

電力・ガス取引監視等委員会

第39回料金審査専門会合

1. 日 時：令和2年1月21日（火）16：00－18：00
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、圓尾委員、男澤委員、梶川委員、川合委員、辰巳委員、華表委員、松村委員

（オブザーバーについては、委員等名簿をご確認ください）

○田中NW事業監視課長 それでは、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39回料金審査専門会合を開催させていただきます。

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。

なお、本日、北本委員及び東條委員におかれましては、ご都合によりご欠席でございます。

本日の議題は、議題1、「ガス導管事業者の2018年度収支状況等の事後評価について」、議題2、「原価算定期間終了後の小売電気料金の事後評価について」、議題3、「一般送配電事業者の2018年度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3の説明者といたしまして、北海道電力、東京電力パワーグリッド、東京電力ホールディングス及び中部電力にお越しいただきます。

議題2の議論が終わりましたら、メインシートの交代の時間をいただきますので、よろしくお願いいたします。

なお、本日の議事の模様は、インターネットで同時中継も行っています。

では、これより議事に入らせていただきます。以降の議事進行は、山内座長にお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○山内座長 お集まりいただきまして、どうもありがとうございます。

それでは、早速でございますが、議事を進行したいと思います。

まず、議題1ですけれども、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。事務局からご説明いただいた後に議論したいと思います。それでは、よろしくお願いいたします。

○田中NW事業監視課長 それでは、資料3－1「ガス導管事業者の2018年度収支状況

等の事後評価について」をごらんいただけますでしょうか。

3 ページでございます。ガス導管事業者の事後評価につきましては前回行ったわけですが、前回ご指摘をいただいた内容などについて、今回、さらなる検討・深掘りを行ってございます。

前回、ガス導管事業者の値下げの届け出の内容や検討状況について確認すべきとのご意見をいただきました。

ご指摘を踏まえ、超過利潤累積額が一定水準を超えた事業者の料金値下げ届け出及び昨年度の事後評価で大きな超過利潤が発生した事業者のフォローアップについて状況を整理してございます。

4 ページをごらんいただけますでしょうか。超過利潤額が一定水準を超過した事業者10社については、変更命令の対象となり得るということになってございまして、これらの事業者のうち、2020年1月1日が期日とされていた東部液化石油、新発田ガス及び松本ガスの3社については、2020年1月1日を実施日とする託送供給約款の変更（料金値下げ）の届け出が行われたため、その内容を確認いたしました。

5 ページでございます。2018年度収支において大きな超過利潤が発生した東部液化石油、新発田ガス及び松本ガスの3社について、超過利潤が発生した要因、新たな料金における需要及び原価の想定を確認しております。

表をごらんいただきますと、東部液化石油、新発田ガス、松本ガスの赤色で塗りつぶしてあるところが収益のずれ、費用のずれとして大きな要因ということになってございまして、それぞれの理由につきましても、いずれの事業者も収益増または費用減の要因は今後とも継続する可能性が高いものであり、費用減のうち経営効率化分を除き、今般の料金改定に適切に織り込まれているべきものと考えられます。

6 ページでございます。超過利潤額が一定水準を超えた事業者の料金値下げ届け出でございますが、3社の旧料金（2019年12月まで）と新料金（2020年1月から）の需要及び原価の想定とその増減率を確認したところ、6ページの以下の表のとおりとなっております。

まず、想定需要につきましては、いずれの事業者も最新の2019年度の実績見込みが考慮された新料金における想定需要となっていると評価できます。

次に、3番目のポツでございますが、想定原価につきましては、東部液化石油及び新発田ガスについては、前項の2018年度収支での費用のずれと比較しまして、旧料金と新料金

の想定原価の減少率が小さかったということが見受けられます。このため、次項において、原価の値下げ原資の状況について確認をしてございます。

7 ページでございます。今般届け出のあった3社は、いずれも届け出上限値方式を選択いたしまして、変更後の料金が算定をされています。届け出上限値方式は、経営効率化等によって生じた費用減の一部を料金引き下げ原資とする方法でございまして、その額は事業者みずからの経営判断で設定できることとされています。

このため、3社が新たな想定原価を算定するに当たっては、基本的には2つの要因から成り立っていきまして、①超過利潤が一定水準を超過したことによる省令の算定式により算出される料金引き下げ原資及び②届け出上限値方式を採用したことによる同方式に基づく料金引き下げ原資の合計が還元されることになっておりまして、それが7ページの下の方のようになってございます。

こちらの表に、今回の届け出料金引き下げ原資の合計と、参考といたしまして、超過利潤額及び今回の旧料金と新料金の単価改定率を記載してございます。

このうち、①の超過利潤に基づく料金引き下げにつきましては、新発田ガス及び松本ガスは省令上算定が免除される要件を満たしているため、今回は還元は行われまいということになっております。

その点につきまして、詳しく8ページに記載をしております。8ページをごらんいただきますと、ただいまご説明申し上げたように、超過利潤の管理に基づく料金引き下げ原資については、省令において、一定水準を超えた超過利潤のうち、経営効率化分とみなされるものを除いた額を還元すべきとされております。

他方で、ガス事業においては、超過利潤は料金引き下げ原資のほか、インフラ整備に充当することは適当であると整理をされてございまして、超過利潤の還元の特例として、託送供給関連設備への累積の投資額が累積の超過利潤を上回っているうちは、基本的には還元を行わなくてよいこととなっております。

このため、新発田ガス及び松本ガスはこの条件を満たしていることから、今回の値下げ届け出では、①の還元は行われまいということになってございます。

続きまして、2つ目の論点の届け出上限値方式に基づく料金引き下げ原資の還元及び対応方針でございます。9ページをごらんいただけますでしょうか。

ガス託送料金の値下げ届け出は、現行制度上、総括原価方式と届け出条件値方式の選択制となっております。届け出条件方式は総括原価方式のような洗い替えは行わず、経営

効率化等による費用減の一部を事業者がみずから設定する料金引き下げ原子に充てる方法となっておりませんが、制度の趣旨といたしましては、託送料金原価の適正性が十分に担保されている状況であれば、総括原価方式に比べ簡易である同方式を通じまして、料金値下げの機動性向上が図られるということが趣旨となっております。

しかしながら、これまで本会合で事後評価を行ってきたとおり、新制度に基づく各社の託送料金につきましては、一部の事業者で、当時の査定に限り認められた原価算定方式が適用された費用項目におきまして、「実績費用と想定原価との大きなずれ」が確認されており、本来制度が前提としていた状況に必ずしも当てはまらないケースがあり得るということになっております。

こうした事業者の超過利潤が一定水準を超過した場合は、原価を速やかに実態に合わせる観点から、まずは、「総括原価方式での値下げ」を行う必要性が高いと考えられるのではないかと。

以上を踏まえまして、新制度に基づく託送料金（2017年4月実施）の認可を受けた事業者で、超過利潤が一定水準を超過した者については、次に料金値下げ届け出を行おうとする場合、選択制ではなく、総括原価方式で行わなければならない旨の制度的措置を速やかに講じるべきではないかということでご提案をさせていただいております。

10ページ、12ページは参考資料となっております。

13ページ、14ページにつきましては、昨年度の事後評価において大きな超過利潤が発生した事業者についてフォローアップを実施しております。一部、超過利潤の発生状況が変化し、方針が変更された事業者は一部あったものの、2018年度収支でも大きな超過利潤が継続した事業者については、基本的には2020年4月からの料金改定を自主的に実施する予定であるという回答があったところでございます。

続きまして、15ページ、16ページ、需要開拓費の分析をごらんいただけますでしょうか。

前回、需要開拓費の費用対効果の状況について確認すべきというご意見をいただきましたので、ご指摘を踏まえ、需要開拓費の執行額と、それにより増加が見込まれる託送収入の費用対効果について分析を行ってございます。

17ページをごらんいただきますと、需要開拓費につきましては、ガスシステム改革小委員会におきまして、「需要開拓により見込まれる5年間の託送料金収入増加額の1/2に相当する額を託送料金原価に織り込むことと認める」と整理をされておきまして、この整理を踏まえまして、5年間の託送料金収入増加見込み額につきまして需要開拓費を執行した

7社に対して分析をしたところ、各社とも5年間の託送料金収入増加見込み額は需要開拓費の執行額の2倍以上となっていることを確認いたしてございます。

続きまして、19ページ、20ページをごらんいただけますでしょうか。

二重導管離脱需要の分析でございますが、前回、二重導管離脱需要について申請時の想定と実績との比較データを比較しまして、その乖離理由についてガス導管事業者から聴取をすべきとのご意見をいただいたため、改めてデータと聴取結果を整理してございます。

20ページでございます。表をごらんいただきますと、東京ガスにつきましては、申請時の3年の合計の想定が14.64億 m^3 で、査定後は2億 m^3 、3年合計の実績値は1.5億 m^3 となっておりますが、申請と実績の乖離理由については、湾岸エリア産業用需要約40件のうち、他社の未熱調導管に近接し容易に離脱状態にある需要家で離脱リスクの高い3件について、申請時に離脱需要として想定を行ったということで、申請当時、他ガス事業者がガス販売を大幅に拡大する計画が公表されていたことから、未熱調導管供給による離脱需要が発生する可能性も踏まえて想定を行ったものということで説明をしております。

今後の申請時の想定については、脱落時期の算定方法を見直し、今後は適正な想定に努めてまいりますと説明をしております。

東邦ガスにつきましては、東京ガスのように具体的な離脱需要を想定したということではなく、離脱上限の4.5%の半分程度に当たる2%を原価算定期間における平均離脱量として、毎年1%ずつ段階的に離脱量が増加するよう想定し原価を申請しましたということで、次回の料金改定においては、その時点での状況を踏まえて適切に原価を反映いたしますということで説明があったところでございます。

以上、資料3—1の説明でございます。

続きまして、資料3—2でございます。「ガス導管事業者の2018年度収支状況等の事後評価についてのとりまとめ（案）」でございまして、前回の資料と今回の資料を合わせてワードの形の資料にしたものでございます。

1. は背景でございます。

2. 22行目は法令に基づく事後評価で、変更命令発動の対象が8社であったということに記載しております。

40～64行目の①は、今回の内容ですが、その事業者の料金値下げ届け出について、追加的な分析・評価ということで記載をしています。

66～89行目の②については、大きな超過利潤は発生していますが、変更命令の発動の対

象とならない事業者に対する分析・評価を記載しております。

91～106行目は需要開拓費の分析、108～116行目は二重導管離脱需要の分析でございます。

118行目からの（3）は日本ガス協会の効率化に向けた取り組み状況の内容を記載しております。136行目以下につきましては内管工事の内容で、前回ご審議いただいた内容をまとめてございます。

資料3－1と3－2につきましては私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、今ご説明いただいた点についての質疑に入りたいと思いますが、きょうご欠席の東條委員からコメントが届いておりますので、簡単にご紹介をしていただけますでしょうか。

○田中NW事業監視課長 東條委員のほうから、昨年度の事後評価のフォローアップについてということで、具体的には、資料3－1の14ページ、北日本ガスという会社につきまして、平成29年度の超過利潤比率7.9%が継続する可能性が高いという分析であり、2020年4月に料金改定を実施する予定との方針が伝えられていたと。そして、平成30年度の超過利潤比率は12.0%となったが、フォローアップ結果としては、2020年3月に料金改定を行うかどうかを検討となっている。取り組み姿勢が後退しているようにも見えるが、何か理由があるのかということでご質問を承っております。

