

電力・ガス取引監視等委員会

第53回料金制度専門会合

1. 日時：令和6年1月22日（月） 10：01～11：31
2. 場所：オンラインにて開催
3. 出席者：山内座長、北本委員、圓尾委員、大屋敷委員、梶川委員、川合委員、河野委員、華表委員、平瀬委員、松村委員
(オブザーバーについては、委員等名簿を御確認ください)

○下津取引監視課長 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53回料金制度専門会合を開催いたします。

私は、事務局・取引監視課長の下津でございます。よろしくお願いいたします。

委員及びオブザーバーの皆様方におかれましては、御多忙のところ御参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日でございますけれども、安念委員からはお休みの連絡をいただいております。あと、数名でございますけれども、まだ入られてない方がおりますけれども、始めさせていただきます。

本会合は、オンラインでの開催としております。なお、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。

また、皆様御承知おきいただいているところかと思いますが、小売電気事業におきましては、個社のノウハウや機微な情報が公になることで健全な競争環境が阻害されるおそれがございます。本日の各説明者からの説明につきましては、本専門会合が公開の場であることを踏まえまして、情報の取扱いについては配慮した説明とさせていただきます。御理解いただきますようよろしくお願いいたします。

それでは、議事に入りたいと思います。なお、山内座長でございますけれども、事情により少し遅れております。山内座長より、資料の説明のほうを始めておいてほしいということで御指示をいただいております。したがって、資料の説明のほうを開始させていただきます。

本日の議題でございますけれども、議事次第に記載した1つでございます。「電気の規制料金の審査を踏まえた対応について」ということでございます。

では、早速でございますけれども、本議題「電気の規制料金の審査を踏まえた対応につ

いて」、事務局から説明をさせていただきます。

資料は、右上に資料3と書いているものでございます。今、画面上に映させていただいておりますけれども、資料3に基づきまして、電気の規制料金の審査を踏まえた対応につきまして御説明をさせていただきたいと思います。説明者は、私、取引監視課長の下津でございます。

次のスライドをお願いいたします。電気の規制料金の変更認可に係る消費者庁との協議を踏まえまして、調達の効率化に向けて本年度から2025年度の3年間を集中改善期間としまして、大手電力7社に対して調達効率化に向けたロードマップの策定を求めるとともに、当委員会においてフォローアップを行うこととしております。

本日は、そのロードマップの策定状況につきまして、中間報告を大手電力7社から行っていただくとともに、当委員会事務局からフォローアップの実施状況などを御報告させていただき、これを踏まえ今後のフォローアップの方向性等について御議論いただきたいと考えてございます。

資料は3部構成でございます。スライドは5枚目まで行っていただきまして、これまでの議論の振り返りにつきまして、本日の御議論に関係するところを少し申し上げますと、このスライドのフォローアップの方法のところの1ポツ目ですが、ロードマップの作成に当たっては、電力以外の他分野の知見を取り入れていくことが重要であろうと考えまして、他分野の調達の有識者から当該他分野の調達の取組事例などを聴取しまして、その内容を踏まえてロードマップの策定を進めていくことにしております。

また、2ポツ目、3ポツ目ですけれども、ロードマップの策定状況などは、当委員会事務局が実施する事業者ヒアリングで確認していくこととしておりまして、そのヒアリングには消費者庁も参画するというようにしております。

スライドは6枚目でございます。この3年間のフォローアップですけれども、現状どの位置にいるかということでございますけれども、一番上の料金制度専門会合のところの2023年度の冬のところに四角が2つございまして、その左側に策定状況の中間報告（本日）とございますけれども、現在はその四角のところにいるということでございます。

では、調達に係る有識者へのヒアリング結果でございます。前述のとおりでございますけれども、今回のフォローアップを行うに当たりましては、電力以外の他分野の知見を取り入れていくとしておりますところ、今般、事務局のほうで電力以外の分野、具体的には鉄鋼、化学、鉄道の3分野における事業者、合計7社の調達部門の実務担当者に対しまし

て、各分野における調達に係る取組状況をヒアリングいたしました。

3 ポツ目、ヒアリングの形態でございますけれども、我々事務局が間に入りまして、ヒアリング希望項目を電力各社から事務局が聴取しまして、そのヒアリング希望項目に基づきまして、事務局が先ほどの鉄鋼、化学、鉄道の各分野の事業者にはヒアリングを行うという形で行いました。

どのような結果が得られたのかということにつきまして、主だったものを記載してございます。まず、社内体制・発注方法に関してでございます。1 ポツ目ですけれども、上流購買についてでございます。この上流購買に力を入れているとする事業者が多うございました。特に上流購買が企業文化となっているような事業者では、設備関係の6～7割が競争発注だという回答もございました。ただ、今回ヒアリングを行った事業分野でも競争発注ではない場合というのもございまして、2 ポツ目でございますけれども、技術的な秘匿事項がある場合ですとか、業者が特定される特殊機器、そういう場合には特命発注としている事業者が多うございました。

3 ポツ目ですけれども、エンジニアリング力の確保についての意見もございました。取引先からの提案内容の評価に当たりましては、エンジニアリング力をつける、維持するということが重要だということで、人事異動でその点考慮したり、社内教育プログラムを実施しているといった意見がございました。

4 ポツ目ですけれども、過去の調達データを基に価格予想ができるシステムを構築して、サプライヤーからの提案に対するいわゆる評価の物差しとして活用するなど、データサイエンスなりD X化に取り組んでいる事業者もございました。

次に、社外関係者を含めた取組でございます。1 ポツ目でございますけれども、労務費の効率化に関してでございます。人員不足が深刻化している中、人手不足ということになりますと、どうしても労務費が高くなる傾向にあるんですけれども、発注情報をできるだけ早期に取引先に提示するとか五月雨式の発注を控えるなどを通じて、労務費の高騰をなるべく避けつつ人員確保に取り組んでいる事業者がございました。

2 ポツ目でございますけれども、バリューエンジニアリング提案を積極的に取り入れるということでコスト削減を図っている、そういう事業者が多うございました。また、有効なV E提案に対しては、表彰する制度を設けるなどしている事業者もございました。

3 ポツ目でございますけれども、調達コストを低減するために、いわゆる買ったときだけではなく、工事会社もチームの一員としてみんなで予算をつくり上げる、そういったコ

メントもあったところでございます。

4 ポツ目、仕様の統一でございますけれども、これは業界全体で仕様を統一するといった取組は行っていないとの回答が大半でございました。

最後、調達改善に向けたフォローアップの実施状況でございます。本日、各電力にロードマップの策定状況の中間報告を行っていただくわけでございますけれども、昨年末ですが、既に当委員会事務局のほうでも、消費者庁の参画も得ましてロードマップの策定状況についてヒアリングを行ったところでございます。

本日、ロードマップの策定状況について中間報告を行わせていただき、今後のフォローアップの方向性などについて御議論いただくわけですが、その後、本日御議論いただいた点を踏まえ、当委員会事務局のほうで具体的な取組内容などについてさらにヒアリングを行うとともに、3月を予定しておりますけれども、この料金制度会合で策定したロードマップの内容を御報告させていただく予定でございます。

事務局からの説明は以上でございます。

それでは、事務局からの説明に引き続きまして、各社から調達効率化に向けたロードマップの策定状況について説明をいただきたいと思います。各社からの説明の後、質疑応答の時間を設けたいと思います。

まず、北海道電力・中川様より御説明をお願いいたします。よろしくお願いいたします。
○中川オブザーバー 北海道電力経営企画室の中川でございます。ありがとうございます。それでは、資料3-1、調達効率化に向けたロードマップについて御説明させていただきます。

3 ページをお願いいたします。弊社の現状の課題認識について触れさせていただきます。北海道エリアは、再エネ電源の拡大が顕著であることから、年々、自社火力の発電電力量が減少、稼働率が低下してございます。一方で、北海道は本州と陸地でつながっておらず電力融通に制約があることから、稼働率が低い電源を予備力として保持しなければならないという事情がございます。このような状況にあってもお客様に低廉な電気を安定的に供給していくため、弊社は、以前より経営効率化を推進してまいりました。

