

理事(向山好一) おはようございます。きのうは、恐らく市長もファンであろうと推測される我が阪神タイガースが、2年ぶりとはいえ優勝を果たしました。まことにおめでとうございます。きのうは私も相当盛り上がりまして、帰ってきたら朝まで特番をやってました。だから、相当寝不足で要領を得ない質問が続くと思います。ですから、市長の目が覚めるようなすばらしい答弁を期待して、質問に入らせていただきます。

まず、港湾事業について3点ほど質問させていただきますけども、まず第1点はウォーターフロントの再開発についてでございます。

神戸港の観光に果たす役割というのが相当大きいというのは、市長もご認識のとおりでございます。みなと神戸 - いきいきプランの中でも、HAT神戸からハーバーランドあるいは兵庫運河に至るところを親水ゾーンと位置づけて、その観光の拠点とするという大きな目標というか、方針がございますけども、再三そこで指摘されるのが、港、ウォーターフロントの回遊性に相当問題があるということが再三議会の中でも指摘されてます。特に今回の本会議でも、ある会派の方から、京橋周辺ですね、その辺の動線の問題が指摘されました。それはなぜかといえば、やはり一番ハーバーランドと1突の間が抜け道がないというんですね。特に2号線に行かなあかん。その2号線のところには合同庁舎があって、申請手続なんかの車があそこでとまってしまうというのが、よく市長も見かけられると思いますけども、そこに問題がある。なおかつ今からあそこを再開発して、集客機能を持った施設を誘致できたらなおっしゃっているのと、そこが大きな問題がこれまで以上に発生するんじゃないかということが懸念されるわけでありまして。

そして、市長が、先ほどの本会議での答弁は、阪神高速道路の構造上の問題がある、あるいは官公庁船などの選択肢との関係から、道路整備というのは、あそこを埋め立てたり道路をかけたなり、そういうことは非常に難しいというふうな質問がありましたけども、再度、1突あるいは2・3と再開発が進めば、この問題はやっぱり避けて通れないんじゃないかというふうに思いますので、中長期的な観点からも、あそこをどういうふうにしていこうと思っていられるのか、そのあたりのご見解をお伺いしたい、そのように思いますのと同時に、道路整備は無理でも、やっぱり歩行者が1突からメリケンパーク、ハーバーランド、あるいは逆方向ですね、そういうふうに歩けるようなそういう工夫、歩けなくても人が動けるようなそういう工夫ですね。例えば、はね橋形式にするとか、前、私総括のときに申し上げました水陸両用バスのようなそういう船で行き来できるような、そういう人が動けるような工夫というのはできるんじゃないかというふうに思いますので、そのあたりのご見解、それをお伺いしたいというふうに思います。

そして、もう1点は、市長ご答弁で、1突の再開発は西側が船だまり、東側が水上イベントをやったらどうなのかというようなお話がありました。確かに水上イベントというのは大切でして、そういう集客あるいは観光の魅力アップには必ず必要でございますが、特にちょっと指摘したいのは、神戸の観光で一番今大切なのが、日帰り型じゃなくて1泊というか宿泊型に変えていく。有馬温泉泊まってよというのもいいですけども、やっぱり都心でもうちょっと夜に魅力アップが

あれば、その都心で泊まるということも十分考えられますので、そういう水上イベントと滞在するということのリンクですね。特に夜にそういう水上イベントを開催することによって、神戸の魅力アップというのが格段によくなることもありますので、今の既存の施設、いろいろライト、ものすごいいいですよ。ポートタワーあるいは海洋博物館、ホテル群、そういうのとあわせて新しい光のライトアップ、それに資するような水上イベントとしてできないか、このあたりのお考えをお伺いしたいというふうに思います。

そして、2点目は、港湾事業そのもののことについてでございますが、これは局別審査で我が会派からも指摘をさせていただきましたけども、P C - 16 から C O S C O が撤退してから3年程度がたちます。あるいは、六甲アイランドにまだ空きバースが存在している、そういう状況を市長もよしとはしていらっしゃらないと思いますけども、なかなか今までの経済状況が難しい部分がありました。しかし、大分経済状況が変わってきました。きょうも株価がものすごく上がってますよね、あれ阪神分かどうか知りませんが、そういうふうに着実に景気は回復している。そういうことを考えたら、もう1度あそこに船主を持ってくる、専用バースとして使っていただけるような船主を探せる今チャンスが来てるんじゃないのかなというふうに思うわけでありませぬ。

ポートセールスチームというのが存在しておりまして、何となく印象的に倉庫会社への営業は一生懸命やっていたらいいんですけども、船主への営業、そういうことをもう1度考えていただけないでしょうか。それは市長のトップセールスも含めて、そのあたりの決意なり、見通しというか、展望というか、そのあたりのお考えをお伺いしたいというふうに思っています。

それと同時に、幾ら営業で船主に来てください来てくださいと言うても、神戸港自体に魅力がなければなかなかそれも実現できません。そこで、ちょっとご提案というんですか、その辺のお考えを聞きたいのは、要するに貨物を持ってこようと思ったら、物流を発生させなければいけないし、物流を発生しようとしたらロジスティックという機能が非常に大切であると。当然荷主にとってみたら、神戸港に持っていくその価値がどこにあるのかと、大阪とかあるいは東京と違って神戸に持ってきたらこういういいことがあるんだということを差別化していく意味でも、メガロジスティックというんですかね、総合的なロジスティックの機能を神戸港に付加することによって、国際的あるいは国内的な競争力、それを高めることというのは非常に大切な視点じゃないかというふうに思うわけです。今そういうことを総合的に、総合商社的にやっているような企業も存在しますので、民間企業としてのロジスティックを扱う企業の誘致、このことについてのお考え、一回お聞きしたいというふうに思っております。

