

2常任委員会連合審査会

平成27年9月25日（金）

午前9時10分～午前10時20分

議会大会議室

【出席委員】（経済産業委員会）重田音彦委員長、久米勝博副委員長、野中宣明委員、山田誠一郎委員、中野茂康委員、川原田裕明委員、千綿正明委員、中山重俊委員、嘉村弘和委員
（文教福祉委員会）堤 正之委員長、川副龍之介副委員長、高柳茂樹委員、宮崎 健委員、松永憲明委員、川崎直幸委員、平原嘉徳委員、山下明子委員

【欠席委員】なし

【委員外議員】なし

【執行部出席者】

- ・経済部 池田経済部長
- ・社会教育部 江副社会教育部長
ほか、関係職員

【案 件】

- ・付託議案について

○重田委員長

おはようございます。ただいまから第87号議案 バルーンミュージアム(仮称) 整備・青少年センター移転改修(建築) 工事請負契約の締結について及び第88号議案 バルーンミュージアム(仮称) 整備・青少年センター移転改修(空調設備) 工事請負契約の締結について、経済産業委員会と文教福祉委員会による連合審査会を開会いたします。

それでは、審査に入ります前に注意していただきたい点を申し上げます。

発言される場合は必ず挙手をして、指名をされてからマイクを御使用の上、発言してください。

それでは、審査に入ります。

第87号議案及び第88号議案を一括して審査いたします。

なお、バルーンミュージアム整備事業については、平成26年2月定例会において経済産業委員会から別紙のとおり附帯決議を付しております。この附帯決議を踏まえて、執行部から議案の説明をお願いいたします。

◎第87号議案 バルーンミュージアム(仮称) 整備・青少年センター移転改修(建築) 工事請負契約の締結について 説明

◎第88号議案 バルーンミュージアム(仮称) 整備・青少年センター移転改修(空調設

備) 工事請負契約の締結について 説明

○重田委員長

執行部から説明がありましたが、委員の皆様から御質疑を受けたいと思います。

質疑のある方は挙手をお願いします。

○千綿委員

資料請求をお願いしたいと思います。

バルーンミュージアムの構想策定費用から土地の代金と青少年センターとバルーンミュージアム全部の金額を、幾らかかっているのかというのを資料としていただきたいと思います。

○池田経済部長

はい、御用意いたします。

きょう契約金額が上がっておりますが、予算ではなく契約金額を入れるということですね。はい、わかりました。

○山田委員

経済部にお尋ねしますけども、附帯決議で周辺施設の連携ということを出していますけども、佐嘉神社の西側ですね。徴古館とこの間の商店街がありますけども、あれが非常に景観的には余りよくないですよ。そこら辺、今後どういう計画を立てられているのか。

そして、このときに私たちが言ったのは、佐賀城本丸歴史館に来た方をバルーンミュージアムに誘導するというようなことも言っていたと思いますけども、具体的には今どういうことを検討されているのか、お尋ねします。

○池田経済部長

まず、松原公園のところでございますが、佐嘉神社から徴古館、それから、今は県有地でございますが、バルーンミュージアムに通ずるところでございますが、松原公園につきましては、実は今、第1期工事が終わったというところで、第2期工事まで含めた全体の計画について、国のほうに公園の認定をとるということで、計画を策定して提出をしておりますが、その中に、実は松原のマーケットをどうするかとか商店をどうするかとか、そういったことまで含めて、地主であります鍋島報効会と県とか私どもと一緒に協議した内容の絵を一旦出してはおります。

これをもとに、今回、第1期工事ということで、平成二十一、二年ぐらいですかね——に整備を行いました。その後、また鍋島報効会等につきましても、無理やり、今、お住まいになっているというか、商売されている方たちに出させていただくということとはらずに、撤退される方について、順次そこを整備していくというような形で鍋島報効会としてはやりたいということでお話をされておりますので、今後、あそこら辺を再度、2次計画として整備するに当たりまして、時期を見て、鍋島報効会、県と一緒に全体的な整備計画が完成できるように双方とお話を進めているところでございます。

双方というのは、鍋島報効会と県双方でございます。

(発言する者あり)

答弁が欠けておりました。本丸からの動線でございますが、昨日も鍋島報効会の会長と、本丸と徴古館、佐嘉神社、松原神社との動線というのはやっぱり整備していかないといけないということで、佐賀城下ひなまつりを今回実施するに当たって、そういった点をどうやってつなげていくかということについて一緒に考えていくということで、昨日も協議をしたところでございます。

○重田委員長

そしたら、ちょっとお待ちください。

先ほど千綿委員から資料請求がありました。が、連合審査中にできますか。

○池田経済部長

本日中でよろしゅうございますか。連合審査中はちょっと厳しいかもしれないんですが、きょうの議案……。

○重田委員長

基本的にそれも含めて連合審査会をしておりますので、とにかく急いでください。

○池田経済部長

わかりました。急ぎます。

○重田委員長

そして、あれの場合は、また休憩してという形もありますので、よろしく願います。

○野中委員

この契約議案の工期が来年の8月31日までということなんですけど、まず、実際のバルーンミュージアムのオープン予定、この時期を正確に教えてもらっていいですか。

○古賀観光振興課長

現在、来年の10月1日をオープンの予定としております。

○千綿委員

契約検査課にちょっとお尋ねをしたいんですが、昨日までいろんな議論をしていたんですけども、基本的に、例えば、議会で契約案件が仮に否決された場合、3カ月後の議会に再度かけなきゃいけないようになりますよね、当然ながら。それを想定されながら議会にかけているのかどうか。例えば、否決がある可能性はゼロじゃないわけですね、基本的に。ということは、その余裕を持って3カ月の余裕は絶対ないとおかしいですよ、本来は。

それで、そういう考え方、要するに議会にかけるときの契約案件のかけ方の考え方として、本来、否決されてしまったら、次の議会もしくは臨時会を開くかしかないわけですよ。そこの考え方をちょっと教えてください。

○三島契約検査課長

契約検査課におきまして、入札案件、特に議会案件に付す場合につきましてございま

すけれども、まず、例えば今回の8月定例会に出すといった場合、この場合におきまして、入札が不調になるという可能性もございます。ですから、それを踏まえた上で、まずスケジュールを組みます。

もし不調になった場合は、それに基づいて、こういったスケジュールを組んでというふうなところを想定した上で全体のスケジュールを押さえて、そして、例えば、もし1回目の入札で不調になれば、当然、再入札をして、設計の見直しとかをやった上で、例えば、追加議案にするとか、あるいはそれが間に合わなければどうしても議会にお願いをしてというふうなことは当然考えた上でやっております。

私どもも、議会に出す以上は、ぜひとも御承認をいただきたいということでやっております。ですから、もしそういうふうな事態になった場合ということになりますれば、当然、議決いただけなかったということになりますれば、また次の議会とかについてスケジュールを組んでということにはなると思っています。

○千綿委員

だから、例えば、今度、仮に12月議会まで延びたとするじゃないですか。延びたとしたときには、要するにオープンが間に合わないわけでしょ。3カ月ずれるわけですよ。

3カ月ずれるということは、本来8月末の完了で10月のオープンということは、もう当然間に合わないわけですよ。間に合わないということを想定——仮にですよ、逆にもう臨時会しかないじゃないですか。極端な話ですよ。

でも、臨時会といえ、その直近でまたやり直しとかやると手続上の問題がいろいろあって、そんなに早くはできないと思うんですが、だから、要は何が言いたいかということ、なったことを想定されているのかどうか。例えば、そういうことも想定されて、スケジュールを組まれているのかというのをちょっと聞きたいんですが。

○三島契約検査課長

先ほど申し上げましたように、我々も議会に案件として出した以上は、まず御可決をいただきたいということです。ただ、そういう場合もないかと思えます。

そしたらば、それに合わせたところで、当然スケジュールは考えないといけない。あるいは、後ろの工期という部分も考えますと、例えば、業者の方にはつらい部分もあるかもしれません。例えば、土日、今はできるだけ土日とかも休みをとりたいと、そういった労働環境の改善というのでも求められております。ですが、工期といった場合に、そういったところで業者の方に例えば御相談をする、あるいは工期が8月31日というのを例えば1週間か2週間でもずらすことによって、オープンに支障がないようにやると。そういったことは当然考える必要があるというふうに思っております。

○山下明子委員

この87号、88号それぞれのことで、吹き抜けになるんですよね。建物そのものの中で、大きい展示とかをされるんじゃないかと思うんですが、全体として、一番お金がかか

る部分がどういう工事になっているかという、87号については、契約のほうでどれぐらい見積もっておられるのかということと、それから88号議案に関して言うと、空調は吹き抜けとの関係だとか、それから青少年センターだと音楽室の防音関係だとか、いろいろ個別の部屋がたくさんできてくるわけなんですけど、そこら辺の熱効率といいますかね、そういうことだとか、その分け方だとか、どういうふうな考えのもとで設計というか、考えをされているかということをごちゃと教えてください。

○建築住宅課建築一係長

まず、バルーンミュージアムの建築工事における費用が一番かかった点ですが、主に内装工事が半分以上を占めております。

既存の建物が物販店ということとして、冷凍冷蔵庫を置くスペースとか、以前あったところを全て撤去いたしまして、そこに壁をつけたり、床をカーペットに張りかえたりとか、天井を全部やりかえたりとかいうことで内装についてほとんど費用がかかっております。

その代わり、構造体、柱とかはりについては費用がかかっておりません。

ただ、エスカレーターが1階、2階、3階までございますので、先ほど委員さんおっしゃられた1階、2階は吹き抜けを設けております。

ただし、3階についてはエスカレーターの吹き抜け部分を床にしまして、青少年が集まるようなスペースの場を設けているところです。

それともう1つ、2点目の質問の空調関係ですけども、吹き抜けにすることで空調の効率が悪いのではないかという御質問だったと思いますけど、空気調和につきましては、冷たい空気が下のほうに下がっていきます。温かい空気は上のほうに逆に上がっていきますので、冬の暖房については、上のほうで空気を吸ってまた下に吐き出すような感じで循環するような形で設計をしております。夏は逆になりますけどですね。

あと結露の問題もございますので、建物の西側においてガラス張りにしておりますので、その結露が発生する可能性がございますので、そこには結露しないように、風を吹き当てて空気調和を行っているところです。以上です。

○重田委員長

3階の青少年センターの音楽室とか個室が多いその点については答弁がありませんでしたので、お願いします

○建築住宅課建築一係長

済みません。3階の青少年センターの音楽室につきましては、音を漏らさないように工夫するというので、床、壁、天井を宙に浮かしているというか、床を直接音が伝わらないような工夫をしておりますし、壁も吸音性の高いグラスウールという素材を使って音が漏れないような対応をしております。

天井につきましても、グラスウールを充填して音が漏れないように対応しております。

空調についても、空調のダクトから音が漏れる可能性がありますので、そのダクトにつ

いても音が漏れないような工夫で、そのグラスウールを巻いたりとかという工夫をしております。以上です。

○山下明子委員

そうしますと、87号議案関係なんですけど、1個1個の契約の業者を選定するに当たっての考え方は、全体工事をどういうふうにするかとかいう考え方で選んであるのか、それとも——それともと言ったらおかしいんですが、1個1個の工事一つ一つを項目を上げながら、これはどうかとかそういうチェックもほかの業者との関係でされているとかか、その辺はわかりますか。

