

総合資源エネルギー調査会 基本政策分科会

第27回ガスシステム改革小委員会

日時 平成28年1月12日（火）16：00～18：44

場所 経済産業省 本館地下2階 講堂

1. 開会

○山内委員長

それでは定刻になりましたので、ただいまから第27回ガスシステム改革小委員会を開催いたします。

まず初めに、事務局からオブザーバーの方のご紹介をお願いいたします。

○藤本ガス市場整備課長

本日は、日本ガス協会、川岸隆彦常務理事、日本コミュニティーガス協会、松村知勝専務理事、東京ガス株式会社、沢田聡執行役員 総合企画部長、大阪ガス株式会社、井上雅之理事 企画部長、西部ガス株式会社、柘植明善取締役 常務執行役員、東京電力株式会社、佐藤美智夫執行役員 カスタマーサービス・カンパニー・バイスプレジデント、全国LPガス協会、内藤理専務理事、石油連盟、奥田真弥専務理事が出席されています。

また、公正取引委員会、消費者庁、総務省から出席があります。

プレスの皆様の撮影はここまでとさせていただきます。傍聴は可能です。引き続き傍聴される方はご着席ください。

なお本日、ペーパーレスの観点から、メインテーブルお手元にiPadを配付させていただいております。きょうは初回ということで、紙でも資料を配付させていただいていますが、今後はiPadで資料は配付したいと思います。何か作動などトラブルがございましたらサポートさせていただきますので、遠慮なく事務方に声をかけていただければと思います。よろしくお願いたします。

2. 議題

(1) 導管整備に係る事業者ヒアリング

○山内委員長

それでは議事に入ります。きょう議題、大きく2つございますけれども、1番目が「導管整備に係る事業者ヒアリング」というものでございます。東京ガス株式会社、大阪ガス株式会社、西

部ガス株式会社の各社よりご説明をいただきたいというふうに思います。そして、説明が全部終了した後、委員の皆様からご質問、ご意見をお願いしたいと思います。

それではまず最初に、東京ガス株式会社より提出いただきました資料3について、ご説明をお願いいたします。

○沢田オブザーバー

東京ガスの沢田でございます。発言の機会を賜りありがとうございます。

弊社における天然ガス供給インフラの整備に関する基本方針と整備状況、今後の計画に関してご説明申し上げます。

スライドの右上2ページをごらんいただきたいと思います。

弊社は、2011年11月にグループ経営ビジョン「チャレンジ2020ビジョン」を策定し、その中でガス需要増加への対応と、供給安定性の向上に資する天然ガス供給インフラの長期的な計画として、2020年における関東圏の絵姿を描いております。

その後、各計画について着実に建設に着手し、現時点におきましては、千葉～鹿島幹線、埼東幹線を初め、幾つかの幹線は既に使用を開始しております。また、弊社初の東京湾外のLNG基地となる日立基地及びその日立基地と栃木県真岡市の既存パイプラインとを接続する茨城～栃木幹線につきましては、ともに間もなく本年3月の使用開始を予定しております。

続いて3ページをごらんください。ただいま申し上げました「2020ビジョン」の長期計画の立案時を初め、弊社が天然ガスインフラ整備を進める際の基本方針をまとめたものがこちらでございます。重視する観点は大きく2点、需要増加への対応と供給安定性の向上でございます。

では、まず大きな1点目の需要増加への対応について、ポイントを3点ご説明申し上げます。4ページをごらんください。

ポイントの1つ目は、全社規模の需要増加への着実な対応でございます。現在、弊社は首都圏を中心とする約1,100万件のお客様に天然ガスをお届けする都市ガス事業を営んでおりますが、これまで東京湾に位置する3つのLNG基地を基点にガス導管ネットワークを形成、拡大してまいりました。

増加する需要に対応しつつ、天然ガスを安定供給していくためには、高圧幹線やLNG基地など、ネットワーク全体として相応の設備能力の向上が必要となります。各設備の建設には時間も要することから、長期的な需要増加の見通しを想定するとともに、これに着実に対応できるよう建設リードタイムを考慮し、計画的に進めてまいりました。

続きまして5ページをごらんください。ポイントの2つ目は、面的な需要への効率的な対応でございます。

こちらは都市ガスの優位性を発揮する面的な導管敷設を実現していく流れでございます。市場動向などからの潜在需要の情報収集によって、導管網の敷設計画を立案し、また都市ガス化営業による需要の顕在化や、お客様からのお申し込みによって実際の導管の敷設に着手することで、効率的、かつコストミニマムな整備を実現いたします。

続きまして6ページをごらんください。ポイントの3つ目は個別の大口需要への対応でございます。5ページで申し上げました面的な敷設ではなく、個別に大口のお客様からガス使用のお引き合いをいただいた際の考え方でございますが、このような場合、投資採算性を個別に評価して投資の意思決定をいたします。

続きまして、大きな2点目の供給安定性の向上について、ポイントを2点ご説明申し上げます。7ページをごらんください。

ポイントの1つ目はループ化についてでございます。弊社は、現在、日立基地と鹿島地区を結ぶ茨城幹線を検討中でございます。この幹線が実現すれば、これまで東京湾3基地から扇状に広がっていた天然ガス供給インフラが、日立基地と連携したループ状のインフラとなります。これによって北関東地区の需要増加に対応するとともに、関東地区全体の供給安定性向上、ガス輸送能力の向上が図られます。

現状の鹿島地区のように、ネットワークの末端にある需要地は、そこに至るまでの幹線に何らかのトラブルがあった場合に供給支障が発生するリスクがあるとともに、その幹線のメンテナンスも容易にはできない環境となります。また、過大な投資を避けるために、末端の需要地に必要な圧力の確保に必要なインフラ整備とすることが多く、沿線に他の需要ニーズがあった場合に対応できない場合もございます。導管のループ化を図ることによって、供給安定性の向上と、ガス輸送能力の向上を図ることができます。

導管のループ化による効果につきましては、8ページに参考として記させていただきましたので、ご確認をいただければというふうに思います。

続きまして9ページをごらんください。ポイントの2つ目、他社ネットワークとの連携・緊急時の相互融通についてでございます。

弊社は、2012年6月に静岡ガス株式会社様、国際石油開発帝石株式会社様との間で、緊急時に天然ガスを相互融通する契約を締結いたしました。3社のLNG基地、パイプライン等の供給設備が大規模な自然災害等で被災し、天然ガスの供給に支障が出る可能性が生じた場合、3社間で接続されているパイプラインを通じて天然ガスを相互に融通するというものでございます。ただし、あくまでこれは緊急対応を図るというもので、通常時の需要に対応するような大規模なガス輸送までは難しいというものでございます。

10ページに続きますが、言いかえれば、各社間のネットワーク接続を検討するに当たって、単純に各社のパイプラインを接続するだけでは実際に機能するインフラにはならないということでもございます。ガスは圧力によって需要地までお届けしておりますが、LNG基地から遠く離れば離れるほどその圧力は低下し、届きにくくなるということもございます。したがってパイプライン上に圧力を上げるための昇圧設備が必要となり、平常時には使われない設備投資が必要となるということにも留意が必要でございます。

パイプライン接続の留意点に関するイメージにつきましては、11ページに参考として記させていただきます。

最後に12ページをごらんください。今後も将来にわたって天然ガス利用拡大に向けたインフラ整備を進めてまいりためには、ごらんのような要素が重要になるものと考えております。

1つ目はパイプライン整備には需要が必要であるということ。パイプラインには多額の投資が必要であり、託送料金の値上げを避けることはもちろん、低廉化を図っていくためには、沿線の需要開発に寄与するような政策が効果的であると考えます。

2つ目はパイプライン投資コストの抑制が重要であること。そのためには導管の埋設工事など、道路利用に関する規制緩和等の措置が効果的であると考えます。

以上、弊社における天然ガス供給インフラの整備状況及び今後の計画、整備に関する考え方等について、簡単ではございますがご説明させていただきました。今後も天然ガス利用拡大に資するインフラ整備に引き続き努力してまいりたいというふうに考えております。

以上でございます。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それでは続きまして、大阪ガス株式会社から提出がございました資料4ですが、これについてご説明をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○井上オブザーバー

大阪ガスの井上でございます。プレゼンテーションの機会を頂戴いたしましてまことにありがとうございます。私からは当社の天然ガスインフラ整備の現状と今後の課題についてご説明させていただきます。

資料4の3ページをごらんください。当社では現在、泉北と姫路の2拠点4基地体制で天然ガスを安定的にお届けしております。高圧パイプラインも地図上に記載しましたように、年代を追って順次整備を進めてまいりました。

最近では2014年に三重・滋賀ライン、姫路・岡山ラインの運用を開始しております。また

2000年以前は、京阪神地区を中心に、地図上にピンク色、紫色でお示ししておりますが、2.5MPa、4MPaのパイプライン整備を行いまして、基地の気化能力、送出能力もそれらのパイプラインの設備仕様に応じたものとなっております。一方、2000年以降は、将来に向けたより一層の供給力向上を目的としまして、三重・滋賀、姫路・岡山など、オレンジでお示しをした7MPaライン仕様が中心となっております。

次に4ページをごらんください。当社のインフラ整備の基本的な考え方ですけれども、基地やパイプラインなどのインフラ整備は建設期間が長期にわたるため、中長期のスパンで需要見通しを立てて、安定供給を実現できるインフラ計画をつくる必要がございます。また、インフラ整備には巨額の投資が必要ですので、供給安定性の向上、そして需要獲得による事業採算性確保など、投資効果を総合的に勘案し、意思決定を行う必要がございます。

次に5ページ目をごらんください。具体的なインフラ整備のステップについて、三重・滋賀ラインと姫路・岡山ラインを例にとりご説明をいたします。

まず三重・滋賀ラインですけれども、左上の図のとおり、2000年ごろまでは滋賀エリアにつきましては、主に既設の中圧導管を延伸することによって新規需要の開拓を行ってまいりました。そして、その右の2003年ごろにはさらに大きな潜在需要が見込めることがわかりまして、既設中圧導管では供給能力が不足するということから、高圧幹線（滋賀ライン）の建設を計画いたしました。

左下の図の2004年以降においても、さらに需要獲得が進んだ結果、距離の遠い泉北、姫路製造所からでは滋賀エリアの供給圧力が徐々に下がってしまうために、供給能力の増強が必要となりました。また、滋賀ラインは一方向の片押しであるため、ループ化による供給安定性の向上も検討する必要が生じました。

こういう状況下で幾つかの選択肢を検討の結果、当社のネットワークの東側からガス供給をすることが最適だと判断をいたしまして、中部電力様との協議の結果、中部電力四日市火力発電所と連結をする三重・滋賀ラインの建設を決定いたしました。

次に6ページの姫路・岡山ラインの事例をごらんください。沿線沿いの産業用を中心に、他燃料転換の潜在需要が見込まれたため、需要開発を目的として、姫路・岡山ラインの建設を決定いたしました。

次に7ページをごらんください。ご紹介いたしました三重・滋賀ラインや姫路・岡山ラインの建設を通じまして、改めて認識した課題もございます。三重・滋賀ラインについては、コストと効果を両立する最も費用対効果に優れた手段を導き出すこと。そして姫路・岡山ラインは、これまで天然ガスが普及していない全くの白地地区への新規建設でしたので、燃料転換による需要獲

得に大きな不確実性があったことや、山岳トンネルやシールド工事など、施工の困難性による長い建設期間など、リスクの大きな投資意思決定が課題でございました。

また、建設着手以降も、三重・滋賀ラインでは湧き水によるルートの変更、そして姫路・岡山ラインでは土壤汚染対策法の改正に伴う追加コストの発生など、意思決定の段階では想定できなかった事象も生じております。

次に8ページをごらんください。ご紹介いたしましたように、これまでは供給安定性と事業採算性を総合的に勘案して、一定のリスクも踏まえてパイプライン整備の意思決定を行ってまいりました。今後さらにパイプライン整備を進める場合、これまで以上にガス需要密度が薄い地域が中心となる可能性が高いと思われまますので、事業採算性の確保がより一層重要なポイントとなります。

したがって、パイプライン整備の推進にはLNG火力発電所や分散型電源など、パイプライン沿線の新たな大規模事業の創出・拡大が必要不可欠となってまいります。加えて事業採算性向上に資するような施行条件の規制緩和、例えば占用帯の長延長化による建設コストの低減などが重要だと考えております。

そして最後に、既存パイプラインの接続による広域化を考えますと、接続をすることだけでなく、既存の製造所・パイプラインの追加的な設備増強、設備投資も必要であることに留意する必要がございます。

9ページ、10ページには、ご参考までに、当社の供給計画に計上しております今後の高圧パイプラインの新設、補修計画、そして10ページに当社のレジリエンス向上に向けた取り組みをご紹介しております。

最後になりますが、当社は今後とも引き続き、効率的、効果的な天然ガスインフラの整備を通じまして、天然ガス普及に努めてまいりたいと考えております。

私からのご説明は以上です。ありがとうございました。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それでは最後になりますが、西部ガス株式会社より提出をいただきました資料5について、ご説明をお願いいたします。

○柘植オブザーバー

西部ガスの柘植でございます。本日はこのような機会をいただきましてまことにありがとうございます。早速、資料の5に沿いましてご説明を申し上げます。

資料の1ページをごらんください。私ども西部ガスは、紫色で示しております6つに分散する

エリアのお客様に対しまして、平成元年から着手いたしました天然ガス転換及び需要の拡大にあわせまして、LNG基地でございますとか、幹線導管の建設といった供給基盤の整備を進めてまいったところでございます。

資料は、ひびきLNG基地完成前、すなわち平成25年時点の供給体制でございますが、福岡・北九州地区につきましては、この両地区を高圧導管で連結いたしまして、当社の福北工場、福岡にございます福北工場に小型船でLNGを受け入れるとともに、北九州LNG様の戸畑基地から天然ガスを卸受けると。すなわち2つのLNG基地を高圧導管で結びまして、安定的に都市ガスの供給を行っておるところでございます。

また、熊本、佐世保、島原の3地区につきましては、福北工場及び福北工場と同様に小型船でLNGを受け入れております長崎工場から、ローリーで各基地の二次基地にLNGを輸送し、天然ガスをお届けしておりました。

一方、当社エリアにおきましては、家庭用から産業用に至る各分野で他エネルギーとの競合にさらされておまして、このような状況の中におきまして、小型船での原料調達では将来的な受入量の拡大、あるいは原料調達価格の低廉化、これらに限界があるということから、この抜本的な対策が大きな経営課題となっております。

次の2ページをごらんください。このような課題を解決するために、当社は平成26年にひびきLNG基地を建設いたしまして、標準船による原料調達を開始いたしまして、コストの低減を実現したところでございます。

