

外郭団体に関する特別委員会記録

- | | |
|------------|-----------------------------|
| 1. 会議の日時 | 令和8年7月14日（火）午前9時59分～午後3時48分 |
| 2. 会議の場所 | 第4委員会室 |
| 3. 会議の議事 | 下記のとおり |
| 4. 出席委員の氏名 | 下記のとおり |

協議事項

1. 委員会運営について

（経済観光局）

- | | | |
|------|---|------------------------|
| 1. 報 | 告 | 公益財団法人こうべ産業・就労支援財団について |
| 2. 報 | 告 | 株式会社神戸商工貿易センターについて |
| 3. 報 | 告 | 一般財団法人神戸観光局について |
| 4. 報 | 告 | 株式会社有馬温泉企業について |
| 5. 報 | 告 | 一般財団法人神戸農政公社について |

出席委員（欠は欠席委員）

委員長 門 田 まゆみ

副委員長 浅 井 美 佳

理 事 宮 田 公 子

委 員 欠森 田 たき子

うえなか美貴子

河 南 忠 和

原 直 樹

坂 口 有希子

山下 てんせい

松 本 のり子

平 田 正

あわはら 富夫

か じ 幸 夫

山本 のりかず

欠川 内 清 尚

議 事

（午前 9 時 59 分開会）

○委員長（門田まゆみ） ただいまから外郭団体に関する特別委員会を開会いたします。

本日は、委員会運営並びに経済観光局関係 5 団体の審査を行うため、お集まりいただいた次第であります。

なお、森田委員、川内委員より、病氣療養のため、欠席する旨の申出がありましたので、御報告申し上げます。

最初に、委員各位の座席につきましては、正副委員長で相談の結果、お手元に配付いたしております定席表のとおりといたしましたので、御了承願います。

次に、写真撮影の許可についてお諮りいたします。

自由民主党さん、公明党さん、日本維新の会さん、日本共産党さん、つなぐさんより、本日の委員会の模様を写真撮影したい旨の申出がありましたので、許可したいと存じますが、御異議ございませんか。

（「異議なし」の声あり）

○委員長（門田まゆみ） それでは許可することにいたします。

それでは、協議事項によりまして、まず委員会運営についてであります。

本件につきましては、去る 5 月 25 日の当委員会理事会において協議しました結果、別紙委員会の運営について（案）のとおり決定いたしました。

また、当委員会の審査対象団体は別紙一覧のとおり 30 団体となっております。今後この方針により委員会を運営してまいりたいと存じますが、御異議ございませんか。

（「異議なし」の声あり）

○委員長（門田まゆみ） それではただいま決定いたしました委員会の運営方針に基づき当委員会を運営してまいりますので、委員各位の御協力のほどよろしくお願いいたします。

なお、本委員会においても、常任委員会と同様に、審査局が複数ある場合には局の入れ替わりに当たって暫時休憩を取ることといたしますので、委員の皆様方の御協力をお願いいたします。

次に、当委員会の審査日程についてであります。審査日程につきましては、理事会において協議しました結果、お手元に配付いたしております一覧表のとおり実施することにしたいと存じますので、御了承願います。

（経済観光局）

○委員長（門田まゆみ） これより経済観光局関係団体の審査を行います。

公益財団法人こうべ産業・就労支援財団について、当局の報告を求めます。

○大畑経済観光局長 おはようございます。経済観光局長の大畑です。どうぞよろしくお願い致します。

○委員長（門田まゆみ） 着席されたままで結構です。

○大畑経済観光局長 ありがとうございます。

それでは、ただいまから公益財団法人こうべ産業・就労支援財団の事業概要につきまして御説明申し上げます。

お手元の資料の 1 ページを御覧ください。

まず、財団設立の趣旨でございますが、市内産業の基盤強化と振興を図ることを目的とした神戸市産業振興財団と、高齢者の就業支援等を行う神戸いきいき勤労財団とを令和7年4月に統合した財団であり、中小企業等の支援と求職者への就業支援を一体的に行っております。

2ページから4ページには財団の概要を、5ページから13ページには定款を記載しております。14ページを御覧ください。

令和7年度事業報告でございます。

令和7年度の中小企業を取り巻く環境は、円安の継続と原材料やエネルギー価格の高騰に加え、生産年齢人口の減少による構造的な人手不足の深刻化など、依然厳しい状況が続いております。

当財団では、事業者の目線に立ち、市の経済政策の実行部隊として各種施策を着実に実施するとともに、意欲あるシニア世代への就労支援事業を通じ、企業の人手不足解消に取り組みました。

（1）公益目的事業でございます。

①中小企業等支援事業、ア創業・新事業の支援として、（ア）神戸開業支援コンシェルジュでは、市内7つの中小企業支援機関がチームを組み、起業・開業に関する個別相談や創業基礎セミナーを実施するなど、創業者を増やす取組を行いました。

（イ）インキュベーション施設の提供では、起業家の育成・支援を図るため、従来の産業振興センターの中の施設に加え、新たに湊川パークタウン内に湊川インキュベーションを設置し、低廉な事業スペースの提供と経営支援を行いました。

15ページを御覧ください。

（ウ）スタートアップファンド事業では、スタートアップ企業へのファンドを通じた出資と成長支援を実施して、市内経済の活性化と持続的成長に貢献することを目的に、出資先ファンドの公募・選定を行いました。

イ販路開拓・拡大の支援では、（ア）神戸セレクションでは、えりすぐりの逸品を認定し、プロモーション支援を行うとともに、市内外の商業施設への出店等によるPR及び販路開拓を支援いたしました。

また、（イ）百貨店販売会では、神戸セレクション認定商品に加え、販路拡大が期待できる商品を有する事業者に全国の百貨店への出店機会を提供しました。

（ウ）就航都市等における地元企業の物産プロモーションでは、地元企業の販路拡大を支援するとともに、神戸と神戸空港就航都市間の経済活性化及び神戸空港のPRを図るため、一般財団法人神戸観光局とも連携し、就航先周辺のショッピングモール等において物産プロモーションを行いました。

（エ）航空機産業参入支援では、引き続き神戸エアロネットワークを通じた支援を実施いたしました。

16ページを御覧ください。

ウ情報化・情報提供として、（ア）中小企業DXお助け隊では、デジタル技術を活用した経営課題の解決や生産性の向上を支援しました。

（イ）神戸発・優れた技術では、優れた技術や製品を有する中小企業を神戸発・優れた技術として認定しました。また、専用ホームページや各種展示会を通じて情報発信と販路開拓等を支援しました。

（ウ）中小企業訪問調査では、中小製造業・非製造業の訪問ヒアリング調査を実施し、専門家派遣等の支援策の活用につなげることで課題解決を支援しました。

（エ）広報・広聴では、中小企業等に必要な支援策を広く周知するため、総合パンフレットを配布するとともに、ホームページやSNSを活用し、関連機関の支援メニュー等も含めたPRを行いました。

エ人材育成の支援として、（ア）人材育成・採用力強化、労働環境改善支援では、体系的な研修の実施が困難な中小企業における人材の育成と定着を支援するため、幅広い業種の従業員等を対象とした研修を行いました。

（イ）神戸マイスターでは、卓越した技術・技能者について、社会的認知の向上を図るとともに、後進の指導等、人材の育成を支援しました。

17ページを御覧ください。

（ウ）K O B E S M A R T E n g i n e e r s 育成事業では、地域産業界が求める技術者の育成を目指し、教育システムの構築支援等を実施しました。

オ経営課題の解決支援として、（ア）シニアキャリア相談・就労支援事業では、人材不足の課題を抱える企業への求人開拓と、シニア・プレシニア世代が気軽に相談できるキャリアカウンセリング体制を構築し、企業と求職者のマッチングに取り組みました。

（イ）専門家派遣では、販売促進や人材採用など多様な経営課題の解決を支援しました。

（ウ）デザインUPプロジェクト事業では、中小企業のデザイン経営の取組を後押しするとともに、クリエイターの活躍の場を広げる施策を実施しました。

（エ）カーボンニュートラル伴走支援事業では、中小企業の脱炭素経営による企業価値の向上を支援するため、伴走型の支援を実施しました。

18ページを御覧ください。

（オ）知的財産権取得促進連携事業では、I N P I T 兵庫県知財総合支援窓口と連携し、知的財産権の取得への支援を行いました。

カ相談・セミナー・研修等として、（ア）シニア就職面接会・出張就職相談会では、シニア等と企業のマッチングを目的とする就職面接会を開催するとともに、ハローワークの相談件数が少ない北区・垂水区での出張相談会等を実施しました。

（イ）ワンストップ相談体制では、中小企業の様々な経営課題に対応するため、神戸商工会議所等と連携して、経営や金融に関する窓口相談や専門家による相談を行いました。

（ウ）100年経営支援事業では、中小企業の事業承継の円滑化を図るため、企業ヒアリングや訪問相談を通じたニーズの掘り起こしと、後継者不在企業と起業家等外部人材とのマッチングに取り組みました。

そのほか、（エ）セミナー・研修を引き続き実施いたしました。

19ページを御覧ください。

②施設の管理運営として、神戸市産業振興センターの管理運営を行いました。

③勤労者・高齢者等支援事業として、ア勤労者福祉共済事業では、従業員の意欲向上や定着、人材確保等に寄与することを目的に、健康・相談・支援事業等を実施しました。また、加入促進のために新たに金融機関との連携に取り組みました。

イ、シルバー人材センター事業では、法令に基づく高齢者の生きがいづくりの場の提供を目的として、人手不足分野を中心に就業開拓に取り組みました。また、発注者・会員双方にとって最適な就業機会の提供を目的に、会員のスキルや経験等を可視化したシルバー会員スキルシートの公開を開始しました。

（２）収益事業等でございます。

①施設収益事業等では、神戸市産業振興センター内において施設利用者の利便性の向上を図りました。

②共済給付事業では、各種の慶弔給付と永年勤続褒賞記念品の支給を実施しました。

20ページには勤労者福祉共済事業の実績を、21ページから22ページにはシルバー人材センター事業の実績を記載しております。

23ページを御覧ください。

事業別収支明細書でございます。なお、以下、金額の100万円未満は省略をさせていただきます。

表の左側、収入の部の最下段、収入合計は32億4,200万円、表の中央、支出の部の最下段、支出合計は32億7,100万円、表の右側、収支差額の部の最下段、収支差額の合計はマイナス2,900万円でございます。

24ページから30ページには、正味財産増減計算書・貸借対照表等をそれぞれ記載しております。

31ページを御覧ください。

令和８年度事業計画でございます。

前年度の統合により構築した新体制と拡大したネットワークを最大限活用し、シニア世代への就労支援を就職氷河期を含むミドル世代にも拡充することで、人手不足の解消に一層寄与してまいります。

以下、31ページから36ページには具体的な事業内容を記載しております。

37ページを御覧ください。

経営改善の取組でございます。

中小企業の様々なニーズに対応した支援を効果的・効率的に実施していくため、市からのミッションを踏まえながら経営改善に取り組んでおります。

具体例として、勤労者福祉共済事業では、物価高騰下でもサービスの質と量を維持するため、ＩＣＴ化等による業務効率化を推進しながら、掛金改定の検討を進めてまいります。

39ページを御覧ください。

事業別予定収支明細書でございます。

表の左側、収入の部の最下段、収入合計は23億5,700万円、表の中央、支出の部の最下段、支出合計は23億7,200万円、表の右側、収支差額の部の最下段、収支差額の合計はマイナス1,500万円を見込んでおります。

40ページから44ページには、予定正味財産増減計算書・予定貸借対照表等をそれぞれ記載しております。

また、45ページには、令和７年度主要事業における計画と実績の比較を、46ページには、令和５年度から令和７年度までの主要事業の推移をそれぞれ記載しております。

以上、公益財団法人こうべ産業・就労支援財団の事業概要につきまして御説明を申し上げます。何とぞよろしく御審議のほどお願い申し上げます。

○委員長（門田まゆみ） 当局の報告は終わりました。

これより質疑を行います。この際、当局に申し上げます。

委員会運営の効率化のため、答弁は適当なものについては当該団体の幹部職員からも答弁されるよう特に申し上げておきます。

また、委員各位におかれましては質疑の要点をおまとめの上、簡潔にお願いいたします。

それでは、公益財団法人こうべ産業・就労支援財団について御質疑はございませんか。

○委員（河南忠和） 今年度も外特入りましたので、どうぞよろしくお願いいたします。

まず、神戸開業支援コンシェルジュでございます。これはもう2年にわたってこの経緯というか、フォローアップができていのかどうかという質問をさせていただきました。いずれも検討するということだったんですが、そろそろ検討を終わって、実際にフォローアップしていただきたいなと思っているところなんですが、現状をお教えください。

○猶原公益財団法人こうべ産業・就労支援財団常務理事 お答えさせていただきます。

この間、委員からは、財団が開業支援を行った企業について、その後どのようなようになったのか、売上げとか雇用の状況について把握するといったフォローアップをすべきということで御意見いただいているところでございます。

大変長らく時間かかったんですけども、先般、財団の開業支援を受けられて創業された方、具体的には、令和2年から令和6年度までに開業支援コンシェルジュを利用されて5年間開業された方及びインキュベーションオフィスの卒業企業に状況の調査を取り急ぎ行ったところでございます。これによりますと、多くの事業者が神戸市においてその後活躍いただいております、売上げや雇用について順調に拡大されている——例えば売上げが1億円を超えるような企業についても複数あることが確認できたところでございます。

やはり開業支援を行った企業のフォローアップを行って、現状を把握していくということにつきましては、財団にとって今後どういった取組をしていくべきかということを考えていく上で非常に大切なことであるということが改めて確認できたところでございます。

どのようにフォローアップの結果を活用していくかということについては、これから検討していきたい——例えばピックアップして訪問してヒアリングをして、そういった状況をこれから開業していただく方にお伝えいただく、そんなこともあるかと思うんですけども、効果的な方法について検討していく必要があると思いますけれども、今回で終わりということではなくて、引き続き開業支援を行った企業についてフォローアップ調査を行って、効果的な支援につなげていきたいと思っております。

以上でございます。

○委員（河南忠和） ありがとうございます。1億円を超える売上げの企業が複数出てきたというのは本当に大変すばらしいことだなと思います。かつ、やはりこの支援コンシェルジュを使って1億円以上の売上げに至った何かベースがあるのであれば——理由があるのであれば、またほかの事業者にとっても励みになると思いますので、その成功事例をまた広く告知をしていただきたいと思いますので、ぜひそれも幅広く、コンシェルジュ使ってくださいと、こういった企業も出てますということを告知のほうもお願いします。よろしくお願いいたします。

続きまして、スタートアップファンドに関して伺いをいたします。

令和7年度、出資予定総額5億円のうち4億円をファンドへ出資済みとなっておりますけれども、これ令和3年にひょうご神戸スタートアップファンドというのが組成されて、それに対して、私が知ってる情報では、1社ぐらい上場したというのは知ってるんですけども、ちょっと具体的に、まずこれがどうなっているのかということをお聞かせいただきたいと思います。具体的にどれだけ投資されてるのか——投資社数ですね。それとあと、IPO等のエグジットがあったのかどうかということ、神戸市内への拠点の設置、雇用の創出など、具体的な数値をまず教えていただき

たいと思います。

○**杉森経済観光局部長** 御答弁いたします。

2021年3月より県・市協調並びに民間企業、市内企業等の出資によりひょうご神戸スタートアップファンドを組成してございます。金額としては約11億円、このうち神戸市より1億円という形で出させていただいております。

投資の実績でございますが、昨年度末、2025年度末までに19社に投資をいたしまして、出資としては一旦終了してございます。これからは育成期——運用期といいますか、育成期のほうに入るといってございます。ファンドマネジャーを中心に、適切な方法で、神戸市も関わりながら、投資企業の成長段階に合わせて、技術的、また経営の支援を行っていくというところでございます。

実績でございますが、19社のうち神戸に拠点を構えたことのある企業というのは少なくとも13社あると。県下で言いますと14社あると、そのように把握してございます。また、これらの企業の中では、東京とか北海道に本社があった企業でありましても、神戸のほうに拠点を構えていただいた——この出資を契機に神戸に拠点を構えていただいたというようなところでございます。また、出口の観点で言いますと、上場した企業というのは1社でございます。リベラウェアという会社でございます。

そのほかの数値といたしまして、現在運用期間中というところでございます。ファンドマネジャーを中心に運用しているところでございますが、1点、評価額といいますか、原資が公費である——一部公費ということも含めまして、実績といたしましては、投資した金額に対して1.4倍ぐらいの評価額が現状あるというところでございます。

以上です。

○**委員（河南忠和）** それが参考になって、今回スタートアップ、前回1億でしたけど、今回4億円ということになると思うんですね。最終的には5億円になるかと思うんですけども、この成果を捉えて、今ちょっと雇用創出に関してちょっと御答弁なかったんですけども、もし、まず雇用創出がどんな感じになってるか、プラスアルファで御答弁いただければと思います。

○**杉森経済観光局部長** 失礼いたしました。雇用創出の具体的な数というものは、すみません、承知、把握はしてございませんですが、神戸市内に拠点を構えていただいたスタートアップの中には——10名以上20名ほどというふうにうかがってございますが——スタッフを雇用して拠点を構えているスタートアップもあるというところでございます。

○**委員（河南忠和）** こうやってスタートアップをファンドで組成して、さっきの開業支援コンシェルジュやないですけども、フォローアップみたいなのはあるんでしょうか。その企業に対して、投資組合を通じての投資だと思わんですけども、神戸市がどのようにフォローアップ関わっているかというのを教えてください。

○**杉森経済観光局部長** 先ほども少しお答えさせていただきましたけども、現在がスタートアップのいわゆる育成期——投資が終わりまして、育成期に入っているというところでございます。ファンドマネジャーを中心にですけども、適切な方法で関係支援機関——これは神戸市も入ってございますが——と連携をしながら、投資先企業の成長段階に応じて、最終的には上場まで至ればというところもありますけども、その段階に応じて経営並びに技術的な指導を行っていくというところでございます。

○**委員（河南忠和）** ありがとうございます。今回の投資事業有限責任組合公募要項にも書いてあ

りますけども、やはり神戸経済の活性化に寄与する活動を行うファンドを募集するというような書き方されてますので、今回の新たなファンドで、このひょうご神戸スタートアップファンドの成果と課題を踏まえて、どんな指標をもって成功と評価するのか。今1.4倍になってるということはおっしゃられましたけど、例えばそれが2倍になったら成功なのか、こういった基準——KPIですね、どういうものがあるのか教えてください。

○**杉森経済観光局部長** 神戸市、並びに財団も含めてですけど、公共的なセクターがファンドへの出資を行うというには幾つか目的があるのかなと思います。具体的には、例えば市内スタートアップの出資によるということで、市内のスタートアップの成長支援でありますとか、市外からの雇用の創出にも関わりますけども、市外スタートアップの誘致、あるいは投資先のスタートアップと市内企業との協業——オープンイノベーションのような、そういったものの促進でありますとか、また、まだまだ市内企業の中でスタートアップに投資をするような、そういう主体もなかなか多くないという中で、その投資の誘発、また、現在行っておりますような高度な見識を有するファンドマネジャーと連携をしたスタートアップの育成と市内のイノベーション創出、そういったものを目的として掲げてございます。

先ほど申し上げた雇用者数であるとか、市内に拠点を構えた数、あるいはファンドとしての評価額というものも十分見ていかないといけないかなと考えてございますけども、やはり本市の施策との親和性とか相乗効果とか、トータル的な神戸市内での経済波及効果、そういったものもしっかりと発揮できるように、これからファンドの育成であるとか、新ファンドにつきましては投資も関わってくるとは思いますが、取り組んでいきたいと考えております。

○**委員（河南忠和）** 具体的な数値という形では設定されてはいないということですね。分かりました。

いずれにせよ、公のお金で投資するわけですから、経済の波及効果というのをやっぱりきちんと市民にお知らせできるような形が必要だと思いますので、ぜひそういった今の現状ですね。今ちょうど育成期に入ってるっておっしゃられましたけども、そういったこともぜひ議会に情報提供いただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

○**委員長（門田まゆみ）** ほかに。

○**理事（かじ幸夫）** 御指名ありがとうございます。こうべ未来のかじ幸夫です。よろしくお願いいたします。私から大きく2点伺います。

1つは勤労者福祉共済事業、いわゆるハッピーパックについてなんですけれども、この事業で、令和7年度の事業収支明細を見ると、これは近年の物価のことであったり、それから人件費のことであったり、いろいろ高騰するということもあって、それを踏まえて事業収支がマイナスだというふうに受け止めてるんですけれども、会員数、企業数とかを見ると、7年度は微減だとしても、やはり多くの事業者の方、またそこで働く社員の方が加入されているというふうに私は捉えています。

各社独自でこういう共済制度が創設しにくいような中小の事業者にとっては、この本当ハッピーパックというのはなくてはならない事業だというふうに私は思ってます、令和8年度の計画では掛金の改定ということを検討されるということなんですけど、今後もこのサービスをしっかり維持してほしいと、そういう立場なので、こういった形で事業を進めていこうとしているのか、まずお伺いしたいと思います。

○**瀬合公益財団法人こうべ産業・就労支援財団理事長** ハッピーパックについて御答弁申し上げます

す。

御案内のとおり、ハッピーパックについては、市内の中小企業を中心に加入者数が2,200社ほど、会員さんは4万2,000人ほどということで、非常にたくさんの方に御利用いただいている、まさになくてはならない事業だというふうに思っています。

御指摘のとおり、物価の高騰や人件費の高騰などの影響を受けまして、結構御利用いただいているサービスが——例えば映画のチケットであったりとか、レジャー施設の入場券であったり、あるいは洋菓子の詰め合わせセットなどを御利用いただいていることが多いんですけど、やはり物価高騰などの影響を受けまして、令和7年度の経常収支は200万円ほどの赤字、そして令和8年度の予算ベースでも700万円ほどの赤字を見込んでいるということでございます。

これに対して、まずは我々の経営努力、具体的にはDXによる業務効率化とか、取り得る限りの内部努力を重ねながら収支の好転を努力をしていくということですが、いかにせんこれだけでやはり吸収し切れるのかという問題はやはりございまして、御指摘のとおり、料金改定については内部で検討を進めているというところでございます。

現在、1人当たり月500円の掛金を頂戴しているわけですが、これは実は昭和58年に400円から500円に改定して以降、40年以上この500円のままで来ております。我々としてはこの500円を維持したいという思いはもちろんかねがねあったわけですが、他都市の状況を見ても、大阪市が令和7年度に600円から700円に引き上げたり、京都市は800円の水準でございます。県内で言いますと、姫路市が500円、加古川は1,000円ということで、非常にばらつきがあるんですけど、我々としては、こういう他都市の動向も踏まえながら、この制度がきちっと維持されて、単に料金を上げるということを検討するのではなくて、それにふさわしい中身の改善ということもしっかりと考えていきたいと思っていますので、いずれにしましても、検討を進めていきますが、仮に料金改定をする場合は、丁寧に企業様や会員様に御説明を重ねていくという、そんな方針で内部検討を進めていきたいと思っております。これは決まりましたら、またしっかりと市会の先生方に丁寧に御説明をさせていただけるように考えたいというふうに思っています。

以上です。

○理事（かじ幸夫） 私も冒頭言ったように、あらゆる分野で今、物価というか、価格というのが高騰するトレンドにありますね。答弁の中でもすごく丁寧かつ慎重に今後検討される——改定についてなんですが、されるということで、例えば中小の企業の事業経営の環境というのは僕も精緻には分かりかねますが、厳しいというのはよく伺います。ただ、一方で、この物価のトレンドを見据えながら、答弁で局長おっしゃったように、持続可能な制度として残す——4万人を超える会員の方のために残していくという姿勢の中で、やっぱり料金を——掛金を見直していくというのは理解をする立場です。

適正価格だ——別に収益を求めるとか、利益の重視ではなくて、適正価格としてこうやっていくという姿勢について、そこをぜひ見せていただきたいなと思っていますし、おっしゃっていた会員企業とか会員の皆さんに対する丁寧な説明、それから、スケールメリットがあるので、例えば掛金そう上げなくても新たなサービス付加というのは可能だと思うんで、それはやっぱり財団のほうでしっかりと注視いただいて、進めていただきたい。これは改めて要望しておきたいと思います。いい制度なんで、しっかり守りながら、料金設定について慎重に御検討ください。よろしくお願いします。

次に、シルバー人材センターのことを少し伺いをします。

事業そのものは、やはり現役の第一線を退かれた諸先輩で、それぞれの個人が持っているようなスキルを生かしていただいて、かつ短時間の働きといいますか、短時間就業の選択肢の1つということでこれまで運営されてきたと捉えています。まさに本文にも書かれていました生きがいづくりであったり、地域社会への貢献、これ本当に大事な視点だなと、やっぱり不可欠なんやなというふうに私は思ってます。

7年度の決算の中で、これ1,200万、大きな赤字を計上されてます。今後の運営そのものも含めて、在り方がどうなるんかというのを危惧してるんです。経常の収支状況の改善に向けてどのように今後対応するか、ここをまず聞きたいんですが、事前にお伺いした中では、特にちょっと僕気になってるんですけど、会員の皆さんとの取引の関係の中で、消費税のいわゆる控除ができてないと。シルバー人材センターとして、今のところそこを負担してるんだということを聞きました。その金額も今後——今は国の法制度で少し減額をされてるようなんですけど、もっと膨れ上がっていくというふうにも聞いてます。なので、改めてこの令和7年度の赤字額と、こういった関連性も含めて御答弁いただけたらと思うんですが、よろしくお願いします。

○**今井公益財団法人こうべ産業・就労支援財団常務理事** かじ理事の御質問に御答弁申し上げます。

非常に我々も、事業を預かる者となりましたら、今御指摘のように、シルバー人材事業で1,200万円の赤字を計上していることについてはじくじたる思いがございます。大きくは要因は2つあると考えております。これも今、理事御指摘のとおり、インボイス負担の影響が1つ、それからもう1つ、これは昨今来の夏場の非常に猛暑の中で、我々が7月・8月の2か月間、どうしても受注作業をこちらのほうから辞退せざるを得なくなったような事態もございます。大きくはその2点が大きな要因でございますけれども、やはり額といたしましたら、今、理事が御指摘のとおり、インボイス負担の影響、これが非常に大きゅうございます。