北日本ガスのほうからは、現時点では法令上の値下げとはならないため原価算定期間終了後に判断を行うと聞いておりまして、事務局としては、来年度の事後評価において最新の収支状況をフォローアップすることとしたいと考えております。

○山内座長 ありがとうございました。

それでは、質疑に移りたいと思います。いつものことですが、ご発言をご希望の方は名札を立てていただきたいと思います。また、関連したご発言については、その都度合図でもしていただければ、私のほうで判断させていただこうと思います。

どなたか、今の説明について、ご質問あるいはご意見はありますか。

○河野オブザーバー ご報告、ありがとうございました。前回質問させていただいたことに関してお答えをいただいて、ありがとうございました。

私がいただいたお答えの中で気になったのは、超過利潤の累積額が一定水準額を超えた事業者の料金値下げに関して、今回、その値下げがどのくらいになるのかは消費者とする

とても気になるところでございまして、今回お示しいただいた値下げの原資の還元額の考え方を示していただいたのですが、詳しいルールは知らなかったものの、いや、もう少し値下げしてもいいんじゃないのと単純に思ったところです。

ただ、とりまとめのほうを拝見しますと、今後、今回得られた知見にのっとり、その還元額に関しては、新たな仕組みをつくってくださることなので、今回得られたデータをもとに、消費者にも納得感のある値下げということをぜひ実施していただければと思います。

それから、法律にのっとりた形での値下げの勧告の対象にならなかった事業者さんもありいらっしゃるかもしれませんが、その方たちの振る舞いというのは事業者さんの自主性に任されていると伺ったのですが、どういう形になるかは経営上の判断によると書いてくださっていると思いますけれども、できましたら、その経営上の判断が、私たち利用者は直接お金を払っているわけではございませんが、最終的に、一定程度ガス料金の中で負担をしている消費者にもわかりやすいような形で情報提供をして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。ご意見ということでよろしいですか。

○河野オブザーバー はい。

○山内座長 ほかにいらっしゃいますか。

辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員 私も、フォローアップしていただいたり計算した結果を出していただいたりということで、値下げという変化があるのだということに関しては、全体として理解したのですが、例えば、特徴的な3つの東部液化石油、新発田ガス、松本ガスというところも、今後も費用減と収益増が継続していく可能性があるかと判断しているのですが、値下げに関しては、一回、ことしの1月1日からやるとしているのですけれども、それ以降もまた引き続きやっていくと理解していいのですか。

そこがちょっとわからないままなので、今後も費用減、収益増というのがあるところで、洗い替えをする可能性があるということなのか、その辺もわかりにくいままだと思っています。ですから、もうちょっと明確に書いていただけるといいかなと思います。

それから、各社のフローアップの結果の中で、読み方が間違っていれば申しわけないのですが、例えば、北海道ガスなども、利益の超過利潤の見通しとして一過性である可能性があるけれども、4月にやりますよといっているながら、次の今年度のフォローアップの結

果ということでは、今後の方針を決定していく予定ということで、これで値下げをするのかなということがわからない状態で私はいるのですが。

これは自分たちの意思で書いているわけですね。値下げをする予定とか検討中とかと
いろいろな単語で評価しているのですけれども、じゃあ、それでやりなさいとか、そのあ
たりがよくわからないんです。だれかが認めてそういう方向に進むということなのか、事
業者の側がこういうふうにいえばもうそれでおしまいなのか、そのあたりがどうもよくわ
からないままで、具体的な数値もわかりにくいのです。それはどこでどのようにしたらわ
かるということなのかなと思いました。

○山内座長 ありがとうございました。何名かご発言をいただいた後で、事務局からご
回答いただこうと思います。

ほかにご発言のご希望はございますか。

華表委員、どうぞ。

○華表委員 とりまとめ、ありがとうございました。まず、資料3—1の17ページの需
要開拓費の分析につき、私の発言をフォローしていただきまして、ありがとうございました。
よくわかりました。

それから、9ページの届け出上限値方式の料金引き下げ原資の還元についても、特に今
のように実績と想定原価との間に大きなずれがある状況下では、原価を速やかに実態に合
わせる必要があると思いますので、この制度的措置を速やかに講じるということについて
支持します。

一方で、13ページ、14ページの各事業者の対応というところについては、今後どうなっ
ていくのか曖昧というところの辰巳委員ですとか河野オブザーバーのご意見についても、
私もそのとおりだと思っていまして、そこについて今後どうなっていくのかはフォローし
ていく必要があるのかなと感じています。

以上です。ありがとうございます。

○山内座長 では、松村委員。

○松村委員 皆さんがご指摘になったところと全く同じです。それで、制度的な対応を
してくださるということなので、もちろん問題はないのですが、ただ、新発田ガスの場合
には、「えっ、これだけの超過利潤で、これだけ下げ？」というのは、この資料をみた人
はみんな衝撃的に思ったと思うのです。

だから不合理だと決めつけるわけではないのだけれども、私は一番恐れているのは、こ

れは帳尻合わせのために、コストを将来大幅にふやすと超過利潤が減って、何となく余り下げなかったことの帳尻が合ってしまうなどというのは最悪の事態なので、翌年度以降の超過利潤の額だけでなく、コストが不自然にふえていないか。

もちろん自然体でも年度にまたがって大きく変動するということは当然あり得るので、ふえたらおかしいというつもりではないのですが、不自然にふえて、結果的に超過利潤が減って帳尻を合わせていないとか、そういうことも含めて、何か特定の会社を狙い撃ちにするというのはとてもまずい気はするのだけれども、しかし、一方で、衝撃的なこれが出ちゃったにもかかわらず、ちゃんとみないということになったとすると、地方経産局の対応のものはザルじゃないかなどというような消費者の疑念を招くととてもまずいので、ほかの会社のときにもいったのですが、ここは注意深く今後みていただければと思いました。

それから、需要開拓費についても、全くご指摘のとおりだと思いますけれども、確かにそれなりに効果が上がっているという数字は出ているのですが、これは本当に需要開拓費がなかったら開拓できなかったのというのはやはりみんな疑問に思うわけですね。だからといって、これは証明できないわけですが、2倍というのは必要条件なのであって、つまり、この上がったものが全部需要開拓費がなかったとしたら需要がとれなくて、全部需要開拓費のおかげだったとして、需要開拓費執行額の2倍を超えているというのはあくまで必要条件であって、2倍を超えたら効率的に使っているという証拠ではないということは常に考えていただいて、2倍ぎりぎりのところというのは相当疑われているよということは各会社さんも認識していただいて、できるだけ効率的に需要が開拓できるような工夫をしながら、需要開拓費を使っていただければと思いました。

以上です。

○山内座長 ありがとうございます。

ほかにいかがですか。

今の点は基本的に共通するところは多かったので、事務局のほうからご回答いただければと思います。

○田中NW事業監視課長 まず、辰巳委員のほうからご質問がありました、料金改定をしたところが将来的にはどのようになっていく見込みなのかということにつきましては、今回、値下げ改定ということで改定をしているわけですが、これが今後また超過利潤が仮に出まして、それがまた一定の超過利潤額と一定の水準額を超えた場合は、再び変更命令

発動の対象ということになりますので、また再び料金改定が行われる可能性はあるということでございます。

それから、複数ご質問いただきました13ページ、14ページの大きな利潤が発生した事業者の方針というところでございますが、大きな超過利潤が発生してはいるのですけれども、変更命令発動の対象とはなっていない事業者ということになっておりますので、基本的には事業者自身のみずからの方針においてどうするかということは決めるということでございますが、ただ、こちらにつきましても、監視等委員会としては託送供給約款の変更届の状況については、引き続き、注意深くフォローアップをしていきたいと考えているところでございます。

さらに、松村委員のほうからご指摘いただきましたように、新発田ガスのところということにつきましては、今回、このような届け出内容となっているわけですが、まさにご指摘いただいたような点も踏まえて、今後、注意深くみていきたいと考えております。

以上でございます。

○山内座長　そのほか、いかがでしょうか。よろしゅうございますか。

それでは、ご意見をいろいろいただきまして、非常に重要なご指摘をいただきました。ただ、先ほど事務局からとりまとめのご説明をいただきましたが、それについての大きなご異議はなかったように私は判断しております。

したがいまして、細かい文言の修正については、大変恐縮ですけれども、私のほうにご一任をいただいて、これを電力・ガス取引監視等委員会への報告にしたいと思います。よろしゅうございますか。

（「異議なし」の声あり）

ありがとうございました。それでは、そのように進めさせていただきます。

次に、議題2、「原価算定期間終了後の小売電気料金の事後評価について」であります。事務局よりご説明をお願いいたします。

○遠藤取引監視課長　資料4に基づいて説明をさせていただきます。

「小売電気料金に係る原価算定期間終了後の事後評価について」ということで、まず、今年度の事後評価の対象となる事業者ですが、原価算定期間が終了していない関西電力及び九州電力を除くみなし小売電気事業者8社となっております。

4ページをごらんいただければと思います。現行の事後評価の仕組みについて整理しております。

2012年3月の「電気料金制度・運用の見直しに係る有識者会議報告書」における提言を受け、事業者においては料金算定時の原価と実績の比較及びその差異の要因、それから、使途、収支の見通しなどを示すこととされ、また、行政においては利益率が必要以上に高いものとなっていないかを確認し、必要に応じて料金変更認可申請命令の発動の可否を検討することとされております。

続きまして、5ページでございます。ここでは、料金変更認可申請命令の発動に関する審査基準を整理しております。

その可否については、2つのステップで判断することとなっております。

まず、ステップ1においては、規制部門の電気事業利益率について、当該事業者の直近3ヵ年度の平均利益率がみなし小売電気事業者10社の過去10年間の平均利益率を上回っているかどうかを確認します。このステップ1に該当した場合には、その下に記載しておりますステップ2に進むことになります。

このステップ2には2つの基準があります。

1つ目は、左側の図のとおり、料金改定後の超過利潤の累積額が事業報酬額を上回っているかどうか。2つ目は、右側の図にあるとおり、自由化部門の収支が2年連続で赤字となっているかどうか。

この2つの基準のいずれかに該当するかどうかを確認することとなります。

続きまして、7ページでございます。ここでは、ただいま申し上げた料金変更認可申請命令に係る審査基準を今回の事後評価の対象となる8社に適用した結果をまとめております。

まず、ステップ1についてですが、表の右端に記載があるとおり、みなし小売電気事業者10社の過去10年間の平均利益率は2.1%となっております。この利益率を過去3年間の平均利益率が上回る会社があるかどうかということですが、東北電力及び沖縄電力の2社がこの水準を上回る利益率となっております。

次に、ステップ1に該当したこの2社について、ステップ2に係る基準、すなわち、規制部門の超過利潤累積額に係る基準と自由化部門の収支に係る基準を適用した結果を記載しております。2社とも規制部門の2018年度末の超過利潤累積額は事業報酬額を下回っており、また、自由化部門の収支についても、2017年度、2018年度の両年度において黒字となっていることから、ステップ2の基準に該当する事業者はなく、原価算定期間を終了した8社について料金変更認可申請命令発動の可否について検討対象となる事業者はなかつ

