

総合資源エネルギー調査会総合部会 第29回電気料金審査専門委員会

日時 平成25年5月31日（金）10：01～12：09

場所 経済産業省本館17階第1～3共用会議室

1. 開会

○片岡電力市場整備課長

それでは、定刻になりましたので、第29回総合資源エネルギー調査会総合部会電気料金審査専門委員会を開催させていただきます。

本日は、ご多忙のところ、委員及びオブザーバー各位におかれましては、出席いただきましてまことにありがとうございます。東北電力からは、説明者として佐竹取締役副社長、四国電力からは家高常務取締役総合企画室長にご出席いただいています。

なお、ちょっと遅ればせながらですが、政府では地球温暖化対策及びオフィスの省エネ、節電の観点から、5月より夏季の軽装、ノーネクタイ、ノージャケット等を励行しております。委員の皆様、説明者の皆様、ご協力をよろしくお願いいたします。

では、以後の議事進行は安念委員長にお願いいたします。

○安念委員長

おはようございます。

早速でございますが、前回会議の後で八田先生からご指摘というかおしかりをいただきました。電力会社の皆様は大変礼儀正しいので、「司会のお前が『上着をおとりください』と言わなければおとりにならないではないか」と、まことに真つ当なご指摘をいただきましたので、どうぞ皆様おとりください。私もとらせていただきます。

それでは、お手元の議事次第に従って進めてまいります。本日のアジェンダは2つでございます。第1、5月30日、木曜日付けで消費者庁において東北電力と四国電力の家庭用電気料金値上げ認可申請に関するチェックポイントがとりまとめられたと伺っておりますので、まず消費者庁さんからそのご説明を頂戴したいと思います。第2、電気料金審査専門委員会における指摘事項への回答。この2つでございます。

2. 東北電力及び四国電力の家庭用電気料金値上げ認可申請に関するチェックポイント

○安念委員長

そこで、早速、1つ目の議題でございますところのチェックポイントにつきまして、消費者庁

よりご説明をお願いいたします。長谷川課長、よろしくをお願いいたします。

○長谷川消費者庁消費生活情報課長

恐れ入りますが、チェックポイントをごらんいただきたいと思います。審査専門委員会のご議論を踏まえまして、今後の経済産業省との協議に当たりましてまとめさせていただきました。まとめるに際しましては、東北電力、四国電力それぞれの供給区域の消費者・消費者団体の方々の意見も踏まえさせていただきます。また、チェックポイントにつきましては、事前に消費者委員会のほうにも諮りまして、ご意見を賜ったところでございます。

ごらんいただきますと、東北電力さん、四国電力さんの申請のタイミングが、関電、九電の審査中ということもございましたので、査定の内容を踏まえていないところも散見されることもございますので、関電、九電の査定の考え方、基準等を踏まえまして整理させていただきました。

1ページ目に書いてございますように、電気料金についての考え方は基本的には変わっておりません。ただ、消費者・消費者団体等の意見の中では、電気料金のほかに、それが間接的に商品、サービスのコスト上昇圧力といった形の、家計に負担といったことも数多く寄せられたところでございますので、そこについても記載させていただいております。

特に東北電力さんの場合ですと、東日本大震災によります甚大な被害を受けた被災地ということもあり、生活基盤が安定していない被災者もまだ多数いるということもあります。その事情についてもここでご指摘させていただいております。

それから、人件費等の具体的などころでございますが、ここにつきましては、これまでのご議論を踏まえた形で指摘をさせていただいております。

役員報酬につきましては、関西電力、九州電力の際の考え方を踏まえた形について、特に役員報酬の1人当たりについては、国家公務員の指定職の職員の給与の水準を参考にして減額しているかといった点、それから、人数につきましても、出向者を除いた従業員数や販売電力等を勘案しつつ、適正な役員数であるかといったところの説明を明示しております。

②といたしまして、役員報酬・社員給与の算出・比較については、前回の関電、九電のときに基本的な補正の在り方を具体的にお示しいただきましたが、それとはやや違うところもあるということだと思います。ですので、そうした補正の方法の選択は合理的なものかといったことを示させていただきます。

厚生費等でございますが、③以下のところでは、原則としては必要最低限の額が計上されているかといった点。特に法定厚生費につきましては、前回もお示しさせていただきましたが、50%を目指した可能な限りの削減をしているかといった点。一般厚生費については、基本的には前回と変わっておりません。更生施設費・文化体育費の削減が行われているかという点。それから、

各種奨励金・抛出金、特に自社株の取得を目的とするようなものについての廃止・縮減についてのご指摘をさせていただいております。

また、今回、出向者への給与、顧問料についてもご議論があったかと思えます。特に四国電力さんのケースでございますが、ほかの電力会社とちょっと違っているということだと思います。今回の出向者給与の対象人数が多数に及んでいるということがございます。この点について、電気事業の観点、それから、ほかの競争入札比率の引上げ計画、それから、随意契約を含む調達費用の削減に係る計画との関係から、出向者数や出向者への給与負担額について合理的・整合的に説明しているか。それから、雑給についても、原価算入に値するものに限定されているかといったところを示させていただいております。

3ページ目をおめぐりいただきたいと思えます。調達等につきまして、④といたしまして、東北電力さん、四国電力さん、それぞれ申請内容が30%、15%となっておりますが、これにつきましては東京電力の事例がありますので、ここを踏まえた水準となっているかというところで、我々としてはここについて改めて確認をしてみたいと思っております。

それから、⑤といたしまして、調達費用の削減についてでございます。ここについても、申請内容として目標を示しておりますが、これまでのご議論、関西電力、九州電力等の査定を踏まえますと、10%程度を目標としているかといったところをお示しさせていただいております。

それから、⑦といたしまして、広告宣伝費等普及開発関係費、廃棄物処理費、その他の諸費について、厳に必要なもののみを原価算入しているかといった点。それから、交際費の大幅な削減、兼職職員への人件費等の廃止・縮減といったことを記載させていただいております。

それから、⑩といたしましては、子会社・関連会社につきまして、改めて電力会社本体並みの経営合理化を行って、それを調達費用の更なる削減に反映させているかといった点。同じく役員の報酬・賞与等について、本体に合わせた適切な措置に準じたものになっているかといった点を指摘しているところでございます。

4ページ目をお開きいただきたいと思えます。事業報酬、減価償却費、レートベースにつきましては、基本的な考え方、我々としてのポイントは関電、九電のときと同じになっております。

それから、⑯以下の燃料費、購入電力料でございますが、火力発電所の稼働増に対する電源構成比の発電単価を踏まえた抑止策をきちんと講じているのかといった点。

⑰、⑱にございますように、調達に当たっての削減努力、あるいは、フォワードルッキング的な削減努力に基づく削減期待額を織り込んで、燃料費を削減できないかということをお示しさせていただいております。

それから、⑲でございます。幾つかご議論があったと思えますが、購入電力料、販売電力料、

それから、再処理積立金の内容を明らかにしているといった点を示させていただいております。購入電力料の契約相手方につきましても、広告宣伝費とか寄付金、団体費等の合理的なものにそれは限られているのかという点、契約方にコスト削減努力を求めているといった点を、ポイントとさせていただきます。

また、東北電力さんのほうは日本原電からの購入電力料がございまして、そうした人件費等の費用についての削減努力が東北電力さん並みに反映しているのかといった点。

それから、四国電力さんのところはまだご議論あるかと思いますが、融通送電分について消費者の理解が得られますよう、他社への販売電力の見込みと申しますか、販売方針と申しますか、そうしたものを明確かつ合理的に説明しているかという点。ここの部分につきましては、コストと収入の両建てに係る考え方でわかりにくいところがございますので、発受電電力料や費用構成との関係をわかりやすく説明しているかといった点について、ぜひお願いしたいと思っております。

5ページ目にまいりまして、㊸では、今回も再稼働を織り込んでいるわけですが、その理由と、再稼働しないときの電気料金への影響を明確に説明しているという点を記載させていただいています。また、規制部門と自由化部門につきましては、前回の関電、九電と同様の形で進めさせていただいております。

それから、需要の推計、見込みと実績の乖離という点では、基本的な考え方は変わっておりません。㊹にございますように、原価算定期間内における販売電力量、特に供給約款に係る部分、原価項目につきまして、見込みと実績値、その乖離を公表しているか、あるいは、今後同様に公表する予定するかといった点。

そして、㊺以下でございますが、いろいろな料金メニューをお考えということでもあります。ここについての周知をお願いしたいと思っております。

また、㊻に書いてございますように、省エネとか節電のインセンティブを高める料金メニューを設定しているかという点で、オール電化とか、ピークシフトメニューによる節電のインセンティブ、あるいは、料金節約方法についてわかりやすく説明しているかといった点。そして、供給約款料金と、こうした選択約款の料金の設定におきまして、消費者にとってどちらかが販売促進するために安くして、ほかの消費者に負担を転嫁しているようなところはないかと、まさに公平性と申しますか、平等性が確保されているかといった点をチェックしてまいりたいと思っております。

それから、㊼は事前周知の説明でございます。特に私どもは現地の消費者団体の方からこの点は非常に強く言われております。消費者の居住地にかかわらず、適時かつ公平に広報・周知体

制がとられているかということで、それぞれの電力会社さんは非常にエリアが大きいということもあるんですが、その中でどうやら格差があるというご意見もいただいているところでございますので、そうした格差が居住地にかかわりなく、広報・周知体制についてはぜひお願いしたいと思っております。

特に東北電力さんにつきましては、被災者・被災地に対してこの値上げ申請についてぜひ丁寧な説明と、理解を得るための努力をお願いしたいと思っておりますし、特に値上げ申請の理解のために消費者あるいは消費者団体から要望がございましたら、受け身ではなく積極的に説明会等を開いていただきたいと思っております。

それから、㉔でございます。今回、消費者が電気料金の値上げを負担するということでありますが、値上げについての負担といった点では、取引先、株主、金融機関等素テークホルダーの負担についても定量的なデータを明示する等、わかりやすく周知・説明といったことが消費者の理解・納得を得るためには必要かと思っておりますので、こちらのほうもよろしくお願いしたいと思っております。

それから、6ページ目の資産売却等については、関電、九電並みのポイントとさせていただいております。

最後のほうになりますが、㉓以下で、電灯需要の伸びの予測とか節電の予測等については、特に節電を行うことによる影響をどのように見込んでいるという点について、明確かつ合理的に説明をお願いしたいと思っております。

㉔は、供給予備力についての算出根拠を指摘させていただいております。

㉓以下でございますが、適切な審査、それから、今後、中長期的に取り組むべき事項につきましては、関電、九電と同様な観点から指摘させていただいております。特に、今後の話といたしましては、消費者が電気料金を理解するに当たっては、電力事業とか核燃料サイクル政策を含めたエネルギー政策の今後の在り方といった点がかかなり大きなファクターになっておりますので、こうした点についての十分な説明と情報提供をお願いしたいと思っております。

簡単でございますが、以上でございます。

○安念委員長

どうもありがとうございました。

長谷川さんもよろしかったらどうぞ上着をおとりください。

ただいまのご説明につきまして、何かご指摘、ご質問、コメント等ございましたら、どうぞお願いいたします。

○齋藤特定非営利活動法人徳島県消費者協会会長

よろしいですか。適切に（コスト削減審査）お願いしますという（消費者庁の項目別の）チェックポイントであったと思いますが、今までの（審査委員会の）ヒアリングの内容も併せて聞いていますと、各社の特性が出なければいけないところ、出さなければいけないところ出ずに、反対にスケールメリットが必要で、共同化を必要としている部門での経費削減、燃料費の削減等、取り組んだら良いと思うようなところで、反対に各社バラバラというような印象を受けます。各委員さんはプロでございますので、素人の私が言うまでもなく厳しく切り込んでおられますが、（この観点からのコスト削減）一層お願いいたします。

