

総合資源エネルギー調査会総合部会 第31回電気料金審査専門委員会

日時 平成25年6月14日（金）13：00～15：46

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31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、ご出席いただきましてまことにありがとうございます。

本日の委員会は、前半の約1時間半を東北電力及び四国電力の審議を行い、後半の1時間半は北海道電力の審議を行う予定です。前半と後半で電力会社及びオブザーバーの方は座席を入れかわっていただきますので、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。

2. 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

それでは、お手元の議事次第に従って進めてまいります。前半の東北、四国の審査では、指摘事項への回答を行います。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、その後東北電力、四国電力からそれぞれ指摘事項に対する回答をご説明いただきたいと思います。それでは、まず事務局からご説明をお願いいたします。

○片岡電力市場整備課長

資料の3をごらんいただければと思います。これまでにいただいた指摘事項をまとめております。回答は両電力会社から返ってくるということであります。

経営効率化につきましては、四国電力の内製化の関係のご質問が1番、2番、3番でございます。それから、4番につきましては守衛業務についても競争発注に移行が算定期間以降でないといけないのかというような話。それから、5番でありますけれども、販売電力量当たりの人件費といいますが、人の生産性が低いという試算になっているけれども、何かほかのところで効率化しているという具体例があれば説明してほしい。それから、6番、7番、これは内製化等に関連するものでありますけれども、特命発注が丸投げのような印象を受ける。四電工の工事の内訳の

明細など出せますか。7番につきましても、内製化が安定供給、コスト低減とどのようにつながっているかということをきちんと説明してほしいということでもあります。

8番目の人件費であります。これは両電力にかかわりますけれども、社内の取締役につきまして、役員の兼務といいますか、役員の上下関係といいますか、ダブルになっているのはガバナンス上問題がある。あるいは出向の立場の部長と役員の兼務はガバナンス上問題があるということだと思いますけれども、重複がある場合には理由を教えてくださいというご意見、燃料費でありますけれども、東北電力の諸経費が、石炭について安いのは土地代が安い等の条件の影響ではないか。具体的にこうした費用が下がっているから全体として合理的であるということの説明してほしいというご指摘。それから、10番でありますけれども、これも東北電力さんの緊急設置電源につきまして、リースの場合とそうでない場合とのコストの比較を説明してほしい。11番ですけれども、核燃料資産の効率化につきまして、2社の入札でどの程度低減効果があったのかということ。それから、12番ですけれども、その他経費で、これは四国のお話ですけれども、養成費の割合が突出して高い理由を説明してほしい。13番、これも四国電力ですけれども、オール電化による固定費がどれだけ解消されて、他の需要家へメリットがあったのか説明してほしい。これは資料はないと思いますので、口頭で説明いただければというふうに思います。

以上です。

○安念委員長

それでは、各電力会社からご説明をいただきたいと思います。まずは東北電力より、佐竹副社長から15分程度でお願いできますでしょうか。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

それでは、各電力会社からご説明をいただきたいと思います。まずは東北電力より、佐竹副社長から15分程度でお願いできますでしょうか。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

佐竹でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、これまでの委員会でもいただいたご質問に対する回答の説明をさせていただきます。資料4-1でございます。

まず2ページですが、火力原子力本部の役員についてでございますが、役員の役割分担は表に記載のとおりでございます。震災以降当社役員の総数に変わりはありませんけれども、火力原子力本部に所属する役員数を2名増やしております。これは、被災停止した供給設備の復旧、新規基準や原子力安全確保への対応、それから購入燃料の大幅増加への対応及び被災地立地自治体対応などの重要課題がこの本部において増加したことによるものでございます。

次に、3ページの当社の石炭輸送と諸経費の効率化についてでございます。当社は今回の料金原価算定に当たり、諸経費に関しては化石燃料全体で約16億円の効率化を織り込んでおりますが、このうち石炭については輸入代行料や荷役料、貯炭管理費用にかかわる費用について約2億円の効率化を織り込んでおります。そこで、前回の委員会でご質問がありました石炭購入にかかわる諸経費が比較的安価である点につきましては、当社の石炭火力発電所は、立地、設計の段階から安定的、経済的な石炭受け入れを念頭に置いて、外航船の直接入港が可能な適地を選定して建設しております。これによりまして、中継基地を必要とすることなく大型の石炭火力発電所へ、パナマックス型外航船で直接輸送する効率的な輸送体制を構築してきたことが諸経費低減の大きな要因と考えております。

4ページをごらんください。緊急設置電源を除却する理由について、ご回答いたします。緊急設置電源は設置に当たりまして環境アセスメントの適用除外措置を受けており、その運転に当たっては、一定の進展が見られた場合には環境影響のより大きな発電設備から優先的に運転を停止すること等を国から求められております。また、立地自治体との公害防止協定においては、震災で被災した発電設備の復旧に一定の進展が見られた場合、緊急設置電源の廃止を前提に検討するものということが明記されております。緊急設置電源は緊急的な供給力であり、短い使用期間を前提に設置したものでございます。電力の安定供給に寄与した設備の費用については、通常電源と同様に使用期間の中で営業費用として計上することが妥当と考えております。これらのことから、環境負荷の大きな緊急設置電源は適正予備率といわれる8%から10%以上確保する見通しが立った断面を基本に、順次廃止する計画としたものでございます。参考として、7ページには除却する計画の根拠となっている法令を添付しておりますので、これは後ほどご確認ください。

5ページでございます。緊急設置電源の売却・転活用についてですが、八戸5号についてはコンバインドサイクル化の追加工事を実施し、平成26年8月に運転を開始することとしております。

同様に、秋田5号や東新潟5号についても、コンバインドサイクル化による転用を検討したものの、敷地面積等の問題があり難しいものと考えております。売却については相手先との引き渡し時期や出力規模などの条件が合うことが必要であり、海外に売却する場合には当該国の電圧、周波数等と機器の仕様が一致する必要もあり、現時点においては売却先の選定に至っておりません。

6ページでございます。緊急設置電源をリースではなくて自社設備とした理由について、ご回答いたします。リースについても検討いたしましたが、当時は原子力発電所の停止期間が不透明であったこと、原町火力発電所が緊急時避難準備区域に指定され、復旧時期を見通すことが困

難であったことから、緊急設置電源の使用期間を特定することが難しい状況でございました。また、30万キロワット級の大規模電源についてはリース契約の事例がなく、リース契約の諸条件を整えるのに相当の時間を要すると見られました。このような一連の検討を行ったのは震災直後の3月のことでございます。他社においては計画停電が実施され、供給力の確保が緊急かつ切迫した課題となっております。その中で自社設備として電源を建設することが最速確実な方法であるとの結論に至ったものでございます。

8ページでございます。緊急設置電源の自社取得とリースのコスト比較についてでございます。仮にリースとした場合について、一定の前提を置いてコスト比較を行いました。その結果、総コストは、リース会社の手数料などはあるものの、ほぼ同額と見ました。一方で、原価算定期間以前のリース料は自社取得の場合の償却コストを上回るために、原価算定期間だけを見ればリースを活用したほうが金額は小さくなるものと試算されます。コスト比較の前提と算定イメージは記載のとおりであります。

なお、表の数値は緊急設置電源の建設費を100とした場合の指数として示したものでございます。

次に、11ページ以降でございますけれども、お時間をいただきまして消費者庁から提示されたチェックポイントの中で、これまで本委員会において回答しておりません事項について、ご説明をさせていただきます。

11ページでございますが、関係会社における経営効率化についてでございます。関係会社を含む取引先からの資材・役務調達につきまして、当社は競争拡大による価格削減効果を最大限織り込む観点から、申請原価に7%の価格削減効果を織り込んでおります。調達費用の削減に向けまして、関係会社では役員報酬の削減、従業員の人件費についても、賞与、福利厚生費の削減、新規採用の抑制などの効率化に努めているところでございます。

12ページでございますが、原子力発電所が再稼働しない場合の電気料金原価への影響についてでございますが、火力燃料費の負担が増加することによりまして、申請原価から年平均で400億円程度の増加となります。この結果、規制・自由化部門合計の改定率影響としては3%程度上昇するものと試算したところでございます。

13ページは各ステークホルダーの負担でございます。お客様だけではなくて、取引先、株主の皆様、金融機関などのステークホルダーの方々には多大なご負担をお願いしているものと考えております。詳細は表に記載のとおりでございます。

最後に14ページをごらんください。当社は附帯事業としてガス事業と熱供給事業を行っておりますが、直近3カ年の営業利益は黒字を計上しております。

なお、附帯事業については会計においても明確に区分されており、今回申請した原価には附帯事業に関する費用は織り込まれておりません。

説明は以上でございます。

○安念委員長

それでは、引き続きまして四国電力の家高常務からお願いいたします。相当ご説明いただく分量が多いようですので、20分程度でお願いできますでしょうか。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

家高でございます。よろしくお願いたします。

それでは、資料の4-2をごらんいただきます。これまでいただきましたご指摘に関しまして、ご回答申し上げます。1ページ目に目次として大ぐくりな項目を記載しておりますが、この順序でご説明をさせていただきます。

まず、3ページをお開きください。当社のグループ内製化に関しまして何点かご質問をいただいております。右上に指摘事項1から3、5から7と記載してございますが、この関係でここから8ページまでを使いまして、まとめてその回答とさせていただきますことといたします。まず前回の説明では、原子力・火力・変電設備の分野ではグループ会社が施工可能な範囲はコスト削減の観点からグループ会社に特命しておりますと紹介させていただきました。これに関しましては、まずこのページの左側に内製化の目的を記載してございます。内製化は従来大手メーカーでしか施工できなかった大型の工事などにつきまして、グループ会社の技術の蓄積と当社の出向者のノウハウを活用することによりまして、グループ会社での元請化を図ったものであります。その結果、大手メーカーとの単価差によりましてコスト削減ができたことはもとよりですが、グループ全体の技術力向上、あわせてまして設備の補修・保全といったメンテナンス面での総合力の高まり、これらを受けた結果として安定供給にも貢献できたものと考えてございます。

また、先ほどの労務費単価差につきまして、右側で少し詳しく説明しております。請負工事費は、工数と労務費単価の掛け算となりますけれども、工数は作業内容で決まりますのでメーカーに比べ労務費単価の安いグループ会社で工事することによりまして、コスト削減になるということを目指しているものございます。

次のページをごらんください。4ページになります。原子力における内製化の例を示しております。当社の伊方発電所では、出向者が中心となりまして、グループ会社と一体となって技術力の向上に取り組んでおります。その成果として、定期点検工事におけますグループの元請比率は70%に向上いたしております。その結果、先ほどご説明しました単価差の効果によりまして、年平均5億円程度のコスト削減を実現できております。あるいはまた、関係者全員がマイプラント

意識を高め、日常の点検等にも丁寧に対応することが可能となり、結果として高い設備利用率の維持につながっておるものと理解してございます。

次のページに火力の内製化の例を示しております。5ページになります。火力発電所の定期点検をグループ会社で実施するというのは他の電力さんでも実施しておられることかと思えます。しかし、当社の場合はさらに一歩進めまして、大型の修繕工事にまでグループ会社の元請範囲を広げております。これは先ほどもご説明しましたが、メーカーの下請などでグループ会社が技術を蓄積してきたことに加え、保守経験、トラブル経験を有します当社の出向者が中心となりましてグループ会社の能力を一層強化することによって可能となったものであります。この内製化の取り組みによりまして、表に記載のとおり年平均で1.3億円のコスト削減を実現してございます。

次に、変電の事例を紹介させていただきます。6ページになります。変電におきましても、グループ会社がメーカー下請などで技術力を蓄積してきたことから、据えつけ工事の部分、すなわち請負の部分分離発注し、グループ会社の元請にすることによりましてコスト削減を図っております。機器と請負を分離してコストを削減するというやり方そのものは他の電力さんでも実施済みかと思えますが、超高圧の遮断機の据えつけ工事までメーカーから分離しているところは少ないのではないかと推察いたしております。

次に、7ページをごらんください。前回の説明では、原子力・火力・変電設備の物品調達に關しましてグループ会社が納入可能なものはコスト削減の観点からグループ会社に特命をしておりますとご紹介いたしました。従来は大手メーカーしか納入できなかった機器でもグループ会社が設計や施工を行うことによりまして大手メーカーよりも割安な汎用機器メーカーから調達できる場合がございます。これは大手メーカーよりも安く調達できることになりますので、コスト削減の観点からグループ会社に特命発注しているというのが実情でございます。

引き続きまして8ページをごらんください。最後になりますが、配電設備におけます取り組みについてご説明をいたします。前回の説明で物品、すなわち反復継続的に多量に使用する物品は工事会社持ち材料とすることで工事全体を効率化しておりますという説明をさせていただきました。また、請負工事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グループ会社の四電工に特命をしておるということをご紹介させていただきました。このうち、まず物品に關しましては、電子式メーターで市況を正しく把握できていなかったという実例を踏まえまして、これまでの工事会社持ち材料としての扱いを改めまして、極力早期に競争に移行することといたしました。具体的には、下の図に示しておりますとおり、今後は当社が直接複数のメーカーを競争させ、納入先と価格を決めるようにすることとし、近々改めることといたしております。また、請負工事につきましては競争発注の拡大に向けた課題について、継続して検討してまいる所存でござ

ざいます。

次に、テーマが変わりまして、9ページをごらんください。指摘事項の4になりますが、発電所の警備・守衛業務の競争化についてご説明をさせていただきます。このうち原子力発電所の警備・守衛業務につきましては、核物質防護にかかわる極めて重要な業務でございまして、必要な知識及び経験を有する要員を24時間体制で常駐させる必要がございます。また、原子力にとどまらず、以下は火力も同じことですが、警備業務のみならず火災時には消防車を使用した消防活動を実施するなど、緊急時の対応業務も担っていることから継続的な訓練や教育によって必要な力量を維持確保することが求められます。そのため、競争へ移行するには、まず比較的参入が容易で問題が少ない業務を切り出して新規取引先を育成し、その実績を評価する必要があります。これらのプロセスには少なくとも3年以上必要かと見込んでおる次第でございます。

引き続きまして、次に人件費の項目に移らせていただきまして11ページをごらんください。こちらは当社の組織図をもとに社内取締役の担務状況を示したものであります。取締役の数そのものは前回原価の時点に比べて2名減の18名になってございます。ごらんのとおり副社長以下の各取締役の担務に重複がなく、責任の所在が明確になっておると考えております。機能、ガバナンスの両面から見て適切な体制と考えております。

