

## 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8月5日（水）午前10時0分～午後4時42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

（都市局）

- |      |   |                     |
|------|---|---------------------|
| 1. 報 | 告 | 株式会社神戸サンセンタープラザについて |
| 2. 報 | 告 | 雲井通5丁目再開発株式会社について   |
| 3. 報 | 告 | 神戸ハーバーランド株式会社について   |
| 4. 報 | 告 | 株式会社こうべ未来都市機構について   |
| 5. 報 | 告 | 神戸新交通株式会社について       |
| 6. 報 | 告 | 神戸高速鉄道株式会社について      |

### 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  | 原 直 樹   | 松 本 のり子 | か じ 幸 夫  |
| 委 員  | 欠森 田 たき子 | 坂 口 有希子 | 平 田 正   | 山本 のりかず  |
|      | うえなか美貴子  | 山下 てんせい | あわはら 富夫 | 欠川 内 清 尚 |
|      | 河 南 忠 和  |         |         |          |

## 議 事

（午前10時0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、都市局関係6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、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。

次に、写真撮影等の許可についてお諮りいたします。

朝日新聞社さんから本委員会の模様を写真撮影及び録音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。

（都市局）

○委員長（門田まゆみ） これより都市局関係の審査を行います。

株式会社神戸サンセンタープラザについて当局の報告を求めます。

○松崎都市局長 すみません。着座にて失礼いたします。

株式会社神戸サンセンタープラザの事業概要について御説明を申し上げます。

お手元の事業概要の1ページを御覧ください。

会社設立の趣旨でございます。

同社は三宮市街地改造事業により建設された区分所有ビルであるさんプラザ、センタープラザ、センタープラザ西館の管理運営を行い、あわせて地区の発展に寄与することを目的として設立されました。

2ページを御覧ください。

会社の概要でございます。

同社は昭和45年5月に設立され、資本金は7,500万円でございます。

3ページには組織を、4ページには社員数、役員を、5ページから9ページには定款を記載しております。

10ページを御覧ください。

令和7年度事業報告につきまして御説明申し上げます。

（1）ビル管理部門につきましては、令和7年1月に着手した3館のエスカレーター改修工事は、令和10年度の完了に向け安全面に配慮しながら進めています。

（2）サブリース部門では、各事業でニーズに対応した取組を進めた結果、前年度と同程度を維持しました。

11ページを御覧ください。

（３）営業部門、（４）受託等事業部門、（５）コージェネレーションシステムの活用につきましては記載のとおりです。

（６）ビルの再整備の検討につきまして、令和７年６月の３館それぞれの区分所有者集会で、再開発協議会の設立に向けた準備を進めることが議決されたことを受け、７月に再開発協議会設立準備会を発足しました。また、建て替え検討会を前年度から引き続き開催し、再開発事業への理解を深める取組を進めました。

（７）地域の活性化につきましては記載のとおりです。

12ページを御覧ください。

令和７年度の損益計算書でございます。なお、金額は万円単位で御説明いたします。

費用の部は合計６億１,３２５万円を、収益の部は合計６億１,６４５万円を計上いたしました。当期純利益は３０１万円でございます。

13ページには収入明細表、支出明細表を、14ページには部門別収支明細表を、15ページには貸借対照表を、16ページには財産目録を、17ページには過去３年間の財務状況の推移をそれぞれ記載していますので御参照ください。

18ページを御覧ください。

令和８年度事業計画につきまして御説明申し上げます。

（１）ビル管理部門では、令和７年１月に着工したエスカレーター改修工事について、令和10年度の完成に向けて安全面に配慮しながら進めてまいります。

（２）サブリース部門につきましては、駐車場事業では空き駐車場検索アプリへの掲載、貸会議室事業では個人向け学習・仕事スペースとしての貸出しなどの取組を継続し、利用率の向上に努めてまいります。

（３）営業部門、（４）受託等事業部門、19ページに参りまして（５）コージェネレーションシステムの活用につきましては記載のとおりです。

（６）ビルの再整備の検討につきまして、令和８年６月の３館それぞれの区分所有者集会で、再開発協議会を設立することの方向性が議決されたことを受け、令和８年７月にサンセンタープラザ地区再開発協議会が設立されました。今後は区分所有者が主体となり、再整備の方針などを検討してまいります。

（７）地域の活性化につきましては、引き続き地域情報の発信やギャラリーの提供など、まちの魅力向上に取り組んでまいります。

20ページを御覧ください。

経営改善の取組状況について御説明申し上げます。

（１）これまでの取組では、平成16年度から３年ごとに中期経営計画を策定し、実行することにより経営改善に取り組んでまいりました。

（２）今後の取組では、令和６年度に策定しました第８期中期経営計画に基づき、ビル管理部門では商業施設としての魅力向上や来館者の回遊性向上を目指して環境整備を実施していくとともに、サブリース部門では不動産業者等との連携による新規テナントの誘致や短期利用ニーズにも柔軟に対応するなど、貸事務所の入居率の維持・向上に取り組んでまいります。

22ページを御覧ください。

令和８年度の予定損益計算書でございます。

費用の部は合計 5 億 9,818 万円を、収益の部は合計 6 億 73 万円を見込んでおります。当期純利益は 236 万円を予定しております。

23 ページには予定収入明細表、予定支出明細表を、24 ページには予定部門別収支明細表を、25 ページには予定貸借対照表を、26 ページには令和 7 年度主要事業計画・実績比較と過去 3 年間の主要事業の推移を記載しております。

以上、株式会社神戸サンセンタープラザの事業概要に関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。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、株式会社神戸サンセンタープラザについて御質疑はございませんか。

○委員（河南忠和） よろしくお願ひいたします。数点お伺ひいたしたいと思います。

まずちょっと細かいことなんですが、財務諸表で保険の代理店業務ですね、営業収入と営業費、12 ページにありますけれども、今年度は 5,400 万程度で営業費が 4,600 万程度ということで、粗利でいうたら大体 15% なんです——これ。去年の財務諸表を見てたら大体粗利が 35% あるんです。粗利がえらく変わってて、事前に御説明受けたときには保険の契約業務なので切替えのタイミングで数字がちょっと落ちたんですという説明を受けてたんですが、粗利自体がかなり変わってるんですけど、これは何か理由はあるんでしょうか。

○中原理事兼都市局都心再整備本部長 説明を受けたと今先生おっしゃっていただきましたように、これは損害保険の代理店業務ということで長期的に契約を更新していただくということが当該年度にどれぐらい出るかということで収入が随分変わってきてしまいます。

令和 7 年度、それから 8 年度もそうなんですけれども、たまたま非常に契約の更新の件数が少ない年度に当たってしまっていて収入が落ちるということになります。

費用のほうはあまりダイナミックな変更はなくて、当然人件費とか必要経費が一定程度かかるということなんですけども、その点については全体の経費をできるだけ圧縮するという方針は常に持っていますので、いたづらに増えないようにということで目配りをしながらやっているということで、結果的に今の先生がおっしゃった数字になったということで理解しております。

○委員（河南忠和） 粗利率が大分違ってたのでね、だから契約した年に一括で契約、入金できるので粗利が大きくなったり少なくなったりするという理解でよろしいでしょうか。はい、了解です。

これも説明では保険代理店業務を契約件数の増加に努める、より信頼される代理店を目指すところなんですけども、こういったもの、契約の数の目標というのは設定してるんでしょうか。

○中原理事兼都市局都心再整備本部長 契約の数を設定しているという認識は、今我々ございませんですけども、この仕事は何でかといいますと、世の中にたくさん保険屋さんっていらっしやるので、この会社がせないかんのかというそもそもの話も実はあるんですけども、これはできた当時——50 年前ぐらいですと、それは逆にそれほど代理店も多分なくて、テナントさんが特にビルに入られて、そういう損害を保険で手当てするときに、この会社がそういう代理店業務をやるということにつきましてはニーズもあったと思いますし、一定の公共性というんでしょうか、こ

の会社がやる意義というのはあったかなと思っています。

それが現在まで継続をしてきているということでございまして、一般の方にとというのは、基本的にはこのビルに関係ない方にこの会社の損害保険がありますのでとかそういうことはやってないんですね。ですので、ビルを管理するあるいはビルを運営する、それを通じて地域の発展に貢献するという会社の使命の一環あるいはテナントの方へのサービスの一環ということでこの仕事をやってますので、基本的には継続的に今加入している方が御満足いただけるような形のサービスを継続することかなと思っています。

○委員（河南忠和） 分かりました。あまり積極的にやってないということはよく分かりました。

正直、僕もビル所有してますので分かりますけど、損害保険というのは本当にもう繰り返してやってるだけなので、あまり営業能力関係ないんですね。だからそういった意味では、何かここではすごく積極的にやってるような記載があったので、どういう経営をされてるのかなと思いきましてお聞きをしました。了解いたしました。

あともう1個ちょっと財務的なことを聞きたいんですけど、未収金ですね。

これ大体4,000万ぐらいで推移してるんですけども、気になるのが回収ができないやつが潜んでないとか、そういったことがすごく気になるんですけども、例えば1年超、2年、3年というのはあるのか。単純にインボイスを出したときに1年以内だから残ってるのか。要は長期の未収がないかどうかというのをちょっと聞きたいんですけども。

○中原理事兼都市局都心再整備本部長 ゼロではないんですけども、そんなに多額ではないというふうには思っております。

例えば会社が持っております店舗があるんですけども、その事情によりまして、本来頂かなければいけない共益費といいますか、管理費が取れてないケースがあるんですけども、それについてもきちっと追っかけて、後ればせながらではありますが、収入は頂くようには努力は会社のほうはしているつもりでございまして。財務諸表上はそんなに大きな影響はないのではないかなと思っておりますけども、ゼロではございませんので、限りなくゼロに近づけるように努力は継続したいと思います。

○委員（河南忠和） 債権回収だけはしっかりやっていただきたいということを要望いたします。

あと、駐車場事業なんですけども、単純に駐車スペースを提供するのではなくて、選ばれる付加価値を高めることが必要だと私は思ってます。

例えば電気自動車の普及が進む中、EV充電設備の設置は神戸にいらっしゃる方にとってアピールとなると思うんですが、例えばですけども、駐車場の中でも利用率の低い区画とか、高層階を活用してサービスの一環としてつなげられないかなと思うんですが、こういったEV充電設備の導入とか、付加価値向上ですね、駐車場ビジネスに向けた取組というのはどのように考えられているんでしょうか。

○中原理事兼都市局都心再整備本部長 非常に大きな収入の柱でございまして、駐車場事業というのは大事にしているつもりでございまして。

これ先生も御承知だと思うんですけど、いかんせん古いものでございまして今どき珍しいと思うんですけども、リフトで3階か4階でしたかね、上がりまして、そこからは水平に車を移動できるということになっておりまして、そのリフトが最近言葉があれかもしれませんが、いわゆるハイルーフといいますか、高さの高い車に対応を完全にできてないとかそもそもそういう話がある中で、今御提案のようなことをどう考えるかというのは一度考えてみたいと思うんですけど

も、電気自動車の普及の状況とかも私も詳しくないので、会社と一緒に研究をしたいと思います。

できるだけ方向性としては新たな設備投資をなるべく少なくして、リフトなんかは当然メンテナンスとか一定程度の期間で更新設備とかは発生しますので、それはどうしても必要なんですけども、できるだけ新たな投資は抑えながら入庫率といいますか、利用を増やすということで、ソフト的にいろんなところと連携をして、サービスがありますよとか、今どきネットで見れるようにするとか、そういうことはやっておりますので、そういった方向性でやる中で、御提案のことにつきまして研究させていただきたいと思います。

○委員（河南忠和） 分かりました。お金のかかることなので、ぜひ研究いただければと思います。

あと貸会議室の事業なんですけども、先日、会派で勉強会をやったときに、これが十分に周知されていないんじゃないかという意見がございました。

派手な広告も1つなんでしょうけども、もっと地道に例えば神戸、会議室とかで検索したら上位に検索されるようなSEO対策のようなものとか、ホームページにしっかり告知するとか、利用を検討している人が調べたときに出てくる取組というのが私は重要じゃないかと思うんですね。ですので、こういった情報発信について取組進めていくのか、お聞かせをいただきたいと思います。

○中原理事兼都市局都心再整備本部長 これにつきまして継続的な事業でございますので、例えば神戸市のホームページにこの会社の会議室の状況を載せるということは過去にはやってはきてるんですけども、十分かというのと、それはそうも思っておりませんので、こういったツールといいますか、媒体といいますか、やり方があるかというのは検討させていただきまして、できるだけ情報を発信して会議室の利用促進につながるような形というのは検討させていただきたいと思います。

○委員（河南忠和） ぜひ御検討をお願いします。

あと続いて、サンセンタープラザの再整備をお伺いしたいと思います。

令和2年度にビルのあり方検討会が設置されまして、その後、建て替え検討会を経て、今回、再開発協議会が発足したと伺っております。

今後コンサルタントを選定して再整備の方向性を検討されるということなんですけども、私はこの再整備やサンセンタープラザ3館の単独の建て替えにとどまるべきではないと考えています。周辺には同時期に建てられた建物も多くて更新時期を迎えるビルも増えてきます。だからこそ周辺のビルの所有者とか関係者とも意見交換をされて、三宮から元町まで一体感のあるまちづくりの中心となる必要があると思っています。

もう1つ言いたいことが、新しく建て替えを検討する中で、単にオフィスとか商業施設だけを整備するだけではなくて、住む人がいる都心という視点も持つことが私は必要じゃないかなと思ってます。居住を進めることで昼夜を通じたにぎわいが生まれて、防犯性やコミュニティの形成にもつながりますので、例えば子育て世代や若い世代にも選ばれるような新しい都市型の住宅の導入に関しても、選択肢の1つとして私は検討していただきたいと思うんですね。

そこでお伺いしたいんですけども、再整備に当たってサンセンタープラザ単体ではなくて、周辺地域と元町・三宮エリア全体の都市デザインを踏まえたランドマークづくり、さらに都心居住も含めた複合的なまちづくりについて現在どのような考えで検討を進めていくのか、お聞かせください。

○中原理事兼都市局都心再整備本部長 我々としまして単に3館の建て替えということではなく

て、その行為がこの三宮あるいは元町を含めた神戸の都心全体にどういう影響を及ぼすか、あるいは逆に都心全体から見たときに、この建て替えがどうあるべきかということについてはしっかり考えて、区分所有者の方のお話が非常に大きいわけですが、計画の方向性とか内容につきましては、そういう今申し上げた我々の観点も加えながら、いい方向に行くように努力をしたいと思います。

例えばですけども、センター街周辺には先生も今おっしゃいましたように、この3館以外にも同時期の古いビルで更新を検討されているという動きもございますので、そういった方々からも逆にセンター街周辺で一体的なまちづくりをするためにはどうしたらいいんだろうねという話は伺っております。センター街周辺の地権者の方に集まっていただきまして、3館含めたもう少し広い範囲の方向性とか共通の課題とか、そういうものをどう処理していくかということについては一定程度議論をしてきてまして、ある程度市のほうで取りまとめもしていつている状況でございますので、そういったところもよりどころにしながら今後検討したいと思います。

それから、居住を含めた複合機能ということでございます。

複合ということについては恐らくそういうことになるだろうなと思ひまして、どういう機能が入るかというのは当然これからの話になるんですけども、住居につきましては都市計画の方向性、考え方、規制というのが現在ございますので、それにも調和した形での検討が要るかなというふうに思ひます。

いずれにしても、今ほぼそこまで決まり切ったことはございませんので、これから協議会の中で地権者の方と一緒にコンサルタントも入って検討する中で、どういう方向性がいいのかというのはしっかり検討させていただきたいと思ひます。

○委員（河南忠和） 区分所有者さんたちが中心になると今おっしゃられて、まさしくそうなんでしょうけども、やはりそれをリードするのがコンサルタントさんの御意見であり、また神戸市の都市づくりの考え方だと思いますので、ぜひその辺もしっかりと反映できるようによろしくお願いしたいと思います。

以上です。

○委員（山下てんせい） すみません。今ちょっと河南委員のほうから建て替えの話があつて、私の認識では建て替えの再開発協議会の設立というのが7月になされたということで、だからまだ話は全然前に進んでいないとは思ひんですが、ここでもし御意見を述べさせていただけるならば、私もちょっと併せて1点だけ御提案がありまして、私常々お話ししているとおり、三宮の都心には、いわゆる展示会とか屋内型の催事を行う場所というのが非常に少ないわけでございます、それ1つ1つやるにしても、やはり十分な広さが確保できないのでスケールメリットが生かされていないというのが現状だと思います。

具体的にそれが実現できる場所というのがサンボーホールとかそういうところまで行ってしまうので、交通の利便性がちょっと低いというふうな意見を仄聞しております。

一方で福岡や中堅大都市のほうで、いわゆる町なかに中堅程度の展示場あるいは催事場というものですね——柱のないフロアということなんですけど、そういったものを保有している場所というのは非常に活発に催事、イベントが開催されているというふうなそういった現実もあろうかと思ひます。

そこで、せっかく再開発するのであれば、柱のないフロアを用意するとかそういったことも一考いただきたいなと思ひんですが、その辺は恐らくこれから議論されていく中でコンサルタント

さんを中心にして提案されることを期待して、一応意見だけ申し上げたんですけども、コメントあればよろしくお願いします。

- 中原理事兼都市局都心再整備本部長** サンセンターの建て替えの中にそういうものを入れるかどうかというのは、これから話でございまして、今の先生の御提案を念頭に置きまして、今後、区分所有者やコンサルタントと一緒にありますが、検討はさせていただきたいと思います。

それから2号館、工事入りましたんですけども、低層部にいわゆるカンファレンスといいまして、柱のないでっかい会議室みたいな——、それからホテルのいわゆるボールルームが同じフロアに整備される予定になってまして、まとまった面積の先生おっしゃったものに近いものができる形になりますので、それにつきましては民間のほうの運営ということにはなりますけども、先生がおっしゃったような催事とか展示会にも使えるのではないかと思いますので、それはちょっと民間運営事業者のほうに今日のお話もお伝えをしまして、ぜひ利用が活発になるような形の運営というのをお願いしたいというふうに思います。

- 委員（山下てんせい）** 一応念のために申し上げておきますと、私が想定している大きさというのは大体サンボーホールが4,000平米弱で、ファッション美術館がたしか5,000平米ちょっとということなんですけども、大体だから5,000平米クラスとかそれぐらいの柱のないワンフロアというのをちょっと想定しているということを一応共有だけさせていただいて、恐らくですけども、私のイメージではサンセンタープラザの構造というものを考えたときに何か確保できるんじゃないかなというふうなイメージがあるということだけ、これだけ共有しておきます。

いずれにいたしましても、ぜひ前向きに御検討いただきたいと思います。

以上です。

- 委員（あわはら富夫）** そしたら今の三宮センタープラザの建て替えの関係なんですけど、再開発協議会が設立をされたら、これは大変だっただろうなというふうに想像するんですけども、協議会が設立されたということについては評価をしておきたいと思います。

それでお聞きしたいんですけども、区分所有者414人ですかね、そのうち委任状も含めて234人が出席をしたと——出席って委任状を含めてですけども。この数を都市局としてはどういうふうに評価されてるのか。よう集まったなということなのか、これはまだまだ大変だというふうに考えておられるのか、まずその評価を聞いておきたいと思います。

- 中原理事兼都市局都心再整備本部長** 局としてと言われると、そこまでちょっと局で議論したわけではないんですけど、本部の関係者の印象というか、感触ということでいいますと、どちらかというとよく集まっていたいたなと——半分超えてますので、そういう印象を持っております。

- 委員（あわはら富夫）** 例えば議決権というふうになると、どれぐらいになるんですか。

- 鷲尾都市局都心再整備部部長** 議決権で申し上げますと、これは各館によって異なってます。

サンセンタープラザで78.5%、センタープラザで85.6%、センタープラザ西館で75%の方が出席ということになっております。

- 委員（あわはら富夫）** 議決権見てもかなり高くなってきて、ずっと前から心配してるのは、いわゆる建て替えというふうになると区分所有法の関係があつて、5分の4、条件があれば4分の3ですかね——新しい区分所有法ができて、議決権ではクリアできる寸前まで来たりクリアしてる部分もあると思うんですけど、いわゆる参加というか、区分所有者の議決というふうになるとまたもう少し増やしていかないと、なかなか前へ進まないのかなと思うんですが、その辺の見

通しはどういうふうに持っておられるのでしょうか。

○中原理事兼都市局都心再整備本部長 区分所有法の建て替えということでは、先生今おっしゃられたとおりの割合になりますけども、都市再開発法のほうの市街地再開発事業でいきますと3分の2という数字もございまして、それは母数をどう数えるかというのがぴったり同じではなかったような気がするんですけども、そういった数字もございまして、現在これだからこうだということには——恐らくこれからの議論とか、どんな事業になるのかとか、地権者の方それぞれ権利をどうされるのかというそういう細かいことを今からやっていきますので、数字の目標みたいなことはこれからあるかと思いますが、一応3分の2という数字もありますので、そちらのほうも念頭に置きながら、できるだけ多くの合意が取れるような形で進めていきたいと思えます。

○委員（あわはら富夫） もう少し言うと、例えば何年という1つのね——ここで言われているのでは数年かけて基本計画案をつくっていくというふうになってるんですが、大体例えば基本計画案は4～5年をめぐってつくって、実際に建設するための手続に入るとするのは大体これぐらいだと、完成がこれぐらいがめどですと、そういう1つの何かタイムスケジュールというんですかね、そういうのはまだこれから検討するということなのか、一定やっぱりこれぐらいは1つのめどにしないといけないのかなというふうに考えてるのか。その辺資材の高騰とか、今の全体の動向がありますから、どういう年次目標みたいなものをタイムスケジュールを持ってるのか、ちょっとそれをお聞きしたいと思います。

○中原理事兼都市局都心再整備本部長 今の時点でこういう感じというスケジュールがあるということでは正直ないんですけども、かといって何といいますか、何も考えずに流れていくということでもございせん。一般的にこういう協議会が立ち上がって、次はいわゆる施行者ですね——再開発でいうとそうなんですけど、組合なのか、会社なのかみたいなことを決めていきながら、都市計画を決めていきながら、事業計画を決めていきながらみたいになっていくということで、やっぱりそれぞれ数年程度かかるというのが一般的なケースではございます。

これ何でかかるかといいますと、まず1つは物理的な計画、ビルの設計といいますか、そういうものが本当に実現性のあるものが計画できるのかという、これは図面作るのもそれなりに時間がかかりますし、それにどういう機能ですね——さっき河南先生もありました——用途を入れていくのか、それを誰が所有して運営していくのかとある程度見ていかないとはいけませんし、それから都市計画との整合とか、近隣のいろんな話とか、そういうことに一定時間がかかるということと、例えば地権者の方が総論は賛成というようなケースが多いんですけど、やっぱり各論になったときに自分の資産をどうされるか、それは当然やっぱり相続の問題とか、先祖の話とかいろんなことがありまして、それが全部3館合わせると414名、今少なくともいらっしゃるということですから、その大半の方がその辺のあらかた見通しが取れていかないとはいけないということなので、どうしても一定時間はかかるということにはなります。

ただ、資材高騰の御指摘もありましたけど、これはまた読みにくい話でございまして、ここ4～5年は物すごく上がったんですけども、今ちょっとやや落ち着いてるんじゃないかと私なんか見てますけども、それがちょっと今後どうなるかというのは、これは非常に不透明なことではございますので、その辺はちょっと目配りをしながら、最初に申しあげました計画の熟度とか地権者の方の合意がかなり深いところまでいただけるような形というのを努力を積み重ねていくということで、数年程度はいずれにしても目標というか、大体このスケジュールでいきますと申し上げ

るのにそれぐらい時間かかるんじゃないかなと思います。

○委員（あわはら富夫）　あまり聞いてもあれなんですけど、タイムスケジュールが決まるまでにまだ年数かけないといけないという答弁ですかね。

それですね、非常に年数かけるのを何で心配してるかというのと、多分この414人の地権者の中のかかりの人たちが実際店をやってるわけじゃなくて権利だけ持ってる。ただ非常に高齢化している人たちも——僕も知ってる人たくさんいるんですけど、非常に高齢化してて、その人が亡くなった場合、さらに相続の問題も絡んでくるので、区分所有者数が逆に増えていくみたいなきっかけが起こってくるわけですね——権利を持っているという意味でいうと。

そうすると、あまりに延ばしていくと余計なかなか難しくなっていくのかなと。全体的な今でいうところの議決権はある程度これは確保できるのかなという気はするんですけど、小さな区分所有者ってたくさんおられるので、その辺が年数がたてばたつほど、やっぱりなかなかより難しくなってくるというふうに思いますので、タイムスケジュールはセットして、できるだけ短い期間で前へ進めていく必要のほうは本当は大事なのかなというふうに思いますので、これは区分所有者の皆さんの中で今度、議論されていくことだろうと思いますけれども、神戸市がサポートしないわけにはいかないわけですので、ひとつその辺をよろしくお願いしたいと思います。

それと私も提案1つだけあるんですけども、今までの3つの建物は全部駅に向かって後ろを向いてるんですよ。これ多分いろんな都市へ行ってもほとんどないと思うんですね。駅に前を向いてないといけないのに、駅にお尻を向けてると。少なくともそれだけでもやっぱりちゃんと解消してもらわないといけないので、そういう視点も大事にしていきたいと思います。

以上です。

○委員長（門田まゆみ）　ほかにございませんか。

○委員（山本のりかず）　神戸サンセンタープラザについてお伺いします。

私自身は2019年9月において、サンセンタープラザの建て替えについて提案させていただき、2026年7月24日にサンセンタープラザの地区再開発協議会が設立したことに対しては1歩前進した印象を受けております。

その中で収益を上げるための工夫について、既存の取組では限界があるのではないかと考えております。例えば再生可能エネルギーの活用などは、何か検討している材料があれば確認させてください。

○鷲尾都市局都心再整備部部長　サンセンタープラザでの検討の状況でございます。

現在はそういった取組としては行っておりませんが、再生可能エネルギーにつきましては、サンセンタープラザ3館の立地では太陽光発電などが考えられると思います。そういったことも含めながら、必要に応じて研究していきたいと思っておりますが、現在は取組は行っておりません。

コージェネレーションシステムというのは導入されておりまして、そちらのほうでの環境に対する取組というのは行っているところでございます。

以上でございます。

○委員（山本のりかず）　収益向上について、建て替えという計画はありますけれども、まだ先なのかなという印象を受けております。

その中で、我々超党派でもペロブスカイトの太陽光パネルなどのそういう視察もさせていただきました。その中で、そういった湾曲したガラス面にも設置できるペロブスカイトの太陽光パネルというのも1つの方法かなと思っています。

結構3棟の屋上には空いてるスペースもありますので、そのあたりもう1度他都市とか研究していただいて、収益向上につなげていただきたいと思います。

あともう1点よろしいですか。

先ほどゲートウェーシティ神戸として玄関口としてセンタースペースの建て替えにおいて、住む人がいる都心、もしくは子育て世帯を誘致すべきということの話もありました。そのことは私も重要だと思ってまして、共感しております。

一方で例えば他都市とか世界を見ると、高齢者福祉施設とかホテルの誘致もありなのかなと思ってますので、外資系ホテルもようやく神戸に誘致できるということなので、そういった他都市や世界の都市を比較しながら、すばらしい都市空間の創出に取り組んでいただきたいことを要望させていただきます。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかにございませんか。

○副委員長（浅井美佳） すみません、1点だけ。

先ほど河南委員から質問のあったところなんですけれども、もうちょっと具体的に伺いたいなと思って質問させていただきます。

サブリース部門の令和8年の事業計画なんですけれども、利用率の向上に取り組んでいくとありますが、現在の利用率が何%ぐらいで、どこまで伸ばす御予定なのか、まず伺えますでしょうか。

○中原理事兼都市局都心再整備本部長 会議室のことでよろしゅうございますか。

利用率といたしましては現在約4割台ということになっております。過去には50%を超えている年度もございまして、できるだけそれに近づけたいという思いはございまして、先ほど河南委員とのやり取りでも申し上げましたけども、過去に細かい点につきましてはいろいろ努力はしてるつもりなんですけども、なかなか抜本的に数字が上がっていくというところにはなっておりませんので、いろいろ情報をもっと発信するとか、ニーズに合わせた展開ができないかとか、例えばで言いますと個人用の学習スペースとか、仕事のスペースというのを令和3年度からですかね——やらせていただいて、これは収入のほうを年間200万ぐらい押し上げてるという効果も出ておりますので、そういったことも含めまして、これからできるだけ利用率が向上するような形での取組というのは検討したいと思っております。

○副委員長（浅井美佳） ありがとうございます。

まず民間のほうで貸会議室事業をされるときに大体6割以上を目指されてると思うんですね。なので、50%という目標は本当に利益としてプラスになるのかどうかというところは見えていたきたいなと思うと同時に、改めてちゃんと目標を掲げていただきたい。株式会社さんですので、そこは収益を追いかけていただきたいなと思います。

河南委員がおっしゃっていたSEO対策や民間の貸会議室検索システムとかに出てくるというのは、もう当たり前のところでやっていただきたいですし、さっき同時におっしゃっていたホームページのお話もちょうと出ましたが、あじさいネットがせつかく神戸市にはあるのですから、そちらへの掲載はすぐにもうできるのかなと思うんですが、そのあたりはいかがでしょうか。

○中原理事兼都市局都心再整備本部長 あじさいネットにつきましては、何といいますか、載せるための初期の経費と、それから載せた後の年間の維持経費というのがやっぱり結構かかるというふうに承知をしておりますので、それに見合う利用率向上があるかどうかというのを少し検討す

る必要があるかなと思っております。

民間のポータルサイトでも先生御指摘のように同じようなものもございますので、いろんなものがこのサンセンターの会議室の利用者にフィットするののかということをちょっと検討させていただきまして、できるだけ利用率向上するような形での取組というのはさせていただきたいと思います。

○副委員長（浅井美佳） ありがとうございます。

これ慈善事業じゃなくて収益事業だと理解しています。なので、できるだけではなくて必ずその目標を何%ともし決められると思うんですね——決めてください。それに達成するように費用の投資とあと回収できるような取組をお願いしたいと思います。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑がなければ、株式会社神戸サンセンタープラザの審査はこの程度にとどめ、次の団体の審査に参ります。