また、福岡・北九州地区につきましては、福北工場を廃止いたしまして、ひびきLNG基地からのみの供給となりましたために、供給安定力向上のため、平成32年の運用開始を目指しまして、高圧幹線の二乗化、複線化工事に着手したところでございます。お手元の資料に九州北部幹線と書いてありますが、総延長60km、設計圧力は7MPaで、総工費がおよそ220億円を見込んでおるところでございます。さらにこの高圧幹線が整備されますと、将来的には熊本地区との連結を検討するという事も可能になってまいります。

当社は、お客様数5,000件の島原地区から、その100倍ございます50万件の福岡地区まで、大小さまざまな6つに分散したエリアに天然ガスを供給しておまして、それぞれのエリア特性に応じまして、安定供給と料金の低廉化を両立し得る効率的な供給体制をいかに整備していくかということが大きな課題でございます。

3ページをごらんください。お手元の資料にございますとおり、過去には広域の導管ネットワーク形成と供給力の向上を目指しまして、福岡と熊本を連結する幹線建設を計画いたしまして、公表までいたしました。しかしながら、見込まれておりました新規大口などの需要が不確実とな

ったために、現時点では計画を長期延期ということにしております。これは、私どもがパイプライン整備の投資判断をする上で、需要見通しの難しさ、これを痛感させられました苦い経験でもございました。

ガス小売の全面自由化後も料金の低廉化と安定供給を実現していくことが、当社の果たしていくべき役割だと認識しております。特に他エネルギーとの競合の中におきましては、料金の低廉化ということが、天然ガスがお客様に選ばれるための大きな要素であるというように考えております。

事業規模が大きくない当社にとりまして、高圧幹線建設のような大きな投資を伴う設備形成は、多大な建設コストの負担に加えまして、託送料金のアップにつながります。天然ガスの普及拡大を阻む要因となるおそれもございます。投資費用は託送原価に計上すればよいというものではなくて、常に需要の開拓とセットで検討していくということが必要でございます。

当社といたしましても、ガス市場に参入してくる事業者様と切磋琢磨しながら、天然ガス市場の拡大に努めてまいります。パイプライン整備の観点から、例えばルート shortest、工期短縮化につながります高速道路のような自動車専用道路の占用条件を明確化する法整備等を行うなど、導管投資コスト低減につながる措置でございますとか、環境負荷の低い天然ガスの普及拡大に資する政策支援をお願い申し上げまして、当社からの意見とさせていただきたいと思っております。

以上、ありがとうございました。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それでは各事業者から説明のありました内容につきまして、委員の皆様からご質問、あるいはご意見をご発言願いたいと思っております。例によりまして、ご発言される委員の方はお手元の名札を立てていただくようお願いいたします。

それでは福田委員、どうぞご発言ください。

○福田委員

ご説明ありがとうございます。資料3で東京ガスさんに2点お伺いします。まず、供給安定性の向上（9ページ、10ページ）に関して、INPEXさんを経由しての首都圏と静岡方面間の相互融通では通常時の需要はカバーできないとのご説明でしたが、それは通常時の概ね何パーセントであるのかを教えてくださいと存じます。

次に、これも広い意味での供給安定性に係る質問になりますが、10ページで御社ガス管ネットワークと静岡方面との直結の話が少し触れられていますが、今後起こる可能性の高い東海・東南海・南海地震であるとか、あるいは首都直下地震を想定すると、この部分を適切に接続すること

によってネットワーク全体のレジリエンス向上を図るという観点は、やはり社会的に見ても非常に重要であると思われます。異なる事業者間での広域的な導管接続に関しては、平常時における採算性の確保など、様々な困難があることは承知しておりますが、まずは御社としてそのような観点からの広域導管接続の検討などは、何か具体的になされていますでしょうか？

○山内委員長

それでは東京ガス、どうぞ。

○沢田オブザーバー

ありがとうございます。まず1点目の件なんですけれども、私どもでトラブルがありましてINPEXさんから融通をしていただくといった場合には、おおむね北関東の需要をターゲットにしたときには、全ての家庭用のお客様、それから公共性が高く、病院など供給継続を求められるお客様につきましては、ほぼ100%カバーをしていただけるということなんですけど、やはり全体から見るとなかなか難しい状況にあるということです。ただ、先ほど申し上げましたように北関東エリアという意味では非常に大きな支援になりますので、我々としては期待しているところということでございます。

それから2点目のいわゆる箱根越えの件なんですけれども、先ほど申し上げましたように、社会的に意義があるというご指摘はあると思いますけれども、やはり仮にパイプをつないでも、それだけではなかなかガスは流れませんので、このケースでいえば私どもの根岸基地の能力を高める、あるいはパイプの使用も工夫が必要になるということ。さらには実際にこの沿線の少し需要といったことでいうと、採算を考えると一事業者とすればなかなか難しいところがあるかなというふうに考えてございます。

以上でございます。

○山内委員長

よろしいですか。

○福田委員

後半のご説明はどちらかというと平常時のお話だと思うのですが、私の先ほどの質問は非平常時、特に大地震が起こりうる状況を想定した時のレジリエンスの観点になります。広域的な導管接続は、特に非平常時のことまで踏まえると、民間企業（体）単独の事業として考えることが難しいでしょうし、国土全体の総合防災計画の観点が入ってくるのであれば当然国等の行政が果たす役割が大きくなることは十分理解できるのですが、やはり、企業としてもそのような非平常時を想定したご検討をして頂く必要があると考えるのですがいかがでしょうか？

○沢田オブザーバー

すみません、実際に確かに有事のときには、先生おっしゃるとおり、震災等を想定すると意味があるということなのかもしれませんが、先ほど申し上げましたように、なかなかそのケースを想定しただけでパイプを接続していくというのは、一事業者と先ほど言いましたとおり、需要との関係、採算との関係等々を考慮して検討していきなさいけませんので、現実的には一事業者としては難しいところがあるのではないかなというふうに考えてございます。

○山内委員長

よろしいですか。そのほかいかがでしょうか。

松村委員、それから草薙委員の順でどうぞ。松村委員から。

○松村委員

質問ではなくて感想です。今日の東京ガスの説明を聞いていたら、私は震災前の電力会社が座っているのかと誤解してしまうぐらいによく似た説明でした。震災前の電力会社に対して、連系線、あるいはFCの増強に様々な意義があると指摘し続けたときに、FCを増強するだけでは電気は流れない。周りの送電線の投資も必要、その他こういう投資も必要。それは正しいと思いますが、言うまでもなくそんなことは百も承知で、なお必要性を訴えていたし、訴えている。今日東京ガスが指摘した点も正しいと思います。そこだけ部分的に取り出すと正しいように聞こえるが、国全体の全体最適に対する考慮を欠くかつての電力会社の説明を多くの人が真に受けて、FCの増強に極めて消極的で、貧弱な送電網を放置したことがどういう結果を招いたのか。私たちは真剣に考える必要がある。

今日の説明を聞いて、確かに一事業者としてはとても難しい、利潤を最大化する一事業者としては、社会的な使命というのだけでは膨大なコストを負担するのは難しいということはよく伺いました。そうすると、その社会的に効率的な投資という観点から見て、導管網の整備計画を事業者に任せておいてもいいのか。あるいは電力という広域機関のようなところに任せるべきなのかは考える必要がある。改めてその必要性を私たちは認識したということだと思います。

ただ、現状導管網は全国でつながっていないので、今すぐ広域機関にあたるものが必要とは言えないのかもしれない。いずれにせよ今日のヒアリングを聞いた感想としては、やはりガスでも、そういう国土全体をにらんだインフラ整備計画を、個々の事業者だけに本当に任せておいてもいいのかという観点の重要性を、再認識したということです。

以上です。

○山内委員長

それでは草薙委員、どうぞ。

○草薙委員

ありがとうございます。導管整備のためには今後は効率化の追求とか、事業採算性の確保ということがより重要であろうと認識しております。これに関しまして、西部ガスさんが、需要開拓に資する政策支援が必要と言っておられました。東京ガスさんと大阪ガスさんはそれに関するご指摘が余りなかったので、この際、聞かせていただきたいと思います。

と申しますのは、本日の議事でも、議題の（２）の小売全面自由化の詳細制度設計についての④小売全面自由化後も導管整備を促進するための託送供給制度についてというものを審議するわけでありまして、それにも資することかと思っておりますので、ぜひ東京ガスさん、大阪ガスさんからも、この内容で政策支援をどのように固めていったらいいのかということについて、お教えいただきたいと思っております。

○山内委員長

それじゃ、まず東京ガスからお願いいたします。

○沢田オブザーバー

先生、すみません、最初のところというのは、いわゆる需要開拓でなかなかうまくいかなかったということでございますか。すみません、ちょっと私、聞き漏らしまして、もう一度お願いできますでしょうか。申しわけありません。

○草薙委員

うまくいかなかったというよりも、これからより需要開拓ということを真剣に考えていかないとなかなか事業は大変だろうということだと認識しました。それに関して、政策で何ができるのかということをお伺いしたかったということでもあります。

○沢田オブザーバー

わかりました。どうも大変失礼いたしました。これまでもいろんな議論をしていただいております。先ほど申し上げましたとおり、やっぱりインフラ形成というのはかなり長期のスパンで物事を考えていかなきゃいけないということで、長期の需要見通しをどう立てていくのかということが非常に重要になります。

今回、新しい仕組みの中で、需要開発費であったり、需要開拓費の議論をしていただいております。新しい小売事業者の方と、導管事業者、少し役割が分かれますけれども、実際そういった仕組みをフルにそれぞれ活用させていただきながら、連携をして、導管事業者のほうはまたコストダウンにも努めていくという中で、これまでのスタンスで引き続き天然ガス利用拡大に資するようなパイプが引けるように努力してまいりたいというふうに考えてございます。

○山内委員長

それでは大阪ガス、どうぞ。

○井上オブザーバー

ありがとうございます。私どもの資料でいいますと8ページの1ポツのところに、民間投資を促すベース需要の創出ということで、例示として分散型電源の普及などというふうに書かせていただきました。分散型電源につきましては、これまでもさまざまな形での政策支援を頂戴しておりまして、普及の後押しをしていただいているという認識でございます。

こういった措置を継続していただくとともに、ただ、政策支援だけに頼っているというのではいけませんので、事業者の需要開発努力というものと相まって、パイプライン整備の事業採算性を向上するといったことを目指してまいりたいと考えております。

○山内委員長

よろしいですか。

それじゃ、引頭委員、どうぞご発言ください。

○引頭委員

ありがとうございます。詳しいご説明ありがとうございました。質問が2つとコメントです。まず質問の1点目ですが、東京ガス様のプレゼンテーション資料の5ページ目にある、実際の導管敷設の意思決定についてですが、最初に都市ガスの申し込みがあって、それを見て最終的に導管の整備、埋設工事を行うということでした。ですが、先ほどの西部ガス様のご説明では、導管整備を決めたけれども結果として需要がついてこなくて、頓挫といたしますか、中止しているものもあるとのことでした。

東京ガス様の場合には、ガス申し込み時点から、実際の開栓に向けての歩留まりといたしますか、申し込みがずっと持続されているものなのか、それともある程度見切り発車で導管の埋設工事をおこなっているのか、埋設工事の最中でもさらなる需要開拓活動をされているのかという、実際の流れのイメージを教えてください。

2点目はこれも東京ガス様への質問ですが、今導管がループ化されていないということで、すぐではないけれども、茨城幹線が新しく埋設されることでループ化できれば、オペレーションの自由度が上がるなどメリットが出てくることは理解できました。ただ、経理的にといいますか、コスト的にみた場合、ループ化されていた方がよいのかどうかについて教えてください、というのが2点目の質問です。

最後にコメントですが、本日いろいろと導管整備についてのお話を伺って、特に、西部ガス様のお話で、導管を整備するにおいて事業者にはリスクがあるということもよくわかりましたし、ただ一方で、いろいろな災害とか、あるいはエネルギーの効率化ということを考えると、まだまだ整備すべき部分が多くあるという点も理解しました。

そうした中で、ガス会社の皆様方の御指摘として、需要開拓においてぜひ政府も積極的に関与していただきたいというものがあり、私もそれには反対はしませんが、そうかといって火力発電所ばかりが多くできてしまってもよいのか、というようにも思います。やはり時間をかけて、短期的にすぐやるということではなく、着実に需要開拓をしていくことがまずは必要ではないかと思えます。加えて、やはり導管埋設工事に関しては、いろいろな省庁への届け出など数々の手続等々があり、コストがかかるというのも今回のご説明でよく理解できました。

日本経済の構造改革の一端として、時間をかけずにより低コストでインフラ整備を行うということも非常に重要ではないかと思えますので、このあたりについても、他省庁も巻き込んだ形で、埋設コストの削減が実現するような取り組みが、時間はかかるかもしれませんが、必要なのではないかと思いました。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

それでは、東京ガスの沢田執行役員、どうぞ。

○沢田オブザーバー

ありがとうございました。まず1点目の引頭先生のご質問ですけれども、やはり先ほど申し上げましたように、都市ガス事業というのはある程度集積をしているというのが、非常にメリットが大きく出るといってごさいますので、この5ページの資料はそうしたいわゆるにじみ出しというんですかね、なるべく同じエリアでたくさんの需要をとっていくということを心がけて、もともとの潜在需要の把握から実際の営業行為を進めてごさいます。その中で順次、お客様の申し込みをいただくということなんですけれども、もちろん引いてから、さらに地域のお客様に営業をかけて、なるべく多くのお客様にご利用をいただくというケースもごさいます。

ただ、これも全てのケースで、先ほどお話がありましたとおり、うまくいくかといいますといろんなケースがあるのが事実でございまして、当然ながらその中で一番効率的に、どうやったら無駄をなくしながらできるかということ意識して進めているということでごさいます。

それから2点目でごさいますけれども、先ほどループ化の意味合いでオペレーション上はということなんですけれども、これにつきましても全体の需要がループ化の沿線上で延びていくということもごさいますので、当然コスト面でも全体を見たときには非常に効率化が図られるということにもつながるということでごさいますので、そういった安定供給といわゆるコストの効率化というんでしょうか、を両立させるという観点で進めているものでごさいます。

以上でごさいます。

○山内委員長

よろしいですか。

それじゃ橘川委員、どうぞご発言ください。

○橘川委員

ガス事業者の方のお話を聞いていると、需要がないからなかなかパイプはつくれないという。でもパイプがないと需要はできない、あるいはレジリエンスが高まらないという話になって、何か鶏と卵みたいな形になって先へ進まないという状況がずっと続いていると思うんですね。

その中で、状況が大きく変わった過去の事例を見ると、何でJAPEXが「仙台の奇跡」といわれるように仙台にパイプを引いたのかということ、仙台市ガスのためではなくて東北電力のLNG火力のために引いた。

十数年前にサハリンから鹿島までパイプラインを引いてこようなって話をかなり真剣に検討したときも、これはやっぱり鹿島でのLNG火力というのが牽引になっているわけでありまして。私は何かこのデッドロックみたいな状況を突破するためには、やはりLNG火力の建設ということ視野に入れて考えないと、現実的な解にならないのではないかというふうに思います。

