

ガスシステム改革

[二重導管規制・託送供給料金・需要開拓費について]

平成27年12月15日

**東京電力株式会社
中部電力株式会社
関西電力株式会社**

1. 二重導管規制を緩和することによる効果 -ご検討いただきたい視点-

- 今回、ガス導管事業者が供給するガスを「託送供給不可能ガス」と「託送供給可能ガス」に分け、特に前者について緩和の方向性を事務局から提示していただいたところ。
- しかし、需要の大半を占める既存需要において、二重導管規制を大幅に緩和しないことには、既存小売（一般ガス事業者）と新規小売（ガス導管事業者）間で競争を行うことは困難。
- 今回ご議論いただく「既存需要における利益阻害性の判断基準」とは、いわば、「競争する土俵の大きさ」をどうするかということ。土俵の大きさにより、下図のとおりプラス面・マイナス面の効果が想定されるところであり、両面をご考慮いただき、ご検討いただきたい。

+ プラス面

● ガス市場における競争を促進

- 競争が広く行われることで、その効果が波及し、一般ガス事業者の効率化（お客さま向けガス料金の低減）が期待できる。
- 一需要家のエネルギーコスト削減のみならず、国全体の産業競争力の強化が期待できる。

- マイナス面

● 一般ガス事業者の託送料金単価の上昇リスクの顕在化

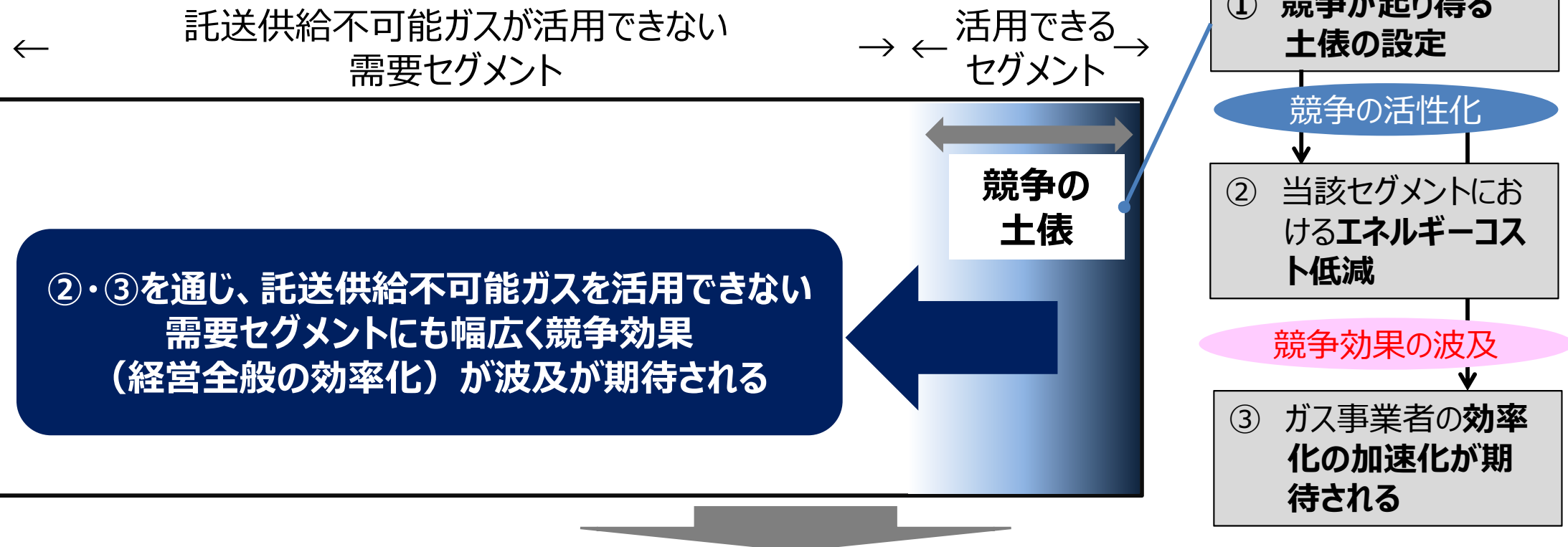
- 託送供給量が減少し、託送収益減
- コスト削減等を経てもなお、託送収支が悪化すると、結果的に託送料金単価が上昇するリスク

