

令和3年度埼玉県企業局経営懇談会における委員発言要旨  
(令和3年7月21日)

議題

(1) 今後の施策(経営面)について

水道管路の老朽化対策

- ガス業界では老朽管入取替の手法として、家庭向けの口径が細い低圧管では、推進工法によって腐食しないPE管を既存の鋳鉄管等のパイプに挿入し、既存管は撤去しない方法を取ることもある。
- 新しい工法、材質などの知見は民間企業の方があるので、提案を受けたり、包括的に委託する手法を今後研究すべき。

中長期的な収支見込と水道料金への影響

- 埼玉県よりも工業用水を優位に使える他県に企業が立地するケースが多々ある。今いる企業を残していく努力も必要。
- 工業用水事業では、事業者とコミュニケーションをとり、ニーズにあった施設レベルや量を考えるべき。
- 料金を上げる時は急ではなく徐々に説明し、理解を得ていくことも必要。
- 今後の経費をどのように反映させ、料金収入はどのくらい必要になるか、何十年単位でシミュレーションし、ディスクローズ(情報公開)すべき。
- 水道用水事業では、投資額を決めることで将来の料金が自動的に決まってくる。施設を長期的にどういうものにするか40、50年の長さで考えなければならない。
- 受水団体とコミュニケーションをとって、どのような県水であればもっと受水団体に使ってもらえるか(ある程度の値段であってもいざというときにも送水されるなど)、埼玉県全体の観点からも投資を考える必要もある。収益が上がれば投資の幅もできる。

- 更新投資額をしっかりと積み立てる考え方も必要だが、全部料金に転嫁していくと高い料金になってしまう可能性もある。更新投資が本格的に始まるのであれば、企業債を上手に使うことも考えたほうが良い。

#### 組織、人材の在り方

- 人材育成は、このように成長するというキャリアルートを示すことが重要。
- (委員の自社では)若手にシニアが培った技術をデジタル化する役割を担ってもらっている。シニアと若手のコミュニケーションとしても非常によい。
- (委員の自社では)現場作業が多い職場は、ベテランと中堅と若手を組み合わせたチームで作業を行うケースがある。中堅が緩衝材となり、ベテランの技術をうまく若手に伝承できる。
- 人材獲得のためにも水道広域化をプラスに考えてよい。埼玉県全体で水道関係の技術者をどう育て確保していくかという視点が企業局の計画の中に必要。

(2)「第4次企業局経営5か年計画」の令和2年度進捗状況の評価

(3)「第4次企業局経営5か年計画」の令和3年度目標数値の設定

- 県の産業団地の出来上がりは素晴らしいのに、民間に比べ随分安いと感じている。分譲する際の価格設定では幅があっても良い。

#### その他

- 次期計画では、環境問題やSDGsの取組も盛り込むべき。