

個別の原価等について (経営効率化計画)

平成25年11月26日
資源エネルギー庁

1. 経営効率化計画	P2
------------	-------	----

1. 経営効率化計画

1. (1) 概要①

- 電気事業法は、料金が「能率的な経営の下における適正な原価」に基づくものであることを求めており、各費用の性格に応じて、適切な経営効率化努力を織り込んだ原価査定を行う必要がある。

(参考)電気事業法

(一般電気事業者の供給約款等)

第十九条 一般電気事業者は、一般の需要(特定規模需要を除く。)に応ずる電気の供給に係る料金その他の供給条件について、経済産業省令で定めるところにより、供給約款を定め、経済産業大臣の認可を受けなければならない。これを変更しようとするときも、同様とする。

2 経済産業大臣は、前項の認可の申請が次の各号のいずれにも適合していると認めるときは、同項の認可をしなければならない。

- 一 料金が能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えたものであること。

1. (2) 経営効率化の審査に係る論点

(ア)原価算定期間の経営効率化をどのように織り込んだか。

(イ)どのような調達管理を行い、調達戦略を立てているか、また、子会社取引についても、どのような調達管理を行い、調達戦略を立てているか(中部電力は第三者に外注して、平成24年度の資機材・役務調達の経営効率化実績について評価を受けている)。

(ウ)競争入札比率は十分か。また、競争入札の結果、十分に引き下げ効果が現れているか。

(エ)本社だけでなく、子会社・関連会社の効率化は行っているか。

(オ)原価算定期間以前に効率化により削減を行った場合、それがどのように原価に反映されているか。

(参考1) 資材調達等に関する効率化の織り込みについて

(参考) 第2回小委員会事務局資料を認可ベースに加工

申請電力会社	原価への 効率化織 込み額	削減率	(削減率の算定方法)	削減前価格の 考え方	対象費用
北海道電力	10% (認可)	7.06%	特命案件として社内主管部より発注請求を受け、社内調達部門が算定した「設計値」から、競争発注に切り替えて得た「見積額」との差分から算出 平成21～23年度に特命発注から競争入札に変更した432件(対象額: 約63億円)について自社で調査	平成25年4月(申請)時点の社内計画値	2,414億円 (修繕費、委託費等、削減前)
東北電力	10% (認可)	3.0%	競争発注等により調達した物品に係る発注の設計値と落札額の差分から算出 平成21～24年度に特命発注から競争入札に変更した165件(対象額: 約8億円)(うち、平均削減率▲3%を上回る42件(対象額: 約4億円))について自社で調査	平成25年2月(申請)時点の社内計画値	3,260億円 (修繕費、委託費等、削減前)
四国電力	10.5% (認可)	6.8%	競争発注等により調達した物品に係る発注の設計値と落札額の差分から算出 平成22～24年度に特命発注から競争入札に変更した16件(対象額: 約3億円)について自社で調査	平成25年2月(申請)時点の社内計画値	1,778億円 (修繕費、委託費等、削減前)
関西電力	10% (認可)	6.8%	競争発注等により調達した物品に係る発注の設計値と落札額の差分から算出 平成22～24年度に特命競争から競争入札に変更した251件について自社で調査	平成24年11月(申請)時点の社内計画値	5,150億円 (修繕費、委託費等、削減前)
九州電力	10% (認可)	7.1%	競争発注等により調達した物品に係る発注の設計値と落札額の差分から算出 平成21～23年度に競争発注を行った17,230件について自社で調査	平成24年11月(申請)時点の社内計画値	3,256億円 (修繕費、委託費等、削減前)
東京電力	10% (認可)	10%	競争発注等により調達した物品に係る発注の設計値と落札額の差分から算出 「東京電力経営・財務調査委員会」で調査した結果	平成23年11月(緊急特別事業計画)時点の社内計画値	7,772億円 (修繕費、委託費等、削減前)

- 競争発注、多様な発注方式の活用、市場価格を反映した価格査定や価格交渉、仕様・工法の見直し等により、調達価格低減に取り組んできた。
- そのような中、東日本大震災の被災3県を中心として、復興需要に伴う人件費や資材費の高騰により公共工事の入札不調が多発し、当社においても契約交渉が難航する事案が発生している。
- ついては、今後も効果的な発注方式の活用や仕様・工法の見直しを積極的に進め、調達価格低減に取り組んでいく。

項目		概要	適用例
発注方式の活用	アライアンス契約方式	➢ 発注者と受注者が相互に協力し、コストダウン目標額を定める価格低減手法 【事例1】	気中開閉器, 高圧ブースタ, 相間スペーサ等
	順位配分競争方式	➢ 価格低減と安定調達を両立させるため、競争見積の順位に応じて複数の取引先へ一定のシェアで配分する手法 【事例2】	配電用資機材等
	VE(Value engineering)方式	➢ 設備の機能を低下させずにコストダウンを可能とする、取引先からの提案を積極的に活用する価格低減手法 【事例3】	変圧器, 除塵装置, 土木建築工事等
	一括発注方式	➢ 複数の案件を一括にまとめ、数量メリット等による価格低減手法	通信機器, 操作盤, ダムゲート, 請負工事等
	リバースオークション方式	➢ 複数の見積りに繰り返し入札させることによる価格低減手法	OA機器, 家電製品, 什器等
	ターゲットプライス方式	➢ あらかじめ購入の目標上限価格(ターゲット)を設定した上で受注者を募集する価格低減手法	変圧器, GIS, 請負工事等
	分離発注方式	➢ 製造会社に一括で発注している機器・設備等の一部(汎用品等)を分離発注することによる価格低減手法	発電プラントの周辺設備等
仕様・工法の見直し		➢ 汎用品の採用等の仕様見直し等 【事例4~5】	変圧器装柱等

- 電力設備の保全および電力の安定供給を前提としながら、今後とも、調達価格の低減、競争発注の拡大に取り組む。
- 外部有識者を含む会議体の設置等、第三者の視点による評価・検証を行う仕組みづくりを進める。

