



Bridge Vol.7

電力レジリエンス強化に向けた 配電事業推進の方向性について

1. 環境変化に伴う電力レジリエンスの重要性

日本は地理的に自然災害（台風、地震）を避けることはできない。2019年の台風15号では、千葉県を中心に大規模な停電が発生し、完全復旧までに2週間以上を要した。自然災害の激甚化、災害範囲の広域化は近年顕著になってきており、災害への対策を事前に講じておくことの重要性が改めて認識された。また、国際資源情勢の変化に柔軟に対応することや、CO₂削減、エネルギー自給率の

向上に向けては、再エネの主力電源化も推進する必要がある。これらの背景から、強靱かつ持続可能な電気の供給体制を確保することを目指し、電力ネットワークにおいては災害に強い分散型電力システムの構築を進めるため、配電事業、及び分散型電源等を束ねて電気の供給を行う事業（アグリゲーター）を他の事業者が一般送配電事業者（以降、一送）に代わり運営できる制度が2022年4月に導入された。

配電事業者は、ある特定の地域において分散小型の電源等を含む配電網を運営しつつ、緊急時には独立したネットワークとして運用する役割を担う事業者である。アグリゲーターは再エネ導入の促進により増加した多種多様なエネルギーリソースに対し、電力会社と需要家の間に立ち、需給バランスのコントロールやエネルギーリソースの有効活用をサポートする役割を担う。どちらも一定規模のエリア

において分散型電力システムを構築する際には欠かせない存在だが、アグリゲーターは制度開始以降、年々事業者数が増加傾向にある一方で、配電事業者は2024年6月時点でまだライセンスを取得した事業者が現れていない状況である（図1）。なぜ配電事業者が増加しないのか、その原因を紐解いたうえで、レジリエンス強化にとって重要な配電事業を成功させるためのポイントについて考察する。

図1. 電力レジリエンス強化の背景と現状



*1：独立行政法人石油天然ガス・金属鉱物資源機構法

出典：経済産業省「強靱かつ持続可能な電気供給体制の確立を図るための電気事業法等の一部を改正する法律概要」
 (https://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/denryoku_gas/denryoku_gas/pdf/025_s01_00.pdf) 等をもとに
 デロイト トーマツ コンサルティング作成

2. 配電事業を推進する上での課題

災害時に電力供給するためには、系統と独立して特定エリアに閉じた分散型エネルギーシステムを運用する必要がある。分散型エネルギーシステムを運用する際の事業類型は配電事業を含め4種類存在するが、本考察はレジリエンス強化を目的とした分散型エネルギーシステムの構築

に対するものであり、密接な関係性がない需要家に対しての供給を前提として考えることから、「自己託送」、及び「特定供給」を除き、「特定送配電事業」と「配電事業」の2種類の違いを明確にした上で、「配電事業」を進める必要性を確認したい(図2)。

図2. 分散型エネルギーシステム運用事業の類型とその特徴

分散型エネルギーシステム運用事業の類型		配電事業と特定送配電事業の特徴	
	供給対象	導入の背景	特徴
 特定送配電事業	特定の供給地点の需要 レジリエンス強化に寄与するより広範な電力供給	 特定送配電事業 <ul style="list-style-type: none"> 小売電気事業の全面自由化に伴う電気事業者の類型見直しの際に導入 	<ul style="list-style-type: none"> 特定地点のレジリエンス強化や省エネが目的 新規開発する大規模住宅、商業施設、工場等が対象 自前の送電／配電設備での運用が前提
 配電事業	特定の供給区域の需要(不特定多数の需要) レジリエンス強化に寄与するより広範な電力供給	 配電事業 <ul style="list-style-type: none"> 近年の災害の激甚化を受け、より広範囲に独立運用できるネットワークに対する期待の高まり 	<ul style="list-style-type: none"> より広範囲な区域に対するレジリエンス強化が目的 自前設備での運用の他、一送が管理する設備の活用も可能
自己託送	自家用発電設備を有する需要家と同一もしくは密接な関係性を有する需要		
特定供給	密接な関係を有する他者の需要		

出典：資源エネルギー庁「分散型エネルギーシステムへの新規参入のための手引き」
 (https://www.enecho.meti.go.jp/category/electricity_and_gas/electric/summary/regulations/pdf/haidentebiki231113.pdf) をもとに
 デロイト トーマツ コンサルティング作成

特定送配電事業と配電事業の違い

特定送配電事業と配電事業の違いは、これらの制度が導入された背景から理解できる。特定送配電事業は特定地点におけるレジリエンス強化や省エネを目的に新規街区の開発等を機に大規模宅地や商業施設など密接な関係性のない特定の供給地点に対し託送供給を行う事業であり、2016年4月に小売電気事業の全面自由化に伴い電気事業者の類型が見直された際に導入された。

