

総合資源エネルギー調査会 電力・ガス事業分科会 第8回電気料金審査専門小委員会

日時 平成25年11月26日（火）16：00～18：15

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、第8回の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の各位におかれましては、ご出席いただきまして、まことにありがとうございます。

本日、中部電力からは説明者として勝野取締役副社長にご出席いただいております。

また、梶川委員、南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、ご連絡させていただきます。

それでは、以後の議事進行は安念委員長をお願いいたします。

○安念委員長

どうもありがとうございます。

## 2. 電気料金審査専門小委員会における指摘事項について

○安念委員長

きょうのアジェンダは2つでして、まず電気料金審査専門小委員会における委員等からの指摘事項についてご説明をいただきます。

第2に、個別の原価の審査に入っておりますが、燃料費、購入・販売電力料、原子力バックエンド費用、経営効率化について、事務局より今回の審査の中で検討すべき論点を説明いただいて、その後、中部電力からご説明をいただきたいと思います。

それでは、第1番目の議題の宿題返しでございます。まず、前回、前々回の委員会で出された指摘事項について事務局からご説明いただきまして、その後、事務局及び中部電力から指摘事項に対する回答のご説明をいただきたいと思います。

それでは、事務局からご説明をお願いします。

○片岡電力市場整備課長

それでは、資料の3をごらんいただければと思います。

前回同様に宿題の出されました委員会、それから委員のお名前、それから今回の回答か、次回以降の回答かということを書いております。

まず、財務の状況に関しまして、1番、2番、3番、これは後ほど事務局のほうで説明しようと思っておりますけれども、3期連続の赤字になるとどうなるのか。金融庁のガイドラインがどうなっているのかということですね。

それから、自己資本が高いことによって、スプレッドが変わるとというのが効果的という説明がありましたけれども、震災前のスプレッドの推移を示してほしい。

それから、値下げの実績表、これはAからH社の名前になっていましたけれども、固有名詞を入れて出してほしいと、そういう話がありました。

それから、中部電力からの回答がございましたけれども、4番以降、震災後の起債の状況、それから金融機関の資金調達比率と利率がどうなったのか。

それから、6番ですけれども、収益構造とコスト構造の特質。

7番に、自己資本比率の今後の推移。

続きまして、前提計画でありますけれども、メリットオーダーにつきまして、水力の流込式と揚水式との区分。

それから、9番ですけれども、供給量の過去10年分。

それから、10番ですけれども、需要の見通しがありましたけれども、原価算定上想定されたものと実績の比較であります。

それから、今回の個別項目でありますけれども、経営効率化。経営効率化の中身でありますとか、競争入札に関すること。

それから、出向におきまして、給与補填することと調達を高く買っていないかとの関係でございます。

それから、人件費。これは前回のご議論ですけれども、その際に出たご質問としまして、退職者数の数字が中部の資料と事務局の資料が異なっていることの違いの説明。

それから、各役員の組織図上の役割。

それから、地域補正についての関東を含めた場合の詳細。

それから、東京支社での人数とその適切性。

それから、出向先への給与補填しないといけない理由であります。

今回の項目の1つであります燃料費でありまして、燃料費が韓国に比べても高いのではないかというご指摘。

以降、修繕費・設備投資につきましては、次回以降の項目ですので、その回に宿題返しをしたいと思います。

以上です。

○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、中部電力よりご説明をお願いいたします。10分程度でお願いできますか。

ごめんなさい、そうだ。エネ庁からのご回答を。すみません。

○片岡電力市場整備課長

すみません、資料4-1も続けて説明することになっておりまして、すみません。4-1について説明いたします。

指摘事項の1つ目で、3期連続赤字になった場合の影響ということで、金融検査マニュアルを引いております。次のページに債務者の区分がありまして、正常先から要注意先、破綻懸念先、実質破綻先、破綻先というふうに5分類あります。これは前回、中部電力からもご説明があったとおりであります。

金融検査マニュアルの具体的な書きぶりでありますけれども、下線をちょっと引いたところをごらんいただきますと、まず最初の下線のところ、債務者の区分は、債務者の実態的な財務内容、資金繰り等々により返済能力を検討するということで、総合的に勘案し判断するというふうになっております。

それから、要注意先でありますけれども、この下線を引いてありますけれども、業況が低調ないし不安定な債務者または財務内容に問題がある債務者であるとなっております、具体的にはその下のほうにイ、ロとあります。ロのところに書いてありますけれども、赤字企業の場合、以下の債務者については債務者区分を正常先と判断して差し支えないと。それから、業態、業種等の特性を踏まえて、個別に総合的に勘案して行うものとし、形式的に満たさない債務者は直ちに要注意先と判断しなければならないとあります。

その下、今回であれば（イ）だと思いますが、短期間に黒字化することが確実と見込まれる債務者、これは実はセーフだということなので、逆に読むと短期間に黒字化することが確実でないというふうになれば、要注意先になり得るということであります。3年連続とか何とかということとは、特段ここには書かれていないということでもあります。

それから、指摘事項の2でありますけれども、前回、3ページであります。このグラフの右側半分あたりを書いておりました。これは左側のほうに伸ばしてみますと、従来ずっとほぼ全社

ともに同じぐらいのスプレッドで推移してきたということでありまして、震災後でありますけれども、震災後におきましてはこのように分かれていると。これは前回の一部の資料ではA、B、Cとありましたけれども、各社名前を入れております。自己資本比率が高いところと低いところでそれなりに差がついているというのが実態だということでもあります。

それから、最後のページはご参考までですけれども、前回、調査があった資料で、A社、B社、C社とあったやつを名前を入れているということでもあります。

私からは以上です。

○安念委員長

ありがとうございました。

それでは、失礼しました。勝野副社長からお願いできますか。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

中部電力の勝野でございます。本日もよろしくお願いいたします。

座ってご説明させていただきます。

それでは、資料4-2に基づいて、前回いただいたご質問への回答をさせていただきます。

ページをおめくりいただきまして、2ページでございますが、まず当社の電力需要の特徴ですが、日本の物づくり拠点という中部地方の特徴を反映し、産業需要が約5割を占めております。中でも多くの自動車関連企業が立地していることなどから、500キロワット以上の大口電力のうち、輸送用機械などの機械に属する需要が約4割を占めております。

次のページをごらんください。

3ページには平成12年度を100といたしまして、販売電力量の推移を電力会社10社の合計と比較しておりますが、当社は産業需要の割合が大きいと、生産活動の影響を受けやすい特徴がございます。

次のページをごらんください。

当社のコスト構造についてでございます。原子力比率が低いと、需給関係費のコストに占める割合が高く、化石燃料価格高騰の影響を受けやすいコスト構造となっております。このため設備関連費やその他の費用の削減に努めることで、化石燃料価格の高騰時であっても、全国平均以下のコストを実現してまいりました。

次のページをごらんください。

続いて、原価算定期間中の財務状況の見通しについてでございます。平成25年度末の総資産は5兆5,000億円程度、有利子負債の残高は3兆4,000億円程度、自己資本比率は21%程度と見込んでおります。原価算定期間には資産増加要因と減少要因がほぼ均衡しており、28年度末の総資産

額、有利子負債残高及び自己資本比率は、25年度末と同程度と予想しております。

次のページをごらんください。

資金調達の状況についてでございます。震災以降、浜岡原子力発電所の停止に伴い、国債の流通利回りに対するスプレッドが、震災前に比べて大幅に上昇いたしました。

また、震災以降しばらくの間は電気事業の先行き不透明感などから、社債の発行が事実上困難になった期間もあったことから、金融機関からの借入れを中心に資金調達を行ってまいりました。借入金の利率についても社債の流通利回りをもとに金融機関と交渉の上決まるため、震災前と比べ、社債と同程度のスプレッドが拡大しております。

次のページをごらんください。

7ページにつきましては、需要想定と実績との比較の資料に、料金改定的前提需要を追加させていただきます。

次のページをごらんください。

8ページには、水力・新エネの発電電力量が前回と比較して減少した理由を、自流式と揚水式に分けて記載させていただきました。

次のページをお願いします。

供給電力量の算出結果についても、水力発電所を自流と揚水に分けて記載したものでございます。ただし、揚水発電の自流分と揚水分を分ける場合、所内電力の配分ができませんでしたので、今回は発電電力量で示させていただいております。

10ページ、11ページは過去の実績を記載させていただいております。

12ページをごらんいただきたいと思います。

前回ご指摘のありました当社資料の退職者数と事務局資料の退職者数の違いでございますが、当社資料ではシニアスタッフとして60歳以降再雇用する者は、シニアスタッフを退職した時点で退職者にカウントしております。一方で、事務局資料の退職数には、60歳以降再雇用された者についても59歳で定年退職となった時点で退職数にカウントしており、カウント方法の違いによるものでございます。

次のページをごらんください。

13ページでは、当社の役員の役割につきまして、樹形図にして記載させていただいております。

次のページをごらんください。

社員年収のメルクマールを算定する際に使用する地域補正係数の比較対照となる消費者物価指数の補正方法についてでございます。賃金構造基本統計調査を用いた地域補正では、都府県別単価を、都府県別従業員数により加重平均して補正係数を算出しております。

一方、消費者物価指数では、地域差指数は地方別にしか公表されておらず、かつ東海の地方には当社の供給区域である長野県が含まれておりません。このため地域補正と同様に消費者物価指数についても地域差指数が公表されている各地方に勤務する従業員数で加重平均した補正係数を用いて比較対照することといたしました。

次のページをごらんください。

東京支社の概要でございます。社員の氏名や役職につきましては、また必要な範囲で個別審査の際にお示しさせていただきたいと思っております。

次のページをごらんください。

出向先会社への出向目的・意義についてでございます。当社は電気事業の効率的な運営のため、外部委託によるコストダウンを進めてまいりました。グループ会社は当社の電気設備の運転・保守などを専門に行うことを目的として設立した会社が多く、電力の安全・安定供給に必要な業務品質を維持しつつ、委託範囲を拡大することで一層のコストダウンに努めてまいりました。

出向者は、グループ会社の技術力や業務品質の向上を推し進める役割を担っており、その大半は主に当社保有設備の運転・保守業務に従事しております。

グループ会社以外の出向先の多くは、電気事業の運営に必要な分野に関して全国大での取り組みを行っている企業・団体であり、電気事業者として関与していくことが必要であるとの判断から社員を出向させております。

次のページをごらんください。

出向者に係る人件費と調達コストについてでございます。当社は出向者に対して直接給与を支払っておりまして、出向先会社は出向先の賃金体系により、当社に賃金を戻し入れしております。

また、当社の資機材・役務の契約における労務単価は、取引先に出向者を送っているか否かに関わらず、公共工事設計労務単価等の市況単価に基づいて査定をしており、調達は公平に行っております。

前回委員会までにいただきました質問に対する回答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、それから中部電力さんからのご回答に関しまして、ご質問、ご発言のある方はどうぞお願いをいたします。

○松村委員

まず、電力会社名を明記せよと私は言ったのですが、もちろん意図は伝わっていると思います。公開情報で、なおかつ経営情報等にかかわらないものについては、妙な遠慮をして名前を示さな

いのはよくないという一般論を言っただけです。今回の回答はもちろんこれで十分満足しております。これ以降のものに関しても、経営情報であればもちろん今までどおり匿名だとは思いますが、公開情報を使って出すときには今後もこの形でお願いします。

今回の情報に関しては、気にされたのは、例えば関西電力とか、北陸電力とかは、相対的に累積値下げ率が低いように見えてしまう——実際そうではあるのですが、一方料金の絶対水準を見てやれば、これらの会社は少なくとも震災前の段階では優等生だったわけで、中部電力は決して料金の低い電力会社ではなかった。元々料金が低いから、値下げ率は高かったというに過ぎないという側面もあると思います。したがって、中部電力は最も値下げ率が高かったのだから、十分効率化されているはずで、チェックしないでも妥当という先入観にとらわれることなく、しかしだからといって高いに違いないという先入観にとらわれることもなく、きちんと、淡々と査定していくことになると思います。

