

## 第3回県営水道懇話会 議事録

日時：平成27年5月28日（木）14：00～17：00

場所：藤沢営業所 601会議室

### 会議次第

- ・開会
- ・企業庁長挨拶
- ・【議題1】平成27年度予算及び事業計画について
- ・【議題2】箱根地区水道事業包括委託について
- ・その他
- ・閉会

### 【開会】

○経営課長より会議の進行と配布資料について説明があった。

### 【企業庁長挨拶】

県営水道の現状だが、事業自体は26年度経営計画に沿って目標に向かって達成している。

昨年の4月の消費税の増税によってだとは思いますが、ここ近年にない減収であった。27年度事業計画では、水道利用促進のいろいろなキャンペーンも進めている。また広域化の取組みとして、横浜市、川崎市、横須賀市と広域水質センターもスタートし、そのような具体的な取組みも行っている。加えて、26年度から箱根の包括委託も行っている。大涌谷の方の給水も行っており、配水池も持っている。事業者の対応も含めて、今日話をさせていただければと思う。

### 【会議の公開の可否について】

- 会議については、公開するものとした。
- 水道産業新聞社から取材がある旨が報告された。

### 【議題1 平成27年度予算及び事業計画について】 (委員)

1ページ目で予算の比較をしているが、26年度の予算というものは26年度の決算とほぼ同じと考えてよいのか。それともどこかに大きな差があるのか。26年度予算と、決算、27年度予算と比べた方が、一県民として分かりやすい。

(事務局)

26年度決算はまだ見込みという形ではあるが、収入については予算に比べて15億円ぐらい減少している。収支については、予算では欠損金という形で18億7千5百万という形である。実際は見込みではあるが、8億ちょっとの赤字まで縮小という形になっている。予算に比べて決算は当然変動がある。ただ、料金等の見方は、9月頃までの実績を見て考えているので、予算額＝決算額という形にはならないというのが普通である。

(委員)

9月頃ということは、予算は予測ということか。

(事務局)

予測である。

(委員)

26年度決算はいつ頃出るのか。

(事務局)

見込みという形では出ているが、正式には議会の認定を経てからなので、例年どおりなら今年度は11月頃になる。概数では損益としては8億円の赤字であり、予算よりは7億縮まった。

(委員)

料金収入の減少ということと、それに伴う給水量の減少という関係だが、基本水量、特にこの中では区分が用途別の収益区分だが、水量別で見たときの、いわゆる従量料金の逦増制をとっている場合の影響はどうなのか。もう一つ、予算の話で、債務負担をとっているところと単年度予算をとっているところがあるが、何を基準として債務負担をとっているのか。最後は13ページの、加入金の増だが、それだけ新規加入者がいたということで、利用者は増えていると理解してよいのか。

(事務局)

1点目の料金収入全体についての話だが、全体として収入が下がり、前提としてお使いいただく有収水量が下がるということである。料金改定の仕組みとして、水量の単価が、よりたくさんお使いになる場合に増えるという逓増型をとっている。それだけに水量の落ち込み以上に料金収入が落ちていくという性格がある。1戸あたりのお客様がお使いいただく水量というものが毎年落ちている。そうすると、より低い料金区分でお使いのお客様が多数増えている。お客様の契約戸数自体は微増してきたところだが、それに反するように料金自体は落ちているという構造がある。

(委員)

1戸あたりの世帯人数は補正されているか。

(事務局)

世帯人数というのは、たとえば国勢調査のようなものの把握はあるが、水道としては、お客様が何人世帯だという情報はつかんでいない。一般的に1戸あたりの世帯人数は減っているという、統計調査はあると思う。

3つ目の加入金増収6千万の質問だが、これは平成26年4月に消費税率が5%から8%に改定されたということで、25年度は建設経済全体的に駆け込み需要があり、26年度は当然反動減が見込まれていた。その乖離が比較的少なくて済んだという意味で見込みとしては若干の増ということである。

(事務局)

2番目の債務の考え方だが、原則は単年度であり、工事で2か年、3か年という長期的にわたるものについては債務負担をとっている。もう一点、たとえば箱根の委託などの契約は1年ごとにやるのではなく、長期に契約した方が効果が出るだろうということで5年間の債務負担でやっている。

(委員)

原則ではそうだが、本来なら継続的に特定のところに発注するところを、小規模・分割発注などを考慮することによって、それが結果的に単年度予算に反映されているのか。

(事務局)

それはない。

(事務局)

