

## 総合資源エネルギー調査会 電力・ガス事業分科会 第1回電気料金審査専門小委員会

日時 平成25年7月5日（金）8：59～11：45

場所 経済産業省本館地下2階講堂

### 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1回総合資源エネルギー調査会電力・ガス事業分科会電気料金審査専門小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。

東北電力からは、今回も説明者として佐竹取締役副社長、四国電力からは家高取締役副社長にご出席いただいております。

今般、6月28日付で電力・ガス事業部長が、糟谷から高橋に交代しております。一言ご挨拶をお願いいたします。

○高橋電力・ガス事業部長

このたび電力・ガス事業部長を拝命しました高橋でございます。

委員の先生方には、お忙しい中ご審議賜りまして、まことにありがとうございます。電気料金は国民の関心も高いものでございますので、よろしくご審議のほどお願いいたします。

○片岡電力市場整備課長

初めに、この委員会のタイトルが変わったのと第1回ということで違和感を持たれたかと思います。31回もやったはずなんですけれども、1回になっています。このたび、7月1日付で経済産業省の審議会の組織の見直しが行われました。本委員会は、総合資源エネルギー調査会 電力・ガス事業分科会の下に電気料金審査専門小委員会として新たに設置されることになりました。

また、金本良嗣電力・ガス事業分科会長の指名により、引き続き各委員にご就任いただくことになりましたので、ご連絡いたします。

それでは、本日の委員会は、前半の約2時間は東北電力及び四国電力の審議を行い、後半の約1時間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々におかれましては、座席を入れ替わっていただきますので、よろしくお願ひいたします。

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。

前半の東北電力、四国電力の審査では、指摘事項への回答及び検討を深めるべき論点を併せて検討したいと思います。検討を深めるべき論点は、これまでの委員会において、厳密には小委員会なのでしょうな、議論があった事項について更に議論を深めていきたいと思います。

まず、事務局から委員会で出された指摘事項及びこれまでの委員会において論点となっている項目について説明していただき、その後、東北電力、四国電力から、それぞれ指摘へのご回答及び論点に対するご意見についてご説明をいただきたいと思います。

それでは、片岡課長からお願ひします

○片岡電力市場整備課長

資料3、これまでの指摘事項で残っているものということですけれども、経営効率化につきまして、競争入札に切り替えるに当たりまして、早い時期にできるもの、それぞれのもの3段階に分けて切り替え可能か整理してほしい。これは四国電力に対する宿題になっているかと思います。

それから、役員の役割分担につきまして、東北電力におかれましても、四国電力のように組織図で示してほしい。これは東北電力に対する宿題になっております。

それから、養成費につきまして、四国電力は他の電力よりも高い理由を示してほしい。これは四国電力の宿題であります。

これはいざれも後ほど、両電力さんから資料の中で回答がございます。

続きまして、資料4であります。検討を深めるべき論点ということでありまして、目次の中で人件費、燃料費、経営効率化、その他個別の論点ということになっております。

まず、人件費のうち、3ページ、人員計画／出向者給与についてであります。4ページの上の方に申請内容がありますけれども、東北電力におかれましては、1人当たりの販売電力量等の指標が10社平均よりも高い水準にある。四国電力は、10社平均よりも低い水準にあるとともに、以前見ましたけれども、各部門別で見ましても、いざれの部門でも多いという傾向にあります。

それから、出向者でありますけれども、四国電力におかれましては、原価算定期間平均で1,400人が出向、うち988人分の給与負担をしているということであります。

意見につきましては、詳細は省きますけれども、例えば3つ目で、需要密度が低いことを理由にしているけれども、認めるべきでないというご意見。あるいは、5ページでありますけれども、公聴会でも出向者の人件費を原価に算入することは納得できないといったようなご意見をいただいております。

また、5ページの下のほうの消費者庁のチェックポイントでありますけれども、特に四国電力につきましては、出向者の対象人数が多数となっているということで、原価算定期間内における出向者数や出向者の給与負担額について、理由を明確かつ合理的かつ整合的に説明しているかということが書かれております。

論点としましては今のとおりでありますけれども、1人当たりの生産性が他社に比べ低くなっていますけれども、四国の人員数についてどう考えるか、また、出向者についても、多くなっているが、これについてどのように考えるかということをご議論いただければと思います。

後ろにデータがありますけれども、8ページは以前お示ししたものであります、1人当たりの契約口数とか、販売電力量を、10社の平均と比較したものであります。

それから、9ページは各電力会社の出向者の給与負担ということで、これまで申請のあった会社につきまして、全体の経費対象人員における出向者の負担の割合がどうなっているかということを表に見比べております。

10ページ以降につきましては、四国電力さんの説明であります。

次の論点でありますけれども、18ページに飛んでいただきまして、役員報酬であります。

19ページに申請の内容でありますけれども、東北電力さんにおかれましては、20年度の前回の料金改定と比較しまして、増減はありません。四国さんは、前回と比べまして2名の減員になっております。

主な意見の中で、4つ目のポツでありますけれども、社内の取締役の各役員の役割が機能的か、役割の質的に必要十分かという視点で見たときに、四国に比較しまして、東北は若干多いのではないかというご指摘もいただいております。

20ページの下のほう、消費者庁のチェックポイントにおきましても、最大限の効率化が求められる状況下で、適正な役員数であることを明確かつ合理的に説明しているかということを言われております。

21ページ、販売電力量で割った数字もつくってみて、後ろにありますけれども、必ずしも会社の規模に連動するものではないというご意見が強かったと思います。それでは適正な人数をどのように考えるかということが論点かと思います。

次のページ以降にまたデータが載っています、26ページに四国さんの組織図を出していただいております。25ページは東北電力さんの資料でありますけれども、今回この四国電力さんの資料と合わせて、役割分担を見ればどうなるかという資料をいただいております。

27ページは、関西、九州のときの査定方針を書いてあります。関西電力については、前回より減員しているということで特段の査定は行っておりません。四国電力につきましては、前回に比

べて3名増員ということで、原価上この増員を認めることは適當ではないという査定方針にしたことろあります。

28ページからは燃料費でありますけれども、まず石炭であります。29ページに申請の内容がありますけれども、左右比較して見ていただきますと、石炭そのものの価格であるC I F価格につきましては、東北電力の1万113円に比べまして、四国電力は9,815円になっております。他方で、諸経費込みの値段にしますと、東北電力の1万1,465円に対しまして、四国電力は1万1,716円ということで逆転しております。

これに対する意見でありますけれども、東北電力のC I F価格につきまして、高いと言われている豪州炭の割合は四国よりも少ないにもかかわらず、価格が高くなっている理由は何かということも問われております。

それから、諸経費込みのご議論につきましては、上のほうにありますけれども、石炭の価格が高くなつても他の経費が下がつてトータルで安くなる、効率的だということは一定の理解はする。他方で、あらゆる要因が入りすぎると個々の積み上げで査定ができなくなつてしまうというご意見もいただいております。

30ページの下のほうの論点であります。まず今の論点でありますけれども、C I F価格は他電力よりも高いかもしれないけれども、諸経費込みの価格は低い。トータルで見て査定を検討していただきたいというのが東北電力から意見として出ていますけれども、これについて再度どのように考えるかということです。

それから、C I F価格そのものでありますけれども、調達先の多角化や価格形態の多様化棟による効率化努力をどのように勘案すべきか。それから、産炭国や用途により買ってくるものに価格差がある。それを全日本の通関と実際に電力会社が買っておられるものとの価格差をどのように勘案するかということも論点かと思います。

それから、諸経費につきましても、立地条件による効率化もあろうかと思いますので、それについてどのように考えるかということです。

31ページにデータがありますけれども、左上の豪州炭の割合が、東北は約半分、四国は7割となつております。右側の通関の中で、発電用、基本的にはカロリーが高くてその分値段も高いということですけれども、一般産業用が3割、発電用が7割ですので、全日本の通関統計は混ざつた形で若干低めに出ているということは確かかと思います。

それから、下のほうの市況変動への対応ということで、4月から買つてある割合が多いかどうか、あるいは、固定価格の割合が多いか少ないか、こうしたこともC I F価格の差が出てくることに影響しているのではないかということです。

続きまして、32ページ以降、LNGであります。33ページに申請内容がありますけれども、東北電力さんにおかれましては、7プロジェクトのうち4プロジェクトが今回算定期間に改定がございます。それら改定するものにつきましては、東北電力におけるトップランナーと言いますか、今後、取引を開始する合意済みの契約のうち最も価格の安いものを適用しているということです。

スポットにつきましては、算定の基になった期間の全日本の通関統計（JLC）を採用しております。四国電力はマレーシアとの1件のみとなっております。この契約期間内における定期的な見直し条項はないと。では、価格はどうやって決まるのかと言いますと、マレーシアの日本向け価格の平均的な水準という実績で変わってくるということです。

それから、スポットもありませんけれども、マレーシアの契約の増量オプション行使するということが行われております。

下のほうにまいりまして、ご意見ですけれども、1つ目のポツの真ん中にありますが、価格改定がないものはノーチェックとなってしまうと一切手がつけられなくなる。それから、交渉が終わってから値上げ申請を出せばいいということになってしまふのではないかというご意見。そのような場合には、一番下ですけれども、全日本平均か見込み原価の低いほうで査定してもいいのではないかというご意見もございました。

こういう中で、論点ですけれども、35ページに飛んでいただきまして、東北電力さんにおかれましても、関西、九州と基本的に同じような契約の形態になっておりますので、同様の査定方針ということで、下の※のところに書いてありますように、原価算定期間のうち最初の2年間については、他の電力会社も含めてトップランナーの価格で査定する。3年目の27年度以降については米国からシェールガスが非FTA国に入ってくる時期に当たりますので、天然ガス価格のリンクを一部反映した価格とするということを行いましたけれども、基本的にこの方式を踏襲することでいいかどうか。

四国電力さんにつきましては、算定期間内には価格更改を迎えないということですけれども、値決めが「マレーシアからの日本向けの平均的な価格」となっていることをどのように勘案すべきかということも論点かと思います。

37ページ以降の効率化努力の織り込みでありますけれども、38ページで東北電力さん、四国電力さんとともに、これまでの発注における設計値と落札額の差分を見まして、それぞれ7%の削減を織り込んでおられます。

これらにつきましては、これまでの関西、九州の際の査定方針を踏まえてどのように考えるかということで、関西、九州のときにどうしたかと言いますと、41ページの（3）の真ん中あたり、

関西、九州も7%の効率化努力を織り込んでおりますけれども、東電におきましては第三者の確認を受けて10%の削減を行ったということです。

42ページの下のほうに（3）、（4）とありますけれども、関西、九州も7%は評価するけれども、第三者の調査を経たものはないということで、7%をそのまま受けることは困難である。仮に発射台としての費用の水準、コスト水準が同等であれば、東電と同様に10%にしてもいいんじやないかということで、（4）にありますけれども、主要な値決めの構成要素の一つである委託人件費を比較した場合、おむね同等であるということで、結論としましては、10%の減額を行ったということです。これにつきまして、今回もどのように考えるかということです。

試みに44ページに、このご議論の中で一定の費目をサンプリング的に取り上げまして、その費目が今回審査しています東北、四国、北海道の3社で見て、高いか安いかということの○・×表をつけていますけれども、これをごらんいただきますと、勝ったり負けたりと言いますか、高いものもあれば安いものもあるという結果になっております。

45ページからは個別の論点に近いかもしませんけれども、これは東北さんの議論でして、緊急設置電源の除却費用であります。固定資産の除却費ということで、申請内容の4つ目のポツになりますけれども、八戸5号を除き、すべての緊急設置電源を25・26年度に廃止するということで、固定資産除却費157億円が織り込まれております。

これにつきまして、一番上のポツのようにもったいないと感じる、転用、売却などの考えはないのかというようなご意見もありました。それから、リースと比較してはどうかというご意見もありました、廃止扱いから停止扱いとしたらどうかというご意見もありました。

48ページの論点としまして、算定のオプションということで例を書いております。これまでご議論がありました自社の取得とリースした場合のコストを比較して、その低いほうでいいのではないかというご意見。それから、「廃止」ではなくて、「停止扱い」にして、肃々と引き続き減価償却費を積んでいく場合の算入の方法。3番目に、残存簿価から適正な見積価格、これは売れると仮定した見積価格ということだと思うんですけども、一定の売れるという価格を想定して、その差分のみを除却費として載せる、こういうような3つのパターンが示されました。

49ページにそのイメージがありますけれども、こうした中でどのような形で考えていくかと。

50ページ以降は、今のオプションがいずれも困難であるということが、東北さんからは縷々、資料として出ております。その上でどう判断していくかとかと思います。

59ページは発電余力の活用ということでありまして、四国電力さんの論点であります。申請内容にありますように、予備力が25、26、27いずれも20%程度あります、予備力としては非常に大きいと。そういう中で、御電力取引所での販売電力量が1億kwhということで若干低くなっています。

いることをどう見るかということあります。

ご意見にありますように、予備力を見ると相当余っているから、取引所に売れるのではないかというご意見がありました。

61ページにまいりまして、最初のポツですが、一定の仮定を置いて限界費用との差分は売れたことと考えるということで、それでどれだけ利益が出るかということをシミュレーションしてはどうかというご意見をいただいております。これは事務局と相談しまして、四国電力に算定をしていただいております。

62ページに四国の算定の前傾条件がありますけれども、メリットオーダーを確認して需給バランスを作成し、稼働中及びバランス停止中、これは（注1）にありますように、緊急時以外の稼働は予定していないけれども、動ける状態にある発電設備、こうしたものを含めて稼働できるということで限界費用を算定し、それを23年度の約定価格と比較して、限界費用のほうが低ければ売れるということで、マッチングをしたということです。

