

平成29年(2017年)7月7日

於. 水道部第2別館 研修室

議事録(大要)

【出席者】北詰委員、近藤委員、松田委員、亀山委員、栢委員、木田委員、芝委員、名越委員、芝委員、名越委員、橋本委員、濱田委員、藤木委員、吉田委員

【欠席者】原委員、久保委員、田口委員

【傍聴者】なし

議事

1. (仮称) 新すいすいビジョンの策定について
2. これからの水道事業の経営形態について
3. その他

事務局 ただいまより第11次水道事業経営審議会第5回の会議を開催いただきありがとうございます。

本日はあらかじめ、原委員、久保委員、田口委員より欠席のご連絡をいただいております。なお、本日の傍聴希望者はありません。

それでは会長、議事の進行をよろしくお願いいたします。

会長 皆様こんにちは。本日は第5回の経営審議会を開催したいと思います。

大分暑くなってまいりました。皆様ご健康いかがでしょうか。こういうときは水が非常に助けになると思います。我々、水にどういう風に対処していくべきかと考えたときに、潤いを与えてくれるものであり、のどの渇きを癒してくれるものであり、汚れを洗い流してくれるものでありますけれども、この数日ありましたように、ひとたび自然界で猛威を振るえば、恐れおののく対象にもなります。

私たちがずっと水と付き合ってきて、人類という形で言えば何万年とかというレベルになるのかもしれない。その中で実際に飲める水、日常生活で使う水、あるいは、企業や工場で使う水もそうですけれども、そういったものをコントロールしながらうまく折り合いをつけていくというのも、我々の知恵なのかなと思っておりますし、そんなことを考えさせられる数日だったのかなと思っております。しかし九州のほうではまだ続いているようですし、何とも言いようもないのですが。

翻って、今回、市の経営審議会を開催してこういったことについて考えていくのですが、本日は特に、松田委員にお願いいたしまして、「これからの水道事業の経営形態について」お話をさせていただきます。

今、我々この形で経営審議会をやっているわけですが、この形が天から降ってきた前提というわけ

ではありません。もっと色んな形が当然あります。その中で今あるスタイルはどういう風に考えればいいのか、ちょっと頭を柔らかくして考える機会にしたいなと思います。また、本日も忌憚のないご意見を賜りたいと思います。

それから、新しくお二人の委員をお迎えして進めていきたいと思いますので、皆様よろしく願いいたします。

引き続きまして管理者からご挨拶いただきたいと思います。よろしく願いいたします。

管 理 者 (挨拶)

部 長 (新任委員、異動職員の紹介)

委 員 (挨拶)

会 長 ありがとうございます。では議事に入りたいと思います。

まず、一つ目は、(仮称)新すいすいビジョンの策定についてです。説明をお願いします。

事 務 局 ((仮称)新すいすいビジョンの策定について説明)

会 長 ありがとうございます。この、第11次審議会の当初の役割として与えられたものと少し違った提案をなされましたのでご説明をいただきました。

これについて質問等がございましたらお受けしたいと思います。

委 員 財政計画を挙げられていますので、これについて意見を申し上げたいと思います。

大口使用者が地下水を利用した専用水道への切替が進んでいることによって、水道需要の減少が進んでいると思うが、吹田市でも何億と水道料金の収入が減っておるということです。逓増型料金制のもとで大口使用者の料金単価が高くなっていることから、大口使用者に専用水道への切替の経済的な誘因が働き、これによって大きな料金収入源を失い、財政的に大きな痛手を被っていると思います。

社団法人日本水道協会の「地下水利用専用水道の拡大に関する報告書」によりますと、このような専用水道でも一定の設備投資が必要なことから、そのコストが水道事業の給水原価よりも安くなるということは、想定されておらず、料金の逓増度を引き下げるならば水道事業としても充分競争可能であるということです。

専用水道問題に限らず水道事業の増加が見込めない現状では、逓増型料金制による需要抑制という本来の意義は限定的となっており、原価主義に基づく小口使用者の料金の適正化と合わせて料金体系の見直しが必要となってくると思いますので、この辺を財政計画の検討の時にちょっと考えていただければと思っております。

事 務 局 地下水利用者が増えてきておりまして経営を圧迫しているということは、おっしゃっていただいたとおりということで、前回の料金改定の時もその対策をどうするか、というご示唆を経営審議会からいただいたのですが、前回の時は負担金をいただくという形ではなくて、実際どのような管理をされているかという実態把握をしましょうというところから入りまして、条例改正をさせていただきました。次に料金改定のタイミングがあれば地下水利用の専用水道の対策として、どのようなこ

