

〔1番 佐藤克成 登壇〕

○1番（佐藤克成）

ただいま議長よりお許しをいただきましたので、私の一般質問をさせていただきます。今回、大きく2点質問させていただきます。

まず1点目の質問から。前川議員に続いて、水道料金の改定について3点ほどお伺いいたします。このたび、令和9年度4月から水道料金の値上げ改定が行われるとの説明が市側からありました。水道は、私たちの毎日の暮らしを支える大切な公共の財産であり、このかけがえのない水道水を次世代へ引き継ぐため、健全で持続可能な水道経営を行う必要があります。そのため、水道事業者には、総務省の指針に基づき中長期的な安定経営を目指すため、経営戦略の策定が義務づけられ、3年から5年以内の見直しが行われています。平成29年度に、令和9年度までの経営戦略が策定され、令和4年度に中間の見直し改定が行われました。以下、経営戦略の進捗状況についてお伺いいたします。

1点目、平成29年度策定の計画と実績について。水道料金改定の背景として、人口の減少や節水型社会の進展などによって水道料金が減少しており、電気料金などのエネルギー価格及び建設物価、材料費、委託料などに伴う支出の増加により、経営状況は厳しさが増しており、今後もこの流れは持続すると見込まれ、事業運営における利益の確保が厳しい状況になることが見込まれております。そうした状況の中、平成29年度策定の経営戦略では、5年ごとに水道料金の引上げが計画されていたが、実績として、計画当初の予定より2年遅らせ、口径別従量制として令和4年度、令和5年度で実質9.8%の引上げになり、計画どおりの値上げができなかったと見受けられるが、当時の値上げの実施は十分だったのか、十分でなかったと市側が思う場合、値上げできなかった原因についてお伺いいたします。

2点目、令和9年度の料金改定について。令和9年度、令和11年度に各10%の値上げとし、2段階に分けた激変緩和措置を設けた上で料金改定を行うと説明がありましたが、一方で、本来であれば、直ちに20%の値上げが必要な財務状況とも説明を受けました。安定した純利益を生み出し、水道管の更新や借入金の返済をしていかなければならない中、2段階に分けた値上げが妥当なのか疑問が残ります。それを最終結論とせず、令和9年度の値上げに向けて、市民や議会の意見を聞く機会をつくり、対話を重ね、合意形成を図る必要があると思うが、具体的な取組の実施についてお伺いいたします。

3点目、料金水準と料金体系について。水道料金の改定を考える際、水道料金として徴収すべき料金総収入額としての料金水準と、徴収する料金収入総額を使用者間に賦課配分する方法としての料金体系に分けて考えられます。今回の料金改定は、令和9年に現行料金に対して一律10%の値上げ、令和11年に現行料金に対し一律20%の値上げを実施する計画で、料金総収入を増やす料金水準の見直しと言えるが、料金体系についても精査し、弾力的に変動させ見直す必要はないかお伺いいたします。

◎議長（澤史朗）

答弁を求めます。

〔環境水道部長 谷口正樹 登壇〕

□環境水道部長（谷口正樹）

お尋ねのありました水道料金の改定について、先ほどの前川議員の答弁と重複してありますが、改めてまとめてお答えします。

まず1点目の、平成29年度策定の計画と実績についてでございますが、平成29年度に策定しました経営戦略におきまして、本市は将来の施設更新に向けた財源確保のため、おおむね5年ごとに水道料金を引き上げる計画を立てておりました。しかしながら、実績といたしましては、実施時期を計画より遅らせた上で、改定幅も約16%値上げでの実施とさせていただいたところがございます。当時の値上げが十分であったか、また、計画どおり実施できなかった原因につきましては、当時、料金収入が一時的に上振れしていたことや、市民の皆様への経済的負担を可能な限り軽減することを最優先した結果であると言えます。

しかしながら、結果として、現在の厳しい経営状況を踏まえますと、当時の改定幅は将来を見据えた十分なものではなかったと言わざるを得ません。その後の人口減少や節水型社会の進展による減収が想定以上に進み、加えて、電気料金などのエネルギー価格、建設物価、材料費等の急激な高騰が重なったことで、水道事業の経営は厳しさを増す結果となりました。

次に、2つ目の令和9年度の料金改定についてお答えいたします。令和4年度の間見直しにおきまして、令和5年度から令和9年度までの計画として、5年ごとに10%から20%の引上げを行う方針をお示しいたしました。今回の改定においては、本来であれば直ちに20%アップの改定が必要な財源であることは紛れもない事実でございます。

2段階に分けた値上げの妥当性と合意形成に向けた取組につきましては、一括で20%の引上げを行えば、財政面での健全化は早期に図られます。しかし、昨今の物価高騰が市民生活に与える影響は計り知れないものがあると認識しております。そのため、市民生活への影響を最小限にするための激変緩和措置として、令和9年度に10%、そして1年空けた令和11年度に10%と段階的に最低限の水準で実施することが、現時点での最善の策であると判断いたしました。この措置により、令和9年度から令和13年度にかけて、単年度で確実に事業運営純利益、5年間平均約3,700万円を確保し、補填財源や現金預金を維持できる見込みでございます。

議員御指摘のとおり、これを市側の一方的な決定とするのではなく、市民や議会の皆様との対話は不可欠です。今後、令和9年度の実施に向けて、市の広報誌やウェブサイト、市民の皆様への説明会等を通じまして、現在の厳しい財務状況や老朽化施設の現状を丁寧に説明してまいり所存でございます。

