これまでの審議の整理

資料　１７

平成２１年７月３日（金）　【第１回】

案　件	質問・意見等	回　　答　等
○にかほ市ガス事業の概要について ・事業の概要の説明 ・ガス水道局の組織及び事業別職員数の説明 ・業務状況の説明 ・供給施設・設備等の説明 ・料金等の説明 ・経営状況の説明 ・経営指標の説明	・資料では、赤字が続いているが、こういった状況を市民に周知しながら、経営の課題提起がなされなかったのか。	・赤字のほとんどは熱変事業に要した費用である。民間のガス事業者であれば、熱変事業の前に料金の値上げをすることができるが、公営企業は事前の値上げができないため、熱変後に料金の値上げを行った。しかし、実際に熱変事業費用を全額回収しようとすると、象潟地域の需要家で２２０％の値上げが必要となり、これでは市民の負担が多すぎて理解を得ることが難しいということで、３７％の値上げに抑えられた。これらにより累積赤字が何十年も続くため、熱変費用回収には定期的な料金改定が必要となる。 ・今後のこの定期的な料金改定を市民の皆様から理解していただくことが最も大事なこととなる。
	・償却期間が終われば、黒字になるのか。	・累積としては赤字として残るが、単年度では黒字を想定している。今後の経営に関しては、経年管の入替に費用がかかるし、料金の値上げをすればガス離れに繋がってしまうとなれば、累積の赤字を解消することは大変厳しい面があると思われる。 ・大口需要の余地はあるので、景気状況次第では需要が伸びる要素はあるが、そのための設備投資をこれまでどおり行政でやっていくのか、民間のノウハウのあるところがやっていくのかということになる。
	・ガスの利用者は、他の熱源のチョイスがないと思われ、値上げを受け入れざるを得ない立場にあるので、値上げするにしても利用者が許容する範囲に収まるような、システムを作っておくことが公共的な立場から必要でないか。	・ガス料金の改定は、東北経済産業局の認可が必要なので、極端に需要家の不利益になることはない。
	・由利本荘市の MCC の工場は LNG をもう１基増設しており、間に合わない分は由利原のガスを受け入れているが、にかほ市は由利原からのガスを受け入れる考えはないのか。	・以前は由利原から来ていたが、日沿道により管が切断されることになり、その復旧工事費が LNG 基地建設の倍以上かかる状況でした。また。需要が伸びれば由利原の分では間に合わなくなる恐れがあった。
	・CO_2の排出量が違うのであれば具体的な数値で教えていただきたい。 ・安全面で考えると、直接火を使わない IH が一番安心できると思うが。 ・災害時に一番復旧が早いのは、電気ではないか。	・次回に用意する。 ・電磁波の問題があり、妊婦の使用には好ましくないといわれているし、停電時には使えない。 ・そのとおりである。また、水道とガスを一緒にやっているが、更に市民の飲料水の確保、衛生面から水道が優先される。
	・標準での、ガスと他のエネルギーの料金の比較を教えてほしい。	・ガス料金は東北でも３番目に安い料金です。 ・各々のエネルギー使用形態で異なるため、単純な比較は困難な面がある。
	・ガスはどうしても怖いというイメージがあるが。	・最近のガス業界における供給段階の技術革新もかなり進んでおり、安全性に関してはなんら問題は無いものと考える。ただ、近年の建売住宅はオール電化等ガスを配管しないようになっているので、宅地開発の際にガス管も入れてくれるようにお願いいている。

○ガス事業の民営化の必要性について ○ガス事業の民営化先行事例とその手法	・公営から民間へ変わって、何か問題があったところはないですか。	・北見市では、北海道ガスに譲渡してすぐに事故があった。導管図が違うなど様々な手違いがあったようだ。 ・その後にガス漏れ警報器を無料配布するなどの対応を行っている。
	・仙台市が民営化する話があったが、その後どうなったか。	・委譲先が応募後に、辞退してしまい白紙に戻っている。