とができるか、今のうちから今おっしゃっていただいたような、様々な他市の事例もありますので、研究してどのような方策がいいのか、考えていきたいと思っております。

委員 料金収入がゼロになるよりも、いくらかでも収入確保できたらという観点から、次の財政計画の時に検討していただけたらと思っております。以上です。

会長 ご指摘ありがとうございます。普通はちょっとしか使わないよりも、たくさん使う人のほうが単価は安くするのが普通なのですが、水道料金は逆でして、ちょっと使う人よりもたくさん使う人のほうが単価は高いという状態になっておりまして、それは水道が貴重なときに、あまり使わないでという趣旨のためにそうしているわけですが、先ほど、その効果が限定的とおっしゃいましたけれども、水道事業については、右肩上がりに増えている状態ではないときには、その料金体系が相応しいかは考える対象になりますよということだと思います。

引き続き、このテーマにつきましては考えていくべき対象だと思いますし、地下水を利用される方がいらしたとしても、いざとなったときには水道も利用されるでしょうから、そういったところも料金を一部いただく理由になるのかなと思います。

引き続きましてご質問ございましたらお願いします。

委員 吹田市の人口は長い間、36万人手前の35万人ぐらいで低迷していたのですが、先ほど水道事業管理者のご挨拶にあったように、36万人の壁を破った途端に急カーブで人口増加が始まり、今や37万ぐらいと聞いております。38万までは問題なく人口が増えるだろうという話はある程度、確定かという印象があります。

現在中核市を目指しておられて、人口40万人ぐらいまで吹田市は頑張ろうと。そうすれば36万人の時と比べると約10%以上の人口増加になります。そうすると収入面ではかなり増収が見込める。反対に給水のほうは大丈夫だろうか、また、吹田市はかなり長期の将来展望で施設の充実を図っておられるのですが、給水量が増えると施設の投資とかいろいろあるのですが、そのあたり具体的に、新すいすいビジョンの中に織り込まれているのかどうか、心積もりがあれば教えてください。

事務局 37万人を突破したということで、他市から羨ましがられるぐらいの勢いがあると思っております。ただ私どもが考えておりますのは、これはそんなに続かないかなと思っております。と言いますのも、大阪府内の人口を見ますと、これまでの国勢調査はずっとプラスだったのですが、初めて前回調査でマイナスになったということがあります。

吹田市に転入されるのはどちらかという府内から移ってこられる方が多いのかなと思っております。そういう意味では供給する側も人口が減ってきている中で、いつまでも吹田市の人口だけが増加するという事はなかなか難しい状況だと思っております。38万人ぐらいまではいくかなとは思っておりますが、ゆくゆくは減ってくるということは充分見込まれると思います。そのときに、人口が増えている状況で施設整備が間に合っているのかというお話かと思っております。

私ども一番困るのは水源です。人口増えた、水が作れない、足りないということになれば、たちま

ち困ります。ただ、私どもは自己水を持っている一方で企業団水を充分活用しています。自己水は100%活用しながら残りを企業団水で賄っており、水需要の増減に対して一定の調整機能を果たしているため、人口が38万人になったからということで水源確保のためダムに参加したりということは、たちまちそういったことはございませんので、その点をご安心いただきたいと思います。

人口増加により料金収入も増えてくるということを期待はしているのですが、確かに28年度決算では、収入が思った以上に増えている現状です。ただこれも人口がいつまでも増えるものではないということと、一人当たりの使用量についてそろそろ下げ止まりがあるかと思いつつも、他市の事例などを見ると下がっていくということは否めないかということがありまして、そこは楽観視できないと思っております。以上です。

委員 確かに人口増加、一般的な見方をすればある程度のところで頭打ちを思うのですが、ただし、東京23区以外の都市で八王子や吹田市は、例外的に人口が増えていたり、住みたい街のランキングで上位に来ているのですが、最近当てはまらない傾向が一つだけありまして、心理的要素というのがあるそうです。選挙の結果とか、ああいうことに振り回されるというか、今まででしたらいろんなデータの積み重ねで、一定の推測を行政が立てたらほぼ当たるんですね。最近当たらないケースもあるのでね。アクシデントの可能性も切り捨てないで、ある程度配慮しておくことも必要かと思っておりますので、よろしくお願いします。

会長 人口の動向を注視しながら中長期的な計画を起こしていくということになると思います。他にございましたら、お願いします。

ではこの件につきましては、一旦閉めさせていただきたいと思っております。新たな諮問が予定されておりますし、経営審議会の回数も多くございます。皆様にはご負担をお掛けすることになるかと思っておりますけれども、会長としてはこれを請けたいと思っておりますので、皆様のご協力をいただきたいと思います。よろしくお願いします。

では、次の議事に参りたいと思っております。

(2) 「これからの水道事業のあるべき経営形態について」ということで、委員からお話をいただきたいと思っております。ご準備が整い次第始めたいと思っております。よろしくお願いします。

委員 (「これからの水道事業のあるべき経営形態について」説明)

会長 若干難しい話もありましたけれども、この後の進め方ですが、今のお話に対して解らなかったことや確認したいことが当然おありだと思いますので、皆様とのあいだで質疑応答という形をとらせていただきます。それが一旦落ち着きましたら、私がコーディネートしながら皆様でラウンドテーブルという形で議論したいと思っておりますのでよろしくお願いします。