このやり方に関する論点ということで、下にありますけれども、約定価格をどのように考えていくかということが1つの論点でありまして、この試算は需給が逼迫している23年度の約定価格を使っていますけれども、それが下がるか、上がるか、同水準か、どう考えるかということ。それから、市場の厚みが増えていけば価格のスパイクが若干低下していくのではないかというようなご議論。それから、買い手もそんなにいないかもしれない、それほど量が売れないのではないかというご意見。

他方で、システム改革専門委員会でも、各電力会社が自主的な取組ということで取引所を活用するとおっしゃっていますので、そうしますと市場の厚みが増大し、価格は下落しないことも考えられるという中で、どのように見ていくかということです。それから、どのくらい玉出しができるかという場合の発電機をどう考えるかということですけれども、これにつきましては、考え方としては動いているもの、それから、バランス停止中のもの、それから、両方といろいろありますけれども、現在はバランス停止中も含めてやや大きめに試算をしているということです。

63ページに過去の取引所の実績があります。価格は、24時間平均でして、22年度、震災前と、23年度、震災以降の値動きを見ていただきますと、平均価格は明らかに23・24は高くなっています。特に23年度はスパイクと言いますか、飛び出ていると言いますか、ひげのようなところがたくさん出ているということです。

64ページは、四国電力さんがやっていただいたもの、経営データですので、数字は出せませんけれども、こういう模式図の形で今やっていますよということを示していただいたものであります。

す。

最後にスマートメーターということで、66ページであります。67ページ、申請の概要をごらんいただきますと、導入計画ということで東北電力さんは27年度から本格導入開始、四国電力さんは26年度下期からということで、半期早く本格導入開始というふうになっております。

それから、導入するスマートメーターの単価ですけれども、1万2,800円と1万7,600円という差があります。メーターの単価についていろいろご意見がありましたけれども、基本的には東電のメーターを採用するということであれば、そういう値段にしていくべきではないかというご意見がありました。

それから、導入計画につきましては、ニーズが高いので極力早くやっていくべきというご意見もありました。

69ページ、論点であります。導入計画につきましては、四国さんと東北電力さんが半期ずれていますけれども、導入のペースにつきましては、基本的には10年に一遍検定する際の取替えで替えていく、10年間で全部替わるということになっています。

他方で、この委員会でも早期導入に関する強い期待がありますけれども、今後それについてどのような方向で検討していくかということ。仮に今回の計画で前倒しを行った場合には、原価算定期間内における費用負担が増加すると。既存のメーターに比べてスマートメーターは高いものですから、増加するということも考えられますけれども、それを査定上はどのように考えるかということも付随する論点としてあろうかと思います。

単価につきましては、東電並みというご意見が強かったですけれども、それと同じでよいか。それから、電池を東電のメーターに加えてつけるというご主張がありますけれども、その分の費用を認めるかどうかということもございます。

それから、調達の方法につきましては、他の資材も同じでありますけれども、より一層注目も高いものですから、極力、透明かつオープンにやっていただくということで、調達方法に関する考え方を具体的に明らかにする。それから、メーターが売れても、それを活用しないと意味がないわけでありまして、導入に合わせてどういうメニューを入れていくかということについてどのように考えているか、こうしたことでも明らかにしていく必要があるのではないかということであります。

最後のほうに参考資料をつけています。「国民の声」がとりまとまっております。非常にたくさんいただいたおりまして、今その本文を配布させていただいております。一般の皆さんにはホームページでアップしたいと思っています。回答につきましては、最後に査定方針案を作成する際に回答をつくるということであります。

私からは以上です。

○安念委員長

どうもありがとうございました。

それでは、引き続きまして、東北電力さんからご説明をお願いします。指摘事項への回答及び論点への意見を併せてご説明をお願いしたいと存じます。

大体15分ぐらいで、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。よろしくお願い申し上げます。

それでは、これまでの委員会でいただいた……。

○安念委員長

すみません、私、一番大切な役割を忘れていました。よろしければどうぞ上着をおとりください。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

それでは、これまでの委員会でいただいたご質問への回答と論点に対する当社の考え方について説明させていただきます。資料は5－1でございます。

まず2ページでございます。前回の委員会で、役員の役割分担を示した組織図を提出するようについてございましたけれども、社内取締役16名の役割分担については資料のとおりでございます。会長、社長を除く社内取締役はそれぞれ1つないし5つの室・部を担当しております。当社は、震災後の経営課題に対応するために、火力原子力本部への役員分担のシフトを行ったものでございます。

次に3ページでございます。石炭購入価格の査定に当たりましては、当社のこれまでの効率化努力を反映していただきたく、2つの点についてご考慮いただきたいと存じます。

1つ目はソース分散化努力についてでございます。石炭の取引に際しましては、売り主と買い主の間であらかじめ取り決めた基準発熱量を基に、受渡し時の石炭の実測発熱量で補正し、価格を決定しております。一般産業向けの石炭につきましては、電力向けの石炭に比べ発熱量が低いなど性状に相違があることから、総じて安価となっております。

当社は、亜滌青炭の導入の拡大及び調達の安定性確保のためにソースの分散化を図っておりますので、このページの表にありますとおり、他電力に比べてインドネシア炭の割合が大きい状況にあります。インドネシア炭、ロシア炭等は一般産業の利用割合が比較的多いことから、これらの国の全日本C I F価格は他国のソースに比べて電力向けのC I F価格との乖離が大きくなっています。

このような状況下におきまして、石炭の発熱量の差を考慮しないまま、一律的な「国別C I F価格による査定」がなされた場合、発熱量差による石炭価格の乖離が反映されず、発電用石炭の使用実態のみならず、当社の調達ソース分散化努力が反映されないこととなります。したがいまして、豪州炭をはじめとする各国の石炭における発熱量差による価格補正を勘案するなどの対応をぜひご検討いただきたいと存じます。

次の4ページには、ご参考までに石炭の発熱量と価格が基本的に正比例の関係にあること及び電力と一般産業の用いる石炭の発熱量と価格の差のイメージを、それぞれグラフと表でお示しいたしました。

なお、上のほうのグラフについて補足いたしますと、縦軸は1目盛りが10ドル／トンの刻みでございます。これは記載してございません。豪州炭にも銘柄による発熱量の違いがございますし、インドネシア炭は豪州炭に比べて発熱量が低い傾向にあるということに加えまして、亜瀝青炭から瀝青炭まで発熱量が広く分布しており、これに伴って豪州炭に比べて安価かつ価格幅も広くなっていることが見てとれるかと思います。

5ページでございます。2つ目にご考慮いただきたい点は、諸経費を含めたトータルの石炭購入価格水準が、他電力に比べ競争力がある点についてでございます。当社は、荷役料におきましても最大限の効率化を織り込んでおります。

また、輸送体制につきましても、当社自身の過去の教訓から、中継基地を用いることなく、外航船により発電所へ直接に全量受け入れる体制を構築しているため、諸経費込みの購入価格は競争力のある水準となっております。このようなことから、諸経費も含めたトータルでの石炭購入価格を対象とした審査をご検討いただきたいと存じます。

6ページをごらんください。今度は当社の原油等の原価算定方式についてでございます。これにつきましては、3月22日の第22回電気料金審査専門委員会におきまして、当社の原油等の算定方法の適切性が論点の一つに挙げられましたことから、この場においてご説明をさせていただくものです。

電力会社で発電用に使用される東南アジア産のミナス原油については、夏、冬に需要が増大するなど季節ごとの需要の変動幅が大きく、これに伴って季節間で価格の変動幅も大きくなる傾向にあります。こうした季節による価格変動分を除外するため、当社は原油価格の原価算定に当たりまして、全日本通関原油価格、すなわちJCCを基準にしてミナス原油との1年間の価格差を平準化して原価に反映する、いわゆるディファレンシャル方式を採用しております。

資料のグラフで発電用に使うミナス原油とJCCとの乖離状況をごらんいただきますと、季節間における価格差のバラツキ具合がおわかりいただけるものと思います。当社はJCCを基準と

しまして、1年間のミナス原油価格との価格差の平均1バレル当たり1.1ドルを、基準となるJC C114.4ドルに加える手法で原価織り込み価格を算定しております。

なお、当社はこれまでの料金改定においても同様の考え方で申請をしており、価格の算定方法について恣意性がないこともご理解いただきたいと考えております。

次に7ページでございます。震災後に行った経営効率化の取組についてでございます。当社管内では岩手、宮城、福島の被災3県を中心に資材費等の高騰傾向が見られておりますが、そのような中におきましても、震災以降、仕様・工法や単価の見直しなどにより4.2%の発注価格の低減に努めてまいりました。

今回の申請原価には、これらの取組を原価に反映したことに加えまして、先にご説明いたしましたが、更なる効率化施策として競争の拡大等による発注価格の削減（7%）を織り込んでおりますので、トータルでは10%以上の効率化を今回の申請原価に織り込んだと考えております。

8ページでございます。スマートメーターでございますけれども、導入に対する強い期待があることも踏まえまして、社内で検討しました結果、調達が可能となる時期や数量を見ながら、先行的に26年度下期後半からの導入に前倒しすることを検討させていただきます。

導入計画としては、検定有効期間満了による10年間の取替えを基本にしながらも、検満未満の取替えも含めて前倒しの具体的な方法について検討してまいります。

調達に当たりましては、メーターの本体、通信方式及びシステムについて、透明性・公平性のある競争価格、発注を実施することでコスト低減を図るとともに、特に通信方式につきましては、今後の技術進展の動向も見ながら、事業者の皆様から多くのご提案を頂戴したいと考えております。

9ページはスマートメーターを活用した新たな料金メニューでございますが、これにつきましても、今後前向きに検討してまいりたいと思います。

説明は以上でございます。

#### ○安念委員長

ありがとうございました。

それでは、続きまして、四国電力よりご説明をお願いしたいと存じます。やはり説明時間は15分程度で。

家高副社長、このたびはご榮転おめでとうございます。

#### ○家高取締役副社長（四国電力）

よろしくお願ひいたします。それでは、資料5-2をごらんいただきます。今までいただきましたご質問へのご回答並び論点に関する当社の考え方ということでまとめさせていただいておりま

す。

まず、3ページをごらんください。1つ目の論点であります人員計画、出向者給与につきまして、改めて私どもの考え方を申し述べさせていただきます。これまで当社は人員のスリム化に継続的に取り組んでおりまして、当社本体の社員数はこの20年余りで1,000人以上削減いたしております。このようにして削減した要員につきましては、グループ会社への出向拡大により活用を図っております、請負業務を中心にグループ会社による内製化を推進してまいっております。

その結果、出向者につきましては、平成17年度には1,600人超まで増加いたしましたが、以降はグループ各社のプロパー社員への置き換え等により緩やかに減少している状態にあります。

4ページをごらんください。原価算定期間における当社の出向者数は1,400人おりますが、今回の原価算定に当たりましては、まず出向先の事業内容を見ることはもとより、それにとどまらず、各出向者個々人の出向先での業務内容に至るまで細かく調査をいたしました。その上で、電気事業と密接な関連を有する業務に従事している988人の出向者の給与の当社負担額を原価に算入している次第でございます。

5ページをごらんください。当社の年齢構成ですが、近年、採用人数を抑制してきたこともあります、かつて電源開発が盛んな時期に入社し、現在40代後半から50代に達しておりますベテラン社員が多く、この層が一つの山を形成しております。逆に、20代から30代半ばの若年・中堅社員が少なくなっているのが実情でございます。このため、今後、高年齢層の社員の退職に合わせて、当社本体の人員の一層のスリム化に取り組むとともに、出向者数の削減を進めまして、当社にとっての課題であります労働生産性の向上を図ることをいたしております。

6ページをごらんください。これまでの出向施策を通じまして、当社のグループ会社の技術力は相当程度向上しているものと考えております。このため、今後とも当社出向者の配置が必要と考えられるケース、例えば、定期点検工事や大型修繕工事の内製化関連の出向、あるいは、現場技術力の習得を目的とした出向などを除きまして、当社の高年齢層社員の退職に合わせまして、順次グループ各社のプロパー社員への置き換えを進めてまいりたいと考えております。

7ページに移らせていただきます。これは参考資料になっておりますが、当社は他社と比べて人員数が多いとの指摘を受けておりますが、のこと自体は決して経営にマイナスの面ばかりではないと考えております。例えば、当社グループでは、手間暇をいとわず丁寧かつ真摯に業務に取り組むことを経営のモットーに、設備の維持・保全や運用、お客様サービスの向上などに取り組んでおります。

1例、2例ご紹介させていただきますと、発電部門では何らかの設備トラブルがあった場合、メーカーあるいは他人任せにせず、自社あるいはグループ総力を挙げてその原因分析並びに対策、

そして、そのことを積み重ねることによって予防保全につなげていくということをさせていただいております。また、サービスの向上という意味では、コールセンター等も委託に任せず、社員自らがいろいろなクレーム処理をやることによって、業務改善等々につなげていくといったことを丁寧にやらせていただいております。こうした成果が原子力利用率や火力の計画外停止件数などの好成績にあらわれているのではないかと考えております。

8ページをごらんください。前回の委員会においてお示しさせていただいたものですが、当社の場合、機能及びガバナンスの両面から見まして適切な役員数と考えております。

次に10ページに移らせていただきます。ここでは当社の石炭調達価格について改めてご説明させていただきます。当社の2つの石炭火力のうち、西条発電所では水深が浅いといったことから、外航船での直接受入れができないため、中継基地としてコールセンター及び内航船の利用が不可欠となっております。このため、当社の石炭諸経費にはこうした中継経費が含まれておりますが、仮にこの中継経費を除きますと、当社の石炭諸経費は他電力と比べても遜色ない水準となっております。

次に11ページをごらんください。ここでは当社のLNG調達C I F価格についてご説明させていただきます。これまでの委員会でも説明させていただいているとおり、当社のLNG契約は、供給安定性に優れるマレーシアとの長期契約1件のみであります。その調達価格につきましては、マレーシアの日本向け価格の平均的な水準となっており、当社の小さい調達規模ながら有利な契約と考えております。