＜資材・役務調達の効率化＞

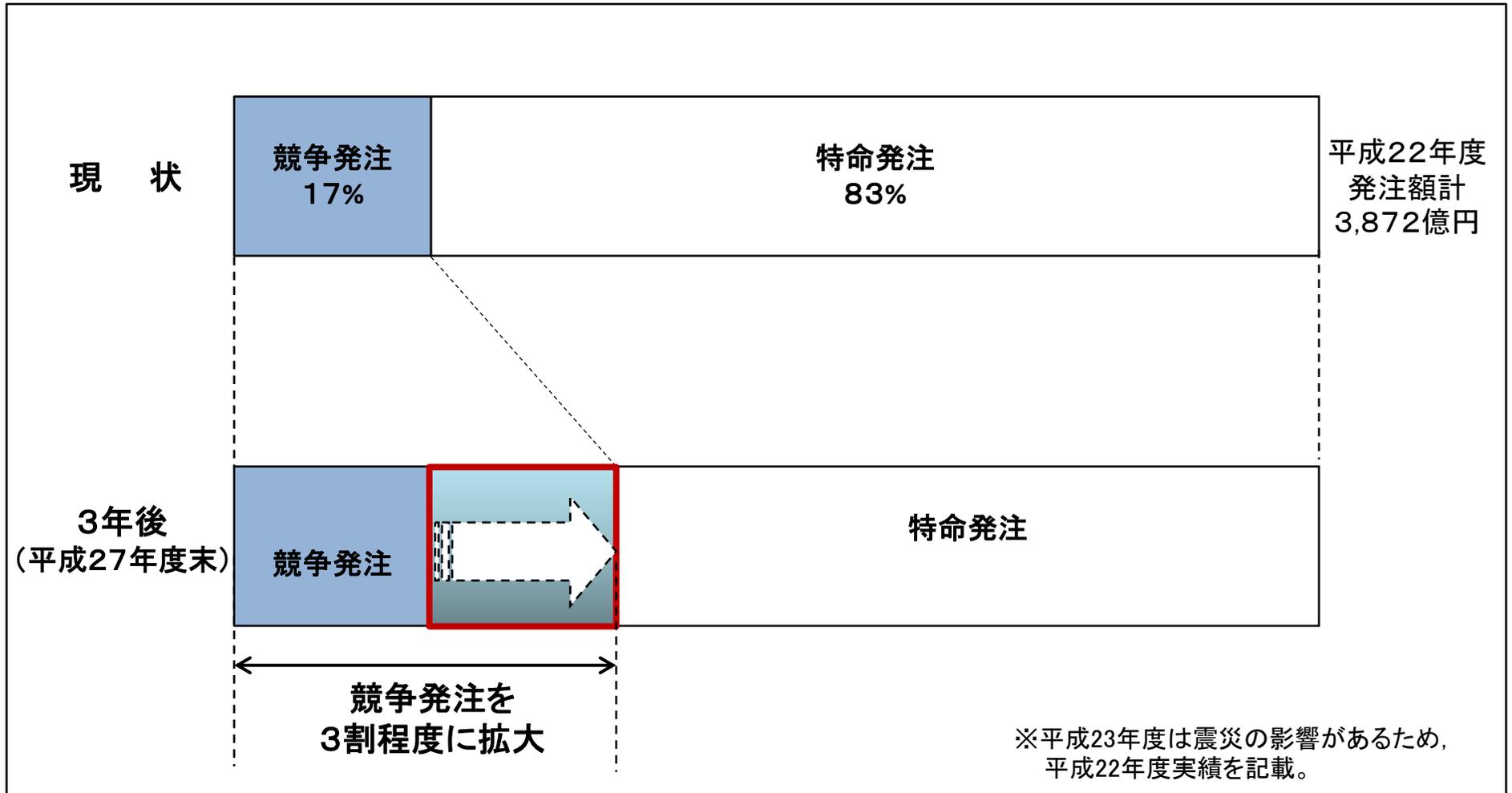
	項目	取組みの内容
1	調達価格の低減	<ul style="list-style-type: none">➤ 更なる低減を目指した価格査定と交渉の実施➤ 効果的な発注方式の活用➤ 仕様・工法の見直し
2	競争発注の拡大	<ul style="list-style-type: none">➤ 資機材の仕様汎用化➤ 新たな取引先の開拓➤ 分離発注の拡大 <p>【 競争発注比率を平成27年度末までに3割程度へ拡大 】</p>