最後に、3つ目の料金水準と料金体系について御説明いたします。今回の改定案では、令和9年度及び令和11年度に現行料金に対して一定の割合を乗じる形で設定しており、必要な総収入を確保するための料金水準の見直しを主眼としております。一方、使用者間の負担割合を決める料金体系につきましては、前回の改定において一律の料金体系から口径別従量制へ変更するなど、既に一定の体系見直しを行っております。そのため、今回の改定では、喫緊の課題である収入全体の確保と、全ての使用者に対する分かりやすい負担増、一律の割合乗算を優先し、現行の枠組みを維持することといたしました。しかしながら、人口減少に伴う世帯人数の変化や単身世帯の増加など、社会情勢は常に変化し続けております。基本料金と従量料金のバランスや用途別の設定基準など、より公平で時代に即した料金体系の在り方につきましては、今後の重要な研究課題

として継続的に精査し、次期経営戦略の見直し等のタイミングに合わせて弾力的に検討してまいります。

〔環境水道部長 谷口正樹 着席〕

○1番（佐藤克成）

先ほど前川議員の一般質問を聞いた上での再質問にはなるんですけども、激変緩和措置を設けた値上げについて、市民生活の影響を見極めた、重く受け止めたという御答弁がありましたけれども、実際、市民の生活状況だとか、市民の声をヒアリングするだとか、そういった何かプロセスを踏まれて、これは市民への影響は大だという判断になったんでしょうか。

◎議長（澤史朗）

答弁を求めます。

□環境水道部長（谷口正樹）

市民の意見というものを特に集めたわけではございませんけども、どこでもそうなんですけども昨今のガス料金、電気料金が家庭の財布状況に大きな影響を来していることは誰が見ても明白でございます。そういった中で、水道を管理する私どもの立場としても、そういった面で配慮すべきだという考えの下、このような改定を提案したところでございます。

○1番（佐藤克成）

特に経営戦略の計画期間である過去5年間を見ましても、コロナウイルス蔓延でしたり、ロシアによるウクライナ侵攻による物価上昇、こんなにも物価が上昇して日用品ですとかお菓子類、全て全般なんですけど、こんなに値上がりするとは思ってはいませんでした。

飛騨市の水道料金に限って言えば、全国的にも安い部類にはあると思います。今回の10%の段階的な引上げなんですけれども、1人当たりの使用料は8立方メートルということで、1人世帯1,100円のものが令和9年度から1,210円、令和11年度からは1,320円になるとシミュレーション結果が出ておりますが、今後の水道事業の健全性維持のために現行1,100円を令和9年度から1,320円に上げたとしても、これは十分住民の理解が得られる水準ではないかと考えますが、その点はいかがでしょう。

◎議長（澤史朗）

答弁を求めます。

□環境水道部長（谷口正樹）

2か年に分けまして2割上げるというものでございますので、ほかのガソリン価格であったりとかに比べれば、まだそこまでの負担ではないかなというふうでございます。ただ、あくまでも今後5年間の予定ですし、またどのようにこれが変わってくるか分かりませんが、次期の経営戦略におきましても10%から20%を想定しつつ、当然決算状況を見据えながら丁寧に解析しまして設定のほうはさせていただきたいというふうに考えております。

○1番（佐藤克成）

今回、水道事業についての一般質問ですけども、先日下水道のほうの経営戦略が策定されて、その前にパブリックコメントを実施されたということで、残念ながらパブリックコメントで意見を出す市民がいなかったということで、その点はちょっと関心が低いのが残念なんですけれども、水道料金の値上げについては今回の水道事業の経営戦略策定において同じようにパブリックコ

メントは行われたと思うんですけども、市民としてはこの経営戦略、令和9年度までの計画期間の中で計画的に値上げが行われるというのは理解していると思います。

そこで、次の期の経営戦略が策定された以降も計画的な値上げが行われます。ということで、やはり水道事業の経営面からいったら、引き続き5年ごとに料金の見直し、引上げがほぼ確定路線でございますので、景気動向だとかを見ながら激変緩和措置を設けるといっても十分ありがたい話なんですけれども、1点申し上げたいのは、計画どおりに値上げをしていただく必要もあるかなと思いますし、実際知り合いの声としては、値上げに反対する声は聞かれませんでした。やはり給水人口が減って給水量が減っている、必然的に料金収入が右肩下がりで減っていくということで、間違いなく1人当たりの料金負担は増えていくものでございます。

次の質問に移りたいのですが、今回料金改定の根本的な原因である今後の施設維持に係る資金をどう定め、どう賄うかということでいろいろ水道課のほうで今後の財政見通し、建設投資額と施設の健全性のシミュレーションを幾つか行われたと思います。自分は令和6年に議員になりました、それ以降の水道事業の経過、議論っていうのは承知しておりますが、今期の経営戦略策定時期については承知しておりませんので改めてお聞きしたいところであるんですが、年間4.4億円ほど設備投資、建設改良費に回して、将来にわたって施設の健全度を高めるというのが理想案として示されているんですけども、今回年2億円にして最低限の資本維持と現状を考慮したものということで、今その計画で年2億円ということで進められてると思うのですが、市民としては、より多く負担したとしても将来にわたって安心した水道環境を望むということもあるかと思えます。ということで、建設投資額が何パターンかあります。今手元に大きく年4.4億円、市が考えてる年2億円、年1.2億円のものがあるのですが、これは市民がどういう道をたどるのか、どれでいくのかって選べたほうがいいかなと思うのですが、この建設投資額を何億円にするのかっていう議論においてどういった議論があったのか。市の中で決められたのかなと推察はするんですが、今期の経営戦略を仕上げていく中で年2億円に至った経緯というか、議論の過程を教えてくださいいただければと思います。

