

総務政策常任委員会・
商工建設常任委員会
合同審査会会議録

令和4年1月21日

場 所 第4委員会室

令和4年1月21日(金曜日)

午後1時2分開会

審査・調査事項

○宮崎カーフェリー株式会社について

出席委員(16人)

総務政策常任委員会

委員	長	西村	賢
副委員	長	安田	厚生
委員		星原	透
委員		中野	一則
委員		外山	衛
委員		田口	雄二
委員		井上	紀代子
委員		囀師	博規

商工建設常任委員会

委員	長	日高	陽一
副委員	長	太田	清海
委員		坂口	博美
委員		濱砂	守
委員		二見	康之
委員		窪菌	辰也
委員		来住	一人
委員		有岡	浩一

欠席委員(なし)

委員外議員(6人)

議	員	蓬原	正三
議	員	横田	照夫
議	員	山下	博三
議	員	野崎	幸士
議	員	武田	浩一
議	員	佐藤	雅洋

意見聴取のため出席した参考人

宮崎カーフェリー株式会社

代表取締役社長	郡司	行敏
相談役	黒木	政典
経営企画部長	日高	正裕

説明のため出席した者

総合政策部

総合政策部長	松浦	直康
総合政策部次長 (政策推進担当)	内野	浩一朗
総合政策課長	大東	収
総合交通課長	高橋	智彦

商工観光労働部

商工観光労働部長	横山	浩文
商工観光労働部次長	丸山	裕太郎
商工政策課長	児玉	浩明
経営金融支援室長	海野	由憲
観光推進課長	飯塚	実

事務局職員出席者

政策調査課主幹	田部	幸信
議事課主査	増本	雄一
議事課主任主事	牛ノ濱	晋也
議事課主事	山本	聡

○西村委員長 ただいまから総務政策常任委員会・商工建設常任委員会による合同審査会を開会いたします。

宮崎カーフェリー株式会社の経営状況については、新型コロナの感染拡大や原油高騰の影響により様々な報道がなされております。また、県議会においても9月及び11月定例会の本会議において、会社による長期収支計画の見直しを

含めた経営改善の取組等について質疑が行われ、答弁を受けたところであります。

このような中、宮崎カーフェリー株式会社の新船就航に合わせた県による貸付関連の予算が2月定例会に上程される予定となっております。

そこで、あらかじめ宮崎カーフェリー株式会社の郡司社長より、直接今後の経営改善に向けた取組等について聞き取りを行うことで、2月定例会でのそれぞれの委員会における審議に役立てたいと考え、本日、閉会中の合同審査会を開催することといたしました。

なお、本日の合同審査会につきましては、私が委員長職務を行いますので、よろしくお願いいたします。

まず、合同委員会における委員席についてありますが、現在お座りのとおり決定してよろしいでしょうか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○西村委員長 それでは、そのように決定いたします。

次に、本日の合同審査会の日程についてありますが、お手元に配付のとおりで御異議ございませんか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○西村委員長 それでは、そのように決定いたします。

参考人及び執行部入室のため、暫時休憩いたします。

午後1時03分休憩

午後1時05分再開

○西村委員長 合同委員会を再開いたします。

県議会総務政策常任委員会の委員長を務めております西村でございます。

初めに、一言御挨拶を申し上げます。

本日は、お忙しい中、当合同審査会の調査に御協力いただきまして、ありがとうございます。

本日は、宮崎カーフェリー株式会社の経営状況等について、限られた時間ではありますが、お話を聞かせ願えればと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

なお、本日の出席委員につきましては、お手元に配付の委員配席図をもって紹介に代えさせていただきます。

それでは、本日の進め方についてですが、初めに、宮崎カーフェリーの経営状況や県の支援策などについては、両委員会においてもこれまで執行部から随時報告をいただいておりますので、執行部を代表いたしまして、松浦総合政策部長より御挨拶をいただきました後に、郡司社長より、宮崎カーフェリー株式会社の今後の経営方針等について御説明をいただきたいと思っております。その後、委員より質疑を行う形で進めさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

それでは、松浦総合政策部長より御挨拶をお願いいたします。

○松浦総合政策部長 総合政策部の松浦でございます。本日はこのような機会を設けていただきまして、誠にありがとうございます。

皆様御案内のとおり、この長距離フェリー航路といいますのは、大消費地から非常に遠いという地理的な制約がある中で、本県の農林水産物でありますとか県産品を、東京や大阪などの大都市圏に運んで外貨を稼ぐという本県の経済の特徴の中で、言わば生命線であると考えており、こうしたことについては、皆様も同じ思いを持っていただいていると考えております。

これを何とかして維持しなければならない、そういう認識の下、このフェリーの新船建造と

いうプロジェクトが発足いたしましたして、足かけ5年になります。

この間に、平成30年度はフェリーの運行をいたします新しい会社の設立、そして、令和元年12月には新船建造の契約までこぎ着けまして、昨年10月には1隻目となるフェリーたかちほの進水式があったところであり、4月にはいよいよそれが就航するという運びとなっております。

これまで県議会の皆様の御指導をいただきながらこの取組を進めてきたところでありまして、新船建造のスケジュールは順調に進んでいるところであります。皆様の御指導に対しまして、改めて感謝を申し上げたいと思います。

その一方で、新型コロナウイルスという予期せぬ事象が発生いたしました。世界的な蔓延を背景としまして、燃油高騰という事態も発生しております。こうした状況と申しますのは、航空会社など交通機関においてはダブルパンチということで、大変厳しい経営状況に追い込まれております。

こうしたことから、宮崎カーフェリーでは、落ち込んだ旅客、あるいは積荷の需要回復に向けまして、全力で取り組んでいただいているところでありまして、併せて長期的な経営計画の見直しが必要ではないかということで、今回行っていただいたところでございます。

本日は、そうした取組の状況を改めて御確認いただきますとともに、このプロジェクトがぜひとも成功するめに、皆様方のさらなる御指導・御鞭撻をお願いしたいと思っております。本日は、どうぞよろしくお願いをいたします。

私からは以上であります。

○西村委員長 ありがとうございます。

続きまして、宮崎カーフェリー株式会社の郡司社長より、御挨拶に続きまして今後の経営方

針等の説明をお願いいたします。

○郡司社長 宮崎カーフェリーの郡司です。本日はどうぞよろしくお願ひします。

まずはお礼を申し上げます。

皆様方には日頃から宮崎カーフェリーにつきまして多大な御理解と御支援をいただいておりますこと、心から感謝を申し上げます。

また、本日はこのような機会を設けていただきましたこと、西村委員長様、それから、日高陽一委員長様をはじめ、両委員会の皆様方から感謝を申し上げる次第であります。

さて、本日は私ども宮崎カーフェリーの経営の現状と今後の経営方針について、お配りしております資料に沿って説明させていただきます。

なお、本日は宮崎カーフェリーから、私と相談役の黒木、それから、経営企画部長の日高の3名で参っております。どうぞよろしくお願ひします。

以下、座って説明をさせていただきます。

本日は、説明資料と、本日説明する内容をまとめた概要版という資料を配らせていただいております。この概要版を一つのガイドラインにしながら本冊のほうで説明いたしますので、どうぞよろしくお願ひします。

それでは、資料をお開きいただき、1ページを御覧ください。

まず目次です。本日は3つの柱立てをしております。

まずⅠとして、経営環境の変化として会社の経営の現状についてお知らせをいたします。その後にⅡとして、その現状を踏まえて見直しを行いました長期事業計画について御説明を申し上げます。そして、Ⅲとして、この計画を実現するための今後の取組についてお話しさせていただければと思っております。

2ページをお開きください。

Iの経営環境の変化についてであります。

少し振り返らせてください。令和元年11月議会におきまして、弊社の新船建造に係る高度化資金貸付の債務負担議案を御審議いただく際に、今回同様開催されました合同審査会において、弊社の長期事業計画や経営方針について御説明を申し上げたところであります。