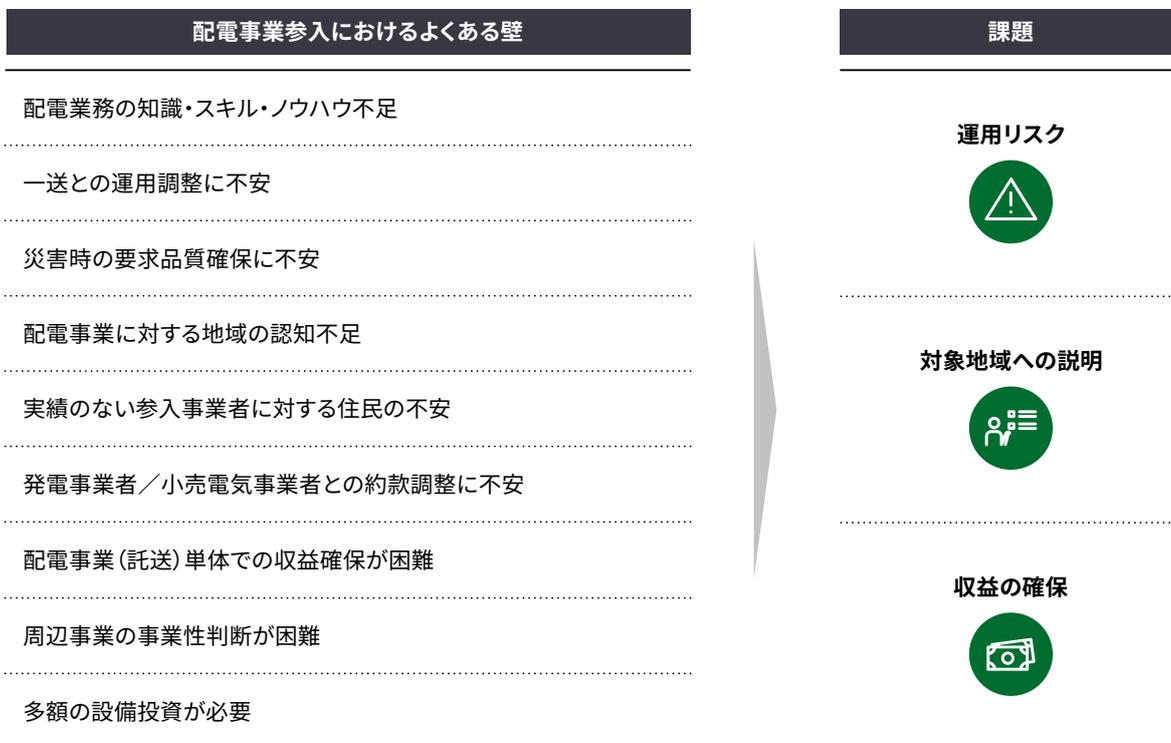
一方、配電事業はその後の2019年の台風15号をはじめとする近年の災害の激甚化を受け、緊急時に分散型電源を活用し、より広範囲に独立運用できるネットワークに対する期待が高まり、2022年4月に導入された。特定送配電事業は自前の送電設備、配電設備を用いて電力供給を行うことになるため、必要に応じて敷設から開始しなければならない。より広範囲な供給区域に対する電力供給をするには自前設備が前提では多額の設備投資が必要となり現実的ではないため、配電事業では自前設備だけでなく一送が管理する設備の譲渡や貸与を可能としている。

配電事業に関する課題

配電事業を実行する際の大きな障壁は「運用リスク」、「対象地域への説明」、「収益の確保」の3つと考える(図3)。これまで、特定エリアへの電力供給は一送で一括して運用されており、知見・経験も一送しか持っていない状況である。新規ビジネスへの参入には当然ながらリスクは発生するが、地域一帯の電力供給を担う配電事業者のリスクは相当程度大きいと言える。そのリスクへの対策として、事業開始後の一定期間は電力供給業務の一部を一送に委託することができる制度となっているが、当然ながら享受できるコストメリットは比較的小さくなる。対象地域への説明

も一定難航することが見込まれる。まず、実績がない中で一定規模のエリアの電力供給を担うことが不安視されるだろう。また、地域住民や自治体にとってのメリットをわかりやすく伝えることができない限り、現行の一送による電力供給から乗り換える意義を感じてもらうのは難しいだろう。例えば、特定送配電事業で経験や実績を積み、地域住民や自治体との関係性を構築した上で配電事業を進めるようなやり方も有効と考える。3つの壁のうち、最も乗り越えることが難しいのは収益の確保である。収益とコストの2面から、配電事業の収益確保の難しさについて考える(図4)。