中部電力からいただいた回答の中で、1点目はよくわからない点です。5ページ目、スライド5です。自己資本比率を改善しないということですが、コストベースで料金がつけられるわけですから、収入はちょうどコストが賄えるだけだとすれば、増資をしなければ自己資本が増えないというのは一見自然なことのように見えるのですが、少なくとも自己資本相当の3割分に関しては、事業報酬は利益として残るはずで、これがそのまま積み立てられれば、妙なことに使っていなければ、その分自己資本が増えるのが自然です。自己資本比率が上がると出てくるのが自然ですが、その額が全体の資産に比べれば大したことないので、余り増えないというならまだわかるのですが、何で今回のような増えないというおかしい試算が出てきたのかよくわからない。まさか自己資本が3割にも満たないような、しかも今危機的な状況なら、自己資本が今後も変わらないなら今後もきっと危機的な状況なのでしょうから、安定供給を最重要と考える一般電気事業者が安直に配当で資金を流出させるはずはなく、当然に自己資本が少なくとも3割に回復するまでは自己資本の充実に努めるのだと思うのですが、それなのにもかかわらず、なぜこのような理解できないので、教えていただけませんか。

それから次に、自流式の水力に関してです。8あるいは9のところなのですが、やはり揚水が一番大きな要因ではあったけれども、揚水でない水力の発電量も減っていたということが今回明らかになった。やはりこういう形で示していただく必要があるということはよくわかりました。その上で、直近の豪雨の影響で想定が下がったというのに関して、今までの想定の方とコンシステントかどうかを事務局のほうで確認してください。つまり届出制だったときに、例えば直近豪雨のようなことがなくて、順調だったときには、比較的長期をとって推定をし、直近豪雨があったようなときには、比較的短期をとって推計するという、そういう恣意的なことをしているとす

るならば、到底受け入れられないので、今までのやり方、全くコンシステントに同じことをずっと10年、20年と続けてきているのだから、変なことはしていない、ということを確認してください。

それから、17ページ、これは全く理解不能というか、こんな資料を出してきて、これで回答という気がしないのですが、まず、17の2ポツのところです。これは「査定しております」と。もし入札をするのだとすれば、上限価格の査定だと思うのですが、何でもこういう査定をすると公平な入札になるのか、私には全くわかりません。

それから、百歩譲って、大量に出向しているところとは大半の契約が随意契約ということだったとして、そんなことをしていないというのは十分わかっていますが、全ての社員が出向社員で、仮に実際に支払っている金額が1,000万円で、それで仮にここに単価として出てきている部分を年収換算にすると500万だったとして、仮に中部電力が9割補てんして、実質戻してくるのは100万円だけだったということがあったとしますね。そうすると、人件費の90%を中部電力が負担しているという状況下で、それでここの積算単価とは普通の500万をベースにした単価が出てきて、これでなぜフェアで効率的な調達になるのか全くわからない。中部電力が人件費を実質的にかなりの程度負担しているときに、それを他の、全くそういうことのない会社の査定だとすればこれで納得できるとしても、何でもそのような会社からの調達で、これでフェアだと言えるのか。質問に対して全く何も答える気がないけれど何か言わないと答えたという形が作れないから出したという資料にしか、私には見えません。正直何を言っているのかさっぱりわかりません。

ただ、現実問題として、9割負担していないというのは十分わかっていますし、特定の会社の従業員がすべて中電からの出向社員だということもないということは十分わかっています。しかしこの回答が正しいとすると、そのような状況下でも500万をベースにしてつくったものであれば、合理的な単価だと主張していることになるわけで、私は全く理解できないし、納得もしかねます。

それから、その上の16ページのところを見てください。当社の出向者は電気設備に関する豊富な知識・技能を生かし、グループ会社の役に立っているというわけで、要するに生産性の極めて高い人を送っているわけですね。生産性の極めて高い人なのだから、その生産性に応じた給料を出向先が全て払ってくれば、中部電力が負担する必要など全くないわけですね。これがもし本当だとすれば、何でも中部電力が電気料金から負担しなければいけないのか全くわかりません。生産性に比べてはるかに高い給与の人たちを押しつけて、押しつけた分の差額のコストを中部電力が払っているという構造にしか見えません。こんな説明では全く納得できないので、もうちょっとちゃんと説明してください。



以上です。

○安念委員長

じゃ自流式の話はこれは事務局に次回以降ご用意いただきましょう。

それじゃ順を追って、まず自己資本比率が改善しないのはなぜかから、お願いできますか。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

おっしゃるとおり、事業所得として得られる利益の分について、配当に回すのか、あるいは剰余金として取っておくのか、あるいは返済していくのかというのは、その時々々の財務状況とある程度中期的な将来見通しを見極めながらその都度判断をしているということで、今回そこはまだ見込んでいないというバランスシートでございます。

○安念委員長

もしもその配当としての社外流出を見込んでおられないのであれば、5兆が、8社だけじゃないけれども、レートベースの3%は積んでいくわけだから、3年たてば大分BSは改善するんじゃないかというのが松村先生のご趣旨だったと思うんですが、もうちょっと自己資本比率が改善してもいいはずなんじゃないという点についてはいかがですか。

○中部電力説明補助者

そういう意味では、先行きの見通し自体が査定も含めましてどのような状況になるのかわからない中で先々を見込むわけでございますので、1割配当を織り込む前提とすると、利益が残らなくなり、ここの資本の部というのはほぼ横置きとなります。

○松村委員

なるほど。とてもわかりやすい説明でした。つまり全部配当で出しちゃうから、当然に自己資本比率は増えない想定であると言っているわけですね。これだけ危機的な状況なのに、何て能天気な財務政策だろうと思ったのは私だけでしょうか。そんな想定なら、自己資本は増えないのは、正しい査定がされていれば、当然そうなるわけで、そんなものはデータで出してもらわなくたって、当然わかっています。逆に言えば、中部電力の担当者の自己資本に関する認識はその程度だということを満天下に示したということだと思います。

以上です。

○安念委員長

別に中部さんのためにとりなすわけじゃないけれども、1割配当を仮にするとすればこういうことになるという数字をお出しになったというふうに理解してよろしゅうございますな。

○中部電力説明補助者

そういう意味で言うと、実際にする、しないは別としまして、基本的にこの資本調達コストと

というのは、他人資本であろうが、自己資本であろうが、やはりある程度コストがかかるというのは前提のもとで織り込んだものでございます。

○安念委員長

わかりました。また後々自己資本の問題は、直接には料金の問題じゃないんだけど、完全にストックから切り離して料金を議論できるかとなると、これも必ずしもできるわけじゃないので、また追々議論させていただく機会があろうかと思います。

それから、出向者のいる会社に対しても、例えば公共事業と同じ基準でやると、御社が負担しておられる給料の分だけ実は補助金を出していることになって、フェアじゃないんじゃないかというお尋ねでした。この点についてはどうですか。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

この点につきましては、まず調達のところの公平性というところに関して、もう少し補足させていただきますと、我々は見積もりという形で工事を積算して、労務人工数×工量、それにいろいろな歩掛が入って、監督費がついて、トータルの諸経費を加えていくという。査定自体は全て単価別に実施しておりますので、関係会社や出向者がいる会社であろうが、そうでない会社であろうが、単価を抑えながら適切な監督手当、安全手当がついているかという査定をしているという意味で、公平な見方をしているという意味でございます。

それから、もう1点、人件費につきましては、先ほど松村先生もおっしゃったとおり、私どもが直接本人に支払いをして、関係会社から戻し入れがあるという形で、関係会社側に入っているわけではないということ。ただし、逆に豊富な経験・知識を持った者が、私どもが本来やる役割分担の巡視・点検というところをアウトソーシングしたときに、色々な品質なり安全を、やはり間をつないでもらうという役目でありますので、ある意味、生産性が上がっているというのは事実だと思っています。

したがって、トータルの保守をしていく中で関係会社をお願いしていく中では、やっぱりコストは削減できていると思っておりますけれども、そのところが直接工事競争のところに影響してくるというところまでは、確かに一部工事のほうにも出向している人間がおりますので、全面的な否定はいたしませんけれども、（出向者の）大部分は保守のほうにおるということと、それから調達に関しては、査定側からすると公平にやっておるという認識でございます。

○安念委員長

最後の点はいかがですか。そんなに生産性の高い人なら、出向先の会社で給料を全部払ってもいいんじゃないかというのが最後のご指摘だったんですけども。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

そこは私どもからの出向制度上、私どものニーズに基づいて現場の設備の保守・点検を役割ごとにやっていただいているので、品質なり安全性も含めて、橋渡しをしていただいているという役目から、こうした形態をとっておるという認識でございます。

○安念委員長

ちょっと十分かみ合いませんでした。

○松村委員

まず払い方が、こちらから直接全額払い、一部返してもらっていると、その説明を繰り返すのはちょっとどうかしていると思います。お金に色が付いているわけではないので、中部電力が100払って60返してもらったと考えるのと、60を向こうが払い、40はこちらが負担すると理解するのと一体何が違うのか。実質的な機能は同じですね。そこに本当に大きな本質的な違いがあるのだったら、ちゃんとわかるように説明してください。払い方のルールがそうになっているということはもちろんよくわかりますけれども、結局は一定の割合を中部電力が負担し、一定の割合を向こうが負担しているというのは本質的に同じ。2つの違いに拘る意味はありますか。私には全くわかりません。

それから、出向によって全体として生産性が上がっているのですよね。全体として生産性が上がっていて、中部電力が3分の1の賃金は負担している。全体として生産性が上がり、賃金は中部電力が一部負担し、その中部電力が負担した以上に生産性が上がっている部分は、当然出向先に帰属するわけですね。やっぱり全体として生産性が上がっている部分がもし本当にあるのだとすれば、出向先が利益を得ていて、その利益を中部電力が負担し、料金原価に入れ、消費者に負担を押しつけているという構図になっているという説明にしか私には聞こえませんでした。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

繰り返しのようですが、生産性向上というのは出向者がやはり知識と技能がある部分豊富だということで、全体の品質を上げていただいているという認識でありまして、結果的にそれが高い給与という形でいくと、その方が全体の品質を上げている、あるいは作業時間が短くなれば生産性が上がってくるという形になろうかと思いますけれども、そのところは私どもの本来自分たちがやってきた保守の役割分担をしていただいているというところの認識が非常に強うございますので、確かに一般の工事で競争入札をしていくというところに関わっている人間がそれだけ生産性が上がるということであれば、一部おっしゃるとおりの指摘はあると解釈しています。なお、グループ会社として流通系では7割、発電系では9割以上が運転保守もしくは巡視・点検という我々の役割分担をしていただく業務についているということで我々は認識をしております。

○安念委員長

さて、どう考えたらよろしいでしょうな。労働生産性というのはもともと産出額÷労働者の数で定義されるわけだけれども、今問題となっているのは電力会社の内部で抱えている場合よりも、出向させたほうが、中部電力にとっての生産性が上がるかどうかという、そういう話なわけですね。これってどういうふうに計算すればいいんですかね。

○松村委員

私がこだわっていて長引かせて申しわけありません。いずれにせよ人件費というよりは調達のところが主な舞台だと思いますので、そこを見るときに今の点を念頭に置いて査定することで十分かと思います。

○安念委員長

私もそう思いましたので。

どうぞ辰巳委員。

○辰巳委員

なかなかお話についていけなくて、理解するのが難しいんですけれども、すみません。ここに書いている上の出向する人に直接給与を支払って、だからこれは、きっと、出向先の方が安いんですね。差額が戻るということはね。そうしたときに、その戻ってきたお金はどうなるんですか、それは収入になるんですか。それは電力料金で人件費が払われるのならば、その分、電力料金がマイナスになるというふうに考えるんですか。

○安念委員長

そうです。

○辰巳委員

こういうふうに考えるのが出向の普通ですか。

○安念委員長

人件費の何か控除科目になるんですかね。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

（人件費の中で）相殺です。

○辰巳委員

相殺しているんですか。

○安念委員長

どうぞ。

○楓愛知県消費者団体連絡会代表幹事

前回の会議に出ていませんので、少しずれたあれになるかも知れませんが、今の松村先生のご意見を聞いておまして、これ全部通しナンバーじゃないものであれなんですが、経営効率化計画のところの18ページがありますね。ここのところに資機材の調達における発注実績の表が出ているんですけども、額で2,300億円ですから、かなりの額になる。このうちの特命発注が85%で、競争発注が14%と。これは一般的な常識でいえば、特命発注というのは随意契約というふうに理解すればいいわけですか。そうですね。それで、随意契約で、それからその中で関係会社と関係会社以外ということで、45と55と分けられて、先ほどもちょっとこの話が出てきましたけれども、この辺のところを普通電力会社というのはこういう資機材の調達の場合に、こういうような高い割合で随意契約されるのかどうか。一般的な業界だと、これだけの随意契約というのはちょっとなかなかないんじゃないかなと思うんですけども、その辺はいかがなものですか。

