

東京電力株式会社第83回定時株主総会に対する質問書

株主 大友 哲

1. 東京電力の自然エネルギーへの取組みについて

① 東京電力が目指す自然エネルギー導入の目標値を教えてください。販売電力量の何%ですか？これは、「RPS法の義務量」と言う目先の目標値ではなく、「自然エネルギーの費用負担は誰がするのか」と言う課題や技術的な課題を克服することを前提とする目標値（東京電力の目指す希望値）ちなみに私の目標値は100%です。例えば、「RPS法で義務が課せられているので仕方なくやっている。0%。」と言う回答でもけっこうです。

去る、6月8日、日本電気技術者協会関東支部山梨地区総会・勉強会が開催されました。その1つ目の演題は「東京電力の新エネルギーへの取組み」です。講師は販売営業本部・省エネルギー・効率利用推進グループの菅野光晴さんでした。ご講演後の質問で、「北海道電力は風力発電の受け入れがこれ以上出来ないと断っているようですが、東京電力は大丈夫ですか？」と言う質問に対して「東京電力は全体の容量が大きいのでまだ大丈夫だと思います。」と言う頼りない回答でした。その他にも自然エネルギー発電所のトラブルや二酸化炭素1kgの容積に関する質問がありました。講師が事務系で30代の方なので、十分な対応は困難と思いますが、講師を選任した上司のお顔を拝見したいと思いました。それとも東京電力の本社には自然エネルギーに詳しい技術系の社員がいないのでしょうか。一度本社へお伺いしたいと思います。

勉強会の3つ目の演題は、「東京電力発電設備におけるデータ改ざんなどの不適切な取扱いについて」でした。講師は山梨支店営業部営業グループマネージャーの窪田範雄さんでした。この演題ならば、本社から講師がいらっしゃるべきだと思いました。そのご講演の中で、葛野川揚水発電所の河川からの違法な取水が行われた事に関して「当時運転開始に間に合わせるために、嘘で嘘を塗り固める不正が行なわれた。」と説明がありました。それでは、その当時本社の関係者はこの事実を知っていて行なわせたのか、そこを詳しく調査していただきたいと思います。

② 次に自然エネルギーへの取組み内容についてですが、いわゆる寄付による取組みとしてグリーン電力証書やグリーン電力基金の普及を進めていますが、東京電力にとってどの様なメリットがあるか明確ではありません。その費用対効果について回答して下さい。子会社の日本自然エネルギー株式会社では、当社からの出向者の人件費を含めて年間経費はいくらで経常利益（損失）はいくらか回答して下さい。また将来の収益の見込みを回答して下さい。

私自身が所属しているNPO法人で、グリーン電力基金普及の取組みを行っていますが、普及させるのは困難だと感じています。なかなか自然エネルギーに寄付をしようと言う人はいないと思います。やはり事業として収益が上がらなければ駄目だと感じています。NPO法人としてもメリットがなければ事業の継続は難しいと思います。現在、私が個人的に負担している部分が多くなっています。

ドイツのように自然エネルギーの電気を高く買取って、電気料金に上乗せして販売する方が良いのではないかと思います。例えばRPS法の義務量を10%とした場合に、自然エネルギーからの電力買取価格を10円/kWh上乗せしたとしても、電気料金を1円/kWh上乗せすれば済みます。他の経費はほとんどかからないと思います。それなのに電力業界ではRPS法の義務量を増やすことに反対されていますが、経費を電気料金に上乗せすれば済むのに何故反対するか理由を回答

して下さい。昨年の株主提案にも反対されていました。

電力会社でなく、消費者が直接費用負担する方法を政策提言しました。（私の政策提言を補足説明資料として提出します。）

③ 東京電力が自然エネルギーを推進する理由は、余剰人員の出向先を確保するためですか。明確に回答して下さい。逆の言い方をすれば、自然エネルギーを普及しなくても、雇用さえ確保されれば良いのですか？だからR P S法の義務量が増えると仕事量が増えるから反対なのですか？（出向先で楽するため）

東京電力の寄付金で設立された「太陽光発電所ネットワーク」では設立された当初は、「東京電力の出向者を受け入れるための組織」と言われていました。寄付金を頂かなくなった現在でも、将来そのようになると懸念している方がいらっしゃるようです。私は、出向先の確保ではなく、純粋に自然エネルギーを普及させるために設立当初寄付が行なわれたと思います。そうなのか明確に回答して下さい。

2. 情報通信事業について

① KDD IにF T T H事業を譲渡したにもかかわらず、売上高と経常損失がかなりあります。この売上高の主なものは何ですか。また経常損失の主な理由は何ですか？使用人の人数ですが、昨年に比べて738人も増加しています。事業を譲渡したにもかかわらず、何故増加するのですか。

② 心線貸し事業とは光ケーブルを他社に貸し出す事業ですか？例えばU S E N等がF T T H事業の為に借りる事は可能ですか。

③ フュージョン・コミュニケーションズ株式会社についてお尋ねします。このI P電話の事業はKDD Iの固定電話事業と競合しています。またKDD Iの固定電話事業は収益が上がらず苦戦している様ですか、両者を統合させる方がお互いにメリットがあると思いますがいかがですか？また、株式交換により東京電力が京セラを抜いてKDD Iの筆頭株主になることもメリットがあると思いますがいかがですか？

④ 電柱の使用許可についてお尋ねします。先日、北杜市の水力発電所を見学した際、発電所から市の建物まで道路を埋設して通信ケーブルを引いていました。「東電の電柱を使用できないのか？」と尋ねたところ、許可をもらうのに時間と手間がかかるので市の道路に埋設したそうです。現在電柱の使用許可は当社のどこの部署が担当していて、使用許可を得るのに何故時間と手間がかかるのですか？

今後電柱の使用許可を速やかに出せるようにするために、電柱の使用権をKDD Iに譲渡して新たな株式の交付を受けることを検討しませんか。例えばN T Tと共同出資で電柱の管理会社を作ることも可能かと思いますが何らかのかたちで電柱の速やかな使用許可を出せる方法をご検討下さい。

⑤ 固定電話のナンバーポータビリティ制度についてお尋ねします。将来I P電話が普及した場合に、現在のN T Tの電話番号は残して、そのままI P電話に移行出来れば便利だと思います。そのための制度改革は国へご提案されていますか。

将来N T Tの銅の電話線を撤去して、N T Tグループと東電・KDD Iグループの両方で光ケーブルによるI P電話・インターネットサービスの競争が起こることを期待しています。

以上