

第1回 家庭系ごみ収集輸送事業の経営形態に係るプロジェクトチーム会議 会議要旨

- 1 日 時 平成24年8月24日（金）午後4時～5時30分
- 2 場 所 環境局 第2会議室
- 3 主な出席者 (メンバー)
環境局：改革担当部長、総務部長、事業部長、総務課長、職員課長、
事業管理課長、家庭ごみ減量課長、運営改革担当課長
都市制度改革室：室長、府市再編担当課長
(外部アドバイザー)
阿多 博文 氏、長谷川 直樹 氏、安原 徹 氏、山形 康郎 氏
- 4 議 題 (1) プロジェクトチームでの検討事項
(2) 検討の進め方（マーケット・サウンディングの実施）
(3) 当面のスケジュール

5 会議概要

- ・環境局改革担当部長（プロジェクトチームリーダー）の挨拶
- ・出席者の紹介
- ・環境局運営改革担当課長から資料の説明

以下、議事要旨

(外部アドバイザー)

前例のないことについてのマーケットサウンディングなので、サウンディングの対象事業者や内容について考えないといけない。また、サウンディングとプロポーザルとは違う訳だが、サウンディングの提案には、アイデア、ノウハウの提供を伴う場面もあり得る。提案者に対するインセンティブは何か考えているのか。

(環境局)

サウンディングについては、提案者に対するインセンティブは特に考えていない。サウンディングで提案された内容については、今後の運営形態のあり方を検討するための参考にしたいと考えている。

(外部アドバイザー)

マーケットサウンディングの実施の段階で、発注する業務についてのサウンディングと受皿組織の担い手についてのサウンディングに分ける必要がある。民間が参入しやすいような出資形態や受皿組織の規模や設立数について話をする場面と、どんな事業であれば既存事業者にとっても魅力あるビジネスかという話をする場面と両面から議論が必要である。

(外部アドバイザー)

サウンディングでは、業務単位での提案が出される可能性があるが、民間がこの事業に参入できるかを判断するためには、セグメント（業務）単位の人員・機材・コストを提供する必要があると思うが、可能なのか。また、地区単位での提案が出される場合もある。

(環境局)

環境局としては、事業単位や地区単位のコスト等については、可能な範囲で詳細な情報を提供していく。

(外部アドバイザー)

家庭系ごみ収集を事業単位・地区単位に分割したとしても非常に巨大な民間会社ができれば、組織力が既存の事業者とは違ってくる。企業としては、市場に参入する以上、事業規模が拡大し、収益性が上昇するビジネスモデルを考えていくことになるが、家庭系ごみ収集だけでは先細りとなることから、何かを取り込んで事業規模を維持していかななくてはならなくなる。そうなれば、既存事業者に対する民業圧迫となる可能性もある。

(外部アドバイザー)

ごみ収集は社会インフラで1日たりとも絶対休めないものである。そういう意味では、競争だけを前面に出すのは少し怖いと思う。ある程度、市のコントロールも必要になってくるのではないか。

(環境局)

家庭系ごみ収集の最終的な処理責任は大阪市にあることから、コントロールの効く中で事業を委託することを考えていく。

(外部アドバイザー)

受皿会社を作って随意契約というだけでは、競争関係が生まれず先に進まない。必ずしも大きい事業規模のまま市場に出す必要もないし、市場への出し方の工夫が必要になる。

同時に、受皿会社は大きな会社となるから、入札で民間企業がつぶれてしまうような価格をつけて契約してしまえば市場は廃れていくので、そうならないようにコントロールすることが、市側としても必要なのではないか。ただし、具体的なビジネスにまで条件を多数つけるということになれば、逆に参入する民間事業者を見つけることが難しくなってしまう。

(外部アドバイザー)

一方で大きな受皿会社を作れば、その会社で事業を展開しながら、大阪市以外のところにも同じように広げていこうというビジネスモデルを考える企業もあるかもしれない。

(外部アドバイザー)

マーケットサウンディングをして、今ある事業を全て1企業が引受けるという提案が出される可能性もあるが、市の業務を全てそこに委託することはリスクも高い。競争性の問題もあるが、1社依存という問題もある。

それを確認するためのマーケットサウンディングでもあるが、聞き取りの中でも、どの程度の規模感を求めているのか、可能なのかということは、業務別や地区別ということも含めて確認する必要がある。

仮に1社にすべて委託する場合は、相当程度の市の関与が必要になると思う。

(外部アドバイザー)

