

令和2年9月定例会 公社事業対策特別委員会の概要

日時 令和2年10月12日(月) 開会 午前10時 2分
閉会 午前11時56分

場所 第9委員会室

出席委員 齊藤邦明委員長
飯塚俊彦副委員長
逢澤圭一郎委員、荒木裕介委員、高橋政雄委員、小島信昭委員、
柿沼貴志委員、杉田茂実委員、白根大輔委員、山本正乃委員、萩原一寿委員、
秋山文和委員

欠席委員 なし

説明者 [企画財政部]
加藤繁行政改革・ICT局長、塚田務改革推進課長
[産業労働部]
新里英男副部長、清水健太郎商業・サービス産業支援課副課長、
由井秀明産業支援課副課長、藤井繁明先端産業課副課長、
柳沢伸明企業立地課副課長、中野純子雇用労働課副課長、
今川知浩産業労働政策課主幹
[県土整備部]
中村一之県土整備部長、北田健夫副部長、清水匠県土整備政策課長、
小島茂県土整備政策課政策幹
[企業局]
磯田和彦企業局長、鈴木柳蔵管理部長、佐藤和央地域整備課長

[公益財団法人埼玉県産業振興公社]
神田文男理事長、堀口幸生専務理事、荏原美恵総務企画部長、
荒井薫取引振興部長、梶一之経営支援部長、島田守新産業振興部長
[埼玉県道路公社]
秋山栄一理事長、新井豊事務局長、村川稔総務部長
[株式会社さいたまリバーフロンティア]
水野博人代表取締役社長、齋藤和時取締役、田中誠総務部長

会議に付した事件

公社における改革の取組について
公益財団法人埼玉県産業振興公社
埼玉県道路公社
株式会社さいたまリバーフロンティア

逢澤委員

- 1 中小企業の経営基盤の強靱化について、経営・技術相談件数が年々右肩上がり伸びていて、令和元年度は目標値を超えてきている状況であるが、理由は何か。また、近年の傾向としてどのような相談ニーズが拡大しているのか。
- 2 つなぐ力で成長を後押しについて、令和元年度のマッチング件数2,821件が目標値の3,500件を下回り、前年度4,011件と比べても大幅に減少しているのはなぜか。また、本年度の見通しはいかがか。
- 3 三郷流山有料道路については、私の地元でもあり、地元の皆さんも期待している。令和5年の開通に向け着実に進めるということだが、完成までのスケジュールはどのようなになっているのか。

(公財) 産業振興公社理事長

- 1 最近、件数が伸びているうちの8割は、よろず支援拠点の相談である。平成27年度から令和元年度までで7,000件近く伸びている。また、トータルの相談件数は9,000件伸びている。この相談に対応するために、体制の充実を図ってきた。相談内容については、ここ数年は中小企業支援施策の活用方法や経営・財務管理、IT活用に関する相談が増えている。しかし、今年に限っては、コロナ関連の資金繰りの相談が非常に多かった。現在はこれがひと段落して、新たな販路開拓等の相談に移ってきている。
- 2 現在は、商談会、展示会でのマッチング件数が多くなっている。商談会、展示会の規模が大きくなるほど参加者数も多く、マッチング件数が増える。今年2月に幕張メッセで機械要素技術展が開催された。この大規模展示会に10社の出展を予定していたが、新型コロナウイルスの影響で出展したのは3社のみであった。来場者も目標の2割程度になってしまい、その結果、当初の目標1,200件のところ、実際のマッチング件数は147件にとどまった。これが最も大きな理由である。それ以外にもコロナの関係で展示会が中止になったことなども理由として挙げられる。今年度の見通しについては、リアルな展示会でのマッチングは厳しいと考えており、来年1月末に実施予定のビジネスアリーナをオンラインの展示会にし、出展者や来場者に喜ばれるような取組で挽回したいと考えている。これは初の試みであり、先は見通せないところもあるが、従来の目標である3,500件に向けて頑張りたい。

埼玉県道路公社総務部長

- 3 平成30年7月に有料道路の許可を得て、令和元年度から本格的に工事に着手した。令和元年度末の進捗率は、用地買収率約99%、工事進捗率は発注額ベースになるが、約50%である。令和元年度は、江戸川渡河部の埼玉県側の下部工、取付橋の下部工を発注した。このうち、渡河部の下部工は令和2年7月末に完成している。また、渡河部の橋長450メートルの上部工も発注済である。令和2年度は、発注した上部工の桁製作、取付橋下部工の工事を引き続き実施していく。令和3年度の工事については、引き続き上部工と取付橋の上部工を実施し、料金所及び管理事務所工事に着手する予定である。以降、令和5年春の開通を目指して工事を進めていく。