つまり、例えば、部材のコストがかかるから、この工事、同じ工事をやってもこちらのほうが高いとか、そういうことって起きてくると思うんですけども、何を選ぶかによってとかですね。今、グラスウールとか言われたんですが、そのほかのことも含めて、ちょっとこの話を聞いたのは、東京オリンピックが近づいてきたために、いろんな資材コストが非常に上がってきているという話を聞いたんですけども、そういうふうな絡みだとかかなんかで、業者によっては、これだと高くなるとか、これだと安くなるとか、そういうふうな動きがあるというふうなことを聞いたんですけども、そういうところなんかも把握されているんでしょうか。

○建築住宅課建築一係長

建築工事における設計——建築工事をするときに、まず設計を行います。そのときに材料選定を行いますけども、やはり高騰しそうな材料というのはなるべく避けるように設計をしてですね。

ただ、高騰しているけれども、どうしても使わなければならないコンクリートとか鉄筋とか鉄骨については、もうその材料を使うしかないということになります。

ただ、グラスウールのほかにもいろいろと断熱とか吸音とかする材料がございますけれども、昔は石油の高騰でグラスウールが高かったりとかいうこともございましたので、材料の選定に当たっては、安価で一般的に流通している材料、特殊の材料ではないものを使用して設計しているところです。以上です。

○松永憲明委員

88号議案の空調関係なんですけども、特に青少年センターの空調についてお伺いしたいんですが、先ほど音楽室だけの話だったんですけども、それぞれ使用目的が違う部屋が3階部分はあるわけがございます。

そうしたところ、利用者等のことも考えて当然部屋ごとの空調になっていくと思うんですね。使用していないときは空調は使わない、使用中は使うという形になるんじゃないかと思うんですよ。

そういうようなことになっているのかどうかの確認と、先々この利用者負担ということも考えられてのことなのか、そこら辺をお願いします。

○建築住宅課建築一係長

青少年センターの各部屋におきましては、各部屋ごとにスイッチを設けております。

各部屋に公民館で使用しておりますコインタイマー、お金を入れたら、30分か1時間稼働できるような装置を設けております。以上です。

○山下明子委員

済みません。今のコインタイマーのことなんですが、学習室、フリーの学習室があると思うんですけども、個人で来たときに誰が払うんだという話になっていくと思うんですね。そこら辺は、センターとして使う時間は常時使えるようにしておく必要が本当はあると思うんですけども、その辺はどう考えておられるのでしょうか。

○中島社会教育副部長兼社会教育課長

青少年担当の社会教育部でございます。

先ほど山下委員から御質問ありました件ですけど、コインタイマーをつけるのは公民館と同じような形で、貸し室みたいな感じの会議室とか調理室、音楽室等につけます。

学習室とかフリースペースについては、コインタイマーは設置せずに通常の空調で対応していきたいと考えております。

○高柳委員

質問します。

現在、マルキョウビルが築何年なのか。この工事を伴ってできて、完成の暁に、これより何年ぐらいの耐用年数を考えておられるか、お聞きします。

○池田経済部長

建築は平成10年だったと思います。ですので、現在、建築から17年たっていることになります。通常の建築ですと、建築の専門のほうで、40年ぐらいですかね。

○建築住宅課建築一係長

耐用年数につきましては、その施設の利用、活用の頻度によって、やはり摩耗のぐあいとか、メンテナンスの有無によって寿命が変わってくると思いますけど、税の減価償却でいくと40年、37年だったかちょっと記憶にないですけども、40年ぐらいは可能じゃないかと思っております。

○高柳委員

この工事終了後、来年の10月にオープンしますよね。それから40年ではないんでしょ。

○池田経済部長

今、耐用年数、これは法定の耐用年数ということで減価償却なんかを使う数字でいうと38年だったかなと思いますが、これは建築から38年ということですので、平成10年に建築されてから、法定の耐用年数が38年ということですので、じゃ、38年たったら壊れるかということ、そういうことではないと。

現状では十分今後使えるということで、私どもは購入したわけではなくて、建物はただ

でいただいたのですが、そういうことであそこを使うということで確認しましたので、法定耐用年数から見ても、今から20年は十分に対応できるということでございます。

ただ、これはもちろん使用の仕方、それからこれからのメンテの仕方によって随分変わるものであるというふうには考えております。

○川原田委員

私たちが平成26年2月に出した附帯決議の中の2番目で、先ほど部長からずっと説明がありましたけれども、懸念をされていた騒音はさほど気にはならなかったけれども、インフレーターのほうがということで、私も囲まれているところでやるから、インフレーターが気になるかなと思ったら、案の定そうやったんですけども、今後検討するということですが、例えば今の段階ではどういうことを考えておられるのか、まだ決まっていないのか。それとあわせて、非常に騒音のほうに言っているようですけども、そのほかにもこの前、試験的に住民の方に集まってやっていただいたという中で、騒音以外にも何か苦情めいたことがなかったのか、例えば、こういうふうな動線やったら、将来的に何か問題が出てくるよねとか、そういうふうなことがなかったのか、お聞かせ願いたいと思います。

○古賀観光振興課長

今御質問ありましたけれども、騒音以外ということで苦情ではございませんが、この北側にカトリック幼稚園がありまして、そちらの方とお話をしたときに、気球の姿が見えると子どもたちが結構そちらのほうに注目して気が散るということで、幼稚園の勉強の時間にこれをすると、ちょっと子どもたちの気が散るのではないかという懸念が示されました。

その件につきましては、我々も勉強の時間とか、そういったものを把握してその時間にかぶらないような時間を設定するとか、そういった工夫は今後必要かなというふうには思っております。

○川原田委員

あそこの搭乗体験については、もう半分常設みたいなものですから、例えばインフレーターを使わない方法で、私は素人考えなんですけども、送風機等で対応ができないのかなと。固定して、蛇腹か何かを引っ張ってきて、それで風を送るとか、そういう考えはあるのかなのか。

○古賀観光振興課長

インフレーターを全く使わないで気球を膨らますというのは、ちょっと物理的に難しいと。ということで、インフレーターそのものは使うことになると思いますが、今、調査をしておりますのが、なるべく音の小さいインフレーターがないとか、それとかインフレーターの使い方ですけども、今、羽の枚数とかそういったものによっても若干違いがあるようですので、今後研究をしていきたいと思っております。

○千綿委員

まず、バルーンミュージアムと青少年センターの年間の維持管理コスト、ランニングコ

スト、これを出していただきたいということと、青少年センターについては今の運営コストと比べたらどのくらいになるのかというのを教えてください。

バルーンミュージアムについては、入場料と来場者数の予想というのをお願いしたいと思います。

それと、青少年センターの跡地利用はどういうふうなことを考えられているのか、とりあえず2点をお願いします。

○古賀観光振興課長

まず、入場者数の目標ですが、当初は年間7万人ぐらいを目標にということで考えております。

入場料につきましては、今、他の施設等を調査しながら設定を考えておるところです。

維持管理コストなんですけど、入場料とも絡んでくるんですけども、開館日数とか開館時間、このあたりで大分差が出てくると。職員のシフトの問題もありますので、当然午前から開いて夕方、夜まであけるというような時間になった場合は、2人のシフトになるというようなこともありまして、そこのほうを積算しております。

また、その分の予算を我々組まなければなりませんので、そちらのほうを、先ほど言いましたように他の同類の施設等も調査をしながら、今積算をしているところでございます。

○中島社会教育副部長兼社会教育課長

青少年センターの管理運営でございますけど、管理の具体的なところをまだ詰めておりませんので、管理運営経費が幾らになるのかというのは整理をしております。

それと跡地につきましては、現在、移転後、平成28年度以降については、くすの実が若干残ります。その後、解体という格好になると思いますが、解体後について、まず、整地をしまして、その後、地元との関係もございまして、公民館等との建てかえ等々で整理をしていきたいということで考えております。

○千綿委員

入場料の件に関しては経済産業委員会の中でもずっと指摘していることですよ。検討がなされないというのが少しちょっと遅いなという気がするんですが、基本的にああいう展示場は中の企画展なんかをいろいろ変えていかないと、要するにリピーターが来ないじゃないですか。そういった費用とかも算定をされているんですかね。

要は、同じ品物をずっと展示していたら、もうリピーターは来ないですよ。当然ながら、新しい企画というのをどんどんやっていかないと、ああいうミュージアム関係はリピーターは来ないと思うんですが、その費用とかも含めて、再度、運営費、ランニングコストをどのくらい見られているのか。

○池田経済部長

検討をしていないわけではございません。

ただ、これは条例案件になりますので、まだ、皆さん方の前で御説明をできる状況には

ないということで、できればバルーンミュージアムだけでランニングコストを、入場料収入だけでそれをペイさせるというのは非常に難しいかと思っておりますが、実際その経済効果でありますとか、中で物販とかなんとかも行います、飲食物販も行いますので、そういったことを含めて、市内の経済効果まで合わせれば、バルーンミュージアムができて負担がふえたということがないような形に持っていきたいと思っております。そういった意味で、かなり詰めて計算をしているところです。

それから、今委員おっしゃったように、企画展というのは、年間やっぱり何度かやっていかないといけないと思っております。そういった点についても、海外の同じようなバルーンミュージアムとも連携を図って、今、そういった企画展、開館当初の企画展については、今もうおおむね詰めていっているところがございますけれども、その後の企画展については、年間にやっぱり何度かやっていかないかというのについては考えているところです。

○千綿委員

商工ビルのときもそうだったんですけど、当初7万人の予定が5万数千人という、もう見込みが甘いんですね。だから、そこら辺をちゃんともう少し算定をしてやってもらわないと、当初目標は7万人ですと言ったのが、ふたをあけてみたら5万4,000人ぐらいでしたっけ。たしかそう報告書に載っていたと思うんですが、見込みがよかごとやっぱり言われよごたっ気のするわけですね。

委員会の中ではそがん言うて、実際は違うやったって、それは見込み違いでしたので終わってもらったら困るわけですね。

だから、そこをちゃんとやっぱり言ったからには7万人を目標としてやってもらわないと、結局、経済効果も波及しないわけですから、そこら辺はもう少しシビアな感覚でちゃんと目標設定をして、そして、入場料、ランニングコストも含めて、部長言われたようになるべく市役所の重荷にならないような形、何でもつくってはいいいんですけど、ランニングコストがやっぱりかかってくるわけですよ。そこはもう往々にしてわかられていると思うんで、そこは十分考えていただきたいと思います。意見として。

○平原委員

3点お伺いいたします。

今、附帯決議についてそれぞれ3つの取り組みを示されましたけれども、1月24日に係留飛行をやったということではありますが、地元との協議ですね、いろんな声が上がってきたんだろうというふうに予測するんですけども、どういう協議を重ねてこられたのか、どういう要望があってどういう対応をしてきたのか、それが1点。

それと、87号と88号議案ですが、まず87号議案については、結果的に上滝・森永特定建設企業体、JVですね。それと吉村・小柳となっていますけれども、ほかの業者の応札金額といいますか、それを示していただきたいというのが2点目。

3点目でありますけれども、これは建築と空調設備と分けていらっしゃいます。通常、佐賀市は分離発注という形で、電気工事と給排水設備工事は分離発注でこれまで出されてきたんだろうというふうに思いますが、今回はそれを分離発注されていないのでありますが、その理由をお聞かせください。

○古賀観光振興課長

まず、一番最初の係留のことに関する御質問ですけれども、地元との協議ということですが、1月24日、25日に2日間行いましたものにつきましては、まずここで気球の係留をやった場合にどのような影響が出るかということを実験的に1回試しにやってみようということで行ったものです。

