

分科員 (向山好一) 引き続き、よろしく申し上げます。

午前中から、やはり現下の厳しい経済状況で、神戸市のいろんな産業の活性化についての議論が集中しておりますけれども、認識というのはやっぱり共通でございますので、そのあたりからご質問させていただきたいと思っております。

私も本会議のときに、今、市民の切実な声として雇用対策 失業率が全然改善されないし、このところ日に日に不安ばかりが高まっておりますので、そういった雇用対策は一体どう進めるべきなのかというような観点で質問させていただきましたが、例えば、今、継続事業で続いております緊急雇用交付金事業は、総額で 3,500 億円あって、神戸市の配分として 16 億 3,000 万がある。引き続きの、前の制度とあわせて、13 年度は 1,169 名の雇用が生まれたということでございますが、ちょっと単純に考えましたら、3,500 億円のうちの神戸市分は 16 億円で、少ないんじゃないかと。神戸市の努力足りひんかったんじゃないかなというような考えもあるんですけども、一方で、県の取り分があって、当然、県の中でも神戸市内で雇用が生まれたということもあるわけですけども、ほんなら 16 億 3,000 万円という額が、神戸市分であるんやったら、県とあわせたら一体どのぐらいになって、実際どのぐらいの雇用が生まれたかというようなことも、やっぱりちょっとしっかりトレースしとかなあかんのちゃうかなというふうに思いますので、そのあたりは数字はどうなっているのかということと、また、14 年度の補正予算で、新たに 1,600 億円、同じような交付金事業の上積みがありそうやということなんですけども、また、そしたら同じように、神戸市の配分、あるいは兵庫県配分というのが出てくるわけですけども、そのあたりもう 1 回、もっと上積みを 神戸市は全国の中でも一番雇用厳しいという地域なんで、配分をもっととれるように努力していくべきやと思いますけども、そのあたりのお考えをお聞かせください。

次に、また、観点違いますけども、同じように雇用対策の面では企業誘致というのが大切でございまして、いろいろと産振局さんも制度を拡充しながらやっております。その中で、震災後に神戸起業ゾーン条例、そして最近では、その中で、またパイロットエンタープライズゾーン、今お話ししましたけれども、10 年間、賃料を無料にするというようなことが、また出てきた。前々から県の方では、産業集積地域という指定がありまして、ある意味では神戸起業ゾーンと同じような感じの制度もあります。最近、また、これ都市再生緊急整備地域の指定というのがされまして、また、これもボーアイの 1 期の方ですけども、あるいは三宮の南とか、そういうことがまた新たに出てきたと。今、提案中の特区構想というのも、これありと。このように企業進出インセンティブ策は、いろいろと充実してきていますけども、我々から見たら、いろいろな制度ができて充実してきたと、これでウエルカム、どうぞ、企業進出してきてくださいよと言えるんじゃないかと思うけども、逆に起業家から見たら、この制度というのは、一体どうなのかということを改めて、ちょっともう一遍考え直すべき時期に今あるんじゃないかと思うわけです。今、10 年間無料でも、ビル建てるのには何億という金がかかる。それがまた難しいというお話もありましたように、同じような制度、屋上屋を架されていると違うかと。今申し上げたような、いろんな企業インセンティブ策は、有機的につながっているのかなと、そのような疑問があるわけですけども、そのあたり、今いろいろなインセンティブ策がどのように有機的につながっていったら、企業進出には物すごいメリットがあるんだと、このあたりの整理したご認識、これを 1 度お聞かせください。

次に、これも本会議で、矢田市長が答弁されましたけども、大和証券グループが最初にやって、企業とのアライアンス、これを今3つの金融関係のグループに拡大して、企業誘致の1つの策として頑張っていると。それを今後はもっともっといろんな、金融だけじゃなくて、いろんな業界にも拡大しながら、そういう企業との協定を結んでいきたいというようなお話でしたけども、ちょっと考えたら、要するに神戸市の情報を積極的に協定した企業グループに流すから、その情報を武器にして、知り合いとか、あるいはいろんな情報を持ってある企業の誘致を働きかけてほしいということだけでして、いわゆる紳士協定に近い形なんですね。逆に言うたら、今まで、ほんまそういう意味では、神戸市というのは情報飛ばしておったんかというふうにも考えられるような感じで、ある意味で当たり前のことをやっているような感じもするわけですけども、いろんなグループに拡大したときに、紳士協定だけで、本当に協定先の人々がメリットを感じて、そして、神戸市のためにやるのが自分たちの企業グループのためにもなるんだと思うようなことになるのかなというのが、ちょっと疑問でわいてきましたんで、その辺の今後の方向性、このあたりをお聞きしたいというふうに思います。

