

経済産業委員会

令和2年9月11日（金）

午前9時59分～午後2時48分

議会第3会議室

【出席委員】千綿正明委員長、宮崎 健副委員長、御厨洋行委員、山下伸二委員、
野中宣明委員、重松 徹委員、山口弘展委員、川原田裕明委員、
江頭弘美委員

【欠席委員】なし

【委員外議員】なし

【執行部出席者】

- ・経済部 梅崎経済部長、坂井副部長兼商業振興課長、中野工業振興課長、
古賀観光振興課長
- ・農林水産部 碓農林水産部長、山田副部長兼農業振興課長、鐘ヶ江農村環境課長、
副島森林整備課長、糸山水産振興課長
ほか、関係職員

【案件】

- ・付託議案について

○千綿委員長

皆さんおはようございます。まだ早いですが、おそろいでございますので始めたいと思います。

ただいまから経済産業委員会を開催いたします。

それでは、事業に関する執行部からの説明を受けますが、説明順につきましては、お手元の次第の1番目から説明していただきたいと思っております。

また、執行部からの説明、質疑の後、次第の2番目に記載しておりますが、意見・提言を行う案件に対する各委員からの意見確認、まとめを予定しております。これは最終的に委員会として意見・提言を行うべき案件の確定と、各委員からの意見・提言を資料化するために行うものです。

今回の委員会では、本日の意見をもとに作成したたたき台をお示しし、委員間討議を行う予定としております。

なお、次第と併せて配付しております資料1から資料3につきましては、本日、各委員から意見を出してもらおう際の視点を示しておりますので、執行部からの説明を受けて、自分の意見をまとめる際のメモなどに御利用ください。

それでは、経済部の流通促進事業について執行部からの説明を求めます。

◎経済部決算資料2について 説明

○千綿委員長

ただいま説明していただきました。これについて、御質問等があれば挙手をお願いしたいと思いますが。

○御厨委員

1番上の委託料の内訳の中の広告宣伝費というのは、どういった媒体の広告宣伝費、どういった形なんでしょうか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

この中の広告宣伝費で一番多かったのは、向こうのブロガーを2人使いまして、そして、佐賀の製品のPRをするという経費が一番かかりました。これが約100万円かかりました。ほとんどがそれでございます。以上でございます。

○野中宣明委員

決算2の資料の海外販路の分ですけれども、事業費の過去の推移はどうなっていますかね。少し教えていただけますか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

平成30年度が1,080万円、平成29年度は1,090万円程度でございます。

○野中宣明委員

ほぼ横ばい、変わらないということの認識でよろしいですかね。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

3年間はほぼ同じぐらいの金額で推移してございます。

○野中宣明委員

人件費2名ということですが、ちょっとこの方々についてもう少し具体的に教えていただけますか。どういう方々で、契約内容がどうなっているかということ。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

海外の販路開拓、これを専門に扱う専門員として2名雇用していまして、任期は1年ごとの契約更新で今やっているという状況でございます。――すみません。もう一つ、1人が台湾人でございます。

○野中宣明委員

1人は、現地台湾の方ということなんですけれども、台湾にいらっしゃるという意味でよろしいですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

いや、そうではございません。全部勤務地は観光協会に勤務しております。佐賀市のエスプラッツのところで勤務しております。

○野中宣明委員

この中の出張旅費63万円とあるんですけれども、大体出張というのは、年に何回ぐらい行かれるんですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

全部で昨年度は延べ8回、ですから8回行っています。8回行ったのが5回ぐらいかな。

○千綿委員長

どうということ。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

5回で延べ8人分ということですね。

○千綿委員長

人数がね、人数が延べ8人ということ。

(「はい」と呼ぶ者あり)

○野中宣明委員

出張というのは、この2人の方が出張されるという認識でよろしいですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

そうでございます。

○野中宣明委員

これは少し記憶をたどっていけば、そもそものこの事業の成り立ちと申しますか、スタートと申しますか、多分これは、もともと野菜のコンテナの輸送から始まった事業かなと認識しているんですけども、そこら辺の成り立ちがいつからで、スタートされてどのような内容であって、事業が始まった。そして、どこからこういう事業に切り替わったかというそこら辺の説明をいただいていいでしょうか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

海外販路を取り組んでおりまして、最初は中国とか、台湾もそうですけども、やっております。台湾が食品加工品の輸出業務を少し取り組んでおりまして、そのときに平成27年度だったと思いますけども、タンカフレッシュという鮮度保持剤、それを利用して、そして、野菜を台湾に運ぶというような事業に取り組みうということで平成27年度に取り組みまして、そのときの財源として、地方創生加速化交付金を使ってやろうというようなことで、平成28年度予算に組んでいました。

ところが、そのときに国の加速化交付金の予算がつかせませんでしたので、1回そのとき事業を止めて、財源がもうなかったのので、1回、議会と御相談した上で事業を止めて、それで再度、またチャレンジをして、財源を取りまして、そのとき、平成28年度の6月定例会に財源つきでまた補正予算を提出して、御承認いただいて、それで野菜の搬送についてまた取組を始めました。

ただ、その後、日本製品の産地偽装問題が台湾のほうで起こりまして、それで農作物についての輸出が非常に厳しくなったと。検査が全ての食品についての全量検査になったということで、もともとタンカフレッシュを入れて物を送ると、1回開けたら機密性が保たれませんので、効果がないんですよ。ですから、事実上効果がないということで、野菜

の輸出については、今までのメリットが失われたということで、それについては今のところ再開のめどが立っていないという状況でございます。

一方では、食品加工品についても併せて販路の拡大に努めておりましたので、そこはディストリビューターをまた探して、食品加工品の輸出に今取り組んでいるという状況でございます。

○野中宣明委員

そのタンカフレッシュにおける野菜輸送のメリットは失われたということで、もう一つ、その現地における協力者というか、日本人の方でいろんな商談とか、そういったおつなぎしていただける方もいらっしゃったという認識はあるんですけど、その方とは今、どうつながっているんですかね。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

佐賀市出身の方が台北で御商売されておられましたので、その方も販路拡大の一つの協力者として今までやっておりましたけれども、なかなかその方も、向こうのほうでなかなか今までどおりの事業ができなくなったようでして、その方との付き合いは今現在ございません。

○江頭委員

そもそもこれは昨年、商談成立件数1件ですよ。約1,000万円使って1件。普通こういう事業を起こすとき、目標の指数があると思うんですよ。当然観光協会に委託するにしてもですよ。大体、この金額で、成立件数の目標というのはどのぐらい立てられていたんですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

先日の委員会では委員の御質問にお答えしましたけれども、そこは立てておりませんでした。すみません。

○江頭委員

成立1件に対して約1,000万円、これは事業として成り立っているという判断をされているんですか。この決算においてこの事業というのは、成立すればいいというような考えなのか。その前年度というのは4件という実績があるみたいなんですけれども、こういう事業に対して成立件数1件ということについて、どういうふうな思いがあるかということをお聞かせください。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

確かに、1,000万円の税金を使って商談件数が1件だったということについては、費用対効果の面では十分に目的のものに達している状況にはないというふうに思っております。

ただ、新たに販路を開拓するということになりますので、すぐ成果が出るというふうには思っておりません。現況として去年は1件でしたけれども、この資料にも記載してございますように、少しずつ取り扱っている事業者の数が増えているということで、昨年度

でいきますと、成立は1件でしたが、8社の製品が輸出のルートに乗っているというふうな状況でございます。ですが、まだまだ費用対効果としては十分ではないというふうに思っております。

○江頭委員

普通は総括として、海外販路の開拓の中にこういうところがまずい、こういうところを見直さなくちゃいけないというのは、担当のほうで、例えば、こういうふうな改善が必要だとかいう部分というのは、観光協会のほうから報告はあっているんですか。

○商業振興課職員

観光協会のほうからは、新たに輸出する事業者についてやり取りしていただいているところなんですけど、輸出に関わる手続等々、かなり煩雑なものになります。事業者にとっては負担になるところもありはしますけど、まだまだその対応をうまくできていない事業者もかなりおまして、せっかく台湾のほうからニーズとして上がっている商品も、その事務処理のところの手続をうまくできずに商談が流れるというケースがかなりありますので、そのあたりを今後、事業者と一緒にスムーズに流れるような形にしていきたいというふうには報告を受けております。

○川原田委員

そもそもこういう議論があっているかどうか分かりませんが、ちょっと私が欠席していたもんで。それで、ちょっと今聞いていると、この事業というのは、続けて5年ぐらい。毎年大体1,000万円ずつぐらい予算つけてやっているわけ。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