○安念委員長

承りました。

ほかにかがでございますか。あ、松村先生、どうも失礼いたしました。

○松村委員

まず3ページ目の⑤のところです。私には受け入れがたい表現にも見えるのです。「10%程度を目標としているか」ですが、これは、消費者庁の立場でも私たちの立場でも10%削減していれば良いという発想ではなく、元々が効率的かどうか、他の電力会社並みに効率的だったとしても10%であって、ということだと思います。これが一人歩きすると、まるで10%になっているから、私たちよりも厳しいことを言う消費者庁だっていいと言っているのだから、これを超える査定はしなくていいと一般電気事業者に言われたら可哀相です。

ただ、これはその前のところで「各電力会社のこれまでの取り組みのみならず」とあるので、私の解釈ではここが他電力と同じぐらいちゃんと努力していて、発電台が同じだったとしても、この程度を織り込んでいるかと書いてあるのであって、ここが足りないと言われれば、当然に高い査定率になると書いてあると解釈させていただきます。もし間違っていたらご指摘ください。

それから、5ページ目、一番上のところです。ここも確かにものすごく大きな問題だということで、何度もここで議論され、したがって、取引所の活用という形できちんと査定すべきだということになり、今、鋭意やっているところです。ただ、これに関しては、経営情報の塊なものですから、出来上がりの数字はお示しできると思いますが、どういうデータをどう使ったのかは、公開情報以外は出しにくい。こういうやり方をしたということ以上のことは公表できないので、その点はある意味でブラックボックスに入っていて、十分わかりやすく説明していないと思われるかもしれませんが、この点をご理解ください。

少なくとも私が聞いている範囲では、今までのところでは、四国電力は情報を隠すようなたぐいのことは一切していない。非常に協力的に全てのデータを出していただいていると伺っておりますので、この点をご安心ください。

以上です。

○安念委員長

長谷川さん、どうですか、先ほどの10%についてのお考えですが。

○長谷川消費者庁消費生活情報課長

発射台が異なれば、そこは考慮いただければと思います。よろしくお願いします。

○安念委員長

わかりました。ありがとうございます。

ほかに何かご指摘いただくことはございませんか。

先ほどのユニットごとの限界費用というものは商売の中身そのものですので、その数字を具体的に世の中に開示してくれというのは、確かにちょっと無理な注文になると思いますので、必要があればクローズな審査の中で拝見するという形になろうと存じます。

それでは、後でまた元に戻っていただいても結構ですので、とりあえず次の議題に進ませていただきます。

3. 電気料金審査専門委員会における指摘事項について

○安念委員長

電気料金審査専門委員会における指摘事項へのご回答ということでございます。

まず、事務局から委員会へ出された指摘事項についてご説明いただき、その後、事務局及び東北電力、四国電力から、それぞれ指摘事項に対するご回答をご説明いただきたいと思っております。

それでは、片岡課長から。

○片岡電力市場整備課長

まず資料4をごらんいただければと思います。これは過去からの宿題内容をまとめておりまして、既に回答のあったものは抜いておりますので、残っているものが今回全部返ってくるということになっています。このうち、事務局から説明するものと、各社から説明するものがあるんですけども、ざっと指摘事項だけご説明いたします。

経営効率化につきましては、先ほどの発射台の議論としてどう見比べるのかと、電子式メーターの調達とか、取り替え費用、ガスタービンの設備コスト等の比較をすべき。これは経産省のほうでやりましたので、後ほど説明します。2番以降、特命発注の在り方とか、グループ会社の活用の在り方ということについては、各社から説明がございまして。

人件費につきまして、出向者が多いので、これは四国に対する指摘だと思いますけれども、6、7については四国電力から説明がございまして。

8番につきましては、八田先生から、部門ごとの役員数とか従業員数を出してみたらどうか、他電力とも比較したらどうかと。これは経産省のほうから後ほど説明をいたします。

9番、今、松村委員からご指摘ありましたけれども、取引所の活用につきましては、現在、四国電力からデータをいただきまして、こちらで精査しています。きょうは先ほどの経営情報も含めて出せるまだ状態にありませんけれども、どういう作業をしているかということについては四国電力さんから簡単に説明がございませう。

10番はそれに関連していると思います。

11番、12番につきましては、四国電力さんから答えが返ってきます。

燃料費でありますけれども、これについても基本的には両電力から、特に石炭につきましては東北電力のお話だと思います。それから、内航運賃については、四国電力のお話でありますけれども、このあたりは両電力から後ほど説明がございませう。

設備投資の関係で、21番の緊急施設電源が前回議論になりましたけれども、他社との比較、数字はなかなか出せないものですから、書いていませんけれども、21番は経産省のほうから概要を説明したいと思ひます。

22番、23番は両電力から、22番は四国ですけれども、ご回答があります。

24番、四国総研につきましては四国電力から、25番については両電力からご説明があります。

26番についても同様に両電力から説明があります。

続きまして、資料5-1をごらんいただければと思ひます。今の指摘事項のうち3つの点についてご説明いたします。

まず1点目、効率化の発射台を見比べるために、一定の費目を取り出して見比べたらどうかというご指摘をいただひて思ひます。電子式計器、これはスマートメーターではなくて、既存の電子式の計器ですけれども、これの購入単価及び取替工事費用。これはこれまで申請のあった6社につきまして、審査専門委員会の場で資料が公表されておりますので、そのデータを比較しております。

それから、ガスタービンというご指摘がありまして、幾つか調べてみたんですけれども、出力が違ふと当然値段が違ひてきて、比較が困難でありました。このため、そのかわりということではありますけれども、電力会社が必ず買っているものということで柱上変圧器、下のほうに絵がありますけれども、電柱の上に載っているバケツのようなものであります。その柱上変圧器とか送電線を選定しまして、仕様をそろえて今回比較をしております。

具体的にはその下に小さい字で書いてありますけれども、東北さん、四国さん、北海道さんにつきましては、この3月の一月間で購入したものの全実績を出していただきました。どういう設備

がいいかというのはこちらのほうで指定をしています。各社から持ってきたものではなくて、こちらのほうから「この設備で持ってきてください」とお願いをしております。

それから、東電、関電、九電につきましては、昨年度の実績を提出いただきまして、データとして使っております。その結果、平均というのは東北、四国、北海道及び東京、関西、九州の6社の平均の単価を出しまして、その平均単価に比べて平均より安ければ○、平均より高ければ×と。これは実際に数字はあるんですけども、実際の購入費用をそのまま出せないということで、○、×で出しております。

下のほうに留意事項がありますけれども、一部、ないものについては5社の平均になっているものとか、柱上変圧器も若干スペックが違っていると、例えば四国電力さんであれば、耐用年数を長くするために溶融亜鉛メッキ塗装がなされているといったように、ちょっとスペックが高いので、ひよっとしたら高いかもしれないと、そういう留意点が若干ございます。これはあくまでもこういうことが当面と言いますか、現時点でとりあえず調べたものでございますけれども、今後、委員におかれましては、これを使ってどういうふうに発射台を見ていくかということをご議論いただければありがたいと考えております。

続きまして、次のページでありますけれども、2つ目に役員数及び人員数を各社で比較したらどうなのかということであります。2ページは役員数について見比べております。各社ともに社内の取締役・監査役、社外取締役・監査役がありまして、役員合計があります。実際にいらっしゃる人数と料金上の申請の数字が違う場合がありますので、その場合には申請ということで数字を書いております。

その上で、販売電力量で割っていくということで見比べますと、たくさん電気の売れる会社につきましては、販売電力量当たりの役員数は少なくなるわけであります。これは8社で見比べているんですけども、沖縄電力は原子力もないので若干形態が違おうだろうということと、東京電力は昨年委員会設置会社に移行しております。そういう意味で、純粹の取締役は非常に少ないですし、出向役員もおりますけれども、他の電力会社とは会社の形態が若干異なるということで、その平均値を出すときには除いております。

その結果が下のグラフであります。これは基本的には販売電力量のたくさんある会社から並んでいます。見方としては、大きな会社と言いますか、例えば、関西、中部といった1,000億kWhを超えるような会社と、九州、東北、中国のように中規模と言いますか、600~800の会社、それから、北海道、北陸、四国のように300程度の会社、こういうふうにござつぱにカテゴリー化して見比べると一つの傾向はあるかなということです。これにつきましても、一定のガバナンス上役員は必要な面もあるでしょうから、単純にこれで見ているのかどうかというのはありますけれど

も、この点についてもご議論いただければと思います。

それから、指摘事項の下のほうで、一般職員の方々がどの部門で働いておられるかということ割りを振っております。例えば、水力で働いている方でありませうとか、火力発電所で働いておられる方とか、部門ごとに分けておりまして、棒グラフは実際の人数になっております。当然、会社が大きければ大きくなるんですけども、それを補正するために、これもまたkWhで割り戻しております。それが折れ線グラフになっておりまして、kWhで割り戻しますと、こういう傾向が出ているということでもあります。高いところや低いところもありますけれども、傾向的には、これまで言われておりますけれども、四国電力さんは高い傾向にあるということだと思っております。

5ページに以前お出しした生産性の比較があります。この資料で生産性は全体として見ていますけれども、それを部門ごとに割り振ったらどうなのかということことで、今のような作業をしてみたということでもあります。

続きまして、緊急設置電源についてご議論がありました。6ページでありますけれども、これまで値上げ申請を行った6社につきまして、原価算定期間内における緊急設置電源の扱いをそれぞれ確認いたしております。取得の方法としては、自社で取得してしまう、あるいは、リースにする、両方あるんですけども、ざっと見ますと自社取得のほうが多いということでもあります。

リースにつきましては、どの会社さんも原価算定期間内に全てリース期間を終わるということで、返却と申しますか、リース期間を終えているということになっております。他方で、自社取得の場合ですけれども、東北電力さんは今回除却するということが原価算定されておりますけれども、他の会社さんは基本的にはそのまま持っている、あるいは、東北さんも八戸5号でありますけれども、コンバインドサイクル化して自社電源として活用するということが各社の扱いになっております。これも単に各社の扱いをこういうふう調べたということなので、今後の扱いについてご議論いただければということでもあります。

最後に、きょう欠席の辰巳委員と河野事務局長から、参考1、参考2という形でご質問が出ております。これは事前に資料をごらんいただいた上で質問をいただいているのですけれども、簡単にご紹介します。

参考1でありますけれども、辰巳委員からは、東北電力に対しまして人件費、これは四国も同様ですが、役員数がちょっと多いのではないかと、説明を求めますということ。東北さんにつきましては、石炭の購入についての比較表が後ほど出てきますけれども、その見方がよくわからないというご指摘。それから、石炭の輸送船についても説明がまだ不足しているのではないかとということ。

四国さんにつきましても、経営効率化で四電工の工事の明細などは出せないのかというお話、

あるいは、次のページですけれども、競争発注、これも後ほど説明がありますけれども、さらに前倒しはできないのかということ。それから、出向者についても、内製化という話との整合性がとれていないのではないかとのご指摘。

それから、核燃料資産の効率化についても、2社の入札でどの程度低減したのか、あるいは、四国総研の委託はどのような形で選定しているのかというようなご指摘もいただいております。

