

電力・ガス取引監視等委員会

第34回料金審査専門会合

1. 日時：平成30年12月12日（金） 13：00－15：00
2. 場所：経済産業省本館17階国際会議室
3. 出席者：山内座長、北本委員、圓尾委員、男澤委員、梶川委員、辰巳委員、東條委員、華表委員、松村委員、南委員

（オブザーバー）

河野 康子 全国消費者団体連絡会 前事務局長  
大内 博 日本商工会議所 産業政策第二部 主席調査役  
太田 哲生 消費者庁 消費者調査課 課長  
小浦 道子 東京消費者団体連絡センター 事務局長  
下村 貴裕 資源エネルギー庁 電力・ガス事業部政策課 電力産業・市場室長  
下堀 友数 資源エネルギー庁 電力・ガス事業部政策課 ガス市場整備室長

○恒藤ネットワーク事業監視課長 それでは、定刻になりましたので、ただいまから第34回電力・ガス取引監視等委員会料金審査専門会合を開催いたします。

本日は、ご多忙のところご出席いただきまして、まことにありがとうございます。

なお、梶川委員はご都合により少しおくれたのご出席、また、河野オブザーバーにおかれましては、ご都合により途中退席とお伺いをしてございます。

本日の議題、議題1「原価算定期間終了後の小売電気料金・小売ガス料金の事後評価について」、議題2「一般送配電事業者・ガス導管事業者の収支状況等の事後評価について」でございます。

なお、本日の議事の模様は、インターネットで同時中継も行っております。

では、これより議事に入らせていただきます。

以降の議事進行は山口座長にお願いいたたく存じます。よろしく願いいたします。

○山内座長 承知しました。それでは、議事次第に従って進めさせていただきます。

まず、議題1「原価算定期間終了後の小売電気料金・小売ガス料金の事後評価について」、

資料は3と4になりますけど、事務局からご説明をお願いいたします。

○鎌田取引監視課長　　まず、資料3をご用意いただきたいと思います。小売電気料金に関する評価についてご説明を申し上げます。

まず、資料の構成でございますが、資料3、2ページの目次でございますとおり、まず1としまして、関西電力を除くみなし小売電気事業者9社を対象としました料金変更認可申請命令に係る審査基準に基づく評価、2としまして、東京電力エナジーパートナーを対象としました原価算定期間終了後の追加検証、そして3としまして、今申し上げました1、2双方を踏まえました総評という形で資料を作成しております。

4ページ、5ページでございますが、こちらが審査基準に基づく評価に関する資料でございます。いずれも前回会合でお示ししたのになりますので、詳細は省略させていただきますが、5ページの表でございますとおり、ステップ1、ステップ2の評価の結果、評価対象9社につきまして、変更認可申請命令発動の検討対象となる事業者はなかったということでございます。

続きまして、6ページ以降でございますが、東京電力エナジーパートナーに対する原価算定期間終了後の追加検証の関係になります。1点目には料金原価と実績費用の比較、2点目には規制部門と自由化部門の利益率、そして3点目に経営効率化の取り組み状況について整理をしております。

7ページをごらんください。こちらでは料金原価と実績費用の比較に先立ちまして、前提諸元と需給バランスについて、原価算定時と実績算定時の比較を行っております。

なお、ご承知のとおり、東京電力につきましては平成28年に分社化しておりますので、料金原価と比較する実績につきましては、旧東京電力ベースとしましてグループ4社連結の数値を使用しております。

まず、左側の表でございますが、販売電力量につきましては、他社へのスイッチング等の影響によりまして実績が原価を下回っております。また、燃料価格の関係では、為替レートは円安となっているものの、原油価格につきましては大幅に下落しているという状況でございます。

右側の表でございますが、まず発受電量につきましては、販売電力量の減少に伴いましてこちらも減少しているということでございます。発受電量の内訳でございますが、原子力につきましては、非稼働ということでゼロになっております。火力の内訳をみますと、単価が相対的に高い石油火力のたき減らしを行う一方、単価が相対的に低い石炭火力のた

き増しを行っている状況にあります。また、太陽光などの再生可能エネルギーの受電増などにより、他社購入の電源が増加しているという状況でございます。

8ページでございます。こちらでは、ただいまご説明しました前提諸元の変化を踏まえ、ました原価と実績の比較をお示ししております。下のほうに黄色くハイライトがございしますが、こちらは実績が原価を上回っている費目でございます。9ページも同様の表示をしております。

8ページの個別の費目をみてまいりますと、燃料費につきましては、主に原油価格の大幅な下落による燃料価格の低下により減少しております。また、修繕費、減価償却費につきましても、効率化の進展、あるいは設備投資の削減や償却の進行により減少しておりますが、黄色で示しておりますその他経費のみが原価と比較をしまして増加をしておりますので、次のページ、9ページでもう少し詳しく確認をしております。

9ページでございます。その他経費の細目ごとの比較を記載しておりますが、原価との比較で増加している主な費目としましては、上から3行目の補償費、中ほどやや下のほうにございますが、諸費が挙げられます。補償費につきましては、ウランの購入契約の一部減量に伴う補償料、また諸費につきましては、ウラン現物支払い充当に係る評価損や団体費、こうした費用の影響により増加をしている状況でございます。

10ページでございます。規制部門と自由化部門の利益率を記載しておりますけれども、規制部門が2.5%、自由化部門が2.6%となっております。両者に大きな乖離はみられないというような状況でございます。

11ページでございます。経営効率化への取り組み状況でございます。修繕費、燃料費購入電力料を初めとしまして、各費目とも計画を上回るコスト削減を達成しまして、総額で計画費4,810億円の深掘りとなっております。

12ページ以降でございますが、今回の原価算定期間終了後の事後評価全体を通しての総評をまとめております。

13ページをごらんください。こちらでは、みなし小売電気事業者9社を対象としました審査基準に基づく評価結果を記載しておりますが、冒頭にもご説明しましたとおり、変更認可申請命令発動の検討対象となる事業者はなかった旨記載をしております。

14ページでございます。こちらは東京電力エナジーパートナーに関する原価算定期間後の追加検証についての評価を記載しております。

まず、1の原価と実績の比較でございますが、原子力発電所の非稼働といった事情を踏

まえますと、個別費目につきまして、不合理な理由に基づいて実績が原価を上回っていると認められるものはございませんでした。また、2の規制部門と自由化部門の利益率に関しましては、両者に大きな乖離はみられず、不合理な点は認められませんでした。3の経営効率化でございますが、緊急避難的な支出抑制、繰り延べはなく、恒常的なコスト削減の取り組みによりまして、計画を上回る実績となっていることが確認をされております。

15ページでございますが、全体を通してのまとめ、結論となります。1つ目の●にございますとおり、今回の事後評価の対象となった事業者につきまして、現行料金の値下げ認可申請の必要は認められませんでした。2つ目の●にございますとおり、震災後に行われました小売規制料金の値上げの主な要因が、原子力発電所の再稼働の遅延だったことに鑑みますと、今後、原子力発電所が再稼働した場合には、火力燃料費などの負担が軽減されることとなりますので、料金原価への原子力利用率の織り込み状況なども踏まえた上で、そのコスト低減効果を緊急避難的な支出抑制、繰り延べの抑止でありますとか、値下げも含めた需要家への還元などに適切に充当するよう検討すべきとしております。

また、3つ目の●でございますが、各社におきましては、今後とも、経過措置料金に関連した情報をよりわかりやすく提供するよう努めていただく。また、引き続き経営効率化に真摯に取り組むことにより、コスト低減を進めていくべきとしているところでございます。

以上が電気料金でございますが、続いて資料4をご用意いただきまして、小売・ガス料金の事後評価についてご説明を申し上げます。

資料4、2ページ、3ページでございますが、こちらは審査基準に基づく評価に関する資料になります。こちらはいずれも前回会合でお示ししておりますので、詳細は省略をさせていただきますが、3ページの表をごらんいただきますと、ステップ1のところ、9社10年間の平均利益率を上回った京和ガス、あるいは熱海ガス2社につきましても、超過利潤累積額が一定水準額を下回っておりまして、また、直近2年連続で自由化部門の収支が赤字となっていなかったということから、評価対象7社につきまして、変更認可申請命令発動の検討対象となる事業者はございませんでした。

小売ガス料金におきましては、追加検証は行っておりませんので、次の4ページで総評としてまとめを行っております。

4ページでございますが、まず1の審査基準に基づく評価につきましては、ただいまご説明しましたとおりでございますが、4ページの中ほどのやや下のところで、今回の事後

評価の結論を記載しております。

まず、1つ目の●ですが、審査基準に基づく評価につきまして、現行の認可料金に関する値下げ認可申請の必要な事業者はなかった旨を記載しております。

2つ目の●でございますが、電気と同様、事後評価対象の各社においては、今後とも料金原価等直近実績の比較、経営効率化の状況、収支見通し等現行の経過措置料金に関連したわかりやすい情報提供に努めるとともに、安全対策あるいは供給信頼度維持に不可欠な投資は最優先で実施した上で、引き続き効率化に真摯に取り組むことにより、コスト低減を進めていくべきとしているところでございます。

私からは以上でございます。

○山内座長 ありがとうございます。

それでは、今ご説明いただいた内容についてご議論いただきたいというふうに思いますが、例によって、発言をご希望の方はネームプレートを立てていただくということでお願いしたいと思います。

それでは、どなたかご発言ご希望ございますか。

河野オブザーバー、どうぞ。

○河野オブザーバー ご報告ありがとうございます。今回のように小売電気料金、小売ガス料金の事後評価の仕組みがあることで、必須インフラであります電気料金、ガス料金の適正性を確認することができ、こうした公開の場でフォローアップの機会があることに、消費者として感謝申し上げたいというふうに思っております。

その上で、電気料金に関しましては、15ページでお示しいただいた総評の結論の2番目にも書かれていますけれども、原発停止による化石燃料のたき増しを理由に値上げが行われ、その後再稼働した原発をもつ事業者の方の収支については、十分に注視していただきたいというふうに思っております。これは平成29年度の実績ですけれども、平成30年度の収支において再稼働の効果がより明らかになるというふうに思うところがございまして、適切な投資と需要家への還元につながればと期待申し上げます。

ガス事業におきましては、経営効率化を求めているものの、私の理解が不十分だと思いますが、その内容が電気と比べるとわかりにくいと思います。ガス事業においては、どういう分野、どういう項目で、どういう行動をすることが効率化といえるのか、次のフォローアップに期待したいと思っております。

以上です。

○山内座長　　ありがとうございます。

それでは、辰巳委員どうぞ。

○辰巳委員　　ありがとうございます。おまとめいただいたことに何か意見があるというわけではないのですけれども、1つ東京電力さんのご報告の中での内容で、石油のたき減らしと石炭のたき増しの話がわざわざ書いてございましたので、そこにどうしてもひっかかってしまう。今回は料金の委員会なので、私たちの希望としては、料金が安くなるほうがいいというふうな感覚ではおりますけれども、長期的な事業環境のことを考えたときに、このような形で火力、石炭のたき増しということに関して、ずっと認めていっていいのかどうかというのは改めて検討しなきゃいけない項目だというふうに思っております。きょう、もしおいでならば東京電力さんに伺いたいのですけれども、長期的な方針というのはどのようなになっているのか。石炭のたき増しに関しての長期的な方針というか、説明に関してどのようになさるのか伺いたいと思った次第です。

