

## シンポジウム（事例紹介及びみやぎ型説明に係る質疑応答）

### ■事例紹介

#### 1 株式会社水みらい広島

- (1) 指定管理の契約期間はどのくらいか。また、更新は公募となるのか。
  - ・指定管理の契約期間は5年ごとである。また、県と出資者との間で10年間の協定を締結している。その後は公募になるのだと思う。
- (2) 人材育成及び技術継承について、採用職員は正職員なのか。
  - ・人材は基本的には正規職員である。ただし、自治体の技術系職員OBについては、1年ごとの嘱託職員として採用している。
- (3) 現在よりも契約期間がもう少し長い場合、どのような業務改善が可能となるか。
  - ・5年間は長いようで短い。例えば4年目にいいアイデアが浮かんだ場合、残り1年だと見合わせざるを得ない。契約期間が長い方がより一層の創意工夫が可能となる。現在は、5年間で成果が出るように努めている。

#### 2 株式会社ウォーターエージェンシー

- (1) 技術やノウハウはコンセッション方式でなくても活かせるのではないか。
  - ・当社は、60年以上にわたる上下水道施設の管理の中で、技術やノウハウの蓄積に取り組んできた。こうしたものは、業務を履行していく中で培われるものであり、コンセッションなど契約手法との関係は一概には言えない。  
しかしながら、コンセッション方式が導入されることによって、雇用の継続が確保され、教育計画を立てながら人材育成を長期間にわたって実施できる、長期的視点からシステム導入を促進できる等のメリットがある。安全・安心の確保を前提に、こうしたコンセッションのメリットを活用して成果を上げていきたい。
- (2) 自動制御システムは、災害時にどのように作動するのか。自動制御できないときには人が迅速に対応できるのか。
  - ・自動制御システムは、安定化と効率化の両立を図るためのシステムなので、これでなければ運転できないというものではない。人とシステムによる運転を組み合わせることで効率化を図っている。  
仮にシステムが停止した場合でもその場にいる人間でしっかりと対応可能である。また、本社の水質管理センターにおいても二重チェックしており、現地との連携により良好な水質を確保している。

(3) 人材育成についてはどのように実施しているのか。また、コンセッションになった場合にどのようなになるのか。

- ・当社は、60年以上の上下水道の経験があり、宮城県内においても下水道41年、上水道28年の経験がある。その中で培ってきたこと自体がまさに人材育成であり、現場における技術やノウハウの共有、継承を業務履行の中で実施していると考えている。また、普段から行政の方々と一緒に施設の問題等に対応しているので人材育成ができています。

しかし、今後は少子化等で人材確保や育成が難しくなる。一方、コンセッションが導入されれば、長期間に渡って安定的に人材育成が可能となる。

(4) みやぎ型管理運営方式の上水道、工業用水道、下水道の3事業の中で一番利益が上げられるのはどの事業か。

- ・当社は工業用水道については実施していないが、上水道及び下水道については、1953年から「水を守ること」を一番に対応してきた。利益だけを追求するのではなく、安定した水道水をいかにして供給するかを重視してきており、これまで、行政と一緒に頑張って対応してきたとの自負がある。どれが一番利益を上げられるかということよりも、『安定と効率化の両立』に取り組み、将来にわたって公共の事業を手伝ってあげたいと考えている。

## ■みやぎ型管理運営方式に係る状況説明

(1) モニタリングの具体的な方法はどのように実施するのか。

- ・現在は内部的な検討を進めている状況である。今後、公共施設等運営権設定支援業務の委託先が決まり、実施方針を策定する時点ではモニタリング方法も具体化してくるので、その時点で情報提供させていただきたい。

(2) 県内の広域化を図る上で、みやぎ型管理運営方式が足かせになるのではないかと。

- ・県の事業は県内市町村に対する用水供給事業であり、みやぎ型管理運営方式が導入された場合でも、市町村連携（広域連携）に影響を及ぼすことにはならない。
- ・今回、水道法が改正されて広域連携の議論が行われることになったこと自体が水道法改正の大きな目玉であると考えている。

(3) 民の力を借りて官民で事業を実施するとのことだが、儲からない事業になぜ民間事業者が参入するのか。命に関わることは民ではなく官で対応してほしい。民間がやって儲かるのであれば、民間の良さをまねて官が実施することはできないのか。

- ・官民連携により、官と民との得意分野をそれぞれ発揮することができる。官か民かという二者択一の議論ではなく、現在も民間の方に運営管理をお願いしている。
- ・公共調達では、年度単位や事業単位の調達が基本である。また、指定管理等の委託期間も5年が限度となっており、その枠組を変更することは難しい。

- ・コンセッション方式を導入することにより、時間的・空間的なスケールメリットが発生するため、全体的に利益を生み出す土俵が生まれる。

(4) 「性能発注」と「仕様発注」との違いは何か。

- ・薬品を例に挙げると、仕様発注では個々の製品名や個数まで決めた上で発注しているが、性能発注では、水質等の性能を確保できる製品の中から選択して発注することができる。ただし、性能発注の場合であっても国内規格の遵守等は義務づけることを考えている。

(5) 民間企業は儲けを確保するために購入する薬品を変更するのではないか。

- ・現在、県では1年ごとに薬品の単価を決めて購入しているが、民間企業の場合、企業努力によって購入ロットを大きくすると、結果的にコスト削減につながることになる。
- ・性能発注の場合、性能を確保できるのであれば製品変更ができるが、その際も国内規格の遵守等は義務づけることを考えている。

(6) 「価格の上昇を抑える」と言っているが、今後、料金は必ず上昇するということか。

- ・水重要の今後の見通しについて受水市町村と協議中であり、今後の料金予測については適切な時期に説明することとしている。

(7) みやぎ型管理運営方式において設定する「按分率」について教えてほしい。

- ・コンセッション導入後、県が引き続き実施する業務と民間事業者に委ねる業務のそれぞれについて、過去の実績を調査し、9つの事業ごとに按分率を設定することとしている。

以上