その際、まず、地元の周辺の自治会長さんあたりに回りまして、こういったことでやりますと、やらせてくださいということをお願いをいたしました。

そして、地元にお知らせをいたしまして、この日にやりますのでどうぞ来て見てくださいということで、ここで気球を係留しますということをお知らせして行いました。

かなりの人がこのとき来ていただいて、実際に係留にも乗っていただいております。その際に、いかがでしたかということもお伺いしておりますし、対応といたしますか、そのときにはそういった苦情等もなく、我々もやっている最中も周りをずっと回りまして、音の影響ですとか、そういったものがうるさくないかとかいうのは見回って調べました。

大した影響はなかったんですが、その後、部長からも説明がありましたけれども、どちらかといえば、バーナーは全然よかったけども、インフレーター音がちょっとうるさかったと。これは早朝でもありましたので、余計に音が響いたというのもあると思います。

そういったことがありましたので、先ほども御説明いたしましたように、今後その辺を踏まえて、対策を研究していきたいというふうに思っております。

○三島契約検査課長

87号議案と88号議案の各それぞれの業者の入札金額をお答えさせていただきたいと思っております。

まず、87号議案の建築工事に係る分でございます。税抜きで申しわけございません、言わせていただきます。

落札しました上滝・森永が7億2,310万5,000円でございます。

次点でございますけれども、松尾・大洋JVになります。

金額でございます。7億2,380万円でございます。

3つ目が中野・丸福特定JVでございます。こちらのほうが7億9,000万円でございます。

上滝・森永が7億2,310万5,000円、松尾・大洋が7億2,380万円、中野・丸福が7億9,000万円でございます。

続きまして、88号議案、空調設備の各業者の入札金額でございます。

落札しました吉村・小柳JVでございますけれども、こちらのほうが1億5,443万1,000

円。

次点でございますけれども、佐電工・田島興産 J Vでございます。1億5,555万1,400円でございます。

その次が、栄城・古賀設備 J Vでございます。1億5,260万円。ただし、この1億5,260万円というのは最低制限価格に該当いたしましたために、落札者とはなることができなかつたということでございます。

続きまして、松尾工業・パイプライン J Vでございます。こちらのほうの金額が1億6,239万円でございます。

その次が、九電工・有明電設 J Vでございます。こちらが1億6,900万円でございます。

もう1社参加がございまして、佐賀配管工事と本田設備の J Vでございます。こちらのほうは、入札する際に入札金額を書いた入札書と積算の明細を書いた内訳書を提出していただいております。そちらのほうに会社の印がなかったということで、この分につきましては無効ということになっております。

それぞれの業者の金額については以上でございます。

○建築住宅課建築一係長

分離発注をしているかという御質問ですけれども、バルーンミュージアム・青少年センターにおきましても、通常どおり分離発注を行っております。今回議案として上がっている建築工事、空調設備工事が今ございますが、あと電気設備工事、給排水設備工事、電気通信設備工事ということで現在、公告中でございます。以上です。

○平原委員

係留飛行のいきさつ等についてはわかりました。

私が質問したのはこれだけではなくて、地元等の意見をどういうふうに吸い上げられたのかということで、東のほうにマンション等がありますよね。その辺からの苦情ではないんですけども、どういった御意見とか心配事とかが出たのか、それに対して執行部がどういう対応をしたのかというのが聞きたいわけでありまして。地元との対策ですね。

それと88号ですが、中には、例えば、九電工と有明電設ですが、全く違う会社ではあるんですけども、これは関連会社ですよ。そういったところでも、こういう J Vを組むことができるというふうになっているんですかね。以上です。

○古賀観光振興課長

今御質問のありました係留の後のことですが、直接そういったマンションの方々に全て聞き取りを行ったということではございません。我々のほうに、その後、自治会長さん等を通じてお話があった分が、先ほど言いましたインフレーター之音につきましては、まさにそのマンションの方からの御意見だったということでお伺いしております。

その後、係留はその後そこでやっておりますので、先ほど御説明しましたように、今後、バルーンミュージアムが完成した後にそこで係留をやるということにつきましては、

これから検討をしながら、どういった方法をとるのかということを考えていきたいと思っております。

○三島契約検査課長

先ほどの関連会社に関する部分でございます。

J Vの場合、関連会社同士でJ Vを組んで入札に参加すると。このことに関しては、問題ございません。

関連会社が別の業者と組んでJ Vとして参加する。さらにもう一つの関連会社がまた別の業者と組んでJ Vとして参加をする。そうすると、その2つのJ Vが適切な入札を行う上でそれを認めることがいいのかということになってまいりますので、そういった組み合わせで来た場合は、その2社とも入札参加資格というのは認められないと。

今回の場合は、関連会社同士で1つのJ Vを組んで入札に参加ということでございますので、問題はなしということで判断いたしております。

○山下明子委員

ちょっと戻りますが、係留の話のところ、マンションの方から直接いろいろとはその後聞いていないということだったんですが、集まってきた方たちはそこにバルーンがあるから、おもしろいし、そんなにうるさく感じないと思うんですね。

それで、マンションって結構音が響くんですよ。上のほうほど聞こえるとか、もう本当に夜なんかちょっと外で話しているのすら聞こえてくることがあったり、窓をあけていたら結構すごいとか、ほかの人は知らないでしょうけど相当聞こえているということがあ

るので、管理組合を通して、きちんとアンケートをとるなり何かということをししないと、自治会だけでは多分すくえない部分というのはあると思うんですね。

だから、そこはもう少し気をつけて対応したほうがいいと思うんですけども、管理組合との話し合いとか、そこら辺は考えてこられたんでしょうか。

○古賀観光振興課長

この前に、管理組合とはお話をしていると思います。

ただ、した後に、今おっしゃったように、細かいところまでの聞き取りというのはできておりませんので、そこはまた検討していきたいと思っております。

○池田経済部長

マンションは結構音がうるさいからというお話がございましたが、要は、バルーンの係留をどれぐらいの頻度でやるかというのが非常に大きいと思うんです。

それで、日常的にしょっちゅうバルーンの係留をここでやるということは考えておりませんで、実際にバルーンの大きさというのを皆さんに実感していただくという意味で、ここは駐車場でもございますので、そういう場をですね、皆さんに見ていただく場を提供したいということで、時々、バルーンの係留をやりたいと思っています。

それで、バルーンミュージアムを見ていただいた後に観光としてのバルーンを見ていただく場所としては、今、どんだんどの森がバルーンの係留をやった場合に非常に環境もよくて、皆さんにごらんいただく場所として非常によかったということがありますので、観光としてバルーンを活用する場合には、係留の場所としては、どんだんどの森等を使いたいというふうに考えておりますので、日常的に頻繁に、しかも朝とか晩とか皆さんにとって非常に迷惑になるような時間帯に係留をやるということは考えておりません。

○山下明子委員

わかりました。

そこだけでというと、非常に狭いエリアで、駐車場も潰しながらということで、なかなか難しいと思いますので今の話はわかりましたが、どん³の森だけじゃなくて、ちょっとこういう話を聞いてみましたら、駅から列車が着いたときに、ライトファンタジーのときには、ぱっと光が見えてきれいだというのと同じように、駅からおりたときのインパクトを考えたときに、駅前開発の中で何かそういうことも考えたらどうなのかという話はちょっとあったんですね、係留の場所として。

だから、ここを必ず係留をする場所だというふうに位置づけないということであるならば、本当は中央大通りの計画全体としてはそういうところもぜひ考えたほうが、どん³の森もいいんですが、ぱっと見てよし行こうと思うかどうかというときには、ちょっとそういうインパクトということは御考慮いただいたほうがいいんじゃないかというふうに思います。これは意見ですが。

○重田委員長

ほかに。

済みません。資料がちょうどでき上がりましたので、配付してもらいます。

◎追加資料配付

○重田委員長

そしたら、説明をお願いします。

◎経済部3の資料 説明

○千綿委員

青少年センターは、今の青少年センターの管理運営費と比較してどのくらいかということをおちょっと教えてくださいというのを言っていたんですが、もしよければ口頭でもいいので、現在の年間の青少年センターの運営費を教えてください。

○中島社会教育副部長兼社会教育課長

今、青少年センターの管理運営費は、人件費等を除いて約850万円ほどでございます。

○山下明子委員

今の3の資料ですけども、設計とか工事はそれぞれにかかる実際の額かなと思うんですが、監理委託費はこれは面積ごとなんですかね。施設の割合で出されているんでしょうか。

それとも、それぞれに工事、監理を別々にされるんですかね。どういう形でなされるんですか。

○建築住宅課建築一係長

工事の監理業務委託ですけども、これは工事費に基づいて算出しております。ですので、青少年センターとバルーンミュージアムおのこの工事費に対しての監理業務委託費になります。

○山下明子委員

割合で出されているということで、実際の工事監理業務そのものは一体的にされるということでもよろしいんですかね。それぞれ青少年センターの部分、バルーンの部分というふうに分けるわけではないわけですよ、工事監理の業務自体が。

○建築住宅課建築一係長

業務につきましては一緒に業務を、青少年もバルーンも監理業務を行うこととなります。以上です。

○千綿委員

済みません。この監理委託料というのは工事の監理なんですか。という理解でいいですか。

○建築住宅課建築一係長

工事の監理業務になります。

○千綿委員

じゃ、青少年センターの年間の委託料というか、管理運営費というのは、新しいところはどのくらいということで一応予定をされているんですか。

今は850万円でしょ。新しくできますよね。そのときの年間の、例えば運営費はどのくらいかかるのかというのをちょっと聞きたい。

○社会教育課子どもへのまなざし運動推進室長

バルーンミュージアムとかぶる部分、例えば、清掃であったり、ビルそのものの警備であったり、その辺は青少年センターだけ、バルーンミュージアムだけという話にはなりませんので、その辺につきましては、社会教育課のほうと観光振興課のほうで今あわせて検討を進めておりますので、新しいセンターの管理委託について幾らというのは、済みません、今、詰めている状況です。

○重田委員長

ほかにありませんか。

(「なし」と呼ぶ者あり)

ほかに質疑がないようですので、第87号議案及び第88号議案の審査を終わります。

執行部の皆さんは退室していただいて結構です。

◎執行部退室

○重田委員長

本日の審査に伴う主な質疑、意見等は必要に応じて、経済産業委員会の審査報告の中で補足して口頭報告を行うこととなります。

口頭報告に関して、御意見等がありましたらお願いいたします

○千綿委員

前から私は思っていたんですけど、結局、入場料とか運営費とかは検討しとらんじゃないですか。本来、やはり年間の維持費がどのぐらいになるのかというのは出してもらわないと、なかなか審査できないと思うんですね。そこら辺はちょっとやっぱり言っていたきたいなど。だから、前に僕も出しましたが、商工ビルのときも7万人の予定が、実際1万数千人は少なくなっているじゃないですか。そういうところは、目算がやっぱり甘いわけですね。

そこは、やはり建てるために土地だけ先行取得して、また建設費がこれだけ膨らんで、結局後でどんどん膨らんでいっているという感覚しかなかわけですね。だから、そこはもうちょっとやっぱり審議するときに資料として、例えば、他のバルーンミュージアムの入場料はこのぐらいですと、そのぐらいの資料ぐらいは、今回このぐらいにしたいというのは条例案件だからわかるんです、出せないのも。でも、ほかの事例を列挙して出すとかやっぱりやらないと、審査自体がそのぐらいのことであればやれないということも絶対思いますので、そこはぜひ入れていただきたいと思います。