次は、5 ページをお願いいたします。弊社は、こうした経営環境を踏まえまして、2016年度に社長を委員長とする経営基盤強化推進委員会を設置いたしまして、本委員会の下、抜本的な業務効率化、業務変革を目指しまして、下の図でも示しておりますトヨタ式カイゼン、資機材調達コストの低減に向けた取組を進めてまいりました。

次は、6 ページのほうを御覧ください。まずは、このうちのカイゼンの取組について御説明いたします。カイゼンでは、業務プロセスを詳細に観察・分析し、なくす、減らす、変えるという観点で無駄を徹底的に排除し、費用低減を図っております。これまでに2,000件以上のカイゼンプロジェクトを展開いたしまして、着実にコスト低減効果を積み上げておりますが、さらなるコスト低減を目指すため、外部講師を招聘したり、社内研修会を実施するなどいたしましてカイゼンの取組を進めております。

次は、8 ページをお願いいたします。次に、もう一つの柱でございますけれども調達コスト低減の取組を説明いたします。弊社は、資機材調達部門と工事主管部門の役員等で構成されます調達検討委員会を設置いたしまして、コンサルタント会社の助言を受けながら調達コスト低減の取組を推進し、成果を挙げてきました。

次は、9 ページをお願いいたします。このように資機材調達コストの低減に向けて取り組んでおりますが、さらなるコスト低減のために、直近では効率化余地が大きい上流プロセスから、工事主管部門と資機材調達部門が一体となり上流調達活動を推進してございます。

次は、10ページをお願いいたします。2023年6月の電気料金見直しにおきまして効率化査定の対象となった費目の合計は、補正後で年間1,163億円です。このうち、これまで御説明いたしました弊社が現在検討しているカイゼン、上流調達活動の取組は500億円程度となります。

次は、11ページをお願いいたします。弊社は、2023年1月の電気料金見直しにおきまして、経営効率化の取組を原価に織り込み申請いたしました。調達改善に関するフォローアップは、これら経営効率化の取組を推進するとともに、経営効率化の査定結果を踏まえまして、さらなる効率化の深掘り検討を行ってまいります。

次は、12ページをお願いいたします。これまでお示したとおり、弊社はカイゼン及び上流調達活動の取組を推進しておりますが、社内でのみの検討ではなく、調達改善に関するフォローアップを通じまして様々な外部知見をいただき、取組をさらに強化したいというふうに考えてございます。

フォローアップの対象案件につきましては、現在取り組んでいる約500億円の案件の中から、さらに費用規模が大きい案件や水平展開が見込まれる案件を選定することで考えております。

次は、13ページをお願いいたします。フォローアップ対象案件の管理・評価でござい

ますが、下の表に示してございます弊社の経営管理に関する諸計画に反映いたしまして、PDCAサイクルを回して取組を展開してまいります。

弊社の説明は以上でございます。

○下津取引監視課長 ありがとうございました。

では、続きまして、東北電力・大山様より御説明をお願いいたします。

○大山オブザーバー 東北電力資材部の大山でございます。それでは、お届けしております資料に基づきまして、当社の説明をさせていただきたいというふうに思います。

次のページをお願いいたします。初めに、当社の効率化について、これまでの取組状況と課題について御説明いたします。当社は、これまで様々な事業環境変化に直面する中、徹底した経営効率化に全社一丸で取り組んでまいりました。代表的な例として、2013年7月に資材調達コスト削減の推進組織として調達改革委員会を立ち上げました。外部有識者の知見も取り入れながら調達価格の低減に取り組んできております。その結果、第Ⅲ期の最後となる2021年度時点では、2012年度の調達額の推定値である6,041億円と比べて1,147億円の調達価格低減を実現しております。

一方、課題としては、特に発電設備関連の調達において、安全や品質の確保から資機材の製造会社や工事会社が限定されるといった点が挙げられております。このため、第Ⅳ期の活動では、昨今の原材料価格、労務費等の急激な上昇という経済状況の変化も踏まえながら、コスト低減という視点だけでなく、健全なサプライチェーンの構築と競争環境の醸成に特に留意しながら取り組んでおります。

次のページを御覧ください。ロードマップ策定に関する取組の対象範囲について御説明をいたします。料金原価を構成する費目のうち外部要因が原価に大きな影響を与える費用を外生的費目とし、残りの費目を内省的費目と整理いたしました。その上で、今回のロードマップ策定においては、赤字で囲んでいる費目を中心に検討を進めてまいります。対象費目が発電小売部門の内省的費目に占める割合は98.7%となっておりまして、相応の割合がカバーできているものと考えております。

次のページ、お願いします。ここからは、これまでの効率化の取組とそれを踏まえた今後の方針について説明いたします。当社は、10年にわたる調達改革委員会の取組を通じ、様々なリスクや制約の中で効率化を達成するためには、調達環境の変化を踏まえ、施策の実現性・実効性を総合的に判断しながら、最適な施策を組み合わせることが効果的であると認識しております。今回のロードマップにおいても、これまでの取組で培った買い方、

買うモノ、買う量といった3つの切り口を検討の視座に据えて取組を進めてまいります。

次のページ、御覧ください。3つの切り口について、これまで実施した主な取組を記載しております。詳細は割愛いたしますが、競争発注に資する施策に加え、リスク評価を踏まえた購入数量の見直し、メンテナンス周期の見直しなど、調達を俯瞰的に捉え、購入価格だけでなく幅広い効率化施策を検討・実施してまいりました。記載の取組については、今後も継続し、コスト抑制に努めてまいります。

次の6ページを御覧ください。今説明したとおり、当社はロードマップ策定以前からさらなる効率化の取組を検討しておりますが、今後新たに取り組む施策としては、技術系社員を資材部に配置し、技術的視点に基づく価格交渉、見積り査定を実施する取組や、調達の上流工程に関与することで競争発注の拡大を可能とする取組などを行ってまいります。

来年度以降、これらの成果をPDCAサイクルの中で評価し、社内で水平展開を図ることで最大限の効率化を目指してまいります。また、他業種の有識者の方々からいただいた知見、示唆については、実効性を強化するための参考としたいと考えておりますので、引き続き御教示くださいますようお願い申し上げます。

次のページ以降でございますけれども、参考資料をつけております。こちらについては、参考資料でございますので詳細説明は割愛させていただきます。

当社からは以上となります。ありがとうございました。

○下津取引監視課長　　大山様、ありがとうございました。

山内座長でございますけれども、先ほどいらっしゃいましたので、以後の議事進行につきましては山内座長にお願いをしたいと思います。現時点で東北電力からの御説明が終わった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　　大変失礼いたしました。それでは、私のほうで司会・進行させていただきます。

次は、東京電力エナジーパートナー・田中様より御説明をお願いいたします。

○田中オブザーバー　　東京電力エナジーパートナーの田中でございます。当社の調達改善に向けたロードマップを資料に沿って説明いたします。

早速ですが、資料の右肩2のスライドを御覧ください。こちらではフォローアップの対象選定の考え方をまとめております。下の図の左側の棒グラフ、こちらでは2023年6月から実施しております低圧規制料金を設定した折に算定した原価を示しておりますが、その金額は、1年当たりの平均で5兆5,919億円となります。

厳しい競争環境にさらされている当社は、これまでも原則競争調達という方針の下で、全方位で経営効率化に取り組んでおりますが、このたびのフォローアップ対象を選定するに当たりましては、デジタル技術を活用することで品質の低下を伴わずにコスト削減でき、さらにはお客様満足度を向上させることも見込めるものとしたしまして、お客様対応に係るオペレーションの委託費210億円を対象とすることにいたしました。

続いて、スライド3を御覧ください。お客様対応に係るオペレーションの効率化に向けましては、現状の課題、今後の方針、そして取組内容、これらを順番に説明いたします。まずは現状の課題といたしまして、お客様の接点となる受付チャネル、そしてその受け付けた内容を処理するバックオフ業務、それぞれについて抱えている課題を整理しております。

