令和６年９月定例会　公社事業対策特別委員会の概要

日時　　令和６年１０月１１日（金）　　開会　午前１０時
　　閉会　午前１１時４０分

場所　　第９委員会室

出席委員　吉良英敏委員長
　　宇田川幸夫副委員長
　　長峰秀和委員、須賀昭夫委員、高木功介委員、宮崎吾一委員、小久保憲一委員、
　　小島信昭委員、水村篤弘委員、深谷顕史委員、八子朋弘委員

欠席委員　山﨑すなお委員

説明者　［企画財政部］
　　都丸久政策・財務局長、藤井大司行政・デジタル改革課長
　　［県土整備部］
　　小島茂副部長、坂田竜也県土整備政策課政策幹
　　［企業局］
　　新井哲也企業局長、島崎二郎地域整備課長
　　［教育局］
　　古垣玲教育総務部長、森内優子文化財・博物館課副課長
　　［埼玉県道路公社］
　　山科昭宏理事長、大谷誠事務局長、冨田昌樹総務部長、志賀三千代総務副部長
　　［さいたまリバーフロンティア］
　　大山澄男代表取締役社長、伊藤恒人取締役、葉梨哲史総務部長
　　［公益財団法人埼玉県埋蔵文化財調査事業団］
　　加藤健次理事長、須藤好晴常務理事兼総務部長、福田聖調査部長、
　　山本靖資料活用部長

会議に付した事件
　公社における改革の取組について
　　埼玉県道路公社
　　株式会社さいたまリバーフロンティア
　　公益財団法人埼玉県埋蔵文化財調査事業団

長峰委員

１　埼玉県道路公社に関して、２ページの経営指標を拝見し、収益の確保の指標が三つ出ている。令和５年度で見ていくと、道路交通量、道路料金収入どちらも、目標を達成してしまっている状況である。一方で、指標の中の最後の目標指標とする収益差に関して令和５年度で見ていくと、ほかの２項目は達成しているが、この項目だけ未達になっている。この理由をお聞かせいただきたい。

２　埋蔵文化財調査事業団に関して、資料の２ページの中で、やはり経営指標に関して、令和３年度から見ていくと、発掘調査事業収益が毎年増加の傾向にある。事業の性質上、道路等の建設の予定がないと、なかなかこの数字が上がっていくということはないのだが、最終的なこの目標値に至るまでの増加傾向と予測している理由をお聞かせいただきたい。

３　その下の指標に関して、公開セミナーの実施回数が目標値で年間５回とある。一方でホームページ、ＳＮＳのアクセス数が目標値９３，０００で、令和５年度はもう１１０，０００を超えているが、１１０，０００というアクセス数に対して、実際の遺跡見学会と公開セミナーの実施回数の目標設定が少な過ぎるという印象があるが、そちらについて御回答願う。

埼玉県道路公社理事長

１　まず、道路交通量と道路料金収入、目標としようとする収支差の実績というのは、令和３年度の狭山環状有料道路の無料開放、それと令和５年度の三郷流山橋有料道路の開通があり、年度により増減している。また目標については、令和８年度に新見沼大橋有料道路の料金徴収期間が終了することや、これまでの実績を考慮して、将来交通量の伸び、公社の利用促進努力を踏まえて設定している。指標のうち、収支差の令和５年度の実績値が小さくなっている理由であるが、これは皆野寄居有料道路における設備更新業務、道路情報板や非常用設備等の更新、舗装修繕工事などの支出が多かったことによる影響である。

（公財）埼玉県埋蔵文化財調査事業団理事長

２　まず、発掘調査事業収益についての増加傾向、それからその理由であるが、当事業団は国や県、あるいは旧公団が行う公共事業に伴う発掘調査を行っているため、公共事業の変動に大きく左右されるところではあるが、過去５年の推移で見ると、令和４年度から委員御指摘のとおり数字が伸びている状況である。これは国道１７号関係の本庄道路の建設に伴う発掘調査などが新規に入ったためである。令和５年度、更に増えているのはその発掘調査面積が増えたことによるものとなっている。