○重田委員長

ほかに。

あとは経済産業委員会の正副委員長で調整させていただきますので、よろしくお願いたします。よろしいですね。

(「はい」と呼ぶ者あり) それでは、以上で経済産業委員会及び文教福祉委員会の連合審査会を閉会します。

経済産業委員会

平成27年9月25日（金）
午前9時04分～午後1時20分
議会第3会議室

【出席委員】重田音彦委員長、久米勝博副委員長、野中宣明委員、山田誠一郎委員、
中野茂康委員、川原田裕明委員、千綿正明委員、中山重俊委員、
嘉村弘和委員

【欠席委員】なし

【委員外議員】なし

【執行部出席者】

- ・経済部 池田経済部長
- ・農林水産部 石井農林水産部長
- ・農業委員会 鬼崎農業委員会事務局長
ほか、関係職員

【案件】

- ・付託議案について

○重田委員長

おはようございます。ただいまより経済産業委員会を開会いたします。

中山委員から遅参の連絡が入っておりますので、報告いたします。

それでは最初に、文教福祉委員会との連合審査の開催についてお諮りします。

当委員会に付託されました第87号議案 バルーンミュージアム（仮称）整備・青少年センター移転改修（建築）工事請負契約の締結について及び第88号議案 バルーンミュージアム（仮称）整備・青少年センター移転改修（空調設備）工事請負契約の締結についての審査については、文教福祉委員会とも関連がありますので、佐賀市議会会議規則第103条の規定に基づき、連合審査会を開催して審査したいと思いますのですが、御異議ございませんか。（「異議なし」と呼ぶ者あり）

異議ないようですので、第87号議案及び第88号議案の審査については、連合審査会を開催することに決定いたしました。

次に、審査日程についてでございますが、先ほど決定されました連合審査会を含めまして、お手元に配付しております審査日程案で進めたいと思いますが、御異議ございませんか。

（「異議なし」と呼ぶ者あり）

異議はないようですので、この審査日程どおり、当委員会に付託されました議案について審査したいと思います。

なお、付託議案の審査のために現地視察を希望される場合は、審査終了までにお申し出ください。

それから、連合審査会の席次についてですが、正副委員長協議の上、お配りしております席次表のとおりいたしたいと思いますが、御異議ございませんか。

(「異議なし」と呼ぶ者あり)

御異議ないようですので、ここで一旦、経済産業委員会を休憩といたします。

連合審査後、再開して、引き続き議案審査を行いますので、よろしく願いいたします。

それでは、今、御決定いただきましたとおり、文教福祉委員会との連合審査を9時10分より開催したいと思いますので、大会議室に移動をお願いします。よろしく願いいたします。

◎午前9時07分～10時30分 休憩（連合審査会開催）

○重田委員長

経済産業委員会を再開いたします。

それでは、経済部に関する議案の審査に入ります。

まず、一般議案であります第95号議案から審査いたします。

執行部に議案の説明を求めます。

◎第95号議案 バルーンミュージアム（仮称）展示物等製造請負契約の締結について 説明

○重田委員長

それでは、ただいまの説明について、委員の皆様から御質疑を受けます。

質疑のある方は挙手をお願いいたします。

○野中委員

契約のほうは随意契約になっているんですけども、この辺の理由の説明をお願いします。

○古賀観光振興課長

こちらにつきましては、映像、それから中に展示するもののコンテンツをつくり込むという業務でございますので、非常に専門性が高いものであるというところで、決まったものを納入するとかいうものではありませんので、プロポーザルという形を今回とらせていただきました。

したがって、契約の方法としては、プロポーザルで選定した業者との随意契約という形——随意契約というか、プロポーザルで選定された業者との契約という形になります。

○野中委員

そしたら、プロポーザルということであれば、その参加業者数というか、その辺の状況的にはどうなっているんですかね、公募のときに。

○古賀観光振興課長

参加は2つの共同企業体がありました。

○重田委員長

具体的に。

○古賀観光振興課長

まず、今回契約をいたしましたNHKアイテック・佐賀シティビジョン共同企業体、もう1つは佐賀バルーンミュージアム共同体という形で、構成員は、株式会社トータルメディア開発研究所、株式会社STSプロジェクト、バルーン工房ウィンドロード、諸富家具振興協同組合の共同体でございました。

○千綿委員

多分映像関係で制作費も込み込みだと思うんですが、何か目玉と言ったらおかしいですけど、例えば三重津海軍所跡とかは、何とかスコープとかあるじゃないですか。そういう中身、ここはすぐれていた部分の中身というのを若干その内容まで説明していただければ助かります。

○古賀観光振興課長

まず、一番のメインになりますのはシアターで、約300インチ程度の大型スクリーンでバルーンの魅力を十分に味わっていただくということで、こちらにつきましては、今、最新の4Kの高精細の映像を使った映像で映すということがまず一つのメインになっております。

それから、通常の展示におきましても、3Dホログラムを使うとか、あとは実際に気球に乗っている体験をできるような映像、さまざまな技術を使って映像をやるというような提案で、この契約を今進めております。

○千綿委員

三重津海軍所跡で一遍見たんですけど、具合が悪くなる人もいますね。

実は、4Kというのは未就学児に対しては刺激が強過ぎるという指摘もあるわけですね。佐賀大学の上野教授なんかは、2K、液晶でも実際刺激が強過ぎるから余り見せないほうが良いと言われているんですよ。

そこら辺、例えば幼児が来て、それを見たときに、脳に対する刺激が強過ぎるという指摘も実はあるんですが、そこら辺のことはちゃんと了解の上でされているのかどうか。

○古賀観光振興課長

今、4Kの計画をしているのは、1階のシアターのほうで、これは約二百七、八十インチになると思いますが——のスクリーンで映し出すものですので、非常に大画面で見ますので、通常のモニターとかで見る4Kとは大分違って、通常の映画みたいな感じになりますので、そういったことは心配ないというふうに考えております。

○千綿委員

ただ、さっき言ったように、僕が聞いたのは佐賀大学の上野教授から聞いたんですけども、そこら辺を一回、そういったことも含めて、やっぱり一応見解とかを聞かれておいたほうがいいのかと思いますけど。

○古賀観光振興課長

一度研究をいたします。

○重田委員長

ほかに。

○中山委員

いろいろと言われてはいますが、契約の金額の内訳とかはどのようなふうになっているのでしょうか。

○古賀観光振興課長

内訳と申しますか、内容でよろしいでしょうか。

こちらのほうは、バルーンミュージアムの内部において、今申しあげましたように放映する映像の作成、資料の収集、模型等も展示を行いますので、こういったものの作成、それから、展示物ですね、いろんな説明の版ですとか、そういったものを作成する業務になっております。

○重田委員長

ほかにありませんか。

(「なし」と呼ぶ者あり)

ほかに質疑がないようですので、第95号議案の審査は終わります。

次に、一般会計補正予算議案である第73号議案を審査いたします。

執行部に議案の説明を求めます。

◎第73号議案 平成27年度佐賀市一般会計補正予算(第3号)歳出中、第7款中関係分 説明

○重田委員長

以上の点について質問があったらお願いします。

○川原田委員

先ほど説明がありました43ページ、流通促進事業なんですけれども、補正予算の概要に目を通していたところ、まだまだちょっと理解がいかないの、ちょっと数点質問させていただきたいというふうに思います。

まず、勉強会の折に2,600万円の委託料というふうに伺っておりましたけれども、台湾の店舗に2,600万円支払うというのかどうか、そういう印象を持ったんですけれども、その辺について。

○池田経済部長

先ほど課長が説明申しあげましたとおり、内訳がずっと出てきたと思うんですけども、台湾の店舗に補助金という形でお支払いするつもりはございません。

竹八方式を考えておりますので、店舗にかかる経費としては什器、佐賀市の物産の商品を置くための棚とか机とかそういうような什器と、それから、佐賀市の物産が置いてあり

ますよという看板をかけていただく経費とか、そういったものを含めて、216万円ほど計上しております。

あとは先ほど申しましたように、イベントをやりますとか、ほかの各種メディアを使ったプロモーションとか、それから、日本人ですね、台湾には大勢いらっしゃる、2万人ぐらいいらっしゃるというお話なんですけど、2万人いらっしゃる日本人向けの広報、情報発信をやるとか、先ほど言った青果物のコンテナによる輸送といったものを考えております。

全体像なんですけど——済みません、長くなって申しわけないんですけど、全然佐賀のことを御存じない台湾、全然じゃないとは思いますが、がばいばあちゃんが結構ヒットしたらいいですね。お年の方は御存じだと思うんですけど、台湾でものを売っていきこうとなると、東京でも結構そうなんですけど、まず、佐賀ってどういうところかを知っていただくことが必要です。それで、結構経費としては大きいんですけど、情報発信というのをやろうと思っています。

これは予算の議決をいただいたら、向こうのほうと調整をしないといけないんですけど、台湾のキー局、日本で言えば、例えばフジテレビとかTBSとか、そういうキー局で1時間の佐賀の番組をやって、向こうから有名タレントの方に来ていただいて、佐賀をずっと案内していただいて、佐賀ってこんな場所だよってまずそれを知っていただきたいと思っています。これはもう本当に大事なことで、佐賀をまず知っていただくことが大事だと思っています。

その次に、例えば佐賀でつくられている商品ってどんなものかという商品、これがさっき言いましたコマーシャル、短い尺のCMを流していくと言っておりましたが、これはフェイスブックなんかを通じて流したいと思っていますが、そういうCMの製作を行うということ。

それから、次の段階として、催事、イベント、展示会とか物産展ですね、そういった展示会をやるということが次で、その後、順番はその後ということではないんですけど、その段階としては、次に店舗、じゃあ商品はどこに売っているんですかと、いつも買えるのはどこですかといったときに、こういった店舗というのが必要になってくる。東京でもそうでした。竹八がそういう場所になってくれていると思います。

それで、最終的にじゃあそこにどうやってものを運ぶかということ、特に生鮮品なんかというのは劣化が激しい。空輸すると非常にコストがかかる、10倍ぐらいかかるらしいんですね、海上輸送の。それを海上輸送して、何とか生鮮品を運ぶ方法はないかということまで炭化というのがございますので、これを使って海上輸送の実験をやって、それを全体でパッケージとして、台湾での販路開拓につなげていきたいというふうに考えているところでございます。

○川原田委員

今、きちっと販路開拓についての流れといいますかね、そういうのをある程度理解する

ところでは。

もう1つ、佐賀市出身の民間事業者というふうにあるわけですが、この民間事業者の店舗の運営に対する補助というのが含まれているのか、その辺をお聞かせください。

○池田経済部長

竹八でもそうだったんですが、店舗の運営に対する補助というのは全く考えておりません。店舗は自分たちで運営をされます。

竹八の場合もそうなんですが、私どもが行いますのは商品を向こうのほうに送って、そちらに展示していただいて、これは私たちがやるわけではないんですね、事業者の方たちが自分たちが売りたい商品を持っていかれます。それに対しては、もちろん向こうが売れそうなものやっぱり選んでいくことになりますので、それは佐賀市の産品を選んでくださいということで、バイヤーさんみたいな形で、向こうから来ていただいて選んでいただくことになるんですが、その商品を置いていただいて、そこから多分手数料15%とか20%とかあると思うんですが、そういう手数料を引かれて、向こうのほうでは販売されると。それは全部、事業者のほうが負担するという形になりますので、そこに対して市のほうが補助金を出すとか、そういうことは全然ございません。

