総合資源エネルギー調査会 電力・ガス事業分科会 第13回電気料金審査専門小委員会

日時 平成26年2月26日（水）10：22～12：32

場所 経済産業省本館17階 国際会議室

1. 開会

○片岡電力市場整備課長

きょう、南先生が急きょ体調不良でお休みなので、定足数が足りなくなってしまうので、ようやく定足数に達しましたので、ただいまから第13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、誠にありがとうございます。

中部電力からは、説明者として勝野取締役社長にご出席いただいております。

では、以後の進行を安念委員長にお願い申し上げます。

○安念委員長

どうもお待たせをいたしました。行き違いがありまして、本当に申しわけございません。きょうはまた論点を深めたいと思うのですが、今までの進行から見て、大体1月いっぱいぐらいで何とか目鼻がつくかなと思っておりました。実際、今まで6社の査定案の作成に携わってまいりましたが、その審査の経緯を中部電力さんには非常によくご研究をいただきまして、これまでの経緯を取り込んだ適切な資料を作成していただきましたので、少なくとも当初はどンドン捗った印象だったんですが、どうしてもやはり1つ2つは、我々自身の中で十分に咀嚼し切れないというか、消化し切れていない論点が残ってしまいまして、案外な時間をとってしまいました。これは委員の各位にはもとよりですけれども、中部電力さん、それからオブザーバーの皆様、メディア各社の皆様にも、大変ご面倒をおかけする結果となってしまって、本当に申しわけないことでございます。

ついでに今、病気で休んでしまった南さんの悪口を本人のいないところで言っているわけだけれども、私事ですが、先日は私も先週、どうやらノロウイルスと思しきのにやられてしまって、これは本当に聞きしに勝る症状でした。この間なかなか進行しないのはどうしてなのかというご質問をメディアの各社さんからいただいたんですが、もうご質問いただいたときに私はへろへろで、率直に言って不謹慎なんだけれども、電気料金どころの話ではないという、そういう感じで、先週いっぱい私は私もう全然予習復習の類いが——お前、そんなことしていたことあるのかよ

というお叱りはあろうかとは思いますが、ちょっとはしている——それもできなくなって、あれやこれやでいろいろ重なってしまって、もう少しで終わりそうだというところでなかなか終わらない。こういう状況になってしまいました。これはもう少なくとも部分的には私の責任もごさいますので、申し訳ないことだと思っております。

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

そこで、きょうのアジェンダということになるんですが、これまでの指摘事項について、事務局からご説明をいただいて、中部電力さんよりご回答をいただくわけですが、やっぱり燃料費とスマメ、それから効率化、この3点なんです。95%ぐらいまでは煮詰まった感じなんです。最後のあと5%がやっぱりまだ完全に消化し切れていないということです。きょう何とか目鼻をつけたいと、そういうことをごさいます。

そこでまず事務局から委員会が出された指摘事項のご説明、及び今回議論する議論点についてご説明をいただきまして、その後、中部電力さんから回答及びご意見というのをいただきたいと存じます。

それでは、まず事務局のほうからお願いいたします。

○片岡電力市場整備課長

まず、資料3をごらんいただければと思いますけれども、委員会における指摘事項についてということで、前回ご指摘いただいたものを3点書いてごさいます。1つ目はトーエネックに対しまして、当分の間、新規の発注を停止するということですが、どのぐらいの額のものかというのと停止されないのかというデータの問題。それから2つ目に、スマートメーターの関係で、費用対効果について、わかりやすく資料を直してほしいということ。3点目に、LNGにつきまして、インドネシアからオーストラリアにシフトしているということだけれども、価格差がどのくらいあるのかというご質問でございます。

続きまして、検討を深めるべき論点ということで、資料4がございますけれども、3点挙げさせていただきます。前回に引き続きまして、経営効率化の織り込みについて、これは若干先ほどのトーエネックの話もございましたので、それについても含めてご検討。それからスマートメーターにつきましては、これは前回出しておりませんが、大分そういう意味では中身が詰まってきましたので、それについての論点。それからLNGにつきましても、前回、若干余り議論がなかったんですけども、より詳細化したものを出させていただきます。

まずめくっていただきまして、経営効率化の織り込みについてということで、3ページに論点

が書いてございます。中部電力は申請原価上、設備投資及び修繕費などにつきましては、資機材・役務調達の単価を東日本大震災前の水準を適用することなどにより、10.31%の効率化を織り込んでいる。これにつきまして、先行他社における査定方針を踏まえてどのように評価するかということでもあります。

まず、※のほうに書いてございますけれども、効率化の範囲であります、設備投資、修繕費、固定資産除却費、廃棄物処理費、委託費、普及開発関係費、研究費、養成費などとなっております、これにつきましては、次のページの4ページにも表がありますけれども、先行他社の考え方と範囲においては同じであります。

続きまして、2つ目の※でありますけれども、削減前の価格であります、今回の申請では25年度の設計値、これは震災前の単価と同水準ということでもありますけれども、それを適用しているということで、これも先行他社の考え方と同じとなっております。ただ、そのものの削減前の価格、これが高いか安いということ、別途議論になるかということでもあります。

それから3つ目に、前回のご議論にありましたけれども、トーエネックにおける不適切な事象との関係で、出向者への給与負担が発注価格から適切に控除されているか、それから子会社等への出向が調達の効率化に貢献しているかということ、先ほどの10.3%との関係で確認していただければということでもあります。

4ページは、各社のものとの比較がありまして、一番上の欄が中部ですけれども、以下、北海道電力以下につきましては、基本的には東電を除きまして7%程度の申請を、10%もしくは四国におきましては10.5%という形で深掘りをしたと。今回、中部電力におきましては10%、子会社入れまして10.31%ということで申請されているということでもあります。

5ページでありますけれども、削減前の価格、いわゆるハッシュダイヤが他社と比べてどうかということでありまして、これにつきまして、これは前回もお出ししておりますけれども、先行の6社と、幾つかの横並びで比べられるような品目、電子式計器でありますとか、機械式計器でありますとか、計器の取替工事といったものを取り出しまして見比べております。その結果、以下の項目のうちで、幾つかは6社よりも高いものがございますけれども、おおむね他社よりも安いということになってございます。ただ、留意事項で下のほうにありますけれども、一概に比べられないものはありますので、必ずしもこれだけで判断というわけではないかもしれません。

6ページ以降につきましては、前回までの委員会での算定方針を書いてございますので、これにつきましては説明は省略いたします。

続きまして、12ページ、スマートメーター関連費用の織り込みについてでございます。論点としましては13ページにありますけれども、スマートメーター関連費用、これにつきましてこれま

でもご議論ありましたとおり、オープンな形で実質的な競争がある入札を行うことを原則とするということでございます。入札をした価格につきましては、適切な原価というふうを考えられますが、入札を経ない場合におきましては、入札した場合に想定される価格というものを基準に査定を行うことが適当であるというふうになってございます。

3つ論点を挙げておりますが、まず1つ目の論点で、中部電力におきましては、システムを含めまして調達におきましてRFP、提案募集と呼んでいますが、いわゆる入札を行っております。その結果、2つ目のポツになりますけれども、通信システムの開発でありますとか、制御管理システムの運用保守をした費用を入札した結果どうなったかということがありますけれども、申請の時点ではまだ入札の結果が出ていないということで、一定の中部電力の想定における積算に、効率化を織り込んだ原価を算定されております。

他方で、この間、原価の値上げの申請後、RFPの結果が出ておりますので、その結果、相手先との選定・契約は行われております。したがって単価見直しのみならず、提案を踏まえた仕様も見直されるということでもあります。例えば自社ケーブルの設置とか維持管理の費用が減るとか、あるいは事業者回線を多数にすること、逆に自社ケーブルのかわりに他社の回線を活用するということですので、通信費の増などが見込まれるということでもあります。

こうしたことから、RFPの結果が原価の申請の内容と異なっているわけでありまして、どのように扱うべきかと。例えば入札の結果、上がってしまったという場合と下がってしまったと、両方あるんですけれども、下がった場合には当然払わないわけですので、原価から減額することは考えられるということですが、今回は若干上がっておりますので、上回る場合にはどのように扱うべき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。

14ページは模式図で、後ほどまた中部電力から説明ありますけれども、どういう分野を入札にかけたのかということで、真ん中の通信システムという部分と、制御管理システムという部分、この2つを入札にかけたということでもあります。

15ページ、2つ目の論点でありますけれども、先ほど出てきました光ケーブルの話でありまして、中部電力におきましては、スマートメーターをどうやって通信でつなぐかという際に、他社のインフラの活用も含めまして、適材適所で組み合わせるということで、今回、入札が行われたということでもあります。その入札の結果、自社の光ケーブルの新設が縮減するという事になったということでもあります。他方で、自社を回線する中継装置につきましては、この入札結果で決まるんですけれども、新設の距離でありますとか太さ、これは今後、中部電力において詳細設計を行っていくということになりまして、この結果、スマートメーターを使っても、光ファイバーにつきましては一部活用できていない部分が生じているということになるかと思っております。この

部分につきまして、これは既存の光ファイバーも同じなんですけど、査定上、どのように扱っていくべきかと。この活用できていない部分をどのように扱うかということ論点として挙げております。

16ページでありまして、先ほどの他社と見比べた費目の比較でも、メーターの取替工事費が高いとバツがついておりますけれども、これにつきまして、より詳細を分析しております。中部電力におきましては、メーターの取替を行う際には、事前に需要家のお家を訪問しまして、工事内容とかあるいは日程を説明するというを行った上で、後日、またやっけてきて工事を行うということになってございます。したがってまして工事の費用というのは、こういう事前の説明の費用でありますとか、取替工事そのものの費用でありますとか、あるいは移動に要する工数などを積算されますけれども、これが積み上げますと、他社平均よりも高くなってございます。

加えまして、今回、中部電力におきましては、スマートメーターを導入しますので、従来に加えてお知らせのはがきを郵送したいと。先ほどの訪問に加えて、郵送をしたいということになります。その費用につきましては、原価に入っているということになります。これの内容でありますけれども、事前訪問の際に説明するものと同じであるということ、それから他社の料金査定においては、こうした費用は想定されていなかったということで、こういう費用についてはどう考えるかということをご議論いただければということになります。

17ページはLNGでありまして、前回、お示ししたとおり、先行電力他社と、同様の査定方針を適用するというを、18ページでありますけれども、ご確認いただいております。より具体的な算定に当たりまして、下のほうに幾つかございますけれども、1つ目にはこれは前回もやっておりますが、非公表を条件に報告徴収を行うと。これは今任意で価格を聞いていると、必ずしも全てかどうかというのはよくわからないというのがありますので、法律に基づきまして報告徴収を行うということによいかというのが1つ目の論点。それから2つ目には、これも以前議論もありましたけれども、いわゆるトップランナー価格を算定に使うことになりまして、各社の調達努力の阻害をしない、インセンティブを与えるということで、このトップランナーにつきましては、申請会社以外のものから選ぶべきではないかというのが2つ目の論点であります。3つ目でありまして、これは後ほど中部電力さんからもご説明ありますけれども、最終的には天然ガスの連動価格を一部反映した原価の織り込み価格ということで、他社もやっておりますが、具体的に天然ガスの連動価格をどのように考えていくか。例えば市場の動向とか、あるいは調達の動向というのを、どのように考えていくかというのが論点になろうかと思っております。

