

第6回金沢市ガス事業・発電事業譲渡先選定委員会

議事録

日時：令和3年2月18日（木）9時00分～

場所：金沢市企業局5階 講堂

【事務局】 皆様、おはようございます。定刻となりましたので、ただいまより第6回金沢市ガス事業・発電事業譲渡先選定委員会を開会いたします。

皆様方には、大変御多忙の中、また大変お足元の悪い中、御出席賜りまして厚く御礼申し上げます。ありがとうございます。

本日、司会を務めさせていただきますガス・発電事業譲渡準備室の野村と申します。よろしく願いいたします。

本日は、皆様のお手元にマイクを御用意しております。この後、御発言をいただく際には、お手数ですが、その都度マイクのスイッチを手でオン・オフをしていただきますようお願いいたします。

本日の出席者につきましては、お手元の出席者名簿のとおりでございます。なお、事前にお伝えしましたように、平嶋委員は審査には参加しないこととさせていただいております。

では、ここからの議事進行は草薙委員長にお願いしたいと思います。

【委員長】 皆様、おはようございます。

それでは、ただいまより私が進行役を務めさせていただきます。委員の皆様には、会議の円滑な進行に御協力をお願いいたします。

それでは、本日の議事について事務局から説明願います。

【事務局】 皆様、おはようございます。経営企画課の高橋でございます。よろしく願いいたします。

それでは、私のほうから議事につきまして御説明を申し上げます。

本日の議事は、提案内容に関する審査となっております。まず、各応募者からプレゼンテーションを受けます。その進め方について資料のほうで御説明いたします。お手元に「プレゼンテーションの進め方」という資料がございますので、御覧いただけますでしょうか。

プレゼンにつきましては、応募書類の提出のあった「末」と「犀川」の2者から、時間

を分けて順に、新型コロナウイルス感染症の予防のため、ウェブ会議システムを用いて行います。前面のスクリーンにウェブ会議のカメラ映像、また皆様の前のモニターには発表用の資料を表示し、マイクの音声につきましては、本会場内のスピーカーに加え、応募者側へも送られることとなっております。

各応募者の持ち時間でございますが、説明30分、質疑20分、計50分となっております、時間管理のためベルを用います。

応募者との通信終了後、10分間のお時間を設けさせていただきますので、委員の皆様におかれましては、あらかじめお手元でございます採点表の方に、ご記入をいただきたいと存じます。よろしくお願いいたします。

【委員長】 ただいまの事務局からの説明について、御質問等がございましたら御発言をお願いいたします。

■委員、お願いします。

【委員】 採点をして、そこで1回提出するんですか。両方終わってから提出するんですか。

【事務局】 両方終わってから御提出いただきたいと思います。

【委員長】 ありがとうございます。

そのほか、いかがでしょうか。今のうちに御質問はございませんでしょうか。

特段、御質問がないということでしたら、プレゼンテーションに移りたいと思います。事務局には御準備をお願いしますので、9時15分まで一旦休憩といたします。よろしくお願いいたします。

(休 憩)

【委員長】 予定の時刻となりましたので、会議を再開いたします。

応募者「末」のプレゼンテーションを行います、進行管理は事務局にお任せします。

【事務局】 それでは、応募者「末」はプレゼンテーションを開始してください。

(次点優秀提案者の提案内容説明及び質疑につき非公開)

【事務局】 ありがとうございました。それでは、質疑の時間は終了となります。

応募者「末」のプレゼンテーションを終了いたしたいと思います。ありがとうございました。

【未】 ありがとうございました。

【事務局】 それでは、今のプレゼンテーション及び質疑応答を踏まえまして、各委員の皆様、応募者「未」の採点の方を、この時間をお願いいたします。

(採点)

【事務局】 それでは、採点の時間が終了となりました。

次のプレゼンテーションの準備に入らせていただきたいと思いますので、ただいまから10分間の休憩を取らせていただきたいと思います。それと併せて換気のほうもさせていただきますと思います。よろしくお願いいたします。

(休 憩)

【事務局】 それでは、予定の時刻となりましたので、応募者「犀川」のプレゼンテーションを行いたいと思います。

それでは、応募者「犀川」様、よろしいでしょうか。

【犀川】 はい。

【事務局】 では、プレゼンテーションを開始してください。

【犀川】 皆様、おはようございます。代表企業の■■■■でございます。

本日は、金沢市ガス事業・発電事業譲渡に関する提案につきまして、御説明の機会をいただきましてありがとうございます。

昨日から今日にかけて大変な大雪となっております。先日は東北方面で大きな地震もありました。人々の暮らしに欠かすことができないライフラインを扱うエネルギー事業者として、安全最優先で安定供給を確保し、地域の皆様に御安心をお届けするということがますます重要になってきていると改めて感じているところであります。

それでは、当コンソーシアムのプレゼンを始めさせていただきます。

初めに、当コンソーシアムの提案全体像を説明いたします。

お手元の資料1ページ目のスライドを御覧ください。当コンソーシアムの提案の骨子というタイトルになっております。

このスライドの左側に、このたびの民営化に関わります金沢市や市民の皆様方からの御要請、御期待として、①から⑦まで、本民営化に関わる募集要項、応募条件を記載しております。

その右側に、各項目に対応する形で当コンソーシアムの提案骨子を記載しております。例えば、①安定供給・保安の確保の右側に「業務引継を準備済 最大60名体制の引継」と

記載してありますが、提案骨子のそれぞれの内容については、後ほど各スライドで御説明いたします。

一番右側には、当コンソーシアムの特長・強みについて記載いたしました。大きくまとめますと、専門的な知識を有すること、地域密着であること、持続可能な組織体制であること、新たなサービス等に積極的に取り組むことが特長・強みであります。

特に、地域密着につきましては、多くの地元事業が参加しておりまして、地元関係事業者と円滑な調整ができること、金沢市に最も近い富山新港LNG基地を活用できること、近隣の水力発電拠点をバックアップ拠点とできることなどが、非常時、災害時の対応を含めて、ガス・発電事業の安定的な運営に大きく貢献できる強みだと考えております。