先行電力会社のLNG価格査定におきましては、原価算定期間内に契約更改等が実施される長期プロジェクトにつきまして、トップランナー価格やシェールガス影響の取込みが示されておりますが、当社の契約には定期的な価格見直し条項がないことから、委員会審議におきまして全日本通関価格で査定とのご意見もいただいております。しかしながら、当社の現行契約では直ちに全日本通関価格に引き下げるることは困難と考えております、当社の努力の及ぶ範囲ではないことについてご理解を賜りたいと存じます。

なお、今後、坂出2号機のLNGコンバインド機へのリプレースなどにより追加調達が必要となつた場合には、安定性と経済性の両立に一層留意をし、調達価格の低減に努めてまいりたいと考えております。

引き続きまして13ページをごらんください。資材調達における経営効率化の織り込みについてご説明をいたします。当社では、資材調達に当たり個別の調達案件の特性などを踏まえ、様々な施策を活用することによりまして、調達コストの低減に努めてまいりました。特に震災以降におきましては、仕様や工法の合理化といった設計段階での施策、また、一括発注などの調達段階で

の施策を積極的に活用することによりまして、最大限の効率化を追求し、3%程度の発注価格低減を実現しております。

それに加えまして、今回の申請原価には、過去に特命発注から競争発注へ移行した案件の価格低減実績を参考に設定いたしました7%の効率化削減率を、特命発注・競争発注にかかわらず一律の努力目標として織り込んでおります。

14ページに移らせていただきます。ここでは資材調達における震災以降の効率化について具体的な低減額を記載しておりますので、後ほどご確認いただければと思います。

15ページをごらんください。ここでは競争発注への移行時期や競争化までのフローについて代表的な事例を取り上げて記載してございますので、ご確認いただければと思います。

17ページに移ります。当社の需給状況につきましては、年間を通して安定した余力があるとは言いがたい状況にございますが、日々の需給運用の中で生じる余力につきましては、取引所への売り入札を積極的に行いたいと考えております。

なお、発電余力を活用した売り約定の試算に際しては、当社設備の状況や市場の実態を考慮していただければと考えております。

18ページに移らせていただきます。スマートメーターですが、当社はスマートメーターの導入につきまして、節電、省エネへのニーズから早期導入のご要望があることを踏まえ、実証試験などを通じて極力早期に対応できるよう努めているところでございますが、導入に際しましては、当社業務に適用するためのシステム開発と機能検証などを自ら行う必要がございます。導入開始時期は、先行他社の開発状況やこれらの検証期間を考慮して定めたものでありますと、平成26年度後半からの更なる前倒しへ難しい状況と考えております。

なお、導入期間につきましても、10年の短縮は難しいと考えておりますが、今後の社会ニーズ等の状況を注視しながら、早期導入を含め検討してまいりたいと考えておりますので、ご理解のほどよろしくお願いいたします。

19ページに移らせていただきます。スマートメーター及び関連するシステム開発などの調達は、オープンで公平・公正な競争発注を基本に、安定かつ低価格での調達を実現してまいります。

また、通信方式の選定につきましても、メーカーからのご提案をいただいた上で、コストや地域特性などを考慮し、適材適所での選定を行ってまいります。

次に、スマートメーター導入効果についてでございます。スマートメーターの導入進展とともに、自動検針化による検針業務の効率化、あるいは、現場出向業務の減少などが期待されます。

また、メーターデータを活用した設備形成の合理化や需要抑制効果も一定の効果があるものと考えております。

以上のとおり、スマートメーターの導入に当たりましては、お客様ニーズを踏まえながら、効率的かつ着実に取り組んでまいる所存でございます。

最後に20ページをごらんいただきます。前回の委員会におきまして、当社の養成費が他社に比べ高い理由につきまして、業務量の減少や技術継承の問題を背景に実地体験的な研修を多く実施していることが理由ではなかろうかと回答申し上げましたところ、そうした背景は他社も同じではないのかというご指摘をいただいております。前回の説明と一部重複してしまう部分もございますが、もう一度ご説明をさせていただきます。

当社の技術系部門では、OJTによる能力育成を進めておりますが、グループ会社への業務移管などもありまして、実務経験を積む場が少なくなっています。OJTだけでは技術力の維持・向上が難しくなっています。特に、当社は先ほどご紹介しましたように高年齢層に偏った人員構成になっていることから、若手・中堅層への技術継承が急務となっておりまして、OJTによる知識・技術習得を補完するため実地体験的な研修の場を設け、多くの社員に受講させております。

表をごらんいただくとおわかりのとおり、部門別の人員数と比べますと、ほぼ同等か、あるいは、2倍程度の人数が研修を受講しております。これが当社の養成費が高い理由ではないかと推測している次第でございます。

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。

### 3. 検討を深めるべき論点について

○安念委員長

それでは、あの時間はディスカッションに使いましょう。いろいろ盛りだくさんですので、資料4の事務局からの「検討を深めるべき論点について」の目次をごらんいただいて、人件費、燃料費、経営効率化、その他と4つの塊になっておりますので、順番にやっていきますか。

では、まず人件費からご議論いただきましょう。これは人件計画や一般職員の給与と役員報酬も全部込みで議論したいと思います。どうぞどなたからでも結構でございます。

八田先生。

○八田委員

きょうはちょっと早めに失礼いたしますので、コメントさせていただきます。

まず資料4の8ページをごらんください。たびたび私がご指摘している生産性の問題です。恐縮なんですが、四国がダントツに低いという面があると。このことは人件費の査定に何らかの形

で反映しなければまずいと思うんですけども、給料自体は別な基準で決められている。そうすると、人数でやるのか、出向者のところでやるのか、ほかの調整しかないと思うんですが、何らかの形で総額が、平均に金額を全く等しくする必要はないと思いますけれども、そこに近づける処置をとる必要があるのではないかと思います。今のところ出向者については、本社負担が減るような方向でやっていらっしゃると思いますが、これを更に進めるといったことも含めて、委員会でこれから検討していくべきことではないかなと思います。

それから、ちょっと先のことも申し上げていいですか。効率化についても、このことは考慮する必要があって、ほかのところは大体10%ということだったのですが、発射台が多少ほかのところよりも違うのではないか。特に、東電の場合はデューデリジェンスを経た値でありましたから、そのことも考慮に入れるべきではないかと思います。

それから、東北電力さんについて一言言わせていただくと、先ほどのご説明でこれは当然かなと思ったのは、石炭に関して発熱量当たりの補正をすべきだと、そこはそうではないかなと。

○安念委員長

石炭の話ですね。

○八田委員

石炭の話です。あのグラフを見て、そう思いました。

あと、ほかにもありますけれども、そこが私のきょう申し上げたいと思った点です。

○安念委員長

第1点でおっしゃったことは、四電さんの場合は、出向者1,400人で、うち約1,000人近くの給料を賄っておられるわけだけれども、例えば、給料を賄っている1,000人のうち、3割とか2割とは電気事業に直接関係がないから、その分についての人事費は査定すると、そういうことをおっしゃっている……。

○八田委員

今、自主的にそういうご提案があるんですが、そのところについても深掘りする余地はあるのではないかなと思います。

○安念委員長

わかりました。

どうぞほかに、どなたでも結構ですが。

八田先生は10時ごろお出になるんですよね、もうそろそろ。それでほかの論点についても言及していただきましたが、ほかの方たちは人事費でお願いいたします。

○辰巳委員

今の人件費で、私も8ページのグラフを見て、これでそうですねと説明がつかないと思ってい  
ますので、こここのところはもっときちんと考えていかなければいけない。四国電力の黒いライン  
が、ほかに比べてかなり低いように思いますので、何らかの検討が更に必要だろうなと思ってお  
ります。

とりあえずそれだけです。

すみません、何でかということを言いますと、先ほどの四国電力さんのご説明は、それに対する  
ご説明だと私は理解したんですけども、非常に手をかけて業務をやっていて、きめ細かい作  
業ができていますというお話で、例えば発電所の停止期間を短くしているとかいうご説明はあつ  
たんですけども、今、「値上げをします」という話をしているわけなので、過剰サービスは必  
要ないのではないかなと思いましたもの。だから、こちらの指摘していることとお返事なさっ  
ていることとのアンバランスを感じたなと思いました。

以上です。

○安念委員長

ありがとうございます。

では、南先生、どうぞ。

○南委員

今の点はある程度同感します。元々は電力を外に販売することを前提にしていた会社が後の議  
論になりますけれども、今回の計画では電力を外に販売しないことになっているので、人員が変  
わらないとやはり効率が悪いという関係になると思いますので、根本的には、電力を外に販売し  
ないことが問題なのではないかと思ったりしています。

それから、東北さんの資料の1ページ目、役員の担当の欄、補充していただきましたけれども、  
残念ながら私の理解の及ぶところではなく。特命課題を補充していただいたのかなとは思います  
けれども、これは具体的に何をやって、どういう役職なのかというのがよくわからなくて。四国  
さんの表に比べて非常にわかりづらいのでもう一度書いてくださいということだったのですけれ  
ども、書かれている内容が特命課題を担当するようになりましたということなんですが、中身が  
よくわからず、他電力との比較でも社外取締役がいないということを前提にしても人員が多いの  
で、もう少しご説明いただかないと、値上げを申請している中においては、「わかりました」と  
認めがたいという感じを受けています。

以上です。

○安念委員長

では、山内先生、お願ひします。

○山内委員

今、生産性の話に集中しているので、私もそれについてコメントしたいと思います。

いろいろな理由があつて生産性が低くなるということだと思うんですけれども、前にもお話ししたし、今、南さんもおっしゃったけれども、四国の場合にはこれまで他電力への売電があつて、その分がここで言う販売電力量とはちょっと違うカウントになっていると思うので、それは考慮しなければいけないんだけれども。今、南さんがおっしゃったこととの繰り返しになるかもしれないけれども、これからどうするのかという議論は随分したわけですよね、卸売市場にどう入れていくのかということがあったので。もしも考慮するとすれば、それを考慮したときに生産性がどのぐらいになるかということは一応考慮しなければいけないんだけれども、それで他電力並みになるのであれば非常にいいんだけれども、そうじゃないということであれば、それについては何らかの考慮要因になるのではないかと思います。

以上です。

○安念委員長

なるほど。

では、松村先生、どうぞ。

○松村委員

まず、当然の前提に関してです。仮にこの人員計画について査定することがあったとして、現在の申請の人数すべてを原価に認めないことになったとしても、それは人員が過剰だから解雇しないさい、あるいは、新規採用を抑制しなさいということを言っているではありません。これはあくまで料金原価に入れる適切な人員がどれだけかということを言っているだけであって、例えば、電事連への出向者の給与は原価算入を認めていないが、一般電気事業者はいまだに出向者を出し続けているし、増員することさえあるわけです。人事政策は電力会社の判断、労使交渉に任せています。したがって、ここの委員会で言われたから新規採用を抑制したとか、あるいは、解雇するということはないと思いますが、そうだと言われてはかなわない。あくまで料金原価算入を認めないというにすぎない。

更に、ここで原価算入が認められないと査定しても、例えば、四国総研は大変立派な研究をし、外に売れるような立派な技術があると散々プレゼンしていただいたわけです。四国の雇用を守るために四国外にも積極的に売って、付帯事業として稼ぐということを、四国電力がバックアップすることについて、私たちは異議を唱えることは全くありません。ただ、その費用を四国の電気のお客さんにつけ回ししないで、付帯事業としてやってくださいと言っているだけです。

電気給湯器を売り歩くとか、あるいは、これから画期的なエアコンを開発して売り歩くという

ことが仮にあったとしても、それはそういう事業としてやってくださいと、そういう事業で優秀な四国電力の現有勢力を活用してくださいということを言っているだけです。これからかなり厳しい査定が出てくると思いますが、人員の一定部分を認めないとという査定が出てくると思いますが、それはコストの原価算入を認めないと言っているだけ、ということはご理解ください。

1人当たりの販売電力量で見て、四国の生産性は突出して低いのは事実であって、これを無前提で認めてしまえば、この委員会は一体何をしていたのかということになると思いますので、きちんと査定せざるを得ないと思います。そのときに少し考えなければいけない点は確かにあります。例えば今日の四国の資料で、原子力の稼働率が非常に高かったとあります。これはメンテナンスに十分お金を使い安全性を確保するのだと理解しました。人員でも、原子力発電所で働く人を1人2人減らした結果としてトラブルを起こしたなんてことになつたら目も当てられないで、そのために十分な人員を配置して、他の電力から見ると過剰に見えるかもしれないけれども、トラブルを起こさず結果的に高い稼働率を維持する方が重要であるという説明は認める余地はあると思います。

私たちのような素人でも、四国電力の伊方発電所の稼働率が非常に高かった、この点ではパフォーマンスがよかったですということは聞き及んでいることからすると、それはあながち単なる自己満足ではなく、客観的な事実だということなのかもしれませんので、人員が負けている部分があつたとしても、それで説明できる範囲のところは、考慮することもあり得ると思います。

それから、火力発電所については、大変申し訳ないのですが、四国は膨大な人員を投入した結果として、非常にパフォーマンスがいいということは、素人の私たちの耳には届いていない。ということは、それほどよく知られた事実ではないので、もうちょっとデータをいただかないと納得しかねます。ただ今回のデータだけで可能性はあることはわかりましたが、まだ納得しかねるので、もう少しデータをお願いします。

具体的に言うと、計画外停止は設備の性質にもよるわけで、極めて古いものはよく停止するとか、あるいは、つくったばかりの立ち上げの時期に停止するという要素があるとか、あるいは、電源ごとに違うということは当然あると思いますから、そういうことをコントロールしたとしても、四国は他の電力に比べて有意に低いことを示していただくのが第一歩です。有意にパフォーマンスが高いのだけれども、それは十分な人員を配している結果であるということを、原子力と同様に説得力があるということになつたら、説明できる範囲でそれも認めるということはあってもいいかもしれません。