図3. 配電事業が抱える主な課題



出典：資源エネルギー庁「地域マイクログリッドの構築や配電事業の実施に向けた課題等の意見整理」
(https://www.meti.go.jp/shingikai/energy_environment/energy_resource/pdf/015_04_00.pdf) をもとに
デロイト トーマツ コンサルティング作成

配電事業の促進を大きく阻害する収益性の問題

配電事業の前提としては、前述の通り、緊急時に上位系統から切り離して独立運用することが必要不可欠である。そのため、配電事業エリア内に一定規模の分散電源、及び蓄電所を備え、緊急時にそれらを活用することになる。それに加えて、平時には蓄電所を用いて市場取引を行うことで収益源にするモデルが一般的と考えられる。従って、一般的な配電事業者の主な収入源は、託送料金と、市場を活用した値差取引による収益である。

収益観点

収益の観点では、「託送料金単価設定の制限」、「値差取引の不透明性」があげられる。配電事業参入時には約款認可が必要であるが、配電事業者の託送料金は同一エリアの一送の託送料金と比較して適正な水準とすることとされており、個別需要家ごとの単価水準の年平均±5%以内とされている。そのため、一送が設定している現行の託送料金より大幅に単価を上げると認可が通らないと想定され、単価設定には一定の制限がかかる。

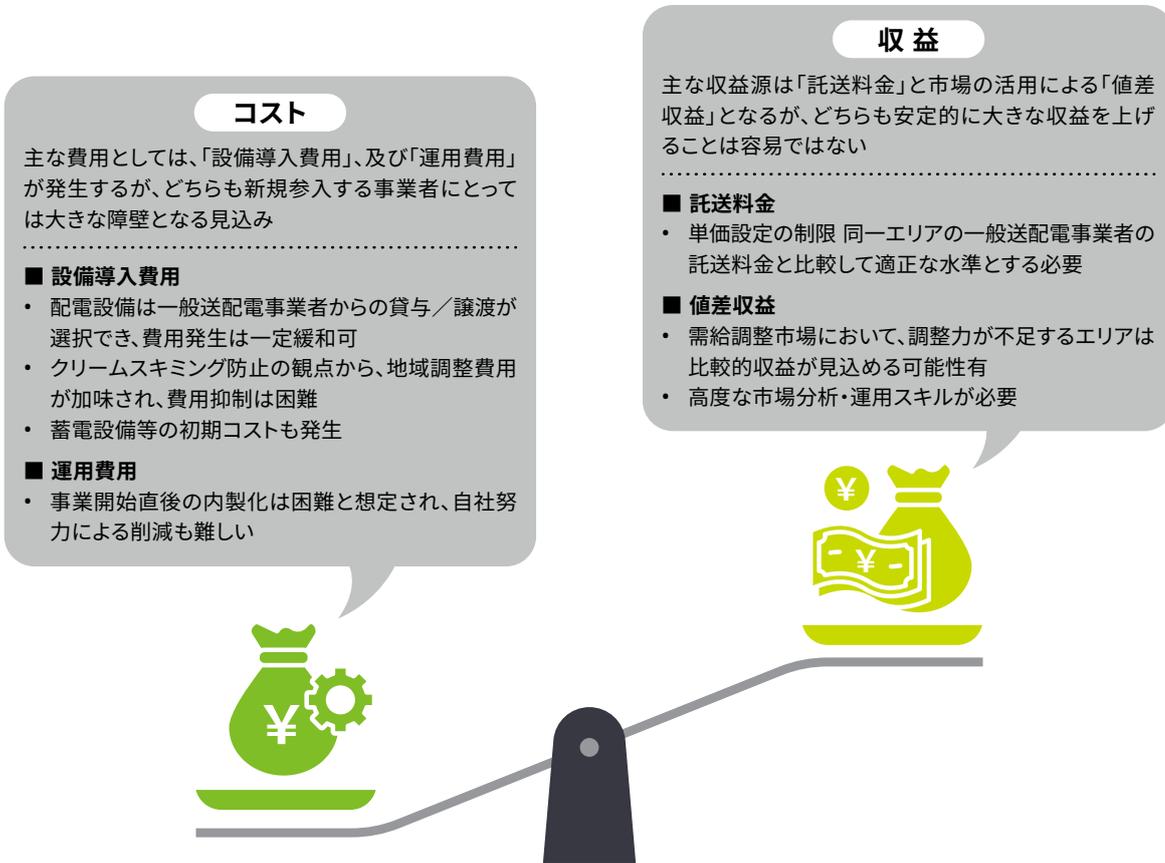
また、値差取引の方法は、スポット市場における価格が低い時間帯に充電し価格が高い時間帯に放電することにより値差収益を獲得する方法と、スポット市場の価格が安い時間帯に充電した電力を需給調整市場に供出することにより値差収益を獲得する方法の大きく2パターンがある。スポット市場においては、平均すると大きな値差が発生しないため、投資回収を行い、かつ大きな収益を期待するのは難しい。需給調整市場については、調整力が不足するエリアではΔkWの取引価格がスポット市場と比して高いため、相対的には魅力的といえる場合もある。一方、調整力が比較的充足しているエリアでは、スポット市場からの調達費用がΔkWの収益と逆転する可能性が高いため、高度な市場分析・運用の能力が必要となり、安定的に大きな収益を上げることは容易ではない。(実際に指令に対応した際には放電対価を得ることができるが、加味していない。また、現実的にはすべてを市場取引に依存するのではなく、市場価格以下で余剰再エネを調達すると考えられるため、収支は上向くと考えられる)