ここ3年ぐらいは1,000万円ぐらいで、最初は平成26年ぐらいから始めたというふうにちょっと記憶してございます。

○千綿委員長

最初の金額は太かったろうもん。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

一番大きかったときが、平成28年度が2,000万円を超える金額を、補助をもらった関係もございましたので使っております。

○川原田委員

だから、それだけの事業をやっていて、途中で見直しというか、総括というか、そういうことは何もやられていないわけ。ただ、ずるずると来ているわけ。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

最初、野菜を送ろうということでだめだったので、せっかくバイヤーとのつながりもできたもんですから、それで食品加工品を、向こうがやっぱり佐賀の生産物が欲しいという商品もございましたもんですから、それを切り口として、そのバイヤーというか、向こうのディストリビューターの数を少しずつ増やして行って、事業者も少しずつ参加が増えて

いるというふうなことで今推移しているという状況でございます。

○川原田委員

そういうところは途中の経過報告がたしかあったような記憶はしていますが、何とかな、その一つの事業をやる中で、なかなか結果が見出せないということであれば、そこはやっぱり思い切った見直しとか総括とかやりながら、方向転換というのにも必要だろうし、これについては恐らく何年続けても非常に厳しい結果が出てくるのではないかとということで、極端な話、打ち切るとか、そういうこともやっぱり考えていかないと。ただただ、せっかく取り組んだからという形でするずるやってしまうとどうなのかな。これは市民の皆さん方の納得というか、そういうのを得られるかなあ。非常に不安になってきますけど、いかがですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

確かに委員おっしゃられるとおり、やっぱり税金を使うわけですから、そこはある程度中間で見直しして次の対策を考えると。対策はいろいろな選択肢があると思いますけども、考えるということでやっていかないといけないというふうに思っております。

それと、あと流通全般のお話になりますものですから、そこについては議会に、毎年大体12月ぐらいですけども、そのときの研究会で今年の状況はどうですよということは御報告させていただいておりますので、そこについては御報告させていただいて、また御意見をいただければというふうに思っております。

○川原田委員

最後になりますけども、やっぱりあなたたちね、ただこれはやっている事業だからと無理やりしがみつかないで、ある程度の勇気ある決断、それも非常に私は大事だと思いますよ。そのことによって次の事業の糧になるといいますか、せっかくやったからと何年も1,000万円も幾らも金を使いながらやるというのは、私は非常に問題があると思います。本当に勇気ある決断、やっぱり事業の見直しとか、これは駄目だと打ち切るというふうな決断をすることも大事だと思いますけども、その辺いかがですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

委員おっしゃられるとおりだと思います。

ただ、一方では、毎年、事業者の方にアンケートを取っておりまして、そのときに大体8割の方が海外販路もやりたいというふうな御意見というのがございます。

ただ、もう一方では、多額の税金を使っているということもありまして、思うとおりの結果が出ていないというところもありますものですから、そこは全般的に見直しして、要は我々佐賀市としては、とにかく事業者の商品が、薄利多売ではいけないと思いますけれども、売れるということが一番大事だと思いますので、そこは税金を適正に使うということと、事業の振興という観点の両立が図れるように、我々執行部としては見直しを常に行っていかなきゃいけないというふうに思います。

○川原田委員

最後と言ってまた言ったらいかんですけど、やっぱり事業に対してのバロメーターというのは、何だかんだ言ったら、費用対効果の結果は数字だと思うんですよね。そこをきちっと示していかないと、我々も納得できないし、当然市民の皆さん、そして、市民に説明する我々も何と説明していいか分からんわけですから、何だかんだ言って、5年も幾らもたつんであれば、ある程度結果を出していかないと、結果が出ないような事業なんかは、私は見直すか打ち切るか決断しなきゃいかんと思います。答弁は要りません。

○千綿委員長

私からいいですか。

そもそもこの資料の書き方が悪いわけよ。結局あなたたちは事業者とかディストリビューターの数を増やすわけじゃなかでしょうもん。要は、市内のものを輸出してもうかるということが重要なんですね。1,000万円かけました。でも1,000万円以上の利益があったら効果はあるということになるわけですよ。要は、その業者がどれだけもうかったかと書いてないじゃないですか。この資料のときにも言いましたけど、成果が書いてないんですよ。数を目標にするわけじゃないでしょ。要は業者さんたちが1,000万円かけて1,200万円もうかったら、それはそれでいいわけじゃないですか。何でそういうのを書かないんですかと言うことです。

それともう一つは、観光協会に丸投げしているのではないかと。先ほどいろんな事務作業の手違いで成約に至っていないと。そこをどうということが問題なのか。私が最初、農業関連を輸出するときに言ったのは、あなたたち大丈夫ですかと、国ごとに肥料基準が違いますよと言ったんですよ。だから、そういうのが輸出のとき、何がネックになっていて、何が問題なのかというのを、そこで事業の結果としてあなたたちがノウハウを高めないとする意味がないでしょと思うんですよね。それに関してどうですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

仕事をするときには、相手方のことをよく知ることがやっぱり一番大事だと思います。ですから、相手方のことを知って、相手方の現状はどうかと。それと相手方のニーズは何かということを知るといことは何事においても大事だと思いますので、そこはやっぱり我々は、事業取組の上ではそういうことはやっぱり知識を深めていかなきゃいけないというふうに思います。

○千綿委員長

だから、例えば、もう5年目ぐらいになるじゃないですか。1,000万円としても5,000万円かけているわけですよ。市内の業者に5,000万円の利益が上がっているのであれば、それはそれで効果が出ているという評価になるでしょう。けども、ディストリビューター数とか事業者数を幾ら上げても、その結果、内訳がどうなのかというのが問題なんですよ。要するに、業者数が少なくても、ディストリビューター数が少なくても、それだけ売上げ

が上がってれば、上がっていますということが言えるじゃないですか。そういうのを資料として何で書かないんですかという話です。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

我々が全部をですね、一人一人の会社の売上げですから、それをきちんと把握するということはちょっと限界があるとは思いますがけれども、やはりどれだけこれで売上げが上がりましたかというふうなことはちょっとお伺いしておりませんので、これからそういうふうなことも併せて記載できるものについては、相手方の御了解も要りますもんですから、御了解を取って議会のほうにお示しさせていただきたいというふうに思います。

○千綿委員長

観光協会の件は。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

観光協会については、決して丸投げしているというわけじゃなくて、我々も一緒になって行動して、それで事業をしてやっているというのが現状でございます。

○千綿委員長

だから、そこで得た、輸出したいという業者がいっぱいいるのであれば、そこでこの5年間で得た知識を、例えば、こういったことでトラブルに巻き込まれますから、注意事項とか、やっぱりそこがノウハウじゃないですか。それが事業をするに当たっての成果だと思えるんですよ。その成果を事業者、新たに取引を海外としたい方のためにつくるのがこの事業でしょ。基本的にそこがなっていないと私は思いますけど、そこは重々、再度検証されると思いますので、よろしくをお願いします。

ほかにありませんか。

○山口委員

1点だけ、先ほどちょっと言葉で気になったんですけど、事務の手續だとかで、かなりの商談が流れているという言葉が言われたんですよ。その辺、もうちょっと詳しくお伝え願えますか。

○商業振興課職員

台湾に限っていうと、当然添加物等で使用していけないものとかございます。事業者によっては、そのあたりを使用したままの商品があつて、成分検査に出したときに初めて分かる。それで切替えとか、お願いしてもなかなか対応できないとか、そういったことで商品自体は気に入っていただいておりますが、その成分的なところで駄目になるとかいうのが例としてあります。

○山口委員

ですから、先ほどもあったように、そういったノウハウをきちっとその生産者、加工者のほうに伝えて、間違いない商品をお届けするというような役目も、私は観光協会であり、執行部の皆さんの役目じゃないかなと思うんですが、そのあたりが正直言うと、今、全く

できていないような状況なんですかね。観光協会にそこをお任せするとなっても、そこまでのお任せはできないということなんですか。

○商業振興課職員

実際、5年程度で蓄積された知識をもって、観光協会の方には真摯に事業者と向き合っ
て、手続のサポートをしていただいております。

ただ実際、製造工程などの問題もあって、1か年、2か年程度で、例えば、工場の中身の
入替えをするとか、新たな採算が取れるような原料を探すというところが、事業者にとっ
ては早急に対応するのが難しいこともあります。

そこも含めて、今後、台湾を新たな販路として前向きに取り組まれるということであれ
ば、経過についても引き続きサポートしていきたいというふうに観光協会と連携を取って
思っております。

○山口委員

ということは、事業者の判断によって、台湾だけをターゲットにしているわけじゃない
から、台湾に出すためにそこまでお金をかけるぐらいだったら、ほかのところに切り替
えるというか、今までのところを手厚くやるだとか、そこはある程度事業者の判断とい
うのも入ってくると思ってよろしいんですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