また、参考2でありますけれども、河野事務局長からは、燃料費につきまして、これは辰巳さんのあれと同じですけれども、東北電力さんの石炭購入価格はなぜ高いのか、その理由がまだ十分説明されていないのではないかとのご指摘。

それから、これは四国電力さんと共通ですけれども、スマートメーター導入の前倒しと、多様なメニューの展開の方針を示していただきたいというご指摘をいただいております。

また、四国電力さんに対しましては、辰巳さんと似ていますけれども、内製化がどのようにコストの低減につながったのかということをご説明してほしい。

それから、競争入札率も、なぜ6年間を要するのかということをご説明してほしいと言われております。

それから、その他経費につきましては、四国総研の研究費について、電中研と重複はないのかというお話、それから、今回資料はございませんけれども、過去の資料で養成費の割合が高いということをご説明するかといったご指摘をいただいております。

以上です。

○安念委員長

どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、指摘事項に対する回答について、両電力会社さんよりご説明いただきたいと思っております。それぞれ15分程度でお願いしたいと思います。

まず、東北電力の佐竹副社長からお願いいたします。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

佐竹でございます。本日もよろしくお願い申し上げます。

資料5-2をごらんください。

まず2ページでございます。石炭火力の活用につきまして、当社はこれまでも原価低減の観点から経済性に優れた石炭火力を積極的に導入しております。現在では発電電力量の4割弱を占めております。なお、今後の新增設につきましては、新しい火力電源入札の運用に係る指針及びCO₂排出量対策などの国の規制措置動向を考慮しつつ検討することとしております。

続きまして、3ページ、燃料費調整制度でございます。燃料費調整制度は、火力燃料の価格変

動の影響を電気料金に反映する制度でございますけれども、料金改定時に織り込んでいる火力燃料消費量に対応する部分のみが対象になります。したがって、現在のように原子力の低稼働等を原因として電源構成の変化が生じ、火力燃料消費量そのものが増加して燃料費が増加する場合、これは図の斜線②の部分が相当いたしますけれども、燃料費調整制度の対象にはなりません。

このため、今回の改定では、こうした原価算定期間内における変動分を反映した火力燃料消費量への置き換え、それから、平成24年10～12月の貿易統計価格に基づく基準燃料価格とするなど、燃料費調整の前提諸元を見直したところでございます。

続きまして、4ページ、原価織り込みの石炭購入価格でございます。当社は発電所における荷役料の諸経費面でも効率化を図っておりまして、今回の原価算定におきましても、諸経費を含めたトータルの費用では他電力に比べて競争力のある水準で織り込んでおります。

なお、当社の石炭価格の織り込みが高い点につきまして、以前に原町火力の試運転時に大量に豪州炭を使用したことを理由に挙げたことも宿題になっていると思っておりますけれども、過去の特殊事例を説明の材料としたことは正しい説明になっておらず、私の理解不足でありましたので、おわび申し上げます。

原価に織り込んでいる調達比率は、震災前3か年の国別実績調達比率を用いておりまして、原町火力の特殊事情は考慮しておりません。さらに、今後の効率化努力として亜瀝青炭シェア拡大を織り込んでおります。今回の石炭使用見通しを踏まえた内容となっております。

5ページでございますが、燃料費の諸経費のうち、重原油の諸経費に係る効率化についてでございます。まず、重原油の下の欄に製油所における費用がございますが、これは石油元売り・商社の製油所、石油基地における諸費用でありまして、売主価格の一部を構成するものでございます。大手元売りと大口需要家間の交渉、いわゆるチャンピオン交渉の結果に基づき算定しておりますので、大口需要家と同等の効率化が反映された水準となっております。

また、内航運賃につきましては、重原油の国内輸送費用が該当いたします。当社は内航専用船を1隻保有しており、最大限活用することによる効率化を原価に反映しているところでございます。

6ページをごらんください。石炭輸送船の用船料市況変動への対応についてです。当社は、スポット契約につきましては、用船料市況の変動性が大きいことなどから、天候不良による長期滞船時等の緊急時を除いては採用しておりません。しかしながら、専用船、専航船及びCOA契約の最適な組み合わせによりまして、今回の当社原価織り込みフレートは、用船市況が下落基調で推移した過去至近2か年のスポット用船料の平均と遜色ない水準にて織り込んでおります。

7ページは、核燃料調達に関する効率化の取り組みについてでございます。これまで、ウラン

精鉱などにおいては、調達先の分散化により調達の安定性を確保するとともに、競争入札の実施、上限価格等の導入によりまして、経済性の追求を図ってまいりました。

成型加工工程においては、競争入札の実施によりまして、効率化を図っております。また、こうした取り組みに加えて、新規契約の見送り、既存契約における引取数量の削減・繰延などによる調達数量の削減を図っております。この結果、今回の原価算定期間における投資額は、前回比で48億円の減少となったところでございます。

8ページでございます。関係会社における当社向け売上高の割合と原価管理についてでございます。関係会社の顧客ごとの売上高ですが、当社との平成23年度取引額上位20社の売上高は、当社向けが3,551億円、構成比にして55%、一般向けが2,889億円、構成比にして45%となっております。関係会社の利益管理に当たりましては、より実態を把握できる配賦方法による原価管理を実施しております。費用の主な区分方法は表のとおりでございます。

最後に9ページ、スマートメーターを活用した新たな料金メニューについてでございます。当社は、平成27年度からスマートメーターの導入を開始する予定でありまして、各種調査・分析結果を踏まえまして、平成27年度以降スマートメーターを活用した料金メニュー、具体的には季節別・時間帯別料金メニューの多様化に加えて、より柔軟な料金メニューを導入する予定としております。

説明は以上でございます。

○安念委員長

どうもありがとうございました。

それでは、四国電力から家高常務にお願いいたします。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

それでは、資料5-3をごらんいただきます。

表紙をめくっていただきますと、目次と書いてございますが、当社の場合、経営効率化から、以下7番のレートマークに関するものまで、たくさんのご質問をいただいておりますので、これにお答えいたします。

まず3ページをごらんください。経営効率化の部分については、資材の調達の現状、課題、競争比率の新たな目標等々を説明させていただく予定でございます。3ページ目をごらんいただきまして、当社の調達に関しましてその契約手続と査定の方針について説明をさせていただきます。

当社では発注先や発注形態にかかわらず、同一の積算体系に基づく査定を実施しておりまして、厳しい価格交渉を行うことによって低廉な価格での調達に努めてまいっております。契約手続の

流れにつきましては、図でお示ししているとおりでありますが、記載のとおり、効率化という観点から申しますと、設計・計画の段階、資材調達の段階、それぞれの段階で様々な努力を行っているところでございます。

ここでは価格査定のお考え方についてご説明いたします。資料の下の表をごらんいただきます。まず機器代につきましては、同種機器の購入実績に仕様の差や物価の変動を考慮した評価を行っております。労務費につきましては、公共工事設計労務費単価などを基に、より低廉な単価を職種ごとに設定いたしまして、同種工事の実績を踏まえて作成した工程表等をベースに工数を評価しております。

続きまして4ページをごらんください。特命発注におけるコスト削減につきまして、次の5ページと合わせてご説明をさせていただきます。当社では、特命発注で調達する場合におきましても、仕様・工法の合理化、あるいは、汎用品の採用といった設計段階での削減、また、ボリュームディスカウントを図るための一括発注や、調達情報の事前連携などの調達施策の活用といった、調達段階での削減、これらを通しましてコスト削減を図ってまいっております。

次のページにコスト低減額をお示ししております。5ページをごらんいただきます。表の右側に平成23年度以降の効率化実績をとりまとめて記載しております。ごらんのとおりでありますが、括弧内が特命発注分の再掲でございます。仕様・工法の合理化、汎用品の採用、一括発注などによりまして、特命発注案件において、合計しますと、記載してございませんが、約37億円の効率化を図っているところでございます。

次に6ページに移っていただきます。ここから10ページにかけては、当社の発注のお考え方や内製化の現状、そして、その結果としての競争比率の現状と、今後の新たな目標の設定についてご説明させていただきます。

当社におけるこれまでの発注のお考え方からご説明させていただきます。ここでは、主要な設備別の発注のお考え方を記載しております。当社では、安定供給とコスト低減の観点から、設備の保守・点検や据付け工事など、請負を中心に四国内に展開します当社グループ会社による内製化を進めてまいっております。

一方、物品につきましては、一部内製化を進めておりますが、個別案件の特性に応じて最適な調達先を選定してございまして、四国内の調達を優先するものではありません。より詳細に申し上げますと、下の表にまとめておりますように、火力、原子力、変電設備につきましては、物品は既設メーカーからの調達を中心に可能なものは競争し、請負工事はメーカーへの一括発注から分離発注への切り替え、火力、原子力部門における元請の拡大など、グループ内製化を推進してまいっております。

送電設備につきましては、電線は複数メーカーでの競争、請負工事は、短期間に大量の人役を必要とする場合などを除きまして、グループ会社と複数の地場の工事会社による競争を実施してまいりました。配電設備につきましては、四国全域で施工体制が構築されております四電工に一元的に特命発注してまいっております。

次に7ページをごらんいただきます。ご説明させていただいたとおり、請負工事を中心にグループ内製化を進めてきた結果として、当社の発注全体に占めるグループ企業との取引比率は、右端の合計欄のとおり約70%となっており、そのほとんどが特命発注となっております。一方、グループ外企業との取引比率は約30%でございます。汎用性が低い発電・送変電設備の物品調達等が多く、約9割が特命発注となっております。

8ページに移っていただきます。当社では、グループ内製化を進めてきた結果、競争発注の比率が低くなっておりますが、今回の申請に当たりまして、可能な限り競争発注の拡大に取り組む方針とし、今後3年間で競争発注比率15%を達成することを目標に、その後も更なる拡大に継続的に努力することとしておりました。

しかしながら、電子式メーターの価格など、これまでの審査専門委員会での議論も踏まえまして、競争発注の可能性があると判断した30%全てについて新たな目標にすべきと考え、その実現に向けた課題と解決策について検討をいたしました。ただ、効率化や品質向上のために内製化を進めてきたものにつきましては、その利点を維持しつつ、競争効果を導入する枠組みをステップ・バイ・ステップで検討する必要があるなど、30%全てを一気に価格競争するには、ある程度のリードタイムが必要であるということを確認するに至っております。

その意味で、9ページをごらんいただきたいと思いますが、当社の新たな目標設定でございます。今申しましたように、グループ内製化を進めてきたこともございまして、競争移行の前提となる工事仕様や発注条件の見直しなどに相応の期間を有します。このため、競争発注拡大に当たりましては、平成27年度末に15%、その後3年以内を目途に極力早期に30%の達成を目指したいと考えているところでございます。

なお、現時点では競争発注は困難と考えられる分野につきましても、競争発注の拡大に向けた方策や課題を抽出・分析し、その解決に向けた検討を継続的に行ってまいります。

10ページには、参考といたしまして、過去の競争発注比率の推移をお示ししておりますので、ご確認いただけたらと思います。

続きまして、人件費に移らせていただきます。この項目では主として出向者の扱いについて説明いたしております。12ページから14ページにかけましては、当社の出向者についてご説明させていただきます。

まず、当社の出向者が他社と比べて多い理由についてでございますが、これはグループ各社への出向者が多いためにほかなりません。原価算定期間における出向者数1,400名のうち、9割はグループ会社への出向者1,252人、さらにその9割、1,151人が主要グループ会社9社への出向者が占めている状態でございます。

