

電力・ガス取引監視等委員会

第36回料金審査専門会合

1. 日時：平成31年2月18日（月）12：00－15：00
2. 場所：経済産業省本館17階第1～第3共用会議室
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

（オブザーバー）

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

○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36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、南委員、それから河野オブザーバーは所用によりご欠席でございます。

なお、本日、お昼の時間帯となっておりますので、お弁当をお召し上がりながら進めさせていただければと思っております。

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。

本日は、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・副社長執行役員・送配電カンパニー長、田苗様。

○東北電力（田苗取締役副社長・副社長執行役員・送配電カンパニー長） 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。

○東京電力パワーグリッド（金子代表取締役社長） よろしく願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長 それから、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。

○四国電力（横井常務取締役・送配電カンパニー社長） よろしく願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長 九州電力株式会社取締役常務執行役員・送配電カンパニー社長、山崎様にお越しいただきありがとうございます。

○九州電力（山崎取締役常務執行役員・送配電カンパニー社長） よろしく願います。

○恒藤NW事業監視課長 議題1が終わりましたら、説明者の皆様はメインシートの交代をお願いいたします。

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ございます。

これより議事に入らせていただきます。

以後の議事進行は山内座長にお願いしたく存じます。よろしく願います。

○山内座長 承知いたしました。

それでは、早速でございますけれども、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」であります。まず、前回いろいろご指摘をいただきましたご指摘事項に対する事業者側からの回答ということで、これの議論に入らせていただきますが、まず最初は、東北電力様からご説明をよろしく願いいたします。

○東北電力（田苗取締役副社長・副社長執行役員・送配電カンパニー長） 東北電力の田苗でございます。よろしく願いいたします。

本日は、前回会合でのご指摘事項等に対する当社の考え方についてご説明をさせていただきます。

資料3—1でございます。まず3ページをお開きください。ご指摘事項の1といたしまして、効率化に向けた目標設定についてであります。今後の当社ネットワーク事業を取り巻く経営環境としまして、再生可能エネルギーの大量導入、それからレジリエンス強化を踏まえた系統増強等、不確実性の高い投資を控えておりまして、長期的なコスト水準は不透明でありまして、将来の目標等についても現時点で言及できない状況でございます。

こうした環境ではございますけれども、現在の料金原価に織り込みました会社全体の効

率化額約1,140億円を目標としまして、実績で約1,490億円の効率化を達成しております。今後は調達改革の取り組みを継続しながら、仕様、工法の見直しや新技術の活用など、一層の効率化深掘りに努めてまいります。

4ページにお進みください。指摘事項2といたしまして、他社様の優良事例取り入れに関する対応状況等についてでございます。当社での効率化検討に当たりましては、他社効率化施策の捕捉を重要な1テーマと位置づけております。具体的には、今回のような事後評価や他社様のホームページ、メディアなどで紹介されました効率化施策を日常的に情報収集いたしまして、必要に応じて詳細の聞き取りを行いながら、当社への適用可能性評価を実施、管理する業務フローを構築してございます。

そのほか、電気協同研究会が主催します委員会に参画するなど、他社様とも連携し、新たな知見の活用に向けた検討なども進めております。

なお、以前の専門会合でご意見がございました会社横断的なAIの活用に関しましては、データの蓄積、共有方法など、実務的な問題がありますので、他社様と情報交換等を実施させていただきながら、今後検討を進めてまいりたいと考えております。

5ページをごらんください。指摘事項3-②といたしまして、前回、人件費、特に給料手当の原価と実績の差異理由がわかりづらいとのご指摘をいただきましたので、改めて補足させていただきます。

給料手当につきましては、料金原価に織り込まれている年収水準等を意識しつつも、従業員の震災復旧への頑張りとかモチベーションや採用への影響などを総合的に勘案し、賞与の水準を引き上げた影響等によりまして、実績が原価を上回りました。これを給与水準の差と表現しております。

一方、その時々々の経営環境に応じまして、業務集約化や採用抑制などを行いながら、効率的な人員の配置、活用に努めてきた結果、人員数の実績は料金原価上の想定人員数を下回っております。これを人員数の差と表現しております。

なお、法的分離以降、送配電会社は自律的な事業運営を進めていく必要がありますので、省力化につながる新技術等も活用し、人員、業務の効率化についてしっかりと取り組んでまいります。

6ページをごらんください。指摘事項4といたしまして、調達計画の公表方針についてであります。当社では、新技術を活用した研究、技術開発に取り組んでおり、これら最新の知見等を活用した保守点検技術の高度化を進めながら、設備投資計画を策定するとともに

に、電力設備調達計画に反映しております。

具体例を資料下部に記載しておりますが、前回会合で変圧器の設備更新時期目安を50年から最大75年に見直した取り組みをご紹介いたしました。この成果としまして、年間調達量の減少という形で調達計画に反映しております。

なお、電力設備調達計画は、当社ホームページへの公表によりまして、資材調達の透明化、サプライヤーの事業機会創出を図り、競争発注比率の向上などにつなげてまいりたいと考えております。

私からの説明は以上です。

○山内座長 ありがとうございます。引き続きまして、東京電力パワーグリッド様からご説明をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

○東京電力パワーグリッド（金子代表取締役社長） 東京電力パワーグリッドの金子でございます。

ご指摘番号1番、2番、4番をご回答させていただきます。

右肩、資料3-2をごらんください。おめくりいただきまして、3ページをごらんください。まず初めに、指摘番号1番でございますが、効率化に向けた目標設定でございます。これは前回の資料をそのまま再掲してございます。下に書いてございますとおり、従来から取り組んでまいりました、いわゆる原価改善等々の取り組みの深化、さらには事業構造改革と称しまして、カイゼン活動、バリューチェーン側を含めました業務の整流化でさらなる深掘りを進め、新々・総特でお約束してございます、2025年までに世界水準まで原価水準を上げていこうという観点で取り組んでございます。

続きまして、4ページ目をごらんください。指摘番号2番でございます。他社の優良事例を自発的に取り組んでいくための対応状況でございます。弊社は、左下でございますとおり、情報収集、それから気づきの段階、カイゼンというところで、さまざまな機会を捉えまして、他社様の状況をしっかりと把握いたしまして取り組んでございます。これまでの他社様の優良事例を自発的に取り組むだけではなく、昨年7月よりカイゼン活動——いわゆる情報収集の段階で少し太字で書いてございます——を共同に進めることよっての情報収集のチャンネルを新たにに取り組んでございます。

具体例は右側でございます。具体的に電力様の名前が挙がってございますが、中部電力様と相互のカイゼン事例に着手した事例でございます。この中身は、変電所構内にございます保護継電装置の取り換え工事に際しまして、中部電力様と工法並びに作業手順を相互

に共有の上、カイゼンの箇所を議論して、作業段取りを含めて全体の工数を75%削減した事例でございます。

1つの気づきは、他社様が既に完成して取り組んでいる内容に取り組むのではなく、課題の認識の段階、もしくは課題を直している途中の段階、こういうところで共同に進めることによって、その後の展開がスムーズにいくというものを、このカイゼン事例をきっかけに気づきがありましたので、引き続き今後も事例の問題の把握の段階、さらにカイゼンに着手しているプロセスの中で、他社様と広く情報を共有するところが有効ではないかと考える次第でございます。

続きまして、6ページをごらんください。指摘番号4番、調達計画の公表方針についてでございます。弊社は毎年4月に当年度の調達予定分を調達計画としてホームページ上に公表してございます。2018年度につきましては1,400万円以上の案件を対象として公表してございます。

なお、調達フローイメージを下段に示してございますが、弊社は調達先の技術革新につきまして、赤の実線が見積もり提出の段階、さらに下に赤い点線でございますが、契約変更の段階、この2つのステージにおきましてバリューエンジニアリングという形で、いわゆる調達先の技術革新を取り入れる、もしくは私どもが仕様の変更を行ったところにつきまして、調達先さんとコミュニケーションをとりながら、積極的に契約変更を実施しているという中身でございます。

私からの説明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、続きまして、四国電力様からご説明をよろしく願いいたします。

○四国電力(横井常務取締役・送配電カンパニー社長) 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、ありがとうございます。

それでは、お手元の資料に沿ってご説明させていただきます。

まず、資料の3ページをお開きください。初めに、1つ目のご指摘に対する当社の状況についてご説明いたします。当社は経営全般にわたる効率化に努めてまいりましたが、送配電部門収支は、節電等による需要減少などにより、厳しい収支水準にございます。また、今後については、需要の回復が見通せない中、設備の高経年化の進展や、再エネ電源の連系拡大が見込まれるなど、先行きの事業環境は不透明な状況にあると認識しております。当社といたしましては、このような事業環境にあっても、低廉かつ安定した電力供給の実

現に向け、競争発注比率の向上を通じた調達価格の低減、他社効率化事例の積極的な採用など、コストダウンに継続的に取り組んでまいります。

続きまして、4ページ目をごらんください。次に、他社の優良事例を自発的に取り入れていくための対応状況等についてご説明いたします。当社は、社長を委員長とする経営改革特別委員会のもと、コスト削減等を重点課題として掲げ、外部コンサルタントの知見も活用しながら、課題解決に向けて取り組みを加速しております。他社の効率化事例につきましても、他社ホームページ、刊行誌等の調査を初め、事後評価で紹介された効率化事例を収集し、適宜、他社に聞き取りを行うなど、積極的に当社への適用可能性を検証していくこととしております。

5ページ目をごらんください。続きまして、競争発注比率の目標達成に向けた取り組みについてでございます。先般、1月15日の専門会合においてご説明した内容を資料として記載させていただきました。

また、参考資料といたしまして、6ページに取り組みのイメージ図を記載しております。

7ページをごらんください。人件費に係る想定原価と実績費用の差異についてご説明いたします。表中の給料手当の給与水準の差につきましては、単価差による影響は41億円、人員の減少による影響はマイナス13億円となっております。

なお、単価差による給料手当の増加につきましては、経営効率化の一層の深掘りを進めていくために、従業員のモチベーションの維持向上を図ることが必要との認識のもと、給与水準を引き上げております。

8ページをごらんください。最後に、調達計画の公表方針についてご説明いたします。調達計画については、新規取引先の参入による競争の活性化を図るため、一定金額以上の物品、工事について、毎年4月に当年度及び次年度の2ヵ年分を公表しております。当社では、最新の需要動向や電源の連系状況、新たな効率化などを織り込み、毎年度、設備投資計画を策定、更新しており、この設備投資計画に基づき、調達計画を策定しております。

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、最後になりますが、九州電力からご説明をお願いいたします。

○九州電力（山崎取締役常務執行役員・送配電カンパニー社長） 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。

資料でございますけれども、3ページをごらんください。弊社は、2013年の料金改定時

に計画いたしました全社の効率化額1,437億円を踏まえ、徹底した取り組みを推進しております。今後とも、需要減少、設備高経年化、再エネ導入拡大などの事業環境を踏まえつつ、2018年7月に設置した効率化推進委員会において、送配電部門の効率化施策を推進してまいりたいと考えております。

次、5ページをお開きください。他社の有料事例に対する対応状況についてご説明いたします。弊社は従来から、メディアや刊行物等による情報収集、他電力、メーカー等のベンチマーキング、電力間の意見交換や電気協同研究会等への参画というように取り組みまして、導入事例に記載したような成果を得ております。今後とも、AIやIoT技術の高度化が期待されるため、これらの動向を適切にフォローし、先進技術の活用による効率化、高度化を進めたいと考えております。

6ページをごらんください。競争発注比率の目標達成に向けた取り組みについてご説明いたします。現在、発注規模の大きい配電委託工事を初め、送変電工事、資機材の競争拡大にも取り組んでおります。2019年度に60%以上とする目標は達成可能な見込みでございます。引き続き、安定調達や工事力確保等にも配慮しながら、さらなる競争拡大に取り組んでまいります。