そのときに問題になるのがエネルギーミックスでありまして、電源の2030年に27%、一次エネルギーの18%という数字自体も問題なんですけれども、それを導き出すに当たっての考え方として、LNG火力をベースロード電源から外すという考え方、これを外しておいて天然ガスシフトなんて話に絶対ならないわけでありまして、ある意味で今のエネルギーミックスは天然ガスシフトを否定したミックスになっていると思うんですけれども、その考え方を変えてもらわないとこの問題は前に進まないのではないかというふうに思います。

去年ミックスつくったときと状況が変わっています。去年は原油価格が下がったことが出発点としてカウントしましたが、その後の化石燃料の上がり方は、World Energy Outlook、IEAの2014年バージョンで上がっていくというふうに読んだわけですが、既に2015年バージョンが発表されていって、それほど上がらないというような将来予測図も出ていますし、海外電力調査会もむしろ石炭よりは天然ガスをベースロード電源にする時代が来るんじゃないかということが電力業界の中からも言われているようなそういう状況でありまして、数字をどうするかという話よりも、このLNG火力をベースロード電源から外すという考え方自体を改めるということが、実はこのパイプラインの問題を解決する上で私はリアルな突破口になるのではないかというふうに思います。そういう意味でエネルギーミックス、即改定していただきたいと、こういうふうに思います。

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは樋口委員、どうぞ。

○樋口委員

ありがとうございます。3社の方、ご説明ありがとうございました。改めまして需要開拓が長期のパイプラインの延長計画、これがいかに両方が相まって進められるかという仕組みが必要なんだなというような気がしました。

また、大阪ガスさんから5ページ、滋賀に中部電力さんからのパイプラインを引いたとご説明がありましたが、こういったようなことも、今回の小売の市場開放が、より低廉化に結びつくんだらうなと思いました。

ちょっと質問ですが、今回、新規の需要開拓というところで3社さんいろいろお話をいただいたんですが、やはりインフラですので、維持、メンテナンスするというのも費用的に相当かかっているのかなと思っております。これはどれぐらいというのは難しいのかもしれませんが、こういったようなパイプラインを更新していく、さらには更新しながら耐震化していくというような投資がどれぐらいあるか、どれぐらい経営に影響を及ぼしているかみたいなのが何か、大体でも結構ですので参考になるような数字があれば教えていただきたいと思います。

○山内委員長

ありがとうございます。

それではどなたからでも結構ですが、3社の方、いかがですか。

○沢田オブザーバー

ありがとうございます。樋口委員から今ご指摘をいただきましたが、大変申しわけありませんけれども、もちろんそういうメンテナンスには最大限努力をしていって、少しでも効率的に長くパイプをお使いいただくということで考えておるんですけど、今、すみません、ちょっと数字を持ち合わせておりませんので、後ほどまた回答させていただければというふうに思います。

○山内委員長

樋口委員、よろしゅうございますか。

それでは別の機会といいますか、後ほどということでお願いいたします。

それでは池田委員、どうぞ。

○池田委員

プレゼンテーションをありがとうございました。西部ガスさんの最後のまとめのところで、需要開拓とセットで導管整備の計画を立てていかなければならず、単に報酬を上乗せすればいいというわけではないというご発言があったかと理解しました。本日、高めの事業報酬率を設定で

きる措置が議題になっておりますが、これについての政策的な意義とございますか、このような措置を講じても導管整備にとってあまり意味がないものなののでしょうか。回答が難しいかとは思いますが、できましたらガス事業者3社いらっしゃいますので、全社にお答えいただきたいと思っております。

また、導管整備のためには、単にパイプラインを敷設するだけではなくて、製造所の能力の増強のような既存インフラの追加的な投資が必要というご指摘がありました。今後、小売全面自由化となり、製造部門は小売側の設備であるというふうに理解した場合に、この追加的な設備投資というのは誰がコスト負担するべきものかと考えるとよいのかということについて、小売全面自由化後も、導管整備を円滑に進めていくためには誰が担うべきなのかということをも、もしお考えがありましたら教えていただければと思います。

○山内委員長

それじゃ、東京ガスさんから。

○沢田オブザーバー

事業報酬率、後ほどご議論いただきますけれども、これは当然、我々を後押ししてくれる仕組みとして非常にありがたいなというふうに思っております。ただ、先ほど申し上げましたように、その要素だけということでは、大変申しわけないんですけれども、いろいろ全体的に先ほど言いました需要の見通しであったりということを経営的に勘案する必要がありますので、そうしたことも踏まえてご検討いただければありがたいなというふうに思っております。

2点目のご質問はなかなか難しいんですけれども、当然ながら新しい仕組みとして導管事業者とそれ以外ということで分かれることになりましたので。ただ一方で、大きな目的は天然ガスの利用拡大、普及拡大を図っていくということになりますから、筋でいえば量が伸びていけばそのコストというのは吸収できるということになりますので、小売部門としてもそういう営業拡大の努力でそれをカバーしていくということなんだと思います。

ただ、ここで申し上げましたのは、そういう需要との関係でということはあるんですけども、既存のパイプというのは当然、効率的にパイプを需要との意味合いで引いておりますので、ある程度、需要を見通して効率的に引きますので、そんなに設備的に余力がないんですね。なので、その部分をパイプをつないでガスを送る、それをきちんとやっていくということになると、当初、需要増とは別の観点で設備の増強を考えていかなきゃいけない新しいコストが発生するということになりますので、そこについては正直悩ましいところがあるなというところでございます。

○山内委員長

大阪ガス、井上理事、どうぞ。

○井上オブザーバー

ありがとうございます。ご質問の1点目の高めの事業報酬率というのは、ネットワーク部門にとっては間違いなく投資のインセンティブになるというふうに思います。ただ、若干重複しますけれども、ガスの託送料金が高くなってしまふこと自体は、ガスのエネルギーのエンドユーザー価格という意味では競争力を失うこととなりますので、そのバランスの中で決まるものかなというふうに思います。

2点目の製造所の増強につきましては、沢田部長からもございましたけれども、新しい仕組みのもとでは確かに小売側に製造能力というのが帰属しますので、そちらのコスト負担ということになりますけれども、一方で設備増強をすることで新たな需要がとれるという側面がございますので、小売側で総合判断をするということになろうかと思えます。

○山内委員長

それでは、西部ガスの柘植取締役、どうぞ。

○柘植オブザーバー

もうお二方からお話がありましたとおりでございます。高めの報酬率が不要とかいうような話ではございませんで、これはもうありがたい制度だと思っておりますが、ここはあくまで今お話がございましたように導管部門の話でございまして、やはり全体的な託送料金というのが、天然ガスの普及拡大を図る上での価格競争力の面でデメリットにならないようにしないとイケない。小売の部門ではそういうふうなことを考える次第でございます。

もう1点のところも同様でございます。追加コストの負担、誰が担うべきかという、今の制度ではご指摘のように小売ということになってまいりますが、それはすべからず需要の増に結びつくという観点で整理されてしかるべきかなと思っております。

以上でございます。

○山内委員長

ありがとうございます。

そのほかにご発言ございますか。

それでは本日、委員の皆様からご意見いただきましたので、またこれについても今後議論を深めていきたいというふうに思います。

(2) 小売全面自由化の詳細制度設計等について

○山内委員長

それでは次に議題の2「小売全面自由化の詳細制度設計について」でございます。これについて議論を行います。

まず最初に、事務局から資料6についてご説明をお願いいたします。

○藤本ガス市場整備課長

ご説明します。資料6、1ページをごらんください。本日も議論いただきたい論点として、5点整理させていただいています。

1. 小売全面自由化の施行期日等について 2. 託送供給料金の審査のあり方について 3. 事業報酬について 4. 小売全面自由化後も導管整備を促進するための託送供給制度について 5. 現行の供給約款等と同じ供給条件が引き継がれる場合における説明義務の履行方法についての5点です。

論点1、2につきましてはご議論いただきたい論点。論点3、4、5についてはご確認いただきたい論点と考えております。

2ページです。1. 小売全面自由化の施行時期等についてです。

今般の電気、ガス、熱供給に係る一体的な制度改革が目指すものは、3ページにありますとおり、総合エネルギー市場を創出することです。

具体的には、電気、ガス、熱供給といった業態ごとの制度的な市場の垣根を撤廃し、エネルギー企業の相互参入や異業種からの新規参入を進めることにより、競争によるコスト低廉化、多様な料金メニューの設定を可能とし、需要家の利益を最大化することであります。

こうした一体的な制度改革の目的を踏まえれば、遅滞なくこれを施行することにより、速やかに今般の改革の効果を国民にもたらすことが重要と考えます。

本年4月の電気小売全面自由化の施行後は、ガス事業者が電気の小口市場に参入することが可能となる一方、ガスの小売全面自由化が施行されるまでは、電気事業者等がガスの小売市場に参入することができないことから、公平な競争環境を早期に確保する必要性についても留意しなければならぬと考えます。

このため、ガスの小売全面自由化については、電気の小売全面自由化との比較においてはその準備期間が短いものの、前回の本小委員会でお示ししたとおり、平成29年4月1日から施行することとし、小売全面自由化関係の全体的なスケジュールについては、5ページのとおりとてはいかがでしょうか。

なお、前回の本小委員会においてガス業界から示されました小売全面自由化の実施に向けた情報システム対応の諸準備に係る懸念に関しては、仮にこうした諸準備が想定どおりに進まない場合には、一部人手での対応を行わせるなど、事業者の過度の負担とならない範囲内で、需要家

の利便性が損なわれることがないように最大限の取り組みを行わせることとしたいと思います。

続きまして7ページ、論点2. 託送供給料金の審査のあり方についてです。

本件につきましては、前回もご議論いただきましたが、8ページ、9ページに前回の小委員会におけるご指摘事項について考え方を整理しております。

①として、大手都市ガス会社についてのみ、全ての費目について個別に審査することはできないのかのご指摘をいただきました。

今後、国は、行政手続法の規定に基づき審査基準を定めることとなりますが、この審査基準は全ての一般ガス事業者にとって公平なものとする必要があります。

この点、料金審査の方法という根幹部分について、特定の一般ガス事業者に対してのみ厳格な基準を適用することとした場合、この公平性が確保できないことから、同一の審査基準により全ての一般ガス事業者の託送供給料金を審査することとしたいと考えます。

②としまして、例えば労務費についてスクリーニングを設け、労務費が一定水準を下回っている事業者についてのみ、ヤードスティック方式を採用することとしてはどうかのご指摘もいただきました。

労務費については、一定の単価に人数を乗ずることによって求めることができます。しかしこの人数を確定するに当たっては、ある職員が導管部門の業務も小売部門の業務も行っている場合、これらの業務に要する時間等によって導管部門に係る業務に従事する割合を算出する必要があります。

この点、今般認可申請を行う100社超の事業者についてこれを行うこととした場合、規制コストを軽減することができず、小売全面自由化を遅滞なく施行するという要請に応えられないおそれがあります。このため労務費についてはヤードスティック方式による料金審査に加えまして、後ほどご説明する追加的に構ずる措置により、その効率化を図ることとしたいと考えます。

9ページです。③としまして、今回は仮の認可にとどめ、小売全面自由化後に何年かかけて、順次、個別の審査を行うことはできないかのご指摘もいただきました。

妥当性の認められた託送供給料金については、これを認可することとなりますが、仮の認可ですとか、暫定的な認可といったようなものは法律が想定しているものではございません。

また、小売全面自由化後、一般ガス導管事業者が託送供給料金の改定を行うに当たっては、ガス事業法に規定された手続にしたがってこれを行うこととなります。値上げ改定の場合には国に対する認可申請を行うことが必要とされる一方、値下げ改定の場合には国に対する届け出をもって足りることとされております。

したがって、一般ガス導管事業者から上記の認可申請や届け出があった場合には、国はその託

送供給料金の妥当性について確認を行うことができますが、国が一般ガス導管事業者に対して無理やり託送供給料金の認可申請を改めて行うことを求め、審査をやり直すなどといったことはなかなか難しいと考えます。事前認可後は、託送供給料金に係る事後規制によってその妥当性を管理していくこととなります。

続いて10ページです。託送供給料金の審査のあり方については、前回の本小委員会において、減価償却費等の設備投資に関連する費目については個別に審査をし、比較査定に適した費目については多数の事業者を一度に審査することができるヤードスティック方式を採用することをご提案させていただきました。

前回の本小委員会においては、託送供給料金の低廉化の要請に十分に答えられないのではないかと趣旨のご指摘が複数ございました。こうしたご指摘を踏まえまして、前回ご提案した審査のあり方は維持しつつ、追加的に以下の7つの措置を講ずることにより、託送供給料金の一層の低廉化を実現することとしてはいかがでしょうか。

今般の託送供給料金の事前認可申請時に例外的、追加的に講ずる措置、①から⑤、それから小売全面自由化後も含めた規制の見直しとなる①、②をご説明します。

24ページ以降に、それぞれの措置の詳細を整理しておりますので、適宜ご参照ください。

まず例外的、追加的措置の①平成27年度までの超過利潤累積額に相当する額を託送供給料金原価から控除する措置です。

前提としまして、ガス事業法においては導管投資等にかかる資金調達コストを賄うための適正な利潤たる事業報酬を託送供給料金原価に算入することが認められています。この事業報酬を超える利潤は、超過利潤としまして毎年累積することとなっています。

託送供給料金に係る現行の事後規制においては、超過利潤累積額が事業報酬額か本支管投資額の5年間平均を上回った場合にのみ、料金引き下げに係る変更命令が発動されることとされています。そうでない場合には原則このような措置がとられることはありません。また、変更命令が発動される場合も、超過利潤累積額のうち、どの程度の額を料金引き下げ原資として還元するかは事業者任せられています。

今般の託送供給料金の事前認可申請を行うに当たっては、託送供給料金の一層の低廉化を図る観点から、例外的に、事前認可申請を行う直近年度である平成27年度までの超過利潤累積額に相当する額を、託送供給料金原価から控除させることとすることをご提案します。これにより実質的な効率化目標が設定されることとなります。

前回のヤードスティック方式の提案に対しては、他社と比較して効率化が進んでいる事業者についてはコストカットがなされないことが問題点として指摘されておりましたが、この措置によ

り、効率化が進んでいるものについてもコストカットがなされることとなります。

続いて、②需要開発費、寄附金、団体費、交際費等を控除する措置です。

一般のヤードスティック方式においては、過去の費用トレンドが継続した場合における実績単価と、回帰分析を行うことにより算出した基準単価、すなわちほかの事業者との比較により、妥当とされる当該事業者の単価を比較することにより、託送供給料金原価に織り込む費用を算出することとなります。これを算出するに当たっては、行政による監査を受けた過去の託送収支計算書等を用いることとなります。

この点、現行の一般ガス事業供給約款料金審査要領等におきまして、原則、原価への参入が認められないこととされている以下の費用については、実績費用から控除した上で、上記の実績単価等を求めることとしたいと考えます。(1) 需要開発費 (2) 寄附金 (3) 団体費 (4) 交際費 (5) 政治献金 (6) 書画骨董 (7) 宿泊施設、体育施設その他厚生施設及び文化体育に係る費用 (8) 持ち株奨励金。