改めて申し上げますと、今、理事も申されましたように、個人の会員さんへの配分金、ここから仕入税額控除というものができませんので、いわゆる納税上のボトルネックに我々が立たされてございます。そのため、これは他都市のシルバー人材センター、どこもこれで今悩んでおるところでございますけれども、やはり民間さんの受注が多い都市部のシルバー人材センターが今非常に胸突き八丁の事態になっておるということでございまして、今の段階では我々で約2,500万の決算上の事業赤字が主たる要因でございますし、これもまた、今御指摘ありましたように、これが最終的に国の経過措置がなくなれば、令和14年度には恐らく1億2,000万ほどの負担を我々が被らなければいけない事態になってまいります。1億2,000万の額となると、これは我々の経営基盤が全くなってしまうような事態にもなっておりますので、早急にこの対策を取らなければいけないということは当然のことでございます。

その中で、今1つ動いておりますのは、我々の会員はもとよりフリーランスでございます。でするので、フリーランスとして認められた新しいフリーランス法の趣旨を踏まえまして、我々が従来のシルバー人材センターの人材マッチングなり、事故時の緊急対応といった基幹的な業務はそのまま維持しながら、発注の企業さんと、それから会員さんとの間の直接の業務の委託契約をするような形に持っていけないかなと、お願いできないかなというのを今年度から考えてございまして、今その実施に向けて、来年度の契約をお願いしていく段階では、そういった直接業務の委託契約に近い形で御依頼をしていただきたいなというふうに考えてございます。

そして、結果的に、そうしましたら、受注が継続と同時に、その税負担というのが発注者の企業さんに円滑に移行していく、そういった形で我々の税負担というのが将来的に解消できていけ

ればという思いでございます。

という形で、今申し上げましたように、大きな2つの要因についてはそのとおりでございますし、今るる申し上げましたインボイス負担の影響につきましては、受注の継続と円滑な税負担が達成できますように、現場共々、我々が率先して頑張っていきたいというふうに思っております。

以上でございます。

○理事（かじ幸夫） 税の取扱いについて答弁でよく分かりました。私自身は別に税の専門家ではないので、詳しいほうではないんですけども、いわゆる財団の収支に直結するようなことだということであったので、そこについては、法の趣旨にのっとりながら、適切にこれから対応していただけるということかなと思っていて、注視をしていきたいなというふうに思います。

答弁で言っていたように、やっぱり発注者のほうへの説明というか、理解というか、それが必要なかなと思いますので、しっかり営業という意味も込めて、丁寧にやっていただいて、理解をしていただくような取組を期待したいなというふうに思ってます。

2点目の要因の中に、夏の受注のいわゆる中止といいますか、恐らく察するに、炎天下の屋外での業務について、これはもう本当に労働安全衛生というか、注意喚起義務といいますか、安全配慮義務といいますか、そういうことも踏まえると、もう本当、当然の結果だというふうに思いますし、できれば、じゃあ夏の時期の受注分、金額も含めて、別に次の展開として何か——じゃあ炎天下じゃない仕事がないのかとか、涼しいところでできるような依頼というのは、そういうのは発掘できないのかとか、例えば、今暑い時期、子供たちの見守りであったり、子供たちの居場所づくりというのは、社会全体の課題としてすごく求められているんですね。ここに何か発掘要素がないかなと思うんですけど、この子供たちという視点で新たな展開というのは、何か思いはないですか。

○今井公益財団法人こうべ産業・就労支援財団常務理事 かじ理事の御指摘は非常に我々の経営上のつぼでございます。7月・8月の発注の手控え、それは結局、インドアの事業であればまだ拡大の余地があるということ、おっしゃるとおりかと思います。

非常に難しいところではございますが、例えば他都市で言いましたら、夏場の子供さんの学習を地域の方々が見ておるようなケースもあるように聞いてございます。これからこういった形でそういったものを増やしていけるか、非常に研究はしてまいりますけれども、子供様と、それからシルバーの人材とのマッチングというのは、これから非常に我々もいわゆるフィールドが伸びていく分野だというふうに十分思っておりますので、様々な知恵を働かしながら、ちょっとその方向で考えていきたいというふうに思っております。貴重な御指摘ありがとうございます。

○理事（かじ幸夫） 子供の居場所という1つのポイントを今御提案したんですけれども、こども家庭局などを見てますと、今、例えばですよ、車のディーラー——販売店で子供たちが少し夏の暑いときでも使えるという、こういう制度もできてね。企業の方の社会的責任を果たしていただく観点で、今、子供の居場所ってどうしてもボランティア、無償みたいなことを追求しますけど、ここもやはり適正な費用、価格負担というのはあり得ると思ってて、その負担なんかを、今、居場所として受皿になってくれるような企業が、もしシルバーの方が学習支援とかで来ていただけたら必要な経費出しますよ的な、そういう営業ってまたかけれるんじゃないかなと思ったので、これは1つのアイデアですから、ぜひ中で検討に当たっていただいて、この夏場の仕事の発掘というのは頑張っていたらなというふうに思います。

シルバー人材センターの取組って、実は制度上、60歳を超えると対象になるんですけど、今の時代、この60歳を超える方というのは、やっぱりフルタイムの人が多くなってきたり、どんどん年齢軸も上がっていくというところについてもあると思うので、そこは全体、社会のトレンドをよく見ていただいて、多様な働き方を提供するシルバー人材センターなんだということ——しっかり原点に返っていただいて、より多くの業務が提供できるような体制をしっかりとついていたきたい、これも併せて要望しておきたいと思います。よろしくお願いします。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかにありませんか。

○委員（坂口有希子） 2点質問させていただきます。

1点目ですが、概要を拝見しますと、主要役職が神戸市からの派遣職員が多く配置されております。特に部長職は7人中6人が神戸市からの派遣職員となっております。財団が自立した組織として発展していくためにも、専門性やノウハウを蓄積したプロパー職員の育成・登用も重要と考えます。現在、プロパー職員の管理職への登用はどのように考えておられるのか、また、将来的な幹部人材の育成方針についてお伺いいたします。

○瀬合公益財団法人こうべ産業・就労支援財団理事長 プロパー職員の幹部登用についてですけれども、坂口委員おっしゃるとおり、やはり市からの派遣の幹部というのは人事異動によって替わってまいります。我々こうべ産業・就労支援財団の本当の価値というのは、プロパーの職員の方々が本当に市内の企業の実情を歴史的にもずっと継続してつかんでいる、把握している——どこどこの会社の社長さんはどこ出身で、こういうことに今力入れているとか、どこどこの会社はこういうことを新分野として注力しようとしているとか、あるいは、旧いきいき勤労財団のプロパーの方ですと、どこどこの会社がハッピーバック事業について関心があるとか、シルバー人材センターにこういう事業を発注しようとしているというような情報をしっかりとつぶさに具体名をもって把握しているというところが物すごい価値なんだろうなというふうに思っています。

そういう意味合いで、財団の継続的な発展のためにも、プロパー職員の幹部登用というのは非常に重要です。実はコロナ前の時点では、プロパー職員の幹部登用というのはなかなか進んでなかったわけですが、ここ6年ぐらいでかなり進めてきておりまして、神戸市への財団の職員の人事交流的な派遣も含めて、育成に力を入れてきました。現状ですと、能力・実績に応じてかなりスピードアップをして登用を図ってまして、プロパーで言いますと、今3名が課長級として登用をしています。その中には物すごく——入社以来あまり時間もたっていないですけども、スピーディーに昇格を果たしているような職員も出てきております。

いずれにしても、今後はさらにステップアップしていただけるように、そのためには、やはり全市的な目線であるとか、あるいは、より幅広い視点を持った人材に育成をしていかないといけないと思っていますので、資格取得なんかも含めて、育成に力を引き続き入れていきたいというふうに思っています。

○委員（坂口有希子） ありがとうございます。本当にプロパーの方はずっといらっしゃいますので、継続性もございますし、またそういった人脈もあると思いますので、本当に登用を考えていただけたらと思うんですけども、私前回、3年前も外特委だったんですけど、統合前でしたけれども、産業振興財団のときにも同じような質問をさせていただいたんですね。ただ、やはり今回見ますと、あまり変わっていないなという感じもしますので、ぜひ本当にプロパーの皆様のモチベーションが向上するような役職登用にも全力でしていただけたらと思いますので、よろしく

お願いいたします。

2点目なんですけれども、シニアキャリア相談・就労支援事業についてお伺いいたします。

L I N E登録者数が1,793人、そのうち就労決定数が109人となっております。この数字についてどう考えておられるのかお伺いするとともに、また、反対に就労につながらなかった課題点等があれば教えていただけたらと思います。

○瀬合公益財団法人こうべ産業・就労支援財団理事長 シニアキャリア相談・就労支援事業についての御質問でございます。昨年度から取り組んでいる事業でございまして、予算額5,000万円、それで成果としては、今御案内がありましたとおり、L I N Eの登録者数が約1,800人、それから実際の就労決定数109人という形になってございます。

この事業は、人材不足に課題を抱える市内の企業が、高齢者——シニアの雇用というところに少し二の足を踏むような傾向も見られますので、そういう企業に対して丁寧にシニアを雇用することについての意義であるとか、あるいは現場目線での課題とかをしっかりと啓発などしながら、しっかりと求人に——実際に雇用していただくように持っていくということ、これが1点と、もう1つは、雇用される側のシニア・プレシニア世代に対して、やはり人生相談とかライフキャリア相談みたいなことも丁寧にやるということで、それによって勤労意欲の向上を図るという、こういう事業を、二面性——2つの目的を持ってやろうとしている事業でございます。

このマッチングを行いました結果、開拓した企業数が成果指標200社に対して207社、それからライフキャリア相談人数が成果指標600人に対して626人、就労決定が100人の目標に対して109人ということでございました。

これについてどう捉えているかと。一応事前に設定したK P I——目標はクリアをしたわけなんですけれども、かなり企業側とかシニアの方々の評価も、定性的な評価も良好なんですけど、我々としては、今の社会情勢とか、先ほど来御議論もありましたけども、これから団塊の世代の方がどんどんまさにこのシニア世代に入ってきていますので、ボリューム感はもっと出して働いていただくような形に持っていきたいというふうに思っております。そういう意味合いでは、さらに求人開拓などにも力を入れていって、今後進めていきたいというふうに思っております。

課題としては、やはり雇用する側の企業経営者のやっぱりまだまだマインドセット、シニアに御活躍をいただくということについてのまだ心理的な抵抗感というのもおありなのかなというふうに思いますので、その解消、それから、シニアの側も、こういう仕事はちょっと自分には向かないとか、今までのキャリアを考えるとちょっとこういう仕事は自分には無理なんじゃないかと最初から可能性を閉ざしてしまうような傾向もありますので、そこはしっかりリスクリングも含めて、シニアであっても新しいキャリアに挑戦するというようなマインドセット、こういう風潮もつくっていったらなというふうに思っています。それが課題感でございます。

○委員（坂口有希子） ありがとうございます。本当に最近、シニアでも皆様お元気ですので、本当に生きがいというか、やりがいがあるお仕事が見つかったらいいなと思っているんですけれども、ホームページを拝見させていただきますと、多岐にわたる職種が掲載されておりますけれども、普通ハローワークだったら、この企業を受けたいと思ったら、そのまま受けるという感じになっていくと思うんですが、こちらはマッチングって書いてあるんですけれども、例えば登録されている方がこの企業を受けたいっておっしゃっても、マッチングが合わなければ受けないとか、そういったことはないんでしょうか。

○瀬合公益財団法人こうべ産業・就労支援財団理事長 御希望の場合は何もマッチングを否定する

ものではありません。ハローワークとの違いで言いますと、やっぱり我々はかなり1人1人丁寧に対応して、シニアの方々の要望と企業側の要望をうまく丁寧に突き合わせるという、そこではずれがあった場合、やっぱり調整をしていくという活動もしておりますので、そこが違いかなというふうに思うんですね。御希望を何か否定するとか、お断りするとかという、そういう活動はございません。

- 委員（坂口有希子）　ありがとうございます。ホームページのほうにも就業が決定された方の喜びの声がダーッと載ってございましたけれども、先ほど企業側のほうもやはりちょっと一步引くことがあるっておっしゃってましたので、例えば企業側のシニアの方を雇用された喜びの声とかも掲載していただけたらいいのかなってちょっと思ったので、また考えていただけたらと思います。

最後に、今回拡充としまして、ミドル世代にも拡充するということで先ほどお伺いしたけれども、まだ始まって3か月で、これからだと思うんですけども、登録数や、またマッチング、またこれからどうされていくのか、お伺いさせていただきます。

- 瀬合公益財団法人こうべ産業・就労支援財団理事長　今御指摘あったように、今年度からシニアに加えまして、40代から50代前半のミドル世代にも対象を拡大して丁寧なマッチングを行うということにさせていただきます。そのために、SNSなどの活用を通じた広報とかも力を入れているんですけども、4月から6月末までの直近3か月ですけども、まず開拓の企業数、昨年度は207社だったんですけど、今年度はこの3か月で既に128社、それから求人数も昨年度は1年で419件だったんですけども、今年度はこの3か月で既に243件というふうになってございます。また、就労決定数についても、先ほど来御説明しているように、昨年度は109人の実績だったんですが、今年度は3か月で既に43人というふうになってございます。ただ、ミドルについてはまだ数字が出ておりませんので、ここは引き続き力を入れていきたいというふうに思っております。

いずれにしても、この3か月間の取組は今のところ足元順調かなと思っているんですけども、もっと目標目線は高く持ってやっていきたいというふうに思っておりますので、引き続き右肩上がりでも伸ばせるように、委託事業者と一緒に頑張って汗をかいていきたいと思っております。

- 委員（坂口有希子）　ありがとうございます。シニア世代の求人数も、登録決定された方も増えているということですので、ミドル世代の方にもぜひこうした右肩上がりになりますように、よろしく願いいたします。

以上です。ありがとうございました。

- 委員（山下てんせい）　2点質問、本当は1個だけのつもりだったんですけど、先ほどのシルバー人材センターの議論があったので、1問追加したいと思います。

まずは最初予定していた質問からなんですけど、これは瀬合理事長にお伺いしたいんですね。というのは、瀬合理事長、かつて1度産業振興財団のほうに行かれて、そのときに産業振興財団の価値というものについて非常に高いものを持っているということをお話しされたことがあったのを覚えております。

先ほどプロパーの方が神戸の会社の実情を把握しているということが1つの価値であるというふうな答弁があったところなんですけれども、それ以外に、せっかく産振財団の理事長としてまた戻られた今、理事長として、この産振財団という組織を使って神戸の産業界にどのような取組をしていこうと思われているのか、ちょっとまずお伺いしたいと思います。

- 瀬合公益財団法人こうべ産業・就労支援財団理事長　先ほど少し御説明をさせていただいたんですけども、改めてこうべ産業・就労支援財団の私が認識している価値というのは、本当に現場

を知っている、あるいは現場に近い——現場というのは、企業であったり、事業者であったり、あるいはシニアやミドル世代として働きたいと思っている方々との距離が近いということかと思っています。これについては、神戸市役所にもしっかりと貢献できるような生の声であったり、データというのをちゃんと把握できている現場力の強みというのが提供価値なんだろうなというふうに思っています。

6年前に私が常務理事になってやった1つが、市内企業のデータベースづくりということでした。現状、その後も継続して取り組んでくれていまして、令和8年の3月末時点で6万875社の企業情報がこのこうべ産業・就労支援財団の企業データベースの中に格納されていると。接触履歴——どこの企業の社長さんがこういうことを言っていたとか、そういうのも文章ベースで1,000件を超える入力情報があるというふうに理解をしています。

6年前から比べると、AIの進展などもあって、情報の価値というのがさらに高まっていると思いますので、財団1人1人の職員が汗をかいて集めている情報がさらに提供価値として力を発揮するようになっていくんじゃないかなと思っていますので、それを使って我々何をするかということをまさに今問われていると思いますので、しっかりと現場のニーズ、企業のニーズ、事業者のニーズに沿った施策の検討につなげていきたいというふうに思っています。

○委員（山下てんせい）　そうですね、6年・7年前ということなんですけど、折も折、あのときは事業継承がどうのこうのとかなという話が非常に多くて、いわゆるM&Aの話とか、そういうことも他都市の取組いろいろ勉強させてもらってるんですけども、そもそも神戸市でどういった産業が息づいているのかとか、どういった先進的な取組が行われているのかみたいな話をしたようなことがあったと覚えております。そのデータベース化が進んでいるということは、いわゆる神戸の特色ある産業というものの発掘というものにもつながっていくのではないかなと思っています。

そうはいうても、我々が接触する企業さんとか、我々が接触する産業界というのは限られておりまして、非常に偏りがあります。だから、今後、そういう偏りをなくして満遍なく神戸というものを俯瞰的に見ることができるというのは、ある意味、御機嫌しかできないことだと思っていますので、そういったこうべ産業・就労支援財団のお力も借りながら、神戸というものの強みというものを発掘していくことが大事なんだろうと思いますので、そういった観点から考えると、瀬合理事長の今後の活躍というものに期待したいと思っています。よろしくお願いいたします。

もう1つ、先ほどのシルバー人材センターの話なんですけど、実はこれ事前レクを受けた時点で私も危惧していることがございます。というのは、そもそも、もともと発注者とセンターと会員の関係において契約関係が2つあったと。1つは発注者とセンターの契約、1つはセンターと会員の契約というものがあつたんですけど、これがいわゆる後出しのフリーランス法というものができたせいで、結局、インボイスをかぶることになったと。

ということなので、今後は会員と発注者の直接の契約を促進するんだという説明だったと思うんですけど、シルバー事業契約の約款を見ると、シルバー事業契約約款というのは、高年齢者等の雇用の安定等に関する法律という、これは昭和46年のえらい古い法律なんですけど、この法律に基づいて、高年齢者等の雇用の安定を促進するために設けられた機関なんです。当時はいわゆる、何ていうか、短い時間で、あとは都合よく雇用するという機関がなかったので、シルバー人材センターというものは非常に機能してたんだと思うんです。

あと、受注のところの第2条の2項を見ますと、財団と発注者の関係は、労働者派遣事業では

なく、請負または委任として行くと、こう書いてあるわけなんです。ですから、もともとフリーランス法にはのらないんじゃないかなと私は思っていたんですね。ところが、結局、フリーランス法の保護により、インボイスを発行できない低い収入の会員に対してもやはりインボイスをかぶらないといけないという事態が発生したと。

なので、こういうふうに発注者と会員を直接契約にするという考え方はとっても仕方がないんだろうと思うんですけど、これ発注者に対しては何のメリットがあるんだろうと思ひましてね。今やったらタイミーとか、短時間の雇用する民間事業者、労働者派遣事業というのが山ほどあるわけで、そういったところとシルバー人材センターの差別化というのが全くなくなっていくような気がするんですけども、この点についてどう思われているのかお伺いしたい。

○**今井公益財団法人こうべ産業・就労支援財団常務理事** 山下委員からの御指摘、いわゆる今できております民間事業者と我々シルバー人材センターとの関係からの御質問かと承知しております。委員おっしゃいますとおり、新しいフリーランス法の中で、我々がそういったスポット事業的な民間事業者と横一線の立場になってきておる、その御指摘は非常にもっともかなと思ひまして、私もその認識でございます。

じゃあその中で我々のアドバンテージ——人材の優位性は何かというふうに考えますと、やはり今、我々の事業では、現場の人間、実は民間事業を卒業しました60代後半の職員が過半でございます。優位性というのは、いわゆる高年齢者の職員が自分の、まあ言うたら近い——70以上が平均ですけれども、そういった会員に対して、自分が受注する気持ちで紹介していつている。だから、これが我々の一番大きな特色であろうかと思っておりますし、これはちょっと民間事業者ではできないところかなと。

あと、やはりどうしても今の民間事業者見ておきますと、スポット的な業務で受けられておりますので、我々はしっかりと——今、理事長から申しあげましたように、現場の職員がしっかりと企業さんとの関係の中で、継続して事業を請け負っております。ですので、目線が企業さんの目線でも見られますし、会員のキャラクター、これもスキルシート等を通じて見れるという形で、双方に目配りした紹介ができていけるというのが我々の何よりの優位性ではないかと思っておりますし、これから事業連携をしていくような、例えばスマホを使った紹介とか、我々が見習わなければいけない分野も多々あると思ひます。

ただ、そういった形で、地域に根が生えた、顔と顔が見える関係の中で民間事業者と対していける、それが我々の優位性で、新しい、今御指摘のあったようなインボイスの問題にしましても、しっかりとこうじゃなければいけないということではなくて、そういった形でも受注をお願いできるかといったような目線でこれから進めていきたいというふうに考えてございます。

以上です。

○**委員（山下てんせい）** ありがとうございます。やっぱり現状の発注者との関係を構築していくということは非常に大事な目線だと思います。

その発注者というのも、いわゆる、例えばタイミーさんなんかでよく契約されているような軽作業というものとは違う、やはりシルバー人材センターならではのお仕事というものを発掘していくということも大事なのかなと思っております。

ただ、実態はどうかというと、例えばポスティングが一番分かりやすいと思うんですね。民間企業でもやってるし、シルバー人材センターでもやっているというふうな、そういった同じような同一作業ですね。同一作業とか、同一のことをやっていくということになると、やはりこれ

は賃金の問題とかもありますし、民間のほうに理があるのかなというふうなことも想像できます。

そういった観点から考えますと、やはり発注者というものにどれだけ理解を求めるかということと、多様な業務の提案というものもやはり大事になってくるんだろうと。例えば先ほどかじさんが言っていたようなボランティアの有償化とか、そういうことも考えられるんだろうと思うんですけども、あるいは、可能性としては、実際に例を挙げるならば、そうですね、夜間の児童館というのを今うちの地元ではやってるんですけども、夜間の児童館の人件費どんなんなってるっていったら、一応勤務時間の範囲内でやってるということなんで、なので、別に残業代が出てくるわけじゃなくて——ただ、アルバイトで雇ってる子は30分だけ残業つけてるらしいんですけどね。

そういった時間を、例えばもうちょっと幅、30分、1時間延ばすってなったときには、新たな雇用をしないといけなくなるんでね。そういうふうな発注も考えられるかもしれないし、多様な働き方というものが見えてくるんじゃないかなと思いますので、そういったことを視野に入れて、どこまでいってもやっぱり約款の範囲は超えられないわけですから、約款の範囲内でしっかりと業務を受注をしていただけるようお願いをしたいと思います。お願いって変ですけど、すみません。

以上です。

○理事（原 直樹） よろしくお願いいいたします。私から当財団の経営の根拠についてお伺いします。

本日の委員会に臨むに当たり、先ほど御説明いただきました資料ですとか、あとは当財団のホームページなどを事前に拝見しました。また、他都市の産業系の外郭団体についても幾つか自分なりに調べてみて気づいたのですが、当財団には中期経営計画がないという点であります。

例えば大阪では大阪府と大阪市の産業系の外郭団体が統合され、公益財団法人大阪産業局として活動しております。この大阪産業局では令和7年度から11年度までの中期経営計画が策定されており、ホームページで公表されております。この計画には、大阪経済の分析を統計データなどにも触れながら現状や課題を示し、その対応策や数値目標が設定されております。

また、同じ政令指定都市で人口規模も近い川崎市では、公益財団法人川崎市産業振興財団があります。こちらから今年度からスタートした中期事業計画が示されており、川崎市の経済・産業の現状分析から、その対応策、成果指標まで、かなり中身の濃い内容でホームページに公表されております。どちらの団体も、こういうところを問題として捉えているから、こういう事業を打って解決しようとしているんだなというのがよく分かります。

一方、こうべ産業・就労支援財団は、今日御説明いただいた今年度の事業計画は公表されてはいますが、他都市のように中期計画やその根拠となる神戸経済の現状分析、課題認識などはどこにも示されておられません。後ほど言いますが、これは神戸市も同様です。

昨今の経済事情を見ておりますと、新型コロナ以降、ロシアとウクライナの紛争やイランとアメリカの紛争、円安の進行や金利の上昇など、経済事情が目まぐるしく変化しております。このような中で、私自身、中期計画づくりに何も膨大な労力を割くべきだとは思っておりません。

しかしながら、公表されている資料からは、当財団が神戸経済の現状をどのように把握し、どのような統計データに着目しているかも分からないですし、どのような問題意識や課題認識を持って事業をやっているのかが見えてきておりません。変化が激しい時代だからこそ、情報収集やデータ分析が重要で、それに基づいた経営を行うことが重要ではないでしょうか。

そこで伺いますが、こうべ産業・就労支援財団では何を根拠に経営を行っておりますでしょうか。御答弁をお願いします。

○**瀬合公益財団法人こうべ産業・就労支援財団理事長** 原理事の御指摘は、こうべ産業・就労支援財団が何を根拠に——これは統計的なものも含めてですけれども——行っているのか、中期計画も策定されていないようだがという、そういう御指摘だったというふうに理解をしました。

まず、中期計画については、実はコロナ前に策定をしようかと検討がなされたことがあります。これは私が常務理事になったときにつくる、つくらないというお話があったので記憶をしています。ただ、コロナが始まりまして、あまりにも状況の変化が激し過ぎるので、中期計画づくりについては見送りとしたという経緯があります。

今回、4月に私が当財団の副理事長に就任するに当たりまして、前の副理事長から引継ぎを当然受けるわけですが、その引継ぎ文書の中には、中期計画づくりについて検討する必要があるというふうに引継ぎを受けておりました。受けておりましたけれども、今、理事が御指摘のあったように、今、イランとアメリカの紛争、あるいは物価高、いろいろな社会経済情勢がまさに激変の時代ですので、理事が御指摘されてたように、中期計画づくりに物すごく労力を割くということについては、私、経営者としては現時点でありポジティブではないです。

ただ、おっしゃるように、今のじゃあ神戸経済の状況をどう理解しているんだと、何を根拠にこの財団を経営していくんだという御指摘については、1つは、先ほど申し上げた、やはり現場の企業や事業者の方々の生の声やニーズ、これにどう向き合っていくかという、ここがまず本当の根幹なんだろうなと思ってますので、どちらかというところ、そういう現場の声というところに財団の経営の1つの方向性を見いだしていくということが重要だと思っています。

ただ、もう1つ言及するとしたら、今年度から神戸市本体では神戸2030ビジョンというのと、第6次の総合計画がスタートしています。2030ビジョンでは、実質GDP成長率の1%以上を達成するということと、地域経済循環率100%というのが経済指標として設定されていたというふうに記憶をしています。どちらの指標も、私の理解するところでは、GDPの拡大ということ、成長というところが目標になると思いますので、我々産業・就労支援財団は現場の声を何より大事に、それを経営の根幹としつつも、市内の経済のGDPを高めるために何をしていくべきかというところはしっかりと押さえていかないといけないのかなというふうに思っています。