なお、原子力本部につきましては伊方発電所のあります愛媛県に設置しておりまして、愛媛県常駐の本部長を副社長が担務し、原子力、原子燃料部のある本店所在地の香川県に常駐します副本部長は常務取締役が担務しておるといった状況でございます。

引き続きまして13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でございます。原子燃料の成型加工につきましては、国内に製造メーカーが3社ございます。ただ、表に記載のとおり3社は製造している燃料タイプがそれぞれ異なりまして、当社の伊方発電所用のPWR燃料を製造できるメーカーは三菱原子燃料と原子燃料工業の2社になります。この2社で競争入札を実施することによりまして、購入価格の低減に努めておるのが実情でございます。

次に、15ページをお開きいただきまして、当社の養成費が他社より高くなっている理由というご指摘でございます。他社との明確な比較は手元にその材料等々ございませんので比較することは難しいため、ここでは当社が力を入れている技術系部門の研修につきまして、その背景も含めて説明をさせていただきます。技術系部門では、実務経験の積み重ねによります能力向上を重視しておりますが、設備投資額の推移をごらんいただくとおわかりいただければと思いますが、近年では当社が直接現場業務にかかわる機会が限られてきておりまして、中堅層以下の従業員の実務経験不足が懸念されている状況でございます。

次に、右側の従業員の年齢別人員構成のグラフをごらんください。現在は豊富な現場工事経験

を積んだ50代前後の従業員が多く在籍しておりますが、当社の技術力を支えてくれておりますが、これらベテラン層が大量退職を迎えるまでに中堅層以下の従業員にいかにして技術の継承を進めるかが大きな課題だと認識しておる次第でございます。

そういう意味で16ページをごらんください。こうした課題を克服し、電力の安全・安定供給を堅持していくためには、中堅層以下の従業員の現場経験不足、これを補うことが重要だと考えておまして、当社では技術系部門が中心となって社の内外の講師による集合研修、あるいは社内外の訓練施設も活用しながら、実地体験的な研修に重点的に取り組んでいる次第でございます。全社の養成費や事務系部門の養成費などにつきましてはそういう観点から今回の料金申請に際しまして極力削減をしましてまいっておりますが、実地体験的な研修に要する費用が技術系部門の養成費のうち約8割、養成費総額の約6割を占めておる実情でございます。

なお、これらの研修は、下のグラフにお示ししておりますように、結果として原子力、火力部門などにおきます安定した設備運用に寄与しているものと考えておる次第でございます。

引き続きまして17ページをごらんいただきますと、実地体験的な研修の事例を掲載させていただいております。左側に原子力部門、右側に火力部門、ともに実機を使つての訓練等々を紹介したものでございます。後ほどご確認いただければと思います。

引き続きまして18ページ以降に移りまして、ここからは先月末に公表いただきました消費者庁作成のチェックポイントにおけますご質問についてご回答をさせていただきます。19ページをごらんください。グループ会社におけます経営合理化についての説明になります。当社のグループ会社におきましては従来から経営合理化に取り組んでおりますが、お客様に値上げをお願いする状況を踏まえまして、当社からのさらなる取引価格低減要請を踏まえ、より一層の経営合理化を進めている最中でございます。具体的には、役員報酬を平成24年度比で2割程度削減することを初め、社員においても賞与の削減や福利厚生制度の見直しに取り組んでおります。また、新規取引先の発掘による競争発注の拡大や、経費の削減にも積極的に取り組んでいる状況でございます。

20ページをごらんください。今回の料金の算定に当たりまして、原子力発電所の再稼働を織り込んだ理由と再稼働にしない場合の電気料金への影響、これについての説明になります。今回の料金原価の算定に当たりましては、再稼働についてはまず対象として諸準備が進み早期対応が可能と見做しております伊方3号機を選び、その時期としては値上げ率をできるだけ抑制し、お客様のご負担を軽減するという観点から、平成25年7月からの再稼働を織り込ませていただいております。仮に原価算定期間におきまして原子力の再稼働を織り込めない場合、今回申請原価からさらに650億円程度のコスト増となりまして、収入不足額はほぼ倍増し、改定率は29%程度に

なるものと想定いたしております。

それでは、次に21ページをごらんください。ここでは電気料金値上げに伴います各ステークホルダーのご負担について、その概要を紹介しております。当社では規制部門で10.94%、自由化部門で17.5%の料金値上げをお願いしております。ごらんとおりこの結果お客様にも多大なご負担をお願いすることになること等を踏まえまして、さらなる経営の合理化、効率化の実施を通じて、役員、従業員はもとより、取引先、株主、あるいは各ステークホルダーにもご負担をお願いすることになることとなっております。

22ページは附帯事業についての説明になります。当社はみずから保有しております既存設備を初め、燃料調達やエネルギーに関するノウハウなど有形無形の経営資源を有効活用するということで、効率的な附帯事業運営を行っておりまして、黒字を確保いたしております。今後も引き続き事業内容を精査し、適宜事業の見直しを行うなど効率化に取り組んでまいり所存であります。

なお、附帯事業にかかわる費用は、電気事業会計規則によりまして電気事業と厳格に区分することが定められております。したがって、今回申請しました料金原価には含まれておりません。

最後になりますが、指摘事項番号13に関しまして、口頭でご報告させていただきたいと思っております。この宿題の内容は、四国電力はオール電化により固定費がどれだけ回収されて、他の需要家にメリットがあったのか説明してほしいというものであります。この件に関しまして、現時点では精緻な算定を行うことが困難であるため、資料の提出はご容赦をいただきたいと存じます。委員からのご指摘を端的に言いかえますと、増分収入と増分費用を示せということだったかと思いますが、増分費用のうち昼、夜別などの低圧託送料金につきましては今後全面自由化に向けた制度設計がなされる中で決まってくるものと考えてございます。ご指摘については真摯に受けとめ、今後の課題として継続して検討してまいり所存ですので、現時点で確たる数値をお示しできないことについて、何とぞご理解を賜りたいと存じます。

以上で当社からの説明とさせていただきます。

○安念委員長

それでは、ただいまいただきました事務局及び両電力からのご説明につきましてご発言のある方、ご自由にお願いいいたします。齋藤会長。

○齋藤特定非営利活動法人徳島県消費者協会会長

それでは、質問ですが、私は四国電力の方の（質問者）なのですが、東北電力さんに（質問を）。13ページ、徹底した経営効率化を前提に云々という努力を書かれているのですがけれども、私は消費者問題をやっけていまして、高品質とか高級といってもきちんとした基準がない場合に、

それ（高品質・高級）をそう（高品質・高級）言われても（基準（何に比べて）・（何の）根拠でと言うものがなければ）認めませんという公取（法）の理論から見ますと、徹底した経営効率化といっても徹底して経営効率化（と言うの）が何%か数値（基準・根拠）がないと、これ（経営効率化について）はちょっとやっても徹底してやりましたと言われても（本当にやったのか、やる気があったのか、判断基準がなく、経営効率化の実行について）問題になります。ただ、専門の委員さんがついておりますので、そういうところ（の実効について）は（委員さんに）お願いしたいと思います。

それと、次に四国電力さんの方に（ご質問）ですけれども、やはり特命（発注）とか内製化の方が主体で入札（割合は）もう少し（増やす）という話が出てきていないように思うのですが、前回は（これについて）中途半端な質問をやりまして、家で娘と妻に怒られました。もう少しわかる質問をしておいでと言われております。特命発注と入札発注、見積もり単価からどれくらいの価格（割合）で発注されているかということで、特命発注は今までの説明の中で大体約見積もり単価の7%とか10%ぐらいを見直して、発注見積もり単価を下げた特命発注しているということだったのですが、それで適正かどうかという数字を見るためには競争入札で発注する単価（割合）がどれくらいかということを知るのが問題だと思いますので、大体競争入札する場合に見積もり価格に対して平均発注額が何%ぐらいでしょうか。85%とか80%ということになりますと、（入札では）経費節減が15%あるいは20%は図られるということが見積もられますので、そうすると特命発注で10%（節減）とかいうのではこれは少ないのではなかろうか。もうちょっとそこらを工夫していただくか、やっぱり競争入札をふやすべきだと考えられます。そういうことで、数字をもらっても大変なので、また専門の委員先生が見ていただけるので、そういうことで（数値の把握を）お願いできればと思います。

○安念委員長

ご回答をお求めにならないとまた奥さんに叱られませんか。

○齋藤特定非営利活動法人徳島県消費者協会会長

大丈夫です。

○安念委員長

その点は精査しますが、落札率ははっきりさせてくれというご趣旨ですね、わかりました。では河野さん。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

前回欠席させていただきましたので書面で質問を出させていただいて、今回ご回答をいただいたというふうに思っております。本当に非常に丁寧に、私、経営効率化とそれから内製化という

のがコスト低減というキーワードで考えますと非常に理解できなかつたものですから、今回スライドの4番、それから5番、6番、7番のあたりでこんなふうに行っていますという事例を出して下さったというふうに思っております。そこに出されている数字は確かに削減、よい例というのをここに挙げて下さったと思っておりますので、よい例で確かにそういうこともあるのかなというふうに受けとめさせていただきます。ただ、今、齋藤さんも話していたように、何と比較してこれだけ減ったのかという、その元がやっぱり理解できないんです。ここに確かに減ったとは書いてあるんですけども、もともとどういう状況だったのか。例えばスライドの7番でいいますと、大手メーカーさんに実際頼んで、物品調達なんですけれども、物品調達の内製化する、しかも非常に大手メーカーさんしか納入できないようなものを自分のところでつくっているというのは物すごい努力なのかなと思って、逆にそこにどれだけ日常的に経費がかかっているかと思ったんですけども、ここでも、もともと自分たちで、例えばここで汎用機器メーカーさんなどをお願いした、特命でつくってこれだけで自分たちはできるんですけども、大手メーカーさんではこの価格で入れてくれないのかという、そういうふうな自分たちができるものと、それから大手メーカーさんがもともと出してきた価格との間で比較検討というのはしなかったのか。恐らくオリジナルなほうが全体の技術、機器に関していうと、設備に関していうと、純正品とそうでないものとでいうと、純正品を同程度の価格で手に入れられるのであればいいかと思ったので、そういう努力はされなかったのか。自分たちもつくれるんだ。だから、大手メーカーさんはもっと安くしてというふうな交渉をされなかったのかということが一点。

それから、8ページのスライドでいいますと、今後下のところに物品調達の変更、ここも多分私が伺ったことだと思うんです。人件費とか請負に関していうと、確かに近くだし、旅費もかからないし、内製化しているほうがいろいろ都合がいいこともあるんだというふうに思います。ただ、物品調達でいえば、現状やられているこの形というのが本当に経営効率化につながっているかという、素人の私でもちょっと違うんじゃないかというふうに思っています、ぜひ右側の8ページの下の方の競争へ移行後という、これがごく普通に一般の消費者が考えるあり方だというふうに思いますので、ぜひこのあたりは今後というふうにおっしゃらずに、すぐというふうにしていきたいというふうに思います。

それから、もう一点私が質問させていただいたところで、養成費に関しまして、四国電力さんは割合でいうとほかの、他電力さんと比べると非常に割合が高いのではないかというご質問を出させていただきました。技術の継承ということ、それからそれが例えば原子力プラントの設備利用率、高利用率を保っているその信頼性の高さとか、そこにつながっているので、これは必要な経費であるというお答えだというふうに理解しましたけれども、よくわからない素人の質問

で申しわけありません。例えばこれは技術力の継承というのはOJTといいたいでしょうか、技術力が高い方と、それから今後学んでいく方が同じ現場で日常的な仕事をする中で、つまりお給料の中で継承することは困難で、やはり特出しにしてわざわざこういうふうな研修というふうにお金をかけてしないと難しいものなのか。そのあたりをぜひ教えていただきたいと思います。

○安念委員長

3点すべてについてお答えをお求めになりますか。まず第1点の物を自分でつくって本当に節約になるのかというのは。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

そういう感想を持ちました。

○安念委員長

私も実は持ったんですけども、メーカーさんでもないのに。では、第三の点はいかがですか。OJTで給料の範囲内で訓練すればいいんじゃないかというご指摘だったんですけども、そういうわけにはいかないということですか。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

例えば技術の継承を若手に高年齢者から移動していく際のあり方として、いろいろな形態がございます。例えば社内でそのまま、社内にながらロートルから若手へというケースと、若手を出向先の現地あるいは他社さんの工事現場等々に預かっていただくこととか、あるいは社外の講師の方あるいはメーカーのプロの方に張りついて教えていただくタイプとか、もろもろございます。ただ、いずれにしてもニーズとしては我がほうの技術を長い期間、間違いなく継続性を大事にして保持するということが大目的ですから、これはこれで養成費という形で支払いする必要があるということで整理はさせていただいております。お答えになったかどうかわかりませんが。

○安念委員長

松村先生、それから辰巳委員の順番でお願いします。

○松村委員

まず東北電力の資料の2ページ。今まで何度もご説明いただいているのに私の記憶力が悪くて申し訳ないのですが、常務取締役の2人が震災の対応で新設の仕事を担当していると説明されたのですが、これはこの2つの仕事のために震災前に比べて役員数が2人増えたのですか。それともそれまでと役割を変更したのですか。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

震災前後で役員はふえておりませんので、役割を変えたということでございます。

○松村委員

そうだとすると、これは非常にリーズナブルというか、現状でこういう役割の人がいてしかるべきだというのはわかるのですが、だったら、震災前の仕事は2人少なくともやれた。それで回っていたわけですね。どうして震災前はこれだけ必要だったのですか。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

本来的には震災前の委嘱業務分担の形が当社としては正常だと思っております。ただ、震災後緊急を要する課題、役員がみずから出向いて取り組まなければいけない課題、その優先度が高まりましたので、そこで配置がえをした、そういうふうにご理解いただきたいと思います。

○松村委員

しかし、他の仕事の手を抜いているわけではないでしょうし、現在他の仕事に差しさわりがあ
るわけではないですね。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

