

総合資源エネルギー調査会 電力・ガス事業分科会 第2回電気料金審査専門小委員会

日時 平成25年7月16日（火）15：59～17：37

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2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。

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。また、辰巳委員におかれましては、総合資源エネルギー調査会の臨時委員再任に伴い、改めて金本電力・ガス事業分科会長より、本小委員会の委員に指名されておりますので、ご報告させていただきます。では、以後の議事進行は安念委員長にお願い申し上げます。

2. 検討を深めるべき論点等について

○安念委員長

どうもありがとうございます。それでは、お手元の議事次第に従って進めてまいります。

本日は検討を深めるべき論点として、これまでの委員会において議論があった事項についてさらに議論を深めてまいりたいと思います。

まず、事務局から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ご説明をいただきまして、その後北海道電力から論点に対するご意見をご説明いただきたいと存じます。

それでは、まず片岡課長からお願いします。

○片岡電力市場整備課長

お手元の資料3をごらんいただければと思います。目次がありまして、項目が並んでおります。

まず3ページ以降、人件費の中の人員計画であります。4ページの上のところに申請内容がありますけれども、北海道電力におきましては、他の電力会社と生産性の比較をしますと、1人当たりの口数及び売上高については10社平均より高く、1人当たりの販売電力量については10社平均より低いというふうになっております。

6ページに論点がありますけれども、この点についてどのように考えるかということでありま

す。

7ページ以降につきましては、ほくでんさんの資料及び8ページはその10社のデータを載せております。

続きまして13ページ、退職給与金（年金資産の運用）についてであります。

14ページに申請内容がありますけれども、北海道電力が運用する社員の年金資産、これは期待の運用収益率をゼロ%で設定して料金原価に算定されております。この結果、前回の改定よりも37億円増加しているということになっております。

1枚めくっていただきまして15ページでありますけれども、これは消費者庁のチェックポイントにおきましても、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のかというご意見を賜っております。

16ページに論点ですけれども、期待運用収益率をゼロ%で設定していることについて、その考え方及び水準は原価上、適切なものかということで、下のほうに参考がついておりますけれども、これは有価証券報告書ベースの各電力会社の期待収益率を20年度から24年度にかけてみたものであります。これは実績として上がっている数値です。

そうしたものを踏まえまして、これまで料金認可申請を行った電力会社がどういう算定をしていたかということですが、この表の下の米印の3つ目にありますけれども、昨年度以降値上げを行った事業者における期待運用収益率は、東京電力が2.5%、九州が2.0、東北が2.1、四国が2.0となっております。なお、関西電力は制度として資産を保有していないということであります。

続きまして20ページ、燃料費であります。

21ページに申請の内容が書いてございます。

石炭でありますけれども、ほくでんさんの海外炭ですけれども、原価織込C I F価格は9,968円/トンとなっております。これは、全日本通関C I F価格に比べますと471円/トンのマイナス、低い値となっております。

国内炭でありますけれども、長期契約分は現行の価格、スポット契約分は24年度の契約価格をもとに算定がされております。

石油でありますけれども、C重油につきましては、国内の大口需要家のチャンピオン交渉価格をもとに算定、輸入のC重油につきましては、実績の平均購入価格をもとに算定されております。

なお、LNGについては消費がないということで織り込みはされておられません。

23ページに論点がございまして、まず石炭ですけれども、織込のC I F価格につきましては、各国別の全日本通関C I F価格をそれぞれ電力会社の国別の購入手数料で加重平均した価

格というのをこれまでの会社におきましては、査定の上限としてまいりました。

ほくでんさんにおきましては今回それで計算しますと、先行他社の方針に照らせば、それを下回っているということで査定は不要となるということになりますけれども、それでよいかどうかと。

諸経費につきましては、発電所の立地条件等に起因する費用、それから一定の効率化努力を見込める費用がありますけれども、それぞれについてどのように考えていくか。

②でありますけれども、石炭の中で亜瀝青炭を活用してはどうかというご議論がありました。今回、申請原価には織り込まれていないということでありまして、「泊の再稼働後に予定されている確認試験の結果が良好であれば、最速で27年度上期から導入可能」というふうに説明がありました。こうした説明を前提に一定の燃料費削減効果が見込まれるとすれば、査定上どのように考えるべきかという論点であります。

国内炭につきましては、原価算定期間中に長期契約の改定を迎えます。現行が据え置きで申請されていますけれども、効率化の余地がないかどうかということを確認いただければというふうに思います。

25ページ以降、効率化の織り込みであります。

26ページに概要がありますけれども、北海道電力さんの算定におきましては7%で効率化を織り込んでおりますけれども、社内の調達部門が算定した「設計値」から、競争発注に切りかえて得た「見積額」との差分から算定をされております。

めくっていただきまして、論点としましては、関西、九州の際に同じく7%の効率化努力を織り込んだところ、10%という減額を求めました。こうした関西電力、九州電力の際の査定方針を踏まえまして、どのように考えるかということであります。

29ページに関西電力、九州電力の際の査定方針が書いてございますけれども、(3) 関西、九州7%の目標設定というのは評価できるけれども、第三者による調査を経たものではありません。

発射台の水準としまして、関西、九州の効率化前の水準が東電と同等であれば、同じく10%を適用することが合理的であると。

(4) ですけれども、発注調達価格を決める際の主要な構成要素の一つである委託人件費、これを見ましたところ、地域補正をしてみますと、関西、九州、東京、この3社でおおむね同等の水準であるということで10%を適用したということであります。

32ページ、火力の修繕費でありますけれども、北海道電力さんにおきましては、全体としての修繕費率、これが2.63%ということで、過去5カ年の比率と比べても下回っているということで、審査要領におけるメルクマールを下回っているということでもあります。

他方で、北海道電力さんの修繕費のうち、火力の修繕費が増加の過半数を占めているということ、これについてどう考えるかということでもあります。

34ページに論点とありますけれども、ほくでんさんの修繕費率は、全体としてはメルクマールの修繕費率を下回っていると。他方で、近年新たに大規模な原子力発電所が運開し帳簿原価がふえたということ、また火力の修繕費及び修繕費率は大きく増加しているということについてどのように考えるべきかということでもあります。

飛びまして35ページに表がありますけれども、下のほうの小さい表が全体の修繕費率が過去5年間の20から24年度の5年間の修繕費率を下回っていると。マイナス0.02%ということの下回っているということを示しております。

他方で火力の修繕費だけを同じく火力の修繕費率で見ますと、一番右端のほうで19から23年度、20から24年度、このどちらをとるかありますけれども、どちらをとっても0.38%でありますとか0.60%ということで、過去の修繕費率を上回っているということになっております。

戻っていただきまして34ページですけれども、もし、この火力だけで修繕費率をとるという場合に23年度まででいいのか、あるいは24年度までの直近のデータをとるかということが1つ。

それから、先ほどの表にありましたけれども、24年度におきましては、火力発電の定期検査を繰り延べがしてございまして、極端に少なくなっているということについて、24年度採用する場合には、そのことについてどう考えるかということ。

それから、その下のボツですけれども、修繕費、火力の修繕費におきましても経年化に伴って増加していくということが考えられますので、その分についてどのように勘案するかということをご議論いただければというふうに思います。

37ページ、違約金の取り扱いということでありまして、38ページの上のほうに申請内容がありますけれども、IPP契約でIPPの都合により解約するという場合の違約金の計上の仕方があります。今回の申請におきましてはまれな事象であるということと金額が大きいということで「特別利益」に該当しているということで、収益には算入していないということになっております。つまり、原価には無関係という申請になっております。

これにつきまして40ページですけれども、違約金の取り扱いについてどのように考えるかと書いてありますが、参考で41ページに幾つかの事例を示しております。

1つ目は、RPS制度からFITに移行した際に、風力の事業者等が解約をしたという場合の精算金、これにつきまして、これはほくでんさんの例ですけれども、収益として計上されているという例があります。

②につきましては、他の電力会社ですけれども、IPPの運転開始前に撤退したという場合の

違約金が収益で計上されていると。

さらには③ですけれども、これは通常発生するものですが、電気の不正利用ということで、需要家が払うペナルティー、これにつきましては雑収益に計上されていると。

こうした周辺の事例を勘案しまして、今回のケースについてどう考えるかということであります。

44ページで発電余力の活用についてということでありまして、45ページの上のほうに申請内容がありますけれども、年間最大電力に対する予備力、これが15%から20%程度あるということで、これは四国電力で議論になったのと同じ論点であります。

他方で卸電力取引所での販売量につきましては、過去も踏まえた3億kWhという申請になっております。

これにつきましては、46ページの下のほうでシミュレーションを行っております。4の(3)の参考①というところですが、26年度の代表日におけるのメリットオーダーで需給バランスをつくりまして、稼働中の発電所、それからバランス停止中の発電所、これらの限界費用を算定する。その上で23年度の約定価格と比較しまして、そのときに販売できたというものを利益として算定するということでもあります。