今回の御提案に当たり、私たちは市民の皆様方の期待にお応えし、御貢献をするために熱い思いを持って検討を積み重ねてきました。将来、このたびの民営化を市民の皆様方が振り返ったとき、民営化をして本当によかった、そう心から言ってもらえることが当コンソーシアムが目指す未来です。

それでは、次のスライドから提案の骨子について御説明をさせていただきます。スライドは提案書の項目の順にまとめてありますが、説明時間の都合上、詳細な御説明が難しいため、各スライドの図や表の部分を御覧いただきながらポイントを御説明いたします。

また、途中で検討の中心となりましたリーダーに説明者を交代しながら御説明させていただきます。

それでは、2ページ目のスライド、当コンソーシアムの構成を御覧ください。

このスライドの左下に当コンソーシアム構成員という表があります。この表に記載のとおり、私たちはガス・発電事業に関わる知見や運営実績を豊富に有することはもちろん、金沢市との長年にわたる連携実績を有し、地域と共に歩んできた企業が多数参画しております。

また、エネルギーや金融、マスコミ等の地元を中心とした多様な業種の企業で構成されており、人員・技術・資金・情報等の側面で新会社に対して最大限のバックアップを実施することで、事業環境の変化や事業リスクにも適切に対処し、持続安定的な経営を支えることが可能です。

次に、3ページ目、経営理念、ビジョンのスライドを御覧ください。

当コンソーシアムの経営理念は「エネルギーでつくる地域の未来～地域を守り、地域に愛され、地域と成長し続ける～」、ビジョン（ありたい姿）は、「チームかなざわ」で「100

年続く地域密着の総合エネルギー企業」といたしました。

地域の皆様から信頼され、地域の皆様の御期待に応える事業を展開し、地域の皆様と共に100年の歴史を引き継ぎ、次の100年続く企業を目指していきたくと考えております。次の100年に向けて、まずは民営化後10年目、2031年度になりますが、それをターゲットとした具体的な定量目標を掲げ、達成を目指してまいります。

資料の下段に記載の定量目標を御覧ください。安定供給・保安の確保、低廉な料金と魅力あるサービス展開、積極的な地域貢献の3つの観点から定量目標を設定いたしました。

例えば、aの目標はガス事業の低圧管の耐震化率です。国で検討中の次期目標は95%ですが、それを上回る97%を目標としています。後ほど御説明いたしますが、構成員Aが開発した国内初の非開削方法やAIによる劣化診断を活用し、着実に耐震化を進めてまいります。

cの目標はガス料金の維持期間です。募集要項上5年間とされているガス料金水準維持期間につきまして、少なくとも10年間は、販売拡大や経営効率化などにより事業譲渡前の料金を上回らないようにいたします。

これら定量目標は、金沢市や市民の皆様にご共感の覚悟を示すものです。具体的な目標を掲げ、達成することで、新会社のビジョンを実現いたします。

次に、資料の4ページ目、組織体制／人員構成を御覧ください。

ここで説明者を交代いたします。

【犀川】 説明者を交代し、代表企業の■■■■から御説明いたします。

スライド4ページ、組織体制／人員構成でございます。

組織体制につきまして、左下の組織図を御覧ください。

オレンジ色の吹き出しの部分に記載のとおり、社長、事業統括責任者、副責任者、主任技術者などの有資格者につきましては、豊富な経験を有する社員を既に選定済みでございます。速やかな引継ぎ業務の開始が可能と考えております。

また、赤線で囲ってある部分ですけれども、安全・安心を確保し、地域の声を経営に取り入れることが可能な地域共生安全対策室というものを設置いたします。加えて、ガス・電気の一体的な経営を推進できる組織体制といたしております。

人員構成につきましては、右側のグラフを御覧ください。青い部分のとおり、円滑な引継ぎのために、3年間、金沢市企業局の職員の方々の派遣を希望いたします。その後、職員の方の派遣の終了に合わせて、グラフのオレンジ色とグレーの部分になりますけれども、プロパー社員の地元採用を進めてまいります。事業開始3年後には、金沢市の職員の方の

派遣に頼らない事業運営を目指してまいります。

また、電力小売により売上高が増えていく中、業務効率化などにより社員数を大きく増やさないことで、労働生産性の向上を進めてまいります。

続きまして、スライド5ページ、業務引き継ぎを御覧ください。

業務の引継ぎにつきましては、新会社の設立後、速やかに譲受準備室を設置いたします。下の図のとおり、最大60名体制で金沢市の関係者の方々と協議しながら、円滑に引継ぎができる体制を検討済みでございます。

また、上のリード文の3つ目のところに記載のとおり、市民の皆様、お客様の御不安を軽減できるよう、地元のマスコミである構成員Cの発信力を活用したお知らせなども実施してまいります。また、金沢市と合同で説明会を開催することを御提案させていただいております。

続きまして、スライド6ページ、貴市および地域連携・地元関係事業者活用というスライドを御覧ください。

下の図の左側、①と記載してありますところでございますが、真ん中ほど、金沢市や地元経済界などの方々に御参加いただく地域共生委員会を設置するなど、地域の声を経営に取り入れる体制の下で、その下、②に記載のとおり、年間2,000万円の地域貢献予算を確保し、持続的な地域貢献を実現していきます。当面は、真ん中、中央の③に記載のような、市民参加型による小水力開発、社名、ロゴデザインの公募、スマートメーターの活用やエネルギーマネジメントシステムに関する実証事業、社会的に関心の高いローカル5Gに関する実証事業、金沢市のまちづくりやエネルギー環境政策に関連する取組につきまして、積極的に進めてまいります。

また、これまで金沢市と取引のある地元関係事業者やガス工事人の方々との関係につきましては、下の図の右側に記載のとおり、関連組合やサービスショップの方々からの御意見を踏まえ、これまでの取引の維持、拡大を基本に、より安全・安心な事業運営体制を構築していきたいと考えております。

