

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  
(第31回：前半) 議事概要

1. 日 時：平成25年6月14日（金）13：00～14：20
2. 場 所：経済産業省本館17階 第1～3共用会議室
3. 出席者：  
安念委員長、秋池委員、梶川委員、辰巳委員、永田委員、八田委員、松村委員、山内委員

(オブザーバー)

消費者行政の充実強化をすすめる懇談会みやぎ 加藤事務局長  
徳島県消費者協会 齋藤会長  
日本商工会議所 青山産業政策第二部副部長  
全国消費者団体連絡会 河野事務局長  
消費者庁 長谷川消費生活情報課長

(説明者)

東北電力株式会社 佐竹取締役副社長  
四国電力株式会社 家高常務取締役・総合企画室長

【主な意見】

<指摘事項について>

- 資料4-1のP13で「徹底した経営効率化を前提に」とあるが、「何%効率化した」等の数値がないと納得できない（例えば、公正取引委員会は「高品質≠高級」という考えに基づいて判断している）。委員にしっかりと確認していただきたい。
- 四国電力について、特命発注しているものや内製化させているものについて、競争入札比率を高めてほしいという話が出ていない。競争入札と特命発注については、見積もり単価からどれくらいの額で発注しているかを基準に比較するべき。これまでの説明では、特命発注の場合は見積もりから10%くらい単価を下げているとあるが、それが適切か判断するためには、競争入札での平均発注額が何%か知る必要がある。競争入札による経費節減が

15～20%で見積もり可能なのであれば、特命発注で10%では少ないことになる。そうなれば、競争入札を増やすべき。委員にしっかりと確認していただきたい。

- 前回質問していた「内製化による経営効率化」について、資料4-2のP4～7で実例を出してくださった。内製化の良い例を示してくださっているので、確かにそういうこともあるのかなとは思った。一方、齋藤オブザーバーと同様、何と比較してそうなのかを明確にしてほしい。例えば資料4-2のP7で、大手メーカーしか納入できない機器をグループ会社内であるとあるが、逆に日常的にコストがかかってしまうのでは。また、グループ会社に特命発注する値段と大手メーカーが出してきた値段とを比較し、大手メーカーと価格交渉しなかったのか。
- 人件費や請負は、内製化しているほうが都合の良い面があることは理解した。一方、物品調達については、内製化では経営効率化につながっていると思えない。資料4-2のP8（【競争へ移行後】の図）は、一般の消費者なら当然に考える。すぐにでも改善していただきたい。
- 四国電力の養成費は、他の電力会社に比べて高くなっている。技術力の継承、原子力プラント設備の高利用率（信頼性の高さ）につながっているから、必要経費だと回答されているが、技術力の継承は、勤務時間内（OJT）では無理なのか。お金をかけないと難しいのか。  
→ 養成方法については、社内で行うケース、出向先や他社工事現場へ派遣するケース等、様々な方法がある。四国電力としては、技術力の継続性が大きな目的であり、養成費は必要だと整理している。（四国電力）
- 東北電力は、常務取締役は震災後に新設とあるが、役員数が前より増えたということか。  
→ 役員数は同じ。役割を変えただけ。（東北電力）
- 震災後と震災前が同じ人数ということは、震災前は2人少なくとも良かったということか。  
→ 震災後と震災前では役割分担の方法が異なっている。震災後は緊急課題の増加によって配置換えを行った。（東北電力）
- 他の仕事に差し障りが出たわけではないと思うが。