7ページをごらんください。人件費に係る想定原価と実績費用の差異についてご説明いたします。2017年度の給与手当は、時間外の増加や賞与水準を引き上げたことなどの理由で原価を上回っております。弊社は、従来から事業所の統廃合や、保全、工事業務のIT化等によって経営資源を効果的に配置、活用し、効率的な事業運営を推進してまいりました。今後は、労働人口減少という課題への対応も重要なため、AIやIoTの先進技術を活用し、引き続き業務の効率化、高度化に取り組みたいと考えております。

8ページをごらんください。最後に、調達計画の公表方針についてご説明いたします。

弊社は、新規取引先の開拓や調達プロセスの透明性確保を図るため、毎年、ホームページに調達計画を公表しております。公表時は、取引先が見積もり等をしやすいように、調達時期や納入場所等を掲載しておりますけれども、資材契約の際には、まとめ発注、それから共同調達など、効率的な調達に取り組んでおります。また、工事計画策定段階や契約段階で最新の技術革新等の知見を取り入れております。

私からの説明は以上でございます。

○山内座長　　ありがとうございました。

宿題に関しては以上なのですが、前回ありましたが、競争発注比率が高い事業者

として東京電力パワーグリッドがあるということで、その具体的な調達手続とか応札状況、入札結果の開示等について、追加的にご説明をいただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

○東京電力パワーグリッド（金子代表取締役社長） 資料4に基づきましてご説明いたします。3ページをごらんください。これは、先ほどもご説明した資料でございまして、この中の吹き出しが書いてございます取り組みの深化の中で調達改革というところです。これは昨年のこのプレゼンの場でもお話ししましたが、いわゆる競争調達を入れること、それが70%というところに行った以後は、しっかりこの事業をサステナブルに実現していくための取り組みというところでございまして、ポイントは取引先様と協同して提言を目指す仕組み、いわゆる協同先様ともWin-Winの関係を構築することが非常に重要ということで取り組んでまいりました。本日は、その内容についてご説明を申し上げたいと考えてございます。

おめくりください。4ページ目でございます。競争発注比率の推移も既にお示ししている資料でございますが、2017年度の競争発注比率は74%でございまして、2012年、前回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行ってございます。

また、右側には、内訳、物品とそれ以外、いわゆる役務の部分でございまして、いずれも70%を超える水準を達成してございます。この内容につきましては前回の会合でお示ししてございますとおり、詳細な説明は割愛させていただきますが、個別の具体事例を次ページ以降でご説明いたしますが、我々はさらなる競争環境の構築に向けまして、調達対象の特性に応じた有効な発注方法、全て一律というわけではなく、物によって取引先様の状況の構造であるとか、マーケットシェアの状況は違いますので、一つ一つ特性に応じた手段を講じているところでございます。

また、大きな改革を進めてございますので、それが有効に回っているかということでPDCAをしっかりとチェックしていく取り組みが非常に大事でございます。私どもが申しているところが本当に取引先様にとって有効な手段になっているか、もしくは現場最前線では何か悪さが出ていないかというところを細かく拾い上げながら、PDCAのサイクルを継続的に回していくという取り組みが重要でございます。さらに高度化を進めてまいります。

5ページ目から個別の領域における取り組みを紹介いたします。5スライド目をごらんください。架空送電工事における取り組みでございます。架空送電工事につきましては、

特に地元工事会社の技術力、さらに工事規模、難易度をしっかり評価しながら、発注区分を細分化したというところで競争環境を実現してございます。従来はやはり大手、地元、それから金額、規模というところで競争の見積依頼をかける先を分けてございましたが、地元工事会社の実力をしっかり評価すること、それから工事規模の小さいものを含めまして、取引先様におきましては、工事力に余裕がある、逆に忙しい、この繁閑が非常にございますので、その規制を取っ払ったことによりまして、競争環境を実現してございます。

さらには、右にございますとおり、早期発注、ターゲットプライス等々、工事の特性、業界の状況に応じた発注方法を選択してございます。

6 スライド目をごらんください。地中管路工事における取り組みのご紹介でございます。従来は既存の5社で工事を実施しておりましたが、他電力様での施工実績、さらには通信系などの異業種の工事会社様にも新規取引先ということでお声かけをしまして、2013年度には14社での競争を実現いたしまして、現在までの水準を維持しているところでございます。

また、ここに模式で描いてございますのは、左、右で実施前、実施後でございます。施行場所ごとに職員をしっかりと1名常駐させる、いわゆる工事の管理監督をする人間をそれぞれの工事現場に1人置きましようというものを我々、仕様としてお願いしてございましたが、1名が複数の施工場所を兼務、管理を両方みることの体制見直し。ここに書いてございますとおり、国交省様の監理技術者マニュアルに準拠するような形で、いわゆる規制を少し緩和することにより、競争発注比率の向上が図れたという事例でございます。

7 ページ目をごらんください。変電工事における取り組みのご紹介でございます。従来は、左にございますとおり、大手、大手の競争、中堅・地元ということで、変電所の種類といたしましては50万ボルト超高圧という大規模な変電所から中間・配電所という小規模の変電所、技術、難易度に応じて大手と地方の地元の工事会社を線引きしてございましたが、実際の工事の中身をみますと、50万超高圧においても標準的な工事の内容がございしますので、そこを細分化することによって、中堅・地元が競争に入ってこられる環境をつくるというところ。さらには、どうしても高難度の領域が残ります。右に書いてございますとおり、保護、制御にかかわる工事、それから周波数変換設備、地下変電所等、非常に高度な技術が依然として残ってございますが、ここにつきましても、現場状況の設備形態を図面に反映したり、工事の標準化を進めることによって、より一層競争のレベル、競争の領域を増やすという取り組みを進めてございます。

さらには、8ページ目をごらんください。変電用の資機材の購買の取り組みでございます。左下の表でございますとおり、競争効果を高めるため、希望案件選択方式、まとめ発注等々の取り組みを進めてございます。

また、発注方法の見直しに加えまして、仕様や設計面からの単価低減という事例を右側に書いてございます。一体輸送型変圧器のイメージと書いてございますが、従来は、変圧器を工場で組み立てて試験を行う。さらに、輸送の制限がございます。それを1回ばらして、現地に運んで、さらに現地で再組み立てをして、試験をして、その後、請負のもろもろの工事を進めているというところではございましたが、いわゆる全装可搬型の機材を開発することによって、工場で組み立てたものを分解せずに現地に搬入するというところがございます。これによって実現できたものは、分解、再組み立てという工事の手続をなくすということ。試験の回数を1回で終了すること。さらには、いわゆる現地での据えつけというところ、メーカーさんがやる工事と請負工事会社さんがやる据えつけがございますが、どちらかというところ、据えつけの工事は現地で請負工事さんのほうが得意としている範囲でございますので、これを請負工事会社、ここでいうブルーの領域にお願いすることによって、コスト削減、トータルでいえば機器の製造から据えつけまで含めた単価の低減に寄与したという事例でございます。

続きまして、9ページをごらんください。9ページは、先ほどの変電の希望案件選択方式を説明した資料になります。この施策は、取引先様に対しまして弊社が、ここでいきますと案件の①から⑤を一度に提示する。さらに、取引先様が例えば自社の工場の立地でありますとか工場の稼働条件に応じて、まとめて、入札案件をセットでご提案いただくというところ、取引先様の強みを生かしたご提案をいただくことで、トータルの調達価格の低減を図っているところがございます。従来、①から⑤まで個別に出しますと、ここでいきますと5万3,000円というところが、希望案件選択方式、これは例でございますが、セット価格のご提示をいただくことで4万8,000円というトータルの調達単価に抑えることができたという中身でございます。

続きまして、10スライド目をごらんください。ここは配電用の資機材の購買に対する取り組みをご紹介してございます。資機材のA、資機材のBというのを左の下に書いてございます。シェアの推移でございますが、棒グラフそれぞれにおきまして、赤枠の点線で描いてございますとおり、競争環境の活性化のため、国内外での新規取引先を拡大してございます。

さらには、右に書いてございますとおり、いわゆる発注方法の概要でございますが、シェア別の見積方式、さらにコスト、品質、納期を総合的に評価する総合評価など、さまざまな発注方法を採用いたしまして、リード文に書いてございますとおり、2017年度は2010年度比でございますが、マイナス27%のコスト削減を達成した事例でございます。

続きまして、11ページをごらんください。11ページは、電子通信用資機材の購買における取り組みを紹介してございます。実施前、実施後でございますが、保護リレー装置という設備がございますが、それをそれぞれの実施前、実施後、2つずつ書いてございますが、点線の中でございます保護リレー装置は、お互いの挙動、データを共有する必要がございますして、通信回線でこれを結ぶ必要がある。そのための保護リレー用の情報伝送装置が、もともと保護リレー装置と伝送装置のインターフェースが個別の仕様だったところを、右側でございますとおり、汎用仕様のインターフェースを用いることによりまして、保護リレー用の情報伝送装置、左でいきますと青の四角で書いてあるものを、右側に書いてございます赤のとおり、これは汎用で非常に安いものを適用できるようになったという事例でございます。これ以外にも仕様の合理化、発注方法の検討等で、2017年度につきましては2010年度比マイナス38%のコスト削減を達成してございます。

続きまして、12ページをごらんください。これも前回ご説明した資料でございます。新規取引先の拡大状況、さらには右側に関連会社の特名等々書いてございまして、実質的な競争環境の強化が実現できているところでございます。

13ページ目をごらんください。ここでは、先ほどもご説明しましたが、資材調達手続に関するフロー図をお示ししてございます。少し詳しくなフロー図になってございます。左上の調達計画の立案から最終的な製品の検査、納入、支払いの中で、1つは、取引先の登録制度を導入してございまして、常時インターネットで取引先の参加の申し込みを受け付けているというところで、このお仕事にタッチいただける方々を広く募集している中身でございます。この表のフローの中で赤字で書いてございますのは、競争効果を向上する施策でございますし、さらには、VE提案を見積もりの提出の段階、さらには契約締結以降も製品の最終的な納入までの間にVE提案を受けるという仕組みを取り入れてございます。

最後に、14ページでございます。こちらも前回の会合でお示しした資料でございますが、ポイントは、先ほど申し上げた繰り返しになりますけれども、いかに取引先様とWin-Winの関係をサステナブルに継続していくかというところでございまして、私どもが仕様と工事会社さんが役務でというところでの関係ではなく、お互いの中に入り込んでいくという

ところが必要でございまして、メーカーさんの上流のところの中身、それからメーカーさんの製造の現場をみる中で、私どものこういった仕様が製造の中でネックになっているかというものを我々のエンジニアが入って行って試みていくことで、しっかり単価の低減に努めてまいるといふこととさせていただきます。

る個別の事案に取り組んでまいりましたが、まだまだこの取り組みは緒についたところでございまして、引き続き、先ほど申し上げました世界水準の原価を達成していくため、これは数量でなく、とにかく単価を下げていかなければならないということを中心に取り組んでまいる所存でございます。

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、事務局の説明に移りたいと思います。事務局資料についてご説明をお願いいたします。

○日置NW事業制度企画室長　　それでは、資料5でございます。本日は、とりまとめ案の素案の議論も予定しておりますが、それに入る前に、まず2点、追加報告させていただければと思います。

まず1点目、工事費負担金工事に関してでございまして、3ページ目をご覧くださいと思います。スライド番号で3枚目でございます。まず、今回の事後評価では、工事費負担金工事の単価分析及び見積もり時、精算時の費用の乖離分析をさせていただいた次第です。その分析の過程で電源から系統につながるまでの工事を工事費負担金工事ではなく、発電設置者みずからが自営線工事を行う例が幾つかございましたので、こちら、何かしらのメリットがあるのだろうということヒアリングさせていただいた次第でございます。