受付チャネルにつきましては、ウェブやチャットといったデジタルのチャネルを提供しているものの、電話受付に流れ込んでしまうケースが発生しております。その理由といたしましては、お客様が要件に応じたチャネルに容易にたどり着けないですとか、入力項目が専門的で分かりにくいですとか、あるいは定型化が可能で件数が極めて多い受付内容のみを対象にデジタルチャネルを提供しているといったような点が挙げられます。

他方、バックオフィス業務につきましては、当社の基幹システムの改良を伴う自動処理の導入よりも、小売自由化を機に一気に拡大した事業領域への対応を優先してきた結果、多くの工程で人手による処理をしている現状でございます。

そこで、これらの課題を抜本的に解消するため、受付チャネルではウェブの利用率やウェブでの手続完了率を高めるとともに、ウェブで受付できる要件のパターンを増やし、デジタルエクスペリエンスの向上を図ってまいります。

またバックオフィス業務では、申込み内容の誤りや不備をチェックするといった判断業務、こういったものを自動化することによりまして、正確性の向上と効率化を実現してまいります。

続いて、スライド4では受付チャネルのシンカ、バックオフィス業務の自動化、この2つを2本柱といたしまして、その具体的な取組内容を説明いたします。まず、①の受付チャネルのシンカにつきましては3つございますが、1つ目のウェブチャネルへのリーチを容易化する点につきましては、今年度既に視覚的に要件選択ができるビジュアル I V R というツールを導入いたしました。引き続き検索ワードとヒット率向上の仕組みも2024年度以降の構築に向けて取り組んでいるところでございます。

2つ目のウェブ手続の利便性向上、こちらにつきましては今年度中にサポート機能を導入すべく鋭意取り組んでいるところでございますが、加えて2024年度以降には、申込みフォームへの入力を補助する機能、こういったものも構築してまいります。

3つ目のウェブでの受付要件拡充につきましては、現状、電気の御使用開始・廃止あるいはスイッチング、そしてお客様情報の変更、こうした内容にとどまっているところでございますけれども、省エネや節電を背景とするアンペア変更、こういったものにも対応できるように受付の要件を拡充してまいります。

続きまして、②のバックオフィス業務の自動化でございますが、こちらにつきましては、オペレーションの詳細はこの場での説明は割愛させていただきますけれども、現状、人手で対応している業務を自動化できるように、業務フローを再構築して整流化を図り、自動化を図った後には、その過程で得られた知見を生かして、その他のオペレーションにも水平転換していく所存でございます。

簡単ですが、当社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。

それでは、引き続きまして、北陸電力・林様より御説明をお願いします。よろしくお願いいたします。

○林オブザーバー 北陸電力の林でございます。資料3－4に基づき、弊社の調達効率化に向けたロードマップについて御説明いたします。

資料2ページを御覧ください。まずは資材調達に係る現状の課題認識についてです。当社は東日本大震災以降、資材調達価格の低減に取り組んでまいりましたが、さらなる資材調達価格の低減を図る上で大きく2点課題があると認識しております。1点目は調達業務の流れに関するものです。従来の資材調達業務では、技術主管部門で仕様検討等を行った後に資材部門で調達方策の検討を行うため、資材部門で取り入れる調達方策や調達価格の低減効果が限定的になる可能性があります。具体的には、①新規取引先の開拓や取引先候補の技術的な検証等に関わる時間の確保が難しく、既設メーカーへ発注せざるを得ないこと。②仕様・工法が確定してしまっており、取引先が持つ技術や知見の活用が難しいこと。③同種の物品または工事であっても、調達時期や工期がばらばらであるため、まとめた発注は難しいことなど、時間的制約や工法の指定等による課題があると認識しております。

2点目としては、新技術や外からの知見の活用が挙げられます。当社は、これまでも新技術の活用に取り組んでおりますが、さらなるコストダウンを図っていくには、これまで

当社が培った知見だけではなく、外からの知見をいかに活用していくかがますます重要になると考えております。

3 ページを御覧ください。2 ページの課題認識を踏まえまして、これらを解決していくために取り組んでいく施策として2点お示ししております。1つ目として上流購買の推進によるさらなる資材調達価格の低減、もう一つは新技術の導入等による合理化です。

4 ページを御覧ください。ここでは、まず、それぞれの施策についてどういった工事を対象として取り組んでいくのか、対象範囲の設定についての考え方を御説明します。各施策とも全ての設備工事及び修繕工事を対象としており、金額としては昨年6月に認可いただいた設備投資と修繕費の合計1,193億円が検討の対象となりますが、今回はより効果的かつ継続的な改善効果を得ることに主眼を置き、工事規模が大きな設備投資や恒常的に実施する修繕工事を対象に検討を深掘りしてまいります。

具体的には、1つ目の上流購買の推進については、費用対効果を踏まえ原則1億円超の工事件名を対象とし、発注枠の30%程度について深掘り検討してまいります。

2つ目の新技術の導入等による合理化については、法令等で定められている点検や工事以外の工事を対象とし、設備修繕計画額の15%程度について深掘り検討してまいります。

6 ページを御覧ください。各施策の詳細説明のうち、まずは上流購買の推進による資材調達価格低減についてであります。資料の中ほどに上流購買の維持を記載しております。これまでは、上段のとおり、資材部門にて調達方策を検討していたタイミングはStep 5の見積り段階でしたが、上流購買の取組としてこのタイミングを上流工程へシフトし、下段に示したとおり、Step 1、2の計画、設計の段階から技術主管部門と資材部門が連携し、最適な調達方策を検討することで、これまで時間的制約や工法の指定等により生じていた問題を解決し、さらなる資材調達価格の低減を図ってまいります。

7 ページを御覧ください。上流購買における具体的な施策についてお示ししております。資材部門では、これまでも既設メーカー代替取引先、いわゆるサードパーティの活用、V E提案型競争、まとめ発注及び分離発注に取り組んでおりますが、これらを上流工程のタイミングから検討してまいります。

10ページを御覧ください。新技術の導入等による合理化についてであります。これまでも取り組んできた設備点検・更新の合理化をさらに深掘りしていくことに加え、他業界の有識者より得られました知見も取り入れ、従来手法からより効率的な手法への見直しを検討してまいります。

11ページを御覧ください。具体的な合理化施策についてお示ししております。表にありますとおり、A I、I o T等の活用による業務の合理化、点検時期の延伸など設備点検の合理化、地元メーカーとの共同開発によるコストの合理化、加えまして他業界の有識者より得た知見の活用による仕様・工法の合理化に取り組んでまいります。

弊社の調達効率化に向けたロードマップに関する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 ありがとうございました。

それでは、続きまして、中国電力・岡成様より御説明をお願いいたします。

○岡成オブザーバー それでは、中国電力の御説明をいたします。中国電力経営企画部門の岡成でございます。よろしくお願いいたします。

2 ページに目次を示しておりますけれども、こちらの流れに沿いまして、当社で策定中の調達効率化に向けたロードマップについて御説明をいたします。

資料の3 ページを御覧ください。こちらは当社の調達業務の全体像でございます。調達の内容は大きく物品購入、工事、委託の3つに分かれまして、これらの大宗を占めておるのが電源部門でございます。

続いて、4 ページを御覧ください。調達のプロセスでございますが、計画・設計、見積り・発注という流れになります。こちらの図では2022年度の実績をイメージでお示しておりますけれども、まず計画・設計段階におきまして予算の低減を図り、また見積り・発注段階において、予算からのさらなる深掘りに取り組んでいるところでございます。

これまでの取組についてですが、5 ページを御覧ください。当社は、これまで社内に資材調達会議という会議を設置いたしまして、調達方針の議論をした上で経営改善、オーソライズをしながら、これまでも不断の経営効率化に取り組んできているところでございます。

計画・設計段階におきましては、例えばサードパーティ製品の導入、あるいは点検周期の見直しなどを通じまして調達内容の見直しに努めているところでございます。また、見積り・発注段階におきましては、計画や仕様が確定する前の上流段階からの調達活動であります上流購買として、バリューエンジニアリングなどの多様な発注方法の採用ですとか競争発注の継続的な推進などに取り組んでいるところでございます。こうした取組によりまして、資機材価格あるいは労務費単価が近年上昇傾向にある中でも、調達価格の低減に努めているところでございます。