◎議長（澤史朗）

答弁を求めます。

□環境水道部長（谷口正樹）

平成29年度に策定した経営戦略のことだと思っておりますが、当時確かに3パターンの投資額を検討してまいりました。グラフでもお示ししておるように当然4億円以上かければばんばんにできるかと思えます。ただ、その4億円をキープするためには、とても前回のような16%を値上げするといった数字には収まらず、もっと市民の方に御負担をかけることになるということがまずあります。そういった中で、何とか2億円程度で維持することができないかという検討をした結果、2億円くらいが妥当だろうということで、市民の皆様にも料金改定の説明の折にはその資料も提示して御説明させていただきまして、御理解いただいたというふうに認識しております。

○1番（佐藤克成）

ちょっと質問を変えます。昨年9月議会で行われた令和6年度決算の決算書を見てますと、企業債の見込額が4,600万円予算段階では見込まれていました。ただ決算段階では、実際企業債を使ったのが740万円だったのを見たのですが、こういったところから見ると、もともと予算

段階では起債をしてそういった事業に充てるというのを見込んでたと思うんですが、決算段階では大幅にそれを下回るっていう印象を受けたので、なかなか建設改良工事が進んでない、設備の更新だとか耐震化が進まなかったんじゃないかなと思うのですが、真水を2億円に抑えるって話もそうなんですけれども、必要なところは必要なときに応じて工事をさせていただきたいと思うのですが、決算資料の中から見ても、なかなか借金をせず何とかやっ払いこうというような印象を受けてしまうのですが、ちょっと決算の話を出してしまっ払い申し訳ないのですが、誤解と言われれば誤解ということでそうなんですけれども、イメージとしてこの起債が見送られたりだとか、あと有利な起債が令和10年度以降はないから起債は行わないというような資料もありました。真水の部分で2億円の建設改良工事費を見込んで、物価高騰による変動については国庫補助金ですとか有利な起債を活用していくという話だったんですけれども、それ以外の起債も排除せずに検討していただくとありがたいのですが、今後の起債の在り方についてお伺いできればと思います。

◎議長（澤史朗）

答弁を求めます。

□環境水道部長（谷口正樹）

起債の関係のお問合せでございますが、まず起債が借りられる事業というのは本当に限られております。ただ借金をするのでは利息がかかってしまいますので、そういった起債はなるべく借りないような計画でございます。今予定しておりますのは、例えば一般会計出資債という形で耐震化の工事に特化したものなんですけれども、それは一般会計のほうで一般会計出資債というのを借りていただくと、その分の交付税措置が入ります。トンネルにはなるかもしれませんが、それをこちらのほうに出資していただくのと同時に、元金のほうもそこに財源が当たるという仕組みのものでございますし、あと辺地債、過疎債についても、適地であれば旧の簡易水道に關しての改良費に充てられるという基準がございますので、そういったものも幅広く活用してきているような状況でございます。

○1番（佐藤克成）

既に起債をして借金返済中のものがあります。大きなもので言うと、令和27年度に完済予定と言われてるんですけれども、今年度、来年度多少の起債はあったとして、令和27年度に水道事業における借金はなくなるという理解なのですが、借金がなくなれば料金値下げ圧力が働くのではないのかなと思うんですが、次期経営戦略計画期間においても5年ごとに値上げが見込まれているので、この借金の存在と料金水準の関係で、下がらないのか、下がるのか。借金返済部分はなくなるのでその分は経営的には楽になるけれども、そのほかの要因で経営が苦しいということになっていくのでしょうか。

◎議長（澤史朗）

答弁を求めます。

□環境水道部長（谷口正樹）

起債の償還のお話ですけれども、起債の償還の大部分は上水道に統合された簡易水道時代の起債のものがほとんどでございます。なので、実際には簡易水道で借りた簡易水道事業債っていうのはあるんですけれども、その2分の1相当が交付税措置されておりまして、その分は一般会計から繰出しされております。なので、借金が減るということではあるんですけれども、持ち出しの半

分は水道事業会計では持っておりますけれども、その推移は議員から御指摘いただきましたが、先の話ではございますけれども減っていく可能性はございます。ただ、今後、有利な起債を借りたとしても新たな借金は増えるわけでございますので、その辺のバランスは当然見据えながら、今後の経営に対して改善していく所存でございますのでよろしくお願いいたします。

○1番（佐藤克成）

今後年間2億円の設備投資を行うということで投資額の平準化を図られているんですけども、平準化する手段としてさっきの企業債だったり借金があるんですけども、平準化の方法として借金を利用するという点についてはどのようなお考えでしょうか。

