

電力・ガス取引監視等委員会

第35回料金審査専門会合

1. 日時：平成31年1月15日（火）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、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

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

（説明者）

東北電力株式会社 取締役副社長 副社長執行役員 送配電カンパニー長 田苗 博

東京電力パワーグリッド株式会社 代表取締役社長 金子 禎則

東京電力ホールディングス株式会社 執行役員経営企画ユニット企画室長 永澤 昌

四国電力株式会社 常務取締役 送配電カンパニー社長横井 郁夫

九州電力株式会社 取締役 常務執行役員 送配電カンパニー社長 山崎 尚

東京ガス株式会社 常務執行役員 導管ネットワーク本部長 小宮山 忠

東邦ガス株式会社 取締役 常務執行役員 供給本部担当 伊藤 克彦

大阪ガス株式会社 取締役 常務執行役員 導管事業部長 近本 茂

○恒藤NW事業監視課長 では、定刻となりましたので、ただいまから、電力・ガス取引監視等委員会第35回料金審査専門会合を開催いたします。

本日は、ご多忙のところをご出席いただきまして、まことにありがとうございます。

本日、東條委員はご都合によりご欠席でございます。

本日の議題は、議題（1）「一般送配電事業者の収支状況等の事後評価について」、議題（2）「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。

議題（1）の説明者といたしまして、東北電力株式会社取締役副社長・送配電カンパニー長、田苗様。

- 田苗（東北電力株式会社） よろしくお願いいたします。
- 恒藤NW事業監視課長 東京電力パワーグリッド株式会社代表取締役社長、金子様。
- 金子（東京電力パワーグリッド株式会社） よろしくお願いいたします。
- 恒藤NW事業監視課長 東京電力ホールディングス株式会社出向役員、永澤様。
- 永澤（東京電力ホールディングス株式会社） よろしくお願いいたします。
- 恒藤NW事業監視課長 四国電力株式会社常務取締役・送配電カンパニー社長、横井様。
- 横井（四国電力株式会社） よろしくお願いいたします。
- 恒藤NW事業監視課長 九州電力株式会社取締役・送配電カンパニー社長、山崎様にお越しをいただいております。
- 山崎（九州電力株式会社） よろしくお願いいたします。
- 恒藤NW事業監視課長 なお、議題1の議論が終わったところで説明者の皆様には交代を予定してございます。

また、本日の議事の模様はインターネットで同時中継を行っております。

では、これより議事に入ります。

以降の議事進行は、山内座長、よろしくお願いいたします。

- 山内座長 承知いたしました。

それでは、議題（1）であります。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3に基づきまして事務局からご説明をお願いいたします。

- 日置NW事業制度企画室長 では、資料3「一般送配電事業者の収支状況等の事後評価」について説明をさせていただきます。

資料の3ページ目をご覧くださいませでしょうか。本日ご議論いただきたい内容についてでございます。

本日は、前回までの議論も踏まえつつ、4社による経営効率化などの取り組み状況についてヒアリングをお願いできればと思っております。この4社とは、先ほど紹介もありましたように、東北、東京、四国、九州の4社でございます。昨年度からの取り組みの進捗を中心に、確認、フォローアップをしていただければと思います。

4ページ目をご覧くださいませでしょうか。こちらはヒアリングのポイントということで、以前ご提示させていただいたものでございます。リード文の2つ目でございますが、今年の評価から廃炉等負担金を踏まえた評価を行うこととなっております。東電グルー

プ全体の収支状況や廃炉等負担金の額について、東電ホールディングスから説明がなされる予定となっております。

5ページ、6ページでございますが、こちらはこれまでいただいたご意見、ご指摘事項をまとめたものとなっております。本日も説明をされます送配電事業者の4社におかれましては、これらの指摘も踏まえてお願いできればと思います。

続きまして、7ページでございます。こちらは、前々回、10月の会合でご紹介いたしました廃炉等負担金を踏まえた事後評価の概要についてまとめたペーパーでございます。改めて紹介いたしますと、2年前の平成28年12月、東京電力はグループ全体を挙げて福島の廃炉の責任を果たしていくことが閣議決定されている次第でございます。

これを受けまして、送配電事業の合理化分を廃炉資金に充てるということで、廃炉等負担金を費用として扱うとの制度改正がなされております。

一方で、この廃炉の費用の捻出のために値下げの機会が損なわれないようにということでございまして、東京電力パワーグリッドにつきましては、本ページの下半分にご覧のように、他の電力会社よりも厳しい値下げ命令の判断基準が適用されております。

8ページでございます。こちらがその厳しい基準に照らした確認結果でございまして、この基準には今回抵触していなかったということでございます。

9ページ以降でございますが、各社の収支状況を横並びで眺めることができるようにということで準備させていただいたものでございます。29年度の収支につきましては、中部と九州を除きますと、左から2つ目の段の当期超過利潤はマイナスになっているという状況でございます。

11ページでございます。東京と九州につきましては、実績費用が想定原価を下回っているという状況となっておりますが、一方で、東北は想定原価よりも実績費用のほうが上回っているという形となっております。

12ページですが、費用についてより詳細にみたものでございます。人件費・委託費に关しましては、想定原価よりも実績費用が上回っている会社が多い中で、設備関連費に关しましては想定原価よりも実績費用のほうがおおむね下回っている状況です。そうした中で、東京、九州はさらに大きく下回っているということではございますが、一方で、東北に关しましては設備関連費が想定原価を上回っているという状況になってございます。

詳しくは、参考資料1としてご用意させていただいておりますが、本日は、こういった収支動向も念頭に入れた上でヒアリングをお願いできればと思います。詳しくは各社から

説明がなされるかと思えます。

続きまして、前回指摘事項への回答としまして2点ございます。

まずは、16ページまで飛んでいただけますでしょうか。前回、松村委員から、競争発注比率が低い事業者における随意契約の状況について確認をしてほしいというご指摘がございました。こちらを受けまして、随意契約に占めるグループ会社の発注割合を整理したものがこちらの資料の真ん中の表でございます。

配電部門における随意契約のうち、7～9割程度はグループ会社の発注になっているようでございます。

17ページ、18ページは、各社におけます随意契約の考え方を整理した内容となっております。各社分それぞれございますが、大きく要約いたしますと3つほどに分けられるかと思っております。

1つ目は既設の設備の修理等の対応。2つ目は緊急時の対応。3つ目は、特許もしくはその他の専門技術等の観点から対応可能な事業者が限られる場合でして、そうした場合は、競争発注ではなく随意契約にしているようでございます。

これに加えて、例えば、東電パワーグリッドのように機能分担子会社への発注に関しては、限定的に随意契約としていると。そのような例もあるようでございます。

以上が随意契約の状況でございました。

2点目、20ページ、21ページでございます。こちらは辰巳委員からのご指摘でございまして、送配電から小売事業者に対する通知が遅延した場合などについて、件数を教えてほしいということございました。資料上に件数を追記させていただいております。

22ページでございます。こちらは、前回、松村委員からのご指摘もございましたので、欧州の数値について、下位25%部分を追記したものを提出させていただいております。

最後に、ご報告でございますが、24ページ以降をご覧くださいませでしょうか。

こちらは資源エネルギー庁の審議会における議論の動向ということでございます。ネットワークコストの削減に向けた議論がなされているということございまして、その中で、仕様の統一化に関する今後の取り組みが示されております。

25ページでございます。こちらには、今後、仕様を統一化していく品目として3点、架空送電線、ガス遮断器、地中ケーブルが上げられております。

26ページでございますが、これらにつきまして、今年度中に仕様統一化に向けたロードマップを作成するという、そして、このロードマップの作成に際しましては、例えば、

調達コストの削減率といったベンチマークを設定することとなっております。

その内容の進捗につきましては、この資料の下段の青い部分に書いてありますが、来年度以降、料金審査専門会合で確認をしていくと。そのようなことが資源エネルギー庁の審議会で報告されているということでございます。

以上が事務局からの説明でございまして、本日は、今後の評価の方向性も視野に入れつつ、4社の取組状況について詳細にフォローアップ・確認をお願いできればと思いますし、また、よい取り組みの横展開につなげる良い機会にしていければと思います。

以上です。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、引き続き、事業者からの説明に移らせていただきたいと思います。

まずは、東北電力からご説明をよろしくお願いいたします。

○田苗（東北電力株式会社） 東北電力の田苗でございます。本日はこういったご説明の場を設けていただきまして、まことにありがとうございます。それでは、座らせていただきます。

本日は時間も限られているということでもありますので、昨年度からの変更点、前回会合でのご意見のあった点などを中心にご説明を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。2017年度の託送収支につきましては、当期純利益は23億円、超過欠損として165億円となっております。

4ページをごらんください。超過利潤の状況につきましては、369億円の累積欠損となりまして、一定水準額を下回っております。また、想定単価と実績単価の乖離率は5.57%となっております。

5ページをごらんください。ここでは欠損の発生要因を示しております。需要減少等により収入側で5億円減、人件費や固定資産除却費の増等によりまして、費用側で161億円増となりまして、合計で165億円の欠損が生じております。

6ページをごらんください。想定原価と実績費用の比較につきまして、人件費、委託費等では給料手当水準の差、退職給与金の数理計算上の差異償却額の増による差、設備関連費では固定資産除却費の増などにより、実績費用が想定原価を161億円上回りました。

7ページ、8ページに、個別科目ごとの比較結果を示しておりますが、説明は省略させていただきます。

9ページにお進みください。ここでは、2016年度と2017年度の実績費用の比較をしてご

ございます。費用合計では36億円増加する結果となっております。

10ページをごらんください。ここからは、経営効率化の取り組みのご紹介となります。送配電部門では、安定供給と効率化を中期経営方針の力点と位置づけておりまして、来年4月の法的分離を踏まえまして、昨年4月に送配電カンパニーを設置しております。送配電カンパニーでは、「安全確保・安定供給・経済性」、この3つの同時達成というものをミッションに掲げまして業務運営を進めているところでございます。

11ページをごらんください。経営効率化の検討体制といたしましては、全社大の効率化検討組織であります「経営効率化推進会議」のもと、調達価格低減等に向けた自律的な効率化推進というものを図っております。

なお、「調達改革委員会」におきましては、競争発注比率というものを管理指標に置きまして、目標立案及び毎年度の実績管理というものを行っているところであります。

12ページをごらんください。ここからは、昨年度、事後評価での他社様の効率化施策122のフォローについてご説明いたします。

昨年度、取り組み未実施ということで、バツという記載をした施策が14ほどありましたが、今年度、これらの当社への適用可能性を評価してございます。

13ページをごらんください。13ページと14ページが施策ごとの評価結果となっております。既に採用を決定したもの、今後の研究等で主に2019年度を目途に採用可否を判断するものが大半となっております。

14ページにお進みください。表のNo.8とNo.9、配電線へのアルミ電線採用について説明させていただきます。

これまで、当社の配電線には銅の電線を使用しておりましたが、一層の調達コスト低減、そして、災害時の早期復旧などを目指しまして、昨年度の事後評価以降、電線のアルミ化にかかわる検討を重ねてまいりました。その結果、19年度を目途に、アルミ電線を導入してまいりたいと考えてございます。この点、前回以降の大きな当社としての方針転換であったと認識してございます。

以降、17ページまでが個別事例の検討状況の紹介、20ページまでが新規効率化施策の紹介となりますが、個別の紹介は割愛させていただきます。

少し飛びますが、21ページにお進みください。ここから25ページまでは、仕様統一化にかかわる取り組み紹介となります。各ページは、これまでの取り組み、課題と今後の取り組み、取り組み検討の進捗状況の3項目で構成されておりますが、前者2つは昨年度紹介

の内容でございます。一番下の進捗状況が今年度以降の対応内容となります。いずれの設備におきましても、電力間で仕様統一に向けた検討を継続しつつ、並行して共同調達等の可能性も模索している状況にあります。

なお、前回会合で、オプションの仕様統一についてご意見がございました。その点、例えば、24ページの変圧器をごらんいただきたいと思います。変圧器の進捗状況に記載のとおり、ブッシングのうち、現在、規格化されていません種類、具体的にはポリマーブッシングなどについても、規格化に向けて検討を具体化させております。

26ページにお進みください。競争発注比率の実績推移でございます。2017年度、ネットワーク部門の比率は大きく向上しておりますが、これは配電部門の請負工事に競争化を導入したということが大きな要因と考えてございます。

これ以降、27ページにつきましては2017年度の競争発注実績の内訳、29ページまでは調達手法の事例紹介となっております。説明は省略させていただきますが、前回会合でのご意見にありました調達単価に関する2点について見解を述べさせていただきます。

1点目は調達単価の海外比較についてでございますが、本日の事務局資料にも記載がございましたとおり、国ごとに条件の違いがありまして、現時点で単価の違いの要因というものを明確には特定できておりません。ただし、当社としましては、国内価格が高い可能性があるということも踏まえまして、引き続き、調達価格の低減に努めてまいり所存であります。

2点目は、前回会合におきまして、重回帰分析の結果、当社の架空送電線の調達単価が相対的に高い可能性があるという指摘をされておりますが、これに関しましては、回線延長が短い、いわゆる短スパンの工事の割合が多く含まれていたということが要因ではないかと考えてございます。

続きまして、30ページにお進みください。ここからは、高経年化対策のご説明となります。

30ページは、計画のPDCAサイクルのご紹介でございます。

31ページ以降に、設備ごとの高経年化の更新物量を示しております。将来計画に関しましては、基本的に昨年度からの大きな変更は生じてございません。ただし、送電鉄塔のところに書いておりますが、東北地域におきましては、今後10年程度の間再生可能エネルギーの連系工事あるいは広域連系工事等の大きな工事の増加が予想されておりますので、いろいろな方法でこういった高経年化の更新物量というものを精査していく必要があると

考えておりました、その物量の低減を図っていくことが重要と考えてございます。

これに関連しまして、34ページをごらんいただきたいと思います。34ページは変圧器について記載をしております。下のグラフの右端をごらんください。変圧器の長期的な更新水準としまして、昨年度は年間32台の想定でありましたが、昨年以降、更新時期の目安を再評価いたしまして、この台数を25台程度まで低減をさせていただきます。

35ページをごらんください。やや詳しくご説明いたしますと、変圧器の更新時期につきましては、社内での近年の運用実態をもとに、変圧器内部の絶縁物の劣化について再評価を行いました結果、現行、50年程度を使用目安としておりましたものを、最大75年程度までは延伸できるのではと判断をいたしました。その結果、年間の取りかえ目安の台数が減ったものでございます。

37ページにお進みください。施工力確保についてでございますが、施工力確保というのは当社の大きな課題の一つと考えてございます。ここについては、当社としましても、工事業界のPRなども含めまして、一緒に考え、実施しているということを紹介したものでございます。

39ページにお進みください。最後になりますが、安定供給に向けた取り組みとしまして、大規模災害発生時における社内対応体制について紹介しております。当社は、東日本大震災の経験を踏まえまして、複合災害が発生した際に災害の内容に応じて統括者を分任させることで、的確・迅速な対応を図れるように今訓練等を積んでございます。

また、続く40ページでは、社外と連携した取り組みということで、自衛隊との協定締結、そして、自治体も含めました大規模災害の訓練の実施事例をご紹介します。こうした取り組みの継続によりまして、災害対応力の強化を図っていくことにしております。

私からの説明は以上となります。ありがとうございました。

○山内座長　　どうもありがとうございました。

それでは、引き続きまして、東京電力パワーグリッド及び東京電力ホールディングスからの説明をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