以降のページにつきましては、これまでの各社の行ったもの、それから21ページは、中部電力の審査の内容を書いてございますので、ご参考であります。

私からは以上です。

○安念委員長

どうもありがとうございました。それでは、中部電力からご説明をお願いいたします。

○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。本日もどうぞよろしくをお願いいたします。

それでは、資料5に基づきまして、前回の委員会でいただいたご質問への回答及び論点に対する当社の考え方について、ご説明をさせていただきます。

まず、3ページ目をごらんください。これまでの繰り返しとなる部分がございますけれども、当社のコスト構造と経営効率化について、ご説明させていただきます。当社は他社と比較して、原子力比率が低いため、火力燃料費等の総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、当社は早くから経営効率化の取り組みを進めておりまして、設備関係費やその他の費用につきましては、平成12年の電力部分自由化以降、22.6%減少しております。また、平成12年度以降、5回にわたる電気料金の引き下げにより、こうした経営効率化の成果をお客さまにお示ししてまいりました。

次のページをごらんください。経営効率化の水準につきまして、当社と他社との比較でございますけれども、当社は設備関係費やその他の費用を、物量・単価の両面から削減に努めることで、電力10社平均以下の水準を継続してきていることを示しております。

次のページをごらんください。申請原価に反映した経営効率化につきましては、これまでに示された査定方針に則り、震災前と比べ10.3%程度削減しているということをお示ししております。

次のページをごらんください。効率化を反映する前の当社の価格水準についてでございます。物品の調達に関する価格水準につきましては、ただいまの検討を深めるべき論点、あるいは前回の論点にもお示しいただいておりますとおり、他社との比較結果において、当社の価格の水準についてご説明がありましたので、ここでは労務単価の水準について、効率化を反映する前の値をお示ししております。原価を積算する際に使用いたします当社労務単価につきましては、毎年の公共工事設計労務単価及び厚生労働省が公表する賃金センサスの賃金水準を参考に算定しております。当社の労務単価と同時期の公共工事の設計労務単価のうち、比較可能な職種について時系列で比較しております。左側の枠で囲ってあります平成23年度の公共工事の設計労務単価の水準を100とした場合、当社の水準は1割程度下回っていることをお示ししております。また、平成23年度以降につきましては、公共工事の設計労務単価が、若干ながら上昇していく中、当社の労務単価は同水準で据え置くことで、さらなる効率化に努めております。

今回の申請に当たりましては、この水準からさらに10.3%程度の単価の削減を織り込んで、原

価を算定しております。

次のページをごらんください。申請原価に反映した効率化につきましては、これまでの取り組みの継続により、5.2%の減に加えまして、競争発注のさらなる拡大など、効率化の深掘りにより、5.1%削減することを目指し、取り組んでまいりたいと考えております。

次のページをごらんください。今後の効率化に取り組んでいく上で、主要な施策をご紹介します。この8ページでは、競争拡大によるコストダウンに向けた取り組み代表例として、当社仕様の開示による新規取引先募集についてご説明いたします。当社におきましては、新規取引先の発掘に向けた新たな取り組みとして、平成25年度は38品目を対象に、当社仕様の開示による新規取引先募集（公募）を実施いたしました。公募の結果、延べ30社の取引先さまから、20品目に対して参入希望をいただき、現在、取引開始に向けて技術検討試験を実施しております。平成26年度以降においても、引き続き新たな品目を選定の上、公募を実施し、競争拡大によるコストダウンに努めてまいります。

次のページをごらんください。続きまして、発注方法の工夫によるコストダウンに向けた取り組みの具体例であります。当社におきまして、取引先との双方向でのコスト削減の試みとして、情報提供・提案募集ミーティングを平成24年度より開催しております。当社は年度当初に該当品目における発注予定件名、これは物量を開示いたしまして、取引先さまにそれを確認いただいた上で、具体的なコスト削減提案をいただいております。採用された提案につきましては、主管部と連携し、早期実現に向けた取り組みを展開しております。平成26年度以降も、対象品目を検討の上開催し、コスト削減に努めてまいりたいと考えております。

次のページをごらんください。競争発注の拡大についてのご説明でございますが、これも従来と重なりますけれども、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、非恒常的である電源大型件名を除くと12%程度となっております。今後、これまで特命発注とされてきた資機材・役務につきましても、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たいと考えております。

次のページをごらんください。前回、ご質問いただきましたトーエネックの不適切事象に対応する発注停止による影響について、ご説明いたします。

当社とトーエネックの取引につきましては、月平均で70億円程度となっております。取引の大半は、配電設備の新設・補修・点検など、電力固有の設備の維持管理・保守などにかかわるものであるため、専門性・習熟性の高い技術を有する人員・特殊な機材を保有していることなどが必要でございます。また、事故・自然災害が発生した場合には、復旧に向けて当社管内において即応できる体制が整っていることが求められます。当該取引につきましては、現時点では他に代

替可能な取引先がなく、発注停止とした場合には安定供給に支障を来すことから、発注停止対象外としているものがございます。ただし、配電外線工事などに使用する腕金やステンレスバンドなどの発注金額に含まれる資機材につきましては、新規取引先の公募や仕様の見直しなどにより、競争発注の拡大に向けた取り組みを進めておるところでございます。今後も引き続き役務も含めた新規取引先の発掘などにより、競争発注の拡大に向けて環境の整備を進めてまいりたいと考えております。

次のページをごらんください。トーエネックとの取引などに関しましては、効率化の論点にもなっていることから、改めてトーエネックの役割・意義について、ご説明させていただきます。当社は電気事業の効率的な運営のため、当社が行います業務について、外部委託によるコストダウンを進めてまいりました。トーエネックは当社が保有する電気設備の工事・保守などを中心に行うことを目的として設立した会社でありまして、主に当社が保有する配電設備、通信設備などの工事・保守などを実施しております。従業員5,000人程度で、当社供給エリア全域の配電設備の工事・保守等を面的にカバーするとともに、災害復旧等への緊急対応が可能な体制を常時保持して、安定供給に寄与しております。トーエネックの技術力や業務品質の向上を推し進めるため、電気設備に関する豊富な知識・技術を有した当社社員が外向し、技術の伝達や業務品質の管理を行うとともに、当社とトーエネックの業務全体が効率よく運営されるよう検討・調整しております。このように、当社は電力の安定供給に必要な業務品質を維持しつつ、従来当社が実施していた業務のトーエネックへの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。

次のページをごらんください。トーエネックは、売上高のほぼ半分を当社向けが占めておりまして、当社の電気事業遂行に不可欠な配電設備や通信制御に関する工事を実施しております。配電設備の工事等に係る外向者は、施工の安全・品質・効率に係る中長期的な課題に取り組み、グループ業全体としての技術の維持・継承及び事業の強化を図り、電気事業の効率的な運営に寄与しております。

次のページをごらんください。ここでは当社からトーエネックに外向した社員が主に関与し、効率化を実施してきた施策についてご紹介しております。

業務運用面での代表例といたしましては、①に記載しております移動ロスの削減を目指し、早期かつ方面別の伝票交付などを行う、工事計画確定ルール of 全社展開を始めとして、当社の外向者が当社とトーエネック間の調整役となることにより、両者の全体効率化を図っております。工事方法面での代表例といたしましては、⑥に記載しております雨天時の中止・延期に伴う代替工事の緊急手配や、再計画などに伴うロスの抑制を目指しまして、無停電工法について雨天にも適

用可能とするよう工夫を施すなど、工事効率の向上を図ってまいります。このような業務運用面・工事施工面からの生産性向上に向けた取り組みの結果は、当社が発注する工事単価の削減につながり、当社のコストダウンに寄与しております。また、契約における労務単価につきましては、出向者の有無にかかわらず、公共工事設計労務単価などの市況単価に基づいて査定しております。また、当社は、トーエネックへの出向者に対して直接給与を支払っておりますが、トーエネックからトーエネックの賃金体系に基づいた給与の戻入を受けております。

続きまして、スマートメーター関連費用についてご説明いたします。16ページをごらんください。前回の委員会でのご指摘を踏まえまして、長期的な費用対効果に関する本ページと次のページの修正をさせていただきました。本資料のグラフは、キャッシュベースで作成しております。グラフに示させていただいておりますとおり、スマートメーター導入初期は、スマートメーターの増分費用、伝送路構築費用、システム開発費用などにより、費用が効果を上回るものの、導入の進捗とともに、検針業務や現地出向業務などの効率化効果が増加し、単年度では平成32年度に、累積では平成37年度に、プラスに転じる見込みであります。なお、平成38年度以降も、平成37年度と同水準の効果が発生する見込みでございます。また、スマートメーターの導入完了時期は、2年3カ月前倒ししたことによりまして、34年度となる計画でございます。その後の平成35年度以降においても、計量法に基づく計量器の取替は必要となりますが、取替の際に撤去したスマートメーターを再検定の後、別の場所に再使用することで、スマートメーターの費用が従来計器の費用を下回るコストダウン効果が発生する見込みでございます。このコストダウン効果は、システム保守費用などのその他の費用を上回る見込みであるため、グラフは35年度以降の費用から打ち消された形でお示し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。この表は、累積黒字化を達成する平成37年度までの総費用と、総効果を示しております。累積黒字化時点の累計の費用対効果として67億円を見込んでおります。需要抑制効果につきましては、表の下の※1をごらんください。スマートメーターの導入に伴う需要抑制効果といたしましては、石油火力発電機の運転を抑制できるものとして、コスト等検証委員会報告書に基づく石油火力発電機の運転維持費用、キロワット当たり7,008円を用いてその低減効果を算定させていただいております。なお、需要抑制による売上高への影響につきましては、現時点で定量化できないことから、反映はしておりません。

次のページをごらんください。スマートメーターに関連する一部の件名につきまして、RFPを実施したことから、その結果を取りまとめさせていただきました。なおこの表は、RFP前後を比較するために作成しております。前のページでご説明しました表とは、対象件名、計算期間、スマートメーター欄の対象費用において違いがございます。また表の上段は、平成25年度か

らスマートメーターの導入が完了する平成34年度までの費用をあらわしておりまして、合計値で106億円程度、率にして12.6%のコスト削減効果がございました。これは主にスマートメーターに内蔵される通信装置の提案価格を適用したことによるものでございます。また、数字の下段の括弧内は、原価算定期間である平成26年度から28年度の再掲でございます。この期間では合計値で5億円程度、率にして1.4%の増となっております。これはヘッドエンドシステムに関する提案が、初期構築費用が増加するものの、運転・保守費用を抑え、総費用を抑制する内容であるためでございます。

次のページをごらんください。ただいまご説明した18ページの費用について、今度は費目別に少し再整理をいたしましたので、合計値は前ページと変わっておりません。RFPの前後で比較すると、修繕費の削減が大きく、108億円、30.4%の削減となっております。逆に委託費及び諸費が若干増加する結果となっております。

次のページをごらんください。この表は原価算定期間について、前のページまでの設備投資額を減価償却費として費用換算したものでございます。申請原価は先行他社の査定水準で計上した通信装置を除きまして、RFP前の計画値に対して調達コストと同様に、10%程度の効率化を織り込んでおります。これが表の一番左側の参考になります。RFP後の費用は、RFP前の計画値と同程度、申請原価との比較では、年平均5億程度の増加となっていることがこれでおわかりいただけると思います。

次のページをごらんください。光ケーブルの現状と今後の活用についてでございますけれども、当社は発電所の運転情報を途絶させずに、伝送するための高い信頼性や外部からの侵入を許さない高いセキュリティが必要であるとともに、大規模災害時に早期復旧が必要であるため、社内通信ネットワークを構築しており、その伝送路として光ケーブルを保有しております。当社が保有する光ケーブルは、長期間使用が期待できるとともに、芯線数、つまり太さによる建設費の増加割合も少ないことから、あらかじめ将来の情報取り込みを見込んだ芯線数を設定して、構築してきております。現時点で活用できていない芯線につきましては、今後導入するスマートメーター用の伝送路として活用するほか、太陽光発電の大量導入などにより、変動が大きくなる電圧・電流など、系統状況の常時監視及び品質維持のための系統の制御、あるいは故障復旧の迅速化などを行う次世代配電系統の情報伝送に活用してまいりたいと考えております。