では、今日のお話の中で質問とか、場合によってはそれぞれのお立場からコメントのようなものもおありだと思いますので、どの方からでも結構ですのでよろしくお願いします。

委員 質問というか、コメントなのですが、お話の最後の方の民間的な経営手法の導入で、P F

Iやアウトソーシング、経営の効率化、保有資産の長寿命化、これは水道施設の資産運用管理手法、アセットマネジメントシステムの確立が急務だと言われておりまして、事業手法の最適化が必要だとのことでした。

その中で地方行財政としては市場化テストとか地方独立行政法人とか構造改革特区とか指定管理者制度とかいろいろな手法があって、ご説明いただいたうちのコンセッションは公共施設運営権制度ということで、神戸空港みたいに、例えば水道施設の公共施設の事業運営権を民間事業者が取得する制度で、平成23年(2011年)のPFI法の改正により創設されました。

コンセッションは、水道事業では水道資産を自治体が所有したまま、自治体と民間事業者が20年から30年の長期の事業権契約を結ぶことで、民間事業者が水道経営権を取得し水道法上の水道事業者として国と県からの認可を受けたうえで施設の運営権を取得し、利用者から直接料金を徴収して水道事業を運営することとなり、言わば公設民営化の方式とのことでした。

水道事業管理者にお聞きしたいのですが、地方独立行政法人は、自治体リストラの究極の手段だと言われているのですが、一方で採算性の乏しい水道事業なんかでは地方自治を歪める、公的責任を曖昧にして採算性優先で住民サービスを切り捨て、後退させる恐れがある、議会の関与、チェックを後退させ情報公開等住民監査が保障されない、住民自治の後退があると、首長、理事長でなんでも好き放題できる。職員の賃金、身分、労働条件で問題点ありと言われてはいますが、市民病院の場合は、地方公営企業法の財務適用、一部適用から一般での独立行政法人に移ったわけですがけれども、そのメリットはどのようなものであったか教えてほしいのです。

管 理 者 私の前職の市民病院の話ですが、基本的に独立行政法人にする時に私も担当しており、議会にも説明したのですがけれども、まず、経営の自由度、なおかつ公共性と経済性を両立できるということがあって、地方独立行政法人は公立病院のなかでもかなり、多数を占めてきております。今後ますます増えてくるであろうということがあります。

経営の自由度ということに関しましては、医療の世界ですので、診療報酬は国で決められているということもありますけれども、基本的に公立病院はあまり儲けられない、特に吹田には医療機関が多くございましたので、そういった競争の多い中で、自由度を高めていく。なおかつそこには公立病院としての役割もあるということで、両方を兼ね備えた地方独立行政法人を目指すべきであろうという趣旨のもとに説明をさせていただきました。

説明の中では、小さな小屋につながれている牛や馬を大きな牧場の中で放し飼いすることを例に、行政の枠は飛び越えない、そういった中で自由度を広げていきますというお話をさせていただきました。

委 員 仮の話で水道事業を地方独立行政法人にした場合、感触で結構なのですが、メリットは大きいのでしょうか。

管 理 者 議会の関係することをここで軽々に言えないのですが、民間資本の導入でありますとか、

こういった独立行政法人への移行とかいろいろありますけれども、この議論と言いますのは、市民のライフライン、生存基盤そのものを市場原理に委ねるのですかと、端的に言えばその一言に尽きるのではないかと今のところは思っております。

会 長 ありがとうございます。比較的本質的な議論でやり始めると止まらないですが、今のやり取りで一つ収めておきたいと思います。

他に何か意見質問コメントございましたらお願いします。

それでは、私からお聞きしたいことがあります。経営の効率化手法の中で、ベンチマークのお話とSWOTのお話をいただきました。例えば、ベンチマークというのが、今日の19ページの資料に、他社と比べることで、自社の劣性の部分を明らかにしましょうということだったと思います。

例えばこれを吹田市の水道事業に当てはめて、豊中の水道事業と比較しましょうとか、箕面と比較しましょうとか、こういうことをやり始めたときに、水道事業というのはかなり場所の特徴というのがあると思うのです。吹田はどういう場所であって、比較の対象として箕面がこういう場所であって、場所の特徴があるからこそ、箕面はこういうふうになっている、豊中はこういうふうになっている。でも、吹田は吹田の場所の特徴があるからこうなっている。それを違うということを指して、自分が劣性なのか、それは劣性ではないのかという判断は、ベンチマーク手法ではどのようにしているのでしょうか。例えば日立総合病院だとかいろんな例の中で、単純に数字の大小を比較しているだけなのかということがお伺いしたいことの一つであります。それがSWOTの強みとか弱みを分析するときにも同じようことが言えるのではないかと思います。