バランス停止中という注がありますけれども、必要な供給予備力を確保した上で稼働を予定していないと、今ちょっとリザーブしているといったような発電設備であります。

④は、四国さんとは若干違いまして、需給運用上必要な予備力を最大電源ユニット相当とするということと、北本連系線における空き容量を考慮するということを行っております。

論点としましては2つありまして、1つは約定の価格を23年度実績を使っておりますけれども、これを上がると見るか、下がると見るか、あるいは一定と見るか、そうした論点があります。

それから、対象のユニットということで稼働中の発電所を増量するといいますか、焚き増すというケース、それから先ほどのバランス停止しているものも投入するというケース、さらにはいずれも投入すると3通りがありますけれども、それをどのように考えるかという論点で規模が変わってくるということでもあります。

50ページでありますけれども、情報システム関係費用ということが論点になりました。

51ページにありますけれども、情報システムの関連委託費が前回に比べて30億円増加しているということで、増加の要因がオープン系のシステムへ変更するための費用だということでありました。

これにつきまして、論点、下の52ページですか、下に書いてありますけれども、後ろ倒しにすべきというご意見がありますけれども、これについてどのように考えるべきか。また、後ろ倒しに

するとすれば、どの部分についてそう考えるかということが論点かと思います。

最後に、スマートメーターについて54ページでございますけれども、55ページで導入の計画は、これは東北さんと同じですけれども、27年度から本格導入ということになってございます。また、メーターの単価は1万2,200円ということになっております。

論点、57ページでありますけれども、1つ目には導入の前倒しの期待が大きいという中で、どのような方向性、検討を行っていくか明らかにされているか。

それから②ですけれども、単価につきましては東電の単価と同じにするかどうか。また、補償電池の必要性についてどのように考えるか。

それから、調達の方法としても、入札も含めまして調達方法に対する考え方、それから同時に料金メニューの導入のあり方、このようなことについてもどのように明らかにされているかということでもあります。

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。すみません、また忘れてしまいました。よろしかったら上着をおとりください。この暑さですからね。

それでは、今の論点のご説明に対しまして、ほくでんさんのほうからご説明をいただけますか。酒井副社長からいただくことでよろしゅうございますか。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

それでは、資料4に基づきまして、ただいまご説明いただきました論点に対する当社の考え方についてご説明いたします。

まず、人件費の部分ですけれども、3ページ目をごらんください。

当社の労働生産性についてでございますけれども、当社の従業員1人当たりの「契約口数」、あるいは「売上高」、これは全国平均よりも高い一方で「販売電力量」は全国平均より低くなっております。

当社の従業員1人当たりの「販売電力量」が全国平均より低くなっていると。要因といたしましては、「お客さま一契約あたりの販売電力量」が少ないといったことや、「電力使用量の多い自由化部門のお客さまの占める割合が少ない」ということが挙げられます。

また、従業員数と販売電力量には相関がございますけれども、この相関をとってみますと、ゼロ点を通らない相関式となっております。その影響を補正いたしませんと、規模の小さな会社ほど不利な結果というふうになってございます。

その影響の度合いを示したのが右下の散布図でございますけれども、販売電力量が少なくなる

と、労働生産性が低くなるといった傾向になってございます。

4ページ目をごらんください。

この販売電力量の指標のみ全国平均を下回っている点につきまして、もう少し部門別に見てございます。発電・流通・お客さま対応の3部門の視点から労働生産性を検証してございます。

これにより、発電部門につきましては自社発電電力量、お客さま対応部門につきましては契約口数をもとに労働生産性を評価した場合、全国平均をやや上回るということを確認してございます。

このため販売電力量の指標について、全国平均からの乖離が一番大きい流通部門、こちらが当社の労働生産性を最も下げていると考えてございます。それを分析したのが5ページ目でございます。

北海道の地域特性上、多くの設備が必要となりますので、設備あたりの販売電力量は全国平均を大きく下回っております。これは、企業努力では容易に克服できる条件ではないものと考えてございます。

業務量、すなわち人員と設備数との関係には散布図に示しましたとおり相関がございまして、流通部門の労働生産性を送電部門や変電部門一人あたりの設備数で検証いたしました。その結果が散布図でございましてけれども、結果的には全国平均と遜色のない水準となっていることを確認してございます。

こちらパワーポイントで生産性を2つの項目に分けておりますけれども、1項めは設備あたりの販売電力量、2項めが人員あたりの設備量と、こういった式に分解した上で評価したものでございます。

6ページ目をごらんください。

当社の供給信頼度を示す参考資料でございます。

流通部門におきましては、多くの設備が必要となる中で、現場に出向くのを2時間程度以内で現場に到達できるようにと——これは事故対応でございましてけれども、そういったことを目安として、事業所の統廃合を進め、要員の効率化に努めつつ、供給信頼等を維持しているということについても、ぜひご理解をいただきたいというふうに考えてございます。

次に、燃料費についてご説明いたします。8ページ目をごらんください。

当社の海外炭調達についてでございますけれども、原価算定期間中の価格は、燃料費調整制度の基準価格の前提期間であります平成24年12月から平成25年2月までの当社購入実績で織り込みまして、全日本通関価格より471円割安となっております。

石炭の調達につきましては、長期契約を基本に、短期・スポット契約や市況連動価格など価格

決定方式の多様化によりまして、安定性と経済性を追求し、輸送については、9万トン級の大型専用船2隻を軸に、低廉で安定的な海上運賃を実現しております。

また、今回原価におきましては、石炭保管料など燃料受入・払出に関する経費削減により、効率化も織り込んでいるところでございます。

9ページ目をごらんください。

こちら国内炭の価格について説明させていただきます。

国内炭は、重油に対する経済性、現在のところ発電単価、重油の2分の1程度となっております。こういった経済性の観点から使用してございます。価格自体は、生産コストなどに基づいて決定しているところでございます。

国内炭の生産会社は経済性の観点から、生産コストの低い場所から順次露天掘りを行ってきているところでございますけれども、鉱区の深部化・奥地化、こういったことにより、採掘費用や輸送費用などは上昇基調となってきました。現行の長期契約は、原価算定期間中に更改となる予定でございますけれども、原価上は、現行価格据え置きという形で織り込んでございます。

また、燃料受入・払出に関する経費削減、これによる効率化については原価に織り込んでいるところでございます。

11ページ目をごらんください。

こちら経営効率化のところでございますけれども、震災後の資機材調達における効率化の取り組みについてご説明いたします。

震災以降、泊発電所の停止長期化による急速な財務状況の悪化から、仕様・工法の見直しや発注方式の拡大など、これまで以上に踏み込んだ効率化を推進しております。震災以降の効率化につきましては124億円程度、率では5.1%の減を織り込んでおります。

今回の申請原価には、これまでの効率化を反映した原計画から7%減のコスト削減を反映しており、震災以降の取り組みを合計いたしますと、10%を上回るコスト削減を織り込んでおります。

13ページ目をごらんください。

こちら火力発電所の修繕費についてでございますが、まず最初に、全体の修繕費率についてご説明いたします。

まず、論点となっております泊3号機運開に伴う帳簿原価の増加影響に関しましては、仮に泊3号機分の帳簿原価と費用、これを修繕費率の算定上控除すると、影響を剥がしてみるといった作業をしておりますけれども、この場合、今回原価の修繕費、全体の修繕費ですけれども、こちらについてはメルクマール以下となっているところであります。

次に、資料に基づき、火力発電設備の修繕費についてご説明いたします。

火力発電設備の修繕費の増加につきましては、経年化対策費用の増加及び原価期間での定検基数の増加が要因となっております。

具体的には、当社がメルクマール期間で設定した平成19年から23年度の実績と比較して、今回原価は経年化対策費用で28億円、定検基数にすると1.2基増加してございます。

14ページ目をごらんください。

こちらの表は、至近年度と原価算定期間の定検1基あたりの定検費用と経年化対策費用を示してございます。実績と比較して、今回原価は設備老朽化の進展に伴いまして、1基あたりの経年化対策費用は増加しておりますけれども、経営効率化等の織り込みにより全体の定検費用合計では低くなっているところであります。したがって、経年化対策費用を含む修繕費の増加は原子力の長期停止に伴う定検基数の増加が主な要因と考えております。

15ページ目をごらんください。

こちら具体的な定検基数の推移についてでございます。

法令に基づきます通常年度の定検基数は、大体年平均6基程度となりますけれども、平成24年度は原子力発電所の停止により、火力発電所の定期検査は2基しか実施できない状況でございました。このため、24年度に実施できなかった火力定検2基を原価算定期間に実施する必要があるため、当該期間の定検基数が通常年度よりも多くなっております。

定期検査につきましては、法令に基づき計画をしており、経年化対策工事につきましても定検期間に合わせて実施するという必要がありますことから、いずれも安定供給のために必要であることをご理解いただくようお願いいたします。