なお、注1にありますとおり、現行の審査要領においては、一定の一般社団法人、事業協同組合等に係る団体費については原価算入が認められていることから、団体費については、その他の団体費を全額控除することとなります。

11ページです。③いわゆる業際費用については、保安や検針に係るものを除き、託送料金原価には含めないこととする措置です。

開閉栓、受付に係る費用の中には導管部門に係るものも存在しますが、これら費用の多くは小売部門に係るものであることから、今般は例外的にこれらの費用を託送供給料金原価に含めないこととしたいと考えます。これにより小売部門に係る費用が託送供給料金原価に含まれないことを担保したいと考えます。

保安については、緊急保安と内管漏えい検査は導管事業者の役割と整理されており、これらに係る費用のみを託送供給料金原価に算入することを認めます。検針費用については、現行制度下においては全額導管部門に係る原価として整理されておりますが、検針票の投函に係る費用は小売部門に係る原価であることから、検針原価からこれを控除したものを託送供給料金原価に算入することとします。

④実績コストの5%カットを限度とした激変緩和措置を見直す措置です。

前回、比較査定対象のネットワーク費用につきましては、実績コストの5%カットを限度とした激変緩和措置を講ずることをご提案しましたが、前回の本小委員会におけるご指摘を踏まえまして、26ページにあります電気の小売料金審査及び託送供給料金審査の自主カットを行わなかった場合の査定による削減率を参考として、8%カットを限度とすることをご提案します。

加えまして、前回はもう一つの激変緩和措置として、基準コストが98、実績コストが100の場合には、その平均値である99を適正コストとすることをご提案しましたが、この措置はなくし、この場合においても基準コストである98を適正コストとすることをご提案します。

続いて、⑤震災後に供給約款料金の認可を受けた事業者も同様の託送供給料金の審査プロセスに乗せることにより、一般ガス事業者全体の効率化を図る措置です。

昨年10月の第24回の本小委員会において、東日本大震災以降、直近の供給約款料金の改定が原価の洗いがえを伴う認可である一般ガス事業者については、今般、原価の洗いがえを求めないことと整理したところです。

他方、今般の託送供給料金の審査方法は、規制コストを一定程度軽減したものであることに加え、低廉な託送供給料金の実現を図るという観点からは、厳しい審査を受けましたこうした事業者も同様の審査プロセスに乗せることによって、一般ガス事業者全体の効率化を図ることが重要であると考えます。このため、こうした事業者も同様の審査プロセスに乗せることとしたいと考えます。

続いて12ページ、自由化後も含めた料金規制の見直しの①です。圧送原価を託送供給料金原価から控除するとの見直しです。

現在、一般ガス事業者の託送供給料金原価の中には、導管ネットワーク全体の圧力調整を行うための費用である圧送原価が含まれています。新たな同時同量制度のもとでは、現在の一般ガス事業者のみならず、新規参入者も導管ネットワーク全体のあるべき注入計画を目指してガスを注入することになります。すなわち新規参入者も圧力調整の一翼を担うことになります。

このため、現在の一般ガス事業者の製造部門に係る圧送原価のみを、この託送供給料金原価に含める合理性に乏しくなることから、今後はこれを控除することとしてはいかがでしょうか。一方、導管網の圧力を確認し、供給資料を出すなどの需給調整に係る費用を新たに託送供給料金原価に算入することとしたいと考えます。

②事後規制の強化です。

託送供給料金に係る現行の事後規制の概要は先ほどご説明したとおりですが、追加的な措置として以下の3つの措置を講ずることとしてはいかがでしょうか。やや複雑なため、31ページを見ながらご説明させていただきます。

①としまして、超過利潤累積額のうち、事業報酬額か本支管投資額の5年間平均を上回る額から経営効率価格を控除した額については、託送供給料金の値下げにあてることを義務づける措置です。右上の棒グラフの太線を超える部分については、経営効率価格を控除して値下げにあてるとの措置です。

2つ目としまして、上段左側の措置になります。

前提としまして、託送供給料金で回収することが認められる適正な利潤たる事業報酬は、導管等の事業資産の価値であるレートベースに株主や債権者が期待するリターンである事業報酬率を掛けて算出します。

現行の事後規制においては、毎期の超過利潤額から、導管投資額や経営効率価格等を控除した額を内部留保相当額としています。緑の枠の中の議論です。この内部留保相当額をレートベースから控除することを義務づけています。

31ページの左の枠囲い、緑の部分にありますとおり、今後は、経営効率価格は控除せず、これも含めたものを内部留保相当額とすることにより、超過利潤の用途を導管投資と料金還元に限定することとしてはいかがでしょうか。

3つ目の措置が、31ページの下段になります。想定単価と実績単価の乖離率が一定の比率を超える場合においても、正当な理由なく託送供給料金の値下げ届け出がなされない場合には、託送供給料金の値下げに係る変更命令を発動することとしてはいかがでしょうか。

なお、今ご説明した3つの措置については、既に電気事業においては同様の措置がとられていることを申し添えます。

以上7つの措置によりまして、託送供給料金については相当程度低廉化が実現することとなると考えます。加えまして、今回提案しているヤードスティック方式による審査方法は、同じ期間内に多数の事業者から託送供給料金の事前認可申請がなされるという特殊性を踏まえた特例的なもの、ワンショットのものであり、小売全面自由化後は各費目を個別審査することとなることを改めて強調させていただきます。

託送供給料金の審査方法については以上です。

続いて32ページ、事業報酬についてです。

33ページ、下段の託送供給料金の算定イメージの一番左側、赤い枠囲いにありますとおり、託送供給料金の総原価には資金調達コストを賄うための適正な利潤たる事業報酬を算入することが認められています。

35ページにありますとおり、事業報酬は、能率的な経営のために必要かつ有効であると認められる事業資産の価値であるレートベースに、株主や債権者が期待するリターンである事業報酬率を乗じて算出されます。

47ページに飛んでいただきます。こちらに整理しておりますとおり、電気事業については、自己資本報酬率の算定に用いる株式市場における事業経営リスクである β 値、他人資本報酬率の算定の基礎となる有利子負債利子率ともに震災の影響によりその前後で大きく変化しています。

このため、こちらの表にありますとおり、自己資本報酬率の β 値については、原子力リスクが顕在化していない震災前7年間の電力10社平均値を単純平均した値としたり、あるいは他人資本報酬率については、震災前5年間の平均の電力リスクプレミアムに直近5年間平均の公社債利回りを加えたものとするなどの工夫がされております。

ガス事業については、震災前後でその事業リスク、有利子負債利率が大きく変化しているわけではないことから、これまでの考え方を引き続き維持することとしたいと考えます。

具体的には表の右側にありますとおり、現行制度のとおり、自己資本報酬率の β 値については大手3社の平均 β 値を直近7年間で単純平均した値とし、他人資本報酬率については直近1年間の大手3社の平均有利子負債利率を採用したいと思っております。

48ページ、小売全面自由化後も導管整備を促進するための託送供給制度についてです。

49ページにありますとおり、小売全面自由化後も都市ガス導管網の整備を促進する観点から、需要調査・需要開拓に係る費用については託送供給料金原価に算入することを本小委員会で認めることとしたところです。

この論点に加えまして、昨年1月の本小委員会の報告書においては、都市ガス導管網の整備を促進するための措置として、①建設後一定期間について高めの事業報酬率を設定できる措置、②新たに敷設する導管の託送供給料金をほかの導管と遜色ない水準に設定できるような託送供給料金の設定ルールの柔軟化措置、③ガス導管事業A、Bの既存導管を接続する導管Cの整備に係る費用の一部を、当該導管Cにより裨益するA、Bの託送供給料金で回収する仕組みが挙げられていることから、これらについても検討を行う必要があります。

51ページです。まず高めの事業報酬率の設定です。

電気事業法においては、地域間連系線の整備促進のためのインセンティブ措置として、地域間連系線への投資がほかの投資案件（発電所投資）と比べて収益性で劣後することのないよう、地域間連系線に係る事業報酬率については通常の実業報酬率の1.5倍とすることが認められています。

ガス事業においては、小売全面自由化後も引き続き、特に一般ガス導管事業者の供給区域を連結する導管や、一定規模以上の供給能力を有する広域ガスパイプラインの整備を促進していく必要があります。こうした導管に係る投資がほかの投資案件、LNG基地投資と比べて収益性で劣後することがないような環境整備を行うことが必要となります。

地域間連系線と同様の試算に基づきまして、こうした導管に係る事業報酬率については通常の実業報酬率の1.4倍としてはいかがでしょうか。

53ページ、託送供給料金の設定ルールの柔軟化措置についてです。

現行制度下においては、一般ガス事業者は、導管の減価償却期間を13年間と設定して、減価償却費を総原価に算入していることが一般的です。

他方、こうした方法に基づいて託送供給料金の設定を行った場合には、その料金水準が高額となってしまうことも想定されます。低廉な託送供給料金の実現、ガス導管の新規施設の促進の観点からは必ずしも適当ではないと考えます。

この点、JAPEXやINPEXなどの現行のガス導管事業者に対しては、ガス導管に係る減価償却期間を30年間と設定することが認められていることから、一般ガス導管事業者に対しても、供給区域を連結する導管や、広域ガスパイプラインについては、その減価償却期間を30年間とすることを選択できることとしてはいかがでしょうか。

54ページ、導管整備に係る費用の一部をこれにより裨益するガス導管事業者の託送供給料金で回収する仕組みについてです。

本論点についても電気事業法における考え方が参考となります。同法においては、地域間連系線の整備に係る費用については、当該地域間連系線を実際に建設する電気事業者だけではなく、当該地域間連系線により裨益するほかの電気事業者も含めた形で裨益の割合に応じて費用を負担し、この費用を託送供給料金原価に算入することが認められています。ガス事業法においてもこれと同様の考え方を採用してはいかがでしょうか。

ただしガスにおいては、広域的運営推進機関が存在しないことを踏まえまして、仮にガス導管事業者間において費用負担割合等について紛争があった場合には、下の枠囲いにあります改正ガス事業法第85条第4項の規定に基づき、国が主導的な役割を果たしていきたいと考えます。

55ページ、最後の論点5．現行の供給約款等と同じ供給条件が引き継がれる場合における説明義務の履行方法についてです。

56ページにありますとおり、改正後のガス事業法においては、ガス小売事業者が小売供給契約の締結をしようとするときには、説明義務・書面交付義務が課されます。

この点、57ページにありますとおり、小売全面自由化後も現行の供給約款等と同じ供給条件が引き継がれる場合においても、これらの義務が課されると整理したところです。またこうした場合においては、需要家に対する説明等は、小売全面自由化の施行日前に行うことを認める予定です。供給約款の契約件数については、都市ガス大手3社だけでも約1,400万件に上ることから、こうした契約件数が多数に上る場合における説明義務の現実的な履行方法が論点となります。

58ページです。一般的な説明義務の履行方法については、口頭や電話での説明に限らず、インターネットやウェブサイト上で供給条件に係る情報を需要家に閲覧させる方法や、ダイレクトメールやパンフレット等に供給条件に係る情報を記載し、これを需要家に読ませる方法であって

も、需要家が供給条件に係る情報を理解したことを確認するなどの適切な対応を行えば、説明義務が履行されたと整理することが可能であると考えられます。

供給約款等と同じ供給条件が引き継がれる場合における説明義務の履行方法については、例えば供給条件等に係る情報を記載した書面を需要家に郵送するといった簡易な方法となることもやむを得ないのではないかと考えます。

また、供給条件に係る需要家の理解が形成されていることを一般ガス事業者等が確認するため、需要家が供給条件を理解・承諾した場合には、例えばその旨を一般ガス事業者等に対して返信することを求めることとし、仮に需要家から求めがあった場合には、一般ガス事業者等に対して当該需要家に対面や電話で供給条件を説明することを求めることとしてはいかがでしょうか。

注2にありますとおり、期日までに需要家から返信がない場合には、一般ガス事業者等は、理解・承諾があったものとみなすこともやむを得ないと考えます。

私からの説明は以上です。ありがとうございました。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それではこれから議論ですけれども、前回の小委員会においては、自由化の施行日について、現時点ではシステム対応が不十分になるおそれがあるため、2017年4月の小売全面自由化の実施は難しいという趣旨の発言がございました。

これについて、事務局の提案を踏まえまして、日本ガス協会の川岸常務、何かご発言があればお願いしたいと思います。

○川岸オブザーバー

ガス協会でございます。ありがとうございます。今、委員長からございましたように、全面自由化の施行期日につきましては、前回の本小委員会におきまして、全体の方向性は決まりつつあるものの、特に情報システムの対応につきましては見通しが極めて厳しい状況であるということをお願いいたします。

この点に対しまして、本日の事務局資料におきましては、先ほどご説明がございましたが、全面自由化に向けた情報システム対応などの諸準備に係る懸念につきまして、仮にこうした諸準備が想定どおりに進まない場合には、一部手作業での対応を行うなど、事業者にとって過度な負担にならない範囲内で需要家の利便性が損なわれないように最大限の取り組みを行うなどの対応が示されており、現在の業界の状況に一定の配慮をいただいたものと理解をしております。引き続き全面自由化の円滑な実施に向けまして、ガス事業者の特性を踏まえた具体的な対応につきましてご相談させていただきたいと考えております。

このような対応をいただけるということをご前提といたしまして、2017年4月からの全面自由化の施行に向けまして、ガス業界としても前向きに取り組んでまいり所存でございます。

以上でございます。

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは次に自由化の施行日に関しまして、事務局提案を踏まえまして、東京電力の佐藤執行役員からご発言があれば賜りたく、よろしく願いいたします。

○佐藤オブザーバー

では電力より、小売全面自由化の施行期日につきまして意見を申し上げさせていただきます。ご存じのとおり電力市場においては本年4月から小売全面自由化が開始されることになっております。東京ガス様などの都市ガス事業者は、都市ガスと電力をセットで契約して電気料金を引き下げる、いわゆるセット販売を開始されると伺っております。一方、私どものような都市ガス会社以外の事業者は、ガスの小売全面自由化までの間、同様の販売方法が許されず、公平な競争環境にない非対称規制が続くこととなります。

そのような観点から、都市ガス市場の競争活性化のため、一刻も早く都市ガスの小売全面自由化を実現することは当然の施策であると考えております。特に私ども電力事業者は、昨年8月の本小委員会において、総合エネルギー企業化を目指す旨、意思表示をさせていただきました。今回の都市ガスの全面自由化はその実現に向けたスタートになるものであり、少しでも早くお客様利益の最大化と、総合エネルギー企業の実現に向け踏み出したいと強く願っているところでございます。

そういった中での今回のエネ庁殿のご提案は、公平な競争環境や総合エネルギー市場の早期実現に向けた強い意思表示であると受けとめております。ぜひとも平成29年4月1日の全面自由化を遅滞なく進めていただきますようお願いいたします。