申請原価
には
▲7%の
価格削減
効果を
織込み

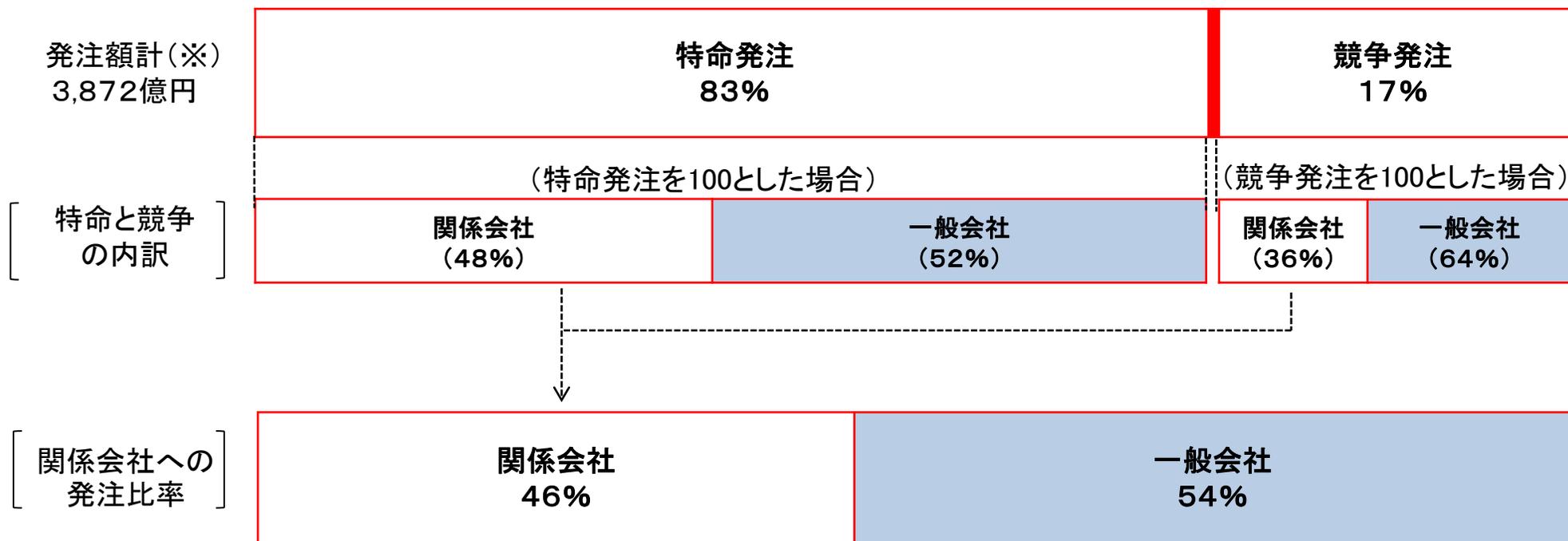
第三者視点の導入

構成メンバーに外部有識者を含む会議体の設置

- 現状の競争発注比率は17%程度であるが、3年後までに3割程度を目指す。
- 目標達成に向けて進捗状況を確認しながら、競争発注の拡大に取り組む。



- 当社特有の業務のアウトソーシング先となっている関係会社は、業務に必要な特殊設備や特殊技能を保有し、設備の保守・運用の技術力を蓄積している。
- 製造系の関係会社は、資機材の安定調達を図るため、当社管内に設立された経緯がある。
- これら関係会社は、当社管内に事業所や人員を配置し、災害や事故など緊急時の当社からの発注への対応や迅速な復旧作業の実施に努め、山間部を含めた広大な範囲の安定供給に貢献している。



(※) 資機材・請負工事・業務委託の発注額合計であり、当社の総コストの3分の1程度に該当する。

(参考 3-1) 資材調達面での効率化の取り組み

(参考)第24回委員会 四国電力資料

○ 資材調達にあたっては、個別案件の特性等を踏まえ、様々な調達施策を活用し、コスト低減に努めてきた。

<参考>効率化実績（平成23年度以降）

調達施策	概要	対象規模 (億円)	低減額 (億円)	低減率 (%)
VE (バリューエンジニアリング) 提案制度	・性能、機能を維持または向上させつつ、コスト低減をはかる方式について、取引先から提案を求め、設計や仕様に関わり込み、契約に反映させる制度。	2.5	▲1.2	▲49%
総合評価方式	・本体価格だけではなく、保守や運用に必要なランニングコスト等を加味して総合的な評価を行い、最もコスト削減をはかることができる取引先を発注先として選定する方式。	—	—	—
一括発注	・同種の製品について、納入時期や納入場所が異なるものを取りまとめ、一括で発注することにより、ボリュームディスカウントをはかる調達方法。	80.7	▲5.6	▲7%
意欲確認型競争 (ターゲットプライス方式)	・事前にコスト低減を織り込んだ目標額を提示して見積依頼を行うことで、取引先の原価改善に向けた努力を促すことにより、購入価格低減をはかる方式。	10.5	▲3.2	▲31%
順位配分競争	・見積価格順位に応じて発注シェアに傾斜をつけることを条件に競争見積を行い、購入価格低減をはかる方式。	0.9	▲0.2	▲22%
リバースオークション	・事前に開始価格を設定した上で、入札参加者にせり下げ方式による入札を行っていただき、時間内に最低価格を提示した入札者を落札者とする方式。	2.5	▲1.1	▲43%
調達情報の事前連携	・調達予定情報を取引先に早期連携することにより、取引先における計画的な生産を促し、購入価格低減や納期確保を指向する方式。	40.6	▲3.5	▲9%
SCM(サプライチェーンマネジメント)活動	・資機材メーカーから代理店、工事会社、当社に至るサプライチェーンの中で、どの部分にコスト低減の機会があるかを明らかにし、全体最適の観点からコスト削減をはかる活動。	—	—	—

- 当社は、資材調達にあたって、電力の安定供給を大前提とし、電気事業ならびに四国地域の地理的特性を踏まえ、自前での技術力の育成・確保を目指す「グループ内製化」を軸に、併せて競争発注をはじめとした各種調達施策も効果的に活用しながら、最大限の効率化を追求していくこととしている。
- こうした基本方針の下で、調達交渉や契約締結にあたっては、発注形態（特命・競争）に関わらず、市況価格等を踏まえた厳格な査定を行っており、継続的にコスト低減に取り組んできている。

<当社の資材調達を巡る環境>

電気事業の特性（安定供給の達成）

- 発電・輸送設備の建設、保守・修理、運用にあたって高度かつ経験蓄積による専門知識や技術力が必要。
- 災害時等において早期復旧を果たすため、迅速かつ的確に対応できる工事体制や工事能力が必要。

四国地域の特性

- 上記のニーズを満たすメーカーや工事会社は、島内では限定的であり、専門性や信頼度の高い取引先が少ない。
- 本州と海で隔てられているという地理的制約のため、災害対応等を考慮すると、本州企業依存はリスクあり。

<資材調達効率化の基本的考え方>

グループ内製化（自前での技術力確保）

- 配電・変電設備等の製造メーカーや発電・輸送設備等の工事会社をグループ内で育成。
- 従来大手メーカーに発注していたもののうち、可能なものをグループ会社へ移行。（後述）