しかしながら、年が明けて令和2年になりますと新型コロナウイルスの発生、1月に国内の第1例目が発生しました。そして、3月4日には県内の第1例目ということで、現在は第6波ということになっております。波状的に感染拡大が広がりますと、国内経済や国民生活に大きな影響を与えていることは皆さん御承知のとおりであります。

その影響は、私ども宮崎カーフェリーについても同様のことであり、強く大きな影響を受けているというのが現状でございます。

私どもの会社は、貨物と旅客の輸送をなりわいとしております。まずは貨物について数値の確認をしていきたいと思っております。

2ページにトラックの輸送量の年次推移を棒グラフで示しておりますけれども、従来7万1,000台程度であったトラック輸送量ですが、昨年が6万243台、今年も、12月までの数字ですけれども4万3,724台ということで、非常に苦戦している状況であります。

これは、昨年の鳥インフルエンザの発生等の個別要因もございまして、主には新型コロナウイルスで経済が低迷し、その中で国内の貨物の総量が減少してきていることによるものであると考えております。

3ページをお開きください。

旅客につきましては、平成26年10月に大阪港

から神戸港に航路変更して以来、順調に輸送量を伸ばしてまいりました。平成28年度以降は、棒グラフにありますように、13万人を超える水準で安定的に輸送量を確保してまいりました。

しかしながら、コロナ禍で県境をまたぐ往来が長期にわたり制限された昨年度は3万3,000人と大きく落ち込み、その傾向は今年も、去年より少し状況はいいようではありますが、厳しい状況が続いているというようなことでございます。

次に4ページをお願いします。

新型コロナの影響に加え、弊社の経営に大きな影響を与えているのが世界的な原油の高騰であります。グラフを見ていただきたいのですが、グラフの中ほどに赤色の縦の点線がございます。

弊社では国際的に硫黄成分の排出を規制するSO_x規制が強化された令和2年1月以降、それまで使用しておりましたC重油、グラフの青い線、ハイサルC——HSCと記述もございまして、これからは値段の高い、硫黄成分の低いC重油——グラフで言いますとオレンジのラインになりますけれども——ローサルC重油ということで、LSCと書かれているところであります。この低硫黄分のやや値段の高い重油を使用しております。

オレンジの折れ線グラフにありますように、世界的な新型コロナウイルスの蔓延で、一旦は4万3,400円まで価格は下落しました。その後は、原油の需要は回復しているけれども、原油国の生産調整等々により、なかなか産出量が増加しないという中で、右肩上がりでずっと原油の値段は上がってきている状況にあります。

その影響を受けて、弊社が現在使用している低硫黄のC重油も月を追うごとに上昇しております。10月・12月期では7万6,000円と大きく

高騰し、経営を大きく圧迫している状況にあります。

次に、5ページをお願いします。

それを踏まえた経営の状況についてお知らせをしたいと思います。

これまで説明いたしましたように、表の3行目の旅客輸送量、5行目のトラック輸送量につきましては、コロナの影響で輸送量が減少しており、また、8行目になりますけれども、燃料費については、本年度、中間決算の数字になっていますので、倍にさせていただくと大体分かると思いますが、大幅なコスト増となっているという状況です。

その結果、12行目になりますけれども、経常損益は、令和2年度が4億3,400万円のマイナス、今年度上期の中間決算におきましても3億5,100万円のマイナスと非常に厳しい経営状況となっております。

しかしながら、第5波が落ち着きを見せましたここ最近の動きを見ていますと、赤色の点線で囲ったところを見ていただくと、旅客は緊急事態宣言下の9月は1,821名であったものが、10月に2,779名、11月に4,454名、12月に5,417名と徐々に増加してきております。

トラックの輸送量も同じく見ていただきたいのですが、9月が3,720台、10月が4,544台、11月が4,730台、12月が5,536台と回復基調にあります。

これらは、コロナウイルスの感染に落ち着きが見えたことに加えまして、6ページの下段にありますように徹底した感染防止対策を講じたことや、貨物では重点トラック業者に対する積極的な営業展開、また、県の支援を受けて実施しました各種キャンペーンが、旅客につきましては、これも県の支援を受けて実施いたしま

した現船ありがとうキャンペーン、半額キャンペーンなんですけれども、こんな対策が後押しをしたものと考えております。

その結果でありますけれども、経費の過半を超える燃料費については、現在も非常に厳しい状況が続いておりますが、月次の経常損益、これは一番下の欄を見ていただくと、9月は8,200万円の赤字だったものが、徐々に赤字幅は小さくなって、12月は2,500万円ですけれども黒字に転じるなど、徐々にではありますが回復基調に転じております。

このことは、コロナ禍がある程度収束して、会社としてしっかり対策を打てば、燃料費が高騰している現状下にあっても黒字決算は可能であるということを示しております、頑張っている弊社の社員にとっても大きな力になっている状況でございます。

次に、7ページからは、IIの令和3年度長期事業計画の見直しについて御説明したいと思います。

Iでお話ししましたように、経営環境の変化を受けて計画を見直すことを決定いたしました。

今回の見直しに当たっては、元年度計画とっておりますけれども、以前にお示しした計画では想像すらしていなかった新型コロナという災害レベルの危機事象の経験を踏まえて、今後も周期的に起こり得る同様の経営リスクを想定し、より厳しい環境下においても確実に借入金を償還し、次のリプレースに向けた資金積立てが可能となるか検討させていただきました。

主な見直し項目は、表がございましてけれども、上から燃料費、貨物輸送量、旅客輸送量の3点でございます。

まずは表の一番の上、燃料費についてでありますけれども、先ほど4ページの経営環境の変

化でも御説明しましたとおり、現在、弊社ではSO_x規制が強化された令和2年以降、割高な硫黄分の低いC重油を使用しております。新船には、スクラバーとって排ガスを浄化し硫黄酸化物などを除去する装置を設置することで、使用する燃料を安価なC重油のほうに変更する予定としております。

令和元年度計画においても使用燃料の変動は想定はしておりましたが、今回の見直しでは、コロナ禍で高騰している足元相場を加味して、ハイサルC重油のキロ当たり単価を5万6,000円から6万円に見直しております。

貨物と旅客については、表にもございますけれども、次ページ以降で説明をさせていただきます。

8ページの貨物の輸送量についてです。

貨物の輸送量については、コロナの影響を踏まえ、グラフのとおり令和3年度以降7年をかけて段階的に回復し、令和9年度以降は通常ベースで推移することを見込んでおります。

元年度計画からの見直し点として、グラフの令和9年度の上部に記載しているとおり、輸送台数を7万3,482台と見込んでおりまして、この数値が段階的回復を果たした以降の通常ベースの輸送台数となります。

元年度計画においては、通常ベースの輸送台数を、上のほうに括弧書きで書いていますが7万5,296台としておりましたので、年間1,814台の下方修正をしております。

これは、先ほど申し上げましたとおり、新型コロナウイルスの経験を踏まえ、今後も周期的に起こり得る同様の経営リスクを考慮し、コロナの影響を大きく受けた令和2年度実績を反映させることで、さらに厳しい数値設定をしたことによるものであります。

9ページを御覧いただきたいと思います。

旅客輸送量についてでありますけれども、弊社が神戸に航路を変更した平成26年10月以降、順調に旅客を伸ばしておりまして、グラフにもありますように、平成27年以降は毎年13万人を超える皆様に御利用をいただいております。

一方、新型コロナが拡大した令和2年度は、先ほども申し上げましたが、3万3,000人の利用にとどまり、コロナ前の平均から約75%の減、また、今年度上期についても第4波、第5波の影響で厳しい状況が続いていることは先ほど申し上げたとおりであります。

このような状況を踏まえ、グラフに示しておりますとおり、旅客につきましても7年をかけて段階的に回復し、令和9年度以降は通常ベースで推移していくことを想定したところであります。