確かにそのとおりでございます。例えば、イスラムの国とかなったら、いろいろ厳しい
食品の制限がありますよね。ですから、工場も専用じゃなきゃいけないとかありますので、
そこはやっぱり事業者が費用対効果をどう考えられるかという事業者側の問題もあると思
います。

○重松委員

委員長とか川原田委員の意見と一緒にすけども、やはり1社に1,000万円使う、それを一
つの目安としてやっていくのもいいかも分からんけども、その業者がもうければいいかも
分からんけども、実際、こういうのはやっぱり事業目標値を立てて、そしてある程度、今
までは5年間やってきて、これだけの実績を得たと。今後、目標を立てて、あと何社ぐら
いやるとか、やっぱり件数も必要だと思うんです。そして、達成状況とか、そういうのを
具体的に立てて、やっぱり1,000万円も今回予算がかかっているわけですから、そういう
のはやっぱり必要だと思うんですよね。同じような質問ですが、そこら辺どう思いますか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

御指摘のとおり、やっぱりある程度目標を立てて、費用対効果が一定の期間で出るよう
なことはやっぱりしていかなきゃいけないというふうには考えております。

○重松委員

やっぱりこういうのは中身じゃなくて件数で見ると思うんですよね。だから、その達成
率が今何%とか、そういうのもきちっと踏まえて、そうせんと事業の必要性はどうなのか

と、そういう評価とかなんとかもずっと出てくると思うんですよね。そういったときに、やっぱり答えられるようにしとかんと。川原田委員も言われたように、これは必要ないのではないかと、必要性が低いというような形になる可能性もあるわけですから、だから計画をもっと立てて、観光協会に委託されていますけども、もう少し観光協会にもハッパをかけて、どうにかやっぱりやっていかんと、このままじゃ、はっきり言ってちょっと予算を使い過ぎですよね。だから、事業の有効性を高めるためにも、もう少し件数を上げていくしかないと思うんですよね。よろしくお願ひしたい。

○千綿委員長

要望としてでいいですか。

○重松委員

要望ですね。

○千綿委員長

今、執行部の答弁の中で、需要はあるという話なんですけど、国もジェトロとか、いろいろやっているじゃないですか、輸出。古川前知事も佐賀牛の件でいろいろあったじゃないですか。事前に分かることはあるはずなんですよ。食品添加物の問題、農薬の問題、要は国によって違うわけですから、事前に分かるところはまずそれを調査してやるべきですよ、実際。それを取引の契約寸前になって、食品添加物はうちは駄目ですとなる、当然の話じゃないですか。予見することをしていない、調査していないというふうにはしか見えませんよね。そこら辺は、逆に観光協会に委託するにしても、貿易上、こういうのは問題あるというのは大体想定されるじゃないですか。そこはやっぱり十分観光協会にも伝えてやるしかなかったにもかかわらず、それをやられていないというふうにはしか見えませんよね。そこは重々反省していただきたいと思いますが、これはこの辺でいいですか。

○野中宣明委員

同じ決算2の資料の2番の農林水産事業との連携についてということで出していただきましたけど、これでいくと、参加者とか、そういう数字は分かるんですけど、成立数とか成果についてはちょっと分からないので、その辺は表の見方としてどうなっていますか、改めてちょっと聞きたいんですけど。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

ここで商談が成立するときもありますけれども、ほとんどはそこで——最初に、お互いの商品と、顔合わせと、あとお話しをして、それでその後々に商談が成立するときもあるでしょうし、そうでないときもあるでしょうから、ここについては、こういうふうに関連して、お声かけをして、それで御参加いただいたというふうなことで、我々としてお示したという状況でございます。

○野中宣明委員

そしたら、佐賀市の流通の取り組み方としては、つなぐまでというか、そこをメインに

大体されていっちゃうのか、一番大事なのは、やはりつないだ後の成立がどのぐらい出て、結果がどのぐらいつながったか、それと、業者や生産者の所得がどれだけ上がったかというのがやっぱり一番の目標になってくると思うので、そこがきちっと見えてこない、取り組み方も熱の入れようというのが変わってくると思うので、そこら辺、現状、取組の中で後追いであったりとか、成立数がどのぐらい達成しているのかということはどういうふうに把握されているんですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

毎年12月頃の研究会で、ちょっと今日持ってきておりますけども、ここで流通の考え方の基本方針というのを、ぶれずに最初から書いてございますけども、我々の基本的な考え方としては、人を活用する、場を活用する、メディアを活用するということを基本的な考え方としております。

最初におつなぎをして、その後にはできるだけ事業として成立するというほうにはアフターフォローをしておりますけれども、そういうことを基本的な考え方としてやっております。

この中で、例えば、我々が拾える数字についての売上げの数字は、ここでお出しさせていただきます。ですから、必ずこのマッチングでということではなくて、どの場で売上げが上がるか分からないんですよ。

例えば、我々が主催あるいは共催する商談会で、催事とかで売上げが上がる場合もあるだろうし、あと事業者間で利益が上がる場合もあるでしょうし、そこら辺について、全部を捕捉しているというのは、今、正直できていないという状況でございます。そこは一定の限界があるかなと思います。

○野中宣明委員

限界があるということと言われるんですけども、やはりそこがどう結びついていくかというのが事業の効果じゃないのかなというふうに思うんですけども、取組の中でそこまではやっぱりいけないんですかね。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

我々としては、できる限り、そこで我々のことをきっかけとして、売上げが上がったかということの把握には努めたいというふうに思います。

○野中宣明委員

だから、そうなってくると、この表だとちょっとそこまでの成果というのがやっぱり見えないんですよ。これは、商談会があって、バイヤーが何名、そして参加者が何名来たということだけなんで、その成果指標をやっぱり示していただかないと、この事業がいいのか、もうちょっと拡大したほうがいいのか、それとも落としたほうがいいのかという判断ができないと思うんですけども、この点については。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

そういうことも踏まえて、今、具体的にこの売上げが幾ら達成すればいいかとか、そういうふうなことは今のところ資料としてはありませんので、できるだけそういうふうに、こういうふうな場を通じて、どれだけ売上げ向上につながったかというようなことは把握に努めていきたいというふうに思います。

○山口委員

すみません、ちょっとお尋ねです。

バイヤー数がいろいろ出ているんですけども、例えば、一番上の佐賀ものづくり商談会には主に都心部のほうから、都会部のほうからというお話があったんですが、例えば、こう言っちゃなんですけど、来られるときの出張旅費関係というのも幾らか出してあげたり、まさか向こうから佐賀がいいからといって自腹切って来られるということはなかなか考えにくいんですが、そのあたりのお金の出し方というのはどうなっているんですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

バイヤーを招聘するときは、費用弁償としてこちらからお支払いすることが多いです。いろいろ回られている中で、寄られるときで要らないときもありますが、こちらから費用弁償としてお出ししているというときが多いです。

○山口委員

ちなみに東京から真つすぐ佐賀に来られるといったら、往復の旅費、もしくは宿泊費等も含めて、ほとんど出していただけるんですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

1泊2日であれば、我々の旅費基準に基づいて出しています。

○山口委員

そこまでやっぱり呼んでやるわけですから、単に来てもらって、確かにいろいろ商談してもらったかもしれないけれども、商談したけれども、結局そこまででしたというのは、先ほどちょっと野中委員も言われたんですけど、ちょっとやっぱその辺が物足りないかなという気がしますよね。

金を出す以上は、サービスでやっているわけでも何でもないので、それに伴った成果というものを、今はできていないということなんですけれども、やはり何らかの形で、仮に旅費を、例えば5万円出して10名呼んで50万円かかりましたけれども、そのうちで2件ぐらいは商談になって、その後の成果もちゃんと出ていますよというところまで聞けば、決算ですから、去年から比べたら頑張っているんじゃないかと判断ができるんですけども、呼びました、旅費も払いました、しかし、その後の先が見えていませんというんだったら、ちょっとさすがに物足りないのかなという気がします。あとは委員長にお任せしますけど。

○江頭委員

以前、議会でも事務事業評価を取り組んでやりましたよね。今でも執行部の中ではそれ

を手法として、決算のときに事務事業評価をされているでしょう。今の答弁だと、僕、おかしいなというのは、評価、例えば拡大だとか停滞しているから、これは見直しだとかということをおなたたちはいろいろ担当の中で評価しているでしょ。その中で、さっき言われている事業というのはどういう評価になっているんですか。

○千綿委員長

隔年やろ。事業ごとに隔年なんですよ、出してるのは。してるのはしてますよ。

(発言する者あり)