マーケットサウンディングへの周知方法は、ホームページに掲載するのは当然だが、関連企業への個別接触も必要になるのではないかと。

(環境局)

関係業界には、可能な限り参加を呼び掛けていく。

(外部アドバイザー)

新規の企業が参加される場合もあるので、この事業に関連する法律・条例・規則等については資料として整理しておく必要がある。

(外部アドバイザー)

身分移管の関係の議論はサウンディングの実施後ということでもいいかと。

(環境局)

ある程度はサウンディングと同時に議論を進めていくことも必要であると考えている。

(外部アドバイザー)

民間企業が人とセットで引き取ってくれるのであればいいが、そうならなければ別途、非公務員化の議論が必要となる。

(外部アドバイザー)

受皿会社を作って、会社・事業を分割していくのか、既存の民間事業者に事業を譲っていくのか、どちらをメインで考えているのか。

(環境局)

議論の立て方としては、民間での事業実施が優先であるので、そういう会社には仕事と人をお預けすることを検討する。次の選択として、民間主体による新たな会社設立や出資などを検討していく。

(外部アドバイザー)

いずれにせよ、非公務員化に向けて、法律論を含めて整理しておかないといけない。退職金の問題などもある。

(外部アドバイザー)

既存の業者にマーケットサウンディングを行ったとすれば、多少の事業と車両数台と職員数人は引受けるが、給料は自分の会社の水準、あとはバイトでという積み重ねになるような気がする。そうであれば、たとえば今の8割くらいの費用で実施するということはあるだろうという想像はつくが、その結果を集約すれば、市が描いている全体を非公務員化するというのとは全く違うものになる。

(外部アドバイザー)

給与引き下げの問題は、市が引き下げると言っても、この業界での給与水準が前提となるので、その差額の処理や退職金の問題がある。

(外部アドバイザー)

ごみが今後減ることは確実なわけであるから、民間企業がそのビジネスを引き受けるには相当な戦略が必要となる。

(外部アドバイザー)

大阪市がこれまで直営だった事業を委託に出す際には委託料を積算するわけだが、まず非公務員化が先で、その後にくらで発注するかが決まってくるのか。

(環境局)

何年かは随意契約で、個々人の人件費分を見込んで委託料として支払い、これまで収集に携わって経験を持つ職員を受け入れていただき、新しい会社で職員をうまく使っていただくという流れにしたい。

(外部アドバイザー)

その発想だと1社だけ作るということになって、競争性が働かない。1社に随契し、それに見合う委託料を支払ってしかるべき期間は委託するということになる。

そうなると、いわゆる「民で」とは違った形になるのかもしれない。非公務員化が先行した議論になる。

(外部アドバイザー)

競争性を確保しながら外部に委託するという話であれば、コストが先になる。たしかに公務員は、ごみの回収についてはノウハウがあるが、ビジネス面にどのくらいの効果があるのかが分からないと、結局、民間はコストを考えることになる。

(外部アドバイザー)

事業の民間化ということであれば、官と民のコスト比較の問題で市場化テストに近い話であるし、一つの会社を作って非公務員化するという話もある。非常に両端が広い話をサウンディングしていかなければならない。

(外部アドバイザー)

別法人を作ると間接経費も必要で、法人税、消費税の問題も出てくる。現状の現業職員の人件費や物件費だけでは回らないということもある。コストが上がることも考えなければならない。

(外部アドバイザー)

非公務員化の目標時期はいつか。

(環境局)

26年度には受皿組織を設立して非公務員化を図るというスケジュールで検討している。

(外部アドバイザー)

今の法体系でいうと公務員の非公務員化は退職を意味するから、退職金が発生し資金が必要になる。場合によっては法改正が伴わないと、相当なコストがかかる話になる。非公務員化の関係で、法改正についての議論はすでにされているか。

退職金や個人の税金、年金の手当ての問題もあって、どこかで整理する必要がある。

大阪市全体の問題かもしれないが、非公務員化の議論についてはある程度、法改正が必要ではないかなと考えている。

(都市制度改革室)

議論の進捗に併せて、関係諸法令の改正の必要性についても議論し、必要であれば、事案ごとにリストアップを行い、国に対して働きかけしていくことになる。

(外部アドバイザー)

スケジュールももちろん重要だが、法改正がされればかからないコストや、軽減されるコストもあり、スケジュールだけを先行させて、制度が付いていかない場合、見切り発車で資金を出すことが本当に良い選択かについても考えていかなければならない。