

議 長	副議長	局 長	次 長	議事係長	議 事 係

<b>予 算 特 別 委 員 会 会 議 録 ( 4 ) ( 2 5 . 1 定 )</b>			
日 時	平成 2 5 年 3 月 1 1 日 ( 月 )	開 議	午後 1 時 0 0 分
		散 会	午後 5 時 1 9 分
場 所	第 2 委 員 会 室		
議 題	付 託 案 件		
出席委員	前田委員長、川畑副委員長、秋元・中村・松田・酒井・ 佐々木 ( 秩 ) ・中島・山田各委員		
説 明 員	総務・財政・産業港湾各部長、 農業委員会事務局長 ほか関係理事者		
別紙のとおり、会議の概要を記録する。 委員長 署名員 署名員 <div style="text-align: right; margin-top: 20px;">                     書 記                      記録担当                 </div>			

～会議の概要～

○委員長

それでは、開会に先立ち、一言申し上げます。

本日 3 月 11 日は、東日本大震災が発生した日でありますことから、午後 2 時 46 分に委員会審議が継続中であれば質疑を中断して、亡くなられた方々の御冥福を祈り、黙祷することといたします。よろしく御理解ください。

それでは、ただいまから本日の会議を開きます。

本日の会議録署名員に、酒井委員、佐々木秩委員を御指名いたします。

委員の交代がありますので、お知らせいたします。千葉委員が秋元委員に、安斎委員が中村委員に、上野委員が酒井委員に、林下委員が佐々木秩委員に、北野委員が中島委員に、それぞれ交代いたします。

付託案件を一括議題といたします。

これより、経済常任委員会所管事項に関する質疑に入ります。

なお、本日の質問順序は、公明党、民主党・市民連合、一新小樽、自民党、共産党の順といたします。

公明党。

---

○秋元委員

今、委員長からもありましたけれども、東日本大震災から今日で 2 年ということで、改めて亡くなられた方の御冥福をお祈りします。また、たくさんの方が現在でも避難生活されているということで、一日も早い復興が実現できますように御祈念させていただきます。また、東日本大震災で得た教訓と申しますか、これをしっかり振り返りながら、今後の小樽市の政策にも生かしていけるように、自分としてもしっかり勉強していきたいというふうに思います。

◎高校生就職スキルアップ支援事業について

初めに、今回の予算の中にも盛り込まれておりました高校生就職スキルアップ支援事業費 126 万円について、この事業内容を伺いたいと思います。

○（産業港湾）商業労政課長

高校生就職スキルアップ支援事業の事業内容ということでございますけれども、基本的には高校 1、2 年生を対象に、就職活動を迎えるに当たって、さまざまな社会の仕組みですとか、そういったことを学んでいただく事業になっております。中身といたしましては、就職活動に当たっての基礎知識や心構えなどの講演などをするセミナーですとか、事業所の視察、あるいは事業所での実習、それから個人面談、高校の要請があれば出張して行く出張授業ですとか、他には、実際に履歴書の書き方ですとか、模擬面接、そういったものを実施する事業となっております。また、その中で、市内の企業の採用担当者の方と学校の進路指導の教員をお呼びしまして意見交換、そういったものを行っております。

○秋元委員

平成 24 年度から実施されていたということですが、先ほどセミナーや実習なども含めて行われるということだったのですが、時間的にはどうなのでしょう。総体的にですけれども、事業全体として何時間ぐらいの内容なのでしょう。

○（産業港湾）商業労政課長

時間数ではなかなか答弁できない部分なのですが、平成 24 年度の 12 月末現在の実施状況を簡単に説明いたしますと、事業所視察では 7 事業所を視察して約 31 名が参加、それから事業所の実習につきましては、これは夏休み、冬休みに行っているものでございますけれども、12 事業所で実施をして 22 名が参加しています。

それから、個人面談ということでは、この事業は登録制になっていまして、現在登録生が 113 名いるのですが、そ

の中で延べ109回、個人面談を実施しています。

それから、出張授業については、市内の6校に対して延べ33回実施しておりまして、あとはサポートとして履歴書の作成ですとか、模擬面接なども計20回実施しています。

**○秋元委員**

視察が7事業所、また実習が12事業所ということで、参加されている方があまり多くないという感じがしたのですけれども、この視察された7事業所、また実習された12事業所というのは、具体的にどういう種別の事業所なのか、わかりましたら聞かせていただけますか。

**○（産業港湾）商業労政課長**

視察、実習に当たっては、小樽市内の企業を中心にしまして、種別で言いますともちろん製造業もございませし、宿泊、飲食施設もあります。あとは観光の土産物屋ですとか、小樽市内の観光ということもございませるので、そういった特色に合ったような、あとは協力していただける企業が問題になってきますけれども、そういったところの業種で実施しているところでございます。

**○秋元委員**

今言ったとおり、参加人数はそんなに多くないのだなと実際思ったのですけれども、この募集といいますか、参加される1、2年生にはどのように周知されているのですか。

また、以前であれば若年者といいますか、特に若い方々の就職については質問させていただきましたけれども、早いうちからそういう意識づけというのは非常に重要だと思うのですが、1、2年生に対する周知についてはどのような形で行っているのでしょうか。

**○（産業港湾）商業労政課長**

まず、この事業実施に当たりましては、各高校の進路指導の教員を通して、こういった市の委託で就職支援の事業をやりますよと、まず周知をします。それで、進路指導の教員から学校に対して周知をして、その中で特に、この就職スキルアップ支援事業については、こういった就職の支援を受けたいと登録していただいて、その中で実施しています。先ほど主に高校1、2年生と言いましたけれども、実は3年生も受けたいという生徒は受けさせておりますので、登録生113名のうち高校3年生が大体74名ということで、やはり私どもが思っている、早いうちからそういった就職活動に向けていろいろこうやっていただきたいという部分と実際の中身的には、実は高校3年生がこんなにいるのだということとか、実態とかけ離れた部分はありますけれども、周知については先ほど言いましたとおり登録制ということで、登録生にはもちろん周知していますが、事業所の見学ですとかそういった部分については、登録していない生徒に対しても学校の進路指導の教員を通じて、こういった事業所見学があるけれども参加しませんかというような形では周知しているところでございます。

**○秋元委員**

私も、いろいろな若い方々の就職にかかわるセミナーなどに参加させていただきまして、やはりなかなか高校1、2年生というのは就職に対して実感がない方が多いというようなお話も、実際その1、2年生からも伺いましたし、就職担当の教員からも直接そういうお話を聞いていて、本当に担当者が苦勞されているということは常々感じていたのですけれども、実際、個人面談の登録者数が113名中74名が3年生だったということから考えれば、1、2年生だけではなくて、事業自体がもう少し枠を広げてもいいのかなということも考えていく必要はあるのかなと思うのですね。

その上で予算づけももう少し、ではどのように増やしていけるのか、また適切な事業費なのかということも、しっかり考えていかなければならないと思うのですけれども、実際はその対象者よりも対象外の生徒のほうが多いということで、今回平成25年度の予算が126万円つきましたけれども、25年度ももし3年生が応募してくるようなことがあれば、当然範囲内、対象に含まれるということですのでよろしいですか。

○（産業港湾）商業労政課長

対象者という部分でございますけれども、先ほど説明不足だったのですが、高校 3 年生が 74 名いるのですけれども、その中には今年 3 年生になって初めて参加された 3 年生と、昨年 2 年生のうちから参加していて、引き続き今年も参加しているという生徒もいるので、全部が全部、今年初めてというわけではありません。昨年から引き続いてフォローアップしている生徒もおりますし、今年度からは新卒の未就職者も一応この事業の対象にはしておりますので、実際参加されている方は新卒未就職の方で 7 名ということで聞いていますが、まだちょっと少ないのか多いのかわかりませんが、枠は特に高校 1、2 年生に限らず、3 年生でも新卒 3 年以内の未就職者の方でも皆さん受けていただけるのであれば、受けていただきたいというふうに考えております。

○秋元委員

そこで、例えば視察とか実習などに参加されている方々のアンケートなどとられていましたら、実際現場で参加した方々のどのような意見があるのかというのは押さえているのでしょうか。

○（産業港湾）商業労政課長

平成 24 年度のこの就職スキルアップ支援事業のアンケートにつきましては、実は今月修了式がありまして、その際にアンケート調査すると聞いておりますので、その中でいろいろ感想が出てくると思います。

いわゆる企業見学であり、企業実習であり、いろいろな模擬面接とか、そういったものをいろいろ 24 年度、23 年度も含めてやっている中では、面接の練習などはすごくためになったというような声もありますし、自己 PR とか苦手な部分をいろいろ教えてもらったという意見もあります。あと基礎知識という部分ではコミュニケーション能力が重要なのだということがわかったですとか、参加された生徒からは参加してためになったというような声は聞いているところであります。

3 月に実施しようとしている修了セミナーのアンケートでは、逆に生徒にどんなことをやってほしいかというような声も吸い上げて、また次年度に向けて考えていきたいというふうに思っています。

○秋元委員

◎新卒未就職者等の地元定着を目指した地域人材育成事業について

次へ行きますが、新卒未就職者等の地元定着を目指した地域人材育成事業費 1,500 万円ということで、株式会社ホープ・ワンに委託されるというお話でしたけれども、この事業の内容はどのようなものなのか、説明いただけますか。

○（産業港湾）商業労政課長

新卒未就職者等の地域定着を目指した地域人材育成事業の事業内容についてですけれども、新卒、今年 3 月に卒業した未就職の方プラス一応 3 年以内の未就職者を含めて、定職につかせて地元で定着させるために人材育成をするということで、事業の内容につきましては、研修としては英語が中心になるとは思いますけれども、語学研修、パソコン検定の 3 級程度の資格を取らせる、それから販売士 3 級といったものを目指す座学です。あとは基礎知識などをやります。

それから、実習として、市内の企業にお願いして、そこでの実習も考えております。

あと、その中で、キャリアコンサルタントがおりますので、就職の相談ですとか、場合によっては面接などそういったものも実施するといったような事業でございます。

○秋元委員

この 1,500 万円の予算の内訳というのは、どのような内容なのか。

○（産業港湾）商業労政課長

この事業につきましては、国の緊急雇用創出事業を使っておりますので、条件としては事業費 1,500 万円のうちの 2 分の 1 以上が新規に雇用した失業者の人件費でなければだめだということになってございますので、1,500 万円の

うち、新規に雇用した失業者と、受託事業での既存の社員も含めて、人件費で約1,000万円になります。それ以外につきましては事業費ということになりますので、外部講師への謝礼ですとか、教室ですとかパソコン、そういったものを全部レンタルしなければなりませんので、そういったレンタル料ですとか、あと教材費等々を入れて1,500万円というような内訳になってございます。

#### ○秋元委員

約1,000万円が人件費だということで、以前にもお話ししたと思うのですがけれども、実際かなりの部分が人件費ということで、その事業の中身は、先ほどの高校生就職スキルアップ支援事業と若干かぶってくるような内容があるのかなというふうに思うのです。実際、高校の就職担当の教員からは、いろいろなメニューがたくさんあり、もういっぱいいっぱいだというようなお話も聞くのです。そういうことを考えると、たぶんその教員や生徒たちには、いろいろな意見があると思うのですがけれども、例えば先ほどの事業、また今回の事業も含めて、重複するような事業があれば、それはしっかり市、学校、また、その事業者と連携をしながら、省くですとか、重複するようなものでも、ちょっとグレードといいますか、同じことをやるのでも、専門的な内容をやりますよというようなことであれば構わないのでしょうか、例えば面接の方法ですと、学校でもかなりやっていますので、そういう部分もしっかり三者で連携をとりながらやっていったほうが、もう少し事業費を有効的なものにできるのかなという思いがあるのですが、その辺はいかがですか。

#### ○（産業港湾）商業労政課長

前段にお話しした高校生就職スキルアップ支援事業につきましては、まず基本は現役の高校生が対象ですから、社会のルールだとか、世の中にどんな仕事あるのだというところの、本当に基本的なことをメインでやっております。

今説明した緊急雇用を使った地域人材育成事業は、あくまでも失業者対策ですので、当然一度、今回は新卒未就職者という考え方をすれば、まだ就職されていない高校生も参加する可能性はもちろんありますけれども、先ほど言った販売士3級の資格などは就職スキルアップ支援事業ではやりませんし、あと事業所実習とか、研修の中でも実際にイベントを自分たちで一から企画させて、収支の関係から外の業者とのやりとりも含めてやるという、より実践的な内容で地域人材育成事業はやってございますので、もちろん対象も違いますし、やる内容も大分違うと思っていますので、その辺では重複はないという部分が一つと、あと先ほども言った教員、それから私どもとホープ・ワンという受託事業の連携につきましても、常日ごろホープ・ワンとキャリアコンサルタントと進路指導の教員とは意見交換をしながらやっておりますし、私どもも進路指導の教員と会う機会とかもございまして、なるべく市の事業という部分での重複ももちろんですし、実は市でやっているし、後志教育局でもやっているし、ハローワークでもやっているみたいなものもありますので、その辺について最近、後志教育局なども連携しながら、企業見学など少ない人数でそれぞれやるのであれば一緒にやりましょうみたいな、そんな話もしていますので、その辺は十分連携をとりながらやっていきたいというふうに思っています。

#### ○秋元委員

##### ◎地域若者サポートステーションについて

それで、今の話とは違いますけれども、この項最後に若い人たちを支援していく地域若者サポートステーション、いわゆるサポステの事業を、私としては小樽でもそういう事業に取り組んで、実際に今まで以上に一步踏み込んで支援できるような取組ができないかなということで考えていたのですが、サポートステーションの認識と、例えば今後、小樽市がサポートステーションの事業に応募するような方々との連携というふうに考えれば、どういうふうに市として考えていけるか、その辺もし何かありましたら、お知らせいただけますか。

#### ○（産業港湾）商業労政課長

今、御質問がありました地域若者サポートステーションというものでございますけれども、これは15歳から39歳

ぐらいの若者の方で、働くことについてさまざまな悩みを抱えている方が就労に向かえるような多様なサービスというふう聞いておりますので、単純にハローワークへ行って仕事を探す前段のいわゆる生活支援みたいな部分の入ったものになっています。

近くでは札幌市にございまして、札幌市のサポステは一応対象地域に後志も入っています。決して札幌市にあるから小樽市になくてもいいという話ではないのですけれども、この事業は厚生労働省が直接その地域で若者支援の実績とかノウハウがあるNPOですとか、株式会社、社団法人、財団法人、学校法人に委託して行うということで、厚生労働省からの直接の委託事業になっています。

市は、委託される事業、企業、NPOに対して推薦書を求められるというような仕組みになっておりまして、小樽市内でそういった若者の生活支援を、今、実際やられているという団体を、私どもは把握してございませぬので、やはりもし小樽市がやるというふうになれば、まずは地元でそういった若者の生活支援なりをやっている団体があって、そこがある程度の実績とかノウハウを積んでいただいて、その上でサポートステーションという形で受託できるような体制が整えられるのであれば考えられるのかというのが一つと、あとは、前にも答弁したかもしれませぬけれども、小樽市内にそういった支援を必要としている方たちがどのぐらいいるのかというのも、実は人数を把握しているという状況にはございませぬので、その辺のことも含めた中で、新年度、国の予算、新年度の中ではサポステの拡充みたいなことも盛り込まれているようですから、その辺の動きと、あとは前に御質問いただいたパーソナルサポートの関係との絡みもあると思いますので、その辺を注視しながら、小樽市としてどうするのかというのは考えていかなければならないのかというふうに思っています。

#### ○秋元委員

1点具体的に、小樽市内で若者を支援するような例えばNPOですか、そういうような団体があったとして、どのぐらいの期間ですとか、どういふ実績があれば市として推薦できるのか、その辺の基準というものはあるのでしょうか。例えば1年間若者を支援していればオーケーだとか、1年では短くて3年だとか、もしそういう何か一つ基準になるような考え方があれば聞かせていただきたいと思うのです。

私が知っている方で、若者だけということではないのですけれども、そういう活動をされている方がいますので、実際現実的にどうなるかというのはわかりませぬけれども、市として一つの考え方が示されれば、もしそういうことを考えている方がいれば、ぜひ市としても一定的な話といいますか、情報提供もできるだろうし、例えばそういう志のある方がいれば、将来的にはサポステが小樽市に開設されるということも夢ではないというふうに考えれば、一定程度何か基準みたいなものがあればいいと思うのですが、その辺はいかがですか。

#### ○（産業港湾）商業労政課長

推薦するに当たっての基準なのですけれども、なかなか何年以上やったからとかという基準は、特に今、設けているわけではございませぬので、やはりサポステとして機能するためには、もちろんキャリアカウンセリングみたいなものも必要ですし、札幌市とか他市のサポステを見ますと、社会福祉ですとか精神保健福祉ですとか、そういった専門の知識を持ったスタッフを配置しているところもありますので、そういった事業所を運営していけるだけのNPOなのかどうかというようなこと、やはり市として信頼して推薦するという形でいくためには、1年やっていけばいい、2年やっていけばいいということではないと思うのですけれども、日ごろからそういった若者支援の部分での意見交換ですとか、市とのやりとりとかがある中で、あと市内でどんな実績を積みまれているのかという部分を見極めた上での推薦ということになると思いますので、何年以上だからとか、そういうことではないというふうに思っています。

#### ○秋元委員

いずれにしても、ある一定程度の信頼関係がないと、たぶん簡単にはそういう許可といいますか、推薦もできないのでしょうから、まず今、商業労政課長が言われたとおり、実際小樽市内にそういう対象となる方々がどのぐら

いいるのか、以前もお話ししましたけれども、一度ぜひ調査していただきたいというふうに思うのです。私も前から、なかなか仕事だけではなくて、引きこもりですとかニートの方々とお会いして話す機会もありますけれども、実際小樽市でそういう相談ができる場所がないというお話もありますから、そういう数といいますか、ぜひ1回調査してほしいと思いますし、全国的に見てもやはりそういう方々をいかに社会に復帰させるかという動きというのは非常に大きくなっていますので、小樽市としても早いうちから取り組んでいただけるように準備はしておかないといけないのかなというふうに思いますので、ぜひよろしくをお願いします。