だから、去年の事務事業評価の結果を言うといいじゃない。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

ちょっと今手元にございませんで。

○千綿委員長

書いたと覚えてないんですか。あなたたちが自分たちでしてから事務事業評価をしているわけでしょう。去年のを分からないということがありますか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

分からないというか、ちょっと今手元にないと、事務事業はたくさんございますので、全部が全部ちょっと覚えているわけじゃ。すみません。用意していませんでした。

○千綿委員長

では持ってきてください。

私からちょっといいですか。農林水産部との連携はどのくらいやっているのかをちょっと教えて。これはもともと農商工連携の流れですよね——じゃないんですかね。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

いや、違います。この流通事業は平成20年から取り組んでいますので、その後に農商工が来たんじゃないですかね。

ただ、私たちは食料加工品もありますから、農林水産部のほうには、商談会とかこういうふうな場の機会があれば、お声かけをしているという状況です。

○千綿委員長

お声かけして、例えば、農林水産部にも、JAのOBとかでマッチング担当とかいらっしやるわけですよ。その方たちが来て、例えば、農林水産部の課長もしくは担当の方が来て、バイヤーと一緒にやっぱり——その人たちがマッチングしていくわけだから、やっぱりそこに来てもらったほうが基本的にいいじゃないですか。そういうことをやっているかという話ですよ。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

全部かはちょっとあれですけども、大体来られています。そのOBの方もいらっしやいますもんですから、来られています。それとか、そのOBの方を通じて、JAのものが欲しいというときには、その方も交えて、一緒になってJAのほうに行くこともありま

す。

○山下伸二委員

農林水産部との連携を聞いたかったんですが、要はこの後、農林水産部に6次産業化の件で聞くわけですよ。それは、こういった流通促進、国内も国外も含めて流通促進と関連してくるだろうから、農林水産部の取組は取組、経済部の取組は経済部の取組ということだったんですけれども、もう少しそこら辺のところを、農林水産部との取組連携、これはもちろん国内についても国外についても一緒ですよ。

これは、項目で出されているのが1番の海外と2番の農林水産部との主な連携、この2番のほうは主に国内販路のほうを書かれていると思うんですけども、両方について、農林水産部とどういう連携を取られているのか、もう少し具体的に教えていただけますか。

○商業振興課職員

商業振興課で主催する商談会であるとか、あとバイヤー招聘の案件が上がったときに、その都度、農業振興課のほうに連絡を入れて、生産者の紹介であるとか、募集であるとか、そういったところをお願いしているところであります。

○山下伸二委員

すみません。ちょっと私、どっちだったっけ。農林水産部のほうに経済部との連携についてと言っていたか、経済部のほうには農林水産部との連携という話は、資料請求はしていなかったですかね。

○千綿委員長

経済部にはしていません。

○山下伸二委員

あっ、経済部にはしていませんね。すみません。失礼しました。じゃ、農林水産部以後で聞きます。

○千綿委員長

ほかには。

ちなみに資料はいつぐらいになりそう。すぐには出ない。

でも、事務事業評価は毎年しているでしょ。ただ、ホームページに載っているのが隔年ということですよ。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

全事業を毎年やっているということではなくて、少しずつ、今、2年に1回ぐらいに回ってくるという感じになっています。最初始めたときは、平成13年ぐらいからたしか始めましたけども、そのときは全事業をやっておまして……

○千綿委員長

ちなみにすみません。2年置きになったのはいつから。前、決算委員会では事務事業評価を使っていたんですよ。全部で3,000事業ぐらいあって、その中の事務事業を全部やっ

ていたと。うちがやらなくなったから2年に1回になったということ。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

いや、ちょっと詳しくはわかりません。最初始めたときは、平成13年ぐらいからやりましたので、そのときはかなりそれを活用して、予算編成を変えたりなんかもやっていた時代があります。

○千綿委員長

ちなみに、今タブレットで見たんですけど、成果指標の中で商談成立件数というのを出されているんですけど、その商談成立件数はこの中にはないですよ。成果指標の中にあなたたちが書かれているんですよ。私が書いたんじゃない。あなたたちが書かれている。それが指標の中にあるのは、商談の成立件数というのを書かれています。そういうのを本来資料として出すべきなんですよ。

だから、前も言ったようにこの成果の説明資料になっていないんです。成果が載っていないから。お金をこれだけ使いましたとしか載っていないんですよ。成果が全く載っていない。私も委員長として言おうと思っていたんですが、成果を説明する資料になっていないです。資料もそうです。資料も成果が載っていない。だから、皆さんこんな感じで言われると思いますよ。

ちなみに、資料としては出せない。タブレットを見てくださいでいいですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

今、用意はしております。

○千綿委員長

それが来ないと話が進まないけど。

(発言する者あり)

じゃあ、これはちょっとすみません。また資料が出てきてからにしますので、次の説明をお願いします。

◎経済部決算資料4について 説明

○山口委員

単純な質問をしたいんですが、賃料が割り戻すと平米単価で2,100円ぐらい。佐賀でいうと多分1等地なんですけれども、実際はこんなものですか。

○中野工業振興課長

平米当たり2,700円ということで、坪で大体7,000円という形になります。今の時期と当時の時期とは多分物価とかが違っているかと思うんですけども、ちょっと私も聞いたところ、当時のほかの単価よりも安い金額ということを知っております。こちらのほうが安いと。

○山口委員

令和元年度の佐賀市の支出が全部満床、埋まった時点であっても170万円の支出がある

じゃないですか。これは多分途中から入居されたから、その前の月の分までなのかなという気がしているんですが、4社で全て満床になりましたので、今年度の市の負担というのは一切ないんですか。

○中野工業振興課長

令和2年度については市の持ち出しの部分はございません。

○野中宣明委員

このビルのそもそもの契約は何でこのビルなのか、その理由を。それと選定理由。

○中野工業振興課長

このオフィススペース事業につきましては平成29年度からということで、うちのほうの企業誘致の部分につきましては、大体30坪ぐらいのところを事務系で探しておいて、あと雇用の状況を拡大されるケースがやっぱり結構あって、大体100坪ぐらいのところを必要と当時はしていたということです。

その100坪ぐらいのところを見ると、あと立地とかも、企業とかがされる中でやっぱり駅前とか、そういったところは結構好まれますので、そういった中で調べていく中では、100坪以上、好立地なところで空いているようなところがここしかなかったということを聞いております。

○野中宣明委員

ここしかなかったというのは、ここありきで、いわゆる——これは結果的に公募はされなかったということですかね。

○中野工業振興課長

こちらの分については、公募はしておりません。

○野中宣明委員

いわゆる引き合いというか、誘致されるときに相手先とお話をされる中で、大体その情報といったものを——さっき、どうしてもやっぱり100坪ないといけないとか、さっき最低面積を言われたんですけども、現状、空いているところは結構あるじゃないですか。空きビルの中の空きスペースですよ。だから、少人数でもそういう会社、来たいというところがあれば、別にそういうところでもいいし、わざわざまとまって、どかっとそこに集めないといけなかったのかなというのがあるんですけど、少しそこら辺の現状と市が今言われた説明部分の整合性というか、そこをちょっと当時、どのように考えて取り組まれたのか、公募せずにここと決めてやられたのか、そのいきさつの部分をちょっと教えていただいていいですか。

○梅崎経済部長

私もその辺を調べたんですけど、平成30年の11月定例会のときに、前の松尾経済部長がちょっと答弁されているんですが、それによると、その当時、駅前から佐賀駅周辺の中央大通りエリアにおいて、企業が100坪から150坪を探されていて、それで、物件を調査した

中でここしかなかったということと、それから、県のさっきの補助制度がございますけど、平成29年度ですね、県の募集期間で早くしなくちゃいけなかったということで、その辺のタイミングもあってこのビルしかなかったというところで、当時、このビルに、しかも、広いところはないというところで契約してということで、公募せずに、その辺については交渉したような形でこのビルを借りたというふうなことが答弁されています。

○野中宣明委員

そうおっしゃられるんですけど、その当時、相手先の企業が100坪希望されていたということなんですけども、平成29年度の家賃収入はゼロじゃないですか。だから、希望されとってすぐマッチングできなかったということですか。このゼロという意味はどういうことですか。

○工業振興課職員

少し詳細に説明させてください。

当時、ビルの現状といたしまして、定量的に少し申しますと、我々の調査によりますと、平成28年度に14ビル、ニーズがあるのが佐賀駅から県庁までの中心部のビルで、基本的に佐賀駅から徒歩圏内の15分というニーズが非常に高うございました。その中で、ビルを調査いたしました結果、14ビルについて調査しておりまして、当時、空きフロアが35フロアございました。そして、35フロア中、いわゆる150坪以上、500平米超えはゼロで、ほとんどが100平米から200平米の空きフロアで、300平米、90坪以上のフロアでも2フロアしかございませんでした。

