

## 平成29年度 第1回公社等経営評価委員会 議事要旨

1 日 時 平成29年7月7日（金）9：30～11：30

2 場 所 兵庫県庁2号館2階参与員室

### 3 出席者

- (1) 委 員 佐竹委員長、中尾委員、中西委員、前田委員、茂木立委員、吉田委員
- (2) 兵庫県 企画財政局長、財政課長、資金財産室長、新行政課長

### 4 議事要旨

#### (1) (公財)ひょうご環境創造協会ヒアリング

公社及び県関係課から、平成28年度の決算状況及び中期経営計画の進捗状況、太陽光発電事業収益を活用した新たな事業の取組状況について説明後、委員との質疑応答を実施。委員からの主な意見は次のとおり。

※「→」は公社及び県関係課による回答を指す

#### ① 環境調査・測定分析事業について

- 一般的には、人件費削減のため外注へ任せる傾向にある中、経営改善に向けた取り組みとして、分析業務等の外注費比率を半減させているが、人件費が増えるということはないのか。
  - 協会内部で出来ないような大型受注案件については、外注を行っていたが、大型案件の減少により外注費も減少したのが、外注費が半減した理由である。また、人件費については、26年度は23年度比で2億円ほど削減している。
- 社内カンパニー制について、なぜ環境調査・測定分析事業だけで導入したのか。運営責任を明確にするとしているが、本当に運営責任が問われているのか。
  - 全国的に受注単価が減少傾向で、経営が不安定になる可能性があった中、体制を強化する必要があり導入した。運営責任については、理事長から環境技術事業本部長へ決裁等の権限委譲を行っている。また、収支を明確化することで、独立採算に対する意識の向上にも寄与している。

#### ② 但馬最終処分場事業について

- 収支見込みは毎年赤字だが、平成26年度の決算が黒字になっているのはなぜか。
  - 25年度に予定していた浜坂道路の建設残土の搬入が、26年度にずれ込んだため。
- 赤字が続いた要因について、当初計画との違い等、どのように分析しているのか。また、事業終了にあたって、どのように事業検証しているのか。
  - 民間の処分場が出来たことなどもあり、搬入量が当初の計画を下回った。また、建物等構築物の減価償却費や人件費もかさみ累積赤字につながった。一方、但馬地域における事業の必要性という点では、台風災害残土等の受入れにより復旧が加速したという面もあり、一定の事業効果はあったと考える。

### ③ 太陽光発電事業について

- 太陽光発電収益を活用した新たな取組みについて、家庭における省エネ支援事業のニーズはどのくらいあるのか。
  - ほぼ計画どおり 300 件程度のニーズがある。今年度から蓄電池の支援も開始し、これにより「創エネ・省エネ・蓄エネ」の 3 点セットが揃う形となった。
- 「創エネ・省エネ・蓄エネ」の取組みは、もっと全面に打ち出すべき。支援事業について、県民全体にもう少し分かりやすく広報してはどうか。
  - 一般の方への広報の仕方については、もうひと工夫必要であると感じている。
- 再生可能エネルギーの導入支援について、県が地球温暖化対策推進計画を策定し、温暖化対策を大きな目標に掲げる中、なぜ県ではなく、公社である環境創造協会が太陽光発電収益を活用して補助するのか整理が必要。
  - 協会は、兵庫県の環境政策の中核機関であり、県の地球温暖化対策推進計画の実現の一翼を担い、県と連携して再生可能エネルギーの普及に取り組んでいる。

### (2) (公財) ひょうご豊かな海づくり協会ヒアリング

公社及び県関係課から、平成 28 年度の決算状況及び資金運用のリスク低減方策について説明後、委員との質疑応答を実施。委員からの主な意見は次のとおり。

※「→」は公社及び県関係課による回答を指す

- 外部の会計監査は受けているのか。
  - 会計監査人は設置していないが、昨年度より公認会計士に 3 ヶ月に 1 回、会計指導をいただき、決算についても見ていただいている。
- 外部有識者による検証委員会等を年に 1 回開催するなど、時価評価の妥当性を検証する必要があるのではないか。
- 保有債券の時価情報について、会計監査で使用する残高確認書と同等の証拠力のあるものを証券会社から入手し、しっかり確認することが重要である。
  - (以上 2 つに対して)
  - 時価評価は、四半期ごとに東京の証券会社の専門部署から直接いただいている。また、公認会計士も原本を見て内容を確認している。
- 発行体の信用状況を確認することになっているが、証券会社からしっかり情報を入手できているのか。
  - 四半期毎に情報を入手するほか、格付けが変動した際など、頻繁に情報交換を行っている。

### (3) (株) 夢舞台ヒアリング

公社及び県関係課から、平成 28 年度の決算状況及び中期経営計画の進捗状況について説明後、委員との質疑応答を実施。委員からの主な意見は次のとおり。

※「→」は公社及び県関係課による回答を指す

- 収益確保に向けて、どのような営業活動を行っているのか。
  - 会議場については、営業担当が国際会議や国内会議の情報を入手し、大学等に対して助成金のPRも含め、学会開催の飛び込み営業を行うほか、東京に営業担当を配置し、営業活動を行っている。インバウンドについては、台湾を中心に営業を行っている。
    - 全体的には、平日は会議場の方で埋め、週末はファミリーで埋めることでバランスをとっている。
- 県立淡路島公園に新たにテーマパークがオープンするが、追い風になりそうか。
  - ハイウェイオアシスの集客や、夜のイベントがメインとなるのでホテルへの宿泊客を期待している。
- MICE（大型会議案件）の状況はどうか。夢舞台の会議場の利点は、閉鎖空間になっているところ。泊まる場所と会議をするところが狭い空間に全部集約されており、他と比べた強みとなっていると思うが。
  - 助成金制度等により増加しているが、学会が同じ場所で連続開催できないなどの理由もあり、件数は単純に右肩上がりとはならない。一度利用された客には好評を得ているため、そうした客を離さないよう努めたい。
- ウェディングについて、ウェスティンならではのものは何かあるのか。ウェスティンで結婚式を挙げる魅力が、一般的に知られていないのでは。雑誌やインターネットでの広報もあるが、親御さんにはテレビなどのビジュアルの情報が有効。他がどのようにPRしているのか調査してみてもどうか。
  - 温室で結婚式や披露宴を行うほか、伊弉諾神宮と婚礼の提携を行っている。PRの方法は、夢舞台のテーマソングをつくるなど、色々情報発信しているが、今後とも広告宣伝料を踏まえつつ努力したい。