以上です。

○山内座長　　今すぐというわけにもいきませんので、それを事務局で東京電力のほうに伝えていただいて、何らかのご回答があれば、またここでご報告させていただくと。

東條委員、どうぞ。

○東條委員　　どうもありがとうございました。非常に細かいことで恐縮なのですが、電気のほうのスライドの11、経営効率化というタイトルの中で、インパクトでいうと恐らく燃料費、購入電力料という項目が一番深掘りとされるインパクトが大きい項目なのですが、結局ありていにいうと、価格が下がったということですよ、国際的な相場が。ですから、ちょっとミスリーディングな感じもするので、「等」をつけるとか、少し表示の仕方を工夫するとわかりやすくなるかなという感じがいたします。

以上です。

○山内座長　　ありがとうございます。

そのほかに、ご発言ございますか。

どうぞ、圓尾委員。

○圓尾委員　　1点確認です。14ページは東京電力E Pの検証結果だと思いますが、最後のポツのところ「緊急避難的な支出抑制・繰延べはないことを確認した。」と書いてあって、15ページには全体の結論として、真ん中あたりですけれども、原発が動いてコストに低減効果が出てきた場合には、緊急避難的な支出の抑制、繰り延べの抑止に使いましよう

と書いてあります。ということは、東京電力に関しては、緊急避難的な支出の抑制、繰り延べは今回確認できなかったけれども、ほかの会社についてはこういったものが見受けられたので、原発が再稼働して余裕ができた場合には、適切にここを処理してほしいという意味で書かれたのかと思ったのですが、その確認だけです。

○山内座長 事務局、お願いします。

○野沢管理官 ほかの会社についても効率化については確認しておりまして、一応今年度においては緊急的な繰り延べは行っていないということは確認しております（実際には実績あり）。ここについては、今後も含めて真摯に取り組むべきであるということでまとめさせていただいた内容でございますので、ほかの他社についても同等かなと思っています。

○圓尾委員 わかりました。今回確認した中で何か気になる緊急的な繰り延べがあったわけではないということですね。

○野沢管理官 はい、そうです。

○圓尾委員 わかりました。ありがとうございます。

○山内座長 松村委員、どうぞ。

○松村委員 ちょっとびっくりしちゃったのですが、今の回答が正しければ、このスライド15は直さないでだめだと思います。このようなことは、本来は手元にお金がないから繰り延べるとかというようなことは望ましくなく、ないことを確認し、これからも確認していくわけですよ。だから、原発が再稼働されようがされまいがきちんとやってくださいということなので、原発が再稼働されたらこっちにお金を回してくださいというのは、こういうのがあるということを確認していることになるわけですよ。論理的に変なので、これは15から除くべきなのではないでしょうか。

○山内座長 15ページの2つ目のポツ、「緊急避難的な支出抑制・繰延べの抑止」と書いてあるのですよね。だから、将来的にやらないようにしてくださいということなので、最初の基だと、あったけれどもそれを戻さないということではなくて、これから抑止してくださいという意味なのですよね。だけど、今松村さんがいったみたいに、そういうことではないだろうと。原発があるなしにかかわらず抑止しなきゃいけないのだからと、そういう意味でしょう。わかりました。

その点について、ご趣旨わかりましたので、少し検討させていただこうと思います。ただ、大筋でのこの結論についてはよろしいかと思えますけれども、それでよろしいですか。よろしゅうございますか。

それでは、今ご意見いただきましたので、その点について私と事務局で検討させていただいて、大変恐縮でございますけれども、必要に応じて修正した後に、本案を電力・ガス取引監視等委員会に諮るということで必要な手続をさせていただこうと思っておりますけれども、よろしゅうございますでしょうか。

（「異議なし」の声あり）

ありがとうございます。

それでは、そういうことで、今回の小売の事後評価については、時間も限られていたのですけれども、皆さんにいろいろご対応していただきましてありがとうございました。

また、委員、オブザーバーの方々に大変貴重なご意見をいただいたというふうに思っておりますので、私からも感謝を申し上げたいというふうに思います。

それでは、議題2になります「一般送配電事業者の収支状況等の事後評価について」、資料5、これをお願いいたします。

○日置ネットワーク事業制度企画室長　それでは、一般送配電事業者の収支状況等の事後評価ということで、資料5をごらんいただければと思います。

まず、3ページ目をごらんください。前回の会合では、10社の託送収支の状況につきましてご確認いただいた上で、評価の視点についてご議論いただきました。本日は、その内容も踏まえつつ、経営効率化、調達改革、高経年化対策などの進展状況についてご確認いただいた上で、次回に予定しております事業者ヒアリング、そちらの議論にもつなげていければと考えてございます。よろしくをお願いいたします。

では、早速でございますが、経営効率化の状況についてでございます。ページを飛びまして、8ページ目をごらんいただければと思います。昨年度の事後評価におきましては、さらなる効率化に向けた取り組みにつきまして対外公表していくと、そのようなことを各社に期待したいといったことをまとめさせていただいておりました。そうした中で先月末、11月末時点で、各社において経営効率化に向けた取り組み状況をホームページで公表しております。その内容については、参考資料1に掲げさせていただいておりますが、事務局のほうで内容を確認し、概要をまとめさせていただきました。

まず、主な内容としては2つ挙げられるかと思っております。1つ目についてでございますが、昨年度の事後評価で紹介されました各社の効率化の取り組み、これは122事例あったわけでございますが、これらの取り組みを自社にも取り込もうと検討を進めている点が資料からうかがえるといったことでございます。ざっくりとした意味で申し上げます

と、各社それぞれ、昨年事後評価以降検討しまして、半分程度は類似の取り組みを自社でもやっているということを確認した、17件につきましては、自社にも採用するという形で検討が進んだ、ということでした。

2点目でございます。沖縄以外ではということで、新たな効率化の取り組みというものが、各社とも2～3事例ほど示されているということでございます。個別の取り組みの定量的な効果が記載されているもの、そうでないものに分かれますが、例えば中部電力におきましては、巡視回数を見直すことで年間1.6億円の費用削減につながっていると、そのような報告がなされているところでございます。こうした取り組みを参考にしながら、各社においてさらなる効率化の取り組みが進展していくことが期待されるということかと思えます。

続きまして、16ページ目をごらんいただければと思います。仕様の統一化についてでございます。こちらは、仕様の統一化に関して事業者から提出された資料をもとに事務局で整理させていただいた内容になります。この16ページ目では、実際に仕様を社内で統合したといった動きをピックアップしてございまして、特に東電PG、北海道電力に関しましては、統合された品目での調達も29年度に実際に行われているようでございます。その際のコスト削減効果までは明らかではないものの、仕様統一が調達コスト削減につながっていくことが大事ということは、昨年の事後評価の取りまとめでも確認させていただいた内容だったかと思えます。

次、17ページ目以降をごらんいただければと存じますが、こちらは昨年度の事後評価以降、各社において仕様統一化の取り組みがどの程度進捗しているのか、その内容を事務局において整理させていただいた内容になってございます。

各社の取り組みでございますが、①全10社による取り組み、②複数社による取り組み、③自社内における取り組みの3つに整理させていただいてございます。全体像を申し上げますと、基本的には、昨年度各社が掲げた取り組みについてはちゃんと取り組みがなされているのだろうと、そのようなことは確認できました。

そうした中で特徴的な動きをご紹介しますと、まず、次のページ、18ページ目でございます。架空送電線に関しまして、全10社で電線の仕様をACSR/AC、こちらに統合するといった動きがございます。こちらは、昨年度の事後評価の中で各社が掲げていなかった新たな取り組みということにはなっております。

続きまして、19ページ目でございます。地中ケーブルに関してでございますが、ここで

は、ある種規格ですとかベースとなる規格、標準化といったものではなくて、ベースとなる規格にさらに各社が上乘せしているオプション、これに関して協調できないかと検討する動きがみられるということが挙げられます。

最後、21ページ目でございます。コンクリート柱についてでございますが、全10社で配電機材の仕様統一化について検討する作業部会が立ち上がったと。こちら、昨年度各社掲げていなかった新たな動きということになるかと思えます。

参考までに次のページ、22ページ目でございます。関係審議会における議論に関してですが、下段、レジリエンスワーキンググループというものがございました。こちらでは、料金の低廉化もしくは再エネ事業者の負担軽減といった観点のみならず、レジリエンスの観点からも仕様の共通化が重要と、そういった議論が取りまとまっているということで、こちらはご参考までの紹介でございます。

続きまして24ページ目、競争発注比率をごらんいただければと思います。左側にグラフがございますが、この競争発注比率の推移をみますと、70%程度のグループとそれよりも低いグループ2つに分けられるというのがみえてまいりました。

そこで、その次のページ、25ページ目でございます。競争発注比率が高い会社を左側から順に並べたグラフになってございまして、これをみますと、東北を除きまして、競争発注比率全体が低い事業者については配電部門の競争発注比率が低くなっていると、そのような状況がみえてまいりました。

この背景でございますが、そこには工量制工事単価の競争入札というものがどうやらあるようでございまして、実際にその次のページ、26ページ目でございます、赤枠で囲っている部分をご確認いただければと思いますが、競争発注比率が低い会社におきましては、特に配電工事に係る比率が低くなっていると、そのような姿がみえてきたということでございます。

以上が、競争発注比率に関する分析でございます。

続きまして、調達単価の分析結果についてでございます。ページを飛びまして、30ページまで行っていただけますでしょうか。前回の会合におきましては、事後評価を行うに当たりまして、各社の取り組みのインパクト、費用対効果を考慮しながら議論するべきではないかのご指摘がございました。それも踏まえまして、今回、託送費用全体に占める割合が高い、調達に関する費用について分析をしてみた結果がこちらでございます。結果としては、仮に調達価格全体が10%下がった場合、0.18円/kWhのコスト削減効果があると、

そのような試算結果となっております。

託送費用に占める人件費の割合というのは1割程度でございまして、調達関連費用の割合というものは、託送費用全体のうち2～3割を占めております。こうした点も考えますと、調達コストを下げる取り組みは、全体の費用削減にきいてくるということではないかと考えられます。

続きまして、そうした点も踏まえながら調達単価の分析に入っていきたいと思いますが、34ページ目をごらんいただければと思います。今年度の事後評価におきましては、物品費と工事費を含めました単位当たりのコストについて事業者から提供いただいた情報をもとに分析しております。鉄塔につきましては、10社平均で見ますと1基当たり約4,000万円といった数字がみえてまいりました。この数字について事業者間で水準を比較いたしましたところ、左側のグラフからみれば、関西、中部は高く、北海道、東北、中国は低いと、そのような姿もみえてきたわけでございます。

同様な分析を35ページ、36ページ目とでやらせていただいているわけでございますが、一方で我々、この分析を進めている中でコスト水準の差についていろいろみていきますと、立地条件でありますとか設備のスペック、こういったものによる工事の個別性がコストの水準に大きく影響している可能性があるということがみえてまいりまして、果たしてこの水準だけで単純比較していいのかという点について検討したわけでございます。

