

## 第2回徳島県企業局事業のあり方懇話会議事概要

I 日時 平成20年3月14日（金）13時30分から16時00分

II 会場 総合管理事務所会議室

III 出席者

<委員>

横畠康吉（座長）（敬称略、以下同）、井関佳穂理、梯 学、高畑富士子、  
竹中淳二、中 央子、藪田ひとみ

<企業局>

河野企業局長、谷口次長、黒田次長（経営企画担当）、佐和次長（工務担当）  
細井総務課長、井関経営企画室長、佐野電力課長、小田工務課長

IV 会議次第

1. 開会

2. 議事

（1）企業局事業の執行体制及び経営状況等について

（2）その他

【配付資料】

資料① 説明用資料（パワーポイント用資料）

資料② 平成18年度「徳島県公営企業決算書及び添付書類」

V 議事概要

議事（1）企業局事業の執行体制及び経営状況等について

・配付資料に基づき事務局から説明を行い、その後議論。

【会議概要】

[委員]

「事務」の人員の中には、営業の方も人数に入っているのですか。それとも、「事務」というのは、管理部門のことを言っているのですか。

(企業局)

事務は全て管理部門であって、そこで「営業」を併せて行っています。企業局が行う営業の代表的なものに、「土地」と「水」がありますが、例えば土地であれば、企業誘致を直接担当して商工労働部が、ノウハウやネットワークが豊富ということをお願いしているといった状況です。

[委員]

一般企業でいうと、経営全体が、うまく行っていない状況では、事務方の人数の比率というのが生産性というところで非常に影響し、検討しなければならない課題となると思いますが、経営が非常にうまく行っているのであれば、こちらは管理、こちらは営業、というのがあっていいのではないかと、思います。

企業局は、やはりある種のビジネスをしているので、工業用水の未売水や新規事業の売り込み、企業誘致などのために、専任のスタッフを配置して、戦略的に外部に売り込んで行くようなことがあっていいのではないかと、思ったりしています。

(企業局)

土地造成事業の営業は、商工労働部が企業誘致ということで行っていますが、工業用水道事業の場合は、専門スタッフというわけでもありませんが、管理も営業も行うスタッフを経営企画室に配置してまして、未売水の売り込みにも努力しています。

<座長>

企業局の組織は、一つの公的意味合いを持つ集団の経営組織という見方ができますが、そういった意味から、本当に目に見えて、利益を追求する体制がいいのかという部分など、難しいところがあります。

[委員]

「業務の効率化」について、これまで私が伺ったり、見せていただいた中で、結構推進されているように見えますが、どういう部分が他にまだ考えられるのでしょうか。

<座長>

効率化という面で、今後更にどういうところができるのか、という質問ですが、いかがでしょうか。難しいところと申しますか、むしろかなり切り詰められた効率化が組織等で図られているのではないかと、私は感じましたけど。

これ以上の効率化を図るとなると、人員を減らすということになりますか。

[委員]

人員も少ないように思いました。これ以上減らすということは考えにくいのではないですか。

<座長>

先程、〇〇委員が言われた、営業部門を強化するとすると、営業を担当する、そういう組織部門あるいは経営戦略を兼ねて実行する部隊というのが必要となり、むしろ人員減ではなく人員増しなければならないということに繋がっていくのですが、これまで2回、会議を開かせていただいて、更に現地の視察もさせていただいて、おそらく局長さんを始めとして、ぎりぎりのところ

で一生懸命ご努力なさっているのではないかなと、そう感じています。

そのような中で、効率化はどのあたりでできるのかということですが、効率化できるところはございますか。

(企業局)

例えば、駐車場事業では、それまでの運営委託に替え、平成18年度から指定管理者方式を採用しています。

今後の効率化ということでは、全ての業務を職員が行うのではなく、業務の内容や経費面も見ながら外部委託ができるものがあれば委託に出していく、といったことも進めていかなければならないと考えてます。

(企業局)