それでは、雲井通5丁目再開発株式会社について当局の報告を求めます。

○松崎都市局長 雲井通5丁目再開発株式会社の事業概要につきまして御説明を申し上げます。

お手元の事業概要の1ページを御覧ください。

会社設立の趣旨でございます。

当社は雲井通5丁目の市街地再開発事業を実施するため、平成30年5月に神戸市、神戸すまいまちづくり公社、兵庫県その他地権者全員の出資により発足をいたしました。

2ページを御覧ください。

会社の概要でございます。資本金は500万円でございます。

ページの中ほどには組織を、3ページには社員数、役員を、4ページから9ページには定款を記載しております。

10ページを御覧ください。

令和7年度事業報告につきまして御説明申し上げます。

（1）再開発ビル新築工事及び関連事業との調整では、令和5年度より着手した新築工事におきましては、引き続き令和9年12月の完了に向けて工事を進めているところでございます。

また、市が進めるデッキ工事や国が実施するバスターミナル運営等事業などの周辺の関連事業とも協議・調整を図りながら、円滑に事業を進めてまいりました。

（2）再開発ビルの管理運営計画の検討につきまして、管理規約案及び細則案などの管理運営ルールや、ビル完成後の管理運営体制の整備に向けて具体的な検討を進めました。

（3）関係権利者との連絡・調整では、プロジェクトニュースなどにより工事や事業の進捗状況について定期的に情報発信を行っております。

11ページを御覧ください。

令和7年度の財務諸表でございます。

（1）損益計算書につきましては、まず12ページの下段を御覧ください。

収益及び費用計上において、再開発ビルが完成するまでに各事業年度に支出した費用につきましては、まず未成工事支出金として会計処理を行います。収入についても一旦前受金として計上の上、建物が完成し引渡しする事業年度に収益計上する会計処理を行うこととしております。

11ページに戻りまして、ページ中ほどを御覧ください。

（2）貸借対照表でございます。なお、金額は万円単位で御説明いたします。

資産と負債、純資産はそれぞれ合計560億2,666万円となっております。うち未成工事支出金は452億9,840万円で、財源は前受金として保留床処分金や補助金となっております。

12ページを御覧ください。

未成工事支出金と前受金の内訳を記載しております。

13ページを御覧ください。

令和8年度事業計画につきまして御説明申し上げます。

（1）再開発ビル新築工事及び関連事業との調整では、引き続き新築工事を安全に進めていくとともに、市が進めるデッキ工事や国が実施するバスターミナル運営等事業、雲井通6丁目北地区のⅡ期事業などの周辺の関連事業とも協議・調整を図ってまいります。

（2）再開発ビルの管理運営計画の策定と管理組合設立に向けた準備につきましては、管理者予定者と共に管理運営のルールを策定し、管理組合の設立に向けて必要な準備を進めてまいります。

（3）関係権利者との連絡・調整につきましては記載のとおりです。

14ページを御覧ください。

令和8年度の予定財務諸表でございます。

中ほどの（2）予定貸借対照表につきまして、資産と負債、純資産は合計770億4,701万円をそれぞれ見込んでおります。うち未成工事支出金は714億8,691万円で、主な財源は前受金として保留床処分金や補助金を見込んでおります。

15ページには未成工事支出金と前受金の内訳を記載しております。

以上、雲井通5丁目再開発株式会社の事業概要に関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。

雲井通5丁目再開発株式会社について御質疑はございませんか。

○理事（かじ幸夫） 御指名ありがとうございます。こうべ未来、かじ幸夫です。よろしくお願いいたします。

労働安全衛生の観点で1点お伺いをします。

ビル、見てのとおりもう概要が見えてきまして、いよいよ神戸のランドマークが完成が近いとすぐく期待をしているところであるんですけれども、昨今もうテレビをつけますと、熱中症もしくは酷暑対策、特に建築土木現場のことはよく報道されてまして、あのビルのところについての状況というのを少しお伺いしたいんですけれども、当然に熱中症対策とかの作業員に対する労働災害、この未然予防というか、その取組というのはされてると思うんですけれども、個々の作業員に対すること、これは施工会社がまず直接対策をするものだというふうに思ってるんですけど、労働安全衛生法には、いわゆる発注者の責任というところで少し見てますと、安全対策費の確保ができてるのかとか、施工方法というのをちゃんと確認してるのかとか——特にこの夏時期で——もしくは現場パトロールを発注者としてもきちっと現場を見てるのかということ、これは法でも問われてるとこなんですけど、現状の会社としてその取組について少しお伺いをしたいと思います。

○今井雲井通5丁目再開発株式会社業務執行役員兼担当部長 まず、御質問ありました労働災害というのを未然に予防して対策していくということが非常に重要ということでございまして、当地区の工事現場では非常にたくさんの作業員が従事しているということではございますけれども、

これまでにそういった労災みたいなものは発生していないということでございます。

現場の安全対策につきましては、日常的に安全教育の実施であるとか、保護具の着用の徹底とかいうような基本的なことは当然継続してやってございます。

御指摘の昨今の酷暑下の対応ということでございますけれども、主には事業者のほうの取組になるんですけれども、特徴的な取組としては冷凍冷蔵コンテナというのを現場の1階のほうに置きまして、大体幅が2.3メートル、奥行き5メートルぐらいのコンテナなんですけれども、そこで常時7度ぐらいで設定しております冷氣によって、休憩時間に身体全体を冷やすというようなことをやっているような取組、あと熱中症対策については基本的な取組も重要でございますけれども、そちらについては対策ルールを策定いただきまして、空調付の作業着であるとか、あと計画的な休憩時間の確保ということで体調管理の徹底みたいなものもしてます。ユニークなところでいきますと、かき氷を無料でお渡しするような取組など、様々な熱中症対策というものに取り組んでいただいているということでございます。

御指摘のように、発注者としてもいろいろとやっていけないということでございますけれども、そういった熱中症対策を含めて現場のパトロールみたいなものも定期的を実施するということでやっておりまして、引き続き竣工まで安全かつ円滑な事業の推進に努めてまいりたいと思っております。

以上でございます。

○理事（かじ幸夫） それぞれ取組については受け止めました。

今まで労働災害ゼロということなので、これはぜひ最終盤までしっかりと見届けたいなというふうに思ってますし、よくある労働災害もしくはこの熱中症対策もそうでしょうけど、何か起きますと施工者のほうでみたいなコメントにならないように、しっかり発注者としてこれは伴走、共に造っていくんだという立場で——パトロールされてるようなので、この時期しっかりと目配せをいただいて安全に進めていただくこと、改めて要望しておきます。

私からは以上です。

○委員（河南忠和） 先ほど申し上げましたサンセンタープラザは元町と三宮を結ぶランドマークだとすれば、この神戸三宮ツインゲート、バスターミナルビルは三宮の中心から東側を管轄するというか、表す新たなランドマークになると思うんですね。その目的は単純に新しい建物を建てるだけじゃなくて、やはりその周辺の商店街とかまちへ波及して地域全体の活性化していかなくちゃいけないと思っています。

先ほど事業概要のところにもありましたけども、歩行者デッキの整備とかで事業との調整されてるということなんですけども、私は地上空間の魅力向上にも力を入れるべきだと考えています。

特に道路の無電柱化は、景観、防災、安全性の向上に加えて、魅力を高める上でも大変重要な取組であると思います。ぜひ三宮の顔となるエリアだからこそ、最重点地域として積極的に進めていただきたいと思います。

中でも北側のあじさい通り商店街に関しましては、地元からも期待の声が寄せられています。第Ⅱ期工事を待つのではなく、無電柱化の実現に向けた調査や関係機関との協議など、今から着実に検討を進めていただきたいと思います。

そこでお伺いしたいのですが、バスターミナル、神戸三宮ツインゲートの整備効果を周辺市街地に波及させるために、地上空間の魅力向上や道路の無電柱化、とりわけあじさい通り商店街の無電柱化についてどのような考え方で取り組んでいくのか、お聞かせください。

○中原理事兼都市局都心再整備本部長 三宮再整備の大きな考え方の1つに、単にビルを更新していただくというのではなくて、その周辺の公共空間ですね——広場とか歩道とかデッキとかいろいろな場所によっては違うんですけども、そういうものと一体的にビルも公共空間も使えるというようなことで、例えばサンキタ通りみたいなことが象徴的なケースかなと思いますが、そういう発想で、例えばデッキと雲井通5丁目のビルの一体感とか、地上空間の一体感とかいうのは意識しながら整備はさせていただいているところでございます。

あと、無電柱化の件は、かねてから先生から御指摘頂戴してますのはしっかり入っておりますので、位置づけはあるというのはもう御存じのとおりかと思いますが、準備は進めておりまして、無電柱化をするに当たりましては当然歩道・車道を触っていくことになるんですけども、当然その電気以外のいろんな機能といいますか設備ですね、例えば荷さばきをどうするんだと。商店街の方には結構大きな問題なので、そういうものをどう取り扱うみたいなことにつきましては、ここもう直近なんですけども、地元の方の御意見をお聞きしながら方向性を探っているというようなことは進めておりますし、それが一定程度把握できましたら交通管理者とか道路管理者のほうとも下協議といいますか、あるいは進められるのであれば設計等にも進めていきたいとは思っておりますので、結果的にどうなるかは別にしまして、Ⅱ期を待つまで動きませんとそんなことは決してございませんので、そのようなことでやっておりますし、今後も着実に進めてまいりたいと思っております。

○委員（河南忠和） ぜひよろしく願いいたします。

私からは以上です。

○委員（うえなか美貴子） 神戸三宮ツインゲートビルのPRについてお聞きしたいと思います。

ビルの竣工が令和9年12月とのことで、今後は竣工後にビルに入る様々な用途が開業に向けた準備をしていくような時期になると思います。市内でも非常に大きな事業であり、例を見ないような複合機能を備えたビルになると期待しておりますが、同時に現在三宮再開発に伴って回り道や通行止め、交通渋滞など様々な不便の声を耳にします。

何としても竣工の際には市民の皆様がこの不便を待ってでもよかったと実感していただけるようなビルとなりますように、そのために完成までの過程においても積極的な情報発信、魅力の発信がさらに必要かと考えますが、御見解をお伺いいたします。

○今井雲井通5丁目再開発株式会社業務執行役員兼担当部長 情報・魅力発信について、これまでの取組でございますけれども、再開発ビルのほうが令和9年12月に竣工に向けて今現在工事を進めておるところではあるんですが、その中で再開発ビルの情報発信につきましては、これまで事業の進捗に合わせまして適宜記者資料提供であるとか、市の広報紙への掲載であるとか、あと工事現場とかサンキタ広場にあるオーエスビジョンでデジタルサイネージを活用した動画の配信などにも取り組んでおります。

あとまた工事現場のところに仮囲いがあるんですけども、そういったスペースをうまく活用して再整備のイメージが分かるような掲示もしております。

また、人がたくさん行くところということで、公共交通機関の壁面にポスターを掲示したりということで、ビルの概要とかそういったものを最新の情報などを発信していくよう努めているところでございます。

また、入居を予定している関連事業者からも適宜情報発信のほうは行っていていただいておりますので、これまでに例えばホテルの入居予定者である株式会社テイクアンドギヴ・ニーズのほうから

は、最上階にインフィニティープールというものができるラグジュアリーホテルとしての設置予定があるということであるとか、オフィスに関しましては株式会社アシックスとか、シスメックス株式会社といった神戸を代表する企業の本社が入居する予定であるとかというようなことが発表されているところでございまして、御意見のとおり、やっぱり多くの方が神戸に訪れていただいでビルを活用いただくことが非常に重要と考えておりますし、今後開業までの期間というのは魅力の打ち出しを行う上で重要な期間とも認識しております。

そこで、例えばほかやってない取組としては、エリアマネジメントの活動の一環でインスタグラムみたいなものもやっておりますので、そういったところでのSNSを活用した情報発信などやっていくとか、あとこれまで実施しておりますエリマネの活動の中での魅力発信を強めていくとか、あと再開発の特徴でございますように、先ほど複合用途のことをお話いただきましたけれども、そういったことを強みを生かしながら、市だけでなく床の所有者である事業者であるとか、新しく入居されるテナントの方とも連携した効果的な情報発信について今後検討してまいりたいと考えております。

以上でございます。

○委員（うえなか美貴子） 御答弁ありがとうございます。

いろんなところから各入居予定者もそれぞれ発信をしたりとか、市民の方々にどんなビルが完成するのかというのは皆さんが情報発信しているようですし、ただ市民の方が何を——まず検索する時点でどう調べていいか、すごい難しいんじゃないかなというのも感じております。三宮、新ビルって新しいビルって入れたら、三宮のJR三ノ宮の新駅ビルのことが出てきたりとか、神戸三宮ツインゲートという言葉が知らなかったらなかなかそこにたどり着かなかったりとか、もうちょっと何か分かりやすくどんなビルになるんだろうというのがぼんと神戸市から発信できたらいいかなとは思っております。

あと、今建ててるビルの壁面のイメージ図、私も通ってるけど、みんな急いでるからあまりじっくりそれ見る方っていないというか、あまり見てないというのが残念かなとも思われます。細かいことを書かれるよりも、もうイメージやったら分かりやすく、みんなの目に触れるところに、壁面にするならもっとインパクトのあるもののほうが見てもらえるんじゃないかなと感じました。

すみません、もう1点伺いたいします。

先ほど安全対策のことでお話がありましたが、このたびの熊本地震の発生を受けて、この建築中のビルでもし起きてしまった地震への災害対策、今既に実施していることがあれば教えてください。

○今井雲井通5丁目再開発株式会社業務執行役員兼担当部長 建物の地震に対する対応についてなんですけれども、建築工事を実施する前に、当然ながら法に基づく構造基準がありまして、その基準に基づく設計を当然してありまして、審査機関の確認を経て着工するというような流れを踏んでいっているわけです。

再開発ビルについては超高層ビルというのが特徴になってありまして、そういう意味では非常に揺れが心配されるというようなことがありまして、その揺れ自体を吸収する装置を組み込んだ制震構造というのを採用して進めておるところでございます。

現場の状況でございますけれども、現在ビルの構造躯体である鉄骨ですね、そういったものの組立工事を進めているところなんですけれども、それと並行して先ほど申し上げました地震の揺

れを吸収する装置も設置を既にしておりまして、工事中の段階であっても設計された耐震性能がきちっと発揮できるよというこで、そういう対応をしております。

あと、工事中の現場を見ていただく中で少し気になるかと思うんですけども、工事用のタワークレーンが上に立っておりますけれども、それにつきましても構造設計をしまして補強を行って防止策というものに努めているというところでございます。

工事自体が発生した場合どうするのかということにつきましては、当然作業員については直ちに作業を中断して身の安全を確保するというようなことであるとか、あと発生後の再開に当たっては、当然現場内の安全点検をした上で再開するというような手順マニュアル等がございますので、そういったことをきっちりしてやっていただくということが重要かと思っています。

今後も発注者として引き続きそういった事業の安全性の確保についても努めてまいりたいというところでございます。

以上でございます。

○委員（うえなか美貴子） ありがとうございます。

きちんと設計された耐震性能によりまして、この酷暑の中、ビルの施工に当たっておられる作業員の方々が本当に安全に作業に臨んでいただけるように期待をしております。

すみません。最後になりますが、これは要望なんです、イオンモールの爆発が大きくニュースになりました。原因が明らかになれば、同様の事故が起こらないような対策をぜひ講じていただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

以上です。

○委員（平田 正） よろしく願いいたします。

先ほどもありましたが、エリアマネジメントについてちょっとお聞きしたいと思っております。

先に要望をお伝えさせていただきますが、J R 三ノ宮の東側の開発については、市民の皆様から三宮の姿がどんなふうになるのかなというお声も本当にたくさん頂戴します。民間業者——特に私、ミント神戸さんのテナントの管理部長にお会いしてきましてお話ししてきましたが、やはりサンシティビルの建て替え後の全部終わった後のその先まで見据えてどうなるかというのを事業展開をうちも考えていきたいというふうにおっしゃってました。

1 点おっしゃってたのが、今後の開発スケジュールやテナントの入居情報——最近でも何か短期契約でサンシティも含めて入居されてるテナントさん多いようです。その意図、その後のことは分かりませんが、知りたい情報がなかなかタイムリーに入ってこないというふうなお声をお聞きになられてるというのをちょっと聞きましたので、そのあたり先ほどインスタで発信されてるということもありましたが、関係事業者との情報共有はもっともっと密にやっていただきたいと思いますので、これは要望としてお伝えさせていただきます。

改めまして、5 丁目・6 丁目・7 丁目のエリアマネジメントの在り方について検討を進めていくとありましたが、具体的にもう少し踏み込んだ形で組織の在り方として検討を進めていくというのは、どのようなことを検討していくのか、お聞かせいただきたいと思います。

○今井雲井通 5 丁目再開発株式会社業務執行役員兼担当部長 エリアマネジメントの点でございますけれども、範囲としては雲井通 5 丁目・6 丁目・7 丁目においてということになりますけれども、今現在大きな施設が 3 つ進捗中のものも含めてあるかなということで、3 施設にまたがって将来バスターミナルの発着場になっていくというようなところから、ビルの完成後のエリアマネジメントも見据えながら、令和 5 年度に再開発ビルとサンシティビル、あと神戸新聞会館の 3 者

でそういったエリアに対するにぎわいの創出に向けた取組を開始したところでございます。

令和6年度につきましては、しっかりやっていこうということで、任意団体ではありますけれども、三宮E a s tエリアマネジメント協議会という名称の協議会を設立しまして、具体的な活動としては地元製品の販売を中心としたマルシェ——サン直マルシェと呼んでるんですが、そういったマルシェとか、あと音楽イベントなんかも含めて地域のにぎわいづくりの創出の取組を行っているところでございます。

令和7年度につきましては、そういったマルシェの開催に加えて、ミント神戸の2階のデッキの前に人工芝やベンチを設置する社会実験みたいなものも行っておるところでございます。

あと今後の取組になるんですけれども、これまで5年から進めてきた内容について、エリア価値を高める取組というのは非常に重要ということで、できるだけそういったことを継続してやっていこうという方向性は何となく見えてきているところでございまして、今後に向けてどう進めていくのかという中長期ビジョンみたいなものを作成していくとか、あとそれに対応していくための組織というのが任意団体でいいのか、もっと変えていかなあかんのかというような組織としてどういう対応がいいのかというようなことについても考えていきたいということで、検討を進めていくという文言にさせていただいている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。

昔から御存じの方はお分かりかも知れませんが、三宮オーパといいますと、僕ら高校生の頃からオーパで買物するというのがもう何か憧れというか、トレンドというか、あそこにしか売ってないカプリコーンのかばんをお小遣いためて買ったのを僕思い出すんですけれども、そんな人、多分、神戸市民の中にはたくさんいらっしゃると思いますので、そういうまちづくり引き続きよろしく願いいたします。

以上です。

○委員（あわはら富夫） すみません。この会社ですよ、雲井通5丁目再開発株式会社、これ建設が今回の分で終われば解散というふうになるのか。今言うように5丁目・6丁目・7丁目のエリアマネジメントというのを一方考えてると。管理組合がありますから、建物自体は管理組合が管理されるんだと思いますけど、それと隣のほうでⅡ期事業、これまだめどは——なかなか大変みたいですけれども、それもあるというふうに考えた場合に、この会社ここで終わるのか。エリアマネジメントだとか、6丁目の工事、建設計画ですよ、そういうものとの関連性でいうと、この会社はどうなるのかと。要するに名前からいえば建てたら終わりという感じなんですけども、それをどういうふうに考えておられるのか、お聞きしたいと思います。

○中原理事兼都市局都心再整備本部長 まず、Ⅱ期のほうに関わりを持つかということでいいですと、今の状況でいいですと雲井通5丁目は再開発株式会社という組織で今事業をやっています。それでⅡ期のほうは地権者の方が準備組合をつくっておられるという状況なので、それを雲井通5丁目の会社がやるというのは、あまり想定しにくいかなというふうには思いますが、まずそれが1つと、解散するかどうかということにつきましては、ノーマルな形でいうと、これは雲井通5丁目の事業をするためだけの会社でございしますので、それが終わったら清算ができれば解散するというのが普通かなと思うんですけれども、ただ先生もおっしゃっていただきましたように、Ⅱ期の施行をやるかというのは別にしまして、隣ですし、今お答え申しましたエリマネのことも、これは逆にしっかり今後運営なりをやっているといかないといけないということも見えてきております

ので、それに対してこの5丁目の会社がどう関わるか、関わらないか、その辺はもう少し見極めが要るかなというふうに思っておりますので、今こうしますというのをはっきりと言うのは申し上げにくいですが、まずは5丁目の事業をしっかりとやり遂げるということを会社としては目標にしておりますので、それをしっかりとやらせていただく中で、本当に完成が見えてきたときに会社の今後をどうするかということについては判断してまいりたいと思っております。

○委員（あわはら富夫） 何でそういうことを言うかということ、実は障害者の皆さんのほうから話がありまして、いわゆる障害者の移動ということでアクセス、障害者の団体の皆さんが三宮再整備全体の建物とかというのを自分たちで調査されて、例えば車椅子だけではなくて、大きめの車椅子みたいなものもありますから、そういうのが自由に入れるのかとか、降りるときに大丈夫なのかとかというふうなことを調査されて、結果的にいわゆるデッキの一番東端のところはエレベーターがないということで、結局再開発もそのビルを利用しないといけないと。そうするといろんな障害があるということが分かって、交渉させていただいても、もうある程度形になってるので、難しいところは難しいというのは僕も仕方がないなというふうに思ってるんですが、ただ将来的なことを考えて、バリアフリーという法律はクリアしてるけどということじゃなくて、最も厳しい障害を持っておられる皆さんも利用できる、三宮にも行き来できるというのはちゃんと担保する必要があると思うんですね。

そういうのを考えた場合に、この会社がやるのかどうか分かりませんが、エリアマネジメントというのはちゃんとずっと担保しておいていただいて、いろんな働きかけをして、民間の工夫をしてそれができるというケースもあると思うのでね、そういうものを担保するということ考えた場合に、この会社がいろいろとそういうルートをつくりつつあるので、この会社の機能みたいなところで全体の雲井通のエリアマネジメント——これは単に経済的な意味だけではなくて、交通弱者も含めた市民が自由に移動できるというようなこともちゃんと担保できるようなエリアマネジメントであってほしいなというふうに思いますので、それは会社がやるのかどうか分かりませんが、その辺ひとつよろしく、これはもう要望にしておきます。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑がなければ、雲井通5丁目再開発株式会社の審査はこの程度にとどめ、次の団体の審査に参ります。

それでは、神戸ハーバーランド株式会社について当局の報告を求めます。

○松崎都市局長 神戸ハーバーランド株式会社の事業概要につきまして御説明を申し上げます。

お手元の事業概要1ページを御覧ください。

会社設立の趣旨でございます。

同社は昭和63年4月に株式会社神戸ハーバーランド情報センターとして、神戸市をはじめ多数の民間事業者の出資により設立されました。その後、平成20年7月に社名を神戸ハーバーランド株式会社に変更し、引き続き地区内の整備・管理や集客事業などを実施しております。また、地区内自治組織であるハーバーランド運営協議会の事務局を務めるなど、地区管理の中核的役割を担いながら、まちの活性化に貢献することを目的としております。

2ページを御覧ください。

会社の概要でございます。資本金は1億円でございます。

2ページ中ほどには組織を、3ページには社員数、役員を、4ページから8ページには定款を記載しております。

9ページを御覧ください。

令和7年度事業報告につきまして御説明申し上げます。

(1)ハーバーランド運営協議会では、家族で楽しめる各種イベントの開催など、来街促進事業などの運営に取り組み、当地区の魅力を発信いたしました。

(2)神戸駅周辺地域津波避難等対策協議会、(3)建築協定運営委員会、(4)公共施設管理事業につきましては記載のとおりでございます。

10ページを御覧ください。

(5)総合インフォメーション事業につきましては記載のとおりです。

(6)貸室事業では、区分所有するハーバーランドセンタービルの入居率は100%となりました。

(7)スペースシアター事業では、令和7年11月より一時期ハーバービジョンの故障がありましたが、スペースシアターの利用数には影響はございませんでした。

(8)煉瓦倉庫事業では、広場を活用したマルシェイベントを開催し、当地区のにぎわい創出などに取り組みました。

(9)ハーバービュー事業につきましては記載のとおりでございます。

11ページを御覧ください。

(10)あじさいネット事業につきましては記載のとおりです。

(11)神戸港“U”パークマネジメント共同事業体では、指定管理者として撮影やイベントなどの利用に係る広場使用者への案内を行うとともにホームページを更新しました。

12ページを御覧ください。

令和7年度の損益計算書でございます。なお、金額は万円単位で御説明いたします。

費用の部は合計3億3,316万円を、収益の部は合計3億8,618万円を計上いたしました。当期純利益は3,962万円となりました。

13ページには収入明細表、支出明細表、収支明細表を、14ページには貸借対照表を、15ページには財産目録を、16ページには過去3年間の財政状況の推移を記載しております。

17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。

近時は当地区の来街者数及び商業施設の売上げは安定しており、令和8年度におきましても引き続きまちづくりを進めてまいります。収益事業の安定的運営と赤字事業の見直しを進め、同社の経営基盤のさらなる強化を目指します。

(1)ハーバーランド運営協議会では、家族で楽しめる各種イベントを開催し、当地区の魅力向上に取り組みます。

(2)神戸駅周辺地域津波避難等対策協議会、(3)建築協定運営委員会、(4)公共施設管理事業、(5)総合インフォメーションにつきましては記載のとおりです。

18ページを御覧ください。

(6)貸室事業では、テナントの入居維持を図るとともに入居率100%に努めます。

(7)スペースシアター事業につきましては記載のとおりです。

(8)煉瓦倉庫事業では、テナントや広場を活用したイベントのほか、新規イベントの誘致を実施します。

(9)ハーバービュー（ワコーレビジョン）事業、(10)あじさいネット事業、(11)神戸港“U”パークマネジメント共同事業体につきましては記載のとおりです。

19ページを御覧ください。

2 経営改善の取組状況について。

社会経済情勢の変化を踏まえ、経営基盤の強化に取り組んでまいりましたが、今後は神戸市主導のエリアマネジメントから、経営の自立性を高め、持続可能な経営基盤を持つ民間主導の会社及びエリアマネジメントへ移行するという当社の経営改革方針に基づき、持続可能なエリアマネジメント事業に向けて収益事業の強化やまちのさらなる魅力向上、にぎわいの創出を図るとともに、不採算事業の抜本的見直しに取り組んでまいります。

今後の取組ですが、①貸室事業では、市場動向を目安とした賃料の適正化などを進めます。

②ハーバーランド運営協議会では、令和9年度から来街促進事業に関して各社分担金やイベント参加料などで運営できるよう、イベントの見直し、重点化に取り組みます。

③スペースシアター事業では、引き続きCD販促イベントや絵画展などの利用促進を図るとともに、新規利用者の開拓を進めます。

④施設管理事業、⑤煉瓦倉庫事業、⑥ハーバービュー事業は記載のとおりです。

⑦総合インフォメーションにつきましては、スマートフォンなどの普及に伴う案内件数の減少に伴い、令和8年度末で事業を廃止いたします。

20ページを御覧ください。

令和8年度の予定損益計算書でございます。

費用の部は合計3億4,205万円を、収益の部は合計3億7,636万円をそれぞれ計上しており、当期純利益は2,229万円を予定しております。

21ページには予定収入明細表、予定支出明細表、予定収支明細表、22ページには予定貸借対照表、23ページには令和7年度主要事業計画・実績比較と過去3年間の主要事業の推移を記載しております。

以上、神戸ハーバーランド株式会社の事業概要に関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。

神戸ハーバーランド株式会社について御質疑はございませんか。

○委員（山下てんせい） よろしく申し上げます。

質問に先立ちまして、私も外郭団体に関する特別委員会は先日、横浜のみなとみらい21地区のマネジメントについて視察をさせていただき学ばせていただきました。1989年に本格的にみなとみらい21の開発が始まったということなんですけど、山下てんせいには1994年に横浜国立大学に入学しておりますので、ちょうどその成り立ちを最初の部分だけ見させてもらっていたというふうな学生時代の思い出をちょっとお話しさせてもらいます。

ランドマークタワーというものがあまして、このランドマークタワーって当時は日本で一番高いビルと言われていたんですけど、開業当初から通り抜けを想定して、実はもうそのランドマークタワーの低層階というのは造られていたんですね。ですので、とにかくランドマークタワーを目指して人がいっぱい集まってくるんですけど、すごくイベントが活発に行われていたことを思い出しました——当時から。とにかくですから最初から通り抜けを想定しているので、その空間を利用して何でもできるというふうな雰囲気だったと思うんです。

そこから3年ほどして、今度クイーンズスクエアというのができたんですね。クイーンズスクエアというのが完成すると、それがクイーン軸というんですけど、つながったわけですよ。みな

とみらいの奥のほうまでビルとビルの吹き抜けの空間が通り抜けとして一気につながったわけです。それもかなりの広さがあるので、これで催事がもう本当にコンサートとかもやってましたからね。

すごくにぎやかな場所だったんですけど、当時はその軸しかなかったんです。それ以外のところは全部埋立してたりとか、あるいは柵で入れなくしてたりとか、そういうことをしていて、その当時の評価として、西区というところにあるんですけど、そこに住んでいるうちの大学の友達は横浜市の税金の金食い虫だという評価をしてたんです。何でこんなもん造るんか分からへん、大枚はたいて再開発なんて何のためにやるんだというて非常に評価が低かったんですけども、何が言いたいのかといいますと、着工当初から、こういったオープンスペースの活用というものを想定して、みなとみらいの開発計画、マネジメント計画というものが最初からつくられているということを先日の視察のときに説明いただいて学びました。全部ちゃんと最初から想定されて計画されてたんだなということを非常に印象深く学びを得たという、そういうふうな思いがございます。

翻ってハーバーランドの場合は、成り立ちもほぼ似てるんですけど、国鉄の貨物の跡地を使って開発をしたということなんですけど、みなとみらい21がどっちかというとオフィス機能の誘致等を重視して、いわゆるオフィス機能の集積を目指したのに対してハーバーランドというのは、どっちかというと集客施設というものを主に置いているような印象を持っております。