- 他の部門の役員もカバーにまわっている。全体の限られた役員数でやっている。(東北電力)
- もともとの役員数が適正だったかどうか考える余地がある。ただ、震災対応は必要。H26年度までに役員数を削るような査定は乱暴すぎるが、H27年度からならば考える余地があると思う。担当委員にしっかりとした査定をお願いしたい。
  - 東北電力は石炭購入に係る諸経費のことまで考えて発電所を作った結果、トータル費用でコスト削減ができているとのことだが、石炭自体の購入価格が安いからコスト削減できているわけではない。よって、他の電力会社の査定と同様に査定すべき。
  - 四国電力の守衛については、原子力発電所の守衛ではなく、本社警備等の一般的な守衛だと思っていた。原子力発電所の守衛についての話であれば、必ずしも早期に競争入札にする必要はないと思う。一方、原子力発電所以外の守衛については、競争入札になっているという理解でよろしいか。
- 我々も原子力発電所の守衛は競争入札にふさわしくないと考えている。また、火力発電所も法律等で、防災要員の配置や化学消防車の配備が義務づけられているので同様である。それ以外の守衛は、競争入札に切り替えるべき30%の内数に該当する。(四国電力)
- 低圧託送料金は、約款化されていないので現時点では厳密な値を出せていないと理解しているが、ある程度のコスト計算はできるはず。四国電力内で「オール電化以外の利用者にも負担をかけていた」という認識があるかどうかなど、おおざっぱで良いので、今の考えを教えてください。
- 低圧託送を除かない場合、2円ほど増収なのでメリットは出ている。高圧託送は夜間で2円弱。低圧の方が若干高いため、同様に考えるのは微妙なところ。制度的にはっきりしないと「大きな迷惑をかけている」とも言いにくい。(四国電力)
- その説明であれば、制度改革後、低圧託送料金は kWh で2円程度の価格で出てくると想定できる。それよりも高い価格で出てくようであれば、負担をかけていたことになる。電力会社は配電のコストを削減する等の努力を行って、低圧託送でもそれぐらいの価格で出してもらいたい。また、その程度であれば、普及開発費に膨大な費用がかけられたことの説明がつかないので、更にもっと低くなると思っている。これぐらいの価格が上限だということがわかったので良かった。

- 石炭の購入（資料４－１のＰ３）について書いてあることは、普通の企業なら当然に考えること。他の電力会社に比べて、トータルで競争力があるとのことだが、もともとの石炭価格についても併せて説明してほしい。
- そのままの質問の趣旨は石炭の購入に係る「諸経費」を詳細に説明してほしいということだったので、今回はこのような回答になっている。（安念委員長）
  
- 四国電力の核燃料については、３社しかないうちの２社で競争入札を行っているので、２社の価格が非常に近い価格になっていないか、２社で相談していないか、購入価格の低減が本当に図られているのか等の中身を知りたい。
- 個別ヒアリングの際にお聞きする。（安念委員長）
  
- 四国電力の、販売電力量あたりの生産性が低いことについて、原因の一部は内製化にあると説明されたが、営業等他の部門での原因は説明できないか。
- 定量的評価による説明は、今すぐにはできないので、販売部門に限って事例をあげる。電気温水器は、当社が昭和４０年前半ごろ開発し、販売に力を入れている。普及しやすいよう、Ｈ８年頃から電気温水器のリースを開始。電気温水器の普及率は、全国でも有数。また、省エネによって売上が落ちることは承知だが、そこで浮いた経費を他の事業に使っていただく工夫（省エネ診断等）を行っている。（四国電力）
  
- 省エネ診断等の事例は、規制料金引き下げの原価には貢献していない。電気温水器の事例は、電気の販売量を増やす観点では良いが、原価査定の観点では、規模の経済によるコスト節減が販売費増大にみあうのか。もしそうであれば規制部門に入ると思う。
  
- 養成費について、ノウハウ継承の必要性はよくわかるが、他の電力会社も同様に考えている。問題は養成費が他社と比較して高いということ。ＯＪＴでの養成は、外に繰り出して英語研修に行くのとはわけが違う。ＯＪＴによって減った仕事量が明確になっていないと、コストとして計上するのは難しいのではないか。
- 感覚論になるが、図（資料４－２のＰ１５）のように、四国電力においては特に５０代の割合が高く、その部分が他の電力会社との大きな差ではないかと思う（後日、資料を提出）。（四国電力）
  
- 東北電力と四国電力の役員（資料４－１のＰ２と資料４－２のＰ１１）を比

較すると、四国電力は役員が独立した部門を統括してダブリがない（例外的に原子力本部ではあるが、役割は分担している）。一方、東北電力は火力原子力本部に火力、原子力、燃料部、電源立地部等が含まれており、役員が複数の役割を担当しているということで、重複は無いということはわかった。ただ、この資料では不明確な点もあるので、四国電力のように組織図で示してほしい。私は、役員数や販売電力量ではなく、ガバナンスの機能として必要十分かどうかという視点で確認させていただきたい。