**プラスが期待でき、一方でマイナスが（極力）発生しない水準の設定
加えて、市場の競争状況を事後検証するルール作りも必要**

1-2. 二重導管規制の緩和によって期待される競争とは

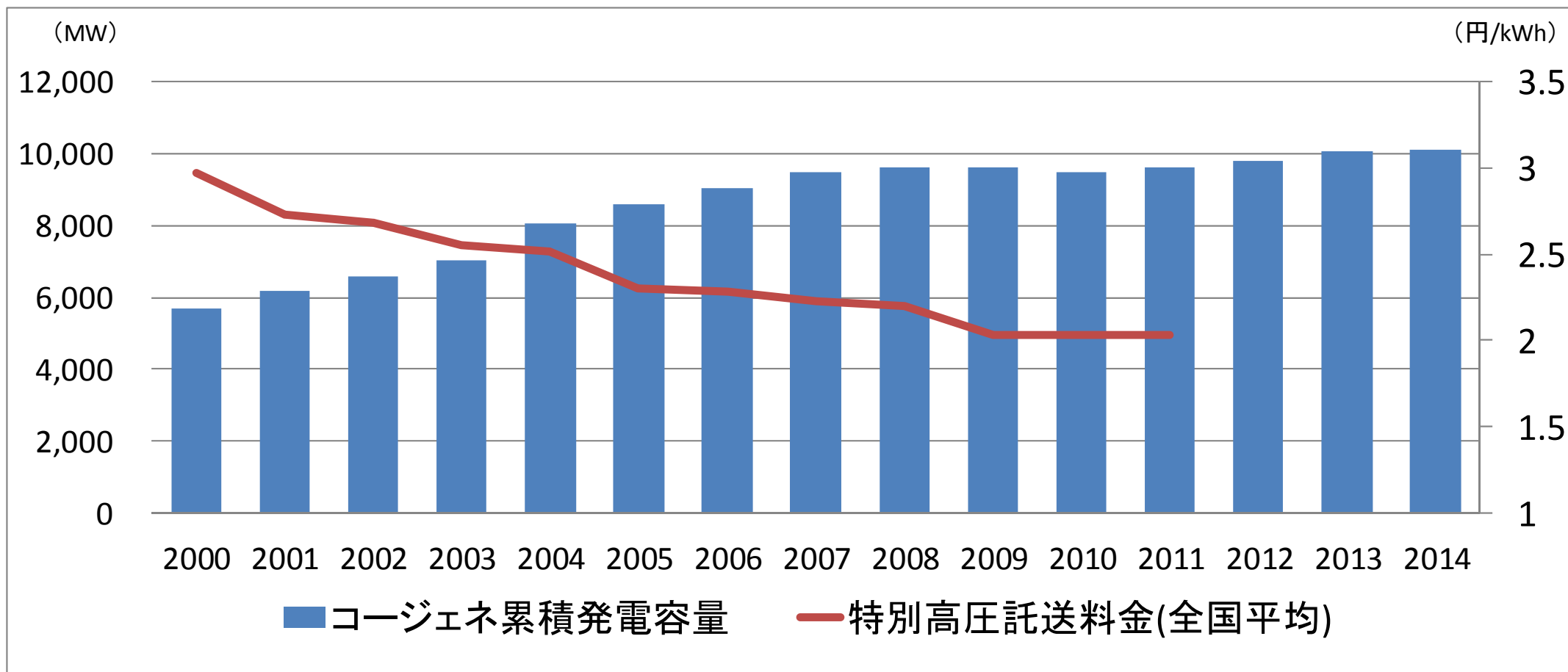
- 二重導管規制緩和によって期待されるものの一つが、託送供給不可能ガスの活用を通じた天然ガス市場全体の競争活性化
- すなわち、数ある需要セグメントのうち、託送供給不可能ガスの活用が可能な需要セグメントでの競争を活性化させ、天然ガス市場全体にその競争効果（ガス事業者の経営全般の効率化）が波及することが求められる