次のページ、こちらにつきましては、社内通信ネットワークについてお示ししてございますので、説明は省略させていただきます。後ほどごらんいただければと存じます。

次のページをごらんください。スマートメーターの取替工事につきまして、関連費用として検満工事の取替工事費の単価について、ご説明をいたします。メーター代を除く検満工事費の単価

は、過去3カ年の平均単価に、調達の効率化10.3%を反映して算定しております。この単価には、計器取替費用以外にお客さまへの施工内容の説明、停電のお願い、施工日の調整などにかかる費用が含まれております。また、参考におつけしておりますけれども、これとは別にスマートメーターの導入に先立ち、スマートメーターについてご理解を深めていただくことを目的として、新たなサービスですとか、スマートメーターの形状・表示方法、工事予定月などの情報を事前にご案内するお知らせはがきをお客さまへ郵送させていただいております。

続きまして、燃料費についてご説明いたします。25ページをごらんください。LNGに関する査定について、先ほど論点の一つとして、トップランナー価格の選定についての記載がございましたが、当社といたしましては、価格の選定を申請会社以外から行うことは、調達価格の低減に対する事業者のインセンティブを確保し、企業努力を評価するという観点から、望ましいことと考えておりますので、ぜひ、よろしくお願ひしたいと存じます。

一方、ここに記させていただいているのは、米国天然ガスにおける長期の価格見通しにつきましては、ニューヨーク・マーカンタイル取引所における先物価格や、リサーチ会社、米国連邦エネルギー情報局などの政府機関が発表している価格の見通しがございますが、いずれも取引実態を反映した透明性の高いものではございません。長期先物の取引実態がなく、透明性の高い指標がないという状況をご勘案いただき、公平な審査をお願ひしたいと存じます。

以降、参考といたしまして、26ページではそれぞれの機関によって価格動向の見方が分かれていることとか、27、28ページでは、ニューヨーク・マーカンタイル取引所におけるヘンリーハブ先物価格について、取引実態がない場合にスタッフが独自に判断していることを示す資料をつけておりますので、後ほどごらんいただきたいと思ひます。

続きまして、29ページをごらんください。前回いただきましたインドネシアとオーストラリアの価格差についてのご質問に対する回答になります。平成22年度以降の日本全体におけるインドネシア及びオーストラリアの国別LNG通関CIF価格については、左軸を基準に棒グラフでお示ししており、数量につきましては、右軸を基準に折れ線グラフで記載させていただいております。なお、平成25年度の値は、12月までの9カ月分となっておりますので、ご注意をいただきたいと存じます。輸入価格につきましては、平成22年度はインドネシア産が割安だったのに対して、23年度以降はオーストラリア産が割安となっております。これはLNG需給が比較的タイトな中で、価格改定されたインドネシア産LNGの輸入が、平成23年より開始されたためと考えております。今後も価格改定のタイミングと、改定時のLNG需給環境などで、他契約との相対的な経済性は変化いたしますが、当社としましてはより経済的なLNG調達ができるよう、鋭意努力、交渉してまいりたいと考えております。

なお、輸入数量に関しましては、インドネシアからの輸入は、同国の内需増加などにより減少している一方、オーストラリアからの輸入につきましては、複数の新規プロジェクトの開発が進んでおり、増加傾向にあると考えております。

当社からの説明は以上でございます。ありがとうございました。

○安念委員長

どうもありがとうございました。

それでは事務局と、それから中部電力さんからのご説明に基づきまして、あとの時間は討論をさせていただきたいと思いますが、一応、今回は残った論点について結論、あるいは結論に近いものを得たいと思いますので、ばらばらにやるよりもやはり順を追って議論をしていただきたいと思います。

それでは、まず経営効率化から議論をしていきたいと思いますが、いかがでございましょうか。楓さんどうぞ。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

2点お聞きしたいと思います。まず一つは、資料4の16ページ、このメーターの取替工事費用は、需要家への事前説明、取替作業、移動等に関する工数等を積算して算定されるがというふうにありますけれども、これが他社平均よりも高くなる原因だと。逆に読むと、他社は需要家への事前説明だとか、こういうようなことをやっていないのかどうなのか。要するにどこが高くなっている、どこが違いなのかということがまず1点です。

それから2点目は、これは前回にもお聞きしたことですけれども、資料6のページ5ですけれども、中電さんの場合、発注件数が年間で53万件になると。日量にしても2,400件あるんだということで、全てこれは書類審査でやっているというふうにお答えになっているわけですけれども、私どもの常識としては、なかなかその辺のところは理解しがたい。53万件あるわけだから、全てとふうなことは全く考えるあれはありませんけれども、素人ですのでわかりませんが、例えば1%だとか、金額は1,000万以上だとか、あるいはこの抽出で1%ぐらいの、要するに発注者が直接抜き打ちでこの竣工検査、そういうようなことをやるというような、そういうようなことをやられるお考えは全くないのかどうか。この2点、ちょっとお聞きしたいと思います。

○安念委員長

スマメのことはまたちょっと後ほどにさせていただいて、竣工検査等の実査といたしますか、その点についてはいかがでございますか。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

前回の資料の、当社施工指示のさらなる品質向上というところで。

○安念委員長

ちょっと待ってください。前回の中部さんの資料ですよね。何ページになりますか。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

24ページのタイトルは「5. 当社施工指示のさらなる品質向上」というところに、今、ご質問のございました年に53万件、1日2,400件当たりの作業指示を出してしまっていて、それについて現地確認をしていくのかどうかということにつきまして、自らが設計したものについて、現地に向向してその作業どおりやっているかどうかというのは、これは全てではありませんけれども、代表して抜き打ち的にやっていきたいところもありますし、それから自分が設計したものと違う形で報告があったものについては、また後ほど、作業状況が自分の見立てと違ったり、あるいはさらに効率化ができたということを反映いただいたのは、やっぱり確認をしていくという形で、どちらかでチェックはしていこうと思っています。ただ、53万件全件をできるわけではございませんので、ある部分に限って抜き打ち的にやろうという考えでございます。

○安念委員長

ということでございます。いかがですか。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

回答にはそういうことは書いていないものだから。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

前回資料の23ページの再発防止策のところ工事実施状況を確認する検査ですとか、工事中写真の提出ということ義務づけていくという形で記載させていただいていますので、その内容を少し口頭で補足させていただきました。

○安念委員長

ということでございますが、よろしゅうございますか。

ありがとうございました。

ほかに、効率化についてはいかがでございましょうか。どうぞ、辰巳委員。

○辰巳委員

今回、中部電力さんからの資料5の8ページのあたりからなんですけれども、基本的には他社同様に効率化を事前に検討して下さっていて、大きく反映していますというお話ではあったんですけれども、今後さらにというところの説明がちょっとよく理解できないというか、わかりにくいんですけれども、もう少し丁寧に説明していただきたいということで、今、質問しているんですけれども。

8ページの上の四角の囲いの中に、新規取引先の発掘に向けた新たな取り組みということで、

平成25年度は38品目という数値が明確に書いてあるんですね。こういう数値は、すごくたくさんそういう事業というのはあるはずだろうと思うんですけども、大体どのぐらいの比率なのか、すごく今後やっていきますという数値に値するのかどうかということ。つまり、次の10ページには、今後競争発注を拡大していきますと書いてあるところに書かれているのは、件数ではなくて、パーセンテージで書いてあって、だからどのレベルを1件と考えるか。その規模とかいろいろあると思うんですけども、それがちょっとよくわからないままで、今後、競争発注をふやしていきますということだけでも、それとこの8ページとは関係すると思うんですけども、その38品目という数字がよく、意味というか、価値がよくわからない。規模感というか。全然わからないので、そのあたりのご説明をちょっといただきたいというのが1つ。

もう一つありまして、次の9ページのところで、情報提供・提案募集ミーティングというのがあって、ちょっとよくわからないんですけども、考え方によっては何か事前に情報を知らせて逆に競合するところ同士で競争させるのではなくて。

○安念委員長

談合するということでしょう。

○辰巳委員

はい。逆の考えにならないのかどうか、ちょっと気になりましたので、ご説明いただきたいということです。

○安念委員長

まず、品目ですけども、これは例えばこういう数え方、これを1品目と見ているというような、何か例示みたいなものはありますか。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

1つ目のご質問の38品目のボリューム感というのは、すみません、ちょっと今手元に持っていないのですが、24年度やってきた本当に細かい、例えばポリエチレンの電線カバーとか、それから支線バンドとか、いろいろなものを少し安くする手段を含めて提案を募集しております。説明を割愛してしまったのですが、平成25年度には38品目を対象にしており、38品目のうち、20品目提案を受けて、20品目については技術検証がいる部分と、8ページに記載の「⑥競争の実施」のところで、既に8品目については取り入れているという実態であります。この8品目により約4億円削減しております、これは元々の調達額に対して、2割5分ぐらいのコスト削減にはなっているということでございます。トータルのボリュームのうち、38品目はどれぐらい占めているかというのは、すみません、また後ほどご回答させていただきたいと思っています。

それから9ページ目の、すみません、これも説明がうまくなくて申し訳ないんですけども、

例えば修理材料を年間で何十、何百ぐらいありますと言って、1年間の数量を示すことによって、発注単位をまとめて買うとどれぐらい安くなるとか、品質によるものという、品質ではないんですが、例えば色なんかをあわせてもらえると安くなるとか、そういう提案をいただいてそれを反映していくというような内容でありまして、物量を示して納入している方々が競合するのではなくて、それぞれ提案をいただいて個別にミーティングしているということですので、ご理解いただきたいと思います。

○安念委員長

いかがですか。

○辰巳委員

ちょっとよくわからない。前向きに。

○安念委員長

辰巳委員がご心配のようなことは、実際起きているんです。昔の官庁の発注なんていうのは、以前は業者を一カ所に集めて説明会とかやっていたから、はいどうぞ、仲良くしてくださいねと言っているのと同じだったので、コンピューター上だけでやるとか、いろいろ工夫はしていると聞いています。しかし、発注者の側から、受注者の横の連絡を完全に絶つということは不可能なので、そこはいろいろなエレメントの見合いだということになるんでしょうね。でも、ご指摘はもう昔からある問題で、今後も多分あり続けるんだろうと思いますね。

河野さんどうぞ。

○河野全国消費者団体連絡会事務長

効率化のところで、スライド、これまでもずっと読ませていただいたんですが、必ず競争発注のさらなる拡大という言葉が書いてあります。それでそうしていただけるのだろうとは思っているんですけども、例えばトーエネックさんのところを読ませていただくと、トーエネックさんはもう取引先が他に存在しないというふうになっていて、競争発注、ここでは全くトーエネックさんとの取引の間では、そういった検討の余地がないというふうに読めます。今回、そのペナルティーとして発注停止対象となるものが、月平均7億円ということなんですけれども、この7億円に関しても、やはり今現在、他社さんを使ってやっているのか、この影響が当分の間続くことになると、困っていらっしゃるふうに書いてあるんですけども、この月平均7億円程度は、今現在どうしていらっしゃるかというのをまず1点目に聞きたいです。

それから2点目として、他では代替できないというトーエネックさんの存在に関して、役割・意義のところですね。12ページに4番目の黒丸のところ、トーエネックさんの技術力や業務品質の向上を推し進めるために、電気設備に関する豊富な知識・技術を有した当社社員が出向し、