その結果が5ページ目でございます。自営線工事に切りかえた理由を確認しましたところ、工事金額や工事期間がメリットとして挙げられたところとございました。工事金額に関しては、電圧階級を落とすことで大きく削減できたという例もございましたし、逆に、自営線にすることで工事費が上がったという例もあったわけでございますが、その場合であっても、工事期間を大幅に短縮することで、ファイナンス上の金利のメリットを得た、そのようなこととございました。特にヒアリング全般を通じて感じましたのは工事期間短縮のメリットが大きいようでございまして、中には4年短縮できた例もあったということとございました。この背景には、架空送電線で敷設する場合と、道路沿いに地中ケーブルで敷設する場合とで、用地交渉などにかかる時間や不確実性が大きく違う、そのような点

があるようだということもみえてまいりました。

いずれにいたしましても、系統連系に当たりましては、自営線を設置することが有益な選択肢になり得るということ、またこうした事案も念頭に、今後の系統接続への検討が行われることが、系統アクセスが高いとか時間がかかるといった課題への対応としても重要ではないかと思えます。

続きまして2点目、送電ロスについてでございます。7ページ目でございますが、まず、こちらに関しては、送電ロスの発生状況の透明性を確保するというところで、別の審議会、送配電網の維持・運用負担に関するワーキンググループのとりまとめを受けて確認したものとなっております。

次のページをご覧くださいと思います。送電ロスとは何かということでございます。これは、発電所から需要家に電気が供給されるまでの間に熱などによって失われる電力量のことをいいます。この送電ロス分の電気については、託送供給約款に定められた電圧別の送電ロス率に基づいて、小売電気事業者が調達するというのが現行制度となっております。

この電圧別の送電ロス率の実績を確認した結果が次のページ、9ページ目でございます。これらの実績値を電圧別で算定するには相応の時間がかかるということで、今回は直近の2年分の実績を確認している次第でございます。結果といたしましては、リード文に書いてございますように、大部分のエリア、電圧において、約款上のロス率を下回っている、そのような結果となっております。

一方で、この2年分だけだとトレンドがちょっとわかりづらいということもございます。次のページをご覧くださいと思います。全体のロス率の推移をグラフ化したものがございます。こちらをみますと、おおむね全体として低下傾向にあるようでございますが、一方で、年度によって大きく上下する動きもみられるということでもございました。中には1年で1%ポイント程度変動している例もあるということで、この上下の動きの要因は何かということも事務局でいろいろ議論、分析をいたしましたが、その次の11ページ目でございます。

こちらに考えられる主な要因を整理させていただいておりますが、発電や需要の動向もございます。ただ、年度での大きな変動をどう説明できるかということについては、さらに分析、検討が必要だと考えている次第でございます。

そこで、次の12ページ目、今後の対応の方向性でございますが、まず1つ目のぼつ、今

回は、まずはロスの透明性を図るということで、2年分の電圧別のロス率の実績値を確認したということでございます。

今後の対応といたしまして、4ぽつ目でございますが、今後、送電ロスの変動要因や影響などをさらに分析した上で、それを踏まえた対応については、しかるべき場で議論していくことができればと思っております。

以上が資料5でございました。

続きまして、資料6をご覧くださいと思います。こちらはとりまとめ案でございます。前回会合までの確認内容や議論を踏まえて作成した素案でございます。本日の議論も踏まえてブラッシュアップできればと考えております。

まず1つ目に、「はじめに」とございまして、20行目あたりでございます。この事後評価の目的といたしましては、託送料金の低廉化と質の高い電力供給の両立を実現することでございます。その上で、昨年に引き続き、経営効率化、調達の合理化によるコスト削減、そして、計画的かつ効率的な高経年化対策の2つを中心に議論を展開させていただいております。

これ以降は、託送収支の状況、経営効率化の状況、高経年化対策やサービスレベルの状況、と3つに分けてそれぞれ記載させていただいております。時間の関係もございまして、またそれぞれ事前にご覧になっているとちょっと期待いたしまして、本日は主だったところだけをご紹介させていただければと思います。

まず、1ページ目の2ぽつ目からございまして託送収支の状況でございますが、まず、ストック管理、フロー管理ともに、値下げ命令の発動基準となる水準を超えた事業者はいなかった、廃炉負担金を踏まえてより厳しい基準が適用される東電PGについても同様、とさせていただきます。

続きまして、2ページ目の上段、43、44行目あたりです。(1) 託送収支全体をみますと、中部、九州を除きまして、当期超過利潤はマイナスとなっているというのが今の10社の状況でございます。この内訳でございますが、人件費については今日も説明がございましたけれども、主に給与手当等の増加等により、想定原価よりも実績が上回っている。一方で、設備関連費につきましては、修繕費の減少などによりまして、想定原価よりも実績が下回っている。おおむねそのような傾向でございました。

続きまして、(2) 効率化についてでございます。3ページ目をご覧くださいと思います。① 経営効率化の状況については、他社の優れた事例を取り入れる動きが各社みられ

た点、新しい取り組み状況についても実施されているという点は、一定の評価に値すると
してございます。

一方で、78行目からでございますが、各社の説明が必ずしも具体的、定量的ではなく、
全体像がみえづらい。そのような指摘があったということだったかと思えます。

②調達の合理化に向けた取り組み状況ということでは、仕様の統一化と発注方法の工夫、
改善について分けて記載しております。

仕様の統一化に関しましては、新たな取り組みとして、配電分野で10社で検討作業を開
始するといった動きもございました。また今後、自主的ロードマップを作成予定、といっ
た動きもございます。

そこで、98行目ですが、本会合としても、その実施状況を確認していくとさせていただ
いております。

発注方法の工夫、改善のタイトルのところは、競争発注比率を中心とした取り組みにつ
いて記載するというところでございまして、本日のプレゼンや議論も踏まえて肉づけしてい
ければと考えてございます。

続きまして、4ページ目、次のページの③でございます。調達単価の分析についての記
載でございます。今回は、単位当たりのコストを公表の上、分析結果について議論したと
いうことでございます。海外との比較分析におきましても、単純比較は困難ではありますが、
日本のコストは海外よりも高い可能性が示唆されたとさせていただいているところで
ございます。

そこで、127行目、事業者からも表明がございましたが、こうした情報も参考に、コス
ト削減に向けて取り組んでいくことが重要とさせていただいております。

さらにその下の(b)です。工事費負担金についても今回分析させていただいております。
これに関しても同様にコスト削減に向けて取り組んでいくことが求められるとしていると
ころでございます。

続きまして、次の5ページ目の(3)でございます。中長期的な目線でのサービスレベルの
確保ということでございまして、まず①として、高経年化対策について触れているところ
でございます。今回確認した結果の総括ということでは、各社ともに設備の劣化状況を精
査しながら、工事量の平準化に向けて計画を見直すといった動きもあること。加えまして、
AIなども使ったアセットマネジメントシステムを導入するといった動きもみられたとい
うことでございました。

一方で、グループ全体の収支ですとか託送収支の状況、あとは再エネに関する新規投資なども勘案して、一時的に修理や投資を繰り延べたというような事例もみられたところがございます。

そこで、166行目あたりですが、再エネの状況なども勘案しながらも、安定供給に向けた投資は着実に、計画的、効率的に行っていく必要があるということで、本会合としても引き続き取り組み状況を確認していくとさせていただいているところがございます。

その下の②でございます。171行目以降。今回は停電の状況に加えまして、接続検討の期間や計量の扱いについても確認しているところがございます。

主だったところということでは、次の6ページ目、183行目でございます系統連系に対する対応についてでございます。接続検討期間については、おおむね標準処理期間内で対応できている事業者もいる一方で、東北、東京、北海道、九州といった4社は遅れ気味といったような状況もみえてまいりました。申し込み集中ですとか検討内容の複雑化といった個別の事情ももちろんあるわけでございますが、そうした中でも、業務平準化を通じて改善を図っている東北の事例も参考になるのではないかとさせていただいております。

最後、199行目以降に、(4)でございますが、今回は、昨年と違いましてヒアリング対象事業者は4社ございましたので、個別にみた評価についても、収支の状況、効率化、そして高経年化対策の3つに分けて記載させていただいているところがございます。こちらは本日の議論も踏まえて追加修正できればと考えてございます。

以上が素案の主な内容になりますが、本日特にご議論いただきたい点をまとめますと、最後の9ページ目をご覧くださいいただければと思います。

まず1点目でございます。来年以降の事後評価として何に着目していくべきかということとございまして、効率化や調達合理化の方法、調達単価分析の意義と方向性といった内容についてご意見いただければと存じます。

続きまして、2点目は、送配電部門における効率化目標のあり方とございまして、今回の議論でも、送配電としての説明責任のあり方、ひいては経営のあり方といったような指摘もあったかと存じます。これに関しましてどう考えていくのかご意見賜ればと思います。

3点目、送配電事業者のアウトプットに関してでございますが、アウトプットの1つには、高経年化対策をしっかりと行うことで安定供給を確保するといった点が挙げられると思います。これは、過去と違いまして、今後、料金収入が伸び悩むといった状況の中だから

こそ、その取り組みをしっかりと評価、確認していく必要があるかと思います。

加えまして、投資や修繕といった対応のみならず、系統接続などサービス面の対応も求められるということでございます。この専門会合として、もしくは系統利用者として、需要家として、社会全体として、送配電事業者にどのようなアウトプットを求めていくのか、特に2020年の発送電分離を前に、ガバナンスのあり方というのはどうあるべきか、そういったものについて改めて考えていく必要があるのではないかとということで、その内容や水準は何なのか、それをどう確認するのかといった点を論点として掲げさせていただいております。

最後、4点目は、コスト抑制と必要投資の両立に向けた料金制度のあり方とさせていただいているところでございます。

以上のような点も念頭に置きながら、評価結果のとりまとめに向けて、本日も議論いただければと思います。また、表現ぶりの追加修正などについては、本日もまた会合の後でも構いませんので、次回の専門会合までの間にご意見賜ればと思います。

以上、よろしくお願いいたします。

○山内座長 ありがとうございます。事業者側と事務局側からご説明いただいて、とりまとめに向けて皆さんのご意見を伺いたいということでもあります。それでは、質疑ということで、皆さんにご自由にご発言願いたいと思います。例によって、ご発言をご希望の方は名札を立てていただくということで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。どなたかご意見ございますか。それでは、大内オブザーバー、どうぞ。

○大内オブザーバー 本日はありがとうございます。私からは1点、意見というか感想についてお話しさせていただければと思います。先ほど資料4で、東京電力パワーグリッド様から、競争発注拡大に向けた取り組みについていろいろと大変参考になる事例をご提示いただきありがとうございました。その中で、こういった取り組みは非常に素晴らしい取り組みであると思ったのは、取引をするに当たって、お互いウイン・ウインになるような関係で競争発注を拡大していく、特に地域の中小企業であるとか中堅企業をこれまでは高压案件は対象から外していたのをある意味育てるというような意味合いも含めて入札の対象にするという事例をご紹介いただきました。商工会議所としても、こうした地域の中小企業や、地域経済を支える企業を、特に安全とか保守の面で積極的に入札に参加いただきながら、一方でそうした企業を育て、しっかりとした地域の受け皿になっていただく。こうしたことが、長い目で見たときのコスト削減には必ず必要ではないかと思っております。

す。特に中小企業の比率が高まってくるとなおいと思うのですけれども、ぜひコスト削減とあわせてこうした地域の中小企業とも連携した取り組みも進めていただければと思っています。また、素案の中に、ぜひそのような視点も盛り込んでいただければというところがございます。

