

「平成 26 年度 第 2 回習志野市公営企業運営協議会」会議録

1	会 議 名	平成 26 年度 第 2 回習志野市公営企業運営協議会
2	開 催 日 時	平成 26 年 8 月 22 日（金） 午前 10 時 30 分
3	開 催 場 所	習志野市企業局 新館 3 階 D E 会議室
4	出席者氏名	<p>出席委員</p> <p>伊東 弘樹 香取 裕子 鈴木 とし江 佐々木 光世 田久保 直子 田尻 正代 右島 信幸（議長） 三代川 浩一</p> <p>出席職員</p> <p>企業管理者 本城 章次良</p> <p>業務部長 増田 悦朗 工務部長 湯浅 泰成</p> <p>業務部次長 秋谷 修 業務部副参事 斉藤 和夫</p> <p>総務課長 大山 勝巳 経理課長 市原 秀一</p> <p>営業企画室副室長 三橋 尚和 営業企画室副室長 江口 禎治</p> <p>建設課長 中村 充宗 供給課長 大橋 高士</p> <p>保安課長 吉橋 敏夫</p> <p>業務部主幹 福田 淳 業務部主幹 渡辺 裕之</p> <p>業務部主幹 吉川 充定 工務部主幹 川嶋 一挙</p> <p>工務部主幹 御山 俊行 工務部主幹 森下 雅之</p>
5	議 題 及 び 会 議 の 概 要	<p>議題の公開について</p> <p>右島議長より諮問</p> <p>「平成 25 年度習志野市公営企業会計決算概要（案）」について、習志野市議会第 3 回定例会に対し議案として提出するものであり、現時点で公開し審議することが適当でないと考えられるため、非公開とすることについて諮り、全員異議なく非公開と決定された。</p> <p>議題「企業局のガス事業について」</p> <p>三橋営業企画室副室長より説明</p> <p>1. ガス事業の現状について</p> <p>（1）習志野市のガス供給区域と概要</p> <p>供給区域：習志野市全域と船橋市の一部</p> <p>お客様件数：75,111 件</p> <p>普及率：100%</p> <p>ガス販売量：64,795 千³m</p> <p style="text-align: center;">（データは平成 25 年度のもの）</p> <p>・習志野市は人口密度が高く、ガス管の導管効率が良いため、効率的な事業運営を行える。</p>

		<p>(2) 天然ガスの優位性について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・化石エネルギーは燃焼すると、二酸化炭素・硫黄酸化物・窒素酸化物が発生する。 ・企業局の扱う天然ガスは、石炭 100 の割合に対し、二酸化炭素 57、硫黄酸化物 0、窒素酸化物 20～37 となっている。他の化石燃料に比べると発生率が少なく環境に優しい燃料といえる。 <p>(3) 近隣ガス事業者との料金比較</p> <ul style="list-style-type: none"> ・習志野市は近隣のガス事業者に比べ 2 割～3 割、安い価格で提供している。 <p>2. 営業活動の取り組み</p> <p>(1) 営業活動の取り組みについて</p> <ul style="list-style-type: none"> ・省エネ機器の普及により、ガス事業者全体においてガスの販売量が減少する傾向がある。 ・習志野市も例外でない。事業としての持続性・継続性を確保し、将来にわたって販売量を維持拡大して行かなくてはならない。 ・企業局としては都市ガスの優位性・価格の低廉性を前面に出し、優良顧客の獲得や、新規顧客の獲得、イベントPR活動の3項目を重点に置き、営業活動を行っている。 <p>(2) 習志野市の補助制度について</p> <p>習志野市は環境部の尽力により、ガスの補助制度が二つある。</p> <p>1つ目は、平成 22 年度より開始した習志野市住宅用ガス高効率給湯器設置費補助制度（エコジョーズ）。2つ目は、今年度より開始した、習志野市家庭用燃料電池設置費補助制度（エネファーム）。エコジョーズの設置には 1 台につき 25,000 円の助成をしている。平成 22 年度の申請件数 509 件から毎年増加傾向にあり、平成 25 年度には 1,872 件の申請があった。</p> <p>一方、エネファームは、ガスで電気を作って排熱でお湯を作ることができるもので、環境に優しく二酸化炭素削減にも貢献出来る機器となっている。習志野市で 30 万円、国で 38 万円、併せて 68 万円の設置費の助成がある。</p> <p>(3) PR活動の紹介</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハッピーバスのラッピング 習志野市制施行 60 周年を記念して、一部をリニューアル。 ・ボトルドウォーター 習志野市制施行 60 周年を記念して制作した。市のイベント用として 7,000 本寄贈。 営業企画室で毎年作成しているボトルドウォーターも、デザインをリニューアルし、1 万本発注している。ガスフェスタなどのイベントでの
--	--	---