逢澤委員

- 1 中小企業の経営基盤の強靱化について、コロナの影響で厳しい経営状況の企業が多いと思うが、現時点でどれくらいの相談件数があるのか。
- 2 オンライン展示会については初の試みであり、是非、成功していただきたいと思うが、どのように企業に周知していくのか。

(公財) 産業振興公社理事長

- 1 1月末頃から9月末までで、コロナに関わる相談を新規で1,200社から受けており、リピートを含めると相談件数は2,000件を超えている。
- 2 企業への周知は重要であると考えている。各種経済団体などに向けてのチラシ・パンフレットの送付を3,000部程度、ホームページへの掲載、メールマガジンを活用しての周知を4000件程度、また、テレ玉でのCMなどありとあらゆる方法で周知して、多くの出展者や参加者を募りたい。

萩原委員

- 1 国際化の支援について、この1年で環境が大きく変わってきた。1年前にジェット口埼玉が設置されたことにより、公社の役割が変化してきていると思うが、産業振興公社はどのような立ち位置でどう取り組んでいるのか。また、コロナ禍で海外の渡航が困難になる中で、どのような方向性で公社として事業を行っていくのか。
- 2 ビジネスアリーナについて、オンラインでの実施は新たな取組であり、メリット、デメリットを含め、新たな発見があるかもしれない。例えば、デメリットは、対面で製品を見せることができない点、プッシュ型の営業ができない点だが、逆に、メリットは、より多くの参加が見込める点や、企業側のコストを抑えることができる点などが考えられる。最終的には、どのようにマッチングに進めるのかが大事な視点だと考えるが、いかがか。
- 3 道路公社でトンネルや橋りょう点検を実施しているようだが、これまでの点検で異状は見つかったのか。また、異状があった場合、対策は行ったのか。

(公財) 産業振興公社取引振興部長

- 1 昨年11月のジェット口埼玉開設後、役割が重複する部分については、公社からジェット口に移管した。具体的には、一般的な相談機能、セミナー等の情報提供機能である。公社としては、公社の強みを生かすということで、県内の企業と幅広く付き合いがあることや、各企業の情報の蓄積を生かして、国際市場で勝負できる企業を掘り起こすことに重点を置いている。具体的な支援施策については、ジェット口につないでいる。今年度は、企業訪問数150件、ジェット口へつなぐ発掘企業数15件を目標としている。コロナ禍で海外の渡航が困難となっている中、どのような方策で支援を継続するかについては、オンラインで現地の企業と商談会の準備を進めているところである。

(公財) 産業振興公社理事長

- 2 オンライン開催でのビジネスアリーナにおいて、マッチングを行う手法については、世の中で行われているWEB上での展示会を参考に、不便なところは解消し、良いところを取り入れていきたい。例えば、リアル展示会では名刺交換しながら、直接担当者と話ができる点がメリットだが、オンラインだと名刺交換ができないので不便であるといった声がある。そこで、それほどお金をかけずに従来の機能を使いながら、名刺交換

ができる機能を取り込むことや、出展企業に対するオンライン用の動画作成の支援を考えている。また、リアル展示会は2日間の実施であるが、実施期間を1か月間とすることなどを考えている。

埼玉県道路公社総務部長

3 公社における令和元年度の点検については、橋りょうが狭山大橋、トンネルが寄居・風布トンネル、下田野トンネル、日本水トンネルを実施しており、おおむね健全であり、軽微な修繕のみであった。

萩原委員

国際化の支援について、渡航の経験がある現地企業について、オンラインの商談会を行っていくとの説明であったが、具体的などのような内容か。

(公財) 産業振興公社取引振興部長

何かしら海外に展開しつつある企業について、現地のローカル企業とのビジネスマッチングを考えている。具体的には、ベトナムでのものづくり企業を中心とした展示商談会について、リアル開催に加え、オンライン開催を検討しており、必要に応じた支援をしていきたい。

萩原委員

ベトナムを選んだ理由や、その他の国についてはどう考えているか。

(公財) 産業振興公社取引振興部長

ベトナムについては、従来から県の重点支援国となっており、また、県のサポートデスクが設置されていることから選択した。渡航が難しい欧米等については、農林水産省の補助金を獲得して、食品の分野でフランスでのサンプル販売を計画している。これは、渡航せずに食品を現地に送り、一定期間サンプル販売を行うものである。