それが港湾事業の2点目、そして3点目が新都市整備事業の中のお話でございます。

これもさきの代表質問で、我が会派から神戸エンタープライズプロモーションビューローの成果、このことについて伺ったところ、今非常に環境がよくなっているというお話がありました。当然なんですよ。地価が大分下落からおさまって、なおかつ、首都圏ではもう上がってますけども、それが全国に波及しつつある。要するに今地価の下げどまりなんですよ。底値という企業認識がある。底値だったら買いなんですよ。そういう経済状況、あるいはちょっと先ほど申しま

したように、株価に見られるような景気の全体的な拡大、それともう1つ大きいのが神戸空港の2月16日の開港、この3つの要素を見るだけでも、分譲という、土地の分譲のまさしく絶好のチャンス、これが訪れてきているわけでありまして、それがもう既に数値であらわれているというのが今の現状であろうかというふうに思います。

そこで、今、前の本会議でもありましたとおり、神戸の産業団地に進出した企業は、神戸のどのような点を評価して神戸への進出を決めたのか、この辺の分析というのはしっかりっておかなあきませんし、それに基づいて今後どのようなことに力点を置いて企業誘致を進めようと言われていらっしゃるのか、このあたりをお伺いしたいというふうに思います。

それと、関連しますけども、それも本会議でも議論がありましたけども、神戸空港の企業誘致、これがこれから非常に重要になってきます。代表質問の中でも市長から、空港島への進出に強い関心を抱いている企業が出てきており、今後開港へ向けて、例えばレンタカーなど開港時に必要な旅客サービス施設を運営する事業者の誘致を早急に進めていきたいと、このような答弁がありました。ですから、聞きますけども、その後の具体的な進捗状況はどうかということと、その今絶好のチャンスであるそういう土地売却に向けてさらなるインセンティブ策、このあたりは検討されていらっしゃるかどうか、そのあたりをお伺いしたいというふうに思っています。

次は、交通局関連のお話なんですけど、まず地下鉄事業、このどちらかといえば中長期的展望、このことについてお伺いをさせていただきます。

局審査でも特に地下鉄海岸線、この経営改善についてたくさん議論がなされました。やっぱり当然でございますよね。平成16年度だけでも89億円の赤字が出ている、そして開通3年半ですけども、累積欠損金ももう既に365億円になっている、今後どうなるのかというのは、それは共通の認識でございますので、ここに議論が集中するのは当たり前なんですけども、今交通局が考えている経営改善というのが、運転欠損金というんですかね、そういうことを解消していくため、ことしは15億円やったという話なんですけども、その15億円を山手線と海岸線あわせて解消していくというその目標があるんですけれども、私この目標、一体何を意味しているのか、よくわからないんですね。15億円解消したら一体どれがどうなっていくんかという展望がそこに開けない。ですから、お聞きするんですけども、もう1度周辺プロジェクトのことを見直してというんか、再度ちょっと点検して、余り効果ないかもしれないけども、もう1遍乗客増の観点について検討していったらどうなんかということでもあります。

まず第1点として指摘したいのは、中央卸売市場本場が東側に機能を移転して、西側の空地部分を何かに転用していきたいという青写真がありますけども、事業が始まったとこなんで、今後の話として西側の部分というのは検討していくでしょうけども、やはり地下鉄海岸線の乗客増に十分資するような、何かロマンを感じるようなそういうプラン、そういうことをそろそろ真剣に考えていただきたい。

そのあたりも何かお考えがあるのかどうか、その辺をお伺いしたいというのと、これ今23の事業が9つが完成して、14が今進捗中ということでございますが、それ以外に例えば兵庫運河の南側、通称運南地区と言うらしいんですけども、その運南地区のまちづくりと活性化、このあ

たりと周辺のプロジェクトとのつながりということではできないものか、このあたりのお考えをお伺いしたいというふうに思います。

それと、交通局の2点目は、市バス運賃の定期券の割引率、特に通学定期券の割引率についてお伺いしたいんです。

この問題は、私何度も特に局別審査のときに指摘をさせていただきましたけども、一向に改善されない。ですから、市長に直接あえて問いかけをしたいというふうに思いまして質問させていただきますけども、ご存じのとおり現在市バスの定期券の割引率というのが、通勤が30、通学は40なんです。しかし、もう市長もご存じのとおり週休2日制なんです。30%といえば、三七、21日、21日分払っているんですよ。9日間しか休んでないという前提なんです。週休2日制で何日休むんですか。10日ぐらい休むんですよ。そうしたら、定期券割引率というのは割高になっているんですよ。ですけど、通勤の方は会社から出る、通勤定期代で。通学なんて自腹切っているんですよ、親が。40%ということは、18日なんです。学校、週5日制になってます。それだけで9日間ぐらい休むんですよ。それで祭日あるいは夏休み、夏休みは除いてもいいですわ。いろんな休みがありますよね。ということは、今通学定期の40%割引というのは、実際本当に通学する生のお金、ちゃんと普通で現金払っているような感覚に近いんですよ。あるいは、それ以上のお金を払っているかもしれんという状況にあるんです。