<競争効果の波及イメージ>



「ネットワーク需要の0.5%/年」という水準は競争活性化に寄与するか

- 類似のネットワーク産業である電力事業においては、自家発・コジェネの導入拡大を通じた、託送需要減少圧力がある中、託送料金単価の引き下げを実施




出典：コジェネ財団『年度別累積導入実績』

1-3. 競争を促進しうる水準とは -託送供給不可能ガスに対する市場ニーズ-

- 託送供給不可能ガスを求めるお客さまは、コンビナートにおける石油化学工場や製鉄所、発電所などのエネルギー多消費産業
 - 当該お客さま層の特性を踏まえると、「ネットワーク需要の0.5%/年」という水準では、競争促進は期待出来ないのではないか

お客さまの特性

- 規模は数千万 m^3 ～数億 m^3 /件 程度
(これまでのお客さまも同水準)
 - 件数はそれほど多くない
- 
- 託送供給不可能ガスの販売は、そのガスに対応可能な技術力を有する大規模なお客さまを、時間をかけて、じっくり開拓していくビジネスモデル
(比較的小規模な多数のお客さまへ供給するモデルではない)

「NW需要の0.5%/年」となると…

- お客さまの需要規模を踏まえると、営業活動はほぼ不可能
 - 最も多い東京ガスエリアでも獲得可能量は年間7,670万 m^3 ※。1件提案できるかどうか
(競争効果の波及は考えられない)
 - 大阪ガスエリア(4,391万 m^3 ※)や東邦ガスエリア(1,943万 m^3 ※)では、提案自体がほぼ不可能

※ 資料4 P55 (注2) より引用

<市場のニーズを踏まえた水準への要望>

託送供給不可能ガスを求めるお客さま層の需要規模や件数を踏まえ、
競争が起り得る土俵の大きさとし、競争の機会をいただきたい
(単年・0.5%では全くの不足)
加えて、単年ではなく複数年で水準を設定していただきたい

競争の機会を頂戴した暁には、新規参入者として、
競争の活発化、お客さま選択肢の拡大、競争効果の幅広い波及が実現するよう、
精一杯尽力して参りたい

1-4. お客さまへの利益阻害について

- お客さまへの利益阻害は、託送料金の値上げによって顕在化。すなわち、二重導管規制に係る変更・中止命令は、託送供給量が減少することで託送収益や利益が減少し、（コスト削減等を通じてはなお）値上げが必要か否かで本来判断されるべきもの

＜試算 大口需要がネットワーク需要の**10%相当離脱**した場合の影響＞

※試算結果は、資料3 P20・21 より引用

- 資料3 P20・21の試算によれば、大口需要がネットワーク需要の10%相当離脱した場合、例えば東京ガス殿で**3.1%・84億円の託送収益減**。仮に、費用が減らなければ、同額が減益
- 減益分を、仮に託送料金単価の引き上げのみで賄う場合、引き上げ率は**3.17%**
(**5%相当の離脱**であれば、引き上げ率は半分の**1.59%**)
- この引き上げ率が、いわゆる「利益阻害」に相当すると考えられるが、これは
 - ① 需要が全く伸びない（増収がない）
 - ② 費用が減らない（競争環境を踏まえたコストマネジメント（効率化）を行わない）
 - ③ 適正報酬を確保できず設備の維持・運用が困難になる

という相当極端な前提に立つもの（理論上の最大リスクであるが、レアケースなのは）

※ ③に関連して、平成26年度の大手3社の託送収支計算書によれば、各社の減収額はいずれも託送部門の税引前当期純利益の範囲内に収まっている

<試算結果>

(注) 端数処理の関係で計算が合わない場合がある

			東京ガス	大阪ガス	東邦ガス
(A)	託送供給量	千m ³	15,339,990	8,781,592	3,885,126
(B)	うち、自社大口需要家向け託送供給量	千m ³	8,185,934	4,754,509	2,524,883
(C)	需要離脱量 (= (A)×10%)	千m ³	1,533,999	878,159	388,513
(D)	大口離脱比率 (= (C)÷(B))		18.7 %	18.5 %	15.4 %
(E)	託送営業収益 (託送供給 + 自社託送 + 託送関連)	千円	273,495,876	212,875,188	83,575,512
(F)	うち、自社大口需要家向け託送収益	千円	44,884,127	33,159,083	19,053,967
(G)	大口離脱収益減 (= (F)×(D))	千円	8,393,332	6,134,430	2,934,311
(H)	託送収益に与えるマイナスの影響 (= (G)÷(E))		3.1 %	2.9 %	3.5 %
(I)	収益減 (G) を託送料金単価の 値上げのみで賄う場合の値上げ率		3.17 %	2.96 %	3.64 %

