

ガス導管事業者の2019年度託送収支の 事後評価について

第6回 料金制度専門会合 事務局提出資料

2021年2月1日



電力・ガス取引監視等委員会
Electricity and Gas Market Surveillance Commission

前回会合の御指摘事項

- 前回会合（2020年11月30日）において、乖離率が－5％を超過した事業者の料金改定届出の内容等について確認すべきとの御指摘をいただいた。
- そのため、今般、料金改定届出を行った12社（会計年度1－12月事業者）についての確認を行った。※

※ 乖離率が-5%を超過した事業者は、期日までに料金改定届出を行わない場合、所管の経済産業局長等の変更命令の対象となりうるところ、2021年1月が期日とされていた12社の確認を行った。

委員からの御指摘事項

- 今後の値下げ届出に関して1点申し上げたいと思います。値下げが届出制になっているので、値下げが出されればそれを基本的には受け取るだけということだと思いますが、この制度は、ちょうど20年前の第2次の電力・ガスの制度改正のときに、小売料金に関して取り入れられた制度だと思います。
- その趣旨は、基本的には、合理化・コスト効率化を事業者がやり、全て値下げで吐き出せとなれば効率化に対するインセンティブが働かないので、頑張った分は、一部は値下げに回して消費者に還元し、一部は内部に取り込んで利益の拡大、内部留保に使っていいですよということであり、お互いウィン・ウインの関係を構築していきましょうという趣旨で取り入れられ、それがこのガスの導管の託送収支の託送料金についても引き継がれているものだとは理解しています。
- したがって、届出が終わった後に内容を取りまとめて出していただけるということですが、まず、**なぜ乖離が起きているのかという原因の分析であったり、その内容に比べて値下げの幅が制度の趣旨に照らして適正なものなのかというのを確認したい**と思いますので、そこの取りまとめを事務局にはしっかりとお願いしたいと思いますし、当然事業者はそういう制度の趣旨を理解して届出をされると思いますが、そこまでの間に、事務局ともよくコミュニケーションをとっていただきたいというふうに思います。（圓尾委員）

(参考) 確認対象事業者の概要

事業者名	一導／特導	創立	本店所在地	資本金	従業員数	供給区域	メーター取付数 (需要家数)	新規参入
東部ガス	一導	1911/5	東京都中央区	40,747万円	462人	秋田県、福島県、茨城県の市	220,802個	有
熱海ガス	一導	1929/8	静岡県熱海市	15,000万円	50人	静岡県内 熱海市	19,549個	無
入間ガス	一導	1972/3	埼玉県入間市	96,000万円	52人	埼玉県 3市の一部	19,624個	無
佐野ガス	一導	1954/5	栃木県佐野市	3,000万円	24人	栃木県 佐野市の一部	8,515個	有
静岡ガス	一導	1910/4	静岡県静岡市	627,914万円	621人	静岡県内 8市3町	320,380個	無
諏訪ガス	一導	1922/4	長野県諏訪市	12,000万円	57人	長野県 3市1町の一部	19,017個	無
中遠ガス	一導	1961/7	静岡県掛川市	7,500万円	27人	静岡県内 掛川市	9,202個	無
野田ガス	一導	1960/7	千葉県野田市	5,000万円	45人	千葉県野田市及 び流山市内	23,415個	有
袋井ガス	一導	1973/1	静岡県袋井市	5,000 万円	15人	静岡県 袋井市内	4,159個	無
湯河原ガス	一導	1950/11	神奈川県足柄下 郡湯河原町	3,000万円	7人	神奈川県湯河原 町 静岡県熱海市泉	3,498個	無
吉田ガス	一導	1953/2	山梨県 富士吉田市	8,000万円	46人	山梨県内 富士吉田市およ び南都留郡富士 河口湖町他	7,997個	無
鈴与商事 ※1	特導	1990/6	静岡県静岡市	200,000万円	538人	静岡県内 島田市 吉田町	4個	無

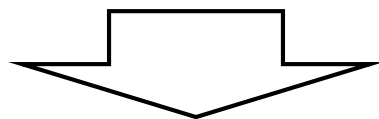
※ 1 鈴与商事については、2017～2019年度における乖離率が- 5 %を超過したガスネットワーク吉田を2021年1月に吸収合併している。以下同じ。