令和9年度以降の通常ベースの輸送量につきましては、今後も周期的に起こり得る同様の経営リスクを考慮し、平成27年度からコロナの影響を受けた令和2年度までを含む6年間の平均に新船の効果を踏まえて再検討いたしました結果、元年度計画とほぼ同水準の年間13万3,000人で推移していくことを見込んだものであります。

なお、令和3年度から令和4年度にかけて大きく回復することを見込んでおりまして、こちらは本年4月及び10月の新船就航効果及び国の新たな経済対策等による旅行需要の回復が期待されるということから、このようにしたところであります。

次、10ページをお願いしたいと思います。

これらの見直しを行った結果をここに示しているところです。表の中ほどに赤の破線で囲っているところを御覧いただければと思います。下段括弧書きが元年度計画との差になります。

れども、4行目の売上高につきましては、先ほど説明したとおり貨物及び旅客の輸送量を見直したことにより、元年度計画を下回る計画となっております。

しかしながら、先ほど説明いたしましたとおり、貨物及び旅客の輸送量を経済活動の再開や新船就航効果により段階的に回復することを見込んでおりますので、10行目になりますけれども、経常利益は令和6年度にはプラスに転じ、安定的な償還財源の目安であります償却前営業利益も令和8年度には元年度計画並みの13億円台を確保できるものと考えております。

次に、11ページを御覧いただきたいと思います。

償還の計画であります。黒ポツの一番上にありますように、今回の投資総額は171億5,000万円と想定しております。長期借入金につきましては20年間で償還という予定としておりまして、金融機関の貸付については令和16年度に借換えを想定しているところです。

表を見ていただきますと、先ほど申し上げましたように1行目、償還財源の目安であります償却前営業利益が、令和8年度以降償還が全て終了する令和25年度まで13億円程度を安定的に確保できる見込みであります。

その間の毎年の返済金の合計は、2行目になりますけれども、後半のほうは別といたしまして、年間7億円から14億円程度となっておりますが、この元利金償還を確実に払い、県にお願いしております40億円の融資をはじめとする新船建造に係る借入金を計画どおり確実に償還してまいります。

また、一番下のところですが、現預金につきましても年次別にお示ししております。着実に増加させ、償還が終了した令和25年度には次期

新船建造のための自己資金として75.3億円を確保できるものと考えているところであります。

このことは、コロナ禍の影響を踏まえ、より厳しい条件で見直したこの見直し計画においても、安定的かつ確実に償還を行い、次のリプレイスにおいても自己資金と金融機関からの借入れのみで十分対応可能な資金が確保できるということを示したものであります。

12ページのほうをお願いします。

ここからが今後の取組ということですが、計画実現のためにどんなことをするのかということなんですけれども、まず、現在建造中の新船の概要についてお知らせしたいと思います。

昨年10月に中野議長にも御列席をいただき、進水式を行いました1隻目のフェリーたかちほは、現在、船内の内装工事を行っておりまして、3月には完成し、4月15日から営業航海を予定しております。一方、2隻目のフェリーろっこうにつきましては、3月の進水式に向け建造工事が進められておりまして、10月の就航を予定しているところであります。

新船は、下の右側にありますようにトラック積載台数が現行よりも33台増える163台となり、畜産物や野菜などの輸送に必要な電源数も現在よりも29台分増えて130台となるなど、これまでの大きな課題でありましたあふれ台数——冬場の時期ですけれども、乗りたくても乗れないトラック対策に大きく寄与するものと考えております。

また、客室につきましても個室が現在の29室から、ドライバールームも含めますけれども216室に大きく増えるとともに、バリアフリー対応の客室やペットの同伴が可能なウイズペットルームを設置しております。ドックランもありますし、17サークルあるペットルームも完備する

ことにしております。

13ページは、それぞれの等級の客室のイメージ図ですので、御覧いただければと思います。

最後になりますけれども、今後に向けた取組方針についてであります。

14ページをお開きください。

新たな長期事業計画を実現するための今後の取組を一言で申し上げますと、新船の強みを最大限に生かして営業を強化し、早期にコロナ禍を克服し、経営回復を目指すということに尽きます。これらを3つの視点から整理してみました。

まず1点目は、安全・安心な船旅の提供であります。

安全で安心できる船旅の提供は、宮崎カーフェリーが、黒木相談役がおられますけれども、長年にわたり培ってきた財産です。この財産を未来につなぐためにも、安全・安心に磨きをかける必要があります。コロナ禍において、船旅は本当に大丈夫だろうかという声をまずは払拭するために、感染防止対策を引き続き徹底いたします。

ハード面では、これまで県の支援をいただきながら設置した空気清浄機やパーティションの設置などをしっかり機能させるとともに、今回の個室化の動きも感染防止対策に生かしてまいります。加えて、ソフト面でも乗組員一人一人が自覚を持って感染防止対策を実践するなど、安全・安心日本一のフェリーを目指した取組を強化いたします。

また、万が一の応急対応を確実にかつ迅速に行うため、新船では新たにドクタールームを設置することとしております。

次に、2点目でございますけれども、貨物を伸ばすと掲げております。貨物分野では、大型

化のメリットを最大限に生かす営業の展開を重点化します。具体的には、足で稼ぐ営業、トラック業界に寄り添う営業を私も含め実践をしていきたいと思っております。

主要取引先様との十分な意見交換を行い、より利用しやすいカーフェリーの実現を目指します。そのような日々の地道な実践が、あふれ台数の確実な取り込みにもつながると思いますし、選んでもらえるフェリーの実現にもつながると考えているところであります。

また、誘致企業との連携強化等、新規の取引先様の開拓にも力を入れます。荷主様との情報交換もこれまで以上に積極的に行い、トラック輸送、海上輸送を組み合わせたより効率的な物流の構築に向けて、一步踏み込んだ営業を展開いたします。

さらに、トラック業界の2024年問題、時間外労働の上限規制の厳格化を踏まえ、トラック業界ともさらに連携を密にいたします。

また、フェリーの持つCO₂削減効果やドライバー完全個室化、サイドスロープの設置による乗降時間の短縮効果など、新船導入のメリットを積極的にPRしてまいります。

次に、15ページをお願いしたいと思います。

旅客部門では、個室化のメリットを最大限に生かすプロモーションを展開いたします。プライベートを重視する近年の動向から、個室化の推進は弊社の大きな課題でありました。ぜひ、この個室化のメリットを集客、あるいは新たな旅行商品の造成に生かしてまいりたいと、そのように考えております。

また、新船には新しい魅力が満載であります。新しく設置したものを上げても、女性に優しい授乳室やパウダールームの設置、障がい者に優しいバリアフリー化の推進、家族連れに優しい

キッズスペースの設置、これまではなかなか見られなかった船の進行方向が確認できる展望サロンを設置しておりますし、また、イベントステージも拡充し、様々な音楽とか、そういう楽しみも取り入れたいと、現船にはなかった様々な施設の投入をしていきます。

また、先ほども申し上げましたけれども、ウイズペットルームを新設するなど、多様化するニーズを取り組むと同時に、県のスポーツランド構想とも連動したスポーツ合宿等の誘致など、一度に大量輸送が可能な船だからこそできる強みを生かした旅客確保の取組も強化してまいりたいと考えております。

さらには、農業県宮崎県のフェリー会社として、地域の特徴ある食材を生かした食の地産地消を推進いたしますとともに、市町村や関係団体と連携した様々な取組を進めてまいりたいと考えております。

ここまで御説明申し上げた取組につきまして社を挙げて確実に実践していくことにより、新たな長期事業計画を実現し、県にお願いしております40億円の融資をはじめとする新船建造に係る借入金を計画どおり確実に償還し、次期新船までに75億円の自己資金の確保をしてまいります。