3点目は、今、GE横河メディカルのお話がありました。三谷社長と矢田市長が会談して、来年6月を目途に、西日本の拠点を神戸に移すということですが、今、大阪にある拠点というのは営業拠点でございまして、医療産業都市構想というのは営業都市構想じゃございませんので、営業拠点が移るということは、それはGE横河メディカルの拠点ができるということ、1つの大きなインパクトかもしれませんが、産業を集積していくという意味では、その次が大切。拠点が来て、次、一体どういう展開があるんかということが大切でありますけども、今、GE横河メディカルの日野工場でも、組立工場ありますが、大半がアメリカからのパーツを輸入していると。それが、だんだん、今、アジアにシフトしていくというお話がありましたけども、言うたら日本のパーツ工場というか、そういうのは除外されているということなんですけども、神戸には局長も何度もおっしゃっていますように物すごい蓄積した技術があると。それを活用するような、そういう仕掛けというんですか、働きかけ、これが、これから大切になっていくと思いますけども、その辺のお考え、その辺をお聞きしたいというふうに思います。

次に、新しい産業の育成という意味で、鶴崎助役も、ロボットテクノロジー構想というのを非常に重視されているような発言が目立っています。確かに、神戸のいろんな中小企業では、潜水艦つくり、あるいは飛行機つくり、そういう精密機械という分野というのは非常に優位というか、非常に技術の蓄積があるわけですし、そういうロボットテクノロジーというのは、本当にそういうところに転用できる可能性が大きいというふうに思っていますが、最近、新聞で神戸ロボット研究所というのに、神戸大学からレスキューのロボットを受注したというようなニュースがなされておりまして、これも1つの大きな産業になるんじゃないかなと思います。これを神戸市の方は、医療とか福祉のロボットに、もっともっと拡大していったらどうかというような方針があるみたいですけども、そういった今のロボットテクノロジー構想をもっとすそ野を広げるような支援というか、このあたり、どのように進めていかれようとしていらっしゃるのか。また、研究所というのは、当然、医療産業都市構想という研究所の中の成果が、中小企業にどういうふうにフィードバックされていくということが大切でありまして、そのあたりもどういうお考えをなされているのかということをお聞きしたいと思います。

もう1点、新産業というか、新たな事業分野という意味で、もう1つお聞きしたいのは、ESCO事業というのが最近注目にわかにされている。ESCOというのは、エネルギー・サービス・カンパニ

ー、その略でして、要するにいろんなビルとか施設があると。そういう施設の中の水・電気・ガス、いろんな熱源を中心としたエネルギーをいかに効率的に提供できるか。効率化された、いわゆる成果のコストを保障すると。そして、削減すればするほど、E S C O事業者はもうかるし、逆に発注した側も、当然、そういう恩恵がこうむれると。うまいこといけば、すごくいい事業なんですけど、まだまだ日本ではまだ定着しているとは言いがたくて、これからの事業であるというふうに言われていて、国でも2兆4,000億円を超えるぐらいの事業規模になるんじゃないかというような推測もあります。

そこで、ちょっとお聞きしたいのは、産業振興局というのは、そういう新たな産業を育成していくという大切な役割も担っておりますし、貿易センタービルあるいは産業振興センター、国際会館、そういうふうな外郭団体でも大きな箱物をお持ちですから、そういったあたりに積極的に、やはり各局の中でも先鞭をきって、そういうE S C O事業というのをやってみるという観点が大切だと思いますが、そのあたりのお考えをお聞きしたいというふうに思います。