※※ 会社HP、2019年度ガス事業便覧及び資源エネルギー庁「登録ガス小売事業者」より作成。

料金改定届出の妥当性確認における全体像

【確認内容】

- 新料金における需要量と費用の想定が、2017～2019年度の実績及び2020年度実績見込みを踏まえた合理的なものとなっているかを確認する。具体的には以下のとおり。
 1. 新料金における想定需要が、2017～2019年度の実績需要や今後の需要見込みを考慮した数字となっているか（P6～8）
 2. 新料金における想定費用が、2017～2019年度の実績費用や今後の費用見込みを考慮した数字となっているか（P9～11）
- ※ 新料金の平均単価 = 新料金の想定費用 / 新料金の想定需要量



【対応案】

- 上記の確認の結果、今般の料金改定が妥当とは言い切れない事業者については、「2021年度の期中に、事業者自ら需要量や費用の状況を評価し、実績が想定と乖離している場合には、2022年度の事業開始までに合理的な値下げをすること。」を要請する。（P12）
- また、乖離率が－5％を超過した事業者について、次に料金改定を行う際は、届出上限値方式ではなく、総括原価方式で行う旨の制度改正が適当である。（P13.14）

新料金の改定率と2017～2019年度託送収支における乖離率

- 今般すでに料金改定届出を行った12社（会計年度1～12月事業者）の新料金平均単価及び2017～2019年度託送収支における乖離率計算書は以下のとおり。
- 新料金の平均単価が、2017～2019年度の実績単価に比べ高い事業者（新料金の改定率が2017～2019年度の乖離率に比べ小さい事業者）が複数確認された。

事業者名	2017～2019年度乖離率計算書			新料金	
	想定単価 (円/m ³) (A)	実績単価 (円/m ³) (B)	乖離率 ※2	平均単価 (円/m ³) (C) ※1	料金改定率 ※3
東部ガス	50.23	47.05	-6.33%	45.89	-8.64%
熱海ガス	86.68	74.91	-13.58%	85.83	-0.98%
入間ガス	43.99	39.65	-9.87%	39.45	-10.32%
佐野ガス	52.38	47.54	-9.24%	45.31	-13.50%
静岡ガス	16.40	13.47	-17.87%	13.90	-15.24%
諏訪ガス	60.35	55.10	-8.70%	56.89	-5.73%
中遠ガス	48.24	40.61	-15.80%	47.81	-0.89%
野田ガス	31.08	28.51	-7.3%	30.46	-1.99%
袋井ガス	16.4	14.3	-12.83%	16.34	-0.37%
湯河原ガス	68.30	58.78	-13.94%	57.66	-15.58%
吉田ガス	54.41	45.03	-17.24%	54.13	-0.51%
鈴与商事	12.47	8.09	-35.1%	9.25	-25.82%

※1 平均単価＝新料金の想定費用／新料金の想定需要量

※2 乖離率＝（B－A）／A

※3 料金改定率＝（C－A）／A

1. 新料金における需要量の妥当性の確認

- 今般の料金改定において、新料金における想定需要が、2017～2019年度の実績需要や今後の需要見込みを考慮した数字となっているかを確認した。
- 事業者から聴取した情報をもとに事務局で分析したところ、8社においては妥当な想定需要と考えられるが、4社においては今後の需要見込みを新料金における想定需要に反映できていない可能性があるため、想定需要の合理性について事業者から聴取した（次頁参照）。

妥当性	事業者名	需要量（千m ³ ）			
		2017～ 2019年度の 想定3年平均	2017～ 2019年度の 実績3年平均	2020年度の 実績見込み	新料金の 想定3年平均
妥当と考えられる （8社）※2	東部ガス	47,799	49,524	50,143	※1 51,167
	入間ガス	28,492	33,468	28,492	47,188
	佐野ガス	13,770	15,539	18,013	19,815
	湯河原ガス	1,669	2,245	2,329	2,363
	静岡ガス	787,248	925,512	890,777	926,640
	鈴与商事	13,503	20,297	18,924	19,978
	諏訪ガス	16,886	16,949	16,949	16,886
	野田ガス	31,384	34,124	31,908	31,706
確認が必要 （4社）※3	熱海ガス	9,067	9,556	9,215	9,067
	中遠ガス	7,114	7,661	7,546	7,114
	袋井ガス	11,406	13,126	12,505	11,406
	吉田ガス	13,428	16,397	18,933	13,428