さっき言いましたように、場所をお借りするんで、その場所に置きます什器とか、佐賀の物産が売ってありますよというそういう看板をつけたりとか、そういうものについては、佐賀市のほうでつけさせていただきませんが、もう一切その補助金を出すということはないです。

で、向こうにとって何のメリットがあるかという、竹八の場合もそうだったんですが、佐賀市の産品を置いているということで、日本の商品がいつでも手に入るということで、多分、台湾の方たちがそこに結構来ていただくだろうなと。すると、店舗の側からしても、自分たちのお店もされるわけですが、そちらのほうの集客にもつながる、我々としては佐賀市の産品が売れるという、そのウィンウィンの関係ができるんじゃないかということで、お互いにそこは一緒にやっけていけるということで、コストをかけずに佐賀の産品を置けるというふうを考えております。

○川原田委員

今の説明からいけば、貴重な財源を佐賀から持ち出すことはないというふうに理解できると思うわけですが、なるだけ、こういう時代ですから。

もう1つ、メディアによるプロモーションということなんですけども、この額が非常に大きいけど、詳しくちょっと内容を教えていただけますか。

○池田経済部長

先ほど佐賀から全然お金が台湾に行かないのかと言われると、そこはちょっと厳しいと思うんですが、台湾のキー局を1時間枠を押さえますので、若干、そんなに大きくはないんですが、多分100万円とか200万円だったと思うんですが、番組を押さえる枠は、日本に

比べると多分1桁か2桁か少ないと思うんですが、台湾はフェイスブックが有力なんですね。

まず、テレビというメディアを使って1時間佐賀の番組を流すということで枠を押さえますので、それに多分100万円とか百何十万円というお金がかかると思います。

番組制作費が別に必要になります。これは、ちょっと今どこに頼んだらいいかというのは今から検討するところなんです、そういうことで経費がかかります。

そういったもので、1時間番組を、しかもキー局で流れる番組ですので、ある程度のグレードを持った番組を流さないといけないというのと、台湾の方にやっぱり見ていただくためには有名なタレントの方が来ていただかないといけないので、そういった方にかかる経費とかを考え合わせますと、これだけで七、八百万円見ているのかな。

今の1時間番組に七、八百万円の経費をかけたいと思っています。それはタレントの経費と、それから番組制作費です。これは、台湾に行くことは考えてないんですが、国内で何とかしたいと思っていますが、あと、枠を押さえる経費として800万円ぐらいですね。

それから、あとはCMの制作費、これはテレビでも流しますし、それから、フェイスブックで佐賀の動画を流していきたい。その番組としてつくっていきたいと思っていますので、そのCM制作費というのがあと数百万円、四、五百万円と考えております。これも何本かCMをつくりたいと思っていますので、その制作費等で合計1,300万円ぐらいの経費になっております。

○川原田委員

私たちも普通の人間ですから、そういうのにお金がかかるというのは理解していますよ。だから、そういうのにお金がかかるのは当たり前ですけども、理解できないようなお金が出ないようにしてくださいねということですから、そういうふうには有名タレントを使うとか、そういうことでお金がかかるのは当たり前ですから、そういうことを言っているわけなくて……。

もう1つ、非常に気になったのが、どなたか議案質疑があったと思うんですけども、答弁の中で地方創生の交付金が当たるような印象を受けたんですけども、その辺についてお願いします。

○池田経済部長

今回、地方創生の交付金で、歳入で上げておりますのが2件ございます。2億円のバルーンミュージアム、予算の組み替え、歳入の組み替えもやっております。

それから、先ほど工業振興課長が説明いたしました炭化に対する支援の分で、2,000万円の歳出を組んでいますが、2,000万円の歳入があると、これはもう確定いたしました。

この事業につきましても、地方創生の先行型の交付金が当たればなということで、申請はやっております。全国で四百数十件上がってしまっていて、かなり競争は激しいんですが、内容としては私たちも結構いいと、地方が再生していく上で非常にいい中身を上げている

と思っていますので、今回は確定しておりませんので歳入には組み込みませんでしたが、これが確定すれば、12月議会にでも歳入を組み込みたいと思っていますが、そういう事業としてこれは取り上げさせていただいているというところです。以上です。

(「関連」と呼ぶ者あり)

○嘉村委員

台湾販路開拓強化事業、商品は大体決まっているんですか、店舗に置かれる商品というのは。それで、どういう基準で地場の商品を選んでおられるのか。今の話からすると、先方さんが選べるという話があったけど、幅広く置いていただいたほうがいいと思うんですけども、そこら辺のところをもう少し詳しくお尋ねしたいと思います。

○池田経済部長

商品につきましては、もちろん台湾で売れるということが前提になりますが、佐賀市の産品を中心に売っていきたいと思っています。

佐賀市を中心にと言っていますのは、周辺の4市町と一緒に観光と物産をやっていきたいと思いますということにしていますので、周辺まで含めてですが、佐賀市の商品が中心にはありませんが、その商品に当たっては、せんだっても別にこの事業と関係なく、バイヤーの方を集めた商談会を佐賀市のほうでやりました。8月20日にやりましたが、その中にも台湾の方からも来ていただいております。

そういった商談会の場を通じてと、それからあと、商品を選ぶ場合にはこちらのほうに来ていただいて、佐賀市内のいろんな事業者とか、それから、農家の方も含めてなんですけど、そういったところも回っていただいて、台湾で売れそうだなというふうな商品をチョイスしていただいております。

これは私たちが選ぶというわけにはいかないもので、こちらからももちろんアピールは皆さんにさせていただく、進出したい事業者の方にはアピールをしていただきますが、選定するのは、やっぱり向こうのバイヤーの方に選定していただくということになります。広くやりたいと思っています。

○嘉村委員

選定するのはバイヤーさんということになりますね。

地元で本当に商品を出してみたいというところについては、これからも出てくると思うんですけども、そういう周知とか、あるいは市役所としての窓口、そういうのは何かありますか、設置されていますか。

○池田経済部長

流通促進係というのがございまして、そちらのほうで、会議所、商工会を通じて、佐賀市内はもちろんですけども、周辺の市町まで含めて広く、商談会をやり出す場合にも、皆さん出てきてください、出店してくださいということで、出店料も取らずにそういう皆さんの出店の場所というのは広く設けております。

そういう場はどんどん設けていきたいと思っていますし、売り込みはもちろんかけていただくようにはしたいと思っております。

○嘉村委員

商談会開催のときに何か周知とか、そういうお知らせ、広報等は市報のみですか。

○池田経済部長

市報とホームページでこれまではやっておりました。

さっき言いましたように、会議所とか商工会とかを通じて、皆さん広く、広報ということはやってまいっております。

○千綿委員

関連なんですけれども、農産物の選定のときに私よく言われるのは、ふるさと納税の農産物の商品選定の中で、「自分も出したか」と言う人が結構おったんですね。そう言われた方が結構いらっしゃったんで、もうちょっとそこら辺、広報をホームページと市報だけじゃなくて、例えば、農林水産部と連携をしていただいて、農家の方にもそういった告知をやらなければ、後でやっぱり出てくるわけですよ、実際問題として。結局、「いやいや私も出したかった」という話はよく聞きます。「どうやって決まったの」とよく聞かれるんですね。だから、その選定に関しては広報が足りない気がするんで、そこは農林水産部と連携を——私が毎回言っているように連携をとっていただいてやってほしいということと、大体ですね、輸出をするときに一番農産物で問題になるのは、その国の使ってはいけない農薬というのがあるんですよ。そこがちゃんとクリアしないと輸出できないんですね。そこら辺のことの告知も農家の方にはやらなきゃいけないということもあるので、そこら辺はどうなっているのかというのが1点と、もう1つ、当然、台湾、僕たちも行ったことがありますので、大体、そこまで格差はないだろうなと思うんです。

為替の問題があつて円安に振れていますから、輸出が安く済むんだらうなというのがわかりますが、一応、例えば1世帯当たりの平均年収、ドルベース換算で比べられているとは思うんですよね。それがないと、極端に安かったりすると高くて買えないじゃないですか。それは当然あるわけだから、そこはちゃんとベースとして調べられているのかどうか。

○池田経済部長

まず、農産品の件なんですけれども、確かにおっしゃるとおりです。

先方の出荷したいと思って、出そうと思っている国によっては、いろいろ基準というものがございます。そういったものについては、もちろん調査の上で皆さんにお知らせしないといけないと思っております。

今まで商工会でありますとか、市報、ホームページ等で御連絡をしていったのは、これまでは、一番やっぱり海外輸出に関してハードルが高くない加工品を主に扱ってきました。長もちするということも重要です、加工品が中心でしたので、農産品についての対応というのはこれからということになりますが、農産品に関しましては、もちろん農林水産部と

一緒になってPRはやっていきたいと思います。いつも言われておりますので、やっていきたいと思っております。

農産品も、実は海外にもう出されている方もいらっしゃいますので、それは御存じだと思いますが、そういった事例を参考にして、通関とか検疫とか結構手続が難しいので、そういったことを含めて、今回実験としてやっていきたいというふうに考えております。

それから、価格の問題なのですが、台湾は日本と比べると賃金の水準というのは若干日本より低いくらいです。ですが、富裕層、私たちがターゲットとしております富裕層ですね、きちんといいものをつくったら、やっぱり高く向こうに買っていただきたいというのがこの流通促進事業を始めた根本にありますので、ターゲットとしているのは富裕層でございますので、そういった方たちに対する価格ということでは、日本の富裕層と大差ない価格で十分対応できるというふうに見込みを立てております。

向こうのほうに日本人会というのがあって、さっき日本人が2万人いると言ったんですが、日本人会というのは2,000人ぐらいいらっしゃるらしいんですね。まず、その日本人会の皆さん方というのは、台湾の富裕層と結構接点が多いということですので、日本人会からしみ出していくような形で台湾の社会の中に我々の商品が浸透していけばというふうに考えております。

○山田委員

関連で、1つ確認させてください。

メディア活用プロモーションの件ですけれども、先ほどの答弁ではキー局の1時間番組を押さえるのに相当なお金がかかるということでしたけれども、テレビ局の放映はこの1時間番組のみなのか、例えばCMとかそういうのをテレビで流されるのか、ちょっと確認をしたいと思います。

○池田経済部長

まず、1時間番組を押さえるというか、押さえたいと思っているということで御理解ください。もちろん議案が通ってから、押さえる対応に入りたいと思っております。

キー局を押さえるのにお金がすごくかかっているわけではなく、これは百数十万円です。800万円ぐらいのうちの百数十万円ぐらいがキー局を押さえる経費としてかかります。

これは番組一つだけでなく、コマーシャル、短い尺の15秒とか30秒ぐらいのCMを何本かつくって、これは番組の中で実は商品の宣伝をしてはいけないらしいんですね。ですから、日本の放送局云々と違って安いんですね。実際には日本だと数千万円かかると言うんですが、それが百数十万円で行けるのは、大衆の皆さんに見ていただく番組としてやるので、放映料としては安いということがございます。

あとコマーシャルはコマーシャルで別に打っていく必要がありますので、それは、先ほど申しました残りの500万円ぐらいの経費がコマーシャルの制作費と向こうで放映する経費、それからフェイスブックで発信する経費でございます。

○山田委員

それともう1つ、青果物海外コンテナ輸送実験、これで鮮度保持剤というのは炭化ですか、ここの商品を使われると思いますけども、これちょっともう少し具体的な実験方法を教えていただけますか。