以上の点から、火力修繕費の水準を評価する際には、平成24年度は需給状況は厳しい特異年度であったことと、原価算定期間内に原子力停止により繰り延べた火力定検が入っている点をご考慮いただくようお願いいたします。

続きまして、17ページをお願いいたします。

発電余力の活用につきましては、積極的に市場入札するように努め、原子力発電所が発電再開する平成26、27年度は年間20億kWh以上の売り入札が可能となる見込みでございます。

一方、約定量や約定価格につきましては市場動向に依存することから、確実な想定は難しい状況ですが、弊社が知り得る情報から平成22年度の需給状況と約定量から相関式を求め、これを原価算定期間の需給状況に適用して約定量を想定したところでございます。

売り約定の試算に際しましては連系線の制約などの実態を考慮いただくとともに、今後の市場環境が不透明であることについてご配慮願いたいと考えております。

19ページ目をごらんください。

情報システム関連費用についてご説明いたします。

システム費用の前回原価からの増加要因は、主にホスト計算機で行っている業務をオープン系コンピュータへ移す費用の増加によるものでございます。

ホスト計算機は、市場縮小などからハードウェアの供給中止や保守の品質低下等、サポート停止リスクが明らかになっており、問題化する前に停止リスクのないオープン系に業務を移すシステム更新の必要があると判断しております。

更新はお客さま系システムの14.7億円と業務系システムの6.4億円に分かれます。

お客さま系システムは規模も大きい当社の重要システムでございまして、更新までの設計・開発などに8年程度を要します。

これまでは制度対応等の改修を優先しておりましたが、お客様にご迷惑をおかけするようリスクが発生する前に更新を終えたいと考えておりまして、早急に作業に着手したいと考えております。

業務系システムにつきましては、平成9年度以降継続的に更新を実施してきておりますが、平成20年度に計上実績がないため、前回原価との比較で差異が発生しております。

20ページ目をごらんください。

こちらサポート停止リスクと更新の必要性でございますけれども、近年高性能・低価格のコンピュータが普及したことから、ホスト計算機はグラフのとおり平成23年の出荷金額は平成6年と比較しまして95%減と急激に市場が縮小してございます。大規模・複雑化したシステムを更新するには8年程度を要するため、平成30年以降のサポート停止リスクを考慮すると、早急に着手が必要であると判断したところであります。

なお、中央省庁におきましても、同様の理由からシステム更新の検討が進められていると聞いております。

21ページ目をごらんください。

こちら他電力の取組状況でございます。

他電力におきましても、基幹系のシステムはホスト計算機で稼働しております。ただし、電力9社のホスト計算機は表に記載のとおり、旧世代のホストと現行世代に区分され、当社を含む2社以外は、既に旧世代から現行世代への移行を終えております。

7社が使用いたします現行世代機はオープン系としても利用可能なハイブリッドタイプでございまして、サポート停止リスクが当面回避される見込みでございます。早急な更新作業が必要でないというふうに聞いているところでございます。

一方、当社を含めた2社につきましては、システム更新の取り組みが早急に必要な状況でござ

います。

22ページ目をごらんください。

業務系システムにつきましても、サポート停止リスクを考慮すると、業務をホスト系からオープン系に移す更新作業が必要となっております。既にこちらについては平成9年度から更新作業を進めてきておりまして、今回原価に織り込んだ件名の約半数は、既に更新作業中でございます。

また、残る検討を進めております業務システムにつきましても、会計基準への適用ですとか、当社として新たな燃料調達管理など、制度変更や電源運開に伴う業務スケジュールに対応させる必要がございまして、計画の繰り延べは困難と考えてございます。

それでは、24ページ目をごらんください。

こちらスマートメーターの導入時期・期間についてでございます。

導入時期につきましては、スマートメーターの量産化体制が整う時期や調達環境等を勘案し、平成27年度からの導入を計画しております。

導入期間につきましては、メーターの検定有効期間である10年間での取り替えが効率的であると考えているものの、早期導入に関して強い期待があることも踏まえ、今後の調達やシステム開発の状況を勘案しつつ、計画の早期実現に向け、検討してまいりたいと考えております。

また、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に当たっては、国内外問わず、広く門戸を開放の上、競争を実施し、調達していく予定でございます。

また、スマートメーターを活用した新たな料金メニューの導入につきましては、今後きめ細やかな料金区分を設置した季特別料金メニューや需給状況に応じて料金単価を変更するなどの柔軟な料金メニューについて広く検討を実施し、導入する予定でございます。

最後に、資料にはございませんけれども、I P P解約に伴う違約金の取り扱いにつきましては、電気事業会計規則及び料金算定規則を踏まえた上で特別利益に該当すると判断し、控除収益の対象外と判断いたしました——これは前回ご説明したとおりでございまして、追加で説明することはございません。

当社といたしましては、電気事業会計規則の判断に係る問題でございますので、規制当局から控除収益に該当するという判断及びその考え方が示されれば、その結論に従いたいと考えております。

当社からの説明は、以上でございます。

○安念委員長

ありがとうございました。

3. 自由討議

○安念委員長

それでは、事務局とほくでんさんからのご説明につきまして、ディスカッションを行ってまいりたいと思います。

相当分量がございますので、事務局の資料の論点の構成に従ってやっていきましょうか。

それでは、まず人件費から行きますか。その次、燃料費、経営効率化と、そういう順番で行きましょう。どうぞ、どなたからでも結構でございます。

いかがですか。

じゃ、私から年金資産の運用なんですけど、これは特に会計の両専門家に伺いたいところなんですけど、期待収益率というか、期待利回りというのは、どういうふうに考えたらよろしいんですか。過去の——しかし相場の話だから、今足元で株価がちょっと調子がいいからといって、それを横に伸ばしましょうというわけにもいかないだろうし、過去といっても過去は何しろ比較的近い過去にリーマンショックという大断絶があって、それでどういう過去をとればいいのかわからないのですが、何か合理的な考え方というのはありますか。

もし、教えていただけるなら。どうですか、梶川、永田両先生。

○梶川委員

当初にお話を、ご質問してしまった関係もございまして。

もちろん、過去というのはある将来の予測に関して重要な趨勢値として使われることはあると思うんですけども、会計的にも基本的には、これは将来をどのように予測されるかという大原則がございますので、やはり現下の資金、マーケットの状況等を鑑みて、来るべき算定期間にどのような資産運用を期待して資産を運用されるかと。まさにそれが期待運用収益だと思います。

ここで言う「期待」というのは、何も必ずしも楽観的なものを指している、そういう日常用語の「期待」ではございませんけれども、おおよそ良識的に考えて、社会通念上期待し得る収益という観点ですので、それを何にとるかというのは……。

○安念委員長

途中遮って申しわけない。

全ての企業を横断するような数値というか、考え方が必ずしもあるわけではなくて、運用政策にも左右されるというふうに考えてよろしいですか。

○梶川委員

当然運用政策にも影響されると思います。もちろん、資産の運用ですから、トータル、確率的に全部同じにならないとポートフォリオの理屈としては合わないんですが、リスクのあってリタ

ーンが高いものに運用されていると、当社は期待運用収益を高目にという会社も当然おありになるとは思います。

○安念委員長

なるほど。わかりました。ありがとうございました。

どうぞ、どなたからでも結構でございます。人件費いかがですか。

どうぞ、松村先生。

○松村委員

まず、今話が出てきた年金に関してです。今回、余りにも非常識に低い割引率値が出てきたので関心が集まったわけですが、今までの他電力会社の査定では、そこまでさまざま値を出す事業者はなかったので、そのまま受け入れたと思います。今更言っても仕方がないことですが、他電力会社の査定時にそのまま受け入れたことが本当によかったかどうか、今となっては若干反省するところがあります。

会計上どう積み立てるのは会社の方針で決めればよいので、ゼロという割引率だって絶対間違っているとは言わない。しかし料金を考えるときには、会社の判断で不当に低い率を採用し料金を引き上げるのを安易に認めてはならない。今後、例えば原則として事業報酬率と同じにすることも、1つの考え方としてはあり得る。事業報酬率は適切な資本費用だったわけですから、運用するほうも同じ率での運用は十分に期待できる。税金の効果等を調整することは考えられるとしても、原則同じにすれば、事業報酬率を不当に高くしようと恣意的なことをすると、別の面で料金原価が削減されるメカニズムを入れることになり、適正な申請を促す観点からも合理的です。自社の株と自社の債券で全て運用せよと言っているわけでは決してない。しかしそのような運用だって可能です。もし、事業報酬率が適切な資本コストだとすれば、同程度のリスクを持つ会社の社債と株式で運用すれば、その程度平均的に収益が上がるということですから、私は事業報酬率を使うことが不当に高すぎる割引率だとは思いません。あるいは直近何年間かで事業報酬率で最も低かったそれを下限とするようなことは考えてもいいかもしれない。