淀川キリスト教病院は地元に近いので、一応、病院としては非常にうまくいっている病院という噂を耳にしますので、それぞれの独自性と比較みたいなものはどういう関係を持っているのか、もしお考えが有りましたらお伺いしたいと思います。

委 員 会長からお話がありました、場所の特性が影響を与えているというのはまさにそのとおりでございまして、外部環境が組織に与える影響は大きいので、できる限り組織の比較分析を行うときには条件の近いところを選んで比較することが原則でございます。

吹田市さんの場合、同じような人口規模ですとか、地形とかであったら難しいかもしれないのですが、給水量ですとか、そういうところがもしあれば比較されるとかなり正確なところで、自社の劣性の要因と他社の優性要因、そういうところが明らかになるのではないかと考えているのが一点と、病院に関しては医業収支が中心ですので数値で考えているところが多いと思います。ベンチマークに関しましてはそのようなところでございます

SWOT分析に関しましては、どちらかというとは社との比較というよりは自分の組織のなかでの問題点などを浮き彫りにするような方法ですので、淀川キリスト教病院のような独自性をお持ちのところを真似るという方法もありますけれども、OTというのは同じところにあるとほぼ一緒ですので、SWですよ、自分の組織だからこそできることとか、ここがちょっと弱いなというところを是

正していく、こちらに力を入れていくと改善策を見つけやすいと思います。

会 長 非常に判りやすくお答えいただきありがとうございます。

なぜ、こういう質問をさせていただいたかという、これまでこの経営審議会で皆様と一緒にお話を伺ったりあるいは議論した時に、吹田市の水道事業の状況は随分詳しく水道部の方からお話いただいて、何か問題があったときには、大阪府内の各市町村の中で吹田市はどうなっているのか、こういう比較のときに出てくるのは、例えば1㎡あたりの水道料金とか、給水人口であるとか、そういうものだったかと思います。もっと幅広く他の自治体の水道の状態であるとか、水道に係わるいろいろな、人口でも地形でもあるいは地下水の状況でも結構ですが、そういうものを見たらうえて、吹田市の水道事業は何が特徴なんだろうかということ、これまでもしてきましたけれども、もっと深く議論した方が、我々経営審議会の議論が深まるのではないかと思ったのでこのような質問をさせていただきました。

皆様の中で、吹田市にお住まいで生活されていて、水道に係わるものあるいは水道に係わらないものでも結構ですが、他の街に比べて、こういうところは良いところだと思う、逆にこういうところは周りに比べるとどうも頑張らないかんと思うところがある。このようなところを委員の皆様の中でお話をいただく中で、その特徴であるとか、市のどういうところを見て吹田市の位置づけを考えれば良いのか、そういうふうに議論の展開を持っていくと、経営審議会での議論の奥が深くなって行って、幅広くなっていくのかなと思いました。

それで皆様、中身の話をさせていただいても結構なのですが、普段思っている水道のあるいは、吹田市の特徴に係わるようなことがもし感想としてお持ちであれば、ここでご披露いただいて、実際の水道の経営に橋渡しするところはこちらでやりますので、単純な感想からでも結構なんです、そんな思いがおりになりましたらご披露いただければと思います。いかがでしょうか。

副 会 長 吹田市の水道につきましては、先ほど言われましたように、90年というかなり早い段階から整備がされておりますから、全体的に投資の単価がかなり安い段階で出来ていたと思います。また、人口が36万というところで、以前、広域化について大阪市さんと議論をする中で、ある研究者の方が水道の一番良い形態としては、人口は30万から40万ぐらいが理想的な経営形態で回る、というような話がございました。ですから吹田市さんはかなり経営的にはかなり良いところにいると思います。

府域一元化と申しますけれども、最初の3市町村それから7市町は、やはり人口が少なく、エリア的には北と南という府内でも離れた所に位置しています。企業団から水を送っており、単価は近い所も遠い所も同一料金で配水しているわけですが、全体的にそれぞれの人口が4万以下で、なかなか経営的には厳しいという部分があって、今般、一元化の中で企業団の方に給水事業として入ってこられる。

企業団は基本的には用水供給事業で給水事業は持っていませんから、それを市町村の団体が入るこ

とによって給水事業を取込んでいっている。ただし、それぞれの給水事業であっても単価がみんな違うんです。それを将来的にどうしていくかということが、府域一水道の中の大きな課題となっているわけで、将来的には一元化はあろうかとは思いますが、長い年数で考えていかなければならないのではないかと思います。

もう一つは、独立行政法人の話がありました。府営水道の時も独法化ということを一応考えたこともあったのですが、当時、税金の関係で、それまで市町村に支払うものとか、水道管とかそういうものに固定資産税がいらなかったものが、独立行政法人になると支払わなければならないのではないかとということもあって、経営的にどうかという検討までした中で、やはり独法化は厳しいということで現在の企業団という方向で整理をしてきたという経過がございます。