それは火力原子力本部以外の役員もカバーに回っておりますので、全体の限られた役員数の中
でやりくりをしているということでございます。

○松村委員

やはりもともとの人数が適正だったのかどうか考える余地はあると思います。自然に考えて新
たな仕事が出てきたのに役割分担でこうやれるということは、もともと何をしていたのかとい
うことを考えるべき。前回明らかになったように、古きよき体制を十分維持できるような状況だ
たということを考えれば、役員に関しても適正人員を考える余地はあるのかもしれませんが、た
だ、いずれにせよ震災対応今必要なのは間違いないので、今現時点、あるいは26年度の役員数を削
って査定するのは乱暴過ぎると思います。緊急設置電源を除けるぐらいに余裕の出る27年度か
らは2人分減員することも考える余地はあると思います。担当の方はこの点検討をお願いします。

2点目、同じく東北の3ページ目です。これは質問ではなく意見です。今回出していただいた
資料によって、高い石炭を買った結果として総経費が節約できたのではなく、東北電力は非常に
見識があり、総経費のことまできちんと考えて発電所の立地を考え、港の立地というか、石炭の
陸揚げの立地まで考えて発電所をつくった結果として安いコストになったということを示して
いただいたのだと思います。この点は高く評価すべきだと思います。しかし、これは特定の石炭を
買った結果として総経費が安くなったということではないようですので、やはり前回の方針のよ
うに査定すべきだと私は思います。

それから、次に四国電力です。9ページをお願いします。守衛の話をずっとやりとりしている
ときに私ちょっとぼっとしていたみたいで、つまり原子力発電所の警備・守衛だけのことをいっ

ていると思わなかったというか、誤解していた。守衛・警備一般のことをいっているのかと思ったら、今回の資料は明らかに原子力発電のことだけで出てきているわけですから、前回から原子力発電のことだけを議論していたのですね。つまり、原子力発電以外の、例えば本店などの守衛業務とか、それから他の火力発電所とか全部当然に一般競争入札になっていて、ここだけ残っていて長い時間がかかるということだったのですね。私が誤解していたということでしょうか。もしそうだとすれば、私は原子力発電所の警備とか守衛というのは、必ずしも一般競争入札に早期にしなければならないとは思いません。こんな重要設備で、それこそテロ対策等に細心の注意を払わなければいけないところで、毎年毎年競争入札して毎年毎年業者がかわることになったら逆に恐ろしい。もしここが早く競争入札できないのはけしからんという議論だったとすれば、ここはやはりプロである電力会社に任せるほうがずっと合理的なのではないかと私は思いました。この委員会の圧力によって無理やり早くやって原子力発電所の警備がおろそかになったということになったら目も当てられないので、もしそういうことだったとすれば、むしろ私は反対と言わなければいけなかったのだと思います。ただ一応確認です。原子力発電以外のところは全部当然に競争入札になっているのですね。

それから、次、料金のことを口頭でご説明になったのですが、これも回答をお願いします。低圧託送の料金は現時点でまだ約款化されていないので、これはいずれ整備されるとしても、現時点ではかつちりした数字はいえない。そうすると、前回の私の議論では、そこが幾らかははっきりしないと厳密な数字は出てこないで、数字を出せないことは理解しました。理解しましたが一応確認させてください。厳密な値は出せないのだけれども、四国電力は今でもきちんと火力発電所固定費の効率化の部分で説明できるような水準になっていると思う。しかし厳密な数字が出せない以上ははっきり示すことができないので今回はこういう形でやめる。しかし、私たちはまだ本当に効率化の効果が十分あったと信じている。そういうことなのか。あるいはよくよく考えてみるとどうもオール電化以外の需要家に相当迷惑をかけていたようだ。御免なさい。不当な料金だったのは間違いないが、幾らぐらい迷惑をかけているのかという厳密な値が出てこないで出せない。そういうことなのか。今現在どう信じているのかというのを教えていただけないでしょうか。厳密な値が出てこなくても、高圧の託送料金は計算しているわけですから、一定の幅はあるとしても自分の頭の中では値はあるわけですね。したがって、その大ざっぱなところだけでも、不当であったと現時点で考えているのか、教えてください。

以上です。

○安念委員長

低圧託送は制度がないだけで、計算しようと思ってもおよそできないということでは多分ない

んだらうと思うんですけども。

○松村委員

ただ、料金をどう設定するのかというのは、まだこれから最適な料金を悩んで決められると思うので、現時点でわからないというのは必ずしも不当なことではないと思います。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

まず1番目の発電所の警備・守衛業務ということで、これは前回か前々回競争に移していくテーマという形で上げさせていただきました。それで、委員のご指摘のとおり原子力についてはさまざまな非常に機微にわたる気を遣った対応をする必要があるということで、おっしゃるとおり競争にはふさわしくないというふうに我々も考えていますし、また火力も実は災害防止法等々で法定の防災要員を置くことが決められておったり、あるいは化学消防車の義務づけがあったりというような規制があるところについては、同じようなやり方を踏襲させていただこうと思っています。ただ、それ以外の簡便なところについては前回ご紹介させていただいた競争に移すべき30%の内数というふうに考えてございます。

以上です。料金については説明補助者から。

○説明補助者（四国電力）

低圧の託送の部分についてでございますけれども、この低圧の託送部分を除いた形でいきますと、2円強ぐらい増分収入と増分費用という関係でいけばメリットは出ているというふうに考えてございます。そういう意味でいいますと、高圧の部分の託送のところが委員のおっしゃるように2円弱、夜間でいいますと2円弱というところで、低圧のほうが若干高いということでありますので、非常にそのところは微妙なところでございますから、制度的にはっきりしないと大きな迷惑をかけているということもなかなか言いにくいのかなというふうに考えております。

○松村委員

今具体的な数字が出てきたのでびっくりしました。私は、託送料を除いた差分はもうちょっと大きいかと思っていました。

大変いいことを伺った。とてもありがたい数字を誠実に出していただいた。今後低圧の託送料金がキロワットアワー当たり2円ちょっとぐらいで出てくるわけですね、制度改革の結果として。それよりも高い価格が出てきたら、今までは明らかにだめだめの料金、オール電化でない需要家をいじめて無理矢理オール電化を普及させるような料金だったということを認められたわけです。電力会社は電気のプロとしてつくった料金がそんなにだめだめ、極めて不公正な料金だったということはないと思いますから、電力会社も、意地でも配電のコストを合理化して、キロワットアワーの単価が、託送料金の単価が低圧でそれぐらいで出てくる、どんなに高くても2円を少し超

える程度になる。その程度では今度は普及開発費に膨大なお金を投入したということの説明ができませんから、さらにもう少し低くなるとは思うのですけれども、これぐらいの価格が低圧託送料金の上限だということがわかったことは、私たちにとって大変な朗報です。

○安念委員長

辰巳委員。

○辰巳委員

まず東北電力さんなんですけれども、今、松村先生のお話があったので大体いいと思っているんですけれども、やはり3ページ目の石炭の購入に関してなんですけれども、ここにお書きになっているのは、普通の企業がやるときには当然考えることかなというふうに思っています。ここで他電力に比べて競争力のあるトータルでは水準になっているというふうに書いてくださっているんですけれども、やはりもともとの石炭の価格をどういうふうにやっているのかというところをもう少し説明して下さったほうが親切かというふうに思いました。それが一つ。

○安念委員長

もともとの石炭の価格は電力料のところでもやりましたけれども、それと……

○辰巳委員

だから努力していますよということを、このときに一緒に伝えてほしいなというふうに思ったんです。トータルで、要するに石炭の購入にかかわる、諸経費と書いてあるんですけれども、石炭の本来の価格でも努力していますと書いてほしかったと思っただけなんです。だめですか。トータルで。だから、トータルで安くなるようにしていますというふうに言って諸経費の話だけにここでなっているもので、私のとらえ方がまずいのか。要するに石炭の燃料に対して非常に努力していますという意味の伝わり方では、これでは肝心なことがわからないなというふうに見えてしまうので。

○安念委員長

これは東北さんのために弁明すると、これは質問事項があくまで諸経費の話だったので、諸経費は石炭の炭種がいいからおのずから安くなっているのか、それとも立地がよかったのか、どちらなんだと聞いたら、いやいや、我々は先見の明が十分にあったので立地がよろしゅうございましたと、そういうご説明だったということです。

○辰巳委員

四国さんに関してなんですけれども、私が質問した核燃料費のことで、きちんと多くの会社の中での競争入札かというふうに思ったら3社しかない、しかもそのうちの2社だというふうにお話になって、それはそれでそのとおりで、きちんとご説明いただいたというふうに思っているん

ですけれども、たった2社で入札をするという場合、しかも非常に限られた範囲の対象物の入札なもので、本当にそれが入札というふうにいえるのかというふうに思ってしまうので、例えば明確な価格は出せないのかもしれないけれども、A社に比べてB社のほうがこのぐらいの割合で安かったからとか、そういうふうに入札された価格の差があったのかどうか。そういうことが知りたいなというふうに思ったんです。非常に近い価格で出ているのかとか、その2社が話し合いをされていないかとか、あるいはもうある程度決まった価格でこういう燃料というのはあるのかとか、わからないもので、もし可能ならば選定される時の入札をし、低減に努めていますというところの中身がよくわからないということです、具体的に。

○安念委員長

それは可能であれば個別ヒアリングで伺ってみましょう。まさかこれをこの場でこうでしたとおっしゃれないでしょうか。しかし、それも相手のあることだから、そもそもパーセンテージでも言っただけかどうかわかりませんが、とにかく伺ってみましょう。では、八田先生、永田先生の順でお願いします。

○八田委員

四国電力さんなんですけれども、私は指摘事項として販売電力量当たりの生産性が低いことこの理由は何でしょうかということをご質問しまして、これは5番のご質問なんです。一部については内製化ということもあるかもしれないというので、そこについて今日ご説明いただいたと思います。ですから、ほかの営業とかそういうことに関しては特にご説明いただけなかったんですけれども、これは一応そこら辺で例を出すというのは非常に難しいということなんでしょうか。それともまた何日か先にお出しくさるということなんでしょうか。

○安念委員長

例えばどこの会社さんも販売という部門を非常に数が多いんですけれども、それはまさに営業ですね。そういう部門での生産性は、例えばどうなのかというような趣旨のご質問というふうにご伺ってよろしいですか。

○八田委員

前回は項目別に見て全体だけではなくて項目別でも他社と比べて多いのがある。そして、一部に関しては内製化で説明できるのはあるけれども、ほかのところはそのままよくわからない。それでもこれは特殊な理由があるんだということをご説明いただけるならぜひそう願いたい。そういうふうにお願いたい。

○安念委員長

いかがですか。他部門での要因というようなことをご説明をいただくことは可能ですか。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

販売部門に限ってどういう形で、他社さんとの違いが多分こんなところにあられていて、その結果として他社さん以上に人を多く使っているだろうという意味合いでご紹介だけさせていただきますと、一つ電気温水器を皆さん使っていただいているかどうかわかりませんが、これは開発したのは当社です。昭和40年代前半です。そういうこともあり、販売には非常に従来から力を入れております。そういうことで、例えばその後平成8年だったと思いますが、その温水器についてもリースで、お客様が初期負担を少なくしてそれを使いやすいような制度をつくりとか、その結果として温水器の普及率等々は全国有数等々の成果を生んでいるように思います。

それとか、あるいはいち早く当社のトップの指令で、省エネというのは即我々の減収につながりますけれども、お客様のためになるのであれば、その省エネで浮いたもろもろの経費をそれ以外のものに使っていただくことによって、長期的に見れば四国全体のパイの増加につながる場合もあるだろうということで、省エネについてもみずからが率先してお客様のために協力をしろということで、技術サポートという制度をつくりまして、いろいろな各工場さんから始まって、もろもろのお客さんの工場等々を一緒に見させていただいて、どこに電気の無駄あるいはいろいろ勉強した結果として熱需要の無駄等々があります。これをこういうふうにしていただくことでかなり削減につながります。その一部は我が関係会社の受注につながったりということではありますけれども、そういうことをもろもろ丁寧にやってきているということが一つあります。直裁的にどこの部門にこのぐらいの差があって、それがどういう効果に結びついているという、定量評価的なものは今この頭ではできませんものですから、事例として紹介させていただきました。

○八田委員

事例が例えば関連会社の販売に貢献するということは、それも会社全体のご判断としてはいいと思うんですが、これが規制料金の引き下げの原価に貢献するというわけでは必ずしもないんじゃないかと思うんです。

それから、先ほどその前におっしゃった電気温水器のことも、それは要するに電気の販売量をふやすという観点から確かに意味のあることでしょうけれども、この原価の査定の観点から見たら、それが明らかに需要家を多く生んで、規模の経済によるコスト節減がここでの販売費の増大に見合ったものであったというようなことがあれば、これはこっちの規制料金のほうになるけれども、そうでない限りやはりそれは自由部門の利益の増大というふうには、温水器は家庭だから非常に微妙なところがありますけれども、やはりそこに明確な根拠があったほうがいいんじゃないかというふうには、今の事例では思いました。しかし、よくわかりました。

それから、もう一つは養成費、いただいた16ページ、17ページの養成費についてなんですが、

ここは先ほどもお話あったけれども、オン・ザ・ジョブ・トレーニングのことで、それで高齢化しているからノウハウを蓄積した人から若い人に対してそのノウハウを伝授したいということも非常によくわかるんですが、問題は養成費が他社と比べて突出して高いということの説明としてどうということだろうか。恐らく、この問題はほかの会社みんな抱えていらっしゃるんだろうと思うんです。それが一つです。

それから、もう一つはオン・ザ・ジョブ・トレーニングというのは、これは場合によりけりだけれども、養成するときにその人たちをどこかにばんと切り離して、養成だけのためにやるということはあるでしょうし、そのときには確かにコストはかかるでしょうけれども、実際に仕事をしているときにはかなり外に切り出して、例えば英語研修学校に行くというようなこととはかなり違ったもので、それなりの生産をやりながらやっているのではないかと思うんです。ですから、ほかの養成費と違って、こういうオン・ザ・ジョブ・トレーニングはどれだけ元来の仕事をしていないのかということが明確になっていないと、なかなか分離してコストとして計上するのは難しいんじゃないかというふうに思いました。だから、もしそういう必要があればその、いかに一般的な仕事をしていないかということをご説明を、今でなくてもいいですけども、いただければと思いました。