続きまして、スライド7ページ、資金調達計画を御覧ください。

下の図に記載のとおり、資金調達につきましては、出資と代表企業、構成員Aによる株主ローン、地元金融機関である構成員Bからの借入れ、銀行Aからのグリーンローンにより実施したいと考えております。

このうち、グリーンローンにつきましては、右側の吹き出しに記載のとおり、国際機関

が公表しているSDGsの指針に合致していることを外部評価機関が評価するもので、国内の民間への事業譲渡案件では初めての事例となります。

続きまして、スライド8ページ、事業計画、設備投資計画を御覧ください。

事業計画などにつきましては、代表企業と構成員Aの知見に基づいた計画を策定しております。主な事業計画の指標につきましては、下に記載のとおりでございます。事業開始年度と10年後の数値を記載して比較しております。

ガスと電気が一体となった営業活動を推進することで、ガスの販売量、電力の小売販売量、ともに増やしてまいります。

アカウント数、これはガスの契約、電力小売の契約、その他のサービスの契約を合計したものでございますが、これは4万件の増加で計10万件を目指してまいります。

この前提で、売上高は23億円の増加、経常利益は4.3億円の増加となります。経常利益につきましては、足元ではマイナスとなっておりますけれども、フリーキャッシュフローにつきましては、のれん償却費がノンキャッシュ費用であることなどから当初からプラスとなり、10年後には5.6億円の増加、10年間累計で64億円程度確保できる見通しとなっております。

ここで説明者を交代いたします。

【犀川】 それでは、ここから構成員Aの■■■■のほうから御説明させていただきます。

スライド9、安定供給確保のページを御覧いただきたいと思います。

リード文の1つ目に3つのポイントを記載しておりますけれども、特に③の供給途絶リスクへの対応は、当コンソ固有の強みだと考えております。

下の図を御覧いただきたいと思いますが、金沢市の都市ガス事業におきましては、地理的特性である積雪が多い環境を踏まえた対応が重要であると考えておりまして、当コンソでは、金沢市に最も近い富山新港LNG基地を出荷拠点の1つとして選定しております。輸送ルート途絶時には、基地間での振替可能な体制を構築しているということでございます。本年1月の豪雪により他基地から納入できない中であっても、振替輸送で対応した実績がありまして、これはほかの基地では代替できないものと考えているものでございます。

続きまして、10ページ、供給保安管理体制でございます。

まず、体制につきましては、下の左の図を見ていただければと思いますが、構成員Aからの知識、経験豊富な出向者を責任者、有資格者として配置することができる、工場運営でのメンバー専従化によるノウハウの早期継承を行うことを考えております。

また、構成員Aは、金沢市と同規模、同年代の製造設備の操業であるとか、供給設備の強靱化を進めてきた実績、知見がございます。

下の右の表にありますとおり、設備点検周期の延長による合理化であるとか、各設備において規模の最適化、非開削工法の適用拡大など、効率化を進めていくことが可能だと考えております。

なお、冬期の保安につきましては、構成員Eの知見を活用できますので、これらにより、譲受け直後から、また年間を通して、万全かつ効率的な体制、運営で安全・安心を維持、向上させていく考えでございます。

続きまして、11ページ、需要家保安管理体制を御覧いただきたいと思っております。

需要家保安につきましては、こちらも下の左の図に記載のとおり、構成員Aの3つの強み、ノウハウを、これまでの金沢市の取組と並行させまして、お客様の安全・安心、満足度をより一層高めてまいりたいと思っております。

下の右の図にありますとおり、構成員Aの指導、支援の下、新会社としての体制、運用を整備しまして、地元の委託先との連携及びその点検員を教育、育成をする中で、点検員のレベルアップを図っていきたいと思っております。

加えて、その下の表にありますとおり、点検、周知に係る新たな自主保安項目の導入をするなど、お客様の満足度につながる自主保安活動の拡充にも取り組んでまいりたいと思っております。

続きまして、スライド12、緊急保安体制／災害時の保安体制でございます。

緊急保安の拠点となる本社及び当直場所は、供給エリアをカバーできる地点に確保済みでございます。また、この建物は、代表企業の災害時の拠点としての機能も有している強靱性に優れた建物でございます。

緊急保安業務につきましては、その横のグラフ、写真にありますとおり、新会社設立後から速やかに地元採用を開始し、構成員Aと研修施設などで早期育成を図ることで、4年目から金沢市からの派遣職員の方に依存しない体制へ移行が可能となる計画でございます。

BCP計画につきましては、合同訓練の実績などを基に、構成員Aが策定を支援するとともに、災害発生時は当コンソのメンバー全面支援の下、早期復旧を果たしてまいりたいと考えております。

ちなみに、2月13日の東北地方で起きた地震におきましても、構成員Aとしましては、発災2時間半後には、当エリアの被災状況を踏まえた上で、応援部隊の派遣の必要性の一

次判断を行っている、そういったスピード感での対応が可能となっております。

続きまして、スライド13、経年管更新計画／工事実施体制／関係者との調整のパートでございます。

経年管更新につきましては、下の左のリスク評価の一例にありますとおり、多面的なリスク評価を行い、優先順位づけを行う中で、環境にも優しい独自の非開削工法等を活用しながら着実に進めてまいりたいと思っております。

工事の実施体制につきましては、その横の図にありますとおり、工事人の認定制度、地元への工事発注を継続していくという中で、新工法の導入であったりICT活用施策等により、品質向上や安全確保、合理化を図ってまいりたいと思っております。

関係者との調整におきましては、下の左の図にありますとおり、引き続き金沢市が継続する上下水道事業との連携維持・強化を図るためのフローをまずはつくる中で、効率化や市民の不便最小化にも努めてまいりたいと思っております。

【犀川】 ここで説明者を交代し、代表企業の■■■■から御説明させていただきます。

スライドの14ページ、水力発電の緊急時、災害時の保安体制になります。

下の左側の図を御覧ください。水力発電の発電管理を行う事務所につきましては、災害リスクの低い本社ビルの中に設置し、この図の中に主発電管理システムと記載してありますけれども、メインのシステムをここに設置いたします。その上で、その下に赤枠で囲ってあると思うんですけども、石川県内の代表企業の水力拠点、これは距離で15キロ、車で30分の距離になりますけれども、ここにバックアップ拠点を置きまして、サブの発電管理システムを設置いたします。これにより、システムの二重化を実施したいと考えております。