◎議長（澤史朗）

答弁を求めます。

□環境水道部長（谷口正樹）

先ほどの答弁の繰り返しになるかもしれませんが、起債には有利な起債があるということは説明したとおりでございます。当然30年借りるとした場合に30年間の元金の半分は特別交付税措置がございますので、そういったものを有利に活用する。本来それを借りなければ真水の水道事業から出すこととなりますので、それよりは有利なものであるという解釈の下、そういった起債を活用していくというのが今の最善の策であるというふうに考えております。

○1番（佐藤克成）

最後の質問なんですけれども、今後年間2億円の設備投資をしていくにあたって、やはり年間4.4億円だとかを投資するよりも資産の健全度で言えば悪化していきます。先ほどの答弁で年2億円ベースでも十分安心した水道を提供できるというような御答弁でしたけれども、令和49年、ほぼ50年後になると、やはり健全な資産が1割、2割になってしまいます。その後の話というのが計画期間外で誰が責任を負うのかっていう話になってきます。大丈夫だという話は頂いているんですけども、改めて念押しで確認したいんですけども、年2億円ベースで老朽化資産、経年化資産の割合が増えていくけれども、その間、定期的な値上げは必要であるけれども、水道事業の供給体制としては問題ないと言い切れるものでしょうか。

◎議長（澤史朗）

答弁を求めます。

□環境水道部長（谷口正樹）

具体的な例えば統合ですとか、ダウンサイジング、こういったものを組み合わせることによりまして当然持続可能な水道施設は維持していこうと思っております。ただ、現状46もの施設がある以上、いかにそれを維持していくかってことにまずは重きを置きまして、なるべく長持ちするように工夫を重ねてまいりまして、経営の努力をしてまいりたいというふうに考えております。

○1番（佐藤克成）

今回の質問のきっかけは、やはり来年度に水道料金の値上げがあるということで、その間、激変緩和措置を設けて3年にわたって料金を値上げすることだったんですけども、値上げがタブー視されるような雰囲気はよくないと思いますし、必要であれば料金収入、料金水準については自由な議論が議会でも議会外でも行われるべきだと思ひまして質問させていただきました。水道事業については以上で質問を終わりたいと思います。では次の質問にいきます。

電子地域通貨を活用した生活支援について3点お伺いいたします。国の重点支援地方交付金を活用し、1月の臨時議会で審議・可決された令和7年度飛騨市物価高騰対策のうち、食料品の物価高騰に対する生活者支援として「飛騨市食料品・生活応援セール」が今週末から開催されます。そこで、以下の点についてお伺いします。

1点目、電子地域通貨を活用する理由について。食料品の物価高騰に対する支援として、他自治体では市民全員に商品券が発行される例が見られるが、電子地域通貨であるさるぼぼコインを活用するメリット、商品券を発行する上での問題点をお伺いいたします。

2点目、令和7年3月実施「飛騨市まるごと大売り出し」の検証について。物価高騰対策のため、昨年の令和7年3月上旬、3日間にわたり市内のさるぼぼコイン取扱店150店舗でさるぼぼコインを利用したお買物に対し、お買い上げ金額の20%がさるぼぼコインで後日還元されるという飛騨市まるごと大売り出しが開催されました。今年も予算額を増額して、同様の内容で実施予定です。飛騨市民からは、「さるぼぼコインを使っている人に限定される。」、「対象店舗の買い物セールは飛騨市民でなくても利用できてしまう。」という声も聞かれ、不信感を抱く市民もいらっしゃいます。そこで、どれほど多くの方に利用されたのか市民に知っていただく必要があると考えます。セールで還元を受けられた総延べ人数ではなく、実人数。同一のさるぼぼコインアカウントでポイント還元を受けた上位3位のポイント数について、近隣市に住んでいる人の利用・還元状況についてお伺いします。また、過去の電子地域通貨を活用した還元セールから得られた経験、反省点が今年実施のものにどう反映されているのかお伺いします。

3点目、ポイント還元による生活者支援がそもそも市民にあまねく平等に届くことを狙ったものではないことは承知しておりますが、市民の中には不公平感を抱く方もいらっしゃいます。不公平感を助長する要因として還元率の高さが挙げられます。商品券に数十%のプレミアム性を付与して発行されることはよくありますが、それは市民全員に公平に商品券が行き渡る前提の話であると考え、実際に利用者が限られる電子地域通貨を使った場合、還元率についても慎重な検討が必要だと考えられます。また、さるぼぼコインの利用者であれば他市に住んでる人も使えてしまうため、市民感情が悪化する点もあります。市民が抱く不公平感について、市はどのように解消していくかお考えをお伺いいたします。

◎議長（澤史朗）

答弁を求めます。

〔市長 都竹淳也 登壇〕

△市長（都竹淳也）

電子地域通貨についてのお尋ね、3点いただきました。私から1点目と3点目を御答弁申し上げます。

まず、電子地域通貨を活用した支援策なんですけど、その前におよそこういった経済対策といいますが、そういったものはどういう考え方かということをお伺いしておきたいと思っております。限られてる財源の中で支援を行う際に、広く公平な支援を行うのか、対象を絞って重点的な支援を行うのか、これは常に熟慮を要する問題であろうというふうに考えております。しかし私自身は、コロナ禍で本当にものすごい数の支援をやってきましたけど、そのときから一貫しておりますのは、より必要性の高い方々へ重点的に支援を届ける、そうした手法を一貫して取