というふうを書いてあって、その下にそういったことをしっかりやって、一層のコストダウンに努めてきたというふうに書かれています。それでトーエネックさんの13ページのスライドに行くと、出向者の役割というところで、確かに営業所配電のところまでは、私も読ませていただいて、中部電力さんの電気設備に関する豊富な知識・技術を有した社員の方がいることの意義というのが感じられると思うんですけども、その他19名のところ、管理間接部門と、情報通信と、すみません素人なので、的外れなことを言っているかもしれませんが、他事業分野のところに行ったら、例えばIT導入だったりして、このあたりは中部電力さんの人がいなくてもいいのではないかと。ここでどんなふうな効率化が図られているのかをちょっと知りたいなと思ったのが2点目の質問です。

3点目の質問は、本当に細かくなって申し訳ないんですが、14ページで、トーエネックさんに出向したことによって、こんなふうな効果が表れていますよというふうに、例がそこに6つ挙げられているんですが、トーエネックさんはかなり前から設立されていた会社であって、そこに出向している方も前から行っていらっしやったはずなのに、その効果が表れたものとして例に挙げられているものが、直近半年分ぐらいなところですよ。最近になって調べてみたら、こういうふうな効果が実はあるということになったのか、それまでもいろいろ効果があったんだけど、今一番近いものはこれなのかという、そのあたりをぜひ教えてください。

○安念委員長

いかがでございましょうか。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

記憶に新しい部分、最後の順番から行きます。ご質問ありがとうございます。

トーエネックにこういう現場の効率化とか、品質向上に向けての出向者を出し始めたのは、平成19年からでございまして、これまで何度も申し上げているように、私どもと関係会社とが設備の保守、あるいは工事とかというのをだんだん役割分担して、外部委託することによってコストを下げてきたんですけども、そのところが本当に効率化が進んでいるかどうかというのをしっかりチェックをしなければいけないという形で、配電の技術者を出向者として出し始めた平成19年以降から、こういう効果が徐々に表れてきているというのは実態であります。

もう一つ、間接部門とか、情報通信部門に出しているかという質問については、実は管理間接部門はどちらかというと、グループ経営全体の管理とか、それから内部統制に基づいてやっぱりしっかりやっていくという意味合いで、出向者を出させていただいているのが現状であります。情報通信、他事業分野は、これは情報通信等は配電ではなくて、通信部門の人間がやはり知識を持っているという形で出向させていただいております。

それから、1つ目の質問は……

○安念委員長

1割部分はよそさんから調達しているんですかという、そういうご質問でした。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

7億円につきましては、他の事業者に発注しております。指名入札に参加させておりませんので、よそ様にいっております。

○河野全国消費者団体連絡会事務長

ということは、最後のお答えのところ、すみません、こんな細かいことを申し上げて失礼だと思うんですが、トーエネックさんとの取引のうち、取引先がほかに存在しない部分もあるけれども、競争入札を入れる余地もあるということなんですね。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

3つ目の文章は、発注停止対象外のほうの作業につきましては、やはり設備の建設の品質ですか、技術とか、レベルがあって、なかなか他社さんに今のところ代替することは無理ですよという中でも、例えば引込線とか内線工事のあるところは、何とか新規に引き受けていただける事業者さんがあるかどうか含めて、競争入札に向けて取り組んでいきたいと考えております。物のほうは、先ほど申しましたように、トーエネックが部品や材料を持って仕事をするという形のものもございまして、その材料については先ほどのいろいろな提案募集なんかをいたしまして、競争をそこに入れて、トーエネックに競争で買わせるという形で、間接的に今取り組ませているところなので、そのところを11ページ下部の2つ目のところでも書かせていただきました。

すみません、説明がまずくて、ご理解賜りたいと思います。

○安念委員長

ほかにいかがでございましょうか。

どうぞ、松村先生。

○松村委員

まず、辰巳委員がご指摘の8ページ、あるいは9ページあたり。これは完全にコメントです。こういう提案がどれぐらい実を上げるのかは、ひとえに中部電力にかかっている。どれぐらい聞く気があるのかにかかっている。他の電力会社や他の国で十分やれているものの提案を受けても、自分たちの頭が固くて提案が受け入れられない、昔からのやり方に固執するという状況ならば、ほとんど実は上げられない。柔軟に考えて、本当に消費者のためになることを考えるのであれば、実を上げられる。今回中部電力にこう言っていただいたことはとてもありがたいのですが、今後のパフォーマンスを私たちはずっと見ています。高いパフォーマンスで、確かに言った通りのこ

とができたということの後ほど確認できる、あるいは中部電力が誇って宣伝できる段階に来ることを期待しております。

質問です。スライド11です。まずずっと問題になっていたメーター取替の工事費のようなものは、そもそもトーエネックがやっていないのか、やっているのか。やっているなら、それは上段に入っているのか、下段に入っているのか、つまり停止対象に入っているのかいないのかを教えてくださいいただけますか。

○安念委員長

いかがでございますか。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

メーターの取替につきましては、トーエネックもやっています。

○安念委員長

も、やっている。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

ええ。他にメーターを作っている中部精機という、これも関係会社ですけれども、やっております。2社になります。

○安念委員長

メーカーさんが自分で取替工事もやるという、そういう形ですか。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

はい。

○安念委員長

2社。

○松村委員

それで、これは上段に入っているのですか、下段に入っているのですか。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

下段のほうに入っております。

○松村委員

2社あるという説明だったのだけれども、2社あるのにもかかわらず、他社をもってかえがたいたので、全て継続して取引している方に入っているわけですね。

○安念委員長

そうなりますわね。

○松村委員

非常に不思議な気はします。しかし一方で、2社しかない状況で、急にメータの取替を全部残りの1社にやってくれと要請しても、対応できないだろうというのは予想できます。

○安念委員長

それもそう思うと。

○松村委員

中部電力はうそを言ったのではない、他社に替えられるものは替えているとは思いますが、逆に言えば、その程度のもも、複数の企業が供給しているものまで、下に入ってしまったている、停止対象に入っていないということですね。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

そうですね。おっしゃるとおりです。

○松村委員

もうこれ以上、これについては言いません。ただ、これについてはやっぱりすごく不満があるのは、これがずっと問題になっている仕事だからです。隣の会社に比べてもかなり高い、したがってすごくおいしい仕事、このすごくおいしい仕事が入札ではなくて、余人をもってかえがたく、随意契約にせざるを得ないという名目で契約されており、なおかつそこは不祥事があっても停止されないというほど強力に守られているということに関して、忸怩たる思いがあります。本当に出向者が大量に行ってコストを下げていることをしているのかどうかに関しては、現にこんなわかりやすいものでコストが高いわけですから、まだ疑問は持っていますが、もうこれ以上追及しても難しいと思いますので、一旦やめます。

停止ですが、新規の、停止にするものは僅か10%。僕はこんなに低いとは全く予想もしていなかったもので、ちょっとびっくりした。全体の取引の10%しか停止しないわけですね。そうすると仮に10年停止したとしても、割合が1対9だとすれば、全取引を1年停止した効果と実質的にほぼ同じ。もちろん10年たてば、1対9という比率は変わるとは思いますから、今は不正確な推計ですが、仮に停止期間が10年だったとしても、実質1年程度の停止に過ぎない。仮に停止期間が1年だったとしても実質は1カ月ちょっと停止したというのとほぼ同じ。6カ月だったら2週間か3週間停止したというのと本質的には同じだということ。そうすると、中部電力が実際に課したこの停止期間は長いように見えるかもしれないけれども、実質で言えば、ネグリジブルな期間しか停止されていない、ほとんど名目だけの停止であるという点は、指摘する必要があると思います。

ただ、それは中部電力の最初の説明と平仄が合っている。つまり全社的にやった不正行為ではなく、一部の営業所だけがやった大したことの無い誤請求だという認識とは、平仄が合っている

のだと思います。これがやはりきついパニッシュメントではなかったということが、今回の資料でかなり明らかになったということは認識すべきだと思います。

以上です。

○安念委員長

ありがとうございました。

どうぞ、辰巳委員。

○辰巳委員

今のトーエネックさんの関連なんですけれども、12ページのトーエネックさんの役割と意義というふうに書いておられる文章の中で、要するに外部に委託することでコストダウンを進めるという考え方は通常行われているので、それでいいのかというふうに思うんですけれども、一番最後のところの②ですね。要するにトーエネックへの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と書いてあって、要するに委託の範囲を拡大するというので、務めてまいりましたと書いてあるから、これは過去の話を書いておられるんですか。

今回のように、トラブルがあったからもう少し見直しをして、さらに一部の仕事に関しては競争発注、あるいは他社とのことも考えますというふうにお書きになっているのかどうか、ちょっとこのあたりが、この意義・役割はよくわからないというか。これでは何を説明されているのかよくわからないなという。過去、こういう考えでやってきたというだけの話でしょうか。でもやっぱり今回は問題があったということで質問が出ておまして、ご説明いただきたいということなので、やっぱりこの文章だけではちょっと足りないなというふうに思います。だからつまり、これは最終的には一層のコストダウンに努めてまいりましたが、不祥事を抱え、今後このようにしたいというふうに考えておりますというふうな文章にさせていただけると助かるというか、いいなというふうに思ったんですけれども。

以上です。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

ご指摘のとおりだと思います。トーエネックという会社に外部委託をしてコスト低減を図っていくということと、その中でやはり我々の作業の手続きの仕方がやっぱり若干不備な面があったことと、効率化をすごく要求してきたということが不適切事象を招いてしまったので、そこはしっかり体制を立て直していきたいということと、その中でしっかり出向者の役割としては、誠に申し訳ないんですが、出向者を出しておきながら、効率化には結構効果は上がってきていると認識しているんですけれども、先ほど松村先生がおっしゃった、額は小さいかもしれないけれども、やっぱり起こった事象は非常に大きく受けとめていますので、そのところはこれから出

向者も通じて、いろいろな我々の配電部門も含めて、意識のほうは高めていきたいという中で、おっしゃるとおりここは両方の意味を書かせていただいていたので、コストダウンに努めておりますということと、先ほど申し上げました不適切事象については、しっかり再発防止対策を図ってまいりたいという形に変えさせていただきます。

○安念委員長

ということでございます。さて、ほかにいかがでございますか。

どうぞ。

○松村委員

これもコメントです。スライド3のご説明に関してです。この説明に感謝します。部分自由化以降、20%超も、燃料費のような、いかんともしがたいところを除いても、20%以上も効率化したということを改めてご説明いただいて、ありがとうございました。別のところではしばしば、この手のコストが下がったのは、需要が頭打ちになった結果として、設備投資がそれまでに比べて減って、初期にかかる原価償却費が減ったというような効果が大きいのであって、自由化なんて関係ないというような、安直な説明をする人もいます。実際に実証をすればそういう効果は確かにあった。したがってこの20%を超える効率化の全部が中部電力の手柄だというのは、若干過大評価かもしれません。しかし、このうちのかなりの部分は、自由化を契機として中部電力が相当努力してくださった結果だと思っています。自由化が契機になって、これだけコスト削減に努めたというようなことを改めて中部電力にこうはっきり言っていただいたことは、今後の制度設計にも大きな助けになると思います。

ありがとうございました。

○安念委員長

なるほど。ありがとうございました。

ほかにいかがでございますか。どうぞ。

○辰巳委員

質問をもう一つよろしいですか。14ページのところなんですけれども、スライド14番のところなんですけれども、一番最後のところに書いてある文章の意味が、ちょっとよくわからなくて。

○安念委員長

給与ですか。

○辰巳委員

給与の話。だから、出向者には直接給与を払っているけれども、トーエネックさんとの比較で、多くなる分を戻してもらっている。このことが、つまり何をおっしゃりたいのかがよくわからな