資料の説明は以上となりますけれども、改めて、弊社は本県の農畜産物をはじめとする県産品を大量に、そして安定的に運ぶ本県経済の生命線として重要な航路を担っているということをしっかりと認識し、また、オール宮崎の体制で支えていただいていることに対する感謝の気持ちを忘れることなく、真に県民に愛される県民フェリーの実現を目指して、引き続き安全運行、安定輸送に社を挙げて全力で取り組んでまいります。

そのために、私自身も宮崎カーフェリーの代表といたしまして、責任と自覚を持って陣頭指揮を取り、会社が一丸となって確実に前進していけますよう、その責務に不退転の覚悟を持って取り組む所存でございます。

私のほうからは以上でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○西村委員長 ありがとうございます。

それでは、早速ですが質疑に入らせていただきます。委員の皆様から、お聞きになりたいことはございませんか。

○有岡委員 12月の商工建設常任委員会のときに説明いただいたのですが、そのときに農産物の輸送の上り荷と下り荷、そういったときの荷主とのマッチング強化という表現があったんですが、そういう意味で、上りは当然分かるんですが、下りの荷というのが当初の課題にあったと思っています。

そういう意味で、今日頂いた資料の中の6ページの中に、新規下り荷キャンペーンというのを取り組んでいらっしゃるという資料がございまして、餌や飼料などということで、この下り荷についての取組について、もし情報がありましたら教えていただきたいと思っております。

○郡司社長 下り荷対策はカーフェリーにとって、とても大きな課題です。我々の会社の一つの責務として、宮崎でできた農産物をはじめとする県産品を大消費地に届けていくということは大きな課題で、あふれ台数もあるという話もしました。これを取り込むために船を大型化するんですが、そうすればするほど下り荷対策というのは大きな課題になります。

当然人口規模が違いますので、こちらへの下り荷というのはなかなかパイ自体は難しいんですけども、ここに書いてありますように、下

り荷キャンペーン、下り荷対策については、県の御支援もいただきながら、紹介をしていただいたような企業に実際に参って、荷主ですけれども、フェリーを使うメリットであるとかお話をした上で、試験運行みたいなことをして、実際にメリットがあるかどうかを判断していただき、取引につなげるというようなことをやらせていただいております。

どちらかという、運ぶだけを仕事とするよりも、荷主と最終消費者のところをつなぐ仕事をカーフェリーのほうでさせていただいて、前後はトラック業界にも協力を得るといふようなことを、皆さんが知っておられるような幾つかの大手の会社とやらせていただき、1つずつでございませけれども成果も出てきつつあると、今そういう状況であります。

○坂口委員 これはなかなか答えようもないし、難しいとは思いますが、ハイサルファーC重油を6万円と見ておられます。あまり甘い見方もいけないんですけれども、こんな高値でやっぱり予測しないといけないものか。それを6万円に設定した背景と、まず背景についてもし何らかの、これはやっぱり間違いなくここだ、確保すべきだというような数字であるなら、その背景を教えてください。

○郡司社長 重油の価格の動向については、非常に見通しがつかないというのが、私の率直な印象です。

需要と供給のバランスがありまして当然上がってきているということもありますけれども、重油につきましては投資の対象になっていまして、一般的には1回上がった原油はある程度の期間で落ちると、そこで投資家はお金をもうけるという話もあるんだと思いますけれども、今7万6,000円という数字がローサルCのほうで出

ているんですけれども、ここと安いほうのローサルCの値段の差は1万4,000円ぐらいあると思われています。

ですから、実際そのレベルまで引き下げるとはスクラバー設置の効果としてあると思っておりますけれども、4ページのグラフで令和3年の1月—12月のこの小さな囲みにあるんですけれども、平均価格5万2,800円という、グリーンライン——以前使っていた安いほうのC重油の価格の平均なんですけれども——こういう状況で5万円をちょっと超えている状況でありまして、この後の1月、2月、3月の価格がどうなるかということなんですけれども、どうも今の情報ではあまり下がるような気配を聞いておりません。

この計画自体が、大変厳しい状況の中でもしっかりと借入金を返済できるということを証明したいと思っていたことと、次期リプレースに向けて資金をしっかりと蓄えることができるかどうかを検討するという意味においては、若干高めの設定をしておくほうがいいのかと、どこでどう動くかは、全く本当に国際情勢も含めてよく分からないことは多いんですが、ここは厳しめに見積もっておいて、これより下がれば会社のためにはよいというふうなことで設定させていただいている数字です。

○坂口委員 やっぱり手堅い経営としては、これは一番基本中の基本だけでも、今お尋ねしたのが、6万円という設定がハイサルファーだから、需要は減ってこんか、当時としては同じ価値でしょうけれども、それがあったのと、それを期待したいと思うのが、例えば金利的に決して安い金利じゃないんです。

だから、それを繰上償還とか、あるいは、そこで経常利益というものがぽんと大きいプラス

が出てくれば、今後の金利面での節約という期待も今後できてくるのかなと。だから、手堅く見ながらも、しっかりと、年次ごとに交渉をしていくような有利な、そして正しい見通しというのがひとつ必要かなと思う。

手堅さというのは、よく分かるんですけども、本当に自信のあるところだったら、その双方を考えた見通しというものを、私は考えることもできるんじゃないかと思ったのが一つです。

○郡司社長 おっしゃる御指摘の視点は、まさにそのとおりだと思っております。

計画上ではこの数字を上げておりますけれども、油を納入していただいている業者とは1か月に1回は必ずフェースツーフェースでお話をする機会を持っています。その席で、国際的な状況の説明を受けたり、あるいは、こちらから少しでも安くなっていかないのかという投げかけは常にしております。

一業者だけではなくて、他業者の状況等々も踏まえながら、できるだけ燃油の価格の適正化というか、引き下げに向けては努力する必要があります。

と申しますのも、資料で見させていただきますように、売上高と燃料費の割合、これを比べてもらうと、今現状、5ページの間接決算の数字見ていただいても、売上げの原価、売上高と燃料費を比較してみると過半はこの燃料費なんです。だから、坂口委員の御指摘は本当に的を得ていると思うんですけども、ここをいかにコントロールできるかということは、大きな経営のポイントであると思います。

我々としても、この燃油費はなかなか私どものほうで勝手にいろいろできるものではないんですけども、少しでも下げられるような努力は惜しみなくやっていく必要があると、いい指

摘をいただいたと思っております。ありがとうございました。

○坂口委員 それと、入り口になってしまうですけれども、経営環境がかなり厳しくなってきているという事情の一つに、他の航路との競争があると思うんです。そういった競争激化の中で新たにこの荷主獲得——下り荷についてはさらに荷主を開拓していこうということで、そこで、競争と、あるいはやっぱりこれはネットワークがあって初めての存続だと思うんです。

だから、競争と共存共栄、これらを経営戦略としてしっかりしたものを持っておかないと、ダンピングにつながる競争というのは、果たしていかなものかとか、他社でも新船が就航したところもあるし、今後の計画もあるでしょうし、この航路はやっぱり死守していくんだという前提の下で、競争というものでも、自分の身を最終的に食うことにならないような適正な競争です。

やっぱり共存共栄の精神の下での競争を方針として、大きくは会社と社員全体が共有していくことが必要じゃないかと思って、ちょっと経営者でもないのに生意気なんですけれども、そこらに対しての哲学的なものというか、そういった方針的なものがあれば教えていただけると。

○郡司社長 トラック業界にとって、様々な選択肢があるというのは非常に僕は大切なことだと思っております。

この頃いろんな方とお話をさせていただくんですが、あるいは相談役からも御示唆をいただくことが多いんですけども、トラック業界にとっては志布志があり、宮崎があり、大分があり、門司がありとさまざまなフェリーの航路があること、それと整備が進みます高速道路、これをうまく使っていくことが非常に大事だという

ことだと思えます。

トラック業界は目的地がどこか、貨物の中身が何か、あるいはロットがどうなのかということで、どの選択肢を選ぶかを決めているということです。そういう意味においては、共存共栄は非常に大きな柱だと思えます。