なお、自由化に向けて対応すべき事項が相応にあることは承知いたしておりますが、この点につきましては、電力側での知見を生かせる部分が多々あると思っておりますので、私どもといたしましてもできる限りのご協力をしたいと考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

以上でございます。

○山内委員長

どうもありがとうございました。

それでは議論に移りますけれども、本日も時間のほうも限られておりますので、本日は以下の順番で、問題を整理しながら議論させていただきたいというふうに思います。

まず一つ、大きくくくりとして1番目、これは論点1の小売全面自由化の施行期日等についてということと、それから論点2. 託送供給料金の審査のあり方について。これを一くくりにしてまず1番目に議論をする。

それから2番目が、論点3. 事業報酬について、それから論点4の小売全面自由化後も導管整備を促進するための託送供給制度について、それから論点5. 現行の供給約款と同じ供給条件が引き継がれる場合における説明義務の履行方法について。これを2番目としてまとめて議論をお願いしたいというふうに思います。

それでは早速でございますけれども、まず1番目の論点1. 小売全面自由化の施行期日等について及び論点2. 託送供給料金の審査のあり方について。これについて委員の皆様からご質問、ご意見をお願いしたいというふうに思います。いかがでございますでしょうか。

ほぼ同時ですけれども、じゃ、柏木委員、草薙委員の順で。

○柏木委員

どうもありがとうございます。論点1に関しては、今、ガス会社並びに電力会社の皆様方がおっしゃられたように、なるべく早く同じ条件で競争の源に入っていくということに関しては異論がなく、早くやはり、これは政令できると思いますので、いち早く意思決定をこの委員会としてもやるべきだと思います。ですから、結論としては来年の4月をめどに、できる限りガス事業者の皆さんにも間に合うような形でやっていただくということが重要なのではないかと考えています。

それから2つ目の託送供給料金の審査のあり方、これは前回も申し上げましたけれども、物理的、あるいは現状と理想との間のリアリズムがどうあるべきかと考えたときに、ヤードスティックというのは決して甘い話でもないですし、さらに前回に比べてこの5つの条件にプラスまた2つの、ある意味じゃ厳しいといっても過言ではないようなものを出してきて、これで適切な託送料金の査定を行っていくということに関しては、本質的には賛成だと思っております。

それで、一つだけ慎重を要したほうがいいんじゃないかなと思って聞いておりましたが、この11ページの④の実績コストの5%カットを限度とした激変緩和措置を見直すというところで、これをプラス3%、計8%を限度とすると。これは、異論はそれほどないのですが、電力の小売料金審査及び託送供給料金審査を参考にして8%と言っておられるわけで、電力の場合には大手10社の平均という、乖離度というか、8%ぐらいの、ヤードスティックでも8%ぐらいのカットに相当するんじゃないかと、最大。こういうことだと理解をしますが、ガスの場合には、大手の場合には8%カットぐらいでいけるんじゃないかと。やってみないとこれわかりませんから。

ただ、中小が、200者程度あるが、一律に電力が大手として8%カットを適用したものと、ガスのように比較的規模の大きなところがほんの一握りで限られていて、あと非常に小さな事業者がたくさん林立しているという条件で8%カットするというのは、比較的、中小にとっては厳しい話じゃないかというふうに思いますので、ここら辺のパーセンテージに関してはきちっとした論理武装をした上で最終的に決定していただければと思います。これで確かにこうだという理論的なものがあれば、それに対して何も文句を言うものではありませんが、慎重性を要するんじゃないかと、こう思った次第です。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。

なお、時間の関係もごございますので、事務局からのご対応につきましては、ある程度まとめた形でやらせていただきます。

じゃ、草薙委員、どうぞ。

○草薙委員

ありがとうございます。まず小売全面自由化の施行期日につきましては、私も平成29年4月1日に賛成いたします。既にこの全面自由化の日付を前提とした営業をしているというようなこともあろうかと認識しておりまして、今になって期日をおくらせるというのは国民の間で混乱を招くというふうにも考えます。

それから、②の託送供給料金の審査のあり方のほうなんですけれども、資料の8ページの前回のご指摘事項の①で、大手都市ガス会社についてのみ全ての費目について個別に審査することはできないのかということについての、上側のポツなんですけれども、行政手続法の規定に基づいて、審査基準（審査要領）を定めるということで、その審査基準は全ての一般ガス事業者にとって公平なものとする必要があるということなんですけれども、行政手続法によりますと、この審査については、標準処理期間を定めるように努力する必要があると規定されているところであります。電力の場合よりも審査する数が多いとはいえ、標準処理期間を短くできるならそれに越したことはないというふうに思います。4カ月といった期間が設定できるかといったところは確認したいところであります。

以上です。

○山内委員長

次に大石委員、どうぞご発言ください。

○大石委員

ありがとうございます。小売全面自由化の期日につきましては、今お二人の先生からご意見ありましたように、間に合うということであれば、来年の4月ということで実施していただくということでよろしいのではないかと思います。

ただし、この期日は託送供給料金の審査との関係もありますので、一概に4月1日でいいかというと、本当にここで決めてしまっているのか迷うところです。今回事務局からご提案いただきました託送供給料金の審査のあり方は、前回に比べますと、確かにかなり厳しいものとなっております。その点は評価できていると思っております。

けれども、そもそもヤードスティック方式というのは、基本的にまずは個別審査をし、その後グループ分けをして公平性を期したはずですが、それに対して、今回は個別審査の前にグルーピングをするということで、やはり私は公平性の面で問題があるのではないかなと思っております。ですので、個別審査に時間がかかるということだと4月1日は難しいのかなと考えます。

それから、さきほどヤードスティック方式が必要な理由として挙げられていた事業者の公平性という面ですが、全ての事業者の託送料金を審査する、これはもちろん行わなければならないと思います。が、その時間的な順番というのは考えるべきではないかと思います。全ての事業者を一度には審査できませんから、必ず早い時期、または遅い時期での審査、と時間的な前後はどうしても出てしまいます。託送料金は料金計算の基本ですので、小売事業者、さらには消費者への影響の大きい大規模事業者の託送料金から優先的に行っていくということは必要ではないかと思っております。

以上です。

○山内委員長

それじゃ、松村委員、どうぞご発言ください。

○松村委員

まず期日については4月1日に反対する理由など何一つないのでこれでいいと思いますが、それに関して東京電力が気になることをおっしゃった。セット販売で自分たちができないことをガス事業者がやる、この状況を一刻も早く変えてほしいという要望。これは正しいと思うのですが、電力市場で他の事業者が制度上できないような売り方を都市ガス事業者がするのは、そもそも問題があると思います。仮に1年だったとしても。

ガス事業者のほうも、規制に守られた独占の結果として、自分たちはできるけど他の事業者はできないという売り方は本来してはいけないと思いますので、そもそもそのような誤認を受けないように、電気の売り方についてもきちんと考えていただきたい。ただ、これはガスの審議会で言うことではないのかもしれない。

次に4月1日に関しては、賛成はしますが、この後これを口実にして料金審査、託送供給料金審査をいい加減なものにするのを正当化しないでいただきたい。これに関しては前回確認したとおり、4月1日を9月1日にしようが、10月1日にしようが、全者きっちり見るのは無理という事務局の回答、今の法律の範囲で目いっぱい遅らせたとしてリアリティーがないという主張だったと思いますから、4月1日にした結果として、この後、託送料金の審査がいい加減になっているという因果関係で考えるのは絶対にやめていただきたい。2つは無関係な問題のはずです。

今回の査定に関する提案は、前の提案がガス会社に対して余りにも甘過ぎるのではないかと懸念に対しては、妥当な水準かどうかは別として、一定程度は答えるものが出てきたのかもしれない。しかし依然として不透明だという点についてはほとんど何も改善していない。当然に審査すれば託送料金にほとんど入れられないであろう費用を最初から外すという要素を少し入れただけ。

水準については相当厳しいものになっているというご発言があったわけですが、それは一体どういう根拠で言っているのか。ちゃんと調べた結果として、確かに十分厳しいものでしたということは後からわかるかもしれない。しかしちゃんと査定しないで、調べもしないでなんでそんなことがわかるのか。前回の案ではスラックが実は1万ぐらいあるところを、前回の提案から少し進歩して9,900までスラックを減らしたという程度のわずかな改善なのか。あるいは200あったスラックを100まで半分に減らしたというような大きな前進のある提案なのか、何で個別の費目をちゃんと調べてもみないで言えるのか、全くわからない。

電力の査定に関して言えば、例えば本来ならまともに調達すれば100ぐらいで調達できるようなものが、300だとか400だとかのコストで調達されていたやられていたものもあった。ガス事業者の調達も、そういうものだらけだったということだったとすれば、こんなもので全然足りないということになる。しかし電力だってすべての調達でそれほど明確に非効率だったとまでは言えなかった。しかしそれは調べてみればそうだったということ。ガスも同様に極端な非効率性がなければ、今回の事務局提案の程度で相当な厳しいものになっているのかもしれない。でもいざにせよ個別のことをきちんと調べないと言っているのに、何でこれで十分厳しいなどという安直なことが言えるのか。その委員の水準感の根拠が全くわかりません。

次に、ネットワークに本来、帰属すべきコストなのかどうかという不透明性についてはほとんど進歩していない。これに関しては、ヤードスティック規制というのは十分に厳しい規制だという発言もありましたが、一体どういう根拠で言っているのでしょうか。本来ネットワークに入れてはいけないコストを全ての会社が入れてきたら、ヤードスティックでは全然査定できないじ

やないですか。だから、これで個別に見ないと整理して、どうして透明性だとかというのが確保できているのか全くわからない。

またしても6割のコストというのを個別査定でカバーすると言ったけれども、割合の議論がまったく無意味であることは既に前回指摘した。販管費だとか、人件費だとかいうので、いろんな形で紛れ込んでこないかというのをきちんと見なければいけないところは軒並みヤードスティックだけでやられているので、そこに本来ネットワークに入れてはいけないコストが軒並み乗っかってきたら全然査定できないじゃないかという点については、何も解決していない。したがって私は今回の提案にはやはり依然として反対です。

しかし、あれだけ言ったにもかかわらず、その点について、事務局案はゼロ回答。あくまで前回と同じ発想で出してきた。スクリーニングという案も否定した。そのスクリーニングの否定の論理も、私には全く理解できない。例えば労務コストのようなもの、単価のようなものでスクリーニングしたらどうですかと言ったら、1人の人が導管とそれから小売の両方をやっているとかというようなときに調べられないなんていうことを言うわけですが、全くわかりません。

どうしてかという、そのときに導管へのコストというのは4割です、小売が6割ですと労務単価を掛けて計算するわけですよ。だからこの4割、6割ということについて言ったのではなく、まず労務単価のところではスクリーニングしたらどうですかということですから、あの理屈で、何でそれができないことになるのか全くわからない。

大きなところだって同じです。単価があったとしても人数もあるわけで、人数が物すごく多過ぎるとかいうようなことをしていれば確かに問題なのかもしれない。単価の水準が低くたって問題あるかもしれないというのは確かにそうかもしれない。しかしそれを全部見ていくというのがリアリティーがないということだから、次善の策としてそういうわかりやすいスクリーニング指標を提案した。

しかも労務単価だけ提案したのではない。役員報酬だとか、役員の数だとか、あるいはテレビCMのような類いのコストだとかいうようなこと、いろんな指標を出したつもりです。それらによってスクリーニングというのはできないという理屈は、まだ全くわかりません。

これだけ固く断固として拒否という事務局案が出てきたわけですから、どんなに言ってもひっくり返らないということが仮にあったとしても、もしこのまま強行するということがあったとしても、この点だけは絶対に確認していただきたい。ネットワーク部門に配賦するコストというのと、小売部門に配賦するコストというのに関しては、不透明性がまだ相当に残っていると。残っているけれどもリアリティーという観点からやむを得ないので見切り発車したと。これ仮と呼ぶのか、正しいコストとして一旦認めるのかというのは別として、まだ不透明性が残っている。少

なくとも電気の託送料金に比べても相当に不透明性が残っているということはきちんと確認すべきだと思います。ヤードスティックで十分透明になったなどというようにいい加減なロジックで、そのような形でこんないい加減な査定で、十分透明なコストとお墨つきを与えるなどというのは全く問題外だと思います。

それから最後に、もし仮にこのようなやり方を強行するとするならば、最後に出てきたときには、査定はしないとしても、単価だとかいうのがわかるような形で事業者には出していただきたい。電気事業者は当然そういう格好で出しているわけで、労務費であれば、労務単価×人数という格好で出てきているわけですから、あるいは役員報酬などなら、役員報酬×人数という格好で出てきているわけですから、そういうような形で単価がちゃんとわかるように出していただきたい、査定するかどうかは別として。

そのときに私たちは、しでかしてしまったことというのをみんなが、国民が知ることになる。電力に比べて著しく高い単価で出てきたということになれば、どんな理由をつけたとしても、この査定がいかにかかったかということが国民に明らかになる。

そのような批判を受けないために、ガス会社が自主的に実際に幾ら払うかというのは全く別の問題で、単に料金上乘せる単価のことだけを言っているわけですが、その単価を、こう言っておけば、十分下げて合理的な託送料金を出すインセンティブが働くかもしれない。

でも、もしそれすらできないというようなことで、事後的に見てどんなひどいことをしてしまったのかという確認もできないようないい加減な申請というのが出てくるとすれば、消費者は、あるいは国民は、今回の決定でどんなひどいことをしてしまったのかということを知ることになると思います。確実にそれがわかるような形で出させるように、査定するかどうかは別として、そのことが後から検証できるような形で出させるようにぜひお願いします。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

それじゃ、二村委員にもご発言いただいて、一旦ここで切って、事務局からのご回答ということにしたいと思います。

どうぞ、二村委員。

○二村委員

ありがとうございます。まず施行期日についてですが、やはり消費者の立場からしますと、わかりやすさ、それから実際に切りかえを行うタイミングとして、4月というのは自然な日程なのかなと思います。既存事業者の皆様は準備が大変かとは思いますが、期限を決めて、混乱が起

きないようにしっかり対応していただきたいと思います。それから新規事業者の方も含めて、消費者に混乱や誤解がないような正確な説明、それから情報提供をお願いしたいと思います。

ただ、私もこの点については松村先生と同様で、この期日が決まったのでほかのことが決まっていくというのはちょっと本末転倒かと思っておりますので、その点については今後の議論の中で確認をしていただきたいと思っております。

それから託送料の審査方法の点ですけれども、前回の委員会で、競争の中立性の確保ですとか、導管部門の効率性の向上のために、託送料金の審査は厳しく、個別審査を行うべきだということをお願いしています。今回のご提案では、効率化をして料金を下げるという効果については、ある程度あるのかなと評価をしておりますが、やはり透明性を高めるという点については不十分だと思います。時間が限られるという点は理解はしておりますけれども、ぜひこの点についてはご検討をいただきたいと思っております。