※1 新料金の原資算定期間を1年としている東部ガスにあっては、「新料金の想定需要量」は1年で算出しているため、3年平均ではない。

※2 新料金の想定需要が2020年度の実績需要見込みを上回る事業者6社。新料金の想定需要が2017～2019年度の実績需要を下回るが、旧料金の需要増が一過性である事業者2社。

※3 新料金の想定需要が2017～2019年度の実績需要を下回り、旧料金の需要増が継続見込みである事業者4社。

※※ 本表は、事業者から聴取した情報をもとに事務局で作成。

1. 新料金における需要量の妥当性の確認

- 今後の需要見込みを新料金における想定需要に反映できていない可能性がある4社（新料金の想定需要が2017～2019年度の実績需要を下回り、且つ、2020年度実績見込みをも下回る事業者）から、想定需要の合理性について聴取したところ、その理由は以下のとおり。（次頁まで続く）
- 各社からの説明について、どのように考えるか。

事業者名	需要量（千m ³ ）					
	2017～ 2019年度の 想定3年平均	2017～ 2019年度の 実績3年平均	2019年度の 実績	2020年度の 実績見込み	新料金の 想定3年平均	新料金の想定需要が2017～2019年度の実績需要を下回り、且つ、 2020年度実績見込みをも下回る合理的な理由（事業者説明）
熱海ガス	9,067	9,556	9,567	9,215	9,067	2017～2019年度の想定需要と実績の乖離の要因である新規獲得による需要増加分は、2021年度以降も継続するものの、2020年度はコロナ禍の影響もあり、2017～2019年度の想定需要量と比較して減少している。当社は託送供給量の約7割が商業用（旅館、ホテル等）となっており、商業用はコロナ禍の影響を受けやすいと認識している。 2021年度の原資算定期間においては、2017～2019年度に新規獲得による需要増加分とコロナの影響も踏まえ、2017～2019年度の想定需要と同程度になると考えた。
中遠ガス	7,114	7,661	7,651	7,546	7,114	当社は託送供給量の50%以上を大口需要家（5件）が占めており、1件の大口需要家向け供給量の増減であっても会社全体の託送供給量に与える影響が大きい。大口5社の業種は製造業が4社、医療センターが1社で、2019年までは工場の集約等で増加したものの、足元はコロナ影響により減少傾向で先行きは不透明であり、この傾向は一定程度継続すると想定している。そのため、少なくとも2017～2019年度想定需要を下回ることはないと考え、過去の想定を据え置いた。

※ 本表は、事業者から聴取した情報をもとに事務局で作成。

1. 新料金における需要量の妥当性の確認（前頁の続き）

事業者名	需要量（千m ³ ）					
	2017～ 2019年度の 想定3年平均	2017～ 2019年度の 実績3年平均	2019年度の 実績	2020年度の 実績見込み	新料金の 想定3年平均	新料金の想定需要が2017～2019年度の実績需要を下回り、且つ、 2020年度実績見込みをも下回る合理的な理由（事業者説明）
袋井ガス	11,406	13,126	13,574	12,505	11,406	当社では販売量の90%以上を7件の大口需要家が占めていて、会社全体の託送供給量に与える影響が大きい。 2017～2019年度の想定需要と実績の乖離は、一部の大口顧客で設備改修に伴う増量があったことやその他大口顧客の業績好調等による。 一方、これら大口需要は2020年はコロナ影響により対前年で減少。加えて、足下では一部の工場でラインの停止も生じている。 こうした需要の減少は、米中貿易摩擦やコロナ影響を受けて継続すると考えられるが、先行きは不透明な状況。少なくとも2017～2019年度想定需要を下回ることではないと考え、過去の想定を据え置いた。
吉田ガス	13,428	16,397	20,620	18,933	13,428	当社は販売量の70%以上を大口12社が占めており、当該大口向け供給量の増減が会社全体の託送供給量に大きな影響を与える。大口12社の内訳は大型遊園地、ホテルなどの観光施設、精密機器メーカーなど。 2019年度までは工作機械工場等の新規獲得等により増加したが、2020年度はコロナ影響により観光施設を中心とする大口需要家に加え、商業用の需要も減少している。2021年度以降も、コロナ禍の終息時期次第で2020年度以上の落ち込みが懸念され、先行きは不透明である。このため、少なくとも2017～2019年度の想定を下回ることではないと考え、過去の想定を据え置いた。

