

令和3年度 第2回徳島県企業局「戦略的経営推進委員会」議事概要

1 日 時 令和3年11月1日(水) 14時00分～15時10分

2 場 所 徳島グランヴィリオホテル 1階ヴィリオルーム

3 出席者 <委員>

濱尾 重忠(座長)(敬称略, 以下同)

粟飯原 一平

坂田 千代子

真鍋 恵美子

中西 美月

<企業局>

黒下企業局長, 林副局長, 大塚次長,

古井総合管理推進センター所長,

福田経営企画戦略課長, 河井政策調査幹,

生田事業推進課長, 細岡施設基盤整備室長

河野自然エネルギー事業化担当室長

4 会議次第

(1) 開会

(2) 議事

①企業局経営計画の改定について

②その他

【配布資料】

資料1 徳島県企業局経営計画(改定版)の概要

資料2 新旧進行管理表

参考 徳島県企業局経営計画 (平成29年3月策定)

5 議事概要

(1) 議題1 企業局経営計画の改定について

配布資料に基づき、事務局から説明を行い、質疑応答。

<質疑応答>

議題1 企業局経営計画の改定について
(資料1 徳島県企業局経営計画(改定版)の概要)

【委員】

「取組の方針」のところですが、GX、DXを盛り込んだ時代に合った良い方針だと感じました。各事業の経営については、それぞれ順調に推移していますが、一つどうしても目に付いてしまうのが駐車場事業です。コロナ禍の影響もあり仕方がないと思うのですが、大きく赤字になっています。そうした中、新しく車番認識システムを導入し、ゲートレス・チケットレス・キャッシュレスを行うという説明でありましたが、そのことにより、様々な省力化が図られるほか、あまり徳島で聞いたことがないため非常に話題性があると思います。そして、話題になると利用者も増えると思いますので、早い時期に実行した方が良いと考えますが、実行に係るスケジュール感を教えてください。

【企業局】

実際の工事は非常に短い時間で施工可能です。しかし、新しいシステムですので、メリット、デメリット両方を比較しまして検討していきたいと思っています。今は令和5年度の予定ですが、令和4年度に導入できるかどうかはこういった課題があるかしっかり把握した上で、可能であれば前倒しして導入していきたいと考えております。

【委員】

これは松茂と藍場町の両方の駐車場を予定していますか。

【企業局】

松茂は昨年度キャッシュレスシステムを導入したばかりであり機械の残存価値が非常に残っております。藍場町地下駐車場の料金システムの更新は令和7年度に予定されており残存価値が少なくなっているため、少し前倒ししてコスト縮減を図りながら、駐車場の収益に貢献するような仕組みを考えております。

従って、松茂に関しては、今のシステムを一定期間使い続けた後、改めて判断したいと考えております。

【企業局】

私も何回か駐車場を使いましたが、駐車場形状により料金計算機と車までの距離が非常に遠くなっています。ご高齢の方をはじめ様々な方がストレスなくご利用できるよう検討していく必要があるのではないかなと思います。これからも利用者目線で適宜、適切に検討していきたいと思っております。

【委員】

投資額の部分にそれぞれ改良費や修繕費がありますが、これらは単年度として経費で落とすのかあるいは何年間で償却していくものなのか教えていただけますか。

【企業局】

改良費は、耐用年数に応じて後年度、減価償却していきます。修繕費は、資産の単年度の修繕になりますから費用として落とします。

【委員】

例えば、電気事業で令和4年、5年、6年と利益が落ちていきます。この時の投資の改良・修繕費を見てみますと、令和6年は投資が大きいです。令和5年は修繕も改良も少なくなっているのに対し利益が落ちていきます。この利益が大きく落ちる要因は何によるものですか。

【企業局】

まず、工事に関しましては10カ年の改良修繕計画というものを策定いたしまして、計画的な修繕改良を行っております。それ以外に令和5年まで、退職給与の引当金といたしまして、毎年1億円ずつ積んでいるものがございます。また、令和6年度は断水ということで日野谷発電所において、6年に一回水を全て抜いて行う設備点検を行います。さらに、改良に伴う除却としての撤去費用やその簿価の残価分を資産から落とす費用が発生しますので、修繕改良以外にもそういった費用の影響で、利益が落ちている格好になっています。

【委員】

ありがとうございました。様々な要因があるとのことですが、退職給付引当金はずっと続くのではないですか。この時だけではなく、毎年ずっと引き当てはされているのでしょうか。

【企業局】

会社法に準じた会計制度の見直しがございます。全員退職した場合の引当額を令和5年まで計画的に積立てることとしております。

議題1 企業局経営計画の改定について
(資料2 新旧進行管理表)

【委員】

働き方改革のところ (P. 8-No. 29) について、前回の会議の際、私から話したことを盛り込んでいただきありがとうございます。ただ気になったのは、男性職員の育児休暇の目標値のみ入っていますが、女性職員についての育児休暇の取得率はどのようにお考えでしょうか。

【企業局】

当然ながら女性職員については、出産に係る休暇をとられるものとして考えております。特に徳島県企業局では技術系職員が多く、男性の職員が多数いることから、こちらに掲載させていただいたのは男性職員となっております。

