

平成24年第2回定例会 エネルギー政策調査特別委員会

平成24年7月2日

佐々木委員

最初に、先ほどの皆様の質疑の中で幾つか気になった点があったので、お聞きしたいと思います。

まず、この愛川のメガソーラー事業のネーミングライツパネルの件です。私も昨年の環境農政常任委員会の10月3日だったと思いますけれども、質疑の中で、この太陽光パネルのネーミングライツは流行だというふうに提案を申し上げて、その頃はマイパネル構想と市民ファンドを組み合わせるって行っていくというような検討もしているという回答だったんですが、そのときから比べれば、今回の、この愛川のメガソーラーも、マイパネルとか、様々な検討を行ったわけですが、プロポーザルの提案で、メガソーラーのネーミングライツになったというふうなことなんですが、まずこの年間170万円のネーミングライツパートナー料の妥当性というのはどうなんでしょう。

先ほどの委員の話も、是非やっていった方がいいという要望もあったので、私もこのネーミングライツをどんどん推進していくべきだと思うんですが、日産スタジアムなんか1億円ぐらいですよ。今はちょっと安くなっていますけれども、まず最初に、この170万円の妥当性というののどのように考えているのかお答えください。

発電課長

ネーミングライツの年間170万円という数字の妥当性でございますけれども、県のその他の施設のネーミングライツパートナー料を見ますと、例えば、芦ノ湖キャンプ村、これは年間115万5,000円で5年間、それから保土ヶ谷球場でございますけれども、年間157万5,000円で4年間というようになってございます。

そういった県の施設のネーミングライツパートナーと比較しますと、170万円という部分についてはかなりいい金額になるのではないかと考えています。

佐々木委員

今までやってきた中で、そういう金額で落ち着いたということなんだけれども、その根拠がそういうことであれば、今後、私はこのネーミングライツということは、どんどんやっていくべきだなというように思います。

私は、この広告を記者発表したこと自体で、もうペイできているのではないかと思うぐらい大々的に、このネーミングライツについては効果があったんだと思います。記者発表したこと自体で、もう170万円掛ける5年間分ぐらいの広告料になってしまっているのではないかと思うので、是非、このネーミングライツのパートナー料というの、今後、民間の資金の活用という意味でも、様々な考えていったらいいのではないかと思います。

それから、先ほど、また他の委員の御質問があったんですが、この太陽光パネルのネーミングライツはメガソーラーだけじゃなくてもいいのではな

いかと思うんですよね。屋根貸ししたり、公共施設に、小さくてもいいとは思いますが、メガソーラーみたいな大きなところでやっているから、ネーミングライツというわけではなくて、例えば、人通りが多いところとか、かなり交通量があるようなところは、ある程度の規模があればネーミングライツというのは看板を立てて、ここは何かパネルですというのはやれば、広告料が入ると思うんです。だから、大きいからとか、規模の問題ではなくて、どんどんつけていく中で、極端に言えば、小規模であっても、ネーミングライツを活用していくということが、民間の資金の活用にもなるし、どんどん太陽光パネルが普及していく一つの、私はツールになるのではないかと。その辺の考え方について、誰か答えられたらお願いします。

太陽光発電推進課長

お話ありましたように、小規模なものについても、これは県だけの思いではなくて、ライツの民間事業者からすると、どれだけのビジネスとしての可能性あるいは採算性をお考えなのか、その辺も少し、民間事業者とも意見交換させていただきながら、可能性については、我々としてはできるだけいろいろと情報収集等を含めて検討していきたいと思っております。

佐々木委員

そういうお答えであれば、どんどん進めていけばいいと思います。

山の奥といいますか、人は余り来ない広い敷地に大きなメガソーラー、そしてそこでエネルギーがつくられるということもあれば、小規模だけれども街の中にあって、人の目に触れる件数がかなり多いということであれば、そのネーミングライツも更に価値があるかもしれないという観点から、是非検討いただきたいと思います。