効率化ですが、職員が最初の「設計」から最後の「検査」まで全て行っている部門もあります。それも実際には効率化の対象にはなるとは思いますが、技術のコアとなる人員は持っておかないといけないという考えもあり、これまでにかなり委託に出せるものは出してきたと思っています。そういった中でも、時代時代の流れを見ながらやっていく必要もあります。考え方としては、コアの技術まで委託に出してしまうとチェック機能も果たせなくなりますので、バランスを見ながら実施していく必要があると考えています。

[委員]

管理委託や指定管理者に関連して質問ですが、現在、指定管理者制度は、駐車場事業で導入されていて、人員にしても動かせないとされる専門職の方が76名いるなど、他の部門への導入は非常に難しいと思いますが、具体的に業務委託や指定管理ができる部分はないのですか。もしできないのなら何が問題になってできないのですか。

(企業局)

工業用水道では、管路の点検、設備の点検など、保守管理という部分は、総合管理事務所の方で行っていますが、先程局長も申し上げたコアの設計なんかは外せない部分ですが、部分的な保守点検作業などは委託に出せると思います。現在実施している業務を分割していくという作業をすれば、可能ではないかと思っています。

[委員]

組織図とその関連する事務分掌を見ていて、「経営に関すること」として、電力課は「電気事業の経営に関すること」、経営企画室も「局の経営企画に関すること」と「電気以外の経営に関すること」と、電力に関しては、専門的な扱いになるので別の組織になっているのかという気がしますが、企業局の中で、全体的にもものを見ているところがどこなのか、また、見ているところと事業とが独立して、電気は電気だけというふうな縦割りの要素が強く出ているのではないかと、思ったりして、よく解らない部分です。

企業局の長として、4つの事業を束ねている方が、普通の企業と同様にいますが、一般に「経営企画」といったら企業局全体の先行きを考える部署という気がしますが、なぜそこに電気は入らないのか、そのへん少し整然としていないような気がします。ここを統合してもう少しうまくできないのかと思います。

先程、〇〇委員も言われていましたが、どこの会社でも皆、業績が悪くなると、管理部門から

削減されます。管理部門に人がどんどんいなくなって、営業のように外せない現場に回されてしまう。どこの会社でもそうなので。まずは、管理部門の効率化が図られ、できるだけ同じようなところをまとめていくことになる。そういう部分が、ある程度考えられるのであれば、そのような組織の体制を考えるということも、一つの案だと思います。

(企業局)

企業局発足の発端が電気事業から始っていて、現在でも一番大きなメインの事業です。そうしたことから電力課では、四国電力さんとの関係も含めて経験も必要ですし、一方で経営企画室の方へは知事部局から出向してきた者が配置されていたり、これまでの経緯的なものが影響していることもあります。

今回こういう懇話会をさせていただいたのも、外部から見て「これはこうじゃないの」という意見や議論を聞いて、組織の中での意識改革、意識の覚醒のようなものが必要だろうというのも一つの要因で、そこから局としての「あり方」を考えていくという考えでいます。

「出先」と「本庁」の間でも同じような部分が若干あります。ご指摘のような組織としての問題は、どういう形でやっていくのか、また、人の動かし方とか、長年の経緯がありまして、一挙に解決までは難しいと思います。結局、局長が全体を見ている部署というだけで、あとはそれぞれでやっているのですが、見えない垣根のようなものがあって、お互いが遠慮するという部分もあり、本当は経営企画という部署がありますから、本来はそこで全部できる、ということがベストなのでしょうが、まだ少しその辺り組織を改革する余地があるのではないかと思います。

(企業局)

全国的な状況を見てみると、規模の大きい県は、完全に事業の縦割りでの構成になっています。

徳島県で考えてみますと、縦割りだけの職員数を確保することはできないので、横割りという形が基本なんですけど、横割りという部分では、総務、契約や、土木建築物などの工事を行う工務などでも行っているところですが、現状としては、ご指摘にありましたように完全に横割りできていない、という状況になっています。

[委員]

その辺検討の余地があるのかなと思います。同じような事を違うところでやるというのは、やはり効率化が図られない、ということになるのかもしれない。そうしたら管理部門がこれだけいるけど、一人、二人、人員を減らしてもやっていけるということがありえるかもしれない。その辺で効率化ということになっていくのかと思います。