○安念委員長

資料番号は何番ですか。

○楓愛知県消費者団体連絡会代表幹事

5-2、参考4-4と書いてあるところです。

○片岡電力市場整備課長

これはすみません、右上に書いておまして、これは北海道電力の審査のときに北海道から出てきたときの資料です。だから、これはちょっとすみません、まさに参考としてつけているものでありまして、他の電力会社の例ということであれば、これは北海道の例をここに書いてあると。中部電力のやつは中部電力の説明の中で別途同じような資料がありましたですかね。別途後ほど説明があらうかと思います。

○安念委員長

後ほどご説明いたしましょう。ただ一般論としては特命発注の割合は従前は高かった、概して言えばね。中部さんのご事情については、またこの直後にご説明をいただきます。

じゃ調達のところが主戦場ということはもともとわかっていたことなので、そのときに丁寧に吟味をするということにいたしましょう。

ほかにはいかがでございますか。梶川委員。

○梶川委員

今の議論の前提は、この出向先に関するコストというのは、中部電力さんから見れば負担に関しては全く潜在負担はないということによろしいわけですね。要するにイコールフィッティングになっていないということは間違いないんですが、この出向先の人件費をこちらが負担していま

すから。競争条件が他の一般会社と競争条件としてイコールフィッティングにはなっていないのは間違いないんですけども、ただこの場合、出向先に対する経営責任みたいなものがあると、要するにこちらが高くても負担しなければいけない可能性というのが、例えば取引を切っちゃうと、そのコストを面倒見ないでいいということが前提でイコールフィッティングさせるということにはなると思うんですね。

要するに、例えば関連会社とか、何か、そういう潜在的な負担が戻ってくる話ですと、一般会社と対等で競争して仮に受注が落ちない場合に、出向先の会社が赤字になりますよね、仮に。その場合、赤字になればそのまま勝手に赤字になっていてねという全体の取引条件でないと、イコールでフィッティングするのはなかなか難しいところが出てしまうと思うんですね。お聞きしたい前提としては、その負担が潜在的には存在していないということですよということをお聞きしたかったんですけども。

○安念委員長

つまりは……

○梶川委員

要するに関連会社とか、そういうような形で、結局は経営責任が戻ってくる話ではないですよねと。

○安念委員長

一概には言えないんじゃないですか。資本出資の比率や何かによっても相当違ってくるんじゃないかなと思うんですが、今のペースでいかがですか。つまり経営の責任、何をもって責任というのかよくわからんけれども……

○梶川委員

出資者責任みたいなものが存在をしているような話ですと、少し議論の論点が、だからいいという話ではないんですけども、ちょっと考え方を整理したいなと思ってお聞きしたんですけども。

○安念委員長

例えば、出向先が出資の比率によって幾つかの種類に分類するということは可能ですよね。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

もちろん可能です。

○安念委員長

それを拝見して議論してみませんか。ちょっとそのうち適切な時期に出していただくようお願いするかもしれません。よろしくお願いいたします。そうですね。100%子会社なら丸ごと

面倒見なきゃいけないというのもあり得る話ですよ。わかりました。

ほかにいかがでございますか。

○梶川委員

ご説明いただいたスライド2、3、4というところは、多分私は損益構造をお尋ねしたところに対するご回答をいただいている部分だと思うんですけども。

○安念委員長

ちょっとごめんなさい、何番の資料。

○梶川委員

ごめんなさい。資料4-2のスライド2、3、4というところで。

○安念委員長

この前の梶川先生のご質問ね。

○梶川委員

はい。これは基本的に特に産業用機械が売上の多くを占めるので、非常に収益性が高いということでおっしゃっていただいているかなというふうには見たんですが、ただ、3のほうでは上下あるので、必ずしもそれがいいというお話ではないのかと。そうすると、このコスト構造が他社と比べてうちはいいんだというふうにお話しいただいているのか。那邊に利益構造がいい理由があるかということのをちょっともう一度ご確認をさせていただきたいということで、特に設備関係費なんかを非常に努力されて削減されているということですので、要するに売上の構造の問題ではなくて、その辺が一番御社の収益性が高い原因なのか、ちょっとその辺のご確認をさせていただければと。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

私どもの収益構造の一番の特徴は、やはり原子力の比率が少ないので、どうしても火力に頼った燃料費が大きなウェイトを占めているというところで、コスト構造としてやはり化石燃料の価格によってかなり振られるというところが一番大きな特徴です。とはいいいながら、需給関連費以外のところ、設備関係費とその他の費用のところ、特にその他の費用のところを含めまして、かなり切り詰めたというか、効率化を進めて、何とか他社さん並みの競争力のあるところをコスト構造的につくってきたという状況でございます。

○梶川委員

ということは、今のところが他社よりよくて、今まで財務構造がとてもよくなる収益性を保っていたということでございますか。

○安念委員長

僕の理解では、つまり企業努力ですと。トヨタがもうかっているときはうんともうかるんだけど、だめなときはうんと沈んじゃうから、それが3ページですよ。山が高いときはほかのところより高いと。谷が深いときはほかのところより低いと。だからそれは相殺して、どっちとも言えないと。つまり産業オリエンティッドな構造になっているということは、いいときはすごくいいけれども、悪いときはすごく悪いから、どっちとも、収益に大きく貢献しているかどうかはわからん。ほかは、今の勝野副社長のお話を私なりにパラフレーズすれば、梶川先生のご質問に対する答えは、我々の企業努力の賜物であると、こういうことだったのではないかという気が僕はするんです。

○梶川委員

それで、その企業努力が設備を非常に効率的にお使いになれる経営能力がおありなので、今まですごく利益がよかったということで、これは今後も続かれるお話なのかなと思っておりますから。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

これは前回の議論にもあった、かなり需要動向に応じて工事量を削減してまいりまして、加えて保守をしていく設備の機能維持のための工事もかなり寿命を延ばして減らしてきたという形で、設備投資も減らして、要員数、採用もかなり落としてきたという状況がありまして、ただ、少し最近の工事量の増加に対して、要員数の採用が遅れているというのが実態でありまして、非常に厳しい状況がこれから続くということは認識しております。

○安念委員長

よろしゅうございますか。

### 3. 個別の原価等

○安念委員長

それでは、もとに戻っていただいてちっとも構わないという前提で、次へ進みましょうか。

いよいよ個別費目項目に入ってまいります。燃料費、購入販売電力量、それから原子力バックエンド費用、経営効率化計画の議論でございます。何度も申しますが、今議論している論点に戻っていただいて構いません。

まず、事務局からそれぞれ論点をご説明いただいた後に、中部電力さんからご説明をいただきたいと思います。

それでは、まず、今後の審査の中で検討すべき論点について、事務局からご説明をお願いいたします。

○片岡電力市場整備課長



資料5－1と5－2があるんですけれども、続けてご説明をいたします。

資料6－1、6－2、6－3、6－4は中部電力さんのほうから後ほどご説明があります。

まず、個別の原価の燃料費、購入・販売電力料、原子力バックエンド費用についてであります。資料5－1の次のページをめくっていただきますと、燃料費。まず概要が3ページにあります。四角の中、燃料費は石炭、LNG、原油等の火力、それから核燃料費の合計額となっています。今回と前回の料金の原価を見比べると、3ページの下の方に棒グラフがありますけれども、総量として非常にたくさん火力燃料費が増えていると。それから、その内訳としましては、やはりガス——白いところですけども、ガスが増えているということがこれで見てとれるかと思えます。

4ページにその単価を見比べております。まず、全日本の通関価格、つまりショリエンといいますが、全体の価格がどうなっているかということですけども、上のほうの表にあります。前回、平成20年当時、19年当時と比べまして、ドル建ての市況はいずれも石油、LNG、石炭ともに上がっていると。他方で、為替レートにつきましては、14円の円高となっているということで、円高になればその分の燃料費の値上がりは相殺されるということでもあります。ただ、燃料費のあれが大きいので、トータルとしては上がっているということでもあります。

中部電力さんの原価の織り込み価格と、今申し上げた全日本の価格との比較が下にありますけれども、原油とLNGにつきましては全日本通関価格と比べまして割高になっていると、石炭につきましては割安になっているということでもあります。

次に、LNGの算定の仕方を5ページに書いてあります。まず左側の棒グラフがありますけれども、東京電力に次いで、関西もたくさんの1,346万トンの燃料を調達するという原価の想定になっております。このうちでたくさんのLNGの契約がありますけれども、価格がこの3年間に固定されているといいますが、合意済みのもの、これが65%。今後長期契約のうちで、この3年間のうちで改定を迎えるもの、これが370万トンで27%、スポットが8%になっております。織り込みの価格でありますけれども、右側のほうにグラフがありまして、まず先ほど申し上げたように全日本の平均が8万2,406円／トンであります。それに対しまして中部の実績が同時期で比べますと8万3,938円／トンということで、多少割高になっております。

それを今後、この3年間の原価がどうなるかということで、これは今後切れていくものがどういう値段になるかということですけども、26年度中に改定を迎えるもの、これが全日本通関価格で織り込んでいます。それから、27年度中のものは一定の価格低減を織り込んでいます。これは関西、九州でやったものを参考に算定されたものだと思いますけれども、そういう計算をしますと、ここにありますように、1年目は8万6,897円／トン、8万5,560円／トン、8万2,699円／

トンとだんだん下がっていった、平均としましては8万5,112円／トンということで、現状よりもちょっと上がってしまうという織り込みになっているところであります。

他方、スポットにつきましては、四角囲いの中にありますが、日本の平均ではなくて、J KM という日本・韓国向けのスポットの平均を織り込んでおられるということであります。

続きまして、石油・石炭が次のページにあります。石油につきましては、右側のグラフにありますように、量としては非常に少ないということでもありますけれども、調達価格、これはここに織り込みから書いていますが、過去の日本全体の平均とミナス原油の価格差をもとに算定していると。これは東北でやったようなディファレンシャル方式というのが採用されております。

石炭につきましては、輸入国別に自社の実績と全日本通関、いずれか低いほうということで織り込まれているということで、若干高い値段になっているということでもあります。

7ページで、核燃料費でありますけれども、これは核燃料の資産として、もう装荷されている核燃料、これが運転するごとに燃えて減損すると。その減損した部分を費用として計上するというので、運転計画に基づいてつくられております。稼働率の減少に伴いまして、燃料費としても減少しております。

8ページで、審査要領を抜粋しておりますけれども、先般ご議論いただいたもので、若干の修正をしております、改正案のほうで下線を引っ張っておりますが、燃料費につきましては、原価算定期間内に契約が終了するものということで、他の事業者の取り組み状況や市場の状況を踏まえ、共同調達の実施など実現可能な効率化を反映し、個別に可能な限り効率化努力を評価することになっております。

論点としましては、前回もありましたメリットオーダーということで、安い電源から動いているか。先ほど水力の話もありましたけれども、安いものから動いているかというもの。それから(2)で、調達価格、これは今回の議論だと思いますけれども、調達に当たりましてどのような効率化努力が行われているか、それは内外の電気事業者と比較して十分なものかどうか。その中で新規契約そのものを公開するのはどの程度の割合か。それについてどのような効率化を織り込んでいるか。それ以外のものについても効率化を行う余地はないか。

それから、調達以外の原料以外の諸経費につきましても、契約先や契約形態の見直し等によりまして、どのような効率化が行われているかということでもあります。

核燃料費につきましては、先ほどのとおり、前提計画に基づいて適切に計上されているかということを確認していくということになるかと思えます。

次のページ以降は、これまで6社を査定しております、その査定の内容を参考までに記載しております。細かいので省かせていただきます。

飛びまして、21ページで、購入・販売電力料ということであります。22ページに概要がありますけれども、購入と販売、両方ありますが、購入の中でも2つに分かれておりまして、他の一般電気事業者から購入するものを地帯間という名前と呼んでおります。それから、それ以外の、電源開発でありますとか、I P Pでありますとか、様々な事業者から購入する電気、これについては他社購入という名前になっております。

販売電力につきましても、同じように地帯間と他社販売ということで分かれております。これは単に分類の問題であります。

いずれも契約とか、計画に基づきまして単価と量が設定されているということであります。具体的な中身は23ページにありますが、後ほど中部電力さんからご説明があらうかと思えます。