○金子（東京電力PG株式会社）　東京電力パワーグリッドの金子でございます。着座してご説明いたします。

早速でございますが、資料5—1に従いましてご説明させていただきます。

まずは、3ページをごらんください。2017年度の託送供給等収支につきましては、当期純利益が492億円、超過利潤は発生せず、19億円の欠損を計上してございます。

4ページをごらんください。左側の表にございますとおり、2017年度の累積超過利潤額は前年度の301億円に今年度の欠損19億円を加えまして、282億円となっております。いわゆるストック管理の上限、一定水準額751億円の範囲内におさまっているという状況でございます。

また、右の表をごらんください。想定単価と実績単価の乖離率につきましては、+2.37%という結果となっております。こちらも基準の-3%の範囲におさまっているという状況でございます。

続きまして、5ページをごらんください。水色とオレンジ色の図のとおり、欠損19億円の要因を収入面と費用面に分解してお示ししてございます。水色の収入面におきましては、お客様の電気のご使用量が減少したことにより、想定収入に比べて241億円の減少となった一方、オレンジ色の費用面では、人件費、委託費等、設備関連費をあわせて1,500億円程度のコスト削減を達成してございます。

一方、そのうち、収入減少影響を除く合理化分を原資といたしました廃炉等負担金を1,268億円計上したことなどから、想定費用から222億円の減少となっているという状況でございます。

その結果、差し引きにより19億円の欠損となっております。

続きます6～9ページまでは、これらの詳細な内容を示してございますが、説明は割愛させていただきます。

続きまして、10ページをごらんください。先ほど申し上げました1,268億円の廃炉等負担金につきましては、2017年度3月時点における収支見通しに基づいて算定をしておりますため、その後の需要変動、費用変動等に伴いまして、2017年度実績においては19億円の欠損となったものでございます。

続きまして、経営効率化の取り組みにつきましてご説明させていただきます。

11ページをごらんください。昨年、未実施でございました3項目、表の真ん中あたりにございますが、この項目につきましては、いずれも2017年度取り組み実施済みでございます。

11～14ページの経営効率化に向けた取り組み状況につきましては、弊社ホームページで昨年11月末に公表してございますので、ここでの説明は割愛させていただきます。

続きまして、15ページをごらんください。昨年度の事後評価でもご説明申し上げましたとおり、弊社におきましては、一昨年5月に認定をいただきました「新々・総合特別事業

計画」に従いまして、電力の安定供給の維持を大前提に、2025年度までに託送原価を世界水準まで低減させることを経営目標に掲げ、経営効率化に資するさまざまな取り組みを実施しているところでございます。

16～18ページにつきましては、主たる改善活動の詳細について、19～21ページにつきましては、その改善活動を通じて生み出されました経営効率化に向けた新たな取り組み事例を紹介してございますが、ここでの説明は割愛させていただきます。

23ページをごらんください。仕様統一に向けた取り組み状況につきましてご説明いたします。

先ほど東北電力様からご紹介いただいた部分と重複する部分がございますので、まず、当社固有の取り組みについてご説明いたします。

23ページ一番上の鉄塔でございますが、前回の事後評価におきまして、工事件名ごとに競争発注をしているというご指摘がございまして、早期のまとめ発注の実施が課題として上げられましたが、今回、2017年度よりは3ヵ年分の件名をまとめて発注することを実施してございます。

24ページをごらんください。鉄筋コンクリート柱につきましては、長尺のコンクリート柱を狭隘道路において運搬することがなかなか難しいという課題がございまして、分割柱の導入を進めてまいりました。その結果、従来型コンクリート柱の品目数を精査し、ラインナップを16品目から14品目に削減してございます。また、分割式複合柱を含めまして、他社の電力さん10社、もしくは複数の他電力会社さんと共同調達、仕様の統一、規格化という取り組みをスタートしてございます。

前回の会合におきまして、海外調達との単価の差についてご指摘をいただきました。その受け止めにつきまして幾つかお話を申し上げます。

まず、海外との比較におきましては、仕様環境、規制基準等の関係でいろいろな障害があることで、一律になかなか評価できないというのは、前回の会合におきまして事務局様からもご指摘いただいたとおりでございます。

一方、我々は海外での案件に取り組んでございますが、日本の製品をそのまま海外に持ち込むことでは、なかなか受注できないという状況がございまして、日本の製品が、その仕様の状況や、自然環境との条件はあるものの、このままではなかなか海外には、伍していけないという課題は認識してございます。

これまでも、東京電力パワーグリッドは、既に一部の品目につきまして海外の調達をし

てございます。具体的には、25億円程度の調達、全体の発注量の1.2%ではございますが、少しずつ海外の品目の調達に着手してございます。引き続き、さらなるコスト削減に向けまして、安価な資機材の有無、工法等を調査しながら、作業安全性、供給信頼度、法規制といった点を見極めた上で、さらなる海外の製品について調達を進めてまいりたいと考えてございます。

続きまして、25ページをごらんください。ここでは、競争発注に関する取り組みについてご説明させていただきます。

2017年度の競争発注比率は74%となっておりまして、2012年の料金査定時にお約束いたしました競争発注比率6割以上という全社大の目標について、引き続き達成をしております。なお、さらなる競争環境の構築に向けた取り組みにつきましても、次回の本会合におきまして詳しくご説明を差し上げる次第でございます。

26ページをごらんください。新規取引先の拡大状況でございますが、昨年度の新規取引先増加数は2014年度に比べまして98社、調達品単位での延べ増加数は334社となっております。実質的な競争環境の強化の実現ができていますものと考えてございます。

続きまして、27ページをごらんください。さらなるコスト削減に向けましては、調達改革の施策、いわゆる単価を落としていくという取り組みでございますが、メーカーと弊社で協働しながら生産性を上げ、原価改善の実現に向けて取り組んでございます。

具体的には、活動の目的を共有・合意いただけたメーカーさんと、具体的には、従来、メーカーの範疇ということで我々が入り込まなかった設計・製造工程といった上流工程、さらには、その先の外部調達先というところにも目を向けまして、市場の合理化、発注方法の見直しなど、いわゆるメーカーさんの単価を下げっていくための生産性向上に資するような取り組みがどこにあるのかを、メーカーさん・電力協働で探しながら単価減に努めてまいるということを着手してございます。

また、そういった活動を促すためのインセンティブでございますが、右に書いてございますとおり、協働原価の改善イメージ、いわゆるその取り組みによって下げられた単価のおおむね半分、最大半分をメーカーさんのほうにお渡しして、インセンティブを高めていくという考えでございます。この50%というのも、未来永劫というよりは、ある程度標準化が図れた段階では、電力側のコストダウンということで、PLのほうに反映するという仕組みを考えてございます。

29ページをごらんください。ここからは、高経年化対策についてご説明させていただきます。

ます。

昨年度の事後評価におきましても、下の図のとおり、私どもの最新の知見に基づく超長期計画のイメージをご説明差し上げました。昨年度との主な違いといたしましては、この1年間で過去の点検データの分析等を通じまして、対策時期の最適化を検討してまいりました。この結果、工事量のさらなる均平化を図ることが可能となりまして、工事量水準は昨年度の緑の破線から赤の実線にまで低減できたという見通しでございます。

今後、現状の工事量水準を上回るさらなるギャップの部分につきましては、研究開発をさらに進め、診断技術を高度化する、あるいは、先ほど申し上げましたとおり、メーカーと協働した調達改革を進めることで、数量、単価、両面から抑制してまいりたいと考えてございます。

30ページをごらんください。先ほど触れました緑の破線から赤い実線へと工事量を均平化するための取り組みについて、簡単にご説明いたします。

弊社では、過去の点検データや故障データ、さらには、フィールドから外れました撤去品を分解調査すること、さらには、材料の加速劣化試験等を通じまして、各設備のどの部位が、どういう要因によって劣化していくのか、ということを定量的に分析することによりまして、主要設備の劣化状況を精緻に予測すること、さらに、その設置されている環境を細分化することにより、対策時期の最適化に努めてございます。

ただ、現状、設備のフィールドデータが不足しているような機種もございますので、引き続きデータの蓄積、さらにはビッグデータ解析といったIT技術も活用しながら、さらなる更新計画の精緻化に努めてまいり所存でございます。

31～37ページにつきましては、設備、診断手法の詳細にかかわる内容となりますので、ここでの説明は割愛させていただきます。

最後に、安定供給についてご説明いたします。

39ページをごらんください。停電回数、停電時間につきましては、2010年度の東日本大震災の影響を除きますと、おおむね一定の水準を推移してございます。

40ページをごらんください。弊社では、社内における訓練・協議大会に加え、東京電力グループ大、行政などとも連携いたしました防災訓練への参加を通じまして、非常災害発生時の迅速・的確な復旧に努めてございます。

私からの説明は以上でございますが、続きまして、廃炉等負担金を踏まえた評価につきまして、東京電力ホールディングスの執行役、永澤のほうから補足説明をいたします。

○永澤（東京電力ホールディングス株式会社） それでは、私のほうからは、今ご説明のありました中で、廃炉等負担金につきまして、資料5—2を用いましてご説明させていただきます。

資料の3ページをごらんください。最初のリード文にありますとおり、2016年12月の閣議決定の基本指針におきまして、福島第一原子力発電所の廃炉を着実に実施すべく、当社グループの総力を挙げて責任を果たしていく必要があるとされました。

同指針に基づきまして、原子力損害賠償・廃炉等支援機構法の改正が行われまして廃炉等積立金制度が創設されました。廃炉に必要な資金を機構に積み立てるということになったわけでございます。

当社としましては、2017年度5月に大臣認定をいただきました「新々・総合特別事業計画」におきまして、廃炉の着実な実施に向け、グループ全体で総力を挙げて廃炉等積立金の原資を捻出すべく、送配電事業の合理化分につきましては、パワーグリッドからホールディングスへ廃炉に要する資金を廃炉等負担金として支払うこととしております。

もう少し具体的に申し上げますと、当社は既に会社を分割しておりますので、会社間で廃炉等負担金に関する契約を締結の上、2017年度につきましては、パワーグリッドからホールディングスへの支払い額として1,268億円の廃炉等負担金を計上しております。

具体的な金額の算定につきましては、次のスライドにてご説明いたします。

4ページでございますが、算定根拠にありますとおり、2017年度の廃炉等負担金1,268億円につきましては、契約締結時点での送配電事業の合理化分としまして、超過利潤見通し910億円に基づき算定をしております。その上で、実際にその分をパワーグリッドに負担してもらうか否かにつきましては、廃炉等積立金の積立額との比較や廃炉等負担金支払い後のパワーグリッドの利益水準等から、パワーグリッドの財務健全性を毀損しないこと、パワーグリッドの負担が過大でないことを確認した上で判断をしまして、ホールディングスからパワーグリッドに通知をしております。

なお、参考までに、5ページでございますが、福島第一原子力発電所の廃炉の進捗状況について申し上げます。

主な課題における至近の進捗状況につきましては、資料に記載のとおりではございますが、今後とも、政府の定めた中長期ロードマップに基づき、国内外の英知も結集していただきながら、安全・着実に廃炉を推進してまいります。

私からの説明は以上でございます。

○山内座長　　どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、四国電力から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。

○横井（四国電力）　　四国電力の横井でございます。本日は説明の時間をいただきまして、ありがとうございます。

それでは、早速でございますが、お手元の資料に沿ってご説明させていただきます。

資料の3ページをお開きください。初めに、託送供給等収支の状況についてご説明いたします。

4ページをごらんください。2017年度の送配電部門の当期損益は40億円の黒字、超過利潤は16億円の欠損となりました。

5ページをごらんください。2017年度の当期累積額につきましては、188億円の欠損となり、一定水準額である128億円を下回っております。想定単価と実績単価の乖離率については、気温補正前が6.24%、気温補正後が6.97%となっております。

6ページをごらんください。ここでは、2017年度の当期超過利潤の欠損額16億円について、収入、費用別に発生要因をご説明しております。

収入につきましては、節電の進展などによりまして、実績の販売電力量が9億kWhを下回ったことなどに伴い、16億円減少いたしました。一方、費用につきましては、料金原価の想定と同水準となっております。

7ページをごらんください。2017年度の送配電部門の実績費用につきましては、工事の厳選実施などによりまして、設備関連費が減少したものの、給与水準の差等による人件費、委託費等の増加によりまして、結果として想定原価と同水準となりました。

8～10ページにかけて、費用の詳細・差異を記載しておりますが、説明は省略させていただきます。

11ページをごらんください。ここからは、当社の経営効率化の実施状況につきましてご説明いたします。

12ページをごらんください。ここで当社の効率化に向けた社内体制をご紹介します。

13ページをごらんください。昨年度の事後評価で共有されました122項目の効率化事例につきまして、当時の実施状況は記載のとおりでございました。

14ページに、昨年度の事後評価において未実施・不採用・検討中等の取り組みを、「×」

とした項目について、直近の実施状況及び今後3年間の見通しを記載しております。

他社の効率化事例の取り組みにつきましては、次の15ページ以降でご紹介しておりますが、時間の都合上、説明は割愛させていただきます。

なお、耐塩コンクリート柱につきましては、少なくとも当社エリアにおいては定期点検の結果を踏まえて、塩害が原因で更新サイクルが短縮されている事象が顕在化されていないことから、採用を見送ることとしておりますが、他の施策は全て採用しました。

18ページをごらんください。ここからは、新規の効率化に資する取り組みなどをご紹介します。

ここでは、レトロフィット工法でございまして、2018年度より超高圧の「母線」保護リレー更新で採用いたしましたが、このたび保護対象が異なる超高圧の送電線保護リレー装置についても、現地調査や仕様検討の結果、同工法が適用できる見通しが得られましたので、2019年度以降、同工法を採用してさらなるコスト低減を図るものでございます。

19ページをごらんください。続いて、低圧新增設申し込みの契約受け付け、内線審査業務実施個所の集約化についてでございます。これまで、託送費用を低減していく観点から、当該業務実施個所の集約に向けた複数の施策を段階的に実施し、電気工事業者様の非来店化に向けた環境を整備してまいりました。

これら施策の定着が確認できましたことから、2019年3月より当該業務の実施個所を4ヵ所に集約し、組織のスリム化によるコスト低減及び専門知識を有する人材を拠点へ集中配置することによる業務処理の高度化・迅速化を図ることとしております。

20ページをごらんください。20～21ページでは、仕様統一化における課題及び取り組みの進捗状況について、代表的な設備ごとに記載をしております。

当社独自の取り組みといたしましては、コンクリート柱の足場ボルトの取り付け位置などにつきまして、NTTさんと仕様を統一いたしました。

22ページをごらんください。競争発注比率についてご説明いたします。

当社では、2013年9月に小売料金を値上げさせていただいた際に、全社の競争発注比率を2018年度までに30%まで引き上げることを目標に設定し、新規取引先の開拓と競争発注拡大に取り組んできました結果、送配電部門におきましては、2017年度時点で33%となっております。

一方で、工事のうち配電や変電の請負工事につきましては、高度な専門知識や技術力が求められるとともに、災害時において早期復旧を果たすため、迅速かつ的確に対応できる

工事体制や施工能力、安全管理能力も必要となりますが、これを持ち合わせる事業者が国内にグループ会社1社ずつしか存在しないことから、これまではこれらグループ会社と随意契約を行ってまいりました。この結果、当社の競争発注比率は低い水準でございました。

現在、2017年度に設定いたしました送配電部門の競争発注比率、すなわち、2021年度に70%の達成に向け、金額規模の大きい配電工事を中心に新規取引先の開拓などに取り組んでおりまして、2018年度の競争発注比率につきましては50%程度まで上昇することを見込んでおります。

なお、競争発注比率につきましては、社内管理指標として目標を設定し、その達成状況を管理しており、引き続き、さらなる競争化を進めることで今後も調達価格の低減に努めてまいります。