特に近郊区にちょっと私は指摘をしたいんですけども、市長も私、地元のことで申しわけないですけど、64系統というのがございます。三宮から神戸北町へ行くバスは、片道480円です。1カ月の通学定期代が1万7,280円、年間20万円を超えます。あの日本一高いという神鉄、神鉄で480円の区間は通学で何ぼやと思いますか。8,620円、半分以下なんです。鉄軌道とバスとは違うかもしれませんが、同じ通学で同じ料金で、バスと電車に乗って何でこない違うんかというのは、市民感覚として当たり前なんです。しかも、近郊区は普通区と共同でできない。普通区の場合は、どこ乗っても8,400円で行きます。そういう違いがあるのを付加したら、やっぱりこれ何とかせなあかんの違うかというのは当たり前なんです。

ほかの他都市でどんなんかということ調べてみたら、例えば京都市は、学生が多いまちにもかかわらず55%、それから中学校と高校と大学分けてるんですよ、割引率を。そういう工夫はほかのところではなされているので、本当に神戸市がこれでええのかという思いがするわけがあります。

そこで、ちょっと提案に近いかもしれませんが、通学が40で、例えばそれを50に引き上げたとしたら、1億1,000万円の赤字になるという収入減になると言われているという数字なんです。私、その1億1,000万というのは、単なる40から50に減額だけの話で、新たな需要開拓というのはできると思うんですよ。割引率高うなったら、ほんならもう通勤定期で行けと、今車で送り迎えしているけどもバスで行け、お前というふうになることもあるんで、需要開拓もなるんで、1億1,000万の減額だけじゃなくて、もうちょっと縮まるとは思うんですけども、例えば1億1,000万という額が高いか安いかわからない、これはそれぞれの立場によって違うかもしれませんが、交通局は今レポリユーション2004というのをやってまして、売り上げが減る

というのは非常に今後の経営に大きく影響するかもしれませんから、抵抗はあると思います。そこで、そういう子育てという観点から、一般財源の方からそういう支援ができないものなのか、このあたりのお考え、今の市バスの定期券、特に通学定期券の割引率についてのお考えをお伺いしたいというふうに思います。

そして、最後に公営企業と環境対策についてであります。

これは局別審査でも、すべての事業について環境問題についての質問がなされました。それは当然でして、21世紀のキーワードが環境ということなんで、そういう事業をやってる事業主体に環境対策を施していくのはこれからも社会的使命なんで、そこに質問が集まるのは当然ですけども、そこでいつも答弁が、神戸にはCO₂ダイエット作戦というのがあって、平成11年度のレベルよりも10.5%、平成17年度でCO₂の排出量を削減していくという、その計画ののっぴいていろいろやっていますということなんですね。それは当然各局で相当努力をされていらっしゃることはよくわかりました。

しかし、このCO₂ダイエット作戦の中に熱源の話があるんですね。要するに電力はこっだけ減らす、ガスはこっだけ減らす、ガソリンはこっだけ減らすというのがあるんですけども、灯油・軽油・A重油という、今どきと言うたら申しわけないかもしれんけども、環境負荷が相当高い、要するにCO₂発生の原単位がすごい高い熱源を使っているところは一体どこなのかなというふうにお聞きをしましたら、その軽油が一番大きいのが、当然なんですけども交通局なんです。バスのディーゼルのエンジン、これを使っていますから、それは当然でございます。そして、灯油、灯油が一番たくさん使っているのは中央市民病院、そしてA重油、これが東部スラッジセンターということになりました。結局すべて公営企業の中で使用されているわけでありまして、その具体的な削減目標というのは本当にあるのかなということでもあります。

要するに中央市民病院も、局別審査のときに、そういうCO₂削減にはどんな努力をしているんですかという質問に、節電している、あるいはNEEDOを使って電気のインバーター化を図って、相当削減したという結果、7.何%でしたか忘れちゃったけども7.4%か、平成16年度実績が対11年度に7.4%削減になりましたという、そういう答弁がありましたけども、そうしたら例えば今言う灯油ですね。灯油でばんばんCO₂をたくさん発生した前提で7.4%やったら、それ意味ないんじゃないのかな、もっと違うところに対策を施すことによって、もっとより効果が上げられるんじゃないのかなと、そんな気がいたしますので、環境負荷の高い熱源が今後どういうふうに変換される予定なのか、このあたりをお伺いしたいというふうに思います。

以上であります。

矢田市長 それでは、私の方から数点にわたりましてご答弁を申し上げたいと思います。

まず、都心ウォーターフロントの回遊性を高めていくために、現状のメリケンパークと新港第1突堤の間のアクセスという点について、また歩行者の流れという点に関してもどのように考えておられるのかというお尋ねでございますけれども、都心ウォーターフロントの再開発対象でございます新港突堤の1から4までのこの地域、これは都心に連なってい