３　指標二つ目の遺跡見学会及び公開セミナーの実施回数が、ホームページやＳＮＳアクセス数１１０，０００件と比較して、５回と少ないのではないかということであるが、確かに指標に掲げているのは遺跡見学会、公開セミナーの実施回数であるが、当事業団の普及啓発事業はこの指標以外にも様々な事業を行っているところである。例えば、毎年、テーマを決めてデパートやショッピングモールなどの集客施設で、買物途中の多くの方々に御覧いただく出土品展示会を県内５会場で開催している。またそれ以外にも、里帰り展というものを実施しており、これは収蔵遺物が発掘された遺跡の地元の所在地で展示を行って、地元の市民の方を中心に多くの方々に御覧いただくものであり、令和

５年度は１回開催した。さらに、１１月１４日の県民の日には、広く県民に埋蔵文化財をより身近に感じてもらうことを目的に、埋文フェスタということで催物を開催しており、事業団本部のある熊谷市の埼玉県埋蔵文化財収蔵施設を会場として、収蔵資料の見学であるとか、あるいは報告書作成作業の公開や紹介、勾玉作りなどのワークショップを行っているところである。このように遺跡見学会、公開セミナー以外にも様々なイベントを行っている状況であり、遺跡見学会、公開セミナーは５回は最低限維持したいと考えているが、今後は遺跡の紹介動画を新たに作成するなど、動画配信の方にも力を入れて、その充実拡大を図っていきたいと考えている。

長峰委員

埋蔵文化財調査事業団に再質問させていただく。今お話しいただいた取組は、是非積極的に行っていただきたいと思う。埋蔵文化財は、我々ふだん接してない人間にとって、やはり興味深くて、少しわくわく感をかき立てられるような、特に子供などはその遺跡の中を見るとか、土器に触れてみるという体験がすごく大事で、説明書の中にあるとおり進めていただければいいと思うが、一方でそういった史跡であるとか土器は、捉え方によっては地域内資源の本当に重要なところに位置付けられるものであると思う。芸能であるとか食文化であるとか、あるいは自然の風景と並ぶ地域内資源でもあるので、今後、もし道路工事等に関して遺跡の発掘作業が増えて、その中で遺跡、あるいは史跡、土器等が出てくるのであれば、それをもっと県民に積極的に発信していただきたいのと、それから今お話いただいた展示等に対して、やはり土器一つとってもどう展示するか、どうやって県民に見せるかという、きれいに土器を見せていただくことで本当に周りの方や来場者等の関心を引くことにつながると思うので、見せ方等も含め、至るところ細部にわたって、我々にとっては非日常的な対象物であるので、是非積極的な発信、そしてその丁寧な発信、きめ細かな展示をお願いしたいと思うがいかがか。

（公財）埼玉県埋蔵文化財調査事業団理事長

見学会などは今後も続けていきたいと考えており、先ほども申し上げたが、今後は動画配信にも力を入れて、より我々が発掘調査をして出てきた出土品については、県民の皆様により丁寧に、より分かりやすく還元していきたいと考えている。そのため、今年度、ホームページのリニューアルも行っており、今年度中に新しいホームページになる予定である。また、展示方法についても、分かりやすい展示について、魅力的な展示方法を工夫していきたいと考えている。

須賀委員

１　三郷流山橋有料道路の開通についてだが、こちらの道路の開設に当たって出資金と料金収入の配分は、埼玉県と千葉県の間でどのようになっているのか。また、三郷市側、つまり埼玉県側に料金所がある理由は何かということを伺う。

２　こちらの有料道路は、令和５年１２月２６日に供用開始してから約１０か月以上が経過しているが、報告書によると令和５年度の車両交通量は１日平均３，０６３台であったとある。その後の交通量の推移はどうなっているのか、また、利用者を増やすためにどのようなことを行っているのかを伺う。

３　有料道路というのは利用者から料金を徴収しているので、維持管理を適切に行うということは非常に重要な責務だと思っているが、それを踏まえて資料の経営目標の中に、有料道路の適切管理として道路建造物の維持、修繕工事等というのがあるのだが、具体