それから、1人当たり販売電力量は、外に売っている量は入っていない。つまり四国の管内の小売のところだけが入っているわけです。そうすると、外に売るものは小売と同じような形で

分子に入れてカウントするというのは絶対に駄目だと思います。人手が多く必要な配電などの人員が不要になるので、卸売と小売まで含む発電と同じ人数が必要だという議論は到底受け入れかねます。この点を何らかの形で補正することはあると思います。補正の仕方についてはもう少し詳しい検討が必要なので考えさせてください。いずれにせよ、説明可能な範囲で負けている部分はともかくとして、それで説明できない部分はバッサリ切るしかないと考えます。

それから、役員については、東北から追加の説明があったのですが、私は前回の意見から変わっておりません。資料を見ていないという意味でなくて、意見を変えるような説得力のある資料ではなかったと、単にそれだけです。

以上です。

○安念委員長

ありがとうございます。

ほかはいかがですか。秋池さん。

○秋池委員

四国電力さんの生産性のことなんですけれども、ほかの委員からもご意見がありますが、四国電力さんの資料にありましたように、手間暇をかけているがゆえに稼働率も高いし、計画外停止も少ないんだというお話がございますけれども、少し停止したとしても事後的に直したほうがトータルのコストが安いこともありますので、こちらだけを拝見して、人数が多いこと、あるいは、単純な計算だと生産性が他社よりも低く見えてしまうんだということへの説明にはまだ不十分ではないかという感覚でございます。

一方で、生産性を一気に上げましょうといったとしても、四国電力さんの業務のやり方はある型でできてしまっているのだと思いますので、この原価算定期間の中だけですべてを改善できるかというと、そういうことではないと思います。ただ、四国に住んでおられる方のことを考えると、中長期の努力でそれを改善していくということは、経営としてぜひ肝に銘じてやっていただければというのを感じました。

○安念委員長

梶川委員。

○梶川委員

各委員の先生がおっしゃられたこととほとんど重複するんですけども、四国電力さんの生産性のお話は、販売電力量と生産電力量というか、かつて融通されていた分等を考えた場合、生産電力量で考えられますと、それなりの数値があったのかもしれないんですが、現下、状況が変わられている中で、この次の算定期間に關して、規制料金の受益者が負担すべきコストというの

どういうものなのかと考えた場合に、その辺の事情の変更は会社全体の効率性に影響したとしても、ここでの算定としては現下の状況の中での他社と比べて平均的な生産性でないと難しいのではないかなど。

そういった観点で、ご説明いただいた設備利用率等々のお話はあるんですが、究極的には販売電力量につながった形に消費者としては考えざるを得なく、稼働率が上がるということがあったとしても、結果的にはそれは電力の、そこが販売なのか生産なのか難しいところはあるんですけども、できればそこにつながった結果の生産性で考えていただければというふうになると思うんです。それに対して、設備コストが、設備装備率が低い高いというのは電源ごとにおありになると思いますので、その辺で違う根拠をご説明いただければ、その分は単純に割算だけではなくて、設備費がこのぐらいかかっていないという話の中でご説明いただける部分ではないかと思うんですけども、最終的にはこの料金算定期間の販売という部分で考えていただければなど。

○安念委員長

永田委員。

○永田委員

生産性のところですが、直近に電気料金の値上げ申請された電力各社の場合は基本的に生産性はよかつたので、生産性のメルクマールについては、基本的にはすべて1人当たりという人数を基準とした生産性で判断していました。一方で、経営分析の世界では生産性を測る指標として人件費比率も使います。つまり、売上1円を稼ぐために人件費を何銭使ってますかという指標で、人件費比率というのは労働分配率×付加価値率という掛け算でございます。

先ほど八田先生からご指摘ありましたけれども、人件費というのは人数だけの世界ではなく単価×人数の掛け算です。単価と人数両方を下げるのが全体が下がる有効な方法なんですが、下げるポイントは、例えば単価を下げる方法だと、先ほど八田先生がおっしゃった出向者の差額補てん分をカットするという方法が一つあると思うんです。今までの査定の中であまり考えてていなかったことを四国電力さんの生産性の判断においてそういうことも含めて、単純に一つのメルクマールで判断するだけでなく、査定をするときに他のメルクマールも参考としてどう利用するかというところも検討できるのではないかと思いました。それが一つでございます。

それから、東北電力さんの役員のところですけれども、いただいた資料5-1の役員の担当のところで、各委員の先生からもご指摘がありましたけれども、前回と人数は変わっていないが特命課題が増えたとのご説明です。そうすると、特命課題を担当する役員の方がどういう機能を果たしているのかというところ、もちろんここに書いています。

私がお聞きしたいのは、資料5-1の2ページ目の真ん中あたりの、例えばH常務は特命課題

と、研究開発センターと土木建築部の両方をやっている。特命課題は付加的にやっているので、この方は本来の業務プラス特命課題をやっているということで、わかりました。次に、F常務は、基本的には特命課題だけをやっているとこの組織図上見えます。この特命課題が1人の役員が担うだけの責任の重い、もしくは役割が重くて業務量が多いものなのかどうか、そのあたりをもう少しこの資料以上のご説明をいただければと思っています。

あと、E常務については、総務全体を管掌する役割を担っているのと同時に、特命課題を担っているということ。これは先ほど申しましたH常務と同じで、特命課題も本来の業務に付加的に担当されているということで、これもよろしいでしょう。

最後に残るのがB・C副社長がいらっしゃいます。この方は火力原子力本部全体を統括する役割でいらっしゃるということで、この役割の方はお2人いらっしゃるということですね。ラインの業務の担当ではなくて、全体を統括するというお立場の方がお2人いらっしゃる。このあたりについてお答えいただける範囲があれば、例えば、B・Cの副社長がどういう役割分担で火力原子力本部を担当されているのか、その辺のガバナンスの考え方を教えていただければと思います。

#### ○安念委員長

ちょっと区切りましょうか。東北さん、いかがですか、役員の構成について幾つかご指摘をいただきましたので、火原本部について、役員の中で更にヒエラルキーがあるような構造になっているのと、もう一つは、技術系と事務系というちょっと役所みたいだと思わぬでもない、そういう構成がぜひ必要なのであるというご説明を何らかいただけたるとありがたいなと思うんですが。

#### ○佐竹取締役副社長（東北電力）

それでは、特命課題について南委員からもご質問がありましたけれども、これについてはF常務に絞って回答させていただきます。

当社の場合、4つの原子力プラントがありますけれども、それぞれについて新安全基準というものが格段に厳しくなりまして、それに対してどのような対応方針で今後の安全対策を打っていくのかと。その場合の規制とのかかわりとか工程管理は膨大なものがございます。ラインの中ではなかなか処理しきれないということがございまして、F常務が特命として持っているということになります。

それから、B副社長とC副社長ですけれども、この体制は震災以前から変わりません。C副社長は、以前もご説明いたしましたが、原子力の技術のトップでございます。したがいまして、火力原子力本部の中で特に原子力にかかわる技術の総括をしていると。かつ、本部長代理とありますように、本部長の命を受けて動くという立場にございます。

一方で、B副社長は本部長でありますので、社長の指示を受けて動くと。B副社長は事務系で

ございます。B副社長は、火力原子力本部の原子力部門だけではなくて、火力原子力本部全体を統括する立場にあります。特に、原子力というのは社会的な目も非常に厳しいものがありますし、一つ考え方を間違うと大きな過ちを犯すということがありますので、内部牽制を果たしていると。この件についてご議論があったのは承知しておりますが、当社ではそのような仕組みをとっているということでございます。

○安念委員長

ありがとうございました。

では、河野さん、いきましょうか。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

査定前の最後の整理ということなので、専門の委員の先生方にお願いということでございます。人件費のことに関しまして、特に四国電力さんの人件費のことに関しましては、今、先生方も様々ご意見をお伝えくださいましたけれども、消費者から見まして、ここのところ「国民の声」とか公聴会の意見とか私もさっと拝見しましたけれども、こんなに審議を重ねても四国電力さんの出向の在り方とグループ化の在り方というのがなかなか理解できないところでございます。

「経営の効率化を目指して人員のスリム化に取り組んだ結果、グループ会社への出向を拡大し」という文言もちょっと理解できませんし、今、生産の現場で言いますと、技術の進歩と機械化が進んでいて、様々な現場があると思いますが、人がたくさんいるということが消費者の信頼にそのままつながっているという感覚もあまりございません。

ですから、人数が多い理由をたくさん書いてくださっていますし、先ほど委員の皆様から「それはこういう理由から理解できる」というご意見もございましたけれども、そのあたりはしっかり見ていただいて、私たち消費者にとってみると本当に経営の効率化、この大変なときに会社としてそこに真摯に向かっているかということを、査定の結果しっかりとわかるような形で先生方に査定をしていただきたいなと思っております。

○安念委員長

しかと承りました。ありがとうございました。

それでは、戻っていただいても構わないので、次、燃料費いきましょうか。

先ほど八田先生がおっしゃっていましたが、石炭については熱量比例というのか、それは一般論というか考え方としてはそれはそれでいいんじゃないのかというのが委員の各先生方の大体のお考えと理解してよろしいんですかね。どんなものでしょう。

○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

わからないからお聞きいたしますが、燃料費の、東北電力の石炭のところですが、5ページで

査定の考え方について、石炭の価格は高いけれども輸送体制等で削減できているんだと、トータルで見てもらいたいということだと思うんですが、消費者として理解できないのは、輸送体制とか、外航船によるとか、直接受入れとかいうのは、今に始まったことではないという理解でいいのか。ずっとこれでやってきていて、今回、原子力が停まったことによって火力燃料費がかさんでいるので、石炭の量が増えたから、単価が高いのを燃やせば高くなるけれども、前どおりやっていたこれがあるから、トータルでは安くなるんだという理解でよろしいんでしょうか。それだと消費者としては理解ができないなという意見です。

○安念委員長

昔からなんですよ。つまり、昔の人に先見の明があつて、外航船のデッカイ船が埠頭に横積みできるようにちゃんと考えていましたということをおっしゃりたいんだと私は理解しておりました。そうですよね。それはすごい大切なことだと思いますよ。そもそも内海ではそういうことができないわけだし、外海に向かっていたって常に埠頭があるわけでもないし、発電所との距離とかいろいろあるわけだから、先見の明がおありになったことはそのとおりなんだろうと私も思いますよ。

河野さん、どうぞ。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

先ほどと一緒に、これで最後だと思いますので、消費者の感覚をお願いします。私も、東北電力さんの石炭価格は2つの理由が同じように説明されていると。1つは燃料費そのものが、例えば発熱量ということと、調達の安定性と2つの理由で説明されていて、調達の安定性を考えるとオーストラリア産は高いと。それで、リスク分散を考えてインドネシアからの輸入量の割合を増やしていると、それは安定を一番に考えていると。

でも、発電量の差があるから、価格に関して言うとあまり反映されていないので、そのあたりを勘案していただきたいということなのかなと思ったんですが、私とすると313円分のところだけを見て、つまり、今回値上げになっている一番の大きなところは燃料費、特に火力発電用の燃料費が一番負担が大きくなつたからと理解しているんですね。そうすると、消費者にとってみると、この313円に特化して、ここを圧縮できないのかというところをぜひ委員の先生方に見ていただきたいと思います。

○安念委員長

承りました。これは313円が高い部分だと。しかし、東北さんは、313円はちょっと飛び抜けているかもしれないけれども、その上に乗っている1,352円というのは十分小さいだろうと、そこも込み込みで見てくれと、こういうお考え。それはそれで一つのお考えではありますわな。

河野さんのおっしゃることはよくわかりました。

ほかに、燃料費についていかがですか。どうぞ、辰巳委員。

○辰巳委員

ちょっと混乱させるかもしれないんですけども、エネ庁さんでおつくりくださっている資料の29ページで、今のグラフと同じことなんだろうと思うんですけども、東北電力と四国電力2つ並べて書かれておりますね。石炭を買う価格が東北電力さんは四国さんよりも高いと。だけれども、さっきからおっしゃっているように全体的に考えると安いんだということをこれでは書いてあるんですけども、こういうふうに見比べたときに、安いのがあるのに何で安いのを買わないのかというのが、消費者にとっては引っ掛かってくる。

その違いが、先ほどからおっしゃっている発熱量の違いだというお話なんですけれども。そういうのを説明できるかどうかわからないんですけども、発熱量のいいものをちょっと高く買うけれども、発電量から見ればいいのかな、発電量が同じであったときにとか。発電量と価格との比較はできるんでしょうか。すみません、自分でちゃんとわかっていないんだけれども。

○安念委員長

それは炭種ごとに、石炭であればKwh当たり燃料代の単価は何ぼになると。原子力だと50銭だとか、そういう数字はもう既に出しているだけです。

○辰巳委員

私も発熱量というのは考慮するべきだと思うんですよ。いいものは高いんだからしようがないという考え方からすれば。だけど、その分の差が果たして発電量に反映しているのかというのがよくわからないんですよ。そういう細かいことまで出せるのかどうかわからないんですけども、そういうのがあれば、なるほど発熱量のいいものを選んでいる、単価は高い、だけれども、トータルとしてはそのほうがよかつたんだということがわかるわけだから。そのあたりもうちょっと丁寧な説明をしていただけるといいのかなと思って。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

再度、当社の資料の4ページを見ていただきたいんですけども、端的にわかりやすい例で申しますと、白抜きの◇印と△印はどちらもインドネシアでございますが、安いものも買っているんです。それは白抜きの◇でインドネシアの亜瀝青炭を買っております。そのほかにインドネシアの瀝青炭という△のハイカロリーなもの、発熱量の高いものも買っております。

実際の取引は発熱量でやるわけですけれども、発熱量という物差しを使わないで単に重さということでやった場合に、インドネシアの炭は亜瀝青炭のような熱量の低いものが多いはずですの