そこで、ページを飛んでいただきまして43ページ目でございます。重回帰分析というものを実施いたしました。その分析手法が43ページ目で、具体的な結果が44ページ目になります。こちらは工事の個別性の影響を排除した上でコスト比較をしようというものでございまして、見方といたしましては、グラフの45度線よりも上側にある場合は比較的調達コストが高い、45度線よりも下側にあるものはコストが低いと、そのような見方になってございます。

このグラフからみえますのは、鉄塔に関しましては中部電力のコストが高い可能性がある、そのような可能性がみえてきたということになりますし、その次の45ページ目、同様に架空送電線についても重回帰分析を行っておりますが、こちらの結果からは、東北、沖縄はコストが高く、北海道、関西はコストが低いと、そのような可能性がみえてきたということになってございます。こちら、ある種一つの分析結果ということでございまして、これが絶対ということではないとも思っておりますが、今後いろいろ考えていく上での参考にはなろうかと思っております。

47ページ目をごらんいただければと思います。こちらはコンクリート柱ということで、先ほどまでは送電設備の分析でしたが、こちらは配電設備の分析になってございます。まず、単位当たりコストについてみますと、10社平均では1本当たり37万円といった数字が出てきております。この数値を事業者間で比較いたしますと、相対的に中部は高く、北海道、四国は低いと、そのような姿がみえてまいりました。このコスト差は、先ほどの送電設備とは違いまして、おおむね実態をあらわしているのではないかなと思われまます。その根拠といいますのは、送電工事に比べて配電工事のほうは年間の工事数も多いために、工事の個別性の影響というものはある種平準化はされるということでございます。とはいえ、都心部の工事が多ければ高くなる傾向があるとか、そういった影響までは排除できていないという点には留意する必要があるかと思えます。

48ページ目はコンクリート柱の単位当たりコストの推移をみたものでございまして、これをみますと、全社ともにコストは上昇傾向にあるという傾向がうかがえるということでございます。

最後、50ページ目をごらんいただければと思います。先日の会合でも、海外との比較を行うべしとのご指摘がございましたので、ある種データをかき集めて整理をしてみたものがこちらでございます。この結果をみますと、諸条件も違いますので単純比較できないという点はございますが、日本の送電線及び鉄塔の単位当たりコストにつきましては、海外よりも高い可能性があるのではないかと、そういったことがみえてまいりました。

以上が調達単価の事業者間比較及び海外比較の結果でございます。

続きまして、工事費負担金に関する分析についてでございます。53ページ目をごらんいただければと思います。この工事費負担金につきましても、先ほどの調達単価と同様の分析を個別に行ってございます。ただ、データのサンプル数が少ないといった課題もございまして、かつ工事の個別性が影響するという点で、ここでは一般送配電事業者によって行われます工事負担金工事とそれ以外の工事との比較をした結果のみを出させていただいております。

結果だけ簡単に申し上げますと、このページにあります鉄塔につきましては、工事費負担金工事のほうがコストは安いというような傾向になっております。もちろん各社別にみると違いは生じていますが、総じてそういう傾向にございます。架空送電線、あとは地中ケーブルに関しましては、工事費負担金工事のほうが相対的にコストは高いという傾向もみえてまいりました。ただ、この差につきましては、敷設する送電線の回線数でありまし

たり敷設する距離といったもの、すなわち設備のスペックが、この水準差を説明する大きな要素となっているのではないかということかと考えられます。

工事費負担金につきましては、もう一点、費用の見積もり時と精算時の乖離状況についても分析してございます。59ページ目をごらんいただけますでしょうか。細やかな数字が並んでおりますが、こちらは接続検討の時の見積額と実際に接続契約を申し込んだ際の見積額の乖離状況についての分布をみたものでございます。多くのものについては、1,000万前後の乖離額の範囲内でおさまっているようでございます。

続きまして、61ページ目でございます。こちらは、契約を申し込んだときと実際に精算をしたときの金額の乖離額を分析したものでございまして、こちらをみますと、精算時には金額が低くなる、そのような傾向がみてとれるなどということでございます。

そうした中で、この表にもございますけれども、見積もり時と精算時の乖離額が非常に大きいものも幾つかございます。そうしたものは発電側の事業性判断にも大きな影響を及ぼすだろうということで、その要因を分析させていただきました。

それが63ページ目でございます。実際、十数件ほど確認させていただいた内容になってございますが、多くのものは見積もり時以降に発電場所を変更するといった工事内容そのものの変に伴いまして精算額が乖離していると、そのよう姿が浮かび上がってきたということでございます。ある意味いたし方ないというか、合理的な理由によるものと考えられるということでございます。

続きまして、高経年化対策ということで70ページ目をごらんいただけますでしょうか。こちらですが、昨年度の事後評価におきましては、各社から今後の設備更新計画、見直しを示していただきました。その後の各社の取り組み状況について、昨年から1年もたっておりませんが、進捗を確認した内容となっております。このページでは、29年度における計画値と工事の実績、この差を比較したものでございます。中には10%以上の乖離がみられるものもございましたので、その中身について背景を整理したものが次の71ページ目でございます。

差異が生じた理由といたしましては、ある種巡視、点検結果を踏まえて建替件数を変更したというもの、あとは停電なり台風等の影響で工期を変更したといったものがございました。ただ、中には託送収支の状況を踏まえて工事時期を見直したという回答もみられたところでございます。もちろん設備状況は勘案してのことではございますが、託送収支の状況というものもこの計画を見直すきっかけにはなっているということのようでござい

す。

続きまして72ページ目、次のページでございます。このページ以降では、各社の今後の設備更新計画なり考え方の変更点を事務局でまとめさせていただいたものになってございます。この72ページ目に掲げさせていただいているのは中部電力の提出資料でございます。高経年化対策につきましては、これを着実に進めること、かつ効率的に進めること。そのやり方の一つとしては、AIやIoTを活用したアセットマネジメント、これを活用していくということが挙げられるのではないかと。これが昨年の事後調査評価の取りまとめで掲げさせていただいた内容でございましたが、これに関しまして中部電力からは、そうしたシステム開発のスケジュールを具体化したり、実際にシステム開発に着手したと、そのような報告があったということでございます。

次のページ、73ページ目、関西電力におきましても、今後このアセットマネジメントの見解を踏まえて、より効率的な運用になるように見直していきたいと、そのような方針が示されているということでございます。

74ページ目以降は、それぞれの設備についての設備更新の見直し状況でございます。全体的な姿を申し上げますと、おおむね工事量の平準化を図ったり、あとは設備の劣化状況を再精査した上で計画を見直したと、そのような内容で計画を変更しているということでございます。その中で特徴的な動きとして挙げられるとすれば、まず東電PGにおきましては、対策時期の最適化をさらに追求した結果として計画値がさらに平準化したということでございます。

加えまして、次の75ページ目でございますが、沖縄電力に関しましては、これまで設備更新計画はなかったのだけれども、かつ、まだ劣化状況の高経年化対策の時期には来ていないということのようではありますが、今後のために設備更新計画を新たに策定したと、そのような動きがみられるということでございます。

続きまして、かなりページ飛びますが81ページ目、安定供給でございます。まず、一需要家当たりの停電回数の経年変化でございます。こちらは昨年度確認した結果と同様、自然災害を除きますと大きな変動はみられないということかと思えます。

82ページ目、一需要家当たりの停電時間の経年変化も同様でございます。

続きまして83ページ目、次のページでございます。今回新たに、接続申し込みへの回答時間、計量結果の通知状況についてデータ分析をさせていただいております。こちらは送配電事業者に求められるサービスレベルということございまして、コスト抑制を図るた

めにこうしたサービスレベルが落ちてはいけなく、そのような問題意識も含め分析させていただきます。

まず、接続検討申し込みに対する回答の遅延状況についてでございますが、下のグラフをごらんいただきますと、北海道、東北、東京、九州、これらの会社につきましては標準的な処理期間を超えての回答割合が高いと、そのような結果が出ております。

この要因につきまして確認した内容が次のページ、84ページ目でございます。基本的には受付者都合による回答遅延が多かった理由ということでは、申し込みが集中したということ、検討する要素が多い、特殊な検討が必要だったとか、検討量が多かった、そのような内容が遅延した理由として挙げられるということでございます。

そうした中で、東北電力におきましては、例えば人員配置を工夫したり、業務の見直しを行うなどして対応しているとのことございまして、数値としても、29年度の回答遅延の割合は前年度の割合の半分に減っていると、そのような結果としてもあらわれているということがわかりました。

次の85ページ目は契約申し込みに対する回答遅延の状況ございまして、傾向としては、先ほどと同様な傾向がみられるかと思えます。全10社の平均に比べて回答遅延の割合が高いのは、北海道、東京、東北の3社ということになってございます。

最後、計量についてございまして、87ページ目をご確認いただければと思えます。今回この計量に関する分析ということで、一般送配電事業者から小売電気事業者に通知している託送した電気の量、この量の通知、あとは託送料金の金額、これに関する通知状況について確認したということでございます。

次のページでございますが、こちらは事業者が設定しています標準的な通知期間というものがあるのですが、それよりも遅れて通知をしたとか遅れて請求をしたと、その率をあらわしたものでございます。託送量、消費電力量の通知の遅延が発生した割合は、全社ベースでみますと平成29年度0.02%ということになってございます。同様に託送料金の請求遅延が発生した割合は、全社ベースでは2.74%ということになってございます。小さい値ではございますが、ないわけではないということでございます。

この遅延が生じた理由、背景を確認した内容もこの資料上にも記載させていただいておりますが、人手によるものと、あとはシステムの不具合によるものとに分けられるかと思えます。これらについては、各社ともに相応の対応をとっていると。システムトラブルによるものであればシステム改修を行うとか、人手によるものであればシステム化を検討す

る、そういった対応がとられているといったことが確認できております。

次のページで89ページ目でございますが、こちらは託送量及び託送料金を誤って通知した、もしくは誤った額で請求したと、その状況についてまとめたものでございます。平成29年度におきまして託送量の誤通知が発生した割合は、全社ベースでは0.2%でございました。託送料金の誤請求が発生した割合については、0.05%でございました。こちらについても、人手によるもの、システムトラブルによるものと要因はそれぞれございまして、その要因に応じた対応策が講じられているということを確認してございます。

参考までに、90ページ目以降は、昨年度の事後評価におきましてシステムに対する信頼性に関する体制、これを確認した結果を掲げさせていただいております。ミスがないに越したことはないのですが、もしあったときにはどう対応するのかという体制面、これも重要だということで参考までに掲げさせていただいております。

長くなりましたが、以上が今回の報告、分析内容でございました。

報告事項ばかりで恐縮でございますが、93ページ目に本日ご議論いただきたい内容を掲げさせていただいております。例えば経営効率化や調達改革に向けた取り組み、一定の取り組みはみられると思いますが、これをどう評価するのか、今後、各社に期待される取り組みは何なのか、さらなる取り組みを促していくにはどうするとよいのか。

調達単価や工事費負担金についての分析結果を示させていただきましたが、この分析、ある種一つのトライであります。ここから何が示唆されるのか、この分析結果を踏まえてどのようなコスト削減策が考えられるのか、そういった内容。

高経年化対策につきましては、中長期的にトータルコストを最小化する方向での取り組みの進捗、それが確認されるか否かといった点。

安定供給、接続、計量につきましては、求められるサービスレベルとは一体どういった水準なのかといった点も含めまして、今後評価をしていく上でのある種メルクマール、基準についてもご議論いただけたらと思っております。