#### ◎東アジア等販路拡大支援事業について

次に移ります。

東アジア等販路拡大支援事業、今回は305万円の予算がつけられておりますけれども、以前も質問させていただいたことがあるのですが、販路拡大支援事業の中で平成24年度の事業を行われてきたというふうに思うのですけれども、実際、商談会での状況というのはどういう状況なのか、例えば成約状況といいますか、商談の内容といいますか、商談の状況ですとか、成約の状況がどのような形になっているのか、あれば聞かせていただけますか。

#### ○（産業港湾）産業振興課長

東アジア等販路拡大支援事業の補助金ですけれども、これは御承知のとおり2種類ありまして、通関等の費用補助にかかわる部分と商談会や展示会に行くときの補助ということで二つありまして、平成24年度、現在のところの実績でいきますと、通関等の費用補助については2件です、商談会や展示会については8件の支出見込みになっております。

成約状況といいますと、輸出品に関しては間違いなく成約になってその物を送るということですので、それは成約になった後の輸出に関するものだろうというふうに思っておりますけれども、商談会のほうで言えば、行った後に申請ですので、一応役所的に言えば復命みたいな形で商談会をやった後の報告書みたいな形は添付して申請するのですけれども、そういった中では商談会が終わってすぐなので、早々すぐに成約になってきましたというような報告はありません。あと我々が追跡調査しているのかといたら、行っていない部分もありますけれども、少なくとも24年度の実績でいきますとシンガポールにOishi JAPANという催事に行った業者の中で、その期間中に契約になったという部分での報告は聞いておりますし、もう一つタイの商談会に行った中で、かなり近いうちには成約になりそうだという話は業者から聞いております。

#### ○秋元委員

今、1件契約に結びついたというお話でしたけれども、実際どういう商品といいますか、品物が契約まで結びついていったのかというのは、現時点でお答えできるのですか。

#### ○（産業港湾）産業振興課長

端的に言いますと、北海道ワインのワインでございまして、タイやシンガポールなど東南アジアの国々においては、北海道の人気というか、北海道のブランドというのですか、とても高いものがございまして、北海道の小樽市というような形で売り込むわけですけれども、今回の北海道ワインの商談成約になった部分についても、ラベルを今までは小樽とかと書いてやっていたのですが、北海道という形でラベルを変えて、あえて北海道を強調するような形で北海道ワインも戦略をちょっと変えまして、そんなことも含めて当然、味という部分もあるのでしょうか、そういう知名度だとか企業の努力もあって、成約になったのではないかと考えております。

#### ○秋元委員

契約の中身というのは、まだ現在ではわかりませんか。

#### ○（産業港湾）産業振興課長

北海道ワインのシンガポールでの、実績についてはわかっております。クリスマス商戦に向けて向こうで卸売もやっているし小売もやっているという業者に売れた部分で、たしか量は60ケースで720本だったと記憶してございま

す。

#### ○秋元委員

今、販路拡大のことで何が言いたいのかといいますと、これまで市としても商談会ですとか、通関の部分で補助してきたという部分があると思うのですけれども、いろいろな地域でやられているんですね。ただ実際、今、産業振興課長が言われたとおり、すぐに結果が出るものではないということで、ぜひその追跡調査、1年たつて成約に結びついたのか、2年後に結びついたのか、3年かかったのかというような部分の追跡をぜひしていただきたいなと。

それと今、北海道ワインのお話が出ましたけれども、非常に意味すばらしいなというふうには思ったのですが、今後この事業を利用した件数も、上限15万円ということですね。それで、商談会のほうが8件、通関のほうでは2件ということで、私としてはもっとこの企業が増えていけばいいなというふうには思うのですが、今後、市として、どのようにそういう業者や事業者とかかわっていくのかということで、今までの実績も踏まえてだとは思いますが、今後どのように市として、この販路拡大の事業にかかわっていくのかというふうな、考え方というのはあるのでしょうか。

#### ○（産業港湾）産業振興課長

商談会、展示会のほうですけれども、平成23年度から補助事業を始めておまして、委員の御指摘のとおり、23年度に実施したのもそれぞれ一つずつ追跡、いろいろな商談会に小樽市内の企業が出ておりますけれども、全てやっていったのかといたらそういうわけでもございませんので、それは24年度も含めてどうでしたかという話は聞いていきたいというふうに思っております。

それで、今後の展開なのですけれども、23年度だったと思いますが、北海道の中国向けの商談会、条件としては企業にとっては費用が大分かからないような事業もあって、そのときには水産加工業を中心にかなり多くの小樽の企業が出展したということもございます。そんな企業もおりますし、我々今回、緊急雇用の事業を使って、シンガポールとかの展示会に出展したわけなのですけれども、そのときに声がけした企業は30社ぐらいあります。その他、独自に積極的に海外向けの展開しているところ、そうでないところも含めて、我々がこれまで何らかの声をおかけた企業には、今後も北海道の仕事だとか、JETROの仕事だとか、北海道貿易物産振興会、あとさっぽろ産業振興財団とかも、つい先日も年度明け早々に行われる催事の案内も来ていますけれども、そういった案内が来れば、広くメール等の案内が中心になるとか思いますけれども、積極的に案内して促したいとは思っております。我々の補助事業を使って行った中での追跡調査という中でも、どういったところが、我々も過去に行ってきた、少なからず課題、輸出に係る費用の問題とかもあるかとは思っていますけれども、企業からの課題とか含めてヒアリングする中で、海外向けに言えば、どのようなことが課題で、クリアできる問題があつて広がっていくのかということも含めて、意見交換もしながら進めていきたいというふうに思っております。

#### ○秋元委員

今後、市としてのかかわり方というのが非常に重要になってくるというふうに思いますので、よろしくお願いたします。

#### ◎食関連企業誘致DVD制作事業について

次に、今回、食関連企業誘致に関連して、DVDを制作するということですが、まず食関連企業に絞った理由というのを説明していただけますでしょうか。

#### ○（産業港湾）荒木主幹

今回のDVDの制作について食関連業種に絞った理由についてであります。食料品製造業の出荷額が本市全体の出荷額の約5割を占めていること、それからまた、事業所数が全体の4割を超える、こういったことから、本市の強みでもある食品関連企業の誘致を第一に考えております。



また、昨年、全国的にも有名な東洋水産株式会社や一正蒲鉾株式会社が操業を開始しておりますので、これらが追い風になっているということもありますけれども、この食品関連から物流関連業種への波及効果も期待できることから、こういった理由で、この食品関連業種に絞っているということでございます。

**○秋元委員**

工業概況を見ますと、平成18年の製造品出荷額1,540億円ほどですか、18年に比べますと99.4パーセントほどということで、若干、製造品出荷額については全体落ち込みがある中で、食料品製造業というのは113パーセントということで、非常に経済状況の厳しい中でもリーマン・ショック後も若干増え続けているということでは、非常に小樽市にとっては有望な業種だというふうには思うのです。今回、食関連企業にアピールするためにDVDをつくるわけなのですが、そういう食関連企業に対して、実際小樽市のアピールできるポイントというのはどういふものを用意されているのか、この辺をお聞かせいただけますか。

**○（産業港湾）荒木主幹**

本市が持つ優位性というかアピールポイントでございますけれども、まずは一番大きいのが、やはり巨大市場である札幌市に隣接するという点が大きいと思います。これに関しましては、食料品は特にそうなのですが、市場が近い、物によっては生ものを扱うものもございますので、そういったメリット、それから本市におきましては、例えば港湾ですとか道路、それから鉄道、空港などと物流アクセスの利便性がよいということも、大きなメリットになります。

それから、港が二つ、小樽港と石狩湾新港とあるわけですが、原材料の入手の便も非常によいということもアピールポイントの一つということで考えております。

**○秋元委員**

北海道のそういう企業誘致のページをインターネットで見ますと、水資源賦存量ですか、そういうものが数値として載っておりまして、例えば北海道は水が豊富であるとか、1人当たりの水資源賦存量というのも数字で載っておりますけれども、小樽市も非常に水は豊富だというふうに思うのです。そういう水資源を利用した企業誘致とかは考えていないのか、例えば北海道で言えば、いろいろな地域が、どこの地域も企業誘致をしているわけですが、ほかの地域との差別化というのは、どういふふうにはほかの地域と違うのだということをアピールしていくのか、その辺はどうでしょうか。

**○（産業港湾）荒木主幹**

今、委員から水の話がございましたけれども、小樽はおいしい水ということで有名です。やはり水も含めて小樽の豊かな自然、これは食産業を中心とする発展の基礎になっているということもございます。自然が豊かだ、食材、水がおいしいなど、こういったアピールをしていくということにつきましては、例えば昨年東京で実施しました企業立地トップセミナーの中においてもアピールしておりますし、それから本市の企業立地パンフレットの中でもこういったものをアピールしております。それとともに小樽という地名については知名度が高いということもございまして、この辺の小樽ブランドという点からもアピールしているところであります。

**○秋元委員**

例えば水を見ますと、北海道はどこの地域でも豊富だろうと思いますが、例えば水を利用して、ではどういう産業と申しますか、企業に対して有利なのかというのも、今、食品関連というふうに言われておりましたけれども、精密機械の工場にも非常に有利な部分があるというふうに言われており、例えば精密機械を製造するような企業を誘致するような考え方はないのかなというふうには思うのです。これまでもいろいろな全体的な産業に対して製造業に対して、いろいろと努力はされてきたというふうに思うのですが、工業概況を見ると、あまりそういう工業系の工場は少ないのかなというふうに思うのですけれども、その辺はどうでしょうか。

○（産業港湾）荒木主幹

先ほど来、本市の強みである食品関連業種を中心とということで話はさせていただいておりますけれども、昨年実施した東京でのトップセミナーにおいても、食料品以外にもそういった機械関係の企業も入っておりますので、こういった企業で、食品に限らず誘致の可能性が高いということでありましたら、積極的に働きかけを行っていきたいというような考えはございます。

○秋元委員

今回、企業誘致の部分で何を言いたいのかといいますと、小樽市としての中・長期的な企業誘致の目標というのはどういうふう考えられているのかと思うのです。確かに数字を出してしまうと、なかなか厳しい部分もあると思うのですけれども、これまでどういう目標を掲げられてきたのか、ちょっと数字では見つけられなかったのですけれども、もしその数字的な目標などを掲げられてきたようなときがありましたら、どういう状況だったのかも含めて聞かせていただけますか。

それと、今回、小樽市企業立地促進条例も改正されると、企業も誘致しやすくなると思うのですけれども、これまでの企業誘致の成果とまた課題についてお示しいただけますか。

○（産業港湾）荒木主幹

中・長期的な目標ということですが、委員御承知のとおり、企業誘致が一朝一夕ではないということで、なかなか1年、2年で成就するというのは難しいものがございますが、一応数字的な部分では総合計画の中では企業誘致等による新規雇用者数ということで10年間の数字、平成30年度の目標値ということで270人ということで掲げております。

実績ということでございますけれども、これにつきましては、18年から現行の旧優遇制度である企業立地促進条例を制定しておりますけれども、この間、今年度の申請分を含めると、30社ほど適用しております。

課題でございますけれども、やはり企業誘致を進めていく中で、用地というか土地を取得していただいているのですけれども、なかなか操業に至らないとか、そういった関係もございまして、それとやはりどうしても企業誘致活動をしていく中で、短期間ではなかなか成果が得られるものではありませんので、その間、例えば来年度であれば大阪でトップセミナーを実施する、それから先ほど言ったDVDを作成する、こういったようなことと、それと昨年東京で実施しましたトップセミナーのフォローアップということで、これは地道に参加された企業を回っていくということでもありますけれども、そういった中で、少しでも先ほど言ったような課題も、何とか操業に至るような形で頑張りたいと思っております。

○秋元委員

企業立地フェアというものがあるみたいですが、これに行き行ってアピールするというような考えというのは今後ありますか。

○（産業港湾）荒木主幹

企業立地フェアということではございませんけれども、今、小樽市それから石狩湾新港小樽市域ということでございますが、小樽市、石狩市、それから石狩開発株式会社と石狩湾新港管理組合とで協議会をつくっております、その中で毎年2回程度、これは東京ビッグサイトということで、国際展示場なのですけれども、これの例えば昨年でありますと、物流ITソリューションフェアですとか、国際物流総合展ですとか、こういった企業立地フェアよりははるかに人が集まると、入場者数で約10万人ほどになりますけれども、そういった中に出展しまして、本市の企業立地についてアピールしているところであります。来年もまた2回程度これに参加しまして、アピールして行く予定でございます。

○秋元委員

最後になりますけれども、実は石狩湾新港石狩市域にあるさくらインターネットのデータセンターを視察してき

たのですが、実際同社の誘致に当たっては、小樽市と石狩市がいろいろと協議されてきたというお話も聞くのですが、結果的に石狩市域に行ってしまったわけですが、この理由というのはどういうふうに分析されていますか。

○（産業港湾）荒木主幹

理由ということになりますとなかなか難しいものがあるのですが、実は石狩市におきましては、データセンターということで独自に優遇制度を持っているということもあります。当時、小樽市もいろいろな形でそこに関係してはいたのですが、そういったいろいろなことの、違いと言ったら語弊があるのですが、やはり力の入れ方というか、もともと先ほど申しましたように、本市の中心となっていますのが食品関連の企業だということもございまして、そういった中で石狩市側に行ってしまったというようなことも、経過もございます。

○秋元委員

非常に残念だなと思うのです。もちろんいろいろな条件があつて、石狩市のほうに行かれたのでしょけれども、今、主幹が言ったとおり、力の入れ方ということが非常に残念に思うのですね。食関連に力を入れていくというのは非常にいいことだと思いますけれども、一方で、さくらインターネットはまだまだ石狩湾新港地域に工場、データセンターですか、広げていくというお話も聞きました。

先ほど地域の優位性といいますか、企業にとってのメリットというものを質問しましたが、石狩データセンターの石狩市の状況を見ますと、例えば災害のリスクが非常に少ないということも数字で載せられておりますし、例えば北海道独自の冷涼な空気等を活用して、外気冷房がほぼ通年で可能だというのですね。例えばサーバがたくさんありますから、非常に熱を放出するのですね。ところが、それにかかわる冷房の電気代、コストというのが非常に抑えられるというお話をされておりました。

そういうことを考えると、やはり気候的なものも含めて、どういう企業に張りついてほしいのかというのを分析しないと、食料品関連だけに特化してしまうと、こういう大きな非常にすばらしい企業がすぐ隣の石狩市域に行ってしまう、その理由も正直言って小樽市ではあまりわからないということを考えれば、大きな違いというのはそんなになかったのかなど、力の入れ方が一番の問題だったのかなということを考えれば、ぜひ視野を広げていただいて、今回、超伝導の実証実験を石狩市でやるのに小樽市もぜひ協議会に入らないかというようなお話あったと聞きましたけれども、もう既にその協議会も終わったと思うのですが、何かこのお話というのは聞かれていますでしょうか。

○（産業港湾）荒木主幹

この話は企画政策室から聞いていますけれども、今年の 2 月 15 日に協議会が設立されておまして、小樽市もこれに参加しているということで聞いております。

○秋元委員

その超伝導の実証実験をやるということで、さくらインターネットに関しては非常に有利になるということなのですが、例えば超伝導の予算なりが石狩市、小樽市などが関連して実証実験できるようなことがあれば、これは小樽市にとっても、将来的にいろいろな企業誘致に広げていけるような考え方ができるのかなと思うのですが、小樽市にとってはメリットというのはないのでしょうか。

○（産業港湾）荒木主幹

実は、この話が出ましてから、私も石狩湾新港の小樽市域の企業と話をしている経緯がございます。特に、冷凍冷蔵庫を抱えているような企業と話をいたしまして、実証実験の段階なのですが、これが実用化されて実際企業にとってメリットがあるとしましたら、やはり電気料金のコスト削減ということが一番につながってくるのではないかなと思いますが、その中では実用化されて、企業にとって費用対効果の面もあると思うのです。その設備機器が果たしてそれにすぐに適用できて、費用がかからずにコスト削減できるのであれば、企業にとってもメリッ

トがあるというなお話もございましたので、こういった実験の推移を見ながら、そういった今立地している企業ともいろいろと情報交換しながら、今後それが有効になるような方法について、模索をしていきたいと思っております。

#### ○秋元委員

終わりますけれども、石狩市の方に聞きますと、非常に市長はじめ、強力にこの実証実験の補助金を獲得できるように、いろいろな動きをされていると伺ったのです。もちろん中松市長をはじめ、職員の皆さんも当然それ以上にやられていると思いますけれども、情報量の少なさといいますか、熱の入れ方の違いでこういうすばらしい企業が張りつかなかったということを考えれば、今後、いろいろな情報収集していただいて、いろいろな可能性を探っていただいて、企業誘致に生かしていただきたいというのは、今日の質問の一番言いたかった部分ですので、ぜひよろしくお願いいたします。

#### ○委員長

公明党の質疑を終結し、民主党・市民連合に移します。

---

#### ○佐々木（秩）委員

##### ◎労政費の減額について

まず、一つ目ですが、平成25年度の予算を見せていただきまして、その中で一つ気になったことが、労働費の予算がおよそ5,640万円、24年度の労働費の予算が7,680万円ということですので、およそ2,000万円の減額があるということなのです。それで、主な減額先はどこなのかと思って中身を見ますと、労政費がおよそ2,100万円の減額ということになっています。この予算の重点施策で、雇用の場の確保を図る経済・雇用対策関連分野の施策について今年度も継続してというような説明がありました。それからいくと、この重点施策で進めると言うおきながら、予算的には約2,000万円の減額というのは整合性に欠けるのではないかなと思うわけです。そこで、この労政費約2,100万円の減額というのは、今年度と比べてどこが変わっているのか、中身について説明してください。

