

発湯監第26号

平成26年1月29日

湯梨浜町長 宮脇正道 様

湯梨浜町議会議長 光井哲治 様

湯梨浜町代表監査委員 磯江俊二

湯梨浜町監査委員 上野昭二

平成25年度第1回定期監査報告書

湯梨浜町監査委員条例第2条の規定により、平成25年度第1回定期監査を実施したので、地方自治法第199条第9項の規定により、次のとおりその結果を報告する。

記

1 監査の期日

平成25年12月25日

2 監査の場所

監査委員室

3 監査結果の概要

(1) 平成25年度予算の執行状況について

- 平成25年11月末現在の状況は、概ね適切に執行していることが認められる。ただし、歳入面では、農業あるいは土木関係の国庫、県補助金等の受入れ率、歳出面では、農業関係の工事請負費に係る執行率が低位に推移していることが気にかかるところである。国、県補助金等の受入れが遅れば、その間は自己資金による支出を強いられる期間が長くなるし、工事請負費の支払いが遅くなればその間は請負業者に自己資金に

よる負担を強いることにつながるからである。

今後、年度末に向けて、引き続き各事業の進捗状況を適切にチェックして行くとともに、特に予算執行状況の遅れ気味な事案については速やかな検討が必要と思うところである。

(2) 町税等滞納整理対策本部について

- 町税等滞納整理対策については、平成 25 年度も対策本部を継続して執行部全体で取り組んでいる。

25 年度は、既に 3 回の本部会議が開催され、全庁を挙げての計画的かつ効率的な滞納整理事務の執行や、25 年度各課の徴収目標などが協議されてきた。さらに、第 3 回本部会議 (25 年 10 月) では、懸案の徴収困難案件について各課が事案を持ち寄っての検討に着手した。

- そして今後、各課でリストアップした滞納事案について、各課がこれまでの交渉経過を基に作成した仕分方針 (A: 滞納処分や法的措置の強硬手段を講じるべきもの、B: 権利放棄の方向で処理すべきもの、C: 分納額の見直しを行い、引き続き交渉を継続すべきものなど) をベースに全員でその妥当性を協議検討して行くことを決定されたようである。しかし、このような検討方法では必ずしも適切な方針決定に結びつかないのではないかと危惧するところである。即ち、これまでの対策会議での協議事項は、滞納整理月間の設定やその取組方法などいわば庁内各課に共通する事項についての協議検討であった。その意味では、これまでの進め方は適切であったとも言える。しかし、今後着手する徴収困難案件に係る今後の処理方針の決定という事項は、いわば個別事案の検証に係る事案であり、その業務は当該滞納が発生した事由、その後の町との納付交渉経過等にとどまらず、現在の滞納者 (世帯) の資産状況、収入状況、生計状況や今後の納入見通しなど多様な項目について可能な限り正確に調査し、総合的な観点から検討する必要がある。従って、個別事案ごとの調査整理がポイントとなる所である。

言うまでもなく、町が訴訟提起などの法的措置をとる場合や、やむを得ず徴収権を放棄する場合には、地方自治法上、議会の議決が必要となるし、町民に向けても明確な理由と適切な説明ができることが不可欠となる。

- 対策会議は、平成 25 年度中に、あと 2 回程度の開催を予定されているようである。徴収困難案件に対する町としての今後の検討協議の進め方についてあらためて話し合っておくことが大切であると考えているところ

ある。

なお、現状では少額の分割納付を続けている滞納者についても、完納までには相当の期間が必要と認められる者、あるいは今後、明らかに滞納額が増大すると見込まれる者についても、徴収困難案件として今後の対処方針の見直し等の検討対象に含める必要があると思われる。

(3) 国民宿舎水明荘の経営体制について

- 水明荘の経営は、引き続き厳しい状況が続いている。

平成 25 年度前半期は、対前年度実績を多少下回る経営状況で推移していたが H25.11 月期にいわゆる“出雲大社人気”の余波ともみえる、思わぬ恩恵を受けた結果、宿泊利用の増等により、ようやく前年度並 (H24 年度経常利益：△481 千円)、あるいはこれを多少上回る程度にまで回復してきた状況にある。

町としても、ここ数年、民間支配人の登用、人件費の削減等様々な手段を講じてきたが、特に明確な効果が現れているとは言えない。

これまでの監査、あるいは決算審査等の議会を通して再々、「水明荘の経営体制は、経費節減は限界。それよりも現在は営業活動がほとんど行われておらず、営業活動の強化による営業売上高の増を目指した抜本的な経営体制の見直し検討が必要である。」との提言を行ってきたところである。

- 特に、今年度は支配人・事務長が相次いで交代し現場体制も万全とはいえないが、この機会に、現場管理者並びに町執行部側の総合窓口である副町長に対して今後の営業活動強化の方策について聞き取りを行った。それによると、おおむね次のような状況であった。

- ・「営業活動の強化は重要。外回り営業は基本。利用客や関係者に対しても単に電話で謝礼を言うよりも出向いて直接に謝意を伝える方が効果大きい。しかし、水明荘の特色や売りが見抜けないまま外部営業は出来ないし、特に具体的な外部営業活動は行っていない。現在はこれの勉強と内部応接の向上に注力している段階である。」

- ・「当面の営業展開の具体的方策は考えていない。水明荘は口コミで利用される場合が多いので、利用の際の印象が悪くなるのが一番怖い。従って、まずスタッフの応接力の向上に目を向けている。」

- ・「近隣の国民宿舎施設では、複数の営業担当スタッフを配置しているが、水明荘にはそのようなスタッフがいらない。外回り営業のための車両もない。このため、パート職員であるが民間施設の営業経験者を雇用した。(現在はまだ営業

業務に従事していない)」

・「支配人・事務長とも民間出身で行政業務や町会議への出席の経験がほとんど無く、戸惑いを感じるし、その後の事務処理にも時間を要し、負担となっている。町執行部の助言指導や支援があればありがたい。」

・「今年度は、支配人・事務長の頻繁な交代があり、経営体制の低下を心配してきた。ただ、ようやく人材的には揃ったので、後は現場が動きやすくする体制づくりが肝要と考えている。」

・「経営財務面では可能な限り目を向けるように努めている。ただ、営業活動面が不十分だということは認識している。」

- 水明荘の経営体質改善のためには、営業活動の強化を図り、売上高の増加につなげて行くことが肝要であることを改めて認識したところである。しかし、これまでは内部経費節減面に注力され、営業面強化の方策にはほとんど手がつけられてこなかった。

今後は①現場スタッフが一丸となった営業活動の体制づくり②行政業務への負担軽減を図る行政サイドの支援体制づくりを目指した抜本的な経営体制の見直しが必要である。

新年度の組織体制整備を目指して早急に検討されたいと思うところである。