24ページ、25ページで取引所の取引と常時バックアップにつきまして、どう織り込んでいるかとありまして、これは電力システム改革の専門委員会でもそれぞれ自主的な取り組みということで表明されておりますけれども、それと比較しまして、算定でどのように織り込んでいるかということで、まず卸取引につきましては、過去実績をもとに段階的に伸びていくということで想定をされております。また、常時バックアップにつきましては、料金と量の拡大、両方とも見直した上で算定をされているということで、これも具体的な内容は後ほどご説明があらうかと思えます。

26ページで、審査要領でありますけれども、燃料費と同じ項目に入っていますが、購入電力につきましても原価算定期間内に契約が終了するものについて、2行目になりますけれども、購入電力料においては卸電力取引所からの調達や入札等の努力を求め、その取り組みによって実現可能な効率化を反映するなど、個別に可能な限り効率化努力を評価するとなっております。

論点でありますけれども、まずメリットは、先ほどの自社の電源と同じであります。その上で、イでありますけれども、先ほどのシステム改革専門委員会で表明されました取り組みが、ちょっと取引所は後ほどのウに関連した話になりますが、特に常時バックアップにつきましては、表明した内容が織り込まれているかどうか。

それから、ウでありますけれども、取引所取引につきましては、第5回のこの委員会におきまして検討をいただきました。その結果、四国、北海道でさがけとなるような査定を行いましたけれども、先渡しも含めて「売り」、「買い」ともに試算した上で、これをどう生かすかはひとつ検討しようということになったというふうに考えております。したがって、これを具体的にどのように当てはめるかということが今回の論点かと思えます。

また、こちらの章ではありませんでしたけれども、後ほど中部さんの資料であります、原子力発電による購入電力につきまして、どのように織り込んでいるかということも確認いただけ

ればというふうに思っております。

以降、これまでの資料等がついておりますので、飛ばさせていただきます。

42ページ以降で、原子力のバックエンド費用について説明しております。

43ページで核燃料サイクルの模式図といいますか、絵が書いてありますけれども、上のウラン鉱山からウラン燃料をつくっていくというのが左側に向かってずっと回っていくサイクルでありまして、点線の中、③と書いてありますけれども、原子力発電所で燃料が燃やされます。燃やした後の再処理工場に持ち込みまして再処理をされると。これは①にしてありますけれども、この費用が再処理費用であります。再処理した上で、まだ使えるようなものは回収ウランということとで右上のほうに行きますけれども、高レベル廃棄物、これは最終的に処分されるものでありますけれども、これは②ということで左側へいきますが、特定放射性廃棄物の処分費になります。

それから、③のところ、もう一回戻りますけれども、原子力発電所を解体すると、この費用をあらかじめ積み立てるということで、原子力発電施設解体費ということになっております。

この3費目につきまして、原子力バックエンド費用と呼んでおりますけれども、いずれもそれぞれ法律等がございまして、積み立てのやり方が決まっております。

44ページが使用済み燃料の再処理の費用でありますけれども、45ページの上のほうに括弧であります、「原子力発電における使用済み燃料の再処理等のための積立金の積立て及び管理に関する法律」というのがございまして、これに基づきまして積み立てが義務づけられているということとであります。

これに加えて、輸送費が費用として乗っかってくるということとでありまして、46ページのほうにその概要が記載されております。

この論点としましては、47ページにありますけれども、法律がありますので、法律と供給計画に基づいて算定がされているかどうかということ。それから、輸送費につきましては、これは法律外で、別途契約で行われておりますので、どのような効率化を織り込んでいるかということが論点かと思います。

各48ページ以降の電力会社における査定の内容を書いてございます。基本的に法律どおりやられているということと、輸送費につきましては経営効率化と、後ほどありますけれども、10%なりのカットを行っております。

51ページ以降、特定放射性廃棄物処分費ということで、最終処分の費用であります。これにつきましても、52ページの上のほうで、特定放射性廃棄物の最終処分に関する法律というのがございまして、その処分費用、これを必要な費用につきまして拠出することが法律で義務づけられております。

算定の方法につきましても、そこに記載のとおり定められております。これに基づいて算定されますので、53ページになりますけれども、算定費用につきましてはきちんとしたやり方に従っているかということを確認していくということになってまいります。

55ページ、解体費であります。これは別途の法律ではありませんで、56ページにありますけれども、電気事業法の35条に基づきまして、省令に基づいて解体処分費用を引き当てることが義務づけられております。従来は運転するごとに運転しただけ積んでいくというやり方でありましたけれども、この夏から廃炉会計料金・会計制度の検証委員会ワーキングにおきましてご議論いただいた結果、参考2のほうにありますけれども、定額法という形で、稼働の有無に関わらず、一定額を引き当てていくという形式に今回から変わっております。

それを踏まえまして、57ページでありますけれども、今回の算定がなされているということでもありますので、その省令に基づいてきちんと算定されているかということが論点になろうかと思えます。

続きまして、資料5－2で経営の効率化であります。これは全体に関わる問題でありますけれども、3ページのほうに概要がございますが、元々電気事業法におきましては、料金が「能率的な経営のもとにおける適正な原価」に基づくものであることを求めています。したがって、各費用の性格に応じて適切な経営効率化を織り込んだ原価査定を行っていくということでもあります。

下の(2)の(ア)から(オ)まで論点がありますけれども、どのような形で経営効率化を織り込んでいるのか。それから特に先ほども議論がありましたけれども、調達管理、入札比率も含めてどのような調達管理を行っているのか。それから、子会社の取引についてもどのような管理、効率化努力を行っているのかといったようなことが論点になりまして、それをどのように原価に織り込んでいるかということを確認していくということでもあります。

次のページ、4ページのほうで、これまで各電力会社がどのような効率化を織り込んできたかということでありまして、この上のほうにあります北海道、東北、四国におきましては、7%というような効率化の努力の申請でありましたけれども、最終的には10%の効率化削減、四国におきましては10.5でしたけれども、そうした削減を求めたということでもあります。ちょっと詳細になりますので、簡単にだけご説明しますけれども、23ページにちょっと飛んでいただきますが、これは東北・四国の時の査定方針を書いたときの書き方でありまして、ちょっと細かいですけれども、(3)というあたりで、東北・四国ともに7%の価格を織り込んで申請していると。これにつきましては評価をいたしました。基本的には東京電力が第三者の目も入った形で10%ということを織り込んでおりましたので、仮に発射台としてのもともとの水準が一致していれば、

同じく10%を求めるべきであろうということで、関西・九州も10%にしたんですが、今回、東北・四国につきましても同じように見た結果、東北につきましては10%でよいのではないかと。四国につきましては、競争入札率が低いでありますとか、従来型の電子式計器が非常に高かったというようなことがございましたので、より深掘りして10.5%ということで求めたということになってございます。

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、中部電力さんから25分程度でお願いできますでしょうか。

#### ○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

それでは、6－1の燃料費からご説明をさせていただきます。

1ページをごらんください。

1ページでは、燃料費算定結果及び前回改定との比較を示しております。燃料費は前回改定に比べ4,889億円の大幅な増加となる見込みであり、これは原子力の利用率低下に伴い火力発電量が増加したことで化石燃料の価格が上昇したことによるものでございます。

2ページ目は内訳ですので、飛ばしていただいて、3ページをお願いいたします。

3ページでは、化石燃料の燃料種別の消費数量をお示ししております。原子力発電の代替として、極力石油系を抑制し、LNGで代替することとしておりまして、この結果、LNG消費量は26%増加し、1,200万トンを超えております。

なお、ベース火力の石炭は前回改定時より平均発熱量が低下したことから、消費量は若干増加した形になっております。

次のページをごらんください。

前回改定から今回改定までの原油、LNG、石炭の全日本通関C I Fの推移をお示ししております。すべての燃料におきまして、前回改定よりも価格が上昇しておりますが、円高の影響により円ベースでは値上がり幅が圧縮されております。

次のページをごらんください。

5ページでは、当社の燃料消費価格を他社と比較してご説明いたします。石油系燃料は厳しい環境規制に対応するため、他社と比べて割高ではありますけれども、低硫黄原油を利用しているにも関わらず、平成22年度を除いて他社とほぼ同水準となっております。

LNGにつきましては、経済的なスポット調達を行うことにより、平均調達価格の低減に努めてまいりました。

石炭につきましては、近距離ソースであるインドネシアからの調達が多いことや、後でご説明いたしますが、CETS社を通じて市場価格ベースで購入できていることなどから、他社よりも優位な調達ができております。

次のページをごらんください。

主な燃料種の織り込み単価の内訳をお示ししております。価格の大部分は、国際マーケットにリンクするCIF価格でございます。

次のページをごらんください。

7ページから燃料別のご説明をさせていただきます。まず原油の調達についてですが、原油をすべて外航船で購入し、尾鷲三田及び渥美の2発電所に受け入れ、直消費する一方、武豊及び知多へは尾鷲三田火力に隣接する外航基地から内航専用船で転送しております。これにより価格引き下げに努めております。

次のページをごらんください。

今回の織り込み価格につきましては、CIF価格は硫黄分の低い原油を購入しているため、全日本通関CIFとの比較ではキロリットル当たり3,287円高い水準となっております。

しかし、次のページ、9ページのとおり、諸経費を合わせた合計では当社は電力他社に比べ低い水準となっております。

続いて、LNGの説明に入ります。11ページをごらんください。

LNG調達量は年間約1,350万トンで、その9割を既に確保し、未定分はスポット契約で調達する前提で原価に織り込んでおります。確保済み数量のうち873万トンが価格合意済みで、370万トンが原価算定期間中に価格改定を迎えます。

13ページをごらんください。12ページは主なLNGの中長期契約でございますので、後ほどごらんいただくとして。

13ページでは、当社プロジェクト別の価格水準及びその適用期間のイメージをお示ししております。なかでも、原価算定期間中に価格改定を迎える契約は太い線でお示ししております。平成26年度に価格改定を迎える契約は、当社が保有する中長期契約のなかでの最優位価格あるいは全日本通関CIF価格のうち、いずれか安い価格との考え方のもと、結果として全日本通関CIF価格で織り込んでおります。平成27年度に価格改定を迎える契約につきましては、米国フリーポートプロジェクトからのLNG導入による効果、いわゆるシェールガス効果を見込み、さらなる価格低減を織り込んでおります。

また、スポット契約により調達未定分は極東地域スポット市場の指標であるJKMで織り込んでおります。

1つ飛びますが、15ページをごらんいただきたいと思います。

このように価格低減を先取りして織り込んだ結果、後年次に行くに従い価格は低減しております。

次のページをごらんください。

シェールガス効果の織り込みに関する考え方を示しております。実際の導入は平成30年以降となりますが、既存契約の価格改定協議においては、交渉材料として最大限努力する前提のもと、引き下げを織り込んでおります。

次のページをごらんください。

17ページ以降では、安定・安価・柔軟なLNG調達における様々な取り組みをご紹介します。

18ページにフリーポートプロジェクトの意義を記載してございます。

続いて19ページをごらんください。

19ページには、市場状況を見ながら経済的な調達を図るためスポット調達の拡大に向けた設備面、契約面などの取り組みをご紹介します。

続いて、石炭調達についてご説明いたします。21ページをごらんください。

当社は発電所の設備対応とChubu Energy Trading Singapore、先ほど出ましたCET Sが提供する機能の活用を両輪に、石炭の経済調達に取り組んでおります。発電所の設備運用対応により消費可能銘柄を拡大して交渉力を確保するとともに、市場を活用した取引によりC I F価格の低減を図っております。さらに輸入実務や連絡調整業務の自社化により諸経費の削減を図っております。

続く22ページから24ページでは当社の石炭取引の詳細をご説明しておりますので、省略させていただいて、25ページをごらんください。

25ページでは、石炭の原価織り込みの考え方をご説明しております。当社の石炭調達価格は、CET Sの活用や高いインドネシア炭比率の結果、全日本通関C I Fよりも安価に調達しております。当社は今回の料金改定申請に当たり、輸入国別に当社購入実績もしくは全日本通関C I Fを比較し、いずれか安い価格を原価に織り込むことで、さらに原価を低減させております。

次のページをごらんください。

最後に、今後の亜瀝青炭導入拡大に関する考え方について記載しております。原価算定期間では経済的に調達できる量として年間50万トンを購入する計画で織り込んでおります。