すみません、大阪産業局とか川崎の財団ですか、については、ちょっと私も詳細に把握しておりませんので、どのようなものかというのは、また参考に早速拝見させていただきたいと思っておりますけれども、いずれにしても、我々の経営方針というのは先ほど述べたとおりでございます。

○**理事（原 直樹）** ぜひ財団独自で情報収集ですとか分析を、経済関係者ですとか、幅広く意見を聞きながら、また統計数値なんかも活用しながら、積極的に進めていただきたいと思います。

また、今私が指摘したことは、実は神戸市全体にも当てはまる問題だと考えております。先ほど御答弁ありましたが、神戸市では今年度から2035年に向けた第6次神戸市基本計画と、それに基づく神戸2030ビジョン、公表されました。

ただ、これらの計画を見ますと、特に経済産業分野では、経済指標として実質GDP成長率1%以上の達成ですとか、あと地域経済循環率100%以上の維持という記載はあるものの、そもそも神戸経済の現状や課題をどう分析しているのかというのがほとんど書かれておりません。大阪など他都市の計画などを見ていると、経済産業分野で勢いのある都市と比べて、神戸は果たしてこれで十分なのかなというふうに思っております。

私は中小企業の様々な経営を見る機会があるんですけども、それ見ておりますと、自社の分析ですとか、情報収集、それに基づく課題を認識されている中小企業というのは、日々の業務だけではなくて、課題解決に向けた改善の機運の上昇というのが醸成されているように感じております。逆にそのようなことがされていない中小企業というのは、日々の仕事はきちんと行われているんですけども、ただ、どうしても目先のことだけに目が向いているというふうに感じております。そのような差が積み重なった結果、5年後・10年後には大きな差となって表れてくるのではないかなというふうに考えております。

そしてまた、少し調べてみたんですけども、昔は神戸市も経済産業の活性化に関する様々な計画が定期的につくられており、その際には経済界などとも連携して現状分析や課題の抽出などをしっかりやっていたようです。例えば、これ2012年ですけれども、神戸の経済2012という、こういう冊子が作られておりまして、これ中身見ますと、様々な指標がグラフによってまとめられており、この数字に基づいて課題が認識されているんですよ。以前はこのような、こういう冊子というのを定期的に作成されていたと思うんですけど、これがいつの間になくなってしまっているというのが現状であると思います。

いずれにしても、神戸市が何を根拠にどのような方針で経済産業の施策を展開しているのか、この点、我が会派としても問題意識を持っておりますので、引き続き別の場でも取り上げていきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

以上です。

○委員（平田 正） よろしく願いいたします。インキュベーション施設についてお伺いさせていただきます。

ハーバーオフィスに加えて、昨年11月に湊川のパークタウンの中にも湊川インキュベーション施設が開設されましたが、今現在、4室ある入居スペースは満室となっております。私も見に行ってきました。入居状況は好調であるとお聞きしております。

そこで、まずはこの施設を湊川のパークタウンの中に設置した経緯と、その狙いについてお聞かせ願います。

○猶原公益財団法人こうべ産業・就労支援財団常務理事 御質問にお答えさせていただきます。

これまでインキュベーション施設といたしましては、産業振興センター内に、企業の事業規模であったり、成長段階に合わせて3つのタイプのインキュベーション施設を設けてございました。このうち床面積が10平米ほどのスモールオフィスにつきましては、比較的需要が高くて、満室状況が続いてございましたので、新たなインキュベーション施設を設置することといたしました。

設置場所につきましては、入居者の利便性であったり、運営面であったり、様々な観点から検討を行ったところですけども、今回設置いたしました湊川パークタウンにつきましては、神戸電鉄の湊川駅、あるいは市営地下鉄の湊川公園駅と近接してございまして、交通の利便性が非常に高いということに加えて、周辺の市場・商店街には入居される企業にとって参考となれるような小規模な事業者も多く、新たな創業に適した環境と考えております。また、場所も産業振興センターから比較的近く、日々の経営相談などの財団として提供する支援メニューについても提供しやすいといったことから、新たな設置場所として選定したところでございます。

以上でございます。

○委員（平田 正） ありがとうございます。湊川地域に設置した理由として御説明いただいたときに、会派室で、私は周辺事業者と結びつきとか地域の連携による相乗効果を期待している部分

もあるという御説明をお聞きしました。

ローカルな市場の中でございますので、実際どんな業者さんが入ってるのかなと見てみましたが、ドローンの事業をやってる会社であつたりとか、あと原子力のアドバイザーの方とか、あと介護系の方とかもいらっしゃるようなんですけれども、ぱっと聞いただけでは湊川地域と親和性があるのかなと思ったり、あとは、地域の市場の連合の組合の方からはやはり多少の違和感を感じるなというお声もお聞きしております。

そこで、入居の選考審査に当たっては、どのような評価項目に重点を置いて審査を行ったのか、特にその地域の連携や周辺事業者との結びつき、地域活性化への貢献といった観点はどの程度重視されたのか、お聞かせ願います。

○**猶原公益財団法人こうべ産業・就労支援財団常務理事** 入居者の選考についてでございます。インキュベーション施設の入居者につきましては、財団の職員と中小企業診断士の資格を持っております面接員によって審査を対面で行った上で、財団として決定してございます。決定に当たっては、事業の成長性であつたり実現性といったことに加えて、支援が本当に必要であるかどうかということについても審査してございますが、市内や周辺地域の活性化が期待されるかどうかという項目につきましても、当然、審査に盛り込んだところでございます。

御指摘のあった入居されている企業についてですけれども、特に原子力アドバイザーの方については、財団のホームページでもちょっと掲載させていただいておりますので、どのような事業内容か少し御説明をさせていただくと、以前お勤めであった大手の企業のほうで原子力に関する部署におられて、そこでの知見とか人脈といったものを活用して、会社が持っておられるような技術を使って新たな事業展開をしたいと考えておられる企業——主に中小企業になろうかと思えますけれども、そういった企業に対して新事業を展開するための企画立案であつたり、連携が期待できるようなほかの会社が持っておられるような技術とつなぎ合わせる——マッチングされるということで課題解決を図って、その企業の価値を高めていこうということを目的とするようなコンサルティング業務を営んでおられるところでございます。

御指摘があったとおり、原子力というと、少し遠いような印象がございましたけれども、実際には機械とか素材とか、非常に裾野が広い分野でありますし、市内の周辺地域といいますと、市場とか商店街ということではないんですけれども、極めて近いエリアにそういった関連するような、協力するような企業がございますので、まさに湊川という立地を、その強みを生かすことができる事業展開ができるということで選定を行ったところでございます。

いずれにしても、この方に限らず、湊川のインキュベーション施設に入居させていただいている方については、地域の一員として今取り組んでいただいているということで認識してございまして、周辺の地域とも、少しずつでありますけれども、交流も生まれているということでお聞きしているところでございます。

いずれにしても、この施設が地域に根差して、にぎわいづくりにも貢献できるよう、財団としても引き続き支援してまいりたいと考えてございます。

以上でございます。

○**委員（平田 正）** ありがとうございます。三菱重工、川重が近いエリアですから、下請会社さんも多いですから、お聞きさせてもらったら、そういうのもあるのかなという気はしないことはないんですけれども、やっぱり肌感覚として、あのエリアでどういう業態の方があそこに入居されたらいいかなというのは、もう少し検討の余地があったのじゃないかなというふうに私は思い

ますので、それを踏まえましてなんですけれども、同様のインキュベーション施設の拡充やほかの地域への展開についてどのようにお考えなのか、お聞かせ願います。

- 瀬合公益財団法人こうべ産業・就労支援財団理事長　今の御質問については、新たに別の場所に拡充とか新設というところは現時点では当財団では考えておりません。神戸市において検討しているかどうかというのは、これはまた別問題だと思います。

それと、湊川という場所は非常に多様な事業者・産業が立地する素地があるというふうに思っておりますので、何か当財団としてこういうのがふさわしいというふうに決め込んで選定をするというよりは、できるだけ事業者の方々の多様な事業計画とか多様な事業性を伸び伸びと発揮して、ひいては神戸経済に貢献していただくということにつながれば、それが一番かなというふうに思っています。もちろん地域性というのは重視はしつつも、あるいは、近隣の事業者や市民の声も参考にはさせていただくんですけども、経済活動というのは自由であっていいのではないかなと思っておりますので、そういう点もバランスよく見ながら選定に当たっていききたいと思えます。

- 委員（平田　正）　ありがとうございます。パークタウンだけじゃなくて、あそこは東山が一番本丸ですから、市場の連合体が、御存じのように、あそこ4つありますので、近隣の組合さんとか、これからもし御検討されるのであれば、合意形成、地域との連携等も丁寧に取り組んでいただけるよう要望させて終わらせていただきます。

- 委員長（門田まゆみ）　ほかにございますか。

- 委員（山本のりかず）　私からは1点だけ、6年前、2020年の本会議場にて、外郭団体においてシェアオフィスやサテライトオフィスなどの整備が進められていますが、民間企業が運営する施設のようなクリエイティブな人材が集積するような洗練されたデザインとなっておらず、神戸市から時代に合ったオフィス環境となるように提案させていただきました。

当時、久元市長からは、民間のシェアオフィスとの差別化という意味では外郭団体としての役割を果たしているが、だからといって、デザインがどうでもいいということではないと。民間のデザインなどの情報を経済観光局から提供し、改善が必要であれば改善して対応してほしいという答弁がありました。

先日、打合せの中でパンフレットを頂きましたけども、パンフレットを拝見した限りでは、施設のコンセプトやデザイン面について特に大きな変更がなかったと見受けられますが、この間、財団においてどのようにオフィス環境やデザインの改善に向けて検討を行ってきたのか、確認させてください。

- 猶原公益財団法人こうべ産業・就労支援財団常務理事　御答弁させていただきます。

産業振興センター内の既存のインキュベーション施設を洗練したデザインにということで、令和2年に御指摘いただいたところでございます。インキュベーション施設につきましては、財団としても大切な支援策の1つということで考えておりまして、常にどのようにあるべきかということを検討しているところでございますが、一方で、大規模な改修を行うということについては、やはり相当高額な経費が必要となることで、なかなか実現が難しいという状況にはございます。

財団が運営するインキュベーション施設の位置づけとしましては、当時も御答弁にありましたとおり、比較的安い賃料を設定して支援策を用意するということで、民間のオフィス等との差別化を図っているところでございます。財団の施設を開業であったり成長の場ということで選択される入居者につきましては、当然、きれいな施設ということはいいかと思うんですけども、そういったことよりも、公的な支援機関としての支援を最も期待されているのかなということで、

財団による経営相談などの伴走型支援を実施されるということであつたり、起業家同士のネットワークの形成などに力を入れてきたところでございます。

とはいえ、委員の御指摘のとおり、質の高い洗練したデザインがクリエイティブな人材の集積であつたり発想に寄与するということについては、そのとおりかなと思ってございます。このたびの湊川のインキュベーション施設の設置に当たっては、委員からの御指摘であつたり、市からの助言であつたり、助力いただきまして、質の高いデザインの施設として整備が実現したのかなとは考えているところでございます。

幸い、今の施設につきましても、利用者から見向きもされないというような状況にはなっていない状況にはありますけれども、引き続き選ばれるような施設であるように取り組んでまいりたいと考えているところでございます。

○委員（山本のりかず） 私は非常に多額なお金をかけて改装すべきだということを言ってるわけじゃなくて、お金をかけずでも、現場の職員のアイデアなり、少しパーティションを替えてあげたりとか、工夫の余地はあると思ってます。

ですので、先ほど湊川パークタウンという話もありましたけれども、いろんな施設を見ながら、時代に応じて、他都市も参考にしながら、外郭団体はやっぱり柔軟に変化していく必要があると思いますので、大きな話じゃないけども、できるところから柔軟に、頭を柔らかくして対応していただきたいことを要望させていただきます。

以上です。

○委員（あわはら富夫） すみません、1点だけなんですけど、人材派遣センターの関係ですが、先ほどからいわゆるインボイスとかフリーランス法との関係で発注方法を見直していこうというふうなことで苦労されているのがよく分かります。

それで、ちょっと質問なんですけれども、22ページの発注者別事業実績というのがあって、これから要するに発注者にインボイスを発行できないということになると、発注者のほうに税負担というのがかかってくるということになるんですけれども、例えば家庭、個人、公共団体、外郭団体については、税法上で言うと、これはインボイス必要でないと。それから、民間企業の中でも簡易課税方式を選択しているところは、これも別にインボイスを必要としない。

それと、多分この金額の中には、下の派遣事業の分もこの民間企業の金額の中に入っているのかなというふうに思うんですけど、そういうのをずっと差し引いていくと、実質上、発注者の中でインボイスが発行できないことによって過大な負担を負わざるを得ないというのはかなり少ないというか、減少してくるんじゃないかなというふうに思うんですが、その辺の見通しはどうなんですか。

○今井公益財団法人こうべ産業・就労支援財団常務理事 あわはら委員の御指摘、そのとおりでございます。これから契約のまき直しをお願いしていくのを民間事業者で600数十社というふうに見込んでおるんですけれども、その中で、今申し上げましたような簡易課税を取られている企業様も当然あるかなと思っておりますし、個人、公共につきましても今年度から——公共部門につきましても、神戸市につきましても今年度から新しい契約をお願いしているところでございます。

ですので、今御指摘のように、純粹には民間の受注者の中で簡易課税を取られていない民間企業の方と、それから外郭団体——神戸市で言えば企業会計の部門、そこら辺が主たるターゲットと申したら恐縮でございますけれども、これからお願いしていく団体になってようかなと思います。

ます。

ただ、簡易課税につきましては、これは各企業さんの経理処理でございますので、私どもからどうなのかとは当然、把握もしておりませんし、そこはこれからお願いしていく中で、経理処理を各会社でされていくと思いますので、そういった形で先入観なく企業様にお願いして行って、制度を理解していただきたいというふうに、行ってまいりたいと思います。

なお、神戸市の企業会計部門につきましては、もう既にこういった形での理解を求める形で当団体から説明を始めておるところでございますので、まずは民間の事業者に先立って、神戸市の企業会計部門にも当然、御納得いただけるように動いてまいりたいと考えてございます。

以上です。

○委員（あわはら富夫） 当然、市の関係で言えば、一般会計の部分のところはみなし——何やったかな、仕入れ何とか課税で、みなし課税で、もう関係ないということになってくると。実際にインボイスが必要なところというのは、特別会計、企業会計だったり——企業会計ですよ。そういうところはむしろ行政ですから、これは逆にちゃんとそこは負担するというのでいいんじゃないかなと思いますし、企業の中でも、ある程度整理していけば、それほど難しい話でもないかなと。その分を今までシルバーがかぶっていたわけですから、かなりその部分は解消されていくんじゃないかなというふうに思ってます、これマイナスではなく、フリーランス法ができたから、シルバー人材センター助かったなというふうな印象を受けました。

それで、もう1点だけなんですけど、いわゆる生きがいから、これ前から何回か質問させていたこともありますが、高齢者の雇用という視点の人も多いと思うんですね。それでこの事業がいわゆる派遣事業にも拡大をしたと。もともと生きがい事業で、まあ言うたら、個人事業主事業だったんですが、これはシルバーが人材派遣もできるようになったと。

確かに件数は見たら非常に少ないんですけども、金額的にはもう40%を超えていると。しかも、実際に仕事をしている人たちの数からいっても4割近くになっている。これはまだまだ増やしていく方向なのか、大体こういう線ということなのか、その辺の方針ちょっとお聞かせいただきたいと思います。

○今井公益財団法人こうべ産業・就労支援財団常務理事 あわはら委員の御指摘、取りあえず結果として、今、派遣事業が増えておるとするのはまさにそのとおりでございます。

ただ、この中では、これはもう委員よく御承知のとおり、適正就業化と。請負の中で、少しそれは請負ではないだろうと。派遣事業ではないかというか、指揮命令が入っておるんじゃないかと、結果的に請負から派遣にシフトしていった数も入っておりますし、そういったことの中で、結果的に派遣事業がこの規模になったということでございます。

ですので、今申し上げましたように、適正就業化の中で派遣事業へのシフトというのは、これは当然、今から起こってまいりますでしょうし、ただ、財団全体で見ましたら、いわゆる雇用に近い形を生み出すのは派遣事業のほうでございますので、そこら辺は当然、財団の中で雇用担当のセクションもできましたので、そこと調整も踏まえながら、この派遣事業については結果的に伸びるというのが一番望ましい形ではないのかなと思います。ただ、コアの事業である請負事業はおろそかにせず、ここでは当然、今申し上げましたような新しい事業形態の中で契約をお願いしていきたいということでございます。

以上です。

○委員（あわはら富夫） 非常にいい答弁だと思います。実際に発注者の側が、要するに請負か派

遣かということを全然分かってないといって、発注してしまうと。結果として偽装請負みたいなのが起り得ると。そこを適正にちゃんとしていきましょうということで、何回かいろいろ議会でも質問させていただきましたが、それが適正に運用されないがゆえに派遣が増えていく。これはそれでいいと思うんですね。一方で、やっぱり生きがい事業としてのこの事業を守らないといけないですけども、ただ、発注者の側でそれを理解してない、それにこちらも応じてしまうということが絶対ないように、またよろしくお願ひしたいと思います。

以上です。

- 副委員長（浅井美佳） すみません、質疑予定ではなかったんですけども、ちょっとシルバー人材センター関連の質疑、答弁を伺っていて、どうしても伺いたくなったんですけども、私の質疑させていただくの3回目で、令和5年からずっと拝見しているわけなんですけれども、今回、マイナス1,300万ってなってしまったのは残念だなというふうに思っています。

といいますのも、令和4年度の会計でマイナス3,500万、ここから就業開拓チームを立ち上げられたりだとか、てこ入れを本気でやっていくぞというふうに皆さん事業を改変されて、プラス223万、翌年度は1,900万、今2,000万ぐらいまで行かれました。そして、去年財団に統合されるということになって、見込みが3,000万だったんですね。プラス。何でマイナス4,200万になったのか。しかも半年ですよね。去年の7月のレビューでプラス3,000万出されていて——半年は言い過ぎですね。10か月ぐらいで何でそんなに変わるのかっていうのもあって、本当にフリーランス法の——先ほどあわはら先生もおっしゃった、本当にフリーランス法の改正だけだったんですか、要因はというのがすごく疑問です。フリーランス法の改正と、夏場の作業をお断りされた、この2点ですね。それぞれの割合って、あれって何千万ずつがマイナスでインパクトあったとかありますか。

- 今井公益財団法人こうべ産業・就労支援財団常務理事 浅井副委員長の言われますとおり、今、全体で7年度の予算と決算ベースでいきましたら4,500万等の乖離がございます。その中でやはり一番大きいのは消費税負担の上振れ、これで1,400万程度、それから請負事業の利益の逸失状況——夏季の作業の休止ですけども、これで1,000万弱といったような主要な要因はございます。

それと、スポット的な業務でございますが、統合経費も上振れしたところもございますので、そういった形で予算決算の乖離ができておるということでございますので、るる今私も答弁させていただきましたように、この税体系での新しい契約の方向での改善が進みますれば、消費税、インボイスにつながるこの負担というのは結果的には解消していくものというふうに理解をしておりますので、あとは経営努力、内部努力、それから、今申しました夏場の手控えにつきましても、これも前回答弁いたしましたように、極力これに代わるような、これをカバーできるような収益増の方向には当然努めてまいり所存でございます。

以上でございます。

- 副委員長（浅井美佳） 今後の改善案のところは、先ほどから何度も丁寧に答弁いただいたので、理解しているつもりなんですけれども、そもそもこのフリーランス法の改正というのは2023年の5月にもう決まっているものなんです。なので、これが今の段階で蓋開けたら上振れしましたというのは、しかもさっきマイナス4,500万ぐらいの見込み違いがあったという中で、うち1,400万だけじゃないですか、上振れ部分って。それ以外の部分の見込み違いが結構大きいと思うんですね。

昨年度の数字を見ても、もともと4,000万ぐらいのプラスのところから2,000万で着地しているので、この辺りの、何だろうな、皆さんが出してくださる数字、次は来年度にかけて——今年度か——はマイナス800万で着地する予定ですが、それが信じられるのかどうかも分からなくて、その辺り、この議論自体去年度できてたはずですし、もっと言うなら、2年前に私が入ったときもインボイスの影響が今後あり得るという話は出てたので、ちょっと1年遅れなんじゃないかなというのと思います。

もし1年前からこういう話ができてたら、このマイナスも防げたかと思いますし、せっかく皆さんがシルバー会員スキルシートも提案していて、実現していただけてますし、子育てのところもずっとやっていただいているので、そこは前向きな話なのに、そこで蓋開けたらちょっと数字が違いました、ずっとマイナスです、もしかしたら先行き立たなくなりますだと、すごくもったいないですので、先ほど山下先生もおっしゃいましたように、局のほうともっと連携も取れると思いますので、そういういい事業をされている反面、もう少し事業自体の正確さというところを皆さん見ていただきたいです。それがもし人の配置の問題であれば、例えば本部に東中部センターからもうちょっと行くとか、分からないですけど、もう少しその精度を上げていただけたらというのが要望です。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑はございませんか。

（なし）

○委員長（門田まゆみ） ほかにございませんでしたら、公益財団法人こうべ産業・就労支援財団の審査はこの程度にとどめたいと思います。

それでは、次の団体の審査に入ります。

株式会社神戸商工貿易センターについて、当局の報告を求めます。

○大畑経済観光局長 それでは、ただいまから株式会社神戸商工貿易センターの事業概要につきまして御説明を申し上げます。

お手元の資料の1ページを御覧ください。

まず、会社設立の趣旨でございますが、昭和42年神戸開港100年を記念し、同時に国際港都神戸の貿易、海運等経済関係主要機能の充実及びこれら相互の有機的連携を図るため、超高層ビル神戸商工貿易センターを建設し、その管理及び運営を行うことを目的に設立をされました。

2ページから4ページには会社の概要を、5ページから11ページには定款を記載してございます。

12ページを御覧ください。

令和7年度の事業報告でございます。なお、以下、金額の100万円未満は省略をさせていただきます。

我が国の経済は、物価高や中東情勢等の影響には注視する必要があるものの、緩やかな回復基調で推移しております。オフィス市場におきましては、全国的に空室率は低下傾向にあり、神戸地区でも低下傾向となっております。

こうした中、当社としましては、貸室・展示場・会議室の利用拡大に向けた取組に注力するとともに、神戸市と共同で六甲山材を使用したベンチ等の設置による神戸ファッションマートのアトリウムプラザのにぎわい創出にも取り組みました。また、給与規程等の改正や新たな人事評価制度の導入をはじめ、就業環境の改善や人材育成にも積極的に取り組みました。

（１）神戸商工貿易センターでは、より安全・安心で快適なオフィス環境を目指し、共用部トイレのリニューアル工事、総合操作盤の新設を含めた防災設備の更新工事等を実施いたしました。

また、テナント誘致においては、大型テナントの入居等により、平均入居率は98.1%となりました。

貸会場では、一棟貸しの神戸サンボーホールは、前期比で利用件数は増加したものの、収入は減少となり、26階会議室では前期比で利用件数、収入ともに増加となりました。

その結果、営業収益は前期比8.5%増の11億900万円になりました。

13ページを御覧ください。

（２）神戸ファッションマートでは、神戸市の施工工事として、外壁石材補強工事、給排気ファン更新工事、排水管更新工事を、当社施工工事として、空調機改修工事等を実施いたしました。

また、テナント誘致においては、テナントの入居等により平均入居率は83.8%となりました。

貸会場では、展示場は前期比で利用件数は減少したものの、収入は増加となり、会議室は前期比で利用件数は増加したものの、収入は減少となりました。

その結果、営業収益は前期比1.4%増の12億4,500万円となりました。

14ページを御覧ください。

事業別損益計算書を記載しております。

15ページを御覧ください。

損益計算書でございます。

表の右側、収益の部の下段、収益合計は23億8,600万円、表の左側、費用の部の最下段、費用合計は17億9,300万円、表の右側最下段、当期純利益は4億1,000万円となりました。

16ページから18ページには貸借対照表等を記載しております。

19ページを御覧ください。

令和8年度事業計画でございます。

エネルギー価格の高騰、管理費用の上昇等物価高の影響により、当社を取り巻く環境は厳しさを増しております。こうした中であっても、時代の変化に対応し、安定的な利益確保、経営改善に向けて取り組むとともに、顧客満足度の高いより安全で安心で快適なビジネス空間の創出を図り、神戸経済の発展と公益貢献の強化に努めてまいります。

19ページ及び20ページには具体的な事業内容を記載しております。

21ページを御覧ください。

経営改善の取組状況でございます。

第7次中期経営計画の目標達成に向け、着実に取組を進めてまいります。具体的には、新たな顧客獲得による収益の確保等により株主への利益還元に努めるとともに、施設の保全・改修に関しては、計画的な環境改善に努めてまいります。また、DXの活用や業務改革に取り組むとともに、適切な人材配置並びに人材育成等を通じて、将来の変化に対応できる柔軟で効率的な組織づくりを進めてまいります。

22ページを御覧ください。

事業別予定損益計算書を記載しております。

23ページを御覧ください。

予定損益計算書でございます。

表の右側、収益の部の下段、収益合計は23億5,000万円、表の左側、費用の部の最下段、費用

合計は20億8,600万円、表の右側最下段、当期純利益は1億8,400万円を見込んでおります。

24ページから25ページには予定貸借対照表等をそれぞれ記載しております。

また、26ページには令和7年度における主要事業の計画と実績の比較を、27ページには令和5年度から令和7年度までの主要事業の推移をそれぞれ記載しております。

以上、株式会社神戸商工貿易センターの事業概要につきまして御説明を申し上げました。何とぞよろしく御審議のほどお願い申し上げます。

○委員長（門田まゆみ） 当局の報告は終わりました。

これより質疑を行います。

株式会社神戸商工貿易センターについて御質疑はございませんか。

○理事（原 直樹） では、財政状況についてお伺いします。令和8年度予定損益計算書では当期純利益が約2億7,000万円とされています。一方で、今回示された実績の損益計算書では当期純利益が約4億1,000万円となっており、約1億4,000万円の差が生じております。一般的に事業の大部分を占める不動産賃貸事業は他の業種と比べて賃料収入や管理費用などの見通しを立てやすく、収支の予測可能性が高い事業であると考えられます。そのため、これほど大きな乖離が生じていることについては、費用を過大に見積もるなど、収支予測が過度に保守的になっているのではないかと印象を受けるところであります。