そして最後に、フルーツ・フラワーパークの再建計画。これも午前中にありまして、共産党さんと同じような考えになってしまっていますけども、金澤委員に怒られそうですけども、要するに平成14年度に大きく変えたと、制度をね。今までの建物の資産を神戸市が買い取って、そのために80億円近い資金が要って、要するにすげかえしたとって言われても仕方ない、そういう救済策であったんです。なおかつ80億円の資金のうちの62億円が公債基金の繰替運用と。そういった、ある意味では禁じ手を使って救済せざるを得なかった。しかし、今、私、62億円というのは一体どうやって返すんやと。神戸ワインが破綻したら、本当どうしようもなくなるような救済策でございますんで、何とか貸付金が賃料として返ってくるような、しっかりしたスキームが要るわけですね。

逆に、しかし、ちょっとお聞きしたら、平成14年度の4月から11月までの入園者が、前年度は57万あったけど、ことしは51万、そういうふうに12%ぐらい前年割れしているわけでありまして、そういう流れが、全然また一方ではとまってへんということを考えましたら、本当にこのまま行ったら、一体どうなるのかなと、本当に心配せざるを得ないところであります。局長も、やはり一番頭が痛いところだというふうに思いますけども。抜本的に、やっぱり何か変えんと、このままずるずるといって、取り返しのつかないことにもなる可能性が非常に高いというふうに思いますんで、例えば、宿泊のホテル事業とか、研修の事業とか、あるいはプールとかというのもありますし、遊園地の事業もやってはと。一方で、農業振興の本来の事業もしていかなあかんと。そういうふうに、今、あの手、この手、要するに客を集めなあかんとということで、あの手、この手を使っている。一方で、公共性も要る。農業振興という意味での事業もやっっていかなあかんと。すべてのことに手を出さざるを得なくなっているという、八方ふさがりですね。そういう状況を何とか改善していくための15年度予算というふうになるんかもしれませんけども、現段階でそういった決意なり、具体的なこういう方向性なり、そういうのをお示しいただけなきゃあかんのちがうかなというふうに思いますので、そのあたりもよろしくお願いします。

以上です。

坂本産業振興局長 まず、インセンティブの話でございますけども、悠長な話じゃ、本当に千三と言われるようで、なかなか途中までムードで行ってっても、最後の最後までというようなことがございまして、はっきり言いまして、いろんなインセンティブをやっていますのは、あの手、この手を駆使しながらというのが本音のところですよ。やはり実際、相手方と接触する中で、企業の情報収集、二

ーズをどう把握するかということですが、先ほど、参事の方から申し上げましたけども、本当に土地をそしたら、ただにしたからいうて、たまたま移ろうという時期が合えば選択として、それ選ぶけれども、そのインセンティブだけではいけないというふうな部分もあります。ずっといろんな接触する中で、何とか神戸に企業誘致するために手がないかということが、今、先生、ずっと例示していただきましたので、そういったことにつながったわけです。ただ、やはり個々の進出を考えている企業、それぞれのニーズが違いますので、初期投資が、要するに用地費が一度に買うのは大変やということであれば、そういった今の傾斜減額を設けたり、いろんな定借とか、土地の賃貸ということもありましょうし、買うけれども、要するに分割の方がいいという場合であれば、そういった問題もありますしということで、今、いろんなメニューをこしらえておるわけですけども、1つのところ、屋上屋という形には、私はなっていないんじゃないかなというふうに思っています。

ただ、現実にはえらそうなこと言うても、そらぼんぼん出てきていませんので、今、そういうことはえらそうに言えませんが、ただ、この手の話はずっといろんな接触の中で、芽が出る時期が少しかかるところがありますので、これやはりこういった制度をフルに活用しながら、粘り強く、少しでもその気があるところについては、1回行くだけやなしに何度も攻める。場合によったらダイレクトメールです、Eメールもいろいろありますから、そういったこともしながらしていきたいと思っています。ただ、今の経済特区の問題にしましても、県の産業集積条例との絡みでしましても、そういった形でかなりメニューがふえてきていることは事実でございますので、これはかなり今後の展開にとって、非常に我々プラスなもんだと思っております。いずれにしましても、これから一生懸命頑張りたいというふうに思っております。