的にはどのようなことをされているのか伺う。
４　有料道路の各路線には、橋りょう、トンネルといった道路建造物が多数ある。特に、トンネルというのは閉鎖空間のため、緊急時の対策が必要不可欠だと考えるが、県はどのような備えをしているのか伺う。
５　さいたまリバーフロンティアについて、経営指標の表にある令和４年と令和５年を比べると、利用者数は減っているにもかかわらず、売上高は上がっている。にもかかわらず、純利益が減少しているが、その理由を教えていただきたいと思う。
６　資料の中の今後の指導の方向性というところに、施設の計画的な修繕、改修を進め、利用者にとって快適で魅力的なプレー環境の向上に取り組む、また、経営目標にコース整備を徹底するとともに、設備備品を更新することにより利用者へのサービスの向上を図るとあるが、聞くところによると、大麻生のバンカーに全く砂が入ってないということと、グリーンが非常にがたがたでラインが読めないということをよく聞くのだが、その辺について今後どのように改善していくのか伺う。

埼玉県道路公社理事長

１　三郷流山橋有料道路の千葉県との出資金と収入の配分という御質問である。三郷流山橋有料道路については、国からの貸付金と市中銀行からの借入金、埼玉県と千葉県の出資金によって事業が実施されている。有料道路建設資金の８４億円のうち、千葉県からの出資金については、埼玉県からの出資金と同じ８億４，０００万円である。料金徴収期間の料金収入については、建設費の償還と維持管理費に全て充てられるということから、埼玉県と千葉県といった出資者への配当金のようなものは、料金徴収期間内においてはない。料金徴収期間が終了する時点で、出資金の精算については、埼玉県、千葉県との協議になるものと考えている。三郷流山橋有料道路の料金所が埼玉県にある理由であるが、これについては埼玉県で事業をしていることから、埼玉県内に料金所を設置しているものである。
２　三郷流山橋有料道路の開通後の交通量の推移である。先ほど委員おっしゃったとおり、令和５年度における交通量が３，０６３台であったが、今年の４月の１日平均で３，２６１台、６月で１日当たり３，６０８台、直近の９月、先月であるが、４，１６９台ということで着実に交通量が伸びている状況である。次に、交通量増加のための取組についてだが、開通以前からこれまでに周辺自治体と連携して、住民への広報や周辺の工業団地の企業へ訪問して開通を知らせるパンフレットの配布による有料道路のＰＲを行うほか、周辺の大規模商業施設とのタイアップ事業を実施して利用促進を図っているところである。また、周辺交通の円滑化と有料道路の利用促進を目的として、令和６年３月に埼玉県、千葉県、三郷市、流山市及び道路公社で構成する三郷流山橋有料道路利用促進協議会を発足させ、関係機関の御協力を得ながら、周辺道路に案内看板を設置するなど、有料道路の案内、利用促進に努めているところである。さらに、県や地元市で開催するイベントに参加して、職員自ら有料道路のＰＲなどを行っているところである。利用促進のためには、まず有料道路を認知していただくことが重要であるため、引き続き、あらゆる機会を通じて、有料道路のＰＲに努めていきたいと思う。
３　維持管理の関係である。道路公社においては有料道路区間において、３路線合計で１０．３キロを管理しているところである。各路線において１日２回の道路パトロールを行い、損傷の早期発見、早期の修繕を行っているところである。また、管理区間内に大規模構造物が、橋りょう８か所、トンネル３か所あり、これらについて５年に１度の法定点検を確実に実施しているところである。具体的な維持修繕の工事であるが、供用後

の年数が経過している皆野寄居有料道路の道路情報板の設備更新、あるいはラジオ再放送設備の更新を実施しているほか、トンネル内におけるコンクリート舗装のスリップ事故防止のために、自動車進行方向に舗装面に僅かな切れ目を入れて、グルービングと呼んでいるが、スリップや水の滞水防止を図り、走行性の向上対策を行っているところである。

４　災害の備え、特にトンネル関係の災害の備えである。事故や災害の緊急対応として、現在、皆野寄居有料道路においては、トンネル内外にカメラを設置し、常時監視員を配置して有事に備えている。また、トンネル内で発生する事故の規模は、一般道に比べて規模が大きくなりやすいため、万が一に備えてトンネル内で防災訓練を年に１回実施しているところである。一時的にトンネルの通行止めを実施した上で、警察、消防などと連携し、事故車と見立てた車両から負傷者を救助する訓練等を行っており、大規模な事故や災害に対する体制を整えているところである。