くて。これは要するに人件費の削減になっておりますということをおっしゃっているのでしょうか。

○安念委員長

そうです。そうですが、具体的に。

○辰巳委員

効率化という意味ですか。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

ここで書かせていただいているのは、当社の給与水準とトーエネックの給与水準に違いがございますので、出向者はまだ当社の従業員でありますので、当社の賃金水準でお支払いをしていると。トーエネックさんの賃金水準が若干下なものですから、その分を戻入されていて、差額は当社から出ておりますという、これまでの議論のところを少し付加させていただいたわけでございます。

○辰巳委員

それでは、削減になるということですか。中部電力さんとして人件費の削減になっておりますという説明になるんですか。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

ではなくて、私どもとしては人件費は変わらないんですけども、出向者を出向させることによって、トーエネックの中で業務の効率化が進めば、発注価格は下がってくるので、トータルのコストダウンにつながってきますという形でございます。

○辰巳委員

ではここで戻されたお金はどこへ行く、収入になるんですか。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

人件費が削減されています。その分、戻入されていますから。

○安念委員長

それって費目としたら、例えば中部電力さんから10払うと。その10をまず人件費として計上して、戻入の部分は例えば9であるならば、9としてまた別に項目を立ててやるという、そういうやり方でしたかね。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

人件費の中の……

○安念委員長

だから、ネットの数字をいきなり計上しているわけではないという意味ですよ。

○辰巳委員

そうすると、トーエネックさんの場合はここに書いてあるんですけども、他社のやっぱり出向者がいらっしやると思うんですけども、それも全部同じ形でなさっているというふうに考えてよろしいんですか。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

はい、一緒です。

○安念委員長

よろしゅうございますか。どうもありがとうございました。

ほかいかがでございますか。

どうぞ、楓さん。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

競争化に関連してですけども、中電さんがトーエネックとの取引高という、年間大体850億ぐらいですよ。この850億ぐらいの中で、トーエネックが要するにこのどう言ったらいいのか、自社生産しているというか、自社でこなせるものと、それから例えば配線だとかいろいろ言われているけれども、線なんかはこれは関連の業者からこれを購入していると思うんですけども。その辺の比率はどれぐらいなんですか。そうだとすると、その辺のところについては十分競争入札の対象になるのではないかと私は思うんですけども。

○安念委員長

それはさっき、ちょっとご指摘のあったところですよ。トーエネックさんというのはメーカーではないですよ、そもそも。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

建設業ですからメーカーではないですよ。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

工事をやる、それから保守をする、補修をする、その時に必要な材料には私どもから支給する材料と、細かいのはトーエネックに持ってこさせる材料と2種類あります。この売上の中には、トーエネックが持ってくる材料費も含めた形になっております。その割合は、すみません、ちょっと私わからないんですけども。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

私のお聞きしているのは、基本的にはトーエネックというのは、要するにメーカーではなしに技術を提供する会社だと。保守点検だとか、そういうことをやっている会社だと思うんですね。材料は購入していると思うんですね。そうすると、そういう部分については十分競争入札できる

ではないかという、そういうふうに思うんですけれども。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

そこも先ほど少し辰巳委員からもご指摘があって、説明させていただいた8、9ページのところで、例えば8ページには取引先の方から提案を受けて、新たなコストダウンをしていく、競争によるコストダウンをしていくというのが、何品目か実際出てきております。電線のカバーですとか、碍子とか、小さな碍子ですけれども、そういったものについて新規参入の方々の提案を受けて競争ということを、24年度に実施しております。品質については私どもが多少調査させていただきましても、購入をトーエネックがやるものはトーエネックが競争で勝っていくというもの。それから9ページの配電用副資材というのは、電柱につける腕金とか、それから電柱に巻くバンドなんか、いろいろな提案型で安くするという手立てを講じております。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

要するに、トーエネックに対するこの発注停止が、約1割ですよね。それで先ほど委員長も言われましたけれども、非常にこれは私は額としてはそんなに大した額ではないなど。それで9割のところは発注停止対象外になっているわけけれども、発注停止対象外になっているということは、他社をもって代えがたいという、そういうことになるわけですけれども、だけれども実質的には内容的に言うと、もっとできるのではないのというように、素人ですけれども、そういうふうに思うんですが。

○勝野取締役副社長(中部電力株式会社)

先ほど申し上げましたとおり、そういう意味では楓委員がおっしゃるとおり、発注停止対象外の金額の中には、ただいま申し上げました、トーエネックが持ってくる資材代も入っています。そのところはちょっと競争をどんどん入れていこうということと、停止外としている実際の役務についても何とか新規の事業者さんが入れないかというのは、これから検討していきたいと考えています。

先ほどございましたように、急にやれと言っても代わりに手がないというのも実態だし、その短期だけだと、やはりその要員を抱えるという他の事業者さんもやはり困難な対応になると思いますので、その継続性も含めてどういうものが対象にできるかも含めて、そこらは少し検討して新たな取引先を発掘していきたいと考えております。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

そうすると、要するにトーエネックの850億のうち、関連業者に発注している額が大体どれぐらいなのかと、先ほどお聞きした。

○安念委員長

トーエネックの鍋発注するもののうちということですね。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

850億を代表する中電さんと取引しているうちの850億のうち、トーエネックとして外注するのは幾らなんだということをお聞きしておる。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

トーエネックがまた直営でやるものと協力会社に任せるものとあって、協力会社にどれぐらい払っているかという御質問ですね。少し、そこはまた後ほど調べてお答えさせていただきます。

○安念委員長

調べ切れるかどうか自体がよくわからんけれども、調べられるだけ調べてみてください。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

はい。

○安念委員長

額というよりも、何ていうか、中部電力さんの発注の基本的なポリシーという点で大きな問題になったんだと思っております。そこでキューアイの部分についても直ちにオールタナティブを発見するのはできないというのは、それはもう当たり前の話で、それは1カ月や2カ月でできることじゃありませんが、ここから我々としては重要なところと考えているんですけども、一度査定をして値上げを実際にしたとして、その後のレビューの手続というのは、前々から充実させなければいけないというのは、これは非常に大きな課題となっております。これはもう我々の手を離れる話ですけども、トーエネックさんに対するどういう態度をおとりなのか、キューアイについてもまだほかの業者さんを開拓するという可能性があるのではないかという点も含めて、当局にはそのレビューという形で実際にそのようなアクションを有効に中部電力さんがとっておられるかどうかについては、ぜひ当委員会として、していただくように希望したいと思います。

その上でのことですが、当初の論点に戻りまして、ここで一応の結論を出さなければならないのは、まずその発射台の問題です。つまり、3・11以前の設計価格を発射台にしているわけですが、それが他社との比較において遜色のないものであったか、言いかえれば高過ぎなかったかという問題と、それから、子会社分も含めて10.31%の深掘りをしていただいたわけですが、この数字をもって妥当な線とするかどうかという、この2つが差し当たりその結論を出さなければならない論点ということになりますが、この点についてはいかがでございますか。今までの議論では、私の印象を申し上げるだけだけれども、大きなご異論はなかったように考えております。前者の点については、これは計器回りを調べただけなんだから、全部について言えることじゃな

いけれども、まあ、そんなに他社と比べて遜色があるものではあるまいということであったし、それから10%についても、他社さんはもともと7とかそういう数字で持ってこられたんですが、始めから子会社の部分も含めて10%超という意気込みを示していただきましたので、これについても私のあくまで主観的な認識でございますけれども、大きなご異論はなかったやに思っております。

一応本日のところの総括としてはそんなところでよろしゅうございますか。

ありがとうございます。

それでは次に、何かでかい問題が続くな。スマートメーター、さっきはごめんなさい、楓さんのあの質問をそのまま宙ぶらりんにしていて申しわけありません。じゃ、これは要するに個数で積み上げていくわけなんだけれども、高いのはどこが高いんだというある種の根本論なんですね、これはどうしましょうかね、この問題は。

○片岡電力市場整備課長

多分、中部にはわからないと思うので、あれですけれども、他社と比較しているのはうちが比較しているのであれなんですけれども、ここに3つほど工程を書いておりますが、そのうちの常会の事前説明ですね。実際に事前に行って説明するというのは、これはちょっと各社に聞いたんですけれども、やっている会社とやっていない会社があります、実際に。やらずにいきなり行って、その場で工事がオーケーされれば工事するし、そうじゃなければ帰って行って、またあれするというケースも会社によってはあり得ます。

それ以降の例えば取替作業が幾らかとか移動が幾らかとかと、具体的にその個別の内訳まではこちらでわからない面もあって、わからないというのは、実際にその作業が同じ作業なのか、ちょっとほかの作業も含まれているのかと、若干わからないので、そういう意味で詳細にこのどの部分が高いかというのは、なかなか言いがたいところがございます。

平均より高いというのは、これも非常に稠密な3社とまたそうじゃない会社とはまた違うとは思うので、例えば移動時間とか移動距離によっても値段は違うと思いますけれども、それをならして全体の平均として考えると、他社よりも高いと書いていますけれども、ちょっと言い方はあれですが、数字は示せませんが微妙に高いという、そういう数字になってございます。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

事前に出向いてスマートメーターの取り付けの工事をやっているところとやっていないところがあるというふうにおっしゃいましたけれども、これは私どもの感覚でいえば、事前に何の予告もなしに行って、そういう工事をやるというのは、極めて効率が悪いんじゃないかと。当然のこととして、事前にこの都合を聞いて行っているというのが、工事業者の普通の形態ではないかと、

というふうに私は思うんですね。

だから、そういう事前に行かないでこの工事をやっているところのほうがむしろ高くつくというふうに私は思います。ですから、ここにずっと挙げられているところについて、一体どこが高いと言っているのか、どこが他社と違うのかというところが非常にわかりにくいなというふうに思っています。

○安念委員長

ごもっともなんですが、これは中部電力さんに聞いても他社のことはご存じない。一方、事務局は事務局で他社にも聞いているんですが、詳細については言わないでねという約束で聞いているものです。ですから、楓さんの御希望は御希望なんだけれども、ちょっとこの場ではなかなかこれ以上解明するのは難しい論点ではあるんですよ。

どうぞ。

○辰巳委員

今のお話に関連すると思うんですけども、ただ事務局でお調べくださった範囲では、他社と違うのは、そのお知らせはがきがあるということですよ。だからそれはわかっているみたいなんですよね。それが必要なかどうかということは一つ、それでそのお知らせはがきをもしもやめたときには、バツは丸になるんでしょうか、事務局さん。

○安念委員長

葉書でないとすれば代替する手段はありますか。確かに楓さんがおっしゃるように、いきなり乗り込むということできるわけないんだから、何か事前のお知らせはしなきゃいけないんですが、葉書でないとすればどういう手段が、例えば考えられますかね。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

今のお知らせはがきは、これから7年か8年に分けて取替えていくんですけども、取替を予定している2、3カ月前ぐらいにおはがきを出しておいて、1週間ぐらい前に向いて電気を止めさせていただいていいですかというようなイメージでおるものですから、その代替というと、一斉というわけにはいかないの、例えば検針票とかそういうのにちょっと記載するのはつらいかなど。

○説明補助者（中部電力株式会社）

配電部長の藤田でございます。

このスマートメーターの取替については、形もちょっと変わりますので、いきなり工事者が行って説明してもお客さまにはご理解いただきづらいと考えております。そのため、なかなかご理解いただけないポイントを記載したお知らせをつくって、事前に2、3カ月前にお渡ししましよ

うという、こういう発想で動いています。ですから、今、勝野も申しましたように、検針の際に投函する方法は、私ども1カ月に1回、検針員さんが行っているんですけども、それは面的に1カ月日程を決めて行っていますので、そのお客さまとメーターを検満で取り替えるというお客さままでうまく段取りができませんので代替案としては採り難いと感じております。今回スマートメーターの制御管理システムをつくって、これから10年間でどうやるかという、そこをリストアップはしてまいりますので、それによって対象をちゃんと特定してしっかりした御説明をすることで、取替時におけるお客さまの混乱がないようにという、そういう取り組みではがきによるお知らせを私どもとしては考えさせていただいてやるという方向で今考えてございます。