グループ会社への発注比率：71%（平成23年度実績）

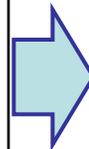
両面からの効率化



各種調達施策の活用

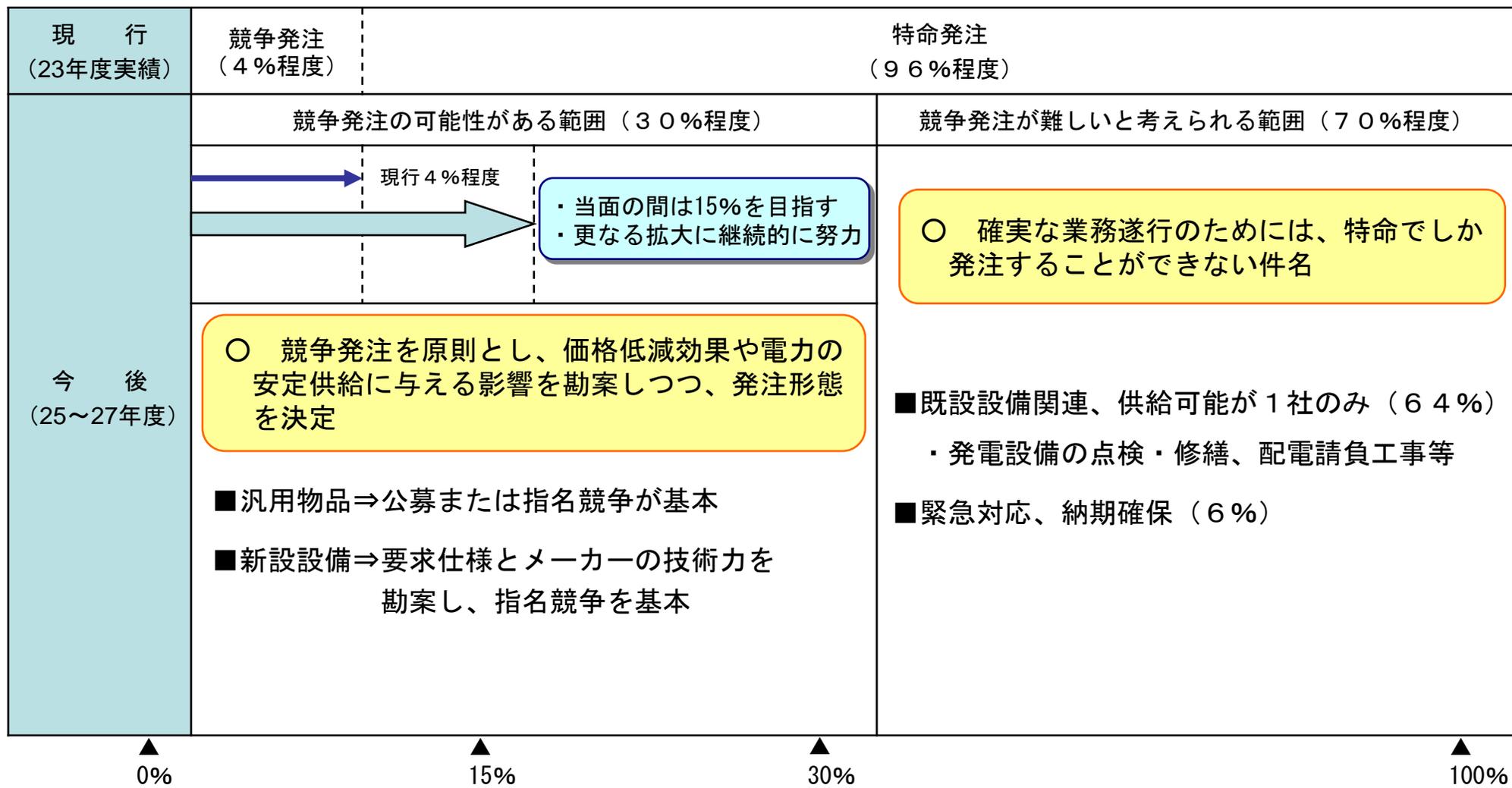
- VE（バリュエンジニアリング）提案制度
- 総合評価方式
- 意欲確認型競争
- リバースオークション
- SCM(サプライチェーンマネジメント)活動
- 一括発注
- 順位配分競争
- 調達情報の事前連携

市況価格等を踏まえた厳格査定



- 調達価格の低減ならびに取引の透明性強化の観点から、電力の安定供給に支障が生じることがないことなどに留意しつつ、競争発注比率の拡大に向けて積極的に取り組んでいく。
- 競争発注比率の目標については、今後3年間(今回の原価算定期間)で、現状の3倍程度の「15%以上」を目指す。

【競争発注比率拡大の考え方】



(参考 3-4) 競争発注への移行フロー【イメージ】

- 平成23年度の発注実績を分析した結果、競争発注の可能性があり、競争相手が存在すると判断される案件は、全体の約30%あり、それらの案件について競争発注への移行フローと移行時期の整理を行った。
- なお、競争への移行にあたっては、「発注単位・仕様の見直し」や「グループ大の業務体制見直し」などの社内検討期間の短縮をはかり、極力早期に競争発注比率の拡大を目指してゆく。

競争移行難易度	競争移行期間	発注比率	主な事例	競争発注移行への代表的なフロー
競争済	—	4%	—	—
<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright; margin-right: 10px;"> 低 ↓ 高 </div> </div>	1年以内	5%	<ul style="list-style-type: none"> 電子式メーター 柱上変圧器 送電用電線張替工事 	
	3年以内	6%	<ul style="list-style-type: none"> 水力土木工事 変電所用変圧器 発電所関連の測量調査 	
	4年	15%	<ul style="list-style-type: none"> 発電所用計測・制御装置 保護継電装置 変電所用監視制御装置 	
	6年		<ul style="list-style-type: none"> 発電所電気・機械・計装工事 変電所機器取替工事 	