##### ○（産業港湾）商業労政課長

労政費の約2,000万円減額の中身ですけれども、昨年度は緊急雇用創出推進事業の人材育成で中国・韓国人観光客に対応する人材育成事業ということで、3,500万円がついておりましたが、平成25年度につきましては、先ほどの秋元委員の質問に対する答弁にもありましたけれども、新卒未就職者等の地元定着を目指した地域人材育成事業が1,500万円になりますので、差引き2,000万円程度、緊急雇用の部分が減ったということでございます。

##### ○佐々木（秩）委員

非常に先ほどからも話が出ている重要な分野だと思うのですが、その予算が削られ、そして、そういう部分が非常に事業の中身が変わってくるということの影響が心配されるのですが、その影響についてはどのように押さえられておりますか。

##### ○（産業港湾）商業労政課長

今、説明しましたのは、労政費で見ている緊急雇用という部分でお話ししましたが、緊急雇用創出推進事業自体は、平成25年度につきましても労政費以外でもいろいろな所管で予算要求しておりまして、ただ相対的に、補足になりますけれども、緊急雇用創出推進事業自体が本来23年度で終了予定だったものが24年度に、東日本大震災のこともありまして、重点分野雇用創出事業という部分だけ拡充になって24年度継続になりました。引き続き、25年度につきましても雇用情勢があまりよくないという部分もありまして、25年度も重点分野だけが引き続き実施されるということになっております。

その重点分野という部分の緊急雇用の比較をすれば、24年度で大体9,000万円ぐらいあったと思うのですが、今年度、緊急雇用につきましては5,200万円ぐらいになりましたから、事業費でも減っておりますし、先ほど言

いました人材育成事業でも、24年度は前期、後期で合わせて20名予定しておりましたけれども、25年度は8名ということで、そこでの雇用人数も減っているということはありません。

ただ、今回、重点施策ということで、経済・雇用対策という中では、今、説明しました直接的な雇用をする緊急雇用だけではなくて、これ以外にも小樽市独自の雇用対策ということで50名程度の雇用を見込んでいる独自雇用もありますし、雇用は直接雇用することだけではなくて、先ほど委員もおっしゃった雇用の場の確保、雇用の創出という部分では、私ども産業港湾部が実施するいろいろな中小企業の支援ですとか、あるいは先ほど説明した高校生の就職支援ですとか、そういったことも雇用対策という部分では広く入ると思いますので、国のそういった基金を活用しながら、市の予算の範囲内でできる限りの地場産業の応援ですとか、そういった部分をしながら雇用の創出を図っていくといったことでは、今の市の財政状況の中でできる範囲のそういった経済・雇用対策は実施していきけるものと考えてございます。

**○佐々木（秩）委員**

2,000万円分の雇用が人数的に限られるということは、やはり苦しい部分はあるのかと思いますが、今お答えいただいたように、それ以外の部分でカバーしていくというお話ですので、できるだけそのカバーの範囲が広く、そして特に、若者の未就職者の部分については手厚くお願いしたいと思います。

**◎新卒未就職者等の地元定着を目指した地域人材育成事業について**

それで、次ですけれども、その中身にあります、先ほど秋元委員からもありました新卒未就職者等の地元定着を目指した地域人材育成事業費について、私からも少し質問をしたいと思います。先ほどの説明の中で具体的な事業内容については聞きました。株式会社ホープ・ワンに委託をして、より実践的な内容で進めていくということだったと思うのですけれども、実際問題この事業の対象となる人数の設定というのは、どれぐらいを考えておられるのでしょうか。

**○（産業港湾）商業労政課長**

新卒未就職者の対象人数は8名を予定してございます。

**○佐々木（秩）委員**

昨年3月、今年度はきっとまだ卒業、正確なところはわからないと思うので、昨年度のところでお聞きしたいのですけれども、昨年度、新卒の就職希望者の人数と、実際、地元企業への就職をした人数、そしてその割合はどのようになっていますか、わかりますか。

**○（産業港湾）商業労政課長**

昨年度ですので、平成24年3月の卒業生でお答えしますけれども、就職希望者が335名、これは小樽市内の高校ということで考えていただきたいのですが、そのうち就職の決まった方が277名です。その277名のうち市内の事業所が119名ということになりますので、277名の就職決定者のうち119名、小樽市内の事業所ということで言えば、就職決定者のうちの割合としては43パーセントという計算になります。

**○佐々木（秩）委員**

43パーセント、就職決定者のうち、およそ半分弱の119名が地元で定着を目指して採用されたということです。今、ここの数字でいきますと、地元ですからそれ以外のところに、就職した方々のうち半数以上の方が小樽市外へ就職していることになると思います。

そこで、なるべくその人たちが小樽で就職してもらえるようにするという事なのだと思いますけれども、市内の企業が求める人材を育成すると、予算資料に書いてありますが、市内の企業が求める人材というのは具体的にはどういう資質とか才能とか、そういうものを求めているのか、少し具体的に聞かせてください。

**○（産業港湾）商業労政課長**

市内企業の求める人材ということでございますけれども、先ほど答弁にありました高校生就職スキルアップ支援

事業の中で、市内企業の採用担当者の方、それから学校の進路指導担当の教員、それと私どもとホープ・ワンが入って意見交換をします。その中で、企業の採用担当者の方がよく言われるのは、勉強はもちろんできるにこしたことはないでしょうけれども、勉強ができるできないというよりも、やはりコミュニケーション能力ですとか、それこそ基本的な挨拶、おはようございますとかという挨拶が大きな声で言えるかというようなところを企業側は非常に求めていると。会社に入ってから挨拶から教えなければならないというのは、なかなか大変だということもありまして、そういったコミュニケーション、それから挨拶の部分を高校生には求めるということは声としては聞いています。

それと、今回のこの新卒未就職者の事業の中では、これまでやってきた人材育成などもそうなのですが、小樽は観光ということもありまして、飲食店ですとか土産物屋ですとか多いものですから、その中で販売士の 3 級という資格を取らせるような勉強もさせておりますので、そういったことも含めて小樽に合った人材育成というのを目標に事業を進めているところでございます。

#### ○佐々木（秩）委員

やはり小樽の企業の特徴のようなものを生かせるところで言えば、そういう販売士だとかコミュニケーション、対面販売等でそういう才能というか資質が必要なのだというのはよくわかります。

#### ◎ワークルール教育について

そこで、私がここのところで一番お聞きしたかったのは、一般質問の中で、ワークルール教育の必要性についての質問をさせていただき、そして必要だということを確認いただいたわけです。その点からいいますと、企業が求める人材イコール企業にとって都合のいい人材にならないということも非常に重要なのではないかと思います。

具体的に事例で言いますと、例えば企業が求める人材が忍耐力が必要だということになったときに、もちろん忍耐力、一生懸命我慢をしなければならないことに耐えながらやっていくという力は私たちでも必要な力だと思うのですが、一方ではどんな理不尽な要求をされてもそれに黙って耐え抜く力みたいなことになってしまうと、それこそブラック企業のような企業があれば、その本当に思うとおりのものになってしまうという部分でのことだと思うのですね。

そこでやはり、あくまでも企業が求める人材というのは、ワークルールにのっとった範囲でということになると思いますし、新卒未就職者がやはりワークルールを理解した上でということがこの場合、前提になるのかと思います。このワークルール教育をやはり今回の場合も前提としてというか、並行して進めていただきたいとお願いをしたいのですが、その辺はどうでしょうか。

#### ○（産業港湾）商業労政課長

ワークルール教育の必要性ということで、一般質問でも市長が答弁しましたが、先ほど来答弁しております高校生就職スキルアップ支援事業の現役の高校生に教える部分と、今お話ししております新卒未就職者ということでの緊急雇用でやる部分の対象者が、現役の高校生と高校卒業した未就職の方、あるいは就職したけれどもまた離職してしまって、まだ 3 年以内で新卒扱いだという方もおりますので、その教える内容といいますか、程度はそれぞれさまざまだと思うのです。現役の高校生が対象の就職スキルアップ支援事業につきましては、先ほども言いましたが、基本的なことを教えているという部分もありまして、求人票の見方などもその中で教えたりしていますので、求人票を見る際に労働条件であったり、給与条件であったり、福利厚生の部分で、ここが大事だから見なさいというのに必要な基本的な、1 日の勤務時間がどうだとか、1 週間の勤務時間がどうだというのを、その就職のスキルアップの中のセミナーで取り入れるということは考えていきたいというふうに思っています。新卒未就職者のもう卒業した方たちについては、どのぐらいまで教えるべきかというのは受託業者とも相談していきたいと思いますが、やはり同じように、一度も就職していない方が緊急雇用の人材育成事業に来る可能性もありますの

で、基本的なことも含めて、授業の中で、座学の中で取り入れていけないかというのは業者とも話し合いをしていきたいというふうに考えております。

○佐々木（秩）委員

よろしく申し上げます。

◎市内企業への地元定着に向けた働きかけについて

一方で、やはり地元へ定着、ただ就職するということだけではなくて、定着をしていくということは離職をできるだけせずに、そのまま働き続けることができるという意味だと思っております。ちょっとこの事業と離れるのかもしれませんが、やはり企業側への働きかけも重要ではないかと思っております。具体的には労働環境整備だとか、それから今話をしていることも含めて、雇用契約でなるべく臨時的非正規ではなくて正規の雇用をお願いするとか、なかなか難しいとは思いますが、そういう働きかけを市からしていただけるようお願いしたいのですけれども、その点はいかがでしょう。

○（産業港湾）商業労政課長

市内企業への地元定着に向けた働きかけということでございますけれども、今、委員の御質問とはちょっと違うのかもしれないのですが、これまでも求人要請ということでハローワーク、それから後志教育局と小樽市と連名で商工会議所とかにも、とにかく地元の高校生をとってくださいというような要請をしてきているところでございます。

雇用契約書とかその辺の部分までは、突っ込んだ話はしてはおりませんが、いずれにしても地元定着して離職をさせないという部分では、企業の協力もいただかなければなりませんし、実際働く方たちが先ほど委員がおっしゃったワークルールの話もございますけれども、やはり自分に合った仕事を探すということもありますし、そのためには求人が出てこないとどうしようもありませんので、私どもとしては先ほども言った求人要請をしながら、経済対策という中で市内企業が活性化して、それで仕事が増えて、それで雇用につながっていくような事業を今後も地道に実施していくしかないのかと、そのようには考えてございます。

○佐々木（秩）委員

やはり職を得るためのキャリア教育という部分と、それを今度、職を維持していくためのワークルール教育というのが、仕事を継続していく上での両輪になるのだろうというふうに思いますので、これからはバランスのとれた事業を展開していただけるようお願いをして、この件を終わらせていただきます。

◎地域資源を生かした小樽観光の魅力アップ事業について

三つ目に入らせていただきます。地域資源を生かした小樽観光の魅力アップ事業についてお伺いをします。

予算（案）のポイントに書いてあるのを読みますと、祝津地区でとれる新鮮な魚介類、特に未利用素材である規格外魚にスポットを当てた「食」を軸に、新たな観光ビジネスモデルを構築し、時間型消費観光を推進ということで書かれてありました。具体的などころでは、御説明いただいた中に、ふるさと財団の新・地域再生マネージャー事業を活用するというような説明を伺ったのですけれども、このふるさと財団の行う事業と、それから地域再生マネージャーというものについて中身を聞かせてください。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

ふるさと財団の新・地域再生マネージャー事業、それとその地域再生マネージャーの役割ということなのですが、まずこの事業につきましては、地域再生に関する専門の人材、それが地域再生マネージャーなのでございますけれども、派遣を受けまして地域の持続可能な仕組み、構築をサポートしてもらうという事業であります。そして、地域再生マネージャーなのでございますけれども、この各分野のノウハウ、いわゆる専門的知識を有する人で、まちづくりのスペシャリストである人たちです。この地域再生の課題、地元の課題に対しまして、マニュアルづくりまでサポートしてくれるというような人たちだということで聞いております。

## ○佐々木（秩）委員

私も若干これにかかわる本とかも読ませていただいたので、およその中身は知っているのですが、きっとその本で読んだのと実際とは違うものだろうというふうに思うのですが、この事業は公募制になっていると伺っています。この事業をそもそも応募した理由と、その際の小樽市での具体的な、先ほど祝津地区とかというところはここに書いてあるのはわかりましたが、もう少し具体的な事業内容と、それからこの地域再生マネージャーが来ていただいてサポートしていただくことによる期待する効果の部分について、説明をお願いいたします。

## ○（産業港湾）観光振興室中村主幹

まず、市が応募した理由でありますけれども、本市は国内有数の観光都市であります。日帰りの観光が中心でありまして、経済効果の高い時間消費型、宿泊型観光への移行が課題となっております。また、年々観光入込客数が減る傾向にあるということで、運河、堺町に続く新たな魅力が求められているところです。そういった流れの中で、平成23年度に本市が天狗山地区の観光推進につつまして、ふるさと財団の短期診断を受けた経過があります。この際に地域再生マネージャーに来ていただいて、まちをいろいろ見ていただきました。

その中で、祝津も当然見ていただいたのですけれども、そのときにこの地域再生マネージャーの方が、祝津は非常にポテンシャルが高いということでアドバイスをいただきました。地域の皆さんと懇談する機会がありましてお話をしたのですが、やはり地域としても、ポテンシャルはあるにしても、地元の観光意識というのはちょっと不足しているのだとか、最近、にしん祭りですとか、おさかな市とかもやっていますけれども、そういったこともあって、ちょっと地域の皆さんがイベント疲れしている、そのようなこともお話をいただきました。

このポテンシャルを生かすにはどうしたらいいのかと考えたときに、まず祝津には、人、それからニシン文化があります。それから観光資源がたくさん集積しています。それから海洋素材もたくさんあります。こういったものを地域再生マネージャーの専門的なノウハウをそこにぶつければ、有機的にそれが結びつくのではないかと、そんなお話をその地域再生マネージャーからいただきまして、新・地域再生マネージャー事業ですか、この御紹介をいただきました。ここでやはり申し込んでやってみないと、新たな魅力づくりというのが必要だということで応募した次第です。

具体的な事業内容と、それから成果ですけれども、一体的にまず祝津という地域、水族館を中心にしているいろいろな素材があります。それらを動態展示といいますか、一つのエリアに、言ってみると一つの博物館的なものとして見て、学ぶ、触れる、話す、食べる、そういったものを一つの商品化できないかと。一過性のものでなくて、恒常的にめぐるツーリズムをそこで構築したいというのがまず一つです。

それから、漁港では魚をじかに買ったりすることができるそうです。そこに客が行けば、買ったりすることができますと意外に知られておりません。そういったものの場を整備して、情報につなげていく。そういったことも考えております。そういった情報の集約化を茨木家中出張番屋などでできないかということも考えております。

そして、今回の事業の中心として、いわゆる売り物にならない多種少量の魚介類、ザッパと呼んでいるのですが、このザッパを低額で販売するなど、お金になる仕組みができないかというようなことも考えていきたいと思っています。あと、祝津のそういった素材を使った食を開発したいということです。イメージとしては、だしなど作れないか、魚介類のだしですね。そういったものをイメージしておりますけれども、そういった素材を、結果的にはお土産という形に何とかしていきたいと。そして今まで申し上げたものを、総合的にNPO法人おたる祝津たなげ会が中心となって、地域を自立できるようなビジネスにつなげていけないかと、そのようなイメージでおります。

成果としては、まず、その祝津たなげ会を中心にしまして、情報発信、ツーリズムの主体になってもらう、そして、それらを旅行会社などとの提携も含めて、採算性を確保していきたいと。これが祝津のひとつツーリズムとなって、地域の魅力になるわけですが、小樽観光の弱点であります夜、それから冬季、そういったことにも何



とかつなげていければということ考えております。

○佐々木（秩）委員

非常に具体的な説明をいただいてわかりやすかったですし、この事業を使ってどういう形を目指すのかということもわかりました。それで、その中でやはり地域再生マネージャーの事業というのは、本によりますと、うまくいった事例ばかりではないと。実際来てもらってやっても、なかなかそのところで伸びなかったということもあると書いてあります。

成功と失敗を分けるポイントは、どの辺にあると考えておられるでしょうか。やはりその辺が見えていないと時間、労力、お金の無駄遣いになってしまうと思うのですけれども、いかがでしょうか。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

成功と失敗を分けるポイントとして押さえていますのは、当然のことながら地域再生マネージャーの質といいですか、その方が持っているネットワーク、それからノウハウです。それが地域の課題にぴったり合っているのかどうかというのが問題になってくると思います。幸いにしまして、今回来ていただきます地域再生マネージャーは、さまざまな経験を有し、ほかのまちでも実際にツーリズムを創出したりして成功をおさめている方ですので、そういった心配はないということ考えております。

また、受入れ側のほう、本市の体制ももちろんですけども、特に祝津の地域の皆さん、せっかくつくってもらったビジネスプランをきっちりやっていけるか、そういったモチベーションを保っていけるのか、そういったことが一つ課題だと思っています。この事業は1年間だけですけども、その後も地域再生マネージャーと連携をとっていかなければならないと思っていますので、そのあたりの市としての協力、サポートもポイントだということ考えております。

○佐々木（秩）委員

やはり地域のモチベーションというのも非常に大事だと思います。1年で終わって、その後ということにもなると思うのですけれども、やはり祝津でのことではありますが、本市全体で地域再生マネージャーを受け入れるという体制がやはり大事だろうと思うのです。まずその体制の心配な点といいますと、やはり外部から来る人だということなわけです。よそ者だということです。そのよそ者を受け入れる、そしてその人のアドバイスを受け入れる協働性というのですか、柔軟性が小樽市やそれから実際にその関係する人たちにあるか、地元の人たちにあるかどうかという点だとか、さらに受入れ側に、再生していこうとか、それから新しいものを生み出していこうという覚悟といいますか、意志といいますか、そういうものがきちんと明確になっていなければ、事業が終わった後に、その地域再生マネージャーがいなくなった後に継続していく力になれるのかどうかという部分についても、きっと大事だと思いますし、さらに一番大事なところだと思うのは、少々無理な提案もきっとあると思うし、最初に言われたときに実行できるのかと思うような中身もあると思うのです。そういうときに、やはりそこで新しいことにチャレンジしていく、そして壁を突破する力がなければ、こういうことは、そんなこと言われたって無理だということで終わってしまうわけで、その壁を突破する力というのは、特にやはり市や行政側に求められる部分が大いのではないかと。必ず、それは法令上無理ですとか、それは行政的にそういうことはできませんとかという壁に当たるのが常です。そういうところをきちんと乗り越えていくという、そういう先ほど話した覚悟みたいなものを、市全体で持っているのかどうかということについて、受入れ態勢として持つておられるかどうかお聞きします。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