続いて、32ページに飛んで、前々回いただいた韓国とのLNG価格差についてご説明をいたします。



グラフにございますように、日本が安い時期、あるいは韓国とほぼ同じ時期、日本が高い時期と足元につながって変化しております。これは契約した時期によって需給状況などを反映して価格が異なり、足元の日本では平成19年、20年ごろの高い価格契約のものが入ってきているという状況を反映しております。LNGの長期契約は数年置きに価格見直しがあるため、見直しの機会をとらえて価格低減に努め、韓国との差を縮めるとともに、韓国を下回ることを目指していきたいと考えております。

続いて、33ページでは、核燃料費の算定概要でございます。核燃料減損額につきましては、原子炉に装荷した核燃料の取得原価のうち、当期の燃焼度合いに応じて費用計上しております。今回は原子力利用率が大幅に低下しており、前回に比べて80億円減少しております。

次ページ以降は参考でございますので、説明は割愛させていただきます。

以上で燃料費の説明を終わらせていただきます。

続きまして、資料6-2で、地帯間・他社 購入・販売電力料についてご説明をさせていただきます。

まず、1ページ目をごらんください。

前回改定と比べ、購入電力料は146億円減少し、販売電力料は153億円増加しており、購入・販売差し引きでは299億円の減少となっております。

続きまして、スライド2をお願いいたします。

購入電力料の算定概要でございます。新エネルギーの太陽光発電からの買取り量が増加する一方で、契約満了や原子力発電所の停止などに伴う受電電力量の減少などにより、前回改定と比べ、購入電力料は146億円の減少となっております。

次のページをごらんください。

3ページから5ページにつきましては、発電会社の概要でございますので、説明は割愛させていただきます。

6ページをごらんください。

6ページでございますが、今回、購入電力料の原価に織り込みました効率化を記載しております。今後契約更改時などにおいて、取引価格の引き下げ交渉を行うことによるコスト削減を先取りした形で、3カ年平均で約40億円のコスト削減を織り込んでおります。

次のページをごらんください。

7ページは、販売電力料の概要でございます。今回は卸電力取引所における販売や新電力に対する常時バックアップを料金原価に織り込んだことにより、前回改定に比べて153億円の増加となっております。

続いて、1ページ飛んで、9ページをお願いします。

卸電力取引所の活用についての説明でございます。至近の取引実績を基本としつつ、取引量増加傾向に応じて、買い、売りとも取引量が増加していく前提としております。

飛びまして、12ページをお願いいたします。

12ページ以降は、他社の原子力発電からの購入電力料についての説明でございます。まず原価算定期間中において、他社の原子力発電からの受電量は想定しておりません。ただし、原子力発電所を安全に維持管理する費用や安全対策工事の費用につきましては、効率化努力を反映した上で原価に算入しております。

13ページ以降の説明は省略させていただきます。

購入・販売電力料の説明は以上でございます。

続きまして、資料6－3原子力バックエンド費用についてのご説明でございます。

1ページ目をごらんください。

原子力バックエンド費用の算定概要でございます。各根拠法令や各種契約、原子力運転計画等に基づき算定しております。今回は原子力利用率が大幅に低下していることなどから、合計で前回改定に比べて161億円減少し、173億円となっております。内訳を申し上げますと、使用済燃料再処理等費につきましては、使用済燃料の発生量の減少や輸送量の減少などにより前回改定に比べて95億円減少し、124億円となっております。

特定放射性廃棄物処分費は、平成25年度に過去発電分の拋出が終了することなどから、前回改定に比べて58億円減少し、4億円となっております。原子力発電施設解体費は、平成25年10月に改正された原子力発電施設解体引当金に関する省令に基づき算定しており、前回改定に比べて8億円減少し、45億円となっております。

次ページ以降につきましては、参考でございますので、説明を省略させていただきます。

原子力バックエンド費用については以上でございます。

続いて、6－4の経営効率化の取り組みについてご説明させていただきます。

経営効率化の取り組みにつきましては、これまでの経営効率化の取り組みと料金改定申請に反映した取り組み、その中でも資材調達についての取り組みという形でご説明をさせていただきます。

それでは、3ページをごらんください。

初めに、経常費用の推移と料金改定状況についてご説明いたします。これまでの効率化の取り組みにより、平成12年の電力の小売部分自由化以降、燃料費・購入電力料を除いた費用を22.6%削減しており、5回にわたる電気料金の引き下げを実施してまいりました。

次のページをごらんください。

設備形成・運用の効率化についてのご説明でございますが、設備投資額ですが、電力の安全・安定供給に不可欠な案件に厳選するとともに、新技術や新工法の積極活用や合理的な保守・機能維持に努めるなどコスト削減を徹底した結果、平成24年度の設備投資額は3,001億円となり、過去20年間のピークであった平成5年度に比べて59.6%低減しております。

次のページは流通設備に係る高経年化対策の必要性について記載しておりますが、説明を割愛させていただいて、6ページをごらんください。

電気事業固定資産ですが、平成24年度には3.4兆円となり、ピークであった平成10年度に比べて34.5%減少しております。

次のページをごらんください。

続きまして、修繕費についてでございますが、設備の状況を踏まえた上で、点検・補修内容の見直しや工事の実施時期の繰り延べを行うなど、費用の抑制に努めてまいりました。24年度の販売電力量当たりの修繕費は1.74円/kWhとなり、ピークであった平成7年に比べて25.4%低減しております。

次のページをごらんください。

当社は高効率コンバインドサイクル発電を順次導入することにより、火力発電の熱効率向上を図り、燃料費を削減してまいりました。

続く9ページから11ページにかけては、総合熱効率、送配電損失率、負荷率について記載しておりますが、グラフで示すとおり良好な推移となっております。

12ページをごらんください。

次に、燃料調達の効率化についてですが、先ほど述べましたとおり、調達における安定性、経済性、柔軟性のさらなる向上を図るため、生産・購入から発電に至る燃料サプライチェーンの強化を進めるとともに、調達の分散化・多様化を図るなど、様々な取り組みを行ってきております。

次のページをごらんください。

次に、業務運営の効率化についての説明でございますが、人員数につきましては、前回ご説明したとおり、工事量の減少に伴い、採用を減らし、要員の削減を行ってまいりましたが、工事の増加に伴い、安定して継続的な採用を行っているところでございます。

14ページには、従業員1人当たりの販売電力量、15ページには人件費と販売電力量当たりの人件費の推移を示しております。

16ページには業務運営の効率化の例を記しております。

17ページをごらんください。次に、諸経費であります、業務全般にわたる効率化を継続的に推進してきた結果、24年度の販売電力量当たりの諸経費は1.46円／kWhとなり、ピークであった平成5年と比べ31.4%低減しております。

次のページをごらんください。

ここから資機材・役務調達効率化への取り組みについてご説明いたします。前々回、この委員会におきまして、効率化の中身を教えてほしいとか、競争入札について今までやってこなかったかとかの質問をいただいておりますので、本ページからと後段の新料金に反映した資材調達の取り組みの説明の中でご回答していきたいと思っております。

当社は、資機材・役務の調達に当たりまして、従来から経済性の観点を踏まえ、個別件名ごとに状況に応じた最適な発注方法を検討・採用しております。なお、電力安定供給及び安定調達の観点にも留意しております。聖域を設けない効率化を推進するに当たって、後ほど具体例をもって説明いたしますが、もう一段踏み込んだ競争拡大を実施するなど、一層の創意工夫を凝らし、さらなるコスト削減に取り組んでおります。

次のページをごらんください。

平成24年度のコスト削減実績についてご説明いたします。24年度におきましては、競争発注の拡大、発注方法の工夫等の取り組みにより、対設計値440億円の減、6.4%減相当の調達コストの削減を実現しております。このうち非恒常的である電源大型件名を除いた場合の調達コスト削減額は、対設計値280億円の減、5.2%減相当となります。

次のページをごらんください。

当社はこれまで行ってまいりました資機材・役務調達に関する効率化の取り組みについて、客観的視点を踏まえた適正さを検証するため、第三者による評価を実施いたしました。実施の結果、平成24年度のコスト削減施策における施策の有効性、削減額の妥当性についての評価や今後の課題や取り組むべき改善施策の助言を受けております。

次のページをごらんください。

平成24年度に実施した効率化施策の具体例とその削減効果を表にまとめております。

なお、続く22ページ以降、27ページまでは、効率化施策の事例を記載しておりますので、詳細につきましてはそちらをご確認ください。

飛んで28ページをごらんください。

次にグループ事業体制の強化・効率化につきましては、経営資源の集中と経営基盤の強化を目的としてグループ会社の再編を進め、グループ全体での効率的な事業体制の確立に取り組んでおります。

次のページをごらんください。

保有資産のスリム化につきましては、事業所の統廃合や社宅など厚生施設の廃止を進めるとともに、土地を初めとする保有資産の売却を実施してまいりました。今後も必要性を検証しながらスリム化・有効活用を図ってまいります。

次のページをごらんください。

30ページは、浜岡原子力発電所の運転停止以降の経営効率化についてご説明をさせていただきます。収支の改善に向けた経営効率化施策に加え、企業体質の強化という観点からも諸施策の検討及び実施を進めてまいりました。その結果、平成23年度には1,500億円程度の緊急的なコスト削減を実施し、24年度においては1,000億円程度、25年にはこれまでの効率化を加速徹底し、1,300億円程度のコスト削減を見込んでおります。

次のページに効率化内訳を記載しておりますが、説明は割愛させていただきます。

33ページをごらんください。

これから新料金に反映した経営効率化について説明をさせていただきます。

総括表はこれまでの本委員会でのご指摘事項あるいは一般電気事業供給約款料金審査要領に基づいて算定した結果、3カ年平均で1,633億円のコスト削減を反映しております。

次のページをごらんください。

人件費につきましては、前回ご説明したとおり、メルクマール水準まで引き下げることで460億円削減しております。

次のページをごらんください。

燃料費につきましては、上越火力発電所の営業運転開始による熱効率向上や、先ほどご説明しております安価な燃料調達、輸入代行料や諸経費の削減に取り組んでおり、トータルで580億円削減をしております。

次のページをごらんください。

設備投資関連費用につきましては、新技術・新工法の積極活用、既存設備の効率運用などにより、投資額の削減を、また資機材・役務調達に際しては競争発注の拡大などにより調達価格の削減を図っております。

次ページ以降、設備投資の効率化事例を記載しておりますが、説明を割愛させていただきます。

次に、40ページをごらんください。

修繕費につきましても、点検・補修内容の見直しなど、費用の削減に努め、あわせて調達価格の削減を図っております。

次のページで修繕費の効率化事例を記載しておりますが、こちらも説明は省略させていただきます。

ます。

42ページをごらんください。

その他経費全般につきましても、聖域を設けず、コストの削減に努めております。競争発注の拡大による調達価格の削減により、委託費等の抑制に努めていきます。

また、普及開発関係費や諸費、研究費については、当社の事業運営に必要な不可欠な内容に厳選しております。

44ページをごらんください。

続きまして、料金改定の申請に反映した資機材・役務調達の効率化について説明いたします。今後契約を締結するものについて、東日本大震災前の価格水準から10%の調達価格削減、子会社・関係会社と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%の調達価格削減という方針に基づき効率化を反映しております。これらの効率化による申請原価反映額は、震災前と比べ、10.3%程度削減しております。

次のページをごらんください。

こちらでは、これまでの効率化と今後の効率化との関係についてご説明いたします。平成24年度の効率化実績は、マイナス6.4%ですが、非恒常的である電源大型件名を除いた恒常的な件名に係る効率化の削減率実績はマイナス5.2%となっております。今後、申請原価に反映した効率化に対する未達分5.1%の効率化実施に向け、競争発注のさらなる拡大に取り組むほか、これまで取り組んでまいりました発注方法の工夫等の施策についても深掘りをしてまいります。

なお、第三者からの評価においても、5%程度の効率化の余地があると評価されており、次ページに記載しておりますが、説明は割愛させていただきます。

続いて、47ページでございますが、47ページから51ページにつきましては、今後の更なる効率化施策について代表例を記載させていただいておりますので、またごらんください。

続きまして、52ページをごらんください。

競争発注拡大についてご説明をさせていただきます。当社調達に占める競争比率は、平成24年度実績で29%程度ですが、非恒常的である大型の電源件名を除くと12%程度となります。今後、これまで特命発注とされてきた資機材・役務についても、新規取引先の発掘等により競争発注拡大に取り組み、平成28年度末までに競争比率35%程度を目指してまいります。