それと、GEの問題ですけども、実は、私も、去年、機械金属工業と一緒に日野工場へ行ってまいりました。先ほども申し上げましたけども、非常に医療器具開発チームは熱心でございまして、やっぱり自分たちの技術には自信を持っているんだと思っておりますけれども、大体自分らもやれると。逆に、確かに中国とは賃金の差は明らかでありますけれども、自分たちでないとできないものもあるだろうと気がございました。私も、GEに行きましたときに、向こうの営業担当の部長さんが、やはり、今はもう中国の水準というのは非常に技術水準も上がってきていると。納期の問題なんかでちょっとええかげんなところがあったけど、それも大分変わってきたというようなことで、これは通常のやり方ではなかなか太刀打ちできないというふうなお話が、確かにございました。非常に熱心な企業もありますから、こういうような仕事はうちができる。これは向こうとどうだというようなことで、その後、やはり何社か、GEと接触を持っております。

それと、その後、先ほど申し上げましたけども、アメリカにミッションで行ったチームは、非常に自信持って帰ってきていまして、あれなら我々もできるというようなこと。それが今の研究開発の補助金の問題とか、自分らでも法人組織をつくらうというようなところになったわけですけども。ただ、今まで言うておりましたんが、こういう営業拠点だけじゃなしに、何とか神戸で生産をとということが、我々、ずっと思いでございます。今のところ、我々もずっと接触したんですけども、今すぐ生産拠点を神戸に移すところまではいっていないというのが相手方の話ですけども、これにつきましては、今後、営業拠点が近くにもありますし、そういったことで、今後も粘り強く、神戸の魅力もいろいろ向こうに訴えながらやりたいと思っております。

医療器具の場合、大量に生産できればいいんですけども、今、神戸の中小企業なんかでも、発生・再生研なんかといろいろ研究の過程で必要となる計測装置などの開発に取り組みたいというふうなと

ころもありますんで　もちろんGEについては非常に大きなところですから、我々、それを引っ張ってくることにについては、今後とも全力尽くしますけれども、そういった別の道というものも、あわせて企業は考えているようでございます。従来から、大手からの受注もそんなに大量なもんやなしに、少量のもので自分とこの技術で対応できる、かなり付加価値の高いようなものというものを求めている企業もございますので、こういったことも加味しながら、粘り強く取り組んでまいりたいというふうに思っております。

本当に、フルーツ・フラワーパークの問題は、正直言って、私も非常に頭痛い問題ですけども、13年度決算で5億5,000万の赤字出して、累積赤字が33億、債務超過は19億近いということで、これは非常に大変な状況の中で、ただ、そのときにかなり自分とこで、会社が建設しましたから、減価償却費と、そのときの借入金の有利子負債のイニシャルコスト的なものがかかなり大きくて、ランニングだけで見ればペイできるということで、まだ見捨てたもんじゃないということもありまして、それともう正直申し上げまして、借入金についても神戸市も損失補償しておりますし、そういった中で、フルーツ・フラワーパークの経営を再建することが最善であると。そのためには、資産を移植して、イニシャルコストを軽くしてやるのが最善であるということでやりました。ただ、今、先生おっしゃいましたように、14年度は入場者厳しいです。それで、今、私、何が大事なのかなというて、いつも思っておるんですけど、やはり入場者もさることながら、経営という、いわゆるワイン株式会社として、収益マイナス費用の、いわゆる経営というのを、とりあえず15年度　14年度は途中で買いましたし、若干除却損みたないもんも出てまいりますので、14年度は厳しいと思いますけども　15年度に単年度収支を黒字にするということが、大命題だと私は考えています。そのための目標設定の中で、今、平成13年度は70万人、これが14年度は少し落ちると思います、今の状況から言うて。これを平成15年度は80万人を目標にする。

それと、ホテルの稼働率も、午前中、ちょっと話に出ましたけれども、全体的に、なべて48%。土曜日とか休日の前は75%ぐらいの稼働率はあるけれども、ウィークデーは35%ぐらい。ゴルフ場のあれやありませんけども、ウィークデー対策どないするかという問題があります。そういった形で、それを全体で60%、土曜日と祝日の前については80%、これとりあえず目標にするという目標設定。それと経営面では、月次損益計算必ず出る。月次損益をやる。部門別に収入の目標を定めて、それを毎月見てやると。