大阪市さんは企業団の構成団体に入っていませんけれども、広域化の話の際も大阪市さんからは、府域の皆さんの水道事業をコンセッションでやりましょうという議論がありました。その時の一番大きな問題は、本当にそれだけの大きなことが出来るのかということでした。大阪市さんは市内エリアだけで検討されましたから、それが府域全体まで可能かと、そういう議論があって、それも結果的には難しいということで、大阪市を除く市町村さんが参加された企業団という形になってきたということです。

水道の経営という部分については先ほど言われてましたように、一定の利潤をあげなければいけません、どれぐらいの利益率がいいのかその再投資がどうなるのか、そこまで厳しく計算がなされたかどうかということがこれまで無かったので、利潤と再投資の関係を今後どう詰めていくかということが重要だと思います。

会 長 どうもありがとうございます。

委 員 前の審議会で料金値上げの検討をした時に、赤字になったら市本体の予算、税金を流用したらという意見が2、3出て、びっくりしたんですけれども、あくまで地方公営企業は独立採算制でそういうのをあてにしないで自立していく、にもかかわらず審議会でそういう意見が出たのでね。一般市民の人であれば、さらに公営企業について理解されていないと思っています。だから、市民の方に吹田市の地方公営企業としての在り方を何らかの機会でもっとPRして、理解を深めていただくことも必要かなと当時思ったんです。

それで、今の経営状態についてのお話を聞かしていただいたのですが、やはり民間活力の導入は悪くないと思うのですが、公営企業の大きなメリットというのは、巨額の資金を必要とする施設を作る場合、20年30年という長期にわたって借入れができるが、民間はなかなかそういうことはできない。だから、あくまでも公営企業としてのメリットをフルに生かして、これを武器としてあまり民間に頼らず、否定しろということではなく部分的に委託するのは構わないのですが、例えば料金の徴収とかですね、しかし本体の経営としてはあくまでも水道部が頑張って自主独立で進めていってほしい。これがかえって水道事業の発展につながるのではないかなと思っています。

先ほど副会長からお話がありました大阪府域の統一に関してでも、やはり自己水が豊富で、独立している方ははるかにメリットのある自治体もありますので、部分的に連立することはあっても、全体的な統一は私は不可能に近いと思っています。そういう意味からも、吹田市独自でいろんな経営ができると思うので、その方法がどういうものかは具体的にイメージはできていませんけれども、それを模索していただいて、大阪府の吹田市はこんなに公営企業で独自の政策をして、市民に歓迎されているというようなビジョンが必要だと思います。以上です。

会 長 ありがとうございます。今は公営企業としてやっていくメリットを十分に生かしてというご発言がありました。この経営審議会はことさら民間のノウハウに流されず、一方で、官で進めていくことによるやり過ぎた部分は無くすように、さじ加減みたいなものをチェックしたり考えて提案していく、そういう役割を持っているのだらうと思います。

もう一方で民間企業でのご活躍の経験がある方だとか、それからいわゆる消費者として見たときの観点から、民間企業の特徴みたいなものから、今のこの吹田市の経営審議会とか水道事業を見たら、どんな課題であるとか良い点があるだろうかというのを見て、そのお互いのシーソーゲームみたいなことをやるのが、この経営審議会の意義になるのかなと思っています。

どうでしょうか。実際の企業でのご経験がおありであるとか、ご商売のご経験がおありとか、今ずっと見てきた水道事業に対して、どんなご感想をお持ちであるとか、どなたかご発言いただけないでしょうか。

委 員 大きくいうと吹田って、万博がキーポイントで発展してきた。万博が出来る前に千里ニュータウン、新御堂、地下鉄の延伸、道路の整備、高速道路、それに付随して電気・水道等の供給の拠点がある程度できてきたのかなと思っています。

そこで、水道についてはやはり90年ということがあるのですが、吹田は地下水の水質がものすごく良かった。取り過ぎると地盤沈下等の影響が出てくるのかなということで、今も地下水は採っていますけれども、表流水等を利用して供給されているということで、当時は地下水の水質が良かったということを地域の人たちが分かっていたと思うので、それに合わせていろいろな技術を取り入れて私たちが飲んでいる水を作ってくれているのかなと考えております。

あとは、今日お話しいただいたもので、仕事の中で使っているものもあるのですが、SWOTを使っていくと今の現状が分かる、強いところ、弱いところが分かるということで、管理にこれを使うと良い方向に進むのかなと思いました。

会 長 危機管理にSWOTを使うということもあるわけですが。本日のお話にもありましたが、水道事業は続けるということがとても重要な部分としてあるわけですが、続けることが困難になりそうな時期があったとき、我々が今やっている水道経営審議会でも水道部の事業の経営において、続けることに対する強み、続けることに対する弱み、みたいものを明確にしておかなければいけないのかなという、そういうご発言に近いのかなと思っています。