組織というのは、その組織に合った適切な組織を、その組織の中で考えて、作り上げていくものだと思います。

(企業局)

私共も外から見て、頂いた意見などを自分なりに組織を咀嚼し、検討していくということを課題として持っています。

<座長>

続いて経営状況につきましてのご質問を頂戴したいと思いますが、貸借対照表とか、資料もありますので、何か委員の先生方のほうからご質問なりご意見なりございませんでしょうか。

[委員]

企業局では、既に掲げていただいているように「公共性」と「採算性」が一番重要で、一般企業

との違いは公共性、県の他の組織との違いは採算性というところで、この二つは絶対外せないものです。

現在の事業を見たときに、電気事業と工業用水道事業は、専門性があるって公共性が高く、しかも採算性では、利益が確実に出ていて、内部留保金も確保できています。

しかし、駐車場事業と土地造成事業は、今後その公共性と採算性を考えると、本当に続ける必要はあるのかというところですね。特に駐車場事業に関しては、とくとくターミナルにある松茂駐車場は非常に競合先が多く、また、藍場浜駐車場では、今利用率がどれくらいなのかなと。これから駅前近辺をはじめ、徳島市内で人口増が見込めない中で、事業の将来性を考えるとどうもと思ってしまう。

それならむしろ、本来の「公共性」と「採算性」の二本柱の事業にぐっと絞っていくという組織のあり方がいいのかなと思う。

駐車場事業は、1千万円程度の利益でたいへんでしょう。例えばもっと設備投資して、駐車場をバスのターミナルにし、そのかわり3億円4億円の年間売り上げを見込むというぐらいのパラダイムシフトをしないとダメなのでは。

また、工業団地は、売れそうなのであれば早めに売るし、そうでなければどこかに移してやめてしまうとか、とにかく企業局が持つべきではないと思います。

採算性がないのは、県の事業として、企業局から移してしまう。だから、駐車場事業に関してはパラダイムシフトをして、何億か売り上げを上げられるビジネスとしてやれるのかどうか。それがなければ「公共性」「採算性」を考えたときに、ビジネスとしてももう少しかないと思います。

電気事業と工業用水道事業は、本当に必要な事業ですし、専門性などの部分でも非常に大事なもので、そちらのほうに集中したほうが色々な話やデータなどから、いいのではないかと思います。

特に駐車場に関しては多分今のままでは、いい数字は絶対出ないだろうし、もっと厳しくなるだろうと、現状のビジネスモデルではむずかしいのではないかと、思います。

企業局の本来のあり方から言えば、それに一本化してもいいのかなという感じがします。

<座長>

〇〇委員から、「公益性を考えた時に、現在実施されている事業の、大ナタを振った見直しが必要では」というご意見がありましたが、只今の意見に関し、何か企業局のほうからの説明ございますでしょうか。

(企業局)

駐車場の利用率から先に、ご説明します。

まず、藍場町地下駐車場ですが、平成19年度4月から12月末までの9ヶ月間、合計14万3千9百台、一月当たり1万5千台余り、松茂駐車場では、同様に平成19年度4月から12月で合計約4万8千台で、一月当たり5千3百台程度です。

藍場町地下駐車場では、昨年度、郷土文化会館の影響で利用が減っていましたが、今年度は若干伸びています。

松茂駐車場では、周辺に民間駐車場が近くに5箇所できてきていて、全体での駐車場可能台数が松茂駐車場の開設当初から3倍の750台近くになっていて、今年度に入り有料での駐車台数が3割程度減少しています。このため、先ほど説明しましたように新年度から指定管理者の方で、料金の改定をして少しでも台数が戻るよう努力しています。

(企業局)

藍場町地下駐車場では、1日当たりの回転率は、1.7台程度です。  
民間と比較したものではありません。

(企業局)

先程の「事業を絞ってはどうか」というようなご意見も、いろいろといただいて、検討はしたいと思っています。

特に土地造成事業は、言われるように、営業部門の人員もいないような状況で、管理だけしているのであれば切り離して知事部局に移管すれば、ということも考えられるのかと思います。