それから、人員計画についてです。北海道電力の先ほどの説明で、この指標で見ると、規模の小さいところが不利になることがデータにあらわれていると資料を出していただきました。それは、4ページの一番右下の図だと思います。ここ会社名が書いていないので勝手に推測するだけです、確かに線の下の方に極めて規模の小さい会社があるように見えます。これが仮に沖縄電力と四国電力だったとすると、四国電力は、この委員会でもさんざん議論されているように、突出して人員の多いところで、この委員会では減員査定が出ると思います。だから、そのようなある種異常値だと言える。

それから、もしこれが沖縄電力だとすると、沖縄電力は地理的な関係から極めて不利であり、いろいろな要因でコスト高になる、多くの人員を認めざるを得ないと思います。

○安念委員長

離島ですからね。

○松村委員

はい。「離島」とは定義されないようなところも含めて、陸続きで供給できる範囲は相当限られるという特殊要因がありますし、連系線がそもそもつながっていないということもありますし、いろいろな特殊事情がてんこ盛りにある。これら異常値2つを除いて、もしこのグラフを見れば、規模の小さいところは、一般的に生産性が低くなりがちだという説明にどれぐらい説得力があるのか。この図を見れば、むしろ全く逆の印象を受けるのではないか。つまり規模は余り関係ないという印象を受けるのではないかと思います。したがって、私は少なくとも先ほどの北海道電力の説明は受け入れかねます。

この平均生産性を私たちは見るということは言っていますが、今言ったとおり、こういう非常に突出して生産性が低い、それは理由があるところもあるだろうし、査定を得るところもあるでしょうが、こういう生産性の低いところも含めた平均であることは再確認すべきです。

さらに、東京電力に関して言えば、安定化対応、賠償対応のために、他電力会社には必要ない部署に大量の人員を投入しなければならないという特殊事情がある。それから、まだ料金査定を受けていない電力会社には、ひょっとして過剰な人員があるかもしれない。四国と同じようなことあるかもしれない。こういう要因を考えれば、平均というのはかなり甘い基準になっており、その甘い基準よりも北海道電力は更に劣っているという点は、やはりきちんと考えるべきです。

そもそもかなり低いハードルを課していて、北海道電力がそれすら超えていないという事実は、きちんと考える必要はあると思います。

ただ、今回出てきた説明では、例えば、流通部門で人が多くいる、これは需要密度が低ければしょうがないというのは、ある程度説得力はあると思います。したがって、これで説明できる範囲であれば、やむを得ないということにはなるかもしれません。

お客さま対応部門で一人あたりの契約口数で見ればというのは、受け入れかねます。これ先ほど北海道電力が説明した理由と全く逆の理由で、自由化部門が低ければ、必然的によくなるに決まっているという類いの数値で、何か都合のいい数値を1つ持ってれば、どの会社だってある程度は説明できるでしょう。それを安易に受け入れてはならないと思います。

質問です。

北海道電力がここに出した発電部門、流通部門、お客さま対応部門ですが、これで全ての人員

はカバーされているのでしょうか。こういうを出すときには、やはり全部カバーする形でやらないと、ある程度説明のつくところだけ出されたらかなわない、というのが第1点。

それから、第2点ですが、流通部門の定義とお客さま対応部門の定義はどうなっているのか。具体的に言うと、配電部門の人は流通部門と考えてよいのかを教えてください。

以上が質問です。

○安念委員長

いかがでしょうか。もし、ここでお答えいただけるなら答えていただけるとありがたいです。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

4ページ目のグラフのつくり方だと思いますけれども、こちら発電部門、流通部門、お客さま対応部門に分けてありますけれども、いわゆる発電・流通以外のところは全部お客さま対応部門に寄せておりますので、これで全社員分でございます。

それと、配電の部分はどっちに入っているんだということでございますけれども、4ページ目でお示ししているグラフ上におきましては、配電については流通部門の中に含めております。

○安念委員長

そうなんでしょうね。明快にご説明をいただきまして、どうもありがとうございます。

辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員

すみません、追加なんですけれども、今流通部門に非常に人が必要だというふうにおっしゃっているんですよね。何かはっきりした中じゃないんですけれども、記憶の中でなんですけれども、公聴会の中で随分大勢の人が個別——5人ほどの人が来てどうこうというお話が何かあったような記憶があるんですけれども。

○安念委員長

ごめんなさい、今何とおっしゃった。随分多くの方が何とおっしゃった。

○辰巳委員

オール電化の説明に見えるとか、あるいは電力展みたいところで企業の人——普通の一般の事業者の方たちは一生懸命働いているけれども、電力会社さんは余り働いていなくて無駄な人が多いんじゃないかというようなイメージを受け取ったんですけれども、そういうふうなことはこの数値には関係ないですか。

○安念委員長

オール電化の営業している人って、当然お客さま対応というところに入っているんですよね。それは御社に「無駄はありませんか」って正面切って聞かれて、「あります」とはお答えになり

ませんでしょうな。普通は、そういうご意見がありましたかな。

○辰巳委員

あったということ。

○安念委員長

公聴会のときでしたっけ。

○辰巳委員

いや、私は公聴会出ておりませんが、何か記憶の中で、そんなのあったような記憶ですけども。

○安念委員長

記憶——そういうご意見があったそうです。

○辰巳委員

違っていませんか。

○安念委員長

いえいえ、わからない。そういうご意見があったかどうかは、記録を調べてみないとわからない。それじゃ、また調べてみましょう。

ほかいかがですか。

さっきの年金の運用の話は、何かで数字を決めるしか最終的にはないと思うんですが、生産性の問題はどういうふうに評価したらいいでしょうね。確かに、一番重要な数値は、一人あたりの販売電力量だと思うんです。これは前からお話のあったように、売り上げというふうに、「一人あたり売り上げ」というとあれですよ。電気料金の水準が高いと高く出てしまうので、何かずるいような話と。ですよ。

ですから、何ととっても、「一人あたりのkWh」ということになると思うんですが、どう考えたらいいんでしょうかね。ほくでんさんのおっしゃることもごもっともかなと思うし、松村先生のおっしゃるように——しかし、ほかの2社さんは、これは比較の対象として余り有用じゃないんじゃないかという、そういうご意見もあるわけですよ。

ほかの委員の先生方は、どういうふうにお考えになりますか。何かご見解はおありじゃないですか。

山内先生、何か。にこにこしていらっしゃるから、何かご意見あるのかなと。

○山内委員

さっきの松村さんの説明はわかるんだけど、ただ、特殊事情だから、2つのデータ除いちやってというのも、それも乱暴かなという気はしないこともないね。だから、これは一応全電力

でとりましたという話だから、これはこれで説得力あると思うんだけど、おっしゃるように、これは特殊だよというのはわかるけれども、だからどうなったというのは、どれほどなのかなという気がするけれども、どうですか。

○安念委員長

どうですか、松村先生。

○松村委員

今のコメントは、もし私のコメントが東京電力と四国電力と沖縄電力を除いてもう一回平均生産性を計算し直し、それに負けている部分は査定するといったのならもっともだと思います。しかし、私が言ったのは、小さければ不利になって当然だという説明にどれぐらい説得力があるかということと言っただけであって、将来はともかく今回の査定において、この平均生産性の計算時にこの3社を除けとか、2社を除けとかということと言ったつもりはありませんでした。そういう特殊要因を含んだ生産性はハードルが低くて、その低いハードルすら超えないのは一定の問題があると言っただけであって、だからハードルが低過ぎるから定義を変えて高くしようという提案ではありません。

○山内委員

わかりました。

それから、さっきの年金の運用益の話は、おっしゃるように決めの問題だと思うんだけど、一番あれですよ、最低になるのは安全資産、国債の利回りとか、そういうことになる。それ以上だということ。

上どうするかですよ。幅はこうだということ。それで、適切な原価。これは松村さんに本当に同意するんだけど、会計上どういうふう処理するかということと、原価上どうするかということが別なので、それははっきりしなきゃいけないと思います。

○安念委員長

ありがとうございました。ほかにかがででしょうか。

八田先生、お願いします。

○八田委員

これご質問なんですけれども、人件費の費目の中に、退職金の積み立てに拠出している分は含まれているのでしょうか。退職金に積み立てるか、その分賃金に上乗せして払ってしまうかは、賃金の一部を後払いするか、前払いするかの違いしかありません。したがって、人件費に含まれるべきと思うのですが。

○安念委員長

費目としては、どういうふうになっていましたか。

○八田委員

もし、仮に一緒になっているんならば、北海道電力さんがこれは不利だと考えられるならば、退職金の割合を減らして、今支払う量をふやしていけば、ここで計上される積立金自体が減るから、そういう逃げ道はありますよね。

○安念委員長

ああ、そういう意味。積み立てないで、キャッシュで払ってしまうということですね。

○八田委員

それがもしそうでなくて、最初から分離されているならば、これはなかなか避けようがない。運用を工夫してちょうだいと言うしか避けようがない問題になるということだと思います。