どうもありがとうございます。順にお話を伺いたいと思います。

委員 ありがとうございます。本日のお話はいろいろと参考になりました。私の思ったことですが、確かに企業といっても、他社と競合していくものでは無いというところが一番難しいところで、利潤をあげすぎるのもおかしいし、また、社会貢献することが大切だということ、やっぱり役所でもありますから。それと、存続することが一番大切だという中で、ある程度の利益を上げないと運営していけないので、このへんのバランスが非常に難しいと思いました。他市とか他県の話でこういうので素晴らしいモデルケースはあるのでしょうか。吹田市は素晴らしいと思っておるのですが、ご存じの方がおられましたら教えていただけたらと思います。

会長 どうですか、水道部の方でいくつか調べていらっしゃいますか。

事務局 ご質問ありがとうございます。水道事業の方では日本水道協会というところが、水道事業ガイドラインというものを出版しております。それは何かといいますと、先ほどベンチマークというお話がありましたが、それに少し似ているもので、業務指標なのですけれども、色んな業務上の指標を百数十項目、日本水道協会が設定しております、各事業体がそれを出すと定量的に他の団体と比較できるような仕組みになっております。

吹田の方でもそれを算出しまして、いろいろなところをトータルに比較をしながら進めているところです。他市、他府県の方でも業務指標を使われているのですが、それ以外でもいろいろな取組をされていますので、これからも研究を進めていかなければいけないのですが、先ほど話にありましたように、新ビジョン策定に当たっては、いろいろな計画手法等を今後も見なければいけないと考えております。

会長 ありがとうございます。吹田の特徴を見るにあたって、豊富な比較の情報があつた方が議論しやすいかなという発想に繋がるのかなと思います。

委員 私は一主婦としてここに参加しています。いろんなことを今まで勉強させていただいて、結局、何も知らなかったということが分かりました。

主婦としては蛇口をひねると水が出る、なるべく安く安全な水を子供たちとか自分たちが飲める、これだけあればいいと思っていただけです。ただ、ここに来てしまうと、そういうことだけでは居られないということがいろいろ分かってきて、帰ってこういうことがあつたのよと、近くの人に言うてみるのですが、みんな何それという感じで、結局皆さんがやっておられることが、市民の皆さんにはあまり伝わっていないのかなという気がとてもしています。

いろいろ説明会をしていただいて、私たちも聞いたのですが、難しすぎてというかあまり興味がない、水が出ればいいわという主婦の方がたくさんいらっしゃるのです、こんな大変なことがあるのですよということを、ひとつひとつ皆さんに知らせていくことが、私がここに来た意味だと思っていますので、帰っては自分が働いている所にいろんな人がいらっしゃるのですが、そういう話をしたりして、皆さんに知らしていく一人として頑張っていきたいと思っています。

それから、実は亡くなった父の家が市外に置いてありまして、水道料金などを支払っているのですが、2か月間の使用量が全く使わない場合でも10m³までは同じ金額になっています。これはどうなのかと思ってしまいました。吹田でも同じなのでしょう。吹田では家族が生活していてたくさんの水を使うため、あまり考えたことがなかったのですが、これは最低限絶対に払わないといけない料金ということなるんですね。

事務局 そうですね。吹田では12m³までであれば同じ金額でお使いいただけます。

会長 いざとなれば水を使うことができる設備を所有していることの料金と考えていただければと思います。

委員 最低限の料金で使用できる水量が違うのは、各市で独立して事業をされているからということなのでしょう。

事務局 料金の設定によっていろいろな考え方がありますので各事業者で違いがあります。

委員 すみません。よく知らなかったものでこのようなことを質問しました。

会長 ぜひここで議論したことを皆様に伝えていただければと思いますし、継続的に安全な水を皆さんに供給し続けるからこそ、一人ひとりの市民の方々は、それがなぜ安全に私たちの手元にあるかを忘れてしまうというメカニズムになっていますので、そのジレンマみたいなものもありますのでぜひ伝えていただければと思います。ありがとうございます。

委員 私は学校現場に係わる立場にありますので、その観点からお話しさせていただきます。今日のお話にありましたように経営効率化管理手法というのは、実は学校現場にもいろいろ降りてきているところでして、PDCAサイクルなんかは、ここ1、2年すごく現場でも言われるようになっていきます。やっぱりやりっ放しではなくて、やったことに対してどうだったのか、それをどう修正していくのかというのが、実際学校現場にも降りてきているのが実情です。

SWOTについても研修等で取り入れているところもあつたりするので、いわゆる公的立場の学校にも民間の手法というのがいろいろ降りてきているのかなというところで、先ほど言われていたように、どちらかに寄せればいいということではなくて、バランスというのが求められるのかなということが、今日お話を聞いていて感じたところでした。

個人的な感想になるのですが、他国の事例ということで、ちょうど4月頃たまたま目にした記事で、海外の水道事業が民営化になったことによって、市民から大きなデモだったり、反発運動があったという記事を見たことを、他国の事例というのを見て思い出したところで、ただただ効率化を求めるだけではなく、サービスであつたりということが実際の市民が求めるところなのかなと思いますので、そこは大事にしていけないといけないところかなと、今日再認識したところです。以上です。