そこで、神戸商工貿易センターにおいて収益や費用をどのような考え方の下で見積もっているのか、また、予定と実績との間に大きな差が生じた要因をどのように分析しているのか、見解をお伺いします。

○中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 まずは予算の考え方ですけれども、営業収益の中でその多くを占めます貸室収入についてですけれども、予算作成時のテナントの入退去の事前情報に加えまして、過去数年のテナントの退去実績に基づく退去リスクですとか、入居のための努力目標というものを織り込んで貸室収入を見込んでおり、他の営業収入についても同様の考えで見込んでございます。

また、一方、費用のほうですけれども、大きな経常的なビルの維持管理費用につきましては、基本的に前年実績に基づき、加えて、また事前のテナントの退去情報に伴う原状回復費用や新たな設備更新などにつきまして、工事費用は事業者などにヒアリングを行うなどして見込んでおり、過度に保守的な予算編成をしているわけではございません。

また、7年度との乖離につきまして、予算額と実績額で1億4,000万円の差が生じている要因について分析はしております。収益については2%の増となりましたけれども、一番大きなところは、費用について8.7%の減額、1億5,000万円ほどの減額になったことが大きな要因かと考えております。

減額の要因につきましては、7年度予算に予定をされていました大型テナントの原状回復費用が、テナントの退去が遅くなり、原状回復工事が翌年度、8年度になったことすとか、2か年で行う貿易センターの防災設備工事で1年目と2年目の工事計画が急に変更になってしまったということなどが考えておりまして、予算編成のときからすると、ちょっと予期せぬことが起きたのかなと思っているところでございます。

以上です。

○理事（原 直樹） 現状分析されているということで、その点は理解しました。

あともう1点、これに関連してお尋ねしたいのは、この概要書の15ページの今期の確定の損益

計算書と、あとは翌期の、23ページのほうになりますけど、予定損益計算書、これを比較しますと、来期の当期純利益は大幅に減額するというふうに見込んでおられます。その主な要因としては、費用の修繕維持費、これが今期は1億1,700万円だったところが、来期については3億4,000万で見込まれているということで、この部分が大きな要因になると思うんですけども、この増額の原因教えていただきたいんですけども、いかがでしょうか。

- 中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 修繕費が多いところではあるんですけども、1つは貿易センタービルがちょうど外壁の補修がありまして、外壁塗装を20年に1回ぐらい行っております。その塗装費用が一番大きな要因になっているところでございます。

以上です。

- 理事（原 直樹） ということは、この修繕維持費の3億4,000万円という見込みの、この金額の精度は高いというふうに捉えてよろしいのでしょうか。

- 中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 現状できる範囲で事業者等へのヒアリングも行った上での数値ですので、当社としては一定の精度は高いとは思っております。

以上です。

- 理事（原 直樹） 分かりました。何でこういう質問をしたのかといいますと、よくあるパターンとしては、予算組みをする際に、将来確定の利益の数字が減少したときのことを見据えて、事前に予定損益計算書の段階では、あらかじめ費用を過大に計上したりとか、あらかじめ防御線を張っておくというのはよくあるパターンでしたので、その点ちょっと確認させていただきたいということで質問しました。

先ほども質問文で申し上げましたとおり、不動産賃貸業がメインである御社におかれては、収支の予測というのは非常に見立てがしやすい業種だと思いますので、引き続き精度の高い予定損益計算書をつくっていただきまして、利害関係者の判断を誤らせないようにしていただきたいと要望いたしまして、以上にいたします。

- 委員長（門田まゆみ） ほかに御質問は。

- 理事（宮田公子） よろしく願いいたします。

神戸商工貿易センタービルでは、オフィス優遇制度を活用して神戸市外からの新規テナントの獲得にも取り組まれているとお聞きしております。この市外からの優遇制度には共益費が最大3年間半額補助などお聞きしておりますが、もう少し具体的に教えていただきたいのと、3年間の補助を受けられた企業が、その後、利用の継続状況というのを伺いたいと思います。

- 中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 オフィス優遇制度ですけども、当社としては、市外から市内への誘致施策として神戸市のほうで取り組んでおりますオフィス賃料等補助制度と連携して、神戸貿易センタービルですとかファッションマート、この2つのビルに入居していただいたテナントに対して共益費を3年間約半額に減額するオフィス優遇制度を設けております。ですので、この貿易センタービル、ファッションマートに入ってきていただく企業のうち、神戸市のオフィス賃料等補助制度を使われた企業に対してだけこのオフィス優遇制度という共益費を減額するという制度を活用してございます。

この制度を使われた企業なんですけれども、今までのところ、全体で貿易センタービルとファッションマート、23の企業に使わせていただいております。23のうち、現在退去された企業さんが7件ございまして、退去先については、市外への退去が4件、市内への退去が2件、業務をもうやめてしまいました——廃業されたテナントさんが1件というふうになってございます。

以上です。

○理事（宮田公子） ありがとうございます。補助を受けていただいて、神戸市で起業していただいているということで、その継続のほうは大事ではないかと考えるんですけども、神戸商工貿易センターの入居率98.1%、ファッションマート83.8%ということですので、空きスペースの活用や入居率の向上が収益増につながりますので、市外に転居された企業4社がどのような理由で市外に退去されたのかということもしっかりと検討していただきながら、さらに神戸市での入居が進むように取り組んでいただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

以上です。

○委員（平田 正） よろしくお願ひします。

六甲アイランドのファッションマートについてももう少しお伺ひしたいんですが、立地的にアイランドセンターの駅の西側になるかと思いますが、私個人的には、駅の東側にはある程度一定のにぎわいというか、一定の回遊が出てきてるんじゃないかなというふうには感じてまして、西側のSMB Cさんが出ていって、広い200坪ぐらいの跡地も空いてると思います。含めまして、この西側のファッションマートのリーシングとかの、過去にも議論があったようなと思いますが、現時点での六甲アイランドの活性化に資するテナント誘致を、リーシング方針、計画をどのように進めていくのか、見解をお伺ひいたします。

○中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 ファッションマートにおけるリーシング方針、計画ですけれども、神戸ファッションマートにつきましては、六甲アイランドの中核的な施設の1つとして、オフィス・店舗の誘致、またイベントの誘致を通じて六甲アイランドの活性化に取り組んでいるところでございます。

リーシングとしましては、1つは、オフィス誘致では、ファッション関連だけではなく、一般のビジネス、成長が期待されるベンチャー企業の誘致、また、店舗の誘致では、わざわざ行きたくなるこだわりの商品、ライフスタイル提案型の店舗の誘致、また、イベントに関しましては、巨大な吹き抜け空間アトリウムプラザがございまして、また9階のほうにイオホールという大きなホールもございまして、大小の会議室がまとまっております。ですので、商品販売会や学会、研究会、各種試験などの誘致に取り組んでいるところでございます。具体的には、オフィス誘致では、先ほど申しました神戸市の賃料等補助制度と併せたオフィス優遇制度を使ったり、また、ベンチャー企業向けにはIPOチャレンジオフィスですとか、KFMのサポートオフィスといったものを使いながらテナントの誘致に努めているところでございます。

先ほど委員御指摘のありました2階のSMB Cのいらっしゃったところの空間なんですけども、そこにつきましては、六甲アイランドの活性化に資するため、現在、地域からの要望もありますので、クリニックモールの誘致に力を入れているところでございます。

今後も六甲アイランドの中核的な施設として、六甲アイランドの活性化に資するテナント誘致や魅力ある施設づくりに努めてまいりたいと思っております。

以上です。

○委員（平田 正） ありがとうございます。

アイランドセンター駅の西と東、先ほども申し上げましたが、一体となったあのエリアのにぎわいづくりに前向きに取り組んでいただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

以上です。

○理事（松本のり子） この貸借対照表を見てますと、流動負債よりも流動資産がかなり多くあっ

て、そしてまた有価証券などの投資その他の資産もしっかりとあって、資金が潤沢に見えるんですね。先ほどの事業報告の御説明の中では、今後は展示場とか会議室の利用拡大に取り組んでいくというふうに言われました。

ファッションマートの9階のイオホールなんですけれども、市の研修センターがあそこに行き、私たち東灘の議員たちも寄せてもらいました。9人の議員全部がイオホール、私も含めて、こんな初めて見たと。知らなかったということで、ここの稼働率なんかをお聞きすると、7年度で12%と非常に低いし、1日45万円と非常に高いと思うんですね。

サンボーホールと比べても結構高いなと思うんですけれども、ここのイオホールの使い方を、もっと六甲アイランドの市民も学生さんたちも活用できるような、もうちょっと、資金が潤沢にあるんだから、45万をもう少し下げて、もっと六甲アイランドの市民の皆さんに開放できるようなやり方はないのかということをお聞きします。

○中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 ファッションマート・イオホールにつきましては、もともとファッションマートは民間事業者による大規模な総合卸売展示場として開設されてきた経緯がございます。ですので、ビジネス利用を想定したレイアウトですとか利用料金の設定となっております。

また、イオホールにつきましては、ステージや座席が固定されておらず、ファッションショーや展示会や講演会、学会、試験など様々なニーズに対応できるような、自由にレイアウト可能なホールとなっております。様々な演出が可能な音響や照明設備のほか、メイクアップルームや控室は当然なんですけれども、同時通訳ブースですとか簡易フォトスタジオといったものも兼ね備えた施設となっております。

イオホールをはじめまして、貸会議場の料金につきましては、貸会場に設置された各種の設備の維持管理コスト、こういう管理コストと、またイベント設営等にきめ細かく対応できるように、イベントの運営事業を外部に委託をしております。こういった維持管理コストや外部委託といった、そういう営業原価が回収できるような値段設定になっているところでございまして、令和7年度の、あくまでこの貸会議室部門の収支につきましては、ほぼ均衡した状態になってございます。

ファッションマートとしては、自主事業としてこういう貸会議室をしておりますので、採算を取る必要はあると考えてございまして、現時点で料金のほうはこの値段というふうにさせていただいているところでございます。今後もファッションマートの貸会議場の特性を生かして、今まで利用していただいた方への再度の働きかけなどを努めて、利用率の向上にも努めていきたいと考えているところでございます。

以上です。

○理事（松本のり子） イオホールに関しての稼働率は12%とお聞きしたんですけども、そうじゃないんですか。もっとあるんですか。

○中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 イオホールにつきましては、7年度の稼働率は12%で間違いありません。

○理事（松本のり子） すばらしいものを備えてても、12%の稼働率ではやはりちょっとなかなか、何というのかな、大変だなと思うんですけれども、それだったらいっそのこと、先ほど言ったように、もっと開放をね。隣にあるオルビスホールが、あそこもファッションショーとかいろいろできて、専門学生とか市内の大学生の発表の場で全額免除とか、そういった制度もあるんですよ。

ね。だから、そういう意味では、なかなか企業さんだけのものに——ここを法人だけの展示場にしていけるのは非常に今の時代厳しいんじゃないかなと思うんですね。12%ということは、じゃあコロナ以前はもっとあったんでしょうか、稼働率が。

○中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 すみません、ちょっとそれ以前の数値は把握しておりません。

○理事（松本のり子） そうしますと、やっぱし近隣が、オルビスホールが安く利用できるいうことと、サンボーホールも平米で見たら安いんですよ。サンボーホールのほうが安いので、これで見たら。そういう意味では、やはりちょっとこだわらないで、12%だとほとんど空きだから、検討していただけたらなということを要望として申し上げて終わります。

○委員（あわはら富夫） もう簡単な質問なんですけど、実は、僕は神戸に来たのが1972年なんですけども、その前から商工貿易センターのビルがあって、多分あれ西日本でも一番最初の高層ビルだというふうに思うんですけど、59期ですから、来年で大方60年——建築して60年近くになると思うんですね。

実は、これちょっとネットで調べてみたら、兵庫県建築士会の会報でこのビルを非常に称賛をして、竣工から60年、70年、80年に向け、最終的に100年ビルを目指すということが書かれてて、そのための戦略的計画も進行中ですよというふうに記載されてるんですけども、具体的にそれをちょっと言っていただけませんか。

もう大方が大体60年でコンクリート建物が大体ということなんですけど、これ100年やろうという計画が進行中ということなので、ちょっとその辺、御報告をお願いします。

○中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 委員御指摘のとおり、貿易センタービルは昭和44年の竣工となっております。56年を経過しております。もうすぐ60年になるんですけども、この超高層ビルで、構造的には柔構造を採用して十分な耐震性を確保しているところでございます。ですので、適切な維持管理を行えば100年は持つと考えているところでございます。

会社としましては、平成20年に100年ビルを目指して、ビル再生基本計画というものを策定しまして、防災や法令対応、設備更新や機能の維持、ビルの品質向上の各視点から優先順位を決めて、総合的な判断の下に改修工事を進めておるところです。

また、策定後も毎年、経営の見通しや資金繰り、工事の優先順位や工事費を精査しまして、現在もこの方針に基づいて大規模改修工事等を行っているところでございます。ですので、現在のところはまだ100年を目指していきたいと考えているところです。

また、現在100社が入居しておりまして、1,600人が働くオフィスビルですので、今後も経営の安定化に努めて、適切な維持管理に努めて、神戸経済の発展に寄与していきたいと考えているところでございます。

以上です。

○委員（あわはら富夫） だから震災のときの震度6でも大丈夫だったというふうな証明もされて、やっぱりちょっと心配なのは、100年だからもういいのかもしれないですけど、普通だったらそろそろ将来的な建て替えも含めたお金の確保みたいなことも当然、一方では考えていけないとは思いますが、100年を目指しとんですから、まだ40何年もあるので、もうそれ以上言うつもりはありませんけれども、ただ修繕費みたいのはこれからどんどんどんどん増えていくのかなと。

先ほど質問があって、3億の根拠はあるのかという質問ありましたが、まさにそれがどんど

んどんどんこれからは増えてくんじゃないかなというふうに思いますし、その辺のところの計画もしっかり立てた上で頑張っていたきたいと思います。

以上です。

○委員（山下てんせい） すいません、さっき展示場の話が出たんですね。イオホールの展示場の稼働率は12%だったということなんですけど、じゃあ商工貿易センターのサンボーホールはどうなんでしょうか。

○中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 サンボーホールにつきましては、大体45%～50%ぐらいになってございます。

以上です。

○委員（山下てんせい） 45から50ってめちゃめちゃ優秀じゃないですか。展示場で45から50って言ったら半分でしょう。多分、土日とかはもう全部埋まってると思うんですよね。だからめちゃくちゃ優秀なんですけど、逆に言えば頭打ちですよ。

今、収益構造のことを考えると、ほぼほぼマックスの、稼働率から考えたら、伸び代って言ったら、この展示場の稼働率ぐらいしかないんですけど、成長戦略としては、こういう認識でどうですか、共有できますか。

○中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 成長戦略という点なんですけれども、サンボーホールも確かにもう頭打ちの部分もございまして。ただ、貿易センタービルのほうでテナント様の賃料について、近隣のビルですとか、市内のほかのビルの賃料等を見ながら、新しく入ってこられるところにはもうその平均賃料で入っていただいて、今までちょっと周辺から見たら低いなと思っているところについては、今賃料交渉で丁寧に御説明しながら収入確保に努めていっているところがございます。今はちょっとまだ現在進行中ですけども、そのようなやり方で収益確保に努めているところがございます。

以上です。

○委員（山下てんせい） あんまりやり過ぎると民業圧迫だって言われるんで、だからその辺との折り合いが難しいと思うんですけども、外郭団体であると同時に、やはり成長戦略を見いだしていくということは、需要をいかにつかむかということだと思えます。

展示場ということを考えたときに、やっぱりどうしても福岡を比較してしまうんですけど、やっぱり町なかの展示場機能って神戸めちゃめちゃ弱いんですよ。

要は、神戸で展示会やるとなったら、もう国際展示場になるというふうな感じになるんですけど、結局4,000平米前後の広さを持つ都心の展示場っていうのはもうほぼサンボーホールしかないし、使い勝手が非常にいいと。今稼働率が45から50であると、これはやはりある程度の需要が見込めると思うので、やはりいわゆる神戸商工貿易センターという外郭団体がビルの管理、あるいはファッションマートの管理、プラス次の手ってそろそろ打っていかなあかんのちゃうかなと思いますし、このサンボーホールの建て替えていうのは基礎の関係でできないっていうのを確認できてるんで、そういった市内の都市型の展示場の確保っていうのも考えてみられてはいいかなと思います。これはもうお答えできへんと思いますので、あくまで提案ということにしたいと思います。

ただ、当局におかれましては、これ外郭団体の審査なんで、あんまり言うとかん思うんですけど、やはりそういう視点も持ってもらいたいと思います。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑はございますか。

○委員（山本のりかず） 1点だけ、今年度神戸ファッションマートにおいて、専用ブースのLED照明化を実施すると伺いました。省エネルギーの推進や施設の維持管理コストの削減という観点から評価しますが、民間施設においてはもう10年以上前から既にLED化が広く進んでおり、対応としてはやや遅れた印象を受けています。

一方、今後は単なる省エネにとどまらず、施設自らがエネルギーを創出し収益向上や資産価値向上につなげていく姿勢も必要。例えば、次世代技術として期待されるペロブスカイト太陽電池をはじめとした多様な再生可能エネルギーの導入により、電力コストの削減だけではなく、売電収入の確保を図ることも考えられるのではないのでしょうか。

そこで、神戸商工貿易センターや神戸ファッションマートにおいて、再生可能エネルギーの導入も含めたさらなる省エネ、創エネの取組を進め、先ほど説明ありました安定的な利益確保に向けて、施設収益向上につなげていくべきと考えますが、考えをお聞かせください。

○中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 ファッションマートのLED化につきましては、ファッションマート自体が延べ床面積が12万平方メートルと規模が大きいビルであったため、2010年度から実施はしておりますが、まず、節電効果の大きな来庁者が来られる共用部分の廊下であったりとか、アトリウムプラザの大きな空間ですけれども、そういったところのLED化を進めておりまして、その部分についてはおおむね完了したところでございます。

今後は、今現在入居されているテナント様の専用ブースのところをLED化を進めるべく現在準備をしているところでございます。

また、時期につきましては、政府のほうで地球温暖化対策計画でLED照明の100%普及を2030年度までという目標も持っておりますので、もちろんファッションマートにおいてもできるだけ早くLED化に努めてまいりたいと思っております。

また、委員御指摘のペロブスカイト太陽電池につきましては、従来の太陽電池に対して軽量薄型、柔軟性などの特徴を有しており、これまで設置が困難であった場所にも購入が期待できる技術であるというふうに承知しております。

現在、神戸市の環境局脱炭素推進課と関係事業者とが共同で神戸空港で実証実験をしておられるようです。当社としましても、エネルギー価格の高騰ですとか、施設の管理費用の上昇等の影響を受けておりますので、省エネ、創エネに関しては重要なことであると認識してございます。

この実証実験は来年3月までというふうにはなっておりますが、まずは環境局脱炭素推進課や施工業者にこのペロブスカイト太陽電池についての話をまずは聞きにいきたいと考えておるところでございます。

以上です。

○委員（山本のりかず） 失礼しました。2010年度から対応していただいているということで、そこは訂正させていただきます。

ペロブスカイトをはじめ、多様な再生可能エネルギーを導入していくっていう視点は非常に大切ですので、ペロブスカイトにこだわらず、そこも研究していただいて、いろいろと実行に移していただきたいことを要望させていただきます。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑は。

○理事（原 直樹） すいません、ちょっとあと2問、質問させていただく予定でしたので続けさせていただきます。

配当金の支払い状況についてお伺いします。

神戸商工貿易センターの令和7年度決算では、当期純利益約4億1,000万円を計上している一方で配当金は3,000万円となっております。そのうち持ち株比率が50%の神戸市には1,500万円配分されています。当期純利益のうち、どの程度株主へ還元しているのかを示す配当性向で見ると約7%と低い数字になっていると思います。

業者、企業の経営方針によって一概に比較することはできないものの、不動産賃貸事業を中心とする企業としては比較的低い水準にあるのではないかと感じる場所です。

当然、将来の設備投資や財務基盤の強化に備えた内部留保は重要ですが、市が出資する外郭団体である以上、株主還元の在り方についても十分な検討が必要であり、利益水準に見合った配当を行うことによって市民への還元にもつながるものと考えております。

そこで、現在の配当水準をどのように考えているのか。また、利益水準に応じた配当の充実にについてどのような考えを持っているのか見解をお伺いします。

○中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 配当に対する考え方ですけれども、当社としては将来の設備投資や経営環境の変化に対応するため、内部留保資金を確保しつつ、株主の皆様には信頼関係維持のため、一定の利益還元が必要であるというふうに考えてございます。

実際の配当については当社の株式の額面1万円に対して配当割合が2%、1株当たり200円で、当社の株式が15万株のため、総額3,000万円を基本として、安定的に株主の皆様へ利益還元を継続していくという考えで配当しているところでございます。

また、会社創設、例えば何周年といった、そういう記念期の配当については、配当割合の上乗せも検討することとしてございます。

配当の決定には、毎年度の決算額が確定した段階で、当社の経営会議で総合的に判断、配当案を作成しまして、取締役会の決議を経て、株主総会にお諮りをしているところでございます。

当社としては今後も貿易センター、ファッションモールとともに設備投資や修繕費用がかかり、また物価高騰によるビル管理費用も上昇しておりますので、株主の皆様にも現在の配当水準で安定的、継続的に利益還元を行うということの株主総会での了解を得ているところでございます。

また、市民への還元につながることでしましては、各種公益事業に対して、当社としましては累計で6億円余りの協賛を行ってまいりました。

また直近では、金銭ではありませんけれども、六甲アイランドのファッションモールにあすてっぷ coworking 六甲アイランドというものをつくりまして、その整備費用は当社のほうで負担をしたというようなことで、公益貢献にも協力してまいった状態です。

今後も安全・安心、快適なオフィス空間の提供や株主への配当、公益事業への協賛等を継続できるように努めていきたいと考えております。

以上です。

○理事（原 直樹） 安定性を重視されているというのは理解はできるんですけれども、ただ貸借対照表を確認しますと、利益剰余金、これが約72億円蓄積しておりまして、また直近の長期預金を含んだ現預金についても35億円あるということで、非常に潤沢な状況であるというふうに私は認識しております。

その次期中期経営計画の大規模修繕費として約17億円見込んでおりまして、また預かり敷金10億円がありますけれども、これらを差し引いたとしてもまだ手元には約8億円の手元流動性が残るという計算になります。さらには不動産賃貸業、上場している企業の配当性向を見ますと、例

えば、三井不動産であれば35%程度、三菱地所であれば25%程度ということで、御社におけるその7%と比べても大分高い配当性向、配当金を支払っているという状況にあります。

先ほどの御答弁の中で、何周年の段階で配当を割増しで分配することを検討されているというのはあるんですけれども、ただそれよりも利益に応じて配当金を増減していくということのほうはその配当金のそもそもの趣旨になりますし、実態に即した形での分配となりますので、この辺り、その利益に応じた配当金の分配というところはぜひ今後御検討いただきたいと思います。

続いて、オフィス誘致についてお伺いします。

神戸商工貿易センターでは、独自のオフィス優遇制度を設け、企業の成長支援や誘致に取り組んでおります。例えば、成長期における起業家を支援とする制度としてIPOチャレンジオフィスが設けられており、5年間にわたり賃料を減額する内容となっております。しかしながら、この制度を活用した企業の中からこれまで株式上場に至った事例はないと聞いております。

また、このほかにも様々な優遇制度が用意されていますが、補助期間や優遇措置の終了後にどの程度の企業が引き続き市内に定着していますでしょうか。外郭団体として公的な役割を担う以上は単に入居を促進するだけでなく、企業の成長や市内定着、さらには雇用や税収の増加といった形で地域経済への貢献につなげていくことが重要であると考えております。

そこで、これまで実施してきた各種オフィス優遇制度について、どのような成果があったと評価しているのか。また、補助期間終了後の企業の定着状況をどのように把握しているのか、併せて、今後どのような方針の下で制度の見直しや充実を図っていくのか見解をお伺いします。

○中村株式会社神戸商工貿易センター総務部長 当社における支援策ですけれども、先ほどお話しさせていただきました神戸市と連動したオフィス優遇制度、これは貿易センタービル、ファッションmart両方で実施しております。

また、ファッションmartだけですけれども、ベンチャー企業支援のため、IPOのチャレンジオフィスですとか、KFMサポートオフィス、創業支援オフィスといった制度、また店舗誘致で、神戸初出店サポート制度というようなものも使っております。

現在の状況なんですけれども、今までこういった制度をこの3月末までに166のテナント様に使わせていただきました。そのうち、現在もビルのほうに残っている企業が75社、また退去後、神戸市内で転居された会社が50社ということで、神戸市内には現在125の会社が残っていらっしゃいます。

ですので、166の企業様に使わせていただきましたけれども、約7割、75%ぐらいが神戸市内への定着をさせていただいているような状況でございます。ですので、おおむねこれぐらい残っていただければ、当社としましては一定効果があったのではないかというふうに考えているところでございます。

今後なんですけれども、オフィス優遇制度、これにつきましては、市外から市内への誘致をする上でのインセンティブにもなりますので、引き続き継続したいと思っておりますし、神戸の初出店のサポート制度、これはファッションmartに入ってきていただくんですけれども、3階までのショッピングフロアに入ってきていただいたテナントで、今までのところ5店舗に活用させていただいております。残念ながら1店舗は退去しておりますが4店舗残っております。これも六甲アイランドの立地環境から、店舗誘致に苦戦しているところありますので、引き続き継続したいと思っています。

ただ、ベンチャー支援に関しましては、創業のときに応援する創業支援オフィスというものは、

ほぼほぼ満室なんですけれども、委員御指摘のＩＰＯのチャレンジオフィスとか、ＫＦＭサポートオフィスっていうのは、ちょっと現在のところ使っているのが２社、３社と低迷しておりますので、今後につきましては、この取組については、どのようなことができるのか検討していきたいと思っていますところでございます。

以上です。

○理事（原 直樹） この御社の優遇措置の中でも、ＩＰＯのチャレンジオフィス、ＩＰＯは新規上場を目指していくという、そういう趣旨で設けられているわけなんですけれども、残念ながら実際ＩＰＯを果たした企業はないという状況なんですよね。というのも、このＩＰＯを目指すスタートアップ企業に対するこういう優遇措置というのは、全国でも近年急速に各自治体で取組が増えていますので、御社の優遇措置はそこに埋もれてしまっているのかなというふうに感じております。