債務負担の場合、工事の関係上1年で収まらないという部分もあり、その場合には複数年になる。基本は単年度の予算でだが、複数年ということで段階的にやっている。箱根の委託においては、業者からすれば準備もあり、長期的な契約が求められる。

(委員)

収入確保が課題ということを改めて数字で確認した。今回取組みとして紹介のあった、水道水の利用促進を図る、新しい事業があるが、周知活動等をしていく中で、どのくらい利用増を期待しているのか。目標とされている数字等なにかあったら教えてほしい。

(事務局)

個人の家庭向け、家事用の用途という部分については、色々なキャンペーンがあり、中でも厚生労働省が主催をしている「健康のため水を飲もう」運動に神奈川県企業庁としても協賛し、色々なキャンペーンの場でお客様に訴求している。ただ、飲用による水道使用量の増加ということになると、もともと飲用の割合というものはさして多くないという現状がある。そういった意味で、水道のおいしさ、安全性というものを活かし、生活の中で水道を利用していただくということになるが、定量的な目標には現状至っていない。

一方で、こうした一般の個人向けのものと並んで、業者向けにも考えなければいけない部分ではある。現状地下水をご利用いただいている事業所が増えてきている。これを上水道に切替えていただくために、一定の条件のもとに、上水道料金を減額させていただくといった切替えの制度を平成23年度からやっているところである。

(事務局)

我々の頃だと、水は蛇口からだが、今社会に出たぐらいの年の方は親から、水道の蛇口からは直接飲んではいけないと言われており、そういう世代もある。そうすると、水は絶対安全だと我々は自信を持ってはいるが、結局使用量を増やさず増やさない以前に、水道を支えていただくためには料金を払っていただかないといけない。水道そのものの認識というレベルでまず認識していただかなければならない。家庭用の使用水量そのものでいうと、節水器具等の影響が大きく、トイレ等、水洗が普及するにつれて、使用量が上がっていくという現象もあるのではないかと我々は分析して見ているが、逆に高度成長期で町が発展していくとともに水量が上がっていく中に、水洗化という要素があった。節水型のトイレというのは水の需要量が三分の一ぐらいに減

る、逆に言えば、水洗化してない時と同じ状況になってしまう。いかに水道事業そのものを、支えていただく人たちに理解してもらうか、というものもある。

(委員)

節水機器による料金減収について、家事用の給水量が5,400m<sup>3</sup>減少しているとされているが、そこまでいくものなのか。

(事務局)

26年も27年もそうだが、かなり減っている。現実的に消費税の増税はかなり大きい。業務用では、工場が県内から県外や海外に出ている。工場一軒なくなると、一般家庭でいうと、100軒、200軒、その単位がなくなってしまうので、実際にこの減り方で進めばいいなというのが正直なところである。

(委員)

意識と機器がキーアクターと理解されているのか。

(事務局)

それがキーだと思う。それに経済状況や消費税が加わる。

(事務局)

先ほども世帯人数の話があつたが、特に業務用はわれわれ現場の営業所でも、どこの工場が出て行ったとか、ある程度具体的には分かるが、落ちた原因を調査することはなかなか難しいところである。節水の話も、どこをみて断定するかは実は難しいところである。トレンドとしては、マインドという部分があるが、全体としてはそういうところが反映している。具体的にどの地域がどうなのかという分析は頭を悩ませているところである。

(事務局)

一般的には都市化すると世帯の使用量が少なくなるという風に言われている。1戸1ヶ月16m<sup>3</sup>ぐらいが、横浜市や川崎市だと15m<sup>3</sup>になる。

(委員)

先日、私は地元で総会をやったのだが、その時、総会資料の中に「安全で安心な水」ということを書いた。しかし、私が書いたことに対して、ほとんど反応がなかったので、もっと若い人に分かっていたかどうかという方

法をとった方が良いのかと思う。

(事務局)

そういう点では、県営水道フレンズというものがある。これは以前、モニター制度というものがあつたが、高齢の方が多かつた。それも一つの指標にはなるが、若い人たちに意見を聞こう、見てもらおう、知ってもらおう、ということで、今年度から水道フレンズとして新しく、若干若い人たちにも参加してもらっている。

(事務局)

対象年齢も18歳から参加可能にし、従来に比べれば、若い人が増えている。

(委員)