それからもう一つ、太陽光パネルの普及という先ほどの御質問もありましたけれども、家庭用のコージェネレーションの件が、今、非常に注目されているというふうに思うんです。県も、報告の中にも、電力の見える化というのを一生懸命言っているわけですから、家庭での電力の消費量を掌握するためにも重要だと思えます。そういう意味では、日本ではまだ10万5,000件ぐらしか家庭用を設置していないということなので、スマートシティづくりだとかやっていく上で、例えば、ガス協会だとか、そういう民間団体と意見交換とか、あるいは協議をしていくべきだというふうにすごく思うんです。だから、それを進めているのかどうか、そしてまた進めていこうと考えているのか、その辺、ちょっとお願いします。

新エネルギー・温暖化対策部長

今、お話のございましたガスコージェネレーション、これは先ほど答弁しましたように、我々も創エネの中の重要な位置付けとしております。

実は、たまたまでございますけれども、明日、東京ガスさん、あるいはLPガス業界さんと、この件についてお話をさせていただこうと協議を持つところでもあります。

今後、県内でどの程度、本当に、県が御説明できることがあるのか、そういったことも含めて、我々としては積極的にいろいろな意見交換をしていかなければならないというふうに思っております。

佐々木委員

県有施設のLED化について、私も昨年の第2回定例会の一般質問でもリース方式で導入したらいいのではないかというような質問をさせてもらって、そのときは、様々な検討が必要ですねということになったんですが、どうやら今回、平成24年度の予算で6,000強の警察本部にリース方式でLEDを導入していただくということで、そこは評価しているところなんですね。

今回、うちの赤井議員が再度、この県有施設のリース化について質問させてもらって、その中で、このリース経費を電気代削減額で賄っていくというようなことで、既にお認めいただいている予算の範囲で導入するというので施設を選定して積極的にやっていくということだったんですが、既にお認めいただいている予算の範囲の中で導入するというところを、ちょっと詳しく教えていただきたいんですが。

地球温暖化対策課長

今回考えている仕組みといたしましては、LEDを導入すれば、蛍光灯よりも消費電力が少のうございますので、その浮いた分だけ消費電力が下がって、電気代が削減されてくると。そして、その削減された電気代でリース料を賄うことができれば、予算を増額をすることなくLEDの設置ができるという仕組みでございます。委員も御案内のように、既に電気料金として認めていただいた予算の一部をLEDのリース経費に充てて導入したいと、こういうことでございます。

佐々木委員

その中で、照明の点灯時間とか、それからどのぐらいの時間がたてば、電気代の削減分でリース料を賄えるのか、それをちょっと教えてください。

地球温暖化対策課長

標準的な工事、いろいろ当初とかの工事が入ると、工事費用がちょっと変わってまいりますので、若干違ったりしますけれども、標準的な工事の間引き率が大体30%、要は3割は消灯しているという前提でお答えいたしますと、一般的な庁舎は土日が閉庁になります。年間243日点灯しているということになります。そのような庁舎ですと、大体10時間程度点灯時間があればリース料を賄えるというような、こういうような計算をしているところでございます。

佐々木委員

その計算方式というのは、どんな感じなのか。

地球温暖化対策課長

1日当たりの点灯時間、それから年間の稼働日数、それから間引き率、それから電気事業者の単価というのを、それぞれの施設の部屋ごとに計算をいたしまして、それをLEDに替えない場合は年間で幾らになるのか。それで、LEDに替えた場合は年間で幾らになるのかという、その部屋ごと、箇所ごとに比較をして計算をして求めているものでございます。

佐々木委員

それは分かりました。それは、しっかり計算しているんでしょうから、理解しました。

私が昨年質問したときは、まだLEDそのものの価格が、その当時は、1万円くらいしていて、ちょっと今より高かったんですが、余り悪いものを安く入れてしまって、札幌市役所みたいに、ちらつきで結局取り替えなければならなくなってしまうとかということがあったので、ある程度ちゃんとした規格のものを購入しなければならないということで、これは急落しているということで、そういうものを導入しても大丈夫だというようなものの中でも価格が急落しているということで、価格の下落率というんですか、その変動は、今どうなっているんですか、教えてください。

地球温暖化対策課長

当初予算編成時点では、委員御案内のようにしっかりした製品、この単価というのが40ワットタイプ1本で1万2,000円、これを超えておりました。これが、現在、メーカーによっては8,000円を切るというレベルまで価格は下がってきておまして、20%程度価格が急激に下落をしてくている、こういう状況でございます。