それと、やはりこの中で一番大事なんは、私は人やと思う。人なり体制やと思っています。これも具体的名前出して恐縮ですけど、この5月から、中央市民病院の事務局長でありました竹中氏が、今、副社長で行っております。営業担当の常務なり、フルーツ・フラワーパークの部長も現職の者がこしは行きました。私は、もうできるだけ、これは現場で判断をして、そこで必要なものはすぐ手を打たないかんということが大事やと思っておりますんで、私はっきり申し上げまして、この3人にかけています。できるだけ、現場で必要と思うことについてはやる。やはりマーケティング、戦略を考え、その月次損益なりも見ながら分析して、戦略を立てる、ある意味では緻密にやっぱりやっていく、場合によたら第三者の評価を見ながらやっていくという部門と、それと理屈やなしに走り回る、いわゆる営業部門のこのラインをはっきりさせていくということで、今、そういう体制組むことに　副社長も、向こうで檄を飛ばし回っておりますけれども、そういった効果が、私は必ず15年度にあらわれてくるものと信じております。

特に、我々、本当に役人は効率性とかコスト感覚が非常に弱いところがありますから、そういった

ところについては、現場で、とりあえず最低限度のことについてはやってもら。この前、たまたまイオングループの岡田社長さんと一緒やったんですが、ちょっとフルーツ・フラワーパークの話を書き言みたいな話したんですけれども、イオンだって、イトーヨーカドーだって一緒ですよ。瞬間の問題です。今、勝ち組や言うところけど、常にその危機感はあると。だから、常に何か思ったときに、すぐ手を打てるように体制を組まないかと。今まででしたら、多少あったって、我々ここへ、やってもええかというような話来て、それからいうことでは遅いというふうに私は思っておりますので、そういった形で、ぜひやるということで、あと具体のメニューとしては、今、もうやれることはすべてやるということで、入場料を取ることが非常に負担になっているということもありましたんで、例えば、今度のスケートの場合やったら、このチラシ持って来てもらうなら4人分無料やとか、それと、昼食に来る人は減免するとか、ふるだけ入りに来る人もおるだろうし、あと、ウイークデー対策としては、セット料金にして、かなり安くするとか、それと、いわゆるシルバーの方 午前中話ありましたが、平日対策はシルバーの方、半額にするとか、そういったこともいろいろ組み合わせてやる。チラシ持ってこい言うたら、これだけ持って来ましたが、やれることは、とりあえずやって、それでうまくいかなかったら、また修正するというようなことでやらしていただきたいというふうに思っています。

今、先生から、本当に買い上げた分の原資、どうするんやというようなこと、その賃料だけでは限界がありますので、また、全体の再編も考えんといけませんけれども、少なくとも、今後、損失の繰越欠損、こういったものを減らしていくという形で全力を尽くして頑張りたいと思いますので、私ととも、今度、13日、課の忘年会で、あそこで泊まり込みでやるということでしてますんで、また、できるだけご利用をお願いしたいと思います。

私からは以上でございます。

水田産業振興局参与 企業誘致の関係で、民間企業とのアライアンスでございますけれども、企業誘致は、ご承知のように、やはり人的なネットワークというのが大事でございますして、民間企業との企業誘致に関する協定を結んでおります。これはやはり企業誘致のためのソフトなインフラであると考えております。そういうことで、現在、先生がおっしゃったように、大和証券グループ、これが傘下の5社と、それから、みなと銀行グループは6社ございました。それから、ニッセイ同和損害保険、この3グループと締結をしておるということで、これはやはり成功報酬とか、いわゆるフィーを伴わないような紳士協定でございますんで、どんなメリットがあるんかと、こういうことでございますけれども、まず、大和証券グループにつきましては、かねてから神戸の医療産業都市構想に非常に注目をしておったと、こういうことで、それに積極的に参画をしていきたいというふうな希望、それから、やはりバイオベンチャー企業の育成を通じまして、神戸へ進出する医療関連企業との密接な関係が構築できるのではないかと、こういうふうなことを期待しておる、そういうチャンスが生まれることを期待しておるというふうなことを聞いております。