※試算結果は、資料3 P20・21 より引用

参考	税引前託送部門当期純利益	千円	26,324,097	10,789,075	5,081,843
----	--------------	----	------------	------------	-----------

1-5. 定期的な検証について

- 理論上、託送収益の減がそのまま託送料金の値上げに繋がるケースも想定されるところであり、定期的に事後検証を行うことは必要
- 検証の結果、マイナス面がプラス面を大きく上回る、プラスの効果が見られない、といったことがあれば、速やかに水準の見直しを検討すべき

<最後に>

託送供給不可能ガスを求めるお客さまニーズを踏まえた、
競争の機会を改めてお願いしたい

競争の機会を頂戴した暁には、新規参入者として、
競争の活発化、お客さま選択肢の拡大、競争効果の幅広い波及が実現するよう
精一杯尽力して参りたい

お客さまの利益阻害には十分配慮し、
マイナス面が顕在化するような事態になれば、水準の見直しにも積極的にご協力して参りたい

2-1. 託送料金 原価の範囲について

■ 導管部門の業務明確化を行い、原価の範囲を確定の上、それに基づく原価配賦が重要

<特に重要な論点>

1. 小売部門と導管部門の業務明確化

- ✓ 現在、ガス事業者は、導管事業と小売事業という事業類型もなく、需要家保安や料金徴収・検針業務を、代理店等も含めて同時一体で実施
 - ✓ ガスシステム改革にて、一層の中立公平性を求められる一般ガス導管事業と、そこから独立し競争部門となる小売事業とに整理されることから、原価（費用面・収入面とも）についても、厳格な分離が必要
 - ✓ 具体的には、小売と導管が一体となってサービスショップ等へ委託している事例等（供給開始時における内管漏洩検査や消費機器調査、開栓など）について、何が導管部門の業務なのか厳格に分離したうえで、統一した基準で原価を配賦すべき。
- ⇒ 委託作業費については、比較査定ではなく、個別査定とすることが必要ではないか

2. 需給調整に関する費用（同時同量と整合をとりつつ設定する必要）

- ✓ 導管部門が持つべき調整力はどの程度で、どのように調達するのか明確化し、それに基づく原価配賦が必要

2-2. 託送料金 卸託送料金・パンケーキについて

- 原価から託送料金を設定（家庭用・小口、大口、卸に分配）するレートメイクのなかで、**卸託送料金の水準（大口の託送料金より割高な水準）**、**パンケーキ問題の解消**、といった点は、都市ガス市場における競争活性化に向けて重要な論点

<大手3社における卸託送料金単価について>

- 現在、大手3社の卸託送料金は、自社エリア内の小売需要向け託送料金にくらべ、数割も高く設定。（同じ量・負荷率で試算）

（円/m³）

ガス会社	卸託送料金	小売託送料金	格差
東京ガス	6.70	4.22	1.6倍
大阪ガス	8.08	4.83	1.7倍
東邦ガス	8.48	5.07	1.7倍

※試算条件：年間使用量50百万m³、流量倍率3,500倍。小売は、1種（300万m³以上）を適用

3. 需要開拓費について

- 「天然ガスの普及拡大のための都市ガス導管網の整備促進」という本来の主旨に沿ったものに対象を限定し、その原価について厳格に査定すべき

<本来の主旨から外れると考えられるケース>

1. 既存需要の増量の扱いについて

- ✓ 実際に都市ガスを使うことで、お客さまがその利便性を感じ、自ら増量をしようという方向に働くことが考えられることから、需要開拓補助の必要性について慎重に検討すべきではないか

2. LNGローリーでの供給から、都市ガス導管供給へ転換するケースの扱いについて

- ✓ LNGローリーで既に供給している需要については、そもそもガスへの転換は実施済みであり、このような需要がある程度集まった段階で、都市ガス導管を敷設して導管供給するものと思料
- ✓ したがって、このようなケースは需要開拓補助がなくとも、自ずと都市ガス導管が敷設されるものであり、需要開拓費の対象から外すべきもの



制度の主旨に沿った厳格な運用をお願いしたい