一方、今、野中委員おっしゃるように、平成28年当時、2社から引き合いがありました。どちらも関西の企業なんですけど、1つが希望フロア120坪から150坪、400平米から500平米を希望されて、雇用人数50人ということで、ちょっと業種は控えますけど、関連会社を一式に、いわゆるBPOというやり方で集約した事務管理センターをつくりたいという関西の業者が1件ありました。そこが長崎か佐賀のどちらかを——競争じゃないんですけど、どちらかに行きたいということで、県のほうから情報がありました。

もう一社が、これは損保系なんですけど、これも規模フロア150坪から180坪、500平米から600平米で雇用人数50人。この会社については、できればワンフロアを丸ごと借りたいんだというような2社の要望がございまして、ここについては佐賀か四国のほうを検討しているということで情報が入りました。

そして、それに基づいて我々先ほどの14ビル35フロアの現地調査をしたわけなんですけど、どうしてもこうしてもそういう規模というのが当時なかったというのがございました。そして、全てではないんですけど、オーナーに少しお話を、いろいろ回って不動産を通じてさせていただいたんですけど、どうしてもニーズというのはやっぱり30坪であったり100平米未満があって、とんでもないけど、その100平米というか、150坪なんていうのはリスクが高過ぎて、入居の確率がないので、リスクが高過ぎて、民間ではなかなか持てま

せんというのがそのときの現状の回答でありました。

たまたま県の補助制度ができて、1つは、我々 i スクエアビルの4階を——市が工事をする場合には設備補助が2分の1出ますので、i スクエアビルの4階、これが235坪、780平米でございます。ここを改修して、企業誘致用のビルにしたわけでございます。

それともう一つが、今お話になっているNLビル、ナチュラルライフビルが505平米ございます。約150坪でございます、このフロアに関しては民間で改修していただきましたので、改修費は出ません。その代わりに、ソフトの部分、空床補償で2分の1補助を出すというようなスキームに基づいてやったというのが現状でございます。

この大阪の2社につきましては、当時、オフィス系の企業誘致というのが始まったぐらいで、我々もほとんどが東京のほう、関東のほうとの引き合いで、初めて関西のほうからオフィス依頼が来て、どうしても取りたいと。今後の対中国への展開などを踏まえまして、西日本の企業もどうしてもやっぱり九州に、我々佐賀に欲しいということがございまして、スピード感を持って、特に長崎と競合しているということもございまして、スピード感を重視してこういう形に踏み切ったわけでございます。以上でございます。

○野中宣明委員

この2社というのは、結果的に4社入っているんですけど、この中に含まれているんですか。

○工業振興課職員

先ほど私が例示いたしました関西の2社については、残念ながら、どちらも佐賀には来ませんでした。この4社とは違います。以上です。

○野中宣明委員

引き合いがあったからこのビルをどうしても急いで、公募なしに選ばなきゃいけなかったということですね。今のお話からいくと、この面積が適用できるからということで、向こうの希望に対して。

○工業振興課職員

ここの100%の因果関係じゃなくて、こういう2社の情報をいただきました。そして、少しBPOというか、事務を集約させる事務管理センターというのを物流業界などもつくる、いわゆるマルチ物流というのが当時はやりましたけど、そういった形態にシフトし出すので、ある程度、事務系でも150坪超えぐらいの大規模なフロアの確保というのは急務ではないかというのが我々の課題としてありまして、そういう時代の流れの中で、佐賀県もこういった大規模のオフィスに対しての補助制度を創設されたわけでございます。以上でございます。

○野中宣明委員

引き合いがあって、いわゆるビルも用意します、受皿も用意しますということであって、しかも、どうしてもこの建物を活用しなきゃいけないと、公募もしないという理由づけま

でやっぱりつくったとなれば、やはりその引き合いの担保というか、そこをきちっと持った上で受皿をこのビルにしますということをして事業を起こさないと、担保がないままですよ。結局、そこら辺どうなんですかね。だから、このゼロとか出てくるんですよ。差額を結局、市が投入しなきゃいけない結果になっているじゃないですか。ここをどう見ますか。

○工業振興課職員

今、野中委員おっしゃるとおりだと思います。

ただ一方で、やはりちゃんと相手先があって基盤を整備するという考え方もございますが、基盤なしに企業というのは、特にIT系企業というのはスピード感を重視されますので、交渉から進出まで1か月という場合もございます。そのスピード感で他市に勝ち抜くためには、ある程度、リスクになるのか分かりませんが、こういう基盤を整備した上での誘致というのもやっぱり必要になるのかなということもございまして、どちらを取るかなんですけれど、今回の場合はスピード感というのを重視したということでございます。

○野中宣明委員

向こうの希望とこちらの受皿の面積、面積というのは、これは当時適合していたんでしょ。話からいくと、当時していて、オジャンになったと、成立できなかったということなので、だから、そこに対してのきちっとした担保を、やっぱり何らかの担保を持った上で事業を起こさないと、こうやって損失が出るんですよ。そこを言っているんですよ。だから、その担保をきちっと取った上で事業をやっていくという手続をきちっと、市がやる以上は丁寧にそこをやっていかないと、ばくち的にやっても、今後また市内にそういう企業を呼び込んでいかなきゃいけないんですから、そこを教訓にさせていただきたいんですけど、そこはちょっと納得いかないんですけどね。

○工業振興課職員

まさにおっしゃるとおりでございますが、企業誘致というのはリスクも伴うということで、実はiスクエアビルの4階フロア、この2社は来なかったんですけど、これも結果論になるんですけど、日本大手のゲーム会社がすぐ進出いただいて、そこに自社ビルまで建てていただくという運びになりました。

このナチュラルライフビルについても、今、結果として満床になりまして、持ち出しゼロということでございます。

ただ、これはあくまでやっぱり後づけの結果論だと思いますので、やはり委員おっしゃるとおり、行政の手続において、当時、少し丁寧さを欠いて、スピード感を——正直言って焦りもございました。スピード感をあまりに重視する一方で、行政手続において丁寧さを欠いてしまったということは反省しておりますし、今後そういったことのないよう、説明責任を全うできるような取組を行っていきたいと思います。以上でございます。

○山下伸二委員

これは、契約期間が令和4年3月31日なんですけども、これを過ぎたらどうなるんですか。

○中野工業振興課長

契約期間を過ぎましたら、今の入居企業とオーナーの契約になります。

○山下伸二委員

それまでに、今入っている事業者で満床なんですけども、途中抜けられた場合、これは丸々佐賀市がオーナーに支払って入ってこないの、来年度から満床の場合、持ち出しはないけども、もし仮に誰かが抜けたら、その分は佐賀市の持ち出しが発生するという認識でよろしいですか。

○中野工業振興課長

佐賀市の契約が令和4年3月31日までとなっております。令和4年3月31日までに空床が出た場合については、県の補助制度を利用しての2分の1負担と。それを過ぎたら直の企業とオーナーとの契約になりますので、佐賀市は介入しないという形になります。

○山下伸二委員

分かりました。

先ほどのこのビルを決定するプロセスについては、ちょっと丁寧さが欠けたということなんですけども、結果として150平米とか、100平米とか、60平米なんですよね。これはやっぱり1つのビルでなければならなかったのか、もっと近いところから、ビルとかそういうところは分散しても、もちろん大家とか、オーナーの数が増えればそれだけ費用とか事務量は増えるかもしれませんが、なるべく近いところがいいなら、なるべく近いところを分散して契約していてもよかったんじゃないかなと思うんですけども、そういうことはできなかつたんですか。

○中野工業振興課長

私も当時の議会答弁の中でいろいろ見させていただいたところでのお話をさせていただくんですけども、やっぱり最初は、スタートアップは小規模でやって、ある程度の年数がたったら業務拡大という中では、やっぱりそのビルの中で業務を拡大していく、同じフロアで拡大していくというふうな考え方で、その100坪ぐらいのスペースが必要ということも考えられるんじゃないかと。

○工業振興課職員

補足させてください。

基本は、ニーズとしてはワンフロア、もしくはワンビル、これがやっぱり私が6年間ここで企業誘致をさせていただいた実感でございます。以上でございます。

○山下伸二委員

実感はいいんですけども、例えば、ワンフロアだけど、フロアの半分が空いているとするじゃないですか。そこが例えば、60平米ぐらいあったとすると、そこはこの事業の対象になり得なかつたのか。1つのビルとか1つのフロアが全部空いていなければ、この事業