まず、地域の住民の皆さんですけども、NPO法人おたる祝津たなげ会を中心として事業を行っていきませんが、これまで何度か地域再生マネージャーの方と懇談して、地域の課題というのを抽出しています。その中で、今回の事業をやっていけば光が見えてくるのではないかというような期待を寄せているところです。したがって、私もこの事業をやるに当たって、当然祝津たなげ会の皆さんと話をし、やる気があるのかどうかというのもの

ちろん確かめておりますけれども、地域から熱望されておりました。そこでこの事業に踏み切ったわけですから、そういった覚悟については心配ないということで考えております。

また、市としても、この事業に当たりますは、地域再生マネージャー、それから祝津たなげ会、それからまたいろいろな食の開発につきましては、ほかの外部の方もお招きして練っていかねばならないということで考えておりますので、そういった潤滑油として観光振興室がこれを担っていきたいということで考えております。

また、漁港も利用しますし、また海洋素材、食で使う祝津でとれる新鮮な魚介類、こういったものもありますので、水産課の協力も仰がなければなりませんし、つくったものを販路拡大していく、そういったことでは商業労政課で、加工・食の開発、こういったことで産業振興課にも協力をさせていただくことになっておりますので、こういった協力体制の中で、産業港湾部を挙げて、この事業に取り組んでいきたいということで考えております。

#### ○佐々木（秩）委員

本当に祝津のたなげ会の皆さんの活動というのは、いろいろな部分で参考になることも多くて、私も見させていただいております。お話のあったとおりに進めていただいて、少しでも小樽の新しい観光のコンテンツが広がればと思いますので、よろしく願います。

#### ○委員長

民主党・市民連合の質疑を終結し、この際、暫時休憩いたします。

休憩 午後 2 時 28 分

再開 午後 2 時 50 分

#### ○委員長

休憩前に引き続き、会議を再開し、質疑を続行いたします。

一新小樽。

---

#### ○中村委員

##### ◎企業誘致について

それではまず、企業誘致について質問させていただきます。

先ほど秋元委員からも質問がありまして、若干重複する部分も出てくるかもしれませんが、その辺はなるべく視点を変えたり、あるいは答えるほうもそれを念頭に置いて答えていただきたいというふうに思います。

まず、小樽市企業立地促進条例につきましては、経済常任委員会が付託先となっておりますので、ここでは質問いたしません。企業立地トップセミナー、そしてDVDの制作などの新年度予算に関連しまして何点か伺います。

まず、トップセミナーにつきましてお尋ねいたしますが、今回、本会議の市長答弁でも、昨年東京でのトップセミナー後の取組としまして、新年度においては参加企業を市長みずからが訪問して誘致活動を行うということで、企業誘致活動を行うに当たりますは、当然、企業のニーズをしっかりと把握していることが前提にあると思われるわけです。この企業ニーズの把握、企業が進出を検討する際にどういう点を優先条件とするのかということ把握しなければならないのですが、平成23年度に設備投資動向調査を実施されております。その調査でいろいろ把握されていることがあると思いますので、まずは、その中で主なものをお聞かせいただきたいと思っております。

##### ○（産業港湾）荒木主幹

企業が進出を検討する際、どういった点を優先条件とするかということで、企業のニーズということの御質問でございますけれども、平成23年度に実施いたしました設備投資動向調査の回答結果としましては、主なものといたしましては、一番に重視するものが道路、港湾、それから空港、鉄道などへの物流アクセスの利便性ということで

ございました。そのほかには、労働力の確保、それから市場への近接性、それと原材料等の入手の利便性と、このほかには災害リスクの分散というようなものがありました。

○中村委員

先ほどの秋元委員の質問、答弁に関連してきますけれども、物流アクセスの利便性という点では、札幌市という北海道最大の都市に隣接しておりますので、企業誘致活動においては本当に十分に売り込みのできる、そういった材料があると思われま。

また、今のお答えの中で、災害リスクの分散、この点について、本会議の市長答弁でもありましたけれども、小樽市が災害リスクの低い地域であるということが特徴の一つであるということでしたが、この点については、どのようなデータに基づいているのか、お聞かせいただきたいと思いま。

○（産業港湾）荒木主幹

本市が災害リスクの低い地域であるということの根拠とするデータでございますけれども、政府の特別機関として設置されている地震調査研究推進本部というのがございまして、この調査データを根拠としております。これによりますと、本市近辺の日本海側沿岸におきましては、今後30年間で震度6以上の地震が発生する確率は0.1パーセントから3パーセントということで、非常に低いデータが示されております。

○中村委員

この30年以内で0.1パーセントから3パーセントですね。

この地震発生確率というのは、小樽市の、もちろん小樽港ですとか、それから石狩湾新港、小樽市域側もあるわけですので、その周辺というふうに解釈してよろしいのでしょうか。

それからまた、小樽は日本海側ですけれども、太平洋側に道内では苫小牧港があります。その太平洋側はどういう確率になっているのでしょうか、比較してお示しいただきたいと思いま。

○（産業港湾）荒木主幹

今、委員御質問の本市近辺の日本海側沿岸といいますのは、今おっしゃったとおり、小樽港、石狩湾新港、この周辺と考えていただければよろしいかと思いま。

本市と対極となる太平洋側、こちらにつきましては、この確率が6パーセントから26パーセントというデータが示されております。

○中村委員

結構そのリスクの度合いに差異があるように今お聞きしますけれども、近年、国内では、阪神・淡路大震災、それから先ほども黙ったわけですけれども、一昨年の東日本大震災、幾多の災害に見舞われております。そのほか、今後のリスクとして首都圏の直下型地震の危険性ですとか、あるいは南海トラフ、ここも非常に危険度が高いというようなことが報道されておりますけれども、企業の生産拠点の移転を検討する上で、この災害リスクの回避というのは大変重要であると思われま。これまで企業誘致活動において、災害のリスク回避の観点から、立地場所の移転を検討しているような企業はあったのかどうかをお聞かせいただきたいと思いま。

○（産業港湾）荒木主幹

これまでの企業誘致活動において、こういった回避の検討をしている企業が実際にあったのかという御質問でございますけれども、これまでの企業活動の中では、私が直接この災害リスクの回避のために移転を検討しているというお話は聞いておりませんが、いろいろな場面で企業の方とお話しする機会がありまして、こういった中では、災害リスクの回避が一つの重要な要素になり得るというようなお話は頻繁にお聞きしております。

○中村委員

小樽市として、例えばほかの同じような企業誘致をされているところを、表立ってそのリスクが高いとかというのはなかなか言いにくいことだと思うのですけれども、しかし企業側にとっては、これはもちろん人命にも直接か

かわってくることで、そういったリスクをできるだけ回避したいというのは当然だと思うのです。ですから、そういう声に応えるという意味でも、そういった点をうまくというか、なるべく正確に企業にもお伝えするという必要になってくると思うのです。そういった点で、今後の誘致活動に向けては十分配慮しながら進めていただきたいと思います。

それから、昨年、東京でトップセミナーを開催されました。これは平成23年度に実施されました設備投資動向調査を基に参加対象とする企業の抽出を行ったとのことですが、来年度、大阪で実施予定のトップセミナーでも、参加対象となる企業の抽出については、同じような形の方法で考えているのか、これをお聞かせください。

○（産業港湾）荒木主幹

来年度実施予定の大阪でのトップセミナーにつきましては、昨年、東京で実施したトップセミナー、その形態、今、委員からお話のありました設備投資動向調査を基にして調査対象の抽出を行うのとはちょっと違った形態で、本市の強力な支援組織である関西小樽会ですとか、それから現在、本市に既に立地しておりまして、関西圏に本社のあるような企業、こういったネットワークを活用しまして参加企業の掘り起こしを行いたいというふうに考えております。

○中村委員

設備投資動向調査の実施が平成23年度ですので、当然、この後、小樽市企業立地促進条例が一部改正となった場合は条件が変わりますので、そういうことでまた新たな気持ちで、先ほど秋元委員もおっしゃっていましたが、もちろん食品関連も重点的にやっていかれることもお願いしたいことですが、もう少し、今まであまり関心を示さなかったような企業だとか地域でも今後、まあわかりませんが、条件が変わりますので。そういうことで、新たな気持ちで視野をもう少し広く持って取り組んでいただければと思います。ぜひ成功するように期待をしております。

次に、DVDの制作をされるということですが、小樽への企業立地が、今、食品関連を中心に進んでおります。そこをターゲットにしたDVDとのことですが、それはどういう理由からなのか、もう一度確認をさせていただきたいと思います。

○（産業港湾）荒木主幹

先ほどの秋元委員の御質問にもございましたが、食品関連企業をターゲットにするという考え方ですが、先ほど申しましたように、食料品製造業の出荷額が本市全体の5割を占めていると、それから事業所数が全体の4割を超えているというところで、本市の強みである食品関連企業をターゲットに、これの誘致を第一に考えていきたいということでもあります。

それから、先ほど申しましたとおり、全国的にも有名な大きな企業、東洋水産株式会社や一正蒲鉾株式会社、こういった食料品製造業の大きな企業が操業開始しておりますので、これを追い風に、それからまた食品関連企業が物流関連業種への波及効果が期待できること、こういうこともありまして、これをターゲットにしていきたいということ考えております。

○中村委員

食料品製造業の出荷額が小樽市全体の約5割を占めている、事業所数は全体の4割を超えているということですが、直近の数字でいいのですが、出荷額、それから事業所数をお示してください。

○（産業港湾）荒木主幹

直近の数字ということで、直近の数字といいますと工業統計調査によるものでございまして、平成22年の数字になります。これで申しますと、食料品製造業の出荷額が約766億円、それから事業所数で言いますと114事業所ということになっております。

### ○中村委員

昨年、経済常任委員会でも、東洋水産株式会社、それから一正蒲鉾株式会社を視察させていただきました。新しい工場を見学させてもらったわけですが、小樽市にとっても大変歓迎すべき状態だというふうに、そういう状況が続いているというふうに思うのですけれども、それをさらに進めていただきたいと思うのです。

今お聞きしましたように、食料品製造業の出荷額、事業所数から見ましても、食品関連業種をターゲット、重点的に誘致を進めるといふ、そういう点については私も賛成をいたします。大いにどんどんチャレンジをしていっていただきたいと思うわけですが、企業誘致を進められる、先ほどもお話ししましたけれども、食品関連ではない企業に対して、これはどのように対応していくつもりなのか。今回、DVDをつくるということですが、これも先ほどの秋元委員と重複するかもしれませんが、食品関連以外にも使えるわけですが、その辺をもう少し詳しく聞かせていただけますか。

### ○（産業港湾）荒木主幹

食料品関連企業以外ということで、先ほどの秋元委員の答弁と重なる部分もございますけれども、食料品関連企業の誘致というのを第一に考えているということで先ほども申し上げましたけれども、その中で、昨年の東京でのトップセミナーにおきましては、食品関連以外の企業も参加していただいておりますので、企業誘致活動は食品関連に限らず、少しでも可能性があるという企業に対しては積極的に働きかけを行ってまいりたいというふうに考えております。

それともう一つ、DVDは食品関連以外の業種に使えないのかという御質問ですが、これにつきましては、これ以外の業種にも広く活用できるように工夫してまいりたいということで考えております。

### ○中村委員

そのDVDなのですが、企業としては進出するかどうかというその判断に、できるだけいろいろな情報を収集したいところでしょうけれども、そういう企業が知りたい情報をコンピュータグラフィックを使って視覚的にもわかりやすく映像化するというふうに聞いているのですけれども、その辺はどうなのですか、お聞かせください。

### ○（産業港湾）荒木主幹

制作予定の企業誘致DVDにつきましてですが、こちらのDVDにつきましては、従来の単なる写真ですとか、動画ですとか、文字だとか、数字だとか、こういったものを中心としたDVDではなく、企業が知りたい情報、例えば人口分布、それから先ほど来ありますとおり、道路、港湾、空港、JRなどの物流アクセスにおける距離や時間、それから札幌市との近接性など、こういった都市データを解析しまして、3D映像により立体化することによって視覚的にも印象に残るような、ある意味、見ていておもしろい、興味が湧くというようなDVDを制作して企業誘致活動に役立てていきたいというふうに考えております。

### ○中村委員

ぜひ、来年度における企業誘致の取組につきましては、新年度予算に関連して、企業立地トップセミナーの大阪での開催、そして今のDVDの制作、そして小樽市の優遇制度であります企業立地促進条例の拡充、こういう市としての積極的な姿勢が見られますので、私たちも高く評価をしていきたいと思っております。

また、これからも企業誘致につきましては、私たちも応援をしていきたいと思っておりますので、頑張って進めていただきたいと、そして小樽市の産業の活性化につなげていただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

### ◎小樽港クルーズ推進事業費について

次に移ります。

小樽港クルーズ推進事業費について関係して何点か、その中でも特に観光にかかわる部分、何点かお尋ねしていきます。

まず、初めにお伺いしたいのは、クルーズ客船の乗船客について、これまでどのような受入れ、あるいは観光P

R活動などをされてきたのか、この辺についてお聞かせください。

○（産業港湾）港湾室主幹

港湾室におけるクルーズ客船の乗船客に対する取組についてお答えします。

これまで入港時には、平成20年に設立しました、現在、会員数500名を超えております小樽クルーズ客船歓迎クラブの方々の有志による出迎えのほか、本船側の希望がある場合には入港歓迎セレモニーの開催や観光ボランティアによる観光案内デスクの設置、あるいは小樽観光協会による地元物産の販売、こういうものを行っているほかに、出港時につきましては、おたる潮太鼓保存会による打演、あるいは歓迎クラブの方々による見送り、こういうおもてなしと申しますか、取組を行っているところであり、小樽港に対して好印象を与えるような、あるいはよい思い出になるようなメニューをつくって取り組んできているという経過がございます。

また、観光PR活動につきまして、港湾室サイドとしましては、在京のクルーズ船社あるいは旅行代理店を対象にしたクルーズセミナーの実施や企業訪問、こういうことを行うことによりまして小樽観光のPRを行っているという経過がございます。

○（産業港湾）観光振興室川嶋主幹

観光振興室でも、港湾室と連携しまして、乗船客向けに観光パンフレット、観光マップのほか、市内の飲食店や観光施設で使えるクーポン券を作成して、船会社にお渡しして利用していただくということを行っております。

また、船会社から要請があればですけれども、小樽に寄る前の寄港地から職員が乗って、その船内で小樽案内デスクといったものを設けて事前に乗っている方からの問い合わせ等にお答えするなど、観光案内、観光PRを行っているところです。

○中村委員

いろいろ努力はされてきたというのはよくわかります。ただ、これまで振り返って課題となるような点、これはどのように捉えていらっしゃるでしょうか、これをお聞かせください。

○（産業港湾）観光振興室川嶋主幹

課題ですけれども、これまでいろいろやってきておりますが、クルーズ客船の乗船客の皆さんに対して十分に小樽の観光の魅力をPRできたかというところで、少し足りなかったということも課題として考えておりまして、そういった意味で、乗船客の小樽市内での回遊性を高めて経済効果をより高めていく必要があるのではないかと申すように考えております。

○中村委員

そうだと思います。市民、いろいろな方々、やはり今このクルーズ客船については、もちろん新聞報道もなされていますし、市民の皆さん、大変興味をというか、注目をしていると思います。よく聞くのは、せっかく小樽へいらしたお客さんがどれだけ小樽の魅力を捉えてというか、あるいは小樽で、買物などでお金を落とされているのかというのは甚だ疑問だという声をよく聞きます。バスで札幌へ行ってしまわないか、あるいは積丹ですとか後志方面へ行ってしまわないかというような声をよく聞くわけですけれども、今後の課題として、そういった点も十分に、今いろいろお答えしていただいておりますけれども、考えていただきたいと思うのです。

まず、先日、新聞でも報道されましたように、平成25年と26年のクルーズ客船の入港予定、これをもう一度確認させていただきたい。同じクルーズ客船でも、小樽に寄ると申す寄港地型、それから小樽を離発着する定点型とあると思うのですが、その辺を差別しながら説明してください。

○（産業港湾）港湾室主幹

現在発表されている情報として、今年平成25年には、小樽港初寄港となりまして、過去最大級であります7万7,000トン級のサン・プリンセスが2回、そのほか船型自体は1万トンとあまり大きくはありませんけれども、今年の6月に就航する新造船のル・ソレアルという、フランス国籍の客船ですけれども、これが10月に小樽港に初入港する

など、外国船で 5 回、それから日本船が 10 回の合計で 15 回、寄港が予定されております。このうち、定点型のクルーズとしましては、従前から小樽に来ていただいておりますにっぽん丸という船が 4 回、小樽離発着の定点クルーズを予定しているところであります。

また、26 年には、せんだって 1 月 23 日に東京で発表されましたプリンセス・クルーズ社による小樽港寄港関係分が現在発表されておりますけれども、これによりますと、サン・プリンセスが小樽港発着の定点クルーズという形で 13 回、それから、さらに過去最大級となる 11 万 5,000 トン級のダイヤモンド・プリンセスが、横浜発着の定点クルーズの途中で小樽港に 8 回寄港するというので、合計で 21 回の寄港が予定されているという情報を我々としてはつかんでおります。

○中村委員

今、予定を聞きました。先ほど来お聞きしていたいろいろな課題を受けまして、新年度予算では、クルーズ客船の乗船客に対して小樽観光を楽しんでもらうために何か新たな事業、課題を踏まえて考えているのかどうか、これをお聞かせください。