たということになっております。

8～15ページにつきましては、今回の事後評価の対象となっている8社の経営成績の概況をまとめたものとなります。各ページの構成としましては、例えば、8ページをみていただければと思いますが、左側に個別決算及び部門別収支の概要として前年度と今年度の比較を、右側に規制部門の原価と実績の比較を記載しております。こちらについての詳細な説明は割愛させていただきます。

最後、16ページをごらんいただければと思います。小売電気料金について、今回の事後評価の結論を記載しております。

先ほど申し上げたとおり、審査基準ステップ1及びステップ2に基づく評価について、現行の認可料金に関する値下げ認可申請の必要な事業者はなかった旨記載しております。

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。

それでは、ただいまの説明についてご審議いただきたいと思いますが、ご質問あるいはご意見をご希望の方、いかがでございましょうか。

具体的、客観的な数字を上げていただいて、基準に従ってどういうことになったかということでしたので、よろしければ、この形でお認めいただいたということで、先ほどと同じように、細かい文言の修正についてはご一任いただいた上で、電力・ガス取引等監視委員会へ報告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）

ありがとうございます。

それでは、議事2は以上とさせていただきます。

続いて、議事3に入る前に、先ほども事務局からありましたように、説明者の座席の入れかえをお願いしたいと思います。それでは、各電力会社の方に前の席に着いていただければと思います。

（説明者入れかえ）

それでは、事務局のほうからご説明者のご紹介をお願いいたします。

○田中NW事業監視課長 それでは、議題3の説明者を紹介させていただきます。

北海道電力取締役常務執行役員・送配電カンパニー社長の藪下様、東京電力パワーグリ

ッド代表取締役社長の金子様、東京電力ホールディングス・経営企画ユニット企画室長の朝岡様、中部電力取締役専務執行役員・電力ネットワークカンパニー社長の市川様、以上の方々にお越しいただいております。

○山内座長 お忙しいところをお越しいただきまして、どうもありがとうございます。

それでは、議題3、「一般送配電事業者の収支状況等の事後評価について」でございます。まずは、事務局から資料5－1、5－2に基づいて説明をお願いします。

○日置NW事業制度企画室長 それでは、資料5－1、「一般送配電事業者の収支状況等の事後評価について」でございます。

まず、3ページ目をごらんいただけますでしょうか。

1. 趣旨でございますが、今回の事後評価につきましては、料金審査専門会合において、まず、法令に基づく事後評価ということで、フロー管理、ストック管理、廃炉等負担金を踏まえた評価、これらを実施することとなっております。

4ページ、5ページにはその概要を載せておりますが、一定の基準を超過している場合においては、託送供給約款の変更命令、値下げ命令の対象になるということとなっております。

加えまして、昨年の事後評価のとりまとめにもございましたが、事業者の説明責任というキーワードが重要であるということでもございました。今回は、一般送配電事業者の3社――北海道電力、東京電力パワーグリッド、中部電力から託送収支の状況に加えて、経営効率化、高経年化の対策の状況などにつきまして説明を聴取することとしております。この公開の場でのヒアリングを通じまして、託送料金の低廉化と質の高い電力の安定供給を両立させる、これを流していこうという趣旨のものでございます。

さらに、6ページの2. でございますが、東京電力パワーグリッドにつきましては、廃炉費用の捻出のために託送料金の値下げ機会が不当に損なわれていないか確認をするようになってございます。その観点から、本日は、東京電力ホールディングスからの説明も聴取することとなっております。

次の7ページでございます。今後のスケジュールでございますが、まず、本日、法令に基づく事後評価、そして事業者からのヒアリングを行わせていただきます。その上で、法令に基づく事後評価の結果につきましては、経産大臣からの意見の求めに対する監視等委員会からの意見を回答する予定となっております。

その後、今回の事後評価全体のとりまとめを行いまして、年度内にはその内容を取りま

とめ、これも電力・ガス取引監視等委員会に報告をしたいと考えてございます。

以上が、今回の事後評価の進め方でございます。

続きまして、法令に基づく事後評価についてでございます。

まず、9ページをごらんいただければと思います。

まずはストック管理でございます。赤の点線で囲っている部分がございますが、各社の当期超過利潤累計額について、値下げ命令の発動基準となります一定の水準、これを超過した事業者はいなかったということでございます。

続きまして、11ページ、フロー管理でございますが、想定単価と実績単価の乖離率についてみておりまして、こちらについても値下げ命令の発動基準となります-5%を超過した事業者はいなかったということでございます。

10ページですが、東京電力パワーグリッドにつきましては、廃炉等負担金を踏まえまして、より厳格な基準が適用されることとなっております。この基準に照らして確認した結果につきましても、値下げ命令の発動基準には達していなかったということでございました。

これらをまとめますと、いずれの基準に照らしましても、託送供給等約款の変更認可申請の必要があるとは認められなかったということでございまして、その旨、電力・ガス取引等監視委員会から経産大臣に意見回答してはどうかと考えております。

法令に基づく事後評価については以上でございます。

続きまして、事業者のヒアリングに入る前のご参考ということで、全10社の託送収支の分析結果について、重立ったところをご紹介させていただきたいと思います。

ページを飛びまして、18ページでございます。

まず、2018年度の収入についてでございます。北陸を除く9社におきまして、想定原価よりも下回っているということでございました。その要因としては、電力需要の減少が上げられております。

続きまして、ページを飛びまして、20ページでございます。2018年度の費用についてでございますが、想定原価を上回った会社と下回った会社が半々に分かれるという状況でございます。そうした中で、特に東京、関西、九州の3社につきましては、3年連続で想定原価よりも実績費用が下回っているということでございました。

この費用の増減要因につきまして、23ページでございますが、まず人件費・委託費等についてみますと、東京を除く9社で想定原価を上回っているという状況でございます。

一方で、設備関連費についてみますと、東京、沖縄を除く 8 社で実績費用が想定原価を下回っているという状況でございます。

これらを総合的にみますと、収入が減少または横ばいとなる中で、総じて人件費・委託費等は査定前の水準を維持または増加をしているという一方で、設備関連費は厳守しているという姿が浮かび上がってくるかと思います。

なお、24ページですが、人件費・委託費等の増加要因をみますと、主に給与手当が要因となっているようでございます。

飛んで、26ページでございます。設備関連費の増減要因といたしましては、特に設備関連費が減少しているという要因については、特に修繕費の影響が大きいということでございます。

さらに飛びまして、28ページでございますが、この設備関連費の減少を部門別で分析いたしますと、特に配電部門の修繕費の減少が大きく寄与しているということでございます。

以上が一般送配電事業者全体でみた収支の傾向でございます。

その他、この後のページには、実績費用の経年変化でしたり実績単価の分析もしておりますので、適宜、ご参照いただければと思います。

続きまして、資料 5－2 でございます。こちらはとりまとめ案でございますが、素案ということで提示をさせていただいております。資料の枠囲いのところにもございますように、昨年の事後評価のとりまとめ内容をベースといたしまして、今説明させていただいた収支の内容分析でしたり、また、今回、事業者から提出された資料なども参考に、あくまで議論のたたき台ということで事務的に作成させていただいたものとなっております。これについては、本日の議論も踏まえまして、追記、修正していきたいと考えております。

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。

それでは、続いて、事業者様からの説明に移りたいと思います。

まず最初は北海道電力でございまして、北海道電力の薮下様をお願いいたします。どうぞよろしくお願いいたします。

○薮下北海道電力取締役常務執行役員・送配電カンパニー社長 それでは、早速ですけれども、お手元の資料 5－3 に沿って説明をさせていただきます。

3 ページをごらんいただきたいと思います。初めに、託送供給等収支の算定結果でございますが、2018 年度につきましては 77 億円の当期純損失となり、また、事業報酬等を差し

引いた後では133億円の当期欠損額となりました。

4 ページですが、このため、前期までの欠損額を加えました当期の欠損累積額につきましては363億円となり、また、想定単価と気温補正後の実績単価の乖離率につきましては+7.51%となっております。

5 ページをごらんください。18年度の欠損につきましては、収入面ではお客様の電気のご使用量が減少したことなどから、実績収入が想定収入を112億円下回ったことに加えて、費用面では、北海道胆振東部地震の影響による設備復旧費用を特別損失に計上したことなどにより、実績費用が21億円増加したことから、133億円の欠損となったものでございます。

6 ページには、参考といたしまして、至近における収入・費用実績の推移についてお示ししておりますが、収入面では、節電や省エネの進展などから電気のご使用量の減少による減収傾向が続いております。

一方、費用面では、安定供給を前提に、経営効率化による費用低減に努めているところではありますが、スマートメーターの設置や老朽化対策などの要因もございまして、至近年度においては増加傾向となっております。

こうした状況から、弊社といたしましては、エリア需要の底上げを図るとともに、より一層の効率化に努めてまいりたいと考えてございます。

7 ページ以降は比較の詳細となりますので、ご説明は割愛させていただきます。

続きまして、11ページをごらんください。経営効率化の取り組み状況についてご説明をさせていただきます。

弊社では、これまでも業務効率化、コスト低減に努めているところでありますけれども、さらなる経営効率化に向けて、18年12月より、トヨタ式「カイゼン」に取り組んでいるところでございます。「カイゼン」の取り組みに当たりましては、社長以下が積極的にプロジェクトを推進し、「カイゼン」のサイクルを回していくことによりまして、一層の生産性向上を目指してまいります。

13ページですが、「カイゼン」の取り組み事例をご紹介しますものでありますけれども、その一例といたしまして、送電設備の特定巡視業務につきまして検討をした結果、パイロット事業所における「カイゼン」効果といたしまして、生産性4倍増、年1,000万円のコスト低減効果が認められたことから、現在、全道展開に向け準備を進めているところでございます。

続きまして、「カイゼン」以外に新たに実施した効率化の取り組みについてご説明をさせていただきます。

16年度の事後評価におきまして、効率化の取り組みとして、10社大で122項目の取り組み事例が報告され、弊社ではその全てに対応させていただいているところでございますが、加えて、14～16ページの3件の取り組みを18年度より実施をしてございます。

14ページは変電設備での無停電点検の拡大による点検業務の効率化、また、15ページは送電設備の点検業務に使用する遠方監視用カメラにつきまして、汎用品をベースとしたカメラあるいは通信装置、こういったものを採用することによります運用費用の削減、また、16ページは配電線事故の状況・情報を現場と指令が情報共有するスマートフォン用アプリの新規開発によります事故対応の迅速化・効率化となっておりますが、現在取り組んでいる「カイゼン」活動も活用しながら、今後もさらに進化させるべく取り組んでまいります。

17ページをごらんください。調達の状況についてのご説明でございます。敷材調達に当たりましては、現在、2020年度までに、競争発注比率を50%にする目標を掲げ取り組んでいるところでございます。競争発注率は今年度末には45%を超えて、20年度末には目標を達成できる見通しでございます。

また、18ページですが、競争発注比率の拡大に当たりましては、現在、低位にとどまっている配電工事での比率拡大が課題となってまいります。エリアの広い北海道におきましては、点在する小規模な市町村における施工力の確保や災害時に速報できる地域保安体制の維持などにも考慮しながら、競争拡大を進めていく必要があると考えてございます。そのため、まずは、札幌圏や道内主要都市を中心に競争拡大を進め、順次、都市部以外の地域に拡大していくことで、地域保安体制の維持と競争拡大との両立を進めてまいりたいと考えてございます。