以上です。

○安念委員長

現時点でいかがですか。他社との比較で養成費が高いのではないかとのご指摘が前々からあるんですけども、先ほどいただいたご説明だと、やはり養成費、家高常務の言葉を使えばロートルから若い者へ伝授だと、それははかしまさにご指摘があったようにそれはどんな会社さんもやっていることであろうということになると思うんですが、何か現段階でコメントいただくことはございませんか。つまり他社との比較という点でどのように認識しておられるかということですね。

○家高常務取締役総合企画室長（四国電力）

詳細なデータ、資料等々ありませんので、感覚論、一般論になるかと思いますが、図でござんいただいたように明らかに当社の人員構成が50代に突出している。これは多分その年齢別の比較をしても高い部類にあるんだろうと思います。その部分が保有している技術をできるだけずっと長い期間かけて移譲し、伝承し、継続していきたいというところが多分大きな差ではないかという推測のもとでこれを出させていただいております。

○安念委員長

また何か分析がありましたから、後日で結構ですので。

では、さっき八田先生はわかりましたとおっしゃっていましたね。何のことでしたか。

○八田委員

いつもここで問題になるんですけれども、僕がわかったというのは、ご説明がわかりましたということです。さっきの生産性のことでしょう。生産性の事例について、こういう事例があるということはわかりました。だけれども、これは全面的にあれだという意味ではないんです。僕の言い方がいい加減なのかもしれません。もっとちゃんと正確に言わないと。

○安念委員長

要するに、承りましたという、そういう。

では、永田先生、梶川先生、山内先生の順で。

○永田委員

私にご質問させていただいた役員の分担についてのご回答として両社からそれぞれ資料を提出いただきました。四国電力さんの資料と東北電力さんの資料を比較して、また先ほど松村先生がご指摘された東北電力さんの東日本大震災にかかわる役員の分担という点も加味して、ここで私なりに整理します。東北電力さんの2ページ目の資料と、それから四国電力さんの11ページの資料を横で並べてみますと、まず四国電力さんの資料ですと、いわゆるここで担当役員がおのこの独立した本部等を管掌しており、例えば常務と副社長が重複したりとか、そういうことがなく、例外的にここの原子力本部については副社長と常務が重複していますけれども、これは役割分担が違う等々で実質的には重複していないというご説明だったと理解しておりまして、非常にこれはわかりやすいので、私なりに腹落ちしたということでございます。

それで、東北電力さんのご説明で、若干文章をよく見てみますと、1の2番目のところがポイントではないかと理解したんですけれども、ここで火力原子力本部は火力部・原子力部だけでなく、要は四国電力さんの組織図を見ますと、火力本部と原子力本部がそれぞれ独立した本部になっているんです。一方、東北電力さんにご説明されたのは、この2つを、火力と原子力を一つの本部にしています。その中に原子力部とか、電源立地部などを火力原子力本部の中に入っています。したがって複数の業務を役員の方が担当されているから、その意味で言うと、一見重複しているように見えるけれども、そうではないんですよということをおっしゃりたいのかなというふうに理解しました。

そういう前提で、最終的に多分松村先生のご指摘も踏まえて、もう少しきちんと理解するためには、四国電力さんみたいな組織図をつくって、それに役員の方の兼務状況を並べてみたら、これが縦で二重に役員の方が重複されているかどうかとか、それはクリアになるんじゃないかと思えます。したがって、これは私のほうで改めてそこを確認した上で最終的に、役員の人数

が販売電力量に比べて多い、少ないで判断するのではなくて、やはりガバナンスの機能もしくは執行の機能として必要十分であるかということが一番大事だと思っていますので、そういう視点から判断させていただきたいと思っていますというのが一つ。したがって、東北電力さんに私の理解が足りているかどうかということを確認させていただきたいというのが質問の趣旨でございます。

それから、もう一つは、緊急設置電源の自社取得とリースのコスト比較ということで、8ページの資料で、ここでおっしゃりたいことは、基本的にはいろいろな状況があつて自社取得を経営の意思決定として判断しました。その結果として、上段で自社取得の場合の原価償却等の費用を原価算定期間に並べて、この期間については95です。一方でリースにもした場合、現実的にはリースは選択しなかったけれども、もしリースにした場合、1年目のリース金額が計上が減価償却に比べて大きいのですが、原価算定全期間においては自社取得の場合は95に対してリースにしたら73です。したがってリースのほうが、仮の数字であるけれども、低いけれども、実際はリースは選択できなかったのも、東北電力さんとしては現実的にはこの自社取得の金額をベースにした原価の申請をされているということ、という理解でよろしいでしょうか。これが私の2つの質問でございます。

○安念委員長

前の点ですが、以前各役員の分掌について、一覧表にさせていただいたことがありますが、お手数なんですけれども、四国さんのように組織図のようにさせていただいて、どういう部署に役員が分掌しておられるのか、平取締役も含めて一覧表のようなものをお手数ですがつくっていただけませんか。

○永田委員

そのときに、多分これは原子力と火力部が一緒なので、例えば四国電力さんのように分けてみて、仮に分けて、原子力本部と火力本部を、そうした場合重複があるかないかを比較しないと、結局東北電力さんの場合は両方が一つの本部になっていますから、そこに役員の方がまた、多分そのままやると重複すると思うんです。そういうところも分かるようにさせていただいたほうがいいのではないかと思います。

○安念委員長

つまり、副本部長が2人おられたとして、例えばの話、A常務は火力主担当、B常務は原子力主担当のようなものがもしあれば、それも絵の中にかき込んでいただきたいということか。

○永田委員

そういう趣旨で結構でございます。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

承知いたしました、その資料は作成します。

それから、リースの件は永田先生のご指摘のとおりでございます。

○安念委員長

あのときは火事場のご判断だったでしょうから。よろしゅうございますか。では、梶川先生。

○梶川委員

私は四国電力さんの守衛業務のところ、私が質問したので誤解があってははいけません。もともと松村先生がおっしゃられているように、私はこれは競争入札に適しているものの移行の期間のお話をお聞きしたかっただけでございますので、初めから適していないお話はもともと議論の埒外ではないかという気がいたしまして、適しているものを考える上で3年かかれるかどうかということがご質問の趣旨でございましたので、そこは国民的にも誤解がないようにしていただかないと、安全に極めて脅威を与えたような発言に聞こえては申しわけございませんので。

そこから少し延長的に考えさせていただいて、この業務に限らず、一般的に競争入札を考えられる場合に何年か、かかれるということなんですが、これは適した、適さないということがまず第一義にあるんですが、これは割と早い時期におわかりになれるのではないかと。そして、その次に潜在的な相手がいる、いないということと、さらに潜在的な相手を育成するのか、しないのかという、その三段階ぐらいになられて期間というのは決まると思うんですが、最初の2つ目までは明らかに3年以内には当然できてくるのではないかと。最後の育成するというところまでなるとちょっと3年を超えてかかれるかなというような気はしますので、これはあくまでも感想なんですけれども、その辺少し整理をしていただいた上で、なるべく早目に競争にかけていただければということでございます。

○安念委員長

後日でもその種の整理がもし可能であればまた、全面的にはできないだろうけれども、何かピックアップしていただいて、こういうものと養成まで考えなければいけない。こういうものは今のところ、例えば四国の中にも契約の相手は複数企業がありそうだというようなのをピックアップしていただいて示していただくというのはあり得る話だろうと思います。

山内先生、お待たせしました。

○山内委員

私は先ほど梶川先生がおっしゃったリースの件なんですけれども、実は同じ質問をしようと思っていたんですけども、スライドの8ページの意味はわかりました。それで、先ほどの続きなんですけれども、ですから、これはあくまでも仮定の計算であって、できなかったけれども、や

ったらこうなったかもしれないということですね。自社取得にしましたということなんですけれども、先ほど安念委員長もおっしゃっていたように、大変意思決定が急がれるときで、まさに緊急なので、こういう方向にいったということはよく理解できるし、それで取得をされたということも理解できるんですけども、1点だけ、通常の意味決定だと、何か買う、買わないとか、リースするかというときに、それぞれに経済計算をするわけで、それで決めるわけです。そうすると、このときに非常に、意地悪い言い方をすると、総括原価だから買ってしまっただけで償却できるというか、そういうことがなかったかという気がしないこともないんです。ですから、あとから回収できるんじゃないかということで、そうすると、そっちの、これは本当に大変な時期でしたのでこういうことを言うのは酷なのはよくわかるんですけども、それで、要するに後で回収できるのでこっちに走ったという面がもしもそういうことがあったというふうに考えると、全部簿価をゼロにした状態まで戻すというのもどうかという気持ちもちよっとします。そういう考え方もあるという意見として申し上げたいと思います。

以上です。

○安念委員長

それは別にそんなに酷ではないと思います。こういう言い方をして何だけれども、この決断は別ですよ。だけれども、それは総括原価主義のもとですべてにある意味で貫徹しているカルチャーではありませんか。やっぱりとにかく料金で確実に回収できるとなれば。

○山内委員

そこまで言わなかったんですけども、まさに本質問題として。

○安念委員長

僕は全く本質問題だと思います。

○山内委員

だけれども、この場合はちょっと酌量の余地があるのかもわからないけれども、それでもまだそういう点は残る、そういうことです。

○安念委員長

ごもっともなご指摘だと、私は思います。

加藤さん、お待たせしました。

○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

意見です。被災地から来ていますので被災地の現状を、今まさに山内先生が語ってくれたような思いもあるんですが、被災地はまだまだ復旧していないし、事業所数も非常に減少したままです。仮設にいる方も復興住宅に移れない方も相当おられますので、私も緊急設置電源は計画停電

回避の面で私たちは停電に合わずに非常に助かったということではありがたいと思いますが、今回のこの値上げのところにこれが丸々織り込まれるということが、ちょっと被災者の立場としては釈然としないという、これは意見なんです。

あとは役員の数も他社電力会社との比較というふうに出てるんですが、私はこの東日本大震災があったところの電力会社、一電力会社として他社は他社として参考にするにしても、やっぱり電気料金の料金値上げ幅を幾らかでも圧縮するためにどうしたらいいのかという点で考えていただきかけたという、これは意見です。

○安念委員長

しかと承りました。前者については別に、我々委員もそんなに釈然としておりませんので、火事場だったことはわかるけれども、除却増まで全部料金で面倒を見るのかという、直感論は当然ありますので、加藤さんのおっしゃっていることはよくわかります。よく検討いたします。

松村先生。

○松村委員

先ほど八田先生は一応納得したというのは説明がわかったということだった。納得したということではなかった。私も納得しておりません。先ほどの電気温水器の販売とか、省エネ診断というのは、前者はかなり歪んだ営業そのもの、後者はまさにエスコ事業ですね。エスコ事業をやってくださるのはとてもいいことだし、それで四国の雇用をつくり、経済の効率性を上げることはとてもいいことだと思います。ぜひ附帯事業でやっていただいて、四国の普通の電気のお客さんに負担をつけ回すのはやめていただきたい。機器の開発もそうで、画期的なエアコンを例えば四国電力が開発して、営業しそれを普及させるということが今後あるとすれば、それは大変結構なことですが、それは電気事業ではなく、エアコン開発・販売業を立ち上げて、やっていただければいいことだと思います。立派な事業だというのは認めますが、電気料金の原価に入れるかベキかどうかは別の問題です。

それから、守衛のことは混乱させて申しわけありませんでした。先ほど明確に言われたとおり原子力発電所と、火力発電所はまだ納得はしていないのですが、とりあえずいいとして、それ以外のところは特に問題ないということなので、直ちに一般競争入札にしてくださいと行ってくださったと思いますので、来年度の契約ではもう間違いなく一般競争入札に移行していると思います。わざわざエクスキューズする必要もないような、そういうようなものは早急にちゃんとやって、本当に厳しいものだけ残していることをぜひ行動で示していただきたい。でないと先の火力発電所の件すら、単なる言い訳のように見えてしまいます。

以上です。

○安念委員長

八田先生。

○八田委員

もう一つは、多少今の料金と関係ないことを申し上げて済みません。1つはわかりましたというのは、アイ・アグリーというのと、アイ・アム・アンダスタンダードというのとあって、アイ・アム・アンダスタンダード、それが一つです。

それから、もう一つは、これは今回のことではなくて将来のことなんです、緊急設置電源というのは東北電力さんの営業のためにやったというよりは、むしろやはり安定供給のためにやったのであって、この費用というのは元来は送電部門の負担であるべきものだと思うんです。それでそれが現在の仕組みでは送電部門の費用負担であるべき予備力のための発電所を維持することや何かに関する費用が実は発電部門の費用で負担されているという矛盾が出ているんだと思うんです。だから、将来の改革においてはぜひともこれは託送部門でやることになるべきだ。具体的には東北電力の送電部門が東北電力に依頼してこういうものをつくってくれ。これは予備電力だからそのための償却費用や何か全部こっちで負担する、そして託送料金に乗せる、だからともかくつくってくれ。そして、これは基本的には営業用には使わないでくれ。使う場合にはその分償却費はおたくで負担してくれ、そういうような仕分けが必要で、本来の意味の会計分離を託送部門とそれから発電部門でやるならば、そうであるべきだと思うんだけど、今はそうでなかったためにこういうことになっている、そういう面があると思います。

○安念委員長

一通りご発言はいただきましたか。

○長谷川消費生活情報課長

1点両電力会社に確認させていただきたいんですが、早速チェックポイントについて幾つかご回答をいただきましてありがとうございます。そのうち、関係会社におけます経営効率化、合理化につきまして、幾つか人員費の削減とか、それから外注費の削減という、項目は並んでいるんですが、これだと厳しさのレベルと申しますか、レベル感がよくわからないものですので、まだ今の本体部分で今まさに査定と申しますか、していますので、今後も可能性はあるんですけども、例えば本体レベルと比べてどうだとか、本体並みに経営効率化、合理化を求めていくとか、そういうスタンスと申しますか、お考えというのはあるのでしょうか。

○安念委員長

まず、佐竹副社長にお願いしましょう。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

現段階において、例えば役員報酬とか、それから人件費のお話を申しますと、本体と関係会社では発射台が全く違っております。ここでどのくらいの差があるかということについては言及いたしません。ですから、当社は役員報酬の削減率記載しておりませんが、これは10%でございますが、絶対値で見た場合には本体とは相当の差がある。社員についても同じであるということがございます。