ただ、現在、御指摘のように全体的に貨物量が減少してきていること、それと、私どもの船もリプレースしますけれども、他船社も先んじてリプレースしているところがあります。貨物の積載量は総じて大体大きくなってきていますので、荷をいかに集めるかということに必死で食らいついてきていると、その矛先が県内に来ている、中には低価格戦略を展開しているところもあるという状況があります。

私もこの頃よくトラック会社に行って社長さんとお話しするんですけども、タイプが3つあるんです。

1つ目は、静かに安いところに行ってしまうところ、2つ目は、うちに今まで5台毎日乗せていたら、そのうちの1台とか2台を安いほうに回すからごめんねと、しっかり告知をしてくれている人、もう一つは、安い話は来たけれども、荷の着く時間等々を見ると、やはり宮崎カーフェリーを使わせてくれというようなお話をされる方がございます。

結局、ダンピングにそのままこちらも安い価格で応じてしまうと疲弊するばかりで、お互いにきついことになります。だから我々がやれるのは、もちろん運賃施策も大事なんですけれども、フェリーとしての総合力、魅力の部分と価格戦略をうまくマッチさせながら、しかもその価格については、先ほど申し上げましたように足しげくトラック業界とお話をする、意見交換をする、そのことが大切なんだろうと思ってい

ます。

全然違う話で、農業の中では、肥料よりもおやじの足跡という言葉があります。いい肥料をやるよりも、足しげく畑に足を運ぶことのほうがいい作物ができますよという話なんですけれども、私、農業分野でずっと育ってきていて、この世界に飛び込みましたけれども、似てるなと思えます。

いかにトラックの会社に足を運んで、本音で話し合う関係を構築しておくか、様々な価格戦略はあり得るんですけども、私が考えますに、やっぱり日頃何でも言い合える関係であれば改善はできると思えます。

そういう中で、トラックとも我々自身も一緒に共存共栄できるような関係をいかに構築していく、ちょっと雑な言い方にもなりますけれども、価格と船の魅力をいかに上げていくかという総合力を、この足を使った営業というやつで確立していくことが大切なのかなと、短い経験ではあるんですけども、今そのように思っております。

○坂口委員 やっぱりそこだと思えます。長いスパンで考えれば、お互いがしっかりこれから先も生き残るためにというものがまず基礎的というか、大黒柱のようにないと駄目だと思うから、そこのところはひとつ、すごく大切なことかと思えます。

それで、これ以上また数字なんかを聞いていったら、それこそ会社の生き残りのための心臓部に触れるような部分もあるかもしれませんから、概念的なことと言いますが、そういった話を聞くときに、例えば、今、同時に県の船の進洋丸の建造が進んでいます。海洋高校の実習船ですが、あれは我々県民の船だと、県民共有の財産だっという感覚で進洋丸を見つめている

んです。

だから、県民の人たちもいろんな形であの船を利用して盛り上げようというか、また利用させていただこうということで、体験航海というのをやっています。みんながこぞって県民オール参加みたいな運航をやっているし、今後もやっていくことになるんでしょうけれども。

やっぱり、宮崎カーフェリーという船も、ひとつには県が40億円のお金を貸付けたんですよということで、まさしくこれこそ県民の船的感覚に、私たちも含めて全市町村がなっていけないといけないと思うんです。

そうなったときに、各市町村は企業誘致をやっているんです。もし、そういった方々とのウインウインの関係の部分がそこに見いだせれば、下り荷の確保とかも、会社一人努力するのも、それは当然大切ですけども、そういったものは県がオール宮崎としてでない、下り荷を1個でも取ってくるというのは、これは至難の業だと思うんです。

だから、やっぱりそこらも生かしていきながら、先ほど企業訪問されると言われましたけれども、各市町村訪問もたまにはやられたりして、何か拾えないかというようなことで、今後ここに努力の余地がまだ残されているかなという気がするんです。

これは、あくまでもお願いというか、そういう気がしますよということで終わって、先ほど郡司社長が、顧問のほうに話を振ろうとされましたので、そして、今日こんな忙しい中わざわざここまで黒木顧問もおいでいただいているので。

一つだけ気になっているのが、前回フェリーの建造をいつ契約するんだということで、12月いっぱい1月では大きく違うんですよと言っ

たのが、ダメージスタビリティ関連でした。

そのときに、我々の考えとしては、より安全性の高いものを造らせたほうがいいんじゃないかという感覚でしたが、いやそうじゃないんだと、これは乗り切れるんですよって、万全が期せるんですよっていうのが黒木顧問の説明で、それだとトータル的には12月中の契約が今後の会社の経営に資するという判断で、私たちも急ぎ採決に入ったわけです。

今、郡司社長の話の中からもいろんなお客さんとの信頼関係とか、そういったものをこれから築いていくということで、事故とか、ちょっとまずいなということが起こったらやっぱり最悪だと思うんです。

あのときは船員のチームワーク、会社と船員の信頼関係で乗り切っていく自信があるんだっておっしゃったと思うんです。だから、その自信のほどの裏づけをもう1回聞かせていただいて、今後の経営の中でそれをどう担保されていられるのかというのを、せつかくおいでですから、聞かせていただければ。

○黒木相談役 今御質問を受けながら2年前のことを思い起こしております。あのときに、皆様方に本当に前向きな御決断をいただいて、新船建造に結びついたというのを本当に感謝しております。ありがとうございます。

あのときに、本席でダメージスタビリティのお話をさせていただいたと思います。ちょうど12月末を境に、新たな年に入ればダメージスタビリティの適用を受けるため、12月末までに今の規制の中で建造契約を結びたいというお話を申し上げました。

ダメージスタビリティというのは、念には念を入れた安全対策ということで、当然お客様を積む船会社としては目指さなきゃいけない安

全対策だと理解しておりましたが、あのときに申し上げましたのは、その時点の規制でも相当安全に配慮した基準が設けられておりました。

それをさらにということだったと思いますけれども、あのときにお約束しましたのは、ダメージスタビリティの規制を受けなくても、今建造している船をさらに安全を守るべく造船所と打ち合わせをしたいということを最後に申し上げたと思います。

細かいところは経営企画部長にお話しいただきますけれども、造船所の方でも相当踏み込んで安全対策をやっていたと聞いております。

あのときに申し上げましたのは、日本カーフェリーから含めて50年の間に大きな事故を2回やっております。2回とも外国籍の船にぶつけられました。こちらが保持船、向こうが回避船、向こうが回避しなきゃいけなかったのを突っ込んできたということで、残念ながら2隻とも転覆したと。この負の遺産ではありますけれども、当社の乗組員にはそれが営々と伝わっております。

ですから、海上のことですから、事故がゼロにというわけにはいかないのですが、昼夜たがわずに安全対策をしてくれていますし、何とかそういう大きな事故を起こさないようにということで努力してくれている。今後も引き続きやっていくことになると思います。

安全・安心が第一だということで、郡司社長も常々社員に向かっての発信を行っておりますので、その点は御安心いただきたいと思います。

では、経営企画部長のほうから、ダメージスタビリティの説明をさせていただきたいと思っております。

○日高経営企画部長 経営企画部長の日高でござ

います。先ほどのダメージスタビリティの取組ということで、御指摘いただきましたように、より安全が向上するのであれば、しっかり対策を取るべきだというような御指導をいただいていたと聞いております。

その結果ですけれども、その当時にダメージスタビリティで非常に厳しいのではないかと見られておりました区画につきまして、御指摘いただいたところも踏まえまして、クロスフラッキング装置——いわゆる左げん側と右げん側の水を相互に行き来させる交通弁といったものを設置することによりまして解消したもの、それと、どうしてもクロスフラッキングができないものにつきましては、例えば排水用のポンプがございまして、それを当初想定していたものの2倍以上の排水ポンプを設置し直すことによりまして、その部分の対応を図っているというところであります。