私はこういう試みは良いと思う。モニターという言葉は上から下への目線という感じがする。できればもう少し予算を頑張っていたきたい。あと、「県営水道」という名前だが、フレンズの中で公募してみる等、フレンズに入っていることが、ステータスになれば、みんな入りたくなる。神奈川の真ん中の部分ということをうまく言い表し、かつ若者のステータスが上がるようなそういう名称があればいいと思う。

(委員)

給水量の減少は、8割を占めている家事用が大きいわけだが、一体どういう家庭、人たちがあまり減らないで、どういう人たちが減っているのか、そういう分析も必要ではないか。

いったいどのような世帯属性の人たちがぎりぎり水を使うようになるのか。特に5%から8%に消費税が上がったこの時代で分析しておく、後々10%に上がる可能性もあり、その時にどうなるかということも把握できるだろう。ぜひデータをお持ちになった方がいいのではないかと思う。マンションでもベランダで何か植物を作りましょう、屋上を緑化しましょう等、そういう流れになれば、水が必要になっていくし、生活習慣が変わっていけば、水を使うかもしれない。洗濯機にしろ、水洗トイレにしろ、どんどん水は使わなくなる流れは止められない。ガーデニングなど水道水の活用を考えていかなければならない。やはり、県民の方々がいったいどういう水を使っているのか、知っておかなければいけない。

(委員)

分かれば教えてほしいが、基本水量内利用者の平均水量は分かるか。

(事務局)

手元に数字はない。確かに料金体系として重要な点であるので、データの抽出が可能かどうか次回回答する。

## 【議題2 箱根地区水道事業包括委託について】

(委員)

今はどのような効果が出ているのか。今後どのようなパフォーマンスを取り入れていきたいのか。

(事務局)

26年度の4月から本格的に包括委託を取り入れている。まずは箱根営業所がやっていたことをそのまま取り入れてみるということが最初であり、1年目の総括としては、ほぼ真似することはできたという状況である。そして2年目に入り早々箱根の噴火騒動があった。1年目はこのような切迫した状況はなかったが、初動対応は今のところしっかりできている。やはり今のところ危機管理面が注目されている。SPCの職員は箱根管内にアパートを借りて住んでいる職員が相当数いるため、これまでよりも直ちに参集できるような体制が持続的にできている。今のところそういった意味で効果はある。

今後の課題だが、包括委託を民間の企業が行っていく上で、どこで運営面、コスト面でのメリットを出すことができるか。おそらく発注の形態等、そういった部分になるだろうと思う。今後、そのような面でどのような工夫をしていくかということはある。初年度は人件費等コスト的なメリットは厳しい状況にあったが、今後は長期的な請負契約をすることや、できるだけ多くの業務を契約する形態にしていくなど、今後はそういったところをどうしていくかということである。

(委員)

民間に期待することは、具体的にはどういうことか。

(事務局)

業務の契約も2年目になって、そろそろ出てきたところ。例えば、今まで我々がやっていた検針業務は、人を使って検針を行ってきたという形態である。全国でも同じだが、イニシャルコストをどれだけかけるか、今の電気ガスがやられているような工夫も考えられる。

S P Cとして検討されている部分ではあるが、まだ具体の提案には至っていない。

(委員)

一般的な民間企業でアウトソーシングしていくと、アウトソーシングした発注側がだんだんノウハウを喪失するのではないか。

(事務局)

今回の県営水道の箱根の包括委託は、箱根という飛び地の地区を切り出している。自らやっていることを包括委託に出してしまうと、自ら手掛ける事業がなくなってしまうので、そこでノウハウの喪失のおそれがある。しかし今回の包括委託は箱根の小さなエリアであり、本体事業の方は従来どおり、直接業務という形はとれているので、技術力というものは保持したまま、モニタリングのノウハウを習得することができる。そこが最大のメリットである。

(委員)

名前についてだが、最後に箱根を持ってきた方が、他のところに、神奈川モデルとしてPRできるのではないかと思う。

(委員)

水道事業体の海外展開のような、本体が出ていくこととは違って、今県水がやろうとしていることは非常に限定的であり、海外展開する民間企業を国内で支援するという点で、新しいものであり、リアリティのあるものといった点では高く評価したい。目的が海外展開する民間企業を国内で実際に事業に参加させることによって、ノウハウを提供するものとしてみた場合に、事業主体は引き続き県営水道ということなので、料金設定は引き続き県営水道が留保するという点で間違いないか。

(事務局)

そうである。

(委員)

委託の方式としては、個別委託と第三者委託を組み合わせた形でやるということで、指定管理者制度をとらずに個別委託にしたのは、海外展開する民間企業を育成していくという趣旨からいくとどうなのか。パッケージ的な形