すみません、答えになっていないかもしれませんが、すみません。

○辰巳委員

いや、消費者の側としては当然きちんとご説明いただかないと、いい機械があついても活用もできないしということもありますので、情報提供は必要なんですけれども、たしか普及開発関係というところでも、そういう費用をとっておられたような気がするんですけども、それはダブルにならないですか。

○説明補助者（中部電力株式会社）

普及開発関係費には入っていない……。

○辰巳委員

なかったですか。

○説明補助者（中部電力株式会社）

確認をします。

○辰巳委員

はい。

○安念委員長

私というか、事務局のほうで確認してもらいます。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

すみません、私がお答えしているのか、ちょっとわからないんですけども、誤解を招いていたら私どもの説明が悪いので、このお知らせはがきは、ここにある取替工事単価に入っていないくて別途計上しております。すみません、ご質問は、これをやめるとバツじゃなくなる、微妙に高いところが安くなるかというような効果がないものです。上積みのものでありますから、ちょっとその論点は少しごめんなさい、説明がまずかったらこれで解消させていただきます。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

この場で答えられないんだったら答えられないで結構なんですけれども、私が聞いているのは、スマートメーター取替の手順を聞いているわけじゃないんです。そうではなしに、取替工事単価は他社平均より高いと、その理由は何なのかということを知っているんです。

○安念委員長

先ほど申しましたように、ちょっと比較の問題はどうにもしようがないんですわ。というのは、これ以上調べようがないというのが実情です、率直なところ。だから、他社平均までしか認めないというのは、これは一つの選択肢。そのときは、我々にとってのある種の決断というか、決めなきゃいけない、そういう話です。

○永田委員

一点確認ですが、20ページのスライドで、RFP結果について③の意味するところは、RFP結果②との比較で、多分RFP結果②はキャッシュベースで平成25年から34年度のキャッシュアウトの金額をRFPの前と後で比較したということですね。それで削減ができていますという図で、一方、スライドの20は私の理解では、これを原価算定期間の平均の費用、これはキャッシュアウトベースじゃなくて、費用ベースで計算し直しましたと。それで、項目として修繕費、委託費、これは原価算定期間の平均の費用、その発生はばらつきがあると。

一方で3番目の減価償却費と書いているのは、設備投資を、減価償却費として費用計上してならした場合、原価算定期間の年平均はこうですと。それを集計したらRFP前と後では、結果として後のほうが増えましたと、ということで、これが料金の査定の基礎になるという考え方よろしいんですか。

○安念委員長

申請はあくまでも66ですよ。だからそれが基礎といえれば基礎です。

ただ、やってみると後になって余計に乗っかっちゃいましたというわけだから、その乗っかった部分を我々としてはどう評価するか。これは決めなきゃいけない。

○永田委員

その話です。という理解でよろしいですね。

大論議ですね。

○安念委員長

いいですか。

○永田委員

一応確認はそれでわかります。

○安念委員長

ありがとうございます。

○松村委員

今、話が出てきたところに関してです。これは確かにすごく難しく、最後まで迷うところだと思います。ただ、この20は、うそは書いていないけれども、若干気に入らない。これだとトータルのコストRPFによって下がったけれども、原価算定期間内に限るとこれをやったことによって原価は上がったと言っているように見える。しかし、ここで言っているのは、この前後でこう変わったと言っているだけです。そこで外部からの意見を採用したことに対応してコスト増に、コストの配賦が変わって増えたという効果もありますが、その前後で状況が変化して、仕様の変更というか、能力アップのようなことをした、したがって、これはRPFをやろうがやるまいが社会的な要請が高まったことに対応した結果として増えたというのと、両方入っている。

こう見せられると、コストが上がるぐらいなら、こんなことをやってくれなきゃよかったのという印象を与えかねない。そうではなく、これは前後の差を示しているだけであって、それによってコスト配布が変わった部分、時間的なコスト配布が変わった部分と、そうでないものも、情勢変化に対応した結果の費用変化の両方を含んでいるということは一応ご理解ください。

見ている人が誤認しないように申し上げました。ただ間違った資料が出ているわけではないので、資料自体は問題ない。気に入らないと言ったのは、そういう理由です。誤認されないかなという懸念だけです。

○永田委員

RFPです。

○松村委員

ごめんなさい、間違えました。大変失礼しました。

○永田委員

request for proposal ですから。

○松村委員

すみません。

それから、メーターの費用にも関連しているのですが、先ほどからずっと議論になっているその取替工事費です。まず中部電力になぜ他の会社に比べて高くなっているのかということを説明させるのは、難しいと思います。他の会社がどうなっているのかは、ある種経営情報なわけで、これと比較してなぜ高くなっているのかというのは、きっちり詰めて説明するのは、極めて難しいと思います。それはむしろ私たちの役割だと思います。

ただ、納得いかない、他の会社に比べて高くなる理由なんてないじゃないか、でもどうして高

くなるのか納得いかないという不満は十分理解はできます。コストに関してもう少しちゃんと見ることは必要だと思います。ただ中部電力がこれ以上説明するのは難しいのではないかと思います。

私がここで言うのは若干はばかられるのですが、経営情報なので明らかに言うことはできないのですが、ここに関しての中部電力の説明には私は物すごく不満です。中部電力からの説明は二転三転している。中部電力自体、この工程だとかとをちゃんと把握していなかったのではないかと、把握しないのに積算しているのではないかとという疑問、だから、説明が二転三転したのではないかと不審に思っています。

それが誤認だということであるなら、中部電力の説明に対するお前の理解が間違っているということであれば、これも公開の席では難しいかもしれませんが、そういう印象を与えたということとは認識していただいて、そうではない、全てちゃんと把握した上でコストを積算しているということを説明してください。

以上です。

○秋池委員

21スライド目の光ケーブルの現状なんですけれども、ご説明の2点目のところに、あらかじめ将来の情報取り込みを見込んだ芯線数を選定して構築しているということが書いてあるんですけれども、この工事そのものが最も費用がかかる部分だと思いますので、細いものを何度も取りかえるという事はあり得ないというふうによく理解しておりますのと、それから高いセキュリティが必要だということもよくわかります。一方で、この将来の見込みが過剰ではないかということ、それから将来というのがどのぐらいの将来を指しているのかについてお教えてください。

と言いますのは、この原価算定期間の利用から余りにもかけ離れた将来だと、それはまた将来の世代が受益者として負担すべきものなのかという気もする訳なんですけれども、このあたりがどのような前提で算出され、費用に組み込まれている、原価に組み込まれているのか、教えてください。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

申し訳ありません。説明を省略しちゃったんですが、22ページの参考のところにイメージを載せておるんですけれども、光ファイバーケーブルにつきましては、平成の後半ぐらいからずっと導入してきて、最低が24芯に対して60芯のものと、一部メインの幹線のところが100芯を利用していますけれども、ほぼ将来の見込みは60芯が多くなっておりまして、22ページに記載しているとおり、配電線の今の自動化システムはメタルケーブルで構築しているんですけれども、太陽光などが入ってくると、いつも申し上げているとおり、潮流が逆向きになったり、電気の流れが逆向

きになったり、それから電圧が末端のほうは上がったりするという情報を常時伝送をすることが、ネットワークを維持していく上で重要と考えております。

したがって、ここの真ん中の表にありますとおり、平成25年ぐらいまでずっと今、量が増えていっているんですけども、そういう情報を取り込み始めると、メタルケーブルでは伝送容量が足りませんので、徐々にそういったものをメタルケーブルから光ケーブルに替えていくという行為が始まるのが、平成20年代の後半ぐらいになっていくというイメージでございまして、メタルケーブルの劣化に合わせてそのところもうまく効率的な取替をしていきたいと考えております。

そういう意味では、御質問にお答えすると、実際に光ケーブルがずっと使われていくようになっていくのは、平成20年代の後半以降、メタルケーブルを減らしていくようなゾーンに入っていくところかと思えます。光ケーブルの寿命は多分40年、50年ぐらいはもちますので、十分ここで活用できるというふうに考えております。

○辰巳委員

ごめんなさい……。

○河野全国消費者団体連絡会事務長

私と同じ……。

○辰巳委員

そう、同じところだと思って、いいです、じゃ、一緒かもしれない。

やっぱり22ページのところのご説明に関してなんですけれども、微妙に25年と、グラフ、真ん中の変遷のグラフのところ、光ケーブルの角度が25の後から30までの間の、ちょうど原価算定の期間に何か角度が高くなっているということは、ここをすごく力をかけるという……

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

これはスマートメーターの導入に合わせて、必要なところの光ファイバーは張らなきゃいけないので、その分が少し上がっております。

○辰巳委員

この時期にそういうことですか。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

はい、スマートメーターの設置にあわせたということです。

○辰巳委員

わかりました、ご説明は、じゃ、はい。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

全体の伝送路を構成するために必要な分がここにあります。

○安念委員長

お前たちが前倒しをしると言ったじゃないか、とおっしゃりたいんですよ。

河野さんはどう。

○河野全国消費者団体連絡会事務長

関連した質問です。やはり21番のスライドと22番のスライドを見せていただいている、まず幾つかわからないところがあったんですけども、今現状、どれだけ使われているかということなんですが、活用できていないというふうに書かれています、現状使われているものは、それどころか、本体の価格、芯別の価格というのは1割しか変わらないので、将来を見越して容量が大きいものを最初に導入されたということで、そこは理解しているんですが、現状、それに平成5年から入れていますから、かなり入っていると思うんですけども、今現状使われているこれは大体どのくらいの割合で今活用していて、どのくらい実は宝の持ち腐れになっているのかということ。

それから、お客様中電電話とここに利用用途として書かれているんです。これは一体何なのかというのは、ちょっとすみません、わからなかったの、これを教えてください。

それからもう一点は、先ほどのRFPによって、今後その自前で光ケーブルを敷くよりは、NTT、ごめん、NTTさんじゃないけれども、外部委託をしたほうが良いというふうなお話があって、そちらのほうに委託をするので、委託費が上がりますよとご説明だったというふうに読んだんですけども、今後やはり自前でこの光ケーブルを、22番のスライドを拝見すると今後すごい勢いで、当然スマートメーターを導入するので、光ケーブルもいっぱい敷くというふうに書かれています、その外部委託で通信費を賄うのと自前で光ファイバーを敷設するのと、比較されて自前で敷くほうを選んではいけないのか、現状活用できていないのに、自前で持つことの説明をちょっとしていただきたいなということ。

それから、その光ケーブルが、先ほどのご説明だと必要不可欠な設備だというふうにおっしゃっていたんですけども、例えば今後他の電力会社さんでもスマートメーターはどんどん導入が進められていくと思うんですけども、この22番のスライドの中部電力さんと、それから中電力合計（沖縄除く）というところの光ケーブルのその、わかりませんが、物量比較と書いてあるところ、平均でならずと何となく中部電力さんも、ああ、ほかの他社さん並みかなと思うんですが、実際中部電力さんで光ケーブルはどの程度導入を、この数字を出されているわけですから、他社さんの実態がわかるわけですね。だから、関電さんとか東電さんとかがどのくらい今入れているのか、中電力さんはその使っている9社の中で、どの程度、