秋山委員

- 1 三郷流山橋有料道路の完成が待たれるが、ETCについてはこれまでも高価であることから導入はないとのことであった。また、新見沼大橋有料道路もETCがなく、料金所の直前で迂回する車も多い。ETCにすれば利用者も増えると考えますが、三郷流山橋有料道路、新見沼大橋有料道路へのETC設置についての考えはいかがか。
- 2 三郷流山橋有料道路は、1日1万2,700台の交通量を想定していると聞いている。開通後30年間の料金収入で返していくとのことだが、交通量、料金収入が増えれば、早期無料化になるのか。また、当初の想定より料金収入が減った場合、料金徴収期間は延長されるのか。

埼玉県道路公社事務局長

1 埼玉県道路公社の管理する有料道路は、高速道路に接続していないため、ETCを導入するための設備が全て単独で必要になり、導入に要する費用が大きくなる。導入した場合、今後の有料道路の運営に大きな影響を与えることから、現在のところETCの導入は困難と考えている。一方、首都高速道路株式会社などで、通常のETCより簡易的なワンストップ型ETCの開発を進めており、今後の動向を見守っている。6月に国土

交通省から、ワンストップ型ETCシステム導入助成に関する要項が出されたことから、助成制度は導入に有効であると判断し、県と調整の上、三郷流山橋有料道路について申請書を提出した。7月に回答が出され、建設中である三郷流山橋有料道路は、事業計画の中で検討すべきとの回答から助成を得ることができなかった。現時点ではクレジットカード会社の賛同が集まらないなど、システム整備などの課題も多く、開通までの導入は困難な状況である。導入については、課題の整理の状況を見ながら、県と協議して進めていきたい。

埼玉県道路公社総務部長

- 2 交通量が想定以上多くなれば、料金徴収期間を待たずに無料開放することは可能である。採算性が悪くなった場合でも、許可が30年間までなので延長することはできない。

秋山委員

ETCを導入することによる交通量の増加について、シミュレーションを行い、見込みを立てているのか。例えば、新見沼大橋有料道路は料金が150円と安いので、ETCを導入すると利用が増えると思うが、どうか。

埼玉県道路公社事務局長

そうした試算はしていない。新見沼大橋有料道路は、令和8年に無料開放となることから導入は考えていない。

荒木委員

- 1 経営基盤の強化では、新型コロナウイルスの影響があったと思われるが、交通量、料金収入への影響と目標達成の見込みはいかがか。
- 2 有料駐車場の促進について、適宜、県有地を利用しながら料金収入を得ていくとのことだが、民業圧迫の視点も必要と考える。この点についてどのように考えるのか。
- 3 新規有料道路について、具体的な予定箇所はあるのか。
- 4 人数制限等を含めたゴルフ場のコロナ対策の現状と今後についてどのように考えているのか。

埼玉県道路公社事務局長

- 1 令和2年1月に国内感染者が発生して以降、感染予防の観点から、利用者が行動を自粛する動きが見られるようになったが、当公社管理の有料道路においても、令和2年3月末から、交通量、料金収入に大きく影響が現れるようになった。特に、4月7日に政府対策本部より緊急事態宣言が発令されてから、5月25日の宣言解除までの期間は、3路線合計で交通量が対前年比約60%まで落ち込んだ。また、昨年までは地域のイベントやお祭りに併せて回数券販売を実施してきたが、新型コロナウイルスの影響により、ほとんど中止となっている状況である。緊急事態宣言解除以降、徐々にではあるが交通量は回復しており、7月の料金収入は対前年比90%まで回復した。しかし、4月から現在までの料金収入では対前年比約70%となっている。こうしたことから、目標値の達成は厳しい見通しである。

埼玉県道路公社総務部長

- 2 有料駐車場の料金については、周辺の駐車場の料金や使用状況、駅からの距離を調査した上で、新しい有料駐車場の採算性と民間への影響を総合的に勘案して設定している。

県土整備政策課政策幹

- 3 有料道路事業は、国や民間などから資金を借り入れて多額の事業費を短期間に確保して道路整備を行い、利用者の通行料金で建設費や維持管理費を賄うものである。このため、厳しい財政状況下において、有料道路事業は道路整備を進める上で、有効な手法の一つと考えている。例えば、有料道路事業の検討対象として、多額の事業費が必要であり、確実な通行料金収入が見込める河川や鉄道を跨ぐ橋りょうやトンネルなどが候補となるが、慎重な検討が必要となる。このため、現時点では新たな路線を想定していない。今後、一層厳しく事業の必要性や採算性を検証し、地元の理解度などを十分勘案しながら、新たな有料道路の導入の可能性について研究していく。