それから、みなと銀行グループとか、ニッセイ同和損害保険につきましては、これはもう神戸を発祥とする企業群でございますんで、地元企業として、神戸の経済の活性化のために一翼を担いたいと、こういうふうな地域貢献に対する熱い思いから、協定を締結していただいたと、こういうふうな考えております。

いずれにしても、やはり企業が進出しますと、その過程で、例えばベンチャーですと、大きく

なるにつれて、株式公開とか、資金需要とか、そういうものが出てくるわけでございますので、そういった意味では、証券グループにしましても銀行にしましても、ビジネスチャンスが芽生えてくると、そういうふうな可能性がございます。そういうふうなことの思い、それから、やはり神戸は震災を受けて、非常にダメージを受けておるわけでございますけれども、そういった震災復興に対して、いささかの貢献をしたいというふうな、そんなふうな思いもあるというふう聞いております。

そういうことで、いずれにしましても、短期的じゃなしに、中・長期的に、長い目で見て、メリットを見出しにくいというふうなことが企業側にあるのではないかなというふうに思っております。この協定に基づきまして、いろんな企業を紹介してもらったりしておるわけでございますけれども、成約に結びついたところもございまして、今、数社と交渉、契約の詰めをしておる、紹介していただいた企業でございます。そんなことで、メリットも出てきておるわけでございます。そういうことで、市長も申しましたけれども、この協定というのをいろんな分野の企業に広げていきたい、こういうふうに考えております。

以上でございます。

吉武産業振興局次長 緊急雇用交付金事業でございます。先生のご指摘の現在の緊急雇用交付金事業、国全体で 3,500 億円ということになっておりますが、神戸市の配分額が 16 億 3,000 万円ということになっております。少ないのではないかとご指摘でございます。配分方法について、少しご説明させていただきますと、まず、国から県に配分されてまいりますけれども、これは労働力人口であるとか、求職者数であるとか、完全失業率といったもので配分されるようございまして、兵庫県には 128 億 5,000 万円が交付されることになってございます。それが、県事業と市町の事業で、まず、2分の1ずつということになっておりまして、それぞれ 64 億 2,500 万円ずつというふうに配分されております。

さらになんですけれども、この市町事業分の 64 億 2,500 万円分のうち 13 億円が教育関係などの直接雇用する事業、これは制度上、県のみが実施可能ということになっておりますので、この 13 億円につきましても、兵庫県が一括執行することになっておるということで、結果でございますけれども、兵庫県に配分される 128 億 5,000 万円が、県が執行する分といたしましては 77 億 2,500 万円、市町が執行する分というのが 51 億 2,500 万円という配分になってございます。この市町の実施分をどう配分されるかということでございますけれども、平均有効求職者数と人口に基づいて配分されるというルールになっておるようございまして、その結果、神戸市の配分が 16 億 3,000 万円ということでございます。この 16 億 3,000 万円を、先ほどの 51 億 2,500 万円で割ってみますと、31.8%ということで、神戸市の兵庫県におけます人口ウエートからいきますと 27%ということなんで、何とか人口の比率よりは少し多めにはいただいたかなというふうには考えてございます。

現在、先生ご指摘のように、国の方では補正の話が出ておるようございまして、厚生労働省の方から、この制度の拡充ということで 1,600 億円が財務省に予算要求されておるようございまして、先生ご指摘のとおり、非常に神戸市の厳しい状況から、県に対しまして、より多くの配分を求めていきたいと思っております。実は、先ほどの 16 億 3,000 万円も、大分お願いをしまして、何度も何度もお願いをしまして、少しずつふやしていただいて、この額になったという経緯がございますので、できるだけたくさんのお金をいただけるように頑張っていきたいと思っております。また、ご支援もよろしくお願ひしたいと思います。