以上でございます。

○山内座長 検討させていただきます。そのほかに。辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員 ありがとうございます。まず最初に、指摘事項に対して各社さんからのお返事があった件なのですけれども、気になった言葉がございまして、例えば東北電力さんとか四国電力さんが、長期的にどのように自分たちが効率化等に向けて取り組んでいくかというような話のところでもくださったお返事が、いずれも不透明という単語がみえてしまうのです。もちろんそういう事業環境が不透明なところというのはあり得ると思うのですけれども、やはりその管内におります需要家の側からとれば、任せております送配電事業者が、自分たちの事業環境が不透明ですとかといわれてしまうと不安に思います。だからやはり、たとえそうであったとしても、こうだけれども、こうこうこのようにして、このようにという具体的な方策をもう少しきちんとご説明いただきたいと思いました。

それに引きかえというか比べて、東電さんのお話は、さっきご意見のあったように、私も非常に具体的でわかりやすかったと思います。通常調達コストが決定要件になることが多いと思うのですけれども、そんな場合も取引先へ無理を押しつけて、自分たちのほうはちょっと得するというような話は過去いろいろとお聞きしておりますが、今回、まず頭に双方でウイン・ウインにということを取り上げていただいて、発注方法の見直しをしているというような事例はとてもわかりやすかった。何よりもいいと思ったのは、取引先の相手の方に対してももちろんそうなのですけれども、私は社内的にも、やはりそういう仕事にかかわる人たちが、自分たちの立場というか、自分たちが何をすべきかということが非常に明確になり、だから社内の中での思いを統一するというか共通化するという意味でも、こういうきちんとした図示でみせてもらい、説明してもらおうということは非常によかったです。だから、まだまだ改善部門があるのかもしれませんが、ぜひぜひ進めていただければいいと思いました。

それから、資料6の事務局からのとりまとめのお話ですけれども、3ページの78、79、80行あたりに課題をちゃんと書いていただき、私たちがわかりやすくなるようにということとありがとうございました。

これはありがとうございましたということなのですが、あと、6ページの計量に係る対応状況というところがありまして、これは当然、送配電事業者がつかないでいる——小売事業者との話かもしれないのですが、その先に私たち需要家がぶら下がっているわけで、やはりここに書かれている誤通知とかの数値が例えば0.02という数値があったとしても、これは一見算数的には小さな数字だと思いがちですが、やはりその先の需要家に対する影響はある一定数になるのではなかろうかと思えますもので、もう少しこのあたり、最終需要家に対しての影響のこともできれば書いて、この範囲の中の話ではないのか、ちょっとそこら辺が私にはわからないのですが、書いていただければいいと思いました。今いった数値がとても小さくて微々たるものだから、最終需要家に影響ありませんといえるのであれば、それも書いていただければいいと思いました。

以上です。よろしくお願いします。

○山内座長　ご意見ということでよろしいですか。

○辰巳委員　はい、そうです。

○山内座長　ほかにはいかがでございましょうか。松村委員、どうぞ。

○松村委員　まず、資料5で、自営線の建設について調べたことを教えていただいてありがとうございました。それで、コストの点もあるが、工期が事業者にとってとても重要で、これが自らひく選択につながったというのはとても重要な視点だと思います。ただ、ここでちょっと考えていただきたいのですが、発電事業者が接続してほしいといったときに、必ずしも線をひくプロがその事業に参入しているわけではない。何がしたいのかというと、全ての事業者がいざとなったら自分で自営線をひくオプションをもっているわけではない。それでも一定の能力をもっている人がやったら、電気のプロがいったよりもはるかに早くつなげられたというのはある意味で、考えようによっては電気のプロとしては少し恥ずかしいのではないか。線を引く素人が——素人は言い過ぎかもしれませんが、能力の点で必ずしもプロでない人に比べて、その点で一般送配電事業者が劣後しているということがあるとすれば、そもそもそこが相当問題はないのかという点にも問題意識をもっていたきたい。

一方で、回答ですごく短いことをいったが、よくよく調べたらすごく長くなったということだと、逆にご迷惑をおかけするので、したがって、ある意味で保守的にいっている側面もひょっとしてあるのかもしれない。だから、プロが同じようなことをやったら、本当はそれと同じぐらい短くできたということはあったのかもしれない。そこですごく長くない

われてしまうと、能力のある人は自分でひく選択をするかもしれないけれども、それで電源投資を諦めてしまう人が出てこないかをととても心配しています。

したがって、コストの点もそうですが、期間の点も、難しいのは重々承知していますが、できるだけ正確に回答できるようにすることはとても大きな意義があるということも、もともとわかっておられると思いますが、もう一度この結果を踏まえて送配電事業者の方は考えていただければと思います。もちろん今までの努力が不十分だと決めつけているわけではないのですけれども、こういうことが現に今回の資料で示されたということをもう一度念頭に置いていただければと思います。

次に、資料6ですが、今後の検討課題として、最後にいろいろなこと、問題を出していただいたのはとてもいいと思います。今回の会合でできないものだけではなく、この会合で将来もやることなのか、別の委員会がやることなのか確定していない問題も含んだものを、広くここの委員会に関連する問題として出していただいたのだと思います。どういう制度が望ましいのか。ご指摘のとおり不確実性がある中で、安定した投資ができるような制度も一方で考えていかなければいけない。それから、コストを十分下げた、単価を十分下げたところが報われるような制度にもならなければいけない。いろいろな問題がある。インセンティブを含めて託送制度全体のあり方がこれから重要になってきて、この委員会でも得られた知見もそちらに十分役に立つということを意図して最後の課題としてこういわれたのだと思います。ここでも今年度に限らず引き続き考えていかなければいけないこと。

さらに重要なことは、ここで、送配電事業者のガバナンスのあり方という言葉が一言出てきた。これも相当重い言葉だと思います。これから法的分離がされた後で、法的分離の目的は中立化することであり、今までのところで中立化に対してすごく疑われるようなことはなかったと私は思っている。その点でいうと、その手のガバナンスはおおむねうまくいっているのだらうと思います。考えが甘いのかもしれないのだけれども、私はそう思っています。

一方で、より効率化していく、あるいは送配電事業者が、どういうことを系統利用者、あるいは国民は望んでいるのか、その望んでいることをどううまく反映していくのかというのは、送配電事業者のあり方だけでなく、政府の監視だとか、あるいはルールだとかのあり方も含めてガバナンスを考えていかなければいけないというご提言をいただいたということはとても重要なことだと思います。来年度以降もこの点について継続的に議論していくことが重要だと思いました。

以上です。

○山内座長　　今、華表委員と東條委員が上がっていきまして、一応、お二方の発言の後一旦切って、関係者からのコメントをしたいと思います。華表委員、どうぞ。

○華表委員　　私からは大きく2点申し上げたいのですけれども、まず1点目、調達合理化に向けた取り組み状況のところ、これまでの議論のとおり、競争発注比率というのは高ければ高いほどいいものではないというものの、今、現時点で低いグループにおいては、競争発注比率をより高めていくという努力は引き続き必要だと思っています。

一方で、工事の性質上、競争発注が困難なものというのは一定存在するということがありますので、中長期的には競争発注の拡大による価格低減というところから、そもそもの発注の仕方を考えていく。具体的には仕様、工法の見直しですとか、利益還元なども含めて、今回ご説明いただいたような形でウイン・ウインの関係を築いていくというところは極めて重要になっていくと思いますので、その点、資料6においても、もしかしたらそのあたりのところについては一言言及してもいいのかなと思いました。

もう一点、本専門会合として今後取り組むべき事項というところについてですけれども、送配電事業者のサービスレベルを評価する手法に関しては、発送電の分離の歴史が長い欧州に学んでいくべきところもたくさんあると思います。特に英国などにおいては、アウトプットベースで、どのように送配電事業者の努力——努力というのはポジティブな面でのアウトプットのほうの努力、効率化のほうの努力というところを評価していく、そして促していくというところについてはやられていると認識していますので、そのあたりを調査、整理した上で、日本の需要に合わせるとどのような観点が必要かということを考えていく必要があるのかなと思います。

以上です。

○山内座長　　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。東電さんには大変踏み込んだ、非常にいろいろな工夫をされているということが大変よくわかりました。この資料の中で、これは事務局のとりまとめ骨子案のほうにもありましたけれども、国際調達の話について少しお伺いしたいのです。東電さんも配電用資機材の購買の場合には国内外の新規取引先の拡大、それから電子通信用の資機材の購買の場合には国際的な仕様に変更したようなことがどこかに書いてあったのかな。要するに、1点具体的にお伺いしたいのは、今、海外の受注は数字としてはどれぐらい実績があるのか。参加者の割合、それから実績値としての受注割

合をもしも数字としてお持ちであれば教えていただきたいのと、事務局の骨子案のほうでも、国際的な調達を可能にするような仕様の統一というような表現がございましたけれども、全10社から成る作業部会を立ち上げる等の動きがある。こういう中で、国際規格の採用というのはどれぐらい議論が進んでいるのかということもご説明いただける範囲で説明していただければと思っております。

それから、今、松村委員、それから華表委員からもありましたけれども、今後の分社化というか、法的分離後のガバナンスを考える際に、あるいは効率的な経営で幾つか課題があるわけですが、料金の引き下げと安定的な供給、さらに、恐らく環境負荷の低いような送配電システムの構築などというのも当然入ってくると思うのですが、こういった取り組みについてのインセンティブを仕組みの中にどうやって組み込んでいくかというのはすごく大事な視点だと思うのですが、これはもしかすると事務局に伺ったほうがいいのかも。今は論点の頭出しの状況かもしれませんが、これはどういう項目について評価をし、そして何かご褒美というかインセンティブを与えた上で、そのインセンティブが与えられた部分、あるいは深掘りによって効率性を達成した部分をどのようにステークホルダーの間で分け合うのか。その中には当然需要者も含まれるはずですから、そのあたりの設計というのは今後の非常に重要な課題になるのかな。これは半分意見でございます。

○山内座長 ありがとうございます。ちょっと圓尾委員は待っていただいて、ここで一旦切って、今、東條委員からご質問が出ましたので、その点についてお答えいただくこと、それから、その前の発言についてコメントがあれば、事業者、あるいは事務局からお願いしたいと思いますが、まずは東京電力様から今のご質問について、わかるところでよろしいかと思っております。

○東京電力パワーグリッド（金子代表取締役社長） 東條様からの国際調達の状況ということで、前回も少し口頭でお話ししたところでございますけれども、2017年度の海外の調達でございますが、金額で25億円です。全体の調達の金額の1.2%というところで、まだまだウエートとしては小そうございます。ご指摘のとおり、配電・通信というところがまだまだ重要なのです。実態は、国際調達を我々はディフェンシブにやっているのではなくて、先ほど申し上げたとおり、安いものがあれば、さらには、国内のマーケットにある程度インパクトを与えようとする、海外のものは非常に効果があると考えています。

物をみに行くときに、ある程度スペックの部分は割り切りというのもございますが、先

ほどいったアウトプット、安定供給を含めた品質を考えますと、一定の技術評価をしなければいけない。技術評価がしっかりできるかというところが1つのポイントです。そうなってくるとどうしても、極めて技術のインテグレートが進んだものは技術評価が非常にしにくかったりします。一方で、部材に近いようなものは、しっかりとしたIEC、JECを含めた試験項目が定まっておりますし、製造ラインをみる中で、その技術が担保できるかというのは非常に我々電力会社のエンジニアも評価しやすいところがございます。それが多分配電の部分に近いのかなと思っています。