そのいわゆる光ケーブルに投資されているのかが、ちょっと知りたいと思っています。

なぜかと申し上げますと、本当に何かたびたびこの言葉を出して申しわけないと思うんですけども、中部電力さんの値上げ申請のときに、やはり剰余金というか、内部留保の問題がありまして、それはもう既にこの巨大な施設産業だから、現金で持っているわけではなくて、いろんなものに形を変えて資産として持っていらっしゃるんだよというご説明でした。恐らくこの大容量の光ケーブルも、それでおつくりになったのかなと思うんですけども、今使われていないとすると、本当に必要な投資だったのか、もしその内部留保をこれに使わないで、中途途中で値下げの機会があったわけですから、利用者に還元する、その選択はなかったのか、それから光、この大規模なこの光ケーブル、今、導入しないで、別の形で持っていたら、その値上げの期間を、値上げ申請をするまでもう少し、すみません、持ちこたえられたんではないのかなというふうな、消費者側のもう素朴な疑問なんですけれども、そのあたりも含めて、すみません、意見とそれからご質問がごちゃ混ぜになっていますけれども、お答えいただける範囲でお答えをいただきたいと思います。

○安全委員長

いかがでしょうか。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

すみません、いっぱいいただいたので、簡単のところからお答えします。

21ページの利用用途のお客さま給電電話というのは、特高のお客さまが私どもの特高の送電線から経由して開閉設備とか、いろんな情報を共有しなきゃいけないものですから、特高のお客さまに直接中部電力が指令をさせていただくので、それに必要な電話回線に使っているという意味で、お客さま給電電話という呼び方をしております。大きな工場なんか、電気の使用量が大きくて、送電線からの7万Vボルトとか15万Vは少ないんですけども、直接高い電圧から受電し、自分の工場の中で電圧を下げていろんな負荷にお使いになっている場合、当社の変電所設備に似た設備をお持ちのお客さまが見えますので、その方々とは電気を流す、切るという情報を常にやりとりしているものですから、そういったところに使わせていただいているというのがお客さまの給電電話であります。

それから、光ケーブルについて9社の中で他がどれくらいお持ちかというのは数字としてはあるんですけども、会社さんによっては私ども本体が持つのと、関係会社に持たせているというような会社さんもございますので、一概には比較できないんですけども、これは他社さんの数字は、また後ほど事務局さんを通じてお渡しするという形のほうがよろしいですかね、少し誤解を招くといけないものですから。

それから占有率というのはわかります。電子通信部長から現状の利用率をお答えします。

○説明補助者（中部電力株式会社）

電子通信部長の市川でございます。

まず、どれだけ使われているのか、使われていない部分がどのぐらいあるのかというご質問でございますけれども、当社の場合、光ケーブルはここにも書いてございますとおり、約3万6千km保有してございます。そのうち6千kmにつきましては、非常に重要な回線で、配電線に添架しておらず、鉄塔上に敷設しているケーブルでございます。それを除くと、おおよそ3万kmでございます。そのうちの約2万kmにつきましては、一番細いサイズのケーブルでございます。ですから、これについては最も経済的なケーブルであるということで、余剰はないというふうに整理をさせていただいております。

残りの1万km、これについては若干サイズの大きい60芯あるいは一部100芯というものがございますけれども、この部分では大部分のところでは余剰があるというふうに考えております。その理由としましては、今資料の21ページをごらんいただくと、真ん中の図のところ将来のイメージというふうに書かれてございますけれども、変電所だとか営業所、それから発電所等々、リング状のネットワーク、これは幹線系のネットワークとっておりますけれども、これは非常に情報量が多いというところでございます。変電所から右のほうへ、お客さまのほうへ向かっているケーブルはアクセス系のネットワークと呼んでおりますけれども、アクセス系のネットワークは変電所から一本ではなく、四方に出ております。ということで、変電所の周りは非常にケーブルが輻輳するというところでございます。細いサイズを何本か敷くよりは、太いサイズをまとめて敷いたほうが良いということで、そういったところに太いケーブルを使っているうちの内部に一応余剰が出てきているというふうにご理解いただきたいと思います。

ですから、率でいくと4割ぐらい……

○安念委員長

ありがとうございます。妨げて申しわけない。

大分時間を超過しておりますので、すみませんが、ちょっとここで中締めをさせていただきたい。まことに妙な言い方なんだけれども。

今のスマメのことなんですが、取替工事費の点はちょっとここでまだ結論は出せないな。それからはがきの要否についてもちょっともう少し消化しなければいけないなと思いますので、これは預からせていただいて、もう一回というかもう少し練りたいと思います。

あと、光ファイバーの空き容量があるではないかという話なんですが、これは実は送電線についても同じ問題があって、異電圧、空き容量については、レートベースを考える場合には、そこ

のところは差し引くという考え方をずっとしておりましたので、空き容量をどう評価するかと、私は結構重要な問題だと思うんです。これはこういうふう考えたらいんじゃないかと思う。

つまり、今事実として空きがあるというのは、これは否定し難い。しかし、見通せる将来にそれを活用する十分な見込みがあるのであれば、それはそれで原価に算入してよろしいんじゃないか、という考えで整理すればよろしいというふうに思います。

したがって、空きが現にあるから、その部分は何等かの意味で差し引くと、そういう考え方をしなくてよいと思っております。

それから、例の一番最初に出ました5億円問題、永田先生がご確認いただきましたが、やってみたら5億円増になったよという、これはどうするんだろうということなんですが、これは私個人の純リーガリスチックな考え方を言わせていただきます。我々は申請に対する応答をするのでございます。その申請はあくまでも、66で出されておりますので、66という申請の合理性について判断することになりまして、原則として、その66ではないはずだと71のはずだという前提で査定するのは、基本的に申請に対する応答としての行政処分のあり方としてあり得ないと思っております。もちろん増えたんだから、増えた分だけは原価に乗っけてもらいたいと中部電力さんがおっしゃるのであれば、現在の申請をお取り下げになって新たに申請をなさる、これはご自由です。これは法律上、何の妨げも私はないと思います。しかし、我々のスタンスは申請の数字の合理性を判断するものというふうに考えております。異常が現時点での私の考え方でございますが、これも今申し上げたことについて、大きな異論がもしなければ、その線で話をまとめたいたと思うんですが、よろしゅうございましょうか。いやいや、中部さんはもちろんよろしくないとおっしゃるに決まっているけれども、私どものスタンスとしては、そのように考えればよいのではないかというふうに思っております。

秋池先生あと1分……

じゃ、定足数が足りなくなっても別に議論すること自体は構いませんので、次に最後のLNGでございますが、ちょっと論点についてだけはこんな感じというのを出しておきたいなという気がいたします。

そこで、事務局の資料の18枚目をごらんいただけますでしょうか。事務局の資料でございます。資料3じゃなくて、事務局の資料の18スライド、3. LNGに関する査定について（論点）ということでございます。具体的な論点として黒ポツが3つ上がっておりまして、第1の黒ポツは、中部さん以外からの他社の状況についての情報収集ということでございますが、これは電事法106条に基づく報告徴収ということで行って、その結果をもとに、もとにというのは、要するに考え方のレファレンスポイントとして使うということでございまして、今までの前例と全く同じ

でございます。ここで言う報告徴収は、忌避すると罰則がある、強制処分ですよね。そういうものでございます。これは、だからこれまでどおりということで、これはこれでよろしいのではないのでしょうか。

その次で。今までも、初年度である26年度について、トップランナーで行くということなんです。そのトップランナーの意味ですが、今までの査定方針案ではトップランナー価格とは何であるかということについては、他社のことですか、自社も含めますかとか、このようなことは書いていない。今回の論点はこういう書き方です。26年度についてはトップランナー価格を原価織り込み価格とするんだが、各電力会社の調達努力を阻害しないよう、査定上、トップランナー価格の選定は、申請会社以外のものから行うべきかどうか。「べきかどうか」と書いてあるけれども、行うべきだろうという、そういう心をにじませているわけです。今までの査定方針案に全然反するものではなくて、今までの査定方針案のインプリケーションの一つとして十分あり得ることというふうに認識してきたつもりでございますが、それはそれでよろしゅうございましょうか。

その次の③はこれも基本は今までどおりです。ただ、やや多少文章を詳細化したというか、説明的になったというだけの話で、これはこれでよろしいんだけど、中部さんの側からは、市場価格と称するのは、かなりいいかげんだぞという、そういうご指摘をいただいております。

何か、ここでの将来の価格について、何かつけ加えていただいで敷衍していただくことがございましたらどうぞ。

○説明補助者（中部電力株式会社）

燃料部長の土屋でございます。

前回もご説明といたしますか、前回の委員会でもお話しさせていただきましたけれども、今後アメリカのLNGが入ってきまして、LNGのマーケットに大きな構造変化が出るだろうというのは、先生方ご指摘のとおりで、我々も認識しております。今回の料金申請に当たりましては、他社とは若干我々の申請は異なっております、このシェール効果というものを事前に申請の中に織り込ませていただいております。

中部電力として認識している米国のLNGが構造変化を来すタイミングとしては、前回も申し上げましたとおり、中部電力としては平成30年度と考えておまして、先行他社と比べましたら、その辺は若干環境変化があるのかなという点が1点ございますので、その辺をお含みおきいただきたいということは、前回申し上げたところでございます。

今回マーケットをどう見るか、いわゆるヘンリーハブのマーケットをどう見るかでございますけれども、今回お示しさせていただきましたのは、実際に特にわかりやすい資料で、当社の資料で申し上げますと、26ページの資料をまずごらんいただきたいと思いますが、公的機関が

幾つかございます。ここで書いてありますNYMEXで市場取引されている市場もございまして、その一方でEIAのほうで予測しているものもございまして。その2つをある程度信用性の置ける大きな2つの市場の見方が全く180度違う方向で見ているということは、逆にいえば、市場に大きな構造変化が起こっていないだろうというふうに私どもは見ております。

またもう一つ、27ページでございますけれども、27ページの表の絵の中で、棒グラフが左側のところにばばっと出ていますが、これは実際に取引がなされているものでございます。NYMEXと申しますが、実際に取引されているのは、至近半年程度がほとんどということで、逆に長期のものについては、NYMEXの算定指針でいけば、スタッフが検討して、その考えに基づいて書いているということだものですから、EIAの予測と基本的には変わらないだろうと見ておりますので、この辺のところをどのようにご判断いただくのか、ぜひよろしくお願いしたいということでございます。

○安念委員長

ありがとうございました。

そこでもう一回、先ほどの事務局のペーパーの18スライド目に戻っていただきたいのですが、今の中部さんからのご指摘は極めて重要と承知いたします。将来の予測ですけれども、これは確かにご指摘のように、同じ形の波が書かれてある。実際の商いができていけば、こんなふうになるわけがないので、今までのトレンドを伸ばして行って、何ていうか、期間プレミアムをつけていくところなるよねというのを絵に描いたんでしょうね。それで、じゃどうするかということなんですけれども、もちろん未来の予測だから、確実にこうなるというのは誰にもわからない。

そこでですが、我々の義務との関係で申しますと、事務局のスライドの18枚目に、こういう表現にしてはどうかということです。27年度以降に価格改定を迎えるものについては、天然ガス連動価格を一部反映した原価織り込み価格とすることとなるが、具体的には天然ガス価格の市場動向や一般的事業者の天然ガス価格にリンクしたLNG調達契約の動向を加味した算定を行うことによいか。これは先ほど申しましたように、今までの査定方針案をやや説明的にしたものでございまして、この文言からはどういうインデックスと申しますか、指標で計算するということが何も書いてございません。そこで、査定方針案は基本的にこの表現でいくといたしまして、ただいまの中部さんからのご指摘は極めて重要と思っておりますので、この表現の範囲内でできる限り、公正で説得力のある価格の予測をするよう、これはもう最終的には事務局にお任せしなければなりませんので、その点については、私どもと事務局との間でよくすり合わせを行うと、このようにいたしたいと思っております。いかがでございましょうか。