駐車場事業では、例えば、松茂駐車場で、物産館利用の方やバス利用者の送迎のために、1時間は無料で駐められることとしており、物産の振興や国道バイパスの渋滞を起こさないという交通渋滞対策、といったことで、公益性も持ち合わせています。

それと、松茂駐車場の土地は、松茂町の所有地もあり、また、企業局の土地については、固定資産税もかかりませんので、それを考えると、かなり利益の底上げとなっている部分があり、例えば民間へ渡して運営するとなると、資産関係などで難しい部分があるのではと感じています。

ただ管理は、指定管理者になり、サービス部門はやっていただくというように、柔軟性をもたせたかたちの運営をしています。課題としてはやはり、受け皿が必要となります。

[委員]

逆に、例えば設備投資して、バスターミナルを作って、空港の使用料のように各使用者からターミナル使用料をとって、サービス部門を置いて、渋滞情報などを提供するサービスを行うビジネスをしてはどうか、と思います。

バスは、毎月、毎日同じ台数が出ていくし、バス会社は駐めるところで運行状況のサービスが提供できたり、また、観光バスとかと提携したりして、バス会社から1台につきいくらかお金をとって、ターミナルを必ず経由するようにする。そうすれば、バス利用者も駐車場からあまり雨にぬれずにバスに乗降でき、買い物もできて、渋滞情報も案内してくれる、といった利便性が向上するし、公共性、採算性も確保できることとなります。

[委員]

藍場町地下駐車場ができたのは、元々隣接する県郷土文化会館を使いやすいようにという意味もあったのかと思いますが、例えば郷土文化会館を利用した方は、料金が安くなる、というようなサービスを新たに実施していただければと思うのですが。郷土文化会館ができた当時には、藍場町地下駐車場しか使えなかったもので、そこしか使ってなかったと思うのですが、最近では周辺に駐車場が増えてきましたので、同じ県同士、企業局で県の施設を利用した方には、そうしたサービスをすることで、もっと車を止める方も、もしかしたら増えるのではないかと、思います。

(企業局)

郷土文化会館を利用した方が駐車すると無料になる、というようなサービスは残念ながらやっていません。

いろいろ検討はしましたが、経営上の問題があり、郷土文化会館で開催された催しの料金の中に、駐車場の料金分を取り込んでいただくという方法なら可能ですが、そのまま企業局のほうで無料にしますというのでは、経営が厳しくなって、現実的には厳しいものがあります。

[委員]

もう一点、採算性という部分で、公営企業の場合、もちろん黒字であることは必要なんですが、多くの利益が上がるという場合だと民間で実施して、徳島県全体の経済が活性化するようにしたらいいかと思うのですが、採算性というのはそもそもどれくらいの利益が上がればいいのですか。赤字ではいけないと思いますが、黒字とは、どれくらいの利益をお考えですか。

(企業局)

収支トントンとなる必要があるのではないかと考えています。

ただ、例えば藍場町地下駐車場では、地下駐車場ですから高価な火災報知器などの設備も必要となります。また、古くなれば設備投資もかかりますから、若干は儲けていかないと後々の維持管理や改修ができなくなっていく、といったことがあるので、単年度の収支トントンというのではなく、長い目の収支トントンでいく必要があると思います。

(企業局)

先程も新規事業の説明で、採算性を申し上げたんですけど、例えばある業種で、新しい事業を作って30年間需要があったとして、その形で30年経ったときにプラスマイナスゼロ、で公共性を発揮できると思います。そんなイメージです。

[委員]

たくさん儲けて一般会計に繰り出すというのはどうでしょうか。

[委員]

電気事業は利益が出ているのですが、例えば、固定資産税、償却資産税は払っていないのですよね。

(企業局)

電気事業、工業用水道事業は、「交付金」として払ってます。

交付金という名称で、固定資産税ではないのです。

(企業局)

土地造成事業と駐車場事業では払っていません。

[委員]

駐車場事業の利益で、17年度と18年度の数字が大きく違うのですが、指定管理者になって変わったのですか。

(企業局)