23ページをごらんください。続きまして、一括発注、共同調達の事例をご紹介します。

納入時期、納入場所が異なる同種製品をまとめて一括発注することや、他電力会社などと同種製品をまとめて共同調達することにより、ボリュームディスカウントを図っております。2018年度には新たにVCTについて他電力会社と仕様を合わせるとともに、メーカーに技術提案の募集をした上で、共同調達を実施しております。

なお、前回の会合で、調達価格の国際比較が議論となりましたので、当社の受けとめをコメントさせていただきます。

当社といたしましても、これまで競争発注比率の向上を初め、一括発注や共同調達の実施など調達価格の低減に向けた各種取り組みを実施してきたところではございますが、さらなる調達価格の低減に向け、海外調達も含めた調達の工夫や経営効率化の深掘りに取り組んでまいる所存でございます。

24ページをごらんください。次のページ以降で、適切なサービスレベルの確保に向けた取り組み状況についてご説明いたします。

25ページをごらんください。25ページと26ページでは、設備投資の考え方及び設備投資計画について記載しております。

当社では、現在も巡視点検の記録や劣化状況などをデータベース化し、これらのデータに基づき設備の更新計画や保全計画の策定を行っておりますが、さらなる効率化、精度向上を図るため、IoT技術やAIを活用した設備の劣化診断や巡視点検の自動化の導入に

向けた検討を実施しております。

27ページをごらんください。ここからは、当社の高経年化対策に係る設備更新計画について、代表的な設備ごとにご説明いたします。

まず、鉄塔につきましては、点検等により腐食劣化状況を確認の上、最適な時期に塗装や部材交換を行うことで機能維持を図っております。電線地上高が低く、線下状況の変化などにより保安の確保が困難となった一部の鉄塔につきましては、建てかえが必要となる場合がございますが、そうした建てかえ数量は今後もおおむね同水準で推移する見通しでございます。

なお、28ページ以降、設備の劣化、診断方法及び今後の課題をご紹介しますが、昨年度から基本的な考え方に変更はないことから、説明は省略させていただきます。

30ページをごらんください。送電用架空電線でございます。架空電線につきましては、点検等により余寿命を評価し、最適な時期に設備更新、すなわち電線張りかえを実施しております。余寿命評価結果を踏まえますと、張りかえ数量は当面もおおむね同水準で推移する見通しとなっております。

33ページをごらんください。送電用地中ケーブルでございます。地中ケーブルは劣化診断を実施し最適な時期に設備更新を実施しております。更新数量につきましては、至近年の劣化診断においてケーブルの劣化が確認され始めているため、今後の診断実施に伴い上積みされる見込みでございまして、増加傾向で推移すると考えております。

36ページをごらんください。変圧器でございます。変圧器につきましては、油中ガス分析などの結果をもとに更新計画を策定しております。これらの分析結果を踏まえますと、更新数量は至近年の実績とおおむね同水準で推移する見通しでございます。

39ページをごらんください。最後に、コンクリート柱でございます。コンクリート柱につきましては、定期的な点検により不良度合いを判定し、順次、設備更新を実施しております。更新数量につきましては、至近年の不良度合い等を踏まえて想定しておりますが、過去に導入した劣化しやすい柱の建てかえが進捗することにより、将来減少すると見込んでおります。

42ページをごらんください。続いて、安定供給の状況についてご説明いたします。

図のとおり、停電回数、停電時間は2014年度と17年度に増加しておりますが、これは台風などの影響によるものでございます。

43ページをごらんください。当社の安定供給に向けた取り組みについてご紹介いたしま

す。当社では、供給信頼度の維持・向上に向け、避雷設備の設置や鳥類の接触を防止する装置の設置、営巣シーズンに巡視の頻度をふやすなど、事故停電の減少に努めております。

また、大規模災害に備え、復旧訓練や自衛隊等との災害対策訓練を定期的を実施しております。加えて、2020年の送配電部門の分社後も、非常災害時には発電・小売部門と送配電部門が一体となって対応できる防災体制を堅持してまいります。

44ページをごらんください。最後に、施工力確保に向けた取り組みについてご紹介しております。

私からのご説明は以上となります。ありがとうございました。

○山内座長 どうもありがとうございました。

それでは、引き続きまして、九州電力からご説明をお願いします。よろしくお願いいたします。

○山崎（九州電力株式会社） 九州電力の山崎でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。座って説明させていただきます。

資料の3ページでございますが、まずは託送収支の算定結果につきまして3～9ページにまとめておりますので、簡単にご説明いたします。

2017年度につきましては、純利益は169億円、超過利潤は58億円となりました。超過利潤58億円につきましては、猛暑、厳寒の影響等による供給区域需要の増加や基本料金収入の増加による、収入増が主な要因でございます。

2017年度の実績費用につきましては、想定原価と比較して、人件費、委託費等は上回りましたが、修繕工事の繰り延べ及び各種効率化の取り組み等によりまして、設備関連費が下回り、合計では15億円下回っております。なお、2016年度に比較しますと、修繕工事の増により176億円上回っております。

資料を若干飛ばしまして、10ページをお開きいただきたいと思います。10ページからは、経営効率化に向けた取り組み状況と具体事例をご紹介させていただきます。

これまで全社で取り組んできた資機材調達効率化の推進体制に加えまして、2018年7月に効率化推進委員会を設置し、送配電カンパニー一体でのさらなる効率化の推進に取り組んでいます。効率化推進委員会の下に3つのワーキングを設置し、人員、設備の効率化、技術の高度化等の検討を進めております。

11ページをごらんください。昨年度の事後評価で共有された効率化122項目に関する弊社の取り組み状況をまとめております。取り組み内容を他電力へ確認した結果、評価が「△」

だった6項目のうち、5項目については弊社でも類似の取り組みを実施していることを確認いたしました。残り1項目の自動電圧調整器の仕様見直しにつきましては、新たな効率化施策として、2019年度の導入に向けて取り組んでおり、年間1,300万円程度の設備投資削減を見込んでおります。内容は12ページをご参照ください。

なお、評価が「×」の2項目については、現時点では採用を予定しておりません。その理由についてでございますが、鉄塔建て替え基数削減につきましては、バランス耐張装置採用も含めて検討しておりますが、高経年の低地上高鉄塔が多いということもございまして、鉄塔建て替えによる高鉄塔化による鉄塔基数の適正化に努めているということでございます。

それと、耐塩コンクリート柱の採用につきましては、限度見本等を活用した精度の高い巡視に加えまして、コンクリート柱のひび割れ、剥離に対する現地補修技術を確立していることによりまして、2項目については現時点では採用を考えておりません。

13ページをごらんください。ここからは、新規の効率化取り組みを3事例ご紹介します。

まずは、ドローンを活用した送電鉄塔点検の事例でございます。現在、管内の一部のエリアでは試行実施を行っており、本格運用後は年間6,000万程度の費用削減を見込んでおります。

14ページをごらんください。変電設備におけるポリマー製ブッシングの採用の事例でございます。これまでは磁器製のものを指定して発注しておりましたが、技術的評価が確立されたことから、2018年度よりポリマー製も採用可能として発注することとしております。この見直しにより、年間6,000万円程度の設備投資削減を見込んでおります。

15ページをごらんください。配電設備における22kVポリマーがいしの導入の事例でございます。2018年度に導入を予定しておりまして、年間1,500万円程度の設備投資の削減を見込んでおります。

16、17ページをごらんください。仕様の統一化に向けた取り組みについてご説明いたします。

これまでの会社様の説明と同様に、5品目とも10社で仕様統一に向けた検討を進めております。また、送電ケーブルと変圧器の構成部品、材料につきましては、近隣他社とも協議を行い、仕様統一の可否を検討しております。

具体的には、温暖な地域においては電力ケーブルの蟻の侵蝕被害が顕在化してござい

て、防蟻層つき電力ケーブルの仕様統一に向けた検討などを実施しております。

なお、仕様統一に向けては、メーカーと協議を行い、コスト低減効果を見極めながら実施してまいりたいと考えております。

18ページをごらんください。競争発注比率についてご説明いたします。

2013年度以降、競争発注比率はおおむね拡大してきております。2017年度は37%となりました。2019年度までに60%以上とする目標達成に向けて、発注規模の大きな配電委託工事の競争拡大を進めるなど、引き続き、安定調達や工事力確保等にも配慮しながら、競争発注の拡大に取り組んでまいりたいと考えております。

発注時点の個々の状況に応じてさまざまな調達の工夫をすることで資機材調達コストの低減に取り組んでおり、次ページ以降で具体的な内容についてご紹介いたします。

19ページをごらんください。安定調達とコスト低減の両立を図るべく、多様な発注方式の適用に関するガイドラインを制定しております。概要を表にまとめてございます。このうち、競争原理の活用事例を20ページで、スケールメリットの追求事例を21ページでご紹介いたします。

20ページをごらんください。競争原理の活用事例でございます。この事例は、安定調達の観点からお取引先3社へ年間発注予定数量を提示した上で競争見積もりを行い、順位に応じてシェアを配分する方式でございます。従来は発注数量が予定から変更となった場合、3社全ての受注数量を変動いたしました。一方、見直し後は、発注数量が予定から変動となった場合でも、一番札のお取引先の数量は確約し、残り2社の数量のみを変動します。このため、お取引先にとっては一番札を獲得するインセンティブが働くこととなります。この見直しにより、本事例においては前年度単価から約11%の低減が実現しております。

21ページをごらんください。スケールメリットの追求としての共同調達の事例でございます。昨年度の事後評価でご紹介いたしましたが、2017年度には遮断器、2018年度には計器用変成器を対象に加えており、今後も新たな品目への拡大に向けて引き続き取り組んでまいります。

なお、事務局より紹介のありました前回会合の資料におけます調達単価の国際比較でございますが、日本の送電線や鉄塔コストが海外よりも高い可能性があること、これを改めて認識したところでございます。弊社としましては、送配電コストの削減にさらに積極的に取り組む所存でございます。

22ページをごらんください。設備高経年化対策についてご説明いたします。昨年度のご

説明から考え方に変更はございませんが、高経年設備につきましては最新の技術的知見や過去の不具合実績等に基づき、設備の劣化状況を見極めながら更新を実施しております。具体計画の策定に当たりましては、設備の劣化状況、事故時の影響、施工力等に加え社外要請工事や再エネ等の電源接続工事との対策優先順位を総合的に勘案し、効率的かつ合理的な計画の策定に努めております。

23ページをごらんください。弊社におきましては、中期事業計画において今後5年の設備更新計画を策定しており、毎年、見直しを行っております。2017年度はおおむね計画どおりの更新を行い、今後5カ年の平均値に大きな変更はございません。弊社としましては、今後の高経年設備の物量ピークに対し費用や施工力の課題があることから、これまで以上の効率化、省力化の取り組みや、施工力強化に向けた取り組みが必要と認識しております。

このため、AI等を活用し、設備更新時期の延伸・最適化を図るなど、アセットマネジメントに取り組むとともに、画像解析やウェアラブルカメラ等の新技術を活用した設備保全の高度化、効率化や、施工力強化について取り組んでおります。

具体的な取り組み内容を24～27ページに、各設備の更新実績・計画を28～32ページに記載しておりますが、詳細説明は省略させていただきます。

33ページをごらんください。安定供給の状況についてご説明いたします。至近年は停電時間の回数が増減しておりますが、これは台風や地震等の大規模災害の影響によるものでございます。これら停電時間や回数、そして、先ほどご説明した競争発注比率につきましては、経営管理指標として目標を設定し、その達成状況を管理しております。

34、35ページに、災害時に備えた取り組み状況をまとめておりますので、ご参照いただければと思います。

私からの説明は以上でございます。どうもありがとうございました。

○山内座長 どうもありがとうございました。

それでは、説明は全て終わりましたので、質疑に移りたいと思います。

事務局の説明及び事業者からの説明について、委員の皆さんから自由にご質問あるいはご発言いただきたいと思っております。

例によって、お手数ですが、発言を希望される方はネームプレートを縦置きに立てていただけるようお願いいたします。

では、河野オブザーバー、どうぞ。

○河野オブザーバー　ご説明、ありがとうございます。恐らく専門的知識が全くない、一方、間違いなく託送料金を払わなければ電気の供給を受けられない消費者から、最初に質問させていただきたいと思います。

最初に、本日は4社の皆さんからご説明をいただいたわけですが、各社によって効率化への意気込みといたしましうか、本気度が非常に感じられるところと、余り感じられないといたしましうか、いわれたから頑張っているよという形で、温度差があるなど感じたところです。

東京電力パワーグリッドさんは、もうこれは仕方がないといたしましうか、当然のことながら廃炉費用を捻出しなければいけないということなので、東京電力パワーグリッドさんの努力というのは必然であると受止めます。

ただ、その必然から生み出された900億円の廃炉費用に相当されるものに、プラスアルファで効率化を進めていらっしゃるわけですが、では、他社さんはそのぐらいの意気込みで本来ならばやれることがあるはずなのに、やれているのかどうかという、そのあたりを非常に興味・関心をもって伺っていたのですが、そこがちょっと弱かったのではないかなという感じがしました。

東京電力パワーグリッドさんのことで申し上げますと、前回、私は、それぞれの電力会社さんの取り組みがホームページ上ではなかなか発見しにくいと、IR情報を深掘りすれば出てくるのだけれども、一般消費者にはわかりにくいということをお伝えしました。今回、東京電力パワーグリッドさんのホームページには、「託送原価の削減」というタイトルで、私にも、ああ、こういうことをやって、こういう努力をしているのだなという、わかりやすいホームページ上の情報の記載がございまして、他社さんにおいても、そういうようにズバリ切り込んで託送原価の削減という形で何をされているのか、トータルで効率化に取り組んでいるというよりは、そういう形で一般広報をしていただければありがたいかなと感じたところです。

それで、幾つか各社さんに質問したいと思うのですが、先生、よろしいですか。

○山内座長　はい、結構ですよ。

○河野オブザーバー　ありがとうございます。1点目は競争発注比率の件ですが、競争発注比率が高ければいいということではないというのは私も理解しているところでございますが、例えば、四国電力さんのご説明で、本年度は30数%であったと。そして、3年後には70%への引き上げという目標を今回も掲げているわけですが、その

ための具体的な方策のご説明がちょっと足りなかったのではないかなという感じがいたしました。

特に、最初に事務局さんから説明いただいたように、四国電力さんはグループ会社への随意契約が非常に多い、それから、競争発注においてもグループ会社への発注が結構あると。それから、先ほどのご説明では、四国県内に工事を請け負ってくださる業者さんが1社しかいないということでしたが、工事を請け負う業者さんは何も四国に限らず、橋でつながっている中国地方ですとか関西ですとか、業者さんは幾らでもいると思うのですが、そういったところも含めて、70%達成のために具体的にどんなことをされるのか、詳細を教えてくださいたいというのが1点目です。

それから、2点目は、先ほど効率化への本気度ということを申し上げましたが、設備投資計画で、東京電力さんは10年の計画があり、かつ、それは数量だけではなく、工事の施工等も加味した無理のない計画になっているというご説明だったと思います。

そのほかの3社におかれましては、例えば、九州電力さんは5年の計画、東北電力さんと四国電力さんは3年の見通しでご説明いただきましたが、数量的見通しは示されているものの、皆さんが不安に思っている施工の確保も含めて、こういった設備投資の計画というのは、実際は実効性も含めて計画はできていないといけないのではないかなと素人ながら考えると、工事を実際にやってくださる方の確保も含めたトータルでの計画はもっているのかどうかということをお伺いしたいと思います。