この制度も開始してから10年以上経過しておりますので、他の自治体なんかの取組も参考にしながら、この制度の見直しを進めていく時期ではないかなというふうに考えておりますので、この辺り検討いただければと思います。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑ありませんか。

（なし）

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑がなければ、株式会社神戸商工貿易センターの審査はこの程度にとどめたいと存じます。

委員の皆様申し上げます。

午前中の審査はこの程度にとどめ、この際、暫時休憩をいたします。

午後１時20分から再開をいたします。

（午後０時19分休憩）

（午後１時20分再開）

○委員長（門田まゆみ） ただいまから、外郭団体に関する特別委員会を再開いたします。

休憩前に引き続き、経済観光局関係団体に対する審査を行います。

それでは、一般財団法人神戸観光局について、当局の報告を求めます。

大畑局長、着席されたままで結構でございます。

○大畑経済観光局長 それでは、ただいまから一般財団法人神戸観光局の事業概要につきまして、御説明申し上げます。

お手元の資料の１ページを御覧ください。

まず、法人設立の趣旨でございますが、神戸市及び周辺地域で形成する「神戸観光圏」における多様な観光資源の魅力を最大限に活かし、公民連携により、観光事業を国内外において戦略的に推進するとともに、ＭＩＣＥの誘致・支援等の事業を行うこと、また、神戸港の振興事業を推進することにより、地域経済の発展、国際交流等に寄与することを目的としております。

１ページから６ページには法人の概要を、７ページから13ページには定款を記載しております。14ページを御覧ください。

令和７年度事業報告でございます。

2025年の神戸市における延べ宿泊者数は過去最高を記録し、特に外国人延べ宿泊者数は目標で

あった100万人を大きく突破する141万人を達成いたしました。

今後、2030年の神戸空港国際定期便の運用開始など、神戸の観光を取り巻く環境が大きく変化する中、神戸観光局では、外部環境の変化を踏まえ、新たに2030年に向けたK P I の設定及び戦略を策定いたしました。

また、観光、フィルムオフィス、M I C E、港湾振興という4つの事業領域が1つの組織内に存在する国内唯一のDMOとして、国内外から誘客を進めてまいりました。

(1)情報プラットフォーム機能の強化・事業者との協働として、①観光地域マーケティングの推進では、神戸の観光実態を主体的に把握し、会員事業者にマーケティング情報を毎月提供するとともに、神戸市内における訪日外国人の旅行実態調査等、観光マーケティング分析に努めました。

また、神戸観光局の事業進捗報告等をまとめた「神戸観光局ニュースレター」を年4回発行し、会員事業者に情報提供を行いました。

(2)観光コンテンツの充実として、①国内向け観光コンテンツの充実、ア、魅力的な体験型プログラムの造成では、「特別感・上質感・神戸らしさ」が体験できるプログラム「神戸のとびら」において、国内外の観光客が手軽に楽しめる「神戸ビーフ」、「灘の酒」等の多様な食や「里山・農村」、「六甲山系」等の自然を活用したコンテンツを造成・販売いたしました。

15ページを御覧ください。

イ、K O B E観光スマートパスポートを販売するとともに、ウ、公民共創事業・神戸夜市（ナイトタイムエコノミー）では、夜間における飲食店の周遊を促進するため、夜の観光情報を発信するサイト「コウベd eナイト」のナイトバーページやコラム記事を充実するとともに、ジャズコンテンツを組み込んだ旅行商品の造成を推進しました。

エ、イベント等の実施・支援、地域観光の振興として、第31回神戸ルミナリエを実施したほか、16ページを御覧ください。南京町春節祭の支援を行うとともに、地域住民や山上事業者等との協働により、六甲山・摩耶山の観光振興に努めました。

②インバウンド向けコンテンツの充実として、ア、欧米豪向けコンテンツ開発及び販路開拓では、欧米豪からのインバウンドを取り込むため、着地型プロダクトを開発し、現地商談会で販路開拓を行いました。

さらにイ、ゴルフツーリズムの推進では、神戸空港国際化により増加が期待できる韓国を中心にプロモーション等を実施しました。

17ページを御覧ください。

(3)観光プロモーションの推進として、①国内プロモーション、ア、交通事業者等と連携した観光プロモーションでは、京都・大阪と連携し、冬季における観光需要活性化のためのキャンペーン等を実施するとともに、イ、首都圏プロモーションでは、アフター万博に向けた誘客促進として、J R品川駅構内でルミナリエ等のプロモーションを実施しました。

18ページを御覧ください。

ウ、教育旅行プロモーションでは、旅行会社へのセールスの強化や、市内宿泊施設及び観光施設と連携した教育旅行に特化した商談会を開催しました。

エ、大阪・関西万博では、市内の宿泊施設、観光施設、飲食店等の協力の下、観光誘客キャンペーンを行い、神戸観光のP Rを実施いたしました。

オ、メディアプロモーションでは、首都圏メディアへの直接的なプロモーション活動を実施し、

首都圏での神戸の露出増加を図りました。

さらにカ、公式観光サイト・SNSによるプロモーションでは、モデルコースやコラム記事の充実等を図るとともに、SNSとも連動しながら、国内外に効果的な情報発信を行いました。

19ページを御覧ください。

②インバウンドプロモーションとして、ア、神戸空港ツアー・観光宿泊サポート制度では、神戸空港国際線を利用して、神戸を訪問するツアーを販売した旅行会社に対し助成を行いました。

また、イ、海外商談会及び旅行博への出展等に取り組み、インバウンドの誘客に努めました。

21ページを御覧ください。

（４）受入環境の充実として、①観光案内所の運営、おもてなし向上では、各観光案内所において、観光情報等の提供を行うとともに、バスチケットや周遊パス等の販売により、観光客への利便性や回遊性の向上を図りました。

また、②ユニバーサルツーリズムの推進にも取り組みました。

（５）フィルムオフィス事業として、①撮影誘致・支援活動を行うとともに、②情報発信活動では、神戸で撮影された作品等をPRすることで、ロケ地の魅力を活かした観光誘客を図るなど、さらなる魅力の発信に努めました。

（６）MICE誘致・推進事業として、①MICE誘致プロモーションでは、首都圏・関西圏の大学や学会・協会・企業等に対してプロモーション活動を展開するとともに、海外MICE見本市への現地出展や海外コンベンションの主催者ニーズの把握に努めました。

22ページを御覧ください。

②インセンティブツアー誘致の推進では、海外インセンティブツアー誘致に向け、アジア圏の企業への直接訪問セールス活動、欧米における有力旅行代理店を対象としたFAMトリップ等を実施し、海外プロモーションを展開しました。

また、③MICEの主催者・事務局のサポートを行うとともに、④MICEの主催・共催では、「Techno-Ocean2025」の実行委員会事務局として、企画・運営等を行い、「海洋」をテーマに「グローバルMICE都市・神戸」のブランディングを推進いたしました。

23ページを御覧ください。

（７）港湾振興事業として、①ウォーターフロントエリアの賑わいづくりでは、花火イベントやライトフェスティバル等、年間を通じた夜型イベントを実施いたしました。

加えて、②神戸港プロモーション事業、24ページを御覧ください。③市民と港を結ぶイベント・広報事業、④クルーズ客船の受入を行いました。

25ページを御覧ください。

（８）指定管理施設等の管理・運営として、①神戸国際会議場・神戸国際展示場や、26ページを御覧ください。②有馬温泉４施設、③萌黄の館、27ページを御覧ください。④港湾関連施設として、神戸ポートターミナル等の管理運営を行いました。

（９）ポートピア81記念基金による補助事業として、国際会議等及び大型国内会議に対して補助を行いました。

29ページを御覧ください。事業別収支明細書でございます。

なお、以下、金額の100万円未満は省略させていただきます。

表の左側、収入の部の最下段、収入合計は30億8,800万円、表の中央、支出の部の最下段、支出合計は30億8,600万円、表の右側、収支差額の分の最下段、収支差額の合計は100万円でございます。

ます。

30ページから37ページにかけては、正味財産増減計算書、貸借対照表等をそれぞれ記載しております。

38ページを御覧ください。

令和8年度事業計画でございます。

2030年の神戸空港国際定期便の運用開始や、都心・三宮再整備等、神戸のまちが大きく変わっていく中、神戸観光局では、戦略に掲げた方針に沿って総合力を発揮しながら取組を一層強化してまいります。

38ページから42ページには具体的な事業内容を記載しております。

43ページを御覧ください。

経営改善の取組状況でございます。

公益事業として、観光、フィルムオフィス、MICE誘致、港湾振興の各事業を実施していく一方、収益事業として、国際会議場・国際展示場、有馬4施設、神戸ポートターミナル等を指定管理者として管理運営するとともに、観光及び港湾関係の附帯事業にも積極的に取り組むことで、収益の増加を図り、安定的な法人経営基盤の確立に努めてまいりました。

令和7年度は、おおむね収支均衡を達成することができましたが、今後も収入の確保や経費節減等に取り組み、安定的な法人経営に努めてまいります。

45ページを御覧ください。

事業別予定収支明細書でございます。

表の左側、収入の部の最下段、収入合計は30億2,000万円、表の中央、支出の部の最下段、支出合計も30億2,000万円であり、収支均衡を見込んでおります。

46ページから51ページには、予定正味財産増減計算書、予定貸借対照表等をそれぞれ記載しております。

また、52ページには令和7年度における主要事業の計画と実績の比較を、53ページには令和5年度から令和7年度までの主要事業の推移をそれぞれ記載しております。

以上、一般財団法人神戸観光局の事業概要につきまして御説明申し上げました。何とぞよろしく御審議のほどお願い申し上げます。

○委員長（門田まゆみ） 当局の報告は終わりました。

これより質疑を行います。

一般財団法人神戸観光局について、御質疑はございませんか。

○委員（山本のりかず） 2点、お伺いさせていただきます。

中突堤旅客ターミナルについて、先月6月末に会派として現場視察をさせていただき、職員にご対応いただきありがとうございました。

その際は、飛鳥Ⅲの下船されているお客さんの対応状況を確認させていただきました。2階西側デッキ入り口に設置されている中突堤旅客ターミナルの表示の一部が剥がれており、非常に残念な印象を受けた次第です。あと修繕が必要と思われる箇所が幾つか見受けられた次第です。

神戸港は皆さん御承知のとおり、国内外から多くの観光客を迎える神戸市の重要な玄関口であり、クルーズ船の利用者にとっては神戸の第一印象を形成する場所でもあり、ターミナル施設の維持管理や景観の配慮は重要であると考えております。

そこで、中突堤旅客ターミナルについて、施設の現状をどのように認識しているのか。また、

神戸の、ゲートウェイシティとしての玄関口にふさわしい施設環境を維持するため、今後どのように修繕、美装化に取り組んでいくのか確認させてください。

○周尾一般財団法人神戸観光局常務理事 それでは、中突堤旅客ターミナルの修繕、美装化についてお答えを申し上げます。

まず、このクルーズ客船が入港いたします中突堤ターミナルでございますけれども、私ども神戸観光局を代表とします神戸港国際旅客ターミナル運営共同事業体という名前で、神戸市から指定管理の指定を受けまして管理運営業務を行っているところでございます。その指定管理業務の中で、港湾施設の維持管理に関する業務などということで担当してございます。

施設の維持管理に関する業務に関しましては、おっしゃるとおり、クルーズ客船のお客様に安心してターミナルを利用していただくということで、安全性確保であったりとか、スムーズな乗下船であったりとか、施設の維持管理、日常的な美化・清掃ということで行っているところでございます。

御指摘の中突堤ターミナルでございますけれども、1995年の施設供用から30年以上経過しているということもありまして、おっしゃるとおり、一部劣化が見られる箇所もございます。

御指摘の2階の西側デッキ入り口の表示板付近の塗装についても一部劣化、塗装の剥離などがあるというふうに認識してございます。この御指摘の箇所も含めまして、このような部分につきましては、施設を所有します神戸市港湾局とも十分協議をしながら、連携をしながら、必要な維持管理を検討するということになるところでございます。

施設の維持管理に関しましては、やはり先ほど申し上げましたとおり、クルーズ客船で神戸にお越しいただきますお客様の玄関口としてふさわしい施設であり続けられるよう、引き続き適切な維持管理に努めてまいりたいというふうに考えてございます。

以上です。

○委員（山本のりかず） しっかり対応していただけたという答弁でしたので安心しました。やはり、観光客がクルーズ船を降りた時点で写真撮影する際に、そういった文字の一部が剥がれていたりしてたら、やっぱり残念な気持ちになりますので、先ほどメンテナンスで見えていらっしゃるというような答弁もありましたけれども、歩いていただいたら、どこが剥がれているのかとか、そのあたり分かると思いますので、日頃からきっちり現場確認していただいた上で対応していただきたいということを要望させていただきます。

あともう1点、よろしいですか。有馬の工房、太閤の湯殿館についてもお伺いさせていただきます。

7月上旬に、会派で現場を視察させていただきました。これも職員の対応ありがとうございました。

神戸観光局の指定管理施設である有馬の工房や太閤の湯殿館について、有馬温泉を訪れる多くの観光客にとって、これら施設の存在がどこまで認知、もしくは広報で知られているのか、まず確認させてください。

加えて、先日、現場視察した際には、金の湯を訪れた観光客に対して、パンフレットでの周知やSNSを活用した情報発信に取り組んでいるとの説明を受けましたが、そのとき私もSNS、インスタを確認したら、実は有馬の工房のSNSの更新が去年から滞ってる状況でした。そこは改善されたっていうふうに伺っているところです。

現在、大河ドラマの豊臣兄弟！の放映により、豊臣秀吉や関連する歴史資源の関心への高まり

が期待されるところであり、太閤ゆかりの地である有馬温泉にとって絶好の機会であると考えています。この機会を逃すことなく、戦略的な情報発信や誘客施策を展開していくべきと考えますが、やはり有馬の工房及び太閤の湯殿館の認知度向上と利用促進に向けて、SNSを含めた情報発信の強化や新たな集客施策にどのように取り組んでいくのか確認させてください。

○**周尾一般財団法人神戸観光局常務理事** この大河ドラマ豊臣兄弟！につきまして御紹介ございましたけれども、まさに豊臣秀吉にゆかりのございます有馬温泉の歴史を広く全国にアピールする絶好の機会であるというふうに私ども考えてございます。

この好機を捉えまして、豊臣秀吉の湯殿の跡を今に伝えます太閤の湯殿館におきまして、大河ドラマと連動した企画展を開催をしてございます。

この企画展に関しましては、神戸観光局の公式サイトFeelKOBEであったりとか、有馬4施設の公式のSNSなどを通じて発信をして、誘客に努めているというところでございます。

また、私どもが管理してます金の湯・銀の湯におきましてもお客様に対しまして有馬の工房であったりとか、太閤の湯殿館を含めた4施設、こちらを掲載したパンフレットを作成しまして、温泉プラス観光という提案ができるよう案内を行っているところでございます。

SNSのお話もございましたが、御指摘のとおり、この有馬のSNS、更新が滞っているというお話ございましたけれども、今現在、有馬4施設が運用してますSNSというのが、有馬4施設全体を1つにまとめたアカウントと、それぞれの施設ごとのアカウントというのがございまして、いろいろ確認をしますと、私どもの有馬事業所という組織がございすけれども、その職員が自ら更新を行っているような形でやってございまして、フォロワー数も伸び悩んでいるというようなところでございます。

更新頻度もそれほど多くないということであつたりとか、またこの有馬4施設のSNSで発信する内容も、1つはそれぞれの施設の営業時間であつたりとか、休館日とか、そういうような発信をしている部分もございすが、もう1つ、おっしゃるとおり、有馬のこういう施設にいかに来ていただくかみたいな観点の発信っていうのがあまり多くないというところも課題として考えてございます。

今、基本情報とか営業カレンダーみたいなものを載せているんですけども、それに加えて、先ほど申し上げました有馬温泉全体の魅力であつたりとか、この有馬の4施設の魅力などを体験できるような内容の情報発信も増やしていくっていうことを考えてますし、ばらばらで運用してますアカウントの整理・統合なんかも考えていきたいというふうに思っております。

その情報発信を効果的にしていくとともに、冒頭申し上げました企画展以外にも神戸観光局で現在行っています体験プログラム神戸のとびらというのがございますが、その中で太閤の湯殿館も含めました有馬の施設、そういうところを回るコースも今現在検討しておりまして、そういうことも含めまして、有馬全体であつたりとか湯殿館、こういうところの集客に努めてまいりたいというふうに考えてございます。

以上です。

○**委員（山本のりかず）** 今御答弁でいろいろ課題が見えてきました。これからの創意工夫によって、周尾さんおっしゃるように、有馬の活性化と集客に努めていただきたいということと、私も先ほどSNSであつたり、紙ベースでは秀吉と有馬温泉ということでパンフレット見させていただきました。

この湯殿館は、阪神・淡路大震災によって400年ぶりに姿を現したという、歴史ファンの方の

みならず、非常に価値のある施設だと思っています。まだまだ潜在的な、来ていただける可能性ってというのは非常にポテンシャルがあると思ってますので、お金もかけずに創意工夫によって、職員の努力によって、活性化につなげていただきたいことを要望させていただきます。

以上です。

○委員（河南忠和） 2点、お伺いいたします。

1点が神戸ルミナリエです。昨年も周尾さんに御答弁いただきましたけれども、サンキューカードがなかなかまだ認知度が低いということで、今年も配っておられたと思うんですけども、今年の評価というか、何か進展があったのか。見せ方がちょっと難しいというような答弁を前回いただいたと思うんですけど、何か改善点はあったんでしょうか。

○周尾一般財団法人神戸観光局常務理事 ルミナリエのクーポンの件でございます。

御指摘のとおり、昨年、そのような御答弁を申し上げたところでございます。今年の1月の第31回の神戸ルミナリエにおきましては、これまでの課題を改善するということで、大きく変えた点が幾つかございます。

1つは、サンキューカードという名前でこれまで募金をいただいた方であったりとか、有料エリアのチケットを御購入いただいた方に、その場でカードをお渡しして、そこからQRコードを読み込んでいただくとこういうキャンペーンがありますよっていうことでしてたんですけども、やはりサンキューカードという名前とこのキャンペーンというものが結びつかないということで、なかなか配られてもこれが一体何なのかっていうのがよく分からないというようなお声もございましたので、今回からルミナリエクーポンキャンペーンと分かりやすい名前にいたしまして、新たにロゴマークを作りました。このロゴマークにつきましては、このキャンペーンに参画していただきました店舗さんにもお渡しして、店舗に掲示していただくというようなことで、分かりやすい形を取りました。

また、利用期間につきましては、前回、第30回まではルミナリエの開催期間10日間のみ使えますよということにしておったんですけども、やはり夕方に来場された方がその場でサンキューカードが配られても、夜遅くなった場合に、その後、もう家に帰ってしまうというようなことで、なかなか使う機会がない、例えばルミナリエに行く前に、昼間にそういうのがあれば使えたのについていうようなお声もございましたので、第31回のときから利用期間をルミナリエ開催期間の前後を含めた1か月、1月16日から2月15日ということで大幅に延ばしました。

ルミナリエのチケットにつきましては前売り券で発売してございますので、前売りで御購入いただいた方にはもうそのルミナリエが始まる前からチケットを見せていただければキャンペーン特典を受けられますよというような改善をいたしました。

その結果、前回、第30回のアンケート調査では利用率が3%ということで出ておったんですが、今回、アンケートを取る時期にもよると思うんですけども、アンケート取ったときでは利用率が6%、プラス利用する予定があるという方が21%いらっしやって、全体で27%が利用の御意向を示されたということでございます。

参画店舗のほうも155ということで、第30回よりもさらに増えまして、このキャンペーンの取組が第31回、広がったのかなと思ってございますし、次回、第32回のルミナリエ開催も決まっておりますので、引き続きキャンペーンを行いまして、こういうキャンペーンを行ってまよということが皆さんに浸透していくような取組をしていきたいなというふうに考えてございます。

以上です。

○委員（河南忠和） ありがとうございます。利用率が少し上がっていると、ダブルで6%、7%になってるっていうのは本当にありがたい話やなと思いますが、いわゆる飲食店とか、バーとか、実際に使うお店の数が今155店舗っておっしゃいましたっけ、まだ少し足りないような気がするんで、告知をもっと、ルミナリエで神戸へ来てくださったお客様にもっと神戸の夜の街を楽しんでもらいましょうっていう、このバーのイベントもやってますけれども、それと合わせて少しちょっと告知のほうも頑張って、お店を集めるということ、先ほど今年度のやつのお店マップをちょっと見てみましたが、やっぱりまだまだ少ないなと。この店も入ってくださったらいいのになと思うところがありましたので、告知もぜひ強力にお願いしたいと思います。

続きまして、ウォーターフロントエリアのにぎわいづくりで、これはもう港湾局だって言われたら元も子もないんですけれども、ちょっとお伝えしておきたいなと思ったのが、第一突堤の横にスーパーヨット用のハーバーが今整備されようとしています。これ、海関係のヨットをお持ちの方から言われたんですけれども、やっぱりスーパーヨット専用になるっていうのは、あまりにも我々市民から遠い世界の人たちが使う、いわゆる金持ちの道楽やというようなイメージで見られるという指摘を私、受けまして、確かにそれはあるなと。何か港がせっかく親水地域になっていくのに、もう金持ちの道楽だけの港になったらこれは駄目やなと私は思っていて、もうちょっと親しまれるようなカフェなり、何かちょっとそういうものを気配りして考えていただきたいなと思ってますので、観光局に至っては、そういったことを港湾局の事業やと言わずに、ぜひまたもうちょっと庶民的なにぎわいをつくるためにどうしたらいいんだろうなと、神戸により親しんでもらえるような、ハイレベルな、ハイスな方だけの港にしちゃうんじゃなくて、幅広く親しむ港にしてもらいたいなと思うんですけど、何かコメントあったらお願いしたいと思います。

○大畑経済観光局長 ありがとうございます。まさにこのウォーターフロントの再整備、リニューアルは神戸観光にとりましても非常に大きな起爆剤になるというふうに考えてございます。

今お話ございましたように、スーパーヨットのマリーナができるということで、これは非常に楽しみな施設であるわけですが、御指摘がありましたように、特定の人だけが利便というか、その恩恵を受けるということではなくて、やはりそういった施設も含めて神戸港の魅力だと思いますので、市民も観光客もその魅力を体感できる、やはりそういうことが大事なんだなというふうに思っています。

これからそういったいろんな再整備が進みますけれども、できるというそのチャンスをしっかりと観光誘客ということに結びつけていく、そういうことに我々も力を尽くしていきたいというふうに思います。

○委員（河南忠和） お願いします。ありがとうございます。

○委員（平田 正） よろしく願いいたします。

私もナイトタイムエコノミーのことについてちょっとお聞きしたいんですが、K O B E B A R M A Pの話にもありましたが、QRコード化されたところで令和7年の1年間でQRコードからの流入者数が大体約1万1,000人ほどとお聞きしています。

実際のサイト閲覧数が約22万4,000ビューに達しておると聞いております。まずは、この数値をどのように評価されて、どのように検証し、来店促進などにつながったと分析しているのか、お聞かせください。

○周尾一般財団法人神戸観光局常務理事 御質問のK O B E B A R M A Pでございますが、もともとこの神戸のBAR情報を紹介する冊子といたしまして、民間の事業者さんが制作、発行し

てきたものでございますが、2025年1月の冊子では、神戸観光局のほうでBAR MAPを作られている会社と、神戸の夜の過ごし方をどうやって提案するか、神戸のBAR文化をより多くの方に知っていただくというのが非常にいいんじゃないかということでお話をしまして、このBAR MAPの作成を我々も一緒になってやりましょうということで始まったところです。

この紙媒体とともに、QRコードからスマートフォンなどで手軽にアクセスできるような仕組みを導入したところがございますけれども、やはり紙媒体だけではなかなか配布場所とか配布部数に限りもあるということで、このQRコード化、デジタル化によりまして、時間・場所を問わず、閲覧できるようになったということです。

それから神戸の観光の関連サイトとか、SNSからの誘導も可能となっているということで、この神戸のBAR文化の情報発信力の向上につながったというふうに考えてございます。

このQRコード化やデジタル冊子化によりまして、情報発信の強化に一定の効果があったものと評価してございまして、実際に掲載店舗からも若い世代の来店客が増えてるっていうようなお声もいただいています。

ただ、流入数などを踏まえましても情報発信が届いていない方々もまだまだたくさんいらっしゃるのかなというふうに考えてございますので、引き続き情報発信に努めてまいりたいというふうに考えております。

以上です。

○委員（平田 正） ありがとうございます。

ナイトタイムエコノミー、私はこのBAR MAPもそうなんですけど、やっぱり三宮北エリアってところにちょっとアクセントを置いて取り組んでいただきたいなという思いが非常にあります。

と言いますのも、地域間のにぎわいの差というのが、三宮の北エリアの中でも——元町も含めてかもしれませんが、にぎわってるところはにぎわってるけれども、そうでないところとの差っていうのがやっぱり年々大きくなってきてるんじゃないかというふうに感じております。

そのBAR MAPに関してですが、QRコード化したような取組だけでは、実際の人の回遊には限界があるんじゃないかなというふうに感じております。

来訪者が実際に足を運びたいくなるような具体的な仕掛けのような策が必要かと考えておるのですが、三宮北エリアにおいてどのような具体的な仕掛けや誘客策を検討しているのか、今後のナイトタイムエコノミー推進にどのように取り組んでいかれるのか見解をお聞かせください。

○周尾一般財団法人神戸観光局常務理事 御指摘のとおり、特定のエリアだけでということではなくて、幅広いエリアに観光客の皆様が周遊していただくというのは非常に重要だと考えてございます。

例えば、先ほど御質問ございました神戸ルミナリエにおきましても、単にルミナリエ会場に来ていただくというだけではなく、先ほど申し上げたクーポンキャンペーンであったりとか、第31回のルミナリエにおきましてはデジタルスタンプラリーを行いまして、この神戸——特に中央区エリアが中心になりますけれども、広く周遊していただくような仕掛け、仕組みをつくったところがございます。

また、メリケンパークで行っておりますみなとHANABIでございます。こちらも多くの方々が御来場いただきますけれども、こちら花火を見て終わりということではなくて、街歩きキャンペーンという形で神戸のまちをいろいろ周遊していただく、回遊していただくというよう