（株）さいたまリバーフロンティア代表取締役社長

５　当社の指標で令和４年度と５年度の比較で、５年度に利用者が減ったにもかかわらず、売上げが増加した理由、要因であるが、これについては、利用者が２，３５９人減っているが、その一方で、新型コロナの５類移行に伴い、アルコール類の提供を再開したことにより、コンペ後のレストランでのパーティー利用、あるいは昼食時飲物利用が増えたことにより、食堂部門の売上げが１，０００万円程度増えている。それから税引き前当期純利益が減少している理由であるが、これについては、人件費が正社員３名採用により増となったほか、委託料が食堂の売上げ増に伴い委託先への支払いが増となったこと、また、契約形態をシルバー人材センターの請負から派遣に切替えたことによる賃金単価の増が生じている。また、減価償却費が、吉見ゴルフ場へのカートナビ導入により増となった。そういったことから、営業費用が前年度より、４，６３５万円増加したものである。

６　大麻生ゴルフ場のバンカーの砂が少ない、グリーンの状態が悪いということについては、良好なコースコンディションを提供できずに大変申し訳なくお詫びさせていただく。現在行っている改修であるが、先月中に使用していない側のグリーンに種をまいて、現在養生を行っており、１日も早いグリーンの回復に全力を挙げて取り組んでいるところである。バンカーは最終組のプレーが終わった後に、日々バンカーならしは行っているが、今後もしっかりバンカーならしを行っていきたい。今後も利用者の皆様の意見をしっかり伺いながら、良質なコース環境を提供し、利用者満足度の更なる向上に努めていきたいと考えている。

須賀委員

１　先ほど様々、純利益が減少した要因を伺い納得したのだが、カートナビの設置が全て終了した後は、純利益も回復してそれなりに得ていけると考えているのか。

２　グリーンの維持管理が非常に難しいのは私も理解するが、バンカーの砂が少ないというのは私も実際現場で確認しており、その辺は砂を入れるということを常にやっていただければと思う。それを申し上げておく。（意見）

（株）さいたまリバーフロンティア代表取締役社長

純利益の改善について、具体的にカートナビ導入による影響は単年度だけか、あるいは今後も続いていくのかということであるが、カートナビについては吉見ゴルフ場で９２０

万円ほどかかっている。これが５年リースである。このほかにも、今年４月から上里ゴルフ場と大麻生ゴルフ場にも、カートナビを導入しているため、ほぼこれと同じ額の５年リースのリース料が今後発生する見込みであり、こうしたリース料の償却後に純利益が改善していくものと考えている。

八子委員

１　道路公社についてだが、資料１－２の２ページにあるキャッシュレスの決済率について、少しずつ数字が伸びているかと思うが、いわゆるそのＥＴＣカードの利用についての考え方について伺う。三郷流山橋有料道路の方は少し何か使えるようであるが、ほかについては多分使えないのではないかと思うが、これが使えればより利便性の向上につながると思うが、これについての考え方を伺う。

２　リバーフロンティアについてだが、こちらの参考資料の２の２ページ目の売上高のところで、上里だけが令和５年度は売上高が落ちている。マイナスかと思うが、これがどうしてか、その要因を伺う。

３　埋蔵文化財の調査事業団だが、資料３－１の２の（１）市町村支援事業と書いてあるが、この市町村支援の具体的な中身についてもう少し詳しく説明いただけたらと思う。

埼玉県道路公社理事長

１　キャッシュレス決済の関係でＥＴＣの利用についての質問かと思う。ＥＴＣについては、キャッシュレス決済や非接触、ペーパーレスといった社会的ニーズを踏まえた利用者サービスの向上の観点で、非常に有効な手段であると考えている。このため新規路線である三郷流山橋有料道路については、簡易型、ワンストップ型のネットワーク型ＥＴＣを導入している。一方、高速道路で使用しているＥＴＣというのは非常に高額であり、ＥＴＣの簡易型で安価である三郷流山橋有料道路に導入したネットワーク型のＥＴＣでも設置費用として約３億円である。現状として、ほかの２路線に設置するというのは、現状の収支の見通しが厳しい中で料金徴収期間も限られていることから、残りの期間中にＥＴＣの導入に伴う費用の回収も難しいため、導入は現在のところ考えていない。