19ページからは、調達コストの低減に資する仕様統一に向けた取り組みのご説明となります。

20ページに記載のとおり、仕様統一に向けた電力大での取り組みに当たりましては、中長期的な方向性をとりまとめた調達改革に向けたロードマップを昨年3月に公表させていただいております。

21～23ページでは、ロードマップの取り組み状況等を記載させていただいておりますが、仕様統一化の取り組みに加えまして、競争拡大やさまざまな調達方法を採用いたしまして、目標値を掲げながら、さらなる調達コストの削減に向けましてしっかりと取り組ん

でまいります。

また、24ページでございますが、代替性があり、かつ、コスト低減に資するものにつきましては、弊社仕様にこだわらず、標準仕様品を調達するなど、電力大での取り組みに限らず、引き続き、コスト低減に向けた取り組みを積極的に進めてまいる所存でございます。

25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のご説明となります。

進展する高経年化設備への対応といたしまして、適時適切な設備工事、修繕工事を実施することで、安定供給と効率化の両立に取り組んでまいります。そのため、中長期的な設備保全につきましては、設備保全面はもとより、施工力面、設備形成面を総合的に勘案しつつ保全計画の策定を行ってございます。

また、高経年化設備の更新数増加に対応するため、アセットマネジメントによる定量的な評価手法の導入につきまして検討を行っているところであり、現在、データの蓄積を始めているところでございます。

次に、26ページですが、中長期的には高経年化対策など改良工事の増加を見込んでございまして、施工力の面では拡充工事での余力も活用するなどによりまして対応してまいりますけれども、今後、再エネ関連などで工事量が増加するリスクも考えられます。効率化による工事量の低減と工事実施時期の平準化を図りながら、計画的に実施していくことが必要であると考えてございます。

このため、27ページにお示しした診断手法なども活用し、設備の経年化状況を適切に評価し、工事の優先順位を設定するなどして、工事量の低減、実施時期の平準化を図ってまいります。今後はアセットマネジメントによる設備面での定量的なリスク評価がより重要になるものと考えてございます。

28ページ以降につきましては、代表的な設備の経年分布と更新実績・計画をお示ししておりますが、個別の説明につきましては割愛をさせていただきます。

33ページをごらんいただきたいと思います。安定供給についてのご説明となりますが、18年度の停電時間、停電回数につきましては、胆振東部地震に伴います全域停電の影響により大幅に増加してございます。多くの皆様にご迷惑とご心配をおかけしましたことに対しまして、改めておわび申し上げる次第でございます。

弊社では、大規模停電の反省を踏まえまして、社内に設置した検証委員会において、広域機関や国における議論、検証結果を踏まえつつ、再発防止策や中長期的な設備形成、情報発信や関係機関との連携、事故復旧などに関する具体的対策を「アクションプラン」と

いう形でとりまとめをいたしまして、その実施状況について定期的に公表をさせていただいてございます。

また、35ページのとおり、大規模災害時におけます情報提供への取り組みといたしまして、他電力様と共同運営する「青森カダルコンタクトセンター」に6月から当社も参画をすることとしておりますが、適宜・適切な情報発信を含めまして、安定供給、レジリエンスにしっかりと取り組んでまいります。

最後になりますが、36ページに記載のとおり、供給力面での対応につきましては、昨年3月には新北本連携設備、また、2月には石狩湾新港発電所1号機がそれぞれ運用を開始しており、順調に稼働を続けているところでございます。

事後評価に関します私からのご説明につきましては以上となります。

○山内座長 どうもありがとうございました。

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ご説明をお願いしたいと思います。東京電力パワーグリッドは金子様、東京電力ホールディングスは朝岡様から、よろしくお願いいたします。

○金子東京電力パワーグリッド代表取締役社長 東京電力パワーグリッドの金子でございます。本日は説明のお時間をいただきまして、ありがとうございます。

まず、昨年の9月、関東地方に上陸いたしました台風15号の影響によりまして長時間の停電を発生いたしましたこと、並びに、現場の状況がまだ把握できていない段階で想定をした復旧見通しを発信いたしまして、さらに二転、三転ということで、社会の皆様方に多大なるご迷惑をおかけしましたことを心よりおわび申し上げます。国の検証委員会並びに社内の検証委員会の中でみえました課題に対しまして、しっかりソフト・ハード両面の対策を実施いたしまして、安定供給に努めてまいる覚悟でございます。

それでは、以降、着席の上、説明させていただきます。

早速でございますが、お手元の資料5－4に沿ってご説明させていただきます。

3ページをごらんください。2018年度の託送供給等収支につきましては、当期純利益が731億円、超過利潤として46億円を計上してございます。

4ページをごらんください。左の表にございますとおり、2018年度の超過利潤の累積額は、前年度の282億円に今年度の超過利潤46億円を加えて328億円となっておりまして、一定水準額742億円の範囲内におさまっております。

また、右の表ですが、想定単価と実績単価の乖離率につきましては+1.39%、基本補正

後は+2.19%となっておりまして、こちらも基準の-3.0%の範囲内におさまっております。

続きまして、5ページをごらんください。右にございます水色とオレンジ色の図のとおり、超過利潤46億円の要因を収入面と費用面に分解してお示ししております。

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318億円の減少となっております。一方、オレンジ色の費用面におきましては、全社を挙げて継続的な経営合理化に努め、合計2,000億円程度の経営の合理化を達成しておりますが、その一部を原資といたしまして、廃炉等負担金を1,409億円計上したことなどから、想定原価から363億円の減少となっております。その結果、差し引きにより46億円の超過利潤となっております。

続きまして、6ページをごらんください。下のグラフは2010年度～2018年度にかけての実績収入と実績費用の推移をお示ししております。

実績収入は、お客様の電気ご使用量の減少等により減少傾向となっておりますが、実績の費用は収入の減少を上回る経営合理化を達成することにより、実績収入をおおむね下回る水準に推移しております。

7～10ページはこれらの詳細な内訳を示しておりますが、詳細は割愛させていただきます。

続きまして、11ページをごらんください。先ほど申し上げました廃炉等負担金につきましては、2018年度3月時点における収支見通しに基づいて算定しておりますため、その後の需要変動、費用変動等に伴い、2018年度実績においては46億円の超過利潤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。

13ページをごらんください。昨年度の事後評価でもご説明を差し上げましたとおり、当社は、「新々・総合特別事業計画」に基づき、電力の安定供給の維持を大前提に、経営効率化に資するさまざまな取り組みを実施してまいりました。

2018年度の目標として掲げてございました2016年度比託送原価500億円の削減は達成しておりますが、今後も経営環境の変化に対しまして、データ解析等に基づく劣化予測の精緻化、「カイゼン」活動等による生産性倍増、メーカー等と共同した調達改革等により数量の最適化並びに単価抑制の両面から経営効率化に取り組んでまいります。

続きまして、15ページをごらんください。「カイゼン」活動の加速化、好事例の横展開

を目的に、「カイゼンフォーラム」を開催してございます。これにつきましては、取引先の社外の方々、さらに他電力の方々からも200名の方にご来場いただいております。その場でいただきましたいろいろなご意見、ご示唆をベースにしながら、今後もさらなる「カイゼン」に努めてまいる所存でございます。

続きまして、16ページをごらんください。効率化に資する新規取り組み事例についてご紹介いたします。

東日本と西日本の電力を融通するために建設中の飛騨信濃直流幹線は、本年10月までに設備を完成させなければなりません、積雪並びに行政・自治体様からの猛禽類の保護要請ということによる工事中断が年間で約8ヵ月ございます。したがって、工期をいかに短縮していくかということが大きな課題でございます。

これに対しまして、電線工事への電動アシスト付宙乗機の適用、長距離Wi-Fiを用いた音声通話の導入によりまして、安全性の向上、作業工程の短縮、さらには作業員の負担軽減を実現してございます。

続きまして、17ページをごらんください。従来、お客様からの設備障害に関する通報をいただきますと、私どもは現地に出向した際、私どもの電力の線ではなく、通信線であったというケースが幾つか散見されてございます。そこで、お客様ご自身に設備のお写真をご送付いただくことにより、その障害の緊急性並びに当社設備なのかどうかを迅速に把握しまして、このようなウェブツールを作成いたしまして、これによりお客様の不安を速やかに解消するとともに、現地出向等の削減が可能となり、年間1,858時間の業務効率化を見込んでございます。

なお、当該取り組みにつきましては各社様へも紹介してございまして、一部の会社様について試験運用をいただいているところでございます。

続きまして、18ページをごらんください。屋内配線トラブルなど、お客様からの訪問のご要請があった場合、従来は事業所ごとに出向指令を実施してございましたが、全出向者をマップ上で一元管理することで、出向者の移動時間の短縮や業務量の均平化の観点から最適な指令ができる仕組みを構築いたしました。これによりまして、お客様へのサービス品質を保ちながら事業所間の出向者融通や指令拠点の集中化が可能となり、年間約4億円の業務効率化を実現してございます。今後は、AI導入などによる指令業務の自動化により、さらなる効率化を目指してまいります。

続きまして、19～20ページにつきましては、仕様統一化に向けた取り組み状況について

記載してございますが、ここでの説明は割愛させていただきます。

続きまして、21ページをごらんください。調達改革ロードマップに掲げました3品目につきましては、設備仕様の統一を進めながら、複数年契約、早期発注やメーカーとの共同原価改善に加え、他電力様との共同調達などの工夫を図ることにより、調達コストの低減を目指してまいります。

22ページ、23ページには、ロードマップで掲げております目標と、2018年度末時点での施策実施状況を掲載してございます。

続きまして、24ページをごらんください。2018年度の競争発注比率は71%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割以上という目標について、引き続き達成してございます。

続きまして、25ページをごらんください。調達の工夫に関する取り組み事例をご紹介します。

電力会社間連系線の広域整備計画工事において、他電力様と鉄塔部材の共同調達を実施し、調達コスト低減に向けた環境が整備されてございます。

また、メーカーの受注戦略を最大限活用いたしまして、総工事費が最も安くなる発注量の組み合わせを選択することで調達コストの低減を図っております。

27ページをごらんください。続きまして、高経年化対策についてご説明させていただきます。

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。過去の点検データの分析等を通じた対策時期の最適化等により、工事量水準を一昨年計画の緑の破線から赤い実線にまで低減してございます。今後、現状の工事量水準を上回るギャップにつきましては、研究開発の促進による診断技術の高度化、さらには、メーカー様と協働いたしました調達改革をさらに深掘りをすることによって、数量・単価の両面から抑制に努めてまいります所存でございます。

続きまして、28ページをごらんください。送配電設備にかかわる投資額の推移をお示ししてございます。

設備増強に関する拡充工事は電力需要の鈍化に伴い減少してございますが、設備の機能向上や更新に関する改良工事は過去と比較してもおおむね同水準となっております。引き続き、最適な対策時期の検討を進め、長期的視野で適切な設備投資を行ってまいります。

続きまして、29ページをごらんください。当社では、先ほど申し上げた対策時期の最適

化の一環として、主要設備の劣化予測の精緻化と設置環境等による細分化作業を進めてまいります。

昨年度よりも深化させて進めている取り組みといたしまして、各設備のデータを集めて分析することに加えまして、新たに劣化状況をスコア化することによって、経年による標準劣化モデルを作成するとともに、最新の点検結果等による適切な補正を行えるよう検討を行っているところでございます。