ってきたわけでございます。これは、およそ経済対策に限らず政策の本来の目的は広く皆さんから集めた税金を社会に必要な施策とか制度に転換して、それを返していくということでありまして、あまねく全部に集めたものを配るっていうのは、こんなものは政策でも制度でもないというのが私の考え方なものですから、そういった考え方でやっております。したがって、ある種の不公平が生じることは承知の上だということで、それを前提に行っているということです。必要な方を見定めて施策を打つ上、当然それから外れる方は出てくるわけですから、不公平が生じることは承知の上だということがまず大前提です。

その上で、今回の物価高騰対策をもう1回振り返ってどういう考え方を取ったかっていうことを整理しておきたいわけですが、これは電子地域通貨の支援策だけではないんですね。全部で17の事業からの政策パッケージです。これが飛騨市の今回の経済対策の特徴です。市民にあまねく公平な支援という観点からは何をやったかっていうと、ごみ袋、これは赤ちゃんから高齢者まで1人一定枚数ということになっておりますのでそういった形ですし、水道の基本料金、これは全世帯、事業所も入れてですから、これは広くあまねくということです。しかし、これはごみ袋という施策で、ごみを出すということに関心を持っていただけるっていう部分もあるし、水道料金であれば、やはりこれは事業者も含めて個人、事業者、全部ができるっていう珍しい対策というか、そういう側面がありますから、それを取ったということですね。

逆に、今度は絞り込んだ支援は何かというと、高齢者とか生活弱者向けにはいきいき券の交付を追加交付いたします。また、子育て世帯には国の子育て応援手当に加えて、市独自に子育て世帯応援ポイントを支給するということですね。そうすると、これは不公平だってことになります。なんでいきいき券は高齢者だけなんだ、逆に何で子育て世帯ばかりポイントを上げるんだということになるということですから、これを初めから不公平性っていうのは前提になってるということになるわけですね。

それに加える形で、今回国の施策が食料品支援に重点を置くということを求めておりましたので、じゃあどうやって食料品に振り分けていくのかという議論の中で、地域電子通貨さるぼぼコインを活用した20%還元セールということを実施したというわけでありまして。これは生活者支援という点ではもちろん、おおよそ全員生活してるわけですから、生活者支援ということは当然これで当たるだろうということにはなるんですけども、同時に、私たちがずっとヒアリングを行って来てる中で、事業者の皆さんも値上げをしたことによって売上げが下がったという声がたくさんあって、事業者支援ということもやっぱり考えていかなければいけないっていうことを考慮したわけでありまして。そうしたことを両方兼ね合わせるものとして、このさるぼぼコインのセールというものを打つことにしたということなんですね。

これまで、さるぼぼコインを活用したプレミアムつきの電子地域通貨や還元セールというものを令和2年以降、計7回実施をいたしております。その都度、議会の場でもスマホを利用されない方々に不公平ではないかということ指摘されてまいりましたが、7回も重ねてくるとですね、後ほどまた商工観光部長からも答弁がありますが、ユーザー数も非常に大きく増加しております、今やおおむね各御家庭に1人は利用者がおられるという、それくらいの計算上の規模に達している。こうなりますと、既に地域のインフラとして定着しているというふうに判断をいたしております。加えて、恐らく利用が困難な層は高齢者層だろうというふうに思われますけれど

も、高齢者層の皆さんにはいきいき券を交付して、元から不公平なわけですから、それ以外のところはもう少し手厚くするということが当然出てくるわけでありまして、それから市民生活の地域経済の下支え策として、これだけ回数を重ねてきていますので、一定の御理解をいただいているものというふうに認識をしております。

議員からは、利用者が限られる中での高い還元率、この還元率が不公平感を招いているのではないかという御指摘がありましたけれども、還元率の高さ自体が不公平を生むというふうには私は考えておりません。おおよそ対象になるかどうか、使えるかどうかは当然不公平になることはありますけれども、還元率では不公平を生むということにはならないのではないかと私は思っております。さらに、市外在住者の利用が市民感情への影響があるのではないかとということですが、誰が使ってるか分からないので、市民感情に影響を与えたことは、7回やってもそういう意識は私は持っておりません。加えて、市内の店舗の支援ということもあるわけですから、市内で購買力が足りなければ、高山市の方に来ていただいて使ってもらったほうが、売上げは上がるわけでありまして、むしろこれまでのセールの中でも高山市の方が来てくださって売上げが上がったとか、あるいは新しい高山市のお客様ができたという声もございまして、むしろ歓迎すべき効果であるというふうに捉えております。それで、こうした声もありますし、後ほど商工観光部長からも答弁いたしますけれども、高山市民の利用額は全体の2割程度ということにとどまっておりますので、飛騨市民の皆様の利用に制限がかかるような状況ではないというふうに考えております。

もちろんプレミアム商品券をあまねく全員に発行すれば、市民や市内店舗に限定できますから、不公平感あるいは御懸念の点については解消できると思っております。しかし、これは非常に大きな課題がございまして、多大な労力と経費がかかるということです。