そうなったときに、やはりハーバーランドのオープンスペースの活用を比較してみると、やはりそういったコンセプトが欠落していたのかなというふうな思いはなくはないです。

みなとみらいにおいては、みなとみらい21に籍を置いているビルあるいは会社というものが1階の公共空間に関しては広く通行される方あるいは来街者に対して門戸を開き、自由に使えるようにするというふうなコンセプトでルールが決められているようでございますが、ハーバーランドにおいてもオープンスペースの活用をしたにぎわいづくりというものは、もっと自由度を上げてやるべきだと思いますけれども、その点についてまずは御見解をお伺いいたします。

○平岡都市局副局長 ただいまいいただきましたハーバーランドでのオープンスペースを活用したにぎわいづくりという点でございます。

御指摘のとおりオープンスペースを活用しましたにぎわいづくりにつきましては、エリアの活性化の観点からも我々としまでも非常に重要であるというふうに考えてございます。

これまでも市とハーバーランド株式会社のほうで連携させていただきまして、例えばガス燈通りや神戸煉瓦倉庫、またスペースシアターといった地区内のオープンスペースの活用をしながら、にぎわいづくりに取り組んでまいりました。

例えばですけども、ハーバーランド株式会社が主体となりまして、煉瓦倉庫に隣接する広場のマルシェイベントであったりガス燈通りを活用しましたハーバーマーケットの開催、またスペースシアターでは音楽イベントを開催するなど、地区のにぎわい創出を図ってきているところでございます。

また、K O B E まちなかパフォーマンスといった取組につきましても、スペースシアターの場所を公認会場の1つとして活用しまして、毎月、今大体月2回ぐらいのペースでございまして、そういったにぎわいの取組も進めてきたところでございます。

さらに今年度からは、従前の取組に加えまして民間主催のイベント、例えばバーベキューのよ

うな取組みたいなものも積極的に誘致をしながら、オープンスペースの有効活用に取り組むこととしてございます。

引き続きオープンスペースを活用しながら、地区内のさらなるにぎわいづくりに取り組んでまいりたいというふうに考えてございます。

○委員（山下てんせい） ありがとうございます。

私自身もスペースシアターでありますとかあるいはu m i eのオープンスペースもそうなるのかな、あるいはモザイクの岸壁の辺りとか、赤煉瓦倉庫の周りとか、ポイントポイントではしっかりやっていると思うんですね。

ただ、私思うのは、例えばオープンスペースといったら何も場所を指すのではなく、道路も指します。例えば歩行者天国にしてしまうとかね。ハーバーランドが実は車の通日も結構激しいので——通り抜けもあるし——なのでそういったところでもしかしたら難しいのかもしれないんですけども、ただ少なくとも期間を決めていわゆる歩行者天国にしてしまうとか、そういったこともあの場所だったら可能なんじゃないかなというふうな思いもありますし、あるいは先ほど御指摘しましたモザイクあるいはデュオこうべの連絡通路等ですね、そういったところ、ありとあらゆる場所を広く活用することによって展示イベントやまちなかパフォーマンスの活性化をより活性化を図っていくというか、そういったことも考えられるのではないかなと思うんですけども、そういった検討はしていただけないかと思いたすがいかがでしょうか。

○平岡都市局副局長 今委員からいただきましたように、我々としましてもせっかくの有効活用できるようなスペースにつきましては、そういったところを利用しながら、まちの活性化につなげていきたいというふうには考えてございます。

ただ、やはり例えば地下通路の場所であったり、先ほど委員のほうからは車道を使ったようなにぎわいイベントというようなお話もいただきました。本来持つてゐる歩行者の安全性であったり交通の円滑化といったような課題をクリアしながら、どういったことができるかということが大きな課題だというふうには認識してございますので、ハーバーランドでは運営協議会といった関連企業が集まるような場もございますので、そういった場でいろいろと議論させていただきながら、何ができるのか、検討してまいりたいというふうに考えてございます。

○委員（山下てんせい） ありがとうございます。

まさにハーバーランド株式会社が今後求められる機能というのはそういったところであろうと思いますし、やはりとにかくハーバーランドの命綱になってくるのは滞在時間だと思っております。来訪者がもういつまでも楽しく過ごせる場所というものを実現するためには、既存の店舗や既存の施設だけではなくて、行けば何か楽しいことがやっているというようなそういった雰囲気づくり、場所づくりというものが求められるのではないかなと思っています。

これはハーバーランドのみならず、メリケンパークもあるいはウォーターフロントも全て共通して今後考えていくべき課題かと思っておりますので、ぜひハーバーランド株式会社におかれましては、ハーバーランドの活性化のためにオープンスペースをいかに利用していくかということを積極的に考えて、そして協議会に参加されている企業さんにしっかり理解していただいて協力してもらえるようにぜひよろしく願いいたしたいと思いたす。

私からの質問は以上です。

○理事（原 直樹） では私から、ハーバーランドにおけるタクシーの客待ちや運転手の喫煙についてお尋ねします。

昨年10月の都市交通委員会において我が会派ののまち委員から、ハーバーランドにおけるタクシーの客待ちや運転手の喫煙について質問させていただきました。しかしながら、現在もタクシーの客待ちや運転手の喫煙が見受けられ、十分な改善が図られているとは言えません。

このu m i e 東口バス停付近では、タクシーの客待ちにより左折レーンが塞がれ、特に週末には渋滞が発生するなど、交通への影響も生じています。

そこでお伺いします。昨年10月の委員会以降、ハーバーランド株式会社としてタクシー事業者等に対しどのような指導・要請を行っていたのか、またその効果をどのように認識しているのか、お聞かせ願います。

○平岡都市局副局長 ハーバーランドでのタクシーのマナーの問題でございます。

地区内での路上喫煙や違法駐車につきましては、特に商業施設周辺の送迎者を待つ運転手などのマナー違反があるというふうに我々としても認識しておりまして、神戸ハーバーランド株式会社と共に連携しながら周辺の状況を注視しているところでございます。

これまでもタクシー協会の事務局とも直接面談をしながら、また文書にて注意喚起の依頼を行うとともに、今委員からもございました昨年10月の都市交通委員会以降の取組といたしましては、昨年の12月に商業施設周辺でマナー啓発に関する注意喚起の看板掲示を掲げたところでございます。

現在の状況としましては、従前の状況と比べまして劇的に大きく変わったかと言われますと、そこまでは至っていないのかなと思ってございますけれども、引き続き周辺の状況を注視するとともに、必要に応じましてさらに注意喚起に関する案内掲示であったり、少しパトロールなども強化しながら、関係機関とも連携して取組を進めてまいりたいというふうに考えてございます。

○理事（原 直樹） では続きまして再質問になるんですけども、現状を見る限り注意喚起だけでは改善に限界があるように感じます。特にu m i e 東口バス停付近のタクシー客待ちによる交通渋滞は、安全性や円滑な交通の面からも早急な対策が必要です。

タクシー事業者への指導に加え、タクシー乗り場の新設や配置の見直しなど、抜本的な対策について関係機関と連携し検討すべきと考えますが、見解をお伺いします。

○松崎都市局長 タクシーの問題、昨年度御指摘をいただいてから我々も何度となく現場を見に行きまして、タクシー事業者ともいろいろアプローチをしたというところでございますけれども、やはり大事な一番効果的なのは直接タクシー事業者へアプローチするということと、それから今おっしゃったようなハード整備のようなことが可能かどうか検討していくことだと思っておりますけれども、まず今引き続き交通誘導員による移動なんかも促しながら、今後文書で出ただけではなくて、協会との面談であるとか現地での立会いとかそんなことも考えていけたらいいんじゃないかと考えているところでございます。

また、タクシーを止められるのかどうかという話もありましたけれども、私どももいろいろ現地をかなり――委員も御存じかと思えますけど現地調査していく中で、あそこはバス停があります。バス停もあります。バス停前後10メートルは止めたらかかとそういった法律上の規制もございますし、またそのすぐそばに北側に交差点があり、南側にはu m i e の駐車場もあると、さらに新たなデッキの階段があって、電線共同溝の地上機器なんかも実はあるというそんな状況の中で、現場の状況とか、あと休日は交通も非常に多いということで、その状況を踏まえまして、すぐにタクシー停車の空間を今そろえたらいいよというふうなことまで、なかなか少し道路管理者とか交通事業者とか管理者とかの協議というのはなかなか難しい面はあるのかなと考えている

ところでございますけれども、一方で今すぐにできることとしまして、道路の適正な利用で利便性を確保していくということと、それから混雑緩和とか、安全で円滑な道路環境の実現というものを両立させていくことは可能だろうと思ってまして、やはり法令やマナーを守ることとかなり解決できる面は多々あるんじゃないかなと考えてございます。

実際本来駐停車禁止されているような箇所の停車とか長時間の客待ちといったことに、注意喚起や交通誘導などをさせていただきながら、乗降を伴わない一時的な停車といったいわゆる適切な道路利用が図られるようにしていくことで、良好な道路環境とそれから利便性の確保、そういったものにつなげていきたいと考えてございます。

○理事（原 直樹） いろんな対策を検討いただいているということでありがとうございます。

この問題については御答弁にもありましたけども、一朝一夕で一気に解決が図られるような問題でもないと思いますので、時間をかけてしっかりと対策を検討し続けていただきたいと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかに。

○委員（平田 正） ありがとうございます。よろしくお願いいたします。

私も渋滞も含めてお聞きしたいことがあるんですけども、ハーバーランドの人流についてでございます。

神戸駅方面から地上に上がってきた人は、カルメニの前の交差点でみんなu m i e 側に渡っていかれる方がほとんどです。せっかくの人通りがほかの施設に波及していないように思います。

煉瓦倉庫までのガス燈通りへの人通りをどう獲得するかが重要だと思いますが、御見解をお聞かせいただきたいです。

○平岡都市局副局長 御指摘のとおり、神戸方面から地下街を経由しましてハーバーランドエリアへ来訪される歩行者の多くにつきましては、地下街からエスカレーターを上って南側へ行きまして、カルメニにある交差点を渡って集客力の高いu m i e の商業施設のほうへ向かう人が大半であるというふうに我々も認識してございます。

このような人の流れをいかに地区全体に広げまして、ほかの施設に波及させていくのか、そういったことが重要なポイントになるというふうに考えてございます。

そういった意味でいいますと、神戸煉瓦倉庫という非常に歴史深い建物がございます。ただ、そういった施設の場所がガス燈通りから少し奥まった位置にあるということで、歩行者からすると少し気づきにくいといった課題がございますので、これまでは一層の集客に向けまして、ガス燈通りから煉瓦倉庫へつながるオープンスペースを活用しながら、例えばマルシェのイベント開催などにより、にぎわいづくりに取り組んできたところでございます。

また、昨年――2025年12月には煉瓦倉庫に隣接した区画の一角に大手のファストフード店がオープンしたことで、周辺で多くの人の流れも生まれておりまして、煉瓦倉庫周辺のさらなる集客に向けて施設をPRするに当たりましても絶好の機会だというふうに認識してございます。

こういったことから、今年度からこれまでのマルシェイベントに加えまして、例えばバーベキューやお化け屋敷といったような新たなイベント展開もしながら集客力の向上に取り組んでおりまして、今後はさらにガス燈通り沿いにある案内サインをもう少し充実するなど、歩行者にとってより分かりやすい誘導策の検討を進めていきたいというふうに考えてございます。

以上でございます。

○委員（平田 正） ありがとうございます。

1つ御提案なんですけど、既存ストックではねっこ橋もありますので、カルメニの方からは、はねっこ橋をもっと使ってほしいなというふうなお声もお聞きしましたので、正直あそこで僕もカルメニの前でジャズセッション3年間やらせてもらいました。あっちに人來ないんですよ。どんどんu m i eのほうに行っちゃって、前通られるのはベビーカー、煉瓦倉庫というよりも、どっちかといったらアンパンマンのほうに行かれるお母さん方ばかりだったというふうな感じでした。

先ほどもありましたが、みなとみらい拝見させてもらって、ハーバーランドには私は一体となったドミナント効果がちょっと全くないなというふうに感じております。そこをどう創出していくかという形になってくるかと思いますが、先ほどちょっと申し上げましたが、神戸駅南の交差点のところの万葉倶楽部があるところのあそこのT字の交差点のところですが、あそこの駐車場待ちの渋滞についてもう少し善処はできないかなと考えておるんですが、御意見お聞かせいただきたいです。

○平岡都市局副局長 今御指摘のございました箇所による渋滞につきましては、我々もかねてより問題意識を持っております。

従前より地区内の渋滞緩和に向けましては、基本的には警備員による車両誘導等の取組を行ってきましても、さらなる対策といたしまして、今御指摘のございました万葉倶楽部前の交差点につきまして、昨年度——2025年の2月から3月にかけて、u m i eの駐車場側から国道2号線へ右折をすることを禁止するような社会実験を実施しました。この社会実験によりまして、車両の右折禁止を行いました結果、これまでの渋滞の一因となっていました国道2号線への右折合流による混雑が一定解消しましたほか、地区全体の渋滞緩和にもつながるといったことが確認できました。

また加えまして、実験の効果につきましても、地区内の関係者や道路管理者、交通管理者とも協議をしまして理解を得られましたので、現在はその右折禁止の本格運用に向けまして、交差点改良の設計や管理者協議を進めているという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。

T字の交差点見てますと、やっぱり地方ナンバー多いんですよ。神戸ナンバーじゃなくて、本当に地方から車でハーバーランドに来られる若い方も、非常に多いようにお見受けします。ですので、そういう方々がちょっと不便被らないような形でハーバーランドを楽しんでもらえるような取組、よろしくお願いいたします。

最後は要望にとどめますけれども、今後株式譲渡も控えて民間委託で民間活力を使ってという格好になっていくかと思うんですが、1つあそこハーバーランドで特徴的なのは、ハーバーセクタービルだと思います。’92年に一番最初は僕まだ大学生でしたけど、一番最初が西武百貨店、入って、その後、ハーバーサーカスになって、ビーズキスになってファミリオになったという経緯でしたけれども、リーマン・ショックもあったり何だかんだありましたけれども、僕の印象ではビーズキスの頃にスイーツバーがあった頃は割と人通りというか、人がたくさんいたんじゃないかなという記憶があります。逆に言うと、スイーツバーはナムコがプロデュースしてたようですよけれども、あれが出ていってからは、やっぱりあの辺どんどん寂れていったなという印象が僕非常に強いです。

ですので、やはり民間活力使うというのは大事なんじゃないかなというふうに私は痛感していますので、今後株式譲渡に向けて、そういうちょっとエッセンスも覚えておいていただきたいところと、ちょっとカルメニの方からお声があったので1つお伝えしておきたいのですが、神戸マラソンのときに去年からゴールの地点が変わってるかと思います。何というんですか、向こう側のumieを出たところのモザイクのところの間の道のところにゴールになったと思うんですけども、あれでやっぱりレース中の人流が煉瓦倉庫側、カルメニ側、マクドナルドができた側というのがやっぱりちょっと滞ってしまうらしいんですね。

これ去年マラソンの日に松方ホールで——公演があった——何の公演だったのか、ちょっとお聞きしてないんですけども——だったので、お客さんに入ってもらうのを湊小学校のほうから導入されたという経緯があったらしいんですよ。ですので、ちょっとそこはマラソンの事務局との連携になるかとは思いますが、かに道楽さんなんか結構売上げ落ちたというふうに言われてたらしいです。ですので、ちょっと細かいことかもしれませんが、神戸マラソンの日はそんなこともありましたというお声もありましたので、ちょっと留めておいていただけたらと思います。

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） ほかになければ、神戸ハーバーランド株式会社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、暫時休憩いたします。

午後0時45分より再開いたします。

（午前11時44分休憩）

（午後0時45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。

休憩前に引き続き都市局関係団体の審査を行います。

それでは、株式会社こうべ未来都市機構について当局の報告を求めます。

○松崎都市局長 株式会社こうべ未来都市機構の事業概要につきまして御説明を申し上げます。

お手元の事業概要1ページを御覧ください。

会社設立の趣旨でございます。

当社は令和4年に社名を株式会社こうべ未来都市機構に改め、基本理念として、神戸のまちの均衡の取れた持続的発展のために、便利で潤いのあるまちづくりを進め、活力と魅力ある地域社会に貢献し続けることを掲げてございます。

2ページを御覧ください。

会社の概要でございます。資本金は73億8,850万円でございます。

3ページには会社の機構を、4ページには社員数を、5ページには役員を、6ページから10ページには定款を記載しております。

11ページを御覧ください。

令和7年度事業報告につきまして御説明申し上げます。

（1）ショッピングセンター運営事業では、各ショッピングセンターにおいて計画的に修繕・更

新を進めたほか、リニューアルを実施したプレンティ・須磨パティオにおいて積極的な販売促進に取り組みました。

12ページを御覧ください。

（２）ビル運営事業では、積極的なテナントリーシング活動や施設改修などを行うとともに、快適性の向上及び老朽化対策に取り組みました。

14ページを御覧ください。

（３）近隣商業施設運営事業では、テナントの支援や入居促進、買物支援に努めるとともに、必要な補修・更新を行い、お客様サービスの向上に努めました。

15ページを御覧ください。

（４）公益施設運営事業、17ページに参りまして、（５）体育レクリエーション施設運営事業につきましては記載のとおりでございます。

（６）海上アクセス事業では、外国人旅行者向けのプロモーションに取り組み、外国人乗船客数は過去最高となりました。

また、若年層向け割引サービスを新設するとともに、旅行代理店への積極的な営業活動によるツアー造成に取り組み、新たな客層の取り込みを図りました。

18ページを御覧ください。

（７）ロープウェー・ケーブル事業では、安全・安心な運行を継続するため、教育・訓練や設備更新を計画的に実施するとともに、近隣施設等との連携やホームページ・SNSなどの充実により乗客数の増加に努めました。

19ページを御覧ください。

令和７年度の損益計算書でございます。なお、金額は万円単位で御説明します。

費用の部は合計172億146万円を、収益の部は合計154億2,117万円を計上いたしました。当期純利益はマイナス12億6,959万円でございます。

なお、令和７年度は多額の赤字を計上することとなりましたが、これは特別損失として減損損失を計上したほか、海上アクセス事業における営業損失などでございます。

20ページには貸借対照表を、21ページには財産目録を、22ページには損益明細書を記載しております。

23ページを御覧ください。

令和８年度事業計画につきまして御説明申し上げます。

（１）ショッピングセンター運営事業では、リニューアルを行ったプレンティ・須磨パティオにおいて、新設した機能を最大限に生かして集客を図り、地域の中核となる施設を目指してまいります。

24ページを御覧ください。

（２）ビル運営事業につきましては記載のとおりです。

25ページを御覧ください。

（３）近隣商業施設運営事業では、地域生活を支え続けるため、商業機能やサービス機能の維持に向け、引き続きテナント支援や入居促進、買物支援に努めてまいります。

26ページを御覧ください。

（４）公益施設運営事業、28ページに参りまして、（５）体育レクリエーション施設運営事業につきましては記載のとおりです。

（６）海上アクセス事業では、委託販売の拡大やツアー造成により、乗船客数の増加に努めてまいります。また、インバウンド乗船者向け運賃割引制度を終了し、収支改善を図ってまいります。29ページを御覧ください。

（７）ロープウェー・ケーブル事業では、六甲有馬ロープウェーにおいては表六甲線の撤去工事が令和８年度に完了するよう、引き続き安全第一に着実に実施してまいります。また、まやビューラインにおいては、社会情勢の変化も踏まえ、料金の在り方も含めた収支改善策を検討してまいります。

30ページを御覧ください。

経営改善の取組状況につきまして御説明申し上げます。

収支構造を再構築するため、令和６年度より経営改善会議を立ち上げ、各事業の在り方を抜本的に見直し、経営改善に取り組んでおります。

令和８年度においても、限られた人員・経営資源を最大限に活用し、持続可能な経営基盤の構築を目指してまいります。

31ページを御覧ください。

令和８年度の予定損益計算書でございます。

費用の部は合計155億493万円を、収益の部は合計147億2,934万円を計上しております。当期純利益はマイナス４億2,008万円を予定しております。

多額の赤字を計上することとなりましたが、これは西神住宅展示場などの事業終了に伴う原状回復費など一時的な要因によるものでございます。

32ページには予定貸借対照表を、33ページには予定損益明細書を、34ページから43ページに主要事業の推移を、44ページには過去３年間の財務状況推移を記載しております。

45ページを御覧ください。

当社の出資により設立された一般財団法人神戸シティ・プロパティ・リサーチにつきまして御説明申し上げます。

法人の概要及び46ページの法人の機構・職員数につきましては記載のとおりです。

47ページを御覧ください。

令和７年度事業報告につきまして御説明申し上げます。

（１）歴史的建築物の保全・活用事業では、所有者に対する相談・活用提案事業を実施いたしました。

（２）戦略的まちづくり事業では、行政・所有者・事業者・大学などと連携し、遊休不動産や沿道などの活性化に向けた意見交換会などを実施いたしました。

（３）情報発信及び技術普及活動に関する支援では、ウェブサイトやSNSでの情報発信を継続し、制度紹介やコラムを公開いたしました。

48ページには正味財産増減計算書を、49ページには貸借対照表・事業別収支計算書を記載しております。

50ページを御覧ください。

令和８年度事業計画につきまして御説明申し上げます。

（１）神戸の重要不動産を生かしたまちづくりでは、市と連携をしながら歴史的建築物などの保存・活用と戦略的まちづくりを進めてまいります。

（２）重要不動産の活用促進に向けた調査・取組検討では、先進事例の調査、不動産事業者との

ネットワークの拡充、不動産活用者が神戸に関心を向けるプラットフォームの構築やハード面の財源確保策の検討など、既存事業の発展と新たな事業展開を並行して進めてまいります。

（３）情報発信及び技術普及活動への支援は記載のとおりです。

51ページには活動計算書を、52ページには予定貸借対照表、事業別収支予算書を記載しております。

以上、一般財団法人神戸シティ・プロパティ・リサーチにつきまして御説明申し上げます。

以下、株式会社こうべ未来都市機構の参考資料といたしまして、53ページから65ページに主たる施設概要を、66ページには主要施設所在図を記載をしております。

以上、株式会社こうべ未来都市機構の事業概要に関して御説明いたしました。何とぞよろしく御審議のほどよろしくお願いいたします。

○委員長（門田まゆみ） 当局の説明は終わりました。

これより質疑を行います。

株式会社こうべ未来都市機構について御質疑はございませんか。

○委員（河南忠和） 2点お伺いいたします。

まず、まやビューラインに関してお伺いいたします。

先ほどの事業概要の説明で、まやビューラインは令和7年7月に摩耶ロープウェー開業70周年を記念したおもてなしイベントを実施され、そしてインバウンドの需要の拡大も追い風となって平成13年運行再開以来、過去最高の年間乗客数を記録したということで、このことに関しては大変喜ばしく思います。

一方で社会情勢の変化を踏まえ、料金の在り方も含めた収支改善策を検討していくとの説明がありました。

そこでお伺いをいたします。料金の在り方を含めた収支改善策について現在どのような検討を進めているのか、具体的にお聞かせください。

○浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 こうべ未来都市機構でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

委員御指摘のまやビューラインの収支改善についてのお話でございます。

昨年度、委員からも御紹介ありましたとおり、周年事業——ロープウェーの70周年ということでしたけども、その前の3月にはケーブルの100周年ということでございました。去年はそういった記念すべき年であったんですけども、いろんなイベントを打ちまして、またあわせまして急激なインバウンドの上昇ということで、過去最高の乗客数を記録することができました。

今年度に入りましては、やはり外交上の課題のためにインバウンドはちょっと減少はしてるんですけども、それでも一昨年と大体同じぐらいの——少し上回るぐらいの乗客数になっているということでございます。

引き続き頑張っていきたいと思っておりますが、一方で収支の状況でございますけれども、この事業は御存じのとおり神戸市の補助金を受けて維持・運行させていただいております。御存じのとおりですけれども、近年の人件費でありますとか物件費とかそういった高騰は非常に大きく、費用の増嵩ということでなっております。事業環境は非常に厳しい状況になりつつあるということでございます。

今後の収支の状況を試算をいたしますと、やはり施設の老朽化、こういったことへの投資あるいは資材費あるいは人件費の高騰が継続するというふうに見込まれますので、そういったことを

考えますと、非常に多額の赤字を計上することになるだろうというふうに見込んでございます。

ここで安全で安定した継続運行をやっていくためには、やはり経営の安定化というのは非常に重要なポイントになってございますので、こういったコスト増に対しまして、料金改定でこういったコスト増を賄っていくということをやっていかなければならないというふうに考えてございます。

実際の運賃が幾らになるかとか、いつ改定されるのかということにつきましては、監督官庁へ審査を経る必要がございますので、現時点で申し上げることができませんけれども、料金についてはそういったこれからの乗客数でありますとか費用を試算した上で申請をする、設定をするということを考えてございます。

いずれにしましても、申請の段階になればお知らせをしたいと思ってございますので、よろしくお願いをしたいと思ってございます。

以上でございます。

○委員（河南忠和） 監督省庁のまだ認可もできてないということなので、お示しはいただけなかったんですけども、いずれにせよ、まやビューラインは運行の継続自体が危ぶまれる時期もありましたけども、その後、経営努力によって安定した運行が維持されてきたことは評価をいたします。

一方で、持続可能な事業として運営していくためには、料金改定だけではなくて、利用者をさらに増やしていく取組が必要であります。料金を見直すのであれば、それに見合う魅力や付加価値を高めて、乗ってみたい、また利用したいと思っていただける取組をこれまで以上に進める必要があると考えます。

料金改定と合わせて利用者の増加に向けどのような施策に取り組んでいくお考えなのか、お聞かせください。

○井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 まやビューラインに乗っていただくため、現在SNSですとか、当社運営施設のショッピングセンター等に置いておりますデジタルサイネージを活用した情報発信について現在取り組んでいるところでございます。

より一層たくさんのお客様に乗っていただくために、今後の取組といたしましては、昨年度インバウンドかなり急増したんですけども、主な原因が中国のSNSで取り上げられまして、それが掬星台などを巡る具体的な観光ルートが紹介されたということが主な原因で大幅に増加したということがございます。我々もそれを参考にしまして、今後SNSで市街地から摩耶山を訪れる際の行程ですとか楽しみ方をより具体的にイメージできる内容ですね、例えば企画乗車券やタッチ決済などが非常に便利であることすとか、公共交通機関によるアクセス方法すとか、モデルコース、所要時間、山上施設イベント情報など、より具体的なイメージしやすい内容のものを発信していきたいというふうに考えてございます。

また、有名なユーチューバーにまやビューラインを利用した旅の様子を発信していただくということも海上アクセス事業と連携しまして、そういう台湾など海外に向けたプロモーションも強化してまいりたいというふうに考えてございます。

さらに関係施設との連携による誘客促進を進めるということで、今年開場50周年を迎える六甲山牧場とタイアップをしたいというふうに考えてございまして、そういった具体的な企画を秋に実施する方向で調整を進めてございます。

例えば六甲山牧場で人気のコンテンツでありますシープレースですね——羊のレースなんです

けども、シーブレースでまやビューとして冠イベントとして開催するとかそういったことを予定してございます。

このような取組を進めまして、より多くのお客様に御乗車いただけるように今後も努めてまいりたいというふうに考えてございます。

○委員（河南忠和） 中国に対して非常に影響があることがあったという今御答弁ありましたけども、去年は万博の影響とかもあったし、このように中国便が止まっているという状況もなかったもので、非常にその辺も追い風にはなったのかなと思いますが、残念ながら今中国便が非常に限られてるという中で、やはり中国以外にもきちんと広報していただきたいというお願いしたいと思います——インバウンドに関しては。

こちらから要望なんですけども、まやビューラインは単なる移動手段ではなくて、六甲山・摩耶山の魅力を体験できる神戸を代表する観光コンテンツであります。今後は人気キャラクターやアニメ・ゲームなどとのコラボレーション、季節限定イベント、夜景や自然を生かした体験型企画など、新たな視点を取り入れたプロモーションにも積極的に挑戦して、さらなる利用者の獲得につなげていただきたいと思います。

まやビューライン単独ではなくて、神戸市・六甲山・摩耶山の観光事業者・宿泊施設・交通事業者などとの連携を一層強化して、エリア全体の魅力向上と誘客促進につなげていただくことを要望いたします。

続きまして、海上アクセス事業に関して伺いをいたします。

これ私、外特にいますとき毎年質問しておりますが、乗客数は依然として伸び悩んでおります。そのことが会社の経営や決算にも影響を及ぼしています。神戸空港と関西国際空港を結ぶ最短かつ唯一の海上航路であることを考えれば、この航路は単なる交通手段ではなくて、神戸の都市ブランドや観光振興を担う重要なインフラでもあります。

今後もこの航路を維持・発展させていくためには、現状維持ではなく、利用者を増やすための具体的な施策をスピード感を持って実行すべきだと考えますが、現在のこうべ未来都市機構の見解をお伺いいたします。

○浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 海上アクセス事業でございますけれども、何回もこの外特委の場でいろいろと議論させていただきまして、いろいろ取組をさせていただけるんですけども、事業の状況につきましては、コロナ禍以降、物件費等の上昇によりまして、コスト増が収支の急激な悪化を招いてございます。

事業の安定的な継続につきましては、やはり収支改善ということで取り組まなければいけないということで、これまで令和7年3月には駐車場の無料サービスの廃止をいたしまして、低廉な上限料金のサービスへ切り替えたということでございますし、この7月——先月からはインバウンド増加ということの経済効果をしっかりと取り込むということでのインバウンド割引の廃止をいたしましたところでございます。

駐車場の有料化以降ですけれども、やはり駐車場収入については大きく伸びました。これについては大きく伸びたんですけれども、一方で乗船客数は当時も御心配いただきましたけれども減少してございます。インバウンドは乗客数は増加したんですけれども、そういった日本人の落ち込みによりまして、収支改善の効果はあったものの見込みどおりの効果とまでは行かなかったというふうになってございます。

原因といたしましては、やはり低廉なサービスということですのでけれども、無料から有料という

ことの大きなインパクトがあったのかなということと、それから神戸空港の国際化もやはり一定数の影響をしているのかなというふうに考えてございます。

インバウンド割引の廃止につきましては、先月のことですので、今後確認していくことになりますけれども、今後の国際情勢次第ということでございますので、加えまして中東情勢もありますので、燃料費も非常に心配なところでございます。今後注視していきたいと思っております。

このような状況を踏まえまして、昨年7月からですけれども、7月ですので3月に有料化にしましたので、そこから少したったぐらいから、やはり日本人の減少傾向というのが見てとれました。そういうことですので、早速昨年7月からプロモーションの強化ということで積極的に取組を始めてございます。