コスト観点

コストの観点では、「設備導入に際する費用」と、「運用に際する費用」が発生する。「設備導入に際する費用」のうち配電設備の貸与/譲渡費用については、発生する料金に、クリームスキミング防止の観点から地域調整費用(地域間の事業環境の違いを踏まえ、それに起因する料金差が生じないように調整するための費用)が加味されるため、どのエリアであっても割安にすることはできない。また、一般的に設置されることになる蓄電設備、コージェネレーションシステム等の発電設備については補助金を活用しても多額の投資になる。「運用に際する費用」について、配電設備の維持・運用は本来配電事業者が自身で行うことが原則であるものの、内製化できる態勢を構築するまでの間は一送に委託することが可能となっている。当初から内製で行うことはハードルが高いため、費用を払い一送に託送業務運用を委託する配電事業者が大半だと想定される。

以上を踏まえると、期待される託送料金は高額にならず、市場取引では大きい収益を確保することが容易ではない一方で、設備投資や委託費を含む運用にかかる費用はコントロール可能な範囲が少なく負担が重いため、全体として安定的に収益を生み続けるのは難しいことがわかるだろう。

図4. 配電事業における主要な売上とコスト



3. 収益確保に向けた配電ライセンス事業の方向性

では、どのようにすれば収益を確保しつつ継続的な配電事業を運営することができるのか。そのためには、配電事業を担う事業者としての優位性を踏まえた上で、顧客ニーズにどう対応してくか、地域社会にどう貢献するかという観点でビジネスモデルを構築する必要がある。前述の通り、配電事業単体での主な収入源である託送料金、及び市場を活用した値差取引による増収が見込めない以上、配電事業への参入を考えるにあたっては自ずと配電事業単体に加えてその他のモノ売り／コト売りを行うことにより成立させることが求められる。その際には配電事業というインフラを担う事業者であることを踏まえ、顧客のニーズに応えることはもちろん、公益性や地域社会への貢献も念頭に置くべきである。また、配電事業の有望エリアは、災害発生時の送配電線事故等により停電等の被害が長期化するおそれがあり、一時的に電力供給等を行えるマイクログリッドを構築することが有効手段であるという理由から、非都市部（郊外や半島の先端・山間部等）が考えられる。そのため配電事業の検討にあたっては、非都市部における地域ニーズに即した価値を提供することを念頭に置くことが妥当と考える。本制度の開始から2年以上が経過したが、その間に非都市部においては、「防災」、「再エネ／カーボンニュートラル」、「インフラ／地域サービス」に関するニーズが変化／増大している。

防災（災害時における早期復旧）

能登半島地震においては、地理的条件もあり台風15号等の災害と比較し電気の復旧に時間を要した。さらに、電気だけでなく水道・道路といったインフラについても長期間復旧が進まず、住民生活や地域の再建に大きな影響をもたらした。このことを通じ、災害時においても電気を含むインフラを早期に復旧することの重要性が改めて強く認識された。

再エネ／カーボンニュートラル

発電側においては、再エネ導入の加速に伴う頻繁な出力制御により、発電事業者の収支が悪くなっている。そのため、収益性の向上に向け、出力制御の回避や余剰電力の有効活用、O&M等の業務の効率化によるコスト改善の必要性が一層高まっている。需要側においては、自治体／企業がカーボンニュートラルを実現するための手段が多様化・複雑化している（省エネ、オンサイト／オフサイトPPA、自己託送、自家発自家消費、カーボンオフセット等）。そのため、自身の状況を踏まえてどのようなステップで、どのようにカーボンニュートラル化を進めるかの検討、またその実行を着実に推進することの難度が高まっている。

インフラ／地域サービス

非都市部においては人口減少に伴う担い手の減少によって生活に必要なインフラ／地域サービス（行政、医療、モビリティ）を維持することがより難しくなっている。また、地域サービスが充実した地域への人口流出が進み、サービスの維持が一層難しくなるという悪循環に陥っている。その状況において、インフラ・地域サービスをいかに効率的に維持しつつ、いかにユーザーである市民の満足度を高めて流出を防ぐかが一段と課題になっている。