ます非常に重要な地点でございます、都心のウォーターフロントとしても、他の地域にないような魅力のある観光資源というふうに考えてございます。

そういった意味で、このご指摘の新港第1突堤の再開発に当たりましては、やはり都心ウォーターフロントの全体としての魅力を増していくということを念頭に置いて取りかかったわけでございますので、今まで進めてきました、ハーバーランドから順に東に向けてやってきてございますけれども、そういった点では今はハーバーランドからメリケンパークまでが一応つながってきておるわけでございますが、新港第1突堤からメリケンパークの間の動線ということにつきまして、これ先ほどご指摘もございましたが、かつて埋め立てをやったらどうかということで検討したことがございます。その際にこれいろいろ調査をしましたら、1つはおっしゃいました高速道路の橋脚のやはり問題がありまして、これをさわると相当な影響が高速道路に出るといようなことがわかった。それから、官公庁船が、今の建物があることによりまして、60 そうほど今あるわけでありまして、そういうものをどのようにするのかというふうなことも当時このテーマになりました。

それで、例えばメリケンパークから新港第1突堤の方へもし橋でもかけたらどないなるんかなというのを1遍検証したわけですが、高さが20メートル要ということがわかりまして、20メートルするとしますと、エレベーターをつけて、それでこうやらないとできない。ロンドンの橋みたいなあんな形になるわけでありまして、そういうようなことが将来に向けてどうなのかということを検討しなければいけないかもわかりませんが、ちょっと現実性として難しい状況ではないかなと。

それと、歩行者の関係でございますけれども、ご承知のように今、去年の台風被害によりまして、第4突堤からメリケンパークのあたりにかけまして高潮対策の胸壁をずっと設置したわけでありまして、その胸壁の設置をした際に、メリケンパークから第1突堤に至る間の船だまりの側線に沿って胸壁が立っておりますけれども、その前に6メートル幅でプロムナードを整備しようということにしまして、そこを回遊の道路に使っていただけたらと、それでカラー舗装を一応これをやるということで現在進めておるところでございます、それは先ほどおっしゃいましたあそこの合同庁舎のところですね、常に車があそこの入り口で渋滞をしております、通行するのもガードマンがおってさばいておるという状態でありますから、できるだけこのような点に関しては、私どもはやはり歩行される方にとっても楽しめるようなそういうまず今措置をとるべきだということで、カラー舗装のそういう6メートル幅のプロムナードを整備しておるというところでございます。

今後、メリケンパークとこの第1突堤の間のアクセスというのは、全体を通ずるやはり1つのアクセスとして非常に重要な問題であることは間違いございません。といって、この合同庁舎とか水上警察とかでございますので、こういうところの施設が一遍にどっかへ移っていただけるかということ、これは大変非常にいろんな問題をはらんでおると思っておりますので、ですからこういう点に対しては、おっしゃいましたように長期的にどんなふうにしていくんかということも視野に入れながら、当面先ほど申し上げたプロムナードとともに、

例えば船で行き来をするようなことも、これは1つのアメニティーですから、そういうことも考えていくということについても可能性を探ってみたいというふうに思っております。

それから、第1突堤の東側の水際線の関係とともに、滞在型の観光客を引きつけていくための方策として、今までライトアップとかいろいろやっておりますけれども、それと同時にもう少し魅力の倍増といいますかね、そういったことを考えていくべきではないかというご提案でございます。

現在、第1突堤の使い方につきましてご提案をいろいろいただいておりますが、そういう中でおっしゃいましたような水面の利用というようなことも含めて、商業あるいは物販・飲食、そして集客は当然でございますけれども、そういったものを入れた提案というものが、今いろいろおっしゃっていただいておりますが、これらのものを機能的によく調和させて、そしてその中で魅力のあるナイトスポットとして形成ができないかというふうな点について検討する必要があると思っております。

そういった点では、例えば夜の散策というふうな点で光のページェントといいますか、何かそういったものが組み込まれたようなことでいきますと、例えば外国なんかでよくございますが、ナイトクルーズなんかでそういう形の照明をしながらやっておるというような例もございますけれども、神戸の場合のこの地域のいろんな使い方ということになっていきますと、やはり現在ある建物等の景観も利用しながら、それとマッチしたようなものもそこに足していくということがあるんじゃないか。そうしますと、先ほど少し申し上げましたプロムナードなんかの光のライトアップというふうな点も出てくるんじゃないかなというふうに思いますし、またそれと同時にこの地域がやはり滞在型の方が来られるということになりますと、少し時間を遅くそういう地域のお店があいておるということも必要でございますので、そういったようなことも考えながら、これを検討する必要があるんじゃないかと思っております。

今までポートタワーでありますとか、それから海洋博物館の大屋根ですね、こういったものはハーバーランドからとらえてよく神戸の港の特徴として宣伝をしていただけるわけでございますけれども、そういったようなものをベースにして、そしてそれに加えて先ほど申し上げましたようにさらなる夜景の効果を高めていくような、そういうものの取り組みをこれから新港の西地域ですね、新港の1から4の間にかけて、少し全体のグランドデザインを考えていく必要があるというふうに考えてございます。

それから、新都市の整備事業に関してでございますけれども、最近の企業進出の関係におきまして、神戸のどういう一応評価をしていただいて進出を決めていただいたか、また今後どんな力点を置いてやろうとするのかというような点での考え方ということでございますけれども、企業誘致につきましては、これはもうご案内のように神戸エンタープライズゾーン条例がございまして、この中で優遇措置がございまして、それとともに契約の方法でございますけれども、一括分譲だけではなくて、これは定借の制度でございますとか、あるいは長期分割納入制度というようなものも加えて、この企業のニーズに合わせて誘致