それから、県分での雇用数というようなものの神戸市域分の捕捉というようなものがないかということでございます。県分で執行されます分の各市町割の雇用数といったものというのは、実は従前も県さんの方に問い合わせしましたが、そういう数字を持っておらないということでございます。少しそういう数字をいただくというのが難しそうな様子でございます。単なる試算でございますけれども、神戸市の分の16億3,000万円に該当する分につきましては、市の方の分は2,000人という予定でございますけれども、県の執行分で、全体で県さんの方は6,600人という言い方をされておりますので、ちょっとお粗末な計算の仕方ですけども、神戸市の人口割で27%を掛けると、大体1,800人ぐらいという数になりますので、この1,800人と2,000人足して3,800人ぐらいというようなのが1つの目安の数字かなというふうには、実務的には思っております。

ロボットテクノロジー構想でございます。これも先生ご指摘のとおり、神戸の市内の企業、特に中小企業につきまして、物づくり技術の蓄積がございます。一般的な物づくりの技術の蓄積以上に、もともと産業ロボットというものの自身が、そもそも日本の非常に得意としておる分野でございます。日本が世界最大の産業ロボットにつきましては生産国であったと。もともと日本は、産業ロボットについては世界的に優位な状況でございますけれども、ご承知のように、大手企業につきましても、この近隣にございますので、その関係で市内の中小企業が産業用ロボットの部品の供給主体になっている企業さんはたくさんございます。そういったことで、ロボット自身についても、産業用ロボットでございますけれども、そういった蓄積をお持ちでございます。こういった技術を生かしながら、今、産業ロボットにとどまらない新しいロボットというのが非常に注目されておりますので、この分野に何とか入って行って、ロボット開発を通じまして、物づくり技術の高度化、ひいては産業の振興を図りたいということでございます。

これも先生ご指摘のとおり、まず、先行しておるのがレスキューロボットの方でございます。レスキューロボットにつきましては、神戸大学の田所先生、レスキューの分野では第一人者であろうと思っておりますけれども、国費を得て、研究開発費を得まして、キメックセンタービルの中に、N I R Oが設けております神戸ロボット研究所の中にレスキューロボットの研究開発の拠点、神戸ラボラトリーを既につくられて、研究開発が既に始まっております。このレスキューロボットの研究開発につきまして、これも先生、先ほどおっしゃいました、神戸市の機械金属工業会の方が、レスキューロボットの研究の関係で、試作の受注を受注といっても、金額的には非常にまだ低いものでございますけれども受けております。研究者の方々のご意見聞きますと、自分たちとか、あるいは学生は理論とかソフトは自分らですけれども、物づくりというのは、自分らあくまでも研究者であるので、設計も含めて、物づくりというのはできないから、企業と一緒に組む必要があるというご意見いただいております。その1つの形として、レスキューロボットの試作品の取り組みというのが始まっております。

今後でございますけれども、レスキューロボットが既に走り出しておりますけれども、やはり市といたしましては、医療産業都市構想を進めておるということで、医療ロボットというのを1つ、それと、さらには福祉・介護ロボット、この分野の研究開発に取り組んでいきたいというふうに考えております。そういった格好で、レスキューと医療と福祉・介護ロボット、3分野で当面取り組んでいきたいというふうに考えてございます。ただ、まだ今年度からの取り組みでございますので、医療関係でどういうもの、福祉・介護ロボットの関係でどういう取り組みができていくかという段階ではございませんけれども、まずは分野として、そういう絞り込みをいたしまして、今現在、ロボットテクノ

ロジ研究会というものを設けておまして、これに中小企業も含みます民間企業さん、それから、大学、それから、N I R Oをはじめとします研究機関、それに県と市と入って一緒に検討しておるところでございます。そういった形で、分野としてはそういった3分野、取り組みを進めてまいりたいと考えてございます。そういった中で、新たなロボット開発の中で市内の中小企業が十分参画できるように、神戸市としては取り組んでいきたいというふうに思っております。

それから、E S C O事業でございます。産業振興局の施設でE S C O事業をもっと推進すべきだということでございます。産業振興局の取り組みでございますけれども、14年度にフルーツ・フラワーパークで、N E D O 新エネルギー・産業技術総合開発機構の補助金を活用しながら、ホテル研修会のガスコージェネレーションシステムの導入の設備改修というものを現在行っております。