配布及び工場や一般のお客様等へお渡しをし、好評をいただいている。

議題説明終了後、質疑応答

(三代川委員)

Q. エネファームとエコジョーズの価格というのは設置費用を含めてどのくらいですか？

(吉川業務部主幹)

A. エネファームに関しましては、200万円～250万円程度です。

エコジョーズに関しましては、30万～40万円程度です。小さめのタイプのものと、約20万円のものもあります。

(鈴木委員)

Q. 今朝の新聞で「習志野市に斎場の要請があった」と取り上げられておりました。習志野市は公営でガス事業もやっておりますし、斎場を誘致するという方向性はあるのでしょうか？

(本城企業管理者)

A. 斎場につきましては、習志野市でも今、懸命に検討しております。市長を中心に会議を重ねているところでありますが、基本的には新聞報道にあるとおり、習志野市にしか該当する土地が見当たらない状況でありますので、当市に絞った形で選定されております。

私どもとしては、選定いただければ、是非ガスをご使用いただきたいと考えており、その為の試算もしております。市長にも、当市は公営でガス事業を行っている部分で有利であると申し上げました。できれば、習志野市に設置してほしいと要望しております。

(田久保委員)

Q. エコジョーズの申請についてですが、申請件数が年々増えていることは大変良いことだと思います。私も昨年、エコジョーズに替えたのですが、補助金の申請をせずに取り付けてしまいました。そこで、申請件数を増やす為にどのようなPR活動を行ってきたのか、それから、申請はどこでどうやるのか教えてください。

(吉川業務部主幹)

A. 奏の杜に建設中の800戸のマンションを始めとした、開発があるマンションに対しましては、給湯器に関する補助制度の説明や、環境にやさしいという説明などをして営業活動しております。戸建て住宅に対しましても、大型の分譲物件やハウスメーカーに補助制度の説明を行い、浸透さ

せております。こういった形で年々、申請件数が伸びております。ただ、今年に関しましては、マンションに関しまして、大きな申請がまだありません。少し申請件数が減るかもしれませんが、今の所は順調に伸びております。

申請の方法に関しましては、習志野市役所の環境政策課で受付をしており、書類にご記入いただくかたちになります。企業局に問合せいただいた場合も、対応出来るよう準備しております。

(本城企業管理者)

A. 田久保委員には、まずお詫び申し上げたいと思います。私どものPR不足と反省いたしております。

まず、市の広報紙や企業局の広報紙の中でPRしております。

また、販売につきましても、大久保と袖ヶ浦にございます両サービス店を通じての販売につきましては、サービス店の方で申請についてご案内しております。

しかし、量販店ですとかその他のお店につきましては、まだ不十分であると認識することができました。今後はそういった部分も含めましてPR活動をして参りたいと思います。

(田尻委員)

リフォーム業者さんや工務店さん、エコジョーズを扱っている業者さんにもPRしておいた方が良いと思いました。

(香取委員)

Q. エコジョーズやエネファームを採用すると、どの程度お得なのか教えてください。

(吉川業務部主幹)

A. エコジョーズにつきましては、今までの一般の給湯器はお湯にするときの熱効率が80%と言われておりましたが、エコジョーズを取り付けることによって、80%だった熱効率が95%になります。これにより、ガスの使用量を減らすことができます。具体的には、一般給湯器の時に4立方メートルのガスをご使用いただいているお客様ですと、使用量が10%程減ります。

エネファームにつきましては発電を行います。また、あわせてお湯も作りますので、この発電した電力とお湯がお客様のメリットになります。しかし、イニシャルコストがかなり掛かりますので、コスト的に見合うかと言いますと、かなり厳しいというのが現状であります。国でも推進しておりますし、環境に優しいと言うことでエネファームを推進しております。

議題「平成25年度習志野市公営企業会計決算概要（案）」

市原経理課長より説明

1. ガス事業について

(1) ガス事業の概要

平成25年度末お客様（メーター）件数	75,111件
お客様（メーター）増加件数	756件
ガス販売量	64,795千m ³
ガス売上	6,857,491千円
ガス導管布設延長数	7,119m
ガス原料購入量	65,392千m ³