佐々木委員

それで、今回の導入については、工事じゃなくてリース入札ですので、県内のリース業者などを対象としてやるようなことですが、ちょっとその辺をお聞きしたい。

地球温暖化対策課長

御案内のとおり、今回、リースでやることになり、工事ではございませんで、リース会社が対象になってまいります。そうしますと、リース会社というのは、結構、東京にある会社が、実際には多いということを含めまして、LEDの10年などの長期管理システムが商品として出て間もないものであるということもございます。限定をかけてしまいますと、競争性が失われるという懸念があることから、最終的には入札執行権者等々の判断にはなりますけれども、競争性確保のためには、条件を付さない方が良いのではないかと、こういうふうに考えているところではございます。

佐々木委員

今度はそのリース入札で、地元の中小企業の工事業者の受注の機会が失われてしまったら困ってしまうわけですが、その辺の、契約時における配慮というか、何かできることはあるんでしょうか。

地球温暖化対策課長

確かに、こういう事業の執行に当たりまして、県内の事業者様への配慮は必要だというふうに考えておりまして、今回も、LED設置の際の工事等々を発注いたしますので、契約書の方に県内中小企業者の活用に努めることというような記載を行いまして、県内中小企業者の受注機会の確保に努めてまいりたいと、こういうふうに考えております。

佐々木委員

それを盛り込んだことは非常に有り難いと思いますし、評価するところなんですけど、今の努めることということで、配慮してくれる業者もあれば、そうでないところもありそうなんですけど、もうちょっと実効性を担保できるような秩序というか、そのような規定になっているのかどうか。

地球温暖化対策課長

はっきりと使えとうたうことは公正性を害するので、ちょっとできないというふうに言われておりますけれども、その実効性を担保するために、実際に仕様書の中に、ではどういう業者さんを使うんでしょうかという形で、工事の施工体制を記載した書面の提出を求めることを検討しています。

佐々木委員

今後、他のどのような施設に導入していこうと考えているのか、最後にお願ひします。

地球温暖化対策課長

事業推進するに当たりまして、県民の皆様の貴重な税金を使って実施していく以上、やはり費用対効果という視点は非常に重要であると感じております。

今回のLED導入の仕組みというのは、電気代削減額の範囲内でリース料を賄うという、正しくコストと効果のバランスがとれた、費用対効果に優れた仕組みだというふうに考えています。

加えて、照明のLED化は、昨今電力需給ひっ迫の緩和にも役立ちますし、CO₂の排出抑制にも役立つ仕組みでございます。

こうした有用な取組であることから、今後もLEDの価格低下などの状況を考慮しながら、財政状況等々も見つつ、引き続き県有施設のLED化を検討してまいりたいと、こういうふうに考えております。

佐々木委員

最後の質問ですけれども、先ほどもソーラーセンターの御質問も幾つか出ておりましたが、私も去年、その現地まで見に行つて、1時間半ぐらい対話した

中で、そのときはNPO法人ということで限定していたので、そこは日本で唯一、そういうことの専門家で、太陽光パネルのレクチャーを県民にできるんだという話だったんですが、今回は、一般の企業も含めてやれるというようなことになったので、その専門性も担保できていると。そのときはそこしか、そこが唯一なんだみたいな話で、入札も1者だったわけなんですけれども、今回はどうなんでしょうか。

太陽光発電推進課長

昨年、NPOに、これは結果的に入札に1者しか手が挙がらなかったということでございまして、我々がそこしかないというふうな限定をかけて、随意契約にしたということとは、ちょっと異なりますので、そこだけはあらかじめ御承知をいただけたらと思っています。

今回、事業主体につきましては、NPO法人だけ、昨年の限定から、もう少し幅広く、一般法人も含めて、営利法人も含めて門戸を開きました。そういう中で、専門性を担保する、これは非常に重要なこととございます。

専門性を担保する具体的な方法としては、やはり専門相談員、これは太陽光発電に関する様々なバックグラウンド、知識、経験をお持ちの方、そういった方が組織の中にいらっしゃるということも一つの要件でございますし、あるいはそういった方を外部から雇用するといったようなことでも、十分その目的は達せられる方法かと思っています。