の施策というものを展開しておりますが、それだけではなくてことしからは、おっしゃいましたように企業誘致の体制を強めようということで、エンタープライズプロモーションビューローを発足させて、さらにこれは地域限定でございますが、この分譲促進制度を導入しまして、積極的な取り組みをやっていこうというふうにしておるわけでございます、そういったことが積み重なってきたということと同時に、景況の変化もあると思っておりますけれども、この分譲によります企業進出あるいは引き合いというものがふえてきております。そして、これからの企業の集積に大きな前進が図れるように私どもは取り組んでいきたいと思っております。

その中で、この神戸の方に進出いただきました企業の進出の決め手というのは何かというお尋ねでございましたけれども、これは6点ほどございます。これは今の意見を聞いてますんで。そういう中で、1つはやはりアクセス、交通のアクセスという点で、神戸空港の開港に伴いまして陸・海・空の総合交通体系といいますか、そういった拠点としての機能がある、そういう意味で非常に便利な交通アクセスということが自分たちの事業の立地に適地であるということが1つございます。それから、2点目は、これは言うまでもなく日本第2の経済圏であります関西圏という巨大マーケットということが評価をされております。それから、医療産業都市等におきましては、これは基礎研究から臨床応用そして産業化ということが1カ所で可能となる環境が整っておるということ、さらにこれは人材でございますけれども、本当にトップクラスのそういう研究者の皆さんがいらっしゃるということが評価されております。4点目としては、さっき申し上げましたそういったいろんなインセンティブ、あるいは進出後のビジネスマッチング等の機会の提供というふうなサポート内容が充実しているという評価もいただいております。5点目としましては、やはり神戸のイメージが活用できると、そういう点では人材確保とか、あるいはビジネスを進めていく上で国際都市神戸というイメージが活用できるという点の評価も伺っております。それから、これは自然の地形上からくることでございますけれども、大都市でありながら自然あるいは観光資源に恵まれて、また住環境もいいと、そして通勤時間が他の都市に比べても短いというふうな、そういうクオリティーの高さというふうなものも評価をいただいております。

そういったことを伺っておるわけでございますけれども、最近では進出していただいております企業等から、新たに産業団地に関心がございます企業をご紹介いただいたというふうな事例まで出てきておるわけでございます、今後も引き続きまして、こういった高い評価をいただきましたさまざまな諸点を中心としまして、特にアクセスのよさというふうなものは大きなやはりセールスポイントでございますんで、神戸空港の開港というふうなものを1つの契機にしながら、一層の企業誘致につなげていきたい、このように考えてございます。

それから、空港島の土地の関係につきましての売却に当たってのインセンティブ、そして今後の企業誘致の状況というふうなお尋ねでございましたけれども、この空港島の関連

用地の処分を進めていきますためには、ことしの4月からポートアイランド2期とそれから複合産業団地を対象につくりました、先ほど申し上げました分譲促進制度、これを参考にしまして、現在時限的なインセンティブ策としまして、処分単価につきまして分譲促進制度に準じた扱いをしてはどうかというふうに考えております。そのうち分譲促進制度は30%をまずやりまして、それから個々に状況に合わせてというふうに付加していく制度でございますが、今回考えていこうとしておりますのは、この付加を考えることなく30%程度を一応対象にして考えていけばどうかというふうに思っております。ですから、これは本当に時限的な、そして対象を限ったこととして今考えておるといふことでございます。

おっしゃいました点で企業の意向として、レンタカーの話が出ましたけれども、レンタカーの事業者からは、空港島用地の業務用の施設の用地として一部を早急に買い取りたいという意向でございます。そういう点で、レンタカーは開港時に必要な旅客サービスの施設でございますので、できるだけ早く事業者を決める必要がございますから、そういった点でもこういったインセンティブについて取り扱いを早く決めていかなければいけないなと、こんなふうに思っております。

それから、地下鉄海岸線に関係をいたしまして、非常に中長期の展望から、さらにこれからの周辺プロジェクトの進みぐあい等々についてもどのように考えていくのかというふうな点でございます。特に沿線プロジェクトを見たときに、現在14の事業がまだ進捗中だということであるけれども、その中でも中央卸売市場の西側の跡地、これについてどう検討するのか、そしてもっとロマンのあるプランにできないかというお尋ねでございますし、さらに運南地域のまちづくり等についてもあわせてどうなのかというご質問でございます。

地下鉄海岸線沿線の市街地活性化という点につきましては、海岸線の活性化を図っていくためにも、沿線プロジェクトの推進というものが非常に重要だということで現在まで取り組みを進めてきておるわけでございますけれども、とりわけその中でご指摘がございました中央卸売市場の西側の跡地につきましては、これはこのたびにつくりました2010ビジョンとともに、区の中期計画を2010年までにやろうということで、これの中でも兵庫区の計画でございますが、地域の魅力をつくるための重点施策として位置づけをしております。そして、中央卸売市場再整備後の、これは現在のスケジュールでは、平成21年度以降に地域の活性またにぎわいの創出という観点から、市場あるいは新川運河もございまして、そういったところも、この周辺の歴史を生かした集客性のございます商業・業務施設等への活用が必要だというふうに考えてございます。

一方で、これ本会議でもご答弁申し上げましたが、兵庫県があそこの西側の土地がちょうど県庁発祥の地ということでございまして、県におきましても、にぎわいの創出を図っていく拠点となるように施設整備について検討をしようということで、知事の方からもそういう話をさせていただいております。