一方で、通信の世界というのが、早くからメーカーさんを含めて技術のインテグレートは非常に高いのですが、どちらかというと、そこはユーザーというよりは逆にメーカーさんの領域で、かなり標準化というのですか、共通化、汎用化されているものでございます。そう考えると、我々は決められた一定水準の技術レベルをしっかりと使いこなしていくというのがユーザーの領域になっていくというところで、大きく海外調達を進めていく中では、物の技術のレベルにおいては評価できるもの、もしくは海外を含めてメーカーさんの領域で汎用化されているものというのが入り方としては早いのだろうと思っています。ただ、その領域だけではなかなか小さい部分がございますので、ある程度場所であるとか使う範囲を限定的に使っていったら、悪ければ当然とりかえるし、悪いところをどう改善というか、少し実証試験みたいなものも含めてやっていかなければいけないのだというのは認識として感じ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 事務局はいかがですか。

○日置NW事業制度企画室長 まず、東條委員からご指摘ございました国際規格の採用についての議論状況でございますけれども、こちら、その視点での確認についてはもう一度見直してみたいと思います。本年度確認させていただいたのは、各事業者が昨年掲げた仕様統一化の取り組みについて、この1年で何が動いたのか、ということが中心でございました。

インセンティブに関してでございますけれども、確かに費用が今後上昇していく見込みである一方で、収入をどう確保していけるのかという中において、考えなければいけないことは色々あると思います。現状は、今の収入の範囲の中で、効率的な投資もそうですし、安定的な供給も含めて計画的に行っていくことが事業者に委ねられているということだと思いますし、それはそれで1つのあり方です。その内容を我々は今確認しているというこ

とだと思えます。

一方で、さらにインセンティブをつけてやっていくということに関しては、いろいろなやり方もあろうかと思えますし、これは海外の制度も含めて勉強ということだとも思えます。また、仮に新しい制度を構築するにしても、インセンティブをつけるとなれば、何かしら費用の使途も限定されるという話にもなってくるのではないかと、インセンティブがちゃんと働いているということは何らかの方向で確認していく仕組みが求められるのではないかと感じはもってございます。現時点ではその程度でございますが、これについて実情もみながら考えていくことができたらと思えます。

あと、辰巳委員からご指摘があった計量の件でございますけれども、こちらのデータは0.02だから小さくて影響がないと言いたいということではなく、まずは水準を把握することが大事かと思っております。また、こちらの数字は、ある種、件数としては需要家ベースでの件数でございますので、そういう意味では、小売向けだから小さくみえてはいるけれども需要家ベースでみると数字がもっと大きい、といったことではないということをご理解いただけたらと思えます。

松村委員からご指摘があった工期に関して、1点、見積もりについて、送電線を引くプロとしてどうなのかというようなコメントがあったかと思えます。工期に差が出る背景としては、一般送配電事業者の場合、基本的には架空送電線を最短距離で引くということを標準ケースとして見積もりをするので工期が長くなりがちになります。一方で、迂回ルートといいますか、道路下にケーブルを這わせる場合は、工事金額は高くなるかもしれませんが、工期は短くなるケースもあるということとして、見積もっているケースが違うので工期の違いが出てきているという点が今回みえてきたこととございました。まずはこういった話があるということ把握する、そして皆に周知をするということが大事でして、そうした中で、今後どうよい方向に対応できるのか、ということではないかと思っております。

以上でございます。

○山内座長 そのほか事業者の方から今までのご発言に対して何かご回答、コメントがあれば伺いますが。どうぞ。

○東北電力（田苗取締役副社長・副社長執行役員・送配電カンパニー長） 東北電力でございますが、先ほど辰巳委員から効率化に向けた目標設定の部分でコメントがございました。ご意見のとおり部分はあろうかと思うのですが、ちょっと説明が足りなかったか

もしも、当社の場合、現時点ではまだ会社は一つということもあって、効率化の目標としましては、当然ながら、今原価に織り込んでいる目標数字をさらに深掘りしていくということで、全社的に努めているということがまず前提としてございますし、我々送配電事業としましては、ある一定程度の効率化を出せばそれで終わりということではなくて、常々、来年はもっと効率化を目指してやっていくという気持ちではあるのですが、一方では、料金収入が減るとか、あるいはここにありますように系統増強費用がふえていくというような事情もあって、全体的な収支をどうみるかというのはパラメーターによって非常に大きく振られるということから、送配電としてこのように将来もっていこうというところは現時点でなかなか出し切れないというところを説明させてもらっています。したがって、今後、法的分離にもなりますので、今後の経営環境、あるいは中長期的な収支見通し等も踏まえながら、どういった目標をつくれるのかということについては今後検討してまいりたいと考えてございます。

以上です。

○山内座長 そのほかの事業者の方、いらっしゃいますか。どうぞ。

○四国電力（横井常務取締役・送配電カンパニー社長） 国際調達についてでございますが、確かに国際調達の割合はすごく少のうございます。弊社の場合ですと、配電のメーター類とかは国際調達しております。ただ、国際調達は考慮すべき課題が多々ございまして、アフターメンテナンスの体制とか、運搬に関する問題とか、コストの増分とかというのがあります。ただ、調達価格の低減に向けた選択肢の1つということでは認識してございますので、引き続き検討していきたいと思っております。

以上でございます。

○山内座長 そのほかいかがですか。どうぞ。

○九州電力（山崎取締役常務執行役員・送配電カンパニー社長） 九州電力でございます。私からも国際調達の話をちょっとだけさせていただきたいと思っております。国際調達は、現実に当社としまして数億円レベルということで、非常に小さくございます。やはり国際調達は今後の課題だと捉えておりますけれども、以前の経験として、ケーブル類とかは国際調達しても問題ないのではないかとということで、ケーブルを輸入したこともございました。ただ、輸入したところ、日本に着いてみたらケーブルが傷だらけだったとか、ドラムが崩れていたりというようなことで、どうしても品証という問題に危惧をもったりしたところもありまして、そういうところをしっかりと押さえていかないといけないのかなと思っ

ています。今後の課題だと考えております。

○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。

それでは、圓尾委員、梶川委員、男澤委員の順なのですけれども、華表委員はよろしいですか。どうぞ、圓尾委員、ご発言を。

○圓尾委員　資料6のとりまとめに対しての提案、意見です。東京電力さんからの説明の中で、「2025年に世界水準」という目標設定をおっしゃったというのは非常に大事なポイントだと思いますので、ここは書き込むべきではないかと思います。そういう提案をさせていただきます。

皆さん東京電力さんの説明がわかりやすかったとおっしゃっていますが、私もそう思います。それは、やはり2025年に世界水準という目標設定がまずしっかりあって、どう達成していくかというのを考えてみると、ボリュームだけでは無理で単価に真剣に切り込まなければいけない。だから、その1つの方策として、問題発生の段階から共同でいろいろと知恵を出し合うようなことも必要だけれども、今見えているものを積み上げていっても、多分、2025年での目標達成がみえてこないから、「緒についたばかり」というようなご発言もあった。経営者としてのコミットメントであったり決意もしっかり伝わるようなお話であったので、非常に理解ができたのだと思います。そういう意味では、東北さん、四国さん、九州さん、自分たちの目標設定はどうだったのか、もう一回ちゃんと見直していただければと思います。これがまさに辰巳委員がおっしゃった、「消費者としては理解ができない」というところにつながっていくのだと思います。

ご発言があったように、当然、再エネ大量導入やレジリエンスの強化といった不確実性があるというのは確かですけれども、「不確実性があるから現時点では言及できない」というのは、私はこの料金審査を別にしても、私は経営者としての一番大事な仕事を放棄しているのではないかと思います。やはり不確実性が高いからこそ、経営者はきちっと道しるべを示すべきであって、でなければ働いている社員もかわいそうですし、社外のステークホルダーも、特に辰巳さんおっしゃった消費者がとても納得できないと思います。

この委員会でチェックしている観点からすれば、別に目先の合理化を確認するだけではなくて、過去の議論から、高経年化対策が1つの例だと思いますが、いろいろ努力を重ねていたけれども、ある瞬間にいろいろなことが出てきてコストが上がり、急に託送料金が上がってしまうようなことがあっては困るから、長期的にどういう目標設定を置いているのかどんなことが変動要因としてあるのか、どのぐらいのインパクトがありえるのか、な

どを見続けなければいけないわけです。

ですから、「現時点で言及できない」という発言に対して、言ったことを絶対達成してくれ、00%確度のあることを言及してくれ、と求めているわけではないのです。そういう不確実的な要素の中に大事なものはどんなものがあるか、それがどのぐらいのインパクトがあるのか、それがないとしたら、どのような効率化を積み上げていって、どのレベルまで自分たちは達成できるのか、ということ具体的にわかりやすく教えていただきたいのです。東北さんからは、今は分社化前だということで、分社化後にはそういったこともきちっと詰めていくというお話がありましたので、来年以降のこの場でのプレゼンに期待したいと思います。

私からは以上です。

○山内座長 梶川委員、どうぞ。

○梶川委員 少し抽象論的な話で、若干荒唐無稽なところもあるのでございますけれども、基本的には今後、取り巻く課題のベースのようなお話で、今までも出させていただいて、また皆さんも同じ趣旨でおっしゃっているのですけれども、これは基本的に、やはり今ここでテーマにしている財というのは公共的な財だと。パブリックなサービスが送配電のまさに基本にあるということをお前提に、10社、各社全社合わせたコストをどのように下げられるかという観点が非常に重要なのではないかと私は思うということです。それをベースに今後の取り組み事項のようなものを考えていくということがすごく大事なのではないかという気がいたします。

そして、全社の効率化とかコスト削減に対して、貢献度によってインセンティブが設けられるような話という部分は、仕組みとしてもあるのではないかと。例えば、字面ではないのですけれども、自発的に各社の優良事例を取り組むというようなお話ももちろん大事なのですが、ある水準からは自発的というよりは、むしろそうしてもらったほうがいいのではないかと。先ほどの東京電力さんのような非常に優良というか効率的な仕組み、さっき調達の共同のお話とか、これはやはりノウハウも蓄積されるわけですから、むしろそういうノウハウを各社にやってほしいという、その支援もできたら東京電力さんにやっていただくぐらい。そのかわり、シェアードビジネスではないのですけれども、一定のインセンティブなりなんなりを、コンサルフィーではないのですが、ご負担いただくぐらいのことを考えていったっていいような気がして、全社で下がればということなので、地域特性があるわけですから、ある地域だけやらなければだめと行っていったって、下がらなければエン

ドユーザーについてはハッピーではない可能性は非常におありになる。

今後の高経年化の話の安全供給なども、やはり補完的なことというのは、各社、隣接するところ、ないしはそれでなくてもあり得るかもしれませんし、常に全国的な発想のパブリックな財のサービス供給なのだということを、ぜひ少しずつ強めていただけたら。いろいろな協議会のようなものを今後もおつくりになるのだと思うのですが、やはりその協議会における議論がより規範性というのではないのですが、ちゃんとそのとおりにやっっていこうねというようなこともあり得ないのではないかと。

ビジネスの不確実性というのも、やはり規模が大きいとリスクというのはバッファーがききますので、個社でみるリスク、不確実性よりは、全体としてのバッファーもある程度可能性のあるビジネスリスクの分析にもなり得るのではないかと思いますので、そのような枠組みも含めて、とにもかくにも国民全部に対する供給の財としてのコスト削減を少し考えていただければということで、全く具体的なところはないのですが、基本理念としていろいろな面に考えられるのではないかと考えて発言させていただきました。

○山内座長　それでは、次、男澤委員、どうぞ。

○男澤委員　ありがとうございます。資料6で、事務局の方からも今後取り組むべき事項ということで、1つの論点として挙げていただいているところですが、やはり安定供給に必要な投資が着実になされていることをどうやって評価していくかということ、今後の1つの課題と認識しております。今後、高経年化等、着実に投資の増大が予想されるわけですが、果たして必要な投資が着実にされているかというところがやはりなかなかわかりづらいというのが率直な印象でございます。