それから、業務については、関係会社への効率化を求めらる中で価格の削減と、それから当社の設備投資、あるいは修繕費の削減による量の削減と両方で効いてまいります。そういう観点では、現時点で関係会社は大変厳しい。しかし、これからやはり競争発注を拡大して、私どものグループ企業全体としての競争力を高めていく、そういう方向性で考えているところでございます。

○家高常務取締役総企画室長（四国電力）

ほとんど同じだと思いますが、雑駁に分類的に申させていただきますと、我が社が取り組んでいる以上にやっているもの、あるいはせめて同等ぐらいは協力してくれというもの、あるいは経営として独立してやっていますので、お任せの部分等々に分かれますでしょうし、公開の場に出せるもの、出せないもの等々もあろうかと思っております。その辺を整理しながら、お出しできたというふうに思っています。ただ、我がほうは先ほど来ご指摘いただいております内製化、競争比率の向上という大テーマが待ち構えていますので、その分は関係会社に厳しい状況を生み出すであろうというのは容易に想像しているところでございます。

○安念委員長

長谷川さん、これは経営効率化の中の重要な一環ですので、まだ当委員会としても消化し切れていないアイテムですので、これから深掘りをしかとさせていただきたいと思っております。

それから、一通りやったんですけれども、まだまだやっぱり残っているんですね。役員が過剰ではないかとか、緊急電源どうか、内製化がどうかという話もあり、さらには初めからわかっていたでかいアイテムとして、燃料費をどう考えるかということ、それから今まさに長谷川さんからもご指摘のあった経営効率化の問題がある。等々の問題がまだ残っておりますので、今後個別ヒアリングと、それから本委員会とで並行しながら議論を深めていきたい、いかざるを得ないという形勢であろうと存じます。

きょうのところはこんなものですか。今後の予定を。

○片岡電力市場整備課長

今回の日程ですけれども、今のお話のとおりでありますので、日程調整の上でホームページ等でご連絡いたします。以上で前半は終了ということで、東北電力さんと四国電力さんはどうもありがとうございました。

○安念委員長

どうもありがとうございました。

○片岡電力市場整備課長

オブザーバーの方も入れかわりということで、入れかわりの時間を持ちたいと思います。

○片岡電力市場整備課長

それでは、お待たせいたしました。第31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の後半を開催させていただきます。北海道電力からは説明者として酒井取締役副社長にご出席いただいております。

では、安念先生お願いいたします。

3. 電気料金審査専門委員会における指摘事項について

4. 個別の原価等

- － 公租公課
- － 費用の配賦・レートメイク

○安念委員長

北電の皆様、この蒸し暑い中をおいでいただきまして、よろしかったら上着をおとりください。

それでは、お手元の議事次第に従って進めてまいります。きょうは2つアイテムがございまして、前回委員会での指摘事項へのご回答をいただくのが一つ、もう一つが、これは個別費用、公租公課、それから費用の配賦・レートメイクについてご議論いただくこととなります。まず、前回の委員会において委員の皆様などからいただいた宿題及び委員会後にいただいた質問事項、及びその回答について、事務局からご説明をお願いいたします。

○片岡電力市場整備課長

資料の3をごらんいただければと思います。まずスマートメーターの関連ということで、1番、2番、自動検針の導入が遅いということに関するご指摘をいただいております。それに関連しまして、3番、停電用の電池の必要性、それから4番でコスト削減効果をどのように織り込んでいるかという、いずれも導入時期あるいは自動検針のタイミングに係るご質問をいただいております。

その他経費ですけれども、システム、情報システムの入れかえにつきまして、随契か競争なのか、それから電力システム改革による管理会計の仕組みを入れかえがある場合に二重投資にならないのか。それから、システム経費について過去のデータとか仕様をどう考えているか。それから、費用計上のあり方としまして、無形固定資産に計上されるものはないのか。それから、8番ですけれども、委託費の関係であります。出向者を戻してきているという話がありましたけれ

ども、それに伴う委託費の減と人件費の増を比較する形で示してほしい。9番、個別論ですけれども、テレビ会議システムについての契約の具体的な内容を教えてほしい。以上であります。

これらについては後ほど回答のところでご回答があります。10番以降は費用の配賦・レートメークに関するご意見でありまして、これにつきましてはきょうのテーマが、個別論点のテーマがレートメークですので、こちらでご回答があるかと思えます。冬のピークにあわせた料金メニューをつくっているか。それから需給調整契約がどのくらいの規模で行われていて、料金の上乗せはどのくらいか。それから非蓄熱式電気暖房割引制度について、何%の割引きなのか、こうした質問をいただいております。

以上です。

○安念委員長

それでは、北海道電力よりご説明をいただきたいと思いますが、今、片岡課長からもご指摘ありましたように、個別費用に関する質問に対するお答えというのは、個別費用に関するご議論の中であわせてご説明いただければと存じます。では、説明時間は10分ほどで、酒井副社長からお願いできますでしょうか。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

北海道電力の酒井でございます。それでは、資料4に基づきまして、ご説明をさせていただきます。

まず2ページ目でございますけれども、停電補償用電池の必要性についてということでございます。頻度は少ないものの電池の搭載がなく、長時間停電が発生した場合、これはメーカーの時刻情報が停止となり、誤った時刻情報によりお客様の料金算定などに影響が出る可能性がございます。遠隔で補正ができるようになるまでの間においては停電補正電池による時刻情報の保持が必要というふうに考えているところでございます。

それでは、3ページ目をごらんください。こちらは通信方式と自動検針の開始時期についてでございます。現時点におきましてはコスト面から有力なマルチホップ無線方式を主として考えておりますけれども、その他の通信方法も含め適材適所で選定していきたいというふうに考えてございます。

また、早期の自動検針開始のためスマートメーターを前倒して設置すべきというご意見を前回いただいておりますが、当社がスマートメーター導入を開始いたします平成27年ころには、他の電力会社さんの調達も本格化する時期であるというふうにも考えられることから、当社が通常の数倍ものスマートメーターを集中的に調達することにおいては困難になるものと考えております。

また、通信方式にかかわらず、自動検針の実施に必要となりますMDNSの開発等につきましても、開発期間等を考慮すると現時点においては平成27年度向けの対応は難しいというふうに考えているところでございます。しかしながら、前回委員会でいろいろご意見を賜りましたので、今後モデル実施の前倒しを含め、極力早期にできるように継続して検討を進めてまいりたいと考えてございます。

4ページ目をごらんください。4ページ目は業務運営体制の見直し、いわゆる出向していた者を本体、グループ本社に引き戻していますといったときに、委託費と人件費の関係を整理してほしいというご質問をいただいております。まず、当社は北電グループ全体の業務効率向上を目的として本社の業務の一部をグループ会社に委託しておりましたが、いろいろな課題が顕在化してきたことから、グループ会社に引き続き委託する業務と本社が実施する業務に分けて順次業務運営体制を見直しました。グループ会社をお願いしていた仕事を引き戻したということでございます。一度個別原価の人件費のところでもご説明いたしましたけれども、本社に引き揚げた業務とその見直しの理由につきましては、パワーポイントに記載したとおりでございます。

また、見直しに伴い本社に引き揚げた業務、これを従来であればグループ会社に委託費等の形でお支払いしておりましたが、この見直しに伴いましてそういった費用については減少するという結果になっております。

また、普及開発関係費及び修繕費に会計整理される委託費、こちらにつきましても見直しに伴い本社費用は減少してございます。

また、一方、業務の引き揚げに伴い本社からグループ会社に出向していた社員、こちらを本社に戻したことから出向者の人件費戻し入れというのはなくなりましたので、その分人件費は増加しているということになります。具体的には5ページ目をごらんください。業務運営体制の見直しに伴う人件費の増加分と委託費などの減少分を比較したものが5ページ目になります。業務運営の見直しに関しましては、委託費に加え、普及開発費及び修繕費に整理される委託、こちらも対象となっているため、あわせてお示ししております。比較の結果につきましては、対象となる委託費などには人件費だけではなく、委託業務の運営に伴い発生する緒車費用、消耗品、そういった経費が含まれておりますので、出向者引き揚げに伴う人件費の減少額に比べて委託取りやめによる委託費などの減少額のほうが若干大きくなってございます。

次に、6ページ目をごらんください。こちらは情報システム関連の委託費の増加要因について、ご説明いたします。増加の主な部分はホスト計算機からオープン系に更新するための費用21億円となっております。

7ページ目をごらんください。ホスト計算機の更新についてのパワーポイントでございます。

当社は1960年代にホスト計算機を導入いたしまして、各種業務システムを構築いたしましたけれども、高性能、低価格のオープン系基盤の出現を受けまして、オープン系の更新を実施してきております。近年ホスト計算機の動向から、ハード、ソフトの供給停止や技術サポートの停止リスクは非常に高まってきておりまして、オープン系への計画的な更新が必要と考えているところでございます。これまでは社内の業務系といえますか、いわゆる社内で完結する業務管理システム中心にオープン系への更新を進めてまいりました。また、お客様系のシステム、こちらにつきましては、これまでの改修をいろいろ積み重ねておりまして、大規模、複雑化といった状況になっております。更新の難易度が高く、安定稼働、直接お客様の料金等に直結するシステムでございますので、安定稼働を重視したため最後に残ってきてございます。ホスト計算機のオープン化が約5割終了したということ踏まえ、お客様系のシステムに着手したものでございます。お客様系のシステムのこちらの更新につきましては、8年程度要するというふうに考えておりますけれども、極力前倒しを図り、大型ホストのサポート停止リスク回避、コスト削減に加えて環境変化に柔軟に対応可能なシステムとしていく考えでございます。

また、将来の電力システム改革対応等、そういったものに必要となる要件につきましては、後からつくり直すことのないよう、検討開発時に取り込む考えでございます。

それと、ホスト計算機の情報システムの更新に当たりましては、競争による調達を基本としてございます。

8ページ目はホスト計算機の更新イメージを記載しておりますので、後ほどごらんいただければというふうに思います。

9ページ目をごらんください。こちらはソフトウェアの会計整理に関してでございます。こちらにつきましては公認会計士協会の実務指針、パワーポイントに書いてございますけれども、当該ソフトウェアの利用により費用削減効果が確実に見込める場合は無形固定資産に計上し、それ以外の場合は費用計上することとしております。

今回計画しております情報システムの更新につきましては、経年化に伴うシステム更新でございますので、機能維持を目的としているということから、無形固定資産に計上する要件には該当していないということで費用として計上してございます。

10ページ目をごらんください。10ページ目はテレビ会議システムの内容を少し詳しく示してほしいということでございます。こちら、私は前回の委員会で当社設備と申し上げましたけれども、実際にはリース設備でございましたので、訂正させていただきます。このシステムは非常災害時などにおける迅速確実な情報連絡などを目的に設置しておりまして、通信の確実性、信頼性の確保の観点から、24時間、365日の通信回線及び機器提供、さらには故障サポート対応を前提とし

たサービスとして契約してございます。全道111カ所の事業所に設置しているものでございます。費用につきましては前回原価におきましては回線利用料、端末利用料を各費目で整理しておりましたけれども、一体的なサービスという形で契約をし直したことから今回の原価におきましては緒費のその他という形で整理させていただいております。

私からの説明は以上でございます。

○安念委員長

ただいま事務局とそれから北電さんからのご説明に対するご発言、質疑応答につきましては、最後に行いたいと思います。そこで、次に第2のアイテムでございます個別の費用の説明をお願いいたします。公租公課と費用の配賦・レートマークについての議論でございます。まず、いつものように事務局からそれぞれ論点をご説明いただきました後に北海道電力さんからご説明をいただきたいと思います。それでは、今後の審査の中で検討をすべき論点について、事務局からご説明をお願いします。

○片岡電力市場整備課長

資料の5をごらんいただければと思います。費用としては最後になりますけれども公租公課、それから2. はそれら費用の配賦と料金の設定、レートマークであります。まず費用の最後であります公租公課ですけれども、めくっていただきまして下のほうに概要があります。公租公課は、各税法等、河川法でありますとか法人税法とか、電促税法とか、そういった法律に基づきまして投資額とか販売電力量とか、原子力の稼働状況、そういった計画をもとに算定がされます。具体的には中身については北電さんからご説明があります。

論点はシンプルですけれども、算定基礎及び各税法等に基づき適切に算定されているかということ。基本的には機械的に決定される数字であります。

5ページ以降、費用の配賦・レートマークであります。非常に詳細になっていますけれども、制度のところを中心にご説明したいと思います。

めくっていただきまして6ページですけれども、概要があります。これまでこの委員会でも、下の絵でいいますと左の半分、前提計画から総原価の算定ということで議論をしてみました。そうした積み上がりましたそれぞれの費用、これを電気料金につくっていく際にどう配分していくかというのが費用配賦・レートマークであります。具体的なやり方が下のページ、7ページに流れ図があります。下の表に基づいて説明しますと、左側の総原価51項目人件費、燃料費等の51項目の費用がございまして。これら費用を、まず発生原因ということで、例えば人件費でありますれば水力発電所で働いている方は水力発電費ということで、当然それぞれの部門ごとに、この水力、火力、原子力等々に配分をされます。他方で、例えば本社の機能でありますとか、端的には

社長の給料でありますとか、一般管理費的なもの、これらにつきましてはどこにも配分されないで一番下を書いてある。ただ、これをどこかに配分しないと最終的に負担ができないものですから、これをABC会計という手法を用いまして、残りの8部門、先ほどの水力、火力、原子力等に配分しています。具体的なやり方はその次のページに上のほうにありますけれども、ABC会計手法、これはActivity Based Costingというやり方でありまして、可能な限り原因に基づいて配分をするということで、特定できるものは直価、それから客観的な基準で分けられるものを帰属、それでもできないものを何らかの代理的な比率を用いて配分する配賦という形で費用を割り振っていきます。これを見ていただきますと、直価が多いほど確からしい配分になっているということでもあります。

続きまして、もう一回7ページに戻っていただきまして、8部門を次に送電関係の費用と送電以外、つまり発電とか、営業とか、そういう送電以外の費用に分けていきます。何のためにやっているかと申しますと、部分自由化されておりますので、託送料金、自由化部門の新電力が活用する託送料金、これを公平につくるために送電費を抜き出してくるということになります。当然送電費用とか変電費用は全面的に送電関連の費用になるわけですがけれども、発電のうちで、例えばアンシラリーサービスとありますけれども、新電力の電気のふれるものを補う、そうした費用は送電費に配分されているということでもあります。そのような形で送電関係と非送電関係という形で真ん中から右側に分かれまして。