○（産業港湾）観光振興室川嶋主幹

新年度予算の関係での新たな事業でありますけれども、本市に加え、北後志も含めたエリアでのクルーズ客船用のいわゆるオプションツアーというものをつくっていきたく。そして、小樽、北後志を含めた地域の PR をするセミナーの開催を予定しております。

○中村委員

そのセミナーについてですけれども、もう少し詳しくお聞きしたいと思います。セミナー開催の時期、場所、それからセミナーの参加対象、これはどういうふうになっておりますか。

○（産業港湾）観光振興室川嶋主幹

セミナーの時期については、現在、今申し上げましたオプションツアーをつくるということがありますので、それをつくって準備が整い次第、なるべく早めというふうを考えております。

セミナーの場所については、東京で開催したいと考えておりますし、また参加対象者については、クルーズ客船が寄る寄港地のオプションツアーを取り扱っている旅行代理店の担当者に集まっていたきたいというふうを考えております。

○中村委員

そのセミナーの内容、具体的に説明をお願いいたします。

○（産業港湾）観光振興室川嶋主幹

小樽と北後志を含めた地域の観光のプレゼンテーションを実施するほか、今言いましたクルーズ客船向けのオプションツアーを提案し、そして売り込んでいきたいというふうを考えております。

また、参加していただく旅行代理店の担当者との意見交換や、そのときにまた地域の物産の PR なんかもしたいというふうを考えております。

○中村委員

小樽発の日帰りツアーを造成して、旅行会社に提案するということですね。これは他の自治体などとも連携すると思うのですが、どういうツアーを想定されているのでしょうか、もう少し詳しく示してください。

○（産業港湾）観光振興室川嶋主幹

他の自治体との連携ということですね。先ほど来から申し上げております北後志も視野に入れた、そういったオプションツアーということですが、このツアーで今想定しておりますのは、地元ならではのいいですか、地元でなければつくりたくないような、いわゆる一般的というのですか、東京の代理店がつくるような小樽のツアーとはちょっと違う、地元の個性が出るようなツアーを想定しております。

### ○中村委員

小樽らしい、あるいは北後志も含めてということですが、さらに魅力的でインパクトのあるものをぜひ考えていただきたいと思うのです。このセミナーの効果については、どのように考えていらっしゃいますか。

### ○（産業港湾）観光振興室川嶋主幹

セミナーの効果ですが、まずは多くの旅行代理店の担当者の方にお集まりいただくというのが大前提になるかと思うのですが、その中で、小樽・北後志の観光情報のプレゼンテーション、そして今申し上げましたオプションツアーの売り込み等によって小樽・北後志の回遊性を高めて、そして経済効果をより高めていくということにつながっていくのかなということ、そういった効果があるものというふうに考えております。

### ○中村委員

いろいろ説明をさせていただいていますが、さらにいろいろな手法で取り組んでいく必要があると思うので、これは先ほど秋元委員も同様の意見をおっしゃっていたと思うのですが、

最後に、クルーズ客船の乗船客を生かした観光振興、それによる経済効果を生み出していくために、市としてさらにこの後どういう施策を展開していくのか、もう一步踏み込んだ施策の展開が必要かなと思うのですが、これについてはどうでしょうか。

### ○（産業港湾）観光振興室長

クルーズ客船の乗船客を生かしました観光振興につきましては、委員のお話にありますとおり、小樽観光にとって非常に大きなチャンスであるというふうに私どもも認識しております。それで、新年度は新たに市と民間事業者によります小樽港クルーズ推進協議会の設立が予定されております。市といたしましても、港湾室と観光振興室が連携いたしまして、官民一体となった形で、これまでよりも一步踏み込んだ事業の展開を予定しておりますけれども、その後につきましても、他の先進都市の事例なども参考にいたしまして、さらなる事業の展開を図り、経済効果を生み出してまいりたいというふうに考えております。

また、クルーズ客船を見学に来るお客さんというののもかなりあるというふうに考えておりますので、そこら辺の対応につきましても、あわせて検討してまいりたいというふうに考えております。

### ○中村委員

大いに期待をしたいと思います。絶好のチャンスがやってきていると思うのです。平成25年、26年の入港の予定を見ていると、サン・プリンセスの入港の度合い、これにさらに、これまで例えば飛鳥Ⅱだとか、国内のほかの船なども入ってきていますので、あるいつきなどは、果たして何隻も重複するのではないかと、やりくりは大丈夫なのかと思うのですが、その辺も含めまして、これは絶好のチャンスだと思いますので、小樽らしいインパクトのある、さらに魅力的ないろいろなことを考えながら取り組んでいただきたい、私たちが応援したいと思っていますので、よろしくお願いします。

### ○委員長

一新小樽の質疑を終結し、自民党に移します。

---

### ○山田委員

それでは、何点か質問してまいります。

代表質問でも、企業誘致の件で質問をしました。私も、このように外部から力をかりる、こういうことも重要だと思っております。また一方では、やはり地元の力、この育成も重要と考えています。この観点から質問をさせていただきます。

### ◎小樽観光振興公社出資金について

平成25年度予算書の中に、株式会社小樽観光振興公社出資金、市債で1億3,000万円が記載されております。この



ことに関連して、何点か質問させていただきます。

小樽市民の方でもまだおわかりにならない方が多くいらっしゃると思うので、まず、この観光振興公社の設立趣旨、事業内容、雇用者数、その 3 点についてお聞かせください。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

株式会社小樽観光振興公社ですけれども、この会社は、小樽市の第三セクターの会社であります。これは昭和 53 年に共同通船株式会社という会社が第 3 号ふ頭から祝津までの航路で観光船事業を営んでおりましたけれども、会社の倒産によりまして航行が中止となりました。この際に、小樽観光の目玉として小樽海岸を PR する目的がありましたので、それでは小樽観光が夏、PR には非常に支障があると、こういったことで当時、民間主体で観光事業というのを推進すべきだというような機運もありましたので、57 年に行政と民間それぞれのメリットを生かす第三セクター方式で会社を設立したらどうかというようなお話もありました。それで、57 年に、趣旨としまして、市内に点在する観光資源を有機的に結びつけて活用を図るため、公益団体と民間とが協力し合って相呼応し、事業を推進する、このような目的で会社を設立しました。いろいろ朝里川温泉ですとか、オタモイ開発ですとか、事業をいっぱい並べてはいたのですけれども、やはり当面としては急務の課題である観光船事業をやりたいということで始まったところであります。

従業員は、プロパーの職員が、社長、常務、それから部長、それからあと社員が 2 人いまして、あとはアルバイトといえますか、臨時の季節雇用の方ということで聞いております。

○山田委員

今回、出資金、市債ということでお聞きしております。それでは、この投資される目的、また出資の割合、また主な株主名、大体どういう方が出資されているのか、その 3 点をお聞かせください。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

まず、1 億 3,000 万円の出資目的でありますけれども、現在使っています観光船が相当老朽化していると、30 年選手なものですから、今後の海上観光のあり方について、廃船になってしまった場合、非常に海上観光が衰退してしまうと、そういったことで優先といたしまして、やはりここで新造船を導入し、小樽観光のポートマップといえますか、そういったことを図っていくべきだということで 1 億 3,000 万円、新造船の購入費に充てるものです。

このたびの 1 億 3,000 万円の出資によりまして、その割合ということなのですが、これは平成 12 年から株価は、時価会計ということが導入されておりますので、当初、1 株 1,000 円ということでありまして、小樽市としては全株が 7 万株、そのうち 40 パーセント、2 万 8,000 株を持っていたのですけれども、この 1 億 3,000 万円が入ることによりまして、現在、時価を確認しましたら、残念ながら 1 株 31 円だそうです。そこで 1 億 3,000 万円導入しますと、計算しますと 99 パーセント小樽市の出資ということになります。

主な株主については、小樽市が 40 パーセント持っておりまして、そのほかなのですが、これは債権者若しくは株主でないといった情報は出せないということでありまして、それにつきましては御勘弁いただきたいと思っております。

○山田委員

すごいですね、40 パーセントの株割合が 99 パーセントになるということで、本当初めて聞きました。

私の認識では、通常であれば、普通の株式会社は半分以上の新規の株は発行できないような形だと思ったのですが、法律的には変わったのでしょうか。今日は財政課長と財政部長もいらっしゃるの、その点、法的に何とものなければ何とものないということでお聞かせ願えれば。いかがですか。

○（産業港湾）観光振興室長

その件につきましては、私どもも素人の部分がございますので、あらかじめ税理士に相談いたしまして、問題はないということで伺っております。

## ○山田委員

たぶん法が変わったのだと思います。

それでは、この時点で、投資したときにほかの株主へ、出資してくださいとか、そういうことはしなかったのでしょうか。また、新造船を買うという話をしたときの他の株主の反応というか、本当に出資して新造船を買うということですから、自分のところも少しは出すよとか、たぶんいろいろと御意見があったと思うのですが、そういうのがもしあれば、お聞かせください。

## ○（産業港湾）観光振興室中村主幹

もともとこの観光船の更新につきましては、観光振興公社でもいろいろ検討して、小樽市に買ってもらい借りてやったらどうかという話もしておりました。ただ、観光振興公社としては、小樽の観光船事業を一手に担っていると、そういったところで、この事業自体が公共性の非常に高いものだ、公共が行ってもおかしくない事業だというような認識でおりますので、まず何とか観光船導入に当たっては小樽市が支援をしてほしいということで、まず第一に言っております。向こうでも今まで増資、減資、今までの経緯の中でやってきたところがありますので、なかなか現在いる株主に負担を求めるとするのは非常に厳しいというような取締役会でのお話もありました。当然、私どもも、1億3,000万円、全額小樽市ではなくて、民間で出せないのかということで、いろいろなお金を出せる企業というのは市内にそうそうないものですから、本州資本につきましても当たってはみたのですけれども、なかなか難しい現状でありまして、やはりこの観光船事業というのは必要だ、新しい船が必要だということで、本市が1億3,000万円の投資をすることになったというふうな経緯でございます。

## ○山田委員

本当に1億3,000万円というと、1社の企業ではなかなか右から左というふうにはいかないと思っております。そういった意味では、ある程度市が出資という形で観光船の購入に充てるということも理解できると思います。

ただ、今回、この1億3,000万円のほかに貸し付けされている2,925万円、この点について、貸し付けされる理由、目的、この点についてお聞かせください。

## ○（産業港湾）観光振興室中村主幹

まず、昨年から予算づけをさせていただいています3,250万円、観光振興公社に貸付けをしております。もともと観光振興公社では8,500万円の借金が出まして、それで小樽市が5,000万円を貸し付けて、それを優先的に小樽市に返させてきたという経緯がございます。それで、もともと今、市中銀行にあった3,250万円の金利負担が結構な額になると。それで、観光振興公社の乗客数も伸び悩み、また船が老朽化しておりますので、それとやはり修繕費も負担になっていると。そんなことで、一たび故障が起こると何百万円単位という金額になってしまいますので、定期的に検査をしていきたいと、そのための経費が必要だということで、市中銀行に払わなければならない金利負担よりも、小樽市が短期プライムレート1.475パーセントで貸しますので、その金利負担分を整備に回したり、そんなことでお話をもらいまして、市として検討した結果、やはり海上観光を維持していくためには、ある程度の観光振興公社に対する支援も必要だと、支援の一つの策として貸付けを行ったという経緯でございます。

## ○山田委員

本当に維持管理費の部分でも、相当やはり昔からそういう形で維持・管理、故障、船体の各エンジンの載せ替えだとか、結構そういう部分で御苦労している部分がありました。私の友人からも、やはり船に関しては維持費、または修理費が相当かかるというのを聞いております。

それで、以前、過去に何隻か、観光振興公社でも船舶を購入していると思います。構想の段階で、こういうふうに使いたい、また、そういうふうにしたのがやはり現実とのギャップで、購入したのはいいが、実際に海の上に浮かべてそぐわなかったと。例えば波が高くてだめだとか、こういう接岸地に上陸させるのがだめだったという話を結構私も聞いておりますが、その事例と今後の運営についてお聞かせください。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

委員のおっしゃるとおり、今まで船を導入しては失敗しております。まず、昭和63年にホバークラフトを導入しましたが、これは非常に波に弱くて、少しでも波があると出ていかれないと、そのようなことで2年で運航中止になった経緯がございます。それから、平成3年に、当時クルーザーが大はやりでありまして、クリスタル・オブ・ザ・シーという観光船、大型クルーザーを導入いたしました。ここでディナークルーズなどをやっていたのですが、波に揺れると食べていられないとか、そのようなこともありました。また、ウイングベイの築港臨海公園のところから第3号ふ頭までシャトル便を行ったりしていたのですが、なかなか事業ベースにのっていかなかったということで、15年に廃船になっております。こういった苦々しい経験を生かしながら、やはり地道な観光船事業をやっていかなければならないと。今、新たな船を導入して、地道に小樽観光、観光船事業をやっていくということで先方からも聞いておりますので、私どももその支援をしているところです。

○山田委員

今、いろいろと過去の実情も聞かせていただきました。現在、この観光振興公社は屋形船とかもやっていると思いますが、その屋形船については、順調に進んでいるのでしょうか。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

屋形船も、小樽港内しか走れない、あとはちょっと波があると中で、例えば貸切り事業ですと、そこでお弁当をとって飲み食いをしながら運航するのですが、なかなかその波も高いとぐあいが悪くなってしまうとか、そういったこともありまして、営業努力は続けております。過去、市外に行きまして例えばPTAの皆さんに使っていただくですとか、ほかのまちの宴会に使っていただくですとか、そういったことでも努力はしているのですが、なかなか観光船事業の底上げといいますか、売上げにつながることは非常に難しいというところです。

○山田委員

今回更新する船舶、これもやはり我々も気にするところなのですが、今回は老朽した船舶の更新なので、ある程度観光船としての船を想定するわけですが、現在の船舶と比べて、例えば、1隻だと思っておりますが、その新設計の内容、それから旧船舶との相違、2隻から1隻になる点のメリット・デメリット、その辺の概要をお聞かせください。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

新しい船なのですが、材質につきましては、FRPで考えております。そして、総トン数ですけれども、今と変わらず19トンです。平均の速度が、今の船が10ノットなのですが、これが15ノットから17ノットで走れるような船にしたいと。定員は、現在も同数で、約80名ということで考えております。

一番の決定的な違いは、現在の船は瀬戸内の内海で走っていた船ですので、波に非常に弱いです。この辺が非常に天気がよくて穏やかでも、海に行ったらちょっと波が高いと欠航になってしまいます。そういったことが解消できるように、波を切って走れるような船ということで考えております。その波を切ることによって、現在、欠航が50日弱ありますけれども、それが減るのではないかと。それで、2隻が仮に1隻になったとしても、そういったことで欠航が減ることで、その分賄っていきけるのではないかとということで考えております。

あと、2隻が1隻になるということの最大のデメリットは、万が一故障したときに代替船がありませんので、運航を中止せざるを得ないと、そこが一番の心配事ではありますが、ただ新しい船ですので、そうそう壊れることはないと思います。実際のところ、半年の運航でありますので、その運航が終わった後きちんと点検すると、そういったことでそういった問題はクリアできるのではないかとというふうには考えております。

○山田委員

もう少し船舶のことを聞かせてください。屋形船などは夜間航行できるのですが、今回の新設計する船は、波を切って80名ぐらいの方を乗せて何回も、今まで欠航した日でも海に出られるということでわかりました。そういっ

た意味では、たぶん 2 隻が 1 隻になったメリットとしては、経費の部分、維持費の部分では、例えば船検だとか人員、給料の部分、また、たぶん新しくなれば今度、夜間航行もできるのではないかなと思うのです。小樽の夏は、ある程度、夕涼みみたいな形で港内周遊、こういう部分もできるのかなという気はするのですが、そういったものに対応できるのでしょうか、その点を聞かせてください。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

委員のおっしゃるとおり、やはり 1 隻になった、そして新しい船になるということで、経費的な部分が相当違うと思います。まず、点検にかかる、あと整備にかかる経費は非常に削減できると思います。また、1 隻になることによって人件費も削減しているということで聞いております。

○委員長

夜間航行だとか、港内周遊。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

もちろん現在も貸切り事業には対応しておりますので、そういったことでのニーズがあればやっていく体制を整えて、収入を上げていくという目的もありますので、そういったことにも対応していただきたいということで考えています。

○山田委員

今のお答えで、現在よりも収入が増えれば、ある程度この観光に対しても貢献できるということがよくわかりました。

それでは、今回、この更新する業者の選定、また募集や契約方法、なぜこの時期になったのか、老朽化されたということでお聞きしておりますが、その時期についてお聞かせ願いたいと思います。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

まず、1 億 3,000 万円の費用を出すに当たって、やはりその消費税というものが非常に大きいということで聞いております。ですから、その消費税が 5 パーセントから 8 パーセントになる前に何とか導入したいというふうなひとつ気持ちもあります。それから、今の観光船がやはり老朽化しているということで、できる限り新しい船を導入して安定経営を図っていききたいということもありますので、こういった時期に考えているところです。ただ、最短で来年 3 月ということでもありますので、そこがちょっと心配なところでもありますけれども、なるべくそれに向けてやっていきたいと思います。

また、契約内容なのですが、これにつきましては、今、この予算が可決された暁には先方とお話をしまして契約内容を詰めていきますけれども、造船事業者の募集ということで、まずかけてまいります。それから、そこでの提案、この金額でこういった条件でということとを並べていきまして、先方からできるだけこの条件に合ったいい船ということでの提案を受ける、公募提案型というのでしょうか、そういった契約方法で今考えているところです。何とか 6 月ぐらいまでには契約しないと、船をつくるのにも最短 10 か月かかると聞いていますので、できるだけ早く契約にこぎつけたいということで考えております。