ありがとうございます。それでは秋池先生も大分腰が浮かれていらっしゃるようですので、ど

うぞ。あとはちょっと我々で雑談をしておりますから。

では、ここまで議決というわけでもないけれども、一応物事を決めるのは決めましたので、どうでしょうかね、LNGのほうは残っておりますし、まだお聞きになりたいようなことも当然おありと思いますが、ありましたらどうぞ、ここからはまさに質疑だけをいたしましょう。

どなたかあればどうぞ。

○河野全国消費者団体連絡会事務長

すみません、先ほどの質問で、外部委託するのと自前で光ケーブルを持たれるのでは、比較されたのかというところだけ教えてください。

○説明補助者（中部電力株式会社）

もちろん比較をしております。コスト的には当社の自前の光ケーブルを使ったほうがコスト的には安く運用できるということでございます。

○安念委員長

ほかはいかがですか。

○松村委員

元に戻して申し訳ないのですが、先ほどの光ファイバーについて後ほど出していただけるということでしたので、そのときにぜひ留意していただきたいのは、電気事業便覧より出すのだとすれば、これは公表情報ですから、もし個社が出ていれば、個社ごとに出せるわけですよね。そうしていただくと助かります。なぜかという、まず東京電力は私の理解では、この25年の便覧に出てくるところまではかなりたくさん敷いていると思うのですが、その後方針が大きく変わったと私は認識しています。つまり外部の目をちゃんと入れて、本当にそれが効率的なのかというのを相当透明なプロセスで、もちろん自社の通信部門の人たちは敷きたいに決まっているわけですから、その要求に従って敷いてしまうというのに関して相当な歯止めを構造的に入れたと認識しています。

したがって、東京電力ではこれから同じトレンドで動いていかないのではないかと想定できます。それをまぜてほぼ平均といわれても、それで正当化できるとは思えません。

それからもう一つは、今度は逆の方向の議論ですが、関西電力の扱いがどうなっているのかというのもぜひ知りたい。先ほど関連会社というようなことをおっしゃったのは、関西電力の子会社のケイオプティコムのことではないかと思います。相当大きな規模でやっているのは関西電力だと思えますから、ここの扱いがどうなっているのか。もしここが入っていないということだとすると、中部電力も突出して変なことをしているわけではないということがわかるのかもしれない。そのあたり、かなり特殊な事情があるので、丁寧に教えていただければと思います。

それから、これはこの場で言うことなのかどうか分からないのですが、先ほどの24芯、60芯、100芯というところに関していえば、コストの差がこれだけ僅かですから、将来需要が拡大することがある程度見込まれれば、小さな規模でやらないで大きな規模でやるというのは合理的だと思います。それをやったときに、後出しじゃんけんのように大幅に削ると、24芯の投資をして何年もたたないうちに、また24芯をやる、そんな非効率的な投資を誘導しかねない。あらかじめ将来の需要を見通して投資すること自体は、非難されるべきことではないと思います。

ただ、せっかく短期的に余剰になっている設備を有効に利用できないのか、ダークファイバーがかなりしばらくの間残るなら、どうしてそれを有効に利用できないのか。大規模な投資をして、それでコスト削減するということ自体は決して間違っていないと思うのですが、どうして有効に利用できないのか。中部電力は、通信会社の人もびっくりするぐらい物すごく長い距離の光ファイバーを持っておられるわけで、もっと有効に利用できないのかということに関して私は問題意識を持っています。60芯にしなくて24芯にした方がよかったのではないかということよりも、むしろそちらのほうが重要だと思います。

配電などでこれが役に立つ。光ファイバー網を設けると、将来例えばPVだとかが大量に入ってきたときに、絶大な威力を発揮するというようなことだとすると、説得力があると思います。ただそうすると、中部電力は先ほどの関電、東電を除くと、かなり突出して長い、突出して多くの光ファイバーを投資している会社になると思います。

そうだとすると、配電だとかで、他の会社に比べても突出して優れたパフォーマンスを出していて、他の会社だとPVだとかをつなぐと、プツプツと切れてしまう、電圧等の関係で、だけど、中部電力はこんなにたくさん投資した結果として、こんなに進んだことをやっていて、日本の他の会社の見本になるようなこんなパフォーマンスですということが出てくれば、ここでの説明がすごく説得力があったということになると思います。将来そのような説明を聞けるものと理解しております。

以上です。

○安念委員長

ありがとうございます。

そうなんですよね。光ファイバーについては、使い道は何なんですかという点について、やっぱりどうしても聞きたくなるというか、疑問になるというか、これは残るのは明らかなことでございます。

どうぞ、はい。

○辰巳委員

先ほどの河野さんの質問に対してね、委託費のほうがコストが上がる。要するに光ファイバーを自社で持つよりもというふうにお話しになって、まさにこの20ページ等の資料もそういうことで委託費が上がってくるんだというお話だったと思うんですけども、何かそうするとね、さっきまでの削減の前のほうで経営効率化とかというときに外注委託する、コスト削減のために外注委託するんだと言っていた話と、何か全く違うようになるのが何かちょっと私としては変だなとかというふうに思っていて、本当にその外注委託することがコスト上昇につながるんですかというのが、よくわからないというか、非常に私も疑問に思ったまま、今いるんですけども、それだけなんです。疑問に思いますということです。だから、今まで主張してきた論点と全然違う話に結果的になるのかということだけ言いたかったんです。雑談で。

○安念委員長

いやいや、雑談じゃないですよ、極めて本質的な問題ですよ。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

ちょっとすみません。辰巳先生の意見とも関連すると思うんですけども、中電さんが供給しているエリアの中で、光ケーブルを敷いている率というのはどれぐらいなんですか、面的にね。

要するに、最終的にこれぐらい必要だろうなというふうには敷いていないから外注しなきゃいかんだろうなというふうなところがあると思うんですけども、割合はどれぐらいなんですか。

○安念委員長

それは人口稠密なところに大体限られているだろうから、面積で言えるものですかね。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

先ほどは距離で言われたから、距離のほうがよくわかると思うんですけども。

○説明補助者（中部電力株式会社）

委託費ではなくて、ちょっとまず率のほうをご説明したいと思うんですけども、先ほどからお話がございますように、主な使い方としては配電線の途中についているスイッチの制御のためでございます、そうすると高圧配電線に対する距離に対してどのぐらいの比率かというのがわかりやすいのかなというふうに思っているんですけども、光ケーブルに限らず、メタルケーブルも含めて約47%、高圧の配電線の距離に対して47%の光とメタルを合わせたケーブルを持っているというようなイメージです。

この数字は、先ほどもお話が出ていますように、ほぼ全社平均レベルということでございます。ただ、光ケーブルとメタルケーブルの比率が他社とは違うというところがございます。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

そうするとね、この光とメタルの割合だとか、中電さんが考えられている計画とこの他社のところとの関連で、その辺のところはどういうのかな、整合性がつくというのか、難しい問題は起こらないんですか。

他社に外注するときに。例えば中電さんのエリアのところでは、メタルは非常に進んでいるけれども、外注するとメタルは進んでいないだとかという類の問題は起こらないんですかということです。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

ちょっとその直接のお答えになるかどうかはともかく、これからの通信のインターフェイスというか、技術的なものは、やっぱり光が汎用品化されていくので、そういった意味では、光ケーブルのほうが外注していく上でも一般の業者さん入りやすいかなという気はしますけれども、そういう目的のご質問かどうか、ちょっと取り違ったらごめんなさい。

○楓愛知県消費者団体連合会代表幹事

別に外注しても別に問題は起こらないわけですね。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

光ファイバーがある程度の市場に出ていますので、それを使った工事がいかにやれるかということになると思うんですけども。

○安念委員長

ありていに言えば、要するにNTTに出すか自社でやるかという、そういう話ですよ、結局は。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

そうですね、NTT、KDDIを含めて、はい。

○安念委員長

NTTだけではないと。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

はい。

○安念委員長

結果は、物によっては外注するよりも自社でやったほうが安いという結果になりましたと、そういうことですよ。

○片山消費者庁消費生活情報課長

ちょっと違う観点で、スマートメーターについて。

私もスマートメーターについてイメージがおかげさまでわかってきたわけですが、ちょっとや

っぱり一つ気になるのは、中部電力さんだけじゃないのかもしれませんがけれども、やはり長い間スマートメーターを設置し続けるということなんですけれども、何かやっぱり技術革新というのがあって、かなり下がってくる。例えば僕は電電公社の黒電話みたいなのを、ずっと黒電話ばかり、売り切り制度とか、そういうのを導入して一気に下がってきて、一気にいろいろと多様化していったと。

そういうのを考えると、この10年ぐらいかけて設置するんですが、機械自身が相当下がるということがあるのかなということがあって、原価算定の今回の期間についてそこまで下がるかどうかというのはあれですけども、やはり長期的にはそのやる機器の、特にハードウェアというのは非常に下がるとお思いますので、そういうところも考えなくちゃいけないのかなと、これはちょっと感想かもしれませんが、そう思いました。

○安念委員長

10年間かけて下がらなかったら、そっちのほうがすごいですよね、ある意味で。

ほかにかがででしょうか。

何か決め忘れたことはあるかな。

それじゃ、大分時間も過ぎてしまいましたので、きょうはこれぐらいにしておきましょうか。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

すみません、委員長、審査を受ける身で申し訳ないんですが、1点だけ確認をさせていただきたいんですけども、当社が今回認可申請をさせていただいている電気料金には、4月1日からの消費税増税を含んだ形でございまして、実はあと1カ月ほどで消費税増税が実施される4月を迎えるわけなんですけれども、誠に申し訳ないんですけども、今後どのような審査スケジュールになるかというのを、少し教えていただければと思ひまして確認させていただきたいんですけども。

○片岡電力市場整備課長

なかなかお答えしづらいところではあるんですけども、事務方としましては、標準処理期間で終わるように努力はしておりますし、先生方にもこうやって精力的に議論をいただいているところであります。ただ、きょうの議論を踏まえまして、次回の日程をこれから調整をしたいと思っておりますし、また、この委員会で査定方針を取りまとめた後に、消費者庁との協議を行った上で最終的には認可をするということになりますので、今後どのようなスケジュールになるかとか、あるいは多分ご質問は4月1日の実施が可能かどうかということだと思ひますけれども、それにつきましては、すみません、現時点では何とも申し上げようがないということでございます。

○勝野取締役副社長（中部電力株式会社）

ありがとうございました。そういうことでありますと、仮にやっぱり4月1日実施の認可が得られなかった場合であっても、消費税の増税分については4月以降の電気料金に反映させていただくための準備を進めていく必要があると考えておりました、したがって、4月1日実施の認可可否にかかわらず、消費税増税分を電気料金に反映をさせていただくための届け出を、今回の申請とは別途行わせていただきたいと考えておりますので、よろしくお願ひしたいと存じます。誠に審査をいただいている身で申し訳ないんですけども。

○安念委員長

届け出の問題は、これは当局がどうこうしろという話じゃなくて、法的に全く可能だということですよ。

というわけで、結局その4月1日云々の話はわかりませんという何の答えにもなっていない答えになっちゃったので、本当に申しわけないんですけども、ただ、今回で一応何というか、こう、胸の中でもやもやとしていたものについて、粗々ですけども方向性は出せたと思いますので、何とかここでできるだけ早いうちに乗り切るといいますよ、最終的な案をつくるように頑張りたいと存じます。

それでは、事務局からお願いしましょうか。

○片岡電力市場整備課長

次回の日程につきましては、調整の上でまた御連絡いたします。

5. 閉会

○安念委員長

きょうは本当に熱心にご議論いただきまして、本当に皆様、ありがとうございました。

これで終わりにします。

——了——