次に、それぞれの費用のうちで、可変費と固定費があります。可変費は当然使えば使うほどかかる費用なんですけれども、固定費は使っても使わなくてもかかるということで、どういうふうにそれをそれぞれ自由化部門、そういう部門に割り振っていくかというのは論点となります。このやり方につきましては省令で決まっております、2:1:1法というのが書いてございます。これも先ほど右側の8ページにやり方が書いてございまして、基本的には固定費ですので、例えば発電所を考えていただきますと、電力の特性からピーク時にあわせて発電所をつくる、設備をつくるということで、ピーク時に使っている需要の種別に、よりたくさん費用を負担していただくべきではないかということで、こういう割り振り方をしております。2のウエートと1のウエートと、1のウエートとありますけれども、2のウエートにピーク時の最大電力をとっていただきまして、よりピークに貢献している人がたくさん費用を負担するというのが発電等の配賦の仕方です。配電等のやり方については2:1:1と、もう少しあってもなくても使う。いずれも使うといえますか、ものでありますので、配分の仕方は異なっております。

そういうような形で、もう一度7ページに戻っていただきまして、低圧と特高・高圧とありますけれども、低圧が規制部門、特高・高圧が自由化部門、それぞれに固定費が割り振られました。

それに可変費を乗せまして最終的には小売料金ができ上がってくるということでもあります。

ちょっと飛びますけれども、10ページに飛んでいただきますと、そのような形で規制料金の自由化料金には費用が配分されるわけですが、これは昨年の東京電力の審査の過程におきましても、実績としての自由化部門と規制部門の利益率、これが大きな差があった。すなわち極端なケースは東電の1対9でありますけれども、他の電力会社におきましても規制部門の利益率が自由化部門に比べて高いということで、規制料金でたくさん利益を負担しているんじゃないか。そういうご指摘がございました。これらにつきましては、先ほどの計算のとおりでありまして、まず料金の改定をしたときにはそれぞれの費用が公平に配分されていきます。下のほうに表がありますけれども、電気の使い方としましては、規制料金の自由化料金、若干自由化のほうがたくさん量は使っておりますけれども、価格、単価としましては規制部門のほうが高くなっております。なぜ高いのかということで、右側の四角に入っておりますけれども、端的にいいますと自由化部門に比べますと道に立っている送電線といいますか、配電線、電柱とか配電線の費用がかかっているでありますとか、ピークの負担がそういう意味ではフラットで使っている自由化部門に比べて夏の暑いときなどにより使う家庭部門のほうがピークの貢献が大きいでありますとか、検針のコストがかかる。こうしたことで単価が異なっているということでもあります。

飛びまして13ページにそのような形で事業の利益率を調べております。料金改定をした場合には、これは利益率という概念はございませんので、代理的に事業報酬というものをどう配分されたのかということで書いてございます。これは北海道電力の場合20年の場合、今回の場合も規制と自由化を見ますと若干規制のほうが大きくなっています。これは事業報酬というものの自体が設備の調達コストでありますので、そういう意味では設備をたくさん使っているほうが当然高くなるということでもあります。他方で、こうやってつくった原価が実績として当然燃料費が、幾ら使うかとか、あるいは効率化がどう進むかということで収支は変わってまいります。一般的には燃料で赤字が出れば燃料費をたくさん使っている自由化部門のほうがより大きな影響を受けるということで、どちらかというとも燃料をたくさん使うときには自由化部門の利益率が少なくなる傾向にあるということでもあります。しかしながら、このように事後のものが料金改定するために適正化されていくということでもあります。

ちょっと飛んでいただきまして、15ページでありますけれども、そのような形で規制部門と自由化部門に原価が配分されました。その原価には当然固定費と可変費があるわけですが、それら費用をどのように料金をつくるかということを経率というふうに呼んでおります。これらにつきましては省令で規定がございまして、1. で書いていますけれども、整理された総固定費、可変費、需要家費の合計額と、それから収入が一致するように設定されなければならない

いというふうにシンプルに書かれております。それから、それに加えて、これは一般の約款でありますけれども、選択約款ということで、設備の公正な事業運営に資する場合には別途選べるメニューをつくることができるということになっています。これら長期約款と選択約款をトータルであわせて収入と費用が一致するというふうになってまいります。

2. ですが、ではどういう料金設定をするかということで、これも基本となることしか書いてございませんけれども、省令には真ん中あたりに販売電力量にかかわらず支払いすべき料金、販売電力量に応じて支払うべき料金、これは言葉として難しいですが、基本料金と従量料金で設定されるのが原則であるというふうになってございます。こうした基本料金と従量料金で設定する料金が電気の使い方のグルーピングを行いまして、一定の、例えば中小企業向けの低圧料金でありますとか、家庭向けの供給約款でありますという形で、使用実態の違いを勘案してグルーピングの料金ができているということでもあります。

次に、17ページでありますけれども、その上でさらに電気料金の中で、特に家庭向け料金におきましては三段階料金制がとられております。これは従量料金、使えば使うほどかかってくる従量料金につきまして、量をたくさん使えば使うほど単価が上がっていく。使った分だけ単価が上がっていくという制度になっております。これは第1段階を基本的な使用のナショナルミニマムということで低廉に設定をし、二段階、三段階目に省エネの観点からたくさん使えば負担が大きくなるというように格差を設けております。これはオイルショックのときに用いられた制度でありまして、だんだんと格差は縮まってきたんですけども、今回この需給の逼迫という状況を踏まえまして再度また格差が拡大するという形での申請が行われているということでございます。

17ページは約款で今回制度の見直しが幾つか行われておりますけれども、これにつきましては北電さんから説明があらうかと思えます。

18ページの選択約款の見直し等につきましても同じであります。

ちょっと飛んでいただきまして、22ページ、燃料費調整制度であります。電気料金の値上がりの仕方、値下がりの仕方として、電気料金の本格改定といわれる今回審査しているようなやり方と、毎月毎月の自動的に変動する分と両方ございます。右のほうに絵がありますけれども、料金改定したときの火力燃料費が単価掛ける量で決まっているわけですが、その単価自身が上がったり下がったり、これは当然輸入価格ですので、為替が変わる場合と燃料価格そのものが変わる場合がありますけれども、単価が上がったり、下がったりする場合とあります。こういう場合につきましては、この燃料費調整制度で毎月、毎月変動させることで回収しているということでもあります。他方で、火力燃料費そのものの量がふえてしまった。例えば今回のように原子力発電所の稼働が少なくなって、前回20年につくった料金改定の燃料費よりも燃料の量がふえてしま

った。そうした場合には年調整では回収できませんので、今回のように料金改定の申請が出てくるということでございます。

24ページはちょっと違う話をしていますけれども、先ほどのつくった料金が事後的にどう評価しているのかということを書いてございます。先ほどのおり当然原価は将来の原価でつくっていますので、実績は当然異なってくるということでありまして、それが不適正な形で原価の引き金のような内部補助を行われていないかということを確認する観点から、自由化部門、規制部門、それぞれの収支を毎年毎年確認することになっています。これは部分自由化を行ってかからずと行っておりまして、従来自由化部門が赤字の場合には内部補てんしている可能性があるということ、事業者名を公表しておりますけれども、先般まとめられました有識者会議の報告を受けまして毎年公表するという、去年の8月から毎年毎年公表することになっております。

さらに、25ページ以降ですけれども、公表するだけではありませんで、事後評価を行っていくということでもあります。原価算定期間内の評価と算定期間後の評価がありますけれども、特に算定期間後につきましては、一定の基準を超えますと認可申請命令ということで、再度料金をつくり直してくださいという命令を発動するというのも含めて制度を今回つくってございます。具体的なことにつきましては26ページ、27ページでありますけれども、詳細は省かせていただきたいと思っております。

32ページまで飛んでいただきまして、論点でありますけれども、基本的には先ほど申し上げましたとおり費用の配賦につきましては省令で詳細に定められておりますので、その算定規則という省令にのっとって適切に行われているかということ、この（ア）と書いてある項目などを中心に見ていただければというふうに思います。

それから、料金の設定の仕方、レートメイクですけれども、基本料金、従量料金の設定でありますとか、三段階の先ほどの格差の設定、あるいは選択約款の設定、これらについてどのように行っているのか。また、選択約款のうちで機器要件を今回外すというのがありますけれども、そのやり方の適切性、あるいは選択約款のうちで今回やめたり、新しくつくったりするもの、そうしたものの理由でありますとか、その影響、さらには今回見直していますけれども、延滞利息制度、それから最後には、電気料金のレートメイクとは関係ありませんけれども、周知活動を十分行っているか。こうしたことも重要な論点かというふうに思っております。

私からは以上です。

○安念委員長

それでは、酒井副社長からやはり15分程度でお願いできますでしょうか。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

それでは、資料6-1に基づきまして、公租公課のご説明をさせていただきます。

公租公課につきましては、河川法でありますとか、法人税法あるいは地方税法等々、関係法令に従って算定しているものでございます。今回原価につきましては、法人税率の引き下げによりまして法人税等が10億円減少し、また販売電力量の減少に伴い電源開発促進税が2億円減少してございます。一方で、泊発電所3号機や京極発電所1号機の新設などに伴いまして固定資産税が21億円増加したほか、雑税につきましては、泊発電所3号機の運転開始と核燃料税の課税方式変更による増ということから7億円増加してございます。また、事業税は収入の増加により5億円の増加となっております。この結果といたしまして、公租公課全体では前回原価と比較いたしまして21億円の増加となっております。

2ページ目は公租公課全体の概要、3ページ目以降は費用の内訳を示しておりますので、説明は省略させていただきたいと思っております。

続きまして、資料6-2費用の配賦とレートメイクにつきましてご説明させていただきます。前半の部分が費用の配賦でございますが、こちらにつきましては他社さんと変わるところはございません。順番にポイントのみご説明させていただきます。4ページ目をごらんください。こちら個別原価計算の概要をお示ししております。左端の総原価を順次右に配分いたしまして、お客様へ供給する電圧別にかかわる原価に整理をしております。詳細なフローにつきましては5ページ目から9ページ目に数字を含めて記載しておりますので、ご確認いただければと思います。

それでは、11ページ目をごらんください。11ページ目はここからは個別原価計算の具体的な内容についてご説明いたします。11ページ目は9部門整理について説明したパワーポイントでございます。

13ページ目お願いいたします。一旦9部門で整理された後、一般管理費を8部門で配分するというを行って8部門整理というのを行っております。配分の方法につきましては料金算定規則に定められたものに基づきまして配分しておりますけれども、一部14ページに記載しているとおり事業者の実情に応じた基準を設定しております。

それではまた少し飛ばさせていただきます16ページ目をごらんください。16ページ目から20ページ目までは8部門に整理した原価を、送電、高圧配電関連費と非関連費に整理プロセスについて記載しているものでございます。こちらにつきましても割愛させていただきます、22ページ目をごらんください。こちらは固定費と可変費の配分について記載してございます。20ページまでで整理された送電、高圧配電関連費と非関連費を販売電力量の増減にかかわらず必要な固定費、それと販売電力量によって変動する可変費に配分しております。

24ページ目をごらんください。24ページ目から29ページでは、各需要種別への原価配分と整

理保有原価の整理について記載してございます。22ページまでで整理された固定費と可変費を料金算定規則に基づき電圧別に配分するものでございます。配分比率の考え方や諸元、算定の結果につきましては25ページ目から28ページ目に記載してございます。

29ページ目、こちら整理保留原価の配分について記載してございます。整理保留原価につきましては、料金算定規則に従い、固定費、可変費、需要家費に整理した上で電圧別に整理してございます。

30ページをごらんください。配分の結果でございます。総原価6,164億円のうち約54%3,345億円、こちらが規制部門に配分されてございます。

31ページ目でございますけれども、参考として、電気をお届けするまでに発生する費用を費用の発生源ごとに規制部門と自由化部門に分けて記載しております。

続きまして、レートメークについてご説明いたします。33ページ目をごらんください。規制部門の電気料金は標準的な電気の使用を前提とした供給約款と負荷平準化などにすることを前提にした選択約款がでございます。

34ページ目をごらんください。こちらはレートメークの基本的な考え方でございますけれども、料金メニューごとの料金単価は定額料金制や基本料金制、従量電灯の三段階料金制、夜間時間帯料金といった要素を踏まえまして料金算定規則に基づき規制部門に配分された原価と規制部門合計の料金収入が一致するように設定してございます。

35ページ目をごらんください。基本料金と電力量料金の基本的な考え方についてでございます。固定費及び需要家費は販売電力量の増減にかかわらず発生する費用でありますので基本料金によりご負担いただくことが原則と考えられますけれども、使用電力量の少ないお客様の負担感を考慮し、電力量料金においてもご負担いただいております。今回の電気料金の値上げ申請におきましても基本料金の値上げは使用電力量の少ないお客様に総体的に重い負担となることから、基本料金は据え置きまして電力量料金を値上げする内容としてございます。

36ページ目をごらんください。3段階料金の格差についてでございます。生活必需的な電気の使用への影響を軽減するために、第一段階料金の値上げ幅を抑制するとともに、省エネルギー促進という観点から、第二段階と第三段階の料金格差を従来に比べ拡大し、第三段階料金を高目に設定してございます。

37ページ目をごらんください。こちらは第一段階と第二段階の区分値についてでございます。こちらは平成21年8月の電気事業分科会の報告を踏まえ、従来の区分値である120キロワット／アワーを維持することとしてございます。

38ページをごらんください。こちらは第二段階と第三段階の区分値でございます。こちらもち

電気事業分科会における報告を踏まえ、従来の区分値である280キロワット／アワーを維持することとしてございます。

39ページ目をごらんください。こちら夜間時間帯の料金単価の設定方法についてでございます。こちらにつきましては、夜間時間帯における供給原価を勘案して設定してございます。

40ページをごらんください。主な契約種別の料金単価を記載したものでございます。

41ページ目をごらんください。こちら規制部門の原価と想定料金収入についてでございます。契約種別ごとの料金収入の合計が規制部門に配分された原価と一致するような料金を設定しているという説明資料でございます。