なお、当社からの出向者には、若年、中堅から幹部クラスの社員まで含まれておりまして、それぞれの出向先で重要な役割を担っております。このうち、原価には電気事業と密接な関連を有する業務に従事している出向者のみ算入させていただいております。

13ページをごらんください。このように当社の出向者が多くなりましたのは、平成7年ごろから出向拡大を進め、これに合わせてグループ内製化に注力してきたためでございます。特にこれまでにご紹介しました配電部門の再編や、定期検査工事等の元請化などによる増加が大きな要因を占めております。なお、今後は高年齢層の大量退職が見込まれますため、グループ会社のプロパー社員への置き換えを進め、出向規模を削減する予定といたしております。

14ページをごらんください。当社からグループ会社への出向の中には、グループ内製化を進め、安定供給とコスト低減を実現することや、安定供給に必要な現場技術の習得と維持・継承を図ることといった上で、極めて重要な役割を担っている部分もございます。これらは出向先のプロパー社員への置き換えが困難でございまして、今後も必要であると考えております。

15ページをごらんいただきます。次に採用人数抑制の考え方についてご説明いたします。当社は高年齢層の大量退職が見込まれる中、電力の安定供給確保や、技術継承などの観点から、平成23年度以降毎年130人程度採用してまいっておりました。しかしながら、今回の値上げに当たりまして、最大限の効率化を推進する観点から、採用人数につきまして、表の最下段右端の「差」の欄のとおり、技術系につきましては最小限の抑制にとどめ、事務系についてはシニア社員の活用や、効率化の織り込みなどにより大幅に抑制することで、平成26年度以降50名抑制することとしております。電力の安定供給確保の観点から、各部門別に最低限必要な採用人数を算定したわけでございますが、抑制による影響は限定的だと考えております。

引き続きまして、前提計画に関する指摘事項が17ページでございます。取引所取引の試算に関する需給バランスとユニットごとの限界費用についてでございます。平成26年度の各月ごとの代表日のメリットオーダーに基づいた需給バランスを作成するとともに、ユニットごとの限界費用の算定も終えておりますが、今後の電力販売や購入、さらには取引市場への影響が懸念されるため、当該データのこの場でのご紹介はご容赦いただきたいと存じます。

18ページに移ってください。次の19ページと合わせまして、融通の位置づけについて説明させていただきます。当社の発電設備は本来自社事業にあてるために保有しているものでありますが、

表①のパターンのような比較的大規模な設備を新設した直後、あるいは、表②のパターン、景気変動などによりまして一時的に需要が減少した場合、これらにおいては相応の余剰供給力が生じることがあります。

そのような場合に全国的に需給が逼迫ぎみ、すなわち売れるマーケットであれば融通契約が成立することとなります。大体的場合、図①のケースなら長期の融通、同じく②のケースなら短期融通での送電ということになります。また、需給が緩和ぎみで、売れるマーケットとはならず、融通が成立しない場合には、経済性に劣る老朽火力の廃止などを検討することとなるわけでございます。

前回改定時におきましては、上記①、②の両ケースが同時に発生し、かつ、需給はタイトな売れるマーケットの状況でありましたため、長期融通、短期融通合わせて75万kWの融通が成立しておりました。これに対し、今回は②の要素は残りますものの、原子力停止に伴い融通に必要な安定的な供給余力はなくなったため、融通の成立が困難となったわけでございます。

次のページをごらんいただきます。図では、前回と今回の発電設備ごとのコスト負担について簡単なイメージを示しております。左端の前回のように、供給余力があり、融通送電が可能であった場合、融通送電に必要な燃料費390億円や、固定費229億円などのコストは送電先が負担することとなり、当社のお客様負担は軽減することとなります。

今回につきましても、仮に原子力が安定運転を続けておれば、前回並みの供給余力はあったものと考えられ、他社の受電ニーズの有り無しによりますが、融通送電が成立した可能性はあります。しかし、現状では右端の図のように伊方1・2号の運転再開まで見通すことはできず、したがって、当社の持つ全ての供給力を当社のお客様向けに融通することとなるため、供給余力は発生せず、前回融通で回収できた火力発電のコストにつきましても、今回はその電気をご使用になっている当社のおお客様にご負担いただくこととなるわけでございます。

続きまして20ページをごらんいただきます。このページでは規制部門の需要及び単価の推移について記載しております。ここから23ページにかけては、規制部門におけるオール電化の影響や効果について整理をしております。

まず、規制部門計の平均単価につきましては、節電などによる1口当たり使用量の減や、夜間使用量が多いため、相対的に単価の低い選択約款ウエートが上昇したことなどによりまして、前回改定以降、右下最下段のとおり1kWh当たり72銭低下しております。

21ページへお進みください。前ページにおける選択約款ウエートの上昇のうち、全電化住宅の普及による規制部門計の単価への影響について記載しております。全電化に伴う平均的な増分電力量など一定の前提を置いて試算した結果、1kWh当たり72銭の単価低下のうち、全電化住宅の

普及の低下要因が1 kWh当たり41銭を占めることとなっております。このうち、全電化割引につきましては、前回改定以降22億円程度割引額が拡大しており、規制部門の単価への影響は1 kWh当たり20銭となっております。

次に22ページをごらんいただきます。全電化住宅につきましては、その普及が規制部門の単価の低下要因となっている一方で、夏季ピーク時以外での需要の増加によりまして、年負荷率の改善につながっております。下のグラフでは、全電化をはじめとする選択約款へのご加入数の増加に合わせて、年負荷率が50%台から60%台へと着実に改善していることを示しております。

23ページに移ります。全電化住宅の普及に伴うコスト節減効果について記載しております。まず、先ほどの規制部門の単価影響の試算と同様の一定の前提を置いて負荷率改善効果を試算いたしますと、前回改定以降1.6%程度の改善効果となります。

次に、これを同等の負荷率改善効果が得られる最大電力の削減kWに換算し、固定費節減効果を試算いたしますと、年間で62億円程度のコスト節減効果となります。これを規制部門計への単価影響にしますと、1 kWh当たり▲55銭程度となります。

全電化メニューの効果などに関するご説明は以上にさせていただきます、次に燃料費に移ります。25ページをごらんください。当社では高効率石炭火力の橘湾発電所70万kWについて、今回の原価算定におきまして、ベース電源として最大限活用し、燃料費の抑制を行っているところでございます。さらに、高効率石炭火力をふやすためには新たに建設が必要となりますが、仮に建設するとした場合、火力発電所の新設には10年前後のリードタイムが必要であることから、今回の原価算定期間には間に合わないというのが実情でございます。

26ページに移ります。今回の値上げにおける燃料費の増加と燃料費調整制度との関係についてでございます。先ほどの東北電力さんのご説明と一緒にございます。下の図をごらんいただきます。今回の火力燃料費は燃料費調整の対象であります。燃料価格は前回に比べて低下しております、これにより6億円の減少となっておりますが、燃料費調整の対象とならない燃料消費数量の増加による影響が534億円ありまして、差引で528億円の増となっております。

次に27ページに移ります。23回の委員会におきまして、当社石炭船「たちばな」の経済優位性についてご説明をさせていただいたところ、大型船ゆえに発電所への輸送には内航船を使わざるを得ないのであるならば、内航船も含めてコストを比較すべきではないかのご指摘をいただいております。この件に関し、図に示しておりますとおり、西条発電所には「たちばな」の場合も、「たちばな」以外の場合も、コールセンターを経由して内航船で運ぶ必要がございます。そういう意味ではコスト的にイーブンであります。

一方で、橘発電所には全て外航船での受け入れとなりますので、コールセンターから内航船で

石炭を受け入れすることはございません。コールセンターと内航船経費を含めた運賃の総コストを過去10年間にわたって下表に比較いたしておりますが、用船市況が低迷した平成23～24年度を除き、「たちばな」が経済性に優れていることがおわかりいただけようかと思えます。

28ページをごらんください。同じく23回の委員会におきまして、最近における用船市況の暴落を受けて、長期契約やスポット契約などの組み合わせを変えたのかとのご質問をいただいております。当社では、専航船契約、中長期の契約、短期スポット契約をバランスよく組み合わせることで、用船市況の乱高下にも強い経済的・安定的な運賃を実現してまいっております。

こうした調達方針の下、最近における用船市況の下落局面を捉え、中長期契約の一部を短期スポット契約に切り替えることなどによりまして経済性を追求してきた結果、右下の円グラフに示しておりますとおり、平成24年度はリーマンショック以前の平成19年度と比べまして、短期スポット契約の比率が10%程度上昇しております。

29ページをごらんください。LNG発電機の追加導入の紹介でございます。今回の原価算定期間内の話ではございませんが、平成28年8月を目途に坂出發電所に2台目のLNGコンバインドサイクルを導入する計画を進めておりまして、同発電機の運転開始後におきましては、より柔軟なLNG発電運用が可能になり、LNGの追加発電に関する課題についても緩和されるものと考えているところでございます。

次に、31ページに移ります。前回の委員会でご質問いただいた原子力関連費用につきまして、東北電力さんと同様にお示しいたしたものがこれでございます。今回の申請原価における原子力関連費用は865億円となっております。

次に32ページをごらんいただきます。核燃料資産の効率化についてご説明させていただきます。精鉱から濃縮につきましては、ほとんどが海外からの調達のため、安定調達とコストダウンの観点から、調達先や価格体系の多様化などを通じ価格の低減を図ってまいりました。また、成型加工では、国内メーカー2社間での競争入札による価格低減を図っております。原価算定期間の調達につきましては、上記の取組に加えまして、新規調達の取りやめや、引取数量の繰延などを織り込んでおります。

次にその他経費に移ります。34ページをごらんください。当社の研究を担っております四国総研について改めてご説明をさせていただきます。四国総研の業務は大きく4つに分けることができます。下の図の最下段に記載のとおり、左から順に当社からの委託研究業務、同じく当社からの調査・解析等の委託業務、ここまでが料金原価の対象でございます。残る2つ、つまり当社以外からの研究・委託業務や、他産業への製品販売等は原価外の扱いといたしております。

なお、当社から四国総研への研究費につきましても、件名ごとに必要な費用を積算しておりま

すので、当社以外からの研究・委託や製品販売等に要する費用は原価に含まれておりません。

次に、同じく四国総研に関しまして、35ページに製品販売等の扱いについて整理いたしております。ごらんとおり、製品販売につきましては、四国総研が独自に自己負担で実施いたしております。なお、四国総研が販売する製品に当社からの委託研究の成果が含まれる場合は、当社は必要に応じてロイヤリティ収入を得ております。

次に36ページをごらんください。関係会社の当社向け売上高の割合と原価管理についてご説明いたします。左の図の上段に記載のとおり、当社向けの売上が5億円以上の関係会社の売上高合計で見ますと、当社向けが54%、その他向けが46%となっております。関係会社の原価管理につきましては、当社向け、その他向けに売上高、直接利益を管理しております。人件費等の直接費について、その関係会社の業態等によって、受注した工事件名といった件名ごと、あるいは、売上高比率で配賦いたしております。なお、共通費や販管費の配賦ルールについてはグループ内で統一的に定めておりません。

最後に38ページをごらんいただきます。スマートメーターを活用した新メニューの検討状況についてご説明いたします。平成27年度以降のスマートメーターを活用した新メニューの導入を目指しまして、多様な料金メニューの開発の検討及びそれに伴う各種システムの要件検討開始を進めてまいります。多様な料金メニューとして、まずは現状よりもさらにきめ細かな時間帯区分を設定した季特別メニューを導入するとともに、デマンドレスポンスなどにつきましても、料金実証実験や、このたび新設するピークシフト型時間帯別電灯で得られる知見を踏まえ、幅広く検討してまいります。