（株）さいたまリバーフロンティア代表取締役社長

２　令和５年度の売上高、上里ゴルフ場がマイナスになっているという理由・要因であるが、まず、利用者数は１，３２７人と大幅に減少している。利用者数減少により売上げも落ちているが、利用者数減少の背景、要因としては、近隣のゴルフ場、特に群馬県境に上里ゴルフ場はあるため、群馬県側の近隣のゴルフ場の方に利用者が流れてしまったという背景がある。ただ、令和５年度においてはそうであるが、今年度４月からカートナビを上里ゴルフ場が導入して、近隣のゴルフ場が導入してないということから、逆に今年度に入ってからは、上里ゴルフ場の利用者は伸びているところである。要因としては利用者減に伴うものである。

（公財）埼玉県埋蔵文化財調査事業団理事長

３　市町村支援事業の内容についてだが、埼玉県では埋蔵文化財の発掘調査に関して県と市町村で役割分担をしており、国であるとか、県であるとか、旧公社公団が行う公共工事に伴う発掘調査については、事業団が実施している。市町村が実施する公共事業であるとか、あるいは民間開発事業に伴う発掘調査については、市町村教育委員会が実施することを基本としている。この市町村支援というのは、市町村教育委員会の対応能力を

超えるような大規模な開発事業に伴う発掘調査であるとか、あるいは一時的に発掘調査が集中してしまって、なかなか迅速な対応が困難な発掘調査があった場合は、当該市町村教育委員会から支援の要請が県の教育委員会にあり、県教育委員会の調整の下に、我々事業団が市町村の発掘調査に積極的に協力していくというものであり、当事業団においても可能な限り、その市町村支援に協力できる調査体制は組むようにしていきたいと考えている。ちなみに、平成２６年度から令和５年度までの１０年間において、六つの市と町１７件の実績がある。

八子委員

リバーフロンティアのところで再度お尋ねするが、答弁では群馬県に流れたとのことだが、それは群馬のゴルフ場の方がより魅力的なサービスを何か提供した、そういうことだったのか。先ほどカートの話をされていたが、カート以外にもあると思うが、仮にそうだとすれば、ほかの群馬のゴルフ場が提供しているサービスを、カート以外にも、上里でも導入されたらいいと思うが、もう少し詳しく教えていただきたい。

（株）さいたまリバーフロンティア代表取締役社長

群馬県のゴルフ場に流れている、その群馬県のゴルフ場と上里ゴルフ場との違いであるが、料金的にはほぼ同じであるが、やはりサービスの点で劣るというところがあった。ただ料金の点についても、昨年度群馬県に流れたことから、利用料金について今年は閑散期である８月を５，０００円として、近隣のゴルフ場より料金を下げて提供していること等によって、今年度は増加を図っている。

深谷委員

１　埋蔵文化財調査事業団についての資料３－２の改革の取組のところの３ページに発掘調査技術等の維持向上等の記載があるが、技術の継承であるとか人材の育成というのは大変重要だと思っている。記載を含めて取組での成果をどう評価されているのか。

２　取組の中で記載のあるインターンシップの制度について、どう活用されて、次世代への継承という点で成果を生んでいるという評価をされているのか。

（公財）埼玉県埋蔵文化財調査事業団理事長

１　発掘調査の技術の継承､それからインターンシップの効果､成果ということであるが、当事業団の職員は、発掘調査に係る正規職員の割合として、２０代、３０代の若手職員が半分以上を占めているというような状況である。採用に当たっては、大学や大学院で考古学を専攻して、当然選考試験を経て採用しているが、どうしても若手職員は経験が少ないため、各発掘現場では、若手職員と中堅とベテランの職員をセットで配置をするようにして､実践形式で技術を習得させている状況である｡また､大学教授であるとか、他県の文化財関係機関の職員による講義、あるいは文化庁や埼玉県教育委員会が主催する研修会等もあるので、そちらの研修に参加させることによって資質の向上を図っている。あるいは、このほか近年デジタル技術の導入に対応すべく、そういった各種研修に参加させるなど導入開発を進めているところである。あともう一つは、どうしてもベテラン職員は退職してしまうが、６５歳で再任用を終了した職員を対象に、技能員という職で７０歳まで雇用できる制度を令和４年度に創設して、それらの技能員を若手職員の指導、育成に充てているという状況であり、人材の若手職員への知識継承については順調に進んでいると考えている。