前のご説明内容

グループ会社が施工可能な範囲は、コスト低減の観点から、グループ会社に特命。

<グループ内製化の目的>

課題 大型工事等の施工には、既設設備の設計情報や運転要領等の知識が必要であるため、大手メーカー以外には発注できない。

方策 ・グループ会社は大手メーカーの下請等で必要な技術力を蓄積
・設計、運転ノウハウを持つ当社出向者が指導

従来大手メーカーにしか発注できなかった工事について、グループ会社の元請拡大（内製化）を推進

目的・狙い

大手メーカーとの労務費単価差によるコスト削減

- ・原子力発電所における定期点検工事の内製化
- ・火力発電所における大型修繕工事の内製化 など

グループ全体の技術力向上による安定供給への貢献

- ・保守、点検作業の品質向上
- ・機器故障の未然防止による利用率向上
- ・トラブル対応能力の向上

<労務費単価差について>

- 請負工事費は、**工数** × **労務費単価** で算定される。
- このうち、工数は作業内容により決まるものであり、元請会社が違って大きく変わるものではない。
- このため、大手メーカーよりも労務費単価の安い当社グループ会社で工事を行うことにより、コスト削減が可能。

企業規模による労務費単価差

	資本金 10億円以上 (大手メーカー)	資本金 1~10億円 (当社グループ会社)
労務費単価 レベル	100	76

(注)

- ・資本金10億以上の会社の労務費単価を100として比較
- ・民間給与実態調査[国税庁]による平均年間給与より算定

（ これまでは上記の方策を基本としていたが、より効率化を図る観点から、可能なものについては、段階的に競争に移行。 ）

○コスト低減・競争発注拡大の観点から、案件の特性に応じた発注方式を検討し、活用。

[平成23年度 主な取り組み例]

(単位:百万円)

発注方式	概要	適用ケース(効果)	主な事例	対象規模	低減額	低減率(%)
VE提案方式※	取引先から仕様や工法について提案を受け、当社の仕様に反映させる方式	複数の取引先から提案を募集し、取引先独自の技術・ノウハウを引き出すとともに、コスト低減及び新技術・新工法などの開発促進が期待できる場合	・事業所増設工事、等	2,640	▲206	▲7.8
一括発注方式	特定期間内の必要数量を一括して契約する方式	スケールメリット向上によるコスト低減や供給体制の確保により、発注業務の効率化が期待できる場合	・送電鉄塔防錆塗装 ・送電用電力ケーブル張替え工事、等	399	▲43	▲10.9
グループ共同契約	関係会社との共同契約方式	当社とグループ会社が共同で調達することで、スケールメリットによるコスト低減や、個別発注業務の効率化が期待できる場合	・プリンタートナー、 コピー用紙の購買	177	▲10	▲5.6
アライアンス契約	発注者と受注者が協力しながらVE提案などの合理化計画を立案し、コスト低減を達成していく方式	継続的に競争を実施した結果、契約物件の価格が硬直化し、従来方式によるコスト低減が見込まれないものを対象に、契約条件全般に亘る合理化によりコスト低減が期待できる場合	・光ファイバーケーブルの購買	65	▲5	▲7.0
新規取引先参入型	資機材、工事計画などを一般に公開し、指名競争の新規参入を促す方式	仕様の汎用化などにより、指名条件を満たす新たな会社などを見積依頼先に追加することが期待できる場合	・発電所設備塗装修繕工事、等	12	▲1	▲8.0

※VE: Value Engineering

(参考4-2)コスト低減・競争発注拡大事例:「仕様の見直し(汎用化)
・外部知見の反映」

(参考)第28回委員会 北海道電力資料

○当社は、「仕様の見直し(汎用化)、外部知見の反映」などに取り組んでいる。

[単位:百万円]

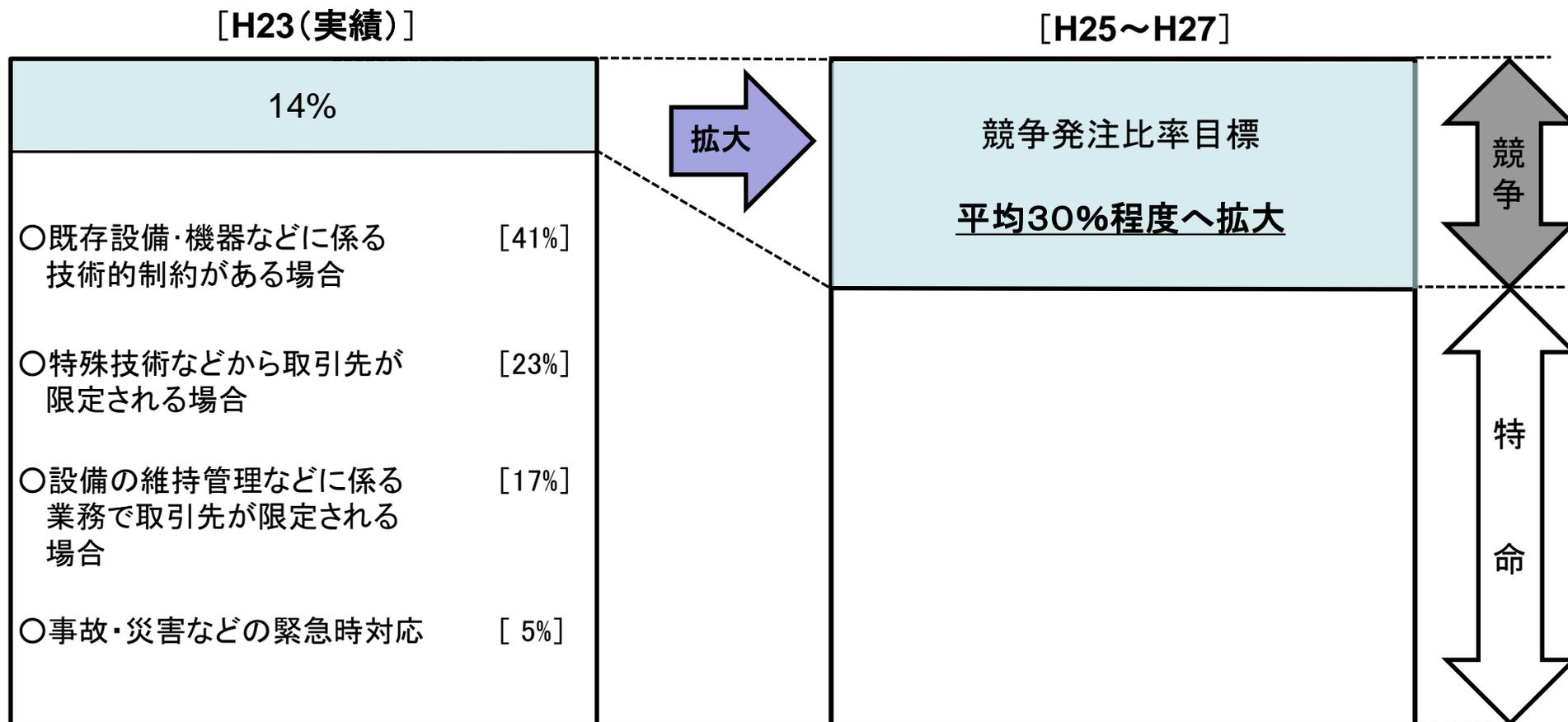
仕様の見直し(汎用化)の反映事例		内容	対象規模	低減額	低減率 (%)
①	水力発電所ダム管理システム	汎用ソフトウェアの採用、サーバー台数の削減	335	▲20	▲6.0
②	分路リアクトル	新技術の採用による分解点検サイクルの延伸化	114	▲8	▲7.0
③	保護継電装置(リレー)	保護継電装置の仕様見直しによる機能簡略化	40	▲4	▲9.0
④	電力ケーブル接続材	電力ケーブルの接続仕様見直しによる施工簡素化・作業日数短縮	220	▲68	▲30.9