○池田経済部長

方法といいますか、今、まだ相手方を確定しているわけではなくて、もちろん予算が通っておりませんので確定をしておりますませんが、どういった商社が我々の商品を扱ってくれるかということについて、今、探っているところです。

香港のシティスーパーに流しましたときには、シティスーパー専用のコンテナで運びまして、それは炭化の製品をつけて運搬をいたしました。今回、輸送実験で使うのは、商社の方のリーファーコンテナという冷蔵できるコンテナで運びたいと思っておりますが、そのコンテナをどういうところでやるか、できれば、今、結構貿易会社としては神戸のあたりの貿易会社でありますとか、福岡、鹿児島、貿易会社というところと私たちとしては取引を幾らかしているところがありますが、できれば、県内でこれが対応できないかということをおと一緒になって県内の商社の方と対応を協議しているところです。

今回、予算が通りましたら、それを具体的にやっていって、県内にそういう貿易会社が欲しいと言っている業者の方が非常に多くいらっしゃるんですね。福岡とか鹿児島とかは県が出資して会社をつくっておりますので、結構、コンテナに積み込む量がふえてくると、県外の業者をはじき出す傾向がありまして、今載せられなくて困っているということもありましたので、できればやっぱり県内で何とか対応できないかなということ、今、県と一緒になって県内の商社を選定しているところで、県内の商社が決まりましたら、輸送というのはここから港に運んでいって、港から向こうに運んで、向こうから、今回、物産販売協力店ができましたら、そちらのほうに運ぶということまでの輸送実験ですね、恐らく十何日かかると思うんですが、これがちゃんと13日間全く劣化せずに運べるかどうか、どういった商品はどれぐらい運べるかということをきちんと検証したいというふうに思っています。

これが実現すれば、台湾市場に佐賀市産の農産品というのも運ぶことができるようになるというふうに考えております。

○山田委員

これは、例えば、葉野菜を輸送するときに、輸送日数が十何日かかるということなんですけども、この炭化の鮮度保持剤はそんなにもつ商品なんですか。

○池田経済部長

5月に放送されました「ガイアの夜明け」で実験結果が出ましたが、あのときは13日間かかったと思います。博多港から、ここに持ってきています、炭化の商品なんですけど、上に入っているのがタンカフレッシュという鮮度保持剤です。

これだけだと、エチレンガスを吸着する、アセトアルデヒドを吸着する、アンモニアガスを吸着する、ガスを吸着するやつなんですけど、これだけでも大変な商品なんですけど、こちらの鮮度保持装置というのがございまして、これはほかの細菌なんかを分解する要素もこの中に含んでおります。

これを取りつけて温度管理をやる、それからこの装置でアンモニアとかそういう有害ガスを吸着する、分解する、そういったことを十数日間やって、実際にシティスーパーの輸送実験のときには、11品目のうちの9品目が100点満点でした。

あと2品目、これは多分レタスとタマネギだったですね。あれが恐らく、この装置による問題ではなくて、重量によるずれ、こすれたりなんかしたことによって劣化があったというのが、若干の劣化だったんですが、ございました。こういったことも、この実験をやる中で解決していく部分があれば解決したいと思っています。

十数日間ハウレンソウがきちんともったというのは、前回の実験、シティスーパーの実験でもっていますので、そういったノウハウをこの中で生かしていければと考えております。

○山田委員

話を聞いていますと、輸送コストが相当かかると思うんですよ。

例えば葉野菜、ハウレンソウにしても、普通我々が買うというのは、もうせいぜい298円とかでも高いわけですよ。298円だったら、もう高いというふうになるわけですよ。それを結局価格に反映するわけなので、大丈夫かなという気がしますが、そのところはどうか。

○池田経済部長

香港のシティスーパーでは、日本のハウレンソウが一把500円で売られておりました。35香港ドルで売られておりました。でも、それは飛行機で空輸していたので、空輸と海上輸送ではさっき申しましたが、10倍コストが違うそうです。これを海上輸送に変えるとコストを落とすこともできる、それから、生産者からの買い取り額も逆に今度は上げることができるというそういうメリットがあります。その両方が生かせるような輸送システムというものを我々のほうで開発できればというふうに考えております。

○中野委員

6月の研究会のときに輸送実験の結果を言われまして、2品目がだめだったということで、ちょっとこのごろお話をしておりましたら、もともとの商品が悪かったというようなことを聞きました。いや、商品自体はよかとばってんが、もともと劣化していた品物だったみたいと。

この炭化で鮮度保持ができるという、エチレンガスの吸収を抑えるとか、その仕組みをちょっと教えていただきたいんですけど。鮮度保持できる仕組み。

○池田経済部長

専門家ではないので知っている範囲で申し上げますと、野菜とか、特に熟したり劣化が激しいのは、リンゴとかバナナもそうですね、エチレンガスがやっぱり劣化の原因になっているのが多い。それから、アンモニアとか、さっき言いましたアセトアルデヒドなどのガスが発生して、自分も劣化させる、それから、要は劣化というのは熟れるということなんです。成長を早めるみたいな形になるんで、熟れることによって、もうどんどんなくなっていく、葉物野菜なんかはしなくなっていくということがございますので、その熟れることを防止するというか、要は抑える働きをするのがエチレンガスとかなんとかを吸着するものです。

その粒が——先ほどお見せした中に粒が入っているんですが、竹炭と茶カテキンですね、これが特許になっているんですが、これを合わせてつくった商品なんです、これによって吸着することができる。

実は劣化の原因というのはそれだけではなくて、さまざまな細菌みたいなものがございますので、そういった細菌を除去する佐賀県が持っております特許がございましたので、これもこの中に何というかな……

(発言する者あり)

酸化チタンを使いました光触媒もこの装置の中には組み込んでおりますし、それから、実際に輸送するときには、壁に吹きつけたりして、濃度が増すようにやっております。

それと、もう1つは温度管理ですね。温度管理もノウハウの一つだと思っておりますが、この3つを組み合わせることによって、長時間、長期間の輸送に耐えられるということが、この間の輸送実験、今、何度か輸送実験を繰り返しておりますが、それを繰り返している中で出てきているものでございます。

これを台湾にはまだやったことはございませんが、今度、台湾できちっとしたシステムを確立したいというふうに考えております。

○中野委員

そしたら、炭化が生鮮食品をとにかく長もちさせる作用があるということは間違いのないわけですね。

○池田経済部長

実験結果としてはそういうふうになっています。

エチレンの吸着がどれくらいあるかとかというのは、もう実験データが出ております。95%とか、時間によるんですが、非常に効率よくエチレンガスとかなんとかを吸着するという結果は出ておりますので、それによって鮮度が保持できるという結果は出ております。

○中野委員

そしたら、農産物、生鮮野菜を送るための市の農林水産部との連携とか、JAさんとの連携とか、品物を扱う、生産する農家とのこれからの連携というものはどのようにされますか。

○池田経済部長

まず、今は実験の段階ですので、どれぐらい相手方——買ってくれる相手方もありますし、輸送することによってどれぐらい相手方にものが売れるかとか、実際にどれぐらい劣化があるかとか、そういうことの実験をやって、劣化のぐあいとか、それから実際向こうでどれぐらい売れるかというテストをやってみないと今後にはつながらないと思いますが、JAとか、かなり大きなロットを対象とされるところと今後連携をしていくことはもちろん必要だと思っておりますが、今はその手前の段階にあると、実験をやって皆さんにその実験結果を示して、大きなロットの取引につながるようにしていきたいというふうに考えているところです。

○中野委員

もし、この結果がよかったらPRが必要だと思います。

このごろ、この話を中央会の会長に話したら、中央会の会長がTPPのアメリカでの交渉のとき、カトラーさんという有名な担当官がおられますが、そのカトラーさんが中野会長に対して日本の生鮮野菜は世界のトップクラスですよということを言われて、日本の野菜、果物はどこの国に持っていっても必ずや売れると確信しますとカトラーさんが言ったそうです。

そういうことを、もしこの流通が成功した暁には、そういう国際的なPRもしていただきたいなと思いますので、よろしく願いいたします。

○池田経済部長

そういうふうになってもらいたいなと思っておりますし、さっき言いましたようにハウレンソウがですね、国内のハウレンソウ、これ実は佐賀でないのが残念なんです、シティスーパーで500円で売られているのをうちの職員が確認しております。

ですから、日本産の商品、特に生鮮品というのは、安全性、それから味も非常に評価が高いというのはわかっておりますので、海外に出しても高価格で取引ができるというふうに考えております。

○中山委員

まず、台湾販路開拓強化事業ですけれども、阿佐ヶ谷の竹八みたいなそういう形で全国各地が東京銀座とかいろんなところに店を出していますよね。その方式でいうと、台湾にこういう形でどれくらい日本から出しているというのはつかんでありますか。

○商業振興課流通促進係長

台湾は非常にハードルが高いというふうに言われております。香港とかシンガポールに対して、さっき千綿委員が言われたとおり、いろんな規制がかかっておりまして、特にまたことしは5月からさらに規制が強化されております。その関係で、日本の大手のメーカー、もしくは現地生産されている商品はあるんですが、日本の地域の産品というのはほとんどありません。

過去に沖縄がアンテナショップを台北に設けましたけれども、数年で撤退されておりま
す。その事実は確認しております。

○池田経済部長

今、中山委員が言われたのはアンテナショップの話だと思うんですが、東京のほうに出
してありますアンテナショップというのが、年間の維持コストが数千万円からひどいとこ
ろになると億のコストがかかっています。そういうのを私たちは見てきて、ああいう運営
は実際ロスのほうがよっぽど大きいんですね、マイナスの分のほうが大きかったので、あ
あいうやり方は私たちとしてはしたくないということで、どこか協力してくれるところ
はないかということで店舗を探したときに、竹八をうちの職員が見つけてきまして、そこ
は軒先を貸していただく、要は別に賃料を払っているわけではございませんで、軒先を貸し
ていただいて、そこにうちの商品を置いて、お互いさっき言いましたウィンウィンに関係
になるんですね。佐賀市の商品が売れることによって竹八の商品も売れる、竹八は売れた
商品の2割をとられますので、その売り上げも全体としての利益も上がってくるという、
そういうウィンウィンの関係ができた。

うちがやっていますのは、年に2回やっているフェアのPRとかを東京県人会の方たち
等に、マスコミとかにも我々としてはPRをしておりますが、そういうことを通じて販売
を促進しているということでございますので、いわゆるよその県がやっておりますような
アンテナショップという考え方ではありませんで、コストをかけずに効率よく佐賀の産品
を売っていきたいというふうに考えているところです。

○中山委員

確認ですが、そういうことをやっているところは、日本の各市でも余りないということ
ですかね、さっきの答えでは。

○池田経済部長

私どもが把握している限りでは、私どもがやったときには、結構東京の新聞とかには載
りましたが、その後、どこかで同じようなことをやっているというのを聞いたことはあり
ません。ただ、どこかで対応されているかもしれないんですが、表に出てきている情報は
ございません。

○中山委員

常設の期間というのは、議案質疑のときもあつたかと思いますが、10月中旬からどれく
らい計画を、ずっと何年か計画するんですか。

○池田経済部長

先方との問題になると思いますが、売れなくなったら、向こうとしては無駄なスペース
をとっているということになって撤退という話になるかもしれませんが、私たちとしては
できる限り長く続けていきたいというふうに考えておりますので、今のところ期限を設け
ているつもりはございません。