続きまして、6 ページを御覧ください。こうした調達活動をしている中でもやはり課題が存在しておりまして、例えば計画・設計段階では、保安義務の遵守あるいは設備故障等による機会損失のリスク等を抑制するという観点から、実績がある事業者さんを重視いたしまして、結果として調達先が限定的になっているという面があると考えております。

続いて、7 ページを御覧ください。見積り・発注段階の課題といたしましては、上流購買や新規取引先の開拓を進めているのですが、競争発注が伸び悩んでいるなどがございます。また、全体を通してですが、要員効率化による在籍人員数の減少、また経験豊富なベテラン社員の退職等が進む中で、業務品質を維持しながら効率化を進めていくという課題がございます。これらの今御説明したような課題を解決することで、さらなる調達効率化の可能性があると考え、今回取組の視点としてアプローチというものを検討したものでございます。

8 ページを御覧ください。こうした課題解決に向けまして、当社の取組の視点とアプローチをお示ししております。社内外を繋ぐ、選択肢や好事例を広げる、従来からモノや業務を変えるということが必要と考えまして、この繋ぐ、広げる、変えるという3つの視点をコンセプトといたしました。その上で具体的なアプローチといたしまして、上流購買の拡大、仕様・工法の見直し、競争発注の拡大、D Xの推進、こちらの4つを設定いたしまして個別施策に展開してまいります。

続きまして、今御説明した各アプローチについて御説明いたします。9 ページを御覧ください。上流購買の拡大につきましては、当社でもこれまで取り組んできておりますけれども、この取組範囲を拡大してさらなる効率化に努めてまいります。

10 ページを御覧ください。仕様・工法の見直しにつきましては、保安や機会損失等のリスク管理の観点、こういったものは引き続き重視をいたしながらも、実証的に要求水準の緩和などに取り組みまして、その結果を踏まえて徐々に範囲を拡大していきたいと考えております。

11 ページを御覧ください。競争発注の拡大につきましては、発注方法のさらなる多様化によりまして取引先の参入余地を広げる、こうした活動とともに、積極的な情報発信等を通じまして新規取引先の開拓に取り組み、さらなる競争発注の拡大に取り組みたいと考えております。

12 ページを御覧ください。D Xの推進でございますけれども、こちらは主に事務作業あるいは管理に係るような取組が中心となります。これまでもコロナ禍への対応を含め

してD Xの取組を進めてきておりますけれども、要員の効率化も進める中で、時勢に遅れることなく新たな技術や知見を積極的に取り入れてまいりたいと考えております。

13ページを御覧ください。こちらは今回のまとめになります。これまで御説明いたしましたとおり、4つのアプローチを通じまして調達の効率化をさらに推進していく考えです。取組の規模感につきましては、現在精査中でございますけれども、効率化の効果が大きい金額規模の相対的に大きな件名を対象にするなど、実効性の高い取組にしていく考えでございます。

14ページを御覧ください。こちらはスケジュール感を示しておりますが、24年度にまず実証的・試行的な取組を進めまして、その評価及び改善をしながら、25年度以降にはさらに取組を拡大していく、こういったスケジュール感を持って進めていく考えでございます。

当社からの説明は以上でございますけれども、今後も委員の皆様や専門家の皆様、また他の業界での調達効率化の知見等も取り入れさせていただきながら、当社の調達活動をよりよいものにしていきたいと考えておりますので、引き続きよろしくお願いいたします。

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、続いて、四国電力・佐相様より御説明をお願いいたします。

○佐相オブザーバー 四国電力・佐相でございます。それでは、資料に沿いまして、当社における調達効率化に向けたロードマップの検討状況について御説明申し上げます。

まず、2ページを御覧ください。今回フォローアップにおける対応方針について御説明申し上げます。当社は、昨年5月19日、特定小売料金の値上げについて経済産業大臣の認可をいただき、同6月1日からこれを実施させていただきました。この値上げの認可に当たっては、調達に関し料金審査によって効率化を促すのみならず、実際に各事業者においてどのようにコスト効率化を進めていくのかフォローアップしていくことが重要との整理がなされております。

当社といたしましては、この御趣旨に鑑みまして今回のフォローアップにおいては、調達はもとより値上げ認可でいただいた査定方針の中で、他律的な変動要素が少なく自律的な効率化努力が可能として経営効率化に整理された費目等も念頭に、引き続きさらなるコストダウンの深掘りを実現していくため、改めて現状の課題を認識・整理した上で、具体的な取組テーマを選定して、さらなる効率化に努めてまいりたいと考えております。

3 ページを御覧ください。3 ページでは、経営効率化のさらなる深掘りに当たっての当社の現状の課題認識について整理させていただいております。当社では、業務全般のあらゆる分野におきまして、経営効率化の深掘りに向けて最大限の取組を続けております。中でも調達に関しては、従来より、調達検討ワーキンググループというものを各部門ごとに設置いたしまして、このワーキンググループを通じて、技術部門と資材部門の実務担当者が一体となって調達価格の低減に取り組んでまいりました。この取組において、従来、主に技術部門が担っておりました、仕様の自由度が比較的高く、コスト削減余地の大きい工事構想や概略設計といったいわゆる調達プロセスの上流工程におきまして、資材部門が直接関わることで仕様の見直しや新規取引先の開拓などの一層の深掘り、加速化が期待できるのではないかと課題認識に至りました。

このため、2021年8月に技術部員と資材部員の混成による常設組織を資材部内に調達ソリューションチームとして新設することといたしました。このチームにおいて、調達価格の一層の低減に向けて取組を進めております。

4 ページを御覧ください。今後の取組方針です。ここでは前ページで御説明した課題認識を踏まえて、今後の取組方針について説明しております。当社は、これまでの取組に加えて上流工程における取組をより一層進化していくことにより、さらなるコストダウンが実現できるものと考えており、特に期待効果が大きいと考えられる新規取引先の開拓、仕様・工法の見直し、実施時期の最適化の3つのテーマを軸に、さらなる効率化に取り組んでまいりたいと考えております。

具体的には、新規取引先の開拓については、新規取引先のさらなる開拓を通じて、より一層の競争活性化を図ってまいります。これにより、現在顕在化しつつあるサプライヤーの廃業や長納期化などの課題への対応にも合わせて寄与できると考えております。

仕様・工法の見直しについては、設備の修繕・更新箇所の厳選や新工法の採用はもとより、サードパーティの採用やデジタル技術の活用等についても幅広く検討してまいります。

実施時期の最適化については、安定運転へのリスク等も見極めつつ、更新・修繕時期の延伸等を含めて実施時期のさらなる最適化に努め、その中に工法や仕様の見直しを組み合わせることも考えております。

最後に5 ページを御覧ください。今回のフォローアップにおける具体的な取組について御説明申し上げます。ここまで御説明してまいりましたとおり、当社は、今回のフォローアップではより大きなコストダウン効果が期待できる上流工程において、先ほど申し上げ

た3つのテーマを軸に、効率化施策の深掘りに取り組んでまいりたいと考えております。

ただ、効率化施策の具体的な取組並びにその成果の発現までには相当の時間を要する案件もあることなどから、具体的な実証対象の選定に当たりましては、今回のフォローアップで集中改善期間とされている2023～25年度だけでなく、26～27年度の中期的な期間も視野に入れた上で、経営効率化費目の1,000億程度のうち、1件1,000万円以上となる約500億円程度につきまして、上流工程における効率化施策の深掘り、加速化が期待できる案件を実証対象として取り組んでまいりたいと考えております。

なお、資料におきまして効率化施策の一例をお示ししておりますが、現時点では実証対象の精査を進めている段階でございます。このため、金額、規模などについては最終報告でお示しできるよう、有識者様からの御知見も参考にさせていただきながら検討をしております。

また、今回のフォローアップにおける具体的に検討対象には入らない案件につきましても、これまで注力してまいりましたとおり、まとめ発注などの契約段階での取組を通じて引き続き価格低減を志向してまいります。