それから、調達の具体的な中身として、平成30年度、今年度、電力設備の主要調達計画というのが各社さんのホームページに公表されておりました。例えば、先ほど、東京電力パワーグリッドさんは3年まとめて将来的な見通しも含めて公表しているというお話でしたけれども、九州電力さんのホームページを拝見すると、個々の事業ごとにすごく詳細な形で納期ですとか調達の状況が公表されておまして、数量的には非常に小規模のものもありまして、これをそれぞれやると非常に不効率ではないかと感じたところでもありますけれども、そのあたりの調達計画の公表する際の何らかのガイドラインというか、方針をもっていらっしゃるのでしょうか。

それから、納期の最終期限が2020年を超えるようなものまで幅広く提案されておりましたが、例えば、先ほど各種設備、技術的に最新・最適なものを導入していくというようなご説明もあったわけですが、最新の設備に変えていくということも含めて、今の公表

されている調達計画には書き込まれているのか。そうでなければ、一覧表の修正はどのようなときに行っていらっしゃるのか。今後、皆さんで取り組まれていく共通の連携の技術の導入に関して、調達をどう考えていらっしゃるのかを教えてくださいました。

最後になりますが、さまざまな施策として高経年化で計画的に対策をとってくださっていて、設備や部品等は変えていらっしゃるわけですが、そういった取りかえた設備や部品の取り扱い、廃棄について、例えば、完全に廃棄してそれをコストにしているのか、それとも、使えるものはリサイクルとして使っていらっしゃるのか。そのあたり、取りかえたものの扱いに関して、何か方向性を決めていらっしゃる会社さんがあれば、教えてくださいました。

済みません、たくさんですけれども、以上です。

○山内座長 時間の関係があるので、少しまとめて回答をしていただこうと思います。それで、確認ですけれども、3番目のご質問は九州電力についてですか。それとも、ほかの3社についてでしょうか。

○河野オブザーバー もしコメントをいただければ、10社さんで144の新しい取り組み等が提案されていますが、それまで取り組まれていなかったものを取り入れることになったときに、現在公表されている調達計画の中にそれが反映されているのかどうか。もし修正するとすれば、どういうタイミングで修正するのかどうかということで、コメントがあればお聞きしたいと思います。

○山内座長 どの社でもいいので、コメントがあればということですね。

○河野オブザーバー はい、お願いします。

○山内座長 では、梶川委員、どうぞ。

○梶川委員 今の河野オブザーバーのご質問とほぼ完全に重複しているのですけれども、追加的に、四国さんと九州さんの競争発注比率のお話で、質問したい内容は同じなのですが、その際に、四国さんと九州さんはこの3年ぐらいは余り比率が変わられていなくて、何年か目標年度に向かってかなり大幅な変更が行われるということなので、ご質問は、詳細にということだったのですけれども、この3年間などをみて、環境の変化が何かあってそういった改善がなされるのか、逆に、この3年間できなかったものがどうしてできるのかということについて、もしご回答の中で入れていただければということでございます。

それから、東北さんのほうは50というのは、前につくられた目標なのではないかと思うので、その後、きょうからの先に向かって何か目標をおつくりになっているなら、その数

字を少し教えていただければと思います。

○山内座長　ありがとうございます。

ほかにいらっしゃいますか。

では、松村委員、どうぞ。

○松村委員　まず、事務局資料のスライド16のところですが、私のコメントに対応してということだと説明を受けたのですけれども、私の意図とは若干違う見せ方なのかもしれないと思っています。

いったのは、競争発注比率が低いところに関して、随意契約が多くあるということだから、その随意契約ってどうなっていますか、関連のあるところに出していますかということで、その数字は出ているということなのですけれども、その意図は、競争発注比率が高いところというのは残ったところもある意味でグループ会社でないところが落札しているはずだとか、あるいは、残ったわずかな随意契約のところはグループ外のところに出しているはずだとかと、そういう予測に基づいていったのではなく、逆でした、競争発注比率が非常に高いところというのは、それでも出せないところというのがわずかに残って、そのわずかに残ったところは本当にいろいろな技術的な制約などでもグループ会社にしか出せないとか、そういうこともあり得るので、そういうところは高いということもあり得るし、別のストーリーで低いということもあり得るし、いろいろなことがあり得るのだけれども、競争発注比率が非常に低いところで、なおかつ、随意契約がグループ会社ばかりだということだとすると、これはグループ会社を守るために随意契約しているんじゃないのと勘ぐられてもしょうがないでしょうということで、そこが高くないかどうかを確認してもらったということです。低いところ、参考のところの東京電力と比べるとか、そういう発想はもちろん全くなかったというわけです。

次に、全ての会社とはいわないけれども、相当に高い比率というのが現に出てきていて、これに関しては、そう勘ぐられてもしょうがない。つまり、競争発注にできるところを競争発注しているのではなくて、競争発注にしてもグループ会社がちゃんと受注してくれるようなところだけまず最初に競争発注にして、そうでないところは随意契約にしておいて、競争発注に切りかえてもグループ会社が受注できる体制が整ってきたら徐々に競争発注にしていきます、などというようなことをしているのではないか。

もちろん、これだけみてそんなことを決めつけるなんていうことは物すごく乱暴な話ですが、これだけ高いグループ会社への発注比率というものをみれば、そういうことをして

いるんじゃないのと疑われることがあったとしても、当然だと。したがって、説明のハードルは相当に上がってとっていただきたい。つまり、本当に変なことをしてないということをいうためには、きょう伺ったような説明などでは、私は到底足りないのではないかと思います。

しかし、かといって、きょう、例えば四国電力さんがお示しになったのは、かなり近い将来、3年後というようなところで、30%台から70%台まで上げるというようなことをおっしゃっているということなわけで、競争発注比率が低いということをいつまでも続けるわけではないということを力強くいつていただいたということなので、グループ会社にけしからんとかという前に、そこがかなり上がってきて、合理的な水準になるということのほうが先だと思いますから、これ以上はいわないのですが、しかし、そういう疑いの目でみられたとしても、この数字をみれば、やむを得ないところだと。だから、説明の責任は上がったということはぜひ理解していただきたい。

次に、東北電力さんのプレゼンで、架空送電線が他社に比べて高いのに関してはこういう理由がある可能性があるということを指摘していただいた。その説明は一旦受け入れます。確かにいろいろなことのコントロールが十分されていないということはそのとおりなので、これからもブラッシュアップしていくというときに、これに限らずまたお知恵をちょうだいするというか、より正確な評価ができるようにいろいろなことを教えていただくということは重要なことだと思います。

一方で、また、その説明はもっともな可能性はあるけれども、十分納得はしていません。納得していないというのは、こんなところでいってもしょうがないのかもしれませんが、昨年、関西電力さんが配電線の銅線からアルミ線に変えたということを説明したときに、最初は、従来に比べて大幅にコストが下がりましたという説明だった。それに対して、従来のコストがばかみたいに高過ぎて、普通になったということなのか、従来が普通のコストで、それから大幅にコストが下がって優等生になったということなのか。それで大分意味が違うので、その点について質問したところ、いろいろな要因をコントロールして別の数値を出してくださったわけですね。

別の数値を出してくださったら、もともとの水準というのはそんなに高くなかったというのをいつていただいた。それはある要因をコントロールしたからということなのですが。それは結果的には大幅にコストが下がったという説明とバッティングしてしまったということで、最終的にそれは撤回されたわけですね。

何がしたいのかということ、全く異なる矛盾したことだって、自分たちに都合のいいデータだけということをするれば、幾らでも説明できてしまうということをおの事例で私たちは学んだということなので、その特定の一つの要因で説明できますというのは必ずしも受け入れられるとは限らない。

それは都合のいいところだけいっているんじゃないのというのに関しては、そういうことをある意味で疑念を完全に払しょくするためには、データを公開するということをし、多くの人がそれをみる、解析するということをすれば、かなりの程度払しょくできるのではないかということは、昨年も指摘したのですが、それに関してはゼロ回答で、ゼロ回答に関しても経営情報とかということがあるので、とても難しいという事務局の判断でもあるので、これは事業者の責任ではないと思いますが、そういう状況下でできることはとても限られているということで、部分的な説明だけで納得するかどうかというのは、全く別問題だということをお十分考えていただきたい。

その点で、東北電力さんがその前に少しおっしゃった、国際的に比べるとコストが高いというのは、データがそろっていないわけですから、断言はしないけれども、可能性があるということは認識した上で、「これからも一層コスト削減に努力します」ということをおお願いした。これは東北電力さんだけではなくて、四国電力さんも九州電力さんもおお願いしたと思っています。

それは違う理由というのをいろいろ考えて説明していくということよりも、コストを十分下げて、日本は地震があるのだ、台風があるのだ、だからこれくらいのコスト差は仕方がないのだというぐらいのところまで下げることがより生産的であって、理由をいろいろ無理くり説明するというところに人的な資源を投入するのではなくて、コストを下げるための工夫というものを考えるということのほうがはるかに建設的であると。

それで、実際にコスト差があつてやむを得ない部分があるというのを調べるというのは、そのためにどこの部分はやむを得ないのかというのを発見し、コストを下げるというヒントをもらうためにそういうことを調べるということは意味があるのかもしれないのだけれども、今回の東北電力さんのように、コストを下げるために頑張っていきますということのほうがはるかに生産的だと思いますので、それは受け入れます。

しかし、それは実際にコストが大幅に下がってくるということをおみて、確かにもう遜色ないという水準自体が本当に収れんするというのは難しいと思いますが、かなりの程度説明できるところまで下がってきたのではないかということをおまで、近い将来、下がって

れるということをととても期待しているということとのセット。

そういうコスト削減が行われている限りにおいて、これ以上文句をいうことはないかとは思いますが、そこが停滞する、あるいは、実際にはほとんどコストが下がらないということになったとすれば、また再び将来いなければいけないということもあるかと思いません。

それから、四国電力さんで、先ほど河野オブザーバーからもご指摘があったのですが、例えば、四国の中でできる事業者という発想というのは、本当に安定供給上も正しいのかどうかというのは、私は相当に疑問に思っています。荒唐無稽なことをいうかもしれませんが、工事というのが、四国の事業者が大半やるのだけれども、例えば、中国地方の事業者も近畿地方の事業者も実際に参入していて工事に携わっているという状況で、あるいは、そこから調達するという状況で、もちろん逆に四国から出ていくということもあるのだろうと思います。

そういう状況と、四国だけでやっているという状況で、後者のほうが本当に安定供給上安心なのかというのは、私は相当疑問に思っていて、四国が集中豪雨に襲われて、その結果として大量の工事が出てきたというときに、他地域から、工事の経験がある事業者に応援にスムーズに入ってもらえば、それは電力事業者という意味ではなくて、個人事業者などもスムーズに入ってもらえるという状況のほうが、むしろ安定供給に資するということだっているんじゃないのということは考えていただいて、域内で全部確保しないと、安定供給上不安だという、その発想からはやはり抜け出すべきなのではないかと思いません。

工事事業者が自然体だって、四国から1社もいなくなるというようなことは、普通、常識的に考えても絶対ないと思いませんし、それが合理的だとはいわないけれども、四国内にはほかにはいないから、だからできませんという発想というのは、もうそろそろ卒業すべきではないかと思いません。

以上です。

○山内座長　　あと3人の方から挙がっていますが、質問がたくさん出ましたので、この辺で一旦切りたいと思います。

まず、河野オブザーバーからの質問で、競争発注比率の問題ですが、これは梶川さんとも絡んでいて、河野さんは四国電力だったのですが、九州や東北についてもそれは関係してくるということで。それが1つです。

それから、河野オブザーバーから設備投資計画の実効性について、どうなのかというこ

と。それから、調達計画の公表ガイドライン内容について。これも3社について、何かコメントがあれば。

それから、廃棄部品等の取り扱いについて。これも何かコメントがあればということです。

それから、松村委員については、事務局資料の16ページ、これも競争発注比率の問題で、このそもそもの質問の意図は既にご説明になったので、何か事務局でコメントがあればということです。

それから、これに関連して、随契が高い会社の関係についてもありました。これもコメントがあればということです。

それから、3番目と4番目は、東北電力と四国電力にコメントがありましたけれども、これも各社から何かお答えがあればということでよろしいでしょうか。

では、まずは、四国電力からお願いします。

○横井（四国電力株式会社） 四国でございます。お答えいたします。

競争発注比率が、私どもも驚くぐらいのことでございまして、現在、競争発注比率を上げるべく努力しております。なぜいきなり70%になるのだというご質問がありましたけれども、何をやるのかというと、やれることは何でもやるというのが答えなのですが、何がその原因になるかといいますと、東北電力さんの例でもございましたけれども、送配電部門の全体の契約金額のうち、約半分を占めます配電の工事を既に実施しています材料の競争拡大に加えまして、これまで工事の部分の競争化を図りつつあります。それで30年度上期には50%程度まで達するのではないかと考えております。

これにつきましては、まず、四国内外の業者さんに対して積極的に当社の入札に入ってもらいたいということを申し上げまして、その受注意欲のある新規取引先候補に対しましては、試行的に特命で工事を施工させるといったことまでしまして、技術力、施工能力等の確認を行っております。それで競争化を実現させたものでございます。

なお、四国外の工事会社さんも必要だと私どもも考えております。四国内だけの工事会社さんで全てを賄うとは思っておりません。それで、四国外の工事会社さんにも参加いただいております。ただ、なかなか入っていただけないので、なぜかという聞き取りも行っております。四国外の工事会社さんからは、四国へ作業員を派遣することや、緊急時の対応のための常駐させることなどの困難さをお聞きしておりまして、それに対して我々も何かお手伝いできること、もしくは競争化の実現に向けてさらに競争を活性化させる方策に

ついて検討してまいりたいと思っております。

競争発注については、以上でよろしいでしょうか。

○山内座長 ありがとうございます。

競争発注については、九州電力と東北電力についてもコメントを求められておりますが。

○田苗（東北電力株式会社） 東北電力でございます。東北の場合は、目標50%ということでしたが、前倒しで達成しております、この50%で終わりだとは思っておりません、この先については現在検討を進めておりまして、なるべく高めるように考えてまいりたいと思っております。

以上です。

○山内座長 九州電力、何かありますか。

○山崎（九州電力株式会社） 当社につきましては、説明資料にもありますように、2019年度、60%を目標としております。それに比べまして、至近年が40%程度ということですが、これは50万ボルトの送電線、競争でやっておりましたこの工事量が減ってきたということもございまして、40%でございますけれども、来年度からは配電を競争発注するということで、この60%を超えるのではないかと考えております。さらなる高みを目指して頑張りたいと考えております。

○山内座長 ありがとうございます。

競争発注比率は事務局にもコメントを求められていますが。

○日置NW事業制度企画室長 特段、コメントはございませんが、随意契約理由というものをしっかり聞いていてということが大事だと思っております。

○山内座長 ありがとうございます。

それでは、河野オブザーバーの2つ目の設備投資の計画の実効性について、3社の中でどなたかコメントはありますか。

○田苗（東北電力株式会社） では、東北電力から。まず、効率化への意気込みについてですが、当社の場合はまだ1社でありまして、効率化というのは全社全体でしか把握できていなくて、適切にネットワーク部門がどうだというのはないのですが、現在の原価に織り込んでお約束している効率化が1,140億円ほどありますけれども、2017年度の実績でいいますと、それを350億円ぐらい上回った効率化、深掘り出来ております。そういったことで大枠考えていただければなと思っております。

それから、河野さんから前にご指摘があったので、当社ホームページにも送配電部門の

収支とか経営効率化の取り組みがわかるような表記をさせていただいてございます。

それから、調達ガイドラインに関しましては、いろいろな効率化施策を織り込んだ形で調達のほうに載せているということで、ガイドラインなり調達方針そのものに今後の取り組み方とか方針などを書いているわけではございません。検討した結果を載せているというふうにご認識いただければと思います。