でやっていく中で、料金設定を含めてそういう機会を提供する方が趣旨に合っているのではないかなと思う。そこをあえて、指定管理者ではなく、あくまでも第三者委託の枠内にとどめたうえで、個別委託をもって、プラスアルファで上乗せするという制度にしたのはどういう趣旨なのか。

(事務局)

技術的なものは第三者委託にして経験していただく。料金徴収などの個別の委託も、事業運営の実質の部分として経験していただく。しかし事業運営自体は県営水道の責任を果たし続けていく必要がある。そのバランスとしてこういった形態になっている。中小事業体の将来の事業運営を確保していくという意味合いからいくと、経営の部分が弱いということがあるので、そういったところを助けてあげるという意味合いがある。次のステップとしてそういった意味も含めた委託、あくまで今まで直営でやっていたことを順次、ステップアップしていき、最終的には海外ということ視野に入れているというスキームで、そこに至るまでのステップをいくつか踏んでいくという形の最初のステップである。

(事務局)

基本的に工事も含めて全部丸投げにしているという風に見えるが、そこまで丸投げにはしていない。必要に応じて伸び縮みさせている。工事計画もきちんと事前協議しているし、そういう意味では企業が完全に踏み込めて、今の段階でたとえば、50億円なら50億円で全部やりなさい、必要に応じて我々が支払う部分もあるということ考えた中で、料金設定も我々の方で回収、協議しながら、これがもうちょっと進化して、完全に経費が事業者の方で決められて、50億使うという風なところまでくるといいが、そこまではできていない。

(委員)

実際の進捗を図りながら、次のステップの可能性を探っていく段階にあるのか。

(事務局)

いきなりではなく、段階的にやっていく。

(委員)

そのぐらい慎重にしてくれた方がいい。海外展開等あまりにも前のめり過

ぎているところがあるという印象がある。着実に実績を踏まえたうえで、住民とのリレーションシップを培いながら、事業関係も培っていくうえで、展開していくことが重要だと思う。

(事務局)

県民のお客様にしっかりサービスを提供し、慎重の上に慎重という形をとり、かつ、業者を育てる。

(委員)

5年ということだが、2年目に入って、包括委託をやったことによるプラスマイナスを客観的にまとめられるとよいのではないか。5年間ということ、非常に短いという感じがあったが、企業の方に練習をさせる、チャンスを与えるとすると、最低でも10年、20年といった中でやらなければ、受ける側も、やりにくい話のはずだと思っていたが、今日話を伺って、意図が見えてきた。やったことの意義、効果をしっかりまとめておくといよいのではないか。

水ビジネスというと、水道なら水道に特化してやっているのが全国津々浦々見えるが、本来なら、水道は入口であり、総括的にセットメニューのように、というものが本来日本でやるべきものだと思う。私は水で儲けてはいけないと思う。結果的に新幹線や、火力発電事業等、経済発展したのちにそれなりの利益を得るようなトータルシステムにもっていかなければならない。神奈川方式がこのあとどういう風に展開していくのか、企業庁だから、電気事業も一緒にやったら良いというものもあると思ったが、日本の民と公が手を結んで海外に対していかなる貢献ができるか、お互いがwin-winにならないといけないと思うので、その辺りが本来目指すべき道である。水道は公民連携の長所を生かした美しい形を目指すということが大事だ。

(委員)

民と官、何が違うのか。

(事務局)

個人的に思うことは、公営というのは、利潤の追求だけは目的とせず、必要な経費は料金で賄い、それ以上の儲けをお客さんからとることを目的としない。民間の場合は、株式会社であれば、株主に配当しなければならず、利潤を追求した上で、配分する必要がある。それが最大の違いだと思う。

(委員)

民と公は一体化した方が良いという世間の流れだが、公だけの方が良いのではないか。

(事務局)

水道事業は全てトータルで公がやっていた。民はトータルでの水道事業ノウハウはない。水道事業に限って言えば、公と民での比較はなかなかできない。

(事務局)

