

託送料金制度（レベニューキャップ制度）の 検討状況について

2020年11月5日



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

託送料金制度（レベニューキャップ制度）の 詳細設計について③

第3回 料金制度専門会合 事務局提出資料

2020年10月28日



(参考) 第2回料金制度専門会合の議論の振り返り

- 第2回料金制度専門会合でいただいた主なご意見は以下の通り。

達成すべき目標 (行動目標・成果目標)

- ✓ 選ぶ指標によっては、外生的な要因で結果が決まってしまう、事業者の努力と直接結びつかずに棚ぼたになってしまったり、事業者に正しいインセンティブが働かなかつたりするケースがあると思う。具体的な項目を選ぶ際には、その点留意が必要。(華表委員)
- ✓ あまり詳細に目標を決めすぎると、事業者の創意工夫の余地を無くしてしまうリスクもあるので、抑制的に考えるべきだと思う。具体的に類型を分けて、例えば、①具体的に目標数値を与えて未達、超過達成時のボーナス、ペナルティを予め定めるタイプのもの、②目標を定性的に定めて、事後的に評価するタイプのもの、③総合評価を行う段階での考慮要素とするタイプのもの(次のタームで、効率化係数の強弱をつける総合判断をする際に使う)といった類型に分けるのも一案。(松村委員)
- ✓ 広域化とかデジタル化は投資によって、コスト増が短期的には起きることに対して、懸念や指摘があったと理解。短期的にコスト増なのだが、広域化、デジタル化は長い目で見ればコスト効率化に繋がるからやる、ということだと思うので、そのあたりの一定の時間軸を見た投資計画から来る効率化をきちんと反映したKPIで整理しないとイケない。(梶川委員)
- ✓ 安定供給のようにNW事業をやるからにはいつの時代であっても絶対必要という項目には、重要な項目として、一定の目標水準を設定して、クリアできなければペナルティを課すことが必要。それ以外の項目は、5年毎に制度の議論をする度に「今何が必要なのか」という精査をし、取捨選択をし、項目を絞っていくことが大事。(圓尾委員)
- ✓ この仕組みを実際に動かす、という観点で考えると、あまり詳細な目標項目設定をして、数字を作っていくのは恐らくうまくいかないだろうと懸念している。マグニチュードの議論が非常に重要。今、何が大事なのか、しかもその重要度がどれくらいのものなのか。メリハリをきちんとつけて、目標項目の精査をすべき。項目を絞り込みすぎると、そこからこぼれ落ちる部分が出てくる。あまり決め打ちにしないで、比較的大括りにして、事業者の創意工夫に委ねることが必要。制度の運用方法を決めていく際には、運用可能な仕組みを作って欲しい。(東條委員)
- ✓ 目標については、達成水準を高くすればするほどコストがかかる話。バランスを取るための議論が必要と思っている。(川合委員)
- ✓ 託送改革の狙いは必要な投資の確保とコスト効率化という理解。それを達成するための目標分野があるが、制度改革の狙いの軸を外さずに今後進められれば良いと思う。(北本委員)

(参考) 第2回料金制度専門会合の議論の振り返り

- 第2回料金制度専門会合でいただいた主なご意見は以下の通り。

料金算定方法

- ✓ 料金安定の観点からは、5年一律の託送料金設定は理解できる。一方で託送料金を5年一律とすると、事業者の収益がコスト発生のタイミングとあわないので、見かけ上の業績がぶれやすくなることも想定され、上場企業の業績の在り方としてそれが適切かどうか、議論の余地があると感じた。(華表委員)
- ✓ 5年間同じ料金を設定して、基本的に大きな変化があれば、翌期に調整するのが合理的だと思う。(松村委員)
- ✓ 結論としては5年一律の託送料金でいいと思う。特にNW事業でコストが5年間の年度毎で大きく変動すると言ってもピンとこない。NWの設備特性を考えたも、国際会計基準の考え方を踏まえても、定額で息長くコスト負担をしながら使っていくべきという考え方であり、大きなコスト変動は基本無いだらうと思うので、託送料金は5年平均で十分だと思った。余程の理由があれば、一般送配電事業者から合理的な説明を受ければ良い。(圓尾委員)
- ✓ 一般送配電事業者が保有する設備の経済耐用年数の長さを考えると、託送料金は5年一律でやる方が運用上も良いし、5年の中での年度毎の費用の違いも、大きな違いがある場合は調整していけば良い。需要家にとって、一般送配電事業者に大きな費用が発生した年にだけ、託送料金が高くなるのが無いようにしたい。(北本委員)

実績収入と 収入上限の乖離

- ✓ 需要の大きな変動を含めて、ある種の閾値を決めて、閾値を超えた場合には期中の料金改定を行い、そうでない場合は翌期に調整するというのも一案かと思った。(松村委員)
- ✓ 需要が増えて収入上限を超過する場合、現在価値を考えると、料金を下げない方が得になってしまう。オーナー企業ならともかく、経営者が一定期間で変わる現状を考えると、自身の社長在任時に利益を出す方向で対応を考える可能性がある。収入上限を超過する場合は、期中に料金を変化させるインセンティブが働くように、何かしらの措置を講じるべき。(圓尾委員)

本日も議論いただきたい点

- 本日は、以下の論点を中心にご議論いただきたい。

1	指針	✓ 指針の基本構成	
2	達成すべき目標 (成果目標・行動目標)	✓ 目標分野における具体的な項目	論点1
3	事業計画	✓ 事業計画の内容	
4	収入上限の 算定方法	✓ 事業計画の実施に必要な費用の見積もり方法 (制御不能費用)	論点3
5	目標の達成状況 に関する評価	✓ 目標項目における達成基準、評価方法	論点2
		✓ 目標項目における達成に対するインセンティブの付与方法	
6	実績収入と 収入上限の乖離	✓ 実績収入が期初に承認された収入上限と乖離した場合の取扱い	
7	利益 (損失) の取扱い	✓ 利益 (損失) の取扱い	
8	料金算定	✓ 料金算定に係るルール (期初における託送料金の算定について)	論点4