次のページには、特命発注の主な理由を記載しておりますが、説明は省略させていただきます。

54ページをごらんください。

こちらでは資機材・役務調達における関係会社との取引について記載しております。当社の

平成24年度の発注総額に占める関係会社取引の割合は、37%となっております。

以上、経営効率化の取り組みについてご説明をさせていただきました。ありがとうございます。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、ただいまの中部電力からのご説明及び先ほど説明のあった事柄につきまして、先ほどというのは事務局からのご説明ですが、それに対して、ご質問、ご発言のある方はどうぞ願います。

たくさんありましたから、どうしましょうかね。記憶がフレッシュなほうからやりましょうか、むしろ。さっき楓さんからも話があったので、経営効率化計画のほうからやりましょうか。それを一段落ついたら、各費用項目に移りましょう。じゃどうぞ、経営効率化計画について何かご発言のある方はどうぞ。

○楓愛知県消費者団体連絡会代表幹事

ちょっと電力業界というのは、常識的にこういう特命発注の比率が高いんですか。どういう事情で特命発注をやったのか、その辺のところをちょっとお話しただけませんか。

○安念委員長

他業界、業態と比べてどうというのはちょっとないでしょう、数字は。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

他業界と比べたデータは持ち合わせておりませんが、特命発注の主な理由としては、説明を割愛させていただきましたが、効率化の資料6－4の53ページのところに記載させていただいておりますとおり、既設の設備あるいは機器の取り替え等において技術的制約があるもの、使用特許等の制約により供給可能な取引先が限定されるもの、電力固有の設備の維持管理や保守等対応可能な取引先が限定されるもの、緊急時対応として特命発注するケース、これらがございまして、先ほどご説明したとおりの特命発注比率となっております。

○楓愛知県消費者団体連絡会代表幹事

それをまずお聞きするのは、安念委員長は非常によくご存じですがけれども、私は特殊法人の都市再生機構に関連していますけれども、その特殊法人の場合の競争発注率というのは非常に高いんですね。そういうものに比べれば、電力業界の特命発注の比率の高さというのは、へえ、こんなに高いのと。本来からいえば、私は特命発注でいいというふうに思っています。競争の率を上げることは必ずしもいいことではないというふうに思っていますけれども、今の行革を進めている皆さん方は盛んに競争入札、競争入札ということを強調されるわけで、私らは実際問題と

しては迷惑しているけれども、今の電力業界のあれを見ると非常に高いですねという感想です、これは。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

おっしゃるとおりで、私ども一般市場から調達可能なものについては従来から極力競争入札による調達を基本としておりまして、逆に特命発注、何らかの理由により特命せざるを得ないものにつきましては、やはり市況の調査、把握等を行った上で、やはり価格の低減というものはそれなりの努力をしてきているつもりでございます。

○安念委員長

私の知る限りですけれども、URの場合の調達というのは割に汎用品というか、汎用サービスといいましょうか、基本的にマンションの管理ですから、管理業者というのは同じようなことをやっている業者はいっぱいいて、URの住宅だから特別に何かあるというものではないので、競争発注しやすいという環境はあるんじゃないかと思います。

○楓愛知県消費者団体連絡会代表幹事

ただ、かなり実態はむちゃくちゃですよ。例えば、これは直接関係ありませんけれども、造園業なんかは競争発注の結果、予定価格の22%とか、要するに造園業なんていうのは人件費ですから、設備投資はないわけで、それで予定価格の22%でやれるわけがないわけで、こういうような形でどんどん進められている。この辺の実態を見ていると電力業界さんのほうがいいなという、これは私の感想です。

○安念委員長

ほかにいかがですか、経営効率化について。松村先生、どうぞ。

○松村委員

多くの査定があったのに、電力会社がまだまだという発言は恐らく初めて聞いたのではないと思うのですが、大半の人は競争発注の比率はまだ低いと考えている。いろいろな口実はあるかもしれないけれども、とても納得できないというのがずっと続いてきたのだと思います。私自身、ここの中電のケースでも、現状について納得はしていませんが、拡大していくという方向は正しいと思います。

それから、入札にできないものに関しては、一定のルールでばさっと査定する。それは競争入札をしないのだからしょうがないということはもう認識しておられると思います。入札率を通常の自由競争の市場に民間企業のそれと比較する意味はありません。例えば、トヨタ自動車がどれだけ競争入札し、どれだけ随意契約でやるか誰も気にしません。そんなのは競争環境の中にいる企業が最も効率的だと思う方法で調達すればよい。私たちは一般論として競争入札がすぐれて



いるなどということを言っているのではない。しかし、競争入札は最も透明性がある調達方法です。随意契約で調達したとすれば、それが本当に適切なコストなのか、あるいは仲間に高い価格で発注して、利益を付け換えているのかというのはわからない。競争入札は、これはもうこれ以上下げられないコストですということを消費者に誠実に示す手段でもあるわけです。一般論として競争入札比率の常識、競争市場での民間企業の比率と比べて低い高いというのをこの場で言うことにどれほど意味があるのか、若干疑問です。

6-4に関しては、中電の資料は、他の箇所のところもそうですが、極めて誠実に書かれています。例えば競争発注の比率でいうと、今まで高かったというようなことを24年度で西名古屋を含むというようなことを書かないで、さらっと書いてしまえば、私たちはもう十分努力したように見えるかもしれないのだけれども、これは特殊要因であるときちんと示しているという点では誠実な見せ方なのかもしれません。

それから、20ページのところで出てきているように、第三者に頼んで、効率化の改善の余地はないかというのを検証するのを自発的にやったことに関しては高く評価すべきだと思います。

ただ、20ページに出てきたこの説明は、私には何を言っているのかよくわからないので、公表できるものであればもう少し詳しく、あるいは相手方もあることなので、経営情報だということであれば非公表の形で審査委員会に見せることについて先方の了承ができたものについてはもう少し詳しく教えて欲しい。私たちが気にしているのは、例えば外国に比べてどれぐらい効率化は進んでいるかというときに、外国に比べてもととの水準が仮にすさまじく高かったとして、そこからちょっと改善したということで、外国と遜色ありませんとか、あるいは外国に比べてまだ改善度が10%負けていますねと、そんなしょうもないことを幾ら言われたってほとんどなんの足しにもならない。外国の調達価格に比べて割高な部分がこれだけで、こうすれば改善できるというような情報であれば、非常に重要な情報です。その際どこまで詳しくやっているのか確認したい。

例えば、最も私たちが懸念しているのは、例えば国際標準の、国際規格の普通のネジを使えば、半額でできるのに、どういうわけか日本に持ってくる時にはペンキの色を変えなきゃいけないとしょうもないことを一般電気事業者が要求し、ただ単にペンキの色を塗りかえるだけでコストが2倍になるような、こんな愚かなことをしていないか。そんな無意味なことはやめて、本当に意味のある特殊仕様だけにすれば費用はこれだけ削減できるといったことを一番気にしている。そうすると、その場合にネジだとすると、ネジ一般でざっくり見るようないい加減なコンサルタントなのか、ネジの品番まで特定して、海外のものに比べてこんなにコスト差があるとか、あるいは遜色ない水準で調達できているとかという、そういうところまできちんと調べてくれた

第3者なのかが重要で、ものすごく雑駁に「ネジ」などという形でやっているとすれば、ほとんど信頼に値しない。もうちょっとクオリティの高いところに頼んだら、と言いたくなるようなところなのかもしれないし、こんな詳細にやって、こんなデータが出てきていて、これは信頼できるということであれば、それを受け入れて、これだけ費用削減をやってこれだけ原価に織り込んでいるのだから、もうこれ以上の効率化は織り込む必要はないというようなことも議論できると思います。そういう類の相当詳細なデータが必要で、ここで書かれている分量が2倍になったら詳細という、そういう意味ではないですので、後ほど詳しい査定、品番のどこまで詳しく見たのかというような類のことが十分にわかるようなものをぜひ出してください。

以上です。

#### ○安念委員長

今の話は、悉皆でエグザンプルすることはできませんけれども、抜き取り的にやるということは十分可能なので、また追々お願いすることがあるかもしれません。

ほかはいかがでございますか。どうぞ。

#### ○楓愛知県消費者団体連絡会代表幹事

ちょっと一般的なことで。念のために申し上げておきますと、先ほど特命のあれが非常に高いですね、いいですねと。要するに28年で35%でほめられる、そういう中電さんはいいですねという皮肉でございますので。

それから、一つ一般的なあれとして聞きますと、私どもがつかんでいる——つかんでいるというか、認識で言えば、中電さんの原油の購入価格というのは他の電力会社に比べて若干高いのではないかという認識を持っています。この辺の事情はどうしてでしょうか。

#### ○安念委員長

燃料費の話に移りますか、それでは。

#### ○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

資料の6－1の8ページ、9ページの辺を見ていただくと、原油自体の価格につきましては、他電力会社との比較は決して遜色ないレベルと思っていますけれども、全日本の通関C I Fと比べると、8ページのほうでキロリットル当たり3,000円ぐらい高いという状況でございまして、これは私どもの原油を炊きます火力発電所が、環境規制で硫黄分のすごく制限を受けている発電所でございまして、非常に低硫黄の原油を購入しておりますので、全体の平均に比べてやはり割高となっております。

ただし、その8ページに記載してありますように、硫黄分の高い原油を炊いて硫黄分を後で取るという機械を備えることも可能なんですけれども、私どもは石油を使っている量が非常に

少なく、稼働率が低いものですから、そういった設備を設置するよりも、若干全日本平均よりも高いんですが、硫黄分の低い原油を買っているというのが実態でございます。

○楓愛知県消費者団体連絡会代表幹事

本社におじゃましたときも、そういうような説明をされるわけですが、これはあれですか、ほかの電力会社に比べて成分の違うものを使っているのだというふうに理解すべきものなんでしょうか。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

同じ資料の9ページをごらんいただきますと、当社と、これはさきにもう既にこの委員会でいろいろとご審査をいただいた各社の価格比較をしてございますけれども、私どもの硫黄分が0.09%に対して、他社平均が0.46%ぐらいの硫黄分ですから、やはり硫黄分が高くて、これは差分を換算すると、どうも1,700円ぐらいキロリットル当たりの差にはなっているという状況は私どもで把握しております。

○安念委員長

よろしゅうございますか。

○楓愛知県消費者団体連絡会代表幹事

はい。

○安念委員長

ほかに経営効率化について、もしご発言がなければ、自然に何となく諸経費のほうに移ってまいりましたので、費用項目のほうに移ってまいりましょう。どうぞ。どなたからでも結構でございます。どうぞ。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

経営効率化のところ、だから資料でいうと6－4なんですけれども、なかなか理解が追いついていなくて。31番と33番なんですけれども、本当に第三者の方の目を入れて、いろいろ評価されているというふうなところも書かれていて、確かにこれまでの査定の効果なんだと思ったんですが、31番で、これは私がわからないので教えていただきたいのですが、経営効率化の内訳で、左側に投資の削減と費用の削減ということで細かい項目が載っていますよね。これは金額だと思うんですけども——金額ですよ、ここ、750というのは。億円ですよ。右側に新料金に反映した経営効率化というところがあって、これも金額だと思うんですけども、項目の立て方が違って、これはどういうふうに見たらいいのかなというのがちょっとわからなくて、単純に見ると、これまではそれぞれやってきて、人件費には踏み込んでいなかったんですけども、これ以降3年間は、例えば役員給与の削減とか、人件費も大きく手を入れるので、こんなふうになり

ますよと。燃料費はすごくかかるはずなのに、でも燃料費のところでも何か意外に削れるところもあるんだなという、そういうふうに見ればいいのか。何となく左と右の表が、同じことを言っているのかもしれないんですけども、よくわからなかったので、どういう組み立てになっているか教えてください。

○安念委員長

お願いします。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

まず、31ページのところの23年から25年における経営効率化の内訳で、投資の削減と費用の削減という2項目に分かれておりまして、費用は毎年の原価を構成していく費用そのもののキャッシュにつながるんですけども、投資のほうは設備工事をやったときに掛かるキャッシュなんです。が、原価における費用といたしましては減価償却費になってきますので、この価格はそのまま料金の算定的前提になるという状況ではない。ちょっと誤解を招いた表で申しわけないんですけども、私どもが効率化をするのに、設備工事を削減したり、投資を削減した額としてつかむ方法と、それから毎年の費用としてつかむ方法という形で整理したものですから、31ページはそんな状況でございます。