当社からの説明は以上となります。

○山内座長 ありがとうございました。

それでは、最後は、沖縄電力・又吉様、田場様から説明をお願いいたします。

○又吉オブザーバー 沖縄電力企画部の又吉でございます。それでは、資料3－7に沿って御説明させていただきます。

2スライド目を御覧ください。初めに、当社の料金原価及び調達に関する金額について御説明いたします。当社の現行料金原価は、申請原価1,732億円に対し、マイナス97億円の査定額を反映した1,635億円となっており、そのうち調達に関する金額は、修繕費、委託費及び資本費に代表される設備投資額でございます。それらの合計は171億円であり、そのうち発電部門の調達額が約93%の160億円と大部分を占めております。今回新たな効率化施策検討に当たり、調達金額の大部分を占める発電設備を念頭に検討を進めてまいりました。

次のスライドをお願いします。

○田場オブザーバー 沖縄電力発電部門・田場でございます。3スライド目以降は私のほうから御説明させていただきます。

新たな調達効率化施策を検討するに当たりまして、発電部門の調達に関する各作業フェ

ーズの現状と課題を一覧表にまとめてございます。これらの課題を基に、次のスライドで取組の方針、施策をまとめておりますので、次のスライドをお願いいたします。

表の下段のほうで、洗い出しました課題を見積りや仕様の検討に関する課題、設備の保守に関する課題と整理いたしました。今後の取組方針としましては、仕様の合理化、施工方法の合理化と定めた上で、新たな施策といたしましてV E提案の活用促進、メーカー所掌範囲の見直し、補修計画の最適化と3つを立案しております。

次のスライドをお願いいたします。V E提案の活用促進につきましては、当社では今年度からV E提案制度を導入しておりまして、その活用を促進し、他の件名に対しても水平展開していくことで効率化を図ってまいります。発電設備関連の特命発注件名につきましては、V E提案を求めていきまして、スケジュール案のように試験施工による評価並びに水平展開を図ってまいります。

他分野のヒアリングからの展開につきましては、安全対策、工事品質の確保を図りつつコスト削減に関する方策を取引先に求めていくことや、価格を下げるための提案を求めるなどを念頭に本計画を推進してまいります。

検討対象規模につきましては、発電部門調達に関する金額160億円のうち特命発注件名が対象と考えており、V E提案にそぐわない件名は対象外とした上で算定したいと考えております。

次のスライドをお願いいたします。メーカー所掌範囲の見直しについてでございます。発電設備の修繕や更新（設備投資）につきましては、ほとんどの場合、既設メーカーの特命発注としております。工事实績やリスクを検討した上で所掌範囲を見直し、効率化を図ってまいります。

今年度に検討対象の選定、課題の整理を進めまして、次年度以降は代替業者との調整並びに試験施工を実施してまいりたいと考えております。他分野ヒアリングからの展開につきましては、本施策についての部品手配のうち自社手配が有利なものがないか改めて検討してまいります。検討対象規模につきましては、修繕費と設備投資額の合計144億円のうち発注予定先が既設メーカーである件名を対象といたしまして、工事費が発注額に占める割合を乗じて算定いたします。

次のスライドをお願いいたします。補修計画の最適化について御説明いたします。修繕費は、発電設備の定期点検などの補修計画に加えまして、日常補修や点検で見えされた不具合補修等を積み上げて算定しております。修繕費の種類ごとに改善案を検討し、経

営効率化を図ってまいります。初めに修繕費の種類や周知等の確認を行い、改善案を立案し、関係業者との調整や試験施工、評価を行ってまいります。

他分野ヒアリングからの展開につきましては、協力会社とのコミュニケーションを強化し、繁忙時期を避けた工期の決定や計画的な人員配置により効率化を図ってまいります。また、周期の見直しの際には、機器の補修が及ぼす影響度や冗長性を勘案した上で最適化を図ってまいります。

本施策の検討対象規模につきましては、修繕費74億円のうち当社で周期や仕様等を定めて実施しております項目に対して、一方で、法令で実施するものや不定期に実施するのは対象外といたしまして、対象規模を算定してまいりたいと思います。

最後のスライドは、これらのスケジュール案を1枚にまとめたスライドとなっておりますので、説明は割愛させていただきます。

弊社からの説明は以上となります。どうもありがとうございました。

○山内座長 ありがとうございました。

それでは、以上で各社の取組を伺ったところであります。

次に、質疑に移りたいと思います。事務局及び各社からの説明について、皆様、御質問あるいは御意見等があれば御発言願いますが、発言御希望の方は、Teamsの挙手機能でお願いいたします。それで、恐縮ですけれども、発言が終わったら手を下げていただくということをお願いいたします。

進め方ですけれども、複数の委員から御発言ということになりますので、一通り皆さんに御発言いただいた後に、事務局、あるいはまた各社から御回答いただくということにしたいと思います。

それでは始めますが、今回、消費者庁の浪越参事官から冒頭に御発言を御希望ということでございますので、浪越参事官、どうぞ御発言ください。

○浪越オブザーバー ありがとうございます。消費者庁の浪越でございます。事務局、大手電力会社の皆様、御説明どうもありがとうございます。今回ロードマップの中間報告の御説明をいただきましたけれども、今年度の最終報告に向けまして消費者庁から3点お願いがございますので、申し述べさせていただきます。

まず1点目でございます。今般の電気の規制料金の値上げに関する経産省から消費者庁への協議に当たりまして、消費者庁としては、現在の電取委の査定の体制では適正な原価水準の定量的な評価は困難であることから、効率化係数の深掘りによる査定を行った上で、

今後コスト効率化の取組のフォローアップを行うことを条件に協議を了承させていただきました経緯がございます。このため、大手電力7社のコスト効率化の取組のロードマップの作成に当たりましては、査定結果の総原価、いわゆる認可原価でございますけれども、認可原価までのコスト削減で十分だといった上限を初めから設けることなく、適正な原価水準を追求願いたいと考えております。

2点目のお願いでございます。真摯にコスト効率化の取組がなされていると消費者の理解を得るため、分かりやすく丁寧な情報提供が重要と考えてございます。具体的には、目標として幾らから幾らに費用の総額が減るのかを、今年度の最終報告の際に総原価の推移でお示しいただきたいと考えております。他の業種におきましても、中期経営計画等で営業収益や営業費用、営業利益等の目標を掲げているのが一般的ではないかと考えている次第でございます。

併せて、事務局が実施する事業者ヒアリングの場で構いませんので、各個別施策の削減要因、具体的には仕様や規模、期間等の見直しによる効果なのか、調達方法の見直しによる効果なのかなどの削減要因でございますが、削減要因や削減額目標、スケジュールをお示しいただきたいと考えております。

目標を設定しなければ失敗かもしれませんが、もし目標と実績に乖離が出た場合は、企業経営として要因を検証・分析の上、トライ・アンド・エラーで次なる改善に生かしていくべきと考えてございます。そのためにも費用が幾らから幾らに総額が減るのかという目標を掲げていただきたいと考えてございます。

続きまして、3点目のお願いでございます。東京電力エナジーパートナー様とJERA様は、支配関係はなくともグループ会社ではございますので、消費者の感覚からすると、JERAの減価償却費、修繕費、委託費等も効率化努力をみていくべきではないかと考えてございます。

以上、3つお願いでございました。ありがとうございました。

○山内座長 ありがとうございました。

それでは、委員及びオブザーバーの方の御発言に移りたいと思います。

まず、平瀬委員、お手が挙がっております。平瀬委員、どうぞ御発言ください。

○平瀬委員 私からは、2点コメントさせていただきます。

まず1点目ですが、上流購買とバリューエンジニアリングについてですけれども、電力会社の提供する電力とエンドユーザーが使う電力の間には、機能とコストとの間の最適解

を見つけていく必要がありますので、この2つはトレードオフになりますから、どのようにコストダウンを図るかというのは末端の調達部門だけでは厳しいところがあるので、そこに関して、上流購買として、製造、設計、技術開発の部門から調達、資材の部門に協力して、部門の垣根を越えてコストダウンに取り組まれているというのは大変評価に値すると思います。