2点ございまして、1つはヤードスティックの査定を、比較査定対象の費目を全てまとめて行うのではなく、主要なものについては費目別に、原則的にはそれぞれ費目別に行うべきだと思っております。それが無理なのだとすれば、幾つか費目別に比較査定を行うということが必要ではないかと思っております。

それから2点目は、やはり託送料金原価の個別の費目、それぞれの金額ですとか、それから個別の費用ごとの単価について、この1回だけ、1回目に簡易に審査をする場合については、情報開示をしていただきたいと思っております。

資料については情報開示ということですので、経済産業省のホームページなどに掲載をしていただいて、審査の専門会合で個別に査定はされなくても、第三者が本当に妥当なのか検証できるような状態にすべきだと思います。

消費者のほうからいいますと、料金が下がることはもちろん大切なんですけれども、何でもよいので料金を下げろというわけではなくて、効率化すべきところをしっかりと効率化する、それから必要などころにはきちんとコストをかける。その上で、かかっているコストが、小売側、導管側、どちらにかかっているのかということをしちんとわかるようにしていただくということが重要だと思いますので、この情報について個別にしちんと開示をしていただきたいと思っております。

特に託送料金原価となる導管部門と全体の個別費目のバランスというのが見えるということが多分重要だと思います。時間の制約で査定を簡易にするということであれば、特別な方式ということになるのかもしれませんが、今回に限って逆に透明性を高めるということをしていただかないと、消費者あるいは新規参入者の納得は得られないのではないかと思います。

以上です。ありがとうございました。

○山内委員長

ありがとうございました。

失礼しました。東京電力の佐藤執行役員から挙がっていました。どうぞ。

○佐藤オブザーバー

私どものほうから、託送料金の査定の件について一言ご意見を申し上げたいと思います。

前回の本小委員会においても、電力の託送料金と同様の個別査定の実施を要望させていただきました。私ども新規参入者といたしましては、低廉な託送料金を実現するためには厳格な査定の実施が極めて重要と考えております。今もその思いに変わりはありません。

一方で、今回、対象事業者が多く、小売自由化まで時間が限られる中、託送料金の透明性や適正性を確保する案として今回の案をご提案されたものと理解しておりまして、その趣旨に鑑みましても、私どもといたしましては今回の手法はあくまで次善の策と、暫定的な措置と理解しておりまして、将来的には個別査定の実施についてはぜひ引き続きご検討を賜りたいと思います。

よろしく申し上げます。

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは事務局からコメントについてご回答をお願いしたいと思います。

○藤本ガス市場整備課長

ありがとうございます。まず柏木委員からのご指摘の点でございますが、電力と異なりまして、中小、中堅事業者が多いというところはご指摘のとおりでございます。一方で、例えば8%の上限を大手のみにしまして、中堅事業者については5%とするなどといった措置をとると、全体の審査の公平性を失うことになるのではないかと考えます。よって、全体の妥当な水準としまして、8%のコストカットの上限をご提案させていただいております。

続きまして、草薙委員からご指摘のあった標準処理期間でございますが、電気は4カ月としております。ガスについても、こちらを参考に今後検討していきたいと考えています。ありがとうございます。

続きまして大石委員からのご指摘の点でございます。ヤードスティックは本来、個別審査を行ってから行うべきものではないかという点ですけれども、我々の参考とさせていただいてます鉄道のヤードスティックについては、個別審査を行わずにヤードスティックの方式で全体のコストの低廉化を図っているという状況でございます。今回のご提案させていただいている案はこちらを参考にしまして、これと比較しても遜色のない制度になっていると考えております。

続きまして松村委員からのご指摘の点でございます。本来ネットワーク部門に入れるべきで

ないコストが入り込むことは防ぐべきという点は、我々も全く同様に考えております。今回の措置の②を追加したのは、そういった趣旨でございます。

加えて、ご指摘のありました広告宣伝費については、確認をいたしました。もともと託送供給料金に含まれていないという状況でございます。今後もそこは変わらないと考えています。

継続的に経営効率化を促す仕組みを導入すべきというご指摘もいただいております。特に委託作業費については、個別に厳格に査定すべきであるという点ですけれども、対象事業者については引き続き検討したいと考えますが、設備投資などの調達について一層の効率化を促すために、事業者に対しては、託送料金の事前認可申請時に競争発注比率の目標を表明していただくことを求める方向で、今後詳細を詰めていきたいと考えております。

それから二村委員、松村委員から、費目ごとの申請原価の公表、特に労務費については労務単価の公表についてご指摘をいただいております。今般の託送料金の事前認可申請については、減価償却費などの費目は個別に審査を行うこととなりますので、こうした個別審査の対象費目については申請原価が公表されることとなります。

他方で、ヤードスティック方式による審査の対象となる費目については、国による監査を受けた過去の託送収支計算書から必要な費用を導き出すこととなりますが、これを導き出すに当たっては、導管部門に係る費用をまとめて抽出してくることとなるため、こうした費目については、申請原価を費目ごとに公表することは難しいと思います。しかしながら、費用を抽出してくるものとなる託送収支計算書については、既に費目ごとに中身が公表されております。小売全面自由化後も託送収支計算書は公表されることとなります。導管部門について、どれだけのコストがかかっているかについては、皆様にも確認いただけることとなると考えています。

加えまして、特に皆様のご関心の高い、原価に織り込まれている労務費単価につきましては、情報公開をさせる方向で検討しております。労務単価を導き出す計算方法などの詳細については、今後詰めていきたいと考えております。

それから二村委員からご指摘のありましたヤードスティックにつきまして、もう少し詳細に費目のグルーピングをしながらヤードスティックの審査をすることができないかというご指摘をいただいております。こちらについては、各事業者の効率化の状況というのはまちまちになっております。そういう意味では、例えば労務費を下げてアウトソーシングを活用するといったような事業者もございます。その場合は、労務費が下がって委託作業費が上がるといったような状況がその者については生ずるわけでございます。仮に委託作業費のみを取り出してヤードスティック審査を行った場合には、こうした効率化努力にかかわらず委託作業費がカットされるといった状況も生じ得るというふうに考えます。そこからしますと、グループ化するのではなく、全体と

してのヤードスティック方式で行うべきではないかというのが我々の検討結果でございます。

鉄道事業につきましても確認をさせていただきましたが、鉄道事業については線路部門、車両部門、駅務部門など、それぞれの部門についてヤードスティック方式が採用されております。これを踏まえまして、託送料金の審査につきましても、導管部門に係るヤードスティック方式を採用することとしております。鉄道事業においても費目ごとといったきめ細かいヤードスティック方式を採用しているわけではないということでございます。ご指摘のような方法は採用するのは難しいかと考えております。

事務局からは以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

じゃ、松村委員、どうぞ。

○松村委員

労務単価が公表されるということをはっきり言っていただいた。今伺った話ではポジティブな面というのはそれだけ。他は申しわけないですけど全くわかりません。

まず、広告費のようなものは一切入っていないというのは一体誰が言っているのですか。もし本当にそんなことがわかるぐらい高い能力が経産省側にあるなら、査定だって簡単にできるでしょう。今の段階でろくに調べてもみないで、そんなものは入っていないってどうして断言できるのですか。もう一回言いますよ、委託費だとか人件費だとか販管費だとか、そういうところに紛れ込んでいろんなコストが入っていませんかという点に関して、何で調べてみないで本当にわかるのですか。

例えば電気に関していえば、中国電力の場合には駅伝のコストが一旦紛れ込んでいた。けどこれは当然、査定の段階で除かれた。もともと入れてはいけないコストだったからそうだったわけですけども、そういうような類いのコスト、例えば野球部のコスト、導管部門所属の部員の人件費が、実際には勤務時間の半分は他の目的に使われているのにその人件費が全額導管費用に入っていないなどというのがそんなに完全にわかるのだったら、本格査定だって簡単にできるのではないですか。

そういうことをちゃんと調べないとわからないと言っているのに、入っていないって簡単に断言できるのは一体どういう根拠ですか。ルールからそうなっているだとか、あるいはガス会社がそう言っているということではないでしょうね。ルールでは入っていないことになっているということだから調べなくてもいいという理屈だとすれば、ルールは完全に守られているのが調べまでもなく確実な業界なら、フルに査定したって簡単に査定できるじゃないですか。実際には

そういうことは相当ちゃんと調べないとわからないから、だから査定が相当大変で、だからリアリティーがないという話になっているのではないのでしょうか。いい加減な回答をする前にちゃんと考えていただきたい。

それから、鉄道についてまた出てきましたが、鉄道というのは小売料金の査定をしているのではないですか。先ほどからずっと問題になっているのは、ネットワーク部門に配賦されるべきなのか、小売部門に配賦されるべきなのかの透明性という話をしているわけですよね。鉄道の場合には、その2つどっちにつけられたって最終的なコストは変わりません。コストの配賦に関しては、調べる必要がない産業。典型的にそういう産業なわけですよね。鉄道でそうやっているから問題ないって、一体どういう理屈ですか。

それから鉄道に関しては、既にご存じだと思いますが、電力料金の査定時に明らかにされた通り、労務単価は他の公益事業を参照にする算式になっていたのですが、それを大きく引き上げたのはガス事業の単価で、大きく引き下げたのは鉄道事業の労務単価だった。スクリーニングの一つの例として労務単価を見たらと提案したわけですが、労務単価で判断すれば、鉄道は、大半は今のヤードスティックでいいという格好になると思います。そのような客観的な指標でも効率化が進んでいる鉄道と比べて、同じ方式だからいいなどというような理屈は、私は到底認められないと思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

ほかにご意見、ご発言ございますか。

どうぞ二村委員。

○二村委員

意見というか質問なんですけど、先ほど託送収支計算書については公表されているというお話だったんですけど、私が不勉強で、どのように公表されているかについて教えていただければと思います。

以上です。

○山内委員長

そのほかのご発言いかがですか。

どうぞ。

○松村委員

今の点ですが、ごらんになればわかると思いますが、恐らく二村委員が求めているような情

報はほとんど何も入っていないと思います。とても大ざっぱなもの。公表状況の問題だけではなくて、情報量についてもきっと満足されないと思います。一度見られればいいのかと思います。

○山内委員長

じゃ、石油連盟、どうぞ。

○奥田オブザーバー

ありがとうございます。託送供給料金の話ですけれども、来年4月1日施行という時間的制約があることはよく理解いたしますし、大変な作業があると思うのですけれども、やはり公正な競争環境を整備するという観点からも、先ほど東京電力さんからもお話がありましたように、厳格なる査定が必要だと思えます。その意味では今回の手法は暫定的な手法だと理解をしたいと思っております。

また、審査のあり方そのものではないのですけれども、先ほど来、査定に当たっての情報開示の話がいろいろ出ていました。そのとおりだと思いますが、それに加えまして、法的分離を実施するまでの間は、第三者から見ても公平性が確保される方法として、託送料金そのものについても、例えば請求書等に託送料金相当額を明示するという形での仕組みの導入などもしていただければと思います。

よろしく願いいたします。

○山内委員長

そのほかにご意見はいかがですか。

引頭委員、どうぞ。

○引頭委員

ありがとうございます。まず施行期日については、ほかの委員の方と同様、来年4月1日に賛同いたします。やはり施行日が決まっておられませんと、なかなかツメの議論が進まないのではと推察いたしますので、ここで決めておくことが重要と思えます。

査定についてですが、いろいろご議論がありますが、私は前回と比べますと、外から見ていてもわかりやすくなり、複雑さが少し減ったように思います。

ただ、一方で、グループ分けをした際に各企業がグループ内でどのようなばらつきになっているかについては、先ほどからおっしゃっている託送収支計算書だけでは、わかりにくいというのも事実で、それを調べるには、外部者にとっては相当程度の努力が必要となってしまいます。

そこで、これはお願いですが、料金査定後の情報開示の話が幾つかございましたが、個別社名ということではなくて、各グループにおいてどのようなバラツキ形態だったのか、どんなことが言えるのかということについて何等かの情報開示はできないでしょうか。今回の査定方法は

緊急措置という側面もあるかと思しますので、それを次の査定に生かすためのプロセスとして情報開示について、情報開示の形も含めてご検討いただければと思います。

1点だけ質問があります。12ページ目の今回のご提案、7つあるご提案の中の最後の②の事後規制の強化にある、③についてですが、「想定単価と実績単価の乖離率が一定の比率を超える場合においても」という記載がありますが、この一定の比率とは何かについて教えてください。

以上です。

○山内委員長

そのほかにご発言ご希望の方いらっしゃいますか。

それじゃ事務局のほうから今のところを。

○藤本ガス市場整備課長

まずネットワーク費用でない費用が、小売に計上すべき費用がまざることをいかに排除できていると確認できるのかという点でございますが、この点につきましては、事後的になりますけれども、国は監査により確認をしているという状況でございます。加えまして、ご指摘も踏まえまして、入れてはいけない費用が入ってこない仕組みについては引き続き考えたいと思います。

鉄道につきましては、ご批判いただきましたけれども、小売料金、接続料金という違いはありますが、規制料金の審査をどう行うかという点については、鉄道についてもしっかりした仕組みがとられているものというふうに考えています。ヤードスティック、比較審査については、きちんとした審査には当たらないというご批判は、これは当たらないのではないかとこのように考えているところでございます。

それから、託送収支計算書による情報開示の状況ですけれども、費目ごとに開示がなされております。労務費、諸経費、修繕費、消耗品費、賃借料、租税課金、固定資産除却費、その他経費、減価償却費、一般管理費、こちらは人事関連、土地建物関連、宣伝広告関連等々に分かれております。こうした形で開示はなされておまして、こちらについては先生方にもご確認いただければというふうに考えます。

それから、引頭委員からいただきました乖離率、一定の比率につきましては、電力については5%という数字を基準にしております。ガスについてはこちらを参考に今後検討していきたいと考えます。

ありがとうございます。

○山内委員長

それではそのほかにご発言ございますか。

そこでちょっと委員の皆さんに伺いたいんですけど、この査定方法についてはかなり論点が

分かれていると思うんですけども、松村委員は先ほどこのままではご反対だと、こういうふうにはっきりおっしゃいましたが、ほかの方、大石委員と二村委員はご発言いただきました。あるいは柏木委員はこれでよいというお話をいただきました。まだ発言いただいていない方については、どういうお考えなのかというのは、追加的なご発言ありますか。

樋口委員、どうぞ。

○樋口委員

ありがとうございます。前回からいろいろと議論している中で、今回いろいろご提案いただいたということで、基本的には前進している方向に向いているというふうに思っております。

1点、気になるのは、今回いろんなご提案をいただいて、特に事前認可申請時に超過利潤積額を原価から控除する、チャレンジするということで、ご提案をいただいております。非常にチャレンジングで、低廉化に資することと思うんですが、1点、これを同様に、全面自由化後も同じようにやっていくというご提案もあわせていただいておりますが、この超過利潤というのをどういうふうに評価するかというのも一つポイントになってくるかと思えます。