当社からの説明は以上とさせていただきます。

○安念委員長

どうもありがとうございました。

それでは、残りの時間はディスカッションにあてたいと思います。どなたからでも結構でございます。どうぞご発言ください。

どうぞ秋池委員。

○秋池委員

四国電力さんにお伺いしたいのですけれども、資料5-3の6ページです。表の中に火力、原子力、変電の物品につきまして、グループ会社が納入可能なものはコスト低減の観点からグループ会社に特命とあるんですね。こちらもそうですし、その他の送電・配電の四電工さんへの発注についてもそうなんですけれども、グループ会社のほうが安いという前提がここにあるような気がするのですが、必ずしもそういうものでもないのではないかと。四国電力さんの水準が世の

中より必ず安いということはないと思うので、この点についてももう少し事実を基にご説明いただければと思います。今日難しければ次回でも結構ですけれども、まずそれが1つでございます。

もう一つは8ページの競争発注の拡大です。前回よりは踏み込んでこられました。よく見ますと、原価算定期間は変わらず15%の競争比率ということで、15%でも今よりは随分努力しておられますが、他社さんを拝見しますと、そもそも原価算定期間に30%まで到達して、その先はさらにできるように努力をしてみますというお話を聞いています。

実際に競争というのは、今までとは少し考え方を試みて、この塊で頼むと特命にしかできないんだけど、その中を丁寧に部分に分けて見てみると、ここは一般の会社にも頼めるんじゃないかとか、どこか別の取引先に頼めるんじゃないかというのを見つけていって、数字を積み上げていくという作業だと思います。そのあたりの努力がこれだとやや見にくいし、そういう地道な部分は1か月ぐらい考えてもわからないけれども、1年2年と取り組んでいるうちに見えてくるものがある。

それは企画の皆様だけが考えるのではなくて、持ち場、持ち場におられる方の中に必ず知恵はあるものですので、それを汲み上げるような活動を継続していくことによって、この比率を高める努力をするのが普通の企業というのも変な言い方ですが、収益を高めようとする事業会社です。15%でこの3年間は止めますというのは納得しがたいものがあります。それでもなおこの数字に根拠があるのであれば、それを、あるいは、何かもう少しできないかという発想を持って、やってみようという感じの姿勢を示していただければというところでございます。

○安念委員長

直ちにお答えいただける中身ではないと思いますが、その辺いかがですか。

○八田委員

ちょっと今のご質問にとっても関連したことなんですけど、いいですか。

○安念委員長

どうぞどうぞ、おっしゃってください。

○山内委員

さっきのグループ内製化を進めるという話は私もとても不思議に思っていました。内製、外製の話というのはいろいろな要素で決まると思うんですけども、昔からよく言われるのは取引費用の問題で、内生するのは外に出したほうが取引費用が大きいということですよ。だからこそ組織ができますという議論、有名なロナルド・コースの説明があるわけですね。その一方で、組織の中でやると、組織の意思決定とかいろいろな費用がかかりますということです。どこかで最適点があって、内生外製がそこで決まりますということになります。

グループ内製化というのは恐らくマーケットでなくて、内製でもない、その途中のことだったと思うんですけども、もしそうだとするとマーケットで取引するよりも、そのほうがいいんだ、有利だという理由が必要で、それがさっきの秋池さんの質問だと思うんです。通常言うのは、取引費用が大きいとか、関係している資産が特殊なもので、それにしか使えないので、マーケットだとなかなか取引が成立しないとか、あるいは、不確実性が大きいとかいうことを言うんですけども、ここでおっしゃっている例えば請負工事というのはどういうことに当たるのかなという気がします。これは秋池さんと全く同じ疑問で、なぜこれが内製化のほうが安いんでしょうと。簡単に言っちゃうとそういうことなんですけれども、それは非常に疑問だと。ほかにもあるんですけども、とりあえず関係するので。

○安念委員長

グループ内企業への発注は何と言っても請負が多いというご説明をいただいたんですが、今、両委員のご質問はまさになぜそれを内製化というか、グループ内化することに合理性があるのかと、そういうご疑問だったと思うんです。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

概括的にお答えさせていただいて、必要ならば次回ということにさせていただきます。

まず1つ目は、6ページにございました火力、原子力を例にとっていたいただいた、グループであればなぜコストダウンになるのかというお話だったかと思います。これにつきましては、特に火力、原子力という非常に特殊な技術、あるいは、特許等も絡めたような技術等々がございまして、大手メーカーに頼っていたのが実情でございます。それを我が方の技術レベルを高めながら内製化することによって、手っとり早く申しますと、人件費の差でかなり安く仕上がるはずであるというところがございまして。そうしたところを積み重ねていきますと、品質面、工事管理面等々も含めたトータルのコストの低減にもつながるし、安定供給の礎にもなるということから進めてきたものでございます。

それから、30%をなぜ原価算定期間後だと申しますと、従来から説明させていただいていることかもしれませんが、内製化を進めてきたがゆえに、例えばグループ内で組織・業務の在り方も含めまして、1つの工事の取り組み方を全てやってきたという経緯から、これを一つひとつ丁寧に分解して、他に渡していくという作業をステップ・バイ・ステップでしないと危なっかしさがあるという不安がございまして。

そういう意味で、まずは3年間の原価算定期間は15%、その後、その15%を高めていく中で、秋池委員おっしゃったような現場の知恵等々も出てくるでしょうから、後ほどの30%の3年間の目標をどんどん前倒しできる可能性がありはしないかということで、極力早期にというふうに言

わせていただいております。

○安念委員長

では、その次、加藤事務局長をお願いします。先ほど秋池先生から、例えばの話として、ブロックで発注するのではなくて、分離発注をしてみたらどうかというようなことがあり、それについては、分離発注の努力は既にこの資料の中に書いておられますので、例えばこういうことはやっているというようなことがもしありましたら、具体的な資料として次回以降ご提示いただければと存じます。とりあえずはそういうことで。

では、加藤さん、どうぞ。

○加藤消費者行政の充実強化をすすめる懇談会みやぎ事務局長

東北電力の資料のスライド4のところで、説明だけでは理解できなかったんですが、まず他社との比較の表の説明で、他社との比較で安いという理由について補足説明をお願いしたいということと、今回の原価算定方法について、震災前3か年の国別調達実績比率を用いたことが単価を引き下げることに繋がっているという理解でいいのか、そこを教えていただきたいと思います。

○安念委員長

いかがでございましょうか。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

まずこの表の見方からご説明申し上げます。黒塗りのところは全日本C I Fと言われている統計値でございます。A社とB社さんは料金改定の時期が私どもより早かったものですから、全日本C I Fの根拠になっているのは平成24年7月から9月の貿易統計でございます。一方で、C社さんと当社は遅れて申請しましたため平成24年10月から12月になっております。このため、この黒塗りのところは数字に直すとそれぞれ違う数字が入りますが、そこは数字が異なっているためにあえて入れておりません。

ここで申し上げたかったのは、当社の場合には、その上に全日本C I Fとの価格差というのがありまして、当社の場合313円/t、これが以前から問題になっているところでございます。313円/t上回っており全日本C I Fでは買えていないということではありますが、石炭の価格を原価に織り込んだときには、当社の場合その上に乗っている1,352円/tの諸経費も含めて電気料金原価ということになるのではないのでしょうか。従って、この棒グラフを一番上まで見て比較をしていただくと、当社の原価織り込みの石炭購入価格は他社さんと比較して決して見劣りするものではありませんということを、この図でご説明したいわけでございます。

それから、震災前3か年の国別実績を使う理由ですが、震災後を使いますと、以前私が間違っ

て説明しましたように、原町火力等の試運転等、石炭火力の停止している状態、あるいは試運転

の状態が入ってまいります。そういった特殊要因を外すために震災前3か年の国別実績を用いているということでございます。

○安念委員長

一応よろしゅうございますか。

○加藤消費者行政の充実強化をすすめる懇談会みやぎ事務局長

はい、理解いたしました。

○安念委員長

ありがとうございます。

山内先生、先ほどのご質問でよろしゅうございますか。

○山内委員

ほかにもあるんですけども、皆さん終わってからまた。

○安念委員長

そうですか。ではそうさせていただきます。

その次は永田委員ですね。

○永田委員

役員のデータを今回新たにご提示いただきまして、エネ庁さんがつくられた資料5-1の2枚目のスライドで、販売電力量（100億kWh）当たりの役員数はどうなんですかということで、他社さんと比較されて多いのではないかという指摘がここで提示されていると理解しました。

特に東北電力さんにつきましては、申請ベースでいうと社内取締役が16名、社内監査役が2名、その他社外監査役が3名で、トータル21名です。社内監査役とか社外監査役は基本的にはガバナンスを担当するというので、上場会社はこの人数がある意味では強制的に適用されるので、特に社内取締役の人数が多いか否かが判断のポイントかと思っています。そのポイントで比較しますと、東北電力さんが16名で、四国電力さんが12名ということです。一方で、各役員の担当を、前回資料をお出しいただいていたので、それをベースに人数の妥当性について比較検討してみました。

私は、この販売電力量当たりの人員の多寡よりも、機能性もしくは役割から必要十分なのかという視点で分析させていただきました。東北電力さんは、会長、社長以下16名の社内取締役がいっぱいいます。この中には副社長、常務取締役、取締役という役職を持っておられます。そこで役割分担を精査させていただきました。特徴的なのは、東北電力さんでは、火力原子力本部を担当されている方が比較的多い。具体的にグルーピングしたところ、7名ぐらいの方が火力原子力本部にいらっしゃいます。

そこでそれぞれ役割があつて、業務全般を副社長が統括されて、火力原子力本部長代理ということでまた業務全般を担当されている方が副社長でいらっしゃる。それ以外、火力原子力本部副本部長という方が2人いらっしゃる、常務取締役として2人がいらっしゃる、役割を細分化していると。同じく火力原子力本部副本部長ということで、今度は火力部長という方がいらっしゃる。その他、火力原子力本部副本部長（総務部）担当の方がいらっしゃる等々で、火力原子力本部所属の方がかなり多いです。

一方で、四国電力さんにおかれましては、原子力本部長という形で副社長がいらっしゃる、常務取締役で火力本部長、それから、常務取締役で原子力本部副本部長と、基本的には現場に携わる原子力及び火力の担当役員が四国電力さんは3名ということで、それに比較して東北電力さんは多いと思われます。これは機能を担うためにはそれが必要というご説明ならば、それは合理的にご説明していただきたいと思っています。ということが1つです。

また、辰巳委員からも、業務をなるべく兼務することによって人数を減らないのでしょうか、業務の担当割りの見直しによって人数が減るのではないのでしょうかというご指摘がありました。確かに役員の兼務については、縦の兼務、つまり本部長が部長の役職を兼務するということは状況によっては可能であると思います。一方で、横の兼務、例えば社長と経理本部長が兼務するというのは内部牽制上好ましくありません。そういう縦と横の兼務をどう整理するかも人数の妥当性を判断する一つポイントとしてあります。

それも踏まえて、このメルクマール、数字に基づいた比較に対して、東北電力さん、四国電力さんのお考えを、本日でなくても結構ですけれども、次回以降お聞かせいただいて、役員が販売電力量当たりの人数等のメルクマールで比較して多い少ないではなくて、ガバナンス執行を司る人たちの役割として十分かどうかという視点でご説明いただければと思っています。