で、一般企業の方々はこちらの低いほうを買うだろうと。そうすると、インドネシア国としての全日本C I Fというのは、このグラフの中の◇印のほうにかなり低いほうで決まるはずだと。そうなった場合に、当社が燃料調達先の多様化努力として購入している△印のほうは、全日本C I Fを基準にした場合には原価として取り込まれることになりますねと、このようなことを申し上げているので、安いものを買わないということではございません。

○安念委員長

山内委員。

○山内委員

ご質問は、石炭の熱量的な高率のミックスがあって、それが発電にうまく結びついているかということですよね。恐らく電力会社によって発電能力とかあれば違うので、そこが効率的になっていますかと、そういう話だと思います。

○安念委員長

そういう意味です。最終的にアウトプットに結びついているかどうかということをおっしゃつていたわけです。これはなかなか難しいだろうな。

どうぞ。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

私は技術者ではないですけれども、一般的には発熱量の高いものを使えば、それは消費される石炭の量が若干少なくなるんだろうと思います。

○安念委員長

それはそうですね。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

だけど、発電所の出力というのは一定にするように様々な炭種、カロリーの違うものを混ぜて焚いていますから、そのことで火力発電所の出力が変動してしまうということにはなりません。逆に言うとそうならないように様々な炭種を混ぜながら使っていると、そのようにご理解いただければと思います。

○山内委員

ガスなどは完全に熱量で数量を測るので、それを考えると、さっき八田先生がおっしゃったように、熱量を考えるというのは当然だと思うんですね。ですから、今おっしゃったことが、各電力会社の発電システムによって違うのかどうかということを確認した上で、違わないんだったらば熱量で補正するという一つの考え方になるだろうと思いますね。

○安念委員長

なるほどね。わかりました。

どうぞ。

○辰巳委員

まさにさっき皆さんご説明に追加してくださったとおりのことが知りたいんです。例えば、瀝青炭のすごくいいものを使えば、少ない石炭で高い発電量が得られる、かつ、廃棄物も少ない。だから、廃棄物の処理費用が安いとか。いろいろなことに関係してくるんだろうと思うんです。あと、メンテの上でも発電所のメンテも楽になるとか。そんなことを全部勘案できるようなデータはないのでしょうかということを聞きたかったんです。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

同じようなお答えになるかもしれませんけれども、1つの発電所でオーストラリア産の石炭だけを焚くケースもあります。それから、インドネシアの瀝青炭とほかの国の中のものを混ぜて焼くケースもあります。それから、インドネシアの最も安い亜瀝青炭を使う場合には、組み合わせの相手は必ずオーストラリアのカロリーの高いものと、技術的にそのようになります。そのような組み合わせを、例えばこの場合、最後の灰の出方が一番少ないので、瀝青炭ではなくて、亜瀝青炭であります。ですから、それぞれの炭にメリット、デメリットがあるので、そこをうまく組み合せて最経済性になるような運用をしていると、このようにご理解いただきたいと思います。

○辰巳委員

しつこくて申し訳ないです。そうすると、質のいい石炭を使っているということがなかなか説明つきにくいような気がするんです、私たちにとって。混ぜ合わせてお使いになるのは当然だと思うし、先ほどの必要な量が安定的に確保できるかとか、ほかのいろいろな要素もあるのかかもしれないんですけども、明確にいい石炭の理由を説明していただけていないように私には思えるので、じゃ安くたっていいんじゃないのという発想にもなりかねないんです。だから、そのあたりもう少し丁寧なご説明がほしいなと思います。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

非常に単純に申しますと、電力会社の火力発電所で使える炭のカロリーというのは下限値があるんだと私自身は理解しております。必要があれば後でデータを出します。ですから、多くの電力会社が豪州の炭を使う。しかし、豪州炭に集中すれば豪州炭の価格が上がるということもありますし、露天掘りですから、オーストラリアで水害等があれば輸出が途絶えるというリスクもあるので、私どもはインドネシアとかロシアにも調達先を分散しているということですけれども、一般産業さんの場合にはいわゆるボイラーですので、あまり石炭の品質を問わずに、大変失礼な言い方ですが、燃えればよいのだと、このような考え方だと思います。電力会社の石炭火力では、

石炭をボイラーにくべるというイメージを持たれるとそうではなくて、ミルという機械で微粉炭というパウダー状にしてからようやく炉内に持ち込みますので、そういうことができる石炭でなければ、そもそも使い物にならないというのが大前提でございます。

○松村委員

申し訳ないのですが、辰巳委員もひょっとして誤解されているのではないかと思うのですが、今の東北電力の説明が更に誤解を招いているというか、混乱させているのではないかと思うのです。私の理解では、東北電力は、発電にはクオリティの高いものが必要だから、クオリティの高いものを買って、だから高くなっていると説明したいのではなく、熱量が高いのに応じて高い値段になっているだけだという説明だと思います。重量ベースだけでC I F価格を単純に比べると、一番簡単なコスト削減策は、熱量は低いけれども、トン当たり、重さ当たりの価格が安いものばかり買ってくると、査定上有利になってしまことになるけれども、それはおかしい。

最も効率的にやれば、そういうカロリーの低い物ばかり買ってくるのではなく、発電に最も適した形で混ぜて燃やすのが効率的で、カロリーの高いものも合理的な値段で買ってきただ方が本当はいいはずなのに、査定上不利になってしまいます。こういうおかしな制度はまずいので、熱量をちゃんと補正せよ、と言っているだけだと思います。一般のお客さんならクオリティが低くても大丈夫で、電力会社はクオリティの高いものが必要だから、同じ熱量でも高い値段を払っている、そういうことでは決してないわけです。だから、クオリティをアジャストしてくれという非常にリーズナブルなことを言っているだけ。したがって、熱量が高ければそれだけ重さのベースでは焚く量が減るのは当然のことですから、これ以上特段の証拠を出すまでもなく、説得力のある話だったのではないかと思います。

問題は、熱量の補正に関して十分なデータがないので、説得力のある形で補正ができるかどうかということだと思います。説得力のある補正が極めて難しいので、今まで重さという形でざっくり査定してきたのだけれども、個別の会社が抗弁して、自社及び全日本C I Fに関して十分に説得力のあるデータを出してきたときに補正を認める、説得力のあるデータを出しているにも拘わらず~~約~~子定規に全日本C I Fで査定しないでくれということだと思います。繰り返しますが、熱量補正がリーズナブルかどうかといったら、僕は間違いなくリーズナブルだと思います。残る問題は説得力のあるデータが出てきているかどうか、妙な歪みがないかどうかということを確認するだけだと思います。このあたりのことはかなり経営情報が入っていると思うので、個別審査できちんと見て、説得力のある説明であれば例外的に認めるという対応以外にはないと思います。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

ありがとうございました。きょう言いたかったのはそのことですが、議論の中の話が少し回つてしまいまして。大変失礼申し上げました。

○安念委員長

ただ、データと言いましても、発射台は6322ですよね。例えば、その値段を100として、それに単純に、5%熱量が高ければ105になると、それだけのスケールではないんですか。ちょっと話が複雑なんですか。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

豪州炭で言いますと、30銘柄のデータを調べまして、カロリーの平均値が6323ですので、ここに記した6233というのはデータ的には検証されていると当社は理解しております。基本的には、今、委員長がおっしゃられたような補正の方法でよろしいかと思っています。実際にはもう少しテクニカルな部分があるのかと思いますが、ここでお答えするのはそのようなやり方でよろしいということでございます。

○安念委員長

わかりました。では、必要に応じてまたデータをお願いするかもしれません。

斎藤さん、どうもお待たせしました。

○斎藤特定非営利活動法人徳島県消費者協会会長

今、論議していただいたので、それでいいと思うのですが。というより、すばらしい論議をしていただいているのですが、石炭の購入価格のところで、「東北さんの説明は原価は高いけれども経費は安いから総原価は安いよ」と、四国さんは、「総原価は高いけれども、購入経費は安いから」と。消費者側としてはどっちかでどこかが、何か抜けていると、座り心地が悪いので済みませんが、また整理をよろしくお願いします。

○安念委員長

わかりました。それはちゃんと整理します。

ほかにいかがでしょうか。どうぞ松村先生。

○松村委員

先ほどの熱量補正の件ですが、私たちはもう少しデータがほしい。まさに辰巳委員がご指摘になったとおり、カロリーが高ければその分だけ重さの分では減り、その結果として必要な石炭量は変わるわけですね、同じkWhでも。それに関して、すべてのデータがちゃんとそろっているかどうか。つまり、この3年間に必要なkWhに対応する石炭の量を算定するときには別の期間の平均的熱量をとっており、コストのところだけはまた別の期間の平均熱量をとるとか、そういう一貫性のない対応がされていないかもチェックすべきだと思います。これは価格のところだけでは

ないので、別のデータ、使用量の適正性に関するデータもこの文脈で聞くことがあると思いますが、妙なことを聞いているわけではなく、まさにこれの適正性を確認するために聞いているのだということはぜひご理解ください。

それから、東北電力の先ほどからずっと問題になっている資料に関してです。私は何で5ページのものをもう一回出してくるかなと。こういうやり方は駄目ではないかということを散々言つたのに、また同じことを繰り返すかという点ですけれども、どうしてもこだわりがあって認められないのは承知の上で言いたいということだと思います。このロジックをそのまま認めて高価格を認めるることは決してないと思いますので、その点はオブザーバーの方もご安心ください。

しかし、東北電力のこのデータを見ていると、今まさにオブザーバーの方がご指摘になったとおり、他の会社の諸経費が高すぎるのではないかという疑念が生じます。諸経費が高すぎるというのは、地理的な条件の結果としてどうしようもないという可能性もある。したがって東北に比べて高いから、一律に東北並みにカットというわけには決していかないというのは十分わかるのですが、東北がこれだけ強調して出してくださった資料を大切に使って、他の電力会社で諸経費が高すぎないだろうかという観点で今後査定していく必要はあると思います。

#### ○安念委員長

東北さんのおっしゃるディファレンシャル方式と、四電さんのLNGの価格の査定について、何かこの場でご意見があれば承っておきたいと思いますが。

#### ○松村委員

四国電力の議論に関しては、もう既に言ったことで、平行線だということを確認しただけです。もう契約しちゃったのだから、今さら変えられないということをご理解くださいと何度も何度も繰り返して言われて、そんなことをしたら長期固定契約で一切見直しなしの契約にしてしまったら、とんでもなく高い値段で購入しても全部原価算入を認められるということになら目も当てられないし不公正ですと繰り返し指摘してきたはずです。ご意見は承りましたが、既に聞いたことをもう一回聞いたわけで、前に説得されなかつたものが今回全く同じ説明で説得されるはずもない。私は全く納得しておりません。

それから、ディファレンシャル方式に関しては、すべての会社で同じやり方で統一する必要はないと思います。それぞれが合理的だと思うやり方を出し、それが本当に合理的だったらよいのではないか。ディファレンシャル方式をとった方が高くなるときにはディファレンシャル方式をとり、そうでないときにはどちらといつた恣意的でご都合主義的な対応に関しては厳しく監視しなければいけない。ただ、東北がディファレンシャル方式をずっととっていたことは確認しているので、この点については東北がここで主張していることはもっともだということはわかりま

した。しかしもう少し細かく、ディファレンシャル方式の基本的な発想は同じでも、とる年限が都合よく操作されていないかどうかというのは、過去のところを更に精査し確認した上で、このやり方が合理的だということを認定することになると思います。

○安念委員長

ごもっともと思います。

どうぞ、河野さん。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

四国電力さんのLNG調達の価格について、自分たちではもうどうにもできないでということは消費者としては納得できません。確かにそういうお話なんですかけれども、できる努力はしていただかないといけないということを申し上げておきたいと思います。

○安念委員長

はい、わかりました。

どうぞ。

○辰巳委員

引き続きなんですかけれども、同じく四国電力さんのLNGに関してです。これを契約された時点では今のシェールガス等のことはあまり考えておられなかつたのかもしれませんけれども、世界の情勢が変わつても本当に長期に、30何年まででしたつけ、どこかに書いてあつたような気がするんですけれども、本当にこれでやっていかれるのかなというのがとても疑問に思うんですね。契約はそういうものであるということはとてもよくわかりますけれども、前に一度見せもらったときに、何かがあれば契約変更もあるということを書いていませんでしたつけ。社会的に情勢が変わって価格が変わるというときでも、長く高い価格を維持しなければいけないのかどうかをもう少し説明していただけるといいなと思います。

○安念委員長

わかりました。その点はもう一度契約書を見てみますので。事情変更というか、事情が著しく変わつたときには何かの調整条項が入るのは当然だと思いますが、それは見てみないとわかりませんので、見てみます。ありがとうございました。

ほか、いかがでございますか。

では、燃料費はこれぐらいにして、経営効率化にいきましょうか。

このままいくと各社さん全部10%でそろっちゃうと、それはそれで妙な感じもしないではないんだけれども、そんなことはないですか。今後また議論を深めていっていろいろな考え方が出てくるということになりましょうかね。

どうぞ、ご意見があつたらぜひ承っておきたい。

○齋藤特定非営利活動法人徳島県消費者協会会長

両社とも経営効率化について10%に重なっているのですけれども、「四国電力さんの根拠ですと、自社での経営効率化で3%、競争入札を入れたら7%で10%になる」、「東北さんは、そういう根拠を入れずにトータルでやつたら10%になる」と、2社の経営体質は全然違うのに同じ数字が出てくるというのはちょっと納得しがたいので、どこかで、もうちょっとときちっと、実際の数字は委員の皆さん方に見ていただけると思うので、どこかで何かを参考にしながら10%とまとめたような気がしてならないので、その整理についてよろしくお願ひします。