また、右側の図のとおり、災害の状況によっては、隣県の代表企業、複数の水力拠点から応援が可能でございます。これらにより、非常時や災害時の対応において、皆様に御安心いただけるものと考えております。

続きまして、スライド15ページ、水力発電の設備更新計画等を御覧ください。

下の左側の更新周期の延伸化計画という表を御覧ください。水力発電の設備更新につきましては、設備の安全性を確保した上で、例えば表にありますように、オーバーホール工事を10年から15年更新にするなど、更新周期を延伸することで設備の停止期間を減らして、水力発電の発電電力量を、過去10年平均と比べて、今後の10年間平均で4.5%増加できる計画といたしました。

また、左下の絵のイメージのとおり、代表企業が開発した、雨が降った際にダムに流入する水の量を高精度に予測できるシステム、ダムAIを導入してダムの水位などに関する治水への協力と水力発電量の増加を推進していきたいと考えております。

工事の実施体制につきましては、右側の絵を御覧ください。地元企業の方に発注を継続していくとともに、毎年の発注量が極端に増減しないように、代表企業と協力して発注量の平準化を行い、地元企業と将来にわたって連携していける取組を進めてまいります。

続きまして、スライド16ページ、水力発電の関係者との調整を御覧ください。

水力発電の関係者との調整につきましては、下の図に記載のとおり、犀川や内川の各ダムや発電所などの施設の地点におきまして、それぞれ課題があると認識しております。特に重要な水道事業につきましては、水道への優先的な供給を継続してまいります。

また、水利権に関する石川県との協議に関しましては、協議に時間を要する可能性も踏まえ早めに開始したいと考えており、6月頃からの協議開始を予定しております。

続きまして、スライドの17ページ、ガスの料金／営業計画を御覧ください。

ガスの料金計画につきましては、下の左側の表に記載しております。全てのお客様向けの料金を引き下げるとともに、青く「新」とラベルがついておりますけれども、ガスの乾燥機向けのメニュー、電気とのセット割メニューを新たに開始いたします。また、少なくとも事業開始から10年間は、事業譲渡前の料金からの値上げは実施いたしません。

料金以外のサービスについては、右側の表に記載してございます。市民の皆様、お客様のニーズを踏まえて新規のサービスを実施していきます。特に、御要望が多いと認識しているクレジット決済や見える化、ポイントサービスなどのアフターサービスも実施してまいります。

続きまして、スライド18ページ、電気の料金、営業計画を御覧ください。

電気の小売につきましては、多様なメニュー、割引プランを設定し、ガスとの一体的な営業を実施してまいります。メニューにつきましては、左側の表のとおり、家庭向けの金沢でんき、法人向けの金沢ビジネスでんき、地産地消などに対応する再エネでんきを開始いたします。再エネでんきの中の金沢産エコプレミアムプランにつきましては、新会社の水力電気100%の地産地消メニューでありまして、その収益の一部は地域への還元となる地域貢献活動に利用してまいります。

また、多様な割引プランにつきましては、右側の表を御覧ください。これは主に家庭向けのプランとなりますが、子育て応援プラン、高齢者支援プラン、金沢市消防団員応援プ

ランなど、多様な割引プランと組み合わせることでさらにお得になります。

このほか、法人向け割引プランを提案書のほうに記載させていただいております。

続きまして、スライド19ページ、ガス・電気の料金、営業計画を御覧ください。

これまで御説明しましたとおり、事業開始初年度から全てのガス料金メニューを引下げ、多様なガス・電気料金メニューを新設することで市民の皆様へ民営化メリットを還元いたします。多様なプランを組み合わせることで、左下の表のとおり、標準的なガス・電気料金と比べ、5%から45%、安価な水準となります。

販売目標につきましては、右側の図のとおり、金沢市の計画と比較できる2029年度時点で、ガスは金沢市の計画から480万立米、電力の小売は新会社の水力発電電力量を全て販売できる1.4億キロワットアワーの販売目標の達成を目指してまいります。

続きまして、20ページ、顧客向けサービスの充実／苦情対応でございます。

左下、新たに創出するサービスの表を御覧ください。暮らしサポートやみまもり警報器、大手通信事業者が提供する携帯電話とのセットサービス、太陽光関連のサービス、飲食店支援サービスなど、お客様満足度を高める多様なサービスを展開いたします。

右側のグラフのとおり、2031年までに都市ガス、電気、新規サービスの利用のアカウント数10万件達成を目指してまいります。

【犀川】 それでは、最後のスライド、21ページ目を御覧ください。代表企業の■が再び説明いたします。

このスライドは、冒頭御説明いたしましたスライドと同じ資料になりますが、当コンソーシアムの提案の骨子をまとめさせていただきました。

全体をまとめますと、①安定供給・保安の確保については、最大60名体制での確実な引継ぎ体制の構築、BCP性能に優れる本社拠点の確保、金沢市に最も近い富山新港LNG基地の活用、非開削工法・AI活用によるガス導管の耐震化、近隣の水力発電所バックアップ拠点の確保など、皆様に御安心いただくための取組を御提案いたしました。

また、②料金水準維持・サービス多様化につきましては、ガス料金水準維持期間を少なくとも10年に設定するとともに、全てのガス料金メニューの料金を引き下げ、電気も含め多様な料金メニュー22種類、暮らし応援など9つの新サービスを事業開始年度から開始いたします。

③④⑦の地域連携、地域活性化につきましては、これまでの地元事業者の皆様との連携維持、拡大はもちろん、金沢市のまちづくりやエネルギー環境政策に関連する施策を強力

に推進してまいります。また、10年間で100名以上の地元採用、年間2,000万円、10年間累計2億円の地域貢献予算の設定、会社名、ロゴの公募など、地域の活性化に向けた取組を推進いたします。