な取組を行っているところでございます。

ナイトタイムのコンテンツの1つとしてのBARの件でございますけれども、BAR MAPにも中心は確かに三宮の北のエリア、この辺りが中心となっております。こちらのほうも、ただ単にそれぞれの店舗を御紹介するというだけではなくて、例えば、早掛け、バーに少し早く、夕方からの飲み会の少し前に早掛けていくようなことであつたりとか、例えば、やはりBARと言え、ちょっと行ったことのない人には行きにくいみたいなのところがございますので、初心者でも楽しめる、そういう楽しみ方をお伝えしたりとか、何件かBARをはしごするようなことであつたり、そういうような単なるお店の紹介にはとどまらないような神戸のまちを楽しんでいただくような御紹介をしているところでございます。

御指摘のとおり、やっぱり周遊・回遊していただくということは非常に重要であると考えてございますので、このBAR MAPにつきましてもまた更新を考えてございますので、その中で引き続き効果的な情報発信に努めていきたいというふうに考えております。

以上です。

- 委員（平田 正） ありがとうございます。昨年末の市長要望のところで、市長に私のほうからも三宮北エリアのナイトタイムエコノミーの推進については問わせていただいたんですが、市長のほうからは、現状を打開するような具体的な案は今は思い浮かばないけれども、神戸の夜が早過ぎると思いますというふうな御答弁いただきましたので、そのあたりのところも含めて、にぎわいづくりのところ、よろしくお願いいたします。

以上です。

- 委員長（門田まゆみ） ほかに質疑はございませんか。
- 理事（松本のり子） 北野の観光についてお聞きします。

神戸のとびらの企画で、私も2年ほど前かな、作家の陳舜臣の生誕100年の企画で3回ほど参加させてもらったんですけども、ここで感じたことが、北野のいっぱいある洋館の説明を受けて、バルコニーとか暖炉、そういったもので、建てられた時代が分かるということの説明で、本当にその洋館を通じて当時から市民が多文化共生の暮らしをずっとこれまでやってきた、これが神戸のまちの特徴なんだろうなということを感じました。

そこでちょっとこの神戸のとびらを通じて、この中で専門家の人たちが北野のまち、あるいは違うところにしても、専門家の人がかなり把握されてると思うので、そういった人たちの本当に簡単なパンフレットなどを作って、学校とか、なかなか北野って洋館があるだけという形の人が多いから、いろんなところに配布できるような安価なものを作っていたきたいなと思うんですが、そのことによって市民が自ら神戸のまちのよさが分かるんじゃないかなと思うんですが、いかがでしょうか。

- 周尾一般財団法人神戸観光局常務理事 理事おっしゃるとおり、北野のよさっていうところが様々なよさがございますが、やはり市民の皆様にも子供さんも含めまして、こういうよさがあるんだなということを改めて認識していただく、身近にあるからこそ深いところまで知っていただくみたいなのところは観光という観点からも重要だと考えてございます。

私ども、神戸観光局の取組として、市民向け、それから市外の方々、来街者向けを分けて情報発信しているわけではございませんけれども、先生おっしゃるような北野の魅力みたいなのところはしっかりとお伝えしていきたいなと思いますし、御質問の中にありました神戸のとびら、この中では、特別な体験、神戸らしい体験みたいなのところを商品として造成してございますので、そ

こを通じて様々なよさっていうものを市民も含めた皆様にしっかりとお伝えできたらなというふうに考えてございます。

以上です。

○**理事**（松本のり子） ネットで観光局がされているのを見ても、なかなかもう1つぐっと来ないんですね。何か一般的な、もう少し本当に市民の皆さんによさを分かってほしいというならば、もうちょっとうまい具合にそれを書いていただきたいということと、申し訳ないけれども、観光局で働いている皆さんが専門家たちの知識をどれほどまで分かっていらっしゃるのかなと思うんですよ。分かっていたら、もうちょっと一歩、二歩進んだものがネットで載せられると思うんで、それはもう少し専門家さんたちのお話を聞きながら、本当に北野のまちっていうのがなかなか奥深いものであると、先ほど言いましたそのパンフレット簡単なんでいいから、みんなが見てなるほどと思うようなパンフレットを作っていただきたいと思うんですね。私なぜそれを思ったかといえば、今の季節、徳島の阿波踊りが全国的に有名で、何であんな踊るだけが有名なんかよう分からないんですけれども、とにかくすごくもう有名。それは、徳島県の方に聞いたら、小学校のときからみんなで阿波踊りを踊って勉強してると言うんですね。だから身につくんですね。ああそうかと、神戸の子供たちは本当に、観光客だけの北野じゃなくて、自らのまちの、昔から、明治のときからずっとある洋館の建物と日本人とが一緒になって暮らしてきた。長崎なんかと違って、狭い出島みたいなところで外国人から教えられたんじゃないしに、神戸は広いところで外国の方たちも住まれてたから、市民と融合して、今の神戸ができていると思うので、そういう意味からもぜひちょっと一度、何か形になるようなものを作っていただきたいと思うんですが、いかがですか。

○**周尾一般財団法人神戸観光局常務理事** パンフレットであつたりとか、F e e l K O B E のサイトのお話がありました。F e e l K O B E のサイトのほうでは、コラム記事であつたりということで少し深掘りしたような内容を掲載しているようなところもございます。御指摘の北野につきましても、その辺りちょっと工夫をさせていただきたいなと思って、パンフレットの作成をするのがいいのか、サイトでいろいろ情報発信するのがいいのかも含めまして、北野の深掘りしたようなよさというところにつきましては、検討させていただきたいなと思ってございます。

以上です。

○**理事**（松本のり子） ぜひ今の子供たちに、小学校の子供たちが必ずそれを目にするような、そういうものを検討していただきたいと思います。よそから、インバウンドばかりで神戸を発展させるんじゃないしに、まず私たちがここに住んでいいんだ、神戸がすばらしいんだということで、市民が神戸を他市に広げていったと思うんですよ。六甲山が夏になったら涼しいと。それを絵はがきを書いて、親戚とかいろんな人に送っていたことによってだっと広がっていったという話も聞いていますので、そういう意味では市民が自ら周りの人を呼んでくるような、そういう取組をぜひ観光局としてはしていただきたいと思います。

以上です。

○**委員長**（門田まゆみ） ほかに質疑はございませんか。

○**副委員長**（浅井美佳） 質疑というか、この資料の立てつけなんですけれども、大前提でK P I 達成に向かって取り組んでいくと書いてくださっていて、K P I、皆さんまず書かれているのは宿泊者数なんですけれども、達成されたのはすばらしいことだと思うんですけれども、このK P I って何を示されておられますでしょうか。

○**多名部一般財団法人神戸観光局専務理事** 神戸観光局としてのK P Iとしては、御指摘いただいたように、宿泊者数、25年でしたら国内は590万人、インバウンドであれば100万人。あるいは観光の消費額でいったら3,700億円という形で設定してございます。

こちらはもちろん神戸市と神戸観光局が、それぞれ行政とDMOという立場で役割分担をしながら観光施策を進めていくということで、同じ目標にしております。

○**副委員長（浅井美佳）** ありがとうございます。K P I、今3つあったと思うんですけど、それぞれ全部達成したという認識で合ってますか。

○**多名部一般財団法人神戸観光局専務理事** まず、宿泊者数で言いますと、25年、昨年がちょうど大阪・関西万博、あるいは神戸空港の国際化というタイミング、これは非常に追い風になっているところでございます。さらに、ジーライオンアリーナの開業もございました。国内については、目標590万人のところ635万人。インバウンドについては、100万人の目標のところを140万人と上回っております。

ただ一方で、観光の消費額はまだ25年度の実績値ができていない状況でございまして、今年の秋ぐらいに出る予定になっているんですが、今言えるのは、国の調査によると、まず県の、兵庫県全体のインバウンドの消費額というのが、対前年比で7,846億円と前年に比べて約1.2倍の伸びを見せてございます。さらに、神戸市内の宿泊者数自体が伸びていることから、ある程度達成できているのではないかなと考えております。

○**副委員長（浅井美佳）** ありがとうございます。

そうしたらここからは要望になるんですけども、いただいている事業報告というところなんですけど、皆さん1個1個数字とか書いてくださっていると思うんですね。ただ、それが今おっしゃってくださったK P Iにどう結びついたのか。皆さんの努力で、事業のおかげでこれが達成したのかが分からないというのが、全体を読んでいて思うことです。もしかしたら、単にチャーター便だけのおかげかもしれない。チャーター便で来てくださっている方々に1億をかけなくても、もしかしたら2万2,000人ぐらいは来てくれていたかもしれない、分からないですけど。皆さんのおかげかもしれない、でも、それが皆さんのおかげの部分なのかがちょっと分からないというのがすごくもったいないところなので、特に、例えば、SNSのフォロワーとかの話でありがちなんですけど、K P IとK G Iを順番間違えがちなところもあるんですね。皆さんにやっていただきたいのは、神戸に来る人を増やしていただきたいというところなので、そのためにSNSのフォロワー数が何人から何人増えた、このうちの何人が来た、この部分。何人が神戸に来てくれたまで追いかけるんですよ、今の世の中は。だからそこまでレビューは入れていただきたい。それがきっと経済観光局さんからいただいている使命のところに応える形になると思うので、それがこのレビューシートだと、事業報告だとちょっと分からない。だから、さっきのナイトタイムエコノミーもそうですし、ルミナリエだって、さっきの多名部先生のお話だと、経済に結びつくところがすごくあったのに、その話が入っていないのはめっちゃもったいないと思うんですね。ぜひそういう、皆さんの努力のおかげで動いた部分を今後は見せていただけたらというのが要望です。

以上です。ありがとうございます。

○**委員（山下てんせい）** 質問じゃなくてほぼ要望なんですけど、実は、「しあわせ運べるように」を作詞作曲した臼井真さんがお亡くなりになりましたよね、13日に。この「しあわせ運べるように」という歌はすごく大事な歌だと思ってるんですけど、観光と結びつかないなと思いなが

らちょっといろいろ調べていたら、みなとのもり公園に「しあわせ運べるように」の歌の歌碑があるのです。これを何とかF e e l K O B Eに載せてくれへんかなと。F e e l K O B Eで、あるいは何らかの形で継承のために——観光と何か結びつくかどうか分からないんですけど——してくれへんかなというふうなことを思ったんで、ちょっと意見として、要望としてお伝えしておきます。何かコメントあったらください。

○大畑経済観光局長 ありがとうございます。臼井先生がお亡くなりになられたということで大変残念なことなんですけれども、「しあわせ運べるように」につきましては、神戸市の2つ目の市歌として今位置づけてもございますし、やはり、先ほどの北野の話ではありませんけれども、神戸の子供たちは、この歌をずっと歌って育っていて、どの世代の子でも、また、はたちを祝う会でも歌うということで、本当に神戸市民に定着、あるいは心に浸透している歌だというふうに思っています。そういった意味で、この「しあわせ運べるように」というのを、我々としたしましても、市民、そして、神戸を訪れていただく皆さんにもやはり知っていただくということは重要だというふうに思っていますので、先ほど御提案がございましたような歌碑のPR等につきましても検討していきたいというふうに思います。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑はございませんか。
（なし）

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑がなければ、一般財団法人神戸観光局の審査はこの程度にとどめたいと存じます。

それでは、次の団体の審査に入ります。

株式会社有馬温泉企業について、当局の報告を求めます。

○大畑経済観光局長 よろしく申し上げます。

それでは、ただいまから株式会社有馬温泉企業の事業概要につきまして御説明を申し上げます。

お手元の資料の1ページを御覧ください。

まず、会社設立の趣旨でございますが、昭和16年当時、温泉の湧出量の減少により、有馬町は温泉を掘削する必要に迫られ、神戸有馬電気鉄道株式会社と共同出資の有馬温泉掘鑿有限会社を同年6月に設立をいたしました。

2ページから3ページには会社の概要を、4ページから6ページには定款を記載しております。7ページを御覧ください。

令和7年度事業報告でございます。

なお、以下、金額の10万円未満は省略をさせていただきます。

我が国有数の温泉である有馬温泉において、顧客に満足していただける給湯サービス、泉源維持管理サービスの安定的な提供に努めました。

表にございますとおり、給湯事業では、有明1号・2号泉からの温泉給湯などにより、営業収益は1,590万円、施設管理事業では、神戸市泉源の維持管理の受託により、営業収益は2,920万円となりました。

次に、事業別収支明細書を記載しております。

8ページを御覧ください。

損益計算書でございます。表の右側、収益の部の下段、収益合計は4,530万円。表の左側、費用の部の最下段、費用合計は4,540万円。表の右側下から4段目にございますように、当期純利益はマイナス20万円となっております。

9ページから11ページには貸借対照表等を記載しております。

12ページを御覧ください。

令和8年度事業計画でございます。

事業計画として、引き続き顧客に満足していただける給湯サービス、泉源維持管理サービスの提供に努めてまいります。

経営改善の取組状況として、引き続き適切な人員配置により必要な体制を維持し、技術の伝承を図ってまいります。また、受益者負担や業務効率化等も踏まえた適切な収支管理により、安定した財務基盤の確立に努めてまいります。

次に、事業別予定収支明細書を記載しております。

13ページを御覧ください。

予定損益計算書でございます。表の右側、収益の部の下段、収益合計は5,330万円。表の左側、費用の部の最下段、費用合計は4,410万円。表の右側下から4段目にございますように、当期純利益は690万円を見込んでございます。

14ページから15ページには予定貸借対照表等を記載しております。

また、16ページには、令和7年度における主要事業の計画と実績の比較を、17ページには、令和5年度から令和7年度までの主要事業の推移をそれぞれ記載しております。

以上、株式会社有馬温泉企業の事業概要につきまして御説明申し上げました。何とぞよろしく御審議のほどお願い申し上げます。

○委員長（門田まゆみ） 当局の報告は終わりました。

これより質疑を行います。

株式会社有馬温泉企業について御質疑はございませんか。

○委員（山本のりかず） お願いします。先日、会派として、泉源管理の現場を視察させていただきました。この際も職員の対応、ありがとうございました。湯守の方々から日々のメンテナンスの状況について、非常に暑い中、源泉から発生する炭酸ガスを活用した炭酸水を、現場では試飲させていただき、本当にこれ、もっともっと観光に有効活用できるのではないかと思った次第です。有馬温泉の歴史や泉源の管理技術等に直接触れることができ、大変興味深い体験でございました。

このような体験型コンテンツは、有馬温泉の魅力向上につながるだけでなく、新たな収益源として期待できるものと考えております。視察の際には、湯守の作業見学や、先ほど申し上げた炭酸水の試飲などを組み込んだツアー造成について検討を進めているとの説明を受けたところでございます。

そこで、こうした体験型ツアーの造成に向けた現在の検討状況と今後の展開について確認させていただきます。

○武田経済観光局部長 湯守に関しては、私もこのポストに就かせていただいて、本当に日々かなり苛酷な——夏場ですと、そもそも暑い環境の中で100度近い泉源というのを扱って、それを維持していかなければいけないということで、本当にこの取組を聞いていただくことというのが、有馬温泉そのものの魅力をさらに上げるようなことにつながるんじゃないかというふうに考えてございます。

この委員会でも、今先生におっしゃっていただいた湯守の仕事というのを知っていただくことによって、魅力をより知っていただくというような御質問をいただいています、ツアーという

形でできないのかというのは、まずは、泉源を守るという本来業務というのをきちんとやっていく中で、その業務に支障がないのかでありますとか、参加者の方々が何かけがをしてしまうようなことがあってはなりませんので、そういった視点でありますとか、実施の時期などについて検討を重ねてまいりました。その中で、先ほどの神戸観光局の答弁の中でも、神戸のとびらに関して、幾つか御紹介させていただきましたが、そこでテスト販売というような形でまずはさせていただけないかというふうに考えてございます。

同時に、湯守の役割であるとか、温泉がどういうふうに出てきているのかというような説明に関しても、有馬の工房のほうで紹介するパネルというのも設置させていただいておりますので、今後、神戸のとびらでの実施状況を踏まえた上で、実際に販売していくようなことができるかどうかというのを旅行会社等とも相談してまいりたいというふうに考えてございます。

○委員（山本のりかず） 基本的な考えは私も共感しております。その中で、湯守の現場の大変さとかであったり、汗を拭きながら現場の湯の管理をされてるということは、私も本当に敬意を表しているところでございます。

その中で、こういった湯守のチラシとか、現場の若い職員のアイデアでこういったチラシを作成されているということも現場でお聞きして、そういう若い職員のアイデアとかも現場に取り入れていただきたいなと思っています。

その中で、先ほど体験ツアーのお話ありましたが、例えば、ふるさと納税の返礼品として活用できるのではないかと考えたりしますけども、もし既に活用しているのであればお聞かせいただきたいと思います。

○武田経済観光局部長 御指摘いただいたふるさと納税に関しては、かなり幅広い日本全国の方に届けられる手段としては有効な手段だというふうに考えております。

先ほど申し上げた、まずはテスト販売ということで、どのぐらいの需要があるのかとか、金額も含めて検討した上で、本来業務に支障がない範囲で検討する1つとさせていただきたいというふうに考えております。

○委員（山本のりかず） 今の答弁で了解しました。

あともう1点、2年前の外郭団体に関する特別委員会において、有馬温泉のPR施策として、例えば、神戸空港やフルーツ・フラワーパークなどに移動式の足湯を設置し、良質な有馬温泉を多くの人に体験してもらったらどうかと提案したところ、既にPRについては幾つか実施しており、これから積極的に行いたいのが、課題として、現在、手弁当で実施している事業者の経費負担の問題や利用料金の徴収方法など、整理すべき課題があるとの答弁がありました。

そこで、この間、実際に経費負担や料金徴収の在り方を初めとする課題に対して、どのような検討を行ってきたのか確認させてください。

○武田経済観光局部長 金泉の足湯に関しましては、金の湯で常設に設置させていただいてまして、できるだけ多くの方にこの金泉のよさを体感していただくということでやってございまして、有馬温泉観光協会のほうで移動式の足湯に関して、設備一式というのは持っておりますので、ここを活用して、市内外に出張という形で取組をしているところでございます。

今、手弁当でということで、先生、過去の答弁で言うていただきましたが、もう少しちょっと詳しく御説明いたしますと、有馬温泉観光協会のほうで自主事業として取り組んでいるようなものと、イベントの主催者がいて、そこで呼ばれてといいますか、協議の上で行かせていただくような2つのパターンがございまして、前者のほうでいきますと、例えば、神戸マラソンのレース

後に入っていただくという場合は、有馬温泉観光協会のほうで自己負担という形でしておりまして、逆に、神戸酒心館さんのほうで、酒心館さんが主催となってやるようなパターンとかは、そこで経費を御負担いただくというような、この2つのパターンがございます。

もう1つ、利用者の負担をいただいてはどうかというような御提案もいただいていたんですが、設備一式を持っておられる有馬温泉観光協会のほうでは、できるだけ御負担なくというような意向がございますので、こういうところを総合的に考えますと、そもそもこれを持っていくというところにも専門的な知識やノウハウというのが要りますので、回数のところは、引き続き有馬温泉観光協会と協議していかなければいけないんですが、できるだけ多くの場所で実施可能な場合——先ほどの主催者側がぜひこれをやりたいというようなパターンもございますので、そういうことを増やしていくことによって、入っていただくような機会というのを増やせていけたらというふうに考えてございます。

○委員（山本のりかず） 詳細な中身についての御説明ありがとうございます。私も理解した次第です。

その中で、有馬温泉に来ていただくことも大切だと思います。やっぱり積極的に外に向けてPRしていくことも必要ですので、これからの神戸観光局と有馬温泉の、先ほど協議していくという話もありましたので、これから期待していきたいと思っています。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑はございませんか。
（なし）

○委員長（門田まゆみ） 他に御質疑がなければ、株式会社有馬温泉企業の審査はこの程度にとどめたいと存じます。

委員の皆様に申し上げます。

次の一般財団法人神戸農政公社の審査に入ります前に、当局側の出席者の入退室がありますため、暫時休憩をいたしたいと存じます。

（午後2時21分休憩）

（午後2時25分再開）

○委員長（門田まゆみ） ただいまから、外郭団体に関する特別委員会を再開いたします。

休憩前に引き続き、経済観光局関係団体の審査を行います。

それでは、一般財団法人神戸農政公社について、当局の報告を求めます。

○大畑経済観光局長 よろしく願いいたします。

それでは、ただいまから一般財団法人神戸農政公社の事業概要につきまして御説明申し上げます。

お手元の資料の1ページを御覧ください。

まず、法人設立の趣旨でございますが、市域の農漁業の振興及び里山・農村地域の活性化に資する事業を実施することにより、市民福祉の向上と市域農漁業及び里山・農村地域の発展に寄与することを目的としております。

2ページから4ページには法人の概要を、5ページから11ページには定款を記載しております。12ページを御覧ください。

令和7年度事業報告でございます。

里山・農村エリアへの移住・定住の促進や農業の担い手育成等に取り組むとともに、豊かな海を育てるため、種苗生産等を行いました。加えて、六甲山牧場、平磯海づり公園、水産体験学習館の指定管理事業や、神戸ワイン用ブドウの栽培・醸造支援等の自主事業を行うとともに、ガバナンスの強化、法令の遵守等に取り組みました。

（１）里山・農村地域活性化事業として、①農地保全活用事業では、市内の果樹団地等への新規就農を促進するため、こうべ果樹の就農学校を開講するとともに、市内産野菜の給食用食材の生産拡大を図るため、こうべ給食ファーマーを開講するなど、農業の担い手育成に取り組みました。

また、竹林管理の担い手として活動するため、竹林管理の体制を整備するとともに、竹材活用モデルの構築のため、家畜敷料や堆肥として試行的に活用する取組を行いました。

②空き家保全活用事業では、里山・農村エリアへの移住・定住を促進するため、農村定住促進コーディネーターによる相談等の支援を行ったほか、里山・農村版空き家おこし協力隊の配置等により、空き家の利活用に取り組みました。

13ページを御覧ください。

③里山資源活用事業では、茅場の育成等を行い、④人材育成マッチング事業では、就農希望者や起業希望者が農村地域の担い手となるよう、神戸農村スタートアッププログラムの開講や、神戸ネクストファーマー制度の運用により、多様な農業の担い手の確保に努めました。

⑤SDGsの取組では、KOBEL里山SDGs活動支援補助金制度により、市民による持続可能な農漁業の推進等に寄与する先進的活動を支援するとともに、竹林整備の支援として、チップーシュレッダーの貸出しや、農地等の維持管理のため、ラジコン草刈り機の貸出しを行いました。

（２）施設管理運営に関する事業として、①六甲山牧場では、指定管理者として、動物の飼育等の管理運営業務のほか、神戸チーズの製造販売等の自主事業を行いました。

14ページを御覧ください。

②平磯海づり公園では、指定管理者として、釣り台監視業務等の管理運営業務のほか、釣具売店の運営等の自主事業を行いました。

③水産体験学習館では、指定管理者として、稚魚の放流体験、海や魚に関する展示、塩づくり等の体験学習を実施し、漁業への理解増進や魚食普及に努めました。

15ページを御覧ください。

④フルーツ・フラワーパークでは、施設の維持管理を行うとともに、ウイルスフリー苗の生産や果物狩りを実施するなど、農業振興に取り組みました。

⑤神戸市西部域漁港では、漁港等の緑地管理、清掃、道路及び通路管理等を実施いたしました。

⑥栽培漁業センターでは、魚介類の種苗生産及び中間育成を行い、市海域の水産資源の確保に努めるとともに、小学校の施設見学会や稚魚の放流体験を実施しました。

16ページを御覧ください。

⑦醸造設備撤去では、こうべアグリパーク内にある神戸市所有のワイン醸造設備等の撤去を行いました。

（３）自主事業として、①ぶどう栽培・醸造支援事業では、神戸ワイン用ブドウの栽培支援や神戸ワイン製造技術の支援等を行いました。

そのほか、②有機関連事業や③駐車場管理運営事業を行いました。

（４）ガバナンス強化に向けた取組では、法令遵守や企業倫理にのっとり適正な事業運営を行っていくため、ガバナンス強化に取り組みました。

17ページを御覧ください。

事業別収支明細書でございます。

なお、以下金額の100万円未満は省略させていただきます。

表の左側、収入の部の最下段、収入合計は16億1,300万円。表の中央、支出の部の最下段、支出合計は15億8,300万円。表の右側、収支差の部の最下段、収支差額の合計は2,900万円でございます。

18ページから25ページには、正味財産増減計算書、貸借対照表等をそれぞれ記載しております。

26ページを御覧ください。

令和8年度事業計画でございます。

定款の目的等を達成するため、ガバナンスの強化、法令等の遵守に取り組むとともに、経営改革プラン等の進捗管理を行い、神戸市の農漁業振興施策の一翼を担う事業を展開してまいります。

26ページから28ページは、具体的な事業内容を記載しております。

29ページを御覧ください。

経営改善の取組でございます。

（1）主な事業の取組として、①里山・農村地域活性化事業では、放置竹林による農地環境の悪化を防止するため、竹林の伐採や竹材の加工販売等に取り組むほか、農作業の省力化を図るため、スマート農機の普及を推進してまいります。

②六甲山牧場事業として、シープレースなどの体験型イベント等により、牧場の魅力向上に取り組んでまいります。また、令和8年4月より、周辺民間等駐車料金との均衡を図るため、平日の駐車料金の価格改定を行いました。

③平磯海づり公園事業として、子供向けイベントの実施や小学校の校外学習の利用促進に取り組むなど、入園者数等の増加を図ってまいります。また、令和8年4月より、施設の魅力向上とともに、より安定的で適正な維持管理等を行うため、大人の入園料及び駐車料金の価格改定を行いました。

そのほか、④有機関連事業に取り組んでまいります。

（2）借入金の状況として、令和7年度に3,000万円を償還し、残額は5億1,000万円となりました。引き続き、各施設の集客や自主事業の売上向上等に取り組み、着実に償還を行ってまいります。

30ページを御覧ください。

事業別予定収支明細書でございます。表の左側、収入の部最下段、収入合計は15億700万円。表の中央、支出の部最下段、支出合計は14億7,500万円。表の右側、収支差の部最下段、収支差額の合計は3,200万円を見込んでおります。

31ページから35ページには、予定正味財産増減計算書、予定貸借対照表等をそれぞれ記載しております。また、36ページには、令和7年度における主要事業の計画と実績の比較を、37ページには、令和5年度から令和7年度までの主要事業の推移をそれぞれ記載しております。