具体的にはセールスの強化と、それから新たな割引制度のこの2本柱で取り組むということで進めさせていただいております。

セールスの強化につきましては、大手旅行会社の支店長などの幹部クラスに我々がお願いする事項として、具体的な事項を絞って当社の役員等をはじめ幹部クラスがしっかりとPRをしに行くというようなことで行っております。

加えまして、泉州方面とか岡山方面、こちらのほうにも現地へ行きまして直接のセールスをかけてございます。こういったことでの強化をしてございますのと、あと新たな割引制度ということで、若い方々に乗っていただきたいということと、将来的にもベイ・シャトルに乗っていただきたいということもありますので、きっかけづくりというのも意識したアンダー25応援割引キャンペーン、25歳以下を1,880円を1,000円ということで割引いてキャンペーンをしております。

成果としましては、やはりセールスの結果ですけれども、各旅行会社さんに率直な意見をお聞きしましたが、ツアー造成では「行ってすぐベイ・シャトル」を利用しました関空裏側ツアー、いわゆる入れないところに入るツアーですね。バスに乗って回るんですけれども、そういったツアーを早速企画していただいて販売していただきました。これが募集人数がすぐ埋まるということで、昨年度もう既に10本ほどツアーを開催をしていただいています。ほかの会社もいろいろ参加していただきまして、4社で23本のツアーが昨年度組まれまして、1,200人程度御利用いただいたということでございます。

今年度に入りまして新たな旅行会社も加わるなどして順調に数字を伸ばしてございますが、今後も引き続きセールスに積極的に取り組んでまいりたいというふうに思っております。

それから、新たな割引制度ですけれども、導入しました割引制度、春休みの期間にやはり大学生を中心に非常に多くの御利用をいただきました。一定の効果があったということで、当初6月末までという期間限定だったんですけれども、これを今年度末までということで早速延ばさせていただいたというような状況でございます。

さらに、やはりこういうような効果的な割引制度もいろいろ考えてきていただいたというふうに今後思っておりますので、そういった取組も検討をしていきたいと思っております。

いずれにしましても、海上アクセス事業につきましてはコスト高への対応に加えて、船でありますとか、ターミナルでありますとか、施設の老朽化等相当進んでございます。非常に厳しい状況であるということには間違いございません。

当社といたしましては、先ほど重要なインフラとおっしゃっていただきましたけれども、そういった運営を託された以上、機構としまして安全運航は大前提ですけれども、経営資源が許す限り安定的な事業継続のために打てる手は全て打っていききたいというふうに考えてございます。そう

いった意気込みで頑張っ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） 今御答弁いただいたのは大体要点は2つやったと思うんです。値段安く提供する——若い方に対してですね、それとあとプロモーションというところだったと思うんですけども、私は考えがもう少し違ってて、神戸に関空から来るルートとしては、車の方を除いてバスとこの船があると。そしたらバスと船の大きな違いって、船に乗ることが楽しみ、旅の楽しみみたいなそういう何というんでしょうかね、事業で展開したほうが私いいんじゃないかと思ってるんです。

例えば海上アクセスで神戸に到着した旅行者は、神戸から各地に向かう方もいらっしゃるでしょうし、神戸をデスティネーションとしてる方もいらっしゃいますけども、そういった周辺の観光施設や事業者と連携したプロモーションを展開したらどうかと思ってるんです。

例えば姫路城を訪れるインバウンド旅行者に対して、海上アクセスと姫路間を組み合わせた周遊プランを造成するとか、例えば海から姫路城へみたいだね、姫路市にも観光局にもお手伝いいただいて例えばそういうこととか、先ほど御質問させていただいた摩耶ケーブルや摩耶ロープウェイと周辺施設とのセットチケットとか、船に乗るといえるのはかなり特殊なことだと——バスはよく皆さん乗る可能性あるけど、船に乗るといえるのは特殊なことなので、乗船記念証とかオリジナルの乗船証明書を発行して船で神戸に来たという思い出づくりを演出するとか、例えば夏場とか今暑いですから、例えば神戸ウォーターを配布するなど、小さな心配りでも神戸らしいおもてなしを感じていただけるんじゃないかなと思ってるんです。

ですので、交通機関として目的地に運ぶだけではなくて、神戸への旅が始まる場所というか、船から始まるんだというソフトの部分をもっと強化していただいたほうがいいんじゃないかと思っています。

プロモーションに関しても、これいろいろ今やられようとしてますけども、最初から完璧である必要は私ないと思っておりますので、仮説を立てて実行して検証して改善重ねていったらいいと思いますので、もう何でもありでやったら私いいと思うんです。ぜひいろんな考えでやっていただいたらいいと思います。新しいアイデアに積極的にチャレンジしていただきたいと思います。

私が今例で示した広域の観光ルートとして、この海上アクセスを絡めるという観点はどうかお考えでしょうか。

- 浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 おっしゃるとおり船の旅ということで、私もお聞きをしてますと外国の方なんかでも、やはり船に乗ったことが1つの旅の思い出ということで非常に喜ばれた事例があるというふうに聞いてございます。そういったことを絡めるというのはおっしゃるとおりでございますして、ちょっとまだ取組、今途中ですけれども、台湾なんかから来られる方々に対しまして、そういったベイ・シャトル、それから我々の資源でいきますとやっぱりまやビューラインとか、ロープウェイ資源あるいはおっしゃっておられた姫路とかそういった観光資源も兵庫たくさんございますし、それから足を延ばして西日本とか、そういったこと取組というののもいろいろと可能性として非常にあるのかなというふうに思ってますし、先ほどおっしゃっておられたいろんなグッズ類ですね——ノベルティーとかそういうものというのを工夫もいろいろお聞きしながら、そういうこともできるのかなというふうに今お聞きして、いろいろと参考になった次第でございます。

そういったことを含めまして、やはりやれることをしっかりとやっていきたいと思っておりますので、

おっしゃるとおりチャレンジをしていきながら、できるだけ乗船客数の増加を図っていきたいと思います。ありがとうございます。

- 委員（河南忠和） 今の乗船記念証も何で私こういうことを申し上げたかということ、先日、欧州に行く機会があって、今ロシアの上、飛行機飛ばませんよね——ロシアが今戦争中なんで。北極経由だったんですよ。北極経由で回っていったときに北極通過書というのをスチュワーデスの方が配るんですよ。それが北極を通りましたよという証明書を全乗客の方に配ってましたのでね、これ面白いなと思って、例えば海がないところからいらっしゃる方も当然いるでしょうから、ぜひ旅の楽しみというのをちょっとアイデアとして入れていただいて、乗船数を増やしていかないとどうしようもないので、赤字であることは悪なので、やっぱり黒字化は絶対していかなくちゃいけないと思いますので、その辺いろんな——どんな形でもチャレンジしていただきたいと思いますので、要望して終わります。

以上です。

- 委員（うえなか美貴子） ただいま河南委員から乗船数を増やすための経営方針、運営方針についてお尋ねがありました。私からも海上アクセス事業の神戸－関空ベイ・シャトルについて2点お伺いしたいと思います。

令和7年度は外国人旅行向けのプロモーションにより外国人乗船客数が過去最高になったと、そしてただいまお話にもございました旅行会社、的を絞ったセールスを行ったということでございますけれども、具体的にはどのような国・地域を対象に、どのようなプロモーションを実施されたのかを教えてくださいたいのと、令和8年度はインバウンド向け運賃割引制度を終了し、収支改善を図るとのことですが、割引制度がなくなっても現在の外国人乗船客数を維持することがそのプロモーションでいかにできるのでしょうか、今後のどのようなプロモーションの展開・拡大を考えておられるのか、少し具体的にお伺いいたします。

- 浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 海上アクセス事業、引き続きですけれども、具体的なインバウンドでありますとか、そういった取組ということのお尋ねでございます。

海外プロモーション、我々もしっかりこれまでもさせていただいたんですけども、そういったことも含めまして、1つのやってきた成果でもあるのかなと思ってますけども、過去最高ということで11万人ほどの乗船客数が昨年度来ていただきました。1万人増加してるんですけど、実は内訳としましては台湾の方々がその半分、5,000人ほど、1万人のうち5,000人ほどが台湾の方々が増えているという状況でございます。

加えまして、関空とかでの外国人の旅客数過去最高ということで、そういったことも含めましてインバウンド乗船客の増の追い風になったのかなというふうに思っております。

台湾プロモーションですけれども、旅行博への出展でございますとか、現地企業との連携などを進めてございます。そういった取組ですけど、昨年度につきましては台湾国際旅行博ということでそういうイベントがございまして、ベイ・シャトルにつきまして、そこで売り込みを図ってございますが、神戸空港等を起点といたしました旅行ルートのPR、こういったことをさせていただいております。

特に旅行会社の方に神戸に来ていただいて、ベイ・シャトルを体験いただいて、旅行会社の方が実際に体験いただいて旅行ツアーを販売すると、そういった取組につながるようなPRをしてきたということでございます。

加えまして、日本企業の代理店の旅行アプリと連携をしております。アプリのユーザーに対

しまして、国内の3ルート——神戸のルート、それから神戸と瀬戸内をプラスしたルート、それから神戸と長野——これ松本の便飛んでますからそういったルートとか、そういったルートをアプリ上で掲載をしていただく。こういったことに加えて、その掲載をしたときにアプリ内の広告を投入するということをしてございます。そういったことで利用促進を図っていく工夫をさせていただきます。

それから、台湾でも発行部数の多い月刊の旅行誌がございまして、これに神戸特集という別の小冊子を作っていただいて、それにノベルティーとしてつけていただくと、そんなような具体的な取組もさせていただきます。

加えて、台湾の現地の旅行業者と連携をいたしまして、主にマラソンイベントの参加者をターゲットとしました乗船券の販売もしてございます。マラソンイベントの参加登録とのセット販売あるいはホテルとのセット販売、そういったようなことの販売もしてございます。

こういったことで具体的な取組をしてございますけども——今後のプロモーションでございませうけれども、11月にもやはり台湾博覧会ございまして、そういったところへのブース出展は予定してございます。さらにこの台湾を主軸としました繁体字圏、言葉で言うと難しいんですけど、要は香港とか同じ文字を使っているところのエリアの方々——中国系の方々、そういった方々に対して旅行会社とかメディア等と連携をしたプロモーションに努めていこうかなというふうにちょっとおっしゃってございまして、そういった広がりを改めて今年度取り組んで、さらなるインバウンド需要の掘り起こし、そういったことをしていきたいというふうに思っております。今後取り組んでいきますので、よろしくお願いいたします。

以上でございます。

- 委員（うえなか美貴子） 台湾にかなり力を入れてプロモーションを具体的に教えていただきましたけど、台湾以外の国へのそういったプロモーションも拡大されて、ぜひこの海の船に乗っていただく、ベイ・シャトルに乗っていただく乗船客数を増やしていただくということにプロモーション自体どんどん力を入れていただきたいと思います。

それと、若年層向け割引サービス——U25応援割についてお聞きしたいと思います。

令和7年12月から開始され、当初は令和8年6月までの予定が令和9年3月まで延長されております。先ほどお話もございました春休み中の大学生が増えたということでございましたけれども、大学生はそうなんですけど、これ中学生から25歳以下の乗船者数をターゲットにしております。実際その大学生以外、旅行に来る家族の中学生とかも絶対使ってもらえると思うんですけれども、そういった方々の乗船者数は実際に増えているのでしょうか、年代別の利用状況、効果についてお聞かせください。

- 井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 アンダー25応援割についてでございますけれども、これは中学生以上から25歳までの若い世代をターゲットとしたものでございまして、まずは低料金でベイ・シャトルに一度乗っていただくと、そして関空までの速達性などベイ・シャトルのメリットを知ってもらって将来の顧客ですとか、もしくはファミリー層の獲得を狙いとして始めているものでございます。

委員からも御説明ありましたが、2025年12月16日から販売開始をいたしまして、これ年代ごとの実際の実績は取っていないんですけれども、12月16日から2026年6月末までの利用実績は8,605人でした。既存の従前からある割引料金である学割という制度がございまして。これは片道100円割引くとかそういったものなんですけども、その学割についてはアンダー25の前の1

年——2024年12月16日から同じ期間——2025年6月末までの利用実績を取りますと1,985人でございまして、その学割とアンダー25を比較しますと約4.3倍の利用実績というふうになってございます。

特に3月の卒業旅行シーズンにおいては最も多い利用実績となっておりまして、また4月以降につきましてもアンダー25については多くの利用者が使われてまして、大体月ごとに1,000人前後の利用者が継続していることで、効果が現れているということで今年度末まで継続を実施することにしてございます。

年代別ということでは集計していないというふうに申し上げたんですけども、一時期アンケートを取った時期がございまして、そのアンケートにお答えいただいた割合でいいますと、大学生が6割から7割でございまして、高校生が1割ぐらい、中学生が数%、そういった状況でございまして。ただ、実際の販売実績、先ほど申し上げたような数字としては、すみません、ちょっと集計はしていないということでございます。

アンダー25開始直後から若い世代に向けての利用を呼びかけてきておりまして、例えばポートアイランド内の大学へのアンダー25のチラシの設置ですとか、インスタによる動画の投稿など、PRに努めてまいりました。

今回引き続き継続することなんですけれども、さらにPRに力を入れる必要があるということで、神戸市の企画調整局を通じまして、市内の大学・短大・専門学校に対しましてアンダー25のPRメールの送付なども行っておりまして、さらなる効果を我々としては期待をしているところでございます。

この制度は一応今のところ来年3月までという期限を設けておりますけれども、このたび延長した後の利用実績を踏まえまして、ほかのプロモーション施策も含めまして効果を見極めながら今後については考えていきたいというふうに考えてございます。

以上でございます。

○委員（うえなか美貴子） ありがとうございます。

やっぱり年代別は調査を続けたほうがいいと思ひまして、もしかしたら中学生そんな使っていないだったら、もう別にこの割引しなくてもいいのかなって、しなくても家族連れで旅行に来ると思うので。

アンダー25というのが何歳から使えるんだということとかの周知が25歳以下なんだみたいなことしか分からないので、もっともっと周知して使っていただけるようなPRは必要じゃないかなというふうに思いました。今後のまたそれによって乗船者数が増えたり、アンダー25がもしかしたらさらに好評だったら今後また続けていくかもしれないという状況で——認識で合ってますよね。

○井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 アンダー25につきましては、確かに年齢が何歳から何歳までというのは分かりにくいかもしれませんので、そこは引き続きよりPRをしていきたいというふうに思ってます。

それから今後につきましては、先ほども河南委員からありましたけども、何とか黒字にしていって、持っていくということが重要ですので、料金政策、割引政策トータルして何が我々にとって一番いいのか——もちろんお客様にとっての利便性、ただ我々が経営していくということもありますので、トータルで考える必要があるかなというふうに思っておりまして、まずはこのアンダー25の延長後の成果を見てまいりたいというふうに思ってます。

○委員（うえなか美貴子） ありがとうございます。

割引制度が終了された後もリピーターであったり継続して乗っていただけるような、本当にそういう定着法を考えていただきたいと思っております。

最後に要望となるんですけれども、ベイ・シャトル、私も旅行帰りの母を迎えに行ったときに、早く着いたから待合室にいたところ、売店がないですね。自動販売機のみという形で、海の見えるカウンターはあるんですけども、ちょっと何か寂しいかなというのを思いました。神戸らしい物販を販売されてもいいと思うし、あとは神戸ならではのおいしいコーヒーとかドリンクとか少し買えるような、提供できるような、小さくていいんで、そういったものもあったほうがいいかなとすごく思いました。

交通の1つとして、30分で関空まで行けるということ、1時間に1本往復出てるということで、単なる交通手段ではあり、先ほど河南委員もありましたように旅の始まり——ここから船に乗ってという旅の始まりでございますので、もっともっとわくわくできるような神戸らしい魅力のある施設へと変わっていけばありがたいと思います。その1つに、それこそ若い子が集まる繁忙期に当たっては、キッチンカーも出せるようなそういった出店もあればいいかなと思っておりますけれども、ぜひともリピーターの確保、乗船客の維持につなげるような魅力ある施設への変更もよろしくお願いします。

ありがとうございました。

○委員（坂口有希子） 職員の研修について伺いたします。

こうべ未来都市機構は、ショッピングセンター運営事業やビル運営事業、ロープウェー・ケーブル事業をはじめ多岐にわたる事業を展開しております。

各事業を円滑に運営し、利用者サービスの向上を図るためには、社員の知識や技能の向上が重要であり、そのための研修の充実が必要であると考えます。

そこで、現在実施している職員研修の内容や実施状況について伺いたします。

○井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 当社では人材育成を経営上の重要な取組の1つと位置づけてまして、社員1人1人の能力向上ですとか専門性の強化に努めるということで様々な研修を行っているところでございます。

具体的には、新規採用者に対しまして採用時研修を実施しまして、会社概要ですとか、各事業部の説明等を行っているほか、全社員を対象にいたしまして、高い自立性を持った社員の育成を図るために、また組織として社会的なコンプライアンスをしっかりと実践できるように、情報セキュリティ研修ですとかコンプライアンス研修・ハラスメント防止研修等、毎年度実施しているところでございます。

また、令和7年度——昨年度には部長級職員を対象にしまして、弁護士による不動産契約に関する専門的知識の向上を目的とした研修ですとか、課長級社員を対象にしました部下とのコミュニケーションを目的とした研修を実施したところでございます。

こういったもののほかに、各事業部において業務遂行に必要な知識習得のために、外部団体等が実施する研修・セミナーにも必要に応じて参加をしているところでございます。

また、ショッピングセンターにおきましては、同業の大型ショッピングセンターを運営している民間の事業者から、その運営についてノウハウを吸収できるように、講師を招きまして実践的な事業運営手法を学んでいるところでございます。

それと一方で、当社は公共性の高い施設を多く運営しているということもありまして、神戸市

の職員研修所が実施している研修にも参加をしております、例えば採用3年次研修ですとか、課長・部長昇任時の研修に参加をしまして、それぞれの階層で必要とされる知識を身につけるといことと、あとは研修参加者の市職員とのネットワークづくりにもつなげているところでございます。

このように研修を様々行っておりますけれども、人材育成計画に基づいて計画的に実施しているんですけれども、今後必要とされる基礎的な能力向上のために研修の充実を図っていくといことと、常に時代の変化に対応しました新たな研修も適時適切に取り入れるといことと、研修内容を常に見直して当社社員の顧客サービスの向上に努めてまいりたいというふうに考えてございます。

○委員（坂口有希子） ありがとうございます。様々研修をしていただいているようで理解いたしました。

先ほどもありましたとおり、例えばショッピングセンターの運営事業なんですけれども、民間事業者から実践手法とかも学んでいる研修もあるとお伺いしましたけれども、直接的にお客様と接する機会も多いですので、社員1人1人の対応や接遇が利用者の満足度に大きく影響すると考えております。実際に従業員の方から対応がすごく悪くて大変気分を害されたというお話も数件お伺いしております。

先ほどもありましたとおり、公共性の高い施設を多く運営しておりますし、利用者満足度の向上や企業イメージの向上の観点からも接遇スキルの向上は極めて重要であります。

今後対応・接遇研修のさらなる充実を図るとともに、その内容を社員へ継続的かつ確実に浸透させていく必要があるのではないかと考えますが、御見解をお伺いいたします。

○浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 社員の接遇に関します研修等のお尋ねでございます。

具体的な事例としまして、気分を害されたということがあったというふうにお聞きしてございます。この場を借りましておわび申し上げたいと思います。申し訳ございません。

我々、接遇に限らず研修いろいろとやっておりますけれども、やはりいろんな業務改革を進める中で、やっぱり市民の方、地域の方と接する機会ってすごくもしかしたら減ってるんじゃないかなというふうに今思っているところでございまして、そういったことも背景として実はあるのかなというふうに思っております。

ただ委員おっしゃいましたとおり、ショッピングセンターも含めて会館・集会所をはじめ、いろいろと我々施設を持ってございます。直接そういう職場で日々の窓口対応とか電話対応をやっておりますけれども、非常に当社の経営にも大きく影響する事項であるというふうに考えてございます。

こういった認識の下、幹部職員が集まります月1回の業務報告会というのがあるんですけれども、早速対応・接遇の重要性を我々のほうから直接伝えるとともに社員への徹底を図っていこうというふうに思っておりますし、一部業務を委託をしてございます業務従事者の方々についても担当部から周知徹底を努めてもらうとともに、研修にも取り組んでいただくようお願いしたいというふうに思っております。

当社におけます接遇研修でございますけれども、実は一部の部署にとどまっております。こういった実態でありましたでしたので、もうこの機会に所属長を含め社員対象の接遇研修を実施をしたいというふうに思っております。対応・接遇の重要性を現場に浸透させ、サービスの改善

に努めて経営改善の一端ともさせていただきたいというふうに思っています。

以上でございます。ありがとうございます。

○委員（坂口有希子） ありがとうございます。今まで研修が一部の部署だけにとどまっていたということで、これからしていただくということで大変にありがとうございます。

市民の皆様がせっかく御利用いただいても、やはり気分を害されては大変申し訳なく思いますので、今後皆様に満足していただけるサービスをよろしく願いいたします。

以上です。

○理事（かじ幸夫） ありがとうございます。こうべ未来、かじ幸夫です。お願いします。

大きく3点伺います。

1つは、ビル運営事業についてというところで、令和8年度、管理に必要な費用の見直しについてこれは触れられて、恐らくいわゆる共益費について見直されるんだろう、そういう内容だと受け止めてるんですけど、このビル事業全般について賃料そのものを今後見直していく、もしくは今検討している、そういったことはあるかどうか、まず伺います。

○浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 ビル事業、我々の事業の大きな1つの柱でございますけれども、この賃料の件につきましては、基本的にはいろんな建設時の建設費用でありますとか、いろんな要素を踏まえまして標準賃料というものを一旦決めさせていただいてございます。個々の入居契約に当たりまして、いろんな交渉をさせていただいて契約賃料を決定して、お入りいただいているという状況でございます。

昨今の物価の高騰ですね、おっしゃられたとおりですけれども、非常にビルの運営事業にもコストの増ということで収支にも影響を与えてございます。

特に各ビルの警備とか清掃でありますとか、共用部分ですね、そういったところの共益費につきましては、やはりこれ大体のビルにおいてほとんど開設時から変えてないという状況でございます。昨今の物価上昇を踏まえまして、やはり耐えれないということになりまして、やはりここにつきましては共益費の値上げということで取り組もうということで、今年の1月からいろいろ各ビルのテナント様に働きかけをいたしまして改定をお願いしているところでございます。

大方の方々は御理解いただきまして、そういったことでの改定もさせていただいておりますけれども、一部の方はまだ交渉中でございますけれども、共益費に反映できますように、しっかりと交渉していきたいと思えます。

賃料につきましては、やはり共益費を含めて収益事業として、こちらのほうも何とか上げていけないかなというふうにいろいろ考えているところではございますけれども、何せ施設の老朽化もしてございます。いろいろサービス面でのやはり陳腐化といいますか、そういったことも考えますと、なかなか今入っておられる方々に御理解いただくような状況にはないというふうに思っています。

民間のビル運営事業者との意見交換でも、やはり民間の事業者様も非常に苦労されていると、なかなか上げにくいということでおっしゃっておられまして、やはり官民間わず、この点については非常に苦しいところかなというふうに思っています。

いずれにしても直ちにはということにはなかなか難しいんですけれども、継続的にそういう専門家の方でありますとか、民間の事業者様との意見交換も踏まえまして、いろんなそういった手だてができないか、考えられないかということで検討していきたいと思えます。

ただ、実は政策的に賃料を減額しているような、例えば医療産業で入っていただいているテナン

トさんなんかでは賃料の減額を我々がしているというような——補助制度ではなくて我々がさせていただいて入っていただいている——これは政策的なことでございますけれども、ある一定の年数が経過しますと、やはり元の標準賃料に戻していただけないかという取組を実は昨年度からさせていただいております、いろいろと交渉はございますけれども御理解いただくように、いろいろと取組を進めているところでございます。

そういったことでございますけれども、いずれにしましても今後ビルの共益費あるいは賃料、こういったことについて収益をしっかりと確保できるような、またテナント様に納得いただけるようなそういった改定等に取り組んでいければ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） 賃料に関する見解というか、受け止めました。

まず立場だけはっきり私、伝えておきますけど、必要なものは丁寧な説明をもってしっかりとお願いをする、これが大事だと僕はそういう立場です。なので、例えば今日はちょっと賃料のことをお伺いして現状よく分かったんですけど、不動産価格自身は全国的には今上昇トレンドだと思っています。路線価も神戸も随分上がってきてますよね。だからそういう市場動向とか経済指標なんかを十分参考にさせていただいて、必要あれば賃料の見直しもしっかりと考えていく時期に今来ているのかなというふうに思ってます。

当然答弁にもありました賃料に見合う例えばテナントの状況であったり——きれい、汚いあるのかもしれませんが、あと便利であるとか、そういうところはちゃんとやるというのを前提に、しっかり求めていくということが必要なと思ってるので、もうしばらく精査をいただけたらどうかなというふうに思いますので、なかなか賃料上げるということを言いづらいのは分かりますけど、民間事業者もそうだという説明も理解しましたけど、やっぱり時代のトレンドに合わせたことはしっかり精査をしてください。要望しておきます。

2点目に、ロープウェー・ケーブル事業で、まやビューラインについて河南委員のほうからも冒頭ありましたけれども、少し重複するところは避けてお伺いしたいと思います。

まず開業70周年と。去年この委員会の場で私もいろんな知恵を出しているんなチャレンジをしてほしいということを要望して、結果、各種イベントもしくはグッズ販売とかね、ホームページも拝見しましたけど、いろんな取組に尽力をされた。これについては本当に敬意を表したいというふうに思います。結果で130%というお客様の数が増えたということで、やはり現場で働いている社員の皆さんの知恵というのを生かすことでこれだけ結果に出るんだということを改めて分らせていただいたので、これ社員の方に伝えてくださいね。本当に敬意を表します。よくこの70周年という取組へのチャレンジをしていただいたなと思ってます。機構としても、そういう頑張った社員に対して何か報奨とか考えてあげてくれたらどうかなと思うんですけど。それは別にいいんですが——社会情勢の変化を踏まえた料金の在り方というのも先行のほうで答弁ありましたので、私のほうからあえてここは触れませんが、1個教えてください。この路線に生活路線で使ってる人というのは一定数いるのか、いないのか、いるのであればどれくらいか、ちょっと教えてください。

○井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 まやビューラインですけど、摩耶山につながってるんですけども、摩耶山上には生活している方はほとんどいないということで、我々としては現状、まやビューラインを生活路線として利用されているというお客様は確認をできていないところでございます。

○理事（かじ幸夫） 恐らく六甲ケーブルは毎日の生活で使われている、いわゆる生活路線かなというふうに捉えて、あえて聞かせていただいたんですけど、もうずばり観光路線ですよーそうであれば。

河南委員の御指摘にもあったように、やっぱり観光を目当てにここに行かれる。今あそこの掬星台というのは日本三大夜景ですか、日本を代表する夜景のスポットということで、そこに向かう唯一の路線というふうに捉えたとすれば、やっぱり私はその受益に対する対価というのはきちんとやっぱり頂いたらどうかかなと思ってるんです。

値上げ、値上げというと社会のいろんな声というのは分かりますよ。でもその場所に行く。これ生活路線だとすると、そこを守っていくのは本当大事なので、できるだけ安価で安全にというふうにはまず来るんですけど、観光で行っていただく方には申し訳ないですけども、しっかりとした受益に対する適正な価格だということをよく検討いただきたい。今日の時点でまだ幾らがいいのかとか、上げるのがいいのかどうかというのもあるでしょうけど、やはりしっかり値上げじゃなくて適正価格なんですということをしっかりと積み上げていただいて、その価格をお願いをする。

一方で、上げたんだから、サービスもしくは安全・安心というところはしっかり担保をしてもらう。こういったことをこれから利用される皆さんに訴えられるような検討を進めてほしいというふうに思っております。

お客様を増やしていく取組についてというのも触れられてました。ここについても、できれば毎日お客様の動向を見ている現場の社員の皆さんが知恵が1つあるでしょうから、この人たちの知恵もしっかりと生かして、どういうふうな仕掛けを組めばどういうふうが増えていくんだというのをチャレンジさせてあげてほしいなと思いますね。70周年でいい成功体験をつかんでと思いますので、その社員の皆さんにもう一チャレンジで、料金については機構でしっかりと考えて、僕はもう時代トレンドに合わせた料金を頂いていいと思います。それ伝えておきまして、お客様を増やす取組については、できれば現場社員の知恵をしっかりと機構として引き出してあげてほしいと、これもう全て要望にとどめますので、しっかりこれから取り組んでいただけたらと思います。

最後です。経営改善の取組のところでも少し伺います。

外郭団体を大きくこの間、見直してきたことで、いろいろ合併とかありました。未来都市機構のほうは合併等による固有社員を引き受けていただいていたたり、今随分社員が多くなって、そして組織自身も会社規模も大きくなっていると私は捉えてるんですけど、その固有社員に対して、この経営改善の取組の中で人材育成計画の策定及び計画に沿った取組の実施、こう書かれてます。ちょっとこの詳細を教えてくださいたいんですが、お願いします。

○浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 理事御指摘のとおり団体の再編をいたしまして、非常に規模も大きくなりましたし、職員数も大きく増えました。今固有職員120名弱ということで採用してございます。

そういった中で、やはりいろんな団体から来られた方、いろんな仕事、バックボーンを持たれて、来てございます。新しい団体に来ていただきましたので、新しい団体ではいろんな事業をやっております。そういったところに慣れていただくあるいは新しくチャレンジをしていただくと、そういったこともやっぱり必要ではないかというようなこともございます。

そういったことを含めまして、あるいはこれからの新しい社員をお迎えするに当たりまして、

やはり人材育成の計画が必要ではないかということで、経営改善の一環としてこういう形で計画をつくろうということでさせていただきました。

詳細ということですが、具体的には社員の方々にやっぱりキャリアビジョンといいますか、今後どういうふうに仕事をしていくのかなと、どんな仕事に就いてどういったスキルを身につけていくのかなと、そういったことなんかをイメージしやすいように、業務遂行に当たりましてモチベーションを高めるということも含めまして、若手社員それから中堅社員、管理職の3階層に分けて一応計画を定めてございます。

もちろん若手社員につきましては基礎スキルの習得ということですが、加えましてやはりキャリア面談でありますとか、プロジェクトへの参加機会なんかをいろいろ設けたいというふうに思っておりまして、自身が将来どういう方向に行くのかなということを考えていただきたいというふうに思っています。