会長 はい、ありがとうございます。たぶん吹田市民も今すぐ民営化を求めていることはほとんどないと思うのですが、民間の努力を一部必ず取り入れてほしい。こういう希望は必ずあるのだろうなと思います。

委員 水道事業のお話に関して、私には本当に難しいお話ばかりなのですが、先ほどお話をいただいて、少しでも分かったのので来て良かったと思っています。

それと、会長が最初おっしゃったように、水道料金が使えば使うほど高くなるということを知りまして、うちは今、特に野菜とかいっぱい作っておりますし植物もいっぱいあるので、お水をたくさん使うし、主人が自営で一日3回4回とシャワーを使います。友達の家庭より料金がすごくかかっているの、使えば使うほど安くなるというなと思っております。それと海外旅行もよくするのですが、海外の水は安全性が悪くて、日本はすごく安全だなと思って、良い所に住んでいるなど喜んでおります。

会長 ありがとうございます。やはり水の安全性というのは非常に大事な話になっています。一般のご家庭の水の使用量レベルでたくさん使うと単価が上がるということ、少しご説明していただければ。

事務局 一般の家庭の水道料金という話をいただいたのですが、基本料金がまずありまして、まずは事業における固定費という絶対に必要な費用というのは、なるべく基本料金で賄うべきというところがあるのですが、なかなかそういう訳にもいかなくて、生活者への配慮というのが一番大事になりますので、日常的に使えるようにということで、最初の料金を低めに設定させていただいております。

特に一般の家庭で使っていただいている、20mmの口径はそういった料金の設定をさせていただいております。そこを低めにするので、その他で賄う必要が出てきますので、そういった中で使えば使うほど単価の方を上げさせていただいているということもあります。ただ、使っていただく量もそうなんです、メーターの口径の大きさでも料金を変えさせていただいております、所有する設備に対する負担ということも含めて料金の設定をさせていただいております。

会長 ありがとうございます。それでは次お願いします。

委員 今日はありがとうございました。私は第10次の時も審議会に係らせていただいたのですが、先ほど言われたように独立採算制だったことも知らず、税金を投入したら良いんじゃないかという意見も言わせていただいたのですが、やはりデータ化してもらいながら、そういうことは出来ないという段階で、ちょっとでも考えていこうと思い、私も周りにこんな話があったよと、しかも値上げしないといけない状態になって来ているという話をしました。

最初の案では30%ぐらいの値上げ案が出て、一主婦としては、そんなに一気に上がるのは大変なことでしたが、それでも学ぶことでそれぐらいのお金が必要になって来ているんだということを周りにも言いました。けれども、やっぱり水道事業は自治体で賄っているのだと周りには思っているのです。値上げするとか独立採算制とかというのは、なかなか伝わらないところなので、説明をしていく必要もありますし、今回、段階的に上がっていくとはいえ、10%の値上げで済んだというところはすごくありがたかったということ、周りで聞きまして、値上げはしていかなければいけない状況ですが、生活が懸かっているところにお金が掛かる大変な状況の中で、公営企業とし

てそんなことも考えて進めていってほしいと思いますし、他市とか他府県とかの状況とかも見ていろんな面で、全体的にいい条件で進めていってほしいなと改めて思いましたので、またよろしくお願ひします。

会 長 はい。どうもありがとうございます。やはり、ここの経営審議会で水道の値上げ率が高いのは困るというご発言があったからこそ、今の値上げ率になったのだと思いますので、すごくこの経営審議会での議論が重要だったと私は思っています。そういう意味で是非これからもご自身のお立場からご発言を続けていただければと思いますし、一方、独立採算で自前でやっているからこそキープできる自由度とか工夫の余地とか、この組織としての強さとかがあるのですよね。例えば一般財源であるとか、他から何がしかの形で支援を受けるということは、逆にいうとそういった工夫の余地とか自由度とか強さとかを失うこととなりますので、値上げをするということがただ単に、経営の採算を云々するというだけじゃなくて、吹田市としての事業の独自性とか、特徴を生かした頑張り方というものを、経営力としての強さをキープする意味を持っているのだということを申し添えたいと思います。

委 員 機会があればもう一点だけ申し上げたいと思っていることがあります、それは水道施設のライフサイクルコストです。取水施設とか浄水施設とか配水施設とかあるのですが、これの適切な時期に改修を行って、耐用年数の延命を図る手法としてアセットマネジメント資産運用業務を活用した施設更新というのがあるのですけれども、これは、施設そのものが更新時期を迎える前にこまめに補修をすることで延命化を図るということで、逆に言えば更新時期を遅らすことです。