以上、一般財団法人神戸農政公社の事業概要につきまして御説明申し上げます。何とぞよろしく御審議のほどお願い申し上げます。

○委員長（門田まゆみ） 当局の報告は終わりました。

これより質疑を行います。

一般財団法人神戸農政公社について御質疑はございませんか。

○理事（かじ幸夫） こうべ未来のかじ幸夫です。よろしくお願いいたします。数点お伺いします。

まず、農地保全活用のところで、遊休農地の活用で、スペルト小麦——古代小麦の栽培に取り組まれているということなのですが、今の状況とか、例えば、今後、この小麦栽培の可能性として、もう少し展開をしていくような考えがあるかどうかもお伺いします。

○建部一般財団法人神戸農政公社里山農村地域振興本部部長 失礼いたします。御質問のスペルト小麦の件でございます。

令和5年10月から、北区の耕作放棄地、それから、西区のこうべアグリパークの中で、古代小麦——スペルト小麦の実証栽培を行ってまいりました。6年度から北区で、農政公社も栽培支援に関わりまして、それと、こうべアグリパークのほうでは農政公社が主体的になりまして、実証栽培をしておるところでございます。また、新たなプレーヤーの発掘をするということで、西区の農家などへの栽培実証委託にも取り組んできたところでございます。

その状況でございますが、令和6年度で約890平方メートルの農地で栽培をしました。7年度には、7,240平方メートルの栽培をしております。

今後でございますけれども、現在の栽培圃場を含めた耕作放棄地を活用したスペルト小麦の栽培につきましては、今のところ自主的に栽培に携わっていただける新たなプレーヤーの発掘を進めながら、持続可能なモデルを検討してまいりたいと思っております。

また、このスペルト小麦の粉を、パン業者とかレストラン業者に、7年度は提供いたしまして、試作をしていただきまして、パンでありますとかパスタの利用みたいところで活用検討をさせていただきました。

今後は、そういうところを、例えば、イベントなどでいろんな方に、粉とか、そういった試作品なんかに触れていただきまして、参加者からの意見なんかをいただきながら、活用の可能性を探っていきたいというような状況でございます。

以上でございます。

○理事（かじ幸夫） 令和5年以降、本当に年々といいますか、取組が強化されているということで、すごく期待をしています。

神戸市西区の隣町で、稲美町では六条大麦が、これはすごい栽培に力を入れられていて、現在も何か西日本有数の大麦の畑、走っていても町並みがきれいなんです。そういったところで、例えば、神戸というのはパンのまち神戸でもありますし、パンとかレストランの事業者にも御活用いただいているということはすごくいいことだなと感じたんですが、例えば、パンの消費量だと全国上位ですし、支出額では全国1位という数字を見つけました。そういった意味で、遊休農地の活用という視点で恐らく始まったんだと思いますけど、やっぱり新たなプレーヤーという言葉も答弁いただきました。ぜひこの小麦というところに少しフォーカスを当てて、取組強化を公社として頑張っていただきたいのと、ここは要望しておきますので、どうかよろしくお願いいたします。

次に、六甲山牧場のことを少しお伺いします。

まず、自主事業で多額の収益を上げていただいています、と僕は見てます。数字も含めて。これは、やはり働いている社員の皆さんの知恵であったり、工夫であったり、また営業力、そういう頑張りがこの数字に出ているのかなということで、私すごく評価をしております。ここは評価、褒めるということだけではなくて、ぜひこの声を伝えていただいて、次のチャレンジをぜひお願いしたいなど。今年、開園50年なんですね、開場と言ったほうがいいのかな。50年。それを捉え

て、今まで六甲山牧場、自主事業でいろんな展開をされている人たちの新たな知恵をしっかりと生かしていただいて、この自主事業をもっと頑張っていただけたらなというふうに期待しています。ここからが質問です。

一方で、入場料と駐車料金の在り方、駐車料金はどうも8年度の計画の中で、経営改善の項目の中にも書かれていました。少し料金改定がされた。一方、入場料については、ずっと据え置かれていて、低廉な価格で主に市民の方に牧場を楽しんでいただく。この思いは理解しますけれども、やっぱり令和8年度の事業計画とか経営改善の項目のところにはこういう言葉があるんです。「楽しみ方いろいろ、五感を満たす体験型牧場」。これはいいキャッチコピーだと思っています。ここまでのクオリティと、例えば、お客様のニーズを敏感に捉えるようなサービスが展開できているのであれば、一方で経費についてもどんどん価格高騰し続けているというトレンドもあるので、サービスに対する対価と、それから、運営費の捻出という観点でも、やっぱり今後、いかなる料金が適正なのかというところを今から公社として検討しておくべきではないかなと思うんですが、御見解を伺いたいと思います。

○**椿野経済観光局局長** 六甲山牧場の料金のことでございます。

六甲山牧場の管理運営に当たりましては、施設の維持管理を含めました管理運営費を、入場料・駐車場等の利用料金の受益者負担で賄います利用料金制を導入しております。

利用料金の改定につきましては、利用者サービスの向上や安全対策強化を図るため、令和5年の4月に条例を改正したところでございます。指定管理者からの提案によりまして、大人の入場料につきましては、季節料金を導入して、繁忙期には——3月から11月でございしますが、上限の600円にしてございます。また、閑散期であります12月から2月につきましては400円ということでございます。駐車料金は、先ほど理事の御指摘ありましたように、1,000円に変更しているところでございます。

六甲山牧場では、先ほどお褒めいただきました、いろんな取組を頑張っているところでございます。来場者も非常に増加傾向でございます。ただ、来場者の利便性の向上、施設の魅力向上を図るためには、必要な施設整備を進めていく必要があると考えてございます。また、御指摘もありましたように、人件費や資材価格の高騰に加えまして、施設の老朽化に伴う修繕費の増加、また、警備費等の委託費の増加も見込まれてございます。

御指摘ありましたように、適正な料金体系ということにつきましては、今後、より魅力的で安定した施設運営を継続していくために、運営コストの高騰も踏まえ、利用者にとどの程度御負担いただくのが適切かといったところにつきまして、検討していきたいと考えてございます。

○**理事（かじ幸夫）** 途中触れたように、やはり市民、もしくはお客様に低廉な価格であの牧場を楽しんでいただくというのは、それはそうだとは思ってるんですけど、答弁にもあったように、しっかりと安心して楽しんでもらえる整備にかかる費用をこれから捻出していただかないと駄目。それから、やっぱりニーズに合ったサービスを提供しているのであれば、しっかり受益対価はいただくということで、すぐすぐにとは僕は思いませんが、今の段階からしっかりと検討いただきたいということで、これも要望しておきます。

次に、平磯の海づり公園のことで、これは事業別収支を見ると大きな赤字になっています。1,000万超えてたんですかね。令和8年度の計画として、入園料と駐車料金ともに改定をしたことで、一応事前の説明では収支状況は落ち着くんじゃないか、こういうことを説明聞きましたけれども。海づり公園で、今私のほうで個別の提案というところまではないんですけども、ぜひ現

場で働かされている社員の皆さんの知恵を生かして、六甲山牧場のような自主事業をどんどん展開できる、こういうような余地、もしくは、そういうことで収益を確保していくという考えがあるかどうかお伺いします。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 平磯海づり公園につきましては、これまでも親子釣り教室などのイベントだとか、職員による釣り相談、あと、貸しざおセットなどのようなレンタル設備を完備しているところでございます。また、ほかでは珍しいんですけれども、アウトドアブランドと連携しましたバーベキュー場などを整備しておりまして、お客様の御要望を受けて、今は通年運用してございます。また、受付につきましても、締切りを柔軟に対応することで利用者も徐々に増えてきているということでございまして、今後も集客に努めていきたいと思っております。

また、先ほど理事から御提案ありましたけど、六甲山牧場との関係ということでありますけれども、例えばなんですけども、六甲山牧場で好評いただいているような商品の中で、海のほうで提供できるような商品がないか。こういうようなものも検討——当然のことながら釣りなので、釣り人からニーズのある商品、これも拡充しながら、そういうことも検討してまいりたいと思っております。

○理事（かじ幸夫） 現場の社員の方たちの知恵とかアイデアをしっかりと酌んで、チャレンジをいただきたいなというふうに思います。

ちょっと関連なんですけど、ここで小学校の校外学習の利用がされていると伺いました。ただ、これが明石市の小学校だったという結果、そこまで聞いています。ぜひ神戸市の小学生、もしくは中学生でもいいんでしょうけど、そういったところの校外学習利用で何か収益につながらないのかなというのは思います。積極的に使ってもらいたい。

少し調べると、コベカツで5団体ぐらい釣りというのがあるようなので、教育委員会等々としてしっかり情報交換しながら、そういったところに営業をかけていくということもぜひ求めておきたいと思えますし、しっかり利用者増につながって、ここの収益構造がしっかり事業別として黒字まで行くように御努力をいただきたいというふうに思っています。よろしくお願いいたします。

最後です。経営の安定化を目指す取組ということで、この2月に公表された改革方針の中に、農政公社が特出しされています。ここで、市が進める里山・農村地域の活性化において中心的な役割が期待される。持続的な役割の発揮、自主財源の確保等による経営の安定化が必要と指摘をされています。今後の方向性としては、経営力の強化による持続的な役割の発揮と経営の安定化というふうに、これはもう当然公社として受け止められて、今、8年度の事業に取り組まれているんだと思うんですけれども、この改革方針、総論としては私も賛成なんですけれども、ぜひちょっとここを受け止めておいてほしいんです。経営の安定化を目指すに当たっては、ぜひその目標設定の中に、頑張る社員への処遇改善、これも含んだものとして経営の安定化を図ってほしいということなんです。

具体的に、少しここから問いますけれども、給与条件について、雇用社員の方、月例給は市職員準拠と伺いました。一方で、一時金については、どうも市職員の半額程度と設定されていると、ここまで聞きました。外郭団体というものが、市としての行政課題を市に代わって遂行するんだ、それで設立された団体だと。もしくは、市の行政政策を補完する役割を担っている団体なんだとすれば、これは団体で働く雇用社員の労働条件、私は市職員準拠だというふうに思っています。一方で、現在の収支状況、今日も報告されましたけれども、そこを見れば、今の段階では仕方の

ない経営判断なのかなというふうには思います。ただ、今後この経営改革方針の中にある収益力、もしくは経営の安定性ということを求めていく中には、ちょっと僕途中言いましたけど、六甲山牧場の皆さんの頑張りに応えとか、それを評価する、その評価をする中身というのはやっぱり労働条件、給与なんだという立場で、そこも踏まえた収支構造をしっかりと安定させていただいて、今後、事業を進めてほしいなというふうに思っているんですけども、今の段階での見解をお伺いします。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 公社におきましては、先ほども理事から御説明いただいたように、経営改善に努めておりまして、その中でもやはり職員の給与というものは非常に重要と考えておりまして、定期昇給、先ほども御説明いただきましたけど、定期昇給とかベースアップ、これらを行っておりまして、今年度につきまして、令和8年度につきましても定期昇給とベースアップを実施したところでございます。

ただ一方で、先ほど理事からも御説明ございました、外郭団体の経営改革方針の中で経営改善ということが求められておりまして、公社につきましては、5億1,000万円、令和7年度末現在で5億1,000万円の借入金がございます、これらにつきましては、集客とか自主事業の売上向上と、あと経費節減等によって、何とか借入金の返済の原資を確保する必要があるという問題もございます。

ただ一方で、やはり第一に考えなければならないのは、職員のことだと考えておりまして、まず第一には職員の給与の定期昇給、ベースアップ、これが引き続きできるように何とか原資を確保していきたいと思っております、その上で、公社全体の経営改善、経営状況、これらを鑑みながら職員の賞与への還元について検討してまいりたいと考えているところでございます。

○理事（かじ幸夫） 一時金、賞与について、例えば、民間企業だと、業績連動ですという、これも分かってます。よく理解しているつもりです。ただ、市の事業を補完している団体という立場で、やはり神戸市の職員準拠というところを求めてほしいと、これは要望しておきますが、一定月例給についても、今、全産業平均で5%ずつ上がっていったらと。来年度以降についてもそういう傾向がどうなるかなというのをよくよく注視をいただいて、今、第一に職員のことをという言葉を受け止めておきます。なので、今後またそういうふうなところを注視しますけれども、ぜひ前向きに希望を持って、力強く働き続けていただけるような職員集団をつくってほしいですので、労働条件について、慎重にしっかりと向き合って頑張りたいと思います。その上で、経営、もしくは公社の事業を安定化させてほしいということ。これを最後に要望して終わっておきます。以上です。

○理事（宮田公子） よろしくお願ひします。水産体験学習会についてお伺いします。

ホームページの写真などを見ますと、子供たちが楽しそうに体験学習や映像・展示などを通じて魚や海、また、環境問題について学べるすごい施設だなというふうに思います。

昨年4月にオープンし、利用人数が1,479人というふうになっておりますが、この数字に関してどのように捉えておられるかお伺いしたいと思います。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 先ほど御説明いただきましたように1,000名ほど、令和7年度は体験学習等をしていただいたんですけども、やはりまだ、7年度、去年始まったんですけど、まだまだ施設自身の周知の部分が足りないところ、足りないといいますか、施設が実を言いますと、マリニピア神戸の中でちょっと後ろ側といいますか、マリニピア全体の改修に伴いまして若干分かりにくくなっているところがありますので、まずは、その周知も併せて、例え

ば、イベントを目の前でするだとか、施設の前でするだとか、あとマリンピア神戸にもお願いしてるんですけども、さかなの学校のこういうイベントがありますよというような、サイネージの中に表示していただくというようなこともしておりまして、少しでもたくさんの方が御利用いただけるように取り組んでいきたいと思っているところでございます。

○理事（宮田公子） ありがとうございます。

マリンピアのリニューアルの工事までもあったと思うんですけども、そのときに小学生——校外学習として、塩づくり体験とかに利用されていたと思います。私も子供たちが学校から塩づくり体験に行ってたんですけども、やっぱり作った塩を持って帰ってきて、塩を作ってきたという感じですようれしそうに渡してくれたり、いろんな話をしてくれていましたので、すごくいい体験だと思います。また、そういう子供の頃の体験というのがすごい今後もいい思い出になっていくと思うんですけども、今、市内小学校、校外学習として取り入れられているのかどうかお伺いしたいと思います。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 今現時点でおきましては、校外学習に利用していただけないかというふうに、これは神戸市も含めてなんですけれども、近隣の20の市町村の教育委員会にお願いして、いわゆる塩づくり体験だとか、食づくり体験ができますよということをアピールするということなどは当然しているというところでございます。

○理事（宮田公子） 分かりました。今、声をかけていっているという状況ということでよろしいでしょうか。

塩づくり体験とか、オーシャンキッズラボとか、開催日が土・日・祝のみというふうになっているかと思うんですけども、春休みとか夏休みなど平日開催とかの検討というのはないのでしょうか。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 オーシャンキッズラボにつきましては、そこに書いてあるとおり、まずは土・日・祝の人数を増やしたいというところで検討されているということでございまして、夏休みとか春休みにつきましては、今後の検討課題かと思っているところでございます。

○理事（宮田公子） ありがとうございます。ロコミとかをちょっと見てますと、やはりマリンピアに買物に来たついでに寄られたというお声とか、この塩づくり体験とか、何かの体験をして、ものが持って帰れるということがすごいよかったというお声もある一方、いっぱい参加できなくて残念だったというお声もありましたので、夏休みとかは結構市外からも家族連れで、マリンピアのほうに多くの方が買物にも来られると思いますので、平日開催など開催日を増やす検討とかを本当に進めていただけたらと思いますので、よろしく願いいたします。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質問。

○委員（うえなか美貴子） 人材育成マッチング事業の就農事業の神戸ネクストファーマー制度なんですけども、実際に受けられて、資格者が101名登録することができたとなっているんですけども、この中で、実際に半農半Xで小規模農地を借りて農業を始めているのはどれぐらいいらっしゃるんですか。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 令和7年度につきましては、ネクストファーマーの資格から、いわゆるネクストファーマーとして具体的に農業を始められているといえますか、ファーマーとして登録した上で始められている人は54名の方がいらっしゃいます。

- 委員（うえなか美貴子） 登録したイコールもう農地を借りて始めてるということとはまた違うんですか。
- 江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 先ほど申しあげました54名という方は、登録はあくまで登録して、その後借りるという手続が必要になりますので、だから数字がちょっと違うんですけども、具体的に始められている方は54名いらっしゃいます。
- 委員（うえなか美貴子） そのうち本格的に、半農半Xじゃなくて、本格的に就農したいという方々がまたステップアップするために、そこから空き家への移住・定住へと進めていくような、そんな連動した動きはされているんですか。
- 江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 先ほど申しあげましたのは、農地を借りて農業を営むということが目的なわけですし、当然のことながら、さらに家が必要だとか、移らないといけないうようなことになりますと、北区と西区のほうにはコーディネーターさんというのがいらっしゃると思いますので、この人たちの協力を得ながら、空き地、これを探していくということになるかと思います。
- 委員（うえなか美貴子） 実際それは積極的に動きはあるんでしょうか。リスクを背負って完全に農家になるわけじゃなくて、仕事をしながらでも、リモートだったら、多分この自然豊かなところに移住して、そして、借りた農地でしばらくは農業を頑張って、そこから本格的にという人もいると思うんですけど、実際そのコーディネーターがいて、空き地・空き家をちゃんと、その動きというのは実際的にあるんですか。何かちゃんと具体的な感じで聞いてみたいです。
- 江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 令和7年度につきまして、神戸市内に移住された方につきましては11件ございます。あと空き家バンクといいまして、それが登録された件数でいきますと8件。具体的に登録があったりだとか、あと契約を成立したのが11件だとか、こういう形になってございます。
- 委員（うえなか美貴子） ごめんなさい。それが多いのか少ないのかがよく分からないんですけど、多いんですか。でも、これからどんどんそういった形で、北区だったり西区だったり、就農してもらったりして、そして、空き家・空き地を利活用して、皆さんが定住・移住するという形に進めていただけたらうれしいと思っております。
- もう1つあります。フルーツ・フラワーパークなんですけれども、入場者数が133万6,645人ということで、たしか以前レクチャーを受けましたとき、1万7,000人増えたというふうに聞いております。何の影響で1万7,000人増えていますか。
- 江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 具体的にこれというのはないんですけども、1つ大きい原因としまして、実を言いますと、あそこの施設に関西万博にありましたミャクミャクを展示といいますか、万博の協会等に御協力いただいて、それを置いているということもあるかと思えます。あと、イルミネージュが開催しておりますので、この辺の影響もあるかと思えます。
- 委員（うえなか美貴子） では、次はミャクミャクに代わる何かをまた入れて、あとは、イルミネージュなんですけれども、やはり本当にすばらしいフルーツ・フラワーパークの名物というか——高速というか道路を通っていても、山のところにも最後、夜でも、パークの中のイルミネーションは終わっていても、山になんかイルミネーションがきらきらと光っていて、そこでもきれいだと思ったんですけど、このイルミネーション時期の渋滞緩和について、何か施策は打っておられますか。
- 江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 これにつきましては、あそこは高速道路の入り口があ

るものですから、一番非常に気にしているところでございます、常時、始まる前には、警備員どれぐらい配置するのか、どのような体制でいくのか、この辺は入念に打合せをすることによって、そういうことがないようにしているところでございます。

○委員（うえなか美貴子） ありがとうございます。多くの方にフルーツ・フラワーパークに来ていただいて、にぎわって、そして、交通面でも渋滞緩和に向けて何か努力をしていただけたらうれしいです。ありがとうございました。

○委員（山下てんせい） 公社の法人設立の趣旨というのを読ませていただいているんですけど、当公社は、市域の農漁業の振興及び里山・農村地域の活性化に資する事業を実施することにより云々であるわけなんですけれども、最近どうも里山・農村地域の活性化に資する事業と、あとはいわゆる附帯事業の指定管理に力を入れ過ぎているんじゃないかというふうな指摘を受けております。特に市域の農漁業の振興という部分に関しては、既存の農家に対してのいわゆる配慮というものも含まれると思うんですけど、その点はどのようにお考えですか。

○椿野経済観光局局长 今、委員御指摘ございましたように、農政公社——昭和54年の設立以来、組織の再編を重ねながら、本市の農漁業の振興を担う中核的な団体として農業振興や農業の関連施設の管理運営なんかを実施してきてございます。

令和3年からは里山・農村地域の振興本部を設置して、おっしゃいました農村地域の活性化に取り組んでいるようなところでございます。

委員御指摘ありました、農村地域への力の入れようというところでございますが、公社の事業におきましては、農業振興面では市内のイチゴ農家へのウイルスフリー苗の生産供給、またシンテッポウユリの系統維持など、市内農家の生産基盤に不可欠な重要な役割を担っていると考えてございます。そういった点にも力を入れながら、引き続きほかの事業にも取り組んでいるところでございます。

○委員（山下てんせい） であるならば、もっと報告が見える化すればいいのというふうに思っております。

現在の報告の中で、そういったことがなかなか記載されていないので、何かやっているのかないというのが非常に見えてこないというのは、1つ御指摘させていただきたいと思います。

で、実は公社っていうもののフットワークの軽さに期待しているわけなんです。といいますのは、私、先日こんなことがありました。こうべ旬菜事業を今やっておりましてね、やっぱり葉物野菜——コマツナなどですね、そういったものを、結構しっかりビニールハウスの中で作られているんですね。ですので、ちゃんと商品はあるんですけど、かねてからのナフサ不足でその包装するビニールがない。包装するビニールにB E K O B Eって、こうべ旬菜って書いてあるやつ、これがないので出荷ができないというふうなこともあって、そういったものを準備してくれたら、もう本当にJ Aに持っていけばいいだけなのになみたいな話。結構、だからささいなことなんですけれども、そういうふうなところにまでやっぱり目が届いて配慮ができると、もっと公社に対する期待というのは高まってくるんじゃないかなと思います。

このエピソードを聞いてどう思われますか。ちょっと感想を伺いたい。

○椿野経済観光局局长 今、委員から御指摘ありましたこのフィルムのお話でございますが、我々も生産者からも直接聞いておりますし、J Aを含めました生産部会からお聞きしているところでございます。実際5月にはですね、ちょっとフィルムに印刷する塗料の確保が難しくなったということで、一時期無地のフィルムにシールを貼られて対応されとったということも認識してご

ざいまして、今は落ち着いているような状況ということは把握しているところでございます。

ただ、出荷資材の価格高騰とかしてございますので、その辺は我々も把握してるところでございますが、農政公社としてこれについて何ができるかということになりますと、現場の近くにおるところでございますので、生産者の声が把握できればですね、市のほうにつなぎながら、一緒に何ができるか考えていく役割があるのかなと考えてございます。

○委員（山下てんせい） 椿野局長、その答弁欲しかったんですね。ですので、本当に農政公社、既存の農家の声も広く拾って、今、一番何が困っているのかということをしかりと捕捉してください。

もう1回言いますけれども、ネクストファーマーとかね、次世代の人材育成をすることも大事なことです。移住促進することもそれは大事なことですけれども、やっぱり今、まさに農業を担ってくださっている経験の深い農家さんの声もしっかり聞かないと、そういった人たちが結局いなくなってるっていうの、歯止めがかからないのでね、そういったところにしっかりと目が届いている公社であってほしいと願っております。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかに質問ございませんか。

○理事（松本のり子） 2点お聞きします。

まず1点目は、神戸ワイン用のブドウ栽培農家から農政公社さんがブドウを買い取って神戸ワイン造っているところ——白鶴に売っている件なんですけれども、今現在の栽培農家が57軒で、買取りが7,900万というふうにお聞きしたんですけれども、この買取りの7,900万をそのまま白鶴に売っているのか、あるいはそれ以上なのか、それ以下なのか、まずその辺ちょっと教えていただきたいと思います。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 理事申されましたとおり、公社のほうで一度生産農家の皆さんからブドウを購入しまして、ほぼ同額で白鶴酒造に対して売却しているところでございます。

○理事（松本のり子） ほぼ同額で売却しているということなんです。白鶴の事業部長さんが以前新聞記事で載ってたんですけれども、今後5年をめどに、現在の神戸ワインの2倍の売上高を目指すっていうふうに事業部長がおっしゃっていたんです。となると、これからどんどん事業部長が言うように2倍の売上高を目指していけば、農家を増やして、それに準じて買取り価格もどんどん上がっていくということなのか、農家は57軒でこれ以上は増やしませんよということなのか、農政公社はどういうふうにお考えなんでしょうか。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 今のところですね、農家の方が増えるということであれば、もしその農家からワインブドウを仕入れることができるということであれば、白鶴酒造さんはそこから仕入れるということになると思います。価格につきましては、これ毎年交渉となりますので、その中で決まってくるものと思ってございます。

○理事（松本のり子） そうしましたら、公社としては、もうこれ以上、57軒以上は買い取らないよというふうに考えていいんですか。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 今の生産農家さんは、神戸ワインのときからされている方なので、公社を通じて白鶴酒造に売却したいというふうに、非常に強く思いを持たれていまして、そのようにしてございます。

したがって、もしほかの農家さんがどのように思われるかは具体的に出てきた時点で考え

る必要があるんですけれども、同じような形で公社を通じて白鶴酒造に売却してほしいということであれば、一旦生産農家さんから我々が購入して白鶴酒造に売却するということもあるでしょうし、直接白鶴酒造に売却したいということであれば、そのようになるかと思います。

○理事（松本のり子） なぜこういうことを聞くかといえば、神戸ワインがもうできてかなりもう40～50年たつのかなと思うんですけれども、本当にそういう中で、今、販売を白鶴さんをお願いしていて、白鶴さんは自分の日本酒と、あと神戸ワインだけでなく、ほかの輸入商社からワインを買って、セットで今ワインがどんどん増えてきているということで、需要があるということで、1つの販売戦略としてやっていかれていると思うんですけれども、そういうところに本当に行政が、自治体が、公社がね、私は加わるべきなんかなと。

当時、このワインが本当に小っちゃな町で、2万や3万ぐらいの町で自治体が地域おこしだということでだっとワインを広げていったという経過があるけれども、それももう今現時点においてはね、そういうやり方っていうのはもう終わっているんじゃないかなと思うんです。