の対象にならなかったんですかということをちょっと確認しているんです。向こうのニーズは別として、業者側のニーズは別として。

○工業振興課職員

なれたか、なれなかったか、事業の対象ということでございますが、対象にはなれていません。以上です。

○宮崎副委員長

一応全部満床になっていきますけど、まだ引き合いとか、そういうのはあっているんですか。

○千綿委員長

答えられる方で結構です。

○工業振興課職員

今、特にはまだ事務系の企業の引き合いが多うございまして、今年も、今年度になって、2件ほど進出協定をさせていただいたところでございます。複数、今引き合いがございまして、また時代が変わりまして、今のニーズといたしましたら、やはり30坪の100平米ぐらいが一番ニーズが高い。規模感覚では、100平米ぐらいのところニーズがございまして。

○宮崎副委員長

そしたら、これはNLビルでオフィススペース創出事業ですけれども、今後としてはこの反省を踏まえて、また、新たに今のニーズを踏まえて、ビルの1棟貸しというわけにはいかないでしょうから、空きビルのスペースが小規模でも結構ありますから、そこら辺とマッチングしていこうというような考え方で進めようというふうには思われているんですか。

○工業振興課職員

もちろん今現時点におきまして、ニーズが100平米から200平米ぐらいということでお答えしましたが、今年の4月の調査によりますと、300平米未満のフロアが約50フロアございます。市内に空きが、耐震オーケーで。そういう民間と民間の取引によってできる部分については、行政が介入する必要はないと思っております。ですので、民間と民間の取引で、我々が企業をあっせんしていくという従来のやり方で企業活動を進めたいんですけど、一方で大規模、150坪超えみたいな大規模なニーズがまた多数出てきますと、ここが非常に我々もきついところございまして、物理的にそういうフロアが今ございません。

それで、行政がビルをつくることにはならないかと思いますが、何とかですね、ここはまだ結論に至っておりません。研究の状況でございますけど、何とか民間のリスクの吸収、それから、民間資本の投資が誘発できるようなスキームというのをちょっと今後研究すべきかなと思って、近々の課題だとは思っております。以上でございます。

○千綿委員長

私からいいですか。すみません。

先ほど100坪というか、300平米と。そのときだけ300平米と言われたということだけど、実績は300平米に来ているところはなかですよ、実績はですよ。あなたがたはそう言われるけども、実際、結果としては、100坪借りているところはなかわけですよ。それについてどう思われますか。

○工業振興課職員

そこもおっしゃるとおりでございまして、実は平成29年度1年間、空床がございました。ここは、やはり我々は——小規模のニーズもあったんです。ここに入りたいと。ここはちょっと大規模のために用意したということで、大規模が来るのをちょっと待っていた状況でございます。

くしくも、iスクエアビルの4階部分は、ワンフロア、250坪借りたいという大手のゲーム会社がございましたので、そこはすんなり交渉がいったんですけど、ここは非常に我々の当初のコンセプトといいますか、趣旨と相反した部分もございましたので、ここは空けておいたということなんです。

ただ、空床にしていくと非常に市の持ち出し分がかさむ一方でございますので、少しかじを切りまして、スケルトンじゃないんですけど、区別してお貸しするような形に……

○千綿委員長

途中から方向が変わったということ。

○工業振興課職員

方向というか、明確な方針はございませんが、企業のニーズによって……

○千綿委員長

だから、そういうことをそちらの都合でころころ変えるから疑念が生まれてくるんですよ。そこはちゃんとやっぱりやって——当初言われたのは、逆に令和元年の決算ですから、これは満床になってから後、されてないんですかという話になるんですよ。

あの当時の説明は、要するに100坪ぐらいを確保して、要は誘致していきますよ。その場所がないと誘致できんやないですかと言われていたじゃないですか。それなら、今は誘致していないんですかという話に結果的にはなるわけですよ。それについてはどうなんですか。

先ほど、30坪とかは今やっていますと。あとはマッチングじゃないですか。あなたたちが企業誘致するときに、例えば、30坪要りますといったときに、すぐ把握しとつとでしよう。佐賀市内の空き店舗を把握しとつと、こういうのがありますというのを把握しとかなんと言えないんじゃないですか、どうなんですか。

○工業振興課職員

今の30坪、ニーズがある部分については、基本的に毎年調査もかけていますし、県と連携して、ほとんどのフロアを把握しております。

それと、この調査は、ちょっと工業振興課が特異性があるのかなと思っていますが、普

通の委託調査というのは出して書面で行くだけなんですけど、職員が全室回っております。ですので、トイレの状況がどうであるとか、OAフロアの高さがどうであるということもほとんど答えられるような形になっておりまして、今、委員長から言われた部分には把握はしております。ただし、大規模の部分については、非常に厳しい。物理的に皆無なので、ちょっと厳しいかなと。

○千綿委員長

その件は分かりました。

もう一点、その当時、県の補助事業で、例えば、建設費を出しても大丈夫という補助メニューがあったじゃないですか。半分補助なんですけど。あれは行政がつくったということで適正だったかもしれませんが、要はそういうのがあって、もし公募していたら、手を挙げる人たちもいたかもしれんわけですね、逆に言うと。そういうことを多分野中委員も言われているんだろうなと。要するに何で随意契約になったのとか、公募を何でやらなかったのと。一般質問もそういう話でしたから私も覚えていますが、そういったところを言われていると思うんですよ。答えられるんなら教えてください。

○工業振興課職員

どこを優先していくのかというのは、結果、確かにおっしゃるとおりだと思うんですけど、当時、2つ考えがあって、競合していた中でスピード感というのにかなり重きを置いて、重視してしまったというのが1点ございます。

それともう一つ、全フロアを調査しておりましたので、300平米超えが2フロアしかないと。とてもじゃないけど、150坪というのはあり得ないというものがあったので、我々の中でも、もうここしかないんじゃないかというたかをくくったじゃございませんが、そういう中で事業を進めてしまったと。

復唱になりますけど、これは全て結果論なんですけど、その前に、行政手続において不備がなかったかと。ちゃんとした360度の説明責任が全うできるかということについては、やはり委員の御批判を真摯に受け止めて、今後の事業展開……

○千綿委員長

最後にちょっと聞きたい。

今年2月に所有権が変わっていますよね。

(「はい」と呼ぶ者あり)

その新しいオーナーとの契約もスムーズにしているという認識でいいですか。

○中野工業振興課長

スムーズにしております。

○千綿委員長

分かりました。じゃ、この件はいいですか。

(発言する者あり)

ああ、そうか。積み残し。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

これは事務事業評価の最新版でございます。

平成29年度の事務事業でありまして、ここで先ほど来から御指摘がっております成果指標については商談成立の件数を掲げさせていただいております。

真ん中ほどの下に件数を書いてございまして、目標値としては25件、これは国内、国外ともに流通促進事業全体ですから——というふうな商談件数を掲げさせていただいております。

主要な施策にも記載がございますように、令和元年度につきましては25と書いてございますが、これは国内が30と海外が1の31でございます。

それともう一つ、令和元年度の事務事業評価、ですから、平成2年度に行う前年度の事務事業評価については、今、担当部署の企画に聞いたところ、今のところ、コロナの影響でやるかどうかはまだ決めていないということでございます。

○千綿委員長

今説明がありましたので、何か御質問等があれば、ちょっと読む時間が要と思いますので、それはそれで読んでいただいて。

○野中宣明委員

先ほどの答弁で、いわゆる商談の成立件数は分からないとたしか言われていたと思うんですけど、これでいくと成立件数が25件とか出ていますよね。これは、さっきの答弁との整合性をちょっと教えてもらっていいですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

先ほどちょっと思ったのは、その場で商談が成立したかどうかの全部を把握することはちょっと分からないというふうに答弁させていただきまして、ここでは、私どもが問合せをしたとき、お答えいただいた商談成立件数を書かせていただいているというふうな状況でございます。

○野中宣明委員

ということは、商談時、または商談後に成立の件数というものを市としては把握されている。そして、大体その後の後追いといいますか、その辺の後追いのものも取組の中でされているということですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

全部が全部の把握はちょっとできておりません。ただ、お尋ねして、事業者からお答えいただいたものについては把握しておりますし、その後の状況についてもお問合せはしますので、それで把握できる部分は把握しているということでございます。ですから、全部を我々のほうで把握しているというわけではございません。

○野中宣明委員

全部を把握していなくて、事業評価にはこの結果がこの数字で出るということは、これは全ての結果じゃないということですね。今、書いてある25件というのは——ということの認識でよろしいですか。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