実際には導管を延伸していくという中で、今、実際には冒頭に3ガス会社の皆様からお話がいったように、非常に経営を気にしながら、効率化を求めながら延伸されていく中で、今回、導管だけ分離されてこのような形で議論になっておりますが、いかに経営に効率的にこういった導管の延伸、設備投資がされて、それがこの超過利潤に値するのかというところの見極めが必要なんじゃないかと思う次第でございます。

○山内委員長

ありがとうございます。

そのほか、草薙委員、どうぞ。

○草薙委員

ありがとうございます。先ほど、前回の小委よりもわかりやすくなった、シンプルになったというご意見がありますが、私の感想としては、より事業者側に、審査を受ける事業者側に厳しくなったということではないかと思えます。資料の10ページから、ずっとこの託送供給料金の一層の低廉化を図るために追加的に講ずる措置というものが出ておりますけれども、いずれも事業者にとって厳しい内容であると。これによってかなり託送供給料金は下がるのではないかと、いうふうに考えます。

1点申し上げるならば、まだまだ設計が甘いかもしれないということでありまして、例えば事後規制の強化ということで、先ほどありましたけれども、変更命令の発動といったことでもあります。31ページをごらんいただきますと、値下げの届け出をしない事業者に対して、最終的には行

政指導では効かないという場合に、変更認可申請命令の発動というスキームになってございます。31ページの一番右下のところでありまして、届け出を命じるのではなくて、変更認可申請を命じるというスキームは非常に特徴的であります。

しかしながら、この命令に従わなかった場合どうなるのかといったことについては、具体的にご説明があつてしかるべきというふうに考えます。基本的にヤードスティックのほうに私は賛成いたします。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

橘川委員どうぞ。

○橘川委員

結論から言いますとわかりません、私は。こういう手を挙げていない人を指すというやり方自体にちょっと疑問を感じるところがあるんですけども。我々、有識者としてここに呼ばれているんですが、有識者ということは特定の専門分野に詳しいと。ということは専門ばかだということですよ。専門じゃないことについては無識者なわけですが、相対的に言うと。その無識の部分について、あたかも何でもわかるかのようにしゃべること自体が、私はどうも抵抗感がありまして。率直に言ひまして、この分野は電力の託送の審査にかかわった人とかかわっていない人との間の情報のギャップが余りにも大きくて、どう判断していいかわからないと。

ただ、もし、そのところがわからないくせにお前委員やっているんならだめだと、ほかの部分でわかるところだけどんどんしゃべっているつもりですけど、言われるならすぐ首切ってください。もしそうでなくて、それでもそれに対してこの議論を聞きながら次に私がやるやり方は、この分野で一番詳しくそんな人で自分が信頼できる人の意見を参考にするというのが次のやり方で、この件に関しては、私は松村委員を信用しています。

したがって、この案について賛成はできないなということはどうも確かなんですが、反対できるかというところまでの確信がないというのが私の率直なところで、結論からいくと保留みたいな形になるかと思ひます。発言させられること自体がやや不本意です。

○山内委員長

大変失礼いたしました。

それでは深山委員、どうぞ。

○深山委員

今の橘川先生のご発言の後ですので、識者として発言をするわけではないということを一応

お断りさせていただいて、そうは言いましても一応、審議会の委員の一員として感想めいたものですが申し上げたいと思います。

これまでの批判的な発言も含めて、きちっと料金査定をもっとすべきだというのはごもっともだと思いますが、ただ、1番目の施行期日を4月1日ということについて異論のないところだとすると、現実的にどこまでできるかというのも皆さん意識をされているんだと思います。

そういう意味で、なお残された時間で、前回より今回は少し比較すればよくなったとすれば、さらによりよくする検討は事務局のほうでお願いしたい、そういう審査方法を模索していただきたいと思います。

他方で、先ほど引頭さんもおっしゃっていますけれども、一度決めたらこれで終わりということではなくて、今後の見直しであったり、場合によっては先ほどの変更命令みたいなことにもつながるかもしれませんが、今後のためにきちっと情報は収集するべきと考えます。松村先生もおっしゃっていましたが、査定をするかどうかはともかく、情報はきちっと収集をし、後日、検証できるようにすべきというのもそのとおりだと思いますが、そういう形でできるところまでの客観的な情報を集め、施行期日までに間に合わない作業が残ったとしても、それは今後の見直しの場で生かしていく。

あるいは既に出ましたけれども、集めた情報を開示していくということももちろん大事なんでしょうと思います。いずれにしても完璧なものをこの施行期日までにつくるということは無理でしょうから、そういう意味では今できることを与えられた期間内でやって、いわば未検討、あるいは検討不十分なところは次の一定の期間後の見直し時期につなげていくということが必要なんだろうと、それが現実的な選択肢なんだろうというふうに思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

今、橘川委員のご発言がありますので、無理にと申しません。もしもあればご発言いただければ。

どうぞ松村委員。

○松村委員

もう何回も何回もしつこく申しわけありません。今までリアリティーということで、このやり方、やむを得ないのではないかというご発言を聞き、それは一応は理解はした。しかし、途中で言ったつもりですが、電気に比べて透明性は著しく劣っている。このヤードスティックでやったというだけでは劣っていて、事務局の資料だって個別査定をやるのが本来なのだけれど、

ということは最初にあったはずで。

したがって、これは電気に比べても透明性の低い制度で、リアリティーという観点からこれで始めざるを得ないということの認識をきちんと持つべきだ、ということをつつもりだったのです。これに関して、むしろこれで、ヤードスティックで十分透明なものが出て、電気と遜色はないと思っておられる委員がいらっしゃればご発言いただきたい。

先ほどの課長の発言で、これだって十分立派な査定だという発言があったわけですがけれども、到底許容できない。仮にこのやり方を認めるようなことがあったとしても、セカンドベスト。本当に望ましいものではないかもしれないけど、リアリティーの観点からしょうがないと位置づけるのと、これだって十分立派な査定だと考えるのでは大分意味が違う。この点について、もし特段の意見が委員にあったらぜひご発言をいただきたい。

○池田委員

前回、公正な競争環境を整備するという観点から、本来ネットワーク側の費用に入れてはいけないもの、導管と小売とはしっかり費用を分けていただきたいと発言させていただきました。今回の審査だけという追加的な措置を5つ挙げていただいていますけれども、小売か導管なのか、振り分けが難しいものは保守的に小売側に寄せて除きますという形で、ネットワーク側に入らないようにルールを明らかにしていただいたのかなというふうに今回の事務局提案を理解しました。

松村先生にお伺いしたいのですが、今回限りということで、本来ネットワーク側のコストと見てはいけないものについて、ネットワーク側のコストに入り込まないように保守的なルールにしたというふうに私は理解したのですが、これはまだ甘いものであるということでしょうか。

○松村委員

大変申しわけありませんが、私の意見は違います。相当典型的なものについて、前に比べればこちらに寄ったということだと思いますが、まだあやしいものに関して決して保守的になどなっていないと思います。販管費そのほかのところでもまだ問題はいっぱい残っていると思います。

○山内委員長

どうぞ、引頭委員。

○引頭委員

ありがとうございます。先ほど申し上げたように、私自身は今回のアプローチについては、緊急的措置といえますか、時間の制約があるなかで致し方ないというふうに理解しております。ですので、気持ちとしては先ほど松村委員が指摘されたのと同じです。

ただ、もしこのやり方で致し方ないとして認めたとしても、先ほどから申し上げているように、情報開示をきちんと行わない限り、次に繋がらないと思います。先ほどの藤本課長様からの

ご説明ですと、開示については、託送料金計算収支がすでに公表されているではないか、ということでしたが、私が開示してほしいと申し上げたのは、その結果ではなく、査定のプロセスという意味でございます。

つまり、査定がどのような査定だったのか、申請どおりだったところがどれぐらいあったのか、コストについて大きく切り込まれたところがどのくらいあり、またどのくらいのコストが認められなかったのか。ご説明では事例もいくつかございました。事後的にいいのでその様子を教えていただきたいと思います。労務単価にどのようなものが入っているのかなどもあるかと思えます。

そうした査定結果およびプロセス等が開示されることによって、今回の査定ではできないかもしれないけれども、そこで出た結果がおのずとその次の料金の査定の際に生きてくるのではないかと思います。繰り返しですが、個別社名を公開してくれとは申しませんが、どういう査定プロセスだったのか、やり方ではなく中身について、少なくとも国民に対してはそうした情報をやはり残しておくべきではないかと思えます。そういう意味でのプロセスの中身についての情報開示を行政にしてほしいと、そういう意味でございます。

○山内委員長

ありがとうございます。

ほかにいかがですか。

以上で、事務局のお立場としてはどうでしょうか。

○藤本ガス市場整備課長

まず情報開示についてお話をさせていただきます。今回の申請は、過去の託送収支計算書に基づいて申請が出されることとなります。過去の託送収支計算書は、これは開示がなされているものです。かつ費目については、先ほど申しましたとおり相当きめ細かく開示がなされているものと我々認識しております。

一方で、ご指摘いただいています労務単価等については、この開示資料からは確認ができませんので、その部分については今回特別な措置として対応を考えたいということでございます。

それから松村委員から、やむを得ない措置としてではないのかというご指摘をいただきました。我々としても今回は短い期間に同時に数多くの申請者の審査をするという特殊事情があることから、本方式を提案させていただきます。そういう意味では特例的な措置としての提案でございます。この点はご理解いただければと思います。今後は料金値上げの申請があった際には、個別費目の審査を行っていくということになります。

加えまして、セカンドベストの案の透明性を高めるために、今申し上げた労務費についての

特別な措置、あるいは競争入札についてのコミットといったような追加的な措置を検討しているところでございます。

草薙委員からご指摘のありました実際のコストと申請コストの乖離があった場合の修正の変更認可申請の命令についてですけれども、これが実際に出てこなければ改善命令を出すことになります。それでも応じない場合は処罰をするというのがプロセスになっております。

それから樋口委員からご指摘のありました、同じページですね、31ページの超過利潤累積額についての考え方ですが、事後規制の強化として考えていますのは、右上の図でいいますと黒いバーを超える部分につきまして、この部分を引き下げ原資として還元することを義務づけるということでございます。経営効率化額を除いてこの部分を引き下げ原資に、超えた部分を引き下げ原資にあてるということでございます。

今回、特例的に措置の①としてご提案させていただきましたのは、この超えた部分だけではなくて、そういう意味では積み上がった累積額全てを特例的に値下げ原資、引き下げ原資として還元するという措置ですので、事後規制よりも厳しい効率化目標を設定していただくということになります。

私のほうからは以上です。

○山内委員長

ありがとうございました。ほかにご意見ございますか。

ありがとうございました。いろいろなご意見をいただきました。それで恐らく皆さんに共通しているのは、あるいは多くの方に共通しているのは、今回の事務局のご提案がベストなものではないということ。これについては皆さんのご同意を得られるのではないかとというふうに思います。

一方で、今、事務局からありましたように、数多くの申請を今回の自由化に向けて処理をしていくというようなことを考えたときに、現状ではこういうご提案をされているわけですけれども、その制約の範囲内で、より皆さんのご意見を反映していくというような形がいいのではないかなというふうに思っています。

それは基本的に、今回のご提案にしめされたものだけではなくて、幾つかポイントがあると思います。情報の公開とか、あるいは先ほどの費用配賦の話もそうですね、そういったところについてもできる限り対応していくということが全体としては必要。そういうことによって不透明性をなくしていくと、こういう必要があるのではないかとというふうに思っています。

一方で、今ありましたように、先ほど松村委員が冒頭でおっしゃいましたけれども、今回、ガス協会は来年の4月からということだったということですが、来年の4月からにしたから今回

は無理だというお話ではなくて、最初から申し上げていたのは、あるいは事務的に言われていたのは、来年の4月、あるいはその後であっても、数の多いものを処理していくこと自体の難しさだと思います。先ほどのガス協会のお話とは別に、これを事務的に処理していくことの難しさ、その必要性は感じるところであります。

もしそうだとすると、基本的にこの事務局の提案を基本的に了承いただいた上で、できる限りの透明性と、それから情報の公開、それから皆さんができる限りご納得のいくようなものをつくり上げていくと。これしかないのではないかなというふうに思います。

そしてまた重要なことは、最初に前提としてこれがベストではないということでもありますので、それをいかによいものに変えていくか。あるいは今もご発言ありましたけれども、将来的には個別査定というようなことも視野に入れてやっていくと。こういうようなことではないかというふうに思っています。

事務局とのやりとりの中で、なかなかこの問題、難しいのはわかっているんですけども、ただ時間的な問題もあるというふうに伺っておりますので、一応今のところのまとめは、私が今申し上げたような形にさせていただきたいというふうに思います。それで、また事務局と皆さんの間の意見交換の中でよりよいものをつくっていくと、こういうことでお願いしたいというふうに思います。

ありがとうございます。それでは最後、残りました2番目の論点、論点の3から5までについて、これについてご意見を伺いたいと思います。

橘川委員、どうぞ。

○橘川委員

54ページのところなんですけれども、片方の人が引くと言って、片方が引かないといった場合に、経産大臣が出てきて調整するという話になってはいますが、経産大臣ってなっているんですけども、ここがよくわからないんですけど、電力だと広域機関というのがあるわけですよね。ガスについてはそれをつくらないのか。つくらないんだとしたら、その代替措置はどうするのか。きょうの導管のことなんかやっていくときに、これからの行政の主体のあり方みたいなのが見えなくて、この間、私はむしろ基盤整備課をつくったらいいかという話に対して、松村さんは電力だと広域という道があると。これだから広域をつくれという意味にもとれるわけでありまして。

いずれにしてもそれを担うその行政の仕組みをどうやってつくっていくのかというところをちゃんと議論しないと、きょう前半で話した導管の整備を担う行政の主体のほうが見えなくなっちゃうんじゃないかと。

それと、きょうのヒアリングで違和感を感じたのは、一般ガス事業者の方は導管で呼びまし

たけれども、むしろ特定導管事業者の方がこれの担い手としてはかなり重要なわけでありまして、その人たちに対してどういうふうな立ち位置をとるのかというのは、もうちょっと議論しないと。何か特定導管事業者だけ何となくブラックボックスみたいになってしまっているのはまずいんじゃないかなと、こういうふうに思います。

○山内委員長

ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。

どうぞ、深山委員。深山委員、松村委員の順で。

○深山委員

比較的マイナーな論点だと思うんですけど、最後の⑤の説明義務のところについて少しコメントしたいと思います。この説明義務のことについては、整理としては、従前と実質的に同様の供給約款といいますか、供給条件が引き継がれる場合であっても、説明義務、あるいは書面交付義務が課されるという整理をされておいて、それはごもっともだと思います。それは非常に重要なことだろうと思います。

今までは比較対象すべきものもない中で、供給を受けるか、受けないかの選択肢しかなかったところ、今後は自由化ということですから、従前と同じ条件であったとしても、それは改めて需要者が再認識をするということは重要なだろうと思います。そういう意味で、説明義務・書面交付義務もなるべく実質的に履行を確保したいと思います。