（東京瓦斯約75%・関東天然ガス開発約25%）

(2) 収支の概要

事業収益	7,660,243千円
事業費用	7,326,861千円
当年度純利益（事業収益－事業費用）	333,382千円

〔内訳〕

営業収支	27,602千円
営業雑収支	43,763千円
営業外収支	184,855千円
特別損益	77,162千円

(3) 剰余金の処分

前年度繰越利益剰余金	487千円
当年度純利益	333,382千円
未処分利益剰余金	333,869千円
・利益剰余金処分額	
①減債積立金	100,000千円
②建設改良積立金	230,000千円
・翌年度繰越利益剰余金	3,869千円

2. 水道事業について

(1) 水道事業の概要

平成25年度末お客様（メーター）件数	55,075件
お客様（メーター）増加件数	517件
水道販売（給水）量	11,736千m ³
配水管布設延長数	3,558m
水源からの取水量	12,361千m ³ （北千葉約35%・地下水約65%）

(2) 収支の概要

事業収益	1,808,183千円
事業費用	1,822,912千円

当年度純損失（事業費用－事業収益）14,729 千円

〔内訳〕

営業収支 △17,396 千円

営業外収支 2,667 千円

（3）欠損金の処分

前年度繰越利益剰余金 1,006 千円

当年度純損失 14,729 千円

未処理欠損金 13,723 千円

・欠損金処理額

① 利益積立金繰入額 13,723 千円

・翌年度繰越欠損金 0 千円

ガス・水道事業について説明終了後、質疑応答

（田尻委員）

Q. ガス事業についてです。前年度繰越利益剰余金と翌年度繰越利益剰余金が一桁違うのですが、問題ないのでしょうか？

（市原経理課長）

A. 前年度繰越利益剰余金とは、平成 24 年度の利益、約 2 億 5 千万円から、減債積立金や建設改良積立金を差し引いた残りの金額で、48 万 7 千円であります。これに対し、翌年度繰越利益剰余金は平成 25 年度の利益、3 億 3,338 万 2 千円と平成 24 年度の繰越利益剰余金 48 万 7 千円から、減債積立金や建設改良積立金を差し引いた残りの金額で、386 万 9 千円であります。

こちらについては毎年繰り越され、剰余金という形で処分されますので、1 桁違って問題はありません。

（三代川委員）

Q. ガス原料価格の推移についてですが、関東天然瓦斯開発と東京瓦斯で、毎年購入割合が 1 対 3 程度と違うのですが、これは、価格が違うなどの理由があるのでしょうか？

（江口営業企画室副室長）

A. 私どもは、県内産のガスを主成分とする関東天然瓦斯開発と、海外から輸入される LNG を扱っている東京瓦斯から、都市ガスを購入しております。

県内産、千葉県で採れるガスにつきましては、水に溶けているガスなので、水を汲み上げて、そこからガスを分離するという手法になります。水

を汲むという行為になりますので、地盤沈下への影響がございます。この部分で、関東天然瓦斯開発については、生産量をあまり増加できない状況でございます。

価格面につきましては、現在のLNGの価格からすると関東天然瓦斯から購入しているガスの方が安い状況になっております。関東天然瓦斯開発と契約しているガス購入量のベースが、年間1,650万立方メートル程度であります。なお、平成23年度に関しましては1,700万立方メートル程度購入している例がございます。これについては、関東天然瓦斯開発で余剰分があり、契約量を調整して購入出来たケースであり、平成25年度に関しましては、そういった形で購入出来ませんでしたので、ほとんど契約量ベースでの購入となりました。

結果として、残りのガス販売量分を東京瓦斯から購入をさせていただく形となります。今後も、ガスの販売量で増減がある部分につきましては、東京瓦斯からの購入量を調整するという形となります。

(三代川委員)

Q. 平均原料価格の推移のグラフで、平成21年の4月から6月と比べると5年間で約2倍の価格になり、その後少し下がっています。今現在で、中東情勢や円安の関係もあるかと思いますが、この辺りの情勢の把握などをどのようにお考えか教えてください。

(江口営業企画室副室長)

A. 平均原料価格の推移についてですが、現時点でのお答えをさせていただきますと、ほぼ高止まりの状況で推移しております。世界的な情政により価格変動がございますので、なかなか想定が難しいのですが、現状を見ると、価格が大きく動く要因がありませんので、ほとんど高止まりの状況であります。