基本的にパイプは一本しかないので、電力のように他の事業者が介入することはできない。水を浄水して、管理をして、他の業者が介入することはできず、完全に独占になってしまう。その様な独占企業を民間がやるのがいいのかという議論になる。一方で、公がやると、何らかの無駄があるという世間的な批判もある。我々としては、お客様に説明するに当たり、民間の事業者に比べ、相当な手順を踏んでいる。それがどこまで必要なのかという意味では、民間企業の運営を逆に学ぶということで、期待はある。我々は例えば、単年度でしか入札させず、なるべく細かく割る、入札のチャンスを与える、そういうこととはある意味違う方向を目指して、包括委託を行う。そういう意味では、公、民、連携する方がいい形なのかもしれない。経営の完全な主体を独占的に民に渡してしまうところまではいかない。

(委員)

私が考えているのは2つあり、1つはガバナンスの問題、あともう1つは採算性の問題である。ガバナンスというのは、言い方を変えると事業や企業が誰のものかという1つのルールであり、その中でその事業についてどの様な関係性を生み出していくか、基本的には、公営というのは、だれが最終的な決定権を持つかということ、最終的には知事や議会である。そして間接民主主義なので、議員を選んだのは住民である。民間企業は神奈川県議会でもって、会社を設立したり、解散・撤退したりということはない。それぞれの企業の出資者である株主の下で、市場において、企業経営の基礎が決まるというふうに言える。最終的にマーケットが決めるのか、民主主義的な仕組みの中で物事を決めていくのかの違いである。

また、県水の場合は、規模は大都市だが、経営の実態は中小規模事業体に近いという経営環境的な特性がある。給水人口規模は比較的大都市的な形だが、儲かるエリアを対象としているわけでは必ずしもない。密度が希薄なところに行けばいくほど、採算性が悪くなる。そういうところで、民間企業が

利益をあげて、配当を出すことができるかと言ったら、難しい。そういうところは一体だれがやるのかとなると、住民がいて、水供給がなければ、生活が成り立たない。そうすると、官が責任を持つしかない。場面、地域に応じて必ずしも一つに決まるわけではない。それぞれのバランスを保ちながら、地域ごとに、どのような形態が一番いいのか、官の特性と民の特性を生かした形で連携がとれるのかということが望ましいと思う。

(委員)

個人的に箱根地区を注目しているが、普通にやったら採算のとれないエリアだと思う。横浜、川崎、横須賀以外の地域を一体どの様にしていくのか、神奈川県全体の話にもなるが、今、水ビジネスというのは途上国の話だと思われているが、国内に途上国ができるというのは私が思っている話で、民も入ってこられる、これが大きなテーマだと思っている。こういった箱根地区でうまくいくのであれば、それはすごくいいモデルとして海外、国内にも色々なところで活用できるノウハウになると思っている。本来なら、全体を国が保障すればいいのだが、国も今は都道府県にという感じがある。そこで都道府県がこれからどうやっていくのか、いろいろなやり方があるとは思いますが、これから成り立たない場所をどうするのか、大きな問題である。普通、箱根は成り立たないような場所であり、5年で一体どうなり、その後どの様に継続されていくのか、長い目で見ていきたい。

#### 【その他 水道料金収入の減少に対する検討について】

(委員)

大口需要者が移転していくのは、水道のことではなく、マーケットに近いということや、付加価値があるということであって、水道のことはそんなに気にしていないのではないかと。たまたま水道料金が高いのであって、水道によって立地を決めている経営者はそんなにいないのではないかと。

(事務局)

事業者の方々のコスト構造は業界によって異なるものだが、電気料金についてはみなさんおっしゃっている。水道料金も私どもとしては頑張らせていただいているが、決定的な要因というのではないのだろうと私たちも思っている。

(事務局)

ただ、企業としては少しでも安くと思っており、安い事業体との比較を言

われるので、考えなければいけない。

(委員)

家庭用のエネルギーは3割ぐらいが給湯需要であり、それは水道の使用量ともリンクしている。これからの季節だんだん暑くなってくると、簡単にシャワーで済ませ、お風呂に入らなくなる。特に、冷房の効いたオフィスで働いていると、節電で冷房温度を上げ、少し暑いなと感じたとしても、実はあまり汗をかいていない。汗をかかなくなると健康にも良くないといわれていることから、夏場も湯船につかり、良い汗をかく機会を増やすような健康的な入浴をおすすめする。もちろん、湯上りは蛇口から水を飲むことで水分補給に心掛けることも呼びかける。こういうことを働きかけることが、黒岩知事が提唱する「未病を治す」にもつながってくると私は思う。節水・節電・省エネで体調を悪くすることは本末転倒、体のためには、適切な快適性の追求も必要と思う。

(委員)

健康意識というのはみんな持っているわけで、その辺を医学の論理とうまく合わせ、データで証明できればいいのではないか。

(委員)