ただ、実際には、先ほどのリアリティーの話じゃないですが、多数の既存の契約者との間でいうことをすればいいのかということは確かに問題かもしれません。制度の中で気になったのは、書面をウェブなり郵送で送ること、これは現実的だと思うんですが、それに対して、わかりましたという承諾の返信みたいなものを求めるということを一方でお書きになり、他方で期日までに返信がなかったら承諾があったものとみなすというような注がついております。

そうすると、承諾を積極的にした人と、何もしなかった人が、どこがどう違うのか。これは考え過ぎかもしれないんですけど、きちっと返信をした人が、後からほっといた人よりも不利益な立場になってはもちろんおかしな話なので、一定の期日までに返事をしなければ納得したものとみなすというのであれば、そもそも積極的に承諾する意味はどこにあるのかなという気もいたします。

説明義務を尽くさなかったときのサンクションとしては、行政の目から見て指導することになるのかなとは思いますが、そういうときに返信があったか、なかったかということはどう判断材料にするのかなと疑問に思った次第なので、ご説明をいただける時間があればお願いしたい

と思います。

○山内委員長

ありがとうございます。

次は、松村委員どうぞ。

○松村委員

まず橘川委員から広域機関の話が出たのですが、最初に橘川委員が、発電所ができればパイプラインの採算性がということもおっしゃっていました。本来は、私はもしガス版の広域機関ができるとすれば、ガスのパイプラインだけを見るのではなくて、LNG基地も含めて見て、それでこれはLNG基地をつくって発電事業をするのか、あるいはパイプラインを引いてくるのがいいのかというようなことまで議論できるような、大きな組織が将来できるといいと考えています。ただ、これは前のラウンドで否定されたので、今蒸し返しても決して採用されないと思いますが、長期的にはそういうことを考えていく意味は十分あると思います。余計なことでした。

次、報酬率に関してです。今回の提案に反対する点はありません。電気の場合にはネットワーク部門と発電部門を分けている。そのネットワーク部門の報酬率に比べれば若干高いという批判があるかもしれないのですが、例えばこの後、議論するであろう二重導管規制だとかいうようなことを考えれば、導管部門にもリスクはそれなりに負っている。電気とは構造が違うリスクを負っているのかもしれない。ガス事業とネットワーク部門、同じ報酬率と考えるというのも必ずしも不合理ではない。更にこれから広域パイプラインも含めてどんどん引いていくということも考えれば、一定程度のリスクはあるだろう。したがって電気と同じ1.9にせよなんて無体なことを言うつもりはない。それはガス事業者がそういうふう投資してくれるとか、あるいは二重導管規制に関しては、前回提案のように0.5%などというようなごくごくわずかなものじゃないですよね、当然うちちょっとまともなものになるのですよね、ということを頭に置いているので、合理的なものだと判断しました。そこどころが、リスクがほとんどないような格好で決着するし、あるいはガス事業者は全然導管投資しないとかいうことであれば、電気と同じような発想を将来的に導入することもあり得る。

それから次は、これも全く余計なことですが、資料によると、有利子負債利率が大手3社で、どういうわけか東京ガスが一貫して高いですよね。なぜでしょうか。逆ならとてもよくわかるのですが。これ東京ガスの資金調達コスト低下の努力が足りないのではないのでしょうか。これだけ見るとそう思っちゃうのですが、そういう安直なことはこのデータだけで決して言っちゃいけないとは思いますが、不思議だなという気はしました。ただ、いろんな事情があるとは思いますが。

報酬率の上乗せ、その他に関しては、ガス事業者から一部否定的な意見が出てきたようには見えませんが、その後、あればありがたいということだったわけで、否定する必要はないと思います。ここで書かれたものに関しても、しつこいようですが、これはこれからどんどん投資してくれるという期待の上でこういう制度を整備するということなのであって、実際にこれで全く進まないというときに、もっと手厚く保護しなければいけないと考えるのか、あるいはもとの報酬率が高過ぎるからこれを下げた上で、積極的に投資するところを上げるということをするのかというのは、これは選択の問題だと思いますから、これも長期的には再検討する余地はあると思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

それでは大石委員、どうぞ。

○大石委員

ありがとうございます。まず「小売を引き継がれる場合における説明義務の履行方法について」ということで気になったところです。56ページのところでご説明いただきましたが、このポツの3つ目のところに、「都市ガス大手3社だけでも供給約款の契約件数については約1,400万件あって、それで現実的な説明義務の履行が必要」と書いてあります。またその下の図を見ますと「供給約款が経過措置約款の場合には不要であるが自由料金の契約になったら必要である」という表になっております。これを見ますと、まるでもう大手3社は自由料金になるかのような誤解を与える表だなと思ひまして、ただそういう議論というのはまだ行っていないのではないかなと思ったので事務局にお聞きします。

それから、同じく最後のところ、58ページの欄外のところの注2、先ほど、他の先生からは別のご意見が出ておりましたが、「期日までに需要家から供給条件を理解・承諾した旨の返信がない場合には、一般ガス事業者等は理解・承諾があったものとみなすこともやむを得ない」と書いてある部分についてです。これは消費者の側から見ると、確認が面倒なので、事業者は消費者に対して理解してもらおう努力をしなくても一回だけの周知で済ませていい、という乱暴なやり方だと感じました。

これまでと同じ事業者と同じ契約をするのだから、ということかもしれませんが、都市ガスが自由化することを認識してもらおう意味からも、やはり消費者にきちんと説明をしていただく必要があると思います。一回連絡したけれども返事がないから、それで承諾したとみなす、というのは余りにも上から目線ですし、例えば何回とはここでは決められませんが、少なくとも数回は

連絡をする。また、事業者の方も、消費者に必ず使用料のお知らせ、料金に関しては請求書や領収書を送付するわけですから、そのような書面の中に一言加える、また電話やメールを使って直接知らせるなど、もっと丁寧に説明を行っていただければと思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

草薙委員、どうぞ。

○草薙委員

先ほどのご意見と同趣旨かと思うんですけども、深山委員のご質問とも関連しますけれども、58ページの注2の記載の件であります。供給約款等と同じ供給条件が引き継がれる場合において説明義務をどのように履行させるのかということで、実際には書面を郵送して、そして返信を求めるといことになるのだという説明であります。

注2があつて、仮に期日までに需要家から供給条件を理解・承諾した旨の返信がない場合には、一般ガス事業者等は理解・承諾があつたものとみなすこともやむを得ないという、これが消費者にとって乱暴だという意見だったわけですけども、このような例は結果的に続出すると思います。

非常に無駄なことであつて、そうだと非常に残念ということです。返信率が著しく悪い場合には、改善策が必要になるのではないかなというふうにまず思いますのと、それからここまで求めるというのは、結局、小売全面自由化というのをアピールする機会にすべきだというふうに私は考えますので、先ほども一筆入れるというような話がありましたけれども、制度としてご検討いただけたらと思います。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

柏木委員、どうぞご発言ください。

○柏木委員

今のお話に関連することで、この58ページなんですけど、実際やっぱり大手3社で1,400万件あるが、3社だけでもということになりますと、もちろんここで自由化でリセットがかかるわけですから、こういうふうになりますという説明義務は履行すべきだということに異論はないんですけども、ただ、今までと同じ条件で引き継がれるという場合に対しては、やはりなるべくスムーズに供給ができるような形で、経済性等総合的に考え合わせた手法というのを導入していくこ

とが、事実上はスムーズに移行できて、かつ保安上もきちっとできるんじゃないかと考えます。

ですから、例えば今この58ページの注2であるように、承認も自分で意思表示していないのに、今までと同じ供給をするということは、乱暴だといえば乱暴かもしれませんが、やはりこういうことを設けておかないと、逆に、どういう意思表示をしているのかがわからない。それじゃとめるか、とめないかという意思表示を、結局、安定供給の問題点を残すことになりかねないので、一応、初期の最初の状態ではやはり注2のようなことを書いて、全体最適化でスムーズに移行できて、かつ自由化ということをアピールするための何らかの説明義務をきちっと課すいろんな手法を考えていく必要があるんじゃないかと思いました。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。

じゃ、池田委員どうぞ。

○池田委員

ありがとうございます。資料の56ページに経過措置料金規制が課されている場合についての供給約款については、説明義務・書面交付義務については不要であり、附則において処置済みとされていますが、今回の事務局のご説明を聞いていて、供給約款における供給条件を必ずしも十分に認識していない需要家がいることも想定されることから、小売全面自由化となって供給事業者を選べるようになったことを自覚させる、アピールすることも重要という観点から、この説明義務の意義を理解しました。このような観点からの説明義務の意義は、経過措置料金規制が課されている場合にも同様にあてはまるとは思います。なぜ不要であるというふうに整理されているのかについてご説明いただけますでしょうか。

○山内委員長

ありがとうございます。

引頭委員どうぞ。

○引頭委員

ありがとうございます。3の事業報酬および4の導管整備を促進するための託送供給制度については、ご提案のとおりでいいと思います。ですが、深山委員がおっしゃったように、5の説明義務については、58ページのところに記載がありますが、やはり郵送を要求し返信した人と、返信しなかった人について、一体何が違うのかという点が私はどうしてもよくわかりません。需要家の法的な立場だけから見ると同じように思います。

そして、例えば携帯電話の料金等が書いてある契約書を見ても大変複雑で、小さな字でびっ

しり書いてあり、よく読めない印象を持っておりますが、仮にそうしたものが送りつけられて、需要家がとりあえず見たというので返信していただいたところで本当に理解されたかどうか、甚だ疑問が残ります。一般の需要家、消費者に対してこういう情報をリーチ、浸透させていくということは大変難しいことだと思います。

そこで現実問題として、契約書以外に、こういうふうなことで自由化になりましたとかいう、ポンチ絵といいますか、わかりやすい資料を作成していただき同封していただかないと、厳しいのではないかと思います。消費者の人に約款を読めといってもとてもとても厳しいし、かと言って当然これだけの人数ですから個別でご説明するのも難しい。インターネットでわかりやすい説明動画を流すといった方法など、様々なご努力も必要だと思います。ただ、契約書の書面交付において、こうした分かり易い説明の同封等がそもそも可能かどうかについて、少し整理していただきたいなと思います。

そのときに、前に議論がありました、倒産したときなどにおける最終保障契約の話などもこの契約のなかに全部含まれる話だともおもいますが、それこそ消費者がそうした制度を現時点においては全く想定していないものと推察されますので、このような新しい概念の制度こそポンチ絵などが無いと理解していただけないかもしれないと思った次第です。消費者にわかりやすい説明という点についてももう少し考えるべきではないかと思いました。

以上です。

○山内委員長

ありがとうございます。ほかにご意見は。

すみません、時間がもうかなり超過しておりますので、今、伺ったところ、論点の3と4については、それほど大きなご反対はなかったというふうに思っています。論点の5については、いろいろご疑問とかご質問ありましたので、簡単にお答えいただいて、お願いします。

○藤本ガス市場整備課長

論点の5について幾つかご質問をいただきました。我々としては、いずれにしても需要家の意思を確認させることは必要だと考えています。その手法は、返信だけではなくて、さまざまあり得ると思っております。例えば検針員が需要家のところに行った際に声をかけるとか、あるいは大石委員からもありました請求書のところに記載をきっちり書くとか、そういったような手法についても考えていきたいと思っております。

それから56ページの表のところですけれども、これは分類を示している部分であります。供給約款から経過措置約款に基づく契約に移る場合は、これは今でもそうですけれども、約款については公表がなされていけば問題ないということになっています。約款に基づく契約であると

いうところは全く不変であるというところから、この場合については説明義務・書面交付義務が不要であるという整理がなされているところです。自由料金契約になる場合には改めて新しい契約を結ぶということになりますので、この場合については説明義務を負っていただくということでもあります。いずれにしましても、説明した後の確認の仕方については引き続き検討したいと思います。

○山内委員長

よろしいですか。ありがとうございます。

それでは第2番目の議論についてはこの辺にさせていただきます。本日の議論全体を振り返りますと、今ありましたように、ご同意いただいたところと、そうじゃないところがあることは事実ですが、そうじゃないところはこれから詰めていただくということにします。ただ、ご同意いただいたところについては、これは先ほど言いました時間的な制約もございますので、事務的に手続きを進めていただく、例えば規則等の制定等を進めていただくということでよろしいかと思えます。

最後ですけれども、今後の予定について事務局からお願いいたします。

○松村オブザーバー

最後の5番目の話。

○山内委員長

すみません、失礼しました。ちょっと札が立っているのがわかりませんでした。

じゃ、どうぞ。

○松村オブザーバー

最後の承諾かどうかという話、説明義務あるいは書面交付義務の話であります。これについては私が以前、要望を申し上げた点であります。内容をこの通りにしてほしいと申し上げたことではありませんけれども、実態をご理解いただきたいと思えます。

来年の4月1日に施行ということになりますと、それまでは供給約款でガスを供給し、4月1日から自由化という形になります。3月31日までは供給約款。そうすると、4月1日にやらないと、形式的に言うと、全て書面交付説明が終わらないと法律違反という形になりかねないわけでありまして。

ですから、じゃ、その前に4月1日からやるんだから、事前に説明して事前の承諾をとっておけばいいじゃないかという話になりかねないんですけれども、実際の競争というのは、新規参入者等々、新しい競争者が入ってくるのか、入ってこないのか。どの程度の、例えば料金等々になるのかというのは直前までわからないわけですね。それまでの供給約款と同じでいくかどうか

決断は直前までできない中で、それで直ちに4月1日に説明しろと行って、何万件に説明どうやってやるんでしょうかということなんです。

本来なら4月1日から一定期間の経過的な、過渡的な期間をいただくというのが望ましいんですが、それは法律上措置されておりませんので、何らかの現実的な解決策をお願いできませんでしょうか。3月31日まで供給約款でやっていって、4月1日から直ちに自由料金というのは、1件1件契約をとるといのは現実的には不可能だと思います。そうすると当面は今ままでおりの条件で供給させてくださいと、しばらくはせざるを得ない状況があると思います。

ですから、それに代わる措置というのはどうあったらいいのかということで、スムーズな移行措置を考えていただきたいということを私どもは要望してまいりました。その提案がこういうことでありますので、少し現実的に考えていただければありがたいというふうに思っております。

○山内委員長

ありがとうございました。

先ほどのご意見とあわせて、また事務局で少し検討していただくことにさせていただきます。

それでは最後になりましたが、次回以降の予定を事務局からご説明願います。

○藤本ガス市場整備課長

次回、第28回につきましては、2月5日に開催することで委員の皆様の了解をいただいております。議題は追ってご連絡させていただきます。

3. 閉会

○山内委員長

ありがとうございました。

それでは、以上をもちまして第27回ガスシステム改革小委員会を終了とさせていただきます。

本日はご協力いただきましてどうもありがとうございました。

—了—