○説明補助者（北海道電力）

人件費の総額の中で退職給与金というものは別途算定して、総額の中に含まれた形になってございます。

○安念委員長

ただ、人件費というのは法令上、言葉、概念としてあるわけじゃないので、計算規則上はどうなっていたんですかね。今誰か答えられる人いますか。後で調べておきます。

どうぞ。

○八田委員

ポイントとしては、もし含まれるならば逃げ道があるではないかと。前の1,000人規模の企業とそろえるという給料計算のところと同じならば、逃げ道はあるだろうということです。

○安念委員長

わかりました。何か補足。

○片岡電力市場整備課長

費目としては、ここに書いてある退職給与金という費目に。

○安念委員長

別にあった。

○片岡電力市場整備課長

はい、別途の費目です。

○安念委員長

恐らく一般の給与会計だと当然退職給与引当金があって、年々積んでいくわけだけれども、キャッシュ部分と積立部門を両方あわせて退職給与金という費目で整理しているのかもしれない。

私も興味があるので、調べてみます。

ありがとうございました。ほかはいかがでしょう。

では、戻っていただいて構わないけれども、今の点で生産性の点は、先ほど松村先生もおっしゃったように、異常値を除いて、いわば平年値で計算し直すという話ではないというのは、そのとおりだと思うんですが、流通部門で人が要ると。どうしても人が必要なんですというのでどれだけ生産性の低さを説明できるかというのが査定のポイントなんじゃないかというのは1つの考え、まさにそのとおりだなという気はして伺っておりました。

また戻っていただいて結構ですので、それでは燃料費に行きましょうか。燃料費いかがでしょうか。

何かございませんか。

辰巳委員、どうぞ。

○辰巳委員

すみません、国内炭じゃなくて海外炭の話ですけれども、調達に努力をなさっているというのは認めたいと思うんですけれども、国内で前回の四国、東北さんのときに、国内で移動するためのいろいろな経費が各社によって違いがあるというお話がありまして、北海道電力さんはそのあたり、どのくらい——効率化の話とつながるのかもしれませんが、努力をなさっているのかというのがもうちょっとわからないなというふうに。だから、一生懸命努力をなさっているところは評価していますけれども、それ以外のところでも可能性があるのではないのでしょうかという、そんなイメージの質問なんですけれども。

○安念委員長

なるほど。復習になっちゃうかもしれませんが、その効率化というのは、例えばどういうことをしていらっしゃるのか、ご説明をお願いします。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

まず、当社の海外炭がどういった形で発電所まで届くかというのを先にご説明したほうがよろしいかと思うんですけれども、当社、苫小牧の近くにございます苫東厚真発電所という海外炭火力がございます。その隣接地にコールセンターというのを設けてございます。海外炭を運ぶ外航船が直づけできる状況になっておりまして、その隣接のコールセンターからコンベヤーで発電所まで運んでございます。

したがって、他社さんでございましたように、内航船で1回運ぶと、そういったステップはございません。したがって、諸経費で削減できるのは、そこのコールセンターにお支払いする費用ということになります。

今回の原価におきましては、こちらのコールセンターにお支払いする費用ですとか、発電所側で受け入れに要する費用、これにつきまして年間6億円程度の効率化を織り込んだ原価とさせていただきます。

○安念委員長

それは苫小牧に行ってごらんになればいいですよ。真っ平らなところですよ。多分、日本であれほど条件よく運べるところって、そうはないだろうと私は——いや、別に僕ほくでんさんの肩を持つわけじゃないけれども、あんな土地って、まず本州には余りないですからね。

ほかいかがですか。どうぞ。

燃料費は余り大きな論点はないかな。なら、戻っていただいても結構です。先やりましょう。経営効率化、いかがでしょうか。

どうぞ、秋池委員。

○秋池委員

2点あるんですけども、火力の発電設備の修繕費についてなんですが、これエネ庁さんの資料にもあったかもしれない……。

○安念委員長

修繕費は次行きますね。それよりも秋池委員には、経営効率化、まだたるんでいるぞみたいな、そういう……。

○秋池委員

修繕費は次の章でした。大変失礼いたしました。

○安念委員長

経営効率化については、何かご発言ありませんか。

○秋池委員

ちょっと考えます。

○安念委員長

では、後ほど。遮って申しわけない。

何かございませんか。

じゃあ、これも後で思い出していただいて構わないから、じゃあ、火力の修繕費に移りましょう。じゃ、最初からそういうふうにご発言していただければよかった。すみません。

○秋池委員

大変失礼いたしました。

2点ございまして、まず過去原発がとまっていたために、火力、経年火力を含めて長く焚いて

きたこともあって、定期検診がこの次の算定期間に集中してしまうということによって修繕費がふえているというご説明だったのかと理解しておるのですけれども、これは過去繰り延べてきているわけで、次の3年間で、もともと普通の状態であれば定検だったのだけれども、同様に次の3年間のものもさらに次の期間に繰り延べるというようなことはご検討されたのでしょうか。そのことについて、お聞きしたいと思います。過去できていたのに、次の3年間は1つも繰り延べができないんだということがあり得るのか。過去もできたのだから、今度も何か工夫の余地があるのか、そういう点について1つお教えてください。

それからもう一つは、一方で原子力が稼働するという計画を立てておられる中で、火力の修繕費は経年劣化も含めて膨らんでいるのだということもわかるのですけれども、原子力が動くことによる稼働の余力が大きくなることというのも以前お話しいただいていますのに、そのところは反映されていないということであると、つじつま合わないように感じるんですが、そのあたりいかがでしょうか。

○安念委員長

いかがでしょうか。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

多分両方のお答えを一遍にすることになると思うんですけれども、1つは、火力発電所の定期検査時期、インターバルですけれども、これにつきましては電気事業法によって規制がございます。今回、需給状況が非常に厳しいということで、特例といいますか、特別に定期検査の延長をお願いしているということでございまして、25年から27年の間につきましては、原子力が25年度の冬以降、順次稼働するという織り込みにしておりますので、需給状況が大幅に改善されることから、そういった要件を満たさないというふうに考えてございます。

○安念委員長

むしろ、原発が立ち上がるからこそ、もう繰り延べはだめだと。あれたしか電事法で繰り延べするには経済産業大臣に届け出だか許可だか要るんですよ。勝手にやっちゃいけないんですよ。だから、我々もそう思うんですよ。立ち上がるんだから楽になるでしょうと思うんですけども、逆なんですな。今まで逼迫していたから繰り延べさせてもらったんだと。むしろ、今度からは原則どおりにやりなさいと、こうなるということですね。

ありがとうございました。ほかはいかがでしょう。火力の修繕について、いかがですか。

どうぞ、八田先生。

○八田委員

平成24年に火力発電を停止できなかったという事情はよくわかるんですが、それに伴って、そ

の時点では修繕費も定検の費用も節約したわけですね。それを繰り延べしているだけの話だから、当時節約したお金をここの費目に積立てておけば、今回費用増をせずに済んだことになります。ところが、料金の規制では期間ごとに区切られているから、前のはもうそのまま他に使ったことになっていて、積立てを料金査定に考慮できる仕組みになっていないから、今回また消費者の負担が要請されているわけです。これは、現行制度の欠陥ですね。

○安念委員長

おっしゃるとおりで、節約分を吐き出すメカニズムはないんですよ。

○八田委員

この委員会出ていると、規制の方式自体を、別に今の総括原価を否定するわけでも何でもないんだけど、よりよくするためにやるべきことっていっぱいありますよね。さっきの話もそうですけれども、これもその1つのような気がします。

○安念委員長

ごもっともです。松村先生、どうぞ。

○松村委員

今の点ですが、仮に本来は効率的なのは今年度修繕すべきだったものを繰り延べて、それで原価算定期間のコストを上積み料金を高くするのは、本来は許されないこと。

もし、フォワード・ルッキングの原則を重視すれば、本来繰り延べなければもっと効率的にできたはずだと考えるべきです。その効率的にできたはずだということをベースにして査定することによって実質的に査定ができるはずですよ。

ただ、今回の場合には北海道電力がこれを使って繰り延べたのは間違っていない、当然にやるべきことだったと思いますので、原価算定が終わったところのコストを戦略的に下げて、これからのところを上げたという行為ではなかったと思います。したがって、それはけしからぬから、その修繕費の分はないものとして査定するということはできないと思います。

しかし、一方で今回の原価算定期間の直前のコストが削減された分、前の期のコストが減り、その分利益が増えた、赤字が減ったという効果があったのは間違いない。これを取り返すことは制度上できないと思いますが、その意味でも平成24年度の数値を入れた上で5年間の平均をとれば、実質的にそのような特殊事情があったとしても、その分ならされて、今言った効果が現行の制度のもとでも合理的に一部内部化できることになると思います。