以上です。

○山内座長　　ありがとうございました。

今、河野委員の3番目と4番目についてコメントをいただきましたが、ほかの電力会社から何かコメントはございますか。

九州電力さん、どうぞ。

○山崎（九州電力株式会社）　　施工力との関係で申しますと、当社は5ヵ年計画を立てておりますけれども、5ヵ年につきましては、施工力も含めまして、確実に実施できるということを確認して計画としております。

さらに、高経年化のほうでさらなる10ヵ年の計画を立てておるのですが、こちらにつきましては、各施工業者とか請け負っていただく方も含めまして、その程度のものができるかどうかというものは今検討している状況にございます。

以上でございます。

○山内座長　　四国電力、どうぞ。

○横井（四国電力株式会社）　　10ヵ年計画というものは、確かに詳細な計画はございませんけれども、物量把握という意味では10ヵ年把握しておりまして、それを施工できる工事業者さんがいらっしゃるか否かということもある程度チェックはしております。

あとは、調達公表基準で、一定金額以上の案件を対象には公表しております。期間は、先行きおおよそ1～2年としております。

以上でございます。

○山内座長　　1点だけ、廃棄部品等の取り扱いについてというのは、どなたかコメントはございますか。

○田苗（東北電力株式会社）　　当社の場合は、先ほどのご説明にも含んでいたのですが、配電線は基本的に銅線を使っておりますので、これをアルミ化にしようという検討はしておりますけれども、現状において、銅線は銅の価値そのものが非常に高いものですから、ほぼ全ての銅線はリサイクルで、被覆をはがして中身だけを取り出して再利用するという

ことに努めております。

また、当社の今回の資料の18ページにあるのですが、配電設備の自動電圧調整装置につきましても、古いものを改造してまた新たなものとしてリユースをするといった取り組みもやっておりますので、資源の有効活用という意味から、使えるものは基本的にリサイクルをするということで考えてございます。

以上です。

○山内座長 四国電力、どうぞ。

○横井（四国電力株式会社） 四国でございます。今の東北さんと全く同じといえばそうなのですが、使えるものは全て使うというのがモットーでございまして、使えないものも、結果的にはくず鉄なり銅くずでまた再利用というようになっております。

以上でございます。

○山内座長 九州電力、どうぞ。

○山崎（九州電力株式会社） 当社も同様でございまして、リサイクルできるものはリサイクルすると。例えば物でいいますと、アルミ電線などはリサイクルいたしますし、細かい話になりますと、保護装置の基盤であるとか、そういう修理に使えるようなものは、抜き出して保存しておくとか、そういうことをやっております。

○山内座長 ありがとうございます。

あと3名、札が立っていますので。まずは、辰巳委員から、どうぞ。

○辰巳委員 ありがとうございます。まず、東京電力さんの話ですが、廃炉等負担金のご説明をご丁寧にありがとうございます。ただ、私たちからすれば、この負担金というものがもしなければ、値下げが可能であったようなぐらいの数値を上げておられるのかなと思って、残念だなと思っておりますが、今後ともぜひよろしくお願いしたいと思います。

それで、東京電力さんのお話の中に、発注する製品の開発に関しても、メーカーさんと共同でやっていっていい効果を出しているというご説明がありました。それはとてもいいやり方だと思っておりますが、その事業者をどのように選んでいらっしゃるのかなというのが少し気にかかりまして、さらにもしご説明をいただければと思いました。これはすばらしい取り組みであると思っておりますので、今回の私たちの総意であった横展開というお話にもつながるかと思っておりますので、そのあたりのご説明をもう少し詳しくいただければと思います。

それから、競争発注比率のお話ですけれども、四国さんは先ほどご説明いただいて、2021

年には70%という数値を達成するというお話ではあったのですが、きょういただいた資料の中にそれはぜひ説明していただくべきで、あれをみたときに非常に違和感を感じて、どうするのだろうと思いました。口頭でご説明いただいたからもうそれでいいと考えるのかどうかということなのですが、口頭での説明はさらに補足というレベルで、ぱっとみた感じで私たちが違和感を抱かないように、ぜひ丁寧に書いての説明をお願いしたいなと思いました。

それから、今回のお話の対象とはちょっと違うのかもしれないのですが、人件費について東京電力さんは書いてありませんでしたけれども、残り3社は、人件費が上がったということを、費用が増だというお話の中で、単語が共通していて、「給与手当水準の差」というだけ書いてあるんですね。これも私たちがあれを読んだときに、一体どういうことなのだろうなということの理解ができないんですね、「給与水準の差」という単語が。ですから、そのあたりももう少し具体的にご説明いただきたいと思いました。

つまり、みる人に対してわかっていただくという資料であってほしいなと思いました。さっきの四国さんのお話も含めてですけれども。

以上です。よろしく申し上げます。

○山内座長 ありがとうございます。

2番目と3番目はコメントでいいですか。

○辰巳委員 はい。

○山内座長 では、華表委員、どうぞ。

○華表委員 できるだけ簡潔にお伝えします。まず、競争発注比率については、高ければ高いほどいいわけではないとした上で、一方で、数字を追うことは重要だと思いますので、まだ低い事業者さんについては目標に向かって高めていくべきだと思います。

それに向けて、事務局資料の3で、16、18ページあたりですけれども、競争発注ができていない理由をまとめてくださっていると思うのですが、この理由については、同様の理由ということは、競争発注比率が既に高い事業者さんについても同じことは発生した中で、これまで高めてきているということだと思いますので、そのあたり、各事業者間でできる限り共有されながら各社の比率を高めていくということが必要なのではないかなと思います。

一方、これが高まってきたときにどうしていくかということ、今回、事例としてVE提案という形で、例えば東電さんの27ページの資料にありますけれども、調達先とウィン・ウ

インの関係を築いていくという話も出てきていますので、こういったところの効果もみていく必要があるのかなと思います。

仕様統一化については、取り組みが電事連大に広がってきているというご報告があったと思いますので、こちらについてはぜひこのように推進していく必要があるのかなと考えています。

最後に、設備更新時期の延伸の取り組みについてですが、東北電力さんの資料4の35ページで紹介されていると思いますけれども、リスク評価を定量化することで設備の寿命を長くするという点については、長期に考えたときかなり大きくきてくると考えますので、こうしたリスクの定量化ですとか、それによる寿命延伸については、東北電力さんの中でも他設備に展開していく必要があると思いますし、他電力さんも取り組んでいく必要があるのではないかと思います。

関連して、長期保全のところ、東電さんの資料の29ページで、高経年化対策というところで、最新の劣化診断技術の知見に基づいて工事量水準を均平化したと出ていますが、これについてもまさにその効果の一つかなと思います。

一方で、そのページの下にある再エネ分というところについては、一旦、下がっていくと想定はしているのですが、ここについては、今後、予測は上回るかもしれないですし、下回るかもしれないということがあると思います。そうした中で、こうした事業者起因でない投資の増加については、海外制度に倣って、制度上高経年化対策などの保全費用とは切り離して考えていく必要があるのかなと。議論は切り離していくべきなのかなと考えております。

それによって必要な投資が行われるようになりますし、前回にも議論に上がっていた接続申し込みへの回答遅延などには、対するディスインセンティブの解消にもつながりますし、それによって電力事業者側にもより強く最速での回答遅延の解消というところを求めていくことができるのではないかと考えています。

以上です。

○山内座長　　ありがとうございました。

男澤委員、どうぞ。

○男澤委員　　ありがとうございます。設備関連費の原価と実績の差異説明について教えていただきたいことがございます。

具体的には九州電力さんですけれども、修繕費のところでございますが、原価を実績が

下回るということで、差異として修繕工事の繰り延べ、各種効率化の取り組みによる減ということで書いていただいております。

これはご説明いただいたとおり、各種の効率化に取り組んでいただいた結果ということで理解しておりますが、一方で、九州地区におかれましては、この年度におきましても、暴雨ですとか台風等の災害がある中で、例えば、四国電力さんの修繕費などですと、台風等を理由に実績が原価を上回るような部分もございまして、この差異の中身をもう少しブレイクダウンして教えていただければ、どのような入り繰りになっているのかというところをみたいと思っております。

それから、言葉なのですが、「修繕工事の繰り延べ」といったときに、この「繰り延べ」という部分が単に更新時期を遅らせたということなのか、後ろにもご説明いただいた最適化等を勘案した結果として、当期の更新、修繕が必要なかったということなのか。このあたりの読み方につきましても、もう少し教えていただければと思っております。

○山内座長　ありがとうございます。

具体的なお質問は、先ほどの辰巳委員の東京電力に対する製品開発等の対象事業者の選定についてというのがございました。それから、今、男澤委員から、九州電力に対して修繕費の問題、そして「繰り延べ」の意味ですね。これほどこの会社でもよろしいかと思いますが、こういうご質問がございました。

これにお答えいただくのと、ほかのコメントに対するご回答があれば、発言いただきたいと思えます。まずは、東京電力からお願いします。

○金子（東京電力PG株式会社）　東京電力パワーグリッドでございます。開発費に含めても、メーカーとアライアンスを組みながらやっていくということが、他社さんに対して障壁にならないかというご質問だったと思っております。

本件につきましては、もともと私どもが新しいものを開発するときに、どういうものをつくるか、もしくはどういうコンセプトでつくるかと、その段階からメーカーさんに、その中身をお知らせして、そのコンセプト、もしくは目標水準に応じていただけるメーカーさんと契約してございます。

例を申し上げますと、6,600V、配電線の開閉器を今開発してございますが、今まで当該の機器の契約がなかった開閉器をつくられているメーカーさんにも、広く状況をご説明して、そこから、「じゃあ、やろう」といっていただいたメーカーさんと協働開発を進めているところでございます。

開発の段階からモノづくり、そして最終受注のところまで含めて、競争という概念は取り入れており、それは広く知見を、今まで取引をしていたメーカーさんだけではなく、逆にいろいろな発想が、我々が今まで取引がなかったメーカーさんにあるのではないかと、オープンイノベーションという観点も含めまして、広く開発段階から競争をお願いしているというところをごさいます、その点につきましても、競争という環境はしっかり担保していくという取り組みをさせていただきます。

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した。

では、九州電力、お願いします。

○山崎（九州電力株式会社）　　修繕費の繰り延べの件でございますけれども、昨年ご指摘いただいた点であります、2017年度につきましても、2016年度と同様に、全社の毀損した財務基盤の回復に向けた収支計画を立てて、修繕費の一時的な繰り延べ、例えば、送電鉄塔の防錆塗装であるとか、直接、安定供給に影響しないと判断できるものを一時的に繰り延べたということでございます。

ただし、昨年の事後評価で、これはちょっとおかしいのではないかとのご指摘をいただきまして、社内で共有化いたしまして、必要な時期にちゃんと修繕費を使うということで方針を変更しておりますが、昨年度の下期の後半でございましたので、方向転換が間に合わなかったということで、今回の資料も修繕費がマイナスという状況でお示ししております。今後は、必要な修繕費につきましてもは使っていくということで考えております。

以上でございます。

○山内座長　　「繰り延べ費」の意味というのも、そういうことでよろしゅうございますか。もうちょっと詳しく……。

○男澤委員　　まず私の理解が不足している部分もあるのですが、その一時的な措置ですけれども、その緊急対応というのは、どの程度の時期までと考えたらよろしかったでしょうか。

○山崎（九州電力株式会社）　　先ほどいいました、例えば、送電鉄塔の防錆塗装などになりますと、きちっと何年とはいえませんが、1年とか2年とか、せいぜい3年とか、そういうレベルのものかなと考えております。

○山内座長　　よろしいでしょうか。

では、南委員、どうぞ。

○南委員 遅れての参加となりすみませんでした。事務局資料でおまとめいただいておりますが、参考資料2にあるのですけれども、重回帰分析をした中において、コストが高いとされた電力会社からヒアリングしたらどうかとの私の発言が載っていたので、一応、ヒアリングしなきゃと思って発言しました。今日発言されている電力会社さんの中では、39ページの架空送電線について東北電力さんが高いとされています。

その点について率直に、東北電力さんにおいて、この重回帰分析についてどうお考えになっておられ、他社資料等を拝見されて、自分たちの架空送電線に関する単価が重回帰分析どおり高いとお考えになるのか、そうではないのか。

仮に、万々が一、そうだと思うとして、どのように克服していこうとお考えなのかという点だけ、ヒアリングさせてください。

○山内座長 これは東北電力さんは今すぐ大丈夫ですか。

○田苗（東北電力株式会社） はい。東北でございますが、先ほども資料の中でもご紹介したのですけれども、この事務局資料の中にも、1回線当たりの回線延長が短くなるとどうしても高くなるという分析がされておりまして、当社としましても、当社はこれは平均で載っていると中身は思うのですが、中身をみてみますと、当社の中で平均するとそれなりの回線当たりの延長になるのですが、そこに占める1件当たりの工事件名ごとにみてみますと、非常に短い工事件名が多く含まれておりまして、それが影響して全体的にコストは高目になっているのではと今のところみておりますが、先ほども松村先生からもお話があったように、本当にそれだけなのかということでもみなくてはいけないというご指摘もございましたので、なおそこは分析させてもらいたいと考えております。

以上です。

○山内座長 よろしゅうございますか。ありがとうございます。

ほかにご発言はございますか。

○北本委員 本日、ご説明をありがとうございます。東京電力PGさんの記載されていらっしゃる2025年までの目標金額というのが非常にわかりやすく、具体的な説明資料もございまして、理解しやすかったです。他社もこういう数字をおもちかと思いますが、具体的に検討されている数字について可能であれば、この場においてまた皆様のご意見をちょうだいしてご説明いただけると助かります。

事後評価のところの項目ですが、これは2016年の事後評価で出てきた項目かと思っております。その後、今、新規の取り組みを皆様進められているので、そういった新たな項目を10社横

展開されるような仕組みも教えていただきたいと思います。

特に、先ほどのインセンティブ、原価改善、新規のところでI o T、A Iの活用による効率化など説明を各社されておりその項目等ナレッジの共有さらにI Tインフラに関しても教えていただけると助かります。

以上です。

○山内座長　今おっしゃったことは、今後ということでもよろしいですか。コメントは特によろしいですか。ありがとうございます。

それでは、ありがとうございます。皆さんから貴重なご意見、ご質問をいただきまして、次回以降のとりまとめに向けた議論を行いたいと思っております。

事務局においては、本日の議論を整理していただきまして、また資料をご準備いただければと思います。

なお、事業者におかれましては、本日の回答が不十分であるということがもしございましたら、次回以降にご回答ということになりますので、ご協力をよろしくお願ひしたいと思います。

それでは、議題（2）に入る前に、説明者の座席の入れかえの時間をとらせていただきます。本日の説明者の皆様におかれましては、お忙しい中をご出席いただき、また、丁寧にご説明いただきまして、どうもありがとうございました。

（説明者入れかえ）

○山内座長　それでは、議題（2）に入りますが、議題（2）の説明者の紹介を事務局からお願いしたいと思います。

○恒藤NW事業監視課長　説明者の方々は、まず、東京ガス株式会社常務執行役員・導管ネットワーク本部長、小宮山様。

○小宮山（東京ガス株式会社）　よろしくお願ひいたします。

○恒藤NW事業監視課長　続きまして、東邦ガス株式会社取締役・供給本部担当、伊藤様。

○伊藤（東邦ガス株式会社）　伊藤でございます。よろしくお願ひいたします。

○恒藤NW事業監視課長　そして、大阪ガス株式会社取締役・導管事業部長、近本様。

○近本（大阪ガス株式会社）　近本でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

○山内座長　　どうもありがとうございました。

それでは、議題(2)「ガス導管事業者の収支状況等の事後評価について」であります。

資料8に基づいて、まずは事務局からご説明をお願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長　　では、資料8でございます。2ページ目をごらんください。本日も審議いただく内容は大きく2点ございまして、まず、各社の託送収支の分析を通じまして明らかになってまいりました制度面で対応が必要と思われる点につきまして、とりまとめを今日行いたいと考えてございます。