平成２１年１０月２日（金）　【第２回】

案　　件	質問・意見等	回　　答　等
○ガス事業の課題について ・行財政改革からの視点の説明 ・都市ガス業界からの視点の説明 ○にかほ市ガス事業の経営診断について	・資料に一般行政部局との人事異動などで営業が難しいとあるが、営業マンとしていろいろな活動や PR をやってダメというのなら分かるが、一般事務職だけでは経営ができなくなったから、民間へというのは安易すぎないか。 ・行政で営業マン的なことをすれば、民間の業者が困るのではないか。	・職員は一般事務職で入ってくるので、専属の営業マンにはなりえないという意味の表現です。ガス協会等で営業に関する講習会等もあるので、営業のノウハウを勉強する機会はあるものの、他の部署との人事異動により営業という専属的な力を出し切れていないところがある。 器具の販売にしても、量販店では、１／３ぐらいの値段で器具を販売しているところもあるので、どうしても価格だけでは太刀打ちできないところがある。 ・市内でもガス器具を取り扱っているところがあるが、経営を圧迫するようなところまでは行っていない。
	・この審議会で審議していくのは、民営化するにはどうするのか、それとも公営でやっていくのか、資料を見ると今のままでは民営化しかないと思われる。	・民営と公営のどちらがいいのか審議を深め、どちらの方向性がいいのかの審議をお願いしたい。
	・公営でやっていくのか、いかないのかという議論は、都市ガスの供給区域を今後広げていくのか、いかないのかということに関係してくるのではないか。今の供給区域でいいというのであれば、このまま上手く経営できる人がやればいいという話で、民営化ということになるだろうし、さらにエリアを広げていくというのであれば、採算の問題があるから、公営でしかできないのではないか。	・ガス事業は独立採算制ですが、公営の場合エネルギー供給という面だけでなく福祉的な面、産業振興的な面の要素もある。とはいえ基本的には、費用対効果を考えて事業をやらざるを得ないということである。
	・減価償却費分の補填は税金で賄われているのでしょうか。	・減価償却費は現金を伴わないし、全て料金でまかなっている。
	・プロパンガスより料金が安くて、環境にはやさしいエネルギーといい点が多いのであれば、供給エリアを拡大して需要家を増やせば、採算が取れるといったシミュレーションはないのですか。 ・減っているのは、新築ですか。 ・これまでの住宅には、電気・灯油・ガスがそれぞれ入っていたが、それをオール電化に一本化すれば、使い方が上手な人だと１万円も安くなるとのことなので、リフォーム等でもオール電化で、ガスは入れない流れになっている。 ・今後、家庭用のソーラー発電が本格的に普及すれば、電気もクリーンになる訳で、そうなるとますますガスは不要になってしますのではないか。	・シミュレーションはまだ用意していないが、供給戸数が毎年１００戸程減っており、平成１９年度に大口需要があり販売量は増えているが、依然としてガス離れが進んでいる状況である。電気事業者は大手でオール電化の広告も大量にできるし、経営規模が違いすぎて、二酸化炭素の排出量だけで売り込むのは非常に厳しいのが現実である。 ・新築が減っているのと、リフォームでガス管が撤去されてしまうのが現状です。 ・家を建てる場合に電線を引く関係からか、電気会社は情報がとても早く、高齢者のいる家庭では安全面を考えれば、電気にせざるを得ない状況にあり、そこにガス事業が食い込んでいくのはとても難しいところがある。 ・最近は｢エネファーム｣などのマイホーム発電の製品も開発されており、今後、家庭内の電気を都市ガスが安く作れるとすれば、画期的な展開が可能となる。