※ 本表は、事業者から聴取した情報をもとに事務局で作成。

2-1. 新料金における費用の妥当性の確認

- 今般の料金改定において、新料金における想定費用が、2017～2019年度の実績費用や今後の費用見込みを考慮した数字となっているかを確認した。
- 事業者から聴取した情報をもとに事務局で分析したところ、8社においては妥当な想定費用と考えられるが、4社においては今後の費用見込みを新料金における想定費用に反映できていない可能性があるため、これら4社については、更に詳細な確認を行った（次頁参照）。

妥当性	事業者名	費用（千円）			
		2017～ 2019年度の 想定3年平均	2017～ 2019年度の 実績3年平均	2020年度の 実績見込み	新料金の 想定3年平均
妥当と考えられる （8社）※1	静岡ガス	12,911,152	12,466,316	12,493,255	12,882,848
	鈴与商事	168,430	164,304	173,657	184,744
	野田ガス	975,435	975,897	1,014,493	965,629
	袋井ガス	187,198	187,788	202,447	186,431
	湯河原ガス	114,018	131,929	138,671	136,245
	吉田ガス	730,632	738,358	843,477	726,901
	入間ガス	1,253,231	1,327,157	1,327,157	1,861,810
	佐野ガス	721,259	738,785	878,626	897,810
確認が必要 （4社）※2	東部ガス	2,401,109	2,330,131	2,313,761	※3 2,347,867
	熱海ガス	785,927	715,877	777,043	778,227
	諏訪ガス	1,019,021	933,904	958,658	960,693
	中遠ガス	343,168	311,176	322,599	340,142

※1 総括原価方式により値下げを行った事業者2社。

また、旧料金において実績費用が想定費用を上回る事業者が6社。（そのうち、新料金の想定費用が旧料金の実績費用と同程度の事業者が4社。新料金の想定費用が大きく増加しているものの、想定需要量もそれ以上に増加しており、値下げ率は乖離率よりも大きくなっている事業者が2社。）

※2 旧料金において実績費用が想定費用を下回り、且つ、旧料金の費用減が継続見込みであるが、新料金の想定費用が、2020年度実績見込みを上回る事業者が4社。

※3 新料金の原資算定期間を1年としている東部ガスにあっては、「新料金の想定費用」は1年で算出しているため、3年平均ではない。

※※ 本表は、事業者から聴取した情報をもとに事務局で作成。

2 - 2. 費用について詳細確認が必要な事業者の値下げ原資

- 今後の費用見込みを新料金における想定費用に反映できていない可能性がある4社については、届出上限値方式を選択し、値下げを行った。同方式を選択した場合、料金値下げ原資が小さい場合には、新料金において、引き続き、想定費用が適正化されない可能性がある。
- そこで、4社の料金値下げ原資が小さいかどうかを確認するため、旧料金のずれ（想定－実績）と料金値下げ原資を比較した。
- その結果、3社において、旧料金のずれに比べ、今回の料金値下げ原資が小さいことが確認されたため、その合理性について聴取したところ、理由は以下のとおり。（次頁まで続く）
- 各社からの説明について、どのように考えるか。

事業者名	費用（千円）				
	旧料金の 想定	旧料金の 実績	旧料金の ずれ (想定－実績)	今回届出の 料金値下げ 原資	今回届出の料金引下げ原資が旧料金のずれを下回る合理的な理由 (事業者説明)
東部ガス※1	7,203,328	6,990,392	※2 70,979	81,042	
諏訪ガス	3,057,063	2,801,713	255,350	174,984	料金引下げ原資が旧料金のずれを下回る額は80,366千円となる。 事業者間精算費は、旧料金の想定原価には2017～2019年度の36か月分が織り込まれているが、2017年4月以降の制度改正前のため、実績費用には2017年1月～3月分が存在せず、実績費用は33か月分になっていることが要因となり、旧料金の想定原価と実績費用に乖離が発生した。 なお、2017年1月～3月の事業者間精算費の実績相当額は82,342千円となり、この分を除いて料金引下げ原資としているので、届出においては、旧料金のずれを下回る料金引下げ原資額となる。
中遠ガス	1,029,505	933,528	95,977	9,079	2017～2019年度の想定原価は、2017年度に限り適用された簡易な方式により算定することとされた。想定原価と実績費用の比較では、簡易な方式を用いた項目において乖離が発生している。その主な要因は減価償却費の乖離だが、2020年までに実施した投資により託送資産が増加していることから、2017～2019年度実績と比較して、2021～2023年度は減価償却費の増加を見込んでいる。こうした中、修繕費等、将来に見込まれる原価低減分を値下げ原資とした。