○山田委員

ある程度 6 月までにめどをつけたい、業者の選定については、意見を聞いた上で、ある程度プロポーザル方式で検討しているということで、よくわかりました。そういった意味でも、海上観光の一翼を担っている意味で本当に頑張っただけだと思いますが、私も、祝津号が昨年、岩礁にぶつかった部分もごさいます。この乗組員の体制や安全対策、特に船舶が新しくなるということですから、例えばソナーだとかレーダーだとか、こういうものがたぶん向上されたものになると思うのですが、その安全対策、特に何か考えていませんか。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

このたびの 1 億 3,000 万円ですけれども、この経費の中身は、今おっしゃったソナーですとか、レーダーですとか、

そういったことも装備しなければならないということになっておりますので、その経費も含んでいるところです。

○山田委員

今まで本当に老朽化した祝津号、それからオタモイ号だったのですけれども、今まではそういうのはなかったという認識でよろしいでしょうか。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

今も備えつけております。今も、船にはそれをつけておかなければいけないということになっておりますので、今もついております。

○山田委員

そういった一応の標準装備みたいな形でついているというのはよくわかりました。

今後、観光の多様化やこの目玉的な企画、先ほど重点施策の部分でも、各会派いろいろとその観光施策については言っておりました。この重点的な施策を生かしていく意味では、たぶん80人乗りということであれば、修学旅行や団体客などに、こういうような新しくなるこの観光船のパンフレットとか、ほかの媒体による周知の工夫、これが私は必要だと思っています。

それで、現在の収支状況をお聞かせの上、今後の事業計画や収支計画についてはどういうふう考えているのか、お聞かせください。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

委員のおっしゃるとおり、やはり周知にもどんどん工夫をしてやっていかなければならないと思っています。観光振興室としましても、そうした支援をしていきたいと思っています。

収支なのですけれども、現在、平成24年度、ずっと、昨年度から3250万円の借金を返してもらっているような状況になっております。ですから、その黒字で浮いた分をこちらのほうに返してもらっているということになっております。

実際に観光船事業につきましては、半年間しか運航できない、そして波の高いときには船が欠航になってしまうということで、観光船事業だけではなかなかその収支としては成り立ちません。それで、観光駐車場を振興公社でやっておりまして、その駐車場の上がり収支を保っているところです。

あとは、いろいろ船の、今まで廃船にしてきました船の償却なんかもありまして、実際のところは、貸借対照表でいくと赤字になっておりますけれども、実際のキャッシュフローとしては黒字ということになっております。

○山田委員

本当に苦しい経営事情の中で相当苦勞をしていると私も認識しました。ますますやはり小樽の観光、それに対する多様化の中でも、この船舶を使った観光、ある程度、修学旅行、またグループ制のお客さんなんかも、こういうイベントというか、先ほどもありましたオプションツアー、こういうのもいいのかと今つくづく思っています。今後とも頑張っていただきたいという意味で、最後に一言つけ加えて、御意見を聞いて、この観光振興公社については終わりたいと思いますが、いかがでしょう。

○（産業港湾）観光振興室長

委員からも今お話がありましたとおり、観光船の位置づけは、非常に本市の海上観光という部分で重要なものだというふうに捉えております。ほかには、屋形船ですとか、小樽港マリーナのクルーザーがございまして、ある程度、修学旅行など大きな人数が乗れるものは海上観光船しかございません。

観光基本計画の中にも、海上観光の重要性というものをうたっておりますので、この機会に老朽した観光船を更新させていただきまして、そして市としても観光振興公社をバックアップする形で、小樽の海上観光を売り出してまいりたいというふうに考えております。

○山田委員

今の力強いお言葉を聞いて安心しました。ぜひ今後とも頑張ってください。

◎オタモイ海岸売店施設撤去について

それでは、次の質問に移ります。

観光費の中から、オタモイ海岸売店施設撤去経費、これが100万円載っております。これは何の経費かなと思ったのです。通常、個人の売店であれば、建物の撤去については個人が支払うべき部分かと思っておりました。まず、この個人の建物の撤去についての通常の展開をお聞かせ願いたいと思います。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

通常であれば私が答えるような内容ではないのかもしれませんが、オタモイ海岸のことということで、私から答弁いたします。

基本的に市が個人の財産に対して、撤去ですとか、そういったことは、公共性というか、税金を投入してやるということでありますので、通常はあり得ないということ考えています。

○山田委員

特に、私も地元なので、この点についての設置された経緯は十分理解しているつもりです。ですが、今回、このような経費が計上された経緯について、特別何か危険があるだとか、安全が担保できないだとか、そういった意味があったのか疑問に思ったのでお聞きするのですが、まずこの経緯についてお聞かせ願いたいと思います。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

このたびの売店の撤去経費計上に係る経緯でありますけれども、御存じのとおり、平成18年に大規模な崩落がありまして、遊歩道が立入禁止になっていると。その下に実は私有地がありまして、そこで売店を営業していた方がおりました。市としましても、やはり危険だということで営業の中止、退去を要請してまいりましたけれども、自分の土地で商売して何が悪いとか、いろいろなこともありまして、なかなか膠着状態が続いていたと。

その後、22年に再度崩落がありまして、この際に測量を行ったところ、売店が建っていた場所は小樽市の土地だったということが判明いたしました。そしてさらに、ここで何とか退去をしていただくようにお話ししていたのですが、なかなかそれも進んでいかなかった。そのときに、実際に私有地はありまして、その所有者である方に接触する機会がありまして、土地を寄贈していただくことになりました。市としましても、あそこはもうゲートを立てて立入りを禁止していると、崖がいつ崩れてくるかわからないということで一般の立入りを阻止したいということで考えておりましたので、御理解いただいて土地をいただくことができたということが非常に幸いだったと思っております。その際に、このプレハブにつきましても、今、小樽市で撤去するというようなことになりました。土地とあわせていただいたような形になっております。それで、このプレハブにつきまして撤去するというのが、このたびの経費の経緯であります。

○山田委員

本当にこの海岸は、国定公園であり、やはり先ほどの観光船の話もありますが、実際この建物も見えるわけなのですよね。ですから、今回、こういうような形で撤去されるというのは、私は逆に歓迎しております。いろいろと経緯はあったと思いますが、今回この撤去される部分、100万円で足りるかなと思うのですが、その点はいかがでしょう。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

もちろん見積りがあって予算計上に至っておりますので、建築住宅課に見てもらって、全て撤去し、片づけることも含めて100万円程度というような見積りでありました。

○山田委員

ぜひ、やはり海上からの景観の部分もあります。そういった部分では、今年の夏ですか、撤去されるのは。その

ときに本当にきれいに、自然に戻していただければと思います。

◎今後のオタモイ海岸のあり方について

それで、今後の海岸のあり方、たぶん海岸の保全だとか、景観の維持という部分ではあると思うのですが、今後について何かその部分はお考えがあるのかなのか、その辺も聞かせていただきたいと思います。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

やはりいつ崩落が起こるかかわからないので、ゲートを閉じて一般の立入りを禁止しているところでもあります。ですが、そこに今、実はいろいろな方が入り込んでいて、そして、この売店のあるところで火をたいたりですとか、そういった不審な動きがあると。そういったことで、やはり早急にこのプレハブを撤去したいという考えであります。ですから、これがきれいになった暁には、まず見晴らしもよくなりますので、誰かが侵入した場合にはすぐわかるということになりますし、また、その建物があることによって陰になったりしますから、密漁が起こったりとかということも聞いております。ですから、今後につきましては、やはり不審者の侵入、そういったことも防げることにもなりますし、犯罪行為を防ぐことができるのではないかと、また衛生面につきましても、きれいになることでいいのではないかとということで考えております。

まず、小樽市としては、危険防止のために一般の立入りを禁止すると、それが第一の目的でありますので、今後安全管理に努めていきたいということで考えております。

○山田委員

今後についても、そういう安全に配慮した形でしていただけるということで、よくわかりました。

私の最後の質問ですが、やはりあそこから見る景色というのは、なかなか絶景な部分があります。そういった意味で、今、安全管理とおっしゃられましたので、あその駐車場の柵について、ある程度されているとは思いますが、観光客が来た場合によく見えるような整備は何かされるのかなという、されたほうがいいのかという気はするのですが、その辺について最後お聞きして私の質問を終わりたいと思いますが、いかがでしょうか。

○（産業港湾）観光振興室長

今、委員からお話があった件につきましては、経済常任委員会でも以前から議論がされているところでございます。新たな展望台をつくったらどうかですとか、あの部分をもう少し張り出しをどうしたらとか、いろいろなことはございますけれども、なかなか国定公園内ということもあまして、すぐに有効な手だてはつくることができませんので、先ほどの海上観光船の部分に戻りますけれども、まずは海上観光船からきれいな海岸線を見ていただくということが第一で、その後、その件につきましても、また引き続き考えてまいりたいというふうに思っております。

○山田委員

ぜひよろしく願います。質問を終わります。

○酒井委員

それでは、私から1点、確認の意味も含めまして質問させていただきたいと思います。

◎ひき船の運航管理について

タグボートの予算についてなのですが、初めに前年度と平成25年度の大枠での部分で結構ですけれども、内容の変更点などを説明していただきたいと思います。

○（産業港湾）管理課長

ひき船についてのお尋ねですけれども、現在、予算書の中では、ひき船の船舶等保険料が111万3,000円という計上の形になっております。

昨年度につきましては、2万2,000円という費用になっておりまして、109万1,000円の増額という形で、単にこの

二つを比較いたしますと、かなり増額になっております。これにつきましては、今年 6 月に委託の方法が大きく変更になりました。その際、マリンサポートサービス株式会社から、船舶の補修、管理業務を今年度は直営で作業をさせていただいています。この際に、保険について 2 種類あるのですけれども船客傷害賠償責任保険料、これが 2 万 2,000 円で、昨年度も今年度も同じ額です。

それで、今、増額になりますその部分につきましては、丸々船舶保険料というものになりますが、これは前年度までにつきましては、マリンサポートサービスの委託料の中に入っていたものです。これにつきましては、先ほど申し上げました、委託の方法が変わって直営で保険料を払う形になりましたので、その形が残りまして、今、保険料として増額の形になっております。ですから、委託内容の表現が変わっただけで、昨年度も、今年度また来年度につきましても同様な業務の内容となっております。

#### ○酒井委員

直営に一回なって、現在は、石狩湾新港サービス株式会社がこのひき船を運航しているかと思うのですが、こちらは随意契約ということで契約されたということなのですが、この随意契約の経緯などについて説明をお願いします。

#### ○（産業港湾）管理課長

その前に一つ確認でございますが、ひき船の業務につきましては、大きく三つに分かれております。ひき船の運航管理、それから船そのものの裸用船の契約、それから船舶保守管理の、この三つで一つの業務となってひき船を契約しております。

それで、今、委員から御質問があったのは、ひき船の運航管理の部分かと思えます。これにつきましては、平成 24 年 3 月まで北海道ポートサービス株式会社が運航の委託をしておりました。これにつきましては、そのポートサービスから業務について、これでやめたいというお話がありまして、4 月から今言われました石狩湾新港サービスに業務をかえております。それで、3 か月間、4 月から 6 月を行いまして、その後、7 月に再契約をしまして、現在に至っているところでございます。その当時、時間がなかったこと、また近隣でひき船の業務をやっている企業がないなどから、急遽、石狩湾新港サービスに委託をしているところでございます。

#### ○酒井委員

随意契約ということで、石狩湾新港サービスと契約しているということですが、もう一回確認なのですが、地元といいますか、小樽でこのひき船ができるようなところがないというようなことだったのですが、私が聞いている範囲では、できるようなところもあるように聞いているのですね。それで、そうなるとうれしいということも考えられるのかと思うのですが、その入札ということになった場合に、例えば基準とか、そういう部分は示されているのかどうか、聞かせていただけますか。

#### ○（産業港湾）管理課長

御指摘のありました契約の方法についてでございますけれども、入札という形になりますと、現在のところ、ひき船業務をやっている企業が複数あった場合については、やはり入札になるというふうに思います。ただ、現在のところ、ひき船業務を小樽市内、また近隣で行っている企業が多くないのが現状でございます。今のような方法をとっているところでございます。

また、その選定に当たってはどのような条件があるかということでございますけれども、ひき船につきましては、現在のたていわ丸についての部分が条件になってございますが、今、航行の区域が沿岸区域での航行の範囲となっております。簡単に言いますと、小樽港と石狩湾新港の範囲ぐらいということなのですが、その中には、その船舶、出力だとかによって決まってくるのですが、それにつきましては、機関長ですと 5 級の海技士ですとか、船長につきましては 6 級海技士の（航海）という免許があると聞いております。こういう部分ですとか、機関長であれば 5 級海技士の（機関）という部分の免許が必要だと思っております。このような資格といいますか、そういうものが要だということが考えられます。



○酒井委員

私が聞きたかった部分とかみ合っていないと思うのですが、入札にした場合の基準というのが、法令的な部分等あると思うのですが、小樽市の港湾室として基準は設けているのかどうかというところで。

○（産業港湾）管理課長

基準という形の中で、例えば建設業のように、知事からの免許だとか、そういう部分については、ひき船については承知していないところです。

ただ、現在、先ほどもちょっと申しあげましたが、ひき船の運航の安定性だとか、また、そのいろいろな、例えば、お正月も構わず運航、荒天によっては出ていかなければならないというふうな、この業務としての安定性、そういう部分を鑑みた場合について、先ほど言った小樽市内、また周辺での企業がないというふうな考えまして、随意契約に現在なっているところです。

○酒井委員

基準は、今のところ、今のところと言ったら変ですが、基準という部分に関しては設けていないという理解でよろしいですね。

○（産業港湾）管理課長

はい。

○酒井委員

結局、今、石狩湾新港サービスに委託をしている、小樽港に関しては1隻、同じ会社で管理している石狩湾新港にはたしか3隻だと聞いています。必要に応じて石狩湾新港からこちらに来ていただいたりですか、また逆のこちらから応援に行ったりだとか、そういうメリッ的なことも考えると、石狩湾新港サービスに委託している、そこで先ほど言っていました三つの業務ということ、例えばメンテナンスとかも含まれると思うのですが、そういう部分もこの石狩湾新港サービスでやれるということで理解してよろしいでしょうか。

○（産業港湾）管理課長

その業務につきましても、事前にお話を聞いたところ、保守管理業務については可能だと聞いております。

また、ひき船につきましては、石狩湾新港につきましては、LNG対応のために今2隻ということで、公共としては1隻、LNGの対応で2隻があつて、加えて3隻という形になっておりまして、その公共で担保します1隻とは、ひき船業務に関する協定書というのを、平成18年9月に小樽市と石狩湾新港管理組合で締結しております。これに伴いまして、二つの港でそれぞれのひき船を相互に利用し合つてやっつていこうということで結んで、今は活用しているというところになっております。

○酒井委員

石狩湾新港と、それから小樽港との間で行き来しているということなのですが、例えば小樽港から出ていって石狩湾新港で仕事をして、帰りに天候が悪くなって帰つてこられないとかということも考えられると思うのです。小樽、石狩の間は、たしか40分から1時間程度かかるということで理解していましたが、そういうことも考えられると思いますが、小樽港から石狩湾新港に行くだとか、若しくは帰ってくるだとか、天候がよければそのまま帰ってくるのでしょうか、天候が悪かったときとか、それを判断するというのは、どなたがされるのか、お答えいただけませんか。

○（産業港湾）管理課長

まず、端的に申し上げますと、ひき船の船長が現在行っております。ひき船につきましては、こちらから石狩湾新港に行けても帰つてこられない場合がありますし、もともと行けない場合とか、そういう二つのパターンに大きく分かれます。ただ、本港のひき船の使命だと私は感じておりますので、その部分の中では、本港の、例えば定期船確保のためという部分があるのであれば、石狩湾新港に向いて戻つてこられないような危険性がある行動につ

いては慎んでもらうような話は個人的にはしております。

**○酒井委員**

これから大型のクルーズ客船が小樽港に入ってくるかと思えます。そういうときに、例えばひき船がいなくて港に着かないとかということも考えられなくはないかなと思います。その辺の判断だとかはやはり慎重にやっていただきたいと思えます。

それと、このタグボートに関して、運航するに当たって、例えば最低何人以上とか、そういう人数の部分もあるかと思うのですが、この辺についてはどういうふうになっているのでしょうか。

**○（産業港湾）管理課長**

仕様書のほうで、現在のところは、基本的には最低人員は4名で作業をするようにという形で指定をしております。

**○酒井委員**

聞いたところによりますと、かなり危険な作業だということで、しかも、今年の正月もありましたけれども、急に呼び出されて、呼び出されてと言っては変ですけども、必要になった場合はやはりこういう従業員の方々が正月にもかかわらず呼び出されて、その運航に当たっているとかということも聞いています。

最低4人以上ということなので、たしか契約書では5人だったと思うのですがけれども、この人数も適正なのかという部分も疑問に残る部分でありますので、検証していただければと思うのです。

最後に、3年後でしたか、このタグボート、更新時に当たるかと思えます。現在のタグボートの能力が、たしか3,600馬力ですね。これから大型の観光船が入ってくるということを考えますと、果たしてこの3,600馬力で間に合うのかどうか、いろいろこれから考えていかなければいけない部分だと思うのですが、現在において、何かそういう更新時に当たってのお考えがあれば、聞かせていただきたいと思えます。

**○（産業港湾）管理課長**

平成28年8月までが、現在、本船と申しましょうか、本体の契約がございます。その部分の中で、かなり老朽化が見えている船でございます。あと3年少しありますけれども、それまで何もしないという形にはなりませんので、来年度からいろいろと調査、また中古船という形になると市場調査といいますか、そのぐらいに、今持っている仕事が3年後にリタイアするような船だとか、そういう部分の調査についてはもう来年度すぐに入りたいと思っております。

また、新造船の部分についても、単にあり得ないとかという意味ではなくて、幅広く調査を考えてまいりたいと思えます。

**○酒井委員**

あと最後、もう一つ確認だったのですけれども、たしかLNGのガスの検知器ですか、そういう部分でもつけられたと思うのですが、そういう部分は、例えば新しい船になった場合とかは使えるのかどうか、その辺を説明してください。