ちょっと具体的に申し上げますと、直近で商品券を出しましたのは令和2年、コロナが始まった最初の対策でした。このときの実績を基に見積もって見たんですが、商品券の発行にはまず印刷代がかかります。これは多少特殊な印刷を使いますので、今現在の見込みで大体166万円。そして、本当は書留で郵送するのが一番いいんですが、引換券を郵送しなければいけないので郵送代がかかる。これが236万円。それから事務委託料というのがかかるんです。引換えをするということを誰かがやらなければいけないんですね。これを商工会とか商工会議所に委託をいたします。そうすると、そこでまた人を雇ったり、その人の人件費が余分に出ますから、それが大体430万円です。それから、これはさるぼぼコインセールも同じですけども、チラシ・ポスター印刷等の事務経費が100万円、これ足し合わせますと合計1,000万円を超えます。さらに、引換券を封筒に封入していくところは市がやったんですが、職員を動員して大作業でした。この分は余分ですから、時間外勤務手当が発生いたします。一方、さるぼぼコインを活用した場合、必要となる経費は広報、参加店舗の募集に係る事務費の約100万円のみですから、差が商品券だと1,000万円、さるぼぼコインだと100万円ということですので、さあどっちを取るんだということなんです。削減できた経費は当然ほかの経済対策に回せるわけですから、これをどう考えるかということになります。

それから準備期間、商品券は最短でも2か月です。これは本当に無理に無理を重ねて2か月、さるぼぼコインは1か月半で普通にいけば実施可能ということになります。

それからもっと大きな問題が、商品券の場合は換金なんです。金融機関からは、今店舗の人が少ないのでとても換金受付が毎日ではできないと。月に1回か2回程度にしてくれというふうに言われておまして、そうすると、お店の側からするとすぐにキャッシュが入ってきませんので、資金繰りの問題が出てくるということになります。さるぼぼコインの場合は換金手続き自体が不要ですから、翌日には売上げが振り込まれますので、全く金融機関や事業者側の資金繰りも負担をかけないということになってます。

そしてまた利用者側も同じでありまして、商品券を買うということは、送ってこられた引換券を持って行ってお金を出して買わないといけないんですね。どっかに行かないといけない。この手間が非常に出てくる。しかも1セット幾らって決まっていますから、私そんな金がないと。あるいは、そんなに買いたいものがないのでわずかでいいんだって人も、このセットにしないと買ってもらえないということですから、ある種、無理にお金を出させるっていうことが現実に発生します。これまでも商品券をやって終わった後に、1冊当たりの金額が固定されていますので、もう無理に使わざるを得なかったという声は現実にあるわけでありまして。その点、さるぼぼコインは必要なものを必要なだけ買うわけですから、その無理が発生しないということ。それから期間中、何度でも使える。あとは紛失・盗難のリスク、どこかに失くしてしまったっていうこともないということになります。

それからもう1つ、このセールやり方なんですね。商品券は1回出すと大体半年とか使う期間を設けるのが通常です。今までも短くしたものを延長したこともありまして。長い期間を設けると何が起こるかかっていうと、消費者の購買意欲が高まらないんです。なので、割と最後になってそろそろ使わなければなってどどどと日用品に使うということが発生するんですが、期間を短くすると、消費者の購買意欲するのは短期集中的に高まるので、強力な消費喚起効果を生み出します。この1週間に買おうというって集中的に買いますので、ぐっと売上げが上がる、これは経済の常識ですね。だからセールというのを打つわけです。

そうなってくると、結局商品券の場合は日常の支払い、通常どうしても要るものをそれに替えるというだけで、新たな消費喚起効果ってのは起きませんので、実はお店の偏りが発生して、日用品のお店に圧倒的に集中して、そうじゃないものは非常に少なくなるというアンバランス起こして事業者支援の目的がかなり失われるということになります。

そうすると、今みたいなことをずっと考えていくと、メリットとデメリットを天秤にかけたときに、どっちを取るんだという話なんです。完全な公平性だけを追求するなら商品券です。しかし、今言ったようなデメリットがたくさんあるということになると、これを総合的に考えるとですね、政策判断として実は今回も商品券は検討したんですけども取らなかったのは、天秤にかけてどちらを取るか判断したときに、明らかにさるぼぼコインのセールのほうがメリットが大きい。不公平感というものもほかの施策でカバーされてるってことまで勘案したときに、このセールのほうが明らかに効果が高いというふうに考えましたので、今回の対策を取らせていただいているということです。

なお、この施策は国の交付金を活用するからこそ実施可能でありまして、今回のように食料品等の生活支援という明確な目的、国からの注積がついてなければ、私は安易に選択すべき方法ではないというふうに考えておまして、加えてコロナ禍以来7回もやっていると、市内事業者側

にも慣れが生じておりまして、自発的、積極的な取組を促す効果が弱まりつつあるというのも事実です。とにかく売上げが下がってきたのでセールやってくれよと、こう安易なことになって、本当にどうやってこの苦しい中で売上げを上げるかっていう知恵を出すというところに行かないっていう現象がちょっとかいま見られてくるところを非常に懸念をいたしております。したがって、本当は今回もやりたくなかったんです。その点で、今年度の総合政策審議会でも、実は商工団体の方からまたセールをやってほしいというお声があったんですが、そのときに私から基本的にはやりませんということをし申し上げました。それは、今言ったような弊害が出てきているからです。それでも今回やったのは、国から食料品支援という明確な目的があって、それに応えるためにはこの方法しかないというふうに考えられたので、まさかお米券ではないというふうに考えましたので、この方法を取らせていただいたということです。

したがいまして、今後の実施については極めて慎重に対応したいというふうに考えておりますので、同様の交付金はどう出てくるか分かりませんが、基本的には慎重に対応していくという考え方でございます。