※1 東部ガスにあっては、旧料金のずれ以上に料金値下げを行ったため、妥当な値下げと考えられる。

※2 新料金の原資算定期間を1年としている東部ガスにあっては、旧料金のずれは3で除した数字としている。

※※ 本表は、事業者から聴取した情報をもとに事務局で作成。

2-2. 費用について詳細確認が必要な事業者の値下げ原資（前頁の続き）

事業者名	費用（千円）				
	旧料金の 想定	旧料金の 実績	旧料金の ずれ (想定－実績)	今回届出の 料金値下げ 原資	今回届出の料金引下げ原資が旧料金のずれを下回る合理的な理由 (事業者説明)
熱海ガス	2,357,781	2,147,631	210,150	23,100	2017～2019年度の想定原価と実績費用の比較では乖離が発生しているが、今回の値下げ届出の原資算定期間である2021～2023年度以降の費用を想定すると、①労務費、②減価償却費、③修繕費において2017～2019年度実績費用から増加する見込みであるため、今回届出の料金引下げ原資は適切であると認識している。 ①労務費：当社は従業員53名で、託送に係る業務に従事している人員は約21名である。役員については、2017～2019想定時に5人を想定していたが、実績としては、欠員がでており、4人の経営体制であった。しかしながら、経営体制強化のために役員1名の増員が必要と判断し、2017～2019想定と同水準にした。一般社員については、2017～2019想定時に20人を想定していたが、実績としては、さらなる効率化を進め18人で業務運営を行っていた。しかしながら、業務の複雑化、多様化に対応するため、増員が必要と判断し、2021年度に3名の新規採用、また中途採用として1名を採用予定である。上記より、2017～2019実績から+111百万円の増加となる見込み。 ②減価償却費：2017～2019想定時に12.6億円の導管投資を想定していたが、実績としては、当社単独工事で計画していた現場に、水道工事が乗り工事見積額が減額できたことにより、12億円の投資であったために2017～2019年度の想定原価と実績費用の比較では乖離が発生した。しかしながら、これまでの供給計画で報告している通り、2021～2023年度に15億円の投資を予定していることから、2017～2019実績から45百万の増加となる見込み。 ③修繕費：2017～2019想定時には修繕費を想定していなかったが、実績としては、導管やホルダー修繕による21百万円の修繕費が発生した。また、すでに策定済みの2023年までの修繕計画に基づき、2021～2023年度には、中圧導管溶接個所の調査およびメンテナンスや、各ガバナーの経年劣化による塗装補修等、15百万円の修繕費が発生する。そのため、2017～2019実績から+15百万円の増加となる見込み。

※※ 本表は、事業者から聴取した情報をもとに事務局で作成。

今般の料金改定届出を踏まえた対応方針案（値下げが妥当とは言い切れない事業者への対応）

- 前頁までの確認結果及び本日のご議論を踏まえ、今般の料金値下げが妥当とは言い切れない事業者に対しては、以下を要請することとしてはどうか。（例えば、以下の表の「●」の事業者）
「2021年度の期中に、事業者自ら需要量や費用の状況进行评估し、実績が想定と乖離している場合には、2022年度の事業開始までに合理的な値下げをすること。」
- また、こうした事業者が多数確認されたことを踏まえ、エネルギー間競争が機能しているか等について、改めて分析していくこととしてはどうか。

詳細確認の対象		事業者名	2017～2019年度乖離率計算書			新料金	
需要	費用		想定単価 (円/m ³) (A)	実績単価 (円/m ³) (B)	乖離率 ※2	平均単価 (円/m ³) (C) ※1	料金改定率 ※3
-	▲	東部ガス	50.23	47.05	-6.33%	45.89	-8.64%
●	●	熱海ガス	86.68	74.91	-13.58%	85.83	-0.98%
-	-	入間ガス	43.99	39.65	-9.87%	39.45	-10.32%
-	-	佐野ガス	52.38	47.54	-9.24%	45.31	-13.50%
-	-	静岡ガス	16.40	13.47	-17.87%	13.90	-15.24%
-	▲	諏訪ガス	60.35	55.10	-8.70%	56.89	-5.73%
●	●	中遠ガス	48.24	40.61	-15.80%	47.81	-0.89%
-	-	野田ガス	31.08	28.51	-7.3%	30.46	-1.99%
●	-	袋井ガス	16.4	14.3	-12.83%	16.34	-0.37%
-	-	湯河原ガス	68.30	58.78	-13.94%	57.66	-15.58%
●	-	吉田ガス	54.41	45.03	-17.24%	54.13	-0.51%
-	-	鈴与商事	12.47	8.09	-35.1%	9.25	-25.82%