33ページのほうは、新料金に反映したそれぞれの費用ベースで20年度の織り込みとの比較を示した表になっております。

こちらは総括表になっており、それぞれの費目については、本日は燃料費、購入電力料を、前回は人件費をと、順次ご説明をさせていただきます。

○安念委員長

そこで、ちょっと私からも質問ですけども、左のページにある費用の削減というときの削減と、それから右のページのほうにあるところの経営効率化というのは結局同じことなんですか。例えば人件費でいいますと、平成24年度は20億円だったと。これはベースダウンの前だから、20億円だと。右側のページになると平成26年度は454億円になっていると。これは要するにベースダウンをするのがくつとけたが違うんだと、こういうふうな見方をすればよろしいのですか。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

そうでございます。

○安念委員長

大体おわかりいただけますか。私も完全に理解したかどうかわからないけれども。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

はい、わかりました。質問ですので大丈夫です。

○安念委員長

いいですか。南先生、どうぞ。

○南委員

効率化のところでもいいですね。効率化の点で、松村先生がご発言されたところ、20ページのKPMGマネジメントにお願いした第三者の分析、これは確かに可能な限り、非公開の場でもいいから、開示していただきたいなと思うんですが、45ページの四角の中の3ポツの最後を書いてある、「第三者の評価においてもさらに5%程度の効率化余地があると評価されております」というのはこのレポートの内容と一致しているということですか。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

46ページのほうに内訳があります。

○南委員

45に書いてあって、46ページに内訳が書いてあると。そういう内容と理解していいですか。

○安念委員長

KPMGさんのレポートの結果だという、そういう理解でいいですか。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

そうです。

○南委員

そのままだという理解ですね。46ページもレポートをそのまま反映しているという理解ですよ。抜粋して入れているという。

○中部電力説明補助者

これからやっていく分という、余地があるということで記載したものでございます。

○南委員

こういうふうに言われましたというふうに書いてあるという理解でよろしいですか。なるほど。

○安念委員長

何かご不審が。

○南委員

いやいや、実際に見た後で、問題あればまたご質問します。

あともう1個、特命発注の理由というのが53ページにありましたね。4つぐらい書いてあって、毎回大体こういうような理由が書いてあるんですけども、ちょっと教えていただきたいんですけども、特命発注の場合関係会社が大体半分、関係会社以外が約半分という割合になっていると思うんですが、ここに書いてある特命発注の理由が、関係会社であろうが、関係会社以外

であろうが、同様に等しく当てはまるという理解でいいのでしょうか先ほどの梶川先生のご懸念とあわせてお聞きしたいなと思います。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

53ページの今のケースの仕分けといたしまして、4つ理由を記しております。技術的制約、特許仕様、電力固有の設備や緊急委託です。どちらかという、関係会社が入るのは3番目の電力固有の設備、ここが中心になりまして、1番目、2番目はそれぞれちょっと違う理由ということにしています。3番目と4番目という感じですね。

南先生、松村先生からご指摘いただきましたコンサルの開示につきましては、公開の場でできるもの、できないものがございます。それからコンサル先とも調整しまして、提示の仕方を含めて、事務局さんをご相談してさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

○南委員

いいですか、続けて。あと、どこにいつちやったかわからなくなっちゃったんですけれども、燃料調達への取り組みってどこでしたっけ。12ページ。

○安念委員長

燃料ですか。

○南委員

いや、経営効率化の中の燃料調達の効率化というやつ。12枚目ですかね。石炭についてはC E T Sでやっていらっしゃるというのはわかったんですけれども、アメリカからのLNG調達、それからガス公社とのLNG共同購入というところを調達の効率化というところで書いていただいているんですが、その原価への織り込みの関係を教えていただきたいと思います。つまり27年度は恐らくアメリカからの調達を織り込んでいるのかなと。26年度はJ L Cそのものでやっていますが、28年は若干低減させていますということかと思うのですが、LNGのところを読むと、もう24年7月に大阪ガスとともに契約を締結しました、韓国とも25年5月に共同で締結しましたとあるので、このあたりの契約とLNGの調達価格との関係を教えていただきたいなと思います。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

今回の3カ年の料金の中に織り込みましたLNGの価格契約につきましては、6-1の燃料費の13ページのところにご説明がございますとおり、基本的に今回3カ年で契約更改を迎えるものについての価格指標、そこに先ほどのフリーポートのシェールガス効果というのをある部分、入ってくるのは30年以降なんですけれども、それを価格交渉の材料として努力目標として織り込んでいるということで、ご指摘のありました効率化計画のほうのLNG調達については、実際に実物が入ってくるのはもうちょっと後という状況ではありますけれども、それを取り組みとし

て入れております。また、26年については日本J L C平均、全日本通関C I Fで織り込んでいると。それからスポットにつきましてはJ K Mを採用しているという形でございまして、結局この13ページにありますとおり、今回改定分の太い線のところが、下のほうにあるのが価格が安くて、上のほうは価格が高い契約なんですけれども、先ほど事務局さんの資料にありましたように、価格の高い契約があるということで、26年度は若干高い価格になっているという状況でございます。

#### ○南委員

もう一個の燃料費のほうの13ページの表が若干わかりにくいなと思っていたんですけども、この太線のところが改定時期に変わりますということは、いわゆる契約上改定期を迎えるものについて、大体これぐらいの価格で改定しようと思っていますというふうに原価に織り込みましたという趣旨だと理解しているんですが、それは結局L N Gのアメリカとの契約と韓国との契約については、いわゆる事情として織り込んだということに過ぎないということですよ。つまり契約上変わらないものについては変わらないものそのまま織り込んで、改定期を迎えるものについては改定をやるんだけど、こういう事情があるから、こういう想定で燃料費を置きましたと言っているだけですよ。

#### ○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

そうです。一応それがシェールガスの効果として、ある価格設定をさせていただいて、これから契約更改をする対象の価格を何とか引き下げていく、努力をしていくという効果を織り込んでいるということです。

#### ○安念委員長

その関連ですけれども、K O G A Sというんですか、韓国のガス公社との共同調達については、もうこれは契約を結んだわけですよ。ということは、この契約期間、向こう5年間の価格ももうフィックスしているということです。そうしますと、これは向こう3年間の間での価格の見直しはないわけだから、フィックスした価格をそのまま原価に織り込んでいると、このプロジェクトについてはね。そういう理解でよろしゅうございますか。

#### ○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

はい。

#### ○楓愛知県消費者団体連絡会代表幹事

ちょっと委員長、きょう配られている資料は全部やっちゃうんですか。

#### ○安念委員長

やっちゃうんです。

○楓愛知県消費者団体連絡会代表幹事

やっちゃうんだったらちょっと時間がないから、1点だけ聞かせてください。ごめんなさい。

1つは、2週間ほど前だったと思いますけれども、毎日新聞さんが東電の福島汚染水の処理費用を各電力会社に分担して、それが電気料の中に含まれるという報道がありましたけれども、これは事実なのかどうなのか。

○安念委員長

そんなのありましたか。知らない、それ。

○片岡電力市場整備課長

すみません、私もちょっとその報道は詳細を知りませんが、そのようなことは決まっていなです。

○楓愛知県消費者団体連絡会代表幹事

毎日新聞が各社に分配されるというような、そういう意味合いの報道をされた。そういう議論が実際にあるのかどうかということがまず1点。

それから、もう1点は、これはバックエンド費用もいろいろ計上されているけれども、これは中電だけじゃなしに、皆さん方に皆お聞きしたいけれども、バックエンドというのは本当に機能しているのかということをお聞きしたい。

○片岡電力市場整備課長

前段については、すみません、承知していません。そういうことは検討していないし、私は知りません。

それから後段ですけれども、バックエンドの費用というのは、そういう意味では廃棄物は発電すれば出てくるので。

○楓愛知県消費者団体連絡会代表幹事

声がこもって聞き取りにくいので。

○片岡電力市場整備課長

すみません。発電すればバックエンドというのは、例えば再処理の費用にせよ、最終処分の費用にせよ、解体費用にせよ、原子力発電を行えば発生する費用ですので、そういう意味では現在の電気料金で回収をしなければならないと。実際法律にもそう書いてありますので、法的な義務としてそれは回収することになっています。

○楓愛知県消費者団体連絡会代表幹事

それはわかるんですよ。それはわかるんですけれども、じゃバックエンドというのは本当に動いているんですかということをお聞きしているんです。



○片岡電力市場整備課長

この場はそういう議論をする場ではないとは思いますが、現在、そういう意味では再処理の工場についてはまだ稼働していないというのは事実であると思います。

○安念委員長

余りよろしくないでしょうけれども、確かに現時点でこの場ではそういうふうにお答えする以外の方法がございませんでしょうな。

ほかはいかがですか。どうぞ、辰巳委員。

○辰巳委員

先ほどの効率化のところで、第三者による評価をしてもらっているというお話なんですけれども、これは今回値上げのために去年までのものを評価してもらってという、そういう発想でよろしいのですか。今後もずっと毎年こういうことをやっていこうとなさっているのかどうか。そこをちょっと聞きたかったのです。

○中部電力説明補助者

今のご質問でございますけれども、2点ございます。

1点目は、これは私どもなりにこれまでも効率化に努めてきたつもりですが、それが本当に外から見たときに正しいのかどうか、あるいはおっしゃったように、今後さらに私たちが深掘りするところはないのかどうかは、やはりこれは外の人に見ていただいてという視点が一点です。

それから、2点目は、まさに辰巳委員がおっしゃったように、各社さんに示された査定方針を読ませていただいておりますので、その中に織り込まれたものはできる限り私たちとして織り込んだ上で申請をさせていただきたいと、その思いがございましたので、この2点で今回このKPMGという会社を使わせていただきました。

それから、少し余分ですが、松村先生がおっしゃったお話の中で、これはごらんいただければおわかりいただけると思うんですが、このKPMGが示した海外の削減の問題は、KPMGの独自のノウハウとか、それから経営情報なものですから、詳しくは聞いておりませんが、絶対値の価格で当社の価格と比較したものではございません。これはなぜかという、恐らく仕様がそれぞれ海外と国内が違うものですから、削減率でもって評価をしたというふうに私どもは伺っております。

以上です。

○松村委員

確かにそう書いてあります。抜粋して書いたんではなくて、本当にそうだったということですね。だとすれば、これはこれで高く評価しますが、その程度の表面的な検査を受けたから、こ

れがあるから第三者の目が十分で、効率化についてはもうすべて織り込まれているなどとは決して言えません。絶対値が重要なのに決まっていますが、肝心なことは何一つしてくれなかったわけですから。効率化については他社と同じように見ることになると思います。

○安念委員長

ほかにいかかでございますか。どうぞ、松村先生。

○松村委員

続けてよろしいですか。まず、まだ6－4のところでこだわって申し訳ないのですが、特命発注の主な理由に関しては、これが主な理由だというのは一応承りました。35%に拡大したと、65%もしようがないという理由としては全く受け入れかねます。こういう理由で特命発注しているというのは仮にいいとしても、例えば仕様・特許等の制約によって供給可能なところが限られているというのなら、その仕様にそもそも問題が無いか、そんなふうには供給者が限られてしまう仕様、供給者が限られてしまうような一定の特許を使わざるを得ないような調達をするということの合理性を説明しない限り、何の説明にもなっていない。

それから、既にある設備のメンテナンスだとか、システム改修だとかというようなものについては、納入したところでないとできない。これはもっともです。もっともですが、これは公共調達でもあるのですけれども、競争性が働くのは最初に買うときだけだということになるので、最初に調達するところで、それ以外のところのコストもどうやって下げるのかということを工夫して調達するというのが一般的な認識になっていると思いますので、そのような努力はしているのだということの説明がなければ、この説明だけではほとんど何の意味もない。

電力固有の設備管理、保守等に対応可能な取引先が限定されるというのも、これも抽象的にはあり得ると思いますが、具体的にどうしてここでないとできないのかというようなことの説明が伴わなければ説得力を欠きます。こういう理由があり得るということは一応納得しましたが、こう言われたらもうそれですべて納得ということではないので、今後聞いていくことになると思います。

それから、修繕費、これだけ削減したというのは納得しましたが、多分この後ちゃんと出てくるのでしょうけれども、前回の張り替えとかというようなところに関しては、まだ納得していない。今回の料金原価に織り込まれた張り替の内、配電線のような小さなところまで全部見ることはとてもできないと思うので、送電線に関して、勝野副社長が言及したよりも短い期間で張りかえる、あるいは80年未満で張りかえるようなものに関しては、もう少し説明してください。私は抽象的に59年と言ったのではなく、公開の場では言いませんが、日本の安定供給の死命を決するような重要な幹線についての建て替えを念頭に置いて59というのが出てきたのは、中電はもうご存