以上です。

○安念委員長

なかなか難しいご指摘ですが、どうぞ。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

役員の数について、火力原子力本部関係に携わる役員が多いのではないかという点に絞ってお答え申し上げます。当社の場合、火力原子力本部で担当している部門と言いますのは、原子力部、火力部、燃料部、電源立地部でございます。火力原子力本部の場合には、原子力の安全の確保、それから、国の規制要求、原子力にまつわる対外的な説明責任、そして、立地自治体とのいろいろな協議といった、非常に幅広いかつ重い任務がございます。

本部長と副本部長代理と2人も副社長がいるという件についてですが、当社では従来から火力

原子力の本部長は事務系の副社長が務めておりまして、本部長代理は原子力部門の技術系の副社長が務めております。この本部長に当たる事務系の副社長が全体の、今申し上げた多岐にわたる仕事の総合調整を図る。そして、事務系と技術系の副社長をそれぞれ置くことによって、特に原子力部門についての内部牽制を図って原子力の安全を高めていくと、このような思想に立った配置をしております。これが火力原子力本部に従事する役員が多い理由ではないかと考えております。

○安念委員長

四国電力さん、ご発言ありましたら、どうぞ。別に無理やりではありませんが。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

ガバナンス機能が十分かどうかという点につきましては、改めて資料提出ができるのであればいたしますが、我が方は本部長が副社長なら下に常務、常務が本部長なら下に部長といった形で、すっきりさせた形の役割分担をさせていただいているつもりですし、適正な数だと認識いたしております。

○安念委員長

ありがとうございます。

要らない人間を役付きにしていますというご説明をなさるはずがない。ただ、永田委員はスペシャリストだから、私が言ってもしょうがないけれども、日本の取締役というのは独特ですよ。もともと従業員から昇格していくわけだから、取締役の中にある種の上下関係みたいなものがある。これはいいのか悪いのかよくわかりませんが、大和心の世界かなという感じがするんですよ。

○永田委員

ご指摘は、東電さんは委員会等を設置会社にして、委員会として報酬委員会、監査委員会とかその役割を決めてガバナンスをそこに委せます。それ以外は執行役員ですが、この方たちが執行責任を負います。一方で、伝統的な監査役設置会社、多くの日本の上場社はこういったガバナンスと執行が取締役会内で混在しているというところがポイントかと思えます。その仕組みの中で縦の重複、機能を一緒に担うことによって、なるべく効率的かつ内部牽制が働く最低限の仕組みが思想としてあるかどうかというのが企業のガバナンス構造の重要なポイントだと認識しております。

○安念委員長

ありがとうございました。また議論いたしましょう。

それでは、松村先生、梶川先生、八田先生の順でご発言いただきます。

○松村委員

この点で発言するつもりではなかったのですが、今の回答を聞いてつい余計なことを言いたくなりました。今の回答はまるでかつての役所みたいというか、このポストは技官系、このポストは事務系で、バランスをとってという人事がずっと続いているという説明に聞こえました。そういう秩序をずっと維持できるぐらい余裕のある会社であり、これからもあり続けるということなのだろうと思いました。単なる感想です。もうこれ以上この点にコメントしません。

次からは、元々言おうとしていた点です。まず東北電力の4ページ目です。先ほどオブザーバーの方からもご指摘あったのですが、これは、私が以前に「東北の調達価格は高すぎるからきちんと査定すべきだ」と相当強く言ったのに対する反論と受け止めました。これはもっともな反論だと思いました。石炭の価格が仮に多少高くなったとしても、その他のコスト、諸経費がその高い石炭を買ったことによって下げられて、トータルとしては安くなるのだとすれば、ピースミールで見て高い購入価格を切ると全体の効率を損ねる可能性がある。その高い石炭を買った結果として諸費用がこんなに下がっている、全体としては効率的だということをきちんと示すのであれば、確かにむやみに一部だけ取り出して査定すべきではない。この主張は受け入れます。

ただ、いろいろなものを足してトータルで見るとコストが低いので査定は不要という議論は直ちには受け入れかねます。こういうことをすると、究極には石炭火力の発電単価はこれだけで、他の会社に比べて劣っているわけではないから、燃料費が高いぐらいのことはガタガタ言うとか、こういうことを言い出すと、全体を見る以外の査定は全くできなくなります。あらゆる要因が入りすぎます。結果として井勘定の査定しかできなくなります。従って、100%この発想を受け入れるわけにはいかない。しかし、こういう視点も持ち、ピースミールのところを見るときにはちゃんと考えろと指摘されたのだと思います。

それを見るためには、諸経費が低いのは、単にある種恵まれた状態というか、港が有利だとか、土地代が低いとか、つまり石炭を高く買った結果として安くなっているのではないものも井になって全体の費用が低いのか、そうじゃないのが重要になる。ざっくり諸経費込みで低い、という説明だけだと、私たちは到底受け入れられないので、もう少し具体的に、石炭の調達価格は高くはなっているけれども、高い石炭を買った結果として例えば灰の処理コストが下がっているから全体として合理的だとか、港湾のコストがこの高コストの石炭を買った結果としてこう下がっているということを詳しく教えてください。

そこまでくると、経営情報に直結してくるので出せないということであれば、個別査定の場合でも構いません。いずれにせよ足し算だけでは納得しかねるので、今後データをお願いします。こういう発想が重要であるということは肝に銘じましたので、そのような観点で見るためにも必要

なデータを今後お願いいたします。

それから、四国電力に関しては、内製するとコストが安くなっている、メーカー依存から脱却したということの結果として、いまだにメーカー依存になっていて、あるいは、人件費の高いところから購入していて、コスト高になっている他の電力会社よりも、こういう面でこんなにコストが低くなっているというのを例として示していただければ。今回、事務局から出てきたのは幾つかのもので、他電力に比べて負けていることがいっぱい出てきたのですけれども、それが正しければ、ここで網羅されていないいろいろなもので、グループ会社から買った結果として、こんなに安くなっているというリストが出てくると思います。

それを見て効率化の程度を判断するというのはちょっと問題がある。つまり、都合のいいところだけ出してきている可能性があるので、それを効率化の指標としてそのまま受け入れることはないので、いずれにせよ四国電力の説明が正しければそういう格好で出てくるはずですから、抽象的に、グループ企業にすると、それによってメーカー依存から脱却してコスト低減に資すると言う説明ではなく、具体的にこんなに下がっていますということを例で、1つや2つや3つや4つではなく、ここまで言っているわけですから、ずらっとリストでぜひ出してください。

それから、四国電力の35ページにロイヤリティというのが出ているのですが、このロイヤリティは、こう書いてある以上、当然これは控除収益として今回の原価から削っていることを確認させてください。正直言うとこの査定はちょっとしんどいなとか、ロイヤリティの水準が適正かどうかというのもこの委員会で見なければいけないことになるので、相当詳細なデータを出していただいて確認しなければいけないことになると思います。そもそも料金原価のところで控除収益に立っていないとそういう議論もできないので、この点確認させてください。入っていると一言言っていたいただければ結構です。

それから、四国総研については、きょうご欠席の方からもコメントがあったと思いますが、いずれにせよ研究費については、従来も1件1件見て、本当にこれが電力の安定供給に必要なものかはチェックしています。四国総研のものについても文字どおり1件1件、原価に入っているものは見ることになると思います。その場合に、電中研でも同じことをやっているのですが、さらにハードルは相当に高くなると思います。

つまり、電力全体にかかわるような研究なら、それは四国でやるよりも電中研でやった方が効率的なのではないか、なぜわざわざ各社でやる必要があるかという視点から、電中研だったらはいじめられないようなものはいじめられる可能性も出てくると思います。ましてや、電気以外に関連する研究なら、なぜ四国電力が料金原価にのせるものとして研究する必要があるかを、詳しく見ることになると思います。四国電力のためにもなると言えば全部通るわけではなく、本当にそうだ

ということを1件1件チェックします。これについては懸念を表明された方が多くいらしたのですが、個別査定のところできちんと見ることで対応する以外にはないと思います。

それから、戻って、20ページ、21ページと続くところです。かつての説明では、四国電力は夏のピークのような単価の高いところの節電が進んだ結果等によって単価が下がったと説明をしていたと記憶しています。しかし、今回出てきたものを見れば72銭の低下のかなりの部分は、懸念したとおりオール電化が普及したことの影響でした。これは電気のプロなら当然わかっていたと思うのですが、それを見苦しく、夏に節電が進んだから、四国の人が夏に節電する、社会全体の利益を考え一番望ましいことを四国の消費者がやった結果として収入が下がって、それが回りまわって今回の値上げになるという印象を与えるような説明をしていたわけです。しかも、必ずしも正しくない説明をしたわけですね。これが唯一の原因ではないばかりでなく最大の原因ですらなかったわけですから。

何でそんな説明をするのか。そういう不誠実な説明が電力不信につながるということをちゃんと認識していただきたい。電気の世界で何十年も飯を食ってきた電気のプロなら、こんな構造は調べる前からかなりの程度わかっていたはずですよ。私たちのような素人でも予想がつくわけですから。先の四国電力の説明は、うそとは言いません。3段階料金ですから、あるいは、オール電化のところだったら夏の料金、昼間の料金は高くなっているわけですから、そのような効果がなかったとは決して言わない。しかし、消費者をがっかりさせるような、節電の意識をくじくような説明を、不正確な情報に基づいてやるのがいかに信用を損ねるのかというのをもう一度ちゃんと考えていただきたい。

次に、もっと問題だと思うのは23のスライドです。この23のスライドには怒りに震えています。これが本当に電気のプロが書くことかと、相当に怒っています。ちゃんとこの場で説明していただきたい。まず、負荷率の改善に関してです。例えば深夜の電気の使用量が増えれば負荷率が改善するわけです。実際にエコキュートを入れればそれで負荷率が改善し、それによって固定費用を、深夜料金の従量料金で回収できれば、オール電化以外の他のお客さんにもメリットがある。そういう効果はわかります。しかし、深夜の使用量が増えた結果として負荷率が上がったら、ピークの設備が不要になるのでしょうか。負荷率改善の経済効果が全て最大電力の減として出てくるという発想が何で出てくるのかわかりません。

2点目。オール電化住宅の場合には、確かに夏の電気料金というか、昼間の電気料金が高くなっているんで、需要抑制効果がないとは言いません。しかし、少なくとも一般電気事業者、四国電力がそう説明していたわけではないのですが、価格によるピークの抑制効果は極めて小さく、価格メカニズムを使ってピークを抑制し、それによって発電投資のようなものが少なくなるなど

ということは、電力会社としては一切考えていない。そういう無責任なことはしない。そういう効果を期待しないでちゃんと設備形成しているというのは、少なくとも電事連の幹部は言っていたわけですよね。

それにもかかわらず、オール電化のところで昼間の時間がちょっと高くなって、それによってピークは大幅に抑制できて、それによってピーク対応の投資が減ったというのは、今までの説明と余りにも違いすぎるのではないか。しかし、そのような説明をしたのは四国電力の人ではないので、「電事連の幹部はそういうばかなことを言ったかもしれないけれども、うちはそうじゃない」という回答はあり得るのではないと思うのですが。何でこういう理屈になって、何でこういう説明がこういうところに出てくるのかというのを、私はものすごく疑問に感じています。今の疑問、オール電化によってピークはこれだけ削減できたということの根拠と、それによって本当に投資が減ったということをきちんと説明してください。