さらにそこにバリューエンジニアリングを取り入れて、取引先も含めてコストダウンを図っていこうというのは結構だとは思いますが、ここでもう一步進んでほしいことは、取引先、サプライヤーからの提案を待つというような受け身の姿勢だけではなくて、もう少し電力会社の側からも、取引先から有効な提案が行われるようなインセンティブを発信していくというような、ちょっと一步進んだ姿勢をさらにお願いしたいと思っています。

2点目のデータサイエンス、DX化ですが、何社からかアイデアが本日発表されています。中国電力さんからドローンとロボットの活用、東京電力さんから電話オペレーションのウェブ化、手続の自動化、北陸電力さんから点検に関してなどが紹介されていますけれども、このような業務のデジタル化のことではなくて、本日の議題にあります調達効率化に関しては、もっとさらに一步進んでデータサイエンスと呼べるような、例えば統計手法等の活用などを具体的に御提案いただきたかったなと思います。

データサイエンスというのは、データの背後の情報をうまく取り出して活用することがデータサイエンスになりますが、例えば加工データの調達のコストのデータなどを解析して、さらに未来予測して、ディープラーニングなどを使ってできると思いますけれども、未来予測してコストの最適となる指標を得て、それを業務にフィードバックされるとか、もう少し業務のDXではなくてコストに関してDX化の具体例を今後検討していただけたらと思います。

以上です。

○山内座長 ありがとうございました。

それでは、次は河野委員、どうぞ御発言ください。

○河野委員 河野でございます。御説明ありがとうございました。料金変更を行った各電力会社様から、コスト削減策として主に調達効率化についての御説明をいただきました。消費者目線で2点申し上げたいというふうに思います。

1点目なんですけれども、まず、言うまでもなく電気料金というのは国民生活に大きな

影響を与えるものですから、事業活動をコスト削減という視点で継続的に見直していくということはとても重要で、今回のロードマップの検討においては、すぐに着手できる短期的な取組だけでなく、効果が得られるのが少し先になるような中期的な取組も含めて、意欲的に幅広く検討してもらいたいというふうに思います。

調達の効率化ということについては、調達に見える化やコスト削減に加えて安定調達とかサステナビリティの視点も反映されるべきで、国民生活の重要インフラである電気に対しては、料金の問題もさることながら、安定供給の確保や地球規模課題であるカーボンニュートラルの追求など、今後のフォローアップにおいては、今申し上げたような多様な観点からバランスの取れた議論をしていただけるように期待したいと思います。

2点目は、消費者が知りたい情報についてです。今回のワーキングのように、しっかりと事業者様が説明して下さるこういう機会を設けていただくのはとても有効だという大前提で申し上げたいと思うんですけれども、電気料金に限らず、一昨年頃から食品や日用品の値上がりが続いています。消費者としても、値上げは苦しいと感じながら、他方では、なぜ値上げになったかという背景についても知る機会が増えて、今の暮らしを守るためには物価と賃金の関係などにおいて持続可能性という見方が浸透し始めているというふうに思っています。

電気についても、料金水準だけではなく、安定供給や環境影響など様々な尺度で事業者やメニューを選択している消費者も多くなっている中で、事業者の取組を消費者に対して情報発信していただくということは非常に重要ですけれども、いつまでにどれだけ安くなるかということだけではなく、事業者が適正な価格の実現、安定供給、カーボンニュートラルなどの様々な視点で、今までどおり、既存の感覚での事業活動ではなく、そういったところに対して不断の努力を続けているという姿勢を示すことが大事ではないかというふうに思っていて、そういった様々な観点からの情報をしっかりと発信していただくことを期待したいというふうに思っています。

私は以上です。

○山内座長 ありがとうございます。

次は華表委員、どうぞ御発言ください。

○華表委員 ありがとうございます。私からは2点あるんですけれども、1点としては、まずロードマップを策定する際に分かりやすく丁寧に説明するということは、消費者庁さん御指摘のとおり、極めて重要なことかと思います。そのために目標設定することは、一

定有用なこととは思いますが、その目標を金額ベースで定量化することには一定の弊害があることには留意が必要かというふうに思います。

まず、取組の中には定量的な効果に落ちやすいものと落ちにくいものがあると思います。目標を定量化してしまうと、その目標が独り歩きしたり、その目標のみに焦点を当てられるようなことになりやすいですので、例えばエンジニアリング力の確保などいった定量的な効果に落ちにくいものは、どんなにいい取組であっても後回しにされてしまいやすくなるリスクがあるかと思います。

またコストは、原料価格ですとか労務費単価など様々な外生要因に影響を受けるため、目標を設定しても、その達成可否が結局外生要因次第で決まってしまう、ときには棚ぼたの目標達成もあれば、ときには逆に十分な努力をしたのに目標が未達になるというようなことも多いかと思います。

加えて、電気事業は今まさに進化の過程にある中で、再エネですとかレジリエンスなどといった新しい価値を高めている状況かと思います。欧州でも、2000年代では効率化が重視されて、レベニューキャップということで効率化に重点を置いた制度が発展してきた一方で、再エネなどの新しい価値が求められるようになるに伴って、イギリスのリオをはじめとした価値向上を意識した仕組みが導入されてきたと理解していますし、今般の日本の料金制度改革もその流れを受けたものと理解しています。単眼的な目標設定は、その価値を高めるよりも、縮小均衡的なコスト削減を優先することを促すということにつながり得るリスクがあるかと思います。

また、消費者庁さんも以前御指摘くださっていたと思いますけれども、最大限の効率化と費用対効果の向上は極めて重要である一方、社会課題としては原材料費などの適正なレベルでの価格転嫁ですとか、人への投資の観点からの下請事業者を含めた賃金の適正化も重要なことと認識しています。定量的な目標設定は、場合によっては買ったときなどにつながって、今申し上げた社会課題への取組を難しくし得ることもあるかと思います。

以上のような観点もありますので、定量的な目標設定については、それを採用する場合には、その副作用のリスクにも十分留意しながら検討する必要があるかというふうに思っています。

もう一点、手短にですが、J E R Aさんについても審査をすべきという御意見もありましたけれども、その意図は理解しつつも、自由化ですとか電気事業の各機能の法的分離などの独立性の向上を進めてきた背景からすると、その流れとは逆行するようなことになる

部分もあるように思えますので、その点についても留意が必要かと思いました。

私からは以上です。

○山内座長 ありがとうございます。

次は、松村委員、どうぞ御発言ください。

○松村委員 松村です。発言します。まず、各社の取組、意欲的な取組を紹介していただき、ありがとうございました。各社の十分な努力がいろいろな形で伝わるのは望ましいと思います。このような機会があったことはとてもいいことだと思います。一層進めていただければと思います。

事務局のヒアリングの報告は、私は不満なところがあります。それは他業種でも調達を、いわば仕様を、企業を超えて統一化するとかということはしていないという報告を伺いました。何だかまるで仕様統一はしなくてもよいのですよとお墨つきを与えたような印象を私は受けて、とても不満です。とても不満だというのは、例えば極端なことを言えば、明治の時代に一部の事業者は50Hzの設備を導入し、別の事業者は60Hzの設備を導入し、ばらばらにやった結果として、今でも西と東に分かれているし、またそれぞれのエリア内でも混在して、それを統一するのにすごい苦労をしたとかというようなことを、私たちは経験しているわけですね。今でも尾を引いている。

それぞれのところが、GEのもののほうがいいんだ、ジーメンスのほうがいいんだと、そういうこだわりがあるのはいいとは思うのですが、結果的に見れば、そのようなことって本当によかったのか。あるいは事業者の対応ということでも政府の対応ということでも、その当時からすればやむを得ないこととか、瑕疵があったとは思わないのだけれども、今から反省すれば、もう少しやりようがあったのではないか。その反省を生かすことが、電気事業では本来必要だと思います。