18年度から指定管理者制度ということで、それまでの直営という管理運営委託から指定管理者に変わりました。指定管理者には、以前の管理運営委託時と同じ、徳島県企業公社がなっています。この制度では、料金収入は指定管理者の収入になりますが、固定納付金として企業局の必要経費分はいただくという形に経理が変わったことから、このようになっています。

(企業局)

利益が大きく17年度から18年度へ落ち込んでいるもう一つの理由は、17年12月から19年3月までの間、郷土文化会館が休館してました関係で、平成18年度は指定管理者の収入も減っていました。19年度の見込みで伸びているのは、郷土文化会館が再開しまして、利用者が

増えたことによるものです。

[委員]

そのような特殊事情があって18年度は悪かったようですが、指定管理者制度に変わって、駐車場事業は結局収支的によくなったのですか。

(企業局)

収支だけでみればよくなりましたが、制度全体をみれば必ずしもそうでない部分もある、というふうに考えています。

[委員]

契約の制度が変わったというのはわかるのですが、決算書を見ていまして、結局以前と比較して、前の委託料がどれだけで、今はどのように委託料を払って、どれだけの売り上げがあって、というのが全く解らない状況にあるので、以前と同じようにすれば、委託料部分はこれだけで、売り上げはこれだけでという全体の数字はお持ちだと思いますので、お示しいただきたいと思います。その上で、駐車場の収入はこれだけで、そのうち委託料部分はこれだけで、指定管理者部分の取り分はこれだけで残りが県に入ってくるといった説明をしていただかないと、分からないのですが。

特殊事情もおありになったようなので一概に比較はできないと思うのですが、効率的な経営といわれているので、そういう分析をされていると思いますので。

<座長>

〇〇委員のご指摘、非常に興味関心のあるところで、また次回に資料を提出していただいて、ということで、〇〇委員さんいかがですか。

[委員]

はい、結構です。

<座長>

ご意見たくさんあると思うんですけど、予定時間を少し過ぎておりまして、後はもう新規事業、施設の維持管理を含めて、委員の先生方の方からご質疑いただいたらと思いますが、いかがでしょうか。

(企業局)

先程、〇〇委員がいわれた「お金をたくさん儲けて一般会計に繰り出したらどうか」という話ですが、先程もお話しましたように、電気事業というのは料金体系にも経済産業省で規制がかかっていまして、儲けた分を一般会計に出すということができない仕組みになっています。

儲けが出れば、電気の利用者である一般の方々に、儲けを還元するよう電気料金を下げなさいとなります。電気を作って売るための資本として県が出しているわけで、売電にかかる料金収入は、非常に公共性が強いということになります。

ただし、貸し付けるのは構わないということで、一般会計に60億円も貸し出ししています。一般会計が本来的に起債を起こして資金調達をしなければならないものを、企業局から低利で貸し付けることにより、その利子の差益を自由に使っていただいているということです。

それは、企業局としても一般会計に助けてもらっている時代もあったので、大規模工事とか、事業経営に影響ない範囲で、できるだけ貸し出しができるよう対応してきています。以前は、資



金運用で、30億円もの国債を持っていたこともありましたが、貸し付けに振り替え、一般会計の財政状況が悪化していますので、できるだけ協力できるよう対応しています。

「繰り出し」は、法律上の想定外で、通常は一般会計が不採算部門の企業会計を助けるというかたちになっています。その例が病院事業です。

電気事業と工業用水道事業は、利益が上がりますが、工業用水道事業は負債残が30数億円あるので、なかなかその余裕はありませんが、余裕のある電気で貸し付ける形で実施しています。

企業局の電気事業では、固定資産税は交付金という形で払っていますが、法人税は払っていませんので、本当は国がもう少し考え方を変わってくれて、一般の企業が払っている法人税くらいを一般会計に繰り出すという制度改革ができないかなと。そうしたら、もっと公益性というか、貢献ができると思うのですが、経済産業省と電力会社の規制がすごく大きな壁になっていて、できていません。それをするのであれば、売電価格を下げて消費者に還元しなさいと言われます。それも一つの理屈として理解はできますが。