〔市長 都竹淳也 着席〕

◎議長（澤史朗）

続いて答弁を求めます。

〔商工観光部長 畑上あづさ 登壇〕

□商工観光部長（畑上あづさ）

私からは、2点目の御質問についてお答えをいたします。

まず、1つ目のセールで還元を受けた実人数でございますけれども、こちらは2,122人です。ここで、市内のさるぼぼコインユーザーについての考え方について述べさせていただきますけれども、令和7年3月時点での本市の世帯数は8,827世帯であります。そのうちスマートフォン決済の利用が比較的少ないと推測される高齢者のみ世帯が約3,200世帯ですので、逆に利用が多いと思われる核家族や三世帯世帯などが約5,700世帯あることとなります。令和7年12月時点でのさるぼぼコインユーザーは約5,900人と飛騨信用組合から伺っておりますので、先ほどの市長答弁にもありましたように、さるぼぼコインの利用が多いと思われる世帯には、1世帯1人はさるぼぼコインユーザーがいるという計算になりまして、このことからさるぼぼコインは幅広くお使いいただけるツールであると思っております。

次に、2つ目の同一アカウントにおけるポイント還元の状況につきましては、平均還元額が7,366ポイントとなっております。また、還元額ベースで利用者数を見ますと、1万ポイント以下が77%、1万から3万ポイントが19.4%、3万から5万ポイントが2.4%、6万ポイント以上が1.2%となっております。なお、還元額の上位3位は、1位が15万8,643ポイント、2位が13万1,480ポイント、3位が11万2,591ポイントとなっております。

続いて、3つ目の近隣市村の居住される方の利用及び還元状況についてお答えいたします。さるぼぼコインには、金融機関の口座と紐づくバンクユーザーと、アカウント登録のみのペイユーザーがおります。このうち、ペイユーザーにつきましては集計元である飛騨信用組合においても住所の把握が困難であるとのことでしたのでバンクユーザーに限定した数値となりますが、総ポイント還元額1,562万9,000ポイントのうち、高山市に住所を有する方への還元額は約320万

2,000ポイントで、全体の20.5%を占めております。なお、白川村のバンクユーザーによる決済はゼロ件でした。

続きまして、過去の還元セールから得られた経験や反省点が今回の実施にどう反映されているかについてお答えいたします。まず、経験が生かされている点といたしましては、実施に至るまでの事務手続きの大幅な迅速化が上げられます。実施要項の策定や契約事務、チラシの作成など、これまでの蓄積データを活用することで、よりスピーディーに対応することができております。また、前回同様、飛驒信用組合様をはじめ古川町商工会、神岡商工会議所といった各商工団体に御協力をいただいておりますが、皆様が事業の進め方を熟知されているため、極めて円滑に運営していただいております。

一方、反省点といたしましては、前回の飛驒市まるごと大売り出しにおいて予算の都合やシステムの関係などから、結果として大幅な不用額が生じてしまったことが上げられます。この課題を踏まえ、今回は予算に十分な余裕を持たせるとともに、開催期間も1週間と長めに設定いたしました。これにより、市民の皆様には焦ることなく十分に御利用いただけるものと考えております。さらに、さるぼぼコインを新たに御利用いただける方を増やすための取組といたしまして、今回は使い方教室を開催しております。古川町では13人、神岡町では5名の参加をいただいておりますことを最後に付け加えさせていただきます。

〔商工観光部長 畑上あづさ 着席〕

○1番（佐藤克成）

市長、商工観光部長、丁寧な説明ありがとうございました。予想に反してこんなに丁寧な答弁、情報開示が行われると思ってなくて感動しているというか、言い方がおかしいのですが、ちゃんと御対応いただけたのかなと思います。さるぼぼコインの還元セールについては自分自身、予算特別委員会ですとかそういった場で市長の考えを十分聞く機会がございましたし、自分の中ではある程度腹落ちをして理解してるところでございますが、やはり人と話す中では、今回の物価高騰対策重点支援、このさるぼぼコイン還元セールだけではなくて、17事業にもわたるパッケージとして行われているわけですから、全体を見ないと市長の考えですとか今回の事業にかける思いっていうのが伝わらないのは最もなんですけれども、このさるぼぼコインについては聞こえがいいというか、やはり注目を集める事業でございますので、一部からは一部を切り取って不公平じゃないか、不信感の声も聞かれたのは事実ですので、こういった一般質問の場で質問させていただいて、それに対して市長から御答弁いただいたことについては率直にありがたいことだと思います。ある程度市長の考えもお聞きしましたので、この一般質問を市民の方に見ていただいて考えを深めていただきたいところでございます。畑上商工観光部長のほうから細かな答えが返ってくるんだろうかというところについても、全て回答いただきました。これも非常にありがたいことだと思います。全体を総括して、この還元セールについては特に問題がないということが市長の考えとしても伝わってきました。

その上で、幾つか市民に代わって質問できたらと思うんですけれども、1回の買物について最高2万円の還元が受けられるということで、全体としては利用回数に制限がかかってないものから、一部高額なポイント還元を受けられる方がいらっしゃるのではないかなと思ってちょっと変な質問になってしまったんですけれども、実際10万円を超える還元を受けられた方がいらっ