(株)さいたまリバーフロンティア代表取締役社長

- 4 新型コロナウイルス対策として当然に消毒は行っている。また、パーティーはどうしても密になり、大声や飛沫が避けられないためお断りしている。そのほか、風呂やエレベーターの利用もお断りしている。レストランの利用については、席の向きを一方にしたり、アクリル板を使用し対策をとっている。

荒木委員

- 1 先ほど、ETCは費用がかさむことから設置は難しいが、その対策として、ワンストップETCは安価であるため検討を進めていく旨の答弁があったが、この二つはどれくらい金額が違うのか。
- 2 スーパー銭湯などが営業しているのにゴルフ場内の風呂はなぜ制限しているのか。また、ロッカールームの対策はどうなっているのか。

道路公社総務部長

- 1 ETCにかかる費用は、高速道路で使用しているフルスペックタイプで1料金所当たり、約11億円と聞いている。一方、ワンストップ型ETC導入費用は約3億円である。

(株)さいたまリバーフロンティア代表取締役社長

- 2 ロッカーの鍵はブロック別、偶数・奇数別になるように配布し、隣同士とならないようにしている。風呂については、浴槽は使用していないが、シャワーは利用可能としている。浴槽はスーパー銭湯等と違って狭く、どうしても密となってしまうため、お断りしている。これから寒くなってくるため、他の事例を参考に、浴槽の使用についてどのような方法があるのか検討していきたい。

柿沼委員

- 1 先ほど、新型コロナの関係の相談内容について、施策の活用や資金繰りの商談が非常に多いとの答弁があった。私のところにも、職場のパーティション設置や支援施策の対象となるのかなど、企業等からの相談が多くくる。公社には、具体的にどのような相談があるのか。

- 2 妻沼ゴルフ場閉鎖後の土地の整理や従業員の処遇はどのようになっているのか。また、ゴルフ場におけるコロナ対策の周知はどのように行っているのか。

(公財) 産業振興公社経営支援部長

- 1 コロナ関連の相談について、支援施策の活用については、国や県の支援金等の対象になるのかといった相談が多い。また、委員からパーテーション設置の話があったが、例えば、飲食店では座敷を椅子席に変え、椅子と椅子の間にパーテーションを設置することやテイクアウトブースを設けるなどの対応について、国や県の補助金を活用して行うなど、感染症防止対策と事業継続を図ることを支援している。

地域整備課長

- 2 妻沼ゴルフ場の土地については、これから撤去工事を実施し、国等に返還する。

(株) さいたまリバーフロンティア代表取締役社長

- 2 従業員は、令和2年10月1日付けで吉見、大麻生、上里の3場に異動させ、解雇となった者は1人もいない。新型コロナウイルス対策の周知については、ホームページやロビーでの貼り出しにより行っているが、不足しているということであれば、更に徹底していきたい。

小島委員

- 1 埼玉県道路公社の委託契約の中で、指名競争入札と一般競争入札の案件があるが、指名競争入札となった理由は何か。
- 2 妻沼ゴルフ場は昨年台風第19号の影響で河川改修が早まり営業終了したと聞いているが、本来はいつまでに国に返却することになっていたのか。
- 3 妻沼ゴルフ場はJGAに加入していたが、他のゴルフ場でJGAに加入する予定はないのか。

埼玉県道路公社総務部長

- 1 公社での委託については、原則1,000万円未満は指名競争入札、それ以外は一般競争入札である。

地域整備課長

- 2 河川占用許可は令和2年9月30日までの許可を受けており、許可期間中でも堤防強化工事の進捗によっては許可が取り消されることがあるとの条件付きであった。

(株) さいたまリバーフロンティア代表取締役社長

- 3 JGAは希望者が少なく、コンペを開催しても参加者が集まらない。大麻生ゴルフ場は、かつてJGAに加入していたが、クラブハウス改修の際、より多くの方に利用してもらうために脱退したという経緯がある。そのため、新たなJGAの加盟は考えていない。

小島委員

- 1 橋梁点検業務委託と施工監理業務委託において、1,000万円以上の指名競争入札があるが、この理由は何か。

2 妻沼ゴルフ場に民有地はないのか。

埼玉県道路公社総務部長

1 橋梁点検業務委託については、平成25年度の道路法の改正に伴い、全ての道路管理者に対し、橋りょう等の点検を行うことが義務付けられた。しかしながら、技術者不技術力不足から自ら点検を実施することが困難な市町村が存在し、当公社では市町村支援対策として道路管理者に代わり、受託業務として橋りょう等の点検を実施しているところである。このため、各市町村へ適正な点検結果を報告することが必要不可欠であることから、点検業者の選定に当たっては、指名競争入札にて実施したところである。また、三郷流山有料道路の施工監理業務委託については、当初1,000万円以内であったが、変更により1,000万円を超えたためである。

