

エネルギーを 見る眼

電気料金査定と リストラ・費用削減

●思い切った経営効率化策を



松村敏弘

東京大学社会科学研究所教授

1965年生まれ。88年東京大学経済学部卒。博士（経済学、東京大学）。大阪大学社会経済研究所助手、東京工業大学社会理工学研究科助教授を経て現職。専門は産業組織、公共経済

（東京電力は特別か）

関西電力、九州電力から相次いで電気料金値上げ申請が出され、5月の東京電力に続き再び料金審査が始まる。私は、以前次のような正反対の意見を耳にし、困惑していた。ひとつは「他電力は東電並みの厳しいリストラをしていない。料金値上げを安易に認めるべきではない」。もうひとつは「通常の私企業である他電力が、公的資金を投入された東電と同様のリストラを強いられるのは理不尽だ」。

議論を混乱させないために東電の審査を振り返ってみる。まず東電の申請に先立ち、「電気料金制度・運用の見直しに係る有識者会議」において料金審査の運用指針が整理された。ここでは公的資金を受けた企業であるか否かの観点が入っておらず、すべての一般電気事業者に適用される一般ルールが整理された。これに基づき、経済産業省の「電気料金審査専門委員会」で東電の値上げ申請が査定された。つまり、経産省における審査では「公的資金を投入された特別な企業」でなくとも適用される一般ルールだけを用いて査定された。従って、経産省の専門委員会における料金審査は、両電力に対しても東電と同様に厳しく行われなければならない。

さらに東電では値上げ申請の前に「東京電力に関する経営・財務調査委

員会」でリストラがチェックされた。両電力にはこれに匹敵する外部のチェックは入っていないのだから、効率化に関してより重い説明責任を負っている。

一方、消費者庁・消費者委員会は東電の値上げ問題に関して「公的資金投入」という観点も考慮したと考えられる。「東電と同様のリストラを強いられるのはおかしい」という主張は、消費者庁との協議の過程で追加された料金抑制分に関してのみ意味のある主張で、経産省の電気料金審査専門委員会では出てくる余地はない。

（問われる経営者の見識）

そもそも料金審査の枠組みでは電力会社にリストラを強いることはできない。仮に電力供給に必要不可欠な費用が100で、非効率な経営のために120の費用が掛かっているとしても、料金審査で言えることは「100の費用のみ料金原価算入を認める」であり、費用を強制的に下げさせることはできない。

仮に総括原価と地域独占に守られた公益企業であるのにもかかわらず、ゴルフコンペの送迎に運転手付の社用車を使う不見識な経営者がいても、そんな使い方をする社用車の費用の原価算入を認めないことはできても、その利用をやめさせることはできない。同様に資産売却に関しても、電力供給に必要不可欠ではない（例えば過大な福利

厚生のための）資産をレートベースに算入しない、減価償却費や維持管理費用を原価に算入しないことはできても、無理に売却させることはできない。

いずれにせよ料金審査委員会で資産売却を強いる議論は出てこないはずだ。一方レートベースに算入できず収益も生まない資産は株主利益の観点からも早く売却すべきというのは正論だが、これは株主、そして何より見識ある経営者が判断すべき問題である。

言うまでもなく、事業者が自主的に特定の資産売却を進めることは、（本来原価算入されるべきでない）余分な資産がレートベースに入っていないことをアピールする意味でも重要で、それを行わない事業者の料金査定はより厳しいものになるだろう。これを覚悟の上であえて売却しないと言われれば、料金審査の段階でできることはない。

（本店が一等地にある必要性）

資産売却に関しては、値上げ申請以前の東電改革の段階でも混乱した議論があった。仮に東電保有の本店ビルを売却したとする。利用するスペースが変わらなければ、東電は不動産売却後に同じスペースを借りることになる。不動産の買手は東電からの賃貸料で収益をあげることになり、その利回りが十分高くなる価格でしか不動産を買わない。不動産事業者の求める利回りが

東電の事業報酬率より低いかビルの維持管理費用が著しく低くなるなら別だが、レートベース算入+維持管理費が賃貸料に変わるだけで費用の削減にはならず、経営効率改善にも料金低下にもつながらない。本当のリストラは、例えばスペースの利用を効率化し、3棟のスペースを2棟に集約し1棟を売却ないし外部に貸出することによって、単なる資産売却ではない。

さらに本店に関しては、各電力会社の本店がそれぞれの地域で地価の高い一等地に立地する必要性が分からない。海外では発電所近くに小さな本社を構える電力会社も存在する。関電の本店が若狭か播磨の発電所近くでなぜいけないのか。中央給電指令所や変電所の関係ですぐできないのは分かるが、長期的に考えるべきリストラ策ではないか。事業者が自主的にこのような思い切った策を発表すれば、真摯にリストラに取り組んでいることが消費者に伝わるだろう。残念ながら、今の一般電気事業者の体質からして、これをすべきでない妙な理屈を捻り出す人材は山のようにいても、大きな発想の転換でこれに代わる思い切ったリストラ策を考える人材はいないのかもしれない。

今回の料金審査の過程でこの私の予想が裏切られ、両事業者から刮目すべき経営効率化策が消費者に示されることを願っている。