案　　件	質問・意見等	回　　答　等
	・民営化すればコストカットができ、それが料金の維持・値下げにつながるから、需要家にはメリットがあるとのことだったが、ガス離れの進んでいる現状で民営化できるのでしょうか。 ・そういう話であれば民営化しかないような感じがする。 ・民営化したとして、将来市の人口が２割減ったとすればどうなるのか。 ・しばらく赤字が続いても、やっていける体力のある企業はあるのか。 ・単純に、こういう状況で引き受けてくれる会社はあるのか。 ・やりようがあるというのであれば、公営でもやれるのではないのか。	・民生用の都市ガス需要は減り続けておりますので、大口の需要に売上をシフトしていければ、現在の５倍の売上も可能です。その場合、設備投資が必要となってくるが、それを公営でやるか、民間でやるのかということになる。 ガス料金は、公営の場合、東北経済産業局と議会の承認が必要なため、タイムリーに動くことができないが、民間であれば迅速な対応が可能で、よりよいサービスができると思う。 ・民間にはノウハウがあるので、やりようがあるのではないかと思う。 ・公営では制約も多く、やり難いということです。
	・二酸化炭素２５％削減の関係で、今後はガスへの切り替えが考えられるので、民営化するには一つのいいタイミングかもしれない。新しいガスの需要の例を調べてみてはどうか。	・民生用でも、エネファームのような家庭での発電システムに都市ガスの利用が広がれば、需要増の見通しはついてくると思われる。
	・これだけ負債を抱えてきていれば、当然合理化なり効率化が検討され、極力負債を抑える努力がなされ、先行きのシミュレーションを示して、その上でこういった方法はどうかといった提示であれば、検討しやすいと思うが。	・赤字は一言でいえば、熱量変更作業の人件費によるものである。この費用は東北経済産業局に認められており、５年で回収するために料金の値上げをしてもいいことになっている。 総原価を全部見直して、５年で赤字が解消される料金のシミュレーションを出しましたが、料金の統一の関係で、ある地区が２２０％の値上げになることになり、政策的な関係でそこまで上げることはできなくなり、その地区では１３７％までの値上げとなった。そのために、かかった費用が回収できなくなり、償却期間の５年が終わっても赤字は続いていくことになる。 今後の経営については、一度にあまり高い値上げ率ではなく、３年に１回ぐらいの割合で、定期的に値上げをし、当初試算した値上げ率まで上げていければ、累積赤字の黒字化にできると考えている。
	・審議会を進めるにあたって、重点的な審議点のようなところを示していただかないと、審議が進まないと思うが。	・事務局サイドが審議について、誘導するようなことはできないところがある。審議するにあたっては、経営面が重要になってきますので、経営面についてディスカッションしていただきたい。
	・民営化の方向で審議するものだと思っていましたが、それがどちらかの方向性を考えていくというのであれば、また考え直さなくてはいけない。 ・資料を見れば見るほど、民営かありきのように感じる。 ・経営状況をみれば、赤字の解消は無理でも民営化しかないと思っていた。	・行政改革大綱の中では、民営化できるものは民営化しなさいとなっておりますが、それだけではない色々な意見がありますので、審議会としてはまず公営企業としてこれから、どのような方向へ進んでいけばいいのかを、いろんな角度から検討していただければと思っている。 ・熱変で赤字になったから、民営化をお願いしますというわけではなくて、全国的な流れがそうなっているということである。
	・このままの経営状態だとすれば、職員の給料は下げられるということですか。	・公営の場合は、儲かったからといって給料を上げられるものではないし、本庁との職員とのバランスをとる必要もある。