配電事業者として上述した有望エリアにおける一般的なニーズに応えつつ、継続的に収益を確保することを考えると、配電事業に加えその他のビジネスにおいても一定の役割を担っていくことが求められる。それぞれの配電事業者のケイパビリティを考慮した上で組み合わせるビジネスを決めていく必要があるが、ここでは例として2つの方向性を紹介したい。

①地域の総合再エネサービサー

一つ目の例は、地域内の再エネ発電事業者に対し発電量の最適化・収益の最大化を自社のアセット、ケイパビリティも用いつつ支援し、かつ同時にエリア内需要家に対してカーボンニュートラル化に向けた支援を一貫して行うことでエリアの脱炭素化を推進する役割を担う「総合再エネサービサー」としてのビジネスモデルである(図5)。

エリアにおける再エネ発電の最適化

当該地域の日射量等に基づき、エリア内における再エネ発電量の分析結果と市場予測の結果を踏まえ、最適な売電先／価格を発電者に提示することが可能となる。また、売電先として自社の系統用蓄電所を組み込み、安価な再生可能エネルギー電力を調達することで、値差取引の収益も向上させる。

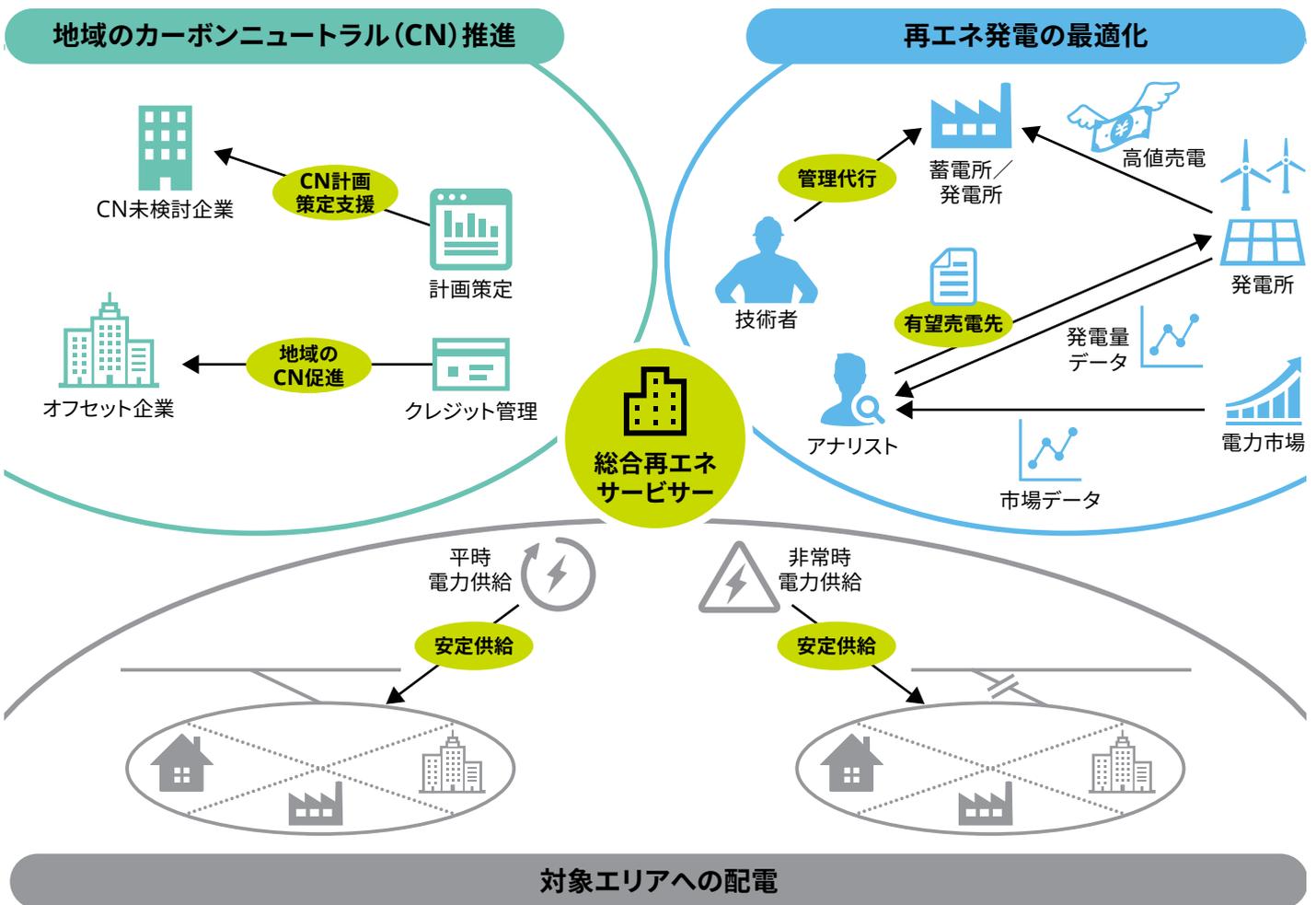
加えて、蓄電所の管理で培ったメンテナンス能力を生かしてエリア内の再エネ発電所管理を一括で代行することにより、発電者におけるメンテナンスコスト低下、故障回数・故障時間の低減による売電収入の改善・エリアにおける再エネ比率向上に寄与する。