**○（産業港湾）管理課長**

ちょっと細かい話をしますと、備品購入費という形で購入したものでございます。これにつきましては、今、既設の船に取りつけられた機能のものでございますので、また所有者が違いますので、本船を返す場合、3年後については撤去を考えておりますので、これにつきましては、その後、船によって使えるものであればそのまま使います。少なくとも市で購入したものでございますので、それについては、撤去して市の持ち物にしたいと思っております。

**○委員長**

自民党の質疑を終結し、共産党に移します。

○川畑委員

◎有害鳥獣駆除対策について

有害鳥獣駆除対策について質問いたします。

農業者から要望が届いております、10年以上前から、エゾシカや、キツネ、タヌキなどによる農作物への被害があったと。近年、アライグマも含めて、野生動物による被害が増加傾向にあるということの話がありました。そして、市役所に駆除をお願いしているのだけれども、なかなか対策が手薄になっていないだろうかとということで、もっと対策に力を入れてほしいというのが要望の内容でありました。

今回、有害鳥獣となれば、熊だとかトドも含まれるということになると思うのですが、農業被害を取り上げていますので、鳥獣種類については、エゾシカだとか、キツネ、タヌキ、アライグマを中心にした質問になりますので、了解していただきたいと思います。

それで、早速質問の第1は、被害は、果樹だとか、エダメだとか、あるいはトウモロコシ、イチゴ、スイカなどの果物をはじめ、畑の踏み荒らしなどもあると伺っています。

鳥獣被害防止計画書に、鳥獣の種類別に平成23年度被害通知が記載されておりましたけれども、その各鳥獣、動物による被害の現状だとか、あるいは被害の傾向について、その特徴点について、わかれば説明していただきたいと思います。

○（産業港湾）農政課長

平成23年度の被害防止計画なのですけれども、まずエゾシカによる被害の現状についてでありますけれども、23年度は果樹が10万円、それと畑の踏み荒らしが20万円という被害が出ています。

あと、被害等の傾向等につきましては、エゾシカにつきましては、蘭島、忍路、それとあと張碓と春香地区に一定数が生息していると考えられます。近年、エゾシカの個体数の増加によりまして、果樹の食害、それと畑の踏み荒らし等によりまして、農作物の被害及び農作業の遅れ等が増加している傾向にあるということです。

それと次に、キツネについてでありますけれども、キツネにつきましては、イチゴが1万円、トウモロコシが12万円、畑の踏み荒らしが2万円の被害が出ております。

それから、タヌキによる被害もちょっとあります。これについては、トウモロコシが4万円、それと畑の踏み荒らしが3万円という被害が出ております。キツネ、タヌキにつきましては、市内各所で出没しております、3年程度のサイクルで捕獲数が増減しております。それでも、ある一定数がずっと生息していると考えられております。今言った農業被害につきましては、春のイチゴの食害、畑の踏み荒らし、それと今言った秋のトウモロコシの食害が発生しております。

次に、アライグマですけれども、アライグマにつきましては、トウモロコシの被害が1万円ということで記載しております、アライグマにつきましては、現在のところ、張碓方面で農作物、トウモロコシも被害が発生している程度なのですけれども、近隣の市町村におきまして被害の報告が出ておりますので、今後、小樽市でも被害の発生が危惧されているところであります。

○川畑委員

私が農家の方から伺った、具体的に農家の方はどのぐらいの被害があると金額は言っていないのですけれども、いろいろ話の中で感じたところでいくと、意外に少ないなという感じがしています。この件数は、どんなもので、どんな根拠でもってつくられているのか、それを説明していただきたいのと、それと市内全域の直近の農業者の被害額をつかまえていればお示ししてもらえればと思うのですが、いかがですか。

○（産業港湾）農政課長

この計画書の被害の額等につきましては、農政課に毎年来る農家からの被害、駆除依頼がありまして、それに基

づきまして現地調査をし、そのときに被害額を聞いて、その積み上げということであります。

次に、直近ということですので、平成24年度の9月末ぐらまでの数字が出ていますので、これにつきましては、エゾシカは、カボチャが1万円、トウモロコシが9万円、キャベツが1万5,000円、果樹が2万円、それと畑の踏み荒らしが35万5,000円ということになっています。それで、合計が49万円。それと、キツネは、畑の踏み荒らしが5万円、それとイチゴ10万円、合計15万円。タヌキは、トウモロコシ4万円、イチゴが1万円ということで5万円。それから、アライグマは、畑の踏み荒らしということで1万円、合計70万円となっています。

#### ○川畑委員

食害では特別多い数字、金額ということではないのですか。エゾシカは少し増えていると思うのですけれども、どうも私が農家の方から受け止めた状況と少し違いがあるように思うのです。

それで、農家などから駆除の依頼があった場合、捕獲、駆除はどこに依頼されているのか、その捕獲方法などについてわかれば、説明してください。

#### ○(産業港湾)農政課長

平成24年度までにつきましては、駆除につきましては、北海道猟友会の小樽支部と市が委託契約をしまして、捕獲、駆除一切について北海道猟友会小樽支部に委託をしております。

鹿につきましては、猟銃で駆除、それとあとタヌキ、キツネ、アライグマにつきましては、箱わなで捕獲しまして駆除しております。

#### ○川畑委員

それで、駆除の実績について伺いたいのですが、まず1件当たりの捕獲の依頼数というのですか、許可というのですか、それと1頭当たりの捕獲の委託料がどのくらいお支払いされているのか、説明していただけますか。

#### ○(産業港湾)農政課長

平成24年度でいきますと、キツネにつきましては、1許可が1万2,000円、1頭捕獲するごとに1頭3,500円、それとタヌキにつきましても、1許可が1万2,000円で、1頭捕獲しますと3,500円、鹿につきましては、1許可2万円のみ、捕獲をされてもゼロということです。それと、アライグマにつきましては、通年ということで2万円、1頭捕獲しますと3,500円というふうになります。

#### ○川畑委員

それにあわせて、平成22年度から3年ぐらい、22、23、24年度の捕獲の依頼数というのですか、その件数と委託料の捕獲頭数の金額についてお示しいただけますか。

#### ○(産業港湾)農政課長

今、平成24年度の委託料と許可の関係は言ったのですけれども、22年度、23年度、ちょっと金額が変わっているものですから、それを先に言います。

まず、22年度から言います。キツネ、許可は1万2,000円で、5件で6万円ありました。それと、捕獲数が15頭、これが1頭、22年度は3,000円だったものですから、4万5,000円になっております。それと、タヌキにつきましては、許可1件1万2,000円、それと捕獲数が3頭で9,000円となっています。これも3,000円です。鹿が許可4件で8万円、アライグマが許可1件で1万2,000円、ただ捕獲数はありませんでした、ゼロです。合計21万8,000円となっています。

23年度、キツネが許可4件で、ここは1万2,000円で4万8,000円となっています。捕獲数73頭、ここで1頭3,500円になりまして、25万5,500円となっています。タヌキが許可3件で、1万2,000円で3万6,000円、捕獲数46頭、ここも500円上がって3,500円で、16万1,000円となっています。鹿が許可1件で2万円、捕獲数5頭ありました、でもゼロです。それと、アライグマが許可1件で、このときに1万2,000円でした、それで1万2,000円、それと捕獲数が2頭で、このとき3,500円になっていましたので7,000円、合計が53万9,500円。

24年度が、キツネは許可が3件で1万2,000円の3万6,000円、捕獲頭数が57頭で3,500円で19万9,500円、タヌキが1件で1万2,000円、捕獲数27頭で3,500円で9万4,500円、それと鹿は許可が4件で8万円、捕獲数が11頭です。アライグマは許可1件で2万円、捕獲数は8頭で2万8,000円、合計47万円となっております。

○川畑委員

今、報告を受けた平成22年度から24年度の状況を見ると、ばらつきが相当あると思うのですが、23年度が多く捕獲されて、24年度は若干減っているような傾向があると思うのですが、しかしながら鹿だとかアライグマが増えているように思います。駆除実績についての傾向と今後の予想について説明していただけますか。

○(産業港湾)農政課長

キツネ、タヌキにつきましては、大量に捕獲した年が2年程度続くと、当然3年目にはかなり捕獲数が減少するというサイクルでずっと来ています。その繰り返しですので、これからもそういう繰り返しになるのではないかと考えています。ある程度の一定数がずっと何となく小樽にいないかというふうを考えております。

あとは、エゾシカにつきましては、道内でも増加傾向がずっと言われているのですけれども、小樽市につきましては、近年、せいぜい1頭から5頭、これについては、農業被害ということで依頼したときに、ずっと1頭から5頭という捕獲が続いていたのですけれども、平成24年度11頭というふうに増加しておりますので、そろそろ小樽のほうも捕獲数が増加するのではないかというふうには考えております。

それと、アライグマにつきましても、エゾシカと同じく、道内で結構増加傾向にあるのです。結構、赤井川村とか札幌市とかでは、被害がかなり、あと当別町なんかすごい被害が出ているのですけれども、小樽市につきましては、今までずっとゼロだったのですけれども、一昨年あたり、23年度に2頭、それと今年度、24年度ですけれども、張碓地区1か所で8頭も一遍に増えていきますので、小樽市もそろそろアライグマが増加するのではないかなというふうを考えております。

○川畑委員

私が聞いた中では、忍路あるいは塩谷でもアライグマが出ているという話を聞くのですが、その辺は確認したものはないので、タヌキと間違えているという可能性も十分あるかもしれません。

捕獲等に関する取組の課題としては、キツネ、タヌキに関しては、市内全域で生息が確認されているけれども、わな猟免許所持者及び、わなの数量に限りがあるために十分な捕獲ができないというようなことで、この被害防止計画書の中に書いているのですけれども、このわなは、市と、先ほど話してくれた猟友会のどちらが用意するものなのか、そしてそのわなの数については、現在、間に合っているのかどうか説明していただけますか。

○(産業港湾)農政課長

わなは、箱わなというものなのですけれども、これについては、小樽市で現在4個ありまして、それを猟友会に、農家の方から駆除の依頼等が来たときに貸し出すというか渡して、それで捕獲、駆除をしていただいております。

○川畑委員

4台ともお貸ししているということですね。それで間に合っているのですか。

○(産業港湾)農政課長

平成24年度、23年度、私が来た22年度あたりを見ますと、4台全部が出るというのはなかなかなかったようなので、一応は間に合っているとは思っています。

○川畑委員

この被害防止計画書で見ますと、小樽市の鳥獣被害対策実施隊設置要綱があるようですけれども、それによれば、小樽市の鳥獣被害防止計画が平成24年9月28日に策定された、そして小樽市にもその実施隊を設置していると。隊員は、市の非常勤の職員として市長が任命するというふうに書いておりますけれども、猟友会の会員が任命される

ことになるのではないかと思いますのですが、隊員数は何名おられるのか、そしてその報酬額は幾らなのかも説明していただけますか。

○（産業港湾）農政課長

実施隊の隊員につきましては、おっしゃるとおり、猟友会の会員の方から任命、お願いすることになっております。それで、隊員は、今のところ45名任命しました。

報酬額につきましては、年額3,000円、それとキツネ、タヌキ、アライグマを捕獲したときに1頭当たり3,500円、それと鹿は1頭当たり5,000円を報償費として支給するというふうになっております。

○川畑委員

今回この質問をしているのは、一つ、小樽市の鳥獣被害対策実施隊の設置で、隊員の報酬が低下しているように思うのです、報酬というか、前に比べると。それで、農業者の声として、駆除を依頼すると猟友会の方が良心的にやってくれるのですけれども、足を運んでくれているのだけれども、その費用は実質的にボランティアではないだろうかと農家の方が心配しているのです。それで、なかなか頼みにくいというのが心情的にありますと。ですから、農業被害をなくすためにも、予算を増額するだとか、駆除対策にもっと力を入れてほしいというのが農家の方の意見なわけです。

それで、その対策を今後、どういうふうに進めるのか、その辺の検討していることがあったらお聞かせください。

○（産業港湾）農政課長

今まで、農業被害の捕獲、駆除につきましては、猟友会の小樽支部と小樽市が委託契約を交わして、その中でやっておりました。その中で、例えば、平成23年度、24年度であれば、若干ですけれども、500円なりの増額をして、委託契約ですから、猟友会から当然見積書をいただいて出してもらって、その中で了解しながらやっています。

次に、25年度につきましては、ほとんど新たな実施隊、それと隊員ということでは、新たな駆除等の取組なものですから、まだまだ詳細をつかめないところもありますので、25年度様子を見まして、その報償費にやはり見直す点があるのであれば、猟友会の方なりと、実施隊は猟友会が取りまとめをしておりますので、その方たちと協議しながら、見直すものがあれば見直していきたいというふうには思っていますので、遠慮なさらず農家の方は電話して依頼していただきたいと思います。

○川畑委員

ぜひ農家の方にも安心で、農作物の被害をなくするためにも、そういう点での善処をしていただきたいと、そういうことでお願いして、私の質問を終わります。

---

○中島委員

◎労働実態調査について

それでは、労働実態調査について、最初にお聞きします。

一般質問で、小樽市が発注する公共事業の受注者の労働実態について調査をするべきだというふうに申し上げましたけれども、これにかわる小樽市の労働調査とっているものが何かないかということで調べたところ、こういう労働実態調査を昭和55年度から実施しているということがわかっていろいろ見てみましたけれども、中身がちょっと違うかなと思いました。この内容について、毎年行われていますが、労働実態調査の対象と主な調査項目、こちら辺について、全体の事業所数も含めて説明してください。

○（産業港湾）商業労政課長

小樽市の労働実態調査の調査対象でございますけれども、市内に所在する従業員が5人以上の事業所を対象にしておりまして、今、委員がおっしゃったとおり、昭和55年度から始めて、当初は10人以上を対象ということにしていたのですけれども、平成11年度から5人以上で、600社を抽出して、それを対象として調査をしております。

調査の項目につきましては、従業員数ですとか、採用の関係、昨年度からは、新卒者で3年以内に離職した方はいらっしゃいますかと、こういった質問なども設けるようにしています。あと、労働時間、賃金、休日・休暇等、いわゆる労働環境の全般なことを調査項目としています。

それから、小樽市内の事業所数ですけれども、平成21年の小樽市の経済センサスの基礎調査というものがありません。それによりますと小樽市内の民間の事業所数、総数でいきますと6,597ということになってございます。労働実態調査の対象としては、5人以上ということにしておりますので、その中で5人以上の事業所数につきましては、2,450ということになってございます。

○中島委員

5人未満の事業所については、調査をしない対象にしている理由は何ですか。

○（産業港湾）商業労政課長

この調査の目的が、小樽市内の企業の従業員の雇用実態を把握するということになってございます。5人未満といますと、家族経営ですとか、ひとり親方ですとか、私どものイメージしている雇用関係の実態を調査するには、少人数の小規模な事業所は対象としないということでこれまで実施してきたのではないかとこのように思っています。

○中島委員

全体で6,600ぐらいの事業所のうち、4,000ぐらいが5人未満ということで、本当に零細な事業所が圧倒的に多いというのが実態だということですね。そうすると、2,450に対して600を抽出して調査をしているということですが、集計数と回答率ほどのぐらいありますか。

○（産業港湾）商業労政課長

平成23年度の調査でお答えさせていただきますけれども、23年度につきましては、回答数が600社中265社、回答率につきましては44.2パーセントということになっております。

○中島委員

この600に対して4割ぐらいの方がお答えであるということは、これ自体はそう悪くない数字だと思いますが、全事業所を対象にした場合には、2,450から見ると265ということで1割ちょっと、そういう点では、この2,450全ての事業所を対象にして調査しない理由は何でしょうか。

○（産業港湾）商業労政課長

調査も、いろいろアンケート調査などあると思いますけれども、2,450全部に調査しないといえますのは、この労働実態調査の調査内容からいいたとしても、いわゆる標本調査というもので十分だというふうに考えておまして、その2,450全件ではなくて、その中から何社かを抽出して調査するという形で十分だと思っています。

それと、当然、経費の問題もございまして、2,450全部に送るとなれば、業務量の問題もありますので、市といたしましては、全件に調査するという事は考えてございません。

○中島委員

私は予算の問題が大きいのかなと思っていたのですが、お金の問題でいきますと、現在、この労働実態調査にはどのぐらいのお金を使っている、もし2,450全部に出すとしたら、どれぐらい違うことになるのでしょうか。

○（産業港湾）商業労政課長

現在、600社を対象にしたこの労働実態調査にかかる経費は、大体約16万円ぐらいです。ですので、600が2,450ということですから、単純に4倍というふうに考えますと64万円ぐらいになりますので、その差額が経費の予算ということになると思います。

○中島委員

大したお金ではないです。60万円ぐらい使って市内全部の調査をするというのも、できない話ではないという気

がするのですが、問題はこのアンケート結果です。このアンケート結果もまとめてあるので、読ませていただきましたが、例えば新規学卒者の採用割合は増加してきて、4割近くの事業者で新規採用したとか、それから平成24年度の採用予定はどうかといったら、過半数が採用の予定なしとか、結構重要な項目を聞いているのです。これは、例えば産休だとか、育児休業をやっていますかという、そういう労働行政ともあわせて、なかなか興味深い項目を出しているのですが、問題は、これが信用できる数字なのかどうかということなのです。一生懸命やって集計したけれども、いわゆる信頼度という点で、このアンケート調査が小樽の事業所はこうですと言えるようなものなのかどうかということなのですが、いわゆる信頼度として足りるためには、この2,450件の事業所のうち何件ぐらいの回答があれば、大体言っていることはそのまま信頼していいのではないかと、そういう統計学的な見方として今の265社というのはどうなのかという、その辺はどうですか。

#### ○（産業港湾）商業労政課長

今、信頼度ということのお話ですけれども、いわゆる統計学的にはということで、一般的なアンケート調査ですとか、国とかで実施している調査では、標本誤差5パーセントというふうに言われていまして、信頼水準が95パーセントであればいいと一般的には言われています。これが生命とか健康にかかわるとなると、その誤差はもちろん小さくしなければならぬのですけれども、そういった意味では、労働実態調査も、この信頼水準95パーセントでいいのかなというふうに思っています。