この取り組みに加えまして、施工量水準を考慮し毎年の施工量を均平化することで施工力を安定的に確保し、策定した更新計画を確実に実施してまいります。

続きまして、30ページをごらんください。アセットマネジメントに関する新たな取り組みについてご紹介いたします。

当社では、各設備の劣化予測から故障発生確率を算出するとともに、その影響度を定量化することで、個々の設備のリスク量を導き出し、これを最も効果的に削減する計画を策定していくことを予定してございます。

施工力などの制約条件を加味しつつ、技術的論拠に基づいた定量的リスク評価を実施することにより工事計画の優先順位づけを行うことで、設備投資の最適化を目指してまいります。

31～35ページにつきましては、設備ごとの高経年化対策の詳細にかかわる内容となりますので、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。37ページをごらんください。

まず、1件当たりの停電回数・時間でございますが、2018年度は、台風21号、24号の影響により、いずれも前年度に比べ増加したものの、2010年度の東日本大震災の影響を除き、おおよそ一定の水準を維持してございます。

続きまして、38ページをごらんください。昨年度もご説明いたしましたが、当社では、社内における訓練、技術競技大会に加え、行政などとも連携した防災訓練への参加等を通じ、災害発生時の迅速・的確な復旧に向け努めてまいりました。しかしながら、冒頭申し上げましたとおり、昨年9月の台風15号において、他電力会社様からの応援を十分に有効活用できなかった教訓を踏まえ、当社受入態勢の早期構築に加え、技術・技能面からも、災害発生時における電力各社間の相互応援を円滑化する取り組みを進めてまいります。

40ページをごらんください。当社は、NEXCO中日本様、東日本様、イオン様と災害時の相互連携・支援に関する協定を締結してございまして、台風15号対応時については、

復旧拠点設営のスペースを貸与いただくなど、復旧活動の迅速化を図ってございます。

41ページをごらんください。停電情報などにつきましては、当社ホームページ、SNSアカウントのほか、スマホアプリによる情報発信を実施するとともに、避難施設へのルート検索機能など新規機能を追加することにより、情報発信の強化を図っております。

また、新たなシステムの導入を通じ、活動状況の「見える化」等により迅速な復旧に努めてございますが、今後、地図機能を活用した被害状況の把握等、災害復旧に資するデジタル化やシステム整備を進めてまいります。

44ページをごらんください。最後になりますが、昨年12月5日、第9回電力レジリエンスワーキンググループ資料の抜粋でございます。今般の検証の中でいろいろな対策が出てまいります、大きく3点、会社、組織全体、社員のマインドというものについて大きな気づきがございましたので、ここに説明してございます。

すなわち、関係各所との連携強化・拡大、停電復旧方法の多様化、デジタル活用の拡大の3点でございます。この3点につきましては、災害の対応のみならず、日常業務、さらには、先ほどからご説明してございます不断の経営の革新においても重要なマインドだと思っております、経営だけではなく、会社全体の組織能力に取り組んでいくべく、今後一層の努力を進めてまいりたいと考えてございます。

私からの説明は以上でございます。

○朝岡東京電力ホールディングス経営企画ユニット企画室長 東京電力ホールディングスの朝岡でございます。

私からは、パワーグリッドの説明資料にございました廃炉等負担金についてご説明いたします。

それでは、資料5―5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機構法の改正が行われ、廃炉等積立金制度が創設され、廃炉に必要な資金を機構に積み立てるということになりました。

当社といたしましても、2017年5月に大臣認定をいただいた「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いて、廃炉等負担金として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支払うこととしております。

以上を踏まえまして、廃炉等負担金に関する契約を締結の上、2018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額として、1,409億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、次のスライドでご説明いたします。

4ページをごらんください。資料に記載の算定根拠にありますとおり、2018年度の廃炉等負担金1,409億円につきましては、契約締結時点での送配電事業の合理化分としての超過利潤見通し1,014億円に基づき算定しております。その上で、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課題でないことを確認した上で、ホールディングスからパワーグリッドに通知しております。

私からの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、続いて、中部電力の市川様からご説明をお願いいたします。

○市川中部電力取締役専務執行役員・電力ネットワークカンパニー社長 中部電力・電力ネットワークカンパニーの市川でございます。本日はご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した。

弊社といたしましても、昨年10月、台風19号におきまして、長野方面を中心に多くのお客様に長時間の停電でご迷惑をおかけしたことをおわび申し上げます。我々としても、しっかりと検証いたしまして、今後に役立てていきたいと思っております。

それでは、座ってご説明をさせていただきます。

早速でございますが、資料5―6の3ページをごらんいただきたいと思います。2018年度の託送供給等収支につきましては、当期純利益は265億円、超過利潤は12億円となっております。

続いて、4ページをごらんください。2018年度の累積超過利潤額は、左側の表にございますとおり348億円の累積欠損となっております。いわゆるストック管理の上限、一定水準額574億円を下回っている状況でございます。また、想定単価と実績単価の乖離率でございますが、右側の表のとおり、-0.21%となっております。フロー管理の基準である-5%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。12億円の超過利潤の発生要因についてご説明をいたします。

収入面の影響を青色で示しておりますが、想定収入と比較し6億円の減少となっております。

ます。当社の場合、エリア内の産業が好調なことから、全体での需要量は想定を上回っておりますが、省エネの進展などにより収入単価の高い低圧の需要量が想定を下回った結果、総収入で見ますと6億円の減少となりました。

一方、費用面の影響をオレンジ色で示しておりますが、故障分析結果に基づく設備の補修・点検周期の延伸化などの効率化により、想定に比べ19億円の費用が減少しており、収入影響を差し引いた結果、12億円の超過利潤が発生しております。

続いて、6ページ及び7ページをごらんください。収入と費用の推移と今後の見通しをお示ししております。詳細な説明は割愛させていただきますが、これまでは、需要の減少に伴って収入が減少傾向にある中、効率化を進めて実績費用を低減させることで料金水準の上昇を抑制してまいりました。

一方、今後は、短中期的には需要はさらに減少していくものと想定しており、加えて、再エネ拡大に伴い、系統増強費用や調整力費用、電圧調整等のための開閉器の設置など、配電系統の高度化費用が増加していくものと考えており、非常に厳しい収支状況になると認識をしております。我々としましては、こうした中であっても、現行料金水準上昇を抑制し、一方で、必要な投資を確実に行っていくため、コストの低減を最重要課題と位置づけ、現在、さまざまな取り組みの検討を進めているところでございます。

こうしたコスト低減に資する経営効率化に関する取り組みの方向性と具体的な取り組み事例についてご紹介いたしますので、少しページが飛びますが、13ページをごらんください。コストを物量と単価に、さらに、単価を資材代と工事代に分解した上で、それぞれの面における取り組みの方向性をまとめたものになっております。

14ページと15ページでは、具体例として2つの事例をご紹介させていただいております。具体的なご説明は割愛させていただきますが、いずれの事例も金額にしますと非常に小さなものになっております。実態としては、「カイゼン」活動などを通じて、業務の改善・検討を日々積み重ねながらコスト低減に取り組んでいるという状況でございます。

また、事例にはありませんが、弊社としましては、現在、設備のスリム化に取り組んでおります。再エネ拡大等によって大きく変化している需要や潮流の状況をしっかりと見極めながら、設備更新時期に合わせ、稼働率の低い線路や変電所の廃止、減容量化を進めているところでございます。

これらは中長期的な取り組みになりますが、需要等の状況に合った最適な設備形成を目指し、今後、しっかりと進めてまいりたいと考えております。

続きまして、17ページをごらんください。昨年度公表いたしました調達改革ロードマップにおける現時点での状況をお示ししております。

仕様については全国大での調整が完了し、今後は他社様との共同調達に加え、メーカーの製造効率向上に資する早期発注などのさまざまな発注政策を組み合わせ、18ページでお示ししているK P I 目標の達成を目指しながら、調達価格の低減を図ってまいりたいと考えております。

続いて、20ページをごらんください。代表5品目の仕様統一の状況ですが、昨年度から進展した部分につきましては下線を引いております。大きく進展したところはありませんが、技術面や品質面にも考慮しながら、少しずつではありますが、鋭意、検討を進めているところでございます。

続きまして、競争発注比率についてご説明いたしますので、21ページをごらんください。

競争発注比率につきましては、順次拡大を図り、2018年度は41%となっております。2019年度につきましては、昨年度のこの会合でお示しさせていただいた2020年度までに競争発注比率50%という目標に対しまして、他社様の取り組み事例も参考にしつつ、競争発注比率が低位であった送変電工事分野、さらに配電工事分野について、発注方法を見直すことにより、1年前倒しでの達成を見込んでおります。

具体的な競争拡大に向けた取り組みとして、今回は配電部門の取り組みをご紹介しますので、23ページをごらんください。

配電工事につきましては、これまで工事会社一社体制によるパートナーシップに基づき、施工力の確保、安全、品質、施工効率の向上などにつなげるとともに、効率的な業務運用を目指し、管理業務と施工を一体発注をしておりました。しかしながら、さらなる競争発注比率の拡大や取り組みの中立性、透明性の観点から、競争環境を整備することで域外の工事会社や地元工事会社の参入を促し、競争効果の最大化に向けて取り組んでいるところでございます。

また、迅速な災害復旧やレジリエンスの観点から、既存工事会社及び新規工事会社を含めた施工会社との連携は重要ですので、こうした点も踏まえながら、今後、施工会社との最適な関係やそのあり方等についても検討してまいります。

続きまして、24ページをごらんください。昨年度の事後評価において、調達単価が他社と比較して高い可能性があるというご指摘を受けました「鉄塔」に関しまして、コストダウンに向けた弊社の取り組みをご紹介します。

他社よりもコストが高い可能性があるという結果を真摯に受けとめまして、物品費と工事費それぞれにおいて、弊社の課題と思われるポイントを洗い出し対策を検討しております。

具体的に申し上げますと、物品費につきましては、メーカーの生産ラインにも考慮した早期発注の実施や、デジタル技術の活用による工場での組み立て・検査の省略、工事費につきましては、「カイゼン」活動により各工事工程におけるむだな作業、工程の削減を検討しております。引き続き、他社様の効率化事例なども参考にさせていただきながら、継続的なコスト削減を目指して取り組んでまいります。

続きまして、25ページをごらんください。当社では、個々の設備の劣化状況に基づき、先行き10ヵ年の設備投資計画を策定しております。過去の会合などで、委員の皆様方から長期の計画を出してもらいたいというお話をいただいているところでございます。この点につきましては、正直、我々もまだまだ模索中でございますが、点検等で得られるさまざまな知見やコスト、各設備の故障リスクを集約してビッグデータ化し、全体最適や平準化までを反映できるアセットマネジメントシステムの開発を進めているところでございます。今後、詳細な設計、開発を進めながら、こうしたシステムを活用し、皆様にわかりやすい形でお示しさせていただくことも検討させていただきたいと考えております。

続いて、26ページをご覧ください。この1年間で行ってきました高経年化対策の取り組み状況を示しておりますが、計画工事の確実な実施、劣化評価の精緻化や延命化等を図り、高経年化対策の平準化に努めております。

続いて、27～33ページは主要設備の高年化対策、34ページは安定供給の状況といたしまして、停電時間、停電回数の種類を示しておりますが、説明は割愛させていただきます。