そういう状況の中で、現在市内で市場の跡地に関する検討会議というものを立ち上げて

おりまして、こういう中で沿線周辺地域の活性化の起爆剤となるようなそういう有効活用策を検討していくということにさせていただきます。

そして、また浜山とか和田岬等の運南地域のまちづくりにつきましては、特に浜山地域の整備はまちづくりの協議会もつくっていただきまして進んできておるわけでございますけれども、そういう中でこの地域一体となった協働のまちづくりが進んできたわけでございます。そうした中で、最近では地域の盛り上がりというものをごどうつくっていくかということで、例えば市民レガッタ大会 網端を取り除きましたんで、ちょうどもとの木材関係の部分でございますが、そちらのところで市民レガッタ大会とかあるいは水上のジャズコンサートというふうなこともやられるという新しい動きが出てきてございます。

それにあわせて、兵庫運河全体につきましては、これはみなと総局の方でみなと神戸 - いきいきプランというのを持っておりますが、その中で運河の新たな活用あるいは運河沿いのプロムナード整備というふうなものをこれから図っていきまして、ここで親水性と回遊性をどう高めていくかということを考えていきたいと思っておりますし、またそういう中で魅力アップを図れるようなそういう手だてを考えていく必要があるというふうに思っております。そういう中で、この地下鉄沿線のプロジェクトを進めていくということになってまいるわけでございますけれども、特に今申し上げましたような点が重要なテーマでございますので、それに向けまして、極力早くそういった調整を図って、そして連携を図りながら、この事業についての取り組みを考えていきたい、このように考えております。

私の方から以上ご答弁申し上げます。

梶本助役 向山理事のご質問のうち、公営企業と環境対策についてお答えを申し上げます。

各企業会計において灯油・重油、こういった環境負荷の大きい熱源を使用しておる、せっかくの環境対策の効果を薄めてしまうのではないかと、そういったことでCO₂の排出量削減を目指して、環境負荷の大きい熱源からの転換を図ることを検討すべきだと、こういったご質問でございますけれども、神戸市におきましては、ご指摘のCO₂ ダイエット作戦 これは市役所の地球温暖化防止実行計画でございますけれども、これを平成13年の3月に策定いたしまして、市役所自身も一事業者あるいは一消費者として、みずからの事務事業に関する温室効果ガスの削減に率先して取り組むことによりまして、市民・事業者の自主的な取り組みを促進させ、そして市域全体の温室効果ガスの削減を図っていくと、こういう取り組みでございます。

ご指摘のCO₂のダイエット作戦におきましては、市の事業を13 これは廃棄物処理事業あるいは下水道事業等でございますけれども、13の事業に分けて、各事業部門ごとの削減目標を定めて、所管局において目標達成に向けた取り組みを進めておるところでございます。あわせて、各燃料の種類ごとに使用量の削減の目標を定めまして、毎年この進捗管理を行っております。ご指摘の軽油・灯油・重油につきましては、着実に使用量

の削減が図られているところでございます。

神戸市の施設におきましては、さまざまなエネルギーを使用いたしておりますけれども、ご指摘の施設では、現在の設備の構造上、設備の改修を伴う、こういうことでございまして、途中で燃料変換を行うということを伴いますので、こういった改修は困難であると考えております。

しかしながら、ご指摘の例えば東部スラッジセンターにおきましては、焼却処分を行う脱水ケーキの水分を下げることによりまして、重油の使用量を削減するよう努力いたしております。また、中央市民病院におきましても、平成12年度から14年度にかけまして省エネルギー改修を行うなど、エネルギー使用の削減に努めております。さらに、平成12年に再建をいたしました西市民病院におきましては、電気・都市ガスをエネルギーの主体として、灯油や重油は使用いたしておりません。一方、交通事業におきましても、環境負荷の少ないCNGバスの導入を図っておりますほか、アイドリングストップバスも順次増車をいたしております。

いずれにいたしましても、重油・軽油などの使用量の削減に向けた取り組みを進めてまいりますとともに、今後施設の新築あるいは改築の際には、燃料の選定に当たって従前以上に環境負荷にも配慮して、温室効果ガス排出の少ないシステムの構築に努めてまいりたいと考えております。

今後とも機会あるごとに、市長を本部長とする地球環境保全推進本部会議などを通じまして、燃料使用の削減も含め、市の事務事業全体からの温室効果ガスの排出削減を進めてまいりたい、このように考えております。

以上でございます。

鵜崎助役 私の方から、PC-16・17なり六甲アイランドの空きバースの問題と通学定期の割引券についてお答え申し上げます。

PC特に16・17 三井倉庫が今やられてございますけれども、このバースの一部をCOSCOの抜けた跡に倉庫会社が外航船をしているということで、バース全体を有効活用するということでは、新たな借受者を本当に積極的に誘致していく必要がどうしても要するというふうには実は思っております。そういうことで市内に 市内といいますか、日本に進出しているいわゆる船社で、神戸にないところを重点に今実は動いてます。ただ、それも神戸になくても大阪にあるということが結構ありまして、そのあたりで若干の阪神港と一体運営するということが、いろんなことで働きかけをやってますけれども、これについても特にスーパー中樞港湾になっていくということになりますと、特に生命線だと思っておりますので、これについては頑張っていきたいと思っております。

それから、具体的には埠頭公社とみなと総局、これは別々になって行っても効果がありませんので、とにかく働きかけをやってございますけれども、特に東京で外国船社を対象に重点的にプレゼンテーションを中心にやってございます。それだけじゃなしに、神戸港の