本題に入りますけれども、事業所が約2,450ということで、いろいろ難しい数式があるので、それは省きまして、2,400を基にした場合のその信頼水準95パーセントということで考えますと、標本数というのは330ということになります。ですから、昨年で言いますと265社ということですから、70社ぐらいがちょっと今の時点では足りないという状況になっておりますので、95パーセントまではいっていないのですが、260社の回答をいただいておりますので、一定程度のそういった市内の事業所の傾向はつかめているのかなというふうには考えております。

#### ○中島委員

結局、信頼度ということになりますと、もう少し標本数を多くしたいというのが率直なところだと思います。この間、他の自治体にも同じ労働調査の実態はどうかということを知りてみて、帯広市なんかでも、やはり5人以上の事業所1,600、これ全部調査しているそうです。回答率は3割から、高いときは4割をいただいたことがあると。市内の業者は、この結果を見て育児休業制度を導入するときの賃金決定の参考にしていくとかという、そういうお話もあって、そういうふうになれば、この実態調査のやっている意味もあると思うのですけれども、やはりこの活用、報告というあたりではどういう状況でしょうか。

#### ○（産業港湾）商業労政課長

今、帯広市の例を出されましたけれども、そもそもこの調査の目的といいますのは、そういった、今言った介護休暇がどのくらい市内でとられているのだというのを調査して、資料として、それを市内の事業所の方に参考にしていただいて、自分たちの会社のそういった労働条件を見直していただきたいということで実施しておりますし、あとは私どものいろいろな施策に活用したいということで考えています。

今の状況ですけれども、利用の仕方といいますか、周知の仕方としましては、結果を市のホームページで公表しておりますという部分と、あとは調査の概要版ということで簡潔な冊子をつくっておりますので、その調査を依頼した事業所でその冊子を希望があればお送りして、希望がないところについてはホームページを参照してくださいということで周知をしているというところが実態でございます。

#### ○中島委員

この項目は終わりますけれども、基本的にはやはり全件対象にして、2,450件に送ってほしいと思います。それで、返事が来る来ないは向こうの判断なので、来るのはかなり少なくなりますから、やはり対象を広げるということと、最低でも信頼度のある結果にさせていただきたいと、330件目指して、330件の回答を得たという労働実態調査になる



ようにぜひ取り組んでいただきたいと思いますけれども、その辺ではどうですか。現在のままでいいという状況でいくのでしょうか。

○（産業港湾）商業労政課長

今後の取り組み方ということでお答えさせていただきますけれども、当然、今、先ほど言いましたとおり、2,400 に対しては330ということが、信頼水準95パーセントということでお答えしておりますので、260でいいとは思っておりません。ただ、その330にする際の方法が、2,450全部に送ればいいのかというと、先ほど言いました経費の問題もありますので、そうとは考えておりませんので、当然、今600社に対して送っているものを増やすのか、600社に対しての回答率を上げるのか、そっちのどちらか、あるいは両方やっていきながら、少しでも信頼度の高い、330に近い回答を得るように努めていきたいというように考えてございます。

○中島委員

奮闘を期待します。

◎小樽観光振興公社出資金について

次に、観光費の小樽観光振興公社の出資金 1 億3,000万円の件を質問させていただきます。

山田委員からも質問がありましたので、概略は皆さん承知の上だということで質問いたしますが、老朽化した観光船を新規購入すると、新造船としてつくるということです。現在の観光船の営業実態というのは、どういう状況になっているのでしょうか。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

平成24年10月で運航が終わっておりますので、その実態ということで報告させていただきます。

まず、営業期間は、171日間です。それから、観光船の運航日数ですけれども、祝津航路で152日、オタモイ航路で129日、それから観光船の乗客数でありますけれども、祝津航路で 1 万 5,393 人、オタモイ航路で4,604人、屋形船ですけれども、屋形船は港内の遊覧で205便の2,337人、貸切りですけれども、屋形船の貸切りで39便の1,056人、観光船その他の航路、これは608人なのですが、どういうものかといいますと、通常、祝津へ行ったりですとかオタモイへ行ったりするものなのですが、その旅行者のニーズによって港内一周していただきとかというものもあつたりしますので、その航路として608人を計上しております。乗船人員の総数ですけれども、2万3,998人、これが運航実績です。

○中島委員

オタモイ航路より祝津航路のほうが大分多いということですが、乗船人員はわかりましたけれども、年間目標といますか、経営的にはどうなのかというあたりではどうでしょう、結果的に。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

やはり観光船事業だけでは経営的には成り立たないということで、かなり実際のところは半年間、それも欠航も多いということで、経営的には観光船事業だけではかなり厳しいというところでございます。

○中島委員

現在の船は何年たっているのか、老朽化の問題では、新規の購入あるいは新造船の購入については、一体いつごろから話題になって検討してきたのですか。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

現在の船ですけれども、昭和51年の建造です。ですから、35年経過しております。

そして、新造船の、船の更新の検討ですけれども、実際のところ、事務レベルでは随分前から話をしておりましたが、正式には平成23年11月30日の取締役会で、小樽市に対し更新を要望していくというところで決まっております。その後、12月1日に社長名で市長に対し、観光船の更新について検討いただきたい旨の文書をいただいたところです。

○中島委員

海上観光ということで使うこの船ですけれども、小樽だけではないと思うのです、使っているところはほかにもあると思いますが、普通一般的にこの耐用年数というか、使用年数は何年ぐらいでしょうか。

そして、小樽市以外の海上観光に観光船を利用している自治体、あるいはその場所で、更新計画、更新するときはどういう形でやるのが多いのでしょうか。このあたりはどうですか。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

観光船なのですけれども、大体おおむね、ほかのまちの事例を見ますと、例えば年間使っているところで、離島なんかを走るシーバス、それで大体21年から25年ぐらいを使用しております。それも通年で利用している船です。

北海道内のほかのまちを聞いてみますと、積丹町は15年で更新をしております。そして、別海町につきましても、新しい船を買ってから15年経過していると、おおむね20年ぐらいは少なくとも使えるのではないかと。小樽の場合は、半年、陸揚げしますので、その間のメンテナンスも含めれば、やはり30年ぐらいは何とか頑張っていけるのかというふうには考えております。

○中島委員

実際に、積丹町では、町で平成9年に建造しているのですね。そして、14年、公社に3,000万円で売却したと。別海町では、公社自体が市中銀行借入れによって平成10年に建造しています。

ですから、小樽観光振興公社も、船がどんどん古くなっていっているのがわかるわけですから、計画的に新造船の予定を立てて、市中銀行から借入れをして予算化すると、そういうことを当然すべきだったと思いますが、そういう検討はしてこなかったのですか。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

観光振興公社ですけれども、なかなか今までも船の失敗もありまして、市を含めても8,500万円の借金があった、その中でどんどん返していかなければならないということで、新造船を入れるにはなかなか財政的には、経営的には厳しい状況にあったということで、もちろん船の更新をしたいのはやまやまでも、実情としてはできなかつたというところであります。

○中島委員

先ほどのお話では、小樽市が、今回、出資することで99パーセントの出資者になると言っていました、この観光振興公社の株主総数は何件なのか、小樽市の持ち株率は先ほど40パーセントと言っていました。それが99パーセントになると言っていましたけれども、その95件の株主、95件と言っていました。95件の株主と相談したかどうかというあたりも、先ほどあまり明確ではなかつたのですけれども、当然、普通は出資割合に応じた負担という、小樽市も4割出しますと、皆さんも少しずつどうですかと、こういう話が普通ではないかと思うのです。財政が大変だからといって全部小樽市が負担するというのはいかがかと、小樽市も財政が大変だと口を開けば市長が言っているのです。夕張市のようになっては困る。そういうときに、全額1億3,000万円、出資者99パーセントになるまで負担するという決断をするというのは、非常に疑問を感じるのですが、こういう結論を出したということについて、財政部もいますけれども、認めたという経過については、どういう判断だったのですか。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

やはりこれはもう予算がついておりますので、財政部で認めた。その経緯を観光振興室からお話しさせていただけますけれども、やはり出資に当たっては、取締役会で諮って、先ほどもお話ししましたけれども、観光船事業についてはやはり公共事業に限りなく近いと、そういう判断であります。当然のことながら、民間の皆さんで言いますと、出資すると配当があつて当たり前なのですが、この観光振興公社につきましても、配当を出せるような今、会社ではありません。ということは、小樽市が、今、公共の立場でもってやはり支えているという実態もありますし、観光船についても、小樽の観光のレベルアップを図るために海上観光を推進していくのだと、そういった公共

事業の一環でありますので、そこを観光振興公社に観光船を任せているという経緯もございますので、その各株主も、小樽市がやはりここは支援すべきだという判断に至っているというふうには聞いております。

○中島委員

それなら、観光振興公社の貸付金、平成24年度から始まっています、3,200万円。大したお金ではないのですけれども、このお金まで小樽市がいったん銀行から借り入れて、さらに観光振興公社に出さなければならないのかというあたりになると、3億円とか5億円というお金ならそういうこともあるかという気もしますけれども、3,000万円ほどのお金も市中銀行から借りるのが大変だと、こういう事態だということなのでしょう。銀行からの借入利息が高額だから、小樽市がかわりに銀行から借り入れて貸付けをしていると聞きました。この結果、そうしたら小樽市の負担というものは発生している、小樽市自体の負担は起きていないのかどうか、このあたりはどうですか。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

現在、観光振興公社に対しましては、1.475パーセントの短期プライムレートの金利で貸しております。ですから、元金に対して利息金、例えば初年度で言いますと、3,250万円に金利相当分で47万9,375円乗せて、その金利分を乗せて返しておりますので、小樽市としては特に損をしているという状況ではございません。

○中島委員

そこがよくわからないのです。小樽市は損をしていませんと言うけれども、小樽市が銀行からいったん借入れするわけですよね。それには利息がつくのではないですか。その利息よりも低い利息で観光振興公社に対してお金を貸し付けているのではないですか。そうであると、小樽市は負担が発生するのではないですか。発生しない、その理由は何かですか。

○（財政）財政課長

今回の観光振興公社に対する貸付けの関係と、市のお金を借りている、市が一時的にお金を借りているような関係でございますけれども、市としても、1年中びっちりこの3,000万円を貸し付けたことによってお金が足りなくなって銀行から借りているという状況ではございませんで、その時々で資金の不足があるときだけ借りている形になっておまして、そういう意味では一時借入金という形の対応によって、その分の利息が発生しているところでございますけれども、それと3,000万円の短期プライムレートの利率を比べますと、そういう意味では利息がついて戻ってきている金額のほうが多いという形にはなりますので、損得というような言い方をすると、とりあえず現状においては損はしていないということでございます。

○中島委員

そういう話になるとなかなか難しいのですけれども、そういうことが通用するのだったら、ぜひ力をかしてほしいという市内のいろいろな方がいらっしゃるのではないかと思います。公営的な役割があるという観光振興公社だからやるというだけで済むのかと私は思うのですが、先ほどお答えになっていましたが、昭和57年、民間主体で観光を盛り上げるために、公益団体と民間で協力してこの会社を立ち上げたのだと、その原点に返ってやるべきではないですか。小樽市は、もう観光を主要産業として、横断幕まで掲げて観光都市宣言しているのです。それを支える観光振興公社が3,000万円も用立てできなくて小樽市にすがる、そして新造船も100パーセントこちらにお世話になる、これはほとんど100パーセントになれば、直営と同じではないですか。なぜ直営に戻さないのか、そういうことは検討していないのかどうかお聞きします。

○（産業港湾）観光振興室中村主幹

直営ということなのですが、やはり当初の設立趣旨、民間と協力してやっていくということがありますが、現状として、今まで減資、増資を図ってきた経緯の中で、取締役の皆さん、株主の皆さんも、何らその配当のない中で現状がいつばいだというところで聞いてもおります。

直営について、これをやるとなりましたら、実際のところ、市がこの観光船事業をやるのは、例えば人件費の問

題もありますし、それからこの営業努力、そしてこの安全運航を図るにはやはりプロパーの職員がやっていかなければならないということを考えますと、市が直営でやるのは非常に現実的ではないということで考えております。ですから、まず観光船事業をやっていくという趣旨で観光振興公社もありますので、現在の観光振興公社を支援して何とか観光船事業をやっていくことが、市が今やるべきことだということで認識しております。

#### ○中島委員

そうは言いますけれども、見通しがあるのか、言えば、先々ずっとこの厳しい見通ししかないように思います。そういう点で、観光振興公社と一緒に入れ上げて続けていくのか、市がもとに戻して、産業港湾部の一部に観光船事業部をつくってやるとか、そういうことだって検討しなければならないレベルではないかと私は思っているのですけれども、そういう点では、海上観光のメインである船を切り捨てるわけにはいかないという点では、私たちも反対はできないのかなというふうに思っているのですが、甚だ問題があるというふうに指摘しておきます。

#### ◎重点分野雇用創造事業について

それで、最後に資料を出してもらいましたから、この資料について、一言だけお聞きしておきます。

これも他の委員の皆さんがお話ししていたのですけれども、これは資料を出していただいたとおり、平成22年度から、重点分野雇用創造事業として取り組まれてきた中身が書いてあります。それで、今年度は1,500万円ということで、雇用の予定が8人というふうになっておりますが、今年度から新しくなるのは、新卒高校生、高校生で就職できなかった方もこの中に入れて教育の対象にしていいたいという項目が加わったと聞いております。同じ事業項目とつか、事業内容になっているのですが、高校を卒業して新たに就職しようとする方と、それから今まで、40歳までを対象にした若手失業者の皆さんへの雇用のための教育と同じ中身で、変わらないということなのでしょうか、そこを確認しておきたいのですが。

#### ○（産業港湾）商業労政課長

緊急雇用創出事業の今の地域人材育成事業の話ですけれども、先ほど少し言いました平成23年度までで終わりだという中で、24年度は震災の関係があって震災対応ということで、震災によって離職した方を対象としてくださいというのがありまして、それ以外にも、対象としてもいいというよりも、そのときそのときの雇用情勢、あくまでも失業対策の事業ですので、24年度については、若年者の就労に配慮した事業も考えてくださいという言い方で40歳未満、それから25年度については、新卒未就職者にも配慮してくださいということもあって、今回の事業をつくったという経緯があります。当然、対象が違いますので、あと対象と、その事業、22年度からやっていますから、毎年ちょっとずつ中身的には見直したりプラスしたりしてきていますけれども、違いといえば、職場実習という中で、22年度にはやっていなかったことを23年度で、ウイングベイでやっているハロウィンの、子供たちを対象にしたイベントをこの実習生にやらせているというのを23年度で始めています。それは、より実践的なそういったイベントの企画などを本人たちにやらせるのが、やはりそういった力をつけるということにつながると。

24年度については、観光協会がやっているうまいもん祭りというところに出店を自分たちで企画させたりですか、一番近くで言うと、年明けにスイーツフェスタというのをウイングベイでやっていたと思うのですけれども、あれも実はこの生徒たちが自分たちで企画をして、業者の折衝ですとか、当然当日の手伝いもやっているということで、中身もちょっとずつですけれども変えてきてはおります。ただ、基本的には、毎年毎年これを受ける方たちは、相手が違いますので、中身的にはそんなにそんなに変える必要はないとは思っていますけれども、そういった見直しもしてきています。

25年度については、新卒未就職者ということで、本年3月に、高校を出て就職が決まらなかった方、それから先ほど言った3年以内の未就職者も対象にしようとしていますので、当然、やる内容は同じような座学ですとか実習ということになりますけれども、地元定着という意味では、新たに加えたのは、おたる観光案内人の2級程度の資格を取らせるような内容のことを勉強してもらって、やはり地元のことを、小樽の歴史とか、そういったものを知

っていただかないと地元愛というのも育たないだろうということもあって、そういった小樽のことも勉強させたいというのを新たに加えたりですとか、去年は中国語、韓国語をメインでやっていましたけれども、やはりまず基本は英語だろうということもあって、今年は語学は英語を中心にやるといったことで、対象によって中身を考えてきているところではあります。

○中島委員

それでは、あと 2 点だけ。

就職決定数は書いてありますが、これ全部、市内企業と市外企業の割合をまず教えてください。

○（産業港湾）商業労政課長

就職決定数のうち就職者 56 名おりまして、そのうち市内が 43 名、市外が 13 名というふうになっております。

○中島委員

終わりますけれども、この表を見て改めて思ったのですが、この事業は、この人件費に 50 パーセント以上を充てるということが条件でお金がおきる事業だと聞いておりまして、大体 59 パーセントから 68 パーセントのときもありますが、一定の割合で人件費に払われています。しかし、実際には、この 1,000 万円、2,000 万円出して、就職する方々、再雇用になる方が 10 人前後という中身です。これも効果があるといえば効果には違いないと思いますが、税金の使い方として本当どうなのだろうと私などは思うのです。もう少し直接的な援助をして、この人件費割合を高めて就職決定する人の数を増やすとか、そういうふうにならないのだろうかと思うのですけれども、これはそう簡単にはならないのでしょうか。

○（産業港湾）商業労政課長

先ほども説明しましたけれども、あくまでもこれは失業者対策で、緊急雇用対策ですので、まず雇入れをするということが第一の目的だということです。ですから、人件費の割合、先ほど半分以上と言っていましたけれども、まずは市内の企業につなぎ雇用として雇ってもらうというのが大前提としてあって、その上でその後の雇用につなげていくというのが平成 22 年度、23 年度あたりから出てきたという内容になっていますので、私どもとしては、緊急雇用ですから、雇用するというでまず一つ、もう目的は達している。さらには、そこに就職決定数が書いていますけれども、かなりの確率の方がその後に雇用に結びついているということですから、経費の問題は結構中身を見るとぎりぎり、なるべく人件費のほうに充てて、本当に必要なリースとか、そういったものにしか経費を見ていませんので、こういった形で実施するしかないのかというふうには思っています。

○委員長

共産党の質疑を終結いたします。

以上をもって質疑を終結し、本日はこれをもって散会いたします。