[単位:百万円]

外部知見の反映事例		内容	対象規模	低減額	低減率 (%)
①	サプライチェーンマネジメント(SCM)活動	配電工事用資機材の物流効率化、他	8,470	▲720	▲8.5
②	取引先からの技術提案(VE提案方式の活用)	配電工事用資機材:「ロープフィッカー」	34	▲3	▲10.0
③	取引先からの技術提案(VE提案方式の活用)	配電工事用資機材:「電柱支線防護管ずり上がり防止具」	33	▲4	▲12.0

○競争発注比率は平成23年度で14%程度であるが、さらなる競争発注の拡大に取り組み、今後3年間の目標を平均で30%程度へ拡大。

〔競争発注比率の拡大〕

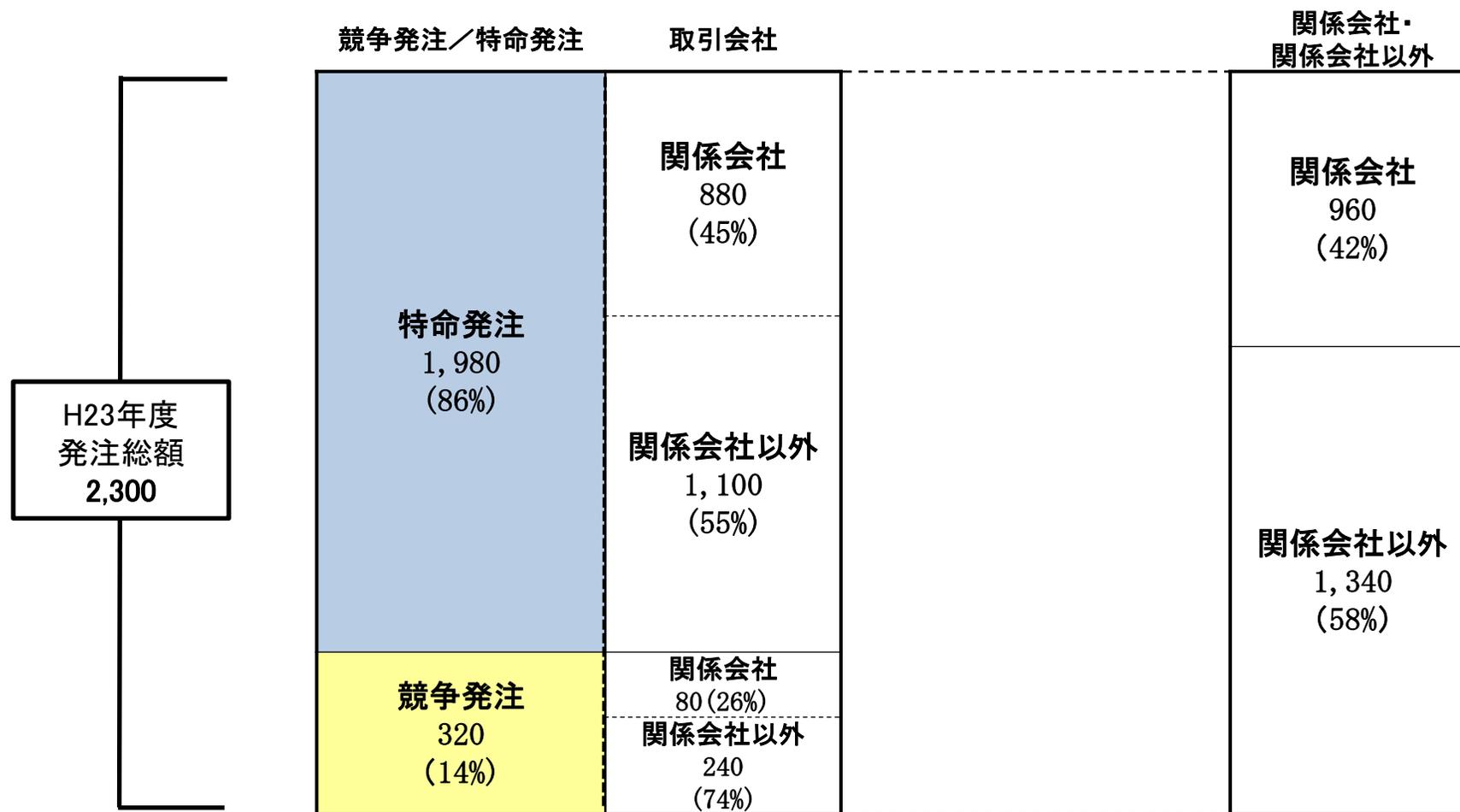


(参考4-4) 資機材調達における発注実績

(参考) 第28回委員会 北海道電力資料

- H23年度の資機材発注総額2,300億円のうち、競争発注／特命発注の比率は金額ベースで14%：86%。
特命発注のうち、関係会社の占める割合は45%、関係会社以外の取引先は55%。
- 発注総額に占める関係会社取引の割合は42%、関係会社以外の取引先は58%。

(単位：億円程度)



1. (3)一般電気事業供給約款料金審査要領改正案(基本的考え方)

意見募集期間(意見募集開始日及び終了日):平成25年10月22日(火)～平成25年11月21日(木)必着

第2章 「原価等の算定」に関する審査

第1節 基本的考え方

1. 電気料金の値上げが必要な状況下における費用の優先度を考慮し、普及開発関係費(公益的な目的から行う情報提供に係るものを除く。)、寄付金及び団体費は原価算入を認めない。ただし、合理的な理由がある場合には、算定の額及び内容を公表することを前提に原価への算入を認める。また、電気の供給にとって優先度が低いものや、規制料金として回収することが社会通念上不適切なもの(交際費、政治献金、書画骨董等)については、原価算入を認めない。これらは、申請された原価に含まれる費用のうち、法令に基づき経済産業大臣がその費用の内訳に係る資料の提出を受けているもの(法第22条第1項の規定に基づき一般電気事業者等が届け出た料金その他の供給条件に係る購入電力料等)についても適用する。

2. 契約及び法令に基づき発生する費用のうち、算定方法の定めがあるものについては、事実関係や算定方法を確認する。

3. 資材調達や工事・委託事業等に係る費用であって、申請後に契約を締結し、又は契約締結に係る交渉を行うものについては、削減を求めることが困難であるものを除き、これまでの入札の実施等による効率化努力の実績や他の事業者の効率化努力との比較を行いつつ査定を行う。

4. 申請事業者の関係会社との取引に係る費用のうち、一般管理費等については、削減を求めることが困難であるものを除き、出資比率等を勘案し、申請事業者に求める効率化努力の水準と比較しつつ査定を行う。