○坂口委員 ですので、そんな具合でやっぱり造船所自体も当時の規制の中で、いかに自分のところの船が信用できるかという工夫を凝らすもんです。今言われたようにウオーター隔壁とか排水ポンプとか、そういったものを工夫されていると。僕はある程度分かるんですけども、これはまたの機会に、県民の皆さんに安心してもらうために。

そのとき何よりも大切だったのは、クルーのやっぱり信頼関係と責任感の強さです。それがまさしく今、顧問にお答えいただいたように、過去の2回の不幸を生かしていくんだという精神が受け継がれているということと、そのことを想定された計画もあるでしょうけれども、訓練なんかもやっぱり定期的にやって確認されていくっていうこと、それをやっぱり安全なんだよというアピール材料の一つにする。

やっぱり、この新たな規制というのを、僕は必要以上に求めるものであって、当時の基準でも、あの設計を見ると120%安全です。その中でまた工夫された造船になっていけば、なおさら安全だと思うんですけども、そこらもやっぱり経営戦略で、クルーも船も安全ですよと、安心できますよというのも大きな材料になるかなということで、今後に活かしていただきたいと、これもまたお願いしておきます。

○窪菌委員 問題は、新船が運航します4月以降の油の値段であったりとか、荷の量であるとか、そこからが新船の勝負になると思うのですが、このグラフ等を見てもみますと、4月以降の分がちょっと分かりにくいんですけども、どのような予測をされているのか。

燃料等の価格はなかなか予想がつかないわけですけども、4月以降の新船の運航の内容といますか、そういったものを、分かる範囲で教えていただけると。

○郡司社長 新船就航、1隻目のたかちほが4月15日からということになります。2隻目、ろっこうが10月ということになります。貨物と旅客では少し様子が違うと思うんですけども、私は、貨物のほうは営業領域の仕事だと思っています。また、旅客のほうはコミュニケーション領域の仕事になると思っています。

旅客は新船効果をたくさんうたうことで、かなり早期から立ち上がりができるのではないかと考えておりますが、貨物のほうは2隻そろって10月以降からが勝負なのかなという気がしております。

どうしても160台と130台という差があるんですけども、そうなると、トラック業界の方は130台に合わせたオペレーションを組んでくるのではないかと考えています。もちろんトラックの

ドライバーの完全個室化であるとか、2口荷役にしますので、トラックの乗り降りも非常にスムーズになるとは思うんですけども、完全にこれが機能するのは10月以降であるという気がして、そこには少しタイムラグがあるのかなと思っております。

ただ、先ほどから申し上げているように、今の段階からトラック業界の方と十分な意見交換をして、彼らの要望もしっかり聞きつつ、4月以降の対応についても検討をしていくことが最も大切なんだろうと思っております。

運賃の問題につきましても、カタログ値ではかなり省エネが図られるというふうなデータを頂いていますけれども、実際に走ってみて、どれくらい省エネ効果が出てくるのか、そんなことも含めてトラック業界との十分な意見交換、話合いというものが基礎にあれば、しっかり軌道に乗せることは可能であると思っております。

○窪菌委員 トラック協会は各県にあるんですけども、例えば鹿児島県あたりのトラック協会であるとか、大分県であるとか、ちょうど地理的にもよろしいですので、そのあたりとの意見交換会も進めたらどうかなと思っております。

船もできましたし、準備万端というような状況なんですけど、このグラフでいけば近い方に行くのかなとは思っていますけれども、そういった取組も必要なことであるし、また、帰り荷も同じような状況をつくられたらどうかなとは思っているんですけども、そのあたりどうなんでしょうか。

○郡司社長 まず、宮崎県のトラック協会とは頻りに意見交換をさせていただいております。県庁から専務が行ったということもあって、そ

こはいろんな意味で連携が強化されている状況にあると思います。

実は、鹿児島のほうも私どものフェリーには結構乗っていただいております。薩摩半島のほうは指宿あたりからも含めて、かなりの荷を宮崎カーフェリーを使って神戸に運んでいるという実態はあります。

ここからは、やっぱり宮崎カーフェリーは発着の時間も含めて使いやすいと言っておりますし、そこに向けても我々も出向いてお話をさせていただいたり、鹿児島には支店もありますので、支店長が本当に一生懸命回っていただいて情報を集めていただき、我々ができることはやらせていただいているという状況です。

いずれにしても、トラック業界との連携というのは、2024年問題がありますけれども、これから大きなポイントになると思っております。

御指摘のとおりしっかりした連携の下に、よりよい物流の効率化を図っていただけるように、また、それがひいては宮崎の農産物をしっかり消費者に運ぶという大きな役割の一助となるように頑張っていきたいなと思っております。

○窪菌委員 鹿児島県あたりも志布志道路も出来上がりましたし、物流については非常に利便性も高くなっていると思うんですが、南九州を中心に、やはり旅客、物流、そういったものの営業活動も展開されるようにひとつお願いしたいと思えます。

○井上委員 先ほどまで営業関係も含めて貨物対策のお話が続いたんですけども、私は乗るほうの側の人間というか、旅客関係のことでちょっとお尋ねしておきたいと思えます。

先ほどちょっと出ましたけれども、宮崎カーフェリーが宮崎県民の財産であると思っております。ただいただくためにも、宮崎県民にとってもカーフェ

リーというのはとても楽しいものであり、そして、バス旅行があり、汽車の旅行があり、飛行機の旅行がある。

でも、このカーフェリーの船旅の体験者がどれほどいるかということ、なかなか難しいところがあると思うんです。

それで、私がカーフェリーにまず考えていただきたいのは、私たちが何か旅行を楽しむときの選択肢の一つがカーフェリーになっていくように、頭の中にそれが浮かんでいくようにしていただきたいと思えます。そのためには、やっぱり宮崎港から出発して神戸に着くまでの間のあの時間の長さというのを大切にする必要がありますのではないかと思えます。

先ほども御説明いただいたように、食の問題とかあると思うんですけども、結局市町村も宮崎カーフェリーが自分たちのものであるということを考えれば、各市町村フェアも含めてですけれども、自分たちが作っているもの、そのことを、ただ宮崎の産物であるというくくりの仕方ではなく、地域ごとの産物のフェアをしていくとか、そういうありとあらゆる楽しみ方、面白がり方、そして、カーフェリーの利用の仕方というのをもう少しつくり上げていく必要があるのではないかと思うんです。フェリーに乗っている時間が一つのメリットになるようにしていく必要があるのではないかと思えます。

そして、行った先の神戸で楽しめるということもひとつ必要なんです。ですから、逆を言えば、神戸の方たちもいっぱい乗っていただいて、宮崎に来ていただいて楽しんで帰っていただくことが大変重要になってくると思うんです。

4月からと言われている割には、その宣伝効果というのがちゃんと現れているのかどうか、今テレビにどんどん載ってきている、高千穂が

載ってきたりしているのです、頭の中に浮かんでいくと思うんですけれども、私に言わせると、社長に対して個別に感情があるから乗ってみようという気持ちにもなるけれども、やっぱり乗せて、一緒に旅に出よう、カーフェリーで出ようとさせるというのが必要なのではないかなとつくづく思います。

だから具体性のあるものが必要だから、カーフェリーの中でのイベントはどうなっているのか、そこの中でどんな時間が過ごせるのか、時間の過ごし方がどうなのかということの提供というのがきちんとされないと、宮崎カーフェリーを選ぶことにならないのではと心配しています。

私の友人に言わせると、神戸の人は半額と言わずに、ただでもいいから1回乗せて宮崎に連れてきて、そして宮崎の物に実際に触れていただき、宮崎の物を買っていただき、食べていただき、持って帰っていただいて、そしてまたリピーターになっていただくということをやったほうがいいんじゃないかみたいなことを言う人もいるわけです。