42ページ目、それと43ページ目につきましては、主な契約種別における料金収入の想定方法について記載しているものでございます。

45ページ目をごらんください。45ページ目以降では、今回の改定に伴う変更点についてご説明いたします。まずご家庭向けの料金メニューのうち、3時間帯別電灯の変更点についてご説明いたします。従来こちらにつきましては電気温水器などの夜間蓄熱型機器等を保有していることを加入条件としておりますが、今回この加入条件を廃止し、より多くのお客様にご選択いただけるように変更いたします。また、ピーク抑制型時間帯別電灯及び3時間帯別電灯に設定している非蓄熱式電気暖房割引につきましては、お客様への周知期間を考慮して、平成27年8月31日をもって新規加入を停止する考えでございます。それと、前回ご質問いただきました非蓄熱式電気暖房割引につきましては、割引期間のピーク時間帯を除く電力量料金のみにつきまして、右下記載の率にて割引く制度となっております。基本料金は割引対象外となっております。

46ページ目をごらんください。3時間帯別電灯の加入要件の見直しに伴う契約変更についてでございます。機器条件を廃止するという事で、3時間帯別電灯への契約変更が見込まれるため、当該影響を織り込んで収入を想定しているものでございます。

47ページをごらんください。こちらはピーク抑制メニューにはどういったものがあるのかというご質問をいただいております。それに回答を含めてお示しさせていただいております。当社は従来から負荷平準化を目的としたメニューを設定してございます。当社の場合、北海道の場合、冬ピークでございますので、冬のピーク抑制に資するメニューとして、ピーク抑制型時間帯別電灯を設定しております。これは電気のご使用を昼から夜に移行していただくとともに、冬のピーク時間の電力消費を抑えることで電気料金を節約できる料金メニューというふうになってございます。今後もスマートメーターを活用した新たな料金メニューなど、お客様の選択肢拡大に取り組んでまいりたいと考えております。

49ページ目をごらんください。こちらはご参考として自由化部門のメニューについてお示しさ

せていただいております。自由化部門につきましては当社は昨年度の冬におきまして数値目標を伴う節電をお願いする中、ごらんのような需給調整メニューを設定してございます。記載のとおり数多くのお客様にご協力いただきまして、その総コストと代表的な割引単価についてお示したものでございます。ことしの夏に向けましても需給状況を勘案しながら需給調整メニューのご加入をお願いしてまいりたいと考えてございます。

50ページ目をごらんください。延滞利息制度の導入についてでございます。こちらは平成27年4月分から現行の早収・遅収料金制度、こちらを廃止いたしまして、延滞利息料金制度を導入することとしてございます。

51ページ目をごらんください。51ページ目から53ページ目までにつきましては、お客様へのお知らせ、ご説明について記載してございます。5月末時点でのお客様への説明状況でございますけれども、当社ホームページに設置いたしました電気料金試算ページには4万8,686件のアクセスをいただいております。また、検針時などに全戸配布するチラシでお客様にお知らせするとともに、お問い合わせ専用フリーダイヤルの設置など、丁寧な対応に努めているところでございます。また、各種団体様へのご説明に全社を挙げて努めておりまして、現時点まで2,397件の団体様をご訪問してございます。また、説明会につきましても、5月末時点で74回開催し、340団体に説明を差し上げております。最終的には100回、600団体の皆様に対して説明会を予定しているところでございます。今後ともお客様へのご説明につきましては継続して丁寧に対応したいと考えてございます。

54ページ目以降は主な料金の種類、メニューの概要について参考までに記載したものでございます。

以上で費用の配賦とレートマークについてご説明を終了いたします。

○安念委員長

それでは、きょうの議題の2つひっくるめてご発言をいただきたいと思います。どうぞどなたからでも結構でございます。秋池委員。

○秋池委員

ご説明ありがとうございます。資料の4番なんですけれども、6ページの情報システム関連の委託費ですが、どうもこのシステムのお話ですとか、テレビ会議システムのお話を伺うと、不要不急のことを非常に経営が苦しい時期には後ろ倒しにするというのは当然のことだと思うんですけれども、もちろんシステムのサポートが終了してしまうとか、それから変えたほうが結果的に効率がいいんだというご説明もわかるものの、平成25年にこれを始めなければいけないのかというのがどうしてもすつと落ちないところがございます。ですので、そのことについてご意見をい

ただければと思いますが、どうでしょうか。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

ホストのオープン系への移行というのは、これは従来から順次進めてきたものでございます。正直いいますとお客様系のシステムだけが残ってしまいましたけれども、こちらについては本来であればもっと早くやらなければいけなかったというふうに思っておりまして、残念ながらほかのお客様系のシステムいろいろいじる部分が多くて延び延びになってきましたけれども、本来であればもっと早くやらなければいけないシステム開発であるというふうに認識しております。

○安念委員長

テレビ会議はいかがですか。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

テレビ会議は、これは従来からずっと保有しているものでございまして、新たに開発するとかそういうものではございませんので、この費用のほとんどが回線使用料ということで、維持費用ということでございます。

○秋池委員

例えばお客様のシステムですけれども、もちろんお客様サービスをより高めたいということがありますとか、より正確な徴収に向けてということとはよくわかります。一方で例えば7ページの下の箱の白い丸を見ますと、将来の電力システム改革等に必要になる要件については検討して開発時に取り込むというふうにもおっしゃっておられます。電力システム改革については大きな方向は決まったものの、詳細化がしにくいものもある中で、どうして今やらなければいけないのか。お客様系のシステムにつきましても、お客様へのサービスを維持するとか、よりよくするとか、満足いただくということはもちろん必要ですけれども、それはシステムだけに頼ってするものではないとも思います。それからキャッシュフローが厳しい時期にはあらゆる工夫をしてでも、少しでも何か後ろ倒しにできないかということをするのが通常だと考えております。このあたりは表に出ていない部分もあろうかと思しますので、個別の議論の中でまた詰めさせていただければと思います。

○安念委員長

電力システム改革というのは確かに電力各社さんにとってはいわば外材的、外製的に発生した議論ですので、それはおれたちが好き好んでやっているわけではないというのは当然なんですけれども、どっちみちシステムの大改修がせいぜい四、五年後には必要だろうというときには、ここは大きな投資はしないでそのときまで待とうかという判断もあるいはあるやに思われるんですが、その点はいかがなものでしょうか。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

このパワーポイントを見ていただきまして一番お客様系システムというところが残っている部分なんです、26年、27年はどちらかという設計部門だけを行って、28年から33年までが実際のシステム開発ということでございます。したがって電力システム改革につきましては、ちょっとスケジュール的に多分ホスト計算機のほうが遅くスケジュールになっているかというふうに思われます。ちょっとスケジュール的なことを申し上げるのはあれですけども。その中で必要な要件については取り込めるだろうということでございます。

○安念委員長

では、辰巳委員、梶川委員の順で。

○辰巳委員

私もまさに同じところにひっかかっておりまして、今までずっと後送りにしてきて、これから更新に8年程度要するとおっしゃっているくらいに長くかかるというふうなものなので、何もこの3年間にスタートしなくても、もうあと3年ぐらい待てるんじゃないかなというふうに私は思いましたので、全くご説明では理解できないということを追加で申し上げたい。

○梶川委員

私もこの部分でございまして、従来の書類との整合性というのもおありだと思うんですが、私は会計整理も含めてご質問をさせていただいたもので、ただ、この単独でこれだけ見せていただいて6、7、8を読ませていただくと、8番目の収益の獲得とか費用の削減ではなくて、機能が維持されるだけなんだというご説明はちょっと、むしろ6、7、8の内容ではいろいろなところで経費も下がったし、過去です。それから多分サービスも向上されるのではないかなというふうにも思われまして、これが機能向上、トータルでいえば業務効率の向上ということに含まれる費用の削減ということにならないというのがよくわからないという気はするんですけども。そういう意味ではそうやって構築された付加価値をそれが使われるときのユーザーに負荷していかれるほうが、何となく自然な感じはとともするんですけども。

○安念委員長

ここは我々の間でまたちょっと深めて議論しなければいけないと思うんですけども、資産と見るか費用と見るかというのは、資産と見れば減価償却していくということですね。ということは、現実の支出を長年にわたって割って行って費用と見る。一方、費用として見るということは現実のキャッシュフローをそのまま費用と見る。つまりはそれが料金で賄われる。こういう違いになりますね。

○梶川委員

そういうことです。

○安念委員長

僕素人だから聞きたいんですけども、もちろん会計の専門家が出しておられる指針にきちんとのおつておられるのは当たり前なんですけど、そういう作業をしておられるんですけども、普通償却資産だと物によっては修繕していきますね。機能を維持するために修繕して修繕していつている。修繕するたびにその修繕の部分については簿価が上がっていくわけではないですか。だからまた、例えば100億だったものが120億になって、またそこで減価償却が仕切り直しになる。そういうのと、このソフトウェア系というか、システム系というのは考え方は違うんですか。

○梶川委員

いえ、ある意味トータルでいえば同じだと思います。簿価を上げるのは機能がアップするから上げるということで、ここのご説明の流れでいうと機能をアップしないんだと。だから、多分物理的なものでいえば10年で使えなくなる。その間の、使えなくなるけれども、修繕しないともうそこで終わるから修繕をするというような。

○安念委員長

穴があいたのを塞いだけという。

○梶川委員

そういうことです。けれども、それがまた新しい配管をつけて、さらに耐用年数が延びるとか、全体的に価値がふえるのであれば、本当はその分は資産に上げてそこから償却をしていくということなので、このシステムが、これは私もこれだけのことで余り会計的な議論に入るものではないんですけども、何か自然な感覚としてはそういう業務効率のアップみたいなものも考えられるのではないかなというふうに読めてしまうということでございます。

○安念委員長

私は素人なので馬鹿な疑問を持っているだけかと思ったんですが、そうでもなさそうなので、わかりました、わからないということがわかりました、ありがとうございます。

河野さん。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

今、大分先生方が話をしてくださったので私も同じところがやっぱりわからなかったので、改めて消費者から見ても、家庭でも、それから中小企業さんを含めても、道内で値上げの影響がすごく大きいということで、皆さん大変な状況なのにもかかわらずいつやるのか、今でしょうというのはちょっと理解が。最近よく聞くフレーズですけども、でもこれが今なのかというところをぜひ委員の先生方にしっかり見きわめていただければというのが一つのお願いです。

もう一点は、スマートメーターのところ、これを今、情報システム系を今やるのかということと、同時にスマートメーターのほうは逆に何か時間がすごくかかるというご説明というふうに読みました。恐らくこれは電力会社さんはきっと余り基本的に早期導入されたくないのかなというふうに逆に思わざるを得ない。実際はそうなんだと思うんですけども、でも、ぜひ私たちメニュー開発も含めまして、こちらにぜひ積極的に取り組んでいただきたい。ここに書いてくださっている、私も詳しいことは全くわからなくて、イメージで申し上げますと、このマルチホップ無線方式というのは、30%程度にスマートメーター導入が達成されないと基本的にワークしないというか、機能しないというふうに書かれているんですが、それならば早く30%にさせていただきたいというのが単純な私の感想なんですけれども、そのあたりはいかがなんでしょうか。

あと、やはり同時にメニュー開発をもっとしていただきたいというふうに思っています。先ほどのようなご説明のところ、北海道電力さんはピーク時を冬場のお昼間というか、昼間に設定していらっしゃるって、なるべく夜に使用を移動するというふうになっていたんですが、北海道電力さんもやっぱり、関東ではもちろん夜の電気が安いというのはよくわかるんですが、北海道電力さんはやっぱり昼間が一番ピークなのか、冬の昼間がというのを疑問に思いましたが、あくまでもすべて感想めいたことなんですけれども、お聞きできればと思いました。

○安念委員長

とりあえず30%はさっさとやったらどうですかというのは、それはどうですか。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

書いてあるとおりでございます、なるべく早くやっていくように努力させていただきます。

それと、レートメークのほうの47ページ目をごらんください。こちらはピーク抑制型時間帯別電灯、ドリーム8エコと書いていまして、ピーク時間として北海道の場合冬の夕方、暗くなってから点灯時間帯にピークが発生します。ここが大体16時から18時、月によって若干前後することもありますけれども、大体この時間帯にピークが発生しますので、ここを抑制するような料金メニューをつくっているということでございます。

○安念委員長

だそうでございます。よろしいですか。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

理解しました。

○安念委員長

ありがとうございます。

では、松村先生、山内先生の順で。

○松村委員

まずスマートメータの電池です。前回との繰り返しになりますが、要するにAルート、通信の制御が遅くなるということだからしょうがないということだと思います。これは北海道電力の持ち出しで勝手につけるのはいいと思いますが、この費用を料金原価として認めるのはやはりよくないと私は思います。他の普通の電力会社はこんなのつけないといっているのに、北電を含め今回の申請の3社だけやるというのは、要するに早くAルートを確立しないからなわけで、通信機能構築をゆっくりやればゆっくりやるほど電池の分のコストが電気料金で見てもらえることになってしまう。インセンティブの構造としても極めてよくない。少なくとも先行した他の会社がつけていないようなものを特段につけるといって説得するほどの理由だとは、私には到底思えません。後々個別査定できちんと考えていく必要がある点です。

それから、先ほどからずっと議論のあった情報システムの更新計画です。もう皆さんおっしゃったとおりでと思いますので、結果的にそうなる、原価算入は認めないとなると思いますからこれ以上言う必要は無いと思いますが一点だけ言わせてください。将来の電力システム改革等に必要となる要件については検討開発時に取り込むこととしている。それは取り込むのでしょう。取り込まないわけにはいかないのです。しかし、システム改革を議論するときには、電力のシステム改革をすると、システムの補修、改修に膨大なコストがかかるし、膨大な時間がかかると、あれだけ強調されていたのに、その姿がはっきりしないままにスタートさせて、その後詳細が決まってもすごく柔軟にコスト安で取り込めると主張しているように見えます。対応できるのは当たり前のことですから、今スタートさせて問題ないということは、コスト的にも問題ないということだと思います。ではシステム改革の議論の折、システム改修のために膨大なコストがかかるとか、時間がかかるといっていたのは一体何だったのか。物すごく不思議に思いました。不思議には思いましたが、今の皆さんのご意見のような結論になれば、その問題は自然に解決すると思いますので、これ以上は言いません。