冒頭でも申し上げましたが、特に地域密着が当コンソーシアムとしての強みであり、非常時、災害時の対応も含めて、ガス・発電事業の安定的な運営に大きく貢献できると考えております。

最後、22番のスライドを御覧ください。本案件に対する当コンソーシアムの決意を述べさせていただきます。

金沢市が100年の長きにわたりまして、ガス及び水力発電の両事業を通じ、市民生活の利便性・快適性の向上に努められてきたことに対し、深く敬意を表します。

当コンソーシアムは、金沢市と連携実績のある企業や地域と共に歩んできた企業で構成しております。

このたびの民営化に求められていることは、安全・安心を大前提に、金沢市の発展や市民の暮らしを第一に考え、民間ならではの知見を生かした事業運営を行うことであると認識しております。

そのような認識の下、「未来につなげるゼロカーボンシティかなざわ」の実現に向け、持続可能な社会を目指してまいります。

私たちは、「チームかなざわ」で「100年続く地域密着の総合エネルギー企業に」というありたい姿を実現してまいります。

どうも御清聴、ありがとうございました。

【事務局】 ありがとうございました。

それでは、これより20分間の質疑を始めたいと思います。委員の皆様、御質問がございましたら御発言をお願いいたします。

【委員長】 それではまず、当委員会委員長として、大きな観点から幾つかお伺いしたいと思います。

まず、今回の御提案の作成に当たりまして、様々な観点を盛り込んでくださいましたけれども、これらのうち最も力を入れた点はどこにあるでしょうか。また、その特徴は何であると言えるでしょうか。

それからもう一点、今回のコンソーシアムにて公営の歴史を受け継ぐ特別な思いがありますならば披露していただきたいと思います。100年間の歴史を有する金沢市の公営ガス

事業・発電事業を承継することに対する今回のコンソーシアムとしての特別な思いでございます。よろしくお願いいたします。

【犀川】 代表企業の■■より御回答いたします。

今回、この御提案に当たり、コンソーシアムのメンバーで熱い思いを持って検討させていただきましたが、やはり一番大事にさせていただきましたのは、金沢の市民の方々、お客様の方々に、より御安心いただくということ、それと、これからの時代に向けて、新しいサービスをしっかりと御提供していくということにかなり力を入れて検討させていただきました。そういった意味で申し上げますと、プレゼンテーションで御説明させていただきましたように、バックアップ体制といったものを含めて安全・安心につながる場所は、かなり力を入れて検討させていただいて、御提案させていただいたと考えております。

また、新しいサービスにつきましても、たくさんの選択肢を市民の皆様、お客様の皆様に御用意できるよう、たくさん検討させていただきまして、先ほど御説明しましたとおり、事業開始初年度から、ガス・電気料金メニューにつきましては22種類、その他のサービスは9種類、御提供できるということが特徴かと認識しております。

コンソーシアムの特別な思い、2つ目の御質問につきましても同様でございます。100年の歴史がある事業を引き継ぐ、大切な市民の財産でございますので、そういったものを引き継いで、しっかり次の100年につなげていくという決意を持って、先ほど申し上げたような特徴のある提案をさせていただいたと考えております。

以上でございます。

【委員長】 ありがとうございます。

【事務局】 そのほか、御質問ございますでしょうか。

■■委員、お願いします。

【委員】 このコンソーシアムは非常にたくさん構成員がいるんですけれども、構成員が多いのはメリットもあると思うんですけれども、デメリットとして意見の統一が図りづらいとか時間がかかるとか、あるいは意見が分かれたときに対応できないとか、そういったことが一般的にはあるのかなと思うんですけれども、そういう問題点についてどういう認識を持っていて、そこをどういうふうに対応できるとしているのかについて伺えればと思います。

【犀川】 御質問の件、代表企業の■■より御回答いたします。

まず、仕組みというか制度的なところになりますけれども、最終的にちゃんとした意思

決定ができるように、取締役会の構成を7名体制とするなど、体制のほうはそういう観点で検討しております。

また、意見の違いとか、そういったところにつきまして、基本的には金沢市民の方、お客様の方々のためになるという大きな方向性は、各構成員、同じ思いでございます。細かいところでの調整などはあるかもしれませんが、金沢市の市民の皆様、そして経済が活性化していくことで、この新会社、併せて構成員の会社のほうも成長していけるという観点は同じでございます。そういった観点で、同じ方向を向いて経営を実施していけるのではないかと、そういうふうを考えております。

以上でございます。

【事務局】 それでは、ほかに御質問はございますでしょうか。

■委員。

【委員】 1つだけ御質問させていただきます。

代表企業は電力会社さんということですが、新会社が設立された場合は、利害が対立するような関係になるのではないかと懸念があるのですが、そこはどのようにお考え、整理されておられるでしょうか。

【犀川】 代表企業の■が回答させていただきます。

新会社につきましては、都市ガスとのセットメニューの提供とか地産地消メニューによる地域循環共生など、代表企業では対応し難いニーズに応えることができまして、代表企業としても、新会社を通じて多様なお客様のニーズに応えることができると考えておまして、新会社は新会社、代表企業は代表企業として、それぞれの特徴を出しながら、お互いに切磋琢磨しながらお客様に魅力あるサービスを提供してまいりたいと考えております。

以上でございます。

【事務局】 では、■委員、お願いします。

【委員】 先ほどの役員構成のところと関係しますけれども、出資構成で代表企業が48%にされておられるんですけども、構成員Aが43%ということで、いろいろお話をお聞きしていると、代表企業が51%あってもいいように聞こえるんですが、その辺、さっきも御質問がありましたけれども、最終意思決定に問題はないかということをお聞きしたいのと、もう1つ、市の職員を81名、3年間保証して雇われるということですけども、その後、プロパーとして採用される計画の中に、今の市の職員の人たちも対象になっているかどうか、その2つをお聞きします。