だから、フェリーの中で何を食べられて、どんな食事が出て、どんな時間が過ごせてというのを、ただベットがきれいになったとかということよりも、そして、乗った人に楽しみを自分たちで考えてくださいというのではなく、やっぱりフェリーの中でこういうことができる、ああいうことができる、こんな旅ができるということが具体的に頭にイメージできるようにしていくと、このカーフェリーでの旅というのがみんなにとっても楽しいものになるというので。

経営難だから何かしていかないといかんという話ばかりが先行するようだと、私たちにとってのカーフェリーって何だろうとなるので、そ

のこともちょっと考えていただくといいのかと。

癒しの時間になっていただけるようにしていくことも大事なんじゃないかなと、運ぶということと同時にそのことも考えていただくのではないかなと思いますけれども、社長のお考えをちょっとお聞かせ願いたいと思います。

○郡司社長 貨物の話がずっと続きましたけれども、旅客も大きな柱でありまして、まさに新船ができるというこのタイミングで、目的地としてのカーフェリー——もちろん移動手段ではありますので、神戸、宮崎が目的地ではあるんですけれども——船に乗ること自体が旅の一つの目的になるようなそんな船を造りたいなと考えているところであります。

まさに飛行機になくて船にあるのは、ゆったりとした時間、自分を見つめ直す時間、家族で語らう時間、友達との楽しい時間とか、いろんなことを考えられると思います。

今回いろいろやる中でステージを広くしました。ここで、毎日というわけにはいきませんが、土日とか夏休みとか、そういうときには音楽を提供して楽しい時間を過ごしていただくとか、落語みたいなものもあるのかもしれませんが、これまで、まだ新打にならない若い人の発表の場ということとうまく組み合わせて、そういう楽しい時間を提供できるというふうなこと、船上コンテンツをさらに充実していくということは大切なことだと改めて感じております。

それと、市町村連携、これは先ほど県民の船ということで、坂口委員からもお話がありましたけれども、まさに市町村との連携は肝だと思っております。

日南ウィークとか、高千穂マンスとか、12か月ありますので、2隻あるので24か月あると考

えれば、割り振って、そこで市町村のそれぞれ産品をPRしたり、ふるさと納税もありだし、観光地もありだと思いますけれども、大いにPRしてもらおうような、リレーでやっていくようなことができたらいいなと思って、ある市町村からは非常に高い興味を示していただいています。

船はほかにあまりすることはないので、パンフレット一つでもしっかり読むというふうなことも言いながら、ぜひ一緒に県民の船の一躍を担ってほしいなんていう話はしているところです。

それと、モニター旅行の話もありました。これは大学の若い世代に乗ってほしいというふうなことを考えたときに、サークルの代表者あたりをモニターで一旦乗せて、状況を見た上で広めていくというのは効果的だと、専門家の方からお話を聞いています。

あるいは、看護大の大館先生からは、ゼミ旅行というのを毎年やっているみたいで、彼の分野の古事記の世界でも、候補地は出雲か奈良か宮崎なんだそうなんです。宮崎は今までなかなか行けなかったけれども、フェリーができるのであれば大いにPRしたいので、私の友達のその先生方をモニターで乗せて広めていくよというような話も受けているので、そういう代表者をモニターで一旦乗せて、そこから広げていくというのは、とっても効果的な戦略ではないのかなと思うところでもあります。

それと、障がい者の方とお話をすると、飛行機やJRは1回乗ったら動けないけれども、船は動けるから、障害のある私たちにとってはとってもありがたい乗り物なんですよと、本当うれしくなるようなお言葉をいただいて、ぜひ1便から乗りたいとおっしゃっておられるので、そ

ういう方々に対しても旅の楽しみ方というのをぜひ一緒につくり上げていくことが大切だと思うんですけれども、そんな多様な方々にやっぱり支持される船を造っていく必要があるなど。まさにこの県民フェリーというキーワードをいかに生かしていくのかということは、肝に銘じたいと思います。

それと、もう一言ちょっと言わせてもらおうと、進洋丸の話がありましたけれども、どこのフェリー会社も船員が不足して非常に苦労しているんですけれども、うちのフェリーは海洋高校の生徒が随分就職してくれています。船員は全部で100人ぐらいいるんですけれども、その3分の1、30人強は海洋高校の卒業生ということで、先輩後輩の関係もあって、優秀な方に来ていただいております。

そういう高校が近くにあるというのは本当に助かってますし、ある意味県民フェリーを支える一つの柱立てにもなっているのかなと、これは本当にうれしく思っているところです。

いずれにしても、貨物は大事なんですけれども、旅客も新船になったら頑張りたいと思っています。旅客で頑張った分で、少しでも貨物の比率を、持っている荷物を軽くしてやるということが、トータルとしてのこのフェリー会社の進むべき道なのかという気がしています。

いろんなアイデアはあると思いますので、お聞かせいただければ、一つ一つチャレンジしてみたいなと思っております。ありがとうございます。

○井上委員 先ほど言っていたように、海洋高校も宮崎県にとっては本当に宝物なんです。同時に県立農大校も宝物です。そういうような意味で言うと、宮崎で発信しなければいけないものがたくさんあると思うんです。だから、

そういうことが船に乗ったことによって分かっていたかどうかというのは、とてもうれしいなと思います。

今度のこの新船の取組は、ある意味県民の大きな決断だったと私も思っています。だったら、県民に喜んでいただくようにするという事は、先ほど海洋高校の生徒がこんなに就職しているんですよという、そのニュースです。そのニュースもすごく大きなニュースだと思うんです。

だから、そういうことを含めて、一つ一つ、県民が一つのツールを大切にすること、いかに経済に大きな影響を与えるかということ、ぜひこれで実現していきたいなと思います。

実は、総合政策部の職員の方がみんなで募って自費で、自分たちでモニターになってカーフェリーに乗られたという話を聞いて、市町村の職員もそうなんですけれども、みんながいろんな旅の楽しみ方をする、観光の問題というのは、ある意味一歩進んでいくんじゃないかと思うんです。

人材の育成というときに、もうちょっと県の財政から金が出てもいいよねという話をしたんですけれども、ただ、自費で行ってくださったそうで、ジモ・ミヤ・タビの一つの中に、やっぱり私たちのカーフェリーがしっかりと入って、その中でまた組み立てられたりすると、私たちも選択肢が一つ広がると同時に、夢があるというか。

だから、また神戸と親しくなれるということも含めて、地域間交流が絶対人流というか、人の流れを大きくしていくと私も思いますので、今回の4月のカーフェリーの新船の就航は、すごく県民にとってもお祝いごとだとみんなが捉えてくれるような状況をつくり出していただけたらなと思います。

決してコロナ禍に負けない、宮崎が何をやるうとしているのかということをお伝えすることができるのではないかなと思いますので、やっぱりチャレンジした者勝ちだという状況をつくり上げていきたいなと思いますので、ぜひ、社長、大変でしょうけれども、頑張ってくださいと思います。

○佐藤議員 県民の船という話もありました。新船には広いスペースもあるということであり、船の強みはやはり、しっかり一つの枠の中に全ての人がいるわけであり、先ほど言われたように、船の中では動ける、逆に言えば、船の中に囲い込んでいるわけです。

となれば、市町村の話もされました物産展とか、そういう形も中で十分できるわけです。そして、宿も取らずに、そういう人たちも共に一緒にその中で行き来できると、昔から潮の流れは人の流れですけれども、井上委員も言われたように、せっかく神戸との今、そういう形があるというのも一つのメリットかなと思うんです。

それから、物流の話をしみますと、一番問題なのは、乗れないトラックが今でもあるんです。乗れないトラックをどうするかというのがトラック業者の人たちは常に困っているんです。そのときに、どこに行けば乗れるのかと、どこに行ったら乗せてくれたのかと、そういうのをしっかり情報をつかんでいるのかどうか、その辺も他社との競争の中では、時間もですけれども、乗れなかった、そのまま走っていくわけです、トラックは。四国を渡るのか、広島を通過していくのかと、そういうところもしっかりつかむ必要がある。