したがって、24年度を異常値としてはじかなければ、実質的にはそれに近い効果が出てくると思います。逆に24年度だけをとってやると、これは恣意的でやり過ぎだと思います。しかし、そのようなことを避けるために5年平均するわけですから、5年平均のところからは24年度を外さ

ないことによって、今私が指摘した効果はかなりの部分補正できると思います。

以上です。

○安念委員長

そうですね。僕も全くごもっとも。24年も含めて5年平均を出せば、その部分の利益を次の3年間にキャリアオーバーするのと、まあまあほぼほぼ同じということだろうと思います。

ありがとうございます。ほかにご意見いただくこと何かございませんか。

何度も言いますが、戻っていただいて全然構いません。違約金の取り扱い行きましようか。

永田委員、どうぞ。

○永田委員

先ほど最後に北海道電力さんがおっしゃられた会計処理の考え方に基づくると控除収益に当たらない、つまり特別利益になってしまう。会計処理を尊重すれば、こういう対応になってしまいますというご発言だったと理解しましたが、私はもともとこのIPPの解約は、もちろん、臨時巨額なので、特別利益ということで会計的にそう整理されたという処理は、それは正しいんだろうと思います。一方で、そもそもIPPの契約自体はいわゆる事業収入に関するものだと思っていて、したがって、事業収入に係る分の控除なので、ある意味では料金原価に対応させるべきかと思っています。

したがって、会計処理と今回の場合は能率的な経営のもとにおける適正な原価として考えた場合、ここは会計にかかわらず、会計処理と切り離して、いわゆる事業収益の控除項目なのかどうか考えたほうがすっきりするのではないかと思います。

○安念委員長

ありがとうございました。そういうことでしょうか。頭の整理の話ですよね。

○永田委員

はい。

○安念委員長

ほかいかがですか。

よろしいでしょうか。何か事実上、ほくでんさんがそう言うては何だけど、恭順の意を表されてしまったから拍子抜けっちゃ拍子抜けなんですけれども。しかし、企業なんだから、私は徹底抗戦なさっても別に少しも悪くはないなと思ったんですが、それは今さら言ってもしようがない。

よろしゅうございますか。わかりました。それでは、その次行きましようか。

発電余力の活用についてはいかがでしょうか。これはなかなか難しい問題ですな。

ほくでんさんの申請は過去のある年の経験的な値をとっておられるわけですし、それはそれで

確かに1つの考え方なんですけど、どうでしょうか。ご意見が何かありましたら、どうぞ。

この点については松村先生、何かご意見おありじゃないですか。

○松村委員

過去の1年だけをとるとというのがベストではないという主張は、全くそのとおりでと思います。私は理想的には、9電力全てに、あるいは場合によっては新電力も含めて限界費用のデータを全て出していただき、仮想的に売りと買いのスケジュールがどうなるのかというのを考えて、価格が本来どうなるはずだというのをシミュレーションして、それで全ての会社が北海道電力と同じような、今回のシミュレーションのような行動をとり、なおかつ、売りだけじゃなくて買いのほうも同じような行動をとった場合の価格、取引量をシミュレーションするのも1つの候補だと思います。

○安念委員長

最初からそうおっしゃっていましたよね。

○松村委員

今回は、このために9電力全てにここまで協力を求めることがいいのかどうかと考えたということもある、経営情報にかなり触れることになりますから。しかし、ここまで明確に北海道電力から、あるいは四国電力もそうだと思いますが、明確に要請があったわけですから、今後は各電力に明確に要請して、そのようなシミュレーションで、特定の1年の実際の価格に依存しないやり方を考える余地はあると思います。

しかし、現状ではそのようなデータは持っていないので、それでやることは極めて難しいということがあった。それを考えれば、このやり方は決しておかしくはない。やらないより、やっつとよかったと思います。

幾つかの要請、項目が出てきていますが、その中で控除収益を最大にするための要素を全部入れるのはまずい。明らかに過大推計になりますから。しかし最小にするやり方も私は納得しかねる。明らかに過小推計ですから。この点については、この委員会でもう少し議論して、過大になっている要素もあり、過小になっている要素もあり、したがって、現時点でやれる推計値としてベストという判断でやらざるを得ないと思います。

以上です。

○安念委員長

ありがとうございます。

どうぞ、山内先生。

○山内委員

今の松村さんと同じで、基本的にはシミュレーションして、それで需給バランスを何らかの形で予測した上でやるんだと思うんですけども、おっしゃるように、それはなかなか難しいし、時間もかかるし、それから技術的な精度がどこまで出るかという問題もあるんで、理屈の上ではそれをこれからやっていくんだろうなというふうに思います。

それで、もしも、それできない場合、要するに約定価格決めて限界費用がわかると、要するに約定価格というのはマーケットで決まった価格だというふうに前提してしまえば——だから、約定価格じゃなくてもいいんだけども、何らかの価格を設定してしまえば、限界費用がわかれば、ここまで出せますというような計算できるわけだから、それで簡易なシミュレーション的なことをやるというのも1つの手かなというふうに思っています。

もちろん、じゃ、価格どう決めるのかという問題はあるんだけども、それはこれから皆さんの議論の中で合意をした上で約定価格というのは1つでしょうし、それがどうなるかという予測についても、我々合意すれば、それである程度のシミュレーションはできるんで、それでいいんじゃないかと思います。

○安念委員長

そうですね。ほかはいかがでしょう。

じゃ、何度も申しますが、戻ってよいという前提で情報システム関係費用なんですけど、これはきょうほくでんさんから、もう待たならぬぞという強いメッセージがあったように思いますので、この点について委員の先生方のご意見を承ることができれば幸いです。

いかがでしょう。辰巳さん、どうぞ。

○辰巳委員

システムを変えるというお話ですけども、10社のうち2社だけがおくれているから待たないんだというご説明だったというふうに思うんですけども、それで、もう随分前から検討はされているということですけども、何ゆえにおくれてしまった、よそがやっておられることをやらずに、今まで引き伸ばしてこられたわけですから、これがあと2年、3年延びても同じぐらゐの感じじゃないんですかというふうに私なんかからは思ってしまうんですけども、おくれている理由が何かおありだったら、もう少しきちんとご説明いただきたいなというふうに思います。

○安念委員長

なるほど。どうですか。確かに、余りホスト系って、もう最近はやらないですね。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

営業系のところが着手が遅れてしまっていると。その理由は何ででしょうかというご質問だと思います。

1つには、業務系のほうを先に手がけていまして、いわゆるお客さま系以外の部分、そちらをやってきたということでございます。

お客さま系のところは、1つのパッケージとして、お客さまのデータから料金の計算、それと受け払いといいますか、料金の収集といいますか、そういった全てのシステムを構築している部分でございます、非常に大きなプログラムとなっております。

まず、当社としては、そちらのプログラムをやる前に大型系のほうで、まず営業系のほうのシステムをきちんと1回整備をかけております。そちらのほうをまず優先的にやっております、オープン系への移行というのは少し作業が遅れてきているということです。

ご指摘のとおり、もっと早くむしろやるべきだったのではないかということについては、当社としてもそのように思っております。残念ながら、正直言うと、手がかけられなかったというのが実態でございます。

○安念委員長

なるほど。

どうぞ。

○辰巳委員

そんなこと今さら言っても仕方がないとは思いますが——いや、私の意見がね。

電力会社さんというのは、他社の様子というのを非常に情報交換を密になさっているような気がしますもので、どうしてほくでんさんだけ——だけではないのかもしれませんが、多分ほくでんさんだけがという印象に近いと思いますが、おくれていたのが物すごく納得しがたいんですね。それをこの料金値上げのところで急ぐからというふうにおっしゃるところの話の——こういう値上げの話がないんなら、ぜひなさればいいかと思うんですけれども、何かタイミングがどうも納得しにくいんじゃないのかなというふうに思っております。

以上です。意見です。

○安念委員長

どうなんですか。他社さんのご様子は、もちろん把握しておられたわけですね。

どうぞ。もし、コメントが何かおありでしたら。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

他社につきましては書いてあるとおりでございます、ホストといっても、いろいろな世代のホストがございます。

当社、旧世代のホストをずっと使い続けてきたわけなのですが、こちらについては新世代のホストに入れかえる場合でも、かなりの金額を要します。したがって、ハードというよりは

ソフトの開発に非常に金額を要します。したがって、旧世代は使えるだけ使った中でオープン化のほうを選択したということでございます。

○安念委員長

それも1つのお考えでしょうね。ほくでんさんのお考えとしては、もうとにかくここで総入れかえする以外ないと。今さら古いものをだましまし使っていくわけにもいかぬということをおっしゃったというふうに私は理解しているんですけども。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

はい、そうです。

○安念委員長

ほかはいかがでしょう。

どうぞ。

○辰巳委員

そうすると、システムを入れかえたことによって、お客さまにとっての何かすごいメリットというのがないとまずいですよね。コストを随分かけてやるわけだから。それって何かあるんですか。例えば、料金に反映できる——安くなるとか何かそういうところに反映できるいい点ってあるんですか。