5. 従業員以外の者であってその業務内容が不明確なもの(相談役及び顧問等)に係る費用や宿泊施設、体育施設その他の厚生施設(社宅・寮等であって、電気事業を遂行するために必要と認められるものを除く。)に係る費用については、電気料金の値上げが必要な状況下における費用の優先度を考慮し、原価算入を認めない。

(参考)現行の審査要領においては、基本的考え方についての記載はない。

【東京】

～基本的な考え方～

(1)、(2):略

(3) 今後契約を締結するもの、契約交渉を行うものについては、以下の方針に基づき原価から削減する。

① 競争入札を行う費用については、予定単価(入札による効率化効果)の妥当性等を確認。

② 随意契約を行う取引に係る費用については、「東京電力に関する経営・財務調査委員会」において、発注方法の工夫による競争の導入により9.6%の単価低減を図ることが可能であると推定していることを勘案し、各費用項目の性格に応じ、コスト削減を求めることが困難である費用(※)を除き、コスト削減額が原則10%に満たない場合には、未達分を減額。この際、件数が極めて多い費用項目についてはサンプリング調査によって未達分を算定。

※コスト削減が困難な費用の例・・・市場価格がある商品・サービスの単価、既存資産の減価償却費、公租公課等

(4)、(5):略

【関西・九州】

～基本的な考え方～

(1)、(2):略

(3) 今後契約を締結するもの、契約交渉を行うものについては、以下の方針に基づき減額すべきである。

関西電力及び九州電力は、資材調達や工事・委託事業等に関し、今後契約を締結するもの、契約交渉を行うものについて、入札の実施の有無にかかわらず約7%の調達価格削減を織り込んで申請しているが、「東京電力に関する経営・財務調査委員会」等の第三者による確認を受け10%の調達価格削減を織り込んだ東京電力の例を勘案し、各費用項目の性格に応じ、コスト削減を求めることが困難である費用(※)を除き、コスト削減額が原則10%に満たない場合には、未達分を減額する。その際、両社が震災後に行った経営効率化の取組のうち、原価織り込み前に削減したものについては、未達分から除外して算定する。(詳細は次のページ「経営効率化の織り込みについて」)

※コスト削減が困難な費用の例・・・市場価格がある商品・サービスの単価、既存資産の減価償却費、公租公課 等

(4) 更に、子会社・関係会社に対しても、本社並の経営合理化を求めるため、今後の契約取引に係る費用のうち一般管理費等のコスト削減可能な部分について、出資比率に応じ10%の追加的コスト削減を行うことを前提に原価を減額する。

(5)、(6):略

【関西・九州】

(経営効率化の織り込みについて)