※1 平均単価 = 新料金の想定費用 / 新料金の想定需要量

※2 乖離率 = (B - A) / A

※3 料金改定率 = (C - A) / A

各社の原価算定的方式

- ガス託送料金の原価算定的方式は、現行制度上、超過利潤累積額が一定水準額を超過した場合※を除き、総括原価方式と届出上限値方式のいずれかを選択することとされており、その選択した方式に沿って変更後の料金を算定することとされている。
- 総括原価方式においては、原価を洗い替えるため、新料金の想定費用は、より精緻に算定され、且つ、透明性が確保されると考えられる。
- 届出上限値方式においては、料金値下げ原資が小さい場合には、新料金において、想定費用が適正化されない可能性がある。
- 今般の値下げ届出において、届出上限値方式を選択した事業者が多くみられた。（10社）

※ 超過利潤累積額が一定水準額を超過した事業者のうち、一度総括原価方式によって値下げ届出（あるいは値上げ認可申請）を行った事業者は除く。

原価算定的方式		今般選択した事業者	特徴
総括原価方式	原価洗い替えを行う方式。	2社 ・静岡ガス及び鈴与商事	原価を洗い替えるため、託送料金原価はより精緻に算定され、且つ、透明性が確保されると考えられる。
届出上限値方式	原価洗い替えは行わず、経営効率化等による費用減の一部を、事業者が自ら設定する料金引下げ原資に充てる方式。	10社 ・東部ガス、熱海ガス、入間ガス、佐野ガス、諏訪ガス、中遠ガス、野田ガス、袋井ガス、湯河原ガス及び吉田ガス	機動的な料金改定が可能となる一方、経営効率化等による費用減の一部を、事業者が自ら設定する料金引下げ原資とするため、当該引下げ原資が小さい場合には、新料金において、託送料金原価が適正化されない可能性がある。

今般の料金改定届出を踏まえた対応方針案（制度的措置）

- 前述のとおり、今般の値下げ届出においては、届出上限値方式を選択した事業者が多くみられた（10社）が、そのうち、●社において、今般の料金値下げが妥当とは言い切れないと判断された。
- 届出上限値方式の制度趣旨は、値下げ前の託送料金原価の適正性が十分に確認されている状況であれば、総括原価方式に比べ簡易である同方式を通じ、料金値下げの機動性向上が図られることにある。
- しかしながら、これまで本会合で事後評価を行ってきたとおり、新制度に基づく各社の託送料金（2017年4月実施）の原価については、一部の事業者で、今回限り認められた簡易な原価算定方式が適用された費用項目において、「実績費用と想定原価との大きなずれ」が確認されており、本来制度が前提としていた状況に必ずしも当てはまらないケースがありうる。
- こうしたことから、新料金に基づく託送料金（2017年4月実施）の認可を受けた事業者で、乖離率が▲5%を超過し、料金値下げ届出を行おうとする場合、届出上限値方式により料金を算定することは適切ではないと考えられる。
- したがって、こうした事業者については、より精緻に算定され、且つ、透明性が確保されと考えられる「総括原価方式での値下げ」を行う必要性が高いと考えられるのではないかと。^{※1}
- 以上を踏まえ、こうした事業者が次に料金値下げ届出を行おうとする場合、選択制ではなく、総括原価方式で行わなければならない旨の制度的措置を速やかに講じるべきではないかと。^{※2}

※1 乖離率が－5%を超過した事業者が期限までに現行の託送供給約款料金の水準維持の妥当性の説明又は値下げ届出を行わず、実際に変更命令が発動された場合は、いずれにせよ届出上限値方式は選択できないこととなる。

※2 一度総括原価方式によって値下げ届出（あるいは値上げ認可申請）を行った後は、託送料金原価は適正化されたと考えられることから、それ以降は、通常のルールに基づき、総括原価方式と届出上限値方式の選択制を認めることが望ましいのではないかと。