○安念委員長

いかがですか。これは結構重要なことだと思いますけれども。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

まず、ホストをオープン系に変えますと、ホストの賃借料が減りますので、将来的ですけれども、これはかなり原価が下がってくるだろうというふうに1つ思っています。

お客様に直接目に見えるメリットとすれば、いろいろな新しいメニューをつくったときに、システム対応が早くなってくると、こういったメリットが出てくると思います。

○安念委員長

ホストだと特定の会社に縛りつけられちゃうわけだから、そこでの技術者とか技術がなくなってしまうと本当に困ってしまうんですね、ユーザーとしては。だから、メンテがうんと楽になるということはあると思います。ただちに、料金にどう反映かということはないと思うけれども、どこの会社でも大体今はそういうふうにしておられるんじゃないでしょうか。

○辰巳委員

北海道電力さんにとっての大きなメリットというのは、当然おありになると思うんですけども、それと同時に、お客様へのメリットがないと、説明がなかなか。この時期に急いで導入する

んだという、それに対して北海道電力さんにとってはこんなメリットがあるけれども、お客様にはこんなデメリットがありますだけでは、ちょっと納得できないんじゃないでしょうかということなんです。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

まず、計算機のほうのサポート停止となりますと、これは当社のみならず、お客様に対してもこれは非常なデメリットだというふうに理解しております。つまり、全ての当社のお客様関係の業務がとまってしまいますので、いわゆる電気料金の受け払い含めて対応ができないと。これはちょっと脅し的な発言で恐縮ですけども、理屈上はそういうことがあり得るということです。

○安念委員長

理屈はそうだ。それはそうだ。

松村先生。

○松村委員

必要不可欠な投資をこの委員会で止めて、その結果としてお客様に物すごく不利益が及ぶと北海道電力から脅されたのにもかかわらず、それをやるなどこの委員会で強行するのは、極めて難しいと思います。しかし、一方で今明確にもっと早くやるべきであったということは北電から言っていた。

それで、先ほども修繕費のところで言いましたが、本来ならもっと前にやるべきだったものをこの原価算定期間に繰り延べた結果として費用が上がった部分は、合理的な経営をしていればもっと早くやったはずと認定し、この期間での原価算入は認めないということは原理的にはあり得る。さっきの定期点検の場合には、繰り延べたのは合理的だったということだったから、そういうことはしないとやったわけですが、今のはやるべきだったと明確に北電の役員から言っていた項目なので、その点を考慮して、本来前にやるべきであった期間にかかったであろうコストを差し引いて査定するのは可能だと思います。

例えば、6年前にやるべきだったとこの委員会で認定したら、8年間でやるものの8分の6は認めないで、4分の1だけ認めることはあり得ると思います。

その上で4分の1では到底やっていけないということで、リスク等考えながら北電の自主的判断で繰り延べるとかということはひょっとしたらあるのかもしれませんが。いずれにせよこのようなやり方で査定をしてもよいと思います。いかがでしょうか。

○安念委員長

考え方としてあるのかもしれませんがね。なるほど、ありがとうございます。

ほかいかがでしょうか。梶川委員、どうぞ。

○梶川委員

すみません、議論の流れとはちょっと違ってしまうのかもしれないんですが、私自身が申し出たので、これだけの投資をして、先ほどホストの賃貸料が下がるとか、コスト、業務効率が上がるとか、もちろん、それがトータルで言えば収益の向上につながるという何らかの効果があるから、こんな時期に一生懸命されるわけですから、これはソフトウェアとして将来の収益の獲得に効果のあるものだとすれば、資産として計上されても問題ないのではないかなということをもう一度申し上げたいなという気はするんですけども。

○安念委員長

そこで資産として計上するんならキャッシュ・フロー、つまり出のお金を単年度で原価に反映するわけじゃなくて、減価償却をコストに乗っけていく。

○梶川委員

もちろん、稼働し始めてから減価償却をさればいいのではないかと。

これをしないというのはコストの削減にもならないし、収益のアップにもならないしと、そういう状態であれば、単なるメンテなんだということなのかもしれないんですけども、それをこの時期にかなり大きな計画でおやりになるというのは、今度は逆に今おやりになる理由が少し見えづらくなるんじゃないかなという、両方の観点からです。

○安念委員長

わかりました。ありがとうございます。2つの方向の考えがあるのは当然と言えば当然ですね。ほかいかがでしょうか。

じゃ、スマートメーター行きましょうか。何かご意見ございませんか。

どうぞ、河野さん。

○河野事務局長（全国消費者団体連絡会）

前回、別の電力会社さんのところで前倒しをお願いしましたが、それはそれで消費者側というか、利用者側にはある程度リスクがあるということなので、計画どおりにしっかりやっていただければなというふうなのが1点目です。

電池600円のことなんですけれども、これ先生方はもう大体きつと適正に審査して下さるとは思っているんですけども、先ほどの北海道電力さんのご説明の中で、これは停電のときの対応としてということなんですけれども、きょうご説明いただいた中のスライドの6番のところに——全然違う資料なんですけれども、供給の信頼度のところについて言うと……。

○安念委員長

すみません、スライドの何番。

○河野事務局長（全国消費者団体連絡会）

スライドの6番。

○安念委員長

ほくでんの資料ですか。

○河野事務局長（全国消費者団体連絡会）

はい。全く違うところなんですけれども、ほくでんさんは非常に頑張られて、停電時間や回数ともに全国平均を下回る水準を維持していらっしゃるので、そうした場合、大きな災害時の停電ということに対して600円を考えていらっしゃるかもしれませんが、日常的に何事もないことを想定していれば、ここにも書かれているように停電時の対応として600円の電池は不要ではないのかなというふうに想像いたしましたというのが1点目です。

それからもう一点は、私たち今回の電気料金査定に関して言うと、一番の消費者側の問題意識として選べないというところが非常に大きなポイントなんです。ですから、スマートメーター導入に合わせて選べるメニュー、私たちが本当に主体的に選べるという形でさまざま、そのあたりにはぜひ知恵を絞っていただきたいなというふうに思っています。

まだスマートメーターが導入されていない東電さんでも、今回4つのメニュー提案がありましたが、早速、我が家でも変えました。それから、私の周りにも結構その話が話題に出ていまして、やはり消費者にとってみると、自分で考えて選べるというか、自立した消費者という意味で言うと、非常にそのあたりの観点というのは大事だと思います。ですから、当然会社の利益のためにというか、最終的に経営を成り立たせるために、安定供給のためにさまざま施策をやられると思うんですけれども、常に消費者にとってという視点を必ず忘れないで考えていただきたいと。

ですから、スマートメーターが導入されたときのメニュー提案というのは、本当にお知恵を絞って、私たちが、ああ、何かよかったなと思えるような形にぜひしていただきたいというのがスマートメーターに関する切なるお願いです。このところ、さまざまな検討されてきましたので。

もう一点、全く違う観点で話をさせていただいても大丈夫ですか。じゃ、もう一点は、これは私の口から言うのはちょっと微妙なところかなというのを思っています。これは消費者庁さんから出されました新料金体系のチェックポイントの中に書かれていたことなんです。これまでもさまざま話題に出されてきて、新料金体系の移行に向けた情報提供等というところに、どんなところに住んでいても、情報提供に当たっては適時かつ公平に広報周知体制がとられているかというところで、これは電話対応ですとかお問い合わせ対応ですとか、それから紙のベースで、インターネットの情報提供はもちろんですけども、パンフレット等、紙のベースでの啓発とか、それから情報提供というのがされているやと思うんですが、このあたりをそこに非常に小さい数

字だと思いますけれども、消費者目線に立った値上げをするに当たっての経営効率化の姿勢を見せるのに非常にいいところだと思うんです。もしかしたら、立派なパンフレットを使っていらないんじゃないですか。紙が厚くてカラー印刷で。わかりやすいということ言えば、そうかもしれませんが、そのところに情報はちゃんと周知したいんだけど、これだけ紙質を落として、それから印刷もせいぜい3色刷りぐらいにして、お客様に値上げをお願いするに当たっては、こんなふうな努力をしていますよ。パンフレットの種類も1枚にする。実は、東電さんから来たパンフ——メニュー提案の紙は非常に薄くて、これ何だろうと思うぐらいな形だったんです。

ですから、どこかに背に腹はかえられないというのを消費者にはっきりわかるような形で。例えば、パンフレットの紙質にしても、そこを立派にすることがチェックポイントに応えることではなくて、そこに効率化の視点を反映することが消費者にとってみると非常にわかりやすい値上げ提案になるというふうなあたりでいろいろ考えていただきたいというふうに思っています。

以上、2点です。

○安念委員長

なかなかよいことを教えていただきました。

○説明補助者（北海道電力）

今おっしゃられたことを十分配慮してやっていきたいと思えます。

ただ、いろいろ紙でも質の問題もありますし、よくお客様から言われるのは、情報をいっぱい詰め込もうとしますと字が小さい、読みにくいという部分もありまして、ビジュアルにいかにご理解いただくように見せるかという工夫もこれから続けていきたいと思っております。