私からの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、各社からのご説明はこれで終了でございます。これから質疑に移りたいと思いますが、まず初めに、先ほどもありましたけれども、本日欠席の北本委員と東條委員からコメントが届いておりますので、事務局からご説明をお願いしたいと思います。

○日置NW事業制度企画室長 では、説明させていただきます。

まず、北本委員からのコメントでございます。

各社の資料によりますと、高経年化対策については、設備の劣化パターンを踏まえて更新計画を立てているとのことだった。設備ごとに劣化に要する期間がわかっているの

れば、更新計画も一律10年というのではなく、劣化に要する期間に応じて策定すべきではないか。それが長期的にみて最も効率的な設備投資につながるのではないか。

また、更新計画については、物量だけではなく、資本的支出額や修繕費といった必要投資額の計画も一緒に、每期、進捗状況を説明して、高経年化対策の重要性の理解を求める対応が期待される。

料金制度についても、その前提で必要な制度のあり方を考えていくことが重要ではないか。

ということでございました。

続きまして、東條委員から3点ございます。

1つ目は質問でございまして、各社においては、再エネ投資、高経年化対応、レジリエンス強化のために、中長期的かつ具体的な投資計画をぜひ策定していただきたいと考えている。

一方で、収支をみますと、多くの会社で設備関連費が減少しており、高経年化やレジリエンス強化に必要な資金をしっかりと確保しているかどうかやはり気になります。これまでも本会合でほかの委員からも指摘があったと思いますが、将来的な設備投資の量だけではなく、金額の見通しはどうなのかといった点について教えていただきたい。

2点目は、仕様統一化に関する質問でございまして、自主的ロードマップに示した3品目が、物品調達全体に占める規模はおおむねどのくらいなのか。また、この3品目だけではなく、今後、品目を拡充していく予定なのかどうか教えていただきたい。

3点目は、コメントでございます。共同調達を実施するに当たりましては、独禁法上の問題が生じるおそれもあるために、調達市場における公正競争の確保にも十分留意しながら取り組んでいただきたい。

ということでございました。

以上が、本日ご欠席の北本委員、東條委員からのコメントのご紹介でございました。

以上でございます。

○山内座長 ありがとうございました。

今の両委員からのご質問について簡単にお答えいただいて、それから始めたいと思います。

では、北海道電力様からお願いいたします。

○藪下北海道電力取締役常務執行役員・送配電カンパニー社長 まず、劣化に応じた更

新ということですが、一律に何でもかんでも更新するということではなくて、やはり日ごろの点検・巡視といったところを踏まえながら、劣化度合いをしっかりとみて設備更新に当たっているということですが。

それから、再エネ関係がふえていく中で、中長期的な投資ということですが、現時点でこの額ということでのお示しはなかなかできませんけれども、現時点におきましては、安定供給等に必要な投資といったものはしっかりと確保できていると考えてございます。

ただ、一方で、経年化の更新についてはこれからも必要になってまいりますので、引き続き効率化にしっかりと取り組みを行いながら、また、需要の底上げ、費用削減といったところを両立させながらしっかりと取り組んでまいりたいと考えてございます。

それから、主要3品目に対します物品調達の関係でございますが、ACSRの部分でございますと、これは実績としては1億程度ということございまして、ガス遮断器につきましても同程度の金額になってございます。また、地中ケーブルにつきましても4億程度の調達額となっております。

○山内座長 ありがとうございました。

それでは、東京電力様、お願いいたします。

○金子東京電力P.G代表取締役社長 まず、高経年の劣化パターンがみえれば長期的な数字が出るのではないかとのご指摘でございます。私からの説明の中にありましたように、まさに現在、29ページ、30ページの部分で、これは実は英国のモデルを参考にしながら、私どもの点検データであるとか、いわゆる経年のデータをしっかりそこにインプットすることで幾つかのパターンがみえてきたというところでございます。

これは英国のモデルでございますので、我々のデータをさらに入れることと、点検データもしくは故障のデータのようなものをしっかり入れていく、一般的にいわれているディープラーニングのようなことございまして、そういうデータを入れることによって、英国モデルをいわゆるジャパン・モデルといいますか、東京電力モデルに精緻化していく取り組みにこれを回していかなければいけないと思っています。

ですから、長期的な見通しを現時点でお示しするよりも、しっかり回していくことで、現時点でみえている足元の計画並びに中長期的な大きなボリュームレベルはお示ししているとおりでございますが、さらにこの運用を回していくことによって精緻化を進めていくという取り組みをまさに始めたところございまして、精緻化の状況に応じてしっかりお

示ししますとともに、そこに対する、説明の中でもお話ししたとおり、数量と単価の両面から私どもの会社の収支全体の中で、費用を確保しながら、リスク量をミニマムにするような各年度の投資をコントロールしていくという——アセットマネジメントと一言でいってしまえばそれまででございますが、その取り組みも今後進めてまいりたいと考えてございます。

さらに、再エネ等、私どもの設備の劣化だけではなく、外的要因に対しての設備投資も必要になってまいります。私どもの設備の劣化にかかるお金と、外的要因でかかるお金、これを1+1を2にするのではなく、長期的な展望、さらには再エネ等のローカルな、地域ごとの動静をしっかりと見極めることによりまして、私どもの設備更新と、場合によっては、再エネの接続等による設備増強をいかに一体化させるといいでしょうか、二重投資を回避するような取り組みをあわせて進めることによりまして、先ほど、過去の投資額の推移の中で、高度成長期に拡充のお金が圧倒的になっていた、あの状況を来たさないということが、これからの私ども送配電の経営の一番のポイントになろうかなと考えてございます。

それから、先ほど共同調達の規模感ということでございましたが、ご説明しました架空送電線（ACSR）につきましては約1.5億円、遮断器につきましては1億円、地中ケーブルは5億円という数字がございまして、それぞれの品目の中の10%以下の数字、1桁の状況でございます。これにつきましては、各社様との連携を進めましてボリュームを上げていく必要があろうかなと考えてございます。

私からは以上です。

○山内座長 ありがとうございました。

では、中部電力様、お願いいたします。

○市川中部電力取締役専務執行役員・電力ネットワークカンパニー社長 まず、先ほどのお話の中で、劣化パターンにつきましては、基本的には我々としても把握をしているということでございますが、時間軸についてはいろいろなパターンがあると思っております。

地方環境によって、非常に塩害が多い地区であるとか、非常に環境がいい地区、それから、設備稼働率が高いものとか低いものとか、いろいろなケースがあると思っておりますので、我々といましては、これまでの更新周期を少しずつ延ばしながら、どういった影響が出てくるのかをしっかりと見極めながら対応していく必要があると思っております、まさにそういった状況をアセットマネジメントシステムの中でしっかりと分析をし

ながら、故障時のリスクも含めて評価をし、優先順位をつける中で対応していかなければいけないと思っております。

それから、故障パターンをしっかり分析することによって、ただ回収をするということではなくて、少ないコストで延命化をすることについても考えていかなければいけないと思っておりますし、長期的にみますと、再エネがお客様のすぐ近くに大量に導入されてくるということになりますと、特に上位系の設備については設備稼働率が下がってくるといこともございますので、そういった稼働率の状況をみながら、設備のスリム化——従来、100のものを100とりかえるのではなくて、設備をスリムにしていく、こんな検討も含めて取り組んでいかなければいけない。その検討をしているところでございます。

したがいまして、そういった状況をみながらということでございますので、長期的な物量、金額というのはなかなか示しがたいというところでございまして、この辺についてはしっかりと検討を進めながら取り組んでまいりたいと思います。

それ以外につきましては、先ほど東京電力さんからご説明があったとおりでございますが、調達規模について、ACSRについては、調達規模は約2億円程度、ガス遮断器については3億円程度、地中ケーブルについては8億円程度といった調達規模でございます。

私からは以上でございます。

○山内座長　ありがとうございます。

それでは、フロアの皆さんからの質疑に移りますが、時間がかなりおしておりますので、ご質問と回答も両方とも簡便にいただければと思います。

辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員　ありがとうございます。ちょっと気になった文言として、需要家の省エネや節電の意識が進展して非常に収益が落ちているのだという書き方が各社から出ておりますが、それを読むと、省エネや節電をすることがよろしくないことのようにみえてしまうので、各社様、省エネや節電が進展したことが悪いことではないというふうな書き方になるようにご努力いただきたいなと思いました。

それから、「カイゼン」という取り組みを横展開なさろうとして、あるいはして、非常に効果が上がっているということはとてもいいことだと思ったのですが、「カイゼン」をすることによって、例えば、点検業務などが減るのだというお話があったりするのですが、点検業務を人がやっていて、人がやる点検業務が減ることによっていろいろプラス面があると思うのですが、そうすると、「カイゼン」の業務を横展開していけば、

人件費は削減されるのではなかろうかと。

それが、東京電力さんは人件費はふえていないのだけれども、ほかのところは人件費がえらくふえているような感じで、使っているお金が違うところなのかもしれないのですが、「カイゼン」の効果があって人件費が削減されたという、そんなところにもちゃんとつながるようなことがみたいなと私は思いました。

最後に、東京電力ホールディングさんの廃炉等の積立金のお話ですが、これはもう決められて、やらなければいけなくて、廃炉も進めていかなければいけないから、当然だとは思うのですけれども、もう国が制度として決めてやっているのだから、淡々とやるのだと。それで廃炉等の積立金がたまって、これだけこちらに回していますよと、ただそれだけの説明ではなくて、本来、そのお金がもし必要になれば、託送料金もぐんと下がったはずだと思うのです。ですから、託送料金を負担している需要家に対して、もう少し温かい説明があってもいいのかなと私は思いました。

以上です。

○山内座長 それでは、華表委員、どうぞ。

○華表委員 ご説明、ありがとうございます。まず、「カイゼン」活動を初めとした各種取り組みについて、以前より定量会社間の協力が進んでいるような気がしますので、その点、今後さらに進んでいくとよいのではないかと感じました。

また、各取り組みの効果について、定量的にお示しいただく機会がふえているような感じがして、その点についてもすごくいいことではないかなと感じています。

もう一つは違う話ですが、高経年化について、事務局資料の15ページにもありましたし、各社さんからもご説明がありましたけれども、今の水準より推量がふえていくことが想定されてくるというところで、ここの高経年化設備にどう対応していくかは今後の重要な課題になるのではないかなと思っています。

ここの対応が疎かになって停電や事故がふえるようになっては本末転倒だと思いますし、レジリエンスの議論も高まっているところですので、もちろん、各電力会社からご説明のあったアセットマネジメントで効率化していく、あるいは、効率化や「カイゼン」でコストダウンしていくということは前提とはした上で、ただ、やみくもにコスト削減するのではなくて、費用対効果をより意識したようなお金の使い方が今後議論としては重要になってくるのではないかと感じました。

以上です。

○山内座長 では、松村委員、どうぞ。

○松村委員 まず、中部電力さんの資料の5ページで、「主要要因は、収入単価の高い
低圧需要が、省エネの進展などにより想定を下回った」と、この記述ですが、先ほども問
題にされましたけれども、これを素直に読むと、低圧には高い料金を吹っかけているのか
と。それで、高過ぎる料金というのが需要で縮んだから、それが主因なのだといわれると、
低圧の消費者は余り納得しないと思うのですが、これは正しいことが書いてあって、低圧
は特別高圧や高圧に比べてもはるかに高い割合のコスト、固定費用を従量料金で回収して
いる。