そして、やはり、志布志、宮崎、細島には同路線がある、そして、大分、別府、新門司と、多くの船会社が競争して神戸や大阪に向かって

いるわけですが、それが常に競争であると、今はやはり競争から共同、もしくは共有、共栄、共にもうかるといふ形にいずれは変わっていくのではないかなと思ふわけではあります。

私の地元では、これは独占禁止法の絡み等もありますけれども、生コン会社なんかは生き残るために何社かで共同になっています。いずれ船もそういう時代が来るのかもと頭に入れておく必要があると。

そのためには他社との情報を共有していく必要がある。乗れないトラックを乗せていくと船会社側はそういう流れが非常によくはないかなと思ふんですが、トラック側としては、値段がどんどん上がっていく可能性があるんで、それは非常に心配ですけども、しかし、情報を共有して、しっかり数を抑えて、どこが空いているよという形をすれば、必ず荷物を積んだら船で行けると、そういう情報の共有も必要であるし、そういう窓口を何社かと共に今後はつくっていく必要があるのかなと思ふんですが、いかがでしょうか。

○郡司社長 御提案ありがとうございます。他船社との情報交流については、例えば、来月は志布志も大分もドックがあるというふうなことについては、事前にお話を受け、日頃のそれらの会社のトラックについては宮崎カーフェリーをお願いしますというふうな情報交換はいたしております。

あと、乗れなかったトラックの皆さんに対しては、今ブッキングという形で細かくどこをお断りしたということについては、その後のフォローも含めてさせていただいております。

様々な事情があつて、今のパイでは乗せられないけれども、今回163台に大型化したのは、それらのあふれている台数をできるだけ吸収した

ということです。これをしっかりやるのが、農業県である我が県の産業を支えるフェリーとしての大きな役割だと考えております。

まさに競争ばかりではなくて、しっかり情報交換もしつつ、トータルとしてこの南九州の荷を大消費地へ届けていくかということについては、今後とも工夫をし、連絡体制についても構築をしてみたいと思ふます。

○山下議員 委員外議員ですが、よろしくお聞きします。

160億円の借入れからスタートしていただくわけですが、その責任の所在については郡司社長をはじめ、皆さん方から大変強い決意を今日はお聞きすることができました。

それで、今日、郡司社長は現場の話をされました。いわゆるいい建物、箱物を造っても、そこに魂が入っていないと何も利は出ないんだということ、ちょっとその例えでお話をされたらと思うんですが、私もその言葉を聞いていて、これだけ原点のことをしっかりと理解していただいて、そして、営業をすることがいかに大事かということの話もされました。

私達も県民の皆さん方もフェリーに対する期待というのは大きいものがあるわけですから、ぜひ、皆さん方が役職員一体となってしっかりと安全運航、そして本県の経済における役割をしっかりと担っていただいて、いいスタートを切っていただくようお願いしたいと思います。

○坂口委員 聞き漏らしかもしれませんが。

令和25年償還完了での75億3,000万円の社内留保というか、預金という説明だと思ふんです。それで、まず今の船の代船建造がいつ頃になるのかということ、代船建造と75億3,000万円、これとの関係というのは、また次につないでいきますという数字ではあるのかなというのを、こ

これは失礼な話だけれども、確認させていただければ。

○郡司社長 計画どおりぜひ実現するように全力を挙げて頑張りますけれども、そうすると、資金繰りの表の最後でしたか、75億3,000万円という数字になります。この数字をもって次の船を建造していくと、ちょうど20年後になる計画となっております。

次の船は、燃料がどうなるのかなというのはいくつもあります。ですから、本当にこの時期なのか、もう少し前倒しになるのかというのは、頭のどこかにはありますけれども、75億円というお金があれば、金融機関等の借入れは必要だとは思いますが、十分な自己資金の額ではないのかという気はしております。

ただ、やっぱり時代環境の変化というのは、我々C重油で走っている業界にもきっと来るのではないかという、そういう意味では常にそういう場面への土気習得も含めて、研究開発の動向も見つめていく必要はあるなど、そこは強く考えているところです。

○坂口委員 当然弾力性も持って、次につながますという、そういった大ざっぱでもいいんですけども、やっぱりそのコンクリートから人じゃないけれども、公共事業がどうなるろうとも、このシーレーンとは、これは未来永劫にコストのかからない道路です。

やっぱり船が生き残る、いろいろその姿を変えることはあっても、海上の交通網というものは絶対消えることはないし、消してはいかんもんですから、その心配がありました。次につながますという、これだけ手堅く見たけれども、また今の船の更新期が来たら、次の計画にはちゃんと組み込んでいますよという大ざっぱでよかったんです。

今確認できたので安心しました。ありがとうございます。

○田口委員 今日は丁寧な説明をいただきまして、ありがとうございます。

大変厳しい状況ではありますけれども、しっかりと計画を実施していただきたいと思えます。

そこで、ちょっとお伺いなんです。11ページのところに、長期事業計画の見直しで、償還計画等は入っておりますが、当然10月になりますと新船が出て、2つの古い船が出てくるわけですけども、この船の売却はどのようになっているのか。これも当然相手との関係もあるでしょうから、大体どれぐらいを見込んでいるのかと、その部分はこの償却の中に何か予定したものが入っているのか、それによっては、幾らで売れるかによっては、この部分はかなり違って来るんじゃないかと思うんですが、そのあたりのところをちょっと教えてください。

○郡司社長 現船については、売却という方向で今最後の調整をさせていただいております。鉄としてのスクラップというようなことも一方にはあるんですけども、ここまでのところの交渉では外国港において生き船として、第2の人生じゃないですけども、次の活躍の場を持っていただくというふうなことで最終調整に入っております。

相手については、これはちょっと守秘義務ということになっておりまして、外国に売るということはトレーダーが入っていますので、ここについては、ここでは少しお話を控えさせてもらいたい。

○坂口委員 僕は、皆さんより船のことには詳しいと思うんですけども、ここでやっぱり価格なんか表に出ると仲介する人もいなくなるんです。これは郡司社長も気をつけて発言しな

いと。これは独特な世界なんです。説明をしながら、数字が歩き出したら中に入る仲介もいなくなるし、生き船として売ろうとするんだったらなおさら。

これはちょっと余計なことだったけれども、これは今後の会社の存続を図るための場ですから、もちろん我々としては聞いたことを全て答えてもらいたい立場ですけれども、経営のことも考えられて、今後どういう手段を持って、これを相手様に渡して行って対価をもらうのかというと、いろんなことを想定しながらの域で答えていただいたほうがいいかと思って。

○西村委員長 田口委員の話は、金額が幾らではなくて、そのお金は今後の資金計画に含まれているのか……

○坂口委員 いや、だからそれは入れられないんです。この数字を想定できないんですから。

○西村委員長 入れられないというか、答弁できないということだったら、それで……

○坂口委員 入っている、入っていないだけで、入ってるまでしか答えられんです。

○西村委員長 田口委員、それでいいですか。ほかにございませんか。

ないようでありますので、ここで質疑を終了させていただきます。

最後にお礼を申し上げます。

本日はお忙しい中、合同審査会に御出席いただきまして、厚くお礼を申し上げます。

郡司社長をはじめ宮崎カーフェリーの今後ますますの御発展と御健勝をお祈り申し上げます。新船建造に我々も熱い期待をしておりますので、今後しっかりとまた難しい経営の建て直しも含めまして努力いただきますようお願いを申し上げます。

また、両委員会の委員におかれましては、本

日の調査を2月定例会で、それぞれの委員会の審議に役立てていただきたいと思います。本日は誠にありがとうございました。

以上で、合同審査会を終了いたします。

午後2時37分閉会

署 名

総務政策常任委員会委員長 西 村 賢

商工建設常任委員会委員長 日 高 陽 一