その後、大手3社のガス導管部門から、29年度の状況についてヒアリングを行うこととしてございまして、各社から、この2ページに書いてございます項目①～④についてご説明いただくこととしてございます。

次いで、3ページをごらんください。制度面での対応についてでございますが、前回までの審議を通じまして、ここに記載の2点の制度改正を速やかに行うことが適当であるということがわかってまいりましたので、その旨を親委員会に報告することとしたいと考えてございます。

この後、できるだけ早く親委員会でご審議いただき、経済産業大臣に建議をいたしまして、できれば年度内に制度改正を実現したいと事務局としては考えてございます。

この2点の内容について、次の4ページから少し詳しく記載をさせていただきます。

まず、1点目、4ページでございます。ガス導管事業者の中には、飛び地があるケースなど、地域別に、あるいは特定導管ごとに異なる託送料金を設定している事業者がございまして、現行制度では、これらの事業者も事業者単位で託送収支計算書をつくるということにされておまして、地域ごとの収支が作成されず、料金の異なる地域ごとに終始のストック管理やフロー管理が行われていないという状況にございます。

託送料金の適正性という観点から、これらのケースについてはやはり地域別あるいは特定導管ごとのコストが託送料金に反映される仕組みが重要と考えられますので、こういったケースにつきましては、地域ごと、あるいは特定導管ごとに収支計算書を作成するよう、関係規定の改正を速やかに行うことが適当ということでございます。

5ページには、関係の省令の条文を載せてございます。

飛びまして、7ページが2点目の内容でございます。特定ガス導管事業者につきましては、小売、託送、あるいは卸供給の件数が合計3以下の場合には、託送供給約款を制定しなくていいということとされ、また、収支のストック管理、フロー管理が行われな

うこととさせていただきます。

昨年度から、ガスについても事業者間精算制度が導入されまして、これらの託送約款をつくっていない特定導管の中にも、事業者間精算により収益を得るというケースが出てきてございます。

この事業者間精算は、下流のネットワークを利用する需要家の負担となるものでございまして、今回の事業評価を通じてわかってきましたとおり、昨年度の収支をみても、金額が大きく上振れするようなケースもみられておりますので、この事業者間精算によって上流の需要者に大きな超過利潤が生まれていないか、チェックできるようにしておく必要があると考えられます。

したがいまして、事業者間精算のある特定導管については、収支のストック管理、フロー管理が行われるよう、原則として託送供給約款をつくっていただくように基準の見直しを行うことが適当と考えてございます。

9ページに、現行の基準を添付してございます。

以上、制度面の対応について、今ご説明しました2点が必要であるという旨を親委員会に報告することにしたいということでございます。

11ページをごらんください。この後、大手3社から、ガス導管事業の実施状況についてご説明をいただきます。事務局として着目すべきと考えますポイントを11ページにまとめてございます。

まずは、ガス導管事業が適正に実施されているか。そして、それに必要な費用の低減に向けた効率化の取り組みが着実に実施されているかという点。それから、大手3社が行っている効率化の取り組みについて、他のガス導管事業者への横展開を促進するためにどういう方策があり得るかという点。そして、内管工事の単価の低減に向けた取り組みが着実に進められているか。こういったあたりが主な視点かと考えてございます。

ただ、いずれについても、この大手3社の評価に加えまして、そのほかのガス導管事業者をどのように評価していけばいいかという観点も含めまして、ご議論をいただければと考えてございます。

12ページに、3社の昨年度の託送収支をまとめた表を載せてございます。12ページの上の段が全体の収支で、一番右に超過利潤を記載してございます。3社とも超過利潤が発生をしてございまして、東京ガス95億、大阪ガス70億、東邦ガス13億となっております。

下の段に主な費用について、想定原価との比較を載せてございます。なお、想定原価は、

料金の申請書におきまして、単年度ごとのブレークダウンが記載されているものと、3年平均のみが記載されているものがございまして、その関係で、この記載してあります想定原価も3年平均のものとは29年度のものでございますので、ご留意いただければと思います。

13ページは、設備投資関係の実績をまとめたものでございます。左上の表が導管延長が計画どおり増えているかどうかというもの、右上の表が経年管の更新数量が計画と比べてどうだったかという表でございます。いずれもキロメートルで表示をしております。

13ページの下表は、設備投資の金額を実績と想定で比較したものでございます。

14ページに、今回、3社からご紹介のございます効率化に向けた取り組みを一覧表にしてございます。競争発注の拡大といった調達における工夫、あるいは、新たな工法の導入や点検頻度の見直しといった技術面での工夫、そして、個々の作業の効率化といった業務面での工夫などがございます。

このようなものを、中小事業者を含めた他のガス導管事業者にも広げていくためにどういう方策があり得るかについて、ご議論をいただければと考えております。

15ページは、事務局として考えた案を載せてございます。例えば、私ども監視等委員会事務局におきまして、3社の事例をまとめて公表する、あるいは、中小事業者を含めた横展開の促進のために、日本ガス協会に技術的なサポートを行うよう要請するといったことが考えられるのではないかと思います。これ以外にどんな工夫があり得るか、ご議論をいただければと考えてございます。

16ページは、参考資料として各種の超過利潤の営業収益に対する比率が大きいものから並べたということで、3社を赤丸にしてございます。

17ページは、内管工事の1件当たりの平均金額と件数をプロットしたもので、これも大手3社についてはそれぞれ記載をしております。

最後、18ページは、全体のスケジュールでございます。

事務局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、事業者からの説明に移りたいと思います。

まずは、東京ガスからよろしくお願いいたします。

○小宮山（東京ガス株式会社）　東京ガスの小宮山でございます。本日はお時間をいただき、ありがとうございます。着座してお話しさせていただきます。

2ページの目次をごらんください。本日は、こちらの目次に沿ってご説明させていただきます。

きます。お時間の関係上、ポイントを絞ってのご説明となりますことをご容赦いただきたいと思います。

4ページをごらんください。託送収支の当期超過利潤は、先ほどお話がありましたとおり95億円となり、営業収益に対する比率は3.1%となります。

6ページをごらんください。託送収益は想定を8億円上回りました。なお、二重導管脱落量につきましては、認可申請時は4億8,800万m³を計上しておりましたが、29年度、脱落はございませんでした。

7ページをごらんください。費用は、想定原価を87億円下回りました。内訳としては、比較査定対象が41億円下回りました。

8ページをごらんください。個別査定対象については、想定原価を63億円下回りました。内訳としては、設備関連費用が47億円下回りました。主な理由としては、修繕費が新規設備取得や既存設備更新に伴い46億円減少したことによるものです。また、新たな制度関連費用が16億円下回りました。主な理由としては、需要開拓費の計上が半年分のため、想定を14億円下回ったことによるものです。

9ページをごらんください。その需要開拓費の運用状況と差異理由についてですが、小売事業者への周知については、募集要領を作成し、説明会を開催するなど、公正に運用しております。

小売事業者からの申請内容につきましては、図の①事業者登録、②物件登録の状況、③メーター、内管、本支管工事の落成状況などを確認した上で費用支出をしております。

また、29年度の差異理由は、半年分の実績計上となっているためですが、これはメーター設置から工事落成まで数ヵ月を要し、その後に対象件名リストを作成することを踏まえ、四半期ごとの申請機会を2回設けているためです。

10ページをごらんください。主要導管については、幹線工事の工法変更などにより、想定原価を63億円下回りました。

次に、効率化に向けた取り組みをご説明いたします。

13ページをごらんください。当社の効率化推進体制は、当社グループ全体の調達コスト削減のため、「調達改革推進委員会」を設置し、外部の知見を取り入れながら、経営層の関与のもとで進めております。特に導管部門では、導管業務改革プロジェクト部を新設し、一層の推進を図っております。

14ページをごらんください。効率化の全体像をご説明いたします。調達改革は、下の表

のとおり、調達合理化については交渉力の強化、発注先との共同体制の構築、工事内容の見直しについては仕様の見直し、設備保全の効率化については頻度・範囲などを見直しという切り口から検討を行っております。

15ページをごらんください。業務改革については、業務プロセスの「見える化」、個々の作業の効率化、組織構造の見直し、デジタル化といった検討を進めております。

16ページをごらんください。こちらの一覧は、ただいまご説明した検討項目の中から代表的な事例を取り上げたものです。本日は時間の関係上、調達改革から2つ取り組みを紹介いたします。

18ページをごらんください。こちらは、工事内容における仕様の見直しという切り口からの事例です。導管工事において、発注先からより安価な方法の提案を受けるバリューエンジニアリング（VE）を推進しております。現在建設中の茨城幹線においては、契約後、VEを実施し、良質土の再利用やトンネル内換気部材の変更など、仕様の見直しに関する提案を合計24件受領いたしました。

21ページをごらんください。こちらは、設備保全における頻度、範囲の見直しという切り口の事例です。中低圧ガバナの計測機器について、故障発見率を整理し、点検頻度の緩和によるリスク評価を実施しました。これにより、保安レベルを維持しつつコストダウンを実現することができました。また、頻度の見直しが望ましくない項目についても、別の点検機会に同時実施するということで変更いたしました。

24ページをごらんください。調達改革の調達合理化策である競争入札比率についてです。平成31年度の目標40%達成に向け取り組んでおりますが、29年度は34%となっております。

25ページをごらんください。調達コストの約半分を占める中低圧導管工事の競争入札比率については、29年度は45%となり、大幅に上昇しております。

少し飛びまして、30ページをごらんください。ここからは、安定供給の状況についてご説明いたします。平成22年度からの供給支障の回数はおおむね一定の水準を維持しております。

31ページをごらんください。設備投資計画の考え方についてご説明します。当社は、中期経営計画に合わせて、主要な設備形成計画を策定しております。また、向こう5年間の供給計画を毎年策定しております。

33ページをごらんください。経年管対策に関する取り組みですが、リスクに応じた優先

順位づけにより、計画に沿って順調に進めております。

36ページをごらんください。次に、地震防災対策についてご説明します。当社は、地震防災システム“SUPREME”を導入しており、4,000ヵ所のセンサーから地震情報を収集することで、超高密度に地震情報を把握します。それにより、供給停止ブロックを最小限にとどめるとともに、遠隔遮断により二次災害を防止します。

37ページをごらんください。東日本大震災以降も、ブロックの細分化を進めることで、二次災害の防止、供給停止範囲の極小化が可能になりました。また、被害がない地域の早期復旧を可能とする遠隔再稼働システムの導入を進めております。

続きまして、42ページ以降で、お客様が敷地内で所有する内管の工事についてご説明いたします。

42ページには内管工事の法的位置づけ、43ページにはモデルケースにおけるお客様への見積金額、44ページ、45ページに見積単価表を記載しております。

46ページをごらんください。内管工事業務の流れは図にお示しのとおりです。また、29年度の指定工事店数は143社となっております。

47ページをごらんください。29年度の内管工事収支は11.7億円の差益でした。直近3ヵ年の利益率は2～3%程度となっております。

48ページをごらんください。こちらは、ガスコンセント増設時の作業性向上を目的に2つの仕様変更を行い、コスト削減を実現した事例です。

49ページをごらんください。内管工事の単価の推移を示しています。左下のグラフですが、一般の住宅建設工事費（赤線）が近年上昇傾向にある中で、内管工事費（青線）については、お客様に提示する工事価格が上昇しないよう努めております。また、都市ガスは従来から他燃料との競合があることから、見積単価の上昇抑制が必要と考えております。

東京ガスからのプレゼンは以上となります。ご清聴、ありがとうございました。

○山内座長 どうもありがとうございました。

引き続きまして、東邦ガスからご説明をお願いいたします。

○伊藤（東邦ガス株式会社） 東邦ガスの伊藤でございます。本日はこのような説明の機会をいただきまして、まことにありがとうございます。それでは、着座してご説明をさせていただきます。

ポイントを絞ってご説明をさせていただきます。まずは、託送供給システムの状況についてご説明をいたします。

4ページをごらんください。託送供給関連部門の当期純利益は51億円、当期の超過利潤は13億円となりました。

6ページをごらんください。上の表に記載のとおり、昨年冬場の低気温の影響などによりまして、託送供給量、託送供給収益ともに想定原価を上回っております。下の表に記載の二重導管の脱落について、当初の申請は4,000万㎡としておりましたけれども、査定の結果、想定原価への織り込み量は0となりまして、当年の実績も原価のとおり0となりました。なお、既存需要の脱落ではなく実績には計上されませんが、将来の供給を見込んでおりました新規による需要家におきまして、二重導管である未調熱ガスとの競合で失注したという事例も出てきております。

7ページをごらんください。想定原価と実績費用の差異は、想定原価726億円に対しまして実績費用は750億円となり、実績が想定を24億円上回りました。

続いて、10ページをごらんください。需要開拓費につきまして、表の左半分に記載しております2017年度の実績は約6,400件を対象に4.5億円を支払っておりますが、原価に対しては約2億円下回っております。これは年度の初め4～6月ごろにつきましたメーターは、その工事の手配がその前年度に行われたものが多く、支払いの対象外になったということによるものでございます。

11ページをごらんください。当社は、料金審査時にもご説明しました業務フローに沿って公募要領を作成しております。また、あらかじめ対象事業者様にご説明をした上で、記載内容に基づいた運用をしっかりと行っております。

託送供給収支については以上でございます。

続きまして、効率化に向けました取り組み状況をご説明いたします。

14ページをごらんください。こちらでは、当社がこれまでに実施してまいりました効率化活動について記載をしております。全社、また、供給部門、それぞれにおきまして継続的に間断なく効率化活動に取り組んできたところでございます。

また、足元の効率化施策につきましては、15ページに、小売全面自由化後の効率化施策の代表的な取り組みを、また、16ページ以降で、各項目の詳細について記載をしております。

16ページをごらんください。ここでは、足元の効率化を推進するための社内体制について記載をしております。より一層の効率化を推進するために、2017年度に供給部門内に「コストダウン必達会議」を設けまして、効果の大きなものから細かいものまでありとあ

らゆるものを対象に、ゼロベースで効率化施策の洗い出しを実施しております。

また、本年度、2018年度には、労働の生産性の向上を目的としましたプロジェクトを新たに設けまして、ICT技術の導入などにも着手をしているところでございます。

17ページをごらんください。前回の料金審査におきましてご指摘をいただきましたガスメーターの効率化としまして、新たに年間の購入単価の入札結果に応じて発注シェアの一部を入れかえる「発注シェア配分競争入札」を実施しまして、2018年度の調達分では約5%のコスト削減をしております。

18ページをごらんください。ここからは、工事に関連した効率化を記載しております。ガス導管工事におけますコストは、導管工事に伴いまして発生します土の掘削、細部の舗装、これにかかわる工事費が大半を占めております。このために、新工法や新しい工具の活用、また、施工条件にかかわります行政の規制緩和、これを実現することで掘削範囲の削減に努めてまいりました。

18ページの効率化施策は、他の道路占用企業者と共同で行政と折衝を重ね、掘削幅の規制を10cm縮めたという事例でございます。掘削工事の単価を4%削減し、8,000万円のコスト削減を実現しております。

1ページ飛びまして、20ページをごらんください。こちらは、他事業者様が開発されました新しい工具を活用し、掘削範囲を縮小したという事例でございます。これによりまして、切断工事連絡の単価を7%削減し、4,000万円のコスト削減を実現しております。