地域需要家のカーボンニュートラル支援

企業等のエリア需要家に対し、カーボンニュートラル推進にあたる排出量可視化・カーボンニュートラルに向けた計画策定のアドバイスを行う。それに加えてオフセットの実行支援(省エネ支援(機器売り)、クレジット化、及び買い上げ、クレジット共同調達、最終需要家への販売を含めたクレジットの管理等)を実施する。

このビジネスモデルの特徴は、配電事業者の「配電オペレーション」ではなく、「蓄電所の運用・管理」に関する強みに着目している点である。配電オペレーションについては前述の通り事業開始から一定期間は一送への業務委託が中心となることが想定されるため、運用の効率化によるコスト削減効果を得ることは容易ではない。一方で自社蓄電所による電力売買であれば、運用次第で新たな収入を生み出すことも可能であり、将来的には自社蓄電所の運用をBPOビジネスに発展させることで、電力売買と比較して安定した収益の確保も狙える。ただし、市場取引で安定的に収入を出し続けるためには、市場分析のノウハウや大量データを取り扱うスキルなどが必要となるため、ノウハウ・スキルを保持する要員の調達・育成が必要となる。

図5. 総合再エネサービサーとしてのビジネスイメージ



出典：デロイト トーマツ コンサルティング作成

②地域防災対応と地域サービスのオペレーター

非常時の電力供給によるレジリエンス強化に加え、エリア全体における防災プラットフォームを担う。さらにそれを起点として防災以外の地域サービスまで担うことにより、エリアのスマートシティ化に寄与することで、収益化に加えて地域活性化においても価値提供をするビジネスモデルである(図6)。

防災プラットフォーム(被害状況の即時把握、復旧指示)

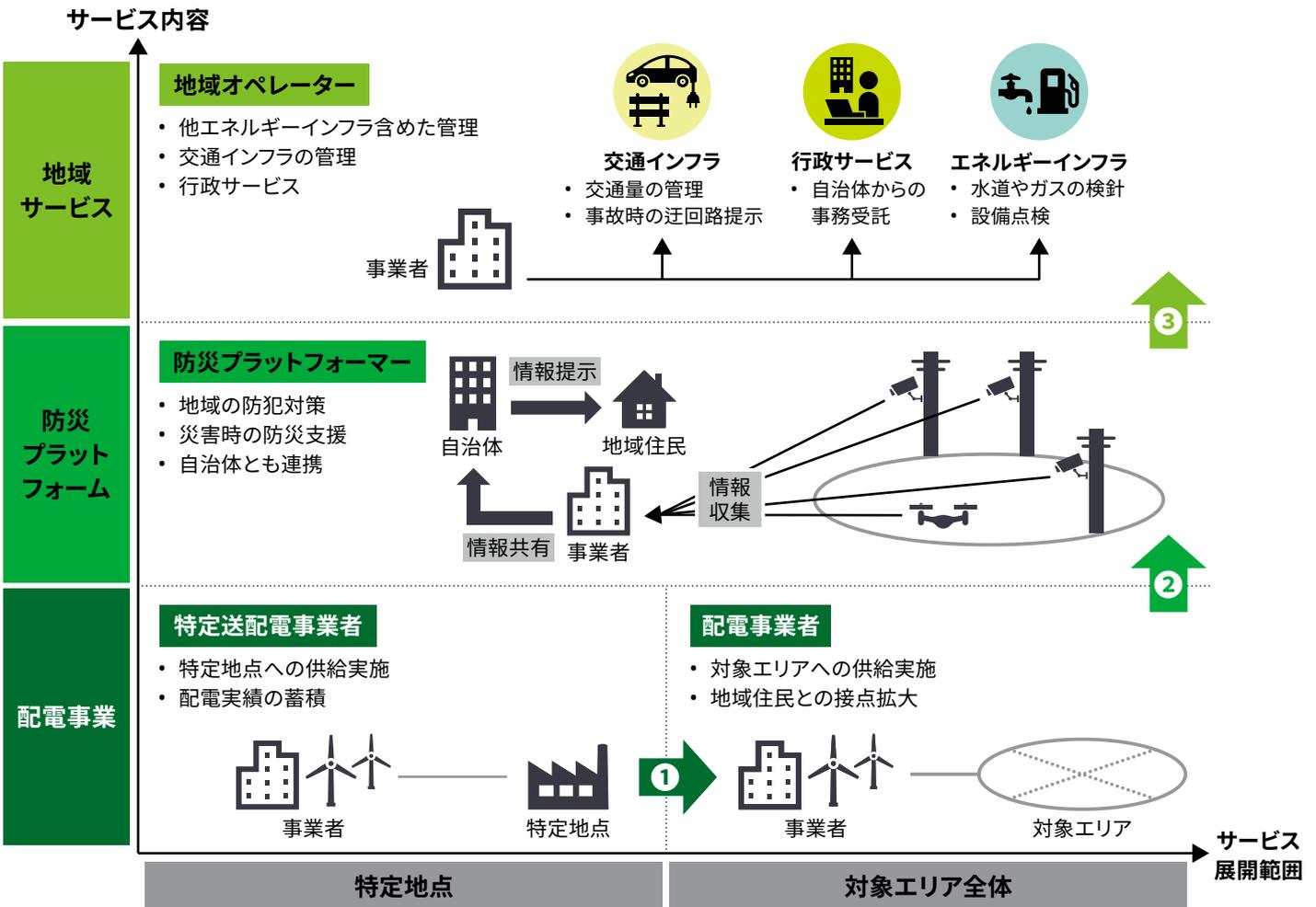
配電事業者として、災害時にはシステムを独立運用して一定期間の電力供給を確保するものの、地域における災害時のニーズは電力をはじめとした水道・ガス、道路といったインフラ設備全般の利用/早期の復旧である。そのため、インフラ設備全般の早期復旧に向けては被害状況をドローン等のテクノロジー活用により把握・整理し、その情報に基づき最適なリソースを早期に手配することが必要だが、行政側でそのようなリソース・ケイパビリティが不足しているケースも多い。そのため、行政からの委託に基づき取り回しを行う等、エリア復旧に向けた中心的な役割の一部を担う。