私どもが間に入って、お互いのマッチング、あるいは取引の場をつくるというようなことをして、そのとき、その関連で把握できるときはしますけども、その後、お互いのBtoBですね、お互いで取引をされていることについては、私どもで全てを把握しているというわけではないという意味でございます。

○野中宣明委員

そうなってくると、この目標値の25件とか、結果がこれだけというのは、成果としてはもやっとした部分ですね。はっきりした実数じゃないということですね。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

事業者の方も御自身で御商売されておって、ある程度、ここの取引をしているというふうな情報を全てほかの人に教えるというふうなことになる、自分自身の利益を害するという場合もあるでしょうから、それは全部教えていただけない場合もあるかなというふうに思います。

ですから、ある程度、そこは1足す1は2というふうにきちっといくような性質のものではないかなと思いますが、ただ、いずれにしましても、この活動の成果として取引が成立したと、どれだけ物が売れたかというようなことはやっぱりある程度お示しする必要があるかなということで、それで採用したのがこの商談成立件数という件数でございます。

○山下伸二委員

この事務事業評価表にあんまり踏み入る気はなかったんですけども、これは国内も国外も両方の事業だと思うんですけども、人件費のところは正社員だけですよ。人件費合計、正職員。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

ここは事務事業評価表を書くときにルールがありまして、我々職員が1つの事務を担当しているわけではございませんので、どれだけ事務でどれだけ時間を割いたかということ案分して出す表でございます。ですから、これは職員の何人かかったかという表でございます。

○山下伸二委員

それで、この22番の決算の資料については流通促進事業という一まとめにして、その中で国内と国外とに分けてしていただいているんですよ。これはやっぱり事業の中身が国内と国外で違うだけではなく、やっていることは全然違うと思うんですよ。違うと思うので、指標の出方も違うんだらうと思うので、ちょっとこの事務事業評価を見たときに、もう少し分けないと、本当の事務事業評価という意味では評価ができないんじゃないかとい

うふうに単純に思ったんですけど、その辺どうですかね。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

事務事業を立てるときに、我々が主体的というよりも、役所全体でのルールの中で分けていきますので、この評価制度も、委員長から冒頭ございましたように、毎年やっていたものを今は隔年でやっているというふうなこともありますものですから、どれだけ評価をして、これはいいのか悪いのか、てこ入れをしなくちゃいけないのかというようなことは、この事業だけではなくて、やっぱり全体的なことは不断の見直しで必要かなというふうに思います。

○千綿委員長

ほかには。

私からいいですか。すみません。

目的妥当性評価、B評価になっていますね。ここの中にもジェットロとか銀行とか書いてあるじゃないですか。軽減できると。今の副部長が担当課長で書かれているんですよね。軽減できると書いてあって、それをどう実行されたのか。軽減していないじゃないですか。平成29年の事務事業評価でしょう。

○坂井経済部副部長兼商業振興課長

いろいろ仕事をしようとするときには、やればやるほどいろいろなことがやっぱり出てくると思います。例えば、今までやっていなかったことを取引先が増えると、やっぱりそれだけ仕事も多くなるというふうなことになるかと思っています。

今、とにかく佐賀市内の事業者の数でいきますと、ほとんどが中小企業、小規模企業なんです。そこはやっぱり支援機関という役割が大事かなというふうに思います。

そういう意味で、ここに書いておる支援機関、金融機関とか、ジェットロとか、そういうところがお手伝いできるようなことがあれば、その力も借りながらやっていきたいと思えますし、私どもとしても、行政の役割はスタートアップをある程度、やっぱりそこで利益を得るのは多分難しいと思えますから、何事にしてもですね。そこをお力添えして、ある程度軌道に乗ったら少しずつ手を離れていくという意味も含めて、B評価というふうにさせていただいております。

○千綿委員長

ほかには。

(「なし」と呼ぶ者あり)

ないようでございますので、取りあえずこれで経済部を終わりたいと思います…。

(発言する者あり)

あと、2つありましたね。すみません。

(「休憩」と呼ぶ者あり)

休憩しましょうかね。40分まで休憩します。

◎午前11時31分～午前11時38分 休憩

○千綿委員長

40分とっておりましたが、皆さんそろわれましたので、経済産業委員会を再開したいと思います。

資料5の説明からお願いします。

◎経済部決算資料5について 説明

○千綿委員長

今説明いただきました。取りあえずここで切っていきます。何か御意見、御質問等は。

ちなみに組織委員会の決算書というのは公表されていないですか。

○古賀観光振興課長

一社で我々が直接、佐賀市のほうが関わっているものではありませんので、見ることはありますけれども、この場で提出というのはちょっと控えさせていただきたいと思います。

○千綿委員長

だから、向こうが駄目と言っておられるのかどうか、そこまで確認したのかどうか。だから、出したら駄目と言われたのか、それともあなたたちが自主的に出さないのかという話。

○古賀観光振興課長

確認はしておりません。一般社団法人、独立した団体でございますので確認はしておりません。

○江頭委員

組織委員会と運営委員会と、全く違う的に聞こえるんですね。そうすると、この収支決算書の作り方なんですけど、何で負担金といって収入に上げて、何で支出のところこういう項目があって、完全に別組織でしょう。要するにあえて社団法人、こっちの市の補助金、こういう作り方をすると、私たちはこの決算の中で補助金の1億4,130万円の審議をやっているんですよ。別だったら、収入に負担金としてぽんと組織委員会の部分が上がってきているほうがすっきりするんですよ。全く別個の組織ですから。運営が全く同じところで、同じ日数を重ねてやっているところで、昔からなんでしょうけど、この収支決算で何でわざわざ三角をつけて、ここの支出でマイナスをつくるのかというのが理解できないんですけど。

○古賀観光振興課長

この処理の仕方なんですけど、先ほど申し上げましたとおり、テント、コンテナとか、そういうものにつきましては、もちろん組織委員会が競技のために使うものもありますし、運営委員会が運営のために使っているものもあります。

ただ、ばらばらにやれるものは一括してやったほうが、経費的にも効率的にできます。ですので、それをまとめて、運営委員会の担当している部分が大きいので、その中

に含めてやって、そして、出した分についての戻入れという形で、組織委員会からもらっているというような意味合いで、こういった会計処理をさせていただいております。

○江頭委員

そうなると、例えば、会場設営費だけでいうと完全に組織委員会が使った部分がぼんと戻るといことですね。一括で注文しますから、設営なんかでもですよ。だから、組織委員会のエリアが使っているテント、コンテナ、トイレ、そういうものを使った部分を差戻しということですよ。一括して全部設営は、どちらが頼むか知らないけど、佐賀市でしよう。業者に頼む。その使った部分をただ単なる戻しをしているというだけですか。

○古賀観光振興課長

この分につきましては、共用している施設もございます。例えば、本部の分というのは、プレスであったり、それから本部機能を持たせるための設備、そういったものは共用している部分がありますので、そういったものについては、ここに入っておりません。これはあくまでも組織委員会が出店料としてお金を取られている。その部分については、応分の負担を入れてくださいということをお願いしているということです。

○江頭委員

でも、組織委員会は、賃料を取っている部分、収入がある部分というのは完全に把握されていないんですよ。自己申告なんですよ。僕が聞きたいこと、分かりますか。要するに組織委員会というのは、ちゃんといろいろ場所代、やっている収入が入ってきているじゃないですか。そういう金額というのは、確実にあなたたちが把握しているか、していないかということを知っているんです。

○古賀観光振興課長

今ここに書いておりますいわゆる負担金のテント、コンテナ、給排水設備については、運営委員会が施設整備としてテントを設置しました。それから、給排水の配管をしました。そういったものとか、汚水処理用のペールを配置しましたと。その分の汚水処理のくみ取りとかをやりますというような部分で、例えば、テントの数、それから、給排水の配管したものの延長割合、それと、汚水をあそこに出さないように、汚水を処理するためにバキュームをするんですけども、その数ですね。その割合で案分した額を出しております。

○千綿委員長

それは分かっていますよ。ちなみにごめんなさい。組織委員会から出したという黒三角があるじゃないですか。これは収入には入っていないということですか。

○古賀観光振興課長

歳出の戻入ですから、収入には入っておりません。

運営委員会が会場設営費として、テントとか、あと給排水設備、それから、そういった汚水処理などを行った分に使ったお金の分の案分割合を戻入しております。

○千綿委員長

ということは、通常の運営委員会の決算書はこれじゃないということですね。要はこれに入っていないということでしょう。戻入だから、別にこれを削った分が決算として普通は出ているんだけど、組織委員会のことを明確にするため、ここに入れていきますということですね。