(参考) 2017～2019年度の乖離要因

- 2017～2019年度の乖離率が－5 %を超過したことにおいて、2017～2019年度の乖離要因の詳細を確認した。
 - 12社の乖離率が、需要のずれによるものか、費用のずれによるものか、又はその両方か。
 - これらのずれが今後も継続する見込みかどうか、一過性のものなのか。
ずれの要因が継続する見込みの場合、費用減の経営効率化分を除き、今般の料金改定に適切に織り込まれているべきもの。
- 12社の2017～2019年度の乖離要因を確認したところ、以下の傾向がみられた。
 - 需要のずれは、全12社においてみられ、そのうち10社において大口需要の増加等による需要の増加が今後も継続する見通し。
 - 費用のずれは、4社において社員数の減少等による費用の減少が今後も継続する見通し。

事業者名	乖離率	需要の ずれ	費用の ずれ	主な乖離要因	主な乖離要因の 今後の見通し
東部ガス	-6.33%	3.61%	-2.96%	需要量：大口工業用需要等が増加。 費用：社員数の減少等による労務費の減少、本支管竣工時期の延期による減価償却費の減少等。	需要量：継続 費用：継続
熱海ガス	-13.58%	5.40%	-8.91%	需要量：病院の空調需要やホテルのリニューアルによる大口需要等が増加。 費用：人員管理の徹底による労務費の減少。	需要量：継続 費用：継続
入間ガス	-9.87%	17.47%	5.90%	需要量：既存大口需要家の使用量増加と、新規大口需要家の獲得による増加。	需要量：継続
佐野ガス	-9.24%	12.85%	2.43%	需要量：新規大口需要 4 件の獲得による増加。	需要量：継続

※ 事業者から聴取した情報をもとに事務局で分析。

(参考) 2017～2019年度の乖離要因 (前頁の続き)

事業者名	乖離率	需要の ずれ	費用の ずれ	主な乖離要因	主な乖離要因の 今後の見通し
静岡ガス	-17.87%	17.56%	-3.45%	需要量：大口需要等の新規の需要獲得による増加。 費用：賞与額を業績連動としているところ、業績低迷により労務費が減少。2017年1～3月の事業者間精算費の実績未計上。	需要量：継続 費用：一過性
諏訪ガス	-8.70%	0.38%	-8.35%	需要量：閉栓予定であった大口需要家の継続使用が2017年度に限り発生。 費用：本支管投資の減少による、修繕費の減少。	需要量：一過性 費用：継続
中遠ガス	-15.80%	7.69%	-9.32%	需要量：既存大口需要家の供給量増加。 費用：託送部門の人員数削減による労務費の減少。	需要量：継続 費用：継続
野田ガス	-7.3%	8.73%	0.05%	需要量：既存大口需要家の計画外増設により一時的に供給量が増加。	需要量：一過性
袋井ガス	-12.83%	15.08%	0.32%	需要量：既存大口需要家の計画外の設備改修や業績向上による供給量増加。	需要量：継続
湯河原ガス	-13.94%	34.46%	15.71%	需要量：大型リゾート施設等の新規大口需要の獲得による増加。	需要量：継続
吉田ガス	-17.24%	22.11%	1.06%	需要量：大口需要等の新規の需要獲得による増加。	需要量：継続
鈴与商事	-35.1%	50.31%	-2.45%	需要量：既存大口需要家が使用量増加。 費用：想定していた新規需要家の供給が開始されなかった。	需要量：継続 費用：一過性

※ 事業者から聴取した情報をもとに事務局で分析。

(参考) ガス事業託送供給約款料金算定規則関連条文

ガス事業託送供給約款料金算定規則（平成29年経済産業省令第22号）

（届出上限値方式による届出託送供給約款料金原価等の算定）

第十八条 届出上限値方式により託送供給約款届出料金を算定しようとする届出事業者は、効率化成果等（届出事業者が原資算定期間における経営の効率化等によって生じることが見込まれる費用の削減額を見積もった額をいう。以下同じ。）を料金引下げ原資（原価等の引下げのための原資をいう。以下同じ。）と財務体質強化原資（届出事業者の財務体質を強化するための原資をいう。以下同じ。）に配分しなければならない。この場合において、配分の比率は当該届出事業者の経営判断に基づき任意に設定することができる。

2～4 （略）

(参考) 需要開拓費の分析 (費用対効果)

- 第39回料金審査専門会合（2020年1月21日）における昨年度の事務局資料では、2019年度の需要開拓費実績費用が見込み値であったため、今般、需要開拓費を執行した7社に改めて実績値を聴取した。
- その結果、需要開拓費を執行した7社の5年間の託送料金収入増加見込額は、需要開拓費の実績費用の2倍以上となっており、当初期待された費用対効果が達成されていると評価（※）できる。