地域サービス(モビリティ、見守りサービス)

前述した通り、非都市部においては地域サービスをいかに魅力的にしてユーザーである市民の満足度を高めていくかが大きな論点となっているが、ユーザーのニーズを把握するためには地域住民との接点を持つことが重要となる。同時に、災害時にエリア復旧に向けた中心的な役割を担うためには平常時からエリアの状況をつぶさに把握しておくことが求められる。それらの必要性に基づき、水道/ガスの検針/設備点検といったエネルギーインフラに関わる業務、地域モビリティのマネジメントといった交通インフラ、さらには行政サービス受託を一手に担うことで地域のニーズを統合的に把握することが可能になり、地域社会の期待に応える。

地域サービスとの組合せはこれまでも議論されているもののまだ実現に至っていない。配電事業者が地域住民や自治体に対して運用面やコスト面の懸念を払拭しきれず、協業体制が構築できないことが主要因の一つであり、それらの懸念を払拭するためには、段階を踏んだビジネス展開が効果的だと考える。まずは運用が相対的に容易な特定

図6. 地域オペレーターとしてのビジネス拡大イメージ



出典：デロイト トーマツ コンサルティング作成

送配電事業を行い、配電事業の肝となるオペレーションのノウハウを習得、小規模ではあるものの託送供給実績を獲得した上で配電事業を開始する。スモールスタートさせることで、配電事業の運用リスクを低減できることに加えて、配電オペレーションスキルの早期習得により、配電事業を開始する際の一送への委託範囲縮小や、内製化業務の効率化によるコスト削減が見込めることもメリットである。配電事業を安定的に運営できる土台を整備できれば、地域住民や自治体の安心感の醸成も進むのではないだろうか。地域サービスの検討・実行においても自治体や複数の事業者が協力して取り組みを推進していかなければ成功しないだろう。しかし、地域全体の複数のサービスを連動させて運営できることによる地域の付加価値（利便性やレジリエンス、地域の安全性等）は大幅に高まることが期待できる。

4. 配電事業の今後の展望

これまで配電事業の難しさとそれを乗り越え継続的に事業運営するためのビジネスの方向性について紹介してきた。ただ、繰り返しになるが配電事業は安定的な電力供給の責任を負うことになりリスクが高い割には収益化が難しい。紹介した2つのビジネスモデルにおいても、複数の企業、及び自治体との協業体制が必要であり、事業の複雑性や難度は高く実現は容易ではない。しかしながら、日本の現在の状況を考えると、各地域で行政のサービスや防災、カーボンニュートラル化等に関する課題が山積しており、課題解決に取り組む時間はそう長く残されているわけではないため、その地域課題解決の糸口を何か見出さなければならぬ。配電事業・配電事業者は解決の一つの選択肢になる可能性を秘めている。純粋な収益のみを求める事業者では配電事業に意義を見出すことは難しいだろう。地域社会への貢献に価値を見出せる事業者こそ配電事業への参入を検討してほしい。そして、近い将来に配電事業者が地域活性化に向けて自治体と連携し関係者を巻き込みながら新しいビジネスモデルを構築・実現することを期待したい。