以上でございます。

○山内座長　　どうもありがとうございました。

それでは、今、最後のところでご議論の内容ということで説明がありましたけれども、事務局のほうでいろいろと調べて比較分析をしていただきました。内容を含めてご質疑、ご議論していただきたいと思いますが、どなたかご発言ありますか。

大きくいえば、この分析によってこれから事後評価というのはどういうふうにしたらい

いのかというその方向性、そういったところですね。それを皆さんに感触をつかんでいただいて、そういうところをご議論いただければと、ご意見いただければというふうに思います。

河野オブザーバー、どうぞ。

○河野オブザーバー　ご報告ありがとうございます。非常に事務局の方のご苦勞がわかる取りまとめだというふうに思いますが、ここから私たち消費者が何を酌み取ればいいのかというところがまだまだよくわかっておりませんので、的確な発言になるかどうかわかりませんが、拝見して、本日のまず最初のところで、公表の状況がどうかというところのご説明をいただいたと思います。資料でいうと7ページだと思うのですが、実は私自身は、この資料をいただいて、各全10社のホームページを確認させていただきました。全体といたしまして、送配電に係る効率化に向けた取り組みの公表状況。私が普通にパソコンで検索して、この各社のわかりやすい説明のページにたどり着いたのは、残念ながら3社さんだけでして、残りの7社さんは、どんなに頑張っても、どこに書いてあるのかというのが実はたどり着けなかったです。コピペをして行くと行けるのですが、コピペをしない状況ですと、普通にトップページから入っていくとわからないという形でした。やはりそのあたりで、特にIR情報のところにこの情報が入っている事業者さんもいらっしゃるし、普通の国民からすると、IR情報のところはほぼほぼ行かないページなので、そのあたりはもう少し公表の仕方を考えていただければと思います。

たどり着いた3社さん、済みません、名前をいいますが、東電さんと関電さんと九電さんは比較的簡単に公表のページにたどり着いたのですが、みせていただくと、私たちのような素人が拝見してもわかりやすい、どんなふうにやられているかということがわかりやすく提示されているので、これはこの会合の効果だったというふうに思いました。

それは公表のところで、それ以降、仕様の統一に関して昨年度の宿題がどうなっているかという確認の情報をいただきましたし、競争発注比率等でも昨年度の宿題がことしはどういうふうになっているかという状況を本当に丁寧にお示しいただいたのですが、例えば仕様の統一で、今年度10社で何をやられているかというところを拝見しますと、結構丁寧に、17ページ以降たくさん書いてくださっていたのですが、そこで一番顕著な言葉遣いが、「調整中」ですとか「検討中」という言葉がすごくたくさん出ていて、調整中、検討中ということだけでは適正な評価にはつながらないのではないかというふうに思

っています。

それから競争発注比率のところも、競争発注比率が高ければ、それが託送料金へどういう効果があるのかというところが、パーセンテージというか割合だけでは私たちにはわかりにくいというふうに思いました。今現在、私は関東に住んでいますので、東電さんの低圧の託送料金の平均単価が9.26円、キロワットアワーなのですけれども、このような取り組みとこのような分析が9.26円に実際どういうふうに効果があるのかというところをもう少しみせていただけると、ありがたいかなというふうに思いました。

理解が不十分なので、こんなふうなコメントしかできませんけれども、今のご報告から受けた印象でございます。

○山内座長 そのほかにご意見。

東條委員、どうぞ。

○東條委員 1つは仕様の統一化ですが、これは各社とも随分前向きに検討してくださっているなという印象は受けたのですが、1点小さいことを確認したいのですけれども、16ページでコンクリート柱について仕様の統廃合数を表記していただいていますけれども、これは結構ばらつきがあって、何品目が何品目になったのかというのがよくわからない。つまり、廃止したのが1品目だったり22品目だったりするということなのですが、それで結局何品目になりましたかというのがよくわからないという、ここを確認させていただきたいのが1点。

それから、競争発注比率の部分は比率だけの比較、推移になっているというのは、少し物足りない感じがしますが、ここは、その先もう一步踏み込んだというような知恵がないということなのでしょうか、事務局にお伺いしたいと思います。

○山内座長 事務局、お答えありますか。

○日置ネットワーク事業制度企画室長 まず、16ページ目、仕様のお話でございますが、こちらは事業者から提出のあった資料から読み取れる範囲で書かせていただいているということございまして、確かにどういった範囲でどうなのかという点については現時点ではよくわからないということでございます。事業者ヒアリングにおきまして、そのあたりを聞いていければと思います。

加えまして、もう一点競争発注比率に関してでございますが、今回我々が確認させていただいたのは比率でございます。一步踏み込んだ議論としては、実際にそれによってどの程度コスト削減が図られたのかという点について、事業者とも議論させていただきました。

しかし何をベースとしてどの程度コスト削減につながったといえるのかという点、ベースの決め方も含め、議論があるのかなと思っております。どのように何をみるのか、どのような指標で我々は確認していくのか、といった点も含めて考えていく必要があると思ってございます。

ある種代表する指標ということでは、調達単価のコスト水準というものを結果としてみていくというものはあるのかもしれませんが、それが競争発注比率の推移とダイレクトにどこまで結びついているのかという点では、不確かなところもあろうかとも思ってございます。

以上です。

○山内座長 そのほかに。

松村委員、どうぞ。

○松村委員 まず、お二人からご指摘があった競争発注比率のことですが、この委員会でも確かにずっと以前から、競争発注すればもうそれでよいのかと。例えば一者入札、一者応札になってしまって、結局何も変わらないではないか、競争性なんて全然確保できていないではないかなんていうようなことだって原理的にはあり得るわけで、では、二者になっていけばそれで十分競争的でコストは下がっているだろうかとか、そういうことをちゃんと考え出すと、競争入札していればよいということではないというのは重要な点だし、私たちが認識しなければいけないし、前からずっと議論されている。しかし、その手の競争性を働かせるという前提には、そもそも競争入札になっていないということだと、もうやりようもない。それでも、競争入札しないほうがコストは下がるというようなことってあり得ると思うので、例外的にこういうようなものについてはこういう理由でということでは当然あるとは思うのだけれども、しかし例外的に幾つかあるだろうというのから予想されるよりも、はるかにはるかに低い比率でほとんど随意契約でやられている、とても不透明だという状況、まずここから抜け出しましょうということから始まったまだ途上の話だというふうに理解しております。

したがって、ご指摘の点はとても重要な点なので、これからウオッチしていかなければいけないし、競争発注の比率が高くなったから、もうこれでゴールというふうに考えるのではないということは認識しなければいけないけれども、しかしそれにしても、まだ低過ぎるところはないかということの問題意識は、依然として私ももっています。

次に、同じ資料の26ページのところで、競争発注比率が極端に低い会社というのが何社か

あるということなのですが、ここはヒアリングしていただきたい。随意契約を結んでいる企業というのはどういう企業ですか。具体的にいうと、自分の会社の元の役員とかというのがお世話になっている会社だとか、あるいは従業員を出向させてもらっているとか、あるいはOBがお世話になっています、その関係で高い価格でもいいので卸してもらっています。もちろん、高い価格でもということは口が裂けてもいわないと思いますが、しかし事実として、そういう会社の割合がどれぐらいですかというようなこと。競争発注比率、工事で中部電力8%だとすると、92%は随意契約ということですよ。この92%の随意契約のうち、そういう会社の随意契約はほぼありませんという、そういう感じになるのか、あるいはかなりの割合になりますという感じになるのかというのはご報告をお願いします。

本当は個社名を挙げてもらいたいのですが、もし万が一、個社名を挙げるのが経営情報だとかというようなことで差さわりがあるとしても、今いったような数字なら当然に出せるとしますので、ぜひ聞いて示してください。

次に、50ページ、スライド50のところでも国際比較がありますが、その前のところの国内のところの比較が相当充実しているわけですね。この分析、とても重要な分析だし、その後、国際比較というようなときにもヒントになることがいっぱいあるので、こういう分析をしたことは高く評価されるべきだと思います。

一方で、それでも考えてほしいのは、50ページよりも前の分析って、その後、別のやり方で使えるということはあるかもしれないけど、しょせんはほかの会社に比べて著しく劣っていることはないかと、こういうことを調べるということなのですね。調べた結果として、例えば中部電力の鉄塔のコストが高いと仮に出てきたとしても、これは説明を求めたら、絶対達人のようにうまい説明で、こんなにコストがかかるのは当然なのですって説明して、きっと納得しちゃうと思うのです。

電力会社って本当に達人で、長野県の鉄塔というのは塩害とかいうのがあって、30年でもう建てかえをしなければいけないけれども、静岡県鉄塔は、塩害の影響がないので60年たっても70年たっても平気ですと、こんな説明、普通の人なら到底納得しないと思うのですが、これをほとんどの有識者と呼ばれる人たちを納得させてしまうほどの達人なので、こういう人たちの手にかかれば、どんな理不尽なことでもきっと丸め込まれてしまうでしょう。でも、そこで丸め込まれないでちゃんと考えるということをしないと、本当に1ミリも動かないということ。これからは正念場だと思いますので、心してヒアリングというのをお願いします。

次に、今いったスライドの50、国際比較、これもまだファーストステップ、かなりあらあらず、ある意味で条件がそろっていないということなので、ここから直ちにヨーロッパ並みのコストにすべきだ、したがって、査定して今の託送料金というのを8分の1とかにしてしまうとか6分の1にしてしまうとかって、そんな乱暴なことはもちろんできないというのは重々承知していますが、ファーストステップとしてこういうを出していただいたというのは高く評価します。

ヨーロッパのところでも、最初に聞いたときに比べて斜め線のところが加わっていて、苦肉の策なのではないかと思うのですが、つまり、もともとのヨーロッパの数字というのは、実績値ではあるけれどもすごく高いほうと低いほうというのをそれぞれカットして、真ん中あたりの中で高いほう、低いほうで出していたということなわけで、実績値の中で極端に高いほうというのもつけ加えるとここまで伸びますよと。でも、もし本当にそうなら、低いほうだって極端に低いほうをカットしているわけですから、本来ならこれよりも低いところはあるということなわけですね。

それはちょっとおいておいて、実績値のレベルで最も高いところでみてもこのコスト。一定のボリュームのあるところだと、この青線のところということはちゃんと考える必要がある。日本のところに出てきているもの、ほかのアメリカとかイギリスとかでもそうなのですが、ここはある種の想定というので調整されているということで、厳密な意味での実績値ではないのではないかと思います。日本のデータも、私、まだ完全にはどういうふうに出てきたのかというのを理解していないのですが、本当に実績値の最大と最小をあらわしているのかというのは相当に疑っている。そろっていないというのは事実ですが、むしろ差が開く方向でそろってしまう可能性すらあるというふうに思っています。

これをいうと絶対に事業者は、日本はヨーロッパと違うのです、日本は地震があるので。それは確かにそうですね。地震があるということから、当然そのための備えのコストって上がるわけですね。ヨーロッパに比べて山林が多いのです。それは確かにそうですね。日本は台風が来るのです、台風対策というのもしなければいけないのですということ。そういうようなことをいっていけば、あつという間にこの物すごいコスト差ということも達人のように説明できてしまうということはあるかもしれないのだけれども、ここは踏みとどまって、それは本当にリーズナブルか。少なくとも、今いったような雑駁な説明で納得してもらったら困ります。