今のお話でしたら、農家がこれ以上、またブドウを作りたいというのであれば、公社としては今後もじゃあ57軒を60軒か65軒にしていこうか、どうしようかいうことは、今後考えるということですよ、今の江尻さんのお話では。そうじゃなくて、公社として、この神戸ワインについて、もう手を引こうという気はないのか、今後これをどういうふうに考えていこうとしているのかを、ちょっと再度お聞きします。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 このブドウの買取りにつきましては、直接、白鶴酒造へ農家から売却しても構わないんですけれども、やはり公社として、一旦中に入ってほしいというふうに、非常に生産農家さんから御要望があったんです。そういうことで、公社が一旦買い取ってほぼ同額で渡しているという形になっているということでございまして、生産農家さんが増えるのであれば、先ほどもおっしゃられたような形でブドウが増えると白鶴酒造さんにとっては喜ばしいので、生産農家さんがさらにやりたいということがあれば、その農家さんが結局、同じような形で公社に入って売却してほしいというのか、もう直接そういうのは、中間に入っていたく必要はないというふうに判断されるのかによるんだと思うんですけれども。

○理事（松本のり子） 農家がどう思ってるかはよく分かりました。公社として、今後、神戸ワインについて手を放していきたいのか、いやずるずると引き続き間に入って、農家支援言うのか、どう言うのかよく分かりませんが、これをやっていこうとしているのか、公社としての考えをちょっとお聞かせください。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 公社としては、やはり神戸ワインのブランドっていうものを保持するという意味に関して申し上げますと、やはり必要なものだとは思ってございます。

○理事（松本のり子） 先ほどのね、ほかの方からもお話ありましたが、市内の農家さんに、既存の農家さんにしっかりと目を向けていく取組というのが、この農政公社の仕事じゃないかっておっしゃって、私もそのとおりだなと思うんですね。神戸ワインというブランドのワインを、もう行政がつくるとかじゃなくて、これだけ白鶴さんがどんどん売上げを伸ばしていくんやということを意気込んでいる以上、私はもう手を離して、直接農家さんと白鶴さんとでやり合ってもらった方がいいんじゃないかと、今後はその方向で進めていっていただきたいと、一度そういう方向も含めて考えていただきたいということを要望として申し上げます。

もう1点ですが、六甲山牧場についてなんですけれども、今、王子動物園がリニューアルをしようということで、その中の1つのキーワードとして、動物の福祉っていうことがすごく言われて

と思うんですね。その目で見たら、六甲山牧場もポニーの背中に子供さんが乗って、もうずっと何周も何周もポニーがもう気の毒に回されたり、あるいは羊が、放し飼いされている羊をもうべたべた手で触ってる親子とかね、何かもう本当にそういうのを見ると私自身すごくつらいんですけども、でもこれは動物じゃなしにいわゆる家畜ですから、家畜っていうのはもう昔から人間と共に生きてきているというところを考えれば、ポニーの背中に乗せるんじゃないしに、そのブラッシングを子供に体験をさせるとかね、本当に家畜としてどのようにして飼っているのかというような体験を、六甲山牧場でそういう方向に切り替えていただきたいと、これは検討をしていただきたいと思うんですが、いかがでしょうか。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 まず大前提としまして、神戸農政公社としましては、動物の愛護及び管理に関する法律の中で、第1種動物取扱業の登録を受けてございまして、さらに動物の取扱いの責任者も設置しております。年に1度はそういう法令だとか、動物の飼育管理——施設の管理だとか、動物の管理について、神戸市が主催する講習会に参加しているところでございます。

一方で六甲山牧場の1つの目玉としましては、やはり動物との触れ合いというのが魅力の第一と考えてございまして、先ほどもちょっと理事が申されましたとおり、牧場内を自由に歩き回っている羊と触れ合うというようなこともしているところでございます。

引き馬体験の部分についてなんですけれども、馬を複数頭運用しておりまして、馬の体調を最優先に、当然、考えてございます。また、1頭当たりの稼働時間、あと休憩時間、これらも管理して馬の健康にも十分配慮しているところでございます。

さらにですね、先ほども申されたブラッシングみたいな話なんですけど、これにつきましては、子供たちに対して募集しまして、いわゆるカウボーイ体験というような形で、動物と触れ合うというようなことの1つとしてもしているところでございます。

したがいまして、先ほど申されたようなことにつきましては、動物の体調を十分配慮しながら、引き続き、お客様に喜ばれるような施設として六甲山牧場を運営してまいりたいと思っております。

○理事（松本のり子） もう残念ではないんですけれども、お客さんが、子供たちが、来た人が喜ぶような仕掛けをつくるんじゃないしに、六甲山牧場ですから、そこにいる羊や牛や馬や、そういった動物たちが、本当に機嫌よく暮らせるような、私はそちらが大事だと思うんですね。

先ほど、引き馬を時間を見ながらやっているんだと言うけれども、本当に子供さんを乗せている馬がね、もうしんどい、もう1周回るの嫌やなんて聞いたことないと思うんですよ、江尻さんだって。そんなしゃべれないから。そんなん顔見て分からないしね、それを勝手に人間の感覚だけで、そういうことを言い切るっていうのは、やはりちょっとこれは間違っていると思います。

本当に動物——家畜ってどうやって共に人間と暮らして来たのかっていう、これまでの長い歴史の中を見ながら、やっぱり今後、この六甲山牧場のここにいる動物たち、羊が触られて嫌だっというのも聞いたことないし、もっとうれしい、もっと触ってくれいうのも聞いたことないし、でも一生懸命みんな触っているんですよ、写真撮りながらね。そのことがどうなんかっていうことを、私は、再度の原点に戻って考えていただきたいということを申し上げます。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑はございませんか。

○委員（あわはら富夫） すみません。ちょっと確認なんですけど、さっきの神戸ワインのやり取り

聞いててね、神戸ワインの、販売じゃなくて製造も販売も全部白鶴に渡して、過去の経緯から言うとうと、ブドウを生産していた農業従事者、農業の関係者が、やっぱりちゃんとそれは急にやめるからいうてブドウまでやめるわけにいかないから、ブドウの生産をちゃんと続けながらも、白鶴とつないでいこうという趣旨で公社が間に入っているということで説明があったんですけど、何かちょっとさっきのやり取り聞いてたら、販売だけでなく製造も白鶴がやってるっていう、ここをちゃんと押さえておかないといけないんじゃないかなというふうに思うんですけど、それは意見だけです。

それともう1つ、これとの関係なんですけど、17ページのほうにある醸造設備の撤去ね。これは受託事業ということになっているんですけども、これ醸造設備、多分神戸ワインの醸造をずっと公社がしてきたやつを――事業を、先ほど製造も含めて白鶴さんに渡したと。ここについてはもう不要になったので、これを解体をしていくと、撤去するという費用が、その神戸市の受託事業として受けてるっていうその理屈が、どういう理屈だろうかっていうのをちょっと聞きたいんですけど。

○**椿野経済観光局局长** この委託しました事業の施設の所有というのは、市で持っている部分の撤去のほうを公社のほうにお願いしたということでございまして、公社が持っていた部分については公社独自で撤去してということになってございます。

○**委員（あわはら富夫）** ということは、もともと市の部分のところの撤去費がこれに当たって、もともと農政公社として神戸ワイン事業をしたときの全体の設備のうちの農政公社がつくってきた部分については自分たちで撤去をして、あと残りの市の分だということですか。

分かりました。

○**委員長（門田まゆみ）** ほかに質問ございませんか。

○**委員（平田 正）** よろしくお願いいたします。

先日、六甲山牧場行かせていただきました。そのときにちょっと感じたことなんですけども、施設内の案内板とか、誘導看板が十分に整備されていないなというふうに感じました。自分の現在地であるとか、目的施設の位置とか、トイレの場所などが分かりにくいなと感じました。

特に初めて訪れた来場者にとっては、施設内の回遊性や利便性の中で課題があるんじゃないかというふうに考えております。インバウンド需要の増加も見込まれる中、外国人観光客にとっても分かりやすい案内表示、サイネージの整備がこれまで以上に重要になると考えます。案内板や誘導看板の設置、更新、多言語化を積極的に進めるべきと考えますが、御見解をお聞かせください。

○**江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事** 委員、おっしゃっていただきましたような、確かに場所が分かりにくいという御意見、来場者からもいただいております。現在、この案内板だとか誘導看板については、順次整備しているところでございます。

今後でもですね、誰でも分かりやすい案内表示の充実に努めてまいりたいと思っております。

先ほどもいただきましたけれども、インバウンドの方も徐々に増えてございます。この部分につきましては、インバウンドの需要の拡大も見据えながら、例えばなんですけれども、外国人の方にもいろんな言語の方がいらっしゃいますので、例えばピクトグラムですね、このようなものを導入することなどを考えて、誰もが分かりやすい施設づくりに努めてまいりたいと思っております。

○**委員（平田 正）** ありがとうございます。職員の方のアイデアがたくさん出ているということ

なので、本当にクラフトなものでも構わないと思うので、あると全然違うと思いますので、職員の負担にならないようによろしくお願いいたします。

あわせて、もう1点だけちょっとお聞きしたいんですが、事前説明のときにも聞かせていただいたんですが、20ページの財産目録の中にですね、特定資産の中にクレジットリンク債ございました。これ無事償還されたということで、おめでとうございます。これ仕組債なんで、今どきまだ仕組債があったんだなと思って、僕はちょっとあれしたんですけども、その仕組債の運用についてどうこう言うつもりはもう今さらないんですが、お話をお聞かせいただいたときに、農政公社資産運用規程にのっとり2016年7月に購入されたと、証券会社から提案があって購入されたということでございます。

私がお聞きしたいのは、その農政公社資産運用規程というものが、当時の2016年7月から変更されているのかどうかということについてお聞かせ願いたいと思います。

○**樽本一般財団法人神戸農政公社経営企画部長** すみません。今、手元にちょっと規程の改正の履歴はないんですけども、当時の状況でございますけども、クレジットリンク債の購入時に証券会社から、幾つかの証券会社から案内があったところでございまして、そのときにですね、当時の公社の資産運用規程に基づいて決定しておりまして、最終的には理事長が決定しているところでございまして、その後につきまして、証券会社のほうから仕組債の案内は来ていないというふうに認識しております。

以上でございます。

○**委員（平田 正）** ありがとうございます。

仕組債の提案はないと思うんですが、何が言いたいかというと、運用規程がそのままだと金融機関は提案しようと思ったら多分できるんですよ。なので、そこだけちょっと脇が甘くならないようにだけ御確認というか、よろしくお願いいたします。

以上です。

○**樽本一般財団法人神戸農政公社経営企画部長** 失礼いたしました。先ほどの規程改正でございますけれども、みのりの公社が農政公社に変わります令和3年7月に、改めてその時点で規程全て見直しておりまして、その時点で規程を改正しているところでありまして、当然、当時の証券会社等の御意見も聞きながら適正な規程となるように整備しているところでございます。

以上でございます。

○**委員長（門田まゆみ）** ほかに質問は。

○**委員（山本のりかず）** 何点か質問させてください。

六甲山牧場について、先月6月末、我が会派にて視察させていただきました。その際、北入場口周辺を案内いただきました。北入場口付近のバリアフリー化について、整備内容とスケジュールについて確認させてください。

○**野田経済観光局副局長** 整備内容でございますけれども、北入り口の入場口の前の部分でですね、スロープ化のほうを行う予定でございまして、スケジュールでございますけれども、設計のほうがこの7月ぐらいまでですね、今年度5月から7月まででございまして、工事につきましては9月から来年の3月までの予定で実施する予定でございます。

以上でございます。

○**委員（山本のりかず）** トイレについては特に。

○**野田経済観光局副局長** トイレにつきましても、今年度中の整備を目指して工事のほうを実施す

る予定でございます。

以上でございます。

○委員（山本のりかず） それはバリアフリー化ではなくて美装化ということで。

○野田経済観光局副局長 そうでございます。

○委員（山本のりかず） ありがとうございます。

現場、私、職員の皆さんと共に東エリア——地図いただきまして東エリアを案内していただきました。その際に遠回りになり、園内に階段となっている箇所が複数見受けられ、例えば車椅子の方、赤ちゃん——ベビーカー乗せてる方々もしくは障害者で足不自由な方が、なかなかエリア内散策できないなという非常に不便であることが確認できました。

以前から私もそういう声をいただいている中で、六甲山牧場は多くの市民や観光客が訪れる神戸市を代表する観光施設であると認識しております。様々な世代がその家族を含め、誰もが利用しやすい環境を整備していくというのは非常に大切と考えます。

そこで、園内の移動環境について改善を進めていく必要があると考えますが、考えをお聞かせください。

○野田経済観光局副局長 ただいま御指摘いただきましたように、3か所で階段——東エリアですね——階段のほうを設置されている状況でございます。ただ、こちらの東エリアの園路につきましては、起伏のある地形上に園路整備をされているということで、ベビーカーなどの通行につきましては、非常に困難という状況になっております。当該箇所につきましては、地形的な制約に加えまして、あと水路であったりとか、途中道路であったりとかをくぐったりしたりとか、そういったような状況の園路の形状になってございますので、その中で地形的な制約の部分でバリアフリー基準を満たすような園路の設置は難しい状況になってございます。

ただ一方で、先ほど御指摘いただきましたように、やはりベビーカーを利用するような家族連れの来場も非常に多いということでございますので、利用者の利便性向上を図るためにスロープの設置や経路の見直しなども検討し、そういった様々な手法で検討のほうをこれから進めていきたいというふうに考えてございます。

今後も六甲山牧場を訪れる全ての来場者が、安全かつ快適に利用できる施設を目指しまして、スロープ化などの利便性の改善に向けた取組のほうを進めていきたいというふうに考えております。

以上でございます。

○委員（山本のりかず） 様々な手法で検討していくということですが、現在できる対応としては、例えば車椅子やベビーカーで数百メートル行ってまた引き返さなければならないという状況もありますので、例えばできること、看板設置して、ここはこういうとこ厳しいですよとか、なかなか行けませんという案内ということも非常に大切だと思いますので、要は現場での案内と、そういうホームページとかSNSでの工夫ということも改善できる余地があると思いますので、改善に取り組んでいただきたいなと思います。

あと先ほどの議論の中で給与体系のお話もありました。私も現場の方といろいろ意見交換する中で、本当に飼育員さんとか現場のプロパーの方、非常にアイデア絞って、アイデアと汗もかいて、非常に仕事されてるっていうことを現場で確認させていただいた。非常に頭が下がる思いでした。

そこで、飼育員について確認すると、臨時職員の割合が高く、長く勤めても5年程度で退職す

るアルバイトさんが多いということも、現場で確認させていただいております。

先ほど処遇や待遇の改善といったお話もありましたが、今後、現場を支える人材の確保・育成についてどのように考えているのか、農政公社としての考えをお聞かせください。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 公社につきましては、これまでも飼育員を含む非正規職員についてはですね、将来の職員構成も鑑みながら、正社員への登用を行ってきたところでございます。

ただ、新型コロナの影響によりまして、今は持ち直してはきているんですけれども、当時、収入が減って資金が苦しくなっているということから、正社員の登用というものは見送っているんですけれども、ただ一方で、先ほどもちょっと御説明しましたとおり、いわゆる給料につきましては、経営改善を進める中で、確保した利益について職員の給与への還元ということをしてきたところでございます。

先ほどおっしゃっていただいたようなことにつきましても、毎年なんですけれども、理事長以下——私も含めてなんですが、職員に対して直接意見交換をする場っていうのを設けておりまして、先ほど申していただいたようなことはお伺いしておりまして、可能なところから徐々ではあるんですが、改善することによって風通しのよい職場づくりにも努めているところでございます。

さらに臨時職員の方につきましても、長く活躍いただけるよう、契約職員への登用、こういうことを行うなど、処遇改善にも努めているところでございます。

今後につきましては、ワイン事業の譲渡で大きく経営環境が変わる中で、効率的な人員配置、経営の安定化と事業の推進に取り組んでいくところでございまして、さらなる経営改善に努める中で、登用につきましては考えていきたいというところでございます。

○委員（山本のりかず） 現場では化石発掘体験ができる——私も現場見させていただきましたけどダイナソーフォッシルパーク、自分たちでそういった施設を——何て言うんですかね——木枠で作ってると。あとはやぶさめやシーブレース等のイベントも、非常に積極的なPRで人気があると伺っております。

要は何が言いたいかというと、真面目に現場で働いている職員が、やっぱり報われるような形にさせていただきたいなということと、やっぱりチャレンジしている職員が報われるような職場環境、チャレンジしようがしまいが同じような、やっぱり——何て言うんですかね——環境でしたら、やっぱり職員のモチベーションも下がると思います。

ですので、先ほど江尻さんおっしゃったように、しっかりと職場環境を整えていただきたいことを要望させていただきます。

あと、現場の飼育員と意見交換していく中で、要は修繕業務ですかね、営繕業務というか、そういった業務も自分たちで兼務していると。要は、現場の仕事もしながら、各エリアの補修とか修繕を自分たちで行っているというふうに聞いてます。そういった施設の補修や維持管理に係る業務体制の見直しも図っていくべきかなと思っていますけど、その辺りお考えあればお聞かせください。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 公社につきましてはですね、施設管理をする現場というのが非常に多い職場でございまして、事業者が発注しなければならない修繕以外の小修繕につきましては、どの職場におきましても職員自らが実施しているところでございます。

そういうこともありまして、牧場においても飼育員だけでなくですね、事務職も小修繕には従事していただいております。

ただ、例えば飼育員につきましては、当然のことながら動物の飼育だとか、お客さんの接客、これが本来の役割でございますから、それを優先していただきます。ただ、その空いてる時間、例えばお客様が少ない平日だとか、雨の日だとか、休園日とか、そこらを中心に小修繕も実施していただいているところでございます。

引き続き、効率的な適正な運営の維持につきまして努めてまいりたいと思っております。

○委員（山本のりかず） 了解しました。効率的な、お金をかけずともやっぱり小修繕とかできると思いますので、その辺り現場の意見も反映しながら進めたいのと、あと私、いいなと思ったのが、六甲山牧場で障害者雇用してまして、やっぱりその障害を持っている方々っていうのは人とのコミュニケーションが不得意であったりとか、自然に囲まれた六甲牧場で仕事することによって、動物との関わりを通じた業務がその障害者にとって非常に気質に合っているのかなと思ってまして、多様な就業機会の創出という観点から、今後もこの事業を継続していくとともに、人数と団体の数の拡充もぜひお願いしたいと思いますけれども、その辺り考えがあればお聞かせください。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 具体的には、一応業務として例えばフォッシルパークの化石、これの原石を作っていただいたりだとか、あと売店に入れる方もいらっしゃるの、そういうところにも入っていただいたりしてございます。

したがいまして、今後もできる業務かということを当然見ながら、また、障害者の方の状況も見ながら考えてまいりたいと思っております。

○委員（山本のりかず） 前向きな答弁と理解しました。

あと最後、フルーツ・フラワーパークについて質疑させてください。

私、先週炎天下の中、この中にいる職員の一部の方も一緒に現場回らせていただきました。

その中で、イチゴや淡河ユリのウイルスフリー苗の生産状況や、桃やリンゴなど果樹栽培を職員と共に汗をかきながら現場確認させていただいた次第です。この取組は神戸市内の農業振興や農業従事者の支援、地域ブランドの維持・発展において非常に重要で、一定の役割を果たしているものと再認識させていただいた次第です。

一方で、現場では少人数で業務を担っており、このことは六甲山牧場と通じるものがあると考えていますけれども、契約社員や臨時職員の割合も高いと伺っております。人材確保や事業・技術承継について、課題認識や人材育成、どのように進めていくのか確認させてください。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 フルーツ・フラワーパークにつきましては、委員おっしゃっていただきましたようにウイルスフリー苗だとか、果樹、このようなものを実施しているところでございます。

具体的なウイルスフリー苗につきましては、市内の農家に安定的に供給する必要がある。また、果物についても安定して果物を生産しまして、フルーツ狩りを楽しんでもいただく必要があるということから、人材の確保、あと技術の承継、非常に不可欠なものと考えてございます。

公社におきましては、これまでもフルーツ・フラワーパークの中のバイテク事業、果樹園の管理業務、これらにつきまして、臨時職員から契約社員への登用だとか、あと契約社員から正規職員への登用などを行っておりまして、人材の確保とか技術承継に努めているところでございます。

また、専門的な知識を有する職員を当然確保する必要があるため、人事異動だとか臨時職員の雇用を行った際には、専門的な知識や経験を有する職員が直接技術指導をするということによって、専門的な知識というものの習得に努めているところでございます。

引き続き、専門的技術を有する職員の確保と育成に努めまして、神戸市の農業の振興、地域ブランドの維持・発展に努めてまいりたいと思っております。

○委員（山本のりかず） 今の答弁では弱いなと感じていますので、もう少し課題意識を持っていたいて、対応していただきたいことを要望させていただきます。

最後、六甲山牧場やフルーツ・フラワーパーク事業については黒字計上しています。農政公社全体の収支を踏まえると、さらなる収益拡大が必要と考えております。

例えば、市内の大学生や高校生のフィールドワークや実地研修の機会を生かして、外部人材の視点を取り込んで事業運営に生かすことも重要なと考えていますけど、その収益獲得向上に向けて、今後どのように取り組んでいくのか、確認させてください。

○江尻一般財団法人神戸農政公社常務理事 フルーツ・フラワーパークにつきましては、自主事業としてショップを運営しておりまして、神戸ワインの土産販売だとか、あと六甲山麓のミルクを使用したソフトクリーム、あと、先ほどもちょっと申し上げましたけれど、フルーツガーデンの果樹狩りなどを実施してございます。

果樹園につきましては、古くなった木につきまして改植などをしてございまして、今のところは収益の高いシャインマスカット、この生産に取り組むことで収益の向上に取り組んでいるところでございます。また、園内のホテルと連携しまして、フルーツ狩りができるプラン、このようなものも造成して利用者の拡大に努めているところでございます。

さらに一部改植が必要な場所、木がさらに古くなっているところもありますので、そのようなところは新たな収入源としてかんきつ類の試験栽培、これについて取り組んでおりまして、引き続き、栽培に適した収益のある果実、果樹の栽培について検討してまいりたいと思っております。

さらに、ファームサーカスの園内事業者と協力しまして、白いアジサイであるアナベルまつりっていうのを6月に実施したりだとか、トマトサーカスなどのイベントを実施してございまして、こういう集客のことも取り組んでおりまして、先ほどもお話しいただきましたこういう外部人材の視点につきましては、この園内事業者と連携したイベントの中で取り入れる、このようなことを検討してまいりたいと思っております。

今後もフルーツ・フラワーパーク全体として、集客力を高める取組を通じまして、また、外部人材の意見も取り入れながら、取組を強化してまいりたいと思っております。

○委員（山本のりかず） 詳細な事業内容、分かりました。ありがとうございます。

私も現場を歩くと、実は果樹園の近くにゴーカートあるっていうの、恥ずかしながら北区民として知らなかったっていう一面と、結構桃の果樹の、そういった家族で取る場所であったりとか、先ほどおっしゃったシャインマスカットの話もありました。

料金体系も含めて、今後、その値段が適切かどうかっていうところも、他都市とも比較しながら考えていくとともに、あとはもっと皆さんにその場所に来ていただいて、こんなすばらしい場所があるのだということをPRしていくことも必要ですので、SNS含めて、しっかりとアピールしていただきたいことを要望させていただきます。

以上で終わります。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑はございませんか。

○副委員長（浅井美佳） すみません、神戸ワインでなんですけれども、まずもともとすごく赤字だった部分をうまく売却いただいて、今はうまく、少しですけど黒字の部分で重い荷物が下りたのかなと思っていて、すごくこれからどんどん市場原理に神戸ワインっていうのは乗っかってい

くのかなと思っています。

さっきの答弁でちょっと気になっていたのが、白鶴さんだけに売っているわけじゃないという理解なんですけれども、合っていますでしょうか。

○**椿野経済観光局局长** 農政公社のほうで生産者のほうからブドウ買い取りましたその後、白鶴酒造のほうにはほぼほぼ行っているんですが、構造改革特区でしている事業者、市内にも1軒おりますので、そこには販売しているような状況でございます。

○**副委員長（浅井美佳）** ありがとうございます、そこすごく大切なところだと思っていて、やっぱり1者さんだけだと市場原理があまり働かないので、やっぱり神戸の、先ほど御答弁いただきましたブランド力、神戸ワインというブランド力を上げていくってなると、たくさん幾つかやっぱりワイナリーって必要だと思います。そのワイナリー、幾つかのワイナリーへの醸造支援っていうのが、また自主事業の中に文字として書いてあるので、そこを今後は大切にしていきたいなというふうに思っています。

いろんな技術を持った方が神戸で切磋琢磨して、しかも一からブドウを育てなくていいわけですよ、もう買えばいいので。その中で質の高いワインを造っていくことが、これからも神戸——これからやっとなですね、神戸ワインが世界において目の目を見る日が近づいてくるのかなと思いますので、ぜひ、その部分を大切にしていだけたらなと思っています。

2年前にIターンのところを質問させていただいたときには、椿野局長からの答弁で、農政公社さんのほうでは果樹の学校というパッケージプラン、研修プランがあるよと教えていただきました。実際、ホームページでも書いてあります。それを一步踏み込んでですね、今度は醸造支援事業のほう、醸造部分のところを、よかったら力を入れていだけたらなというのを要望させていただきたいと思うんです。もし一言あれば、お願いします。

○**椿野経済観光局局长** ワインのブドウの生産振興につきましては、公社の果たします役割の1つとして、そういう市域の果樹振興、長年培った技術のノウハウを持っておりますので、生かしていきたいと思っていますし、今おっしゃいました醸造支援というのは、今も事業継承に伴いまして、白鶴酒造に対して実施しているような状況でございますが、これも職員、ノウハウを持ってる部分がございますので、そういった点がありましたら、また公社とも相談して検討していきたいと考えてございます。

○**副委員長（浅井美佳）** ありがとうございます。今、作ってくださってる農家さんにおいても、今の苗を大切にさせていただいて、新しい苗もどんどん植えていだけたらと思いますし、醸造のところは、ぜひやっていただけたらと思います。

この夏ですか、北区の方がまたワイナリー開かれるというのも聞いておりますので、そういった切磋琢磨していいものが神戸からできたらなと思います。

以上です。

○**委員長（門田まゆみ）** ほかに御質疑はございませんか。
（なし）

○**委員長（門田まゆみ）** 経済観光局関係団体の審査はこの程度にとどめたいと存じます。
当局どうも御苦労さまでした。

○**委員長（門田まゆみ）** 本日、御協議いただく事項は以上であります。

次回の委員会は、7月27日月曜日、午前10時より、28階第4委員会室において、地域協働局関

係 1 団体、福祉局関係 1 団体、教育委員会関係 1 団体の審査を行いますので、よろしくお願いいたします。

本日はこれをもって閉会いたします。どうも御苦労さまでした。

（午後 3 時48分閉会）