それから中堅社員につきましては、蓄積した知識とか経験を組織全体に還元していただきたいというふうに思っております。後進育成に伴う人材育成を目標といたしまして、OJTの指導者研修でありますとかコーチング、そういったことなんかも学んでいただければと思っておりますし、そういった方々が仕事に励んだ上で、やはり成果を報酬でありますとかそういうところに反映できないかということで、いろいろ査定昇給でありますとか社内表彰、そういったことも整備をしていきたいという計画になってございます。

管理職につきましては、やはり部下の育成を促進できるリーダーの育成ということでございます。人材育成あるいは労務管理ということで非常に重要なポストになりますので、そういった観点からの学びをしていただく計画をつくっていききたいと思っております。

いずれにしても、それぞれの社員にこれまでのいろんなキャリアございますので、機構の社員となった今、それぞれが先を見据えて、会社に貢献するというところで社会に還元をしていただきたいと思っております。自身の成長につながるような計画にして実施をしていきたいというふうに思いますので、よろしくお願いいたします。

以上です。

- 理事（かじ幸夫） よく分かりました。いろんな団体が合併——吸収という言い方は僕あまり好きじゃないんですが、合併に伴って今の未来都市機構で勤められてるんですけど、やっぱり会社がなくなるという経験をされたとか、会社に長く勤めていくというのがかなわなかった人たちの当時の思いというのは、僕はもう察するに余りあるなと思って、この未来都市機構というのは、やっぱりこの名前のおと、しっかりここで働き続けられるという安心感と、その分この機構に対して自分のスキルをもっと生かそうというようなモチベーションを保ってほしいというように僕は思ってますので、例えば市職員でも言いますね、職務職責に応じた適切な評価であったり、例えば成果に応じた評価とか、固有社員の働きというのがこういったところが評価されてモチベーションの向上になっていくような——ここでしっかり汗をかこう、ここで長く勤めていこう、こういう社員をどんどんつくっていただきたいと。ぜひそういう人材育成計画にしてほしい。今の答弁で本当にすごく明るく——明るいというか将来が見えるなというふうに私は感じましたので、ぜひそこはしっかりやってほしいと。

具体的にはその答弁でもありました将来のキャリアプラン——私は入社後どういうプランを踏めるのか、幹部登用も含めてこういう道筋があるのかということもできれば分かりやすくちょっと周知をしてもらう中で、日頃頑張っていただくことが報われるようなそういう社員をしっかり

育ててほしいということを強く要望して、質問全体終わりたいと思います。

私からは以上です。

○理事（宮田公子） よろしく願いいたします。

ショッピングセンター運営事業におけるお客様満足度の向上について伺います。

こうべ未来都市機構では、5つのショッピングセンターを運営されていますが、ショッピングセンター運営事業においては、何よりもお客様満足度の向上を図ることが売上げの増加にも直結する重要事項であると考えます。

そこで、お客様からのニーズや課題をどのように把握し、それをショッピングセンター運営にどのように生かしておられるのか、伺います。

○鎌田株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 ショッピングセンター事業におけるお客様満足度の向上についてお答えいたします。

当社は神戸のまちの均衡の取れた持続的な発展のために、神戸市と連携しまして、商業環境の提供等を通じまして便利で潤いのあるまちづくりに貢献することを基本理念としてございます。この基本理念の下におきまして、中期経営計画において、ショッピングセンター運営事業の集客促進に向けた顧客満足度の向上、これを図ることとしておりまして、お客様からのニーズや課題を様々な方法で把握することに努め、ショッピングセンターの運営に生かしているところでございます。

これまでは、お客様のニーズの把握につきましては、ショッピングセンターごとにリニューアル前後の効果測定のためにインターネットとかLINEを活用しましたウェブ調査というのを行ってまいりました。その調査の結果をリニューアル後のテナント選考であるとか、共用部分の意匠なんかに反映してきたところでございます。

そのほかには、販促イベント時にはアンケートを活用したマーケット調査であるとか、携帯の位置情報を活用した人流調査なんかも実施してございます。これらのマーケット調査とか人流調査によりまして、各ショッピングセンターの商圈特性であるとか顧客ニーズをつかんでショッピングセンターの運営やテナント選考の参考としてきたところでございます。

それから、ふだんの日常業務におきましては、インフォメーションとか、あとはお電話でいただくお客様の声、それからホームページやインフォメーションに設置している御意見箱ですね、こんなところに置いてある御意見箱なんかでの御意見も、テナント指導であるとか設備の改善に役立てているところでございます。

具体的な事例といたしましては、リノベーション・神戸に伴います当社のショッピングセンターのリニューアルに当たりまして、事前にニーズの把握に努めております。

特に令和5年の10月にリニューアルしましたプレンティにおきまして、リニューアル前に実施しましたウェブ調査から、子育て世代からシニア層まで幅広くくつろげる休憩できる場所をお求めになる声とか、キッズエリアを望まれる声が多くございました。そのことから、アトリウムコート of 改装とかベンチの刷新、それからセンターコート of スペース充実とか、デジタルコンテンツを活用したキッズスペースの新設なんかもしてございます。

それから、令和7年3月にリニューアルしました須磨パティオにつきましては、事前のウェブ調査でファミリー層や子育て層からキッズまで気軽に入れるテナントの導入とか、アメニティー of 充実の要望なんかがございましたので、フードコート of 新設であるとか、ファミリー向け飲食店の充実、それから、こどものくにというキッズスペースなんかの新設ということで対応させて

いただいております。

今後の取組なんですけれども、今年度はリニューアル実施後、改めて全てのショッピングセンターで、5つのショッピングセンターの来街者調査、それからグループインタビューなんかをさせていただきまして、さらなるお客様ニーズの課題や深掘りを行う予定にしております。

これら2つの来街者調査とグループインタビューによって得られました調査データを総合的に分析することで、5つのショッピングセンターが持つ強みとか課題を把握しまして、中長期的な運営の方向性を導き出すことに活用していきたいというふうに思っておりますし、あわせてお客様に選ばれる施設づくりと、活力と魅力ある地域社会に貢献していきたいとこんなふうに考えております。

以上です。

○理事（宮田公子） ありがとうございます。

プレンティのほうはよく行くんですけども、本当にリニューアル後、ベンチが増えたなというものもありますし、ベンチがあったら人は座るんだなということで、たくさんの方がくつろいでいる姿も拝見しております。

また、キッズスペースもいつ行ってもにぎわっておりますので、やはりすごいよくなったなというふうに感じております。

ただ、私、西区学園都市のキャンパススクエア、地元ということもありまして、本当にこの20数年間、毎日のように利用してるんですけども、本当にテナントの入退去がすごい頻繁にあるなというふうに感じております。現在も1階の魚店が退去された後、そのまま空きのままということもありまして、本年3月末時点で、ここに書いていただいているように、38区画中35店舗が入居ということで、本当に空きがあるような状況となっております。

テナントが退去される際には、理由として経営環境の変化や事業計画の見直しなど諸般の事情が考えられますが、やっぱり一たびテナントが退去してしまうと次のテナントが入るまでに、こうべ未来都市機構にとっては家賃収入が得られないということにもなりますし、お客様にとっては利便性が損なわれるということになります。

そこで、ショッピングセンター事業を運営するに当たって、入居しているテナントの業績改善に向けどのような取組を行っておられるのか、お伺いしたいと思います。

○浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 ショッピングセンター事業の業務改善に向けての取組ということでございますけれども、御利用いただいておりますキャンパススクエアは確かに毎年、入店それから退店ということで繰り返しているところは事実でございます。今年度に入りまして3店舗の退去、それから入店は2店舗ということで、現在のところは2店舗の空きということになってございます。

やはり空きテナント、おっしゃられたとおり入居してない間は収入が入らないということはもちろんなんですけれども、やはり一番には地域の方々に御迷惑をかけているということかなというふうに思っております。そういったことで、空きテナントに関しましてはリーシングに力を入れているところではございます。

そういう中で、やはり機構としましてもショッピングセンター事業もしっかりと収益を上げなければならぬということで考えてございますので、こういった売上げの不振なテナントに対しまして、やはり最近の動向でいきますと、物価の高騰を踏まえまして、経営が厳しく突然退店しますと言ってこられるというようなテナントさんが結構増えてございます。いやいやちょっと待

ってくださいと、もう少し頑張れませんか、もうちょっと何かできませんかというお話をしても、いやもう決まりましたと、本部で決定しましたとそんなようなお話があったりして、どうしてもそういった突然ということになりますと、空きテナントの期間が長くなってしまうと、そういった課題が最近多くなっております。

こういったことに対しまして、我々もう少しやはりテナントの皆さん方、営業の不振にある場合は、しっかりと相談に乗っていただかなければならないというふうに考えているところでございます。

それも含めてなんですけれども、ショッピングセンター事業につきましては、やはり売上げとか収益、生産性の向上をもっともっと高めないといけないということで、今年度の4月から——ショッピングセンターのことをSCというんですけれども、SC営業推進本部という組織を立ち上げました。5つのショッピングセンターをこれまで統括するような組織がなかったものですから、そういった組織をつくりまして、全体的に総合的に収益の改善を図っていこうということでの取組をスタートさせてございます。

その中で、先ほどありましたテナントの管理の強化あるいは指導、テナント誘致に関します事業部の指導・調整・支援、それとリーシング本部——別の部署ですけども、そこでの調整、そういったことをしっかり一元的に管理をしていこう、強化していこうというふうに考えてございます。

そのような中で、営業不振のテナントにつきましては、やはり全ショッピングセンターからそういうことで売上状況を全部把握をしまして、一体原因は何なのか、あるいはこれからどういうふうに売上げを伸ばしていただくのか、そういったことを議論をさせていただいて、実際にショッピングセンターの事業部のほうからテナントの皆さん方にお声がけをして相談に乗る、あるいはこういった品ぞろえでどうですかとか、具体的な売上げを伸ばすことができるような提案でありますとか、そういったことをできるような形で取り組んでいきたいなというふうに思っております。

いずれにしても、最近店舗とのコミュニケーションが不足していたんじゃないかなというふうに考えてございますので、そういった反省も踏まえまして、テナントとのコミュニケーションの活性化、こういった取組をそういった営業本部を通じまして一元的にいろいろとしっかりと取り組んでいけるようにしたいということで強化を図っていこうというふうに思っております。

以上でございます。

○理事（宮田公子） ありがとうございます。

学園都市は5つも大学がありまして、本当に若い方が来られるんですけど、素通りして帰っていくというようなイメージがあります。またインタビューとか調査されるということですので、本当にそういう学生さんがちょっと学園都市で何か寄って帰ろうかなというようなものがあればいいのになというふうにいつも思ってたので、またそういう方にもお声聞いていただいたらどうかなというふうには思っておりますので、よろしくお願いします。

すみません、2点目に、高倉台近隣センターについてお伺いいたします。

高倉台は1973年に団地への入居が開始し、生活に必要な物品やサービスを提供する施設として高倉台近隣センターが開設されました。近年スーパーが閉店し、その後は神戸市と共に移動販売など買物支援の充実が図られてはいますが、近隣センターにも空き区画があり、当初から入居されている御高齢の方々からは不安の声を多く聞いております。

近隣センターを運営しているこうべ未来都市機構として、地域の実情を踏まえ、空き区画に後継テナントを誘致するなど、センターの活性化を図っていくべきと考えますが、御見解をお伺いいたします。

○**浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務** 高倉台近隣センターの問題でございます。

周辺住民の皆さん方に御利用いただいておりますスーパーが撤退をいたしました。8月でございますけれども、閉店を残念ながらしてしまったという状況でございます。こういった状況で、地域の住民の方々の買物支援をするということで、神戸市が主導の下、移動販売の誘致、それから当社も連携をいたしまして支援を行っているところでございます。

移動販売につきましては、御存じのとおりですけれども、野菜とか、総菜、パンなどの販売を今年度に入ってから25日前後と、ちょっと時間の制約はあるんですけれども、ほぼ毎日移動販売の方々に来ていただいて、実施をしていただいていると、御利用いただいているということでございます。

また、あわせまして、コープこうべとは、我々機構と買物支援に関します連携協定を結んでございます。この撤退を受けまして、協定に基づいて、コープへの支援の要請をさせていただいたところ、そういったサービスの提供の説明会を開いていただきました。非常の多くの方々が来ていただきまして、説明会での説明を聞いていただきました。この情報提供によりまして、サービスの利用につながった方々もおられるというふうに聞いてございます。

例えばですけれども、欲しい食材を注文いたしまして、コープの店舗等で受け取るサービスというのがあるんですけれども、今回新たに高倉台の地域交流センターで受け取れるような仕組みも少し入れさせていただきました。あるいは、宅配事業もコープこうべはやってございますけれども、新たに紹介以降、180人の方が利用いただいているというふうに聞いてございます。一定の当面の支援ということで、引き続き継続していきたいと思っております。

ただ一方では、空き店舗ということでのこちらのほうの区画が空いていると。長く空いているということでございます。負担軽減策の提案をしながら、誘致に取り組んでいるところでございます。特にスーパーが撤退したということで、やはり八百屋等のそういった生鮮食品なんかを取り扱うようなお店なんかを中心に誘致活動を進めておるんですけれども、例えばですけれども、新規の出店を見合わせている、あるいは専門店だけではやっぱり商売としてはなかなか成り立たないでありますとか、市場調査の結果やっぱり難しいといった、そういったことでお断りをされているようなことでございまして、現在の時点で入居には至ってございません。こういった状況ではございますけれども、我々としましては諦めることなく、引き続き店舗誘致に全力で取り組みたいと思っておりますし、今、空き店舗区画がございまして、この活用について、住民の皆様方との意見交換をさせていただきながら何か工夫できないか、検討もしてまいりたいと思っております。

以上でございます。

○**理事（宮田公子）** ありがとうございます。

いろいろと本当に御努力をされていることはありがたく思うんですけれども、今は買物をされる側からの問題でもあったと思うんですが、反対に、この近隣センターに入居されているテナントの方から、団地の入居者が御高齢になっていく中で、人口、年齢構成に加えて、生活様式、商業環境も大きく変化してきており、このまま営業を続けていくことへの不安の声も聞いております。そこで、近隣センターの機能を維持していくためにも、このテナントの入居継続に向けた取組が

必要と考えます。御見解をお伺いいたします。

○鎌田株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 近隣センターのテナントの入居支援についてお答え申し上げます。

昨年度末で17ございます近隣センター全体の入居率は98.1%になってございまして、この数字から考えますと、入居されている、あるいは入居されたテナント様との間の賃料設定というのは一定御理解を得ているものかなというふうに考えてございます。

一方で、近隣センターを取り巻く環境というのは、先ほど御指摘ありましたように、少子高齢化であるとか、大規模な量販店の進出であるとか、消費行動の変化なんかによりまして大きく変わってきてございまして、特に物販とか、飲食とか、サービス業の売上げ、来客数は減少傾向となっております。事業環境が年々厳しくなる中で、当社としましては、テナントに配慮した対策を講じてきておるところでございます。

具体的には、再契約の際に、テナントの経営に寄り添う観点から、賃料の減額というのを実施してきてございます。賃料の減額と申しますのは、例えば傾斜賃料の減額制度というのがございまして、1年目・2年目は15%、3年目4年目は10%、5年目は標準の賃料に戻すみたいな、こういった傾斜——賃料減額制度というのをさせていただいたり、1年目から5年目まで、トータルで10%の賃料を減額するみたいなこともさせていただいてございます。

それから、さらなる賃料減額を御希望される場合には、そのテナント様が2期連続赤字であるとか、近隣センターに必要な業種であるというような場合には、賃料減額や賃料の分納ということも対応させていただいてございます。

いずれにしても、各テナント様に対しまして、様々な相談事があれば当社に御相談くださいというようなことを機会あるごとにお伝えしてございます。そうしまして、個別に御相談を受けた場合は、経営状況とか、個別の事情なんかを十分に聞かせていただいた上で、誠実に対応していきたいというふうに考えてございます。

以上です。

○理事（宮田公子） ありがとうございます。

本当に1店舗1店舗に寄り添って、しっかりと継続していただけるようお願いしたいと思えますし、また、市民も買物をしっかりとさせていただきたいというふうにも思っております。

もう1点お伺いしたいんですけども、この移動バスの買物を本当に25日前後していただいているということなんですけども、市民の方から、今、大変毎日暑いんですけども、この野外で移動バスに買物に行かれる方から、本当に暑くて大変だというお声が届いております、特に高齢者の方が多くおられますので、今後、この暑さ対策も何か考えていかないと駄目かなと思うんですけども、どのようにお考えかお伺いしたいと思います。

○浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 移動の買物支援ということでやってございすけれども、確かにこの暑さ、本当に身にこたえるような暑さでございます。ちょっと我々、ずっと現場のほうでのそういったお声をきちんと把握できていなかったかもしれませんが、そういったお話があるということを今お聞きしましたので、状況等を確認しながら、できることがあるのかないのか含めまして、現場も見させていただいて、少し考えさせていただければと思います。

以上でございます。

○理事（宮田公子） よろしくお伺いいたします。

以上です。ありがとうございました。

○理事（原 直樹） では、私からは、須磨パティオの立体駐車場における火災報知機の不具合についてお尋ねします。

去る 7 月 30 日、須磨パティオの C 立体駐車場にて火災報知機が誤作動を起こしている状況を確認いたしました。火災報知機は、火災が発生しているにもかかわらず作動しないとなると、市民の生命を危険にさらすリスクがあるため、万が一の火災発生時に確実に適切に作動しなければならない極めて重要な設備です。

今回のように、火災が発生していないにもかかわらず誤作動を起こしているということは、設備の老朽化が原因であるのではないかと推測されますが、これを放置しますと、市民の防災への信頼を損ないかねません。老朽化した設備については、直ちに計画的な更新を進めるべきと考えます。つきましては、今回の誤作動に関する詳細な発生状況と原因及び今後の火災報知機の更新計画について御答弁をお願いします。

○鎌田株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 須磨パティオの C 立体駐車場内の火災報知機の件についてお答え申し上げます。

御指摘のとおり、7 月 30 日木曜日の時間で言いますと 12 時 25 分、1 番館の防災センターに C 立体駐車場で火災との一報がございました。12 時半には防災センター職員 4 名が C 立体駐車場に急行して、ベルが鳴動しているのを確認してございます。その後、受信室というのが C 立体駐車場の 1 階にございますけれども、そこで 5 階のフロアの B の西——B の西といいますのは、立体駐車場は広うございますので、ワンフロアの北側を A、南側を B としまして、それぞれ東と西に分け、4 つに分けているんですね。その受信室で 5 階の B の西で感知器が作動しているのを確認しました。その後、その現場に行きまして、感知器 1 基が発報しているのを確認してございます。近くに火の手がないということですので、誤作動であるというふうに確認しまして、12 時 35 分には、これまた受信室のほうに戻りまして、音響を停止する措置を取ったというふうに聞いてございます。

この須磨パティオの C 立体駐車場なんですけれども、この設置されています自動火災報知機ですけれども、熱感知式で、全部で 453 台あるんですけれども、平成 15 年の 3 月に全面更新してございます。ここ数年は気候などの影響と思われる誤作動、それが年に 2 ～ 3 回程度発生している状況でございます。今回の誤作動の原因も設備の老朽化によるものではないかというふうに考えてございます。

この C 立体駐車場の火災報知機の誤作動なんですけれども、2023 年度以降、データがございまして、2023 年度は 3 件、2024 年度は 2 件、2025 年度が 4 件、2026 年——今年度は、今、この 1 件というふうに確認してございます。

昨年の 5 月には C 立体駐車場の 5 B の東、5 階の南側の東の部分で感知器の 18 台の交換を行ってございます。ただ、その後も交換を行った以外のエリアで誤作動が続いてございましたので、今年度、この C 立体駐車場に加えまして、A 立体駐車場というのもありますので、そちらも含めまして自動火災報知機を全面的に更新するべく、現在、設計業務を進めているところでございます。8 月中には設計業務を完了する予定でございまして、9 月には受注業者が決まりまして、速やかな工事完成を目指して、ただいま業務を進めているところでございますので、もう少しの間お待ちいただけたらというふうに思います。

以上です。

○理事（原 直樹） ありがとうございます。

この立体駐車場の火災報知機といいますと、ほぼ屋外に設置されているのと同じような状況にあると思いますので、昨今のこの異常高温の時代にあっては、それだけ誤作動も発生しやすいのかなというふうに思っております。

今、御答弁いただきましたように、早速取替え更新について話を進めていただいているということで、この点、感謝申し上げたいと思います。

やはりこの火災報知機の誤作動ですね。火災が発生しないにもかかわらず誤作動が頻発してしまいますと、万が一の火災が発生したときにも、狼少年じゃないですけども、またどうせ誤作動だろうみたいな感じで、やっぱり周りの方も油断してしまうと思ひまして、それに伴って避難が遅れてしまうとか、そういうこともあると思いますので、この点、ぜひ速やかに進めていただきたいと思います。

あと、2点目のほうになりまして、今度はロープウェーのゴンドラ内の酷暑対策についてお尋ねします。

近年、地球温暖化の影響もあり、連日のように命の危険を感じるほどの猛暑が続いております。本市におきましても、熱中症への警戒が日常的なものとなっており、市民や観光客の快適性の確保はロープウェー事業の重要課題の1つであると考えております。現在、ゴンドラ内には一切酷暑対策はなされていないように思います。例えばゴンドラ内にせめて扇風機を設置するなど、酷暑対策を検討するべきと考えますが、見解をお伺いします。

○井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 酷暑対策ですけれども、我が社はロープウェーとケーブルと2つ運営しておりますけれども、ロープウェー・ケーブルとも、通常の鉄道車両のように、外から電源を持ってくるということをできませんので、バッテリーを積んでいるということで、前提としてはそういうことでございます。

そのロープウェーのゴンドラですとかケーブルの車両には、その運行に必要な機器を動かすためのそれに必要なバッテリーを搭載しているということでございますけれども、その容量につきましても、その機器を動かすことを前提としているために、それ以外のものを動かす余力はないということでございます。特に一番暑さ対策で効果的なのは空調機器だと思いますけれども、そういう空調機器を稼働させるような余力はないということでございます。仮にそういったものを設置するためには、空調設備そのものですとか、バッテリーを新たに設置する必要がありますので、限られたスペースですとか、その重量制限のことを考えますと、なかなか難しいという状況でございます。

それから、扇風機の設置ですけれども、扇風機につきましても、先ほど申し上げましたように、外から電源取ってこれられないので、バッテリー式ということになりますけれども、バッテリー式の扇風機については、今、主流なものがリチウムイオン電池式と呼ばれるものでございます。そのリチウムイオン電池というのは、その特徴としまして、風量性能、連続運転時間、製品バリエーションの広さといった点が挙げられるわけですけれども、一方で、高温ですとか、衝撃で発火のおそれがあるというふうに言われてございます。

現在、我々がやっているものの中では、六甲有馬ロープウェーでは、そういう電池式の扇風機を設置しているところでございますけれども、六甲有馬につきましても係員が乗務をしているということで、状況に応じてその安全管理が十分可能であるということで、設置をしているところでございます。

ただ、摩耶ロープウェーにつきましても、無人運行をしておりますことから、扇風機の設置に

つきましては、現時点では安全面において慎重な判断が必要かなというふうには思っているところでございます。

ただ、今後、技術革新等によって新しい製品が出てくるといことも考えられますので、導入を検討する際には、安全性、風量性能、経済性等を見極めていく必要があるのかなというふうに思っております。

以上でございます。

○理事（原 直樹） 私、先日、このまやビューラインに乗りまして、そのときにロープウェーに乗りましたら、晴天に恵まれたのはよかったんですけど、非常に温度も高く、特にロープウェーといいますと、かなり高いところを移動しますんで、直射日光も当たるんですね。ですので、それだけ非常に厳しい暑さを感じたので、今回この質問をさせていただいたわけですが、このロープウェーのこのゴンドラの酷暑対策というのは、全国のロープウェーでも同じ悩みを持っているのだと思います。

この点については、私、ちょっと調べてみましたが、東京にあるよみうりランドでは、出発時にそのゴンドラに水の噴霧を行いまして、その噴霧の装置というのは地上に設置しているんですね。ゴンドラに水をかけることによって、いわゆる打ち水効果ということで、気化熱によるゴンドラの冷却をしていくわけですね。それによって、ゴンドラ内の気温を下げるという取組をされております。この取組によって、そのゴンドラ内の気温は大体2度から4度下がったということです。

このゴンドラ内は、今、御答弁ありましたとおり、無人であるため、安全面という観点から、様々な制限があるというのは理解しておりますけども、ただ一方で、そのゴンドラ内での熱中症のリスクというののもちょっと考えていかなければならないのかなというふうに思いますので、ゴンドラ内の酷暑対策をどうするのかという点について、またよみうりランドとかを参考にさせていただいて、その検討を進めて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） 海上アクセスについて、ちょっとお聞きします。

22ページの損益明細書の収入明細書と支出明細書の数字からなんですけども、まず、この事業収入が7億1,900万円、この事業収入のうち乗船収入、これだけで見れば幾らぐらいになるんでしょうか。

○井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 海上アクセスの乗船収入ということで、いわゆる海運事業というくくりで5億2,100万円を計上してございます。7年度決算でございます。

○理事（松本のり子） この事業収入の中に、ポートアイランドなんかを管理している駐車場の委託費用が2億5,000万入っているとお聞きしたので、私の計算では、それでいくと4億6,900万円になるのかなと思っていたんですが、5億2,100万円なんですか。

○井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 海上アクセスの事業全体で7億9,700万円ということなんですけれども、その内訳としまして、海運事業等ということで5億2,100万円、それ以外にその他神戸市から業務を受けているものがありますので、2,600万円、それから、アクセスの駐車場がありますので、その駐車場で2億5,000万円という内訳になってございます。

○理事（松本のり子） じゃあ、ポートアイランド駐車場を管理委託している2億5,000万は事業収入に含まれていないということですか、含まれているって聞いたんだけど。

○井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 今申し上げました、アクセスの駐車場で2億5,000

0万円と申し上げましたのは、収入の内訳でございますので、7億9,700万円の収入のうち、アクセスの駐車場が2億5,000万円という意味でございます。

○理事（松本のり子）　じゃあ、受託収入の2億6,000万というのは、これは中身は何ですか。事業収入が7億1,900万と聞いて、受託収入が2,600万、神戸市からの補助金収入が5,200万と聞いているんですけども、そうじゃないんでしょうか。

○井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役　市からの受託業務については、収入として2,600万円ございまして、中身については、ターミナルを含めた周辺の巡回点検ですとか、多目的広場がございますので、その辺の管理、そういったものについて受託業務を受けているという状況でございます。

○理事（松本のり子）　ちょっと何か食い違っているんですが、まあいい。今度、支出のほうで、物件費が10億4,500万円ってあるんですが、この物件費のうち、運航を委託している加藤汽船にはどれだけ払っているんでしょうか。

○井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役　すみません、ちょっと今、手元にございせん。

○理事（松本のり子）　すみません。海上アクセスの質問をさせていただきますねとお願いしていたんで、ちょっと。資料として、収入内訳、支出内訳、物件費10億4,500万とまでもらっているんで、すみませんけども、やっぱりちょっと加藤汽船には幾らかというのは用意してほしかったなと思います。

お聞きしたいのは、事業収入が5億2,000万で、加藤汽船に払っているのが、例えばこの物件費10億4,500万のうち委託が10億だとしたら、全然その乗っている人と動かしている船との金額の差がもう全くの赤字、ずっと赤字ということが言えると思うんですね。

一方で、どれだけの人を今度乗せるかという――8年度のを見ていたら32万人を乗せるとなっているんですけども、32万人を乗せたところで、加藤汽船に払っている物件費、要するにこの収支差の3億5,000万円だって、とてもじゃないけども追いつかない。そのことはどのように考えておられるのか、じゃあ、お聞きします。

○井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役　海上アクセス事業につきましては、民事再生計画を経まして今に至っているわけですけども、一時期は黒字を計上するということではございましたけれども、最近ではなかなかそうはいかず、ずっと赤字が続いているということでございます。

ただ、我々といしましては、アクセス事業につきましては、非常に高い公共性・公益性を持っているというふうに考えてございます。関西空港への利便性の高い公共交通機関として、そして、国際都市・神戸の発展、神戸市経済の活性化のために必要な都市装置として、事業を安定的に継続する必要があるというふうに考えてございますので、私ども運営を頑張っているところなんですけども、ただ漫然と取り組んでいるというつもりも決してなくて、収支改善の取組は続けておりまして、先ほども申し上げましたけれども、具体的には、乗船者に対する駐車場無料サービスを終了したりとか、もしくはインバウンド割引を終了したりとか、そういったことを続けているところでございますし、プロモーションにつきましては、先ほどるる申し上げましたけども、様々な手を打ってきているところでございます。そういう意味では、我々としては、海上アクセスについて、運航をしっかりと今後も引き続きやってまいりたいというふうに思っております。

○理事（松本のり子）　先ほど民事再生を経てとおっしゃいましたけど、本当にあのときは――10数年前ですが、138億6,100万という物すごい金額を海に捨ててしまったような、そういったことをもう堂々と海上アクセスはやったというのはすごいなと思うんですけども、けども、ここ

は公共性があるからいいんだとおっしゃいますけれども、じゃあお聞きしますが、公共性があるって本当にいいものなんだったら、三宮と関空に行くリムジンバスと同じようにもう2,200円に値上げを——何というの、いろんなところでちょぼちょぼ駐車場も元に戻したとか言わないで、アクセスの1,880円の片道金額をリムジンバスと同じように2,200円に思い切って上げたらいいと思うんですよ。公共性があるとおっしゃるなら、いかがですか。

○**浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務** アクセス事業、非常に厳しい状況にあるということは事実でございます。そういった中で、2年前から私、こちらに來させていただいてから収支改善の取組をさせていただいております。

料金改定につきましては、確かにその選択肢の1つであることは間違いございません。我々として、いろいろと経営改善をやっていく中で、どういったことをやっていくかというのをいろいろと神戸市とも相談をさせていただいて、進めているところでございまして、料金改定につきましては、先ほど、リムジンバスの料金2,200円ということをおっしゃっておられましたけども、確かにそういったところもあります。一方で、ポートライナー等の料金もかかったりとか、いろいろそういうこともありまして、全体的にどうするかということをしていろいろと相談する中で、まずはやはり無料の駐車場、これについて有料化をしていこうということで考えてございます。