私たちは、ほかの分野で再生可能エネルギーだとかというのをこれから主力電源化して

いく、そのためには国際的にも遜色のないコストにしていくということを一生懸命いつているわけですね。でも、もしそんな理屈、0.8と4.8の差というのは台風のせいです、地震のせいですと言い出したら、風車を建てる時だって、もちろん台風は来るし地震はあるし、だからヨーロッパに比べてこれぐらいの価格差のあるF I T価格で当然ですなんていわれたら、再エネの主力電源化なんて絶対できないわけですね。

そうではなくて、国際的に遜色のないところにしていこうというのをほかの部署では一生懸命頑張って、それでも差が残るところは当然残るわけですけど、それでも何とか近づけていこうと、こう努力していくときに、送配電部門のところだけすごく甘くて、地震があるのだからしょうがないよね、なんていうような安直なことをいっていたら、いつまでたってもコストは下がりません。こういうようなことをちゃんと突きつけて、何でコストがこんなに高いのだ、日本のコストはこんなに異常に高いのだということをちゃんと考えていかなければいけないと思います。

実際に私たちはこういうことを経験している、料金審査のところでも経験していて、スマートでない電子式メーターというのに関していえば、ヨーロッパに比べてはるかに性能の劣るもので、コスト差という、この程度現実にあったわけですね。彼らは、日本のメーカーは、基本的に屋外というか、部屋の中に置くのではなくて部屋の外に置くのです、だから防水加工とかでコストがかかるのですなどというように、説明できるような水準では全然なかったわけです。

ところが、このようなコストの差でも、これは経営情報だから開示できないということをして10年以上ずっと電気事業者は言い続けて、その結果として高コスト体質というのはずっと維持されて、諸外国に比べてはるかに高い調達価格というので関連会社から平気で調達していた。それも丸め込んで、情報も開示しなくてばれなかったということで十数年も続けてしまった。こんなことを、ほかのもっとはるかに大きなコストのところでも続けてもいいのかということはきちんと考える必要があると思います。

次に、基本的に同じことをいうわけですが、仕様の統一化については、昨年も大分注文をつけて、かなり進んだということは事実としてあると思います。昨年の段階では、もう寝ぼけたようなことをいっていた。つまり、基本仕様のところはちゃんと国際標準のものというのを導入しています、あるいはJ I S規格というのを導入していますとかといっているのだけど、そうではなくて、そこに上乘せして関電仕様、中電仕様、九電仕様と、こういうふうになっているから競争性も働かないしコストを下がらないのだと、こういうと

ころを何とかしてくれということをお願い、その上乘せのところも含めて合理化することが今出てきたということはとても評価すべきだし、この取り組みは評価すべきだと思います。

でも一方で、先ほど事務局が正しく説明して下さったとおり、レジリエンスの関係で別の委員会で、安定供給という観点からみて問題があるのではないかと指摘があったときに、電力事業者、電事連の幹部から驚くべき発言というのがあったわけです。これは、行ったけれども、ほかの会社の方が仕様が違ってできなかったなどということはありませんでした、でも、電線とか電柱とかの構造というのはそれぞれで違うので、それぞれの地域の間が張りついて教えてあげないと対応できないのです、これは私が入社したときからそういうふうにはたたき込まれてきましたと、自慢げにしているわけです。

これは驚くべきことで、そんな引退するような幹部の人たちの若いころからのものが、今でもずっと続いているわけですね。地域の人が張りつかないと、というそんな緊急事態に、コストとかなんていうようなことは二の次で、とにかく早く復旧しなければいけないというような事態でも、そういうことをしないとできないというほどに、それぞれの会社が勝手にばらばらなことをしているわけです。それを当たり前だと思っているわけですね。

上乘せということをお願いしたわけですが、例えば3層のビニールのテープの色が、この会社はこの色の順番です、別の会社はこの色の順番ですというのは、上乘せでも何でもなくて、それぞれの会社が勝手にやっているだけのことですね。そんなもので利益を得るというのは納入事業者以外にあり得ない。

そんなろくでもないことというのをして〇〇仕様というのが生まれてきて、その結果として競争が全く働かなくて、ヨーロッパに比べてはるかに高い値段というので調達し、非常に高い託送料金というのを要求しているという、こういう状況になっているということを私たちはちゃんと考える必要がある。したがって、やれるところから少しずつ努力していきますではなくて、本来は、こんなろくでもないことというのをしてきたことを十分に反省して、不必要な仕様をつくらない、それぞれ〇〇社仕様なんていうようなことをやめる。何十年前前から指摘されていることが一向に進まなかったこれというのを、これからちゃんとやっていかなければいけない。

したがって、これは、本来はできるところを合わせるではなくて、十分に合理的な理由があるところでは〇〇電仕様というのはあってもいいけれども、原則としてそういうもの

はなくすべきだという強い意思というのを示して、コストを下げていかなければいけないのではないかと思います。短期にやろうとするとすごくコストがかかるというのは、明らかに言いわけだと思います。こんなことは、きのう、きょう指摘されたことではないのだということは十分に認識する必要があると思います。

もしこれで本当に動かなければ、私たちは制度を根本的に変えなければいけないのではないかと。昨年もいいましたが、通信で一部採用されているエルリックというようなことをきちんと考えなければいけないのではないかと。エルリックというのは劇薬ですから、そんなに安直に入れてはいけないもの、十分に議論した上ででないと入れてはいけないもの。しかし、自主的な努力による仕様統一というのが実は遅々として進まない。〇〇電仕様というのがまだこんなにたくさん残っています、こんなに長く努力しているのに、なんていうようなことがあり、それぞれのところが十分な合理的な説明ができないなどというように続くようであれば、本気でこれを考えなければいけないのではないかとこのように思っています。

以上です。

○山内座長 　　では、華表委員どうぞ。

○華表委員 　　ありがとうございました。取りまとめるのがかなり大変だったのではないかと推察するのですけれども、極めて詳細に精緻に分析していただいて、いろいろわかって理解が進みました。

何点かコメントしたいのですけれども、まず経営効率化について、11スライド目とか12スライド目に取りまとめでくださっているのですけれども、こういった形で電力会社がそれぞれ自発的にも含めてこういった取り組みをやられていくということは、すごくいいことだと思いますし、これをぜひこれからも横展開して行って、それぞれの電力会社がベストプラクティスを全員でやっていくことによって、全体の託送単価が下がっていくというようなことというのはぜひ進めていくべきことなのではないかなというふうに思います。

次、競争発注比率についてですけれども、ここについてはこれまでも議論にあったように、必ずしも高いほうがいいのかという議論があるというところについては、おっしゃるとおりだと思います。一方で、これだけばらつきがあるということは、それなりにそのばらつきには理由があるというところだと思いますので、そのばらつきの理由というのは解明していくべきだと思いますし、不当にというか、もっと高くできるところがそのばらつきの解析の結果あるのであれば、高くしていく必要というものはあるだろうと。

ただ一方で、留意点としてあるかなと思いますのが、一般的な事業と違って電気事業、かなり長期的にやっていく事業でございますので、短期的な損得だけで成り立たない面というのもあるというふうに思います。高経年化のお話で長期保全というのが問題にはなっていないところだと思いますけれども、この中で一つの大きな制約として出てくるのが、人が足りるのか足りないのか。お金はもちろんなのですから、人の問題というのが出てきます。そういう中で、競争を余りうまくない形でやることによって、そもそもの高経年化対策の担い手というのがいなくなってしまうというようなことがないようにウオッチしていくということは、必要なのではないかとこのように考えます。

あと、単位当たりコスト比較、これは事務局もかなりな労力を割かれたのではないかなと推察するのですけれども、ここで議論されているように横比較、どうしてもいろいろな条件が違う面がありますので、横比較はそれなりに難しいところがあると思います。ただ、こういう比較自体は意味があると思いますので、やっていく必要はあると思うのですけれども、これをどういうふうに使っていくかというところは議論が必要かなと思っていて、まずは、強制力をもたないまでも、こうやってみていくことによって各電力会社さんに自分の位置を理解してもらって、より下げなきゃいけないというようなモニタリング指標にするのか、これを本当に高いところについては安くするというような形で、結構強制力をもたせたような形でやるのか、そのあたりによって意味合いも変わってきますし、そういうところもありますので、その辺の議論が必要かなと思います。

加えて、前回私のほうでインパクトを意識すべきというようなことでコメントさせていただいたのを受けていただいて、ありがとうございます。これで全体のインパクトはわかったということで、あと、この中にどのコスト費目とかどの設備をやるかによるインパクトというものの違いもあると思っていて、それをみたいといっているわけではないのですけれども、具体的には、例えば鉄塔とコンクリート柱に比べてほかの地中ケーブルと違って、多分インパクトは少ないのではないかと推察します。としたときに、この分析をやること自体もかなりのコストが実際にはかかっていることだと思いますので、例えば2つに絞るとか、そういうことは費用対効果をみながらやっていく必要があるのかなというふうに考えます。

あとは、このお金をかけることによって何が得られているかのサイドのほうというの、行く行くはみていく必要があるかというふうに思っていて、途中でアセットマネジメントという話がありましたけれども、つまりは、このお金をかけることでリスクを減らす

——安定供給を守るといふほうで安定供給はみていただいているので、これは引き続きみていくとして、リスクを減らすということが一番の目的ですので、どれだけのお金を使ってどれだけのリスクが減らせたのかというようなところを、例えば英国などでもそういった見方をしていると思いますし、そういうアウトプットのほうのモニタリングというのも行く行く必要になってくるかなという印象を受けています。

あとは、最後に接続検討申し込みの時間については、ここはまさに本当は、接続してもらうことによって電力事業会社たちも本来収入がふえるべきところですので、ぜひここはより早くやっていって、より社会への付加価値も高めながら電力事業会社さんの収入も高めていくという、ウイン・ウインになるはずのところですので、ここはぜひ迅速にやっていくような方向に行っていただくといいなというふうに思います。

以上です。

○山内座長　　ありがとうございます。

それでは、圓尾委員どうぞ。

○圓尾委員　　河野さんや松村先生のお話聞きながら思うことがあったのでお話ししようと思うのいます。我々、何でこんなことを時間かけてこつこつやっているかといえば、要ネットワーク部門は地域独占が残って、総括原価が残って、ある意味昔のように規制に守られているのだけれども、事業者は決してそれに甘んじることなく、託送料金を少しでも下げないように、汗をかいてこんなに頑張っています、という状態を確認したくてやっているのですよね。

そういう観点でいえば、例えば松村先生は「内外価格差の理由を説明する達人」なんておっしゃり方をしましたけれども、例えば台風だとかいろいろなことでもコスト差が説明できれば十分かということ、私は十分ではないと思うのです。つまり、電力会社のお客さんである、特に大口のお客さんである製造業を中心とする工業用の需要家の方々というのは、世界中でいろいろな製品を販売していて、その観点においては、日本ってこういう特殊性があるのです、なんていう理由は一切言いわけにならないのですよ。言い訳なく世界で通用する価格に製品を仕上げて、自分たちの生き残りをかけて頑張っていらっしゃる。そういうお客さんを大口に抱えているわけですから、そういう人たちに少しでも助けになるように電力会社には頑張る義務が当然のごとくあって、だから、理由が付けばいいのではなくて、そういう人たちが日本で産業を続けてくれるような、要するに国際競争に負けないようなものを電力会社としても仕上げなきゃいけないのがゴールなわけです。何度もいい