[委員]

企業局から売電料金を下げても、電力会社が電気料金を下げられなければ、消費者には還元されないということになりますね。

(企業局)

そうです。そうなります。

[委員]

売電料金を下げるのが分かっていたら、電力会社は電気料金を下げることもあるのですか。

(企業局)

電力会社は、電気料金の値下げに関わらず売電料金を下げます。

[委員]

電力会社といっても、四国電力だったら四国という枠内ですよ。徳島県だけ電気料金を下げるということはないですから。先程言われたように、地域としてできることといえば、企業局が徳島県のほうに財政的な協力ができるということでしょうか。

(企業局)

企業局は県の組織の一部ですから、できるだけ県の方へ還元したいという思いはあるのですが。

[委員]

企業局から県に貸し付けた場合、利息は取っているのですか？

(企業局)

利息は取るようにとされています。貸し付けなどがあれば、「当然これだけ運用したでしょう」ということで、適正な利息をとることが、当初から想定されているのです。

ですから、いくら資金運用で、例えば仮にファンドですごく儲けても、それは全部次の売電料金から控除されてしまうことになります。現実には「預け金」みたいな感じですね。運用金利もゼロではだめだと言われているのですが、一般会計に貸し付ける場合は、無限大に近いゼロにしてはどうか、とも思うところですが、料金交渉の時には、適正な金利を取ればそれだけの収入があるでしょうという話になりますので、それも難しいところです。

[委員]

企業局の電気、工業用水道、土地造成、駐車場と事業がある中で、電気だけが言わば、ひとつ独立しているような形ですか。

(企業局)

そうですね。

[委員]

そうすると、電気だけは別にしておかないと仕方がないという感じですか。経営、企画面を他の事業と一緒にする場合でも、中身ははっきり分けておく必要があるのですね。

(企業局)

はっきりと料金体系などが、中からキッチリ分かれているので、経営の話になると、その中でノウハウを持ち合わせている解かる者が考えないと、料金交渉とか、過去のいきさつとか、対応しきれない場合が考えられます。一般的に見るだけではなかなか解らない部分ではあります。

[委員]

あくまで「企業」ということでいいますと、「企業力」というのはよく、「商品力」＋「販売力」＋「持続力」という3つの力が必要だと、我々自分の会社でいうのですが、「商品力」は何かというと、たちまち販売している、電気、水と土地、駐車場ですかね。

「電気」に関しては特異な要件があって、なかなか「商品力」云々というところではない思うのですが、「水」に関しては民間の企業さんへの販売をいかにかけられるか。

湯水の時期に売る水が無かったとか、売る電気がなかった、となると「商品力」という部分に欠如があって、最終的には企業力が低下するということだと思いますし、あと「持続力」というものについても利益をいかに次のために使っていくか、ということだと思います。それともうひとつ「販売力」というものがこれからとても大事だと思っています。

これまでのような右肩上がりの経済の中では、モノをつくれれば売れる、という時代でしたけれども、これからそういう時代ではないので、先程の執行体制の話に戻りますが、「販売力」という部分をいかに伸ばしていくかということによって、企業局を今後どうやって、それこそ利益を永続的に出していける企業になるかということだと思いますので、そういった部分をもう少し強化していかないと、本当これからの10年非常に厳しい。現在の工業用水を買ってくれている企業さんが、ずっと徳島でモノづくりをしていくかということ、きっとそうではないと思いますので。そういう点を見ても、「販売力」というのをどんどん付けていかないと今のままでは成り立っていかなくなるのではないかと、という危惧があります。この辺で、組織の中で「販売力」と言うもののノウハウといいますか、それをつける部分がないと企業として、今後ちょっと厳しいのではないかと、と私自身は思います。

<座長>

今後の課題としてご検討いただければ、と思います。

[委員]

新規事業ですが、これはあえてしないといけないのですか。別に今の事業だけで、実際内容を見たらすごく良いし、電力事業に関しては今後単価は下がるということはあると思うんですが、赤字経営にはならないでしょう。今までの決算数値に繰越金もあるので、当面、55億円もの資金もある。