そういった案から、今回、公募に当たりましては、一定の人数、そういった御経験をお持ちの方を採用していただく、こういったことを我々としては求めているところでございます。

佐々木委員

昨年も申し上げましたが、この相談件数を増やしていく一つのツールとして、センターでフリーダイヤル化した方がいいのではないかと提案をしましたが、実際に今までどうなっているんでしょうか。

太陽光発電推進課長

我々もいかに相談件数を増やしていくかということについては、常日頃から様々な検討を重ねております。

そうした中で、実際、その相談件数を見ますと、一番、やはり件数が多いのは電話でございます。こういった部分が、もし御負担になって件数に伸び悩みという影響が出ているのであれば、その辺の対応ということで、お話にあったフリーダイヤル化、この辺も検討しなければいけないと思っています。

その辺につきましては、実際、相談者の御意向あるいはお考えというものも聞きながら、今後、必要があればそういった方法も拡大策の一つとして検討していきたいと思っています。

佐々木委員

アンケートもとっているということだったので、その辺のことはアンケートの中には、言及はなかったかどうか、ちょっとその辺をお聞きしたい。

太陽光発電推進課長

これまで行ってきましたアンケートの中には、そういった質問項目は特に設けていませんでした。

佐々木委員

今後、アンケートをとる中で、フリーダイヤル化についてどうですかという項目も入れたらいいのではないかと、そんなふうに思いますが、いかがでしょうか。

太陽光発電推進課長

その辺は、センターとも相談しながら検討させていただきたいと思います。

佐々木委員

電話したときに、専門的な知識を教えてもらうというのはいいんですけども、やっぱり専門性と営業力がないと、なかなか、これは進まないということになって、設置プランについて、センターの相談する専門の人が、直接各JVなんかとも連携をとって、どのようにプロモーションしていったらいいかというの、平等ではあるんだけど、各社のノウハウですね、その専門家がどこまで営業していいかというのもあるんでしょうけれども、幅広く県民の人に伝える場合に、各JVなんかとの連携というの必要だと、このような話を申し上げたんですが、その辺は実際にどうなっているんですか。

太陽光発電推進課長

我々のプロモーションの一つの場として、例えば、あるJV、これは実際、今年度2件ばかりございましたが、幅広い、展示会、商談会といったものを催します。当然、そこでは会社が扱っている製品のPRが目的になりますけれども、そういった中で、1コーナー設けさせていただきまして、ソーラーセンターということで、そこは太陽光一般に関する御相談を受けますといったようなことで、JVとタイアップする形で、センターのPR、そういったところには、今、具体的な取組を進めているところでございます。

佐々木委員

最後の質問になりますけれども、この事務所でそういう電話受付をしているだけではなくて、昨年も申し上げましたけれども、市町村に行ったり、出前の相談を、私は受けるべきだと、このようにずっと言ってきたわけですが、この積極的な普及を目指していくには、そういうことも必要なのではないかと思います。その辺の取組状況を、最後にお聞きします。

太陽光発電推進課長

我々も、その出前相談会、あるいは出張相談、そういったものを、今、具体的に実施しています。先ほどの御質問で御答弁させていただきましたが、横浜そごうさんの、その店舗を使った展開、あるいは先々週は茅ヶ崎の方で環境フェアというのがございまして、そういったところにもセンターとして参画させていただき、そういった市町村とも様々連携させていただきながら、幅広い形でPRと。そして、その場で全ての御相談には、なかなか対応し切れませんが、まずはセンターの存在を知っていただき、次のステップへつないでいくといった形では、今後もその取組を強化していきたいと考えております。

佐々木委員

最後に要望になりますが、今、世界的に、こういう再生可能エネルギーへの投資が急増しているということもありますので、メガソーラー誘致合戦みたいなことに、各自治体がなってくるというような現状の中で、大きく地産地消というものも進んでくるのではないかと期待できます。そういうこともあって、様々な角度から検討していただいて、脱原発、創エネ、省エネ、蓄エネを進めていただきたいことを、最後に要望して終わります。