ますけど、理由があればいいのではなくて、台風があっても何があっても国際的に負けな  
い価格に仕上げると、そのために何をするのかをきちっと考えて行動して、ここで説明し  
てほしいわけです。

だから、事務局にわかりやすくまとめていただいたのですけれども、本当をいうと、参  
考資料1の分厚いやつにもっともっと、電力会社がこの1年間でこんなことやってきまし  
たというアピールの視点はないものかと非常に強く思いました。1年前につくったやつを  
リバイスして出しているのがほとんどではないかなと思っていて、この1年間、そういう  
国際競争にもまれている産業需要家の方と比べても劣らないくらいのこんな汗をかいてき  
たのです、というのをぜひぜひ書いてほしいと思います。

そういう視点があれば、さっき河野さんがご指摘になったように、こういったことをI  
Rのところ、ホームページに載せるなどという発想は出てこないと思うのです。誰にこ  
れを伝えなきゃいけないかと考えると、IRのところこういう資料を載せる発想はまず  
出てこないだろうと思います。

河野さんご指摘のとおり、では、こういう努力をやったら幾らぐらい託送料金は下がる  
のかというのは、もちろん一番知りたいところなのですが、ただ、ある意味残念ながら、  
これだけの設備産業なので、劇的に調達コストを落としても、品目を絞ったとしても、そ  
れが託送料金の低下という形できいてくるとしても、結構時間がかかるのです。償却費な  
り何なりという形でじわじわときいてくることになる。だから、それを理解するためにワ  
ンクッション何か見せてほしい。

そうすると、これは去年もお願いして出してもらいましたが、高経年化対策だと向こう  
5年、10年で、できれば何十年の計画を出していただきたいとお願いしたわけです。それ  
が1年間たって、いろいろなことを試行錯誤やった結果、どういうふうにリバイスでき  
たかを、できればご説明いただきたい。ところが、参考資料1には各社いろいろなこと  
を書いていただいているのだけれども、1年前と比べてどうい変化があったのかという  
が実は非常にわかりにくい作りになっています。できればそういう観点で、1年間でこれ  
だけの変化がありましたということを書いていただけないものかと思いました。

なので、この事務局がまとめてくださった資料も非常に大事なだけけれども、実はこの  
参考資料1で、事業者の変化もできれば感じ取れるような内容にならないものかと強く願  
いますし、またこの後、事業者さんが説明される機会があるのであれば、そういう観点で  
ぜひプレゼンテーションもお願いしたいと思っています。

以上です。

○山内座長　　では、次は梶川委員ですね。

○梶川委員　　遅参して参りまして申しわけございませんでした。今回の事後評価という中で、事務局が非常に評価の視点等を整理され、またターニングポイントの中でいろいろとご検討いただいたということは、非常に感謝します。

全体としてこういうお話でよろしいのかなという気はするのですが、今、圓尾委員がおっしゃられたこととほとんど私のも、もし間違いがなければ、趣旨としては重なるところがあるのでございますが、もちろん第三者性のある委員会として一定の評価をする、これに客観的な指標であったり共通の仕様であったり、こういうことを我々検討していくということは当然の責務だとは思いますが。ある程度こういったポイントの整理を進めるのですが、私、今圓尾委員がおっしゃられた部分に近いのだと思うのですが、本来説明する主体は、電力会社さんのほうにより主体が置かれる話なのではないかなと。

そもそも、今いったこういう公的なサービスの提供であるので、完全競争市場での財の供給とは違うので、一定の枠組みがないと自分の経営の効率性を証明できないという中でいえば、ご本人たちが、どういう経営努力をしているかということや常態で説明し続けられないといけない。その中でいえば、当然経営を行われる、経営管理されるわけですから、ご自身たちがある種の目標をもち、具体的な施策をもち、経時性というか時間軸をもって、一定循環していくのですが、最終的にこういうゴールにたどり着くということで、よく委員会として苦勞するのは、どういう客観的な指標が欲しいというようなことなのですが、むしろここに挙げた幾つかのようなものは、ご本人たちが、経営管理上こういう指標をとって今期はこうでしたというのは、普通に経営をされる場合には組織内部で当然評価をしなきゃいけない。

ですから、それをただわかりやすく説明する形を共通化してこの委員会でも教えていただくという形。もしそういうことは指標にしていけないのだと、経営の目標にしていけないのだというのだったら、それはそれで全然結構な話で、ただ何を指標にされているか。先ほど単価、ある種鉄塔の単価とか、あの辺は本当に皆さんが経営指標にするに足るものなのか、果たしてご自身たちの経営の方針としてはしていないのかということがまず大前提にあると思うのです。もちろんしていなくても、この委員会としては第三者的にモニタリングをしていくとか、外部情報として社会にお伝えするということが重要かもしれないのですが。

それともう一つは、ご本人たちがどういう評価指標をもって、かつその実績をどういうふうに見ているかということが、組織の内部の部門効率のようなものにも確実に影響する話なので、それが客観性、検証可能性がなければ、管理をしているという話には多分ならないので、そこは私どもがああでもないこうでもないという、それはやらなきゃいけない責務なのですけれども、それと同時にできたら教えていただいて、皆さん方がどういう経営管理で部門を評価し、極端に言えば最終的人事考課までつなげておられるのですかというようなことというのも非常に参考になるのではないかなというふうには思いまして、いずれは事業者が主体性をもって社会に説明していただく過程なのだと、そんな気はちょっといたします。

余分な話なのですけれども、会計の監査を私などしているのですが、会社が決算を自分たちの主張、アサーションというのですけど、組んだ上で、それが一定の合理性のある判断の中に入っているかということ、私どもは信頼性を担保し検証可能性があるかということを見ていくので、そもそもご本人たちが何もいわないものを、こちらから先生がっていくみたいな話では全然ない。そういうふうに評価、担保という話というのは、やはり主体は本人におありなのではないかなと。その上で、余りに主張がない場合に、もう少し詰めていかなきゃいけない点は多々あるのかなと。

ですから、いろいろなことで事務局がご苦労されて、競争発注が云々とか、それをどう評価しようかということなのですけど、そのこと自身、ご本人たちはやろうとしていて、今期はここまで、来期はここまで、それがコストにこのぐらい影響するというのは、自分たちが考えていなければ、そもそも経営目標としてないということになりますので、そこはむしろ土台に戻って話し合ったほうが良いような気がするぐらいの気はいたします。こちらがやってもらう話かどうかというところは、もし本当にそれで事業者さんがそういうつもりがないのであれば、何か違う経営の指標がおありになるのではないかという気はいたしますので、その辺は一度ゆっくり話し合う話だろうし、トータルは、原価が下がって公共財が一番効率的に提供されているという、その目標自身も共有していないのだったら、またそれは全然別の話なのですけれども、その目標は100%共有していると思いますので、アプローチについては、調整できる余地はすごくあるかなという気はいたします。

○山内座長 辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員 今の梶川先生のお話を聞きながら、まずは、ちょっと最初のおうと思って

いたことと違うことに関してなのですけれども、送配電会社は、私たちが比較して選択することができないという状況にあるわけです。だから、例えば東京と関西とやり方それぞれ、「自社が、私たちはこんなふうがいいのですよ、こっちはこんなふうがいいのですよ」というふうにとえいわれても、私は西がいいなと思ったって、送配電も西を使うわけにはいかないわけだから、そのあたりは共通の、あそこでやっていることは自分たちもちゃんとやっているよというふうなことをみせていただきたいなというふうに思います。

だから、そこら辺は今のいろいろな指標を検討していただいて、残念ながらこの地域に住んで困ったなと思っても、やむを得ないということもあると思うので、そのところは納得させてほしいという気がしたなというふうに、とりあえず梶川先生のお話に対して、捉え方が間違っていたらあれなのですけれども、思いました。

それから、まず思ったことは、効率化の取り組みの中の話なのですけれども、今回、前回の話からつながって、他社をちゃんとみながらということ、かなり積極的に各社が取り組もうとしていることがわかってきたというふうに思っております。同じようなこともやりましょうということやってきているところは、それでいいのですけれども、そうではなくて、必要性がないとか、あるいは理由があって先送りしますとかというような項目もあったのですね、各社によって。そういうときにこそ私は、前向きに取り組めますというところはそれでいいのですけれども、そうではなくて、取り組めないといっているところは、そういうところこそもっときちんと説明をすべきで、単純に必要性がないなんていわれてしまったらよくわからないなというふうに思うので、よそがやっていていいことだと思って、みんなで一緒にやっついこうよといっている中で、自分たちは取り組めないのだということであるならば、きちんとそのところは余計丁寧に説明してほしいということが1つなのです。

あと、仕様統一のお話なのですけれども、私は一般論として思っているのですが、同じ仕様が多くなれば当然コストは下がる。これは当然だと思うのです。そんなことにはならないのだと思うのですけれども、場合によってはオーバースペックのものも使ってしまうというふうなことが、同じ仕様のものであれば、価格的にこっちのほうが安いだろうからこっちを使うけれども、本当はこんなに要らないなというふうな状況というのは起こり得ないのか。

つまり何がしたいかという、コストだけの問題ではなくて、資源の使用量だとか地球環境的に考えて無駄が起らないのかなというふうなことも、一方では心配しているの

ですね。だからそこら辺も、そうではないのだということがわかるほうが私としてはうれしいので、ぜひもうちょっと深く考えていければいいかなというふうに思いました。

あと、託送量とか料金の遅延のお話、ボリュームとか時期の遅延の話なのですが、これは私たちの側からすれば、数値がもし誤っていても、全然誤りというのは気づくことができないので、絶対にあってはならないというふうに私は思っているのです。人がすることだからということだったりいろいろあり得るとは思いつつも、私たちにとっては、基本、絶対にあってはならないというふうに思っております。

今回お示しいただいたのは、結構数値的に0.0何%みたいな小さな数値であって、ついその数値で、こんな少ないかというふうに思いがちなのなのですが、できれば件数と並列してほしいのです。母数が1,000万世帯以上とあってすごく大きな会社もあるわけだから、そうなってくると結構な数値になるかもしれないので、比率は大事ですが、実際の件数もぜひ知りたいなというふうに思いました。

とりあえず、今のところ以上です。

○山内座長 男澤委員、どうぞ。

○男澤委員 ありがとうございます。資料の25ページにつきまして、少し教えていただきたいことがございます。●の2つ目のところで、「工量制工事単価の競争入札の導入」ということをまとめていただいているのですが、具体的にどのような事業者を確認されたのかというあたりについて、今後のヒアリングに向けて教えていただきたいというのが1点ございます。

続きまして、26ページのスライドのほうでは競争発注比率の数字があるわけですが、そこで昨年との比較という形で比率を出していただいておりますので、そちらの推移、特に競争発注が著しく伸びた事業者等もあるかと思っておりますので、そういったあたりについて今後ヒアリングしていきたいと思うのですが、事務局のほうで工量制工事単価の競争入札ですとか少し背景として補足していただくことがございましたら、情報を欲しいなと思っております。