場合はいろんなインセンティブを持ってますので、そういうことによってコスト削減に資する施策があるんだということで、多様な手段を用いながら努めているという状況でございます。今後、もうちょっと訪問回数をふやしていかなあかなと実は思っております。神戸港視察の機会もつくっていくということで、これについては従来からやってございませすけども、本当に腰を据えて粘り強くやっていく必要がどうしてもあるというふうに思っております。

それから、六甲アイランドの方につきましては、ここも1・2があいてますけども、これにつきましても船社と色々な働きかけを具体的にやってございます。これ、私は大いに期待しているんですけども、そういうことで動き出さだろうと思ってございませすし、それだけじゃなしに土地利用の変更も考えてもいいのかなというふうな思いもしてございます。そういうことで、船社を誘致したり土地利用の変更も視野に入れながら企業を集めていきたい、荷物を発生させる企業を誘致していきたい、そういうことで動いてございます。だから、ご指摘は私も全く同感なんですけども、基本的には悪くない線をいっているとは思ってまして、何か形に、成就するような形で持っていきたいと思っております。

それから、次に総合物流の話が、ロジスティックの話がございました。確かにご指摘のように、特に東京・大阪・横浜あたりでは外資系企業が、特にプロロジスという会社なんかは積極的に展開されてまして、私も実は訪問してきました。具体的にいろんなお話もさせていただいてまして、ですけどもいろいろ向こうも条件がありまして、その条件をクリアしていくことが大事ということで、私たちも今その条件クリアについていろんな知恵を絞っている真っ最中でございます。

いずれにいたしましても、ポートセールスを核とする中で、ご指摘の物流センターになるようなものを神戸に集積できればと思っております。そうすることによって取扱貨物量もふえていく、総合的なロジスティックの拠点もできるというふうな思いで、今後とも企業誘致活動に積極的に取り組んでいきたいと思っております。

それから、通学定期の割引券の話がございました。

ご指摘もございましたけども、現在の神戸市の学生の通学定期、1カ月40%引きということで、これは神姫バスもそうですし、阪急も山陽も阪神も、このあたりの私鉄皆そうですし、明石市バスも実は40%ということで、そういう意味では40%で今までやらせていただいております。

ただ、神戸市では、この割引だけじゃあかなだろうということで、利用者の利便性の向上を図るんだということで、交通局独自として、通学定期には限ってございませすけども、日常のご利用いただいております定期の利用者の負担軽減に取り組んでいこうということで、平成14年7月からですけども、普通区的全線の定期券、これを発売させていただきましたし、これは特に路線ごとの定期券を廃止しようということでつくったわけですけども、例えばこれでいきますと、2路線を使った場合、従来でしたら1万2,000円の2路線ですから2万4,000円でいくんですけども、それを7割引きにしようということで7,200円で2

路線乗れるような、いろんなことも実はやっています。

ご指摘のありました近郊区につきましても、14年8月から普通区・近郊区連絡定期券ということで、近郊区で1回バスに乗って切符を買くと300円の区間のときは1カ月定期1万800円なんですけども、これはもう追加なしで1万800円でやっていこうと。それから、近郊区200円の場合、7,200円の場合ですけども、これは3,600円、つまり1万800円にさせていただきますと、普通区全線が乗れるようにしようということで、それなりに交通局の事業の中でやれる取り組みはしてきた。それも、先ほど言いましたように学生だけじゃありませんので、学生に対しましても、例えば夏休みなんかは多分7月の20日か21日から休みなんで、それもちょっとあかんやろうということで、学期ごとの学期定期券というのをつくらせていただいたりしています。そうした取り組みで、お客さんにも少しずつ好評をいただいているのかなというふうに思っています。利用者負担の軽減について一定の効果があるんだろうというふうに思っています。

それから、現在の通学定期券の割引率ですけども、先ほど他都市の近郊の私鉄のバスとか明石のことを申し上げましたけども、これは名古屋なんかと同じでございまして、他都市のバスと大体比べて同じ水準になっているんだろうというふうに思っています。ご指摘がありましたように、京都は大学と中・高を分けてますし、東京なんかも一部分けているところがあるんですけども、それでも今の現時点の水準としては大体同じかなというふうに思っています。定期の割引率が神戸市だけが少ないという、そういう状況にはないということと認識してございます。

また、ちょっと言いにくいんですけども、近年お客さんが減ってございますので、また特に少子・高齢社会ということで、特に学生さんも減ってきているということでございまして、学生の新規需要を現時点で見込む、新たな需要を見込むということが極めて困難な状況であるということでございまして、かなりの高い割合で現在通学に定期が使われている、そういう状況をいろいろ財政分析いたしますと、現行の割引率の引き上げというのは、かなりの減収につながっていくのかなというおそれもちょっと感じてございまして、現時点で今以上引き上げるのはどうなのかなというふうに実は今考えてございます。

そこで、ご指摘のありましたように、いわゆる子育て支援の一環ということでお話がございました。神戸市は、ご案内ですけども、すこやか子育て支援のまちということで、次世代育成支援対策推進行動計画というのを、すこやかプラン21というのをことし作りまして、いろんな施策を展開してございますけども、特に子育て支援に対する全市的な取り組みの中で、特に要望の中で教育費の負担軽減、そういうことも子育てに伴います経済的負担の軽減要望、これが一番多くなっておりますけども、そういう意味でもご指摘のような子育て支援という認識は非常に重要視してございますけれども、現在の経済的負担の軽減を図るということで、神戸市としては、例えば乳児医療費の助成制度なり児童手当なりあるいは幼稚園の就園の助成なり、そんなことで母子家庭とか父子家庭に対する経済的支援も含めて、いろんな取り組みを今日的な厳しい状況の中で取り組んでございますので、