そうやって駐車場の有料化をさせていただいて、やはりリムジンバスとの競合という面では、やはり駐車場の有料化をしましても、やはりかなり影響が出ているということで考えてございまして、やはり料金改定につきましても、そういった少しの料金改定で非常に大きな影響が出る可能性が高いなというふうには私どもも思っております。

しかしながら、こういった内容でやってございますけれども、まだできることというのがないかということで、インバウンド割引の廃止をさせていただいております。こういったことは、我々として、いろいろと神戸市と相談をさせていただいた上で、収支改善の方法をしっかりと着実に手を打っていこうということで、順次させていただいております。

以上でございます。

○**理事（松本のり子）** インバウンド料金ということをおっしゃいましたけれども、これは安くしてあげたために、ちゃんと神戸市から年間5,200万、お金もらっているんだから、それでとんとんになると思いますし、1,880円の海上アクセスの片道運賃ですけれども、ポートライナーも要るとおっしゃいましたけれども、ポートライナーの料金込みで1,880円になっていますから、全然問題ない。

同じように、先ほどのこの未来都市機構がやっているまやビューラインの話が出ましたけれども、本当にこれから厳しいんだと。厳しい状況がまやビューラインにあるから、料金改定するんだと言いながら、同じ人が同じ場所で、黒字じゃなくて、赤字で厳しいから、さらに何がまけてあげることができるのかを検討すると。何かもう全然この海上アクセスだけ別格になっているんですよ。別格になるようなものでもないと思うんですね。

2030年になれば国際便が本格運航すると。そうなれば、台北や台中やソウルや上海と、アジアのいろんなところに多分行くわけでしょう。そうなれば、本当にこの海上アクセスが必要なんかと。今後、ここはもう必要なんだというところで、もうずっとやってきておられますけれども、2030年に向けて、私は方針を検討し直す必要があると思うんですが、いかがでしょうか。

○**浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務** 先ほどセット券のお話もありましたけども、確かにセット券を販売してございますけれども、そういったことがなかなか浸透していないという

ことも踏まえて、お知らせをさせていただきました。

料金改定の件につきましては、おっしゃられておられますけども、やはり競合するそういった他社との関係性でありますとか、やはりその経済的な状況をつぶさに確認をさせていただいて、こういったところが効果的なのか、——そういった収支改善の収入を得るべきところが順番としてどうなのかというようなことを検討した上で、させていただいております。

まやビューラインが値上げということになりましたけども、まやビューラインは、ある意味、料金改定しか、そういった収入の手段がございませんので、そういった形でさせていただいてございますけれども、アクセス事業については、いろんな施策をいろいろな形でやらせていただいております。そういった中で、こういったところから収支改善のための方策を積み上げていくのかということで、こういった順番でさせていただいているということでございまして、我々としまして、収入の増はもちろんなんですけども、やはり乗客の増を目指しまして、いろんなプロモーションもさせていただいておりますので、そういった取組をしっかりとさせていただいて、収支改善に取り組みたいと思います。

以上です。

○理事（松本のり子） 乗客増が本来の姿勢だとおっしゃいましたけれども、じゃあこの収支差で3億5,300万出ていますが、これを乗客増に置き換えたら何人あと——32万ではとてもじゃないけどできませんから——何人、あとプラス何10万人乗せたら3億5,300万がなくなる、収支ゼロになると思いなんでしょうか。

○浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 収支については、料金改定だけで収支を全て賄うということではございませんので、いろんな収入がいろいろございますから、そういったことを合わせまして収支を黒字化できればということで考えてございます。非常に厳しい状況については御指摘のとおりでございますので、それであっても、我々として、力いっぱいそういった取組をさせていただきたいと思います。

以上です。

○理事（松本のり子） いろんな収支があると、収入も得られるんだとおっしゃいますけれども、神戸市からの補助金、あるいは神戸市から委託されたポートアイランドの駐車場の委託費用、あるいはターミナルとか、さっきおっしゃった受託収入、そういった本当に神戸市の絡んだものばかりで、いかにおんぶにだっこしているかというのが見てとれるんですけれども、本当にもう何回も同じことを言いませんけれども、収入が得られない、支出のほうが多い——加藤汽船さんに払うほうが乗船料よりも多いというんだったら、これは検討をし直すべきだし、今後、国際便を目指しているんでしたら、やはりここも検討し直すべきであると思います。

それは浜本さんにしたら、この海上アクセスができたときからもう職員でいらっしゃるから、そのかわいい思い、何かすごい思いがあるかも分かりませんが、それ以降に入ってきている職員の皆さんは、多分何でこんなことするんだろうと、事業として何をするんだろうというふうに思われている職員さんもいらっしゃると思うので、そういった声は真摯に受け止めて、やっぱり今ここは検討し直す必要があるということを申し上げて、終わります。

○委員（平田 正） 日本維新の会の平田です。よろしくお願いいたします。

資産と資産効率の最適化という観点からお伺いさせていただきます。

財産目録の中にコーラブル預金の残高がございました。今、金融庁が監督指針を強化しようとしている仕組み預金でございます。コーラブル預金は、通常の定期預金よりも高い利回りが期待

できる一方、中途解約が制限されるなど、資金の流動性が低く、あらかじめ定められた満期までの間に銀行の判断で早期償還される可能性がある預金商品です。すなわち、購入したほうからは解約ができない、解約しようとするとも元本が欠損するという商品です。この預金はどのような経緯で保有に至ったのか、お聞かせ願います。

○井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 コーラブル預金の経緯ですけれども、そもそも当社は資金運用管理規程というのを定めておりまして、資金運用に当たりましては、基本方針として、安全性の確保、流動性の確保、効率性の追求という3点を掲げてございます。実際の運用の対象としましては、公債——国債とかそういったものですね——大口定期預金、定期預金、譲渡性預金、短期公社債投信というふうに限定をしているところでございます。

御指摘のコーラブル預金ですけれども、これは委員からもお話がありましたけど、銀行が市場金利の動向に応じて独自に金利を設定する自由金利型の定期預金でございまして、銀行側のみ期限前の解約権を保有しまして、預金者は原則として満期前に解約できない。その代わりに、通常の定期預金より高い金利が設定されているというものでございます。なお、満期時には元本が全額返還されるということは保証されてございます。

実際の預け入れの経緯でございすけれども、2019年3月に期間20年で1億円の預け入れを行ったものでございます。これにつきましては、金融機関からの具体的な提案を受けまして、当時の当社の資金状況ですとか、市中金利の状況などを踏まえまして、社内経営会議での協議及び社内決裁を経て預け入れを決定したものでございます。

以上でございす。

○委員（平田 正） 資金運用管理規程をいただきましたけれども、確かにおっしゃっていただいたように、安全性の確保、流動性の確保、効率性の追求というのは記載をされておりますが、償還まで持たないと安全性は確保されていないので、これ元本保証には当たりません。そして、流動性の確保は、申し上げたとおり、20年間流動性はございせんので、流動性はこれ担保されておられません、1億円。すなわち、元本が担保されている元本保証の商品ではこれございせんし、運用対象も今お聞きいたしました、公債、大口定期預金、定期預金、譲渡性預金、短期公社債投信が対象となっていますが、仕組み預金はデリバティブを含む特約付き定期預金という預金に部類します、これ運用対象商品には——おつくりになられている管理規程の中には、これ対象にはならないと思います。

ちょっとお気の毒なところもあると思いますので、おおよそ、金融機関の担当者から元本保証ですみたいな言い方で多分案内されて、買い付けさせられた経緯もあるんじゃないかと思うので、同情もいたしますが、ただし、これ公金でございすので、そこはちょっと見解の相違がないようお願いしたいのであります。

金融庁が、これ監督指針をこの夏に強化するようですが、私がちょっと気になっているのは、三井住友からお買い付けされたそうですけれども、社外取締役にも三井住友の方もいらっしゃるじゃないですか。これはちょっとまた後々確認されておいたほうがいいとは思いますが、利益相反の可能性もこれ抵触してくる可能性がありますから。三井住友の社外取締役がいて、1億の仕組み預金を立てているというのは、これ利益相反に抵触する可能性があると思います。後々ちょっと確認されているほうがいいんじゃないかと私は思います。

加えて、600億を超える資産の中のたった1億ということで、当時のキャッシュ・フローがそんなに悪くなかったというところの買い付けの判断も、もしかしたらあったのかもしれませんが、

やはり現預金の比率を高めていくというか、最大化させていくというのが企業のやっぱり務めだと思いますし、言わずもがな、この固定資産の比率が高くて、現預金の比率がこれだけ低いわけですから、たった1億——当時のキャッシュ・フローがよかったから、よかったんじゃないですかということでは私はないと思います。

そこの辺りの共有をしっかりとさせていただきたいのと、その運用管理規程の理解を共有させていただきたい。もう1度新たにというところを要望させていただきます。

それと、そのコンプライアンスに対する企業内での意識というか、その辺りをちょっとお聞かせ願いたいんですが、お願いします。

○井原株式会社こうべ未来都市機構常務取締役 まず、今後の運用につきましては、委員の御指摘の点も踏まえまして、資金運用を検討する際には、運用時点における足元の経営状況ですとか、経済情勢のみならず、中長期的な財務運営も見据えながら、適切に運用をやっていききたいというふうに思っています。

コンプライアンスにつきましては、当社に組織としてコンプライアンス推進室というのを設けてまして、先ほども研修のやり取りの中で、コンプライアンス研修につきましては、毎年全社員を対象にやっているというふうに申し上げましたけれども、こういった組織も設けていますので、さらに社会のそういうコンプライアンスに対する要請が強くなっていることもございますので、より強化をしてまいりたいというふうに考えてございます。

○委員（平田 正） ありがとうございます。ぜひ前向きに取り組んでいただきたいと要望します。

財務基盤の強化と健全経営に努めていただきたいところではありますが、未来都市機構さんに、ぜひ参考にさせていただきたいなという、私は事例をちょっと御紹介させていただきたいと思いますが、資本金が73億の外郭団体って、まあまあな企業体ですよ。まあまあな企業体です。例えば預金や資産を処分して、企業価値を上げなさいというのが今の世間のこれ風潮です。

一例をちょっと挙げさせていただきますけれども、良品計画——無印、もう御存じだと思いますけども、会社規模は全然違いますよ、時価総額も2兆円を超えている会社です。工場とか、大型不動産を、良品計画というのはあんまり持ってないですよ。2023年に本社ビルも売却して、今、賃貸ですよ、本社も。資本金60億ですよ。資本金を抑えて抑えて、利益の最大化に努めている会社なんですね、これ良品計画って。

もう一例挙げると——例えば企業価値を上げなさいという、これ3年前の金融庁の通達で、電力会社なんて、持っているゴルフ場を全部売却しているわけですよ。関西電力だって、神戸市北区のゴルフ場をPGMにこれ売却しているんですね。余計な資産を売って、会社を軽量化しているわけですよ。企業価値を上げているわけですよ。その頃から比べたら株価も倍になっているわけですよ、関西電力もね。

その企業価値を上げる努力をやっぱりしていただきたいのと、さっきも言いましたけども、減資も検討してくださいとまでは言いませんが、やっぱり現預金比率の最大化に努めていただきたい。資本金73億の外郭団体はなかなかないですよ。調べましたけど、ちょっとその辺りは、もう時間も長くなっているんで、要望にとどめますけれども、経営手腕が問われるところになってきますし、ちょっと言い忘れましたけども、さっきのコーラブル預金は、現在、クーポンがこれ利率が0.28ですか、普通預金よりも低いわけでしょう。20年債、国債買っても、今、3.7%もらえますよ。それが売れない、どうしようもできない、あと10何年もほったらかさなくちゃいけないわけでしょう。資本効率悪いですよ。現預金の比率を今上げる努力にやっぱり努めていただき

たいし、企業価値を上げて、行く行くはその努力が市民サービスに還元できるようになるのが御社の務めだと思いますので、積極的に取り組んでいただけるように要望して、終わらせていただきます。ありがとうございます。

○委員（あわはら富夫） すみません、ちょっと松本理事が質問したのと重なる部分があるんですが、実は海上アクセスの問題を、ちょっとこれ、ずっと予定損益計算書で、全体的な会計から見てどうなのかなということで見えていたんですが、説明にもあったとおり、やっぱり海上アクセスの3億ですか、収支不足というか、赤字、これが結構大きいなど。

あと、公益施設運営事業収入と事業費というのがあって、これは開発団地のいろんな会館等の運営ということですから、神戸市なり新都市のほうが開発をしてきた、そういう団地の管理運営みたいなどころお金でもあるので、これは当然赤字になっていいと思うんですけど、海上アクセスについての3億というのは、これは結構重いなという、全体の中で重いなという感じを受けます。

もともと海上アクセス、会社だった時代に、先ほどもあったけど、年間たしか10億ずつ赤字だった。それを10何年間ずっと運営して、私もずっと委員だったんで、もうこれいいかげんにせんと大変やでという話をずっとして、最終的に会社を整理して、開発管理事業団がその後に受けたんかな、当初は。その後、今度合併をして、ここが最終的には持つようになったと。だから逆に言うと、私はやっぱり負の遺産を皆さんのほうが引き受けざるを得なくなって、それが今この財務諸表を圧迫しているというのが、過去の経過から見て、先ほど松本理事のほうから浜本さんと言われたけど、僕は浜本さんにしたら迷惑なものを預かっているなというふうに思っているのが本音かなと。それ質問するつもりはないですけど、だから、その辺がちょっとやっぱり考えないといけない時期に来ているんじゃないかなと。

実際に乗客で得た収入よりも、委託をしているところに払う金のほうが大きくなってしまっていると。私、今ちょっと計算させていただいて、先ほど質問に対して答弁なかったんですけど、実際、これが収支合うぐらいになるには、15万人から20万人ぐらい年間の乗客数が増えないといけないとなると、これちょっとなかなか難しいというのが実態だと思うんですよ。

それで、浜本さん先ほどの答弁で、ほかからの収入も入れながらと。あれ開発管理事業団に渡したときに、開発管理事業団が持っていた駐車場収入、あれを2億円ほど放り込んで少し赤字を軽くしたということがあって、もう放り込むものはないわけで、そこを放り込んだら、また皆さんのほうの財政に影響が出てくるということになったら、やっぱり一定どこかで、これ以上続けていくのか、どうなのかというのをやっぱり判断しないといけない時期があるのではないかなと。確かに乗客を増やしていこうとか、先ほどいろんな意見がたくさん出ていましたけれども、やっぱりどこかで線引きをしないといけないんじゃないかなと。

2030年というのは1つの私はめどかなと。国際空港化するわけですから、関空に対する責任も、もう神戸市は果たしたわけだから、そうになったら、昔はやっぱり神戸空港から関空にちゃんとアクセスしてもらわんと、神戸空港は認めないよみたいな時代があったわけで、もうその時代ではなくなってきたんだから、そろそろ私は損切りも含めて判断をしたほうがいいのではないかなというふうに思いますから、ここから質問なんですけども、2030年ぐらいを1つのめどにして、この海上アクセスをどうするかというの、乗客増ということを検討しながらも、やっぱり廃止も含めて、そういう検討をするための組織というのを皆さんの中でつくって、そういうものの検討も一方やるべきではないかなというふうに思うんですが、どうでしょうか。

○松崎都市局長 海上アクセスですけれども、先ほど来、いろいろ説明させていただいておりますように、関空ベイ・シャトル——関空と結ぶ唯一の海上交通でもありますし、それから、両空港の連携を図っていくための重要な諸施設であるということで、この前、説明させていただいたとおりでございますし、それから、やはり災害時におきましては、陸路を代替するようなレジリエンスという機能もあるということで、非常に我々も公益性の高いものだというふうに認識をして、これまでやってきているところでございます。

機構におきましても、事業を安定的にできるだけ収支改善していくということで、いろいろ先ほど来、説明ありましたように、いろんな収支改善の取組でありますとか、プロモーションとかやっているということですが、我々もこれまではその駐車場でありますとか、ターミナルビルでありますとか、賃料面などの間接支援という形でやってきたということでございまして、ただ、こういった取組を深化させながらと、それと同時に、やはり中長期的には、先ほど浜本専務からも話がありましたように、やはり施設面とか設備などの更新、こんなも今後出てくるだろうというふうなこともございますので、そういったことも見据えて、中長期的にその事業の在り方とか、市の支援の形、ちょっとそういったことまで含めて、空港を所管しているのは港湾局でございますけれども、連携をして議論をしていく必要があると考えてございます。

今、この形をすぐにこの場で示せと、なかなかそれはできることでは、なかなかちょっとお答えはできませんけれども、そういった議論をしていく必要があるんだろうと考えてございます。

○委員（あわはら富夫） いや、だから、やっぱりタブーにしてはいけないんじゃないかなというふうに思うんですよ。これ実際に事業として成り立っていくんだったら、いろんな工夫で成り立っていくんだったらいいんですけど、どうもそれも難しいんじゃないかなというのは、もともとの年間10億円赤字をつくっていた時代、あれの規模をごつつい縮小して今みたいな形にして、いろんな形で財務的な支援もやって、ここまで来て、まだ年間3億と言われたら、やっぱりそろそろ、確かにこの必要性は高いかもしれないけれども、将来的なことを見越して、実際に神戸空港はもう国際空港となるわけですから、そうなったら、やっぱり一定の判断をするというのは必要ではないかなと。

これを今はそんな判断できないというのはよく分かりますけど、やっぱり2030年ぐらいをめどにして、この海上アクセスをどうしていくのかというふうな方向性を、これは市長も含めて1回議論していただいて、やっぱり出すべきではないかなと。そうしないと、またいろんなところから支援——支援をされたところはそこで抜かれるわけですから、新たなお金が出てきて支援してくれるわけじゃなくて、ほか部分からそのお金を入れたり、神戸市の市民の税金をまた入れたりということになってくるわけで、そこまでしてやらないといけないものなのかどうかということをやっぱり判断する時期というのは絶対に来るんじゃないかなというふうに思いますので、このことはこれ以上言ってもなかなか同じ議論になると思うんですけど、やっぱり考える時期に来ているんじゃないかなということだけ言っておきたいと思います。

以上です。

○委員（山下てんせい） 私のほうから、神戸シティ・プロパティ・リサーチに関してお伺いします。

神戸シティ・プロパティ・リサーチは、その事業の目的として、神戸のまちづくりを進める上で重要な不動産に係る情報の収集及び分析や、重要な不動産の保全・転活用に係る相談、提案及びあっせんを行っているというふうな約款といたしますか、そういうふうな目的で設立された団体

であるということなんです。

その神戸のまちづくりを進める上で重要な不動産とは、1つ、歴史的建築物の保全・活用事業は分かりやすい、これはよく分かるんです。要するに北野とかのことだろうと思うんですけど、果たして、それ以外の何か——戦略的まちづくり事業という部分に集約されていますけど——神戸のまちづくりを進める上で、重要な不動産とは何ぞやという定義って何かあるんですかね。

○**浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務** 神戸シティ・プロパティ・リサーチでございますけれども、確かに重要な不動産ということの位置づけということで、一体何かということなんですけれども、基本的には、おっしゃっておられたように、歴史的建築物ということで、異人館でありますとか、洋館でありますとか分かりやすいと思います。あとは、わらぶきの古民家とか、そういったこともやはり含まれてございます。

あわせて、そういった不動産を活用するもっと大きな視点でいきますと、まち全体の不動産をどうするのかというようなことがございます。そういった観点から、戦略的なまちづくりということで、北野山本通は分かりやすいんですけども、残りとしましては、新長田南地区でありますとか、神鉄沿線とか、そういったことも1つのまちづくりのエリアとして捉えて、我々、不動産の専門の役員もおりまして、そういったいろんな多彩なネットワークを持ってございますので、こういった地域は一体どういうふうにも不動産を活用したらいいのか、というようなことの調査・研究をしていくというのが戦略的まちづくりの貢献ということでやってございまして、例えば新長田ですけれども、いろんな不動産を活用する事業者さんと一緒にまち歩きをしまして、こういったところはどういうふうな活性化をしたらいいのか、こういった活用の仕方があるのか、そういったことのアドバイスをいただきながら、その調査・研究の結果を神戸市に御提供させていただいたりとか、そういったことで次の政策へ生かしていただくようなことをさせていただいたりしてございますし、例えば新神戸ですと、やっぱり今、新神戸のエリア、非常にビルが閑散としている状況でございます。公益的な財団が、そのビルの所有者の方とネットワークをつなぎながら、市の部署とつなぐ。あるいは、あそこはJRにとっても重要な拠点ですので、JR西日本さんの職員の方も来ていただいて、一緒に議論する場を——第三者である財団がそういったコーディネートをしながらか議論を進めていく。そういったことをやらせていただいております。

これをやることによって、一体何ができるんだというようなこと、なかなか一足飛びには出ないところかと思いますが、そういったいろんなネットワークを持つこういう財団の、民の力とかそういうことを生かす1つのパーツとして、しっかり使っていただければということで、こういうような戦略的なまちづくりということで表明をしてやってございます。

実際に神戸市からのいろいろ御相談事も非常にいっぱい受けてございます。できるだけそういったことに対して、こういったことができるよというような御提案ができればと思ってございますので、引き続きそういった取組をしていきたいと思っております。

以上です。

○**委員（山下てんせい）** ありがとうございます。

不動産の利活用とか、あるいは、いわゆる提案というものを取り扱っているということなんですけど、その中には、当然そのあっせんとか、あるいは売買、賃貸という部分も領域としては入ってよいかなと思います。

役員の中には、これまで不動産関係の業務に携わってこられた方々もおられるようですけれども、私が思うのは、日々の業務を進めるに当たって、やはり身近な民間の団体の意見も必要であ

ろうと思います。そこで、宅建協会をはじめ専門家団体ともう少し連携を深めていく。例えば評議員に入っていただくとか、そういったことも考えるべきと考えますけども、いかがでしょうか。

○**浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務** シティ・プロパティ・リサーチの活動は、まさに不動産を扱っておりますので、おっしゃるとおり、宅建協会との連携というのは非常に重要になってこようかなと思ってございます。

やはり具体的な活用をするときに、あっせんというのが、我々は専門の業者ではございませんので、なかなか法の制限があつて、そういうところの重要な場面でのきちんとした御説明であるとか、そういうことはできないということで、少しもどかしい面がございました。これに対しまして、今後、シティ・プロパティ・リサーチのほうでは免許取得をしていこうというふうに、今ちょっと段取りをしてございます。

今後、そういったことで、宅地建物取引業ということで業務をしていくということになりますと、宅建協会とのつながりというのは重要になってこようかというふうに思っております。そういったことで、特に宅建協会とは支部のネットワークを通じました情報共有とか、迅速なマッチングを進めることができるのかなというふうに思っております。また、宅建協会はポータルサイトも独自で持っておられると聞いてございますので、そういったところの活用というようなことも考えられると思います。

そういったことで、評議員とおっしゃいましたけれども、ちょっと一足飛びにということではなく、まずはそういった、我々自らそういった業務に携わりながら、宅建協会との連携もまずは進めていきたいなというふうに思っておりますので、今後ともそういった活動に御理解いただければと思っております。

以上でございます。

○**委員（山下てんせい）** ぜひそういった方向で取り組んでいただきたいと思いますと思っております。

確かに評議員に入っていただければというのは、私の1つの提案でございまして、それが一足飛びであるというのであれば、緩やかにまず連携から深めていけばよいと思いますので、そういった形で。いずれにいたしましても、宅建協会等との連携は今後必要であるということ、それは間違いのないことだと思いますので、共有しておきたいと思っております。

あと、これは実は事前に1個、説明を受けている際に、私がちょっと昨年監査を経験したことで、懸念しているというふうなことなんです。ちょっと答えにくいかもしれませんが。

先ほどあわはら委員のほうからは、公益施設の運営事業については、その背景等もあるので、しっかり最後まで面倒を見るという意味では、これは赤字は出しても構わないというふうな発言がありましたけれども、私は、実はこの公益施設運営事業の赤字がちょっと看過できないレベルにきているんじゃないかなと思っております。特にこの7年度の決算で言うと、3億6,000万円の赤字を出しているんですね。つぶさに見てみますと、修繕費は分かるんですね。修繕費は、取りあえず直さないといけないものですから、当然受託収入と見合いになっていると思いますし、これはちゃんと含まれているから、特に問題はないと思います。人件費に関しても、そんなに気にすることはないと思うんですが、物件費がどんどん増えているような気がするんですけども、実態はいかがでしょうか。

○**浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務** まず、すみません、先ほど宅建協会の話をさせていただきましたけども、私どもの財団は中立公平な立場ということで、実際の売買等をするわけではございません。実際の活用をするためのアドバイスとか、宅地建物取引業法に若干係る

分について、その部分だけはやはりやっていかないと進まないということです、ちょっと誤解のなきようにお願いします。実際の売買とか、そうなりますと、やはり専門の民間の業者にやっていただくということで、共同でそういうことをやっていくということでございますので、少し訂正させていただきます。

公益事業でございますけれども、赤字が看過できないというような御指摘がございますけれども、おっしゃられるとおり、修繕費等、やはり老朽化をしてございますので、どうしても事業費としては膨らまざるを得ない部分がございます。人件費、物件費ということで、ある程度、できるだけ抑えるようにはしてございますけれども、どうしてもやっぱりそういった経費もかかってございますので、そういった部分の増嵩という分については、ある意味、仕方がないところかなというふうには思いますが、しかし、例えば集会所ですけれども、遠隔で鍵を開けられるシステムを入れたりとか、できるだけ人件費がかからないような仕組みができないか、あるいは、有野台はこの7月からNPO法人にお任せをさせていただいたりしています。そういったところで経費の節減をできないかとか、いろいろそういった工夫をさせていただきながら、取組といいますか、できるだけ施設を維持できるような形で、我々が任された以上はそういうふうにしていかなければなりませんので、施設の在り方云々ということまでは、我々任されている部分とは違う部分ではございますけれども、そういったことでの経費節減なり、努力はさせていただきたいと思えます。

以上でございます。

- 委員（山下てんせい） これは今初めて指摘したことではなくて、実は3年前に——令和5年度にも1度指摘をされております。そのときは当時の山本局長から、やっぱり商売っ気のあるような用途も考えていかなければいけないんじゃないかとか、その収益性というものを含めて、やはり改善策を考えていくべきという答弁があったんですね。それから3年間たって、ちょっと何か改善があったかなと思ったら、むしろ悪化しているような財務状況になっているのが、やはり私はちょっと指摘をしておきたいと思えます。

私、別に公益事業を否定しているわけではないんですが、他のやっぱり集会所とか、そういった自分で運営して、自分で収益性を上げているものはほかにもたくさんあるわけでございまして、その会館だから、それを禁止されなければいけないわけでもないでしょうし、それぞれの努力というものはあってしかるべきだと思いますので、そういったことをしっかり前向きに考えながら、赤字をいかに少なくしていくかという努力は当然すべきではないかと思いますが、いかがでしょうか。

- 浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 経費節減については、やはり努力しなければならないというふうに理解をさせていただきます。

利用促進ということで、当時、商売的なことができないかとかいうようなことでの御答弁があったやにお聞きしましたけれども、確かにそういったところもございますので、努力はしてございますけれども、実際の商売ということでの収益確保という面では、できていないかなというふうに思っております。

私が来させていただいてから取り組んでいますのは、集会所の施設、できるだけやっぱり地元の皆様方に使っていただくということが大事だというふうに思っておりますので、経費は節減しつつも、地域福祉センターでやっている取組なんかは、やっぱり同じようにさせてもらったりとかいうようなことはやっていこうということでやったりとか、例えばですけれども、午後1

枠だけやったのを分割して2枠にするというふうにするとかはやったんですけども、実は利用件数は増えたんですけど、収入は減ったということで、ちょっと逆行はしちゃうんですけども、それでも地元の方々には喜んでいただけたかもしれないなど。実際、そういうようなことではないかなというふうに想像しています。

あるものをしっかりと使っていくということは重要でございますので、ただ、のべつ幕なく経費を垂れ流すということはいけないと思います。しっかりとその辺のコストダウンも含めて、取り組んでいきたいと思っています。よろしくお願いします。

- 委員（山下てんせい） すみません。まず、そういったことも全てトータルで考えていっていただきたいなと思います。なぜかという、この事業スキームが、結局、その賃貸事業とかで稼いだ分でそういった公益事業とかをカバーするという、これが外郭団体としてのあるべき姿ではあるんですけど、前半で賃料の見直しとかいう話があって、よく私もテナントの方から耳にします。昔からテナントとして入って、長くお付き合いしている団体ほど冷たいというふうに。やはりもうこれだけ長いこと、ずっと家賃払い続けてきたんだから、やっぱりそういったことも考えてほしいという声もすごく聞きますし、いわゆる未来都市機構がなそうとしている社会的使命の下支えをしているのは、そういったお一人お一人の賃料なんだということを考えたら、やっぱり軽々にその賃料を上げるとかという話をするのは、それを全部その話に入れるというのはどうかなというふうにやっぱり私も思ってしまうわけですので、やっぱりいかに出を制する、そして入りをしっかりと確保するかということも視点として持っていただきたいので、なかなか指摘しづらかったんですけど、あえて公益施設運営事業のほうに触れさせていただきました。ぜひそういったところもしっかりと気をつけながらやってください。よろしくお願いします。

以上です。

- 副委員長（浅井美佳） すみません、最後に、ケーブルとロープウェーのところなんですけれども、私も100周年イベントに参加させていただきました。アットホームなイベントにさせていただいてありがとうございました。

また、皆様の機構に吸収していただいてから、本当にまずは赤字ですごく大変なところからV字回復を見事にされているところに関しても、本当に感謝申し上げます。

その辺りは河南委員が冒頭に質問していただいたところだと思うんですけど、ちょっと2023年・2024年と質問を重ねさせていただいたところで、アクセスのところですね。すごい御尽力いただいて、グーグル、ヤフー、ジョルダンなどとの連携、すごく頑張っていたのが記憶にあるんですけども、その際に、1点、これは2024年にホームページのほうもせっかく——ホームページのアクセスのところは、実はまだグーグルとか、ヤフーとか、そういうアプリとの連携が実装されてなくて、そこも前は浜本さんのほうから急ぎやっていきますと言ってくさっているんですけども、御社のホームページのほうのアクセスのところに、そういう外部のアクセスサイトに飛ぶというような導線というのは、今後、可能性としてはあるか——可能性で大丈夫です——あるかどうかを教えてください。