２　インターンシップについても、今年度、夏季休暇中５日間で実施したが、インターンシップに参加した学生は埼玉に限らず県や市町村、あるいは関係機関などの文化財の部署に就職することが多いと考えており、発掘技術などを継承できる人材の育成に一定の貢献を果たしていると考えている。実際の成果ということであるが、インターンシップに参加した学生が１人でも多く、事業団の採用試験を受けてもらって職員になっていただきたいという思いがあり、直近の例で申し上げると、昨年度インターンシップに参加した学生が、昨年度の採用試験を受けて合格して、今年度から当事業団の職員になった実績もある。また今年度実施している採用試験、今最中であるが、昨年度と今年度のインターンシップに参加した学生２人が受験しているという状況であり、引き続き採用につながるように内容を工夫しながら取り組んでいきたいと考えている。

宮崎委員

１　埋蔵文化財調査事業団に対して、資料３－１の１の（１）の専門的技術の維持向上から、発掘調査技術の維持向上のところだが、技術の向上の中にスピードアップというか、期間を短くしようというような取組はされているのか。

２　資料３－１の２（２）で発掘調査成果の積極的活用ということで、出土品が出てくると思うが、その保存のための倉庫の容量は十分なのか。

（公財）埼玉県埋蔵文化財調査事業団理事長

１　発掘調査のスピードアップという観点であるが、当事業団、発掘調査の工程過程においても効率化に向けた取組を実施しているが、例えば、調査期間については、遺構の密度であったり複雑さであったり深さであったり、あるいは遺物の多寡を加味して、調査の進捗に応じ随時見直しを行っているところである。また、調査面積についても、県の教育委員会と開発事業者との事前協議の結果に基づくその範囲を調査しているが、実際にその遺構確認時に遺構の多寡を判別して重点的な調査箇所を設定することにより、実質的な面積の縮減、その結果その調査期間も短くなるというようなことに取り組んでいるところである。

文化財博物館課副課長

２　収蔵、出土品の収蔵庫の容量についてである。まず、出土した出土品の増加については委員御指摘のとおり、基本的に増えていく一方というところがある。こちらの元々の第一の収蔵庫に加え、平成９年に第二収蔵庫を増設し、対応させていただいたところである。また、さらに令和元年度には新収蔵庫、プレハブ収蔵庫を増設させていただいた。この結果、本館の最初の収蔵庫については平成２８年度でいっぱいの状態となったが、第二収蔵庫、プレハブ収蔵庫の方で賄えているという状況である。しかしながら当然、今後も増えていく見通しがあるので、未利用施設等の利用も含め、これからのスペース確保にも努めていきたいと考えている。

宮崎委員

１　スピードアップの関係でいろいろな取組をされているということで、今までその事業団の方に、この埋蔵の業務委託が来て断った事例というのはないのか。予約待ちのような状況にはなっていないのか。

２　収蔵庫に関して第２収蔵庫や、プレハブを作っているということで、処分に関して、出土品なので捨てるわけにいかないと思うが、その処分に関しての規定は作っているの

かどうか。

（公財）埼玉県埋蔵文化財調査事業団理事長

１　発掘調査について断った事例、それから予約待ちという事例はない。

文化財博物館課副課長

２　まず、処分について、出土したその現場での取扱い基準というものを持っており、文化庁の出土品の取扱いに関する指針に基づき、平成１０年に埼玉県では、埼玉県出土品取扱基準を定めている。将来にわたり保存活用を図る必要性、可能性のある出土品は当然保存しているが、この可能性、必要性がないと判断できるものについては、発掘調査現場から必ずしも持ち帰らずに、あるいは投棄、廃棄できるという基準である。しかしながら、一度その現場から持ち帰らないという判断をすると、二度と検証ができないということで、これは大変慎重に行うべきものと考えている。例えば、選別して保存できるものとしては、貝塚から出てくる貝、あれを一つ残らず持ち帰らねばならないということになると大変なことになる。また、製鉄を行っていた遺跡のところから出てきた鉄滓についても大量になるため、こういったものについては持ち帰らないという判断をしたことが過去に一度あると確認している。まず、そういう出土品の現場からの持ち帰りにおいて一つ基準を設けつつ、また今収蔵している資料については、研究がこれから進んでいくと現在必要ではないと判断したものが後々非常に重要なものであったという可能性を秘めているので、なかなか今の段階で処分という基準は難しいところがあろうかと思っている。慎重にそのスペースとの兼ね合いも考えながら検討していきたいと思う。