じだと思いますから、抽象的に潮風の影響だとか、風の影響だとかというのではなくて、その幹線、中電の幹部はどの幹線のことを私が言っているのかわかっているはずですから、具体的に、その幹線の海に一番近いところに比べても海にこんなに近いので、潮風の影響がこんなにあるので、80年未満で替えなければならない、その幹線の一番風が強いところよりも、こんなに風が強いので、風の影響で劣化しているということを線一つ一つに関して具体的にどういう理由かをつけて、今回の原価に織り込まれた張り替えのものをを出してください。そうすれば、もともとが効率的で、これだけ削減したからもう十分だとかというような議論につながってくると思います。抽象的に100年もつものがあるだとか、抽象的に潮風が影響するとかというような説明はもう十分わかっています。こんなレベルのことを要求しているのではないということをご認識ください。他の箇所についてです。

まず、資料6－2です。ここに出てきた取引所のやり方は、この委員会で査定するつもりのもとは大きく乖離しているというのはもう既にわかっておられるとは思いますが。取引所取引については一定のシミュレーションをして、このやり方ではないやり方できちんと査定することになると思います。協力をお願いします。

それから、資料6－1に関して質問です。基本的には28、それから3にも間接的に関連していると思うのですが、上越火力について伺います。

上越火力に関しては、今現在、足元でこの出力でフルに動かしていないのですよね。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

動かしておりません。

○松村委員

原価算定期間においては、ここに書かれたような出力で動かすことが前提で今回の原価申請がなされているのか、現状の状況が続くということが前提でなされているのかを教えてください。

それから、先ほどオブザーバーの方、お帰りになりましたが、指摘された原油価格についてです。諸経費を加えれば十分安いのだという議論は、実はこれは東北電力のときには石炭で出てきたのですが、私たちは受け入れませんでした。諸経費がその原油を買ってくることによって、その原油を買ったから諸経費が抑えられたということならいいけれども、そうでない理由で、海沿いの立地のいいところに火力発電所をつくるという先人の知恵のおかげでコストが下がったというのは、大いに評価はしますが、だから原油が高くていいという理由にはならないので、諸経費込みなら安いという理由は受け入れかねます。

ただ、ここの説明だと、他社に比べれば低くなっているのだと。全日本平均よりは高いとしても。電力会社は一般的に、特に都市部のところでは環境規制がかなり厳しいので、高い原油を

使わざるを得ないということであれば、最終的にはもっともであると認定されることがあると思います。それから諸経費に関しても、この高品質の原油を持ってきたから、脱硫装置だとかというのがヘビーなものをつけなくてもよくなって、トータルのコストでは下がっているという説明なら、まさに全体のコストで下がっているので、効率的ですという説明にぴったり合うと思うので、こういう類の説明を期待しています。外航船が直接つけられて諸経費が安いという説明は、東北の石炭で受け入れなかった理屈なので、これは受け入れかねます。

それから、石炭に関しても、東北電力のときにトンではなくて、熱量が非常に重要ということが言われた。今回の場合には、オーストラリアの比率が相対的に他社に比べてというか、例えば東北に比べてちょっと低い。そうすると、比較的熱量の高い炭がオーストラリアのものなので、全日本C I F とそのまま比べると、むしろアンフェアなことになってしまうということがあり得ることは認識しております。ただ、ここの資料は非常に誠実になっていて、それぞれの国ごとに分解して比較しているので、私たちはそこを精査するという形で、これでオーケーということを経済局言うことになると思います。この説明を受け入れたのではないということをはっきりさせておく必要があると思います。

以上です。

○安念委員長

じゃまず上越火力のことからちょっとコメントしていただきましょう。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

上越火力発電所は、先生のおっしゃるとおり、タービンの不良によって、今、圧力プレートを取り付けて出力はフルで出ておりません。これを26年度中にすべて取り替えて復旧を終える予定でありますので、27年度、28年度はフル出力で見込んでいるという状況でございます。

○松村委員

なるほど。わかりました。

○安念委員長

あとの件はいかがですか。諸経費は。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

冒頭にございました特命の買い方のところで、幾つか事例だけ載せておりますので、説明を割愛させて頂きましたけれども、6－4の例えば26ページの、発注段階で将来を見通して競争させていくという方式は、今回、西名古屋7号などという大型の電源件名というところで、本来ですと最初の建設費、これが費用でいきますと減価償却費に入ってくるんですけども、今回は減価償却費と部品取り替え費用ですとか、発電所の効率を含めてオペレーションのメンテナンスの

ところまで含めた形で提案していただき、コスト評価をしているという内容のものがございます。それから24ページ、もう1つ前なんですけれども、これは原メーカー製品のガスタービンの工部品については、何とか3rdパーティと言われる、要は純正でない品を入れて安くしていこうという、これは私どもの技術部門も一緒に評価してそういったものを取り入れているので、現メーカーだけでない努力も少なからずしているという、これはすみません、取り組み事例の紹介でありますけれども。

#### ○安念委員長

ありがとうございます。純正品主義からの脱却みたいなのが最近の東洋経済にも書いてありましたね。

あとはどうですか。原油についてでしたね。諸経費が安いのはよろしいが、その諸経費が安いというのは、例えばミナスの低硫黄を買ったがゆえに諸経費が節約できているんだというような、そういう因果関係があるのかという、そういうご質問です。

#### ○中部電力説明補助者

先生の回答と一緒にような格好になってしまうかもしれませんが、諸経費に関しましては、当社は内航転送も含めた諸経費になっております。外航船で受け入れるという形になっていますので、内航転送費というのが自前で必要になってくると。それも含めての諸経費になった中で、他社並み比較ではほぼ平均というふうに理解していますので、それ以外の項目が他社と比べてどうかというのは非常に難しいのですが、我々としては安くできているというふうにご説明を差し上げているところでございます。他社の分も当然諸経費の中に納入業者さんから購入される内航費用というのは入っていると思います。ただ、当社の場合、1隻、今年までは2隻ですが、この織り込みは1隻、内航船を入れておりますが、所要量が少ない中での費用でございまして、費用単価としては大きくなっていますが、それでも圧縮されているというふうに理解しております。

#### ○安念委員長

またやりましょう、この点は。ありがとうございます。

どうぞ。

#### ○辰巳委員

ちょっとだけいいですか。すみません、時間がすごく遅くなっているので申しわけないのですが、効率化のところでは、6-4の32枚目以降あたりですが、新料金に反映したというあたりからですけれども、全部反映した金額でしか書かれていないんですね、削減額でね。その削減の率が全然わからなくて。もちろん出しておられる元の数値があるから、それで自分で計算するようにということなのかもしれませんが、もし可能なら、全部率を入れていただけると助かり

ます。どのぐらいの削減率かが、ちょっとよくわからなくて、見にくい——見にくいというのは、わかりにくいという意味ですけれども、ぜひそれはお願いしたいと思ったことと、それからあともう1つですけれども、先ほどの31ページのところで、投資の削減というお話があって、例えば事例も少し出てはいますけれども、修理なり何なりを、機械をメンテの少なくて済むようなメンテナンスフリーのものに変えることによって、メンテの費用を減らしていくとか、そういうイメージだと思うんですけれども、そういうものならいいのですが、当面の金額を効率化しているように見せるための先送りになっていないかどうかというのが私にはわかりにくくて、ここで事例を挙げてくださっているのは一部という気がしますもので、そのあたりももうちょっと詳しくご説明いただければというふうに思います。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

それは設備工事のところでよろしゅうございますか。

○辰巳委員

この投資の削減というのはそういう意味じゃないんですか。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

先生がおっしゃるのは、23年度は若干、一部緊急的に繰り延べたものもございますけれども、基本的には機能維持のために取り替えをしなきゃいけない範囲を必要最低限のところにしたとか、機能維持のために最低限のところにとめたというのが主体となっております。23年度にかけては少し繰り延べたとなっているが、その内容は結局24年度のところでやっておりますので、ご心配のように、そんなに設備が相当痛んでしまうというような状況にはなっておりません。

○辰巳委員

ならない。

○安念委員長

よろしいですか。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

削減率につきましては、少し工夫してご指摘のとおりにさせていただきます。

○安念委員長

何を発射台にするかによりますから。じゃそれは後でご検討ください。

ほかはいかがですか。どうぞ。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

1つだけ。中部電力さんのこの値上げ申請のときにやっぱり財務状況というのが、私は最初、すみません、頭をおくれてきたのでなんですが、非常にやっぱり問題になっているというか、み

んなの関心が高いところだと思うんですね。この後公聴会等もありまして、消費者にとって、つまり規制部門のお金を払う私たちに何となくやっぱりわかりにくいんですよ。前段のお話を聞いていても、なぜ非常に困っていらっしゃるのかというのがやはりなかなかわかりにくいんです。何か困っていらっしゃるのかなと思うと、そうでもなさそうで、一生懸命こんなに頑張っているんですというお話ですし、それがやっぱりなかなかうまくすんと落ちてこない。今回この料金査定の場合というのは、やっぱり透明性というか、説明責任をしっかりと果たしていただくということで、もう少しわかりやすい形でそのあたりを、何とお伝えすればいいのかよくわからないのですが、やっぱりこの辺って消費者にとってみると、ちょっと不透明な感じがするんですよ。頭が悪いと言われちゃうとそうなんですけれども、なかなかこの前半のところがわからない。

○安念委員長

内部留保がそれなりに厚いの、なぜ値上げをしなければならないかというところに結局帰着すると考えてよろしいですか。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

はい、それはもう松村先生から大分お話を伺って、本当に企業努力で努力された部分と、それと今回の値上げは切り分けて考えなさいというのは確かにそうなんだと思うんです。ただ、やっぱりお財布にお金が入っているふうに見えるのになぜなんだろうというふうに、ものすごく単純に思ってしまうんですよ。そこはうまくもうちょっとわかりやすく説明していただきたいというのがあるんですが。

特にまた、原発比率が低いじゃないですか。関電さんみたいに、半分ぐらい原発で、その分を火力をたき増しているんですという、何か説得力は確かにあると思うんですけれども、そのあたりが本当に申しわけないんですが、なかなかこの毎回何となく財務状況というのが、今までこんなお話は長くなかったと思うんですが、ここのところがこういうふうにくぐる回っているところをもう少しわかりやすくしていただきたいと。だめですかね。

○安念委員長

いやいや、だめじゃないですよ。だめじゃないんだが、既に松村先生からも話があったし、法制上はストックじゃなくて、フローだけを見て料金の算定をしますから、ストックがどれだけ積み上がっているかは基本的には関係ないということはもちろん河野さんはよくおわかりなんですが、その上でやはり一般の消費者からすれば釈然としないところがどうしても残ってしまうと。こういうことですよ。これは私もそうだと思うんです。それなりに貯金——預貯金という形であるという意味ではないんだけど、比喩的な意味での貯金があるのに、何で値上げしなきゃいけないんだという、これは繰り返し繰り返しそこに戻っていくんだと思うんですよ。納得した

ような気になるけれども、やっぱり何でこうなるのかなという、そういうことでしょう。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

そうですね。

○安念委員長

なかなかこれを説明してくださいというのは難しい注文なんだけれども、何か腑に落ちるような、何かないですかね、言われてみれば。まあどうですか、ひと月ぐらい考えていただいて、公聴会のときには何となくいかにもそうだなという絵をえがいていただくと。

○河野全国消費者団体連絡会事務局長

そうなんですよ。

○南委員

倒産するときって金がなくなるから倒産するんじゃなくて、資本があっても関係ないんですけどね。

○安念委員長

だから、河野さんご自身が理屈でわからないとおっしゃっているわけじゃなくて、河野さんの背後にいらっしゃる幾百万の消費者にとってわかりにくいということですか。すみませんが、1カ月ばかりお考えいただけませんか。お願いいたします。

じゃきょうはこのぐらいにしておきましょうか。きょうの話はもちろんきょう一日で終わることでは全然ありませんので、オーバービューをしたというふうに認識しております。

どうも皆さん、本当にお疲れさまでございました。ありがとうございました。

事務連絡をしていただけますか。

○片岡電力市場整備課長

今回の日程ですけれども、調整した上でご連絡いたします。

○安念委員長

それだけ。まだ決まっていないの。

#### 4. 閉会

○安念委員長

じゃ皆さん、どうも長時間お疲れさまでございました。どうもありがとうございました。

——了——