○安念委員長

ありがとうございました。ほかはいかがでしょうか。

戻っていただいて、どの点でも結構でございますが、何かご発言を。

どうぞ、山内先生。

○山内委員

さっきの年金の運用益の話は、さっき言ったとおりですけれども、ほかの電力会社の電力料金を査定したときに、一定の目安みたいなのが出ていますよね。だから、ヤードスティック的に言うと、あのくらいはお願いしますというのは1つの考え方かなというふうには思います。

○安念委員長

ボトムは無リスク資産の運用益ですよ。

○山内委員

ボトムはそうです。

○安念委員長

当然そうですね。国債より下がるということはないという、そういうことですね。

○山内委員

それはそういうことです。

○安念委員長

わかりました。ほかにはいかがでしょうか。

どうぞ、辰巳委員。

○辰巳委員

エネ庁さんの資料3での説明で31ページに当たる経営効率化のところですけども、器具とかトランスとか送電線のお話で、何か北海道電力さんのバツが目立つというのは前委員会の中でもお話があったと思うんですけども、きょうのご説明の中では、それは全然説明なかったんですけども、このバツをどのようにクリアされたというか、ご提案——ご説明と言ったらいいんでしょうか。されますかということがさらなる質問です。

○安念委員長

何かコメントがおありでしたら、どうぞ。

○説明補助者（北海道電力）

ごらんとおり、31ページの中では、弊社は高い品目もございます。ただ、他社と比較した場合に購入のボリュームですとか仕様、それから地理的条件等が異なる部分等もございますので、購入量ですとか、輸送コスト等もご勘案いただけるとよろしいかなと思っています。

特に送電線に関しましては、こちらに記載されている品目については著しく金額が僅少、100万に満たないもの、数百万しかないもの等もございます。ほかの状況がどうなっているのか、他社様のところは状況把握してございませんので、一概には申し上げられないんですけども、私どもといたしましては、量ですとか輸送コストのハンディキャップはあるんですけども、発注方法の工夫等々で今後とも価格低減には努めてまいりたいというふうに考えてございます。

○安念委員長

いかがですか。辰巳委員はどうですか。一言で言えば、うちも結構弱い立場なんですとおっしゃっているんです。

○辰巳委員

こういうふうに比較してしまうと、ちょっと気にはなりますもので、多分委員会の折にも、ちらっとそういうふうな送電線は特別違うんだというお話があったような記憶もあるんですけども、何か改めて何の説明もなかったなというふうに思いましたもので、すみません。

○安念委員長

いや、それはごもっともだと思いますよ。

○辰巳委員

じゃあ、どうしなさいとも言えないんですけども、さっきと同じなんですけれども、電力業界さんでは情報交換をちゃんとなさって、よそがいいものというか、安く調達できているのであれば、そういうふうな情報をきちんと取り込んで努力していただきたいなという、そんな感じですよ。

○安念委員長

そうですね。ほかいかがですか。八田先生、どうぞ。

○八田委員

時間がなければ伺わないことにしようと思ったんですけども、多少あるみたいなので伺いたいです。

まずは、北電さんのパネルの9、国内炭の価格について。

そこに、重油より発電単価が安いと書いてあるんですが、外国炭に比べるとそうでもないが、期間中に契約が更改されるということですよ。それから、ここにも書いてあるように、だんだん費用が高くなっている。これは将来も、それこそこの委員会ででもいろいろ言われぬ限り、地元との関係でやめるわけにもなかなか難しいだろうと思うんです。しかしこれはコストのことを考えると、重油と比較するよりは海外炭と比較すべきだと思います。将来契約更新していくのにいつストップかけられるのか、その辺について伺いたいと思います。

○安念委員長

何かポリシーおありですか。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

理想的には海外炭並みの火力——値段になれば一番いいんですけども、実際問題として採掘現場を見ますと、海外のような大型の炭鉱でもございませんし、薄い炭鉱をブルドーザーで表面の土を剥がして、それで採掘しているような現場でございます。なかなかコストダウンお願いしておりますけれども、むしろ、書いてありますとおり、だんだん採算性のいいところから奥に掘り進んでいっていると、そういった状況でございますので、極力コスト上昇を抑えていただくということしかないのかなというふうに思っております。

○八田委員

恐らく次回には問題になるだろうと思うんです。もし地元の産炭地を何とかしなければいけないというなら、これは電力料金でやるべきことではなくて、地元の自治体なり国がやるべきこと

なので、そちらに要請される筋合いのことじゃないかなというふうに思います。それが1点です。

それからもう一つは、前にもご質問したんですが、需給調整契約のことです。需給調整契約に関しては、この間おっしゃったような計画値同時同量を一部にはやっていて、そこからはみ出したものに対しては一種のペナルティー料金をかけるということです。北電さんのように冬に需要が逼迫するという場合には、需給調整契約をうまくデザインすると、高い重油をあまり使わなくても済むだろうと思うんです。

しかし緊急時需給調整契約などは完全に託送運用のためにやるわけですが、にもかかわらずその料金自体は、ここでの認可とは関係なく、自由に決められるということですね。もし、そうだとすると、そこできるだけ……。

○安念委員長

自由化部門ではという前提ですか。

○八田委員

これ不思議なことに、今のところは自由化部門になりますよね。しかし、これは調整電力の調達と極めて近いから、元来は電力会社さんは、そこで電力買っているのは全体の安定供給のためなんであって、商売のためじゃないわけですよね。だから、本当ならば、そこは一種の送電部門で見るべき……

○安念委員長

システム安定化のための費用かなという意味でしょう。

○八田委員

元来なら、そういう筋合いのものだとは思いますが。

○安念委員長

そうそう、それはわかるな。

○八田委員

しかし、したがって、僕が言っているのは、自由化部門でもっとお金をかけることが結局システムの安定化につながり、さらには石油の重油の高い値段を節約できるのなら、そこで工夫してくださることが将来あり、1つの注目点になるんじゃないかなというふうに思います。

以上です。

○安念委員長

ごもっともですね。理論的にはおっしゃるとおりだと思います。

ありがとうございます。ほかはいかがでしょうか。きょうここで早く終わったって、あれな

んです。この後、個別ヒアリングやっただくんですから、同じことですから、別にここで喜んでもらっても困ります。

何かほかにご発言ありますか。

南先生、どうぞ。

○南委員

質問といいますか、燃料費のところの例の亜瀝青炭の議論で、泊発電所再稼働後に予定されている確認試験の結果が良好であれば、27年度上期から導入が可能という発言が多分前の委員会であったと思うのですが、きょうの8ページの「参考」という欄を拝見すると、そうはいったものの、結局、インドネシア瀝青炭との置きかえになるから値段は変わらないよという趣旨のご説明と受け取ってよいのでしょうか。もし、それがおっしゃるとおりですという話であれば、じゃ、検討するのは意味はないよとおっしゃっているのかと。そういうふう聞こえるんですが、そのあたりご説明いただけますか。

○安念委員長

いかがでしょうか。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

まず、石炭のトン当たりの価格、これは亜瀝青炭のほうが安いです。

○安念委員長

それは当たり前ですよ。カロリー低いですからね。

○酒井取締役副社長（北海道電力）

カロリーが低いので。実際に発電するときには、カロリー当たりの値段がどうかというのを見る必要がございます。

平成20年ころの価格水準ですと、亜瀝青炭と瀝青炭、カロリー比較で見ますと、かなり亜瀝青炭が安かったです。現時点では、亜瀝青炭と瀝青炭の価格というのは、かなり詰まってきておまして、ほとんど差がないぐらいまで来ています。ただ、これは市況によって変わりますので、当社としては亜瀝青炭も焚ける選択肢を持っておきたいということで試験を進めてきております。したがって、市況に応じて亜瀝青炭のほうがカロリー等価で安ければ、そちらを使いますし、そうでないということであれば、管理の簡単な瀝青炭のほうを使うと。そういう選択肢を広げておきたいということでもあります。

○安念委員長

だから、ただの置きかえじゃないという、そういう理解。私としては、ほかはいかがですか。

じゃあ、きょうはこれぐらいにしておきましょうか。

それで、現在は各委員においてご担当分野で個別ヒアリングをしていただいているわけですが、これ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するというにできればしたいというふうに思います。ですから、この後、個別ヒアリング——この後でなくても、いろいろなところで個別ヒアリングをしていただいて、できるだけまとめていただいて、まとめれば次回は査定方針案というまとまった紙にしたいと。ホープフリーソーという、そういうことでございます。

それでは、事務局からご連絡いただけますか。

○片岡電力市場整備課長

次回の日程ですけれども、調整の上でまたご連絡いたしたいと思います。

4. 閉会

○安念委員長

では、本日はどうもありがとうございました。