つまり、基本料金で回収する固定費用の割合が低圧は特に低い。その結果として、低圧
というものは需要が減ると取り漏れが必然的に起こってしまう、ということを書いてある
だけということなので、これは誤解のないようにというか、不当なことを決してしている
わけではなくて、今の料金の仕組みからすると中部電力さんがおっしゃるとおりのことが
起こっているということはまず理解する必要があるのだと思います。

それで、省エネが進んだら収支が悪化してということに文句をつけられても、それは電
力会社にとってはかなわないというか。だって、これは規制料金なのだから、工夫して省
エネが起こっても増収になるようになっていわれたって、ほかの条件を一定にしたら必然
的に規制料金としてそうなってしまうというわけですね。

しかも、これは根本的な解決策というのは基本料金を上げて従量料金を下げるというこ
とだけれども、それに猛烈に反対しているのが辰巳さんなわけですから、そんなこといわ
れたって困るよというのは、そうなのだろうと思います。もし本気でそう思っているのな
ら、基本料金というのは本当にこのままでいいのかということは、託送改革の文脈できちん
と考える必要があるのだろうと思います。ただ、これはどう考えても、この委員会でやれ
るようなことではないので、もうこれでやめます。

次に、需要が縮小して、その結果として収入が減ってきていると。それを効率化という
ことで何とか賄って帳尻を合わせていると。そういう説明を、はっきりいうと、中部電力
さんが口頭でご説明になった。それは確かにそのとおりだと思います。

ということは、現行の制度は、需要が減ってくるということに合わせて効率化してい
かないと帳尻が合わなくなるというか、値上げ申請に追い込まれるという意味では、ある種
のゆがんだ形ではあるけれども、効率化係数というものがビルトインされている状況なの
だろうということを、中部電力さんから改めていつていただいたということだと思います。

そのような効率化インセンティブというものを今後の託送改革でそがないようにということとは十分考える必要があるのだらうと思います。

一方で、中部電力さんが正しくご説明になったとおり、再エネの増加ということがあるのと、これからコストがどんどんふえてくるかもしれない。そうすると、効率化でもう賄えなくなって、このままなら値上げというところにかざるを得なくなる、消費者の負担をふやさざるを得なくなる、なんていうことがあり得るのだと。したがって、安定的な制度のためには、託送改革もしてくれと。そういうつもりでおっしゃったのだらうと思います。そして、実際に託送改革はそういう方向で進んでいるということなので、その点も踏まえていろいろ考えていくことになるし、実際に提案がされている。

ただ、そこで考えていただきたいのは、この委員会でも昨年も出てきましたが、欧州に比べて4倍もコストが高いんじゃないのと疑われている。もしそれが確実だったとすれば、もちろん下げろということで、制度的にビルトインをすぐするというようなことになるのだらうと思いますが、まだ疑われているという程度なのだらうと。

しかし、そのようなことが疑われている段階で、コストを賄えないから上げてくれ、上げてくれと、そういう要求が簡単に通るなどということは考えないでいただきたい。それを払拭するように、十分な効率化ということをして、十分効率化をしているのだけれども、もう賄えなくなりましたということが納得できるように効率化を今後もしていていただきたいし、訴えていていただきたい。

その意味で、中部電力さんの資料は、効率化の納得できるような方向がかなり丁寧に示されていたのではないかと思います。

まず第1に、入札での調達率ということについても言及がありましたが、昨年もほかの委員もご指摘になったとおり、入札率を上げるということだけが目的ではない。それは最終的には効率化というもののためにやっているのだと。そうすると、仮に入札したとしても、一社応札で、その一社というのが自分の関連会社だったなんていうようなことだったとすると、随意契約と大して変わらないじゃないかと。そういうことにもなってしまう。

その次の段階が控えているということも当然意識した上で、それで中部電力さんは、だから仮に入札したとしても、競争性が働かない一社応札のような状況になってしまうことを防ぐために、ある意味で、ポテンシャルに応募してくれる人を開拓するという努力をしているというようなことをご説明いただいたのだと思います。

これは単純に数値で入札率を上げる、随意契約の比率を下げるというだけではなく、実

際にコストを下げるための努力というのをいろいろ考えているのだということがこれでかなり伝わっているのだろうと思います。こういう努力を今後も続けていただいて、もちろん入札率が上がるというのは透明性の観点からとても重要なことなので、50%なんていわないで、可能なものは全て切りかえる、原則そちらだという方向にぜひ進んでいったいただきたいのですが、今回示したような努力をあらゆるところに広げていって、こういう方向で頑張っていたいただければと思いました。

その上で、さらに中部電力さんが正しく説明しておられたと思いますが、これは本来コストを下げるということなので、調達というだけではなくて、工事もちろんとても重要だ。その点については、ほかの電力会社さんももちろん考えていると思いますが、調達さえ標準化すればもうそれで終わりと考えないで、工事も含めてトータルでコストを下げるということをぜひ考えていただきたい。

次に、費用の削減ということに関しては、必要な投資を先延ばしした結果として、当面のコストが下がっているということだと困るということで、長期計画とかという議論がほかの委員会でも出てきている。恐らく電力会社さんにとってみれば、それはもう余計なお世話だと、政府が余り介入しないでほしいと、そう思っておられると思いますが、これは調達という観点からみても、例えば、現行の工事量に比べて、長期的に必要な工事量というのはかなり高い水準だと。

このままいったら、将来、物すごく工事量がふえて、その工事量が物すごくふえた段階で値上げ改定ということが出てきてコストがボンと上がってしまう。そして、その間は先延ばししたことによって収支を確保するなんていうことをされたらかなわないと。そういう心配があるので、こういう議論が出てきている。

これに関しては、この委員会では、かつての査定で、今投資すべきことを不合理に先延ばししたことによって原価算定期間に入ったとしても、そのコストは認めないということを明確にいったわけですが、この長期計画というのは、電力会社さんにとってみると、ひょっとしたら後出しじゃんけんにみえるようなことが出てこないように、あらかじめちゃんと長期計画がなされて、合理的な投資がされていたのだとすれば、それは後出しじゃんけんのようになかったのではないかといわれるのではなく、計画の段階できちんといられるというメリットもあるということからこういう議論が出てきているわけですから、とても迷惑だと思っているとは思いますが、この点についてはぜひ前向きに考えていただきたい。

それで、東京電力さんも正しくご指摘になったとおり、各会社で、本来ならこれは21年もつ、22年もつというのを、よくわからない役所のほうが一律に20年にしてしまうとか、そんな乱暴な長期計画にこの後の議論になるはずがないので、一番現場のことがわかっている、地域のことがわかっている電力会社さんのある種の計画というのは当然尊重するという格好にはなるのだと思いますが、しかし、それでもちゃんと合理的に計画されているということを確保するためにこういう議論が出ているのだということは、ぜひぜひ理解していただきたい。

次に、仕様の統一化については、具体的に進んでいることをちゃんと説明していただいて、ありがとうございました。それで、具体的に3品目が上って、この調達状況も説明していただいた。これは確かにほかの部署も含めて計画されて出てきたものですが、あくまでもこの3品目は、出発点として最初に効果が大きそうなものを選ばれたというだけであって、当然、あらゆるものに広がっていくということを私たちは期待している。

その上で、最初により自社仕様にこだわらないものにしたときにコストの削減が大きいものからやっていくというのは当然だと思うのですが、最終的には、発想が自社仕様から標準仕様に変えたとしたらコストが下がるものをやるのではなく、本来は、原則は自社仕様などというようなものはなくなっている。その上で、原則はそうなのだけれども、例外として、自社仕様にしたほうが明らかに効率的だというものについて自社仕様を使うということであって、自社仕様から大幅にコストが下げられるのだったら標準仕様ではなくて、逆に、自社仕様を使い続けることが合理的だと証明できるものを自社仕様で使うというのが本来の姿なのではないかと私は思います。

ここでも、調達の効率化という観点からみて、自社仕様になっているのは、自分の会社のOBが天下っているような調達先から調達するためにそういうことをしているのではないかと疑われているような状況のときには、本当に合理的だということが証明できないようなものについては、そういう透明性という観点からみても、本来は標準的なものを使うべきだと思います。

標準的なものを使うということでも、もちろん雪国と南国で同じものを使えといっているわけではないのだけれども、しかし、それは海の近くと近くでないところでは違う仕様のものを使いますというのは、何々社仕様というのとは違って、全て海に近いところはこういうものです、寒いところはこういうものですと、そういうたぐいになると思いますので、発想を切りかえたらコストが下がるものから取り組むのはいいと思いますが、自社仕

様を使うことが合理的だと証明できないようなものについては原則として切りかえを考えていくというように、発想を180度変えて、長期的には調達効率化に取り組んでいただきたい。

以上です。

○山内座長 最初の節電の話は、多分おっしゃったとおりなのですが、辰巳さんもそのことはわかっていて、ニュアンスだけの話だと思いますので。

○辰巳委員 そう、ニュアンス、まさに表現方法で。

○山内座長 ありがとうございます。

次は、大内オブザーバー、どうぞ。

○大内オブザーバー 質問が1点と、コメントが1点です。

質問については、北海道電力さんの資料の18ページですけれども、調達の状況、調達発注比率に関して、送配電部門50%を達成する見込みですということで展望を書いていたいて大変ありがたいのですが、この図のイメージがよく理解できなくて。

これは「支店所在地を中心に競争実施」というところから始まって、「競争対象工事を拡大」と書いてあるのですけれども、支店所在地ではないと取り組みが始められなかったということなのか、むしろ本部でやって各地におろしていくほうが、やり方、進め方としては早く進めるような感じがするのですが、これは地元調達ということを意識して支店から上げているということなのか。そこをちょっと補足していただきたいというのが1点でございます。

もう1点は、意見でございます。今回、いろいろな事例をご説明いただいて、特に中部電力さんの事例の中で、23ページの「カイゼン」の事例ですけれども、机上管理の部分を電力会社さんのほうで請け負って、これまで事務負担が原因で入札等がかなわなかったところもどんどん応札できるような形で、これは競争発注比率を高めるためにも、あるいは、今後、レジリエンスという点からも、地元の企業にそういう仕事を任せていくという意味でも、非常に効果が大きい取り組みだと思っております。

昨年度、東京電力さんのほうで、合理化の成果を電力会社さんと受注側さんで分けるという取り組みなどもご紹介いただきましたが、こういった形で地元の協力会社とウィン・ウィンの関係を引き続き築きながら、こういった「カイゼン」の努力を進めていただければと思います。こういう取り組みは、引き続きまたこういった場で、あるいは取り組み事例の公表という形で、ぜひ他電力さんにも広げていっていただければと思っております。

○山内座長 北海道電力様から簡単に今のご意見についてお願いします。

○藪下北海道電力取締役常務執行役員・配送電力カンパニー社長 ここにお示ししているのは、支店所在地といいますと、道内でも主要都市が多うございます。それで実際に協力会社のほうも数的には多いものですから、そういったところからまずは始めて、地方都市になりますと市町村はどうしても小さくなりますので、そういったところにつきましては会社数もそうないということなものですから、そういった形で順次拡大していくようなことで計画を立てているということでございます。