執筆者



九十九 雅理 Masamichi Tsukumo

デロイトトーマツ コンサルティング合同会社
エネルギーセクター ディレクター

エネルギー業界を中心に新規事業創出、組織再編、業務プロセスの新規検討・再構築、業務改善（効率化／リスク対策）、システム導入支援など、様々なプロジェクトに従事。



細谷 功太 Kota Hosoya

デロイトトーマツ コンサルティング合同会社
エネルギーセクター シニアマネジャー

エネルギー業界を中心に業務プロセス再構築、デジタル技術を用いた業務効率化、DX体制構築等のプロジェクトに従事。



大竹 栞 Shiori Otake

デロイトトーマツ コンサルティング合同会社
エネルギーセクター マネジャー

エネルギー業界を中心にシステム導入支援、業務プロセス再構築、デジタル技術を用いた業務効率化など、様々なプロジェクトに従事。

発行人



森田 竜史 Tatsushi Morita

デロイトトーマツ コンサルティング合同会社
エネルギーセクター 執行役員／パートナー

電力会社、ガス会社等のエネルギー企業を中心に、戦略立案、組織再編、オペレーション改革など幅広い領域におけるコンサルティングに従事。近年は特に、デジタル技術を活用した改革プロジェクト・脱炭素関連案件を多数リードしている。

Webページ

当社エネルギーセクター関連のWebページへは下記よりアクセスが可能です。

<https://www2.deloitte.com/jp/ja/pages/energy-and-resources/topics/power-and-utilities.html>



バックナンバー

Vol.1 エネルギー企業の戦略ポートフォリオ

<https://www2.deloitte.com/jp/ja/pages/energy-and-resources/articles/er/newsletter-bridge-01.html>

Vol.2 レベニューキャップ制度導入後の一般送配電事業者

<https://www2.deloitte.com/jp/ja/pages/energy-and-resources/articles/er/newsletter-bridge-02.html>

Vol.3 エネルギー企業の戦略転換の実現に向けた大胆なM&Aの活用

<https://www2.deloitte.com/jp/ja/pages/energy-and-resources/articles/er/newsletter-bridge-03.html>

Vol.4 電力・ガス業界における若手人財の確保と育成

<https://www2.deloitte.com/jp/ja/pages/energy-and-resources/articles/er/newsletter-bridge-04.html>

Vol.5 ユーティリティ企業のDXに必要なマネジメントの変革

<https://www2.deloitte.com/jp/ja/pages/energy-and-resources/articles/er/newsletter-bridge-05.html>

Vol.6 地域脱炭素と自治体・エネルギー事業者の役割について

<https://www2.deloitte.com/jp/ja/pages/energy-and-resources/articles/er/newsletter-bridge-06.html>

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社 エネルギーセクター

〒100-8361 東京都千代田区丸の内3-2-3 丸の内二重橋ビルディング
Tel 03-5220-8600 Fax 03-5220-8601
www.deloitte.com/jp/dtc

Deloitte.

デロイト トーマツ

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ合同会社ならびにそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ リスクアドバイザー合同会社、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT弁護士法人およびデロイト トーマツ グループ合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約30都市に約2万人の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト、www.deloitte.com/jpをご覧ください。

Deloitte (デロイト) とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド (“DTTL”)、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人(総称して“デロイトネットワーク”)のひとつまたは複数を指します。DTTL (または“Deloitte Global”) ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTLおよびDTTLの各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。DTTLはクライアントへのサービス提供を行いません。詳細はwww.deloitte.com/jp/aboutをご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドはDTTLのメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける100を超える都市(オークランド、バンコク、北京、ベンガルール、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、ムンバイ、ニューデリー、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む)にてサービスを提供しています。

Deloitte (デロイト) は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、リスクアドバイザー、税務・法務などに関連する最先端のサービスを、Fortune Global 500®の約9割の企業や多数のプライベート(非公開)企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促し、より豊かな経済、公正な社会、持続可能な世界の実現に向けて自ら率先して取り組むことを通じて、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来175年余りの歴史を有し、150を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス(存在理由)として標榜するデロイトの45万人超の人材の活動の詳細については、www.deloitte.comをご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド (“DTTL”)、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約(明示・黙示を問いません)をするものではありません。またDTTL、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生したいかなる損失および損害に対して責任を負いません。DTTLならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.



IS 669126 / ISO 27001



BCMS 764479 / ISO 22301