以上です。

○安念委員長

では、スライド23の松村先生が最もお怒りのところから入りましょう。いかがですか。

○説明補助者（四国電力）

23ページのところでございますけれども、確かに松村委員おっしゃるように、オール電化住宅の普及によってピークカット効果があったということではございません。ただ、オール電化住宅による年負荷率改善効果というのはございますので、それをピークカット効果と同様の形で固定費の削減効果で算定すればこれだけありましたという形で……。

○松村委員

それが論理的におかしいと言っているのに対して、どうしてそういう答えになるのかわかりません。火力発電所の固定費の削減効果がある可能性は十分考えられます。オール電化の深夜の従量料金で燃料費だけではなく火力発電所の固定費の部分も回収しているとすると、効率化の成果が一般の消費者にも還元されています。オール電化で深夜の使用量を増やした。例えば、8円の値段をとっていたときに、発電の変動費その他の部分が6円分とすると、2円分が固定費の過回収になっている。過回収の部分は、その分だけそれで固定費を回収しているわけですから、確かに他の需要家にも利益がある。この形で一般の需要家にとってもコストの削減になるというのはわかります。

つまり、利用率が改善したというのはまさにそのことですよね。だけど、それなら、正確に測るためには、増えた消費量からの料金収入と発電の固定費用を除く費用の差の部分で、発電所の固定費をどれだけ回収したかというデータが必要なわけですよね。だから、深夜の可変費が幾ら

だったのか、それから、ここは明らかに、ずっと一般電気事業者がそう説明しているとおおり、オール電化による消費増による効率化は、託送料の部分の効率化ではないということですから、託送料金、kWhあたりの家庭用の託送料金を引く必要があります。送配電部門の効率化効果、固定費回収効果を考えていないのは今回の説明でも貫かれていて、この点は誠実な説明です。オール電化によって末端の配電部門の負荷は増えている、つまり家庭レベルでの最大需要量は増加しているから、送配電部門の固定費回収効果を見込まないのは正当で、送配電部門の固定費を火力発電所の固定費と同様に機械的に除くのは問題あります。一般電気事業者の説明は今回の四国の説明も含めこの点は一貫しており、この点は公正だと思います。深夜の従量料金から深夜の可変費と家庭用の託送料金を引いて、この差の分火力発電所の固定費が過回収されている。この分で効率化され、他の需要家にもメリットがある。そういうことなのではないでしょうか。

○説明補助者（四国電力）

まさにおっしゃっていただいたとおりでございまして、ピークの設定の削減効果というよりは、固定費の部分の利用率の拡大の効果が、固定費の単価的には安くなっているということで、それが他のお客様にも裨益されているということでございます。

○松村委員

その理屈はわかる。だから効果がないと最初から決めつけているわけではない。でも、この試算はどう考えておかしいのではないですか。明らかにピーク削減効果として試算していますよね。

○説明補助者（四国電力）

わかりました。先ほどの設備の利用率の向上という形でまた考えたいと思います。

○安念委員長

お願いします。ピークカットとか、その他の直接に関連しない概念を入れなくて、固定費の回収のメリットという点でだけでもう一回数字を示していただければと存じます。

では、今の点はまた新たに資料を出していただくとして、さかのぼっていきますかな。あ、そう、72銭の単価低減というのはオール電化の貢献度が非常に大きいのではないかと。つまり、夏の節電というよりは、オール電化の普及のコントリビューションが大きいのではないかと。ご指摘であって、その点が十分明確でないような資料づくりだとちょっとミスリーディングではないかというご指摘もございましたが、これについてはいかがですか。

○説明補助者（四国電力）

今回、21ページでお示しているとおりでございまして、72銭のうち、試算としては41銭がオール電化による影響ということで、以前お出しいたしました資料の部分について不誠実な表現と言われれば、確かにそのとおりでございますが、節電の影響が全くないということではござい

ませんでした。表現については申しわけございませんでした。

○安念委員長

その点については留意して資料を拝見することにいたします。

それから、さっきロイヤリティの点がございましたが、ロイヤリティとは誰から誰に対して何のロイヤリティとして支払われるものですか。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

例えば、四国総研が新たな製品を生み出したと、その際に、もともとの歴史をたどっていくと、四国電力の委託研究の中から内容的なものの蓄積がかなりあって製品化されたんでしょと。あるいは、明らかに四国電力の社員が本体の中で生み出したものとかいろいろなケースがあろうかと思いますが、そうしたものが内在化したものが製品として第三者に売れたと。その売れた分のうち、世間相場のロイヤリティの水準について、第三者から四国総研が一旦製品の単価としていただきます。その中からロイヤリティ相当分は当社に入ってくると。なお、原価の扱いとしては算入しております。

○安念委員長

控除科目として算入する。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

雑収入として入っています。ちなみに、金額は今のところたかだか150万円でございます。

○安念委員長

そうすると、法的には四国電力さん本体が、例えば特許権だとすると、特許権を保有しておられて、総研さんに通常実施権を設定して、その結果としてロイヤリティをいただくということ。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

そのとおりです、使用権を与えていると。

○安念委員長

それから、そのもう一つ前でメーカーからの独立ということだがと。つまり、それをもう少し具体的な数字として出せないかというご指摘……。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

必要なら、追加資料があれば出させていただきますが、14ページをごらんいただけますでしょうか。ここでは火力・原子力部門の定期検査とか大型改良工事を元請化したことの効果ということで、コスト低減効果を出させていただいております。原子力については定検、火力については、例えばの話ということで給水加熱器とかコントロールセンターとか。これは、変更前は大手メーカーに依存していた諸工事、あるいは、その製品も含めたもの、これを関係会社に分離発注して

請け負わせた結果こうなっていると。この間には時間差がありますので、物価補正等々をさせていただいていますが、こうした効果を生んでいるという一例としてこれをごらんいただいたらと思います。

○安念委員長

当面、今のようなお答えでよろしゅうございますかね。

○松村委員

この資料を見ていなかったわけではなく、もう少し限定的に聞いたつもりでした。これはいろいろな要素が入っているんで、そうではなくて、それによってコストを低減したので、いまだにメーカー依存している他社に比べてこんなに低くなっているということを見せてくれないかと。今回の事務局が出したようないろいろなもので、いわゆる四国が勝っている、四国が負けているというような星取表が出ていましたよね。あれに対応するような形で、他の会社と比べてうちは内製化したことによってこんなに下がっているということを見せてくれと言ったつもりです。

○安念委員長

それであればお願いいたします。ちょっと問題点を整理してまたお願いをいたします。

お待たせしました、梶川委員。

○梶川委員

今の内製化の話とちょっと絡む、グループ会社との取引と絡むんですけども、その場合に出向者負担のようなものも合わせて勘案して教えていただければなということですよ。

あと、事実確認として、四国電力さん、12のスライドの電気事業に密接に関連する出向者のみ原価算入というのは、ここで見せていただくとこの1,200人中957人という割合なんですけど、売上高としてはほぼ半々ぐらいの外販をされていて。そういう意味では、この差額は当社向けの売上高に出向者がかかわられているという意味で、ここで原価に算入されているのは当社向けの売上高にかかっている出向者の分だけということで、その事実確認はそれでよろしいでしょうか。

3番目は、冒頭に話題になっていた件ですが、競争発注の拡大に向けてというところで、スライド9で3年後以降でやられるだろうという具体的な移行例の中に、発電所の守衛業務のようなものが書かれているんですね。いろいろな技術的検証がある案件ですと、3年ぐらいかかるかなということがわかるんですが、発電所の守衛業務のようなものが、3年かからないと競争条件の検証がしにくいのかなというのが、私にはにわかにはわかりかねたものですから、その辺を教えてください。

○安念委員長

じゃ、これも逆順でいきましょうか。守衛さんはすぐにも外出しできるんじゃないですか。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

説明補助者で説明できるのであればですが、なければ次回の回答にさせていただいてよろしいでしょうか。

○安念委員長

法務のご説明をいただく事項でもないでしょう。

では、真ん中の出向者の……。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

12ページの出向者のお話ですが、売上構成が当社と外で大体5割、5割ということだったのに対して、各社別の出向者数の従業員に占める比率を記載してございますが、大きく捉えれば、またこれも個々に必要であればお出しさせていただいたと思いますが、個々人の業務実態を精査して、それを第24回に表でお示しさせていただいたと思いますが、電気事業の安定供給にかかわる業務に携わっている出向者は原価に算入させていただいておりまして、それ以外のものについて不算入という形で整理をしたものでございます。

○安念委員長

ご認識としては、梶川委員のおっしゃるように、当社向け業務に携わっている出向者のサラリーは面倒みるという基本的な考え方ということでよろしゅうございますね。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

そのとおりでございます。

○安念委員長

それと、一番最初のご指摘、僕自身があまりよく理解できないのですが、どういう意味ですか。

○梶川委員

先ほど来話題の、外から購入されたりする分と、グループ内に取り込まれたほうがより原価低減になるという趣旨のような、グループ会社はよりコスト低減になると。この場合、グループ会社取引の価格は単に価格だけではなくて、出向者負担があるとすれば、そういったものを全体として、外部取引よりはより効率的であるということを少しご説明いただきたいということでございます。

○安念委員長

全体の問題にかかわることですね。今すぐはともお答えはいただけないだろうけれども。わかりました。では、その点も可能でしたら考慮してください。

八田先生、山内先生の順で。

○八田委員

今まで既に出てきた論点に密接に関係していることなのですから、事務局から用意していただいた資料5-1の指摘事項9、販売電力量当たりの部門別人数です。折れ線グラフのほうは100億kWh当たりの各部門人員数を示しています。でも、これは生産性の逆数ですね。したがってこのグラフは、生産性を比較しているわけです。

これを見ますと、四国電力さんの生産性は一番低い。例えば東北電力さんが2万人であるのに対して、四国電力さんは3万人というわけですから、際立って人員が多いということになります。経営効率以外ではどんな理由がこれにあるのでしょうか。

次に、個別訪問別比較に移ります。販売（上の4ページの7番）で見ますと、四国電力さんは他電力と比べてkWh当たり人数が多いということがあります。東京電力と、九州電力、関西電力などを比べるとkWh当たり人数がそんなに大きく違うわけではないから、企業の規模が小さいとこれが際立って大きくなるというような性質のものではないと思います。

それから、6番の配電についても四国電力が一番多いということがあります。さらに、元に戻りまして、2番目の火力と原子力の調達もかなり際立って高い。これに関しても面積が広いとか、企業の規模というのはあまり関係ないように見えます。

こうなると、経営効率を人員当たりで見ると生産性が高いとは言えません。ただし、ひよっとすると火力と原子力については、先ほどから出ていた内製化の影響であるというご説明があるかもしれないと思います。火力、原子力で内製化の結果によって人数がふえているんだけど、この分ほかで安くなっているため、全体のコストをかなり下がっているというわけです。そうであればそのことを具体的にご説明いただければと思います。今回は無理でしょうけれども、次回にでもそれをお願いしたいと思います。