地域整備課長

2 妻沼ゴルフ場は国有地が47.1ヘクタール、熊谷市の市有地が1.2ヘクタールであり、民有地はない。

小島委員

道路公社から2ケースの答弁があったが、前者についてよく理解できなかったので、再度答弁をお願いする。

埼玉県道路公社総務部長

狭山環状有料道路の橋りょう点検と同時に各市町村から橋りょう点検を受託して、併せて実施している。

小島委員

指名競争入札になった理由を簡潔、明瞭に答えてほしい。

埼玉県道路公社総務部長

公社としては、道路公社自ら管理する道路の橋りょう点検だけでなく、市町村の橋りょう点検を受託業務として実施していることから、信頼性の高い業者を選ぶ必要があり、指名競争入札にしている。

小島委員

一般競争入札にすると、信頼が無い業者が入ってくるということか。入札するには様々な条件があり、不適格な業者が参加できないように制限できるのではないか。指名競争入札にする理由だけを答えてほしい。

埼玉県道路公社総務部長

一般競争入札の参加条件だけで業者を制限することは、困難であると当公社では考えたため、指名競争入札を実施した。

白根委員

1 産業振興公社では、総合力の公社ということで、経営支援やBCP策定について専門家を派遣するなどしているが、商工会もそのような支援をしたい、人材が欲しいと言っ

ている。公社がこのような支援をしないといけないのか。

- 2 当期一般正味財産増減額が300万円超のマイナスとなっているが、この理由は何か。
- 3 非常勤役員の人数が15人と変わっていないにもかかわらず、令和元年度に比べて2年度の給与費が約2倍になっているが、なぜか。

(公財) 産業振興公社経営支援部長

- 1 経営支援の大半を占めるよろず支援拠点は国から受託して事業を行っている。国からは商工団体と連携するよう言われており、商工団体との協働の関係にある。BCPの策定支援については、公社の自主事業として実施しているものであり、企業に一定の負担をいただき、事業継続計画の策定支援を行っている。

(公財) 産業振興公社総務企画部長

- 2 当期一般正味財産増減額のマイナスについては、一部職員の人件費に充当しているためマイナス基調となっている。
- 3 非常勤役員の関係については、役職が1人減った関係で人件費が減ったものである。

白根委員

非常勤役員の役職が1人減ったのであれば14名の計上になると思うが、いかがか。

(公財) 産業振興公社総務企画部長

あくまでも決算ベースということで、予算の方は多く掲載している。

白根委員

非常勤役員の給与費が約2倍になった根拠は何か。

(公財) 産業振興公社総務企画部長

令和元年度は決算値だが、3月に予定されていた理事会がコロナの影響で書面開催になり、報酬が発生しなかったため、額が減少している。

杉田委員

産業振興公社では、商工団体との協力について触れているが、具体的に協力している団体はどこか。

(公財) 産業振興公社理事長

関東経済産業局や埼玉経済同友会などの各種中小企業関係団体である。

杉田委員

各種団体とくくられた団体については、いかがか。

(公財) 産業振興公社理事長

関東経済産業局、ジェトロ埼玉、埼玉県商工会議所連合会、埼玉県商工会連合会、埼玉県中小企業団体中央会、埼玉県経営者協会、埼玉経済同友会、埼玉中小企業家同友会、埼玉県中小企業診断協会などと連携している。

山本委員

産業振興公社では、総合力の公社ということで幅広くいろいろな支援を行っているが、他の団体と支援が被ることはないのか。参考資料を見るとセミナーなどではもう少し参加人数がいてもいいのではと感じることもあるが、あらゆる企業と密接な関係を保つということで、具体的な連携はどのようにしているのか。県からの派遣職員もあり、県とは密に協力していると思うが、商工団体など様々な団体とどのように連携を保っているのか。

(公財) 産業振興公社理事長

イベントの動員人数が少ないことについては、今後の施策を進める中でしっかり対応して増やしていきたい。各種団体との連携については、オンラインのマッチングを関東経済産業局と行っている。例えば、助っ人メーカーマッチングサイトについてはジェグテックと協力している。また、各商工会議所とは地域に根差した商談会を開催している。各団体の勉強会、研修会、講演会等には私自身も可能な限り参加して、各団体のトップと交流を深めている。