そこまで大きなことでなくても、〇〇電仕様というのがいっぱい残っているのではないかな。それぞれ完全になくなることは自然な姿だとは思わないけれども、しかし何でこんなところにまでこんなのが残っているのでしょうか。それぞれの妙なこだわりで、結局調達ロットを小さくし汎用品が使いなくなり、その結果として、全体として低効率になっているのではないかという懸念がこれだけある中で、どうしてそんなメッセージを出さなければいけないのか。

そうすると、それはヒアリングの対象がひょっとして不十分だったのではないか、あるいは聞き方がおかしかったのではないかというようなことについても疑念を持たざるを得

ないぐらいにやる気のない説明だったような気がします。

もっと最近の例でも、例えば通信の規格で、a u向けとドコモ向けでは全く違う端末と
いうのをつくらなければいけなくて、それぞれメーカーが作り分けなければいけないな
んていうような世界と、どちらも同じ端末が使えますという時代で、どっちのほうがいい
のかというふうに言われれば、後者のほうがいいに決まっているじゃないか。そういうよ
うなレベルの〇〇電仕様がいっぱい残っているのではないかという問題意識がある中で、
本当に真摯に深掘りしてヒアリングしたのか、あるいは合理的な取組が聞けるようなところ
が選定されたのかについて、一定の疑念を持たざるを得ないと思います。

しかしこの点については、個社のほうでは仕様の見直しだとか、あるいは汎用品を使う
努力とか、一般的なサードパーティのものが使えるところはないかということを実地で検
討していることを説明いただいたので安心はしていますが、事務局の整理として本当にこ
の整理でいいのかは、私は少し疑問に思っています。

以上です。

○山内座長 ありがとうございます。

次は、川合委員、どうぞ御発言ください。

○川合委員 川合でございます。主に今松村先生がおっしゃった仕様の統一の話に関わ
る話でございます。私自身は、仕事として競争法、独禁法の関係の仕事をしているので、
ちょっと松村先生とは違う視点からの話になってしまうと思っています。基本的には仕様
の問題と標準化の問題というのは別の問題だと考えるべきだと思っております。仕様と
いうのは、各社が創意工夫を凝らして、その中で最適なものをそれぞれが試行錯誤しなが
らつくっていくことが競争の促進になるし、新しい技術の革新にもつながるのだという
ことが、競争政策の大原則だと思っています。

今、各電力会社は、現在においては各社とも相互に競争事業者という位置づけになって
おります。その業者が皆さんで仕様を統一するなどということをするとは問題です。ドイツ
の自動車メーカーの場合がそうでしたが、排ガス関係の規制対応を同じような水準にしよ
うとそろえたことで、大きな罰金を欧州委員会が各事業者会社に課したという事例が最近
ありましたけれども、仕様が異なっていることが技術の進歩につながるんだというような
考え方が世界的に主流の考え方です。他方で、規格化・標準化というものは必要な範囲で
やっていくとは許されています。規格化・標準化という形で必要な範囲でやっていかな
きゃいけないというのもまた他方の事実です。その意味で各社ごとの仕様というものは、必

要な範囲では標準化という形で進めていただくべきだというふうに思いますけれども、他方で競争事業者それぞれが創意工夫を凝らすというところも大切だということは、私としては強調しておきたいと思います。

その意味で、標準化はどこまでできるのかということは別途進めていただきたいですし、ここは政府もある程度介入して、標準化させるべきところはさせるべきところということと考えていただければというふうに思っています。

以上でございます。

○山内座長 ありがとうございました。

次は圓尾委員、どうぞ御発言ください。

○圓尾委員 ありがとうございます。まず、各社さんの御説明伺って、きちっと真摯に対応していただいているなど、各社なりにそれぞれ若干の違いはありますけれども、それぞれに考えて行動していただいているなということで、一つは安心しました。

河野委員がおっしゃった、サステナビリティが大事で安定的な電力供給であったりカーボンニュートラルを求めるものであったり、こういったこととバランスの取れたチェックをしていくことが非常に大事であるというのは、私もまさにそのとおりだと思います。

そのバランスの取れたという意味では、もう一つ念頭に置かなきゃいけないなと感じていることがありまして、規制料金のフォローアップをやっているから、こういうコストを突き詰めていくことを、チェックしていくことをやらざるを得ないわけですが、一方で電力会社が売っている電気の半分以上というのは、競争にさらされているわけですね。言い方によっては自己否定になっちゃいますけれども、戦後間もない昭和の時代から総括原価主義で、コストをチェックしてコストを査定によって下げていくということをやってきたわけですが、結果的には高コスト体質というのが生まれたことで、この20～30年かけて、競争によって効率化を進めてもらい、コストを下げていくということをやってきたわけですね。それは非常に大事なことだということで、念頭に我々置いておかなきゃいけないんだと思います。規制料金がある以上は、コストは効率化が進められているのか、その結果下がっているのかということをチェックしなきゃいけないんですけれども、でもやはり一番大事なのは、競争を通じて下げていくということだと思っています。

そのときに、少し華表委員も触れていただいたと思いますけれども、消費者庁さんが求めているような事細かいチェックをやって数値まで出すことが適切ななのというのは、まず事務局のほうでもよくよく考えて整理していただきたいなと思っています。必要であれば

個別にヒアリングして、委員の中で共通認識として数値なりを持っておくということをするのが必要なこともあるとは思いますが、こういう平場で他社さんも聞いている中で各社の取組、要するにそれが自由競争のほうにも反映するものですから、事細かに効率化施策を出して数値的な目標までオープンに出すことが必要なのかというのは、これは場合によっては競争に悪影響を及ぼすようなこともあるという認識をちゃんと持つておくべきだと、線引きをどうするかというのはしっかり考えなきゃいけないというふうに思います。

J E R A さんの問題も、実際、査定をやっているときに、私自身も J E R A さんの中のコストというのを出して査定できないものかというのは事務局とも議論したところですが、ただやはりルール上、どうしても購入電力として比較査定をすることで査定せざるを得ないということは理解しました。ですから、この意味でも発電事業者間できちっと競争が起きているのかということ併せてチェックしていくことが非常に大事で、むしろ発電事業者間できちっとした競争が起きているから、その購入電力というくくりで査定しても十分であるというようになっていくなら、本来の姿だと思うんですね。ですから、その辺もしっかり念頭に置きながら今後のフォローアップを進めていく必要があるのかなというふうに思いました。

以上です。

○山内座長 ありがとうございました。

ほかにいらっしゃいますか。松村委員がもう一度手を挙げていらっしゃるんですか、どうぞ松村委員。

○松村委員 今の圓尾委員の J E R A に関する御意見は、全くもったもだとは思いますが、でも私たち一応頭に入れておかなければいけないのは、もし J E R A が本当に独立会社だったとして、それでも東電の小売りはかなり J E R A に依存しているのだからちゃんと査定すべきだというのが出てきたとすれば、今の意見は非常に素直に消費者にだって受け入れられると思う。しかしこれだけ密接な資本関係にある会社だということも一方にあって、そのような意見が出てきていることは、私たちは考えなければいけないと思います。全くもったもな意見だと思いますが、一方で消費者庁の一定の不満も、それなりに理由があると思っています。でも、やり方としては、圓尾委員がおっしゃったようなやり方以外にはとても難しい。

したがって、効率的にやったということは、その事業者がとても効率的な事業者であっ

たということを前提とした査定、J E R Aそのものを見るということではなく、そういう形での査定しかやりようがないというのは全くそのとおりだと思いますが、資本関係について私たちはちゃんと留意しなければいけないと思います。

それから先ほどの規格と仕様の議論については、私はとても大きな異議があります。これは一般論としては正しい。競争部門において送配電部門と同じことはできないというようなことは、全くそのとおりだと思う。でも標準ということだけなのでしょうか、実際に今まで私たちが多く直面してきたものは、一応 J I S 規格にはちゃんと準拠しています、国際規格に準拠していますという類いのもので、でもペンキの色がうちの電力会社はこうです、この厚さがほかの会社よりも 1 mm 厚い、色の順番が違うとかそういう類いの独自仕様。そういうような妙ちきりんなこだわりによって仕様ができて、規格レベルではちゃんと統一化されていますから大丈夫という回答を、今まで多く受けてきたわけですね。私なんかよりもずっと業界の事情に通じている方が、それを承知の上で規格と仕様は違うのだという議論を、それは一般論としては正しいとしても、ここで強調することにどれほど意味があるのかは、私は大いに疑問に思っています。