1ページ飛びまして、22ページをごらんください。こちらは、設備の点検頻度の見直しでございます。導管内の圧力を調整します制圧器は定期的に分解点検を実施する必要がありますが、これまでの点検結果の評価や長期性能評価を確認することで、分解点検の周期を6年から10年に見直しをしております。

23ページ以降に、競争発注比率や資機材調達単価をご紹介しますが、こちらの説明は割愛をさせていただきます。

続きまして、27ページ以降で、安定供給の確保に向けた取り組みを記載しております。

29ページをごらんください。設備投資の考え方についてでございます。当社では、2013年3月に「広域供給体制の強化」、「防災対策のさらなる強化」、「保安水準の維持・向上」などを目標に掲げました東邦ガスグループビジョンを策定いたしました。その実行計画としまして、中期経営計画を2013年度と本年2018年度に公表いたしております。

これらの方針に基づき、導管の拡張計画、経年管対策など、中長期的な視点から計画し、

供給計画として毎年策定をいたしております。

30ページをごらんください。岐阜や三重といった広域エリアへの導管投資を積極的に取り組んできたこともございまして、2016年度以降、投資水準は比較的高い状態が続いております。この結果、導管延長、取付メーター数、供給区域面積とも着実に伸ばしてきております。

31ページからは、経年管対策についてであります。前回の料金審査でもご説明をいたしました、31～33ページにかけまして記載いたしました当社の経年管対策の考え方は、国のガス安全高度化計画によりまして計画的に進めているところでございます。

34ページをごらんください。右側のグラフは、経年管対象でございますねずみ鋳鉄管とねじ接合管の対策実績および今後の計画を記載したものでございます。当社は2015年度にねずみ鋳鉄管対策を完了し、現在はねじ接合管の対策を推進しております。これまでの経年管対策の成果としまして、当社供給エリアにおけます耐震化率は既に90%を大きく超えております。

35ページ以降は、災害対策についてであります。当社供給エリアは、南海トラフにおけます巨大地震の発生が高い確率で予想されておりました、大規模な津波の襲来も予想されております。

35ページでは、具体的な津波対策について記載をしております。まず、予防措置としまして、防波壁の設置や整圧器室のかさ上げなど、浸水防止対策を行っております。また、二次災害の防止としまして、津波監視カメラの設置や、国交省など行政との情報連携を実施し、これらの連携情報から得られる浸水被害状況から、被害のひどいエリアを遠隔遮断できるシステムを導入しております。

36ページをごらんください。災害発生時の早期の供給再開を目指し、大規模地震の発生を想定した総合防災訓練を定期的に行っております。

38ページ以降に、内管工事について記載をしております。

39ページにはモデルケースにおけますお客様への見積例を、40ページには当社ホームページに掲載しております見積単価表を、41ページに内管工事の申し込みから完了までの業務フローを記載しております。

42ページをごらんください。内管工事の収支の状況及び効率化への取り組みについて記載をしております。上の表に内管工事の収支の推移を記載しております。2行目の内管工事の費用については、労務単価の市況や資機材価格が高騰しておりまして、指定工事店へ

の支払い金額が高騰いたしております。

一方、1行目の内管工事の収入、つまり、お客様からいただきます工事代に当たるものでございますが、他燃料との競争もあり、お客様に提出する見積単価の売り上げは実質的に困難な状況でございました。

このような中、下表のとおり、配送効率の見直しですとか新工法の導入など、さまざまな効率化策で内管工事の費用を抑えてまいりましたが、ごらんとおり、連続して赤字もしくはそれに近い状況となったため、2016年に約20年ぶりの値上げ改定を実施いたしました。足元では黒字を確保いたしております。

43ページは、代表的な効率化施策として、指定工事店に対します競争促進の環境整備について記載をしております。指定工事店に対します評価制度として、当社は、内管工事の保安品質の維持、現場の安全確保のために、工事品質向上制度を設け、品質・安全を守れない指定工事店に対しては罰則を設けております。

一方、コスト削減を推進するための工事会社提案制度を設け、優秀なコスト削減を提案した指定工事店に対しては、表彰などを行うとともに、工事例を他の指定工事店にも展開をいたしております。

また、両制度の結果をもとに、工事会社を評価する工事会社評価制度を設けておりまして、優秀な指定工事店に対しては経年管対策工事などの優先受注権を与えるインセンティブを設けることで、品質の維持、安全性の確保、そしてコスト削減を同時に推進いたしております。

説明は以上でございます。ありがとうございました。

○山内座長 どうもありがとうございました。

それでは、引き続きまして、大阪ガスからご説明をお願いしたいと思います。よろしくお願ひします。

○近本（大阪ガス株式会社） 大阪ガスの近本でございます。本日はこのような説明の機会をいただきまして、本当にありがとうございます。それでは、着座して説明させていただきます。

お手元の資料の4ページをごらんください。まずは、託送収支状況についての説明でございます。

平成29年度の託送供給収支を計算した結果、託送供給関連部門の当期純利益は97億円となりました。また、託送供給関連部門における当期超過利潤額は70億円となりました。

5ページをごらんください。当期超過利潤累積額は、一定水準額278億円に対しまして70億円となりました。

6ページをごらんください。託送供給収益は、当期の気温が想定より低く推移したことなどに伴い託送供給量が増加したことによりまして、想定原価を71億円上回りました。

二重導管規制の緩和に伴う需要脱落は、想定原価0 m³に対しまして、平成29年度も0 m³でございます。なお、次年度より二重導管離脱が発生する見通しでございます。

7ページをごらんください。実績費用については、最大限の効率化に取り組んだものの、自由化システム関連の投資増に伴う減価償却費の増加などによりまして、想定原価を1億円上回りました。

費用の内訳を8ページと9ページに記載してございますので、後ほどご確認ください。

10ページをごらんください。新たな制度関連費用の一つでございます需要開拓費は、制度導入の初年度における運用上のずれ、具体的には制度開始前の新設物件が施策適用の対象外となった影響によりまして、想定原価よりも14億円減少してございます。

ただし、導入2年目となります今年度につきましては、想定原価に近い水準の費用執行を見込んでおります。

なお、今年度から社外の小売業者からの登録もございまして、今年度からの支払いが発生する見込みでございます。今後も需要開拓費を公募要領に基づいて適切に運用し、都市ガスの普及促進に努めてまいりたいと思います。

12ページをごらんください。導管関連の設備投資金額は、経年化対策の進展や、導管工事におけます請負契約単価の上昇によりまして、想定原価から19億円上回る見込みでございます。

14ページをごらんください。ここからは、効率化に向けた取り組み状況についてご説明をいたします。

15ページをごらんください。当社では、「経営効率化委員会」を設けまして、効率化に資する取り組みの立案、実施、確認と課題抽出及び改善を進めております。また、経営効率化委員会の下部組織としまして、「一般調達部会」、「供給調達部会」を設置しまして、資材部門と導管部門が一体となった取り組みを推進してございます。

16ページをごらんください。導管敷設工事や道路舗装工事におきまして競争発注の範囲を拡大し、発注手続の透明性向上とコストダウンに努めてございます。

17ページをごらんください。大阪、京都、神戸の繁華街エリアにおけます腐食劣化対策

導管の入れかえ工事を中心に、対象エリアをまとめることで複数の工事を一発注案件として入札し、調達額の削減に努めております。

資料右上は、幅がおよそ1.5mの通路に店舗が密集しております京都の先斗町での工事写真でございます。資料右下は、交通量が多い大阪駅周辺での夜間工事の写真でございます。このような繁華街では、工事時間帯が夜間の数時間に制限されるなどさまざまな制約が課されておりますが、そのような難工事の現場におきましても、コストダウンに努めてございます。

18ページは飛ばしまして、19ページをごらんください。他工事管理業務におきまして、トップランナー班のノウハウやカイゼン活動から生まれた工夫を水平展開することで業務処理件数を向上させて、班の効率化を実現してございます。

20ページをごらんください。ガスメーターを再利用するに当たりまして、交換部品の一つであります計量膜の耐久性を技術評価して、同部品の交換周期を20年ごとから30年ごとに延長することで、調達コストを削減してございます。

21ページをごらんください。ガスメーターの法定取りかえに当たっての事前周知につきまして、これまでは戸建て・集合を問わず、対象となります全のお客様にはがきを郵送してございましたが、集合物件のお客様に対しましては、チラシや掲示用のポスターを代用するという事で、事前周知はがきの制作及び郵送コストを削減してございます。

22ページをごらんください。先ほど説明いたしました競争発注拡大の取り組みにより、導管部門全体の競争発注比率は、平成28年度25%、平成29年度29%へと拡大をしております。今後も安定供給への影響や全体のコストなどを考慮しながら、発注手続の透明性向上と調達コストの削減に取り組んでまいります。

23ページをごらんください。導管部門における調達コストの大半を占めます中低圧導管工事の競争発注比率につきましても、平成28年度25%、平成29年度32%となりまして、平成27年度から上昇してございます。

24ページをごらんください。当社における中低圧導管工事の単価は、高単価の中圧工事が多かった平成27年度をピークに低下傾向でございます。

25ページをごらんください。平成29年度の導管材料単価は、本管・支管ともに平成27年度実績から低減してございます。

27ページをごらんください。ここからは、中長期的な安定供給確保に向けた取り組み状況についてご説明させていただきます。

当社供給エリアにおけます供給支障回数は、おおむね年間10回未満で推移してございます。

28ページをごらんください。当社では、平成28年度に策定しました「長期設備形成計画」をもとに、毎年の供給計画、設備投資計画を策定してございます。設備投資計画につきましては、最新の需要動向や技術的知見、事業環境などを反映してございます。

29ページをごらんください。供給設備投資額、導管延長、メーター取付件数、区域拡張の推移でございます。当社では、毎年、300億円を超える導管投資を行いながら、安定供給及びガス利用拡大を着実に進めてきてございます。

30ページをごらんください。経年化対策における基本的な考え方でございます。当社は、保安水準を確保するとともに、ガス安全小委員会等で定められた目標に基づきまして、計画的に取りかえる「予防対策」と、ガス設備の定期検査を実施して、劣化がみられた設備を取りかえる「ブレイクメンテ」を進めてございます。

31ページをごらんください。ねずみ鋳鉄管への対策でございます。平成28年度以降は、ガス安全小委員会で示された対策方針に従いまして、平成36年度末での完了に向けて、低リスク路線の入れかえ工事を進めてきてございます。

32ページをごらんください。腐食劣化対策導管への対策でございます。東日本大震災を受けて定められました平成37年度末の耐震化率90%達成に向けて、平成28年度よりねじ支管の入れかえ工事を加速してございます。なお、入れかえ対象路線は、①漏えいの発生確率、②漏えい時の社会的影響を考慮いたしまして対象の選定を行ってございます。

33ページをごらんください。災害対応でございます。ポリエチレン管、マイコンメーターの普及促進や地震ブロックの細分化などの設備対策、大規模災害に備えた訓練に取り組むことで、ハードとソフトの両面から保安・防災品質の向上を図っております。

34ページをごらんください。平成30年6月18日に発生しました大阪北部地震についてご説明いたします。

大阪北部地震では、発災後速やかに本部を立ち上げまして、日本ガス協会への応援依頼、また、自社作業班によりまず作業着手、臨時供給などを順次開始しまして、その結果、発災から7日目に復旧が完了いたしました。

35ページをごらんください。小売完全自由化後初の大規模地震になりましたが、新規参入者様からも人員派遣していただきまして、閉開栓や受け付け対応を進めてまいりました。

当社は、復旧状況やメーター復帰方法などの情報をさまざまなチャネルで発信をいたし

ました。また、不在等により未開栓の需要家様に対しましても、ITツール等を活用したアプローチを実施して効率を上げてきてございます。

37ページをごらんください。ここからは、内管工事の取り組み状況についてご説明させていただきます。

37ページは、内管工事の見積例でございます。

38ページに見積単価表、39ページに内管工事の業務フローも記載してございますので、後ほどご確認ください。

40ページをごらんください。内管工事収支は、近年の労務単価の上昇影響等によりまして減少傾向となっております。労務単価の上昇に対しまして、資機材調達の効率化などを進めることで、見積工事単価を抑制してきてございます。

41ページをごらんください。内管工事の見積単価を抑制するために、当社及び指定工事店でカイゼン活動に取り組んでございます。

また、効率化に資する取り組みの提案者に対しまして報奨制度を設けることで、カイゼン活動の活性化を図っております。

説明は以上でございます。ありがとうございました。

○山内座長 どうもありがとうございました。

それでは、事務局と事業者からのご説明は以上になりますが、先ほど事務局からの説明の中で、資料8の3ページ、制度改正のところについて先に議論をしたいと思います。これは前回も議論した内容でございますので、事務局からのご提案について何かご意見があればと思いますが、いかがでしょうか。

もしよろしければ、特に異論もないということで、事務局の案のとおり、親委員会へ報告をしていただくことにしたいと思いますが、よろしゅうございますか。

(「異議なし」の声あり)

○山内座長 ありがとうございます。

それでは、そのほかの事務局の説明と大手3社からの説明について、ご質問、ご意見等がありましたらご発言いただきたいと思います。

先ほどと同様に、ネームプレートを立てていただいて発言の意思をお示しいただければと思います。いかがでございましょうか。

大内オブザーバー、どうぞ。

○大内オブザーバー ただいま、いろいろと資料のご説明をありがとうございました。

ご説明いただいた中で、東邦ガス様からのご説明資料の中の18ページに、経営効率化に向けた取り組みの例として、掘削幅を細くするという事例が取り上げられておりました。

こういったことでコスト削減に結びついて合理化が進む、効率化が進むということは、非常にいい取り組みだなど思ったのと同時に、もともとの50cmというのに今となってはもう理由がなくて、事業者さんが40cmということで可能であれば、こういった掘削幅を減らすということは、技術的に進歩した現在では幾らでもできるのかなと考えられますので、ぜひこういった取り組みをほかの地域にも進めていただきたいと思います。

と同時に、これは市によってはこういう規定が厳しいと聞いておりますので、国のほうからこういったものを働きかけるような機会であるとか、当委員会のような場で議論するときに、こういったものを取り組みとして取り上げて、行政側を動かすような方向に結びついていければいいなと思いました。

感想めいたコメントでございます。

○山内座長　ありがとうございます。

辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員　ありがとうございます。2点あります。

1つは、直接私たちとかかわる内管工事に関してですが、今、直接私たちとかかわるといっても、私たちにこの内管工事の内容がなかなか伝わっていないとか、明確に説明された記憶が私自身もありません。きっと間に入る土地開発事業者とか、そういうところでの関係で、最終消費者とか、施主にまで連絡がないのだと思っているのですけれども、それはそれとして、今回、3社さんが明確に新築の家の例として一応見積もりのようなものをお出しただいて、この数値は非常にわかりやすくおもしろいなと思いました。

それがそれほど大して差はないといえども、東京ガスさんだっただけですが、ほかの2社さんとちょっと違いがあるなと思ったのですが、そのあたりの違いを東京ガスさんにご説明いただきたいと思いました。

それから、その工事を行う人たちが指定工事店ということになっていると思うのですが、その指定工事店が非常に数が多いということでびっくりしてしまったのですけれども、200社以上とか、東ガスさんは100何十社と書いてありますが、東邦さんは書いていなかったのだからわからなかったのですけれども、そういう指定工事店は、そのコストの計算はマニュアルにしたがって、例えば、指定工事店のA社とB社とC社があったときに、内管工事

をなさる人によって、価格がさらに違うなんていうことがあり得るのかどうか。

これは皆さん共通で、A社がやろうが、B社がやろうが、C社がやろうが、例えば東京ガスさんの場合なら同じ金額と考えていいのか。そういうことが少し気になりました。だから、この指定工事店というのをどのように振り分けたり価格を出してもらったりということをしているのか、もうちょっと丁寧に説明いただけたらいいなと思いました。