また、投資の評価といったときに、効率化等でもご説明がありますとおり、各社様、延伸をしてみたり、投資をするにしてもいろいろコスト削減という工夫をされている中で、単純にキャッシュベースでみていけばいいのか、どういった評価の観点が必要なのかということ、事業者様がそもそも安定供給のためにどのように投資計画を立てられているかというようなこともご教示いただきながら、どういった評価方法がいいのかということ、を詰めていきたいと思っております。

投資に関しましては、評価という表現を用いましたけれども、安定供給のための必要な投資をしていただくインセンティブという観点も必要だと思いますので、あわせて今後の課題として取り組んでいければと思っております。

○山内座長　北本委員、どうぞ。

○北本委員　本日はご説明ありがとうございました。前回、説明をお願いしました経営効率化の面について各社説明をしていただいたと理解しています。その中でもやはり東電PGが非常にわかりやすく、具体的かつ定量的であり、非常に良かったと思っています。

全体的に事務局が出していただいた資料6の取り組むべき事項の中の最終項目、さらなるコスト削減と将来に向けた投資を促すことも含めた託送料金制度のあり方（インセンティブ付与を含む）というところが、事業者の皆さんの目標をもつていただくためにもやはり非常に大事なところではないかと思っています。さらなるコスト削減の必要性については各社皆さん認識されているところだと思うのですが、不確実性がある中でも、コスト削減というのは具体的に数字をつくれるところではないかと思います。既存部分を効率化することによる削減額が将来の新規投資、R&Dに対する原資になれば、よりインセンティブになるのかなと考えますので、今後の削減の目的をやはり各社、自発的にやれるような形で決めていくことが大事だと思います。

また東電PGの説明の世界標準という数字目標も1つの大事なところで、こういうベンチマークを設定することによって、その後の活動がより具体化していくと思います。先ほど圓尾委員の発言のように、ここも資料の中に入れて、各社共有してコスト削減を進めていただきたいと思います。次回においては、方向性の具体化、定量化を含めた説明をおねがいたいところでございます。よろしくお願いいたします。

○山内座長　梶川さん、よろしいですか。それでは、一わたりご発言をいただきましたので、何かコメントがあれば、事務局及び事業者の方からどうぞ。特によろしいですか。——それでは、委員の方で追加的なご発言はありますか。——ありがとうございました。

それでは、本日いろいろ議論いただきまして、非常に有益なご発言があったと思っております。とりまとめに向けた議論ということでございますので、事務局におかれましては、本日の議論を整理していただきまして、また資料を作成して準備をお願いしたいと思います。どうもありがとうございました。

それでは、議題1は以上で終了でございますが、議題2に入る前に、説明者の座席の入れかえを行いますので、ちょっと時間をとらせていただきます。本日も説明いただきました皆様におかれましては、お忙しい中大変貴重なお時間をいただき、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、お待たせいたしました。議題2に入りたいと思います。議題2は、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。早速でございますけれども、事務局から内容についてご説明をお願いしたいと思います。

○恒藤NW事業監視課長　先に資料8をご説明いたします。まず2ページからお願いいたします。

今回は、資料8の2ページに書いてあります①、③、④について事務局で分析などいたしました結果をご報告いたします。

3ページから、まずは大きな超過利潤が発生している事業者の分析についてでございます。

4ページをごらんください。超過利潤が営業収入の5%より大きかった22社を取り上げまして、その超過利潤が今後も続くのかどうかを分析するとともに、事業者の今後の方針について確認いたしました。

1枚飛びまして、6ページにその結果をまとめております。表がございますが、その真ん中の欄に超過利潤の見通しとして、事務局として評価した今後の見通しを記載しておりまして、右側の欄に事業者の方針を記載してございます。事業者の名前が上から並んでおりますが、超過利潤の営業収益に対する比率が大きかった会社から並べてございます。

まず、真ん中の超過利潤の見通しの欄をみていただきますと、既に超過利潤が一定水準を超えている事業者が4社ございます。それ以外、18社ございますが、それについて分析した結果、そのうち15社については昨年度と同様の超過利潤が継続する可能性が高い。それから、残り3社については昨年度の超過利潤は一過性である可能性があるという形に分析しております。

各社の方針でございますが、各社から聴取したところ、まず、右側でございますけれども、既に一定水準を超えている4社については、いずれも料金改定を行う予定であるというご回答をいただきました。それから、昨年度と同様の超過利潤が継続する可能性が高い15社につきましては、そのうち12社から、2020年度に料金改定を実施する予定、あるいは料金改定に向けて検討中であるという方針を表明していただいております。

いずれにいたしましても、これらのガス導管事業者につきましては、来年度の事後評価におきまして、その状況を重点的にフォローアップしたいと考えてございます。

その後ろ、7ページから、各社についての事務局におけます分析の結果、それから青く

色が塗ってあるところに事業者各社から示されました今後の対応方針をそれぞれ1社2枚ずつという形でまとめてございます。ずっと超過利潤の営業収益に占める割合が高いものから並んでございます。

この部分については以上でございます。

それで、ずっと飛んで、51ページまで飛んでいただけますでしょうか。51ページから中長期的な安定供給の確保に向けた取り組みの状況についての分析でございます。

52ページ、まず、29年度における導管総延長の伸びについて、会社ごとの伸び率の分布を表にしたものでございます。左から高压導管、中圧導管、そして右が低压導管となっております。

高压管については変化なしという会社が多い。それから、中圧管と低压管については、いずれもゼロから1%伸びたというところが一番会社数が多くなってございまして、伸びの平均はたまたまいずれも約0.7%でございました。

これを計画との差でみたのがその次の53ページでございます。それぞれ計画の伸び率と実績の伸び率の差を分布にしてございます。高压管についてはゼロ%、すなわち計画どおりという会社が多くなってございますが、これはもともと計画自身も伸ばす予定もなく、実績も伸びなかったというところが多かったということでございます。

それから、中圧と低压については、どちらかといえば計画を下回った会社が多くなってございます。この理由について各社から聴取しましたところ、工事が次年度にずれ込んだ、それから想定していたガス採用計画、すなわち新規需要が見送られたので、ガスの延伸を少しおくらせましたといった回答がございました。

その次、54ページでございますが、これは左側はガスメーターの数の伸び、すなわち需要家の数の指標となるものでございますが、85社が増加、それから38社が減少という状況でございました。右側は、供給区域の伸びの状況でございます。42社が増加、84社が横ばいという状況でございました。

以上が29年度の状況を分析したものでございます。

55ページをごらんください。この導管投資等につきましては、なかなか単年度では傾向がつかめないというところもございますので、制度改正して2年の状況がわかる来年度にもう少し突っ込んだ分析をしたいと考えてございます。

その際、ここに記載の3つの視点で分析してはどうかと考えておりまして、まず1つ目、計画どおり実施されているかという点。これは、導管の新設、それからとりかえのそれぞ

れについて計画と実績を比較し、大きな乖離があった場合にはその理由、それから今後の方針を確認するということ。

視点②としては、効率的に実施されているかという点。これは単位長さ当たりの費用を比較して、効率の悪いところはその理由を聞くというようなこと。

3つ目は、計画が適切であったのかという点。これについては、例えば一番下に書いていますけれども、新しく伸ばした導管の設備利用率などをみるというのもあり得るのではないかと考えております。

来年度に向けてどういう分析を行うべきかというあたりを中心にご議論いただければと考えてございます。

続きまして、56ページからが内管工事に関して分析した結果でございます。

まず、57ページでございますが、今回、全社共通の見積条件、ここでは標準モデルという名前と呼んでございますが、それを作成いたしまして、各社に参考見積もりを依頼いたしました。その標準モデルが57ページの左側に書いてございますとおり、新築戸建て木造、ガス機器が2カ所、入り口からガスメーターまで9メートルというものでございます。

その結果が58ページでございます。参考見積もりの平均は13万円でございますが、下は5,000円から上は26万円まで大きなばらつきがございました。このように、一般ガス導管事業者によって内管工事の価格に大きな価格差がある可能性が示唆されたところでございます。

59ページでございますが、では、この参考見積もりの額と各社の内管工事の収支の関係はどうなっているのだということで調べましたところ、必ずしも参考額が高い事業者が内管収支が黒字になっているというわけではありませんで、必ずしも明確な相関はみられないという状況でございました。

その次、60ページに、幾つか参考見積もりが高い事業者と低い事業者にその理由を聞いた回答を示してございますが、高い事業者からは、工事の都度、資材を仕入れているために資材価格が高い、あるいは工事の数が少ないので作業員の効率が低い、寒冷地等の理由により特別な工事が多いといった回答がございました。確かに地域的な要因はあろうかと思われるところでございますけれども、先ほど申し上げた金額の開きを踏まえますと、効率化の余地も恐らくあると思われまますので、参考見積額の高い事業者におきましては、近隣の事業者の取り組みなども参考にしつつ、内管工事の効率化、ひいては低廉化に向けた取り組みが期待されるところでございます。

続きまして、61ページは少し別の分析でございますが、内管工事の利益率が高く、かつ

最近値下げを行っていない事業者についての分析でございます。具体的には、直近3年の内管工事の利益率が10%以上で、かつ直近で単価表の値下げを行っていない25社に対してその理由を聴取いたしました。その結果、13社からは、自社の労務費等を内管工事の収支に振り分けていないため、実際よりも収支上の利益率が高くなっているという回答、それから、12社からは利益率が高いとは考えていないなどの回答がございました。

これらの事業者に対しては、今の見積単価表が工事に要する費用の実績を反映したものになっているかについて改めて説明を求めまして、適切に反映していないと認められる場合には、見積単価表の改定を検討するよう要請することにしたと考えてございます。

62ページでございますが、今申し上げましたとおり、今回の分析を通じまして、内管工事に係る自社の労務費等を内管工事の収支に振り分けていない事業者があるということがわかりました。内管工事の単価表が適正かどうかを確認するためには、内管工事の収支をみて、もうかっているかどうかをみるということをするわけでございますが、その前提として、内管工事の収支が適切に計算されている必要がございます。したがって、内管工事の収支の管理の細かいルール等をわかりやすく整理いたしまして、周知を徹底したいと考えてございます。

少し飛びまして、65ページをごらんください。また違う分析でございますが、前回までの分析で事業者ごとに内管工事1件あたりの平均価格を出しましたところ、事業者によってかなりばらつきがございましたので、件数が多くて平均価格が比較的高い3社にその理由を聴取したものでございます。ここにその回答を示してございますが、各社の分析としては、寒冷地という地域特性で高くなっているのだろう、あるいは、この期間は比較的工事費の高い新設の割合が高かったからではないか、規模の大きい工事の割合が多かったからではないかという回答でございました。1件当たりの平均額は、確かに大規模工事の割合などの影響を受けますので、単純な比較で評価するのは難しいことが示唆されたところでございます。

最後の67ページでございます。今回の分析を踏まえた今後の対応方針でございますが、まず、①、内管工事の利益率が高く、かつ見積単価表の値下げを行っていない事業者については、その単価表が実績を適切に反映しているかどうか説明を求めまして、適切に反映しているとは認められない場合には、その改定の検討を要請する。②、内管工事の収支が適切に管理されるよう、自社で工事を行った場合の労務費が振り分けられるようにするなど、収支管理のあり方を整理して、事業者に周知徹底する。③、需要家が内管工事のおよ

その額を容易に知ることができるよう、見積単価表に加えまして、典型的なケースを想定した共通の見積条件、ここで先ほどもいった標準モデルについての参考見積額を各社のホームページ等において公表するよう依頼する。このような対応を進めていってはどうかと考えてございます。