※評価方法：需要開拓費は、第26回ガスシステム改革小委員会（2015年12月15日）において、「ガス導管事業者が得る託送料金収入は増加することとなるため、その一部を需要開拓を行ったガス小売事業者に対して還元する（実質的な託送料金の割引）」、「需要開拓により見込まれる5年間の託送料金収入増加額の1/2に相当する額を託送料金原価に織り込むことを認める」と整理された。これらの整理を踏まえ、5年間の託送料金収入増加見込額が、需要開拓費の実績費用の2倍以上であれば当初期待された費用対効果が達成されていると評価できるとした。

需要開拓費の実績費用3年合計（2017年度～2019年度）と需要開拓費支払物件の5年間の託送料金収入増加見込額の比較

	実績費用3年合計 (2017年度～2019年度) (千円) (a)	需要開拓費支払対象物件の 5年間の託送料金収入増加見込額 (千円) (b)	費用対効果 (2倍以上であれば当初の費用対効果を達成) (b)/(a)
東京ガス（2地区合計）	8,618,068	21,544,558	2.50
東邦ガス	2,188,212	8,712,955	3.98
大阪ガス	6,972,648	16,146,715	2.32
北海道ガス	1,509,148	3,319,990	2.20
武陽ガス	19,745	57,975	2.94
鷺宮ガス	43,191	99,120	2.29
水島ガス	43,187	99,325	2.30

※ 実績費用は、期ずれを補正するため、2019年度実施で2020年度支払いのものを含む。

※ 需要開拓費支払物件により見込まれる5年間の託送料金収入増加額は、各社の試算による。

（試算例：想定託送量（メーター毎の平均使用量、実績値等）×託送単価（平均、料金表への当てはめ等））

(参考) 需要開拓費の概要

第16回料金審査専門会合（2016年9月13日）
資料より抜粋

- 需要開拓とは、他燃料を使用する需要家に対して都市ガス化の提案を行うことや、実地調査により、ガス設備の導入可能性の検討などを行うことである。
- 一般ガス導管事業者が、都市ガス導管網が未だ整備されていない地域における都市ガス導管網の整備促進に資する宅地・工業団地等の開発計画やこれに資する工場等の燃料転換の可能性に関して行う需要調査・需要開拓に係る費用については、ガス小売事業者間の公平性を確保しつつ、その妥当性を国が厳格に審査するという前提の下、託送料金原価に算入することを認める。

3 需要調査・需要開拓

- ガス導管事業者は、**年間開発ガス量（年間販売量）をベースとした需要開拓に係る手数料を設定・公表することとなるが、どの程度の費用を託送料金原価に織り込むことを認めるかが論点。**
- この点、ガス導管事業者から委託を受けたガス小売事業者が需要開拓を行った結果、都市ガス導管網の整備や、その効率性向上が進むなどして、**ガス導管事業者が得る託送料金収入は増加することとなるため、その一部を需要開拓を行ったガス小売事業者に対して還元することとしてはどうか（実質的な託送料金の割引）。**
- 具体的には、**ガス導管事業者が託送料金を算定するに当たっては、ガス事業法上、国に届け出ることが義務付けられている供給計画における需要想定を勘案することとなる**ところ、供給計画の期間も参考として、**需要開拓により見込まれる5年間の託送料金収入増加額の1／2に相当する額を託送料金原価に織り込むことを認めることとし、ガス導管事業者は、この原価を基に、需要開拓手数料を設定することとしてはどうか。**

（注）上記のガス導管事業者は、需要開拓による導管効率性の向上という恩恵を受けることとなり、結果として託送料金収入も増加することが想定されるが、利潤が必要以上に積み上がっていないか、必要な料金値下げを行っているかなど、事後規制については、引き続き厳格に行っていく。

需要開拓手数料価格表のイメージ

➤ ガス導管事業者は、年間ガス使用量を基に、需要開拓手数料価格表を設定。

年間ガス使用量	～〇m3	〇～〇m3	〇～〇m3	〇～〇m3	〇～〇m3	〇m3～
支払単価	■円/戸	■円/戸	■円/戸	■円/戸	■円/戸	■円/戸
対象戸数	▲戸	▲戸	▲戸	▲戸	▲戸	▲戸
支払額	■×▲円	■×▲円	■×▲円	■×▲円	■×▲円	■×▲円