○中山委員

次に、炭化、地域経済循環創造事業についてですが、炭化自体は大体どこに、株式会社ですか、資本が幾らとかなんとかかんとか、そういうのを普通出すよね、こういう委員会に。そういう資料はないんですか。

(「会社概要について」と呼ぶ者あり)

ああ、会社概要。そうそうそう。

○池田経済部長

会社は、入江康雄さんという方が設立された会社でございます、資本金は950万円でございます。会社概要といってもそれぐらいですね。今、佐賀市富士町のほうに、古湯温泉街をちょっと上がったところ、その一番端っこあたりの元の建設会社の跡に今は本社を移されておりまして、そちらのほうで今回の対応を受けまして、それで設備投資をしようということで、そちらのほうに本社を移されているところです。

○中山委員

先日の研究会のときに開発そのものは鹿島で行われているというふうに聞いたんですが、違いますか。

○池田経済部長

もともと当初は、竹炭をつくる会社として始められたんですね、入江さん自体がですね。竹炭で何かできないかということで、竹炭をつくる工場を鹿島のほうに持っておられます。そちらのほうにも幾らか設備投資をされておりますが、竹炭だけではとてもじゃないけど商売にならないということがわかって、新たに付加価値をつけるために、私どものiスクエアビルのほうに、インキュベートルームに入られたということでございますので、そこで新しい開発、いろんな県内からの研究機関からの援助を受けて開発をされておりますので、開発自体はこちらのほうでされておりますし、鹿島の竹炭の工場のほうも現実には稼働しておりませんで、今はもう工場自体——工場というか、会社自体は全部佐賀のほうに移っている状況です。まだ鹿島の竹炭を焼く場所は残ってはおります。

○中山委員

富士町で操業されているということですが、雇用というか、地域の皆さんの雇用とか、そこら辺はどうなふうにつかんでありますか。

○池田経済部長

まだ地元の方の雇用というところまではいっていません。今から本格的な事業化になっていきますので、設備投資をやって、今、本当にミキサーでつくっているぐらいのレベルです。試験的な商品をつくって皆さんに売れるかどうかのテストをやっている段階ですので、まだ雇用という段階まではいっておりませんで、4人で、もう本当に親戚の方と、それからもう1人中国人の方がいらっしゃるんですが、その4人で事業を行われている状況ですけれども、今後事業が大きくなるに従って雇用というのは進んでいくというふうに考え

ております。

○中山委員

そういう点ではすごい先行投資だなというふうに思うんですけどね、2,000万円か3,000万円か、そういう県が認めたと言ったらいけないですが、そういう何というか——そういうものなんでしょうね。

○池田経済部長

認めたのは県ではなくて国でございまして、国の補助金を受けられるようになったのは、今回の炭化のものにつきましては、九州ニュービジネス大賞という九州内の新しい事業にチャレンジしておられる方の2番目の大賞をとられたんですが、1番目の大賞がとれなかったのは、まだきちとした事業化になっていないということでナンバーワンにはなれなかったというぐらいで、評価は非常に高かった。恐らく評価自体はナンバーワンではなかったのかと思うぐらいの、研究開発の内容自体が非常に評価は高いし、それから、今後市場として非常に大きな市場を持っているということで評価されております。

2,000万円、3,000万円というのは、機械設備に対する投資ですので、通常の企業の投資としては少ないほうかなというぐらいの感じですね。機械自体は市場にあるものではありませんので、全部受注生産になると思いますので、実際機械自体からつくっていただかないといけないので、そういったものについて、2,000万円から3,000万円の全体としての投資が必要だというのは、そういう大きな額であるというふうには考えております。

○野中委員

台湾の樺島商事、店舗運営者ということで名前が上がっているんですけども、ちょっとまず2点教えてください。

選定に至った経緯、それと、この会社、樺島商事の概要ということで、今、飲食業とか何店舗か営業されているということなんですけど、ちょっともう少し詳しくこの2点を教えてくださいませんか。

○池田経済部長

先ほど申しましたスキーム全体の流通促進事業を進めていくスキームを申し上げましたが、まず、台湾に関しましては昨年度から催事等を行ってまいりました。佐賀の商品が結構評価されるというんですかね、皆さんに、消費者の方に認めてはいただいていたんですが、次の段階として何とか固定的な商品を置く場所が必要だなということずっと考えておりました。

ただ、さっき言いましたアンテナショップというのは非常にコストがかかりますので、アンテナショップではない竹八方式ができないかなということで、そのときに、台湾に十数年行って商売をされている樺島さんという諸富出身の方がいらっしゃるというのは存じていまして、接触はしてまいりました。

ただ、彼がやっていた商売が讃岐うどんございまして、香川県の観光大使までしてい

るような感じで、讃岐うどんを売り込んでいた人でしたので、接触を持つぐらいでなかなか商売の話をするというところまでは行ってなかったんですが、新たに店舗をやると。そこで、ぜひ佐賀出身なので、佐賀のことをやりたいということをお願いすることがきっかけです。それをもって、今回、こういうことができないかなということで今御相談をさせていただいているところです。以上でよろしいですか。

○野中委員

台湾でそういったきっかけがあったということなんですけども、ほかにも何かそういう佐賀市関係とか、佐賀県内とか九州とか、そういった何かかわりのある方とかはいらっしゃるといふか、その辺のリサーチとかもされたのかどうか。

○池田経済部長

リサーチをかけたか、全体的にかけたかという、なかなかリサーチをかけているわけではありませんが、東京で、佐賀出身の方でこういう私たちが求めているような、佐賀の物産販売協力店みたいなものを対応していただける方が見つかるかという、1年ずっと探し回ってもなかなか見つからなかったんですね。こういう方を探すというのは、非常に難しいところがあります。

今、物産販売協力店、東京でやっていますのが竹八と、それから佐賀県三瀬村ふもと赤鷄というお店が今3軒ございまして、この3軒と——ああ、今は4軒か。それからもう1つ、東京ミッドタウンにございますノックという店と、今この6店舗で物産販売協力店をやっています、これも本当に東京を職員が歩いているときにたまたま出会った、親戚の人が佐賀市出身だったとか、そういう感じにつながっていった方を見つけたというのがきっかけです。

今回、台湾に進出することができましたら、そこを起点にまた職員とか、もちろんお店の方もそうなんです、ネットワークを広げられる中で、そういった佐賀の商品を扱っていただく方が見つかったら、またそこで新たな展開というのは出てくると思います。

佐賀県三瀬村ふもと赤鷄は佐賀の方ではございませんで、福井県の方なんです。たまたま三瀬鷄に注目されたということで、私たちと非常に親しくなって、今ほぼ全ての食材を佐賀の商品を使っただけでございまして、そういったおつき合いを今後できればというふうに考えております。

○野中委員

次に、この経済部2の資料の一番下のほうを見てみますと、①②③④と書いてあって、②の売上管理等、経理とか商品発注、これは役割分担として佐賀市観光協会となっているんですけども、要するにどういうやり方をされるのか、その考え方をお聞きしたいと思います。

例えば、専属の職員とかなんかを担当で置かれてこの辺の取り組みをされるのか、具体的にそこら辺を教えてください。

○池田経済部長

この件だけではございませんで、佐賀市観光協会のほうに専属の職員を置いてはおりません。これは売上管理だけをやっているわけではなくて、もちろん販売とかなんとかもやっているんですが、ずっと九州フェアで三越伊勢丹の十数店舗を回っているんですが、そのフェアで行います商品の、あるいは小ロットの取引にかかわる分の管理ですね、一つ一つのお店と伊勢丹が口座を設けて取引をすることはできませんので、観光協会で一括して口座を設けて管理をしている。それから、竹八の分もそこで全部取り扱っています。

それと同じように、同じようにというか、その口座のところに台湾で扱う商品についても、とりあえず大きな取引が始まりますと、恐らく個々の取引になると思いますが、大きな取引につながる前の段階としては、観光協会の口座を使って、取引の管理というんですか、商品を例えば10個送ってくださいとかというの、向こうから発注が来れば、その納入業者のほうに発注をかけるという、そういう間に入って商品の管理を行うようなこと、それから販売手数料とかなんとかについて取るということもここでやりたいというふうに考えております。現在もやってはきております。

○野中委員

最後に1点お聞きしますけども、要するに事業の成果というか、効果を検証していかないといけないのですけども、そこら辺で具体的に誰がどのようにやっていくのか、どういった考えか、ちょっと示してください。

○池田経済部長

売上げがやっぱり僕は全てだと思っています。佐賀の商品がどれだけ売れてくれるかが基本だと思っています。

今、観光協会の口座というのは、本当に小ロットで多品目を扱っているんですが、その観光協会の口座で昨年度、平成26年度に売上げましたのが5,000万円でした。私たちは当面1億円を目標に、手数料も実は観光協会のほうでいただいているんですが、当面の目標を1億円にしていますので、半分を超えたというところです。

ですから、ここで観光協会の口座を通じて行う取引がまず一つの指標になると思います。ここを通じて取引が大きくなったところについては、直接事業者と、それから台湾の例えば百貨店であるとかそういうところとつながると思いますので、それはもう私たちが取引に介在するわけではなくて、直接取引をされると思いますが、そういったものについては、その数十倍はあるんじゃないかというふうに期待していますので、そういうものについて、実際その売上げが伸びていく、私たちはこの観光協会の口座がふえていくことが全体の取引がふえていくことにつながっていくというふうに考えておりますので、まずはとにかく観光協会の口座を通じた分が1億円を超えることを目指していきたいというふうに考えております。

○中野委員

今回、台湾での輸送実験がされておりますが、ほかの地区との計画はありますか。

それと、野菜を10キロ輸送した場合にこのタンカフレッシュはどれくらいの量が要るか、それと単価、料金がどれくらいかかるかわかりますか。

○池田経済部長

輸送実験のコストですかね。

まず、10キロの野菜ですと、恐らくタンカフレッシュ、あそこに入っているんですが、あれが10個で1,000円なんです。1個100円です。この100円の1袋が10キロの段ボール箱に1個入っていれば、十分運送には耐えられると思います。それぐらいのレベルです。

リンゴとかになるとエチレングスが余計に出ますので、それに応じて若干量が必要になるということにはなると思います。よろしゅうございますか。

(「台湾以外のよその国」と呼ぶ者あり)

台湾以外の国につきましては、既に香港のほうで輸送実験、シティスーパーだけなんですけど、やっております。

あと、日本通運と実は炭化と一緒に提携して事業をやっておりますが、これはもうちょっと東南アジアのほうまで、今はもう運送を始めているところですので、今後やっぱり海外、佐賀の商品がどれだけ出ていくかは別として、炭化の実験としては、海外、東南アジアとか、大体2週間圏内ですと十分に対応できるというふうに見て、今から実験をやっていくところです。

(発言する者あり)

シンガポールは大丈夫だと思います。

○重田委員長

ほかにありませんか。

○久米副委員長

今回の目的は、佐賀市産の販路拡大と輸送の試験だと思われま。そういったことで、ずっと行政だけでというのはちょっと、やはり輸出の勉強とか、輸出を拡大するための販路拡大のためのいろんなマニュアルとかを今からずっとされるわけですよ。そういった場合にはやはりJAと一緒に、JAを育てるためにも一緒にした方がいいと思うのですが、何も行政だけでせんですよ。そういう品物もJAと一緒にあって、お互いに育っていった方がいいと思われますけれども。