次に人件費と委託費の減少の関係です。これは前回聞くべきだったのを私がうっかり聞き落したんだと思います。確認させてください。委託費の減、例えば普及開発費の減というのは、どことどこを比べて減になったか、減の定義を教えてくださいませんか。つまり、今回の申請原価と前回の申請原価に織り込まれた委託費の差をとっているわけではもちろんないですね。他の効率化の要素が多く入っているはずですので。引き揚げたことによって委託費が減ったというのはどう特定化し、どう算定しているのか。前回聞くべきだったんですが、済みませんが教えてくださいませんか。お願いします。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

5 ページ目のご質問かと思うんですけども、前回委託費の減でご説明したときに、業務の増減が実はなくて、项目的に明確にマッチしているものが総変電保守と総務労務業務、この下2つ、こちらについては前回資料とマッチしてございます。上のほうの営業配電関係、これは業務の増減があったり、実際の人数と平均単価の違いがあったりして、実は全くきちんとマッチしているわけではございません。こちらについては今回業務運営体制見直しに伴って人が戻ってきた、その分委託をやめた、あるいは普及開発関係費というのは、これはほとんど販売ですけども、販売をやめました。それによって減少になった費用を抽出してきたものでございます。

○松村委員

今の説明では全くわからない。どう計算したのですか。全てに一度に答えるのが難しいなら、普及開発だけでも結構です。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

普及開発関係費については販売業務というのを従来当社の人間が出向してグループ会社と一緒にやっておりました。それを今回取りやめました。それに伴って減少した費用を21億円と評価したということでございます。

○安念委員長

具体的に数字を上げていただいたほうがいいかもしれません。例えば普開費だけ仮に取り上げるとして、人間が例えば10人なら10人外にいました。それで引き揚げました。そうすると、普開費のこの部分がこれだけ要らなくなったと評価できる。もちろん金に糸目がついているわけではないから、この部分とはっきり決め打ちはできないんですけども、今、副社長がおっしゃったようにまさに評価するしかないことだから、そういう具体的にどの費目をどれだけ削減できたというふうに考えるのかということ、もう少し具体的な数字で出していただいたほうがよくありませんか。どうでしょうか。もしそれが可能ならばですけども。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

前回普及開発関係費をご説明したときに、前回原価と今回原価をかなり細かい項目ごとに増減比較をさせていただきましたので、そこから説明ができるかどうか検討させていただきます。

○松村委員

しつこく言って申し訳ないですが、前回原価と今回原価を比較してもらったら困ります。どう考えても今回の原価では、普及開発費はそもそも取りやめるという類のものがいっぱいあるわけで、取りやめたという要素のコスト減が入っていないかどうか心配している。この出向者の引き揚げはつい最近急激にやったわけではないですね。ずっとやっているわけですね。だから、極端なことをいえば、震災前だって引き揚げはやっていたわけですね。震災前ならそういう変化はな

かったわけです。そういうところをとって見ていただければわかりやすいはずですが、少なくとも前回原価と今回原価を比べられると、他の要素が入り過ぎると思います。

○安念委員長

ご検討ください。

山内先生。

○山内委員

先ほどのソフトウェアの会計の制度、単純な質問なんですけれども、資産と見るか、費用と見るかというのを、まず基本的に今財務会計上は費用で見てこれまでもずっとこのたぐいのものはやってきたのかという質問と。それから、これは案件によって違うのでしょうか、余り単純に比較できないけれども、ほかの電力会社がこういったたぐいの費用をどういうふう処理しているのかというのも、参考のために知りたいなと思っています。ただ、これはここでやるのか、具体的に個別の費用項目の査定でやるのか、どちらでも結構ですけれども、以上です。

○安念委員長

後者は事務局で調べていただきましょう。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

会計上の処理としては費用計上してございます。ただ、税務上の処理、こちらにつきましては無形固定資産扱いという形になっております。

○安念委員長

そこは企業会計と税務会計は微妙ですね。そこはわかりました。では事務局で調べておいてください、他社さんと。

八田先生。

○八田委員

私の質問は、多少将来に向けてのことということなんです、まず北電さんはかなりコストのかかる国内炭の発電機も維持するし、それから連携船も増強しなければいけない。とにかくいざというときの安定供給のためには大変なコストをかける用意があるというご説明を伺っていたんですが、その安定供給のためのもう一つの手段というのはピーク時に道内の需要を強力に抑制するという手段があるんじゃないか。そこの費用対効果を比較しておられるだろうかということが前からの疑問です。そして、今度49ページに非常に具体的にどのような契約をやっていらっしゃるかというのを書いてあるので、これについて多少詳しくお話を伺いたいと思うんですが、随時募集調整契約というのがございますが、これの要するに幸いなことにここに書いてある契約というのは基本的には発動されなかったというわけです。金額もわずか1億円だったということで

すが、これは発動された場合には相当なお金がかかるんですか。発動された場合の、発動するかしないかにかかわらず日ごろ安い契約をして、そのための収入損失が1億円である、そこでおしまいなのか。実際に発動したらその代償としてさらに多くの金を払うのか、この辺はどうなんでしょう。

○説明補助者（北海道電力）

今、上の随時調整契約のお話だと思いますけれども、この瞬時調整契約と通告調整契約については、予約料ということで、発動がなくても事前にお支払いしている部分がございます。発動があればさらに追加。ここの随時募集調整契約については、今お話のとおり発動があった時点でお支払いするというような契約になってございます。その下の計画調整契約につきましては、これは事前に、要は需給逼迫、本当の逼迫があるなしにかかわらず計画的にやっていただくということで、実施に応じてお支払いするというような形になってございます。

○八田委員

ということは、下の計画調整契約は実際に実行してもらっているからお金を払っているということですね。これは予約料、もう計画どおりやっているわけだから、予約料もそれから実際の施工のためのものもみんな込みですね。

○説明補助者（北海道電力）

結局実績でわかりますので、その実績に応じてお支払いするという形には金額的にはなると思っています。

○八田委員

それで、今度随時募集調整契約というのは、これは実際問題としては時間帯ごとにどれだけ発電をしてくださいということを契約なさるのでしょうか。これはオフピークに抑制してもらっても意味がないので、ピーク時間帯ごとに、各所ごとに数量を決めて、そしてその数量と後で実績値とを比較してちゃんと約束を守ってもらったかどうかというようなことを検査されるのでしょうか。

○説明補助者（北海道電力）

随時募集調整契約については、これは前回の冬のみの部分でございましたが、事前にお客様を募集いたしまして、例えば翌週に逼迫する恐れがあるといったときに登録いただいたお客さんにこの日のこの時間帯に抑制していただけませんでしょうか、どれだけ抑制していただけますかと、単価を示しまして、それで応募していただくところでございます、瞬時通告に比べるともうちょっとスパンが長いというか、緩やかなものというようなものがございます。

○八田委員

しかし、非常に貴重ですね。そのときに抑制してもらおうという間の出発点があると思うんです。その出発点は昨年の同時期の使用量とか、先週の使用量とかいろいろあると思うんですけれども、それはどういうふうになさるんですか。

○説明補助者（北海道電力）

これは当然その時点でお客さんがどれだけ使っていたかというのはあくまで予想の部分でありますので、まさに翌週どれだけ使っていただけますかという部分はお客様が実際、ちょっと細かい部分については今申し上げられませんが、そのあたりの部分の差分を出していただくというようなところでございまして、恐らく実績でその前の週に使っていた部分よりもどれだけとか、そのあたりは協議の部分が入りますので、細かいルールは申し上げられませんが、

○八田委員

しかし、単純化していえば、実際に使っていた量を計画値として仮どめしてきちんととめて、そしてそこから何割か下げたものをきちんとした計画値にする。そして、その抑制に対して対価をお払いする。要するに部分的に計画値を同時同量やるような話ですね。そして、その場合にもしその約束に違えて余計に使ってしまったら、これはかなりの罰金を取るわけですか。

○説明補助者（北海道電力）

申しわけございません、詳細のルールについて今お答えしかねますので、この辺の組み立ての部分です。

○八田委員

もしそういうことが可能、取らなければ意味ないと思うんです。それで、ただしよく聞くのは、随時調整契約の場合に、他社さんのことですが、契約しておいて実際には需要量を下げないで、それでもペナルティなしでななあになっちゃったというような話をよく聞きます。これは不正確かもしれませんが、そういう話を聞きます。だから、実にそこら辺のシステムをきちんと設計するかどうかというのは大切だと思うんですが、しかし、もしそういう計画値同時同量みたいなことができるならば、これは相当なお金をかけてもやる価値があるんじゃないかと思うんです。

○説明補助者（北海道電力）

これは当社は前回の冬1社のみが数値目標つきのことということでかなりお客さんにいろいろお願いして、こういう契約を含めていろいろ回って、できるだけ入っていただくというところがあった一方、やはりお客様によってはそういう部分は非常に難しいというお客さんも出てきた部分がありまして、その対価幾ら払えばその部分をやっていただくかというのは、まさにその部分が

ありますけれども、一方で電気料金の場合、いわゆる固定費の部分を削減したコストとか、要は防げないコストとか、いろいろ考え方があると思いますけれども、どの程度の部分を示してどうなのかというところはいろいろこれからの課題かと思っているところでございます。

○八田委員

普通に常識的に考えたら北電さんだけにお願いするのは変かもしれないけれども、ヨーロッパでもどこでも普通にやっているように入札させる。そして入札させるし、ピークのとくに機器が落ちたとか、途方もない金を払う。これは大切なことです。安定供給のためにはキロワット／アワー当たり途方もない金を払う。それでも1年をかけていけば別にどうということはないです。1,000円払ってもいい。そういう金をとにかく入札して、メリットオーダーで出させて、そしてやるということ、やれば、大変コストのかかる発電機とか、それから連携船とか、そういう金を使わないで十分済むんじゃないか。それで実効的には最終的には1億円で済んでいるようなことですから、いざ問題があったときには相当な金を払えるという仕組みをつくっておくことは、当然のような気がするんです。しかも、諸外国全部やっているわけです。今おっしゃった、諸外国全部といったらおかしいけれども、先進国の自由化している国はほとんど全部やっている。そして、しかもそれが今お話になるのは計画値同時というよりは実際に可能だ。これは北電さんだけではないですよ、ほかの電力会社もそれをやっているわけです。可能ならば、全部の需要家に対してやる必要はないけれども、そういう入札したところに対してはどうしてこれをもっと広げないのだろうかというふうに思うんですが。

○説明補助者（北海道電力）

そのあたりはいろいろ勉強したいなと思っておりますので。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

49ページに昨年の冬の契約実績というのも書いてございますけれども、随時募集調整契約については6,000キロワットの契約実績でございます。これは当社需給が非常に昨年冬厳しくて、対象となるお客様のところにはかなり日参してお願いしたということでございますけれども、なかなか冬のこの時間帯に下げるというのは難しいということもございました。

○八田委員

これはお願いする性質のものではないと思うんです。入札してもらって、それで会社によって全く受け入れられる価格条件が違うと思います。それだからそれを一律にお願いして、ある値段でやるというのは非常にある意味で不公平なことで各社全部違うものでやって、そして安いところから入れていくというのが当然だと思いますけれども

○松村委員

今の点は北海道電力もこれから研究していくということだと思います。それから、北海道電力の場合には、今回の対応は極めて時間が短かったということもあり、そういうのを設計するのも難しかった。それから、恐らく入札したとしても、将来そういうことがあると予想しあらかじめ準備しておいて、それで応札するというのが普通だと思います。応札側も、秋にこの冬すぐと言われると対応はとても難しいという要素もあったと思います。これから検討して、よりよいものを開発することになると思います。

それから、随時募集調整契約については、恐らく八田先生が念頭に置かれているのと、実際にやられたのは若干違うかもしれない。これは恐らく経営情報なので、公開の場でこういう契約でこういう罰則と言えないと思います。守秘義務を結んでいる我々委員のところに、こういうことですということを、相手は伏せて説明することは可能だと思いますから、後から八田先生に説明していただければ、多分ご理解いただけると思います。

○八田委員

おっしゃるとおり、どこの会社にどれだけやってくださいということを公開で伺うつもりは全然ないんですが、本質はかなり長い昔から、北電さんは新しいのかもしれないけれども、かなりの数の電力会社でこういうことはやってきたんです。それで、この経験はあるし、実際問題としてこれやれるわけですから、やっていないところの違いは何かというと、お願いベースでやっていて、言い値の価格を聞いていない。そこだと思うんです。それをやるのに別にシステムがそんなににかかるわけでもないし、ただ順番決めればいわけですから、これはできるだけ急いでやっていただきたいなと思います。それによって節約できるお金は途方もなく多いと思います。

○安念委員長

私もなぜお願いしなければいけないのか、よくわからない。これはいわば電気を必要になったら買い戻す権利、一種のオプションだと考えれば、全く普通の商品ですね。だから、買い戻すだけの話。電力会社からいえば一種の高炉オプションになっていて、この日のこの時にこれだけ買い戻させてもらいますとあって、しかし、向こうは現物を引き渡せなければそれはパニッシュメントがあるのは当たり前で、そのときは目の玉が飛び出るような、市場から追放されるように目に遭うというのは、それはマーケットの論理としては全く当たり前のことのように私も思ったんです。お願いをなさるといのはなかなか、そういうものかをつくづく感じ入ったんです。

○説明補助者（北海道電力）

今、申しました随時募集調整契約、これは自家発で焚き回してもらうのではなくて、負荷抑制です。

○八田委員

発電側にはなくて、需要家なんだけれども、需要家が節電ということはその分電力を供給して発電しているのと同じことでしょうかということなんです。

○安念委員長

経済的には、きょうはこれぐらいにしておきましょうか。どうもいろいろありがとうございました。

5. 閉会

○安念委員長

まだまだやらなければいけないのが結構あります。また次回以降議論を深めてまいりましょう。個別のヒアリングを同時並行でやっつかざるを得ませんが、またよろしく願いいたします。

それでは、事務局から連絡事項がありましたら。

○片岡電力市場整備課長

こちらにつきましても次回の日程は調整の上またご連絡させていただきます。

○安念委員長

では、きょうは長時間にわたっては皆さんありがとうございました。

——了——