ちなみに、需要と供給のバランスについてですが、世界で見たときに、北半球に人が多く住んでおりますので、北半球が冬場を迎えた時に需要が上がり、夏場になると下がります。そういった観点からグラフに若干の増減がございますので、少し下がって見えるかと思えます。

水需要の拡大について

秋谷営業企画室長・江口営業企画室副室長より説明

3. 水需要の拡大について

(1) 水需要の拡大

平成25年度の水道会計の決算において14,729千円の純損失となった。

一番の原因は、水の販売量の減少である（夏場の温水等による節水意識の浸透、節水機器の普及により年々減少）。企業局としてどうしたらお客様に水をご使用いただけるか、職員全員の課題として検討しているところである。

（２）北千葉構成団体における水道販売量の状況

平成 22 年度から平成 24 年度の水道販売量の推移状況について、『習志野市』は 22 年度から 23 年度にかけて 1.8%の減、23 年度から 24 年度にかけて 0.7%の減となっているが、同じ北千葉構成団体である「千葉県」「松戸市」「野田市」「柏市」「流山市」「八千代市」「我孫子市」についても、同様の減少を示している。平成 22 年度末に東日本大震災が発生したので、その影響も含んでいるものと思われる。

「水需要の拡大について」説明終了後、各委員より意見を頂戴する

（鈴木委員）

水道の水を飲まなくなったのは、会社や家庭でウォーターサーバーの様なものが普及し始めたこと、それから、コンビニエンスストアなどで購入する機会が増えたことが原因だと思います。子供達も水道の水を飲まなくなり、家庭においても、お湯を沸かして麦茶などを作るよりはそのものを買ってくる光景が多く見られます。その意味では、一般家庭の方が、より水道水を使わなくなっている気がします。

（田久保委員）

鈴木委員のおっしゃったとおりだと思います。今、小学校ではみんな水筒を持っていきます。家庭から学校に飲物を持って行く、昔はあまり見られなかった光景だと思います。やはり、ご家庭の方に水道水と離れていく意識があるのかと思います。

企業局のお水を売るといのは如何でしょうか。

（田尻委員）

水を購入する時代に入っているのだと思います。自分が子供の頃は信じられませんでした。現実的にウォーターサーバーも普及し始めていますし、水を買う意識が高まっています。しかし、企業局のお水は本当に美味しいと思いますので、そういう部分の商業をしっかりとしていけば良いのではないのでしょうか。

（三代川委員）

水道事業としてはマイナス要因として心配すべき点ですが、節水の傾向としては当然ですし、そういう意味では良い傾向ではないのでしょうか。

(伊東委員)

みなさんのおっしゃるとおり、全国的に水道水は飲まれなくなっていると思います。しかし、今回の水道販売量の減少は平成 25 年度までの話で、習志野市に限って言えば、平成 26 年度からは人口は増えてくると考えますし、抜本的な解決方法としては、人口を増やす以外にないと思います。

(香取委員)

私の自宅は県水エリアですので、企業局のお水とはまた違うのですが、子供が企業局の給水エリアで水道の水を飲んだ時などは、やはり美味しいと感じるそうです。是非、市営水道が普及できる体制を作っていただきたいと思います。

また、今の時代、安心・安全と言う部分が心配でお水を購入される方が多いと思いますし、水道水に対し、安心・安全という認識がまだまだ少ないのかなと感じますので、企業局のお水は安心・安全で美味しいのだという PR をもっともっていただければと思います。

(佐々木委員)

昔、水道水にフィルターを取り付けませんか、という訪問販売の方が見えました。その方がお水を調べた際、「このエリアの水は凄いですね。カルキさえ抜けば本当に良いお水です。フィルターを付ける必要はありません」と言われたことがあります。また、お水もある程度だしていると、とても冷たくなりますよね。そういったこともありますので、学校等に出向いて、水道水は安全で、かつ美味しく飲めますと教えてあげる事も必要なのではないかと思います。

私は、集合住宅に引っ越しました。おそらく集合住宅は上に貯水槽がありますよね。温かいお水が出てきますので、今はもう、水道の水は飲めないのではないかと思います。お水を購入しておるのですが、やはり企業局のお水を販売しては如何でしょうか。

(本城企業管理者)

委員の方から、市販のお水が優先されているのではないかと、という意見を頂きました。これは確かな実態だと思います。そう言う部分で私どもも、もっと PR をしていかなければならないと感じております。