以上です。

○山内座長 ありがとうございました。

それでは、次、原オブザーバーどうぞ御発言ください。

○原オブザーバー 原です。お時間のない中すみません、一言だけ。御説明ありがとうございました。事業者さんのコスト削減に向けての努力というものが大変よく分かったと思います。まだこれから細かい部分の詰めは進んでいくであろうと思うんですけども、実際に消費者、需要家が見た場合、こちらの努力の成果というものが料金にどれほど反映するのかなど。最終的な料金に対する効果というのはなかなか難しい、効果を出すのは難しいとは感じております。

そこで、このようなコスト効率化に向けての努力というものを目に見える形で、日々こういうことがあるという内容をできるだけ分かりやすく広報していただきたい。それを広報するに当たっては、事業者側から言ってもなかなか届かないと思いますので、懐疑的に見られてしまうと思いますので、何か客観的な視点で分かりやすく広報していただく、そういうことを考えていただきたいと思います。

以上です。

○山内座長 ありがとうございます。

川合委員、もう一度御発言ということでよろしいですか。どうぞ。

○川合委員　松村先生のおっしゃっていたところなんですけど、私もおっしゃっていることは重々理解しているつもりです。こだわりの話というのが余りにもあり過ぎるということでしょう。各社が過去から抱えてきたもの、これが各社ごとに非常に無意味なことがされているということも、どちらでもいいじゃないかということまで各社ごとにこだわって、そのためにコストがかかっている場合もあるんじゃないか。ただ、これはコスト全般として見直せばいいことであり、横展開とかそういう話を進める際に競争者が簡単につながって競争制限をしてしまうというのが、私が危惧していることです。

実際にも、各社間でいろいろな部門で相互交流をして、その結果、場合によってはカルテルということもこの間起こったということもあるわけですから、各社間で協調しろとか、足並みをそろえろとか、そういうふうなことにもつながりかねない行為というのは、競争法の関係から見ると気がかりだと思っている次第です。それだけ申し上げておきます。

以上です。

○山内座長　ありがとうございます。

ほか、いかがでしょうか。よろしいですか。時間の関係もございますので、それでは、委員、オブザーバーからの発言は以上とさせていただいて、まず各社から何か追加的に御発言あれば伺いたいと思いますが、特に個別の質問が出たわけではないので、何か御発言あればいかがでしょうか。特によろしいですか。

それでは、事務局から、今幾つか御意見伺いましたので、コメントいただければと思います。

○下津取引監視課長　取引監視課長の下津でございます。本日はロードマップの中間報告ということでございますけれども、非常にたくさんの建設的な御意見をいただいたと思っております。ありがとうございます。たくさん意見をいただきましたので順不同という形になりますけれども、事務局からコメントをさせていただきたいと思います。

仕様書の話が出ました。松村先生から仕様書の統一について、すみません、私の説明がヒアリングの結果を淡々と伝えるということになってしまいましたので、仕様書の統一について若干否定的な姿勢に取られてしまったのではないかと反省しているところでございます。仕様書の統一につきましては、川合委員からも御発言ございましたけれども、競争に与える影響も多分にあると考えてございます。他方で、コスト効率化に資する面もあると思うしております。

事務局としてどう考えているのかということでございますけれども、仕様書の統一を否定しているわけでは全くございませんで、全体として、例えば安全性の向上ですとかコストダウンに取り組むに当たって優位な面はあろうと思っておりますので、競争環境に影響を与えない範囲で標準化の取組自体は適切に行っていただく必要はあるんだろうというふうに考えているところでございます。

標準化なり仕様の統一というものが電力各社のほうで動くということであれば、どのようなものについて仕様が統一されるのかというところは、慎重に検討するところはあるんだろうと思っておりますけれども、仕様の統一自体に消極的になっているというわけではないということでございます。

それから、消費者庁・浪越オブザーバーのほうから最初に3点いただいたと思っております。1点目は、査定結果の総原価までのコスト削減で十分だといった上限を初めから設けることなく、適正な原価水準を追求願いたいという御要望をいただいたと理解しております。このコスト削減に向けての姿勢については、河野委員からも、コスト削減に向けた取組を継続的に行っていくことは非常に重要であろうという意見もいただいているところでございます。適正な原価水準を追求するという姿勢をしっかりと見せていくということについては、我々事務局としても非常に重要なことだろうというふうに思っているところでございます。

2点目につきまして、コスト効率化の取組について消費者の理解を得るために分かりやすく丁寧な情報提供が重要だということで、具体的には目標の設定という御提案、それから事業者ヒアリングの場での個別施策の削減要因等々を示すことについての御要望がございました。

まず、目標の設定については、これは圓尾委員、華表委員、河野委員からも言及がございました。目標の設定、具体的にどういう目標を設定するのかというところにも多分によるんだろうというふうに思っておりますけれども、目標の設定についてのいわゆる功罪についての言及もいただいたと思っております。今回の目標の設定につきましては、今回の調達効率化の趣旨も踏まえて、それから事業者ヒアリングの場での個別削減要因等を示すことについても、同様に今回の調達効率化の趣旨を踏まえて、それぞれどういう方法が有効なのか、適切なのかといった点については、引き続き事務局のほうでも検討させていただければと思っております。

3点目としては、東電とJERAの関係について御指摘をいただいたと思っております。

この点については、華表委員、圓尾委員、松村委員からも言及をいただいているところでございます。浪越参事官の意見としては、J E R Aの効率化努力もみていくべきではないかという御指摘だったと理解しております。この点考えますに、東電E PのJ E R Aからの調達コストにつきましては、料金審査で我々も厳格に査定をしているところでございまして、また一部の委員から御発言があったと理解しておりますけれども、要はJ E R Aと東電E Pは発販分離された事業者でございますこと、J E R Aが既に自由化がなされている事業分野における事業者であること等々踏まえれば、J E R Aのコストの効率化については、基本的には発電分野における適切な競争環境を確保することで達成されるべきだろうと我々としては考えているところでございます。

そこで、発電分野における競争ということで申し上げます、当委員会は、例えば容量市場での応札価格の監視の中でも売り惜しみですとか価格のつり上げの監視などをやっておりますので、例えばそういう取組の中でJ E R Aを含めた発電事業者の競争が適切に行われるように、当委員会・電取委としての役割をしっかりと果たしていく、そういうことが重要であろうというふうに考えている次第でございます。

平瀬委員のほうからは、データサイエンスの活用に関しまして、さらに一步踏み込んだ統計的手法の活用という言及もいただいたところでございます。我々事務局が電力以外の他分野にヒアリングをしたところ、実際にそういう統計的手法の活用というものをやっている事業者の声も聞きましたので、そういう声を電力各社とも共有することによりまして、いただいた意見も踏まえまして、データの活用についてさらに検討していただければと考えている次第でございます。

その他、私の方で言及できていないコメントも多々あると思っておりますけれども、基本的には建設的な御意見をいただいたと思っております。本日は中間報告ではございますので、本日いただいた意見も踏まえて、最終報告までにどのようなロードマップに仕上げることができるのか、我々事務局としても検討をしていきたいというふうに思います。

以上でございます。

○山内座長 ありがとうございました。

非常にたくさんの有用な御意見をいただきました。このロードマップというのは、一つ効率化のマイルストーンということで重要だというふうに考えております。いろいろな意見をいただきましたので、引き続き各社には真摯にマップの作成というのに取り組んでいただきたいと思います。

それでは、本日予定していた議事は以上ということですので、この先については事務局のほうで進行をしていただければと思います。

○下津取引監視課長 山内座長、ありがとうございます。

本日の議事録につきましては、案ができ次第送付させていただきますので、御確認のほどよろしくお願いいたします。

次回開催につきましては、追って事務局より御連絡いたします。

それでは、第53回料金制度専門会合はこれにて終了といたします。本日はありがとうございました。

——了——