- (1) 電力会社は、料金改定の有無にかかわらず、外部の知見も活用し、不断のコスト削減努力を行うべきであり、値上げにあたっては、客観的な第三者による効率化目標の設定が、料金に対する信頼を得る上で重要である。
- (2) 東京電力は、原子力損害賠償支援機構法に基づく賠償支払いに対する支援を受ける前提として、「東京電力経営・財務調査委員会」及び原子力損害賠償支援機構による徹底的なデュー・デリジェンスを実施した。その結果、料金認可申請においては、震災後10%の経営効率化目標を設定し、原価に織り込んだところである。
- (3) 今回、関西電力及び九州電力が、7%の効率化目標を設定し、原価を圧縮していることは評価できるが、自らの調査に基づく削減幅であり、第三者による徹底的な調査を経たものではない。また、関西電力からは、分野によっては過去15%の削減を行った事例もあるとの説明があった。このため、7%の目標をそのまま受け入れることは困難である。関西電力及び九州電力の効率化前のコスト水準が東京電力と同等であれば、東京電力において第三者による調査の結果設定された効率化目標数値である10%を、関西電力及び九州電力にも適用することが合理的である。
- (4) 調達発注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について、関西電力及び九州電力と東京電力のものと比較した場合、消費者物価指数等により地域補正した金額は、コスト削減前の東京電力・関西電力・九州電力では概ね同様の水準であることが確認された。このことから類推するに、コスト削減前のコスト水準は、3社でほぼ同等であったと考えられる。このため、効率化目標数値10%を適用し、減額を行うべきである。

【東北・四国】

～基本的な考え方～

(1)、(2):略

(3) 今後契約を締結するもの、契約交渉を行うものについては、以下の方針に基づき減額すべきである。

東北電力及び四国電力は、資材調達や工事・委託事業等に関し、今後契約を締結するもの、契約交渉を行うものについて、入札の実施の有無にかかわらず約7%の調達価格削減を織り込んで申請している。

関西電力、九州電力からの申請においては、自らの調査に基づき7%の調達価格削減を織り込んで申請していたが、調達発注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について東京電力のものと比較し、コスト削減前の東京電力と概ね同様の水準であることを確認した上で、東京電力が「東京電力に関する経営・財務調査委員会」等の第三者による確認を受け10%の調達価格削減を織り込んだ例を勘案し、各費用項目の性格に応じ、コスト削減を求めることが困難である費用(※)を除き、コスト削減額が原則10%に満たない場合には、未達分を減額査定したところである。その際、両社が震災後に行った経営効率化の取組のうち、原価織り込み前に削減したものについては、未達分から除外して算定したところである。

東北電力及び四国電力からの申請についても、基本的には関西電力、九州電力からの申請と同様の考え方を適用し査定を行うべきである。東北電力については、委託人件費の水準や被災3県を中心に資材費や人件費が上昇傾向にあること等に鑑み、東京電力、関西電力、九州電力と同様、震災前の価格水準から10%の調達価格削減を求めることが適当である。四国電力については、競争入札比率が他電力と比較して低いこと、従来型の電子式計器の調達価格が震災後においても東京電力と比較して大幅に高かったこと、地域補正後の委託人件費についても東京電力のものと比較して0.5%程度割高となっていることなどから、一段の効率化努力を求め、震災前の価格水準から10.5%の調達価格削減を求めるべきである。

※コスト削減が困難な費用の例・・・ 市場価格がある商品・サービスの単価、既存資産の減価償却費、
公租公課 等

【東北・四国】

(4)更に、子会社・関係会社に対しても、本社並の経営合理化を求めため、今後の契約取引に係る費用のうち一般管理費等のコスト削減可能な部分について、出資比率に応じ、本社と同様に東北電力は10%、四国電力は10.5%の追加的コスト削減を行うことを前提に原価を減額する。

(5)、(6):略

【北海道】

～基本的な考え方～

(1)、(2):略

(3) 今後契約を締結するもの、契約交渉を行うものについては、以下の方針に基づき減額すべきである。

北海道電力は、東北電力及び四国電力と同様に、資材調達や工事・委託事業等に関し、今後契約を締結するもの、契約交渉を行うものについて、入札の実施の有無にかかわらず約7%の調達価格削減を織り込んで申請している。

関西電力、九州電力からの申請においては、自らの調査に基づき7%の調達価格削減を織り込んで申請していたが、調達発注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について東京電力のものと比較し、コスト削減前の東京電力と概ね同様の水準であることを確認した上で、東京電力が「東京電力に関する経営・財務調査委員会」等の第三者による確認を受け10%の調達価格削減を織り込んだ例を勘案し、各費用項目の性格に応じ、コスト削減を求めることが困難である費用(※)を除き、コスト削減額が原則10%に満たない場合には、未達分を減額査定したところである。その際、両社が震災後に行った経営効率化の取組のうち、原価織り込み前に削減したものについては、未達分から除外して算定したところである。

【北海道】

東北電力及び四国電力からの申請についても、基本的には関西電力、九州電力からの申請と同様の考え方を適用し査定を行うべきとした上で、四国電力については、23年度の競争発注比率が4%程度と他社と比較して低い水準にあることや、従来型の電子式計器の調達価格が震災後においても東京電力と比較して大幅に高かったことが明らかになっており、また、地域補正後の委託人件費についても東京電力のものと比較して0.5%程度割高であると考えられることから、10.5%の調達価格削減に満たない場合に、未達分を減額査定すべきであるとした。東北電力については、被災3県を中心に資材費や人件費が上昇傾向にあるものの、委託人件費の水準は概ね同様であることから、東京電力、関西電力、九州電力と同様、震災前の価格水準から10%の調達価格削減を求めることとした。

北海道電力からの申請についても、基本的には関西電力、九州電力からの申請と同様の考え方を適用し査定を行うべきである。調達発注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について東京電力のものと比較し、コスト削減前の東京電力と概ね同様の水準であることが確認できたため、東京電力、関西電力、九州電力と同様、震災前の価格水準から10%の調達価格削減を求めることが適当である。

※コスト削減が困難な費用の例・・・ 市場価格がある商品・サービスの単価、既存資産の減価償却費、
公租公課 等

(4) 更に、子会社・関係会社に対しても、本社並の経営合理化を求めるため、今後の契約取引に係る費用のうち一般管理費等のコスト削減可能な部分について、出資比率に応じ10%の追加的コスト削減を行うことを前提に原価を減額する。

(5)、(6): 略