お水の販売について申し上げますと、市販のお水は 1 本 (500ml) だいたい 100 円で販売をしております。これに対し、私どもの売っているお水はだいたい 1,500 本 (500ml) で 100 円です。まず、価格の面から見て、企業局のお水は非常に割安です。

それから、水の美味しさという点についてですが、この点については市販のお水に比べ、少し劣っております。先程、委員の方から「カルキさえ

抜けば」というご指摘がありました。私どもと致しましては、当然、滅菌をしなければなりませんので、塩素を入れております。この部分が臭いという形で表れてしまいます。そのような中で、北千葉広域水道企業団から受け入れているお水について、少しでも美味しい水を提供しようということで、現在、高度浄水処理をする為の工事を行っております。12月から高度浄水処理されたお水を仕入れることが出来ますので、臭いの面につきましても、すこし改善がされるかと思えます。

ちなみに、県営水道につきましても、その点について大幅に改善されるのかなと思っております。

以上、2点程申し上げさせていただきましたが、私どもの水は大変安いということと、安全であるということをもっと市民の皆様へPRをして、蛇口からも直接お水を飲んでいただけるようにしていきたいと考えております。

一方で、先程、何名かの委員の方から企業局のお水を販売してはどうかというご意見をいただきましたが、武士の商法ではありませんが、役人が営業活動をするると大体失敗するというのが常ですので、ペットボトル水は販売するよりも、企業局のお水は美味しい水だというPRに使い、お客様にご理解をいただくという方法をとって参りたいと考えております。

今年は、習志野市制施行60周年ということで、ペットボトル水を1万本作りましてお配りさせていただきましたが、これからもイベント等の様々な機会にペットボトル水をお配りしながら、美味しい水・安心な水をPRして参りたいと考えております。

最後に、佐々木委員からお話がありました、集合住宅における高架水槽の件ですが、水道水をお送りするときには、マンション等の集合住宅で高架水槽を持たずに、3階位までは蛇口と直結出来るよう、ある程度の圧力をかけてお送りしております。私どもと致しましては、美味しい水を安く提供するという使命を果たして参りたいとも考えておりますので、3回程程度の建物で水槽を取り替える際や、そういった情報がありましたら、是非ご相談をいただければと思っております。

本日は貴重な意見をありがとうございました。いただきました意見につきましては、しっかりと受け止めさせていただきます。今後のガス事業・水道事業に反映して参りたいと考えております。

報告事項について

1. 第1給水場更新事業について

大橋供給課長より説明

(1) 設計業務内容

契約業者名 日本水工設計株式会社 千葉事務所

		<p>業者所在地 千葉県千葉市中央区新町 18 番地 12</p> <p>契 約 日 平成 26 年 8 月 8 日</p> <p>委 託 期 間 平成 26 年 8 月 8 日～平成 28 年 3 月 7 日</p> <p>予 算 金 額 132,268,000 円 (消費税込)</p> <p>契 約 金 額 105,300,000 円 (消費税込)</p> <p>選 定 方 法 プロポーザル方式による選定</p> <p>(2) 今後の予定</p> <p>基本設計 平成 26 年 8 月～平成 27 年 3 月</p> <p>①地盤調査 (日本水工設計株式会社 千葉事務所) 平成 26 年 9 月上旬～10 月下旬</p> <p>②安全確認のための環境調査 (環境省) 平成 26 年 9 月上旬～10 月下旬</p> <p>作業場所 習志野市泉町 3 丁目 76 番 157</p> <p>実施設計 平成 27 年 4 月～平成 28 年 3 月</p> <p>本 工 事 平成 28 年度～平成 31 年度</p> <p>2. ガスフェスタの開催について</p> <p>三橋営業企画室副室長より説明</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 習志野市制施行 60 周年の冠を付け、第 45 回ガスフェスタを開催する。 ・ 本年度のテーマは「Let's Go! ガスフェスタ」 ・ 平成 26 年 11 月 8 日 (土)・9 日 (日) 市役所前体育館で、10 時から 16 時まで開催する。 ・ 第 47 回農業祭、健康フェア、消防・救急フェアが同時開催される。 ・ 特別イベントとして、8 日の土曜日に都市計画課による「気分はハッピーバスの運転手♪」を実施し、9 日の日曜日には、チーバ君とナラシド♪が登場する予定である。
6	お問い合わせ先	<p>所管課名：習志野市企業局 業務部総務課</p> <p>電話番号：047-475-3321</p>