- 浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 すみません、グーグルのそういったアクセスのサイトに飛べるかどうかということですけども、実は今回、外特委を受けるに当たりまして、自分でももう一遍、スマホでちょっとやってみたんですけども、グーグルの地図に飛んでくれたんで、できているかなと思っていたんですけど、ちょっとおっしゃっていることともしかしたら違うのかもしれない。こういったことかもきちんとお聞きしながら、こういった対応ができる

のか、もう1度確認をさせていただきたいと思いますので、すみませんが、よろしく願いいたします。

○副委員長（浅井美佳） ありがとうございます。

パソコンのほうで飛んでなかったのに、スマホはもしかしたら飛んでいるかもしれないので、そこはスマホのほうを対応いただいているのであれば、確認不足で申し訳ないです。感謝いたします。ありがとうございます。

あと、こちらは要望になるんですけども、実はトリップアドバイザーとかで、実は摩耶山という——Mt. MayaというのがThings to do in Kobe——神戸でやりたいことランキングでナンバーワンみたいなふうになっておりまして、その中で、じゃあロープウェーはどうかというと75番とかになるんですけど、摩耶山自体はすごくやっぱり海外の方からもハイライト、日本の方からもハイライトされて、神戸の行き先の1つになっているのかなと思っています。

その上で、一部口コミとか——クレジットカードがまだ使えないという口コミが——2023年の口コミであって、たしか当時はそうだったと思うんですよ。そこから対応いただいているので、そういう口コミを最新のものに返信していただいたりとか、多分事業者の皆さんであれば、口コミに返信ということができると思いますので、そうやってどんどん新しい情報にアップデートしていただけたらと思うのが1点と、あともう1つ、やっぱり登る理由というのが、インバウンド、国内ともに必要かなと思っております。

今、のびのびパスポートプラスという、75歳以上かな、高齢の方に対しては減免措置というか、していただいていると思うんですけども、のびのびパスポートは、今、対象外となっております——なっていないかったら教えてください。多分なっております、2025年だと夏の子供無料キャンペーンなどをしていただいていたんですけども、ぜひよかったら、お子さんだけで上がることはあまりないと思いますので、その子育て世帯といいますか、複数で山の上に上がってくださる方をターゲットに、ちょっとのびのびパスポートの対象に入れていただけないかなというのがもう1点の要望です。

最後に、河南委員からもありましたが、いろんなものとコラボしていただけたらというお話があったと思います。強いコンテンツとしてマリオとか、大阪のUSJさんがかなりただでマーケティングをそこはしてくださっているんで、コンテンツ料は多分高いと思うので、例えばそこがマーケティングを強めているときとかに相乗りしていただいたりするの、1つありかなと思います。マリオ、ポケモン、ちいかわあたり、そのあたりだと国内外ともに、いろんな方が山に登られ、それを目がけて来ることもあると思いますので、ぜひそのあたりも検討していただけたらなと思って、3点要望しておきます。もしコメントがあればお願いします。

○浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 キャラクターとかその辺は弱いものですから、あまりちょっとよく分かっていないんですけども、やはり今、そういったことでの推し活もそうだと思いますし、そういうアニメキャラクターもそうかもしれませんが、いろんなそういったPRの手段といいますか、そういったツールというものをうまく使うということが、この今の時代に必要とされているんだろうと思いますので、すみません、勉強させていただきながらさせていただきたいと思います。

あともう一方、のびのびパスポートも、ちょっとすみません、今、お手元にございますけど、たしかなかったと思いますので、その代わりといっちはあれですけども、子供の無料のキャンペ

ーンもさせていただいたかと思います。それに限らず、いろいろとそういった取組、乗っていただく機会にしっかりと取り組んでいければと思いますので、これからも努力させていただきたいと思います。

以上でございます。

○副委員長（浅井美佳） ありがとうございます。

本当にこのケーブル・ロープウェーのところに關しては、過去も、つい数年前も、廃線という話も一部出ていたというふうに理解しています。その中で、こうやってたくさんの取組を前向きに検討していただいていることに、灘区民としても本当に感謝申し上げますので、ぜひその負というよりも、プラスになるような事業にこれからも育てていただけたら本当にありがたいです。一緒に取り組んでいただけますと幸いです。

以上です。ありがとうございます。

○委員（山本のりかず） 申し訳ありません。手短に質疑します。

外郭団体の海上アクセスについて様々な意見がありました。私も令和4年に浜本専務に質疑したところ、収支改善に取り組んでいくということで、今、様々な答弁で確認させていただいた次第です。その中で、事前に調整していませんが、切り口を変えて質疑させてください。

来年度にはワールドマスターズゲームズ2027関西が開催されます。神戸市で開催される競技でもあり、ベイ・シャトルに乗っていただけるように機運醸成することも必要です。何か考えがあればお聞かせください。

○浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 ワールドマスターズが開催されるということは存じ上げてございます。ちょっと何ができるかは分かりませんが、実は私どもから、職員が文化スポーツ局のほうに異動しまして、そういった担当もするというのも聞いてございますので、1度ちょっと聞きながら、どういったことができるのか考えてみたいと思います。

○委員（山本のりかず） 今後の機運醸成に期待したいと思います。

あと、まやビューラインについて、先ほど様々な答弁がありました。過去最高の乗客数という説明を受け、このトレンドはいい流れと考えております。その中で、同じくこれ先ほど申し上げたとおり、ワールドマスターズゲームズ2027が開催されますので、そういった神戸市内では、野球、バスケット、陸上競技、卓球が開催されることを踏まえて、スポーツを通じて関西経済の活性化につながることを期待されます。そういった意味で、神戸に訪れる市外の方、国外の方も含めて、まやビューラインに乗っていただくということも必要で、六甲有馬ロープウェーに乗っていただくことも必要ですけども、またその辺の観点も入れて考えていただきたいと思いますけれども、何か考えがあればお聞かせください。

○浜本株式会社こうべ未来都市機構代表取締役専務 これといった考えは今ございませんけれども、まやビューラインあるいは六甲有馬ロープウェーあるいはベイ・シャトルというのは、ある意味、セットで考えていかないといけないのかなというふうに思っております。インバウンドで売り込むときもそうですし、やはり国内もそうですけれども、ベイ・シャトル使って和歌山方面から旅行で来ていただいて乗っていただくとか、そういったことなんかも以前からもさせていただいているんですけども、引き続き取り組んでいきたいと思っております。ツアー造成とか、旅行会社への働きかけ、改めて強化していきたいとは思っています。

○委員（山本のりかず） 最後、要望ですけども、先日、我が会派としても、職員の皆さんに対応していただき、まやビューラインに乗せていただきました。奥摩耶の遊園地があり、その辺り

の紹介も、マウントコースターなどの跡地も、職員の人にアテンドをしていただきました。まだまだ潜在可能性がある場所だと思っていますので、ぜひともワールドマスターズ2027関西にとらわれず、幅広く市外の方もしくは国内外の方に乗っていただきたいと思います。

その中で、私、乗せていただいたときに、実際、灘区の方、子育て世帯の方も乗っていただいております。お母さんと子供2人かな、あと年配の夫婦も、どこの方ですかと聞くと、灘区ですということで、結構神戸市民の――灘区民の方にも親しまれるビューラインかなという認識です。

先ほど副委員長がおっしゃっていたように、子育て世帯に対しても、将来的には大人になって、再度乗っていただけるということもありますので、しっかりと子育て世帯に対しても乗っていただく工夫をしていただくことを要望させていただきます。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑がなければ、株式会社こうべ未来都市機構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。

次の神戸新交通株式会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、入替えの間、暫時休憩をいたしたいと存じます。

（午後3時19分休憩）

（午後3時24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。

休憩前に引き続き都市局関係団体の審査を行います。

それでは、神戸新交通株式会社について当局の報告を求めます。

○松崎都市局長 神戸新交通株式会社の事業概要につきまして御説明申し上げます。

お手元の事業概要の1ページを御覧ください。

会社設立の趣旨でございます。

同社は、ポートアイランド・六甲アイランドと市街地の主要ターミナルを連絡するポートアイランド線や六甲アイランド線を運営することを目的としております。

2ページを御覧ください。

会社概要でございます。

資本金は1億円でございます。

ページの下段には役員を、3ページには組織図を、4ページには社員数を、5ページから8ページには定款を記載しております。

9ページを御覧ください。

令和7年度事業報告につきまして御説明申し上げます。

1. 事業の概要につきまして、(1)鉄軌道事業では、令和7年度のお客様数は、緩やかではあるものの回復傾向が続いており、ポートライナー・六甲ライナーともに前年度と比べて増加いたしました。

10ページを御覧ください。

(2)兼業では、不動産賃貸業では、六甲アイランドにおいて神戸航空貨物ターミナルの上屋・事務所施設の賃貸事業を新たに承継いたしました。入居率は市民病院前ビルで96.2%、神戸航空

貨物ターミナルで78.3%となっております。

（３）取り組むべき課題としまして、持続可能で安定した経営を実現していくため、今般、新たに2026中期経営計画を策定しました。計画の具体的な取組を着実に推進することで、神戸市の外郭団体としての役割を果たしつつ、自律的な経営体制の維持に努めてまいります。

11ページを御覧ください。

令和7年度の損益計算書でございます。なお、金額は万円単位で御説明いたします。

鉄軌道事業の営業利益は5億2,959万円、兼業の営業利益は1億8,584万円、これらを合わせた全事業の営業利益は7億1,543万円となり、これに営業外収益・営業外費用・特別利益・特別損失を加減し、法人税等を考慮しました当期純利益は4億758万円でございます。

12ページには事業別収支内訳表を、13ページには貸借対照表を、14ページには財産目録を、15ページには過去3年間の財務状況の推移を記載しております。

16ページを御覧ください。

令和8年度事業計画につきまして御説明申し上げます。

1. 事業計画、（１）鉄軌道事業では、神戸空港の国際線定期便就航や都心・三宮再整備の進捗のほか、当社事業と密接に関連する大きな動きが予定されております。今後の新たな需要や社会・経済情勢の変化にも柔軟に対応しながら、地域の暮らしを支える公共交通機関として、さらなる信頼を確保できるよう引き続き取り組んでまいります。

（２）兼業では、さらなる地域との連携強化を図るとともに、鉄軌道事業を補完する役割を果たすため、関連事業のさらなる拡大に努めてまいります。

2. 経営改善の取組、（１）直近の経営改善の取組につきましては記載のとおりです。

17ページを御覧ください。

（２）令和8年度以降の取組では、今般、令和8年度から令和11年度までの4年間を実施期間とする2026中期経営計画を新たに策定いたしました。本計画では、基本方針として「安全と信頼を磨き上げ、次代の神戸の成長に貢献する」を掲げ、経営施策として「6本の柱」を定めております。これらの柱に基づき、具体的な取組を着実に推進することで、神戸市の外郭団体としての役割を果たしつつ、自律的な経営体制の維持に努めてまいります。

以下、17ページから19ページにかけて、2026中期経営計画の概要を記載しております。

20ページを御覧ください。

令和8年度の予定損益計算書でございます。鉄軌道事業の営業利益は2億9,400万円、兼業の営業利益は1億8,100万円、全事業の営業利益は4億7,500万円を見込んでおり、これに営業外収益・営業外費用・特別利益を加減し、法人税等を考慮しました当期純利益は2億3,600万円を予定しています。

21ページには予定事業別収支内訳表を、22ページには予定貸借対照表を、23ページには主要事業の推移を、24ページにはポートアイランド線・六甲アイランド線の路線図を記載しております。

以上、神戸新交通株式会社の事業概要に関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。

神戸新交通株式会社について御質疑はございませんか。

○委員（坂口有希子） 2点お伺いいたします。

1 点目には、六甲ライナーの利用状況についてお伺いいたします。

朝の通勤・通学時間帯において、住吉駅から六甲アイランド方面へ向かう列車はかなり混雑している状況でございますが、今後、兵庫県庁舎の建て替えに伴い、県の一部機能が六甲アイランドへ移転する予定となっており、約1,300人の県職員が通勤することとなります。新たな通勤利用者が加わることで、現在でも混雑している朝の時間帯にさらに利用者の集中が発生することが懸念されます。この利用者増加による影響をどのように想定され、混雑緩和に向けて、どのような対策を検討されているのか、お伺いいたします。

○松下神戸新交通株式会社代表取締役常務 ただいま六甲ライナーの混雑状況について御質問を賜りました。

六甲ライナーの現状でございますけど、まず最初に、現状を御説明させていただきますが、朝のラッシュ時間帯において、現在、施設能力を最大限活用して、1時間当たり22本、2分から3分の間隔に1本の電車を走らせているという状況でございます。

その状況で、今年の5月に乗降量調査を実施したところ、1時間当たりの混雑率、乗車率が123.5%というパーセンテージでございました。この状況は昨年の同時期に行った調査と同水準という結果でございます。

これまでの取組なんですけども、これまでも島内の学校や事業者の皆さんに、時差通勤、時差通学への協力をお願いするとともに、乗車マナーの啓発であったり、駅での旅客誘導員の増員など、安全確保と混雑緩和に向けての取組を進めてまいりました。この結果、専門学校の御協力も賜り、専門学校の始業時間を30分遅らせていただくこともしていただけたほか、企業様においても自社の送迎バスを運行していただいたりすることによって、現在では一定の利用分散が進んでいるという状況になっております。

御指摘いただきました県庁の一部機能の移転につきましては、昨年11月に新聞報道でございましたように、来年の5月より、県民生活部や産業労働部などの部局の約1,300人の職員が六甲アイランド内のビルへ順次移転してくるというふうに伺っております。今年の2月には、六甲アイランド内の地域団体も含めて、兵庫県、神戸市、そして当社を含めた4者で協議をして、兵庫県より県庁移転の概要について説明を受けたというところでございます。

今後の対策につきましては、兵庫県をはじめ神戸市、当社、そしてバスの事業者——六甲アイランドに行く交通機関として路線バスもございますので、その事業者にも御参加いただき、混雑対策について協議を今進めているところでございます。

兵庫県に対しては、利用時間の分散を図るほか、並行して走っているバス路線の活用など、混雑対策への協力を求めています。この7月29日、先日になりますけども、神戸市の副市長と当社社長から兵庫県の副知事へ直接、そのラッシュ時間帯を避けた通勤時間帯になるように、混雑対策への協力を要請したところでございます。

当社としても、引き続き島内の学校や事業者の皆さんに対して、時差通勤、時差通学への協力を改めてお願いしていくとともに、利用分散をお願いしている8時台後半に列車2本を増発できないかという点についても検討を進めて、混雑緩和に向けて取り組んでいきたいというふうに考えております。

今後も、兵庫県、神戸市、バス事業者などの関係者との協議を重ねるとともに、地域団体への情報提供に協力することも含め、六甲ライナーの混雑緩和と御利用されるお客様の利便性確保に努めてまいりたいというふうに考えております。

○委員（坂口有希子） ありがとうございます。

様々地域団体の方とかと協議を重ねてくださっているとのことでもありますけれども、ネット上でも調べますと、今でもただでさえ混雑しているのに、これ以上どうなるのかという不安のお声を書き込みされている方も結構いらっしゃると思います。やはりみんな不安に思っておられると思います。本来に来年5月からということですが、本当に事前準備がすごい大事なかと私は思いますので、しっかりと協議を重ねた上で、兵庫県とも時差出勤が本当にしていただけるように、今後も話し合いを進め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。

それでは、2点目に、夏のキッズ応援割についてお伺いいたします。

昨年の本会議において、我が会派の萩原議員が、子育て世帯の経済的負担を軽減するとともに子供たちの活動を後押しできるよう、六甲ライナー及びポートライナーにもエコファミリー制度を導入してはどうかと質問させていただきました。

その答弁としては、エコファミリー制度を導入するには、システムの改修が必要となり、多額の投資が要るのと、また減収も予想されるので、課題が多いとのことでした。まずは、子育て世帯に優しい環境づくりとして、小児IC乗車券による乗車に対して、小児運賃の割引を行う試行的取組について検討をするとの御答弁でございました。

今年度7月・8月の期間限定ではありますが、ICカードを利用した際に運賃の50%相当の割引と、チャージ還元が受けられる夏のキッズ応援割が試験的に実施されることとなり、大変感謝しております。

実施されて1か月ではありますけれども、この試験実施の利用状況や、利用者からの反響がどうあったのか、分析しておられるのか、また今後の本格的実施についてどのように考えておられるのか、お聞かせいただけたらと思います。

○松下神戸新交通株式会社代表取締役常務 ただいま夏のキッズ応援割について御質問を賜りました。

この制度は、子育て世帯の外出機会の確保と負担軽減につながる交通支援の実験的施策として、当社としては初めて、「ICカードでお得！夏のキッズ応援割」という事業を今年度実施したところでございます。期間は、先ほど御紹介いただきましたように、7月1日から8月31日までの夏休み期間限定で、御乗車いただいた小児運賃の50%の割引またはチャージ還元を行うもので、PiTaPaキッズカードまたはこどもICOCAカードにより御乗車していただいた分を対象としております。

この取組については、当社としては、いかに広く知っていただけるか、そして、いかに御利用いただけるかという点がポイントだというふうに考えて、この事業に取り組んでおりまして、ポートアイランド・六甲アイランドにございますそれぞれの施設様と連携をさせていただいて、それぞれの施設で開催するイベントの御紹介、御案内をさせていただくほか、ポートアイランドでは島内の8つのキャラクターの装飾をいたしましたキャラクタートレインというのを運行いたしまして、お子さんに興味を持ってもらえるような取組をしております。また、PiTaPaキッズカードまたはこどもICOCAカードを御提示いただくと、施設のほうでオリジナルグッズのプレゼントや割引なんかの特典も受けていただけるような取組も、施設と連携して行っているところでございます。

六甲アイランドのほうでは、ROKKO i PARK様と共催で六甲アイランドのファッション美術館とか、ゆかりの美術館、あとi PARK様とを巡っていただけるようなスタンプラリー

を実施しております。スタンプが満タンになったら、ちょっと特典がこちらのほうももらえるような仕組みも導入をしております、お子さんと一緒に六甲アイランド・ポートアイランドを巡ってもらえるような取組について、尽力させていただいているところでございます。

いずれも沿線施設と連携して、当社の利用促進を図って、沿線施設への誘客を図る、ひいては活性化につながればなというふうに考えて、事業を実施してまいりました。

ただ、御指摘いただきました利用状況につきましては、P i T a P a 及び I C O C A の I C カードの利用実績が、翌月の中旬にならないと出ないという状況でございまして、現時点では利用実績が把握できておりません。

ただ、利用実績ではないんですけども、こども I C O C A カードにつきましては、チャージ還元を受けるためには、当社の券売機等でチャージ還元の登録手続を事前に——利用された当月中に行っていただく必要があるんですけども、この件数については当社のほうで把握できております。この登録件数を見てみると、これまで月当たり10件から20件程度の登録件数であったものが、この6月には70件、7月には220件程度と急増しているという状況がございまして、一定の効果が期待できるのではないかなというふうに見込んでおるところでございまして。

また、沿線施設様についても、今月の中旬以降に各施設のほうに問合せをさせていただいて、利用実績なんかの把握もさせていただきたいというふうに考えております。

いずれにしても、今回初めての取組ということですので、利用実績や費用対効果、そしてこの制度の課題なども含めて、しっかり検証して、今後のよりよいサービスの提供につながるように、検証、検討してまいりたいというふうに考えております。

○委員（坂口有希子） ありがとうございます。I C O C A の登録手続が10件から20件のところ、7月には220件ということで、すごい急増されたということで、一定の効果はあるのかなと思いました。今、試験的实施ではございますけれども、また本格的実施に向けても御検討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。

以上です。

○委員（山下てんせい） では、私のほうから数点質問させていただきます。

まず、これも昨年、監査を経験させていただいたことからではあるんですが、神戸新交通という団体は、やはり過去に不祥事を起こしてしまったがために、やはり何年かに1回監査対象になるはずが、ほぼ毎年監査対象になっていると。一応監査委員のほうから、毎年聞き取りをされるというふうなことを目の当たりにいたしまして、改めて、やはり企業のコンプライアンス遵守というのは非常に大切だなというふうに思います。

そして、神戸新交通のコンプライアンス遵守あるいはガバナンスの徹底、こういったものもしっかり図っていくために、今、日々取り組まれていると思うんですけども、現在の取組状況とその効果について教えてください。

○松下神戸新交通株式会社代表取締役常務 ただいまガバナンス、コンプライアンスの取組について御質問を賜りました。

弊社は、過去の組合問題に端を発して、それから、そういう古い体質からの脱却を図ることを目的に、令和2年の1月から民間鉄道事業者から経営トップを招聘するほか、令和2年4月からは監査役にも企業経営に長年携わってきた人物を登用した上で、コンプライアンスの再徹底、労働環境の再整備、健全な労使関係の再構築、この3つを基本方針として、労務ガバナンス改善行動計画という計画を策定いたしまして、これまで組織風土、体質の改善に取り組んでまいりました。

た。

この取組は、弁護士2名の外部委員を含むコンプライアンス委員会——年2回この委員会を開催してチェックしていただくことで、うまく機能しているかというのを継続的に確認してもらうとともに、外部からの目線での御提言をいただくということをこれまで継続して行ってきたところでございます。

このような対策を講じておった中ではあったんですけども、昨年度——7年度には拾得金に関する不適切な事務処理など不祥事が発覚いたしました。このような中、当時、監査委員をされておられた山下委員にも監査をしていただきまして、令和7年度の財政援助団体等監査では、経営層、幹部社員が中心となり、引き続き組織風土改革への取組を進め、社員全員のコンプライアンス意識を一層向上させるとともに、ガバナンス強化への取組を粘り強く継続していくことが望まれるとの御提言をいただいたところです。

このような不祥事発覚を受け、当社では緊急的な対応として、社長が発覚直後に直接、全社員に対して適切な現金の取扱い及び業務執行の徹底を働きかけるほか、改めてガバナンスを強化する方法として、マニュアルやルール、管理体制といった仕組みの再整備、それと個々の社員のコンプライアンス意識を高める取組に全力で取り組んでまいりました。

また、社長自らが各職場の月例会議への出席などのほかにも、取締役と社員とのフリートークの場などを通じて、コンプライアンス意識向上のためのメッセージを直接社員へ発信するとともに、取締役などの経営層が社員の意見を直接聞く仕組みを導入するという取組も進めてまいりました。

あわせて、各職場で1 on 1、上長と担当社員が面談をする機会を設けることによって、社員間の風通しをよくし、不祥事が発生しない組織、また、発生したとしても、速やかに発見できるような組織づくりに努めているところでございます。

いずれにいたしましても、会社としては、不祥事を根絶するためにガバナンスの強化、社員のコンプライアンス意識の向上に今後も引き続き全力で取り組んでまいり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（山下てんせい） ありがとうございます。

非常に目の行き届いた風土づくりというものができてきているのではないかというふうに聞きながら思っておりました。当然ながら、厳しい目にさらされていることは当面続くと思うんですけども、やはり組織として、本当にしっかりと働く集団、闘う集団になっていただけたら、必ずこのポータライナー事業というのはよりよいものになっていくと思いますので、引き続きそういった行き届いた対応を継続していただきたいと思います。

次の質問に参ります。神戸空港国際化を2030年に控え、やはり神戸空港の玄関口にありますポータライナーの役割というのは、今後ますます大きなものになっていくと思うんですが、やはり国際化を見据えた大型荷物への対策というのは、今、どのように考えていらっしゃいますでしょうか。

○松下神戸新交通株式会社代表取締役常務 ただいまポータライナーについての大型荷物の取扱い、現状についての御質問をいただきました。

神戸空港が国際化するのに伴って、特に国際線のお客様については、大きな荷物をお持ちになるということがございますが、現在、国際線の出発時間が、11時出発というのが一番最初の便と

なっております。ですので、幸い国際線を御利用のお客様と、朝の通勤・通学ラッシュの時間帯というのが重なっていないというような状況でございまして、現状では国際線を御利用になるお客様の大型荷物が運行上の大きな課題になっているという状況ではございません。

しかし、今後、国際線の利用拡大が進みますと、御指摘いただきましたように、大型荷物をお持ちのお客様が通勤・通学の時間帯に御利用されることも、ケースとしては出てくるのではないかなというふうに考えております。ですので、御指摘のとおり、このような状況になったときにどういう対応をしていくべきかというのは、検討を進める必要があるというふうに会社としても考えております。

大きなキャリーケースなど、大型荷物をお持ちのお客様が、朝のラッシュ時に御利用いただく際には、やはり通勤・通学のお客様と空港利用のお客様、その双方により快適に御利用いただくというのは、ポートライナーだけに利用を限ってしまうと、ちょっと難しい面も出てくるのではないかなというふうに考えておりますので、その時間帯——朝の通勤時間帯に限りまして申し上げれば、マリンエアシャトルとの役割分担を適切に図るということと、あとポートライナー自体の輸送力を強化するということを併せて実施する必要があるのではないかなというふうに考えております。

輸送力強化についての具体策なんですけれども、新型車両を1編成増備、1本増やして、列車を1時間当たり、今、朝のラッシュ時間帯で1時間当たり28本の運行をしておるんですけれども、これを30本運行する形に増やそうというふうに、今、計画をしております。

また、この新型車両では、現在、ポートライナーの座席の配置がクロスシート、ちょうど向かい合わせになったり、進行方向を向いたりするような座席位置になっているんですけれども、ほかの在来線と同様に、通勤電車のように、ちょうど両側、窓側を背にして座っていただくようなロングシート化することによって、既存の車両に比べると、車内の空間を有効に使っていただけるようなレイアウトにする予定でございます。

また、キャリーケースなどの大型荷物を置くことができるスペースも、車内に別に設けようということを考えております。

いずれにしても、大型荷物をお持ちの国際線を御利用になるお客様においても、できる限り御不便をかけることがないよう、今後も検討を進めてまいりたいというふうに考えております。

以上になります。

○委員（山下てんせい） これはやっぱりしっかり考えておいたほうがいい課題かなというふうに思っております。

先ほどその座席にもちょっと触れられましたが、高さをちょっと高くしたりとか、棚をつけたりとか、いろいろ考えられるんですけれども、関東のほうへ行くと結構大胆で、席自体がないというふうな電車、その代わり、柱がたくさんあるとか、つり革がいっぱいついていたりとか、とにかく積載する面積を確保するというふうな工夫なんかもしております。それが1つの正解なのかもしれないし、ただ、やはりポートライナーって、一般的な車両と違って、どっちかいうと、その独特の形といいますか、何というんですか、ゴンドラ型といいますか、ちょっと形が特殊ですので、やはり限られてくるのかなというふうに思っております。

施策はこれからいろいろと考えられるんだろうと思いますけれども、例えばその貨物——恐らく、国際化をされると、飛行機が着いたときにたくさんの方が乗車されるんだろうと思いますので、神戸空港から三宮に向かう路線というのが混むんじゃないかと思います。それと通勤ルー

トとのすみ分けというものがもし可能であれば、そういうふうな路線の工夫というものも考えられるかもしれません。

いずれにいたしましても、今後、この部分に関して、しっかり準備をしておくべきだと意見申し上げます。と申しますのは、先ほどマリンエアシャトルとのすみ分けということがありましたけれども、やはり神戸の市中の経済を考えたときには、三宮のほうに来てもらいたいということです。マリンエアシャトルが全て三宮に来るかといったら、そうではなく、バスですから、当然神戸空港から大阪や京都、違うところに運んでいく路線というものもありますし、そこを目的にした方はいいんですけれども、やっぱり一番基本的なルート——選択肢の一番がバスになってしまうと、要は競争力が落ちてしまう。それはひいては神戸市の市中経済にも影響するということになりますので、そういった観点から考えると、ポートライナーの担う責任というものは非常に大きいと考えます。

いずれにいたしましても、こういった海外利用客もポートライナーを積極的に活用しやすい環境づくりをしっかりと検討してほしいと思いますが、いかがでしょうか。

○**松下神戸新交通株式会社代表取締役常務** ポートライナー、弊社としても、先ほどラッシュ時に限ってというふうに強調して御説明させていただいたつもりなんですけども、何もマリンエアシャトルに全て乗っていただきたいというふうに考えているわけではございませんで、当社としても、当然ポートライナーに第一義としては乗っていただきたいというふうに考えております。ただ、現状、朝のラッシュ時が大変混雑しているという状況も一部ございますので、その時間に限っては、御不便をあまり皆さんにかけることがないように、そういう役割分担を今の現状でいくとしていただくほうが、より快適に御乗車いただけるのかなというふうに考えて、先ほど御答弁させていただきました。

ただ、今後について、どんな方法ができるのかということについては、正解があるというわけではないと思いますので、検討は続けてまいりたいというふうに考えております。

○**委員長（門田まゆみ）** ほかに。

○**理事（宮田公子）** よろしく願いいたします。

ポートライナーのトイレの洋式化についてお伺いいたします。

六甲ライナーは全駅の洋式化が完了している一方で、ポートライナーはいまだ6つの駅で和式トイレが残っている状況であり、洋式化を早急に進めるべきであると5月議会で質疑したところ、小松副市長から、神戸市としても、トイレの全駅洋式化については重要な課題であると認識しており、神戸新交通と協議し、スピード感を持って取り組んでまいりたいと考えているとの回答をいただきました。

現在の進捗状況をお伺いしたいと思います。

○**松下神戸新交通株式会社代表取締役常務** ただいまトイレの改修、洋式化の状況についての御質疑をいただきました。

現在、弊社でトイレの整備につきましては、移動等円滑化基準、バリアフリー法に対応するため、オストメイトの整備ができていないところを整備するという改修を優先して取り組んでおりまして、今年度は南公園での整備を今予定しているところです。この南公園での整備が完了いたしますと、全ての駅でバリアフリー法、オストメイトの整備が完了するという状況でございます。

その一方で、洋式化については、六甲ライナーは、先ほど御紹介いただいたとおり、既に完了しておりますが、ポートライナーは6つの駅で洋式便器も一部はありますけれども、和式便器

が残ってしまうというのが現状でございます。

先ほど申し上げたオストメイトの整備が完了次第、和式便器が残っている 6 駅についての洋式化を進めて、利用者の利便性向上を図ってまいりたいというふうに考えております。

今後の予定なんですけども、まずは三宮駅、神戸空港駅といった主駅の改修をさせていただいて、その後、計画的にほかの 4 駅についても進めてまいりたいと考えております。神戸空港駅については、来年度の改修を予定しており、三宮駅については、三宮の駅の改良工事に併せて洋式化に取り組んでまいりたいというふうに考えております。