しゃるっていうのは事実としてあるわけなんですけれども、非常に多いなど。実質2日間で15万円の還元を受けるには、相当集中的に計画を立ててお買物されたんだろうなと思うのですが、今回1週間の期間ということでさらに長くなります。やはり高額な還元を受けられる方が実際にいらっしゃるということで、ちょっとその点、今回のセール実施にあたって懸念するところではあるのですが、上位3位、それ以下も結構な還元を受けられる方がいらっしゃると思うのですが、この点について、公平性の観点から何か今後ルールを変えるだとか、その必要性については何かお考えはありますでしょうか。

◎議長（澤史朗）

答弁を求めます。

□商工観光部長（畑上あづさ）

私も今回御質問いただいて、還元ポイントの多い方の数値を見てちょっと自分でもびっくりしたところなんですけれども、実際調べてみますと5万ポイント以上の還元を受けていらっしゃる方って全体の25人なんです。ですので、ごくごく限られた人数の方しか、すごい額のポイントを受けていらっしゃいませんし、受けられた方も70万円とか80万円とかって現金をさるばるコインに変えないと還元は受けられないわけですので、実際、自分が幾らぐらいさるばるコインに使えるかって考えたとしても、10万円ってなかなか出しづらいところを、70万円も80万円も換えていらっしゃるということはなかなかできないことだと思いますし、そういう観点での公平性を論ずるところの観点ではないのかなっていうことを思っております。

一方で、前回もそうですけれども、1回のお買物で2万ポイントまでっていうキャップをかぶせておりますし、セールが終わった時点でリストをいただいて、同一ユーザーで同じ事業所で複数回買物をしていらっしゃらないかというチェックは毎回させていただいているところです。ですので、高額ポイントを得られた方も、ある程度の高額で何か所もお買物をされたのではないかと推測しておりますので、今回もそういったチェックはしっかりやった上で、適正にポイント還元をしていくつもりでおりますのでよろしくお願いいたします。

○1番（佐藤克成）

前回の反省が、土日開催ということもあって予算が限りある中でどこかでストップをかけないといけないっていうところがあったということで、ちょっと早めにセールを停止してしまったがために不用額を出してしまったってあるんですけれども、今回は7日間で予算は前回の3倍。自分は理解してるんですけれども、前は2日で駆け込みで買物したけど使えなかったとか、今回もすぐ終わるのではないかと不安だとか、今回スタートが土曜日で金曜日終わりなので、駆け出しとしては皆さん土日で利用はできるかなとは思ってますけれども、なかなか予算が今年の3倍あるんだよってことが、伝えてないのかもしれないんですけども伝わってなくて、今回も私は還元を受けられるんだろうとか、このセールを利用できるんだろうかっていうお声はあるんですけれども、その辺の周知というか、対策というか、何かされてきましたでしょうか。現状、今年のセールの3倍ってことが伝わってないように感じるんですけれども、そこからくる消費行動もやっぱり変わってくると思います。1週間あるにもかかわらず最初のほうで終わってしまうのではないかって不安が市民の中で広がってるのを感じたので、その点何か対応ができればと思うんですが、いかがでしょうか。

◎議長（澤史朗）

答弁を求めます。

△市長（都竹淳也）

あえて言っていないんです。今までもセール有的时候に、一般のユーザーに全体の規模感を言っても分からないんですよ。議会で議論されてる方は分かると思うんですけど、ほぼ分からないんですね。そうすると、やっぱりなくなるかもしれない、途中で終わるかもしれないという情報だけは伝えておく必要があると思いますけども、幾らあるのでどのくらいだと言って結局イメージも湧かないので、そこを伝えてみてもあまりどうなのかなってのが1つ。

それからもう1つは、商売のやり方ですが、こういうものはいつ来てもお得ですよと言うと消費喚起力って弱くなりますよね。でもこの期間でなくなるかもしれないと思うと、最初の時点でばんと行きますよね。そっちのほうが売上げはやっぱり上がります。事業者支援の効果としては明らかにそっちのほうが強く出ますし、ただその場合、いつっていう情報を早く出してしまうと買い控えが起こりますのでぎりぎりまでしか情報を出せないんですが、出せるタイミングでばんと出すと、みんな用意しておいて最初の段階でざっと使うので、これまでも最初売上げが上がって後はずっと下がっていくっていう形になりますから、期間の長さは意外と問題にならないっていうことが実際に起こってきます。ただ、今回は食料品支援っていうことがありましたので、ちょっと長めに取って、普段使いでなるべくちょっとでも使ってもらえるようにしたいということと、消費喚起の効果ってものを兼ね合わせたときにこの期間にして、なおかつ幾らっていう話をしてもやっぱり伝わらないので、なくなる可能性がありますよということだけをお伝えしてセールをやるということになると思います。

○1番（佐藤克成）

今回質問させていただいて、こういったさるぼぼコインを使ったセールというのは7回もあったということで、今までの経験も生かされていると思いますし、民間の飛騨信用組合のシステムを利用する以上、なかなか開示できない部分もあるのではないかとということで今回の質問で不信感というか疑念が強まるのではないかっていう心配もしてたんですけども、全体として見れば、自分目線というか大した質問はできなかつたんですけども、その中でしっかりとした回答が返ってきましたので、この仕組みに対する疑念というのはある程度解消されたと自分は今思っております。明後日からさるぼぼコインを使った還元セールがスタートしますので、いい生活者支援・事業者支援になればなと思います。

では、私の一般質問はこれで終わりたいと思います。ありがとうございました。

〔1番 佐藤克成 着席〕