小島委員

１　我々議会で制定した中小企業振興条例の中で、県内企業の活用あるいは育成という観点から、三つの法人にお聞きをしたい。まず、一つは道路公社だが、料金の徴収が、資料を見たところ１件だけ県内企業で、あとは大手企業だということ、今１件だけ県内企業も入っているが、これからの取組と今後の取組をお聞かせいただきたいと思う。

２　さいたまリバーフロンティアについて、コース管理業務が東急になっていたが、確か以前は、県内の業者も入っていたかと思う。３コースとも東急になってしまったが、いきさつとこれからの方針をお聞かせいただきたいと思う。

３　埋蔵文化財調査事業団の方は、施設警備で総合警備保障になっているが、こちらの考え方と方針をお聞かせいただきたいと思う。

埼玉県道路公社理事長

１　県内企業の受注の関係の質問であるが、公社においても県と同様に中小企業振興基本条例であるとか、あとは埼玉県の公共事業施行方針を踏まえて、県内企業の受注の確保に努めているところである。料金徴収の業務委託については、２４時間３６５日、料金所において通過車両の種別を判別しながら通行料金を徴収する業務であり、人員の確保や体制の維持、業務内容への精通が重要であるということから、道路の料金徴収業務の受注実績を入札参加の要件としている。また、価格だけではなく、企業の経営状況や組織体制、従業員の教育や不正防止、利用者へのサービス提案を評価する総合評価方式をとって適切に料金徴収が行われるようにしている。県内企業の受注の確保については、実績を有する県内企業が少ないということもあり、参加要件は県内企業には限定してい

ないが、今後、総合評価方式により、地域要件を入れるなどして、県内企業の受注の確保に努めていく。

（株）さいたまリバーフロンティア代表取締役社長

２　コース管理についてだが、現在コース管理は、吉見ゴルフ場と上里ゴルフ場については東急グリーンシステムで委託管理を行っている。以前は、吉見ゴルフ場については、地元業者の北荒川緑地という会社が管理していた。東急グリーンシステムに変更になった理由、いきさつであるが、ゴルフ場のコース管理については、ゴルファーがゴルフ場を選ぶ際に最も重視する項目の一つであり、一般的な造園技術だけでなく、特に芝の管理は気温、降水量といった天候の変化を迅速に的確に対応する必要がある。このため、価格だけで決定する競争入札ではなくて、技術力、提案力を評価できる企画提案方式を採用することとしており、吉見ゴルフ場については、令和２年度に５社によるプロポーザルを実施した結果、総合評価点数が最も高かった東急グリーンシステムに決定したところである。北荒川緑地も参加していたが、結果として、東急グリーンシステムが入札したということである。今後についても、そういったプロポーザル方式の入札で、業者を決定していきたいと考えているところである。

（公財）埼玉県埋蔵文化財調査事業団理事長

３　警備関係の契約については、発掘現場の現場事務所があり、その警備ということである。基本的に県内に事業所がある警備会社ということで入札をかけ、こちらの会社に決まったということである。この警備以外にもいろいろな契約、重機の借り上げであるとか、あるいは給排水工事、測量であるとか、航空写真撮影とか様々あるが、基本的には県内企業から探す努力をしており、一部ないところもあるが、そのようなルールで契約事務を今進めている状況である。今後もしっかりと、県内企業を探す努力をしていきたいと考えている

小島委員

１　道路公社に関しては、資格がないから参加ができないということだが、それであれば大手企業に県内企業とＪＶを組ませるなどして経験をつけさせていただければと思うし、また従業員の確保と言っても、ビルメンと同じで会社が変わっても働いている人は同じなので、ほぼ確保できると我々思っているので、県内企業育成のためにも、発注に工夫をしていただきたいと思う。

２　それは、さいたまリバーフロンティアにも言えることで、大手が入ってしまえばそれは大手の方がいいのだろうが、大麻生ゴルフ場も東急ではなかったか、シルバー人材がグリーン管理の補助という形で入っているが、分割できるのであれば、吉見とか上里も県内企業が受注できるような工夫をしていただきたいと思っているが、御対応できるのかどうか、考えていただけるのか御答弁いただきたい。