平成２１年１２月１７日（木）　【第３回】

案　件	質問・意見等	回　　答　等
○熱量変更事業について ・熱量変更事業について説明	・熱変事業で都市ガスの整備が進み、二酸化炭素の削減に貢献するものであれば、それを金額に換算するなりで、補助してもらう方策などは考えられるものではないか。	・二酸化炭素２５％削減でこれから出てくる施策には、都市ガスがクローズアップされ、補助事業化になるのではないかと期待している。
○企業努力の検証について ・企業努力の検証について説明	・想定外の原料費の高騰で料金改定の増収分が相殺されてしまったとのことですが、原料を全日本の価格で買うことはできないのか。	・できませんし、料金改定は全日本の単価で行うことが、東北経済産業局より指導されているので、高い値段で買って安く回収している状態です。
	・都市ガスの長所の面をもっと教えていただければと思います。	・公営でなければ導管整備がなされなかった地区もあり、採算が取れるのかというと、収入より費用の方がはるかに大きいので、事業全体で回収していくしかないということになる。
	・二酸化炭素の削減にガスはアドバンテージがあるのだから、将来的に政府の施策で補助を受けられるように、主張していくべきでないか。	・将来的にマイホーム発電などにより、ガスで電気より安く電気を作れるようになれば、いい戦略になるのではないかと思っている。
	・原ガスの購入先はSK１社ということですか。	・都市ガス製造所をSKと共同で建設している関係から、他から購入することは出来ないが、製造所の定期整備費用の負担割合を、SKとの交渉により見直しを行っている。
	・大口需要というのは平成１９年度から出てきていますが、もっと前から獲得できなかったのか。	・以前は熱量変更をしていなかったので出来ませんでした。 ・国の規制緩和とタイミングがうまくあって、年間使用量が１０万㎥以上となって大口にしていただきました。
○ガス事業の課題について	・ガスが環境に優しいエネルギーだということも合わせて、もっと市民に周知させる必要があるのではないか。また、ガスによる二酸化炭素削減の施策が実施されるよう、国に働きかけていくことも大事だと思う。	・東北経済産業局の電力・ガス事業課の方に、電気関係の補助はあるのにガスにはないので、競争にならないので検討していただきたいと伝えている。 また、建売は空調や水回りがセットのものが好まれるが、電気に比べてガスにすると設備がコンパクトになる利点があるため、業者もガスの検討をしているようだ。
	・公営の場合は利益追求型ではないとのことだが、経営コンサルの活用などで、販売力を強化していけるのではないか。 ・これまでコンサルなどから、アドバイスを受けたことはあるのか。	・ガス協会で行われる研修があるが、民間会社が多い協会なので、非常に専門的な研修を受けることができる。、そういう機会を捉えて積極的に研修を受けているが、研修を受けた後に人事異動となり非常に困っている。
	・この審議会でガスのいい面を知ることができたので、他の方々にも、もっとアピールする広報の機会を作ることが大事だと思う。 ・すずらん通りの住宅にはガスが入っているのか。	・オール電化を前提に建売を販売しているので、ガス管は入っていない。 ・新しい仁賀保中学校用にガス管を布設しているので、近接の市営住宅には都市ガスを入れたいと考えている。
	・公営として存続していくには、補助をもらうか営業を広げていくしかないということが見えているので、営業力が重要だと思われるが、器具の販売などは局だけで行っているのか。例えば、自前のショールームなどの設置が難しいのであれば、電気店においてもらい電気店の販売網を使うのも、１つの方法ではないか。	・実際には、指定工事店や電気店でも取り扱っているが、訪れるお客様も限定されるため、積極的な販売戦略は取っていないところがほとんどである。

案　件	質問・意見等	回　　答　等
	・この審議会の答申を総論でいくのか各論でいくのかで、話が違ってくる。やはり長期的な観点に立ち、将来的にガス事業をどうするかという総論的な考え方が必要かと思われる。その場合、顧客の獲得が大事になってくるが、今のオール電化の広がり方を考えると、導管を整備しても全てがガスの顧客になってくれるとは考えられないし、補助事業に期待するといっても、補助事業は大概後で打ち切られることが多い。また、大口需要はガス事業には魅力的だが、企業数には限界があり、こういったことを答申に反映させていかなければいけないが、かなり難しい問題だ。	・答申については、様々な議論を尽くした後に考えるべきことだと思う。
	・導管にしても行政がリーダーシップを取り、市民生活に必要な熱量はガスでいくんだといった、長期的なビジョンを掲げて、この範囲までは絶対にやるのだといった、ビジョンに沿ったものであればいいが、行き当たりばったりの計画で事業をやられては、最終的に市民に迷惑がかかることになり、それでは困る。 ・各家庭でソーラー発電の費用を回収するには、３０年もかかるとのことだが、元を取るのにそれだけ時間のかかることに、多額の費用をかけてなぜやるのかといったところに、お客さんの心理があるのではないか。 ・電気からガスに切り替えてもらうとすれば、長期的なビジョンで計画性を持って、いつそれまでには、ガスでここまで出来るようになるといったものがなければ、全然うまくいかないと思う。オール電化には補助があるが、オールガスには何か補助はないのか。	・市には、総合発展計画や行財政改革大綱、実施計画など多くの中・長期計画がありますが、それらの枠組みの中では、ガス事業は独立採算制が基本となっている関係上、事業の経営戦略に基づいた計画が優先されている。 市民のエネルギー選択の自由を規制することもできませんし、社会情勢の変化を憂うことも意味のないことである。 その時々の社会情勢を見極め、様々な経営指標をシミュレーションし、身の丈にあった戦略になってしまうところがあることはいたし方ないのではないか。
	・国もまだ、始まったばかりのところがある。２年ほど前から秋田方式住宅という、秋田の環境に合った省エネの住宅の建築が行われているが、次年度以降もこれに補助金がつく見込みです。 太陽光発電が先行している感があるが、ガスもエネルギー的な魅力があるわけだから、国のレベルでの補助が必要と思う。	・国の補助制度にしても、全国的に見ても大手４社で都市ガスのシェアが８０％を超える業界のため、国としての業界の捉え方もあり、中々こちらの望むような補助金制度はありません。 今後の CO_2 の２５％削減に伴う補助制度等に期待したいと思います。
	・杉山から先に導管は行かないのか。	・行きません。むしろ今重要なのは、既に管が引かれている地区の需要家がどんどんオール電化に変わっているため、これ以上空洞化が起きないよう、現在の需要家をいかにガス離れさせないよう、つなぎ止めていくかである。
	・公営か民営かという議論に関しては、まず市としてガス事業をどう位置づけていくのかということが、大事ではないか。ガス事業が公でやる価値がある事業であるならば公営だろうし、ないならば民営ということではないか。その場合でも民営で失敗してしまうと、ガスの使用者には不利益になる心配がある。	・ガス事業は、創設当初からこれまで、主として地域における核的な企業として事業を行ってきた。有力な民間企業が少なかった時代には、地方公共団体が地域の経済・産業界をリードする手段として活用することによって、地域活性化の一翼を担ってきた面もある。 また、上水道事業などとの連携により、市民生活に欠くことのできないライフラインとして、低廉で、安定的な行政サービスを提供してきているところである。 民間は専門的な知識に長けていることと、経営母体の大きな企業が応募すると考えるため、使用者への不利益はないものと考える。
	・公共の建物にガスが使われているのか。	・供給区域内であればガス化している。