それが1点目です。

2点目は、需要開拓費に関してです。これが割合予定どおり使われていないと私は思ったのですが、短期的な話だからということなのか、この費用の設定に関しては当初からいろいろ議論があった結果で出てきておりますので、そのあたり、需要開拓費の想定より下回っているというところに関して、各社とももうちょっと説明いただければいいなと思いました。

以上です。

○山内座長　　ありがとうございました。

ほかにいかがでしょう。

○華表委員　　ご説明いただき、ありがとうございました。何点かあるのですが、1つは、競争発注比率については、電力会社に比べるとまだかなり低い水準にあるということで、電力会社の事例をみると、今より高められない理由というのはないかと思っておりますので、ここについては引き続き取り組んでいただくことがいいのかなと思います。もちろん、電力会社のほうで議論にあるとおり、高いほうがいいわけではないという議論には行く行くなっていくとは思いますが、まずは数字を追いかけるというのは一ついいことだと考えています。

それから、内管工事につきましては、今、条件をそろえて何社か出していただいたかと思うのですが、3社出した中で1割ぐらいの差が高いところと低いところではありますので、その1割の中のある部分は理由があり、ある部分はお互い是正できる部分なのだと思うのですが、その内容は分析していく必要があるのかなと思います。

それから、今出ました需要開拓費については、今は単に半期分だから半分なのかということとは理解していて、来期以降、戻っていくということ自体は理解しているのですが、そうすると、今年度生まれたこの利潤をどう取り扱うかというのは、本来、考えなければいけないことなのかなと思います。

最後に、もともとの原価水準というのが適切かどうかというのが横比較でわからないと

ころがあるので、ここについては、来年度以降になるかもしれないですけども、どうやって比較していくかは、まさに電力でやっているような形でキロメートル当たりの保全費用を比較するですとか、そういったところを何していくかというのは、事業者と考えていかなければいけないのかなと考えています。

以上です。

○山内座長　ありがとうございます。

内管工事費の話について、辰巳委員と華表委員もその件についてご意見がありましたので、では、東京ガスさんからご説明をお願いします。

○小宮山（東京ガス株式会社）　東京ガスのほうからお話しさせていただきます。

まず、各社の内管工事費の比較ですけども、申しわけございません、私自身も他の会社さんのそれぞれの中身がどういうことかという細かいところまでは存じ上げないものですから、何ともいえない部分があるのですけれども、ただ、弊社のほうのこの単価構成の中には、当然、労務費ですとか駐車代などが入っているということなので、ほんの一例になるかもしれませんが、当社の場合の労務単価というのは、公共工事の設計労務単価というのを参考にしてつくっているところがございます。

そういう意味では、この公共工事の労務単価が東京と大阪と比較してどうかというのを調べたことがあるのですが、東京のほうが大阪よりちょっと高いということもありますので、表面上の話になりますけれども、そういった比較をしていくと、弊社がなぜ高いかということがわかってくると思うのですが、現状では、申しわけありません、今はこのぐらいいしか思いつくことはございません。

それから、指定工事店の見積単価ですけども、基本的には、同じ現場で、同じルートで、同じ仕様で見積もりをつくれれば、どこの指定工事店が設計をしても同じ金額が出るというのが一般的です。

一般的とお話ししたのは、工事単価が決められていない工事の中にはあって、特殊工事というのがあるので、そこは違いますけれども、多くの一般のご家庭用の見積もりでの単価については、先ほどお話ししましたとおり、仕様等が同じであれば同じです。

では、どこで競うことになるのかということ、お客様のご提案をよくお聞きして、どういうルート、どういう設備をどのように設ければお見積りが安くなるかと。そこは各指定工事店の腕のみせどころになると。ただ、だからといって安くなるわけではなくて、ご要望をくんだがために高くなることもあり得ますけれども、そういったことはやりますが、一

一般的には、くどくなりますけれども、同じ仕様でやれば同じ金額の見積もりが工事の申込者に行くという形になります。

以上でございます。

○山内座長 辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員 ありがとうございます。指定工事店は同じ見積もりが出るであろうというご説明で、多分そういうことだとは思いますが、その指定工事店の何社かに発注するというので比較するという事は、されたことがあるのでしょうか。その辺はよくわからないままでいるのですけれども。

○小宮山(東京ガス株式会社) あくまでも弊社の場合ということになりますけれども、この内管工事の私どもへのお申し込みというのは指定工事店が代理になっているのですが、指定工事店受け付けというのが全体の9割を占めておりまして、自分のところで受けて、自分のところで設計するという形が今基本になっているものですから、基本的にはどこかのお客さんのものを競うということではなく、指定工事店が弊社の代理として受けたところが見積もりをするということになっております。

ただ、先ほどお話ししましたとおり、特殊なもので弊社のほうに直接工事の申し込みがあって、まだどこの工事店がやるというのは決まっていないような場合には、幾つかでお願いすることもありますし、急ぐ場合ですとか効率性を考えると、お客様の位置に近い工事会社さんをお願いすると。そういった方法を弊社ではとっております。

○辰巳委員 先ほどからずっと競争発注のお話等がいっぱい出てきている中で、金額からすると皆様の仕事の中では小さな金額かもしれませんが、個別の需要家が負担するというふうに考えたときには、やはり割合大きな金額だと思いますので、そういう中で、今、私は何となく釈然としないなど。逆に、指定工事店の側がお客様をとってきて、そこが見積もりを出してなさっているということなのでしょうけれども、そこに対しての権限というか、例えば、「それは高過ぎるんじゃないか」とか、そういうお話があり得るのかどうか。何となく釈然としません。

何ゆえに釈然としないかというのと、もう一つ理由があって、これはガス会社さんの責任ではなくて、仕組みのせいであってしまっていると思うのですが、今、東ガスさんからご説明があったときのお客様は、私たちじゃないんですね。最終需要家ではない。

だから、目の前の開発事業者だったり、ハウスメーカーだったりということになっていて、なかなかお客様感覚が……。ガスが通ってしまえば私たちがお客様になるのだけれど

も、その過程での説明がまだまだ不十分だなど思っております。ですから、私たちがもし直接交渉できるようなことがあるならば、場合によっては、私たちの側で比較検討するというようなこともあるのかもしれないのですが、今の状況では、私たちがそういうことをやる機会も与えられていないし——そうでもないかもしれませんが、私たちのほうがもっとしっかりして、出された家の関係の中の一部の金額ですけれども、ちゃんとみればそういうことはわかるのかもしれませんが、そういうことに関しては全然関知しないような状況に今なっているんです。

知らない状況になっていると思うので、これはガス会社さんだけの責任ではないと思うのですが、制度として、私たちが最終的にこれを負担するわけですから、負担しているのだよということがちゃんとわかるような仕組みが必要だなど思いました。

それがあれば初めて、安全に対しての点検を内管までやってくれているというところともつながると思うのですが、内管の検査、あるいは家庭内の器具の検査となると、面倒くさい、そんなに来なくてもいいよという感じぐらいに、消費者との接点がとりにくいという状況も現状あって、検査もやりにくいというお話も何度も聞くのですけれども、そういうこともなくなっていくのではないかなと思いましたが、これをきっかけに、内管工事というのが消費者の側が負担することで場合によってはセレクトできるのだよということも広く教えていただきたいなど思いました。ガス会社さんなのか制度をつくる側なのかはわかりませんが、よろしくお願いします。

○山内座長　ほかにいかがですか。

先ほど需要開拓費についてもコメントが出たので、3社の中でこれについてのコメントがあればお願いします。

○小宮山（東京ガス株式会社）　東京の場合ですけれども、先ほどちょっと触れさせていただきましたとおり、私どものほうは半年間ぐらい審査をするという都合上、ずれてしまうということで、今回の中には半年分しか出ていないということでお話ししたのですが、ちなみに、その後の半年分はどうだったかというところをみますと、しっかりと予定した金額を確保するだけの実績は出ておりますので、有効に使わせていただいていると考えております。

○山内座長　ほかの方で、ご発言をご希望の方。

松村委員。

○松村委員　まず、今出てきた需要開拓費ですが、これは来年度ちゃんとみるというの

は、期間のことなので。金額の消化が低いということだけに関心があるのではなく、この委員会は、それだけのお金を投じた価値があったのということのほうがより関心がある。

つまり、予算を立てたほどには消化しませんでしたということだとすると、単に次回以降は適正な金額にしましょうというだけなのだけれども、これがろくでもないことに使われているということが明らかになったらこの制度は廃止しましょうと、そういう話になるので、その点はちゃんと考えて、こんなに費用を出さなくても開拓できたでしょうなんていうところにお金が行っちゃっているというような実績で当初の金額に達成するのではなくて、効果は薄そうだなと思ったら、むしろ潔く脱にすることだってちゃんと考えていただきたい。

繰り返しますが、調べるのは、ちゃんと使いましたかというだけではなくて、本当に効果があったのかということが後々控えているということは十分に認識した上で、本当に効果的にこれがあつたおかげで開拓できたのかということがきちんといえるようなことに限定して使っていただきたいということは、ぜひお願いします。

次に、内管工事ですけれども、これは単価が決まっています、しかも、これを使えというようなことまで厳格に決まっていることで、それぞれの工事店が独自性をもつとかというのは、ないとはいわないですけれども、余地はほとんどないぐらいぎりぎり仕様などは決まってしまうわけですね。それはある意味では規制としては相当おくれたやり方——という大変ですが、今はあらゆるものが、材質などを指定するのではなくて、性能を指定するというので、内管工事だって、こういう保安の水準を満たしているようなもので工事してくださいとやるのが本来の姿だと思うのですが、実際にはそれからほど遠い、都市ガス会社がほぼほぼ全部決めてしまって、工夫の余地のない状態にかなり近い状況になっている。

だから、東邦ガスさんが提案とかという形で、全体に適用できるような格好でないと、ある意味でコストは下げられないという状況になっているわけですね。でも、これに関して、変えるとかというのはこの委員会のマターでは全くない。保安の委員会のマターなので、この委員会で議論することはないと思いますが、その点、本当にそんなことでいいのだろうか。ガスシフトとかを考えるのだったら、内管のコストが高過ぎるので、オール電化のほうがいいのかということで、オール電化にしちゃうというところがたくさん出てくるなんていうことになったら、ガスシフトに著しく反することになるので、このコストをどうやって下げていくのかということとは本当に考えなければいけないのだろうと思います。

そこまで大きなことはこの委員会ではとても難しいと思いますが、しかし、一方で、条件をそろえた上で、少なくとも大手3社の間で大きなコスト差がないかということに関しては大きな関心をもって、今後、議論になってくるのだらうと思います。そのときに、東京は労務単価が高いからとかという説明は、私は、あり得るとは思いますが、簡単には受け入れられません。

どう考えたって、需要密度が高いところのほうが効率化できるに決まっているという側面は当然あるわけで、それだけで決まるものではない。同じ条件でやったら、東京ガスの管内だとすごく高くなりましたなどというのは、逆ならともかくとして、それは東京ガスの怠慢なのではないかということは当然疑われる。もちろん、精査した結果そうではないということはある得ると思いますが、そういうことはあり得ると思うので、少なくとも労務単価は「東京地区で賃金の水準が高いのです」などというラフな説明では多分通らないと思います。その点については十分認識した上で、今後、説明を用意してください。

以上です。

○山内座長　ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。

○梶川委員　各社の経営の効率化に向けてご努力されていることは、十分に理解はできます。ただ——というのも恐縮ですが、ここに具体例として書いていただいている部分が、例えば東邦ガスさん、それ以外のことももちろんいろいろあるのですが、例えば、15ページのお話ですけれども、幾つかの項目を上げられて、下げられた削減率をお書きになっているのですが、これは逆に戻して考えますと、母数として対象になっている項目がそんなに大きな金額ではないんですね。

例えば、ガスメーターの話が、5%削減されたというと、実際、ガスメーター自身は母数としては2億ぐらいでしょうか。そういう意味では、経営的に、ABC分析ではないのですが、ターゲットとするものを比較・ご整理をいただいて、かがみのところからこういうご努力をいただいているというご説明もあっていいのかなという気はいたします。

その点、これはほかの項目と比較は難しいのですが、東京ガスさんの契約後VEのようなものは0.2%でも8,000万だということは、その対象になられる部分は数百億という単位になられるのかなと思いますので、これは項目の書き方が違われるのですが。

そもそもこの項目という、経営的にKPIなどをつくられるときも多分そういう分析をされて、これをやっつけていこうということを普通は考えられるのではないかと思います

ので、そういったもとのターゲットの分類からご整理されて教えていただくと、すごくご努力が需要者にもよくわかるのではないかなという気がしますので、ぜひお願いしたいと思います。

これはコメントとさせていただいて結構でございます。

○山内座長 ありがとうございます。

南委員、どうぞ。

○南委員 各社に質問ではなくて、「横展開促進に」というところもコメントしていいですか。

○山内座長 どうぞ。

○南委員 事務局資料の15ページ、今、梶川先生がいろいろご発言されたもととなっている表のある14ページから続いているところでございますが、私も梶川先生と全く同じく、削減率と年間削減額をみると、その効果というのはよくわかりますという話をしようと思っていたのですが、それとは別にせつかく大手各社さんに、準大手や中小に対する横展開可能性という視点から、丸、三角、バツかマイナスをつけていただけてまして、それなりに大手各社さんは、もちろんまだ足りないところはあるかもしれないけれども、効率化に取り組んでいただいている様子うかがえるのだから

、とりあえず効果的な取り組みについてはまとめて、それを公表して、200事業者くらいいらっしゃる全国の中小のガス事業者さんにもそれを認知してもらって、それを実行できるようサポートしていくということが必要なだろうと。

公表する中身については、梶川先生がおっしゃったように、効率性と金額という観点からいろいろまとめるのが大事だと思いますが、これを実際にエグゼキュートしていくために果たしてどうすればよいかというのが多分大論点だと思っています。日本ガス協会という組織を、残念ながら私個人は余り存じ上げなかったのですが、ネットでホームページを拝見するに、200事業者が正会員として加盟していて、ワークしているかどうかはよく知らないのですが、各地域別に6つぐらいの部会があって、それなりの人数もいらっしゃるようだし、大手の会社からも役員その他出向者も出されているようですので、ガス協会さんのお力を借りて、発表された指針を認知させて、地域ごとにどういうサポートができるかを考え、エグゼキュートしていくということが、可能なようにみえるので、ほかに余りいい案が思い浮かばないのであれば、少なくとも私個人は思い浮かばないのですか、ガス協会さんのお力を借りて横展開を周知徹底していく方向性で検討するのがいいのではな

いかとは思っています。

質問等ではなくて、私の考えを述べさせていただきました。

○山内座長　ありがとうございます。

そのほか、いかがですか。特によろしいでしょうか。

ありがとうございました。それでは、今、ご質問、ご意見、コメントが出ましたので、これも事務局のほうで受け取っていただいて、これからの評価の仕方や資料のつくり方などのご参考にしていただこうと思います。

それから、もしも回答が不十分であるということであれば、追加的にまたご回答いただくということで対応したいと思います。この点については事務局と調整をお願いできればと思います。

それでは、予定していた議事は以上でございますが、最後に、事務局から事務連絡をお願いしたいと思います。

○恒藤NW事業監視課長　まず、本日の議事録につきましては、後ほど事務局より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たします。

また、次回の日程につきましては、後ほどご連絡をいたします。

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、これをもちまして、第35回料金審査専門会合を閉会とさせていただきます。

本日はまことにありがとうございました。

——了——