○安念委員長

わかりました。

ほか、いかがでございますか。松村先生、どうぞ。

○松村委員

このままいくと10%になっちゃうというのにびっくりして発言しています。この委員会の議論からしてそうではないと思っていたものですから。発射台がそろっていれば、何パーセントと決めるのは極めて難しいので、東京電力のように第三者の査定が入ったところと同じにする。少なくとも元々が同じぐらい効率的だということが確認されればということです。このままいくと10%だということは、東北、四国、あるいは、その後の北海道も、みな同じぐらい効率的だとこの委員会が認めたということになるのですが、今までの議論からするかなり違うと認識しています。

○安念委員長

そう、おかしいですよね。

○松村委員

私は、10%に若干上乗せというのが、例えば四国に関しては出てくるもの、このままいくとそうなると思い込んでいたので、一定の査定があつてしかるべきだと考えます。事務局の資料の44ページを見てもそれが自然です。しかも、これは○、×だけではなくて、電子メーターも相当強烈な額が出てきていたわけですから、一定の査定の上積みがないと、むしろ今までの議論に反するのではないかと思います。

一方で、東北電力に関しては、特殊事情として復興需要のためにむしろいろいろな単価が上がって、削減のためにハンディキャップを負っているという説明は、他の客観的な指標でも裏づけられていると思います。そうすると、他とそろえて10%ということがあったとしても、その分も乗り越えて10%削減するという数字だと理解することは可能だと思いました。

以上です。

○安念委員長

ありがとうございました。松村先生にそう言っていただけないかなと思ってあえて申しました。

梶川先生、どうぞ。

○梶川委員

前回質問したことにお答えいただいている四国電力さんの15ページ、競争発注への移行フローということでお書きいただいている部分で。これは確認なんですかけれども、そのとおりお答えいただいていると思うので。4年から6年のところにあるものは、現状競争相手がいないと。なおかつ、その育成に4年から6年はかかるだろうということですね。これは他の電力会社さんの競争発注の状態でも同じような状況であるのか、地域性がかなり強く影響していて、また、それを考慮せざるを得ないということなのか。事柄によっては必ずしも地域性を考慮しなくてもいいものもあるのではないかと思うので、その辺どういうふうに考えたらいいか。それによって、今の効率化の発射台の考え方もちょっと影響するのではないかなど。その辺を教えていただければということです。

○安念委員長

お答えをお求めになりますか。地域性はあるとおっしゃいますよ、必ず。

○梶川委員

わかりました。そういうこと……。

○安念委員長

どうぞ。何かありましたら、家高副社長。

○家高取締役副社長（四国電力）

冒頭おっしゃいました確認という意味の競争相手がいるかいないか。ここに出させていただいている代表例ほかも含めて、個々の案件によって事情は違ってまいりますので、詳細は今後になりますが、出させていただいている代表例だけで申しますと、競争相手が今いないので、その発掘に1、2年要すというものがほとんどだとご理解いただけたらと思います。他社さんの領域の話は私どもは情報が足りていませんので、何とも言いかねます。

○安念委員長

まあ、そういうことですよ。いいですか。

○梶川委員

結構でございます。

○安念委員長

それをどう評価するかが我々の問題なんです。

○梶川委員

そういう意味では、地域性のどうしても必要かどうかという話は考えていくべきことではないかなと思います。

○安念委員長

もうこんな時間か。全部やらなければいけないので、その他。その他といつてもいろいろあるんですけども、緊急電源の除却とか、売電というか、発電余力の活用、それから、スマートメーター等、どなたでも、どこからでも結構ですが、どうぞご意見ください。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

スマートメーターのことについてお願いと言いましょうか、確認をしたいことがあります。東北電力さんは初めは27年度からという計画で、きょうの資料の8ページでは26年度下期の後半から先行的な導入を考えてもいいと書いてくださっています。そうしますと、原価算入期間の前倒しになるということは、そこにある程度の原価が乗ってくると考えればいいでしょうか。27年度からで数字が書いてありますけれども、それプラスアルファで。つまり、原価にそこが上乗せになるということ。もし後半から入れるとすると、様々な経費も含めてどのくらいの上乗せと考えていらっしゃるか、数字の概算があれば、それをまず教えていただきたいというのが1点。私たちの料金がそこへ入りますものね。スマートメーターを早くに入れていただきたいと散々言っていたので、今さらそのところはなんすけれども、それが1点。

それから、関電さんと九電さんが使っていらっしゃるスマートメーターは実物があるので入っていらっしゃるんですけども、東電さん仕様のスマートメーターはまだ実物がなくて、仕様だけが決まっているということですね。そうしますと、ほかの電力会社さんは一般家庭用にはまだ全然入れていらっしゃらないわけだから、それを一緒にやって皆さんで開発して、スケールメリットをそこで發揮して、様々通信方法やシステムに関しても。そういうことは、ここでは関係ない話かもしれません、考えられないのかというところを教えていただければと思っています。

○安念委員長

お答えできますか。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

お答えできる範囲でお答え申し上げます。

まず当社が27年度を少し前倒しするについては、ここには記載いたしておりませんが、幾つかの条件があります。それはスマートメーターすべてということではなくて、先行他社さんで先に導入される機種をまず対象にして早めましょうということと、先行他社さんの仕様開示なり生産

体制が整っていると、このことを前提にしてそれなら我々にもできるのではないかということです。そのようなことがありますので、現時点ではこれがコスト増、つまり原価増として幾らになるかということについてはお答えすることができません。

○安念委員長

そうでしょうね。気合いを入れるということで、今のところはわからない。

松村先生、どうぞ。

○松村委員

今、スマートメータのことが出てきて、前倒しは望ましいけれども、原価がというお話が出てきました。私も全く同じことを思っています。他の条件が一定であれば3か月、下期後半ということは3か月ということだと思うのですが、3か月早めるのは、望ましいことだとは思います。しかしこれはあくまで他の条件を一定とすればあって、前倒しすること自体はいいことですが、その結果として犠牲になるものが非常に多いとすれば、わずか3か月前倒しする価値のある犠牲かということは慎重に考える必要はあると思います。もちろん早く普及してほしいということは私も心の底から思っていますが、早くやるために調達が不透明になるとかということになつたら目も当てられないし、調達のコストが高くなるということになつたら目も当てられない。ただ、東北電力の今までのご説明からして、その点はあまり心配ないのではないかと思っています。

一方で、四国電力に比べて半年遅らせているのは、私が勝手に誤解していただけかもしれないのですが、早くやって原価算定期間の原価を高くしてしまうことを回避した。復興の問題も考えて、高い料金を需要家に要求するのをヘジテートして、それよりはもう少し足元を固めて若干ゆっくり目でも効率的に普及させていく、そういう意思表示なのかなと今まで思い込んでいた。電気代を著しく上げる結果を伴って3か月導入を早めるということだと、本当にいいことかどうかわからないので、もう少しその点についてはこちらも考えるべきだと思いますし、東北に関してもぜひその点も考慮して決断をしていただきたい。ただ、早めるということ自体は前向きのことなので、これを頭から否定するものではないのですが、料金をはじめ他に犠牲になるものはないかという点はお考えください。

それから、その他全部ですので、調達のところ、余剰電力の活用に関して申し上げます。取引所のところです。四国電力の17ページで出てきている部分、それぞれそれなりの理由はあると思うのですが、私は例えば3番目などは全く理解しかねます。システム改革の結果として、他社もたくさん売るようになるかもしれないけれども、売りだけではなくて当然買いも増えるということになると思いますから、これは余りにも一方的すぎるのではないか。3番目は問題外として、その上の2つに関しては、改革の結果流動性が増えるということがあるので、約定価格が低下す

るという効果がどれぐらいあるのかというのを見込むのは極めて難しいとは思いますが、この効果が全くないとは断言できないわけで、確かに言っているとおりだとは思います。

しかし、他方私自身はとりあえず売り入札だけ見ればいいじゃないかと言ったわけですが、それはこういう過大に見積もる効果もあるかもしれないけれども、買い入札を考えないというのは明らかに過少、どれぐらいの大きさかはわからないが、ものすごくざっくりしたことを言って申し訳ないのですが、大体キャンセルするのではないかなどという意識もありました。過大なところもあり過少なところもありという頭の整理をしていたので、買いに関しては仮にやらなくてもということをついうつかり言ってしまった。こういう過大になる恐れの所の調整をフルに考えるのなら、明らかに過少な要素しか残らないですから、私としては買いの方もちゃんとやるべきだと考えます。

特に、今回のこの検証によって相当な量が見込まれることになったとすると、もともとの試算がリライアブルでなかったことが明らかになったわけで、買いについては、これだけ予備力がある状況なのだから、値は小さいだろうというのもリライアブルかどうかわからないので、ちゃんと検証することが必要になってくると思います。ただ、過大になっている要素の調整をフルに入れて、もう一回やり直すことをし、買いもちゃんと考えるということをするのか、そもそも調整しないのかは、ある種の判断だと思います。調整だけ入れて買いをやらないという提案が出てこれば、私は明確に反対することになると思います。

以上です。

○安念委員長

なるほどね。わかりました。

永田委員ですか、はい、どうぞ。

○永田委員

緊急設置電源のところですけれども、今回3つの案が事務局から出されて、資料4の48ページの下のところ、算定方法のオプション（例）として、自社取得とリースした場合のコスト比較云々と、「廃止扱い」から「停止扱い」にして減価償却をしていく。3つ目が残存簿価から適正な見積価額を控除して算定ということ。前々回も含めて幾つか議論している中で、リースと自社取得どちらを前提とするかということで、当時の状況からして、実務的もしくは手続も含めて自社取得したというのはある一定の経営判断として合理的であると私は思っています。

一方で、廃止にするか、停止にするかということですけれども、停止にした場合は減価償却にして毎年の原価算定期間に応する負担額が少なくなる。したがって、除却するよりも料金に入る部分は少なくなりますというのが基本的な仕組みだと理解しました。3番目は除却を認めます。

ただし、売却できるスクラップなのか、もしくは、緊急設置電源を他に転売したときの回収可能額を見込んで、その分を差し引いて除却損から控除する。したがって、その分は料金から控除できると、そういう考え方だと理解しました。

私の結論としては3番目の案が現実的ではないかと考えています。なぜならば、そもそもこれについては取得せざるを得なかったということと、環境アセスの問題も含めて、これについては早期に優先的に運転を停止する措置を講じることが指導されているわけですから、これを否定するのは現実的にはなかなか難しいのではないかと個人的には思っています。ただし、なるべくコストの負担を縮小化するためには、転売先も含めて何とか回収を図っていただきたいと思っております。

以上でございます。

○安念委員長

どうぞ。

○山内委員

今の件ですけれども、私も結論的に、今、永田先生がおっしゃったことと同じようなことを考えておりまして。これは一緒に個別査定をやっているので、いろいろお話をする中で納得のいくような方向は③かなと思っています。①、②、③いずれにしてもそれぞれ架空の数字をつくるわけですよね。そうすると、いかに説得性があるかということと、ある意味ではこういった場合の原則に即しているかということだと思うんですけども、リースについては随分お話をいただいたけれども、短期間でのリースはなかなか難しいということで、それ自体を想定することの難しさがあるのかなと思っています。

それから、廃止、停止の話も、減価償却を怠っているというのも大原則からするとどうなのかなどという感じを持っています。一番腑に落ちるのは残存価格を何らかの形で推定するということだと思います。それで、簿価なのかどうなのかという具体的な話になったときに、情報を伺ったところいろいろなやり方があるんだということで、それなりの推定の仕方も幾つか工夫できるということを伺っておりますので、その辺を精査した上で残存価格を設定して、それを除却の中から差し引いてやるという形がよろしいのではないかと思っています。

以上です。

○安念委員長

それでいいですか。いいですかと言うのは、残存価格は、もう簿価が立っているわけで減価償却しているはずですよね。そうすると、今もう少なくともブックバリューとしては確定した値があるわけですよね。それを見るということですか。実際にはそんな値段で売れっこないですよね、

どう考えたって。もし売れと言われたって。そうしたらどう考えたらいいのか、僕は全然わからないですけれども、梶川先生、何か。

○梶川委員

基本的には売れるであろう回収可能価格で見ていただかざるを得ないんですが、その代替として、それが残存価格と近似的であるとすると、残ったものは全部大丈夫だということになってしまいりますので、どういうふうに……。残存というのはいわゆる10%とか、減価償却計算の仮定計算残存というお話だとすれば、そういう意味では10%ぐらいは引いてもいいかということかもしれません。

○安念委員長

わかりました。

松村先生、どうぞ。

○松村委員

まず、①から③全部架空と言われたのですが、③も卖れないものを無理やり高い価格をつけるというわけではないので、当然これは架空じゃない。それから、何で②が架空なのかがよくわからないのです。

○安念委員長

ああ、②はね。これはそうだ。これは軽重で引いていくだけです。

○松村委員

仮にこう査定したとしても、東北電力は除却するかもしれないから、事実と反するということはあるかもしれない。しかしこれが架空でとり得ないオプションだとは思いません。ただ、東北電力が主張しているとおり、アセスの観点で自治体がどうしても駄目だと、予備率がこれだけあるから除却せよということを自治体が言うのであれば、まさに架空になってしまうのですが、停止すると言っているのに、本当に駄目と言うのかを私は今でも疑問に思っています。つまり、震災直後にあったような水害だとかがあって、文字どおり緊急になったときだけ動かす電源としてとておくというのに、アセスの観点からまずいと本当に言われるのか、私は若干疑問に思っています。

私はその点で②がいいと思います。③がいいのか、②がいいのかは、③をとった場合の売却できるであろう価格に依存することになると思います。ここが極端に低い価格だとすると、そんな低い価格でしか卖れないようなものを無理やり除却して、安心が増えるというベネフィットを捨てての見合はどの価格かということを考える余地はあると思います。ここがそれなりの値段で売れるとすれば、長期的にはむしろ持っていない方が電気代が下がるということだから、それ

が合理的という説明になると思います。私としては、やり方は③が正しいと今の時点で決めつけるのではなく、売れるとすればどれぐらいの価格で売れるかという算定額を見た後でないと、③が合理的だと判断するのは早すぎると思います。