- 四国電力のように、組織図で示してほしい。（安念委員長）
- 分けられるのであれば、仮に原子力本部と火力本部に分けて示してほしい。（永田委員）  
→ 作成します。（東北電力）
- 緊急設置電源の自社取得とリースを比較しているが、仮にリースにしていた場合、原価算定期間内であれば、リースのほうが安くはなるが、1年目の費用を含めるとトータルとしては変わらない。東北電力としては、リースにできなかった事情があるため、今回は自社取得費用を計上している、という理解でよろしいか。  
→ そのとおり。（東北電力）
- 四国電力の守衛については「競争入札に適しているもの」の移行期間が本当に適しているのか。という点を聞きたかった。守衛に限らず、一般的に競争入札に適したものについては、①早い時期に移行できるものかどうか、②潜在的な相手がいるかどうか、③潜在的な相手を育成するかどうか、の3段階ぐらいで競争入札切り替え期間が決まると思うが、最初の2段階までは3年もかからないと思う。その辺りの整理をし、なるべく早めに競争入札にかけられるようにしていただきたい。  
→ 後日でかまわないので、いくつかピックアップしたものを整理し、各々の切り替え時期を示してほしい。（安念委員長）
- 東北電力のリースについては「リースにしていたらこうなった」という仮定の計算。意思決定が急がれる時に設置しなければならなかったのに、自社取得に至ったということは理解できるが、総括原価だから買ってしまっても後で償却できる。という考えは本当になかったのか。もし、そのような考えがあった上で自社取得されたのであれば、0まで償却するのはどうなのかな、

と思った。

- 被災地はまだ復旧しておらず、事業所数も少ないまま。緊急設置電源は、計画停電回避のためには助かったが、今回の値上げで、全て原価に織り込まれるのは、被災者の立場としては釈然としない。
- 役員数については、単純に他の電力会社と比較するのではなく「被災地の電力会社」として、電気料金の値上げ幅をどうしたら圧縮できるかという観点で考えていただきたい。
- しかと承りました。（安念委員長）
- 電気温水器の販売や省エネ診断はE S C O事業であるので、附帯事業としてやってほしい。電気使用者に負担させるのはどうかと思う。例えば自社で省エネエアコンを開発して販売する場合、電気事業ではなく、附帯事業としてエアコン販売事業を別に作るべき。電気料金に入れるかどうかは考える余地がある。
- 守衛以外のところについては、来年度の契約では間違いなく競争入札になっているということを示してくださったと理解している。
- 緊急設置電源は安定供給のために設置しているにもかかわらず、現在の仕組みでは発電部門で負担している（本来ならば送電部門で負担すべき）。将来（制度改革後）においては、託送部門でやること。東北電力の託送部門が発電部門に依頼して予備電力を作ってもらい、費用については託送部門が負担するような仕分け（適切な部門での会計分離）が必要。
- チェックポイントについて回答をいただき、関係会社における経営効率化について、いくつか説明していただいたが、厳しさのレベル感がよくわからない。本体レベルと比較して経営効率化がどれほどかという考え方はお持ちか。（消費者庁）
- 役員報酬や人件費の話だと、本体と関係会社は発射台が異なっている。役員報酬の削減率は10%。しかし絶対数は異なる（人件費についても同様）。グループ企業全体で競争力を高めていきたいと考えている。（東北電力）
- 東北電力と同様の考え。それに加えて自社と同等ぐらいに協力してもらう部分、独立している会社なのでお任せする部分等に分けられる。また、公開できるものとそうでないものにも分けられる。その辺りも考慮しながら出せた

らと思っている。内製化や競争入札率の向上については、これまでも委員会  
でご指摘があったため、関係会社に厳しい状況を示していく。(四国電力)  
→ 経営効率化の中でも、関係会社はとても重要であるし、消化仕切れていない  
部分もあるので、引き続き審査していく。一通り議論を行ってきたが、燃料  
費の考え方や経営効率化等々の問題が残っている。今後、個別ヒアリングと  
本委員会を並行しながら議論していく。(安念委員長)

以上