以上が今回の分析結果でございまして、特に今後の対応方針についてご意見をいただければと存じます。

続きまして、資料7をごらんください。前回、大手3社からの説明につきまして、委員からいただきました質問に関連し、各社に作成いただいた資料でございまして。

まず、3ページからでございますが、前回、効率化の取り組みに関連いたしまして、各社が費用の全体像をみて額の大きいところから取り組みを進めているのか、またご紹介いただいた取り組みがどこでどうきいているのかという全体像がわかりにくいというご意見がございました。これに関連して、3社から提出いただいた資料でございまして。例えば3ページが東京ガスの資料でございまして、横の棒グラフが原価を機能別に分類したものでございまして、それぞれの業務がどれぐらいの割合を占めているのかがわかるグラフになってございます。それと、前回ご紹介いただいた取り組みがどの部分に関連して、どれぐらいのインパクトのものかというのをわかりやすく示したのとなつてございます。

説明文のところでございますが、会社全体としては、導管業務改革プロジェクト部を新設し、金額の大きいところを中心に調達改革や業務改革を進めている。前回紹介したものは費用の大きいという観点ではなくて、新しく取り組んだ事例、あるいは他社にも応用できそうな事例という観点で選定したものだということでございます。

その後ろに大阪ガスの資料、それから東邦ガスの資料を添付してございます。これに関連して、大阪ガスは、効率化の成果をできるだけ早く需要家に還元するといった観点から、本年3月末から託送料金の値下げを行うということを発表されておられまして、大阪ガスの発表資料は参考3として配付してございます。後ほどごらんいただければと存じます。

それから、資料7の7ページから、東京ガスの内管工事の参考見積もりについて、東京ガスの見積もりがほかの2社、東邦ガス、大阪ガスより高かったことについて、その要因を自己分析していただいた資料がついてございます。

8ページにその結論を記載してございますが、労務単価の地域差と工事に含まれるフレキシ管の長さの違いが要因だと。11ページにその影響度をグラフにした図がございまして、主には労務単価の違いが要因になっていたという分析でございまして。

前回の補足は以上でございます。

続きまして、資料9をごらんいただけますでしょうか。先ほどの電気と同様に、ガスのほうも次回にとりまとめを行いたいと思っておりますので、今回事務局で作成いたしました骨子案でございます。

まず1.には、この事後評価の背景を記載してございます。

その下、20行目からがまず評価の結果ということで、託送収支の状況でございます。

29行目から、先ほどご説明した大きな超過利潤が発生した事業者への対応についての内容を記載してございます。

それから、1枚めくって2ページ目の39行目から、今回の制度改正により新しく原価に参入されました費用について記載してございます。

40行目からが事業者間精算費についてということで、これについては大きな上振れ、あるいは下振れした事業者があったことを記載してございます。

その下、45行目から、それに関連する制度見直しの必要性を記載してございまして、事業者間精算で収益を得ている上流の導管事業者の中でストック管理が行われない事業者があるという状況は望ましくないということで、これについて見直しを行うべきということに記載してございます。

なお、これについては既に親委員会から大臣に建議を行いまして、資源エネルギー庁におきまして、関連規定の改正に向けた手続が進められてございます。

54行目からが需要調査・開拓費についてでございます。これについては多くの事業者が実績が想定を下回っていたこと、その理由は初年度であるためという回答が多かったということ、そうしたことを踏まえて、次年度以降詳細に評価する、その際には効果を上げているかについても評価をするとしてございます。

62行目からも制度改正関連でございますが、ガス導管事業者の一部には、地域別に異なる託送料金を設定している事業者があるところ、託送収支については地域別につくられておりませんので、今後は料金の異なる地域ごとに収支が管理されるように関連規定の改正を行うべきということを書いてございます。これについても既に建議されて、手続が進んでいるところでございます。

3ページ目、72行目からは効率化に向けた取り組みでございまして、大手3社の取り組みを確認したとした上で、80行目から、その横展開を促すために、大手3社の取り組みの具体的な内容や効果をとりまとめて公表し、他社が取り入れるように促していく。また、

日本ガス協会に中小企業者等への技術的サポートを行うよう要請すると記載してございます。

85行目からは、中長期的な安定供給に向けた取り組みについてでございまして、先ほどご説明した内容を記載し、98行目から来年度の評価について記載しようと考えてございます。本日の議論を踏まえて加筆修正してまいりたいと考えてございます。

最後、103行目からは内管工事についてでございまして、ここには先ほどの資料と同じ内容を記載してございます。ここについてもきょうの議論を踏まえて加筆修正してまいりたいと考えてございます。

このような内容でとりまとめてはどうかと考えてございますが、特に追加すべき内容などございましたら、ご意見をいただければと存じます。

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、ガスの託送収支について、とりまとめに向けた議論ということで、幾つかポイントでここをご議論いただきたいというところがありましたので、そういった点を踏まえてご発言いただければと思います。ご発言をご希望の方はいらっしゃいますか。どうぞ、辰巳委員。

○辰巳委員 ご説明ありがとうございます。いろいろとデータが出てきてわかりやすかったと思っております。何よりも驚いたのは、内管工事費に関してなのですけれども、こういう標準工事を今回設定し、初めて調査をしてくださったことで、これだけのばらつきというか、普通では考えられないばらつきで、これがそのまま需要家の側にみえたときに、どのような反応をみんながするのかなというのがすごく心配もあり、楽しみもありという印象です。それぞれ理由があると思ったのですけれども、とりあえず今回はこういう共通の指標で皆さんが数字を出された。むしろそれぞれ自社でみてびっくりされているのではないかという気持ちもありますもので、高い方向に収束していったら困るのですけれども、やはりそれぞれ本当に適切に皆さん今までやっておられたのかどうかをもう一度きちんと洗い出ししていただきたいと思いましたというのが印象です。

やはり企業の規模というか会社の大きさが随分違いがあるので、そのあたりでの、かけもちでやったときの労務をどうするかとか、いろいろなことがあるのかもしれないのですが、一応きちんとシビアに出していただく。もう1つ、とりまとめで最後に書いてくださっていたこういうものを消費者にみせていくということが、先ほどいったように、みんながびっくりするなり、怒るなり、何らかの反応が出てくることで変わっていくのか

などと思いますので、ありがとうございます。この方向で進めてくださって結構です。

以上です。

○山内座長 そのほかにご発言はございますか。華表委員、どうぞ。

○華表委員 いろいろと分析いただき、ありがとうございます。私から2点ほど申し上げたいのですけれども、まず、資料8の55ページの今後の取り組みについて議論したいということでしたので、その点について発言させていただきますと、まず、導管投資の評価という意味においては、基本的にはこういった考え方、すなわち①、②、③ということですし、特に②のところ、新設導管の単位当たりの実績費用をみていって、各事業者間で比べていくというような形でいいのではないかと思います。

それはいわば単価をみていくということだと思うのですけれども、それとあわせて数量のほうという意味で、①に近いところだと思うのですが、計画どおりに実施されているか。あるいは、言い方を変えると、計画がそもそも正しい計画になっているかということだと思うのですけれども、それはモニタリングして、もし計画が常に上回っているようであれば、それはとり過ぎていくということでもあると思いますので、そこについての是正を図っていくということかと思います。

一方、導管投資の評価という意味でいえば、それでいいと思うのですけれども、この観点は、いうならば、とりまとめでいうところの(2)の効率化のほうにも入ってくるかもしれないのですが、費用としては恐らく、導管投資よりも導管の保全のところの費用が結構大きいのではないかと推察します。ですので、導管の保全が効率的に行われているかというところのモニタリングも重要だと思ひまして、これに関しては、規模当たりのコストをみていく必要があるのではないかと。すなわち、例えば供給量分のコスト。これは電力でいえばキロワットアワー単価みたいなものに相当すると思うのですけれども、供給量分のコストですとか、あとは導管の延長分のコストというようなところをみていく必要があるのではないかと思います。

以上が55ページの今後の取り組みについてですけれども、もう1つ、内管工事のところについては、この議論も重要だと思うのですが、一度やってみてもいいかなと思うのが、内管工事がそもそも全体の中でどれだけのコストを占めるのかというのをみておくことによって、この議論の重要性をより皆で把握するというのは1つあるかなと思います。

その上で、やはり重要だねということになるのであれば、仮に深掘っていくのであれば、今、いろいろと比べることによってみえてきたこともありますし、それによって理由も、

例えば寒冷地であれば高くなってしまうというようなことも出てきたと思うので、それを比べるのであれば、そういった条件が似たようなところを、例えば寒冷地といえれば大体似たような地域で同じぐらいの寒さというところがあると思うので、そういうところをグルーピングして比較するような形で、そういった形の理由をなくしていくというようなことが考えられるのかと考えています。

以上です。

○山内座長 東條委員、どうぞ。

○東條委員 ありがとうございます。1点だけ、導管の設備投資の部分ですけれども、視点③、適切性評価の部分ですが、これは各事業者の経営判断の部分、それからもちろん需要掘り起こし、あるいは実需がどれぐらいふえているかというようなものが一方であるのですが、他方で、注のところにエネ基の話が書いてありますけれども、政策の部分というのは相当入り込んでくるのかなという気がいたします。特に高圧の部分というのは、いわゆる幹線のパイプラインをどのように敷設していくかというのは非常に政策的な要素が高い評価基準かなという気がするのですけれども、このあたりをどのように書き込んでいくかというのは非常に重要な気がするのですが、何か現時点でお考えがございすか。

○山内座長 よかったら、では、どうぞ。

○恒藤NW事業監視課長 まさにそれも含めてどう評価をするのかというのがチャレンジだと思っております。若干、先ほどの電気の送配電事業者のガバナンスという言葉にも通じるところがございますけれども、そもそも計画をつくる段階から本来はどういう形でいろいろな要素をくみ上げて計画をつくるのかというのがあるのだらうと思っております。事後的に評価をする際にも、まずはいろいろな面で評価をしてみて、それがまた次の議論の出発点にもなるのかなと思っております。今この時点で、済みません、そういう政策的なところをどう扱うかというのは、私どもとして何か決まった方針があるというものでもないで、また分析しながら、それも含めて議論をできればと思っております。

○東條委員 というのは、要するにこういった分析、評価という場合には、なるべく客観的に評価をするという立場と、より積極的に踏み込んで、政策的な要素を組み込んで事業者とダイアログ、対話をしながら目標をつくり込んでいくという、大きく分けて2つの立場があると思うのですけれども、現時点ではどちらかというのはまだ未定であるということでしょうか。

○恒藤NW事業監視課長 来年、ぜひデータを示しながら、そういうところも含めて議論ができたらと思います。まずここでお示したのは、データをとるに当たって、どういうデータをとる、あるいは分析。そういう意味では、今おっしゃったような前者の客観的なデータとしてどういうところをまずとろうかというところを若干意識して、この資料はつくったところがございます。ただ、実際、来年度の議論はそれもみながら政策的な面もということで、済みません、歯切れが悪いようですが、両面からと考えてございます。

○山内座長 北本委員、どうぞ。

○北本委員 とりまとめありがとうございました。資料のとりまとめ骨子の3ページの81、82行の記載の通り、横展開に向けては、日本ガス協会にぜひ頑張ってもらって、自主的なチェック機能を強化することが重要ではないかと考えております。それに関連して、内管工事の収支についても、4ページの116行等に記載の通り内管工事収支と託送収支を適切に管理することが目標として大事だと。それがガス協会からの指導、アドバイス等により健全化されることが望ましいと考えますし、必要であれば電取委からのサポートもしていくということがあると思います。よろしくをお願いします。

○山内座長 松村委員、どうぞ。

○松村委員 まず、先ほどからずっと指摘されている内管工事に関してなのですが、この委員会で調べるのは、コストの水準が本当に適正かどうかというようなこと。それで、びっくりするぐらい高いところが出てきた。これに関しては寒冷地仕様だからしょうがないとかという議論は、ほかのところでも至るところで出てきていた。例えばメータとかでも寒冷地仕様なのだから高くなって当然だとかといって、でも、実際にちゃんとみてみれば、ほとんど説得力がないということが相当あり、コストの差が若干出てくるということはあるとしても、こんな強烈なコストの差なのかということはもちろん考える必要がある。寒冷地仕様だからしょうがないと安易に納得してはいけないと思います。