普通の会社であれば、「この分野にリスクがあるからリスク分散のために新規事業をしたい」とか、「拡大路線でいきたい」とかいうのがあるのですが、特にそういう必要がないのに、あえ

てお金を使って投資して、何かをしないといけない必要性が今、特にあるのか、というのが私の感覚です。

もしうまくいかなかったら緊急投資だけでそれで終わってしまう。そういうこともありうる。あと、企業局だけではなく、知事部局の方からのいろんなニーズもあって研究開発してらっしゃるような部分もあるのではないかと、思うのですが。

あえて企業局が、そこに手を伸ばして、あちらこちらに広げていかないといけないのかなと、疑問に思っています。

[委員]

新規事業というのも、全く夢のような訳の分からない話と思って笑いとばしていただけたらと思うのですが。

一次産業、二次産業、三次産業とある中で、人口の就業者が一次産業、二次産業から三次産業のほうへシフトしてまして一次産業で徳島県が10%程度という就業率ではないかと思いますが、そうなるとうまくいわれているの農業自給率という話なんですけど。

若い方が農業に従事しなくなって、畑が絶えて林業がという話になって、極端に言えば企業局が農家したらどうかと、そういった方向へもっと光を当てるといいますか、そういった部分を取り上げてもいいのではないかな、と。

徳島というところは、農産物や魚介類がとてもおいしいところですが、従事人口がどんどん減っていく、それに伴って一次産業で生み出す自給機能もどんどん衰えていく。でもやはりどこかで誰かが作って食べていかないといけないとなると、こういう企業局という部分が、全く夢のような話かもしれないけど具体的にそういった方向にお金をシフトしていくというのもひとつの考えではないか。今までは二次産業の工業なり、電気を作ったり水を作ったりとかいう部分だけだったと思うのですが、そういった部分で一次産業に光を当てたりとか、目を向けたり新規事業のきっかけを作ってみるのも、一つの考えではないかと思えます。これは大きな意味で徳島県のためにもなるし、農業法人とか、最近ではいろいろありますので、そういった部分でチャレンジするのも一つではないかと、今回の資料を見ながら思いました。

[委員]

工業用水道事業で、結構、徳島県で有力な企業のところへ給水していると思うのです。

今日ある方とお話したら、例えば徳島県なんかで企業、最近あんまりないのかもしれませんが、企業誘致してきて、誘致してくる時はいろいろ接触するのですが、来て下さったらそれまで、もう殆ど接触がないという。県もそうだし市町村もほとんど接触がないというのが実情みたいで、あまり企業のニーズを聞けていないのが実情のようです。

逆に、企業局は公営企業として、いろいろ接触している。工業用水のことで接触している機会がかなりあるんじゃないかと思えますので、そういう機会に企業のニーズを引き出していただいて、企業の立地、誘致などの情報収集に活かしてもらおうといいのではないかと思えます。

(企業局)

先程の営業の話ですね。

[委員]

そう営業の話です。あまり接触してないというような話ですので、せっかく企業局は接触する

機会があるところなので。直接的には違う仕事の話かもしれませんが。

<座長>

他にいかがですか。はい、〇〇委員さんどうぞ。

[委員]

新規事業を考える中で、日本では海が使われていないような気がします。具体的な考えがあるわけではないのですが、海水を真水に変えたり、海の水を山の上へ持って上がって、山上から一気に下ろしてきて、電気を起こしてみたりとか、企業局の仕事かどうかわかりませんが、何か利用できてないな、と日頃から思っています。県内にはすばらしい方が多くいらっしゃるのに、何か考えられないものでしょうか。

[委員]

工業用水に関しては、25%余っているのですが、今、松茂町では、水道水がおいしくないという声をよく聞きます。そこで、町村に飲料水を売れないのでしょうか。

(企業局)

確かに、松茂町や北島町の上水道より、企業局の工業用水道は旧吉野川の上流で取水はしているのですが、やはり工業用水を上水道として供給するには、水質の問題があります。

[委員]