案　件	質問・意見等	回　　答　等
	・民営化するとすれば、いつ頃になるのか。	・東北経済産業局の指導で、平成２４年度に料金改定があるが、業者は自分たちで料金の値上げはやりたくないはずで、これがネックとなっている。
	・２４年度以降は黒字化するとのことだったので、それが民営化の一つのタイミングということか。	・２４年度が経常黒字だとしても、累積赤字を解消していくためには、そこで一度値上げしておいたほうがいいと思われる。
	・値上げをしたとしても、プロパンよりはまだ安いのか。	・かなり安いと思われる。
	・２４年度以降黒字化するということは、財政負担はどうなるのか。	・累積赤字はあるわけだが、単年度ベースでは完全に黒字化できればと思っている。大口需要は１件で一般家庭の五百件、千件分もあるので、こちらの単価も重要だと思う。
	・大口需要の工場などは経済情勢の変化で海外移転も考えられますから、大口需要の開拓は必要ですが、長い目で見れば一般家庭の黒字化を目指すのが大事ではないか。	・大口は単価を抑えているため、平成１９年度は４万円の黒字しかありませんでした。２０年度の大口の収支では２９０万円の赤字でした。これが３年続くようだと東北経済産業局から大口をやっている意味がないと、勧告をうけることになりますので、適正な単価に見直すことになる。
	・２工場で都市ガスの大口を行っているが、これまでの大口需要の効果等を検証して、メリットが感じられればそれをステップに、他の工場へも需要の拡大を目指す方向で取り組んでいく予定ですが、やはり事業者自らのアピールがもっと必要ではないかと思う。	・現在は１００年に１度の経済危機の状況下ですので、我々も企業へのアピールは我慢しているところです。
	・民営化になるということであれば、経営の効率化が求められるが、それは公営の体質ではどんなに頑張っても無理かというか、公営は採算性の合わないこともしなければならない場合もあるし、効率化という観点から考えれば、民営化されていくのが筋ではないかと思う。２４年度から黒字化するというタイミングというのは、公営で事業を続けてきた役割が終わるのかなという感じがする。	・委員の皆様に諮問した内容に謳っているとおり、民間で出来ることは民間へというのが一つの基本方針です。
	・民営化された場合、利用者の最大の関心事はやはり料金だと思うので、他の事業者の民営化の事例や、民営化して料金がどう変わっていくのかをシミュレーションした資料があればいただきたい。	・基本的には料金改定でないと、上げたり下げたりはできないので、２４年度料金改定でどうなるかということになる。
	・前に公営でも民営でも料金はそれ程変わらないと聞いたと思うが。	・経費として認められるものは公営でも民営でも変わりがないので、料金はほとんど変わらないと思う。需要拡大が期待できる大口がまだまだたくさんあるといった、他の魅力が大事になってくると思われる。