以上です。

○安念委員長

永田先生、どうぞ。

○永田委員

東北電力さんに確認したいんですけども、税の取扱いですね。償却した場合、今の考え方としては、会社さんとしては除却損が損金になるという前提の考え方だと思うんですけども、減価償却した場合それが課税上どういう取扱いになるかということは確認されていますでしょうか。

○佐竹取締役副社長（東北電力）

今ご指摘の点は確認できておりません。

○永田委員

それも含めて確認されたらよろしいかと思います。

○松村委員

確認していただくのはいいと思いますが、この意思決定が今回の査定にどういう関係があるのかもう少し教えていただけませんか。私には理解できなかつたものですから。

○永田委員

事業者の判断としてどういう取扱いができる、課税の考え方によって事業者としてどう意思決定するのかということを確認したかったということです。特にこの料金査定にどうこうという話ではないです。

○安念委員長

今決める必要はないんですけども、経営の判断として廃止すると言ったものを、資産に載せておけというのはなかなか難しいかなというのは直感としてはあるんですけども、これは料金の査定だから、純粹に会計上、企業会計あるいは税務会計の問題を扱っているわけではないので、一つの考え方としてはあるとは思いますけどね。ちょっと考えましょう、また、追い迫り。

どうもありがとうございました。

あとはいかがですか。はい、どうぞ。

○齋藤特定非営利活動法人徳島県消費者協会会長

養成費は四国電力さんだけで、四国からは私だけなので一言。従業員の高齢化と大量退社というのと他社も同じというより、全業種、全事業所同じなので、殊更ということはないと思うので

すけれども、先ほども委員さんの意見がありましたように、過剰サービスというか、過剰研修、丁寧で養成費が高いというのは理解しがたいのですが。何か指標があるかというと、昔、中小企業庁に経営指標、あるいはTKCさんで経営指標というのがあったので、それに数字がないかと思つて、本当は見てくるべきだったのですが、見れていません。ただ、なくても、電力10社の数値について委員さんに見ていただいて、それで比率を出していただいて、それからかけ離れて多いということでしたら検討していただくということをお願いしたいと思います。

○安念委員長

わかりました。

どうぞ。

○梶川委員

先ほどの緊急電源に戻るんですけども、私は、③はごく普通の考え方で、見積金額によって違うということですね。あと、廃止云々という②は確かに経営の意思決定がどのようにされたということの実態を表現せざるを得ないと思うんですが。ちょっと気になるのは、①はリースができなかつたということはよくわかるんですけども、これも会計規則にどうしても縛られてしまうので仕方がないとは思うんですが、当初、設置のときに本当にこんなに普通の会計規則どおりというか、長い期間耐用年数がおありになったのかと。経営的にはそこで減価償却の期間を設定されたわけですから、それだけ長く使われると思っておられたものが、この算定期間の中で使われなくなつたという経営の意思決定の変化がおありになると。

これのために、算定期間の前の負担でもなく、算定期間の後の負担でもなく、まさに算定期間の負担になってしまつていると、この辺が、料金算定で、今この原価で何となく情緒的な部分もあるんですが、ちょっとしつくりしにくいなと。もともと3年、5年しか使えないものと考えれば、当初の減価償却の負担額はもうちょっとあってもよかつた話。定額的に考えるとリースのお話、①に近いんですけども、別にリースなんかしなくても償却をすると発想し、していたらということにもなり得ますので、その辺の意思決定の整合性が少し……。

○安念委員長

物理的な耐用年数が仮に10年だとして、とは言つても法的その他の情勢からとにかく3年しか使えませんという経営の意思決定をして導入した償却資産であるならば、3年で償却していくものなんですか、それは許されるんですか。

○梶川委員

それは許されると思います。どう見てもそれは道理ではないでしょうか。

○永田委員

臨時償却です。

○安念委員長

臨時償却で。わかりました。では、今までどういう償却の按配であったかは調べることにいたします。

では、これぐらいにしておきますか。

どうもありがとうございました。まだまだ議論もあるんですが、2時間の枠しかとっておりませんので、これぐらいにしたいと思います。しかし、ある程度論点の検討は深まったと思います。現在、各委員には大変精力的に査定方針案の検討作業を行っていただいておりますが、各委員としてご担当部分について方針がまとまったタイミングで、次回は査定方針案について議論を行うという会にしたいと思います。

それでは、最後に事務局から連絡事項をお願いいたします。

○片岡電力市場整備課長

次の日程ですけれども、調整の上、ホームページでご連絡いたします。

以上で前半部分が終わりでありますので、オブザーバーの方と電力会社の方は入れ替えをお願いします。

○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

それでは、後半を開始させていただきます。

北海道電力から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。

#### 4. 公聴会及び国民の声について

○安念委員長

まず、どうぞ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。

後半の北海道さんの審査でございますが、やることが3つございまして、1、6月27日付で、消費者庁において北海道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をおとりまとめになったということでございますので、消費者庁さんからご説明いただきます。2、6月20日に、札幌会場で行われました公聴会とインターネットや郵送で国民の皆様よりお申込みのあった「国民の声」についてのご報告をいただきます。3、電気料金審査専門委員会における指摘

事項へのご回答、この3つでございます。

それでは、早速、1つ目の議題に入ります。消費者庁よりご説明をお願いいたします。

○長谷川消費生活情報課長(消費者庁)

それでは、お手元に準備させていただいたおりますチェックポイントについてご説明いたします。今、安念先生からお話がありましたが、6月27日に公表いたしました。今後のエネ庁さんとの協議へ向けて、これまで委員の先生方のご議論、それから、北海道電力さんからの提出資料、そうしたものを踏まえて作成いたしました。また、作成に当たりましては、供給区域の札幌に行きまして、消費者あるいは消費者団体との意見交換会を開きまして、様々なご意見を頂戴したところです。また、この作成に当たりましては消費者の委員会からも意見を頂戴しているところでございます。

既に6月27日に公表いたしましたので、北海道電力さんからは幾つかの論点チェックについて今回準備していただいているということあります。どうもありがとうございました。

ざっとごらんいただきますと、基本的な枠組みといたしまして、これまでの東電、関電、九電で査定における考え方、基準がかなり明確になっておりますので、それに基づいたところがベースとなっております。ただ、幾つか北海道電力さん特有の課題等ございましたので、それについて指摘をさせていただいております。

まず、前文のところは、東北電力、四国電力の際のチェックポイントと基本的に変わっておりませんが、電気料金における消費者、あるいは、国民生活における影響の大きさ、重要性について指摘をさせていただいております。特に、一番下のパラの「なお」以下のところでございますが、消費者庁が北海道で開催いたしました意見交換会におきましては、再生可能エネルギーの使用拡大等、再生可能エネルギーに関する意見が多数表明されたところでございます。特に、北海道の省エネルギー・新エネルギー促進条例というのがございまして、その附則に脱原発の視点というものが明記されております。それを踏まえたご意見がかなり表明されておりまして、まさに消費者の関心の高さがうかがえたところでございます。事業者に対しましては、こうした消費者の重要な関心事項について十分な情報提供を行うことを期待したいということを、今回、具体的に明記させていただいております。

早速、総括原価の個別の項目でございますが、人件費につきましては、基本的にこれまで同様でございます。

①にございますように、役員報酬、社員年収につきましては、地域特性等の事情も踏まえて削減しているかといった点、それから、従業員数や販売電力量等を勘案しつつ、適正な役員数であるか。この役員数についてはご議論いただいたところでございますが、そうした点について明確

かつ合理的に説明しているかといった点。それから、役員報酬につきましては、国家公務員の指定職員の給与の水準を参考に減額しているかということを明記させていただいております。

②といたしまして、役員報酬及び社員給与の水準の算出・比較に関しましては、補正がしっかりと合理的になっているかということを明記させていただいております。

次に、厚生費、退職給付金、あるいは、給与金ということでございますが、これについても基本的には前回同様でございます。③ですが、厚生費等の内容といたしまして、必要最低限の額が計上されているかといった点から、現在、法定厚生費については申請内容、55%になっておりますが、これまでのエネ庁さんと協議をさせていただいて方向性といたしましては、50%を目指した可能な限りの削減をしているといったところを明記させていただいております。

一般厚生費につきましては、厚生費、施設費の削減とか、その他奨励金とか拠出金についてはこれまで同様でございますが、1点、その下の退職給付金の算出についてご説明はあったんですが、経理の内規に基づいて算出するというところでご質問がありましたが、やはりわかりにくいくらいなところがございます。また、その算出方法についても疑問がまだ残っているところでございます。年金資産の運用状況と会社の費用負担の関係を明確かつ合理的に説明しているかといった点を明記させていただいております。

それから、出向者への給与、顧問料については、真に原価算入に値するものに限定されているかといった点を説明しております。

次に、調達等におきましては、④をごらんいただきますと、これについてはなかなか難しい面はあると思いますが、競争入札比率については高い水準を目指して引き上げるべきという認識の下、申請内容（30%）でございますが、東京電力が5年で60%という目標を示されましたが、こうした事例を踏まえた水準となっているかということで、改めてこれについてはより積極的なご対応をお願いしたいと思います。

それから、⑤、随意契約を含む調達費用の削減率につきましては、委員の先生方からもご議論ありました発射台がどうするかといった点はございますが、現在7%で申請なさっていると思いますので、その点についてはとりあえず10%を目標としているかということで、発射台も踏まえた形でぜひ査定をよろしくお願ひしたいと思っております。

飛びまして⑦でございます。基本的に広告宣伝費等普及開発関係費、廃棄物処理費等については前回同様でございますが、今回、情報処理システムの委託費を特出しさせていただきました。ここにつきましては、経費はかなり増となっておりまして、情報システム関係あるいはソフトウェア関係は確かに原価の評価が難しい費目ということもありますし、委員の先生方からも今回の算定期間が実施するタイミングなのかというご質問もあったところでございますので、そこにつ

いて厳に必要なもののみになっているのかといった点をここで記載させていただいております。

以下、給付金の話でございますとか、子会社、関連会社における経営合理化については、四国、東北と同様でございます。

また、事業報酬でございますが、事業報酬率の適正についても前回と同様でございます。

それから、⑯の原価算定期間内に稼働が見込まれない原子力発電設備をレートベースに含める理由についても、同じでございます。

次に、燃料費、購入電力量等でございますが、北海道電力さんの場合ですと、電源構成におきまして、LNGの課題というものはないわけでございますが、そのかわり石炭の重要性が大きいわけでございます。こうした燃料費の問題について、⑰に書いてございますように、低廉化に向けての取組、あるいは、燃料費の削減期待額をどのように織り込んでいるかといった点、こうしたもの説明を査定のほうでしっかりとお願ひしたいと思っております。

⑯も基本的に変わっておりませんが、購入電力量、販売電力量、それから、再処理積立金についての内容でございます。2つ目のポツにありますように、北本連携の増設が見込まれているということでございますが、その効果について合理的に説明されているか。特に、購入・販売電力量にどのように反映されているのかといった点、それから、卸電力市場の活用をどのように見込んでいるかといった点を、今回つけ加えさせていただいているところでございます。

それから、⑰として、原子力発電所が再稼働することを織り込んだ理由と、再稼働しないときの電離胸襟への影響を明確に説明しているかといった点を改めて記載させていただいたところでございます。

それから、規制部門と自由化部門の関係についても同様でございまして、両方の妥当性について、収益構造がバランスのとれたものになっているかといったところを記載させていただいております。

それから、⑲、⑳では需要の推計、見込みと実績の乖離ということで、こちらについてはこれまでのフレームに基づいた形でのご説明をお願いしたいと思っております。

㉑番以降ですが、新料金体系への移行に向けた情報提供等ということでございます。今回、北海道電力さんもいろいろなプランの変更、あるいは、新たなプランの設置ということをお考えになっているようでございます。

㉒番をごらんいただきますと、その点に言及しておりますが、特にオール電化の需要者の負担増がかなり大きく見込まれると思われますので、こうした方々に対してどのような対応をしているのかといった点を明らかにしていただければと。あるいは、しっかりとやっていただきたいなと思っております。

それから、㉙番でございますが、泊の3号機の運用開始に伴います燃料費、修繕費、減価償却費については、営業費用に与える影響について消費者にわかりやすく情報提供を行っているかということについても改めてここで記載させていただきました。

また、後ほどご説明があろうかと思いますが、㉚にございますように、消費者はかなり負担をするわけでございます。一方、その他のステークホルダーといたしまして、取引先、株主、金融機関等の負担についても、定量的なデータをご明示いただきたいと思っております。

それから、資産売却等につきましても同様でございます。積極的に子会社を含めてやっているかという点を示しております。

それから、㉛以降でございますが、電灯需要の伸び予測、それから最大電力量想定・節電予測につきましては、四国、東北と同様でございますが、様々な影響がございますので、その妥当性についてしっかりとご説明をお願いしたいと思っています。

それから、適切な審査等については引き続きよろしくお願いしたいと思っています。

最後に、今後、中長期的に取り組むべき事項ということでございますが、改めて北海道の消費者の方々の関心が強かった点について記述しております。再生可能エネルギーの使用拡大等、エネルギーの多様性について消費者の関心が高いといったところで、しっかりとした説明、情報提供をお願いしたいということで整理をしております。

長くなりましたがれども、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。

ただいまの点につきまして、何かご意見、ご質問、ご指摘いただくことはございませんか。

よろしゅうございますか。私も公聴会で北海道の消費者の皆さんには再生可能エネルギーに大変高いご関心をお持ちだということを強く感じましたけれども、土地柄は一つあると思いますね。広いところで風がビュービュー吹いておりますから、いかにも再エネにいいのは確かだと思いますね。