そういう意味では選択と集中を行いながら取り組まさせていただいているということでございまして、少子化対策にもつながるような低年齢層の経済的支援を重点的にやっているということでございまして、現在直ちに通学定期の割引率をアップ、一般会計負担の中でアップしてはどうかというご提案につきましては、子育て支援にはつながるもんだというふうには考えてございますけれども、先ほど申し上げましたような状況を踏まえまして、現時点では前向きなご答弁を申し上げるにはまだ至ってないのかなということでございますので、引き続き宿題としてお預かりしたいと思っております。

理事（向山好一） 余り時間がございませんから、要望とか、1点ぐらい質問させていただきたいと思っております。

まず、ウォーターフロント再開発につきましては、市長から今の現状をお聞きしまして、本当中長期的に考えていただきたいなということをもまず申し上げると、船の可能性を探ってみたいというお話がありました。それとリンクして ライトアップというのか、滞在型にするためにいろいろと工夫をしたいということ、ある程度リンクしてくると思うんですね。ですから、ハーバーランドからメリケンパークに至るのが神戸のいろんな写真で象徴的やというお話がありましたけども、海外でも、例えば香港なんかだったらアバディーンというところがありまして、フローティングレストランがあって、あれが香港の象徴みたいになってますよね。そういうこともちょっと意識して、そこにまたフローティングレストランがあるとかそういうこともやったら、今言う夜の観光アップというか、魅力アップにつながりますし、今何か水の上にスクリーンをつくって、そこに画像を入れ込むというんですかね、そういうのも結構やっている。博覧会とかでやってますよね。そういうことも実際やってみる、そんなことも考えていただけたらなというふうに思います。これは要望です。

そして、企業誘致、土地分譲、これも市長のいろんな努力というのが答弁でわかりました。特に 30%の分譲促進制度とか、レンタカーがもうほぼ買い取りの意向を示していただいているとか、そういう明るい話もございましたので、ぜひともこのチャンスを逃すことなく積極的に土地分譲を行って、企業の進出を促していただきたい、これをまた要望させていただきます。

そして、港湾事業そのもの、助役の方からご答弁をいただきました。プロロジスに行かれた 言ってしまうでしたね 行かれたということを知りました。よく話題にユニクロがワールドロジというんですか、そういうロジスティックの専門企業を使って、何ていうんですか、納期まで管理しているということなんです、そういう付加価値をつけたら企業も喜ぶますよね。ですから、単なるデリバリーだけじゃなくて、その商品 部品を加工するとか、それをマーケティングを付加して、そこで既に企業のニーズに合っているようなそういうロジスティックいうんですかね、そういうことってというのはこれから本当に必要であるし、ますます企業ってのはコストダウンしていくわけですから、それに見合

ったそういう拠点をここに、神戸に誘致するというのは可能やと思うんですね。何とかそういうことを努力していただきたいなというふうに思います。

それと、船主の話がありました。これは助役もご答弁の中である程度イメージされてお答えになったんと思いますけれども、神戸の造船所でコンテナ船を何杯もつくっている、年間何杯もつくっている、そのある船主がございますよね、台湾の方にね。それが、その船が神戸港を進水していったら二度と帰ってこない……

委員長（藤原武光） 向山理事に申し上げます。

もう1分ですので、まとめてください。

理事（向山好一） ほんまや。そういうことをやっぱりある程度ターゲットを絞ってやっていただきたいと思います。それはやっぱり空港ができるわけですから、陸と海ですね

空と海ですね、それを何かつなげたら結構おもしろい制度ができるんじゃないかというふうに思いますので、よろしくをお願いします。

それと、地下鉄海岸線の話で、いろいろと沿線プロジェクトの話がありました。もう要望にとどめますけども、何ぼ沿線プロジェクト活性化しても限界があるんですね。今 3.8 万人、それが 8 万人の計画、乗客に持っていくというのは相当厳しいもんがありますんで、できたら、今海岸線開通して 5 年近くなりますので、抜本的な何らかの手だて、例えばやはり JR 国鉄が雪だるま式に借金が大きくなって、もう身動きとれなくなって清算事業団と分かれたというようなこともありましたし、北神急行の例もありますんで、財投と企業債の違いはあるにしても、例えば上下分離方式とかそういう抜本的な経営改善についても検討していく時期に来ているんじゃないかというふうに思いますので、よろしくをお願いします。

それから、市バスの運賃の定期券の話も、今のところ厳しいという話なんですけども、前も言いましたけども、敬老・福祉バスとの関連ですね。15 万枚今発行してますけども、例えば 1,000 円の手数料取ったら 1 億 5,000 万円 1 億 5,000 万円がよくリンクしますので、そのあたりの検討をしていただけたらなというふうなことを要望して、そろそろ終わりたいと思いますけども、冒頭に阪神タイガースの話をしました。これが終われば市長選挙が始まって、そのころには日本一になった阪神のパレードが神戸でできるように、ぜひとも矢田市長にも働きかけをお願いして、質問を終わりたいと思います。ありがとうございました。