○池田経済部長

JAと一緒にやっていくということは、もちろん必要だと思っております。ロットが大きくなるとJAの力をかりないものは運べないと思いますが、今、本当に実験の段階ですので、実際にその商品が相手方にきちんとした形で届くかどうかの検証をやっている段階ですので、商品を運ぶほうにまず皆さんの目が行っていると思うんですが、炭化自体は、まずはいろんなものを運ぶところから始めたんですね、うまく運べるかどうかの実験を

やっている段階です。

それから、今回運ぶ現場に私が行ってから、佐賀の商品が全然中に入らなかったのが残念で、うちの流通と一緒にしないで何とか中に佐賀の商品を持ち込めないかということで、今、そういう計画をやっているところです。

少し量がふえてくるというか、ロットがきちつとなって、リスクが少し低減されるようになったら、JAはもちろんなんですが、その流通業者——流通業者というか、商社ですね、そういったところと一緒に勉強会をやって、実際の物流の事業化に向かっていかなければいけないとは思っていますが、今、上手に運べるかどうかを実験している段階ですので、余り早い段階から、要はコストを意識したものにかかわっていくと、実験自体が失敗するといけないので、まず実験でうまく運べるかどうかというのを検証していきたいというふうに考えております。

○久米副委員長

いや、実験段階から一緒にしたほうがいいと。要するに、漁協とかJAとかいろんな組織があると思いますけども、そこ自体が実験をしないといけないと思うんですよ。自分たちの販路拡大のためには、その生産者が実際にかかわり合って、どういう結果が出るかを生産者自体が実際勉強しないといかんと思うわけですよ。

そいけん、最初からやっぱり一緒にしていったほうがいいと私は思いますけど。

○池田経済部長

炭化の商品に関しましては、実は全農物流というところが、JAの輸送部分の全国の取りまとめをされているところだと思っておりますが、全農物流が非常に関心を示していただきまして、全農物流とは炭化のほうの話をさせていただいております。

佐賀市の産品を運ぶ件につきましては、先ほど千綿委員の御質問にお答えいたしました。うちの農林水産部と協力をして、情報提供して、農林水産部と一緒に、農林水産部はJAときちつとやっていますので、事業を一緒にできる部分は一緒にやっていきたいというふうに考えております。

○重田委員長

ほかにありませんか。

(「なし」と呼ぶ者あり)

それでは、第73号議案の審査は終わります。

経済部の職員は退室していただいて結構です。

◎執行部退室

○重田委員長

そしたら、休憩します。午後1時から再開いたします。

◎午前11時52分～午後1時01分 休憩

○重田委員長

そしたら、ただいまから会議を再開します。

農林水産部、農業委員会に関する議案の審査に入ります。

まず、一般会計補正予算である第73号議案を審査いたします。

執行部に議案の説明を求めます。

◎第73号議案 平成27年度佐賀市一般会計補正予算（第3号）歳出中、第6款、第11款関係
分 説明

○重田委員長

ただいまの説明について、委員の皆様から質疑を受けたいと思います。

質疑のある方は挙手をお願いいたします。

○千綿委員

済みません、農業振興費の件でタマネギの機械の件なんですけど、実はことし、タマネギが白石で結構不作だったんですね。どう分析されてるのか。例えば、私が県の関係者に聞いたところ、かなりやっぱり連作で地力が弱っているという話を聞いて、数年はちょっとなかなか難しいんじゃないかという話を聞いているんですよ。

だから、今この時期に、例えば白石が同じような収量になったときに結構高値で推移するんで、タマネギというのは推進もしておられるので、その分析をどう捉えられているのかということ。だから、やっぱり白石ができれば、佐賀でもうちょっと面積をふやすということも含めて、やっぱりそういう分析をしてから、主要な作物を推奨をしていくべきだと思うんですけども、そこら辺の分析ができていのかどうか、ちょっとお尋ねを。

○農業振興課生産者支援係長

白石のタマネギの不作については、県の関係機関等を通じてお話をさせていただいておりますが、連作障害、これが一番大きいということで確認しております。

その中でも特にべと病の発生が非常に多くて、どうしてもその部分で、なかなか連作障害が続いているもんで、圃場をかえないと、やはり産地で面積を維持するのはなかなか難しいんじゃないかということを一応分析させていただいております。委員御指摘のとおりだと私どもは考えております。

○千綿委員

だから、例えばJAさんのタマネギ部会とかあるじゃないですか。もっと多分、そういう状況は私はたまさか聞いた話であって、そこまで農家の方に情報が行っていない可能性もあるんで、やはり、せっかく——私は前から農業というのは複合経営をしていかなければやっていけないでしょうと言っていましたので、例えば、推奨していく作物の一つとしてタマネギを強力に進めるという部分では、白石は多分、私が聞いた範囲なんですけど、正確かどうかわかりませんが、多分四、五年難しかとじゃなかろうかという話をちょっと聞くわけですね。

特に白石なんかは、重量作物ということもあって、高齢者がちょっときつかけんやめて

いくというパターンも見受けられるという話も聞きます。

そうであるならば、やっぱりそういった形で複合経営の中の一つにタマネギを推奨していくということがあって、こういう補助というのになっていったほうがいいのかなど。そこら辺、JAさんとの連携とかはどのような話になっていますか。

○農業振興課生産者支援係長

今回のタマネギの選果の施設の整備については、当然経営規模の拡大というところを主眼に置いておりますので、どうしても人力でやっている部分を機械化することで、さらに経営面積の拡大ができるというところがございますので、農協のほうの計画の中で、やはり広域的なものを踏まえながら施設整備を取り組んで、その受け皿として、どちらが先かと言われると非常に難しいところもございますけれども、やはり施設整備というのは重要な位置づけでございますので、その分はきちんと農協とすり合わせしながら、大体この事業自体も平成28年度で計画しておりましたけれども——ああ、済みません、平成27年度で計画をしておりましたけれども、予算がついていない状況で、予算獲得のほうに動きまして、今回補正することができましたので、できるだけ、早期にそういう体制づくりというのもきちんとやっていきたいと考えております。

○千綿委員

白石が何でタマネギを特産品に持ってこられたかというのは、やはり保存施設というのをやっぱりつくって、結局その時期をずらして高値のときに出していくという方法をとられたからだと思うんですよ。

だから、そこも含めてね、計画的にやっぱりやっていくというのは、JAさんとの連携をうまくとっていただいて、そして計画的にやっていく部分は必要だと思うんで、そこは十分研究していきながらお願いしたいなと思っています。以上です。

○山田委員

資料の39ページですけども、特産物振興事業、これは2事業に約2,200万円ということなんですけども、それぞれの金額を教えてください。

○農業振興課生産者支援係長

内訳につきましては、東与賀地区の集出荷施設の整備につきましては、大体1,600万円程度の補助金額になります。

あと、久保田地区のオニオンタッパーの整備については、600万円程度の補助金になることになっております。当然入札減がありますので、そこら辺で若干金額についてはぶれが出てきます。

○中野委員

千綿委員の関連ですけど、今回、タマネギの集荷施設を整備するというところで、タマネギの振興をされますけど、ことしの白石地区のべと病の大発生、大規模の経営の中での連作障害ですね、べと病菌、7年間は土中に繁殖することを聞いております。

佐賀市でタマネギを振興する場合、なるだけ生産者、JAさんと連携して、連作障害を避けるための圃場の転換をなるだけするような指導もよろしくお願いします。

それと、病気が大発生ということで、べと病に対する薬剤散布が多い人は10回以上になったということで、それが逆に消費者にとっては農薬漬けの感覚もありますので、その点を十分注意してから指導していただきたいと思います。

○中野委員

それから、今度の春、大詫間地区と久保田地区でブラジルチドメグサが発生しました。すぐ、特定外来種ということで除去をしていただきましたが、現状ですね、今、どのようになっているかわかっている範囲内でお伝えください。

○岩永農村環境課長

4月に一斉除去を行いましたけれども、残念ながら撲滅というところまでは至っておりません。

現在、繁茂という状況まではいっておりませんが、点在しているという状況で、特に久保田のほうはぽつぽつ、444号線の北側の水路ですかね、あの周辺にございますので、8月、9月はちょっと成長が弱まって、冬場はもう成長しないという時期に入りますので、この時期に再度、完全除去する必要があるかと思っております。

○中野委員

このブラジルチドメグサの生育状況を見ておきますと、春先、ホテイアオイが繁茂する前に、まだ枯れている時代にこの草は繁茂しかかりますので、すぐ肉眼で見てもわかりますので、その辺、常にパトロールしながら観察をしていただいて、適期の除去をよろしく願いいたします。

○岩永農村環境課長

おっしゃるとおり、成長期が4月から6月にかけてという形で聞いておりますので、それ以前に成長する前に、ことしも3月に通報を受けまして、早目に動けたことが大繁茂を防げたというふうに考えておりますので、早目早目の除去をやっていきたいというふうに思っております。

○重田委員長

ほかに。

(「なし」と呼ぶ者あり)

ほかに質疑がないようですので、第73号議案の審査を終わります。

続きまして、第13号報告について、執行部から説明を求めます。

◎第13号報告 専決処分の報告について 説明

○重田委員長

ただいまの説明について、委員の皆さんから質疑を受けます。

質疑のある方は挙手をお願いいたします。

(「なし」と呼ぶ者あり)

ありませんね。

ほかに質疑がないようですので、第13号報告に関して、これで終わります。

農林水産部、農業委員会の職員は退室していただいて結構です。

委員の皆さんはそのままお待ちください。

◎執行部退室

○重田委員長

付託議案の審査が終了いたしました。

付託議案の審査に関して、現地視察の御希望はございますか。

○川原田委員

ちょっと皆さんに大変御迷惑をかけると思いますけども、きょうは全然議論にならなかつたんですが、大隈重信、あそこの改築をこう見よつたら、国庫支出金、県支出金まで入れたら1億円ぐらいの金がかかるわけですよ。

それで、やっぱり費用対効果と経済効果、その辺を少し検証しとかないかなのかなという気が私しよつたんですけども、賛同者がなければいいですけど、私はちょっと見とく必要があるのかなと。現地、現地。

○重田委員長

よろしいですね。

(「1億円ぐらいかかっとですね」と呼ぶ者あり)

うん。継続費で、はい。

(「28日」と呼ぶ者あり)

来週ですね。月曜日。

ほかに。

(「なし」と呼ぶ者あり)

よかですね。

そしたら、大隈重信生家を見たいと思います。よろしくお願いします。

続きまして、9月8日の委員会においてまとめた決算議案の意見・提言ですが、28日の委員会において附帯決議として採決したいと思いますので、10月2日の本会議において、決議案を委員長名で提出する運びになっております。

附帯決議の案文については、先日の案文から若干字句の整理をいたしまして、お手元にお配りしているような形でまとめております。

なお、先日まとめた意見・提言を行う理由・背景については、決議を市長に送付する際に、資料として添付することとなっております。

内容等について確認いただき、何かありましたら、発言をお願いいたします。

これちょっと読んでもらうてよかですか。ちょっと1分、2分ぐらいお待ちしますので。

(発言する者あり)

文言の修正をちょっと事務局から説明させます。

◎文言の修正について 説明

○重田委員長

これでよろしいでしょうか。

(「はい」と呼ぶ者あり)

それでは、このような形で、28日に附帯決議の採決を行いたいと思います。

次に、決算審査に係る委員長報告について、今回、意見・提言を行うこととした案件以外に何かございますでしょうか。

(「なし」と呼ぶ者あり)

ないようでしたら、以上で本日の経済産業委員会を終了いたします。

次回は、9月28日月曜日、午前10時からです。