一度、上水道に売るんです。10倍の値段の差がありますが、設備投資はこちらで行って、工業用水から上水道に水を卸してあげれば、松茂町の多くの人がおいしい水を飲んで、更に住宅が増えるのにも対応できると思います。

(企業局)

工業用水道事業は、工業用水道法という法律で動いていまして、その中で工業用水の水は工業用水だけに使う、という規制がかかっています。工業用水以外に使うのは、例えば公園に水まくように、僅かなら認められていますが。

<座長>

今日は各委員の先生方からいろいろご意見いただきまして、それから、〇〇委員の話にありましたが、今までのような規模の経済に支配されたような行動パターンではにっちもさっちもいかなくなるのではないかと。

「ハコモノ」を造れということで国がお金を出して造って、しばらくは景気がよかったけれどもだんだんそうはいかなくなって、結局、造ったもののその後の維持管理のための予算が確保できない、といったような状況もその一つかと思います。

また、例えて言いますと、病院経営とかはそうと思いますが、病院というところはお医者さんがいて、それから看護師さん方のグループがあって、更には放射線技師、検査技師などの方がいて、その他に病院長、事務局長がおられて、純粋に経営部門がひとつになってこれまで経営されているのですけれども、中央病院や市民病院もそうなんです、これからもう少しお互いが話し合いをして、その中で無駄を省いて、新しい病院にして、公共的なサービスに努めませんかとか、またどのようにすればいいのか、話し合いが行われながらホスピタリティ、病院経営そのものがだんだんかわっていく。

今後企業局も、県ともっと連携した形の中で話を進めていただいて、国からの規制ということもありますし、新規事業を開拓するということも必要ではないかと思いますが、それぞれの集団集団、あるいは企業局におけるところの特性特徴を生かしながら、公共的サービスの向上に努めていく、という方向性ではないか、そんな感じを強く受けたんですけども。

ご質問いただきました事項についてはたぶんこれから先、この懇話会の中でも順次取り上げさせていただきます中で、企業局がどういう方向にどうすればいいのか、について委員の先生方の意見を頂戴しつつ、あと局長さんから、組織として対応するというお答えも頂いています。

<座長>

次に「議事の2」に進めさせていただきます。

議事の2は、「その他」ですが、何か、事務局にお願いしておきたいことなどございましたらご発言をお願いします。

〇〇委員からのご指摘、あるいはその他の委員の諸先生方からご指摘ありました点について、今後、局長さん方にご対応いただいて、と思っております。そういうことでよろしゅうございますか。

先に、事務局のほうからご説明のありました本日の会議録ですが、記載内容等の確認等を行なうがなければならないのですが、私の方で全体内容の議事録を見せていただき、文章的に直さなければならない点などは、私のほうにお任せいただいて、対応させていただきますということによってよろしいでしょうか。そうしたらそのようにさせていただきます。

次に、次回の予定等につきまして事務局からの説明をお願いしたいと思いますが、その前に要望事項を出させていただきたいと思えます。

これまで2回の懇話会を開催し、更にその間には施設を直接拝見させていただき、企業局で実施している事業の具体的な活動状況、事実等を知ることができました。本来の企業局事業のあり方を検討するというのがこれからだと思います。

これから本格的に論議が始まるということになると思いますが、この論議が始まります前に、委員の先生方からもご意見があったと思うのですが、他の都道府県にも「企業局」がありまして、事業展開されていると思うんですが、それらの中で、見聞きした範囲では、電気事業が対象となっている場合が多いようですが、事業が民間に譲渡されるといったような都道府県が数県見られるようでございます。そこで次回、他府県で行われている譲渡に至った過程、なぜそうなったのか経緯等検討資料など含めまして資料のほうを提出していただくとありがたいかと思えます。その資料を参考にしながら事業効率性という問題、システムの中で改正できるのではないか、という問題、本庁と事業局の関係の問題を含めて、徳島県企業局事業のあり方を検討させていただけるのではなからうか、というように思っています。

私の方から各委員先生を差し置きまして、このようなことを事務局に依頼したいと思えますが、よろしゅうございますか。

時間をとらせることはないだろうと思えますので、お調べいただきまして次回には参考資料の提出をお願いしたいと思います。