【犀川】 代表企業の■■より御回答いたします。

まず1つ目の御質問です。役員構成にも関係しますが、出資構成、代表企業48%、構成員Aが43%ということで、なぜ代表企業で51%を超えるような数字にしていないのかという観点での御質問かと思えます。

今回、譲り受けいただく事業がガス事業と発電事業と、大きく2つの事業になってございます。こういったものを代表企業及び構成員Aが責任を持ってしっかりと対応していくということを基本に検討させていただいておりますけれども、基本的にそれぞれ責任を持ってやっていくということで問題はないと考えております。

ただ、そうはいいながらも、最終的な会社としての意思決定上、1つの答えを出さなくちゃいけないときに大丈夫かという観点は重要だと思っておりますので、取締役会の構成を7名体制とするということで、その辺をしっかりと担保してまいりたいと考えている次第でございます。

あと、2つ目の御質問でございます。市の職員の派遣が3年間ということ、その後プロパーの採用に変えていくということでございますけれども、これまでお聞きしている中で、金沢市の職員の方々の御希望確認とか、そういったものは最終交渉権者決定後に行われると聞いております。そういった状況を踏まえて、3年間終了した後に残っていただけるかどうかという御希望があるかどうかに合わせてしっかりと対応してまいりたいと思っておりますし、3年を超えて新会社のほうで引き続き勤務されたいという方がいらっしゃれば、金沢市様といろいろ条件等を協議の上、採用をさせていただく考えでございます。

以上でございます。

【事務局】 では、ほかに御質問はございますでしょうか。

■■委員、お願いします。

【委員】 今の質問につながるんですが、初年度81名ということで、この数字、81名というのは、最高的人数なのか最低的人数なのかということと、もし仮に人が集まらない、職員の皆さんがノーだということになれば、非常に運営が厳しくなるんじゃないかと思いますが、そういう場合、例えば職員の皆さんの給与を若干上乘せするとか、そういうことはお考えになっていらっしゃるのでしょうか。

以上です。

【犀川】 代表企業の■■より御回答いたします。

まずもって、ガス事業・発電事業をしっかりと引き継いで、お客様の皆様、市民の皆様

に御迷惑や御不安をおかけしないということが非常に重要だと考えております。なので、提案させていただいた人数は、当コンソーシアムとして、これだけであれば派遣をお願いしたいということで、目いっぱいの人数ということでございます。ただ、実際の派遣につきましては、調整が必要なことは十分認識しております。

それで、その後お話をいただきました御希望人数が集まらないときに給与を上乗せしたりとか、処遇の改善ということになるかと思えますけれども、こちらにつきましても、金沢市様が職員の希望などを確認していく中で、そういう要請が明確に判明した場合は、金沢市の方とどうやって派遣いただく人数を希望の人数を近づけていくかということ、できれば調整させていただいて、単純に給与の上乗せとなるかどうかは分かりませんが、しっかりとそういう形で円滑な対応、調整をさせていただければありがたいと考えてございます。

以上でございます。

【事務局】 そのほか、御質問ございますでしょうか。

では、■■■■委員、お願いします。

【委員】 今回の話というのは、ガス事業と発電事業が1つになって譲渡するというのが非常に特徴的なところかなと思っているんですけど、これがセットになっていることについて、どういうメリットがあって、それをどういうふうに生かしていきたいかという話と、どういう問題点、デメリットがあって、そこについてはどう対応していきたいと考えているかを伺えればと思います。

【犀川】 代表企業の■■■■より御回答いたします。

ガス事業と発電事業が1つになっているメリットとデメリットでございます。私たちコンソーシアムが最初に申し上げましたとおり、金沢市民の皆様、お客様にとって何ができるか、どういうサービスを提供できるかということを検討いたしましたけれども、お客様側で、より効率的なエネルギーの御利用とかお得なエネルギーの御利用とか、そういったものを御提案できる体制になったことが一番のメリットではないかと考えております。

あと、それをどう生かしていくかということでございますけれども、先ほど組織体制でも御説明いたしましたとおり、やはりガスと発電部門が一体となった営業活動、そしてエネルギーをお届けする部門を1つにさせていただいております。将来の計画をつくる部門を1つの体制にさせていただいております。

こういったところで、ガスだ、電気だと、いろんな調整で対立することなく、同じ方向

を向いて、そういうところがデメリットかとも思っていますけれども、そういったところを解消できる体制を取らせていただいていると認識しております。

以上でございます。

【事務局】 そのほか、御質問ございますでしょうか。

お願いします。

【委員】 10年間、価格を維持するというのは大変評価できるかなと、こんなふうに思っております。

ただ、一番のポイントは、代表企業と構成員Aとの協力関係が最もポイントになるのかなと思います。

【事務局】 では、まだお時間ございますので、御質問等ございましたらお願いいたします。

【委員長】 パイプラインネットワークのことについてお伺いしたいと思いますが、導管延伸を計画しておられるかと思えます。そのことが金沢市内の需要家に負担を強いるかのようなことにはつながらないでしょうか、その点をお答えいただきたいと思えます。

【犀川】 構成員A、■■■■より御回答させていただきます。

今後、導管延伸に伴って、既存のお客様に御迷惑がかかる懸念がないか、そういった御指摘を今いただいたかと思えますが、我々が今後導管延伸などを進めていくに当たりましては、あらかじめ行いました潜在需要の評価といったところで、どれぐらいのガスの需要があるかというのをあらかじめ見定めた上で導管延伸をしていきます。この見定める中には、延伸する導管の費用を適切に回収できる、こういった計画の中でエリア的に開発、導管の延伸を進めてまいりますので、既存のお客様に迷惑をかけるような形では導管の延伸、需要の拡大というのは、進めていくことはないようにしていきたいと考えております。

【事務局】 それでは、そのほか御質問ございますでしょうか。よろしいでしょうか。

では、質疑がございませんので、以上をもちまして応募者「犀川」のプレゼンテーションを終了したいと思います。ありがとうございました。

【犀川】 ありがとうございました。

【事務局】 それでは、ただいまのプレゼンテーション及び質疑応答を踏まえまして、応募者「犀川」の採点をお願いいたします。

(採点)