【委員】

女性職員の希望者は全員取得されているという前提ということですか。

【企業局】

希望者は全員取得されています。

【委員】

小中学校へのインターネットが普及している中でのICTを利用した出前授業の実施は、川口エネ・ミューになかなか行く機会のない子ども達に対しても、活動を知ってもらうための取組として良いものと感じました。

改定案4番 (P. 2) の「カヌー・SUPの拠点施設の有効活用」の項目で、改定前ではツーリズム実施数5回以上だった部分が、改定案では令和5年以降「4回以上」に減っているのはなぜですか。

【企業局】

旧計画での「ニューツーリズム創出5回」には、ダム・発電所見学を含んだ数値としていましたが、新計画では、それを③の14番「水力・太陽光発電所、工業用水道の見学会による事業PR」とし、4番ではカヌー・SUPを体験いただくニューツーリズムの創出と2つに分けた形となります。そしてトータル回数は前計画に比べて増えるように計画しております。

【委員】

52番 (P. 11) 「SNS等の活用」について、SNSフォロワー数が年に50人以上増加というのがあるのですが、SNSを年100回以上 (P. 3-No. 12) 発信するのであれば、50人以上という数値は少ないのではないですか。目標数をもう少し増やしても良いのではないかと思いました。

【企業局】

SNSフォロワー数が50人以上というのが少ないとのご指摘については、数値の見直し等を再検討させていただきます。

【委員】

改定案35番「日野谷発電所大規模改修に合わせた出力の増強」、こちらは具体的には設備に何かされるのですか。

【企業局】

具体的には老朽化に伴う更新に合わせて水車自体を取替致しますので、高効率な水車に変えることにより発電出力を増強することを考えています。

【委員】

かなり古い設備になりますか。

【企業局】

ランナ自体は一度交換し、出力アップを行っていますが、今回は既に66年以上経過しているランナのケースなど様々な機器の大規模な改修を行うため、それらを最適な形状に見直すことなどにより発電機出力と発生電力量の増加を図って参りたいと考えています。

【委員】

改定案38番「売電収入の安定的な確保」について、契約が令和6年度に新しくなるということで、これは非常に重要なことと感じました。値決めは経営といわれるため、特に企業局にとって大きな影響を受けると思いますが、その見込みや契約までの3年間にどのような努力をするのかということをご計画に組み込まれていますか。

【企業局】

現在、四国電力株式会社と長期間の売電の基本契約を結んでおきまして、2年ごとにその単価交渉という形で売電いたしております。その基本契約が切れる時点では、他県で先行する事例もありますが、一般競争入札が原則となりまして、売電先が四国電力以外の選択肢も出てくるといった状況になります。そのため、他県の動向や入札状況、そして環境価値の見直し等、先行事例を調査しながら適応する方法を絞り込んでいきます。また、契約の相手方のリサーチも必要になってくるかと思っておりますので、そういったことを踏まえて令和6年度に入札・契約を行うよう計画的に検討して参りたいと考えております。

【委員】

四国電力以外にも契約の可能性があるということで、非常に重要だと感じました。電力自由化により様々な電力供給方法がある中で、金額だけではなく環境価値も重要になってくるのではと思います。四国電力ができるだけ高額に買っていただけると良いのではと思いますが、例えば民間でもっと高額で買っていただける場合、そちらと契約して良いかどうか、金額の問題だけではないと思いますので、大きな決断ですから慎重にしっかり情報収集して取り組んでください。

【企業局】

収益よりも県民利益の最大化という視点でいこうと考えております。

【委員】

駐車場事業の収支見通しについて、平成29年度から令和元年度まで下がってきています。おそらく駐車台数があまり増えないのではと思います。令和2・3年度は修繕費や改良費が多くありまたコロナの問題で赤字になると、そして、令和4年度から再び凸凹はありますが利益がでてくるとされていますが、その令和4年度以降はどの程度の台数前提で計画されておりますか。

【企業局】

コロナ前の台数が、収支として年間20万台と見込んでおりますので、その値を中心に考えております。現在、コロナ等の影響で10万台を下回るような状況ですが、定期駐車の方は安定的な数字ではあるものの経営向上のためには普通駐車の利用増が必要ですので、今後、利便性向上のための改良工事を進めて参りたいと考えております。

【企業局】

追加で説明します。改定案42番をご覧くださいますと、駐車台数の最終目標を20万台と設定しており、これは採算が取れる台数となります。各年度では、5,000台ずつ伸ばしていくとしており、指定管理者との連携のもとサービス向上やコスト削減を図りながら経営を安定化して参りたいと考えております。

令和3年度について、回復は道半ばでございますが、上半期が元年に比べ56%の駐車台数ではあったものの、10月の速報値としては元年に近づくようになってきました。令和4年度は18万台を達成し、残り5箇年で20万台に達成するようサービス向上に努めたいと考えております。

【委員】

それでは、委員皆様から様々な意見を頂戴しましたので、事務局におかれましては、こうした意見を踏まえた最終改定案を取り纏めていただき、次回の会議にお示しいただきたいと思っております。

議題2 その他

※質疑なし