ライフスタイルを見せるという点で、よく電気、ガス事業では脇役にみせて実は主役のようなCMのようなものがあるが、電気のある暮らし、それに似たような水のある暮らしのような、豊かな温かいイメージをもってもらおう戦略だとか、日常の生活の中に当たり前にある水で、こんなに生活が豊かに感じられるというイメージ戦略が実はけっこう必要なのかなと思った。節水のようなマインドコントロールされているような感覚を変えていくということは重要であると思う。水が安全であるということをピンポイントで売り込むということは浸透しにくいのではないかと疑問に思う。ライフスタイルとして提案するという取組みもありなのではないか。生活の中の水として、ちょっとした瞬間に主役になる水という見せ方もいいのではないか。

(事務局)

新しい切り口で付加価値を高める。我々が子供の頃は、健康で豊かな生活というのは、水がある生活だった。

(委員)

水が生活に入り込む仕組みとして、給水車が来ているときにシールを貼る等、水が社会に入り込むような仕組みを考えていただくと定着していく。

(委員)

水道の料金収入確保のためにやるといったように、短絡的に事業展開するのではなく、人口減少社会のなかで、地域の再生、今後の活動等、トータルな形でイメージし、ストーリー化しないといけない。単に、水道料金収入を増加させる手段として企業を呼んでくるという短絡的な捉え方をされると、逆にマイナスになるのではないかと思う。

また、逡増度の軽減というかたちで、4.9倍という格差を減らしていく。併せて、固定費の比率が95.6%、変動費4.4%という費用構成の性格に基づく、本来的な料金設定のあり方というのがある。大口需要者が減り、逡増度がきついために、一番高い料金を払っている利用者が減っていき、収入の減少が生じるということを、どの様にカバーしていくのか。併せて、構造的な意味で、論点としては、固定費を基本料金で徴収し、変動費を従量料金で徴収する二部料金制度の基本的な構造をどうするのか。おそらく95.6%の固定費を全部基本料金にかぶせたら、ほとんどの人が使えなくなる。そこで、コストのほとんどを従量料金に再配賦して、カーブを作っている。逡増制のカーブをきっている最も負担の高い部分には、実は固定費が配分されている。そこが削り込まれて、収入の不安定化と捉えていくこともできる。本来の料金論に立って考えるならば、二部料金制である限り、もう少し基本料金に対する経費配分を強める必要がある。固定費が大半を占めている経費の中で、一定の割合を基本料金で徴収できるなら、安定的で、時々の水需要に翻弄されることなく、経営の安定化にも寄与する。しかしそれをどういう風なバランスとプロセスで進めて行くかは、いきなりできない。現在の家事用と業務用で基本料金は変わらないが、最大需要でも水供給が途絶えることがない状態に水道施設は設計をされているので、そういう意味で行けば、最もたくさん使う人が固定費に対する負担が重いというのは理にかなっている。併せて、基本料金で、経費回収率を高め、そして従量料金に対する負荷を軽減したうえで、逡増度の見直しを図る。大口の需要者に対しては基本料金は少し負担が上がるかもしれないが、水を使うことに対する抵抗感はいぶ減ると思う。全体の見直しをやったらどうかと思う。

(事務局)

議論する前提は、今、委員がおっしゃった基本的なところを押さえた上ででないといけない。それはやはり少し時間がかかるし、料金の改定をにらみ

ながらやっていかないと、今日ご指摘いただいたように、そもそも実態の把握をしっかりとるところから始まると思う。そこから、今問題提起していることへ議論していく。

(委員)

消防利用の水道料金は一般会計負担で徴収すべきである。今、県水が徴収していないとすると、水道利用者全員で負担しているということである。しかし、消防水量というのは、消防に係る用具の一部であり、それをたまたま水道事業が関連する事業として請け負っているということで、本来なら、一般行政サービスとして計上されるべきである。これは一般会計で負担するとルール化されているのであって、一般会計負担で徴収すべきである。

(事務局)

一般会計で負担すべきものが特別会計で負担されている。

(委員)

本来の趣旨に沿ったらおかしいので、是正してほしい。負担者が誰であるのかははっきりさせた方がいい。

【その他】

- 懇話会の下に専門部会を設置することの了承をいただき、部会員として太田委員、高橋委員が選任された。
- 次回会議は11月19日（木）に開催することになった。
- 次回の議題の一つは平成26年度決算と事業計画についてとした。