埼玉県道路公社理事長

１　実績のないところの県内企業の受注の機会というお話だと思うが、実績のない県内企業が業務実績の機会を増やすため、実績を有する単体企業だけではなく、先ほど委員がおっしゃったように実績のない県内企業との共同体、ＪＶによる入札参加とか、類似業務である駐車場での料金徴収業務の実績なども認め、県内企業の受注機会など、検討していきたいと考えている。

（株）さいたまリバーフロンティア代表取締役社長

２　コース管理については、大麻生ゴルフ場については直営で行っている。補助業務としてシルバー人材センターが入っているが、基本的な基幹業務については、職員による直営である。また、県内業者への配慮という面であるが、企画提案型入札で行っているが、企画提案型入札においては総合評価方式で、評価の上選定しているところであるが、評価に当たっては県内企業加算を設け、配慮しているところである。

小久保委員

１　埼玉県道路公社の経営指標についてである。今回の令和６年度から令和８年度までの中期経営計画になるものだが、今回の資料にあるキャッシュレス決済の導入についてである。資料にあるとおり、令和８年度目標として、新見沼大橋皆野寄居合算で目標２５％に対して令和５年の実績が１９％、三郷流山橋が令和８年度目標３４％に対して令和５年度実績が２５％となっている。一方で、今回目標設定として、本来、キャッシュレス化１００％を目指すべきだと思っているが、例えば、ここにある新見沼大橋の場合だと、令和元年度から令和５年度の５年間で１０％の伸びとなっている。つまり、この実績ベースでいくと、本来のこの１００％達成するまでに５０年かかるわけだが、先の答弁では特にＥＴＣについては、今期の計画では行えないという話だと思うが、このＥＴＣが使えない有料道路というのは、県にとってもマイナスイメージであるし、県民にとっても不利益を被るものとなると思っている。そこで、次期経営計画では、これら取組について、１００％を目指す中で劇的に変わっていただけるのか、また、ＥＴＣ導入を含めた様々な施策、考え方について伺う。

２　民間ではもう既に広く行われているが、例えば、今後更なる利用者の増、またＤＸを促すために、例えばキャッシュレス対応の利用者に対しては、例えばポイント付与であったり、インセンティブを与えるなどといった利便性向上のための施策対応を行っているのかを伺う。

埼玉県道路公社理事長

１　キャッシュレス決済の関係の質問であるが、キャッシュレス決済については道路の円滑化や利用者の利便性向上の観点から、料金徴収のキャッシュレス化というのは進めるべきと考えている。ただ、キャッシュレス決済を利用する方が、こちらで指定をできないということ、料金徴収時に要する時間もあり、なかなか進んでいない状況である。目標値についてキャッシュレス決済の交通系ＩＣのＰＡＳＭＯやｓｕｉｃａについては、全国に先駆けて平成２０年度に導入している。年々キャッシュレス決済の決済率が伸びてきて、実績値の合算で令和５年度は皆野寄居有料道路と新見沼大橋有料道路では１９％となった。努力目標も含めて、実績のトレンドで目標を設定したものである。ＥＴＣについても、三郷流山橋有料道路については、最初からキャッシュレス決済の率が高かったが、今後ＥＴＣの利用が増えると見込んで目標を設定したところである。なかなか１００％を目指すというのは難しいところである。あとＥＴＣの設置については、先ほど申し上げたとおり、設置費用が非常に高額になるということを考えると、簡易型のＥＴＣでも、やはり３億円ほどの設置費がかかって、維持費もかなりかかるということがあり、今導入してない２路線については、料金徴収期間が短いことと、収支が厳しいという状況から、導入は難しいと考えている。

小久保委員

最初の質問、この指標の置き方であるが、今回こういった令和８年度の設定ということであるが、今の御答弁であると１００％を目指さない中でどうやって対応していくか、１００％目指さないのかということについては再度御答弁いただきたいと思う。

埼玉県道路公社理事長

道路公社側で、システム全部、例えばＩＣカードだけ、ＥＴＣだけと強制的に設定することはできず、利用者側の選択肢がないと難しいものと考えており、道路公社側として１００％を目指すというのは難しいと考えている。