どうもありがとうございました。このチェックポイントは活かしながら議論を進めてまいりたいと思います。

それでは、2つ目、公聴会及び国民の声でございます。

事務局よりご説明をお願いいたします。

#### ○片岡電力市場整備課長

資料4をごらんいただければと思います。公聴会で「国民の声」についてまとめております。

まず、公聴会ですけれども、電気事業法に基づきまして開催するものであります。このご意見

につきましては、「国民の声」と併せまして、この専門委員会における審議に反映していただく。また、出された意見につきましては、後日ホームページにおいて回答を公表する予定であります。

北海道会場は、4月24日から6月5日まで募集いたしまして、計708の団体に周知を依頼いたしました。結果、26名から届出がありまして、うち1名は連絡がとれなかつたので指定できなかつたのですけれども、25名の方を指定いたしました。

審査専門委員会においては、安念先生に議事進行を行っていただきましたとともに、梶川先生、永田先生、南先生にご参加いただきました。

次のページにまいりまして、主なご意見といたしましては、人件費につきまして、減額しても北海道の平均に比べるとなお高額であるというご意見とか、燃料費についてはあまりなかつたのですけれども、原子力発電所の取扱いということで、再稼働を前提とする値上げには反対であるとか、再稼働することは条例に反するのではないかということ、それから、⑤のその他の意見にありますけれども、値上げの原因というのが燃料費の増加ではなくて、原子力の費用及び節電による収入減少が原因ではないかと、ほぼすべての方がそういうようなことをおっしゃっていました。

それから、もう一つ特徴的なのは、オール電化についての反発と言いますか、オール電化を推奨しているにもかかわらず、今般非常に大きく上がってしまうことについて納得できないという強い意見が幾つか見られたところであります。

次のページの2、「国民の声」ですけれども、これにつきましても同じ日まで募集を行いまして、133件のご意見をいただいております。従来の会社でありますれば、人件費に関するご意見が多かつたわけですけれども、今回、原子力に関するご意見が非常に多かつたというのが特徴のかと思います。

以降、別紙につきましては、公聴会での具体的なご意見を議事概要という形でまとめさせていただいております。

以上です。

○安念委員長

ありがとうございました。

今、片岡課長からご紹介がありましたように、札幌での公聴会には当委員会から梶川、永田、南、三先生にご列席いただきましたので、ご感想などを一言ずつおっしゃってください。

梶川先生からどうぞ。

○梶川委員

一番関心があったのは、先ほどの地域性の問題で、自然豊かな土地柄ということで、再生可能

エネルギーの問題、その反面というか、逆に原子力に対して、どちらもいろいろご懸念を抱かれているとは思うんですけれども、再エネの可能性があるじゃないかということからくる原子力発電の今後の在り方について強い反対の方が多かったような気がいたします。

あと、ここに書かれているオール電化の問題で、これだけ進めておいて、今さら上げるというのは詐欺じゃないかというような強いご意見までありますと、使われている方からしますと、少し豊かにお使いになった方だと思うんですが、数字を挙げて。少し興味深かったのは、多く使っている方のほうが値上げ幅が大きいというのは普通の経済取引ではあり得ないというお話が出て、確かにそれも一理あるご意見ございまして、こういう規制環境での特殊なプライシングの問題なんだと思うんですが、ユーザーにとってはそんなお話は関係ないことでございまして、こんなに多く使っている上顧客なのにひどいというお話が印象に残った点でございます。

○安念委員長

ありがとうございました。

では、永田先生。

○永田委員

私、参加させていただきまして、消費者の方は非常によく勉強されていて、真摯なご意見を賜ったと理解しております。

その中で、梶川先生とダブらないところで特徴的なところは、公聴会に北海道の医師会の方が参加されていて、この料金値上げは、まさしく診療報酬がなかなか厳しい中、それから、消費税の増税、その価格転嫁という難しい部分もあるので、経営を圧迫する要因が非常に大きいということで、このあたりについては徹底したコスト管理をお願いしたいということで、今までの公聴会とは違う立場のご意見がございました。地域で医療に携わる方たちのご意見については我々も真摯に受け止めた次第でございます。

以上でございます。

○安念委員長

お医者さんというか、あの話は印象的だったですね、本当に。ありがとうございます。

南先生、どうぞ。

○南委員

ほとんどお二方がおっしゃられたとおりでございます。泊原発が現実に動こうとしているということもありまして、それに対する警戒感というか、原発に対する警戒感というのが意見の大半を占めたということと、あとは繰り返しになりますが、北海道の冬の暖房事情とオール電化と、それに伴う値上げのインパクトに対する怒りが地域特性として非常に特徴的だったと、それが私

の感想です。

以上です。

○安念委員長

どうもありがとうございました。

## 5. 電気料金専門審査委員会における指摘事項

○安念委員長

次に、本日 3 つ目の議題に入ります。委員会における指摘事項についての議論でございます。

前回の委員会において、委員等よりいただいた宿題及び委員会後に委員等より提出があった質問事項及びその回答について、事務局よりご説明をお願いいたします。

○片岡電力市場整備課長

資料 5 をごらんいただければと思います。

2 つしかないんですけれども、1 つは、従来からご指摘いただいている件でして、業務運営体制の見直しによりまして出向者が戻ってきてている関係で、委託費はその分下がっているのではないかということです。何と何を見比べて減少になっているのかも示してほしい。特に、そのとき普及開発費につきましては、オール電化の普及開発等の除くことになっているのがあると思いますので、その上で見るとどうなったのかというのを示してほしいというご指摘がありました。これは北海道電力さんからご回答があります。

2 つ目は、システム開発関係費用です。これを委託費という形で計上するか、資産計上した上で減価償却して計上するかというのは、各社がどう扱っているかを調べてほしいというご指摘がございました。

これにつきましては、事務局の資料 6 でファクトを整理しております。四角の上のほうに書いていますけれども、業務系のシステムにおける会計整理は、下に参考として公認会計士協会の実務指針がございまして、その中で将来の収益獲得、または費用削減が確実に認められる場合には無形固定資産として計上すると。確実であると認められない場合、あるいは、そうであるかどうかはわからない場合には費用計上するという指針がございます。

それを踏まえまして、各社で行った投資と言いますか、どのようなソフトウェアだったのかということは、当然に中身は違うと思いますので、それぞれで判断するということだと思いますけれども、北海道電力さんは費用で計上されており、今回申請を行っている残り 5 社を調べましたところ、1 社を除いて各社ともに費用計上されていることを確認しました。これはファクトのご説明であります。

私からは以上です。

○安念委員長

どうもありがとうございました。

それでは、北電の酒井副社長からご説明をお願いいたします。

○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7に基づきましてご説明をさせていただきます。

まず、お開きいただきまして2ページ目でございますけれども、こちらは業務運営体制の見直しによる普及開発関係費と人件費の関係ということでございます。前回の料金審査専門委員会でご説明した業務運営体制の見直しに伴う出向者引上げによる人件費の増加額と、委託取り止めによる委託費等の減少の関係に関しまして、普及開発関係費に対してのご質問にお答えいたします。記載の増減の数値は前回改定と今回改定の差異を示しております。

まず、営業業務につきましては、業務運営体制の見直しによりまして、グループ会社の出向者123名を本社に引き上げるとともに、普及開発関係費の委託費を21億円減少しております。費用減少額の21億円を業務で分類いたしますと、需要抑制関連業務の委託費用の削減分が6億円、それから、イメージ広告・販売促進関連、オール電化関連業務の取り止め分15億円とに区分されます。このうち人件費は合計9億円減少しておりますが、これは出向者引上げに伴う人件費の増加額9億円と対応しているものでございます。

また、節電要請への対応とか需給状況のお知らせ、節電意識の高まりから増えております料金メニュー等への問い合わせ、契約手続など、新たなお客様対応業務の増加を踏まえまして、本社に引上げにより減少した出向者123名のうち、89名についてはこれらの業務に対応させるため、全道42か所の職場に配置しております。さらに、34名につきましては、退職者の補充等によりまして、採用数の抑制に寄与しております。

3ページ目には参考として前回の資料を載せておりますので、ごらんいただければと思います。

5ページ目をごらんください。ここからは消費者庁さんのチェックポイントに関しまして、当社がこれまでご説明をしていなかった部分を3点ご説明させていただきたいと思います。

まず、関係会社における経営効率化についてでございますけれども、これまで当社では電気事業の効率的な運営を図るということで、事業の再編統合を実施してまいっております。至近では電気事業とかかわりの薄い分野での事業整理を行っており、その結果、グループの企業数は、電気事業のサポート会社を中心に12社までスリム化を図ったところでございます。

今回の原価におきましては、効率化として取引価格の7%低減、金額にして70億円程度の低減

を織り込んでおりますけれども、グループ会社における主な経営効率化の取組は下記の表のとおりでございます。今後も当社との取引価格の低減や競争発注の拡大を通じ、更なる経営効率化を推進してまいります。

それでは、6ページ目をごらんください。ステークホルダーの負担についてでございます。電気料金の値上げによりまして、一番大きいのはお客様へ負担ということでございますけれども、今回の申請原価におきましては、役員、従業員はもとより、取引先にもご負担をお願いすることになります。また、株主の皆様に対しましては、配当の見送りとか、1株当たりの純資産の大幅な減少、金融機関には融資の継続という形で既にご負担をおかけしてきたところでございます。

7ページ目をごらんください。こちらは付帯事業でございます。当社の付帯事業は3つございます、「住宅電化設備賃貸」、「光ファイバー心線貸し」、「不動産賃貸」の3事業でございます。これは既存の設備等を有効活用するということで営業利益を計上しております。

なお、付帯事業に係る費用につきましては、電気事業と適正に区分することが電気事業会計規則で定められておりまして、付帯事業に直接関係するものはもとより、共通する費用や設備につきましても、それぞれの使用割合等により区別し、電気料金原価から控除しております。

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、ただいまの事務局及び北海道電力からのご説明に関しまして、ご質問、ご発言のある方はどうぞ、どなたからでも結構でございます。

ないですか。こういうことはあまりないので（笑）。松村先生、どうぞ。

○松村委員

北海道電力の2ページのこれはこういう解釈でいいのでしょうか。前回は委託費を21億円減らしたと言っていたのだけれども、大半は誤りでした。これは引き上げたことと無関係な部分が15億円で、本当に直接関連していたのはわずか6億円でした。しかし、一方で逆の方向もあり、引き上げた人をもともとやっていた仕事以外のところに回した部分があるので、123人が本体に増えたというのが丸々置き換わったわけではありませんという説明で、ものすごくざっくり言うと、コストはほとんど削減されていないけれども、大幅に増えたということはない。そういう説明と理解すればいいんですか。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

業務運営体制の見直しによりまして、今回は販売促進業務関係をピックアップしてお示しさせていただいておりますけれども、それ以外の業務運営体制の見直しも幾つか行っております。そ

れはグループ会社に外出ししていた業務を本体側に戻したということですので、そちらについては費用の増減は基本的にございません。今回の販売促進業務関係につきましては、グループ会社に委託すること自体をほとんどやめていますので、その結果、21億円減少しております。人件費に限って言いますと、その内訳としては9億円ということでございまして、前回は21億円を人件費と直接ミートしているような資料のつくりになっておりましたので、その部分はおわび申し上げます。

○安念委員長

いかがですか。何か重ねてご発言なることがありますか。

○松村委員

ごによごによ言ってもらわなくとも、イエスかノーかだけでよかったです。要するに、15億円の減少は、出向者を引き上げようが引き上げまいが、今回の申請では当然なくなつた費用。だから、関係ないものが15億円入っていましたと、そういうを再度丁寧に説明いただいたということですね。

○安念委員長

この表に関する限りはね。まあ、そういう評価になるだろうと思います。よろしゅうございましょう、この点は。

ほかはいかがですか。どなたか。どうぞ、梶川先生。

○梶川委員

確認なんですが、出向者引上げ後の事務従事事業というのは、従来この中で委託されていた部分というのは6億円あるということなんですか。それとも、これは新しい業務であって、従来の委託とは関係ないという……。

○安念委員長

いやいや、6億円は今まで外出ししていたのを内製するようにしましたという意味ではないんですか、一番上の四角は。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

2ページ目のパワーポイントで、業務区分別内訳というのが右のほうに書いてございますけれども、これは2つで構成しております。1つは需要抑制関連業務の委託費用削減、これは前回ご説明したヒートポンプ系への切り替え業務で、こちらについては範囲を縮小しておりますと。その結果、費用としては6億円削減しましたと。それから、いわゆる販売促進、オール電化関係については全部やめました。これが15億円でございます。

○梶川委員

それはわかるのでございますけれども、89人の方がおやりになっている業務が6億円と関係するのかしないのかということです。書きぶりから見て、固定価格買取り制度の相談というものは、従来の委託とあまり関係しないような気もしたものでお聞きしているんです。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

89名の方はこういったお客様対応業務、業務増に対応した業務をやっていただいております。お客様対応業務一環の中に需要抑制関連業務も入っているということで、これだけのために89人が従事しているわけではなくて、全体の中で従事しているということでございます。

○梶川委員

わかりました。

○安念委員長

一応わかったことにしましょう。

○梶川委員

はい。

○安念委員長

だから、6億円の減は89人の人たちの仕事の一部として内製化されたんだと納得するというのが私の見方です。ここはこれでいいんじゃないですか。

○梶川委員

はい。

○安念委員長

ほかはいかがですか。

じゃ、きょうはこのぐらいにしましょうか。どうもありがとうございました。本日、またいろいろ論点も出ましたけれども、次回以降議論を深めてまいりたいと思います。

今回の議論をもって北海道電力についても一通り指摘事項へのご回答もありましたので、次回は検討を深めるべき論点について議論を行いたいと思いますが、大丈夫ですか、事務局、作業量として。

では、最後に事務局から連絡事項をお願いいたします。

○片岡電力市場整備課長

こちらも、次回日程につきましては調整の上でホームページ等でご連絡させていただきます。

## 6. 閉会

○安念委員長

それでは、これをもちまして第1回電気料金審査専門小委員会を閉会いたします。本日はまことにありがとうございました。