○安念委員長

なかなか困難な課題をいただいた。もし可能でしたらお願いいたしましょう。内製化の影響、しかしグループ内製化だから、本体社員の数ではということですかね。

○八田委員

そうですね、これでも……。

○安念委員長

そうでもないか。

○八田委員

その人数も入れて勘定している……。

○松村委員

いや、ここがそれ入っているかどうかというのが……。

○安念委員長

どうですか、ここで言う人数というのは。

○片岡電力市場整備課長

出向者もここに入っています。

○安念委員長

あ、そうかそうか、わかりました。それではそうですね。

○八田委員

もちろん、労働生産性が低いことには、ほかにもこういう理由があるということがあればご説明いただければと思います。

○安念委員長

わかりました。ありがとうございます。

山内先生。

○山内委員

時間がないので簡単に2点質問します。

1点目は四国総研の話です。株式会社をお持ちになっっていて、私はそもそもなぜお持ちなのかという理由を知りたいなと思っています。さっき松村さんが言ったみたいに、個別案件として当たられて、それが適正かどうかという判断はもちろん必要ですし、それをやっていただくのはいいんだけど、電力中央研究所があって、そこで研究ができますと。それにもかかわらずこれが必要だという理由ですね。ほかの電力会社はどうなっているのかとか。予想できる一つの理由は、例えば技術的な問題だと、技術継承とかいうことで、内部で技術を持っていたがために研究所を持つというケースはあると思うんですけども、その辺どういうふうなお考えなのかということですね。それが恐らく具体的な個別の査定の話につながるのかなという感じがいたします。

もう一つは、松村さんご指摘の23のスライドです。私はそんなに怒りに感じていないんですけども、わからないので質問させていただきます。さっき松村さんが言った話は、公共料金の世界ではバードン・テストといって負担テストですね、限界費用、あるいは増分費用でもいいんですけども、ある需要家のグループがそれを超えて負担しているとすれば、固定費の一部分の負担になるので、全体にハッピーになるという話なんです。負荷率の改善のところは、この計算はどういう意味を持っているのか私もよくわからないんです。例えば、さっきの例で言うと、昼間のお客と夜のお客がいて、昼間にピークが出ますと。それがオール電化にすることによって料金体系が変わって、昼間から夜に需要がシフトして、昼間の負荷率が下がるとか、そういうことを言っているんですかというのが質問です。

以上です。

○安念委員長

では、まず四国総研のほうから。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

四国総研も他社さんと違って外出しているかという質問でしたっけ。これにつきましては、内部で研究機能を分担いたしますと、市場相場と言いますか、市況と言いますか、あるいは、ニーズと言いますか、そうしたものにやや疎くなる可能性が強いなということから、市場環境を肌で感じ、市況価格、あるいは、やっている中身の有意義性等々についても、今一度客観視できるような状態をつくるということプラス、それを続けていくことによってコストダウンの効果も出てくるであろう。さらには、いろいろな広がりのある、先ほどお話にちらっと出ました、少額ではありますが、ロイヤリティをいただけるような、水平展開等々の可能性も出てくるといったこともあって、二十数年前に外出したと記憶いたしております。

○安念委員長

次の23の読み方についてのご質問はいかがでしょうか。

○説明補助者（四国電力）

まず年負荷率につきましては、オール電化になることによって夜間の需要が膨らみますので、それによって年負荷率が向上するというのが上半分で書いていることでございます。

○山内委員

あ、そうかそうか、数字で言うと、夜間がベースで、そっちの分ということですね。

○説明補助者（四国電力）

はい、そうです。

○安念委員長

働きがよくなっているんですね。

○山内委員

ああ、なるほどね。

○安念委員長

いいですか。いいですかって、わかったようなわからないような話なんだけれども。

○山内委員

もうちょっと……さっき言ったんだけど、それが何だいというのはもうちょっと考えてみればわかるんですね。

○齋藤特定非営利活動法人徳島県消費者協会会長

四国電力さんは特命発注が多いということで、聞きたいのは競争入札の場合、以前の説明に出ている場合は、いつの説明で出ましたよということをお教え願ったら良いのですが、特命発注の場合は設計見積もり単価の段階で考慮して合理的に適正な単価になるようコストを下げていると言う結果が10%という感じだと思いますけれども、実際に入札の場合、設計単価と入札単価調達額がどうなっているのか、一般競争入札とあるいは指名競争入札の場合に、設計単価、見積り単価と対して実際の調達単価はその何パーセントかという数字をお教え願えればと思います。

○安念委員長

今この場で……。

○齋藤特定非営利活動法人徳島県消費者協会会長

いや、数字がないのでしたら後で前に説明があったのでしたらその数字をお教え願いたいのですが。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

直接的なお答えになるかどうかわかりませんが、5ページをごらんいただきますと、23年度以降に特命発注で生み出した削減分を記載させていただいています。低減額と申しますのは、当初描きました設計値と実際の契約額の差をとらせていただいております。その設計値は、ご案内のとおり工数とかマニュアルとか過去の実績等々から積算したものでございます。

○齋藤特定非営利活動法人徳島県消費者協会会長

ですから、（特命発注の場合でなく、）今度は一般競争入札とか指名競争入札の場合に実際に競争入札に出した場合の見積り単価と調達価格との差が何パーセントぐらいなのか。今、（特命発注でコスト削減）10%とか9%とか出ていますけれども、（入札の場合はもっと低い価格で調達価格が出ていると思いますので、そうすると特命発注のコスト削減の10%の説明がありました）、それでいいのかなと（コスト削減もっと大きな数値が出てくるのでは）ちょっと違ってくるのではないかなと思いましたので。

○安念委員長

とおっしゃるご趣旨は、低減率が例えば49%とかエライ景気のいい数字が出ているじゃないかなと、そういうことですか。

○齋藤特定非営利活動法人徳島県消費者協会会長

はい。（そういう方式で、入札の場合の調達価格を捉えれば、特命発注の10%でなく、もっと低い価格で調達できる調達比率の傾向が出てくるのではないかと思いますとお訊ねしたかったのですが。入札結果の平均値または中央値を取れば、入札した場合のコスト削減想定数値が出る

ではと考えられるので)

○安念委員長

それは確かに一つの解釈でしょうね。しかし、これは個別の話ですよ、こういうこともあったという。わかりました。査定の中で今のご指摘生かしていきます。

それから、東北電力さんに先ほど松村先生からご指摘ありましたスライドの4ですが、品代が他社よりもいささか高い。スライド4の313というのが乗っているのだが、これだけ高くしたかゝいがあるって、その他の附属の費用は安くすることができたというようなご説明が可能であるか、というご指摘であったと思いますので、もしご説明があるならば次回以降承りたいと思います。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

次回以降ですね。承知しました。

○安念委員長

これは私自身の疑問で、電力会社さんに対する質問ではないんですが、きょうの経産省でつくっていただいた資料をごらんいただきたいんですが、効率化努力の発射台という前から議論になっているところで、例えばタービンをはじめ大型の機器設備については一品生産だから比べようがなかろうというので、それは大体そうだと思うんです。それでは汎用品にしようとなると、私は電力にかかわるマーケットの詳細を知っているわけではありませんので、よくわからないけれども、汎用品の多くは市況品であろうから、そうなるを買付けのボリュームとかタイミングで相当変わってくる可能性があるだろうと。

そうすると、何をもちて比較すると考えたらよろしいのかなと思うんですよ、勝ち負けを。ここで言う○×ですね。どういうふうにそろえればいいんですかね。それはそもそもそろえる必要はないような性質のものなのではないでしょうか。これは私の全く素人としての疑問なので、教えてください方がいらっしゃれば教えていただきたいと思っていますが、どんなものでしょう。何かありませんか。

○山内委員

関連して知りたいんですが。何か関連すると思うんだけど、事務局資料の7ページとか、6ページもそうだけれども、緊急電源でリースをしますとありますよね。リースで、リース後の扱い、返却というのがあるんだけど、返却というのは具体的にどういうことを意味しているのかという感じがするんですね。要するに、さっきおっしゃったコモディティみたいなもので、たくさん買ったら云々もそうだし、これは発電施設なので、返却するというのはコモディティみたいに。返せるのか。どうなんですか、その辺は。

○片岡電力市場整備課長

まさにリース契約が終了したので、発電設備ごと撤去して。

○山内委員

それごと移しちゃうんですか。

○片岡電力市場整備課長

はい、そうです。土台は当然残っちゃって、それは特措になりますけれども、上物は撤去して持っていっちゃうということだと思います。

○山内委員

そういうことなんですか。

○安念委員長

はあっと思いますよね、そういうリースというのはあるんだなと。

○永田委員

それはリースといっても高いリースです。結局はファイナンスみたいなものなので、一般のリースとは若干異なります。

○安念委員長

だから、コピー機とかのリースとは全然違いますよね。

○永田委員

ここは余震リスクをリース会社が肩代わりするわけです。そうすると、リースというのはその分が上乗せされるので、基本的にはトータルコストとしては高くなる可能性があるという個人的に思っていて、それで取得されたという理解していました。

○安念委員長

はい。どうぞ。

○松村委員

まず委員長がご指摘になった、何を見るべきかなんですが、文字どおり市況品のようなものはむしろ適切でない。価格が簡単にわかるようなもので、1個当たり幾らと普通に出ているようなもので、それよりもはるかに高い価格で買うということは普通ないですよ。

○安念委員長

ないですね、それはないです。

○松村委員

その価格で買っているから他社に比べて遜色ないと判断するのは問題がある。ちゃんと調べないとどれぐらいのコストで調達しているかよくわからないという程度のものでないとまずいと思います。

それから、ご指摘のとおり恒常的に買っているというたぐいのものならならされるのでしょうか。けれども、比較的数量が少なく、ピンポイントの時期に買ったというときに、価格の大半が銅の値段で、銅の値段が1年違うと半分になっているというようなことが仮にあったとすると、それを比較するのは極めてアンフェアだと思います。調べる品目が本当に適正かどうかを私たちも見ると、電力会社に聞いて、「これはこういう理由で不適切」という助言があれば、それも聞き、適切に選定するということになると思います。

ただ、そのような極端なまずい性質を持っているものを除いて、慎重に品目を選んでやる以外はなく、銅が少しでも使われているようなものだとまずいとか言ってしまうと全く対象品がなくなってしまう。一般原則を決めるのではなく、ここで選ぶときに恣意性がないような形で一つひとつ選ぶしかないと思います。

それから、リースに関しては、先ほど実際にはあまりリースが使われていなくて取得しているものが多いということをご指摘いただいたのですが、もう一つ指摘しなければいけないのは、リースのものはもちろん予定どおり返却するのだけれども、自社で買ったものは今のところ他の会社は使っている、明確に廃止するということは言っていないということは認識する必要があると思います。文字どおり原発が動くかどうか確実でないというときには、廃止を決められないというたぐいのものを自社で買っているということと、区別する必要はあると思います。

○安念委員長

ありがとうございました。

ああ、どうぞ。

○八田委員

どの財を選んでやるかというのは、今回の査定においては、松村先生がおっしゃったような考慮をして選ぶべきだと思いますし、それが意味でシンボリックなことを示していることになると思います。ただし、それぞれの規模の電力会社に適切な費用水準を見出す手段として、何からの回帰分析を限定的に活用せざるを得ないと思います。回帰分析を裁判の証拠として採用することはアメリカでは一般的です。例えば移転価格の裁判所では攻める方も守る方も回帰分析でお互いに示し合います。次回から回帰分析を活用する制度にしていってほしいのではないかと思います。

○安念委員長

次回というのがいつのことになるか、私の責任では何とも申し上げられないが、わかりました。全くそうですね。

4. 閉会

○安念委員長

では、きょうはこのぐらいにしておきましょうか。

両電力さん、大変ご負担ですけれども、いろいろ追加の指摘、質問事項が出ましたので、できる限りご回答いただければと存じます。

それでは、事務局からご連絡ください。

○片岡電力市場整備課長

今回は今回の宿題のできた次第ということで、日程は調整の上ホームページ等でご連絡いたします。

○安念委員長

きょうは皆さんお疲れさまでございました。ありがとうございました。

——了——