現在の進捗なんですけども、来年度、神戸空港駅の洋式化工事を予定しておりますので、その設計業務を今社内で行っているところでございます。ほかの 4 駅についても、可能な限り早期に整備が完了することを目指して、今後、取り組んでいきたいというふうに考えております。

この整備の際には、単に洋式化するだけにとどまらず、自動洗浄や温水洗浄便器、便座除菌など、衛生面にも配慮した設備を採用するとともに、手すりの配置や、お子様連れでも利用しやすいようなトイレにしたいというふうに考えております。これらによって、利便性と快適性の向上を図るということも視野に入れた改修に、今後、取り組んでまいりたいというふうに考えております。

○理事（宮田公子） ありがとうございます。

結構こだわっているようで、申し訳ないんですけども、2 年ぐらい前にもちょっとそういうお声をお届けしたことがあります。特に三宮駅が 4 基中 2 基、女性トイレは和式なんですね。やはり女性トイレは、普通のトイレでも洋式ばかりでも結構列をなすというのが現状なんですけど、やっぱり 2 基和式があると、空いても使われない方が多いので、やっぱりそこを使っていないという現状がありましたので、もっと早くしていただきたかったかなというふうに思っております。

それとともに、和式トイレはもう本当に衛生面も悪いということも研究結果でも出ておりますし、また、市民の生活習慣も変化して、子供たちがもう和式を使えないとか、また、高齢化社会で、高齢者の方が使いにくいとか、いろんな面でちょっと不便を与えているんじゃないかなというのも思いまして、ちょっとお伝えしております。

また、そういうことからかと思いますが、2015年に和式便器が J I S 規格から外されているとかいうこともありますので、本当に早急に改修していただきたいと思っております。

また、ポータライナーは、神戸空港の事実上の国際化とか、大学も誘致されたり、1 日に利用者が 7 万 2,000 人おられるとも聞いておりますので、本当にたくさんの方がお手洗いも御利用されているんじゃないかと思っておりますので、できるだけ早急をお願いしたいと思っております。よろしくお願いいたします。

○理事（かじ幸夫） こうべ未来のかじ幸夫です。よろしくお願いします。

六甲ライナーの混雑対策は坂口委員のほうで質問いただいて、答弁の補強をいただいたので、1 点だけ要望だけしておきます。

これやはりダイヤのピッチとか、車両の定員のことを考えると、会社の努力にはもう限界があると思っているんで、こここそ、ぜひ都市局のほうで、いわゆる交通政策の観点で、できるだけ早期に何ができるのかというのを内部で研究していただきたいというのを申し添えておきます。よろしくお願いします。

質問なんですけど、人材の確保の部分です。鉄道事業の特に技術系の人材、電気職もしくは建

築土木職あたりは本当に今、その確保というのは、各社局とも大きな課題だと捉えているようです。もう会社のほうも、御存じのように、関鉄協なんかでも、社局の皆さんはこの技術系の社員をどう確保するかというのはよく話されているというのは仄聞します。

現状、今の新交通としてのいわゆる人員体制ですね。この体制について、まず見解をお伺いします。

○松下神戸新交通株式会社代表取締役常務 ありがとうございます。今、弊社の人員体制についての御質問を賜りました。

先ほど御指摘いただきましたように、今、各社とも、鉄道事業だけに限らず、人口減少社会を迎えているという状況でございますので、人材確保については、鉄道事業以外のほかの業種でも大変大きな課題となっております。

当社の社員の体制といいますか、年齢構成とか社員数ということになるかと、体制ということはそういうことだというふうに理解をしているんですけども、まず社員数なんですけど、今、弊社は199名の社員がございます。そのうち50代以上の社員が約45%となっています。また、その一方で、20代の若手社員が約25%を占めているというようなことで、高齢のベテラン社員と若手社員に二極化しているというのが社員の構成となっております。先ほど御質問、体制ということなので、今、取りあえずそういう状況だというお答えでよろしゅうございますか。

○理事（かじ幸夫） 若い社員の方がいらっしゃるということは少し安心をしました。

全体的な人員体制、過不足という点というよりは、今後の体制をしっかり維持してほしいという観点で、もう少しだけ伺いたいんですけども、やっぱり人材を確保する、もしくは現有の人材の流出を防ぐ、そういった観点で、どう言ったらいいのかな、例えば社員の方のモチベーション、もしくは働いていくに当たっての給料、ずばり言いますと、そういったところをしっかりと注視をしていくべきではないかというふうに思っているんです。

新交通は、私もこれまでずっとこういう委員会での議論も含めて聞いてきた中で、ずっと経営計画を組んできて、経営基盤の強化に向けてというふうに題して、徹底したコスト削減、これ一理解はして受け止めています。それをされてきました。この中で、例えば組織、要員体制であったり、固有社員の労働条件については、やはりいつとき厳しい時期があったんだろうなというふうに察しています。やっぱり鉄道運行ですから、安全・安心、そして快適というところの運行が、これもう不可欠ですけど、その運行を支える人材をしっかり守っていくために、労働条件のやっぱり改善がこれからもっと必要じゃないかなと見ています。

先ほど関西の他社で人材確保なんかが課題だと冒頭言いましたけど、今、この賃金については、例えば関西大手であったり、中小事業者においても、一定上昇トレンドがあります。なので、そういったところも踏まえて、社員の獲得・確保、それから維持という観点で、今、給与・賃金改善というのが全体的にはトレンドですけど、会社の状況をまず教えてください。

○松下神戸新交通株式会社代表取締役常務 弊社の賃金状況について御質問を賜りました。

先ほど御指摘いただきましたように、弊社はコロナ禍で大幅な減収となり、採用を抑制するか、管理職手当や賞与を削減するというような取組を一時的には行うことになってしまいました。その後、一定回復が図られたということで、業績も回復してきたということで、令和7年度からは手当や賞与の削減を回復させるということになっております。また、採用についても、現時点では積極的に採用活動を行っているという状況でございます。

先ほど御指摘もございましたように、単に人材を獲得する、採用していくということだけでは

なくて、やっぱり獲得した後、入社していただいた後も退職をしないように、要は会社から社員が流出しないようにしていく対策が重要だというふうに考えております。このためには、社員にやりがいを持って仕事に取り組んでもらうこと、それとあと、頑張った社員がしっかり評価されて、処遇に反映される。この2つが必要なんではないかなと。また、あわせて、処遇についても、同業他社と同じような水準で、かつ安心して生活できる水準の処遇、この合わせて3つというのを達成していくことが大切なんではないかなというふうに考えております。

御質問いただいた当社の給与についてなんですけども、令和7年——昨年度初めてベースアップをすることができました。また、令和8年度——今年度についても引き続きベースアップを行って、令和8年度の全国の平均賃上げ率が5.01%であったのに対して、当社は4.7%、ちょっと足らなかったんですけども、同じぐらいの水準を——全国平均並みの水準という改定を行わせていただいたところです。

また、社員にモチベーションを上げていただくために、当社では業績に連動した賞与制度というのも設けております。この制度は、経常損益が黒字となった場合に、業績に貢献した社員にその貢献度に応じて利益の一部を還元するという制度でございまして、今年度は基準の賞与の支給月に加えまして、年間で最大1.1か月分を追加で業績連動分として、人によって違うんですけども、追加で支給するということとさせていただいております。

今後も経営状況や同業他社の動向も踏まえて、持続的な会社運営を行いながら、社員のモチベーションを向上していくためには、どのような給与制度が適切なのかという点について、引き続き検討してまいりたいというふうに考えております。

○理事（かじ幸夫） よく分かりました。将来的に経常損益の予測を表に上げられていましたけど、ちょっと厳しくなるようなところも見込まれているようですが、今までの観点でいくと、令和7年度・令和8年度とベースアップがあった。それから、業績連動として一時金に反映をしたということについては、本当に評価をしたいと思います。

ただ、やっぱりモチベーションを保つためのところの賃金については、基本的には労使に委ねますけれども、やっぱり安全・安心運行を支えていく人材の流出とか、その辺を守っていくための会社の判断として、きっちりやってもらえたらなというふうに思います。

賃金からちょっと視点を変えます。働いている皆さんのモチベーションを上げていくという意味で、例えば幹部登用とか、その入られた社員の方のキャリアプランというのがあると思うんですけど、今現状、どのようなことかということと、それを分かりやすく社員に周知をして、初めてそのキャリアプランは生きてくると思うんですけど、今現状、どのような形になっているか、見解をお伺いします。

○松下神戸新交通株式会社代表取締役常務 弊社のキャリアプランについて御質問をいただきました。

弊社は、神戸市の外郭団体として、自立した運営を持続的にやっていけるよう、体制を整備する必要があるというふうに考えております。ですので、固有社員の人材育成というのにこれまで努めてまいりました。また、積極的な管理職の登用というのも行っております。この結果、令和2年度には部長級以上の固有社員というのは弊社にはいませんでした。ですが、令和8年度——今年度には常勤の取締役である安全統括管理者を筆頭に、部長級の社員が4名、固有社員で配置をする、登用するという体制になってございます。

キャリア形成につきましては、先ほど弊社の年齢構成、ベテラン社員が多くて、その一方で、

若手も多いということを御紹介させていただきましたけども、この状況から、今後、世代交代が急激に進んでくるだろうと。ベテラン社員が多いということで、そういうことを見込んでおります。ですので、特に次の世代を担うべき若手社員1人1人が成長して、最大限の能力を発揮し続けていただける体制をつくるのが、弊社にとって最も大切、目指すべきことだというふうに考えております。このため、2026中期経営計画では、経営施策の6本柱の1つとして、社員と会社がともに成長する人事戦略というのを掲げておりまして、社員のキャリア形成を支援し、社員の成長を図るとともに、会社としても成長できるように取り組んでいくことを計画に盛り込んでおります。

社員のキャリア形成については、管理職への昇任も見据えて、総務系、運輸系、技術系など、複数のキャリアモデルのプランを提示させていただいて、社員1人1人が目指すべきキャリアや、目指すべき社員像を想像できるような形で御提示させていただき、それに向けての成長を会社と上司が支援していくというような、そんな仕組みをつくっていききたいというふうに考えております。

また、社員の成果が処遇や昇格にもしっかりと反映される人事給与制度を構築することによって、社員がモチベーションを向上して、自ら進んで取り組んでいくような仕組みにしていきたい。また、社員に対してこれらの制度をしっかりと説明をさせていただいて、社員自身が自分自身で成長につなげていきたいというふうに思いを持って取り組んでいけるような仕組みについて、これから検討を進めてまいりたいというふうに考えております。

○**理事（かじ幸夫）** いい答弁いただきました。取締役役に1名、部長級4名ということで、固有社員の方が、特に取締役たる安全統括管理者って、これ鉄道運行部門でいくとトップですから、そういうところまで固有社員がたどり着くことができるというプランをようやくつくり上げていただいたこと、これは敬意を表します。るる述べていただいたように、じゃあこの若い世代がそのキャリアプランを見たときに、本当の意味で、会社に対して貢献をしたい、もしくはお客様に対してサービスをもっと上げたい、もしくはポートライナー・六甲ライナーの輸送力の向上について、こんなアイデアがあるみたいなことで、切磋琢磨いただけるというのが本当に理想の会社だと思うので、ぜひその計画どおり、しっかり社員の方にレクチャーさせていただいて、若い社員に頑張ってもらいたく。応援していますので、そういった意味では、しっかり会社として頑張ってもらいたいということを強く要望して、終わります。ありがとうございました。

○**委員（あわはら富夫）** すみません、2026中期経営計画の概要をいただきまして、ちょっと見せてもらって、ここの報告、概要のほうにもちょっとそれが載っていますが、例えばポートアイランドのポートアイランド線だとか、六甲アイランド線なんか見てて、例えば2028年だと低位で見れば赤字になると。赤字になるなんていうのは全然想像できないんですよ。もうようけ人乗っていて、イベントのときにはもうどんどん待つかないかんというふうなぐらいで、地域の人に新交通も大変らしいでと言ったら、誰も信用しないと。どういう理由で、これ大体28年・29年、これ低く見積もったらこうなるということなのか、どんな基準で見たらこういうふうな赤字になってくるのかというのをちょっと説明していただけませんか。簡単で結構です。

○**松下神戸新交通株式会社代表取締役常務** すみません、中期経営計画の7ページですよね。業績の予測についての御質問をいただきました。

ここでいう低位と計画の部分の違いなんですけども、やっぱり今後の需要見込みというのが、お客様のどれぐらい乗っていただけるかという見込みにやっぱりぶれ幅があるだろうというふう

に考えておまして、たくさん乗っていただいたところ、予定どおり乗っていただくのを計画部分ですね、計画の収益部分を想定していまして。低位というのが、それよりも、それに満たないような需要になったとき、要はお客様が予想よりあまり乗っていただけなかった場合に、これぐらい幅があるのかなという見込みになっております。

赤字につきましては、要因的には何が一番大きな要因なのかということで御説明させていただきますと、今、弊社230億ほどの借入金がございます。この借入れが、今現在、すごい低利の時代が長うございましたので、1%まで全然行っていないような金利で、今、資金調達ができておるというものが、現時点で、今、借入れとかを今年度に行おうとすると2%を超えるような形になっています。というような金利の上昇分の影響が大きかったり、あと人件費の要素ですね。昨今、人件費についても、先ほどもちょっと御答弁の中でペアのお話をさせていただきましたが、人件費というのがかなり今後も上がっていくことが見込まれています。人員不足ということで、各社とも人材確保に努力、努められておられるので、人件費が上がっていくというような要因がございます。大きくはこの2つの要因が赤字に、費用が膨らんでくる要因になってございます。

○委員（あわはら富夫） 実は後でそれも聞こうかなと思っていたんですが、何でかという、いわゆる長期借入金、これが大きい。これが多分要因じゃないかなと思って、決算の部分のやつと予算の部分、あんまり基本的には減ってなくて、むしろ増えていく傾向になっていると。

この長期借入金というものをこのままの金額でずっと持っていったり、また増えてきたりすると、これからどんどん金利が上がっていくと、これが長期的にも圧迫していくのと違うのかなと思うんですが、それを例えば長期借入金を減らしていくとか、そういう何かやり方を、財務的なやり方をしないと、これが非常に大きな要因になってくると違うかなと思うんですけど、人件費はもちろんなんですが、それに対する何か対策だとか、考え方みたいなものはあるんでしょうか。

その中に、1年以内返済予定の長期借入金みたいな表現のもの、この14ページの資産の部、負債の部のところにもあるんですけど、これはどういうものなのか、ちょっと僕は分からないんですが、それとこの長期借入金がどういう関係になっているのかとか、それと実際に長期借入金を減らしていくような対策みたいなことがどういうふうに財務のほうで考えられておられるのか、財務というか、経理のほうで考えておられるのか、ちょっとお聞かせいただきたいと思います。

○松下神戸新交通株式会社代表取締役常務 まず最初に、2点御質問をいただいたかと思います。

1年以内の借入金の返済ということなんですけども、これ多分貸借対照表上での表示義務がございまして、基本的には10年とかの借入れについても、そのうちの翌年度に返す分だけ、短期の固定負債じゃなくて、流動負債で仕訳をなささいという経理の基準があって、その部分だけが上がっているという、ちょっとテクニカルなお話でございます。

借入金なんですけども、弊社の場合、借入れするのは投資をした場合の資金として、工事資金の借入れを行っております。ですので、今、委員のほうから、借入れを今後減らしていくべきではないかという御指摘をいただいたんですけども、この後、三宮の駅の改修とかで大規模投資がちょっと迫っている中で、借入れを現実的に減らすというのはちょっと難しいんじゃないかなというふうに考えてございます。

○委員（あわはら富夫） ということは、逆にどんどん増えていって、例えば車両の更新とかいうのも全部ここに入れていくということになるわけですか。そうすると、これ長期借入金がどんどん大きくなってきて、利子が高くなると、その圧迫というのは非常に——ただ、これ見てて、ど

れぐらい赤字かなといったら、1億前後ぐらいの赤字なんですよ。ところが、この金額でこれが300億ぐらいになると、利子が1%上がっただけで3億返済が増えるわけでしょう。そうすると、ここでいうところの部分が一遍にもう黒字であっても赤字になってしまうと。この金額ぐらいのところをずっと前後していれば、そうすると、相当乗客数を増やさないといけないということになりますけど、ただ、乗客数はもう今の新交通の実際の走りを見てたら、かなり乗客数も上限のところに来ているんじゃないかなというふうに思うと、運賃を上げるしかないという話なんですかね。その辺は俺が言うと、ちょっとあんまり実害を受ける立場にあるので、それは言いませんが、ちょっとこれだと、やっぱり何か長期的な借入金を何か減らす方策というか、一方で借りながらということになるんですけど、そうするとちょっとこれ厳しいなと。

前は何か100億か何かを資本に組み入れたみたいな奇手でやった方法もあると思うんですけど、何かそういうことも含めて、どういうことを考えておられるのか、言えるのか言えないのか分からないけど、このままいくとちょっとこれ大変じゃないかなと思うんですが、その辺はどうなんですか。

○**松下神戸新交通株式会社代表取締役常務** 過去に資本金と相殺するという形で、累積損失を減らしたという財務処理をしたことはございます。ですが、今現状、資本金1億円になっておりますので、同じ手法は今取れないという形になっています。

先ほど工事について、工事資金として借入れを増やさないといけないという御説明をさせていただいたんですけども、当然物価高騰とかがございますので、工事費自体は高くなるという要因はあるんですが、様々な工夫をすることによって、一定抑えることができないかというのは、当然工事をしながら、結果どうなるか分からないんですけども、努力はしていきますし、会社運営上の収支についても、経費の削減努力であったり、ほかに収入を得る方法はないのかという模索というの、会社としては続けていくつもりをしておりますので、この計画どおりにいくような収入面の増加策と費用面の圧縮策というのは併せて検討していく必要があるかなというふうに思っております。

将来、先行きが本当にどうなるのかということについては、今、ちょっとこれから頑張ってみますとしかお答えのしようがございません。すみません。

○**委員（あわはら富夫）** 2030年の神戸空港国際化とポートアイランドのリボーンプロジェクトみたいなものが全部重なって行って、もっともっと乗客数を増やしたり、工夫したりと。特に今は朝と夜の乗客数ですけど、昼間の乗客数をどう増やすとか、そういうことの工夫を一方ではやっていかなきゃいけないというのはよく分かるんで、私も住民ですので、それは協力はしていないと——ここまで話を聞くと、これは大変だなという感じがしますし、特に2045年頃ですか、ポータルライナー大規模車両更新というふうなものとすれば、これは相当のこれから20年先ということになりますけど、これも含めた考え方で整理していかないといけないのかなというふうなことも思いました。

ああせえこうせえということは言いませんが、やっぱりちょっと長期借入金がこれ以上極端に増えていかないような工夫をしていただかなきゃいけないんじゃないかなということだけ言っておきたいと思います。

それと、私もポートアイランドのほうの自治組織の事務局長もしていますので、まちづくりに一緒に新交通もやっていただくように、これは要望して、終わっておきたいと思います。

○**理事（松本のり子）** 先ほどの六甲ライナーの混雑対策での質問と答弁がありましたが、ちょっ

と少しだけ私も質問いたします。

この5月の調査で、1時間当たり123.5%だったということなんですけど、これに来年7月の県の職員の1,300人を加えると、1時間当たりが何%に跳ね上がるんでしょうか。

○**松下神戸新交通株式会社代表取締役常務** すみません、1,300人の県の職員が1時間当たりに入ってくると何%になるのかということなんですけども、今、ちょっと計算を手持ちで持っていないので、また改めて御回答させていただければなと。

○**理事（松本のり子）** じゃあ、また改めて回答をお願いします。

今、専門学校の学生さんたちが1,270人、学校に行っておられる方が、8時前ぐらいから8時半前ぐらいまで、物すごい数、1,270人はすごいなと思うぐらい、すごい数で降りてこられているので、それを見ると、それ掛ける2になると大変な数字だなと思うんですが、123.5%というのは車両の中で大したことないと思われる方もいるかも知れないんですけども、六甲ライナーのホームがとても狭くて、真ん中に階段があるので、本当に狭いので、結構職員の方が、アルバイトさんとかがホームに上がって、ずっと危ないからちゃんとチェックなさっているという状況では、本当にこの123.5の数よりも、ホームにどれだけ人があふれ出るかというところをしっかり見ていただかないと危ないなと思いますので、ぜひ県のほうには、通常よりも午後から仕事に出てくるようにとか、あるいはおうちで仕事するようにというような要望はしていただきたいと。

あともう1点、民間バスさんが8時台の後半に2本増やすとおっしゃっていたんですけども、——ごめんなさい、これはライナーが2本増やすんですね。バス会社とも話をしているということ、県とバス自動車会社、いろいろ話をしているとおっしゃっていたんですが、バス会社は六甲アイランドと阪神御影、阪急御影しか結んでおりませんので、阪神御影から降りて、バスに乗る人はまずいないので、御影まで電車で来たら、魚崎まで来て、そこからライナーに乗りますから、やっぱりこれは対策をきっちりお願いしたいということをじゃあ要望して、終わります。

○**委員（山本のりかず）** 1点だけお伺いさせてください。

企画乗車券の販売についてお伺いします。

六甲アイランドにあるデカパトスと六甲ライナーの往復券について、販売箇所が3か所と不便であるという声があります。改善の余地があるか、確認させてください。

○**松下神戸新交通株式会社代表取締役常務** 企画乗車券について御質問いただきました。

弊社では、沿線の集客施設及び鉄道の利用促進を図るということで、運賃と施設入場料とをセットで割引をする企画乗車券というのを作って販売しております。新交通独自の乗車券としては4種類——神戸どうぶつ王国、ベイ・シャトル、バンドー神戸青少年科学館、あと御質問いただきましたデカパトスさんということで、4種類の企画乗車券を販売しております、こちらの企画乗車券というのが、その多くが磁気チケットを使っておりますので、販売場所も当社の三宮駅であったり、空港駅など、御指摘いただいたデカパトスの券につきましては、住吉駅、魚崎駅近くのコンビニエンスストアと、あとアイランドセンター駅で販売をしていて場所がかなり限定されているというような課題がございます。このうち、バンドー青少年科学館の企画乗車券につきましては、昨年度より販売期間が夏休みという限定にはなってしまうんですけども、従来の磁気チケットのQR化というのをしております。このQR化したデジタルチケットを導入することによって、お手元のスマホやパソコンから、時間や場所の制限を受けずに御購入いただけるという形で、昨年度から販売させていただいております。

今後、このQRの取組については、施設側のほうでもそのQRを読めるような仕組みの導入というのが必要になっていきますので、当社だけでどんどん進めるというのは難しゅうございますけども、今後、お客様の利便性向上を目指して、沿線施設様の御協力も得ながら、デジタル乗車券、QR乗車券の導入を推進していけるよう、現行の青少年科学館様の利用実績の推移も踏まえながら、検討を進めていきたいというふうに考えております。

○委員（山本のりかず） デジタル乗車券、非常にいいと思います。施設側とも連携しながら取り組んでいただきたいと思います。

デカパトスで限定すると、近隣の駐車場は何か徒歩7分ぐらいで、近年の気温など考えると、なかなか7分歩いて、子供連れとか厳しいのかなという肌感覚で感じております。

六甲ライナーを利用して、屋外プールを利用するお客様が一定数いる中で、しっかりと乗客増につなげる取組を進めていただきたいことを要望します。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質問、御質疑がなければ、神戸新交通株式会社の審査はこの程度にとどめ、次の団体の審査に参ります。

○松下神戸新交通株式会社代表取締役常務 すみません、先ほどかじ理事の御質問に対して、私が御答弁させていただいたんですけども、その中で、弊社の2年度の部長級固有職員の人数が間違っておりました。申し訳ございません。

2年度3名の部長級固有職員がおりましたので、8年度4名ということで、1人増えた。あと、常勤の取締役がゼロ名であったものが、1名になったということでございます。すみません。申し訳ございませんでした。

○委員長（門田まゆみ） 次の団体の審査に参ります。

それでは、神戸高速鉄道株式会社について当局の報告を求めます。

○松崎都市局長 神戸高速鉄道株式会社の事業概要につきまして御説明を申し上げます。

お手元の事業概要1ページを御覧ください。

設立と現状でございます。

同社は、阪神・阪急・山陽・神鉄の4電鉄を結び、相互直通運転を行うことを目的として、本市と民間との共同出資により設立され、昭和43年に営業を開始いたしました。その後、阪急と阪神の経営統合に伴い、平成21年4月に阪急阪神ホールディングスの子会社になるとともに、平成22年10月に運営体制の変更を行い、鉄道施設の資産保有を目的とした会社となりました。

2ページを御覧ください。

会社の概要でございます。

資本金は1億円でございます。

3ページには役員・会社機構図・従業員の状況を、4ページから8ページには定款を記載しております。

9ページを御覧ください。

令和7年度事業報告につきまして御説明を申し上げます。

1. 会社の概況ですが、有利子負債の着実な返済による経営の健全化を最優先の課題と捉え、鉄道施設を保有する第三種鉄道事業者として、線路使用料を収受し、事業を行った結果、令和7年度においても安定した利益を計上しております。

2. 事業の概要につきまして、(1)神戸高速線では、第三種鉄道事業者として、列車の運行と

鉄道節の保守管理及び駅業務の運営を行う第二種鉄道事業者との連携を密に行い、輸送の安全に万全を期して事業を行いました。

また、借入金の返済を着実に進めました。

（２）駅賃貸事業では、阪神岩屋駅などの一部施設の賃貸事業を行っております。

（３）付帯事業では、新開地－高速神戸間の商業施設メトロこうべでは新店舗の誘致や、施設の更新工事を順次行いました。

また、中央広場（m e t r o +）を利用して定期的にイベントを実施したほか、ＫＯＢＥまちなかパフォーマンスの会場として中央広場（m e t r o +）が登録をされ、地下街及び周辺のにぎわいづくり、交流づくりに取り組んでございます。

10ページを御覧ください。

令和７年度の損益計算書でございます。なお、金額は万円単位で御説明いたします。

営業収益は14億8,986万円、営業費は12億5,352万円、営業利益は２億3,633万円となっており、これに営業外収益・営業外費用を加味し、法人税等を考慮しました当期純利益は8,927万円でございます。

11ページには収支明細を、12ページには貸借対照表を、13ページには財産目録を、14ページには過去３年間の財務状況の推移を記載しております。

15ページを御覧ください。

令和８年度事業計画につきまして御説明申し上げます。

１．事業計画につきましては記載のとおりでございます。

２．経営改善の取組状況でございますが、令和８年度も引き続き、経費の節減に努め、経営の健全化を進めていくこととしており、（１）神戸高速線（鉄道事業）につきましては、令和12年度末の借入金残高67億円を目標に、経費の削減に努めながら着実に借入金を返済してまいります。

（２）駅賃貸事業につきましては記載のとおりです。

（３）付帯事業につきましては、特に駅周辺のにぎわい創出と併せてメトロこうべの老朽化した設備の更新や、地域に根差した新店舗の誘致、中央広場（m e t r o +）でのイベント実施など、市と協力して取り組んでまいります。

16ページを御覧ください。

令和８年度の予定損益計算書でございます。

営業収益は14億6,646万円、営業費は12億4,465万円、営業利益は２億2,181万円を見込んでおり、これに営業外収益・営業外費用を加味し、法人税等を考慮しました当期純利益は6,163万円を予定しております。

17ページには予定収支明細を、18ページには令和７年度の主要事業・事業計画比較表と過去３年間の主要事業の推移を、19ページには路線図を記載しております。

以上、神戸高速鉄道株式会社の事業概要に関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。

神戸高速鉄道株式会社について御質疑はございませんか。

○委員（坂口有希子） 高速長田駅についてお伺いいたします。

高速長田駅は、多くの通勤、また学校がございまして、通学の利用者がたくさんおられます。

また、その御利用されている方から、隣の大開駅はすごくきれいになって明るいけれども、高速長田駅はホームの老朽化によって、すごく暗かったりとか、またホームの舗装がちょっと黒くて、かなりぼこぼこしてて、つまずいてこけそうになったとのお話とか、また、ちょっとホームが黒くて、そこにガムを捨てられる方がたくさんいらっしゃるしまして、このガムの跡がたくさんあったりと、もう少しきれいにならないのかなというお声をたくさんいただいております。管理は御社ではないとちょっと理解しているんですけども、こういったお声があるというのをしっかり伝えていただけたらと思うんですけども、いかがでしょうか。

○久保都市局部長 御指摘のように、神戸高速鉄道の駅は会社が所有しておりますけども、実際の管理は乗り入れている鉄道事業者——阪神電鉄のほうが管理してございます。駅が暗い、汚いというような申入れに対しまして、これまでの取組としましては、ホーム階の塗装というのを2009年に実施しました。また、駅の照明が暗いということですけど、LED化につきましても、2017年・2025年に実施してございます。それとともに、特別清掃という大規模な清掃も実施させていただいております。これが2025年の11月——昨年なんですけど、これはホーム床の洗浄、それと壁の高压洗浄、それから高いところのほこりの取り除き、それと拭き上げなどの作業をさせていただきました。そのような状況で、昨日私も見てきたんですが、確かにおっしゃるように、黒い舗装で、特に階段からすぐ下りているところがぼこぼこになっていて、ちょっと危ないなというところがございました。

今現在は、その大幅な改修予定はないんですけど、今、神戸高速鉄道はホームドアの整備を順次してっております。ホームドアを設置するときに併せてホームの床の美装化なども取り組んでいくというように阪神電鉄のほうからは聞いていますので、そのような形で改善を進めたいと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

○委員（坂口有希子） ありがとうございます。しっかり昨年11月に大規模清掃してくださったということで、すみません、全然気がつかず。私も結構利用させていただいているんですけども、違いが、すみません、気がついておりませんでした。申し訳ありません。

ただ、駅前空間はかなり整備されてきれいになって、喜びの声はたくさん聞くんですけども、やはり駅に関してはそういったお声も多く、ただ、ホーム整備をしていただく予定があるということで、区民の皆様も大変喜んでくださると思いますので、ぜひまたよろしく願いいたします。

以上です。

○委員長（門田まゆみ） ほかに御質疑はございませんか。

（なし）

○委員長（門田まゆみ） ないようでしたら、都市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、8月21日金曜日、午前10時より28階第4委員会室において、水道局関係1団体、港湾局関係3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。どうも御苦労でした。

（午後4時42分閉会）