【事務局】 それでは委員の皆様、よろしいでしょうか。それでは草薙委員長、よろし

くお願いいたします。

【委員長】 プレゼンテーションを終えましたけれども、ここでさらに追加の審査が必要かどうか、確認させていただきたいと思います。

選定基準におきましては、応募者の優劣については、単純に各委員が採点した提案点を集計したものと、応募者の希望価格に基づく価格点を合計することで決めることとなっています。このため、一旦、採点の取りまとめに入った後は修正を行うことができないため、いま一度、各委員の皆様にもさらなる審査の必要性をそれぞれ御検討いただきたいと存じます。

皆様、いかがでしょうか。追加審査の必要はないということでもよろしいでしょうか。特段御意見ございませんでしょうか。十分審査は尽くしたということでもよろしゅうございますか。

(「異議なし」の声あり)

【委員長】 ありがとうございます。

それでは、これをもちまして各委員による審査を終了することとし、採点の取りまとめに移りたいと存じます。事務局には採点の取りまとめ作業をお願いします。

【事務局】 ありがとうございます。

それでは、採点表の回収をさせていただきます。そのまま机の上に置いておいていただければと存じます。

今から集計、確認作業を行います。若干お時間をいただきたいと思います。10分程度の休憩のお時間とさせていただきたいと思いますので、採点表の回収が終わりましたら、その後、休憩という形をお願いいたします。

(休 憩)

【事務局】 それでは、集計を終えまして、皆様にお配りをさせていただきましたので、会議を再開させていただきたく思います。草薙委員長、よろしくをお願いいたします。

【委員長】 採点の集計が終わりました。これより会議を再開いたします。

採点結果について、事務局から報告願います。

【事務局】 それでは、報告をさせていただきます。

A3横長の資料でございます。表の見方でございますが、左から提案項目ごとの配点、また集計欄は皆様の採点を取りまとめたものでございます。なお、参考として、右側に「末」「犀川」に分けまして、委員の方のお名前は匿名といった形で評価を記載させていただい

ております。

それでは、採点の結果でございます。

まず、提案点につきましては、集計欄の提案内容評価の①のところでございます。応募者「末」が■■■■点、「犀川」が■■■■点。

価格点でございますが、今回提案があった譲受希望価格につきましては、「末」が■■■■億円、「犀川」が300億円であったことに基づきまして算定した結果、「末」が■■■■点、「犀川」が■■■■点となったところです。

以上の提案点と価格点を合わせた総得点でございます。右側のほうに表がございます。黄色の部分でございます。「末」が■■■■点、「犀川」が861点となりました。

「末」は、■■■■を代表企業とするコンソーシアム、「犀川」は、北陸電力株式会社を代表企業とするコンソーシアムです。

以上、御報告させていただきます。

【委員長】 ただいまの事務局からの報告を踏まえ、選定基準の規定に基づき、最優秀提案者の選定を行います。

選定基準では、得点順に、第1位を最優秀提案者、第2位を次点優秀提案者として選定することが定められておりますので、当委員会として最優秀提案者を北陸電力株式会社を代表企業とするコンソーシアム、次点優秀提案者を■■■■を代表企業とするコンソーシアムとして選定いたします。

ここで、事務局から確認事項があるようですので御説明願います。

【事務局】 最優秀提案者を選定いただき、ありがとうございました。

ここで、万が一の事態に備えまして、1点だけ御確認させていただきたいことがございます。選定委員会が選定した最優秀提案者については、選定基準の規定に基づき、市が優先交渉権者として決定し、事業譲渡仮契約に向けた基本協定の締結等を行っていくこととなります。

しかし、優先交渉権者と基本協定が締結されない場合、また基本協定の締結後に仮契約の締結に至らないことが明らかになった場合には、市は次点を新たな優先交渉権者として行うことができると規定されてございます。

そこで、仮にこうした事態が生じた場合に、今回、次点となりましたコンソーシアムを新たな優先交渉権者としてよいかどうかについて確認をさせていただきたいと考えてございます。

なお、参考でございますが、今回の次点優秀提案者につきましては、提案点が■■■■点
でございます、AからFの評価で申しますと、■■■■評価となります。また、価格点
のほうですが、■■■■ところでございます。

どうぞよろしく願いいたします。

【委員長】 今ほど事務局から説明がございましたけれども、万が一の場合、次点のコ
ンソーシアムを新たな優先交渉権者としてよいかということでございます。

提案点、譲受希望価格とも一定の評価ができているという御説明をしてくださったかと
思いますけれども、認めることとしてよろしいでしょうか。■■■■のプレゼンをお聞
きになった上で、よろしいでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

【委員長】 ありがとうございます。それでは、そのようにお認めいたします。

特にご懸念される点もなかろうかと思っておりますので。お願いします。

【委員】 私がちょっと考えていたのが、北陸電力さん、300億円となっているんです
が、いただいた資料の中では、事業譲受けによる支出は310億円と記載されてあって、300
億円で間違いないでしょうか。

【事務局】 今回の提案価格につきましては、税抜きで提案を出していただいております
。その310億円につきましては、資産の中に土地等、消費税が課税されない規定がござ
いますので、それを加味したものでございます。

【委員】 ありがとうございます。

【委員長】 ありがとうございます。

そのほか、ございませんでしょうか。御質問等ございましたらお願いいたします。

そうしましたら、次点となったこのコンソーシアムを新たな優先交渉権者とするこ
とについてもお認めいただきました。

次に、最優秀提案者の優れていた点について、委員会の報告として市長のほうへ御説明
を申し上げる必要があるかと思いますので、皆様方と一緒に確認をさせていただきたいと
存じます。

事務局のほうでその素案を御準備いたしておりますので、今からしばらく休憩といたし
ます。換気のほうもお願いいたします。

【事務局】 それでは、休憩とさせていただきます。換気もさせていただきます。

(休 憩)