さらにこれが、工事の件数が少ない、その結果として高くなるというようなものに関しては、もしそれが材料費とかにはねてくるのだとすると、小さな単位でやるのが本当にいいのでしょうか。特にこういう小さなところでは、共同で調達するとかということが電力以上に必要になってくるのではないかと、という議論にも直結してくると思います。

さらに、ここまで高いということを見せられると、そもそもこの制度がいいのか。この委員会では手がつけられないものですが、エネ庁の保安の関連の委員会でやるころなのです。一方で、内管の工事は利権の巢窟ではないかなどということを疑っている人たち

はいて、それがこんな強烈に高いコストになっているというのはまさにそういうことなのではないかという疑いをもたれてもしようがない数字が出てきた。本当に高かったところはそのことも踏まえて、でも、実際にはどうしても高くならざるを得ないという側面は必ずあると思いますが、本当にそんなもので説明できる水準になっているのか、もう一度よく考えていただいて、努力の余地はないかをまず事業者は考えていただきたい。

それから、政府としては、原因がもともとの制度に大きな欠陥があるとすると、もちろん保安面の品質をちゃんと維持することは前提として、そもそも制度のたてつけに問題がないかということもきちんと考えていただきたい。

次に、ずっと横との比較、ここでも事業者間でこんな差があるということが出てきて、それに関して私、とても危機感をもっている。その点、とても重要なことは十分認めるのですけれども、全ての事業者が全体として高いというのは、これはどんなに調べたって絶対あぶり出せないわけです。ガスについては託送料金、特にヤードスティックでやってしまったというので大きな積み残しが残っている。大きな問題が残っている。全体として非効率的かもしれないのに、横でみて平均よりコストが若干低いから大丈夫という見方をしてもいいのかは、常に危機感をもって見ています。電力などでは確かに横でみて明らかにコストが高いところは、もちろん是正の余地はないのかと聞くことは当然あるわけです。しかし、全ての会社がこれは高過ぎるのではないのという問題意識も同時にあって議論しているのに比べて、やはりガスはおくれていることを再認識させられます。

ただ、一方で、電力に比べて関係者の数が余りにも多いので、実際にやるのはとても難しいことは十分承知している。したがって、電気に比べておくれているといっても、ガスのほうで手抜きをしているということではなく、難しいということは十分理解しているのだけれども、本当に事業者間の横の比較だけにとどまってもいいのかは考える必要がある。

同じことを繰り返しますが、私は資料7の東京ガスの説明は全く納得していません。前回もいいましたが、労務単価が高いからというので説明するなどという安直な説明は出てこないですよと釘を刺したら、もう1つ要因が加わった。こっちのほうはまだ説得力がある。かなりの程度そろえられるように、ちゃんと条件を設定したわけですが、こういう管の長さまでは指定していなかった。ひよっとしたら、こういうところまで指定して比較することが必要なのかもしれないと思いました。一方で、この点を気づかせてくれた点で東京ガスの指摘はとても重要だったのですが、こういう類いのやり方で私たちは説

明できるというのは、私は全く信用していない。

どうしてかという、自分たちに都合のいいところだけ補正すれば、ほぼほぼ追いつきますなどということは幾らでも説明できるのかもしれないのだけれども、ほかの事業者で極端に高いところは、ある意味で事業密度が非常に低くて、工事とかでコスト高になるという説明をしている。ということは、逆に東京ガスのような需要稠密地帯でやっているところは本来すごく有利になっているはず。有利になっているのにもかかわらずこんな低いパフォーマンスだということはちゃんと認識する必要があるって、労務単価が高いとかというのは確かにいかんともしがたいかもしれないけれども、本当にこれは効率的にやっているのかということももう一回よく考えてもらって、これだけ有利な条件があるのにもかかわらず、ほかの会社に水準として劣っているという事実がある。しかも、託送審査をしたときには、ほかの項目でもほかの会社に比べて劣っているのではないかという点を一番多く指摘されたのは東京ガスだったと思うのですが、今回更にもう1つ出てきたということなのだろうと思います。もう一回真摯に考えて、本当に自分たちは効率的なことをしているのかは考えていただきたい。

その文脈で、例えば東京ガスの管内では、こんな高いコストだったら、自分たちは指定業者になっていないから参入できないのだけれども、自分たちにやらせてくれれば、これよりもはるかに安いコストでできますなどというようなことをいっている事業者がいるというのは、事務局の耳にも入っていると思います。このようなところをヒアリングして、もちろんそれが本当に正しい数字かどうかはわからないのですが、そういう数字と比較して高くなっているかどうかは、まさに横並びだけではなくて、本当に正しい水準なのかどうかということを検証する一助になると思います。こういうことについても検討していただければと思います。

しつこいようですが、ガスシフトは確かに基本計画にも書いてある。でもガスシフトがなぜ進まないのかという、一戸建てを建てたときにオール電化にしたときのほうが初期コストが低いので、ガスシフトが進まないなどということになったら、ガスシフトが後退しているなどということになっているとすれば、それは事業者の責任でもあるということではきちんと認識する必要がある。

次に、事務局の資料8の55、先ほどの事後評価というところで、いわれていることはもったもなので、今後こういうことを考えていただきたい。でも、私、ちょっとだけ心配しているのは、効率性を主張した結果として、例えば高圧でこんなに太いのを作ったのだけ

れども、もうちょっと小さいのでも十分いけたのではないのか、だからコストは余分にかかったのではないのというような類いのこと、あるいは、高圧でひいたけれども、これなら中圧でもできたのではないのというようなことはいうべきではないと思っています。

需要を読み違えることは当然にあることですが、事業者のインセンティブとしては逆のインセンティブ、つまり本当はもっと太い管でやったほうが効率的なのに、細い管で需要を制約してしまう、あるいは本来なら高圧をひいたほうが効率的なのにもかかわらず中圧をひいてしまう強いインセンティブがあるもとの、後出しじゃんけんのように中圧にしておけばよかったのに、といわれることがあると、更にダウンスケールする結果になる。これはガスシフトに著しく反すると思うのですが、そういう投資行動に口実を与えかねない。こちらについては慎重に考えていただければと思います。

以上です。○山内座長 大内オブザーバー、どうぞ。

○大内オブザーバー 私からは2点お話しさせていただきたいと思います。

1点、先ほど北本委員からもご指摘があったのですけれども、とりまとめ骨子の中の3ページの真ん中に日本ガス協会さんの役割が書き込まれております。中小事業者等への技術的サポートを要請するというので、ガスに関しては電力と違いまして、非常に中小事業者が多く、その規模の差が非常に大きいと考えております。先ほどのお話で、電力は全体でコストをどれだけ削減できるかということが大切だというようなご指摘もございましたけれども、ガスでもやはり同じような考えはあるのかなと思っています。そういった意味で、業界団体である日本ガス協会さんにこういった主導的な役割を果たしていただいて、全体としての取り組み、横展開、コスト削減という形に結びつけていただければと思います。

もう一点が、導管の問題なのですけれども、先ほどから非常に高い値段になってしまうケースについてかなり議論があったのですけれども、一方で、平均と比べて非常に低い金額というのもあったかと思います。理由としては、競合が厳しいからということ、あと、直営でやったのでということで挙がっておりました。直営で自分たちがやったから安いのだ。これはまあわかるのですけれども、競合で安くなった。これが例えば原価割れとか採算割れというような形で行われている可能性がどれくらいあるかわからないのですけれども、もしそのような形で経営上かなり負担がかかるとか、ほかのところでのしわ寄せが来ているというようなことがあると、これはこれでまた問題なのかなと考えております。ここについては、低いものについても無理なコスト競争、価格競争みたいなものが行われ

ていないかどうかというようなことも、中長期的に安定的なというか、それなりの質を保った上で整備していくという上では、1つ視点としてもっておいたほうがいいのかなと感じた次第でございます。

以上でございます。

○山内座長 梶川委員、どうぞ。

○梶川委員 資料9の3ページ、効率化に向けての取り組み状況ということで、大手3社の先進的かつ具体的な内容が書かれているというところなのですが、これ自身はもちろんこういうことでよろしいと思うのです。資料7でその取り組みの状況をみせていただきますと、具体的にどのぐらいのボリューム感のかなと思って、この資料をみさせていただいていたところなのです。これは削減額自身というのはなかなか苦労されているというのもよくわかるのですが、それよりも、そもそも分母というかターゲットされた部分があるのですけれども、コスト削減でターゲットした話自身がこの表では全体のコストに占める割合が非常に小さいのです。

やはり実際に経営効率を上げようとした場合、重点的なものから費用項目を考えて、どのように整理されるかということ考えた場合、これは例えば東電でも、3,000億の機能別原価のうち、ここでターゲットされたものは360億ぐらいしかないかなみたいなところがあって、分母と書かれたところなのです。そのうち何%か下がったということなのだけれども、そもそもターゲットされているものがそのぐらいなものですから、その10%といっても1%以下みたいな話が多くて、逆にいえば、大阪でも1,930億の原価のうちの100億ぐらいが一応今ここで対象としてということで、もちろん全部挙げているということではないお話はすごくよくわかるのですが、事例として挙げられたものがボリューム感がこの程度だということは、ちょっと前提には。東邦ガスも同じようなものなのですけれども、下手をすると5%ぐらいの原価項目について、それを2%、3%下げたみたいなお話にもみえてしまうので、この辺はもし書かれるのであれば、さらなる事例として横展開についてご努力いただきたいということは、1~2行書き加えていただければありがたいという気はいたします。悪くいえばなのですけれども、とりあえず項目を出したという感じがちょっとしてしまったものですので、済みません。その辺、全体のボリューム感でのお話としてみただければと思います。

○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。内管工事の分析のところでございますが、利益率

が高い事業者さんを分析した結果、労務費を内管工事の収支に振り分けていなかった事業者さんが13社あったというご報告が資料8でございました。今後、収支管理のあり方を整理し、周知徹底するという事なので、大丈夫だと思うのですが、事務局の分析にもありましたとおり、利益率と価格の高低が必ずしもリンクしておりませんので、利益率が低い事業者さんにおかれましても、こういった収支が適切に管理できているかということに関しては、確認していただいたほうがよろしいのかなと思っております。これは今、内管収支の話ですけれども、託送の収支がゆがんでいるということになりますので、この点、確認し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。そのほかに。——もしよろしければ、事務局から何かコメントございますか。

○恒藤NW事業監視課長　基本的には、いろいろ貴重なご意見をいただきましたので、次回のとりまとめに向けて、それを反映したものをつくっていきたいと考えてございます。

それから、先ほど梶川委員からご指摘があったところ、多分、大手3社も前回ご紹介していただいた以外の取り組みも多分あると思いますので、それも含めて、ほかの事業者の参考になるようなものは、私どもでうまくとりまとめて、公表なり周知をしてみたいと思います。

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した。議事は以上ということではありますが、今回のガスの託送収支につきましても、先ほどの電気同様、とりまとめに向けた議論を行うということでございますので、事務局のほうできょうの意見をまとめていただいて、さらにファイナライズしたものを準備していただければと思います。

特段ご発言がありますか。

もしよろしければ、最後、事務局から事務連絡をお願いいたします。

○恒藤NW事業監視課長　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、ご確認をお願いいたします。

また、次回の日程につきましては、またご連絡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。それでは、これもちまして、第36回料金審査専門会合を閉会いたします。ご協力をいただきまして、本日はありがとうございました。

—了—