○大内オブザーバー わかりました。ありがとうございます。

○山内座長 では、次は、梶川委員、どうぞ。

○梶川委員 お時間もないので、最初は質問と思ったのですが、こちらの思いだけお伝えしたいと思います。

高経年化対策のお話ですが、これは国家的にも非常に重要なテーマではないかと思えますけれども、今回、そのリスクの評価というか、アセットマネジメントのリスク分析モデルということで、これはご説明のされ方なのかもしれませんが、東京電力のP Gさんは非常に先行的にされているような気がするのですけれども、さっきおっしゃられたビッグデータのようなものの必要性もあるので、こういったリスクの分析というのはむしろ他社と共有していけるような、ないしは、先行的な助言モデルをぜひお願いしていければなど。

逆にいうと、そういった結果からみえた全体としての将来工事量というのは、その工事業者の将来的な経営に関する非常に重要な資料にもなりますし、その状態というのはまた工事の競争性も高めていかれるということが全国的にわかれば、それはそれなりにまた違った観点での経営に対するサジェスションにもなれると思いますので、きょうは3社でいらっしゃいますけれども、これは共通の枠組みとしてぜひ分析モデルを進めていただければという気が非常にいたします。

これはさっき松村先生がおっしゃられた、標準仕様が当然で、自社にするのはむしろ例外的に説明責任があると。この手と私の発想は全て同じでございまして、確かに企業としては競争状態が、一定の必要はあるかもしれませんが、送配電に関しては公共財の提供ということで考えますと、むしろそれよりも個社でやったほうがいいことを説明していかないと、全体としてのコスト低減というお話を国民に説明する場合は、個社の競争状態がより重要だということをむしろ例示していただく話ではないかと思えますので、その発想から、特にこういうデータ分析のようなものはまさに共有財産としてつくっていただ

く話ではないかなという気はいたしました。

○山内座長 ありがとうございました。個人的にはデータの共有というのは非常に興味があるのですが、時間がないものですから。

では、河野さん、お願いいたします。

○河野オブザーバー ありがとうございます。託送料金の実態というのは、消費者からは本当にみえにくいです。それで、こういったフォローアップの機会をいただくことによって、本当に納得のある料金設定がされているかということを確認することができて、まずこれについてお礼を申し上げたいと思います。

それに加えて、ここかなり長い間、この託送料金に関して毎年フォローアップの機会をいただき、そこで、本日の3社様のお取り組みも伺っていると、確かに一年一年確実に前進しているなというのは、私のような一般のユーザーにもわかると思っております。そこで、ほかの委員の先生からさまざまご指摘いただいた部分は、これからも事業者さんに頑張ってもらいたいと思っていますところでは。

それで、簡単に3社さんにちょっとだけコメントをさせてください。

北海道電力様に関しますと、るる効率化についてご説明はいただいたのですが、効率化の取り組みの規模感といいましょうか、投資にしても、高経年化対策にしても、やや収支に本当にインパクトある数値を獲得できるような取り組みになっていないのではないかと受けとめられまして、もう少し頑張ってもらいたいというのがお願いでございます。

それから、東京電力様には、とてもいいなと思ったのは、利用者を巻き込んで、故障箇所をスマホで撮影してもらって写真を送ってもらうということで、今まで私たちは利用者でしかなく、何らかの形で事業に貢献するみたいな部分には全く思いが至らなかったのですが、今の情報通信技術を使うと、少しでも事業者の方への助けになるということで、資料の16ページのこの新規取り組みというのはとてもわかりやすいと思いました。

もう一つは、これだけダイナミックな経営効率化を推進されているパワーグリッド様においては、なぜ調達改革のロードマップのところで新規取引先の開拓が未実施なのか。ここがちょっと疑問に思いました。それだけの事業規模をもっていらっしゃれば、海外からの新規調達とか、新たな取り組みというところまでの広い視野をもっていただくということも大事だと思いましたので、その点、ちょっとコメントさせていただきます。

それから、中部電力様は、先ほどからもご指摘があったとおり、資料の23ページで、タ

スクを分けていろいろな方にやってもらうことによって競争拡大につなげるという、こういう考え方はとてもわかりやすいですし、これからも頑張りたいと思いました。

最後に、一般の消費者からすると、先ほど東京電力パワーグリッド様がおっしゃったことですが、台風15号で房総半島は停電になりました。仕組みがよくわからない利用者からすると、不便であるという以上に、生活の必須エネルギーである電気が来ないことに対する不安というのが物すごく強かったと思います。

私たちは、将来的に託送料金の費用抑制を願ってはおりますけれども、必要なところにはしっかりお金をかけていただいて、安心して電気を使える環境を整えていただきたいと思います。そして、そのときには、それに対するしっかりとした説明をしていただければ、私たちも納得するところがございます。経産省様は全国の鉄塔の点検というのを指示されたということをニュースで拝見しました。やはり安定供給というところにもしっかりとコストをかけていただきたいと思います。

長くなりまして、済みません。以上です。

○山内座長 お約束の時間が過ぎておりますので、もしほかにご用事のある方は退出していただければと思います。

では、次に、男澤委員、どうぞ。

○男澤委員 ありがとうございます。1つが質問で、1つがコメントになります。

1点目、質問ですが、各社様の設備関連費の修繕費等を工夫される中で削減傾向がみられるところですが、昨年もこの会合の場で、九州電力様だったと思いますが、「カイゼン」の観点から修繕費を繰り延べられているというご発言もあって、少し気になっていたところです。

資料5―1の31ページあたりをみますと、当期に関しては修繕費のほうに伸びがみられますので、この点に関しては改善されたと理解しておりますが、認識にそごがあるようであれば教えていただきたいと思います。

それから、コメントは、高経年化対策のところでございます。こちらは本日プレゼンいただきまして、5年あるいは10年程度の計画を策定されて、中長期的に取り込まれているあたり、また、定量的なデータ等もお示しいただきまして、ありがとうございます。

ただ、やはり気になりますのが投資のインパクトのところ、さらなる効率化を進めていただくのはもちろん大前提なのですが、効率化の目標額みたいなものとこの投資インパクトを照らし合わせたときに、どう考えていけばいいのか。託送制度の見直しも進められ

ている中で、このインパクトの部分に関しても、今後の議論で明らかになっていくといいのかなと期待しております。

以上です。

○山内座長 最初のご質問に対して、簡単にご回答をいただけますでしょうか。

○日置NW事業制度企画室長 ご質問は、九州電力の件でよろしかったでしょうか。

○男澤委員 はい、そうです。

○日置NW事業制度企画室長 そういう意味では、ちゃんとやっているということで確認させていただいております。

ということで、回答とさせていただきます。

○山内座長 では、圓尾委員、どうぞ。

○圓尾委員 高経年化対策について、1点だけ、コメントです。

あえて厳しい言い方をすると、設備の状況によって投資のタイミングを考えるというのは当たり前の話で、各社が今回プレゼンされたように、アセットマネジメントシステムをちゃんと機能させて、データをちゃんと整理して、どういうタイミングで、どういう仕様環境のものに対してどういう設備投資をやって、高経年化対策をやっていくべきなのかというのを、これはやって初めて意味が出てくるわけですね。

それで、びっくりしているのは、高経年化対策が大事だということがわかっているのだったら、こんなのは何年も前に、場合によっては10何年も前に稼働しているべきものであって、今、AIが出てきたから、ああ、これを精緻にやれる、もっと高度なことがやれると、そうとらえるような段階だと思うのです。

ですから、そういう意味では、本来あるべき姿から非常におくれているとネットワーク会社の人たちは肝に銘じて、早く高度なものをつくり上げてほしいと思いますし、このアセットマネジメントシステムがあれば、先ほど松村先生もおっしゃっていましたが、長期契約なんてあつという間に出せると思うのです。「出せ」といわれた瞬間に出せると思いますし、この1年間で積み上げてきたいろいろなデータ分析、リスク評価をしたことによって、この1年でこのように進歩しましたというのも簡単に出せるはずだと思うのです。

今まで恐らくこういうことをやっている会社は少ないのだろうと思ったから、長期計画を出してくれと私も過去さんざん申し上げたので、みて、ああ、やっぱりなという感じはしましたし、河野さんからご指摘があったように、必要なものにはきちっと投資して

くれというのも、このシステムが機能しているのがみえれば、我々は安心して投資を認めることができるのだと思います。

ですから、来年以降もこうやって高経年化対策に対してどういう進捗があったのかということは何社かに話ししてもらうわけですが、具体的にどういう対策をしているかなんていうのは、今回もみれば、ある意味では当たり前のことを当たり前のおりやっているのだなということがわかるわけですが、このアセットマネジメントシステムの観点で、どういうデータ分析、リスク評価を深掘りできているのかという観点で説明していただくと、高経年化対策の進化の度合いが我々はよくみえることになると思いますので、その観点でぜひ来年から説明していただければと思います。

以上です。

○山内座長 川合委員、どうぞ。

○川合委員 私からは若干感想めいたものだけです。

今回、長期計画とか高経年化対策とかいろいろお話があるのですが、そこで今私が理解しているところは、そこで作業をしている人の問題というのが抜けていて、恐らくこの作業をやっているいわゆる電工さんといわれている人たちが結構高齢化して減っていて、現場でそういう人たちをどうやって配置していくか。作業は厳しくて、新規参入で若い人がついてこない。鉄塔の高いところに上がったり、冬の寒いところで作業をしたり、あるいは夏の暑いところで日に照らされながら作業をやるという人がかなり減っていて、これはかなり厳しい状況で、計画を立てることはできても、実際にそこで作業できる人がどれだけいるのだと。

将来のコストということを考えると、これをやってもらう人には物すごくコストがかかるだろうというのは容易に予想されますし、それを回避する方法は、自動化するか、機械にやらせるか、あるいは、物すごく金をかけて人を養成していくか。それをやらないと、計画でこういう対策をやりますといっても、そこで働く人がいなくなってしまうということが起こっても、全然おかしくないだろうなと思っています。

したがって、ここでそういうことを議論するのが適切な場なのかという問題はあるのですが、これはネットワークをどう維持していくか。それによってできるだけ安く抑えるというのは、そのとおりですけれども、それは今の足元はいいのですが、10年後を考えたとき、そこでそういう作業をやってくれる人がいないということになったら何にもならないので、早目に手を打つ。

そのためにコストはかかってもしょうがないと思いますし、そういうことをやってくれる作業員を養成して、教育して、電力会社等が協力し合ってうまく育てて、うまく活用していく。工事会社も、今、地域ごとに、自分たちはこの地域しかやらないなんていうことをいっていますけれども、広域で活動してもらうようにするとか、その手の仕組みをぜひ考えていただければなと思います。

以上です。

○山内座長 ありがとうございます。おっしゃることを広くいうと、サステナビリティの問題だと思っています。

ほかにご発言はございますか。

資料5－2はとりまとめですけれども、これについて特に皆さんからほとんど意見が出なかったということでございますので、先ほどと同じ扱いにさせていただこうと思いますが、よろしゅうございますか。

（「異議なし」の声あり）

ありがとうございます。

それでは、これにて議題3も終了ということになります。

事務局から何かありますでしょうか。

○田中NW事業監視課長 本日は、ご議論、まことにありがとうございました。

本年度の料金審査専門会合につきましては、本日をもって終了とさせていただきます、来年度の料金審査専門会合については、また時期が来ましたら改めてご案内をさせていただきますと思います。

事務局からの連絡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、以上をもちまして本日の議事は全て終了となります。

非常に丁寧かつ精力的にご議論いただきまして、ありがとうございました。ご協力に感謝申し上げます。どうもありがとうございました。

——了——