【事務局】 それでは、ただいまお配りしました報告書の素案につきまして、事務局より説明をお願いいたします。

【事務局】 それでは、御説明をさせていただきます。

こちらの素案でございますが、今後、委員長から市長のほうへ当委員会としての結論として提出していく予定でございます。

全体は4ページでございますが、1枚目は先ほどご選定いただきました各企業の名称等を記載してございます。

1枚開いていただきまして、1番は経過でございます。こちらは、これまでの委員会の開催状況等、審査の状況等となっておりまして、2番の採点結果、これが先ほどのプレゼンの結果でございます。その隣、3番、最優秀提案者の選定理由、こちらを御確認いただきたいという趣旨でございます。最優秀提案者のほうが特によかった点といった整理でございまして、提案項目それぞれで記載させていただいております。採点結果を基本に選定理由としてあげております。

まず、全体計画でございます。1ポツ目でございますが、今回、経営戦略の中で地域重視の発想が前面に出ていたと、そこを高く評価した、といった表現でございます。提案書の中には市民の信頼獲得、期待に応える事業展開、共に成長といった記載がございましたので、それを引用したものでございます。2ポツ目でございます。今回、最優秀のほうではマスコミが構成員として入ってございまして、そういった意味で市民との円滑なコミュニケーションが期待できるということでございます。3ポツ目でございます。人員構成、採用計画でございますが、新会社におけます市の派遣職員、また親会社からの出向、ローパーの採用といった計画等が具体的に示されていた、そうしたところで人材基盤強化、また地域雇用拡大等が十分に期待できるといったところを記載させていただいております。4ポツ目でございます。こちらは技術交流、担い手不足支援で、地元関係事業者の活用に関する積極的な提案がされているといったことを記載してございます。

2番の経営計画でございます。1ポツ目、資金調達面で具体的かつ実現性が確保されていたといったところでございます。2ポツ目でございます。資金力が経営計画に反映されており、経営の安全性が比較的高いといったところを記載させていただいております。

3番、保安管理体制・維持管理計画の部分でございます。1ポツ目、LNG輸送における豪雪対応経験を有しており、安定供給上の信頼性が高いといった記載です。2ポツ目、AIを活用したガス導管のリスク評価や発電電力量の拡大が提案されており、デジタル化の推

進が期待できるといった点でございます。3ポツ目が重大事故、大規模災害等を想定した具体的な提案があったと、それで保安に関する信頼性が高いといった記載でございます。

4番の顧客サービスでございます。まず、ガス料金ですが、最低10年間は現行の料金水準を上限とする。その中で、全てのガス料金メニューでの値下げ、また新たなメニューの提案があること。2ポツ目が電気料金でございまして、標準でも安く設定するという事と新たなメニュー提案もあるということ。3ポツ目、顧客向けサービスの充実で、市民向け、企業向けというところで括弧書きに記載の通り、多彩な提案があったこと。4ポツ目、お客様窓口につきましては、本社と支社での2拠点設置ということで、利便性の向上が期待できるというところを記載させていただいています。

以上が特に評価した点として今現在整理をさせていただいたところでは。

最後、4ページ目は総括でございまして、各コンソーシアムに対する総括的な評価等を記載したものでございます。

説明につきましては以上となります。

【委員長】 ただいま事務局から報告書の素案の説明がございましたけれども、最優秀提案者の選定理由の部分で御意見等ございましたら御発言をお願いいたします。

このような表現で選定理由を整理していきたいと考えておりますけれども、もしよろしければ、この形で、皆様、私のほうに御一任いただいてもよろしいでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

【委員長】 ありがとうございます。それでは、そのようにさせていただきます。

本日の議事は以上となります。皆様、お忙しい時期にもかかわらず、分厚い資料と格闘しながら金沢市の大切なガス事業と発電事業の未来のために御尽力くださりまして、本当にありがとうございました。心から敬意を申し上げます。

金沢市の未来を選び取られるための立派な結論を得て、私としてもこの上なく誇らしく思っております。この結論を皆様の思いとともに市長様に御報告申し上げます。事務局におかれましても、的確な仕事をさせていただいて厚く御礼申し上げます。

皆様、本当にありがとうございました。

【事務局】 草薙委員長、ありがとうございました。

それではここで、公営企業管理者の平嶋から御挨拶をさせていただきます。

【事務局】 草薙委員長をはじめ、委員の皆様におかれましては、大変お忙しい中、本市のガス事業・発電事業の譲渡先選定につきまして、本日まで6回にわたりまして真摯に

御議論いただきましたことに対し、心からお礼を申し上げます。ありがとうございました。

また、今ほどは公正公平な審査をいただきまして、事業承継者としてふさわしい企業グループを最優秀提案者、また並びに優秀提案者という形で選定いただいたというふうに考えております。

今後、この審査結果を踏まえまして、金沢市として優先交渉権者を決定いたしますとともに、議会、また市民の皆様の御理解をいただくべく準備を進めてまいりたいと考えております。

今後とも、委員の皆様方には、引き続き本市の市政運営に対しまして、格段の御理解、御協力を賜りますようお願い申し上げます。本当にありがとうございました。

【事務局】 それでは、今後のスケジュールの概略について御説明いたします。

この後、報告書につきましては、草薙委員長と事務局で調製をさせていただきます。後日、委員長から市長へ報告書を提出していただくことを予定しております。その後、市内部の手続を経て、市として優先交渉権者を決定いたしまして、応募者への結果通知とともに外部への公表を行ってまいります予定でございます。

公表する事項としましては、優先交渉権者の企業名ですとか総得点、譲受希望価格、この3点を今予定しておりますところでございます。公表時期も含めまして、公表する情報は改めて委員の皆様へ御案内を差し上げたいと思います。

委員の皆様におかれましては、その案内がお手元に届くまで守秘義務がございますことも十分御留意いただきまして、情報の管理にはくれぐれもお気をつけいただくよう、重ねてお願い申し上げます。

それでは、これもちまして第6回金沢市ガス事業・発電事業譲渡先選定委員会を終了いたします。本日は長時間にわたりまして、どうもありがとうございました。

— 了 —