私は今、阪急南千里駅前の300世帯ぐらいのマンション管理組合の理事長をしているのですが、1階に銀行とか2階には医療モールとかがある複合施設なのですが、私の考えではこまめに機材とか施設を更新して、いよいよ最終的に足場を組むと何億というお金をマンションの大規模改修に出していかなければならないのですが、このアセットマネジメントという方法は個人的にはマンション管理にも使えるなど、この手法でやっております。以上です。

会 長 ありがとうございます。引き続きアセットマネジメントやっていきたいと思いますのでよろしいかと思ひます。

委 員 私もこの審議会に参加させていただいて本当に勉強させていただく中で、水道の偉大さをすごく感じまして、蛇口を捻ればずっと水が出てくる、そのために皆様大変なお仕事をされているなと思ひました。

ここ最近、特に今年になって思ひますが、水道の工事がよくあるのですが、今まででしたらずっと通りすぎていましたが、しっかりと地下に潜ってお仕事されてるなと感じるようになりました。今まででしたら、うるさいという一言しかなかったのですが、やっぱり自分の見方が変わったなど、ここに参加させていただいて皆様のご苦勞がよく分かりましたし、本当に何十年ぶりに水道料金が上がったということを知りましたが、税金でこういうお仕事されていないのであれば、何ぼでも上

げたらいいんじゃないかと自分の中では思います。

主婦の立場で来させていただいて、すごく勉強させていただいたと思っています。水道事業のSWOTでも強みもあり弱みもあると、チャンスとなる要因、脅かす要因もあると知って、ますます水道事業に関する思いというものをつかんだなと感じまして、私も勉強させていただきます。ありがとうございました。

会 長 ありがとうございました。

委 員 最後に一言だけ。いつも思うのですが、ちょっと暴論に近い言い方になるかもしれませんが、民間企業に学べとよく言われます。確かに民間が優れている部分もあるのですが、なんやかんや言われても民間の報酬について触れられたことは無いんですよ。例えば、能率給とか、サラリーの算出方法があるのですが、優秀な成績をあげれば当然収入は上がるんですね。しかし悲しいかな、公営企業、市役所全部そうなんです、官の人はそういうことは一切ない。決められた給料、報酬に関して一切触れられずに業績だけ言われている、こういう現実もある。

僕は公営企業は儲けて月給配分してもいいくらいと思っています。それぐらいの実績を上げれば公営企業どこが悪いと、大上段に振りかぶって報酬の話もできる。それぐらいの馬力で頑張っていたきたいと思います。

会 長 ありがとうございます。水道部の方が絶対言えないことを言っていただきました。

いろいろご意見賜りましてどうもありがとうございます。そういった様々なご意見をいただく非常に重要なきっかけを作っていただいたご発表をどうもありがとうございました。

時間がまいりましたのでこういった形で終わりたいと思いますが、私なりにまとめさせていただきたいと思います。今日のお話及び皆様方のご発言で結局、我々の今考えている水道事業、吹田市の水道事業、これのあり様というものを見るのが、ちょっとまだ漠然としていた部分があるだろう。それを見る指標であるとか視点というのがもっと細かく本来はあって、それは例えば民間企業で使われている、今日ご紹介いただいた経営効率化の色々な手法の視点で見ることができると思います。そういう意味でSWOTだとかPDCAだとかそういうものを意識しながら、これからの経営審議会で議論するところでも、より豊富な吹田市の水道事業の特徴づけを議論することができる豊富な情報をこの場で共有したいなと思います。その上でみんなで議論していくことで、議論も深まると思います。

もう一つはそれを踏まえて議論することの共有の範囲ですけれども、我々審議会のメンバーだけじゃなくて、やはり吹田市の市民の皆様方にそれを知っていただくことで、吹田市の水道事業の経営の力強さというものを確保したい。値上げをするといっても単に反対をいただくのではなくて水道事業の現状を市民全体で共有することで、値上げなら値上げ、あるいは活性化なら活性化ということをする、それが吹田市の水道事業の力になるのかなと思います。より明確な視点で情報を共有すると、そして共有する前には経営審議会のメンバーだけじゃなくて、実は市民みんななんだということによって、吹田市の特徴と今後の将来に向けた力強さを確保したい。こういう風な思いを持ったというこ

とを、2つの結論にさせていただいて、今日の議論とさせていただきたいと思います。どうもありがとうございました。

次に（3）その他について、事務局よりお願いします。

事務局 最後に、ご案内とご報告を事務連絡としてさせていただきます。

本日の資料として、すいすいくん祭りのチラシを配付しています。7月23日（日）に開催いたしますので、ぜひお越しいただけたらと思います。

また、同じくお配りしております水道ニュースNO. 50の中で、前回の経営審議会でのフューチャーデザインの取組についてご紹介させていただいておりますことをご報告いたします。

最後に次回開催につきまして、9月の開催を予定しております。日程等につきましては改めてお知らせいたしますのでよろしくをお願いします。

会長 それでは、本日の予定はすべて終わりましたので閉会とさせていただきます。

どうもありがとうございました。