2点目ですが、今回、昨年度の評価結果等で指摘があった点も含めて、どういった指標でみていくかということに関しましては、かなり事務局のほうで具体的な指標、数字を掲げていただいたという点で非常に感謝しております。

この指標につきましては、ほかの委員の方からもご指摘がありまして、そもそも事業者さんの経営管理指標としてどうみられているのか、重なる部分があるのかないのか

ということに関しては、今後のヒアリング等で私も聞いていきたいなと思っております。

その中で、総括原価ということが前提になっている中では、この指標を達成していくためのインセンティブ、そういったものをどう考えていくかということに関しましても、ヒアリングの結果等を踏まえて議論していく必要があるのではないかというふうに考えております。

また、それに当たりまして、今回、海外の調達単価ですとかかなり数値的なものをご準備いただいたのですけれども、個別の要素、何が影響しているのかという点ももちろんなのですけれども、私、勉強不足で申しわけなのですけれども、そういった個別の事情のほかに、何かインセンティブを高める仕組みですとかペナルティーですとか、そういったものでも議論の参考になるようなものがもしおわかりになれば、あわせて提示していただけるとありがたいなと思いました。

この専門会合でどこまで議論するかということももちろんあるかとは思いますが、今後、事後評価をどのように効果的・効率的に進めていくかという観点で、もし参考になるものがあればお願いしたいという趣旨でございます。

○山内座長　それでは、南委員。

○南委員　事務局の方々のご尽力、ご努力に大変感謝いたします。ただし、私個人は、全くそれを消化し切れていない。消化し切れていないというか、いろいろ一個一個はみればわかるのですが、だからどうしたというところに知恵が及ばないという状況です。

ですので、「ヒアリングにおける確認点」とここの93ページに書いてありますけれども、言いわけでも達人のざれごとでも何でもいいので、劣っていると評価された電力会社の方々を含めまして、なぜこういう数値になっているのかというところをヒアリングして、その上でいろいろ判断しないと、こうなりました、こうなりましたという点だけで、では次、事後評価どうしましょうかといわれても、率直に言って、私はいい知恵は浮かばないと思います。

重回帰分析についてはいろいろご評価あるでしょうけれども、一定の成果は出ているというふうに認識していて、そこでも一定数のちょっと数値が劣っている電力会社がいるわけで、その電力会社についても同じようなヒアリングをしていただければいいのではないかと思いますし、国際比較についても、ご指摘あるように、完璧でないというのは百も承知だと思います。恐らく完璧な国際比較なんか今後もできないと思っていて、そうだとすると、しかしながらこういう差があらわれているという点について、各電力会社の方々

がどのように思い、どのようにご説明するのといを率直にお聞きしたいと思っています。

最終的にインセンティブ——この93ページに書いてあります「効率化インセンティブを高める仕組みの在り方」をご議論いただきたいという点については、そこに到達するための前提として今のヒアリングの話をしているのだと思うのですが、この事後評価自体に対して、各電力会社の皆様がインセンティブを感じて応じていらっしゃるかどうかというのは、はっきりいって怪しい。この委員会をどのように消化し、どのように終えていくかということをお聞きされていると思われ、特段インセンティブなどないはずですので、結局根本的な制度のあり方を将来的に議論していく方向しかないのではないかなというふうに思います。私の浅知恵ではインセンティブの方法もまだわかりませんので、いろいろヒアリングしながら、委員会でまた議論していければなというふうに思っています。

以上です。

○山内座長　　どうもありがとうございました。

大体一通りご発言いただいたと思いますが、事務局のほうから、今質問もありましたので、それも含めて。

○日置ネットワーク事業制度企画室長　　ありがとうございます。男澤委員からご質問あった件でございます。工量制工事の単価の入札制度でございますが、こちらは、グラフ上競争発注比率が一番高かった北陸には確認はさせていただいております。

また、今回、配電部門の競争発注率が非常に大きく高くなったと。東北電力がそれに該当するのですが、そちらにも確認して聞いたところ、工量制工事の競争入札を取り入れたと、そのような話があったということでございます。

あと、コスト削減のインセンティブのような海外の事例というようなお話でございますけれども、内々に勉強はしているという形ではございますが、1点だけ申し上げておきたいのは、今、我々が確認していますストック管理のこの仕組み自体も、効率化を促すインセンティブとして設けられている制度でございますが、これは超過利潤を上回ったもの、一定基準を達すれば、半分は事業者の懐に入れるという言い方がどうなのかというのはありますが、入れて、あとは値下げの原資にする、そのような制度ではございます。効率化のインセンティブとして今の制度上は組み込まれているということではございますが、それが果たして今の環境変化の中でワークをしているのかという点も含めて、見直すのであれば考えるということだと思いますし、それ以外のインセンティブも与え方があるのであれば、それは何のためにやるのかということも含めて検討するということなのかなと思っ

てございます。

そういう意味では、この事後評価でまずは聞いていく、効率化に向けて取り組んでいるかどうか確認していくということだと思います。このプロセスそのものが事業者にとってインセンティブになっているのかどうかというご指摘についてですが、それは事業者の受けとめ次第ということでもございますけれども、何もしていないことに比べてどうか、という点はあるかと思いますが。

以上でございます。

○山内座長　　ありがとうございました。

いろいろご意見いただいたのですけれども、わかったことは、事務局が一生懸命やればやるほどもっと意見が出てくるという、そういう仕組みになっているということだと思うのですが、それは皆さんのご発言の中に部分的にどうか幾つかあったのですが、どうするのだという、そういうことだと思うのですね。これをどう使うのか。

それで、事務局と私、いろいろ話をする中で、さっき松村さんがいっていたけど、そもそも規制のあり方自体をどうするのだという議論につながっていくのだというふうに思います。長期増分費用方式がいいのかどうかは別だけれども、ほかにもいろいろインセンティブの料金規制の方法はあるので、例えばその中で指標とかそういうものをどう生かしていくのか。指標を使いながらインセンティブをつけるような料金規制だったある。実際、我々は今までも、総括原価やりながらいわゆるトップランナー方式というのをを使って料金を査定してきたのだけど、あれだって一つのインセンティブなのだけど、もうちょっとディーテールにこだわって、指標をつくりながら料金規制のやり方もあると思うのですね。今すぐにそれに一挙に飛んでしまうというわけではないのだけれども、ある意味ではインセンティブになるような、そしてまたそれがあある意味では、精密なという言い方は変だけれども、いろいろ重要な点がちゃんと押さえられているような料金規制のシステムをつくるためにどうしたらいいのかという、そういう議論をしなきゃいけないと思っているのですね。

事務局でやってもらった分析は、そのための一つの手段であり、一つの視点を提供したと、こういうことだと思うのですね。きょう伺った意見、非常に重要だと思いますので、その辺を事務局で酌んでいただいて、めり張りをつけたようなこれからの進展をお願いしたいというふうに思います。

ということで、大分時間が迫ってきましたので、次の議題に移りますけれども、次は「ガ

ス導管事業者の収支状況等の事後評価について」、これをご説明お願いいたします。

○恒藤ネットワーク事業監視課長 資料6でございます。ガスの託送収支の事後評価でございます。

資料6、1枚おめくりいただきまして2ページでございます。全国のガス導管事業者のうち、託送約款等を策定しております143社の事後評価を進めるということにしているわけでございますが、本日は、2ページの①と④について事務局で分析をいたしました結果をご報告いたしまして、今後の作業の進め方についてご議論いただきたいというふうに考えております。

飛びまして5ページをごらんください。前回ご報告いたしましたとおり、ガス導管事業者の中には昨年度の託送収支において大きな超過利潤が発生している事業者がございまして、この中で超過利潤の営業収益、すなわち収入に対する比率が5%を超えている22社について、より詳細にその要因などを分析するとしていたところでございます。

6ページをごらんください。今回、この22社につきまして各社から追加的に情報をとりまして、事務局として要因を分析した結果をまとめております。

なお、8ページ以降に各社ごとの詳細な資料を載せております。超過利潤の分析に加えまして、従業員数ですとか新規参入の有無、メーター数などといった基礎的な情報も載せてございます。あわせてごらんいただければと存じます。

6ページに戻っていただきまして、上から収益に対する超過利潤の比率の高い事業者から順番に載せてございます。それぞれ想定原価から収益がずれたのか、あるいは費用がずれたのかを色をつけてございます。みていただきますとわかりますように、収益が想定より上振れしたということが要因になっている会社、費用が想定より下振れしたことが要因になっている会社、そして両方が要因になっている会社がございます。

みていきますと、収益の上振れにつきましては、例えば一番上の魚沼市におきましては、大口への供給量が増加をした。その下のほうをみていくと、小千谷市については厳冬による需要の増加、国分隼人は新規需要獲得による供給量の増加。こういったことで、何らかの理由で想定よりも託送供給量がふえたというのが要因となってございました。

費用の下振れにつきましては、例えば、これもまた一番上の魚沼市でございますが、本来連結託送の供給量に含めるべきでない需要が含まれていたために、事業者間精算の想定が大きく見積もられていた。簡素合理化方式により減価償却費が大きく見積もられていた。過去実績及び制度変更の影響を踏まえて推計した労務費等の原価が大きく見積もられてい

た。こういったことが主な要因であったと事務局としては分析をしてございます。

その下、長南町も労務費等々減価償却費の原価が大きく見積もられていた。それから下仁田町も、労務費の原価が大きく見積もられていたことが原因ではないかというふうに分析をしてございます。

それ以下、同様な要因が並んでおりますが、それ以外の要因としては、例えば真ん中少し下にあります上越市でございますが、事業者間精算費の上流事業者の単価表が原価算定後に変更されたため、精算額が減ったということが要因と思われるところ。その下の北日本ガスでございますが、システム導入を次年度に繰り越したために減価償却費が減ったということが要因と考えるようなものもございました。

このように各社の超過利潤の要因につきましては、全体をみますと、想定以上の需要獲得による収益増、あるいは想定原価が大きく見積もられていたと考えられるための費用減など、今後も継続的に超過利潤が発生すると考えられものが多くございましたが、一部には、気候など一時的な需要増や設備投資の繰り延べによる費用減といった一時的なものもございました。

これを踏まえまして、7ページに事務局としての今後の作業方針を記載してございますが、念のため、さらに詳しく各社の収益増、費用減の要因を分析いたしまして、今後も大きな超過利潤が継続すると考えられる事業者については、料金改定も含めた今後の方針について詳しく聴取をするという対応を進めてはどうかというふうを考えてございます。

続きまして、少し飛んでいただいて31ページでございます。想定原価からの振れが大きい費用項目について詳細に分析をするということで、1点目は、事業者間精算費についての分析結果でございます。これについては31ページのとおり、想定よりも100%以上ふえたという会社もあれば、想定よりも50%以下だったという会社もあり、かなり振れが大きかった費用項目でございます。

これについて各社から要因を聞き取った結果を33ページにまとめてございます。事業者間精算費については、上振れも下振れもまず一番大きかった要因は、連結託送供給量が想定よりもふえた、あるいは減ったというものでございました。ただ、下振れについては、上流の事業者の精算料金表が原価算定後に変更されたために精算額が減少したという例もございました。