それから、市の取り組みでございますけれども、今年度、14年度は環境局が中心になりまして、N E D Oの補助を受けまして、全市で省エネルギー効果が大きいと思われる30施設について、省エネルギー事業化調査というのが実施されてございます。その中にも産業振興局の施設は入ってございます。この調査結果を踏まえまして、省エネによるメリット、あるいは初期投資の財源確保などの問題も含めまして、実施について検討させていただきたいと思っております。

それから、あと外郭団体の関係でございますけれども、産業振興局の外郭団体でございます神戸商工貿易センタービルでございますけれども、44年に竣工した、33年もたった非常に古いビルでございます。設備機器の更新・改修に迫られておるといふような状況なので、できればN E D Oの補助金を活用して、省エネルギーの改修ができないかという検討を行っておりますところでございます。

以上でございます。

分科員（**向山好一**） もう時間が遅く、迫ってきましたので、要望と1点だけ簡単に質問させていただきたいと思っております。

企業誘致につきましては、局長の方から、いろんなことをやって、メニューふやして、タイミングあるから、ええタイミングになったら、そのメニューをばっと有効的にできるようにと、そういう準備をさせてもらっているよということでございますんで、そのメニューというのもちろんつながっていかなくちゃいけませんから、そういう視点を大切にしながら、制度の充実というのを今後とも図っていただきたいと思っております。

フルーツ・フラワーパークの話をお聞きしました。自立再建への道というの中身が、本当いろいろと伝わってまいりました。来年度は単年度で黒字を達成するんやということでもあります。考えようによっては、今、いわゆる減価償却という大きな荷物がとれたんで、考えようによってはできるかもしれませんが、その前提が、今、80万人と、ことし、どうやら60万前半まで落ちてしまうんちゃうかというような、今、見通しの中で80万というのは、本当厳しいなというふうに言わざるを得ないわけでありまして、今やっている全体のことをそのままにしながら、80万得るためのいろんなものを考えるというの、そらそういう方法もあるかもしれませんが、やっぱり事業1つを 今、局長もおっしゃるように、事業ごとにいろいろと見直していく中で、縮小すべきじゃないかというところがあつたら、それはやっぱり大胆にやっていくべきちゃうかと。特に農業というのは、ある程度聖域化しているという部分がありますんで、農業基盤整備いうたら、当然100%やらなくちゃいけません、そういうような、今、日本全体がそうですけれども、そういうのも、やっぱり改めていくべき時期ではないのかなと、そんなような気がいたしますんで、やっぱりメリハリのついた、そういう経営再建への道、

これをどうしても突き進んでいただきたいと思います。これは要望にしておきます。

あと、E S C O事業で、今も次長の方から、神戸商工貿易センタービルの話もありました。33年いうたら、本当に設備は老朽化していて、やらんとあかんというような必要性もあると思います。そこで、ちょっとお聞きしたいんですけども、あそこ、熱源に重油使ってはるというようなことを聞いていまして、三宮のど真ん中で重油をたいて、そのビルの熱源にしていくということが、この21世紀の環境世紀に、E S C Oという事業もエネルギーの削減も当然ですけど、地球環境というところにも、やっぱり視点を置くような事業ですんで、そういうのは、ちょっと時代に合っていないんちがうかなというふうに思いもいたしますし、そのあたりどんな考えをお持ちなのか、ちょっとお聞きします。

吉武産業振興局次長 申しわけございません。重油を使っているのかどうかというのは、私、実は、済みません、承知しておりませんのですけども、いずれにいたしましても、33年たって改修の時期が迫っておるということ、もちろん先生ご指摘のように、地球環境への対応いうのも必要でございますので、問題はN E D Oの補助金がうまくとれるかどうか、ここにすべてかかってくるかと思うんですけども、頑張っ取り組んでいきたいと思っております。

分科員（**向山好一**） それでは、N E D Oというのは、ニューエナジー、新エネルギー、それは地球環境ということのキーワードになっていますんで、N E D Oの補助を受けようと思ったら、そういうこともやっぱり大切だというふうに思いますんで、そのことをつけ加えまして、私の質問を終わります。

以上です。ありがとうございました。