この下振れによって利益が発生するわけでございますが、その利益は超過利潤として管理をされるということでございまして、これによって大きな利潤が出た事業者は、先ほど

ご説明をいたしました22社の分析の中に入っていたということでございます。

その後、34ページからは各社ごとの分析の結果を示してございます。

その後、37ページでございますが、今申し上げた事業者間精算の想定からのずれは、実は上流の事業者にとっては収益のずれにつながるということでございます。これについても分析をした結果を表に載せてございますが、これについても、仮に利益が出た場合には超過利潤として管理されるものでございますが、今回分析したところ、一部の上流事業者の中には超過利潤が管理されていない事業者があるということがわかりました。

具体的には、その次の38ページの表の中、当期超過利潤累積額のところにバーが引いてある事業者、東北天然ガス、関西電力、四国電力といった会社については、特定導管事業者でございますが、託送供給約款の設定が免除されているなどの理由によりまして、超過利潤を計算しなくていいとされております。

また、その右のほうに原価からのずれというのを記載する欄がございますが、この3社を含む幾つかの事業者については、事業者間精算料金表の根拠となる原価を確認できない状況にあるということも判明をいたしました。

これを踏まえて、40ページに事務局としての考えと課題をまとめてございますが、こういった上流の事業者の一部において、超過利潤のストック管理が行われていない、あるいは料金表の根拠になる原価を確認できないといった状況は、下流の託送料金から支出される事業者間精算費の適正性を維持するという上では適切とはいえず、制度見直しが必要ではないかというふうに考えてございます。

続いて、45ページをごらんください。もう一つ想定原価からのずれが大きかった費用として需要開拓費というのがございまして、これについて各社の要因を分析した結果でございます。この費用、前回載せていた6社のうち5社におきまして、実績が想定を大きく下回る状況となっておりますが、その要因を聞きましたところ、例えば大阪ガスや東邦ガスでは、この費用の支払いは成果に応じて支払うとしているところで、公募前から働きかけを始めていた需要は対象外としており、初年度の成果の一部は次年度以降の支払いとなるので、初年度は少なかったという回答でございました。全体として、初年度であるために実績が想定より少なかったという回答が多かったところでございます。

これを踏まえまして46ページ、事務局といたしましては、この需要開拓費については29年度の実績だけで評価することは難しいということで、次年度以降に詳細に評価することにしてはどうかというふうに考えてございます。

続いて、少し飛んで50ページでございます。内管工事についてでございますが、内管というのは需要家の資産ではございますけれども、その工事については一般ガス導管事業者(注)に依頼をすることとされてございます。

その料金でございますが、51ページ、各社の託送供給約款におきまして、各社は内管工事の費用の実績を基礎として見積もり単価表を作成・公表し、その単価表に基づいて費用を算定して請求するということとされてございます。

53ページ、今回、各社の内管工事の状況の実態を分析するため、126社から内管工事の見積もり単価表一式、改定の状況、工事の件数、あるいは1件当たり費用、収支の状況について情報を収集し、分析をいたしました。

まず、54ページ、単価表でございますが、これを分析いたしましたところ、実は事業者ごとに建物の区分、あるいは見積もり額の算定方法がまちまちであるということがわかりました。例えばここに書いてありますA社におきましては、木質でも戸建てと集合住宅を分けて単価表をつくっているのに対し、B社はそれが分かれていない。あるいは見積もり額についても、A社は基本工事費というのがまずあって、それに加える方式になっているところを、B社は基本工事費というのはないというようなことでございまして、各社まちまちでございまして、なかなか単価表をベースに各社の費用の水準を比較するというのは困難だということがわかったということでございます。

これを踏まえて、57ページでございますが、事務局としては、例えば典型的なケースを見積もりの条件として設定をし、各社に参考見積もりをお願いして、それに基づいて横比較をしてはどうかというふうに考えてございます。

58ページでは、各社の実績が1件当たりの工事費用の平均値は幾らだったろうというのをみたところ、過去3年平均で8,000円という会社から65万円という会社まで、大きなばらつきがございました。

ただ59ページ、これをさらに詳細にみますと、ばらつきがあったのは工事の件数が少ない事業者でございまして、このデータから割高なり割安だという結論を出すのはなかなか難しいのではないかとということがわかったということでございます。ただ、件数が多い事業者でも比較的単価が高い事業者もありますので、ここについては個別に理由を聞いてはどうかというふうに考えてございます。

飛んで61ページでございます。最後に、これによる一般導管事業者の内管工事の収支の状況でございますが、過去3年の収支の状況を分析いたしましたところ、利益率が10%以

上あるいは20%以上という事業者もあるということがわかりました。

62ページですが、一般ガス導管事業者は費用の実績を基礎として内管工事の単価表をつくるということにされておりますので、利益が出ている場合には単価表を見直すということが想定されているところでございます。ですので、直近で高い利益率が継続しており、かつ単価表の見直しが行われていない事業者については、個別に理由を聴取したいというふうに考えてございます。

以上、事務局におけますこれまでの分析結果と、それを踏まえました今後の作業方針の案でございます。ご審議をいただければと存じます。以上でございます。

○山内座長 ありがとうございます。

それでは、ガスのほうも導管事業の収支状況、これについてご質問、ご意見。どなたかいらっしゃいませんか。

では、圓尾さんで、次に華表委員で。

○圓尾委員 3つありましたけれども、前の2つは、このとおり粛々と速やかに進めるべきではないかと思えます。

最後の、内管工事の典型的なケースをつくって比較するという件なのですが、57ページにイメージ図として出されているもの、これが比較するに際して適切なかどうかのかがよくわからないのですね。ですから、その前の54ページのところ、例えばA社であれば、木質の戸建てであったり、鉄筋コンクリート建てであったり、集合住宅であったり、いろいろなケースで単価表をつくっているということであれば、まずは、その会社でどんなふうに建物の状況によって単価ってばらつくものかを確認した上で、これで比較するのが適切かなというふうに、ワンクッション置いて判断したらどうかなと思いました。

以上です。

○山内座長 では、華表委員どうぞ。

○華表委員 ありがとうございます。何点かあるのですけれども、最初の第1章の超過利潤のところです。超過利潤のところのずれが、6ページにあるように費用側も含めてかなり大きくずれている。理由をみると、想定原価が大きくずれていたみたいなのがあるのですけれども、需要のほうというのは、いろいろ天気の度合いとかそういうのがあるので、そういうのってずれても一定程度しょうがないかなと思うのですが、費用のほうというのは、かなりの割合、自分でコントロールできる部分があると思うので、そのずれの要因を外部起因のものと内部起因というものにちゃんと分けた上で、内部起因のほうで

何でそんなことが生じてしまうのかというのは、きっちり詰めていく必要があるのかなというふうに思います。

あと、事業者間精算費については、ここで結論づけていただいているとおり、制度見直しの方向なのかなというふうに思いました。

あと、内管工事のところについては、当然単価がものすごく高くなっているところというのは数が少ないというのもあるのですが、ご指摘のとおり、結構多いところでも高いところもありますし、このグラフをみると、左のほうであっても1万件とか5,000件とかそのぐらいはあるので、それなりの数がある中での単価の差であるということは理解した上で、高いところについては聞いていく。加えて、もしかしたら安いところについても、聞くことによって違いを明確化するというのは一つ重要なかなというふうに思いました。

最後に、62ページの改定の状況についてですけれども、超過利潤的なものが生じているのにずっと改定が行われていないというところについて聞いていくことも重要なのですが、直近行われたのにこれだけの利潤が出ているというのもおかしいような気もするので、そこもやはり明らかにしていくべきかなというふうに考えます。ありがとうございました。

○山内座長　ありがとうございました。

ほかにいかがですか。

辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員　直接私たちにかかわってくる内管工事のお話なのですけれども、まずびっくりしたというのが、こんなに違いがあるのだというのが感想なのですけれども、その割には、この価格の差というのが消費者問題にならないみたいな気がしております。多分内管工事を個人のお客さん、家のオーナーが発注するということが少ないのではないかなとちょっと思っていたわけなのです。多分土地を分譲するときとか、あるいはマンションを開発するときには、内管工事費もその購入価格、土地やら家の購入価格の中に入り込んでしまうから、どうしてもみえにくくなってしまうということは、もうちょっと厳しく事業者のほうをみていかないといけないのかなという気もしております。

そうはいえども、内管工事をやる事業者を私たちが選ぶということが、本来なら可能であると思うのですけれども、なかなかそれは後の管理の関係もあって難しいという気もするので、だからこそ、きちんとみていってほしいということで——幅はあると思うのですね、例えば1メートル当たり幾らというふうなときにも。でも、余りにも今回ご提示いただいた数値の差が大きいなというふうに思えて、何らかのヒアリングの機会があるのなら

ば、何ゆえにこんなに違うのかを理解できるようにご説明いただきたいというふうに思った次第でございます。

以上です。

○山内座長 松村委員、どうぞ。

○松村委員 まず、需要開拓費なのですが、1カ月ずれて年度が変わるとかということは当然あり得るので、この年度だけでやるのではなく、次の年度もみたほうがいいというのは全くそのとおりだと思いますので、来年度回しに少しも異議はないのですが、若干恐れているのは、コストとして積んだのだけれども全然使いませんでしたと。余り使う必要もないのに積んでしまったよねというのだったら、私たちの希望としては、できるだけ速やかに値下げ届け出制のもとで下げの申請をさくっと出してほしいな、というのが本来の希望なわけですね。

そうすると、これ、利益率が余り高いとすごく文句いわれるのだけど、というので、しかも昨年度、全然予算使ってなくてまずいよねというので無理くり使うということになると、全く本末転倒というか、多分それをされると今度は、料金上は超過利潤は出てこない格好にはなるのですが、そもそもこんなもの、ガスシフトだとかそういうものは需要開拓というのに役に立っているのかという議論になって、この費目は積むのをやめようという議論に当然つながってくると思うし、つなげなければいけないと思います。

したがって、事業者のほうはよくよく考えてもらって、ここで不合理に使ったりすると、その後業界全体にすごく迷惑をかけますよ、だから、よくよく考えて本当に需要開拓に役に立つようなものに使い、後から調べられても、確かにこれは需要開拓に使ったものとして非常に効率的だったといわれるようなものに厳選して使い、それで余ってしまったとすれば、一番最初の段階でよくわからなかったから間違って果敢にやって、すぐに下げたといっても、それは悪意をもってやったというふうには思わないので、むちゃに予算消化をしないように、来年度調べるときの帳尻を合わせるようにという行動が出ないことを強く願っております。

以上です。

○山内座長 そのほかにご発言ございますか。

それでは、時間の問題もありますのであれですけど、この問題については、今ご意見いただきましたので、そういったところも確認していただいて進めていただくということでお願いしたいと思います。ありがとうございました。

それでは、議事はこれで終了ということでよろしゅうございますか。

最後に、事務局からご連絡があればお願いいたします。

○恒藤ネットワーク事業監視課長 次回の日程につきましては、後ほどまたご連絡をさせていただきます。

また、本日の議事録につきまして、後ほどご連絡をさせていただきますので、ご確認のほどよろしくお願いいたします。

○山内座長 どうもありがとうございました。

それでは、これをもちまして第34回の料金審査専門会合を閉会とさせていただきます。ご協力をいただきまして、どうもありがとうございました。

—了—