○古賀観光振興課長

そのとおりです。

○千綿委員長

ほかに質問は。

○宮崎副委員長

夜間係留の件ですけれども、パイオニアがいなくなったから、62万円、組織委員会から負担してもらったと。大体組織委員会というのは、競技のほうを担当されているという認識でいいですよ。このラ・モンゴルフィエ・ノクチューンは競技ではないですよ。そこら辺はどうなんですか。

○古賀観光振興課長

パイオニアについては、昔からこのラ・モンゴルフィエ・ノクチューン、夜間係留をやるということで、メインスポンサーとしてやられていました。パイオニアは音響から電気、それから流す音楽のバンドまで全て持込みでやっていただいております。これが、パイオニアが撤退したことでそっくりなくなると。

実際、夜間係留をやるために何か組織委員会がお金を出していたというわけではないんですね。それで、これがそっくりなくなったもので、夜間係留ができなくなるという事態になりましたが、先ほど言いましたように非常に人気の高い行事でございますので、何とかできないかということで、組織委員会と運営会で相談しました。

それで、形は少し変わりますけれども、生バンドではないけれども、音楽を流すとかで演出できないかということで、ボランティアとか、いろいろ協力いただきまして、何とかできるように持っていったというところでございます。

今まで組織委員会に対して協賛という形でパイオニアがつかれていましたので、その分がありましたので、組織委員会としては、やっぱり自分たちも夜間係留をやりたいので、スポンサーについてくれるところはないかということで非常に探して回って集まったのが62万円ということで、これを運営委員会から——組織委員会はお金がありませんので、この分は40回記念ということで、どうしてもやっぱり佐賀市のほうも、運営委員会としてもやりたいという結論に至りましたので、ここを一旦支出した上で協賛分を戻入したという流れでございます。

○宮崎副委員長

そしたら、夜間係留が今289万1,000円と62万円で350万円ちょっとかかっていると思っ
ていいんですよ。これを今までずっとパイオニアが丸抱えされておったということですよ。

よね。なおかつ、パイオニアは組織委員会に別立てとして、スポンサーということで協賛されていたということで理解していいんですか。

○古賀観光振興課長

この62万円は、この289万円の中から引く分ですね、プラスではなくてですね。出が289万円で、戻しが62万円ですから、逆ですね。

それと、先ほど言いましたように、パイオニアはお金の協賛ではなかったということです。夜間係留の、いわゆる電気や音響、それから、生バンドの演出ですね、それと花火について、パイオニアが持ち出しをされて、協賛していただいていたということです。

○山口委員

まず、この運営委員会収支のことでお尋ねしたいんですが、令和元年度でいくと、収支として約3,580万円、3,600万円ぐらいが余っているわけですよ。その前の年というのは、2億800万円の収入に対して1億5,800円だから、5,000万円余っているわけですよ。これはその年出たものというのは、繰り越してずっと使っていく、今までそういう流れですか。

○古賀観光振興課長

表の見方、すみません。まず、平成30年度決算の上の収入のところを見ていただきますと、繰越金が4,700万円ございます。そして、繰越金を抜いた収入と支出を比べますと約300万円の黒字です。ですので、平成31年、令和元年の繰越金のところは、300万円増えております。4,700万円が5,000万円。この300万円がここで増えたということでございます。

令和元年度でいきますと、2億2,300万円ありますけども、繰越金の5,000万円を引きますと、単年度の収支は2,100万円ぐらいの赤字になります。なので、ここに一番下の差引き2,930万円とありますけども、これが来年度への繰越額なので、繰越額が2,100万円ほど減っているという形になっております。

○山口委員

いや、確かにそれは分かります。分かりますけれども、こういう決算で、前年度分で余った分というのはずっと繰り越して、次の年の収入として、これまでもずっとやられていくんですかというその部分だけです。

○古賀観光振興課長

そのとおりです。

○山口委員

そしたら、新年度の予算を組むときも、確かに年度ごとで見たら幾ら赤字ですと言われましたけれども、それだけ繰越分があるわけですから、それを見ると、収支としては成り立っているわけですよ。次年度に関しても2,900万円がそっくり移行するわけですから、40回大会を終えて通常のものに戻るでしょうから、そこはいいんですけれども、公表できないと言われたのは分かります。それは無理は言いませんけど、大体でいいので、運営委員会としては1億4,000万円の収支でやっていらっしゃるので、組織委員会としては、大体

でいいんですが、収入支出とも幾らぐらいになるんですか。

○古賀観光振興課長

毎年、そのときのスポンサーの状況にもよって増減はありますが、大体5,000万円前後から、多いときでも6,000万円程度というふうには聞いております。

○千綿委員長

ちなみに組織委員会は一般社団法人でしょ。県に決算書とか出さんばじやなかですか。公表されんということはある得んやろう。一般社団法人の決算書は——いや、普通そうじやなかですか。だから、体育協会も一般社団法人だし、ほかの一般社団法人もいっぱいあるじゃないですか。それを公表できないという話は多分ないと思いますよ。1回、相手に聞いてみてください。そして、こういう要望があっていますけど出してもいいですかと聞いて、駄目だったらいいんですよ。駄目だったらいいんですけど、聞いてもらって、出せないとあなたたちが決めるんじゃないくて、相手に聞かなきゃおかしいでしょう。実際言って関わっているわけだから。だから、そもそもこの資料の提出の最初は、組織委員会と運営委員会と市の関わりが分からないという話から資料を出してくださいという話になっているんだから、そこは本来組織委員会が一般社団法人であるならば、やっぱりそこに聞いて、決算書を出していいですかという了解を取るべきですよ。そうでしょう。聞いていないと言われたじゃないですか。だって、そういう要望が出たわけだから資料を作ってくださいという話になっているわけでしょ。何で勝手に向こうにも聞かなくて出せませんという話になるか、私は理解ができない。

○江頭委員

何でここを今回ちょっと取り上げたかという、一般市民の皆さん方というのは、バルーン大会というのは主催佐賀市ということで考えられているんですよ。ですから、例えば、出店したいという話がよく私にもありました。確かに組織委員会と運営委員会が非常に出店の厳しさも言われます。いろんなことがですね。組織委員会のほう、そのエリアによって何でこんなに対応が違うんだという声も何回もあります。だから、こういうのをちゃんときちっと説明すべき、そういう依頼に対して私どもも説明責任があるわけですね。だから、非常に説明しにくいんですよ。相手も分かってもらえない部分が、いっぱいそういうトラブル——私だけじゃないと思うんですよ。結構議員の中でこういう話があるんですよ。出店の難しさ、どうなっているんだと。実際エリアが違って、何でこんなに対応も違ってという話があって、その辺の説明が非常に私たちも無理だから、こういうところからいろいろ聞いているわけなんですけど、今委員長が言うように、やっぱり社団法人ですからね、そういう会計というのは明朗にされていると思うからですね。そうしないと、本当にこの1億4,000万円近い金を使っていることですので、ある程度透明感がないと、いろんな問題を私たちも投げかけられるから、こういう質問をさせていただいているということを理解していただきたいと思っております。

○千綿委員長

一応それは取りあえず先方に聞いていただくということでよろしいですか。もし出せるようであれば、皆さんにまた配付していただくということでよろしいですか。一応組織委員会のほうには打診していただいて、決算書を出せるかどうかの確認していただいて、出せるようだったら皆さんにお配りをお願いします。

○川原田委員

ちょっと今委員長の発言の中で、体育協会も一般社団法人と言われましたが、間違いですから、それだけ訂正してください。体育協会は公益財団法人です。

○千綿委員長

すみません。訂正でございます。すみませんでした。

次に行ってもいいですか。

(「はい」と呼ぶ者あり)

じゃ、次の資料6について説明をお願いします。

◎経済部決算資料6について 説明

○千綿委員長

よろしいですか、何か御質問等は。

(「なし」と呼ぶ者あり)

では、ほかに質疑はないようでございますので、これで経済部に关わる質疑を終了いたします。

経済部の方は退席していただいて結構です。

◎執行部退室

○千綿委員長

追加資料で説明を受けた事業について、委員会としての意見・提言を取りまとめる案件の候補として、さらに協議、検討が必要な案件はございますでしょうか。今、経済部だけですけれども、どうしましょう。

(「なし」と呼ぶ者あり)

なしでもいいですか。

今説明を受けていただいた……

(発言する者あり)

今日説明をいただいた分で、要するに前に載っていない3つ、資料の4、5、6になります。

(発言する者あり)

それでは、ないということでよろしいですか。

(「はい」と呼ぶ者あり)

分かりました。

それでは、取りあえずないということでございますので、再開を1時10分で結構ですか。

(「はい」と呼ぶ者あり)

1時10分再開ということで、農林水産部の説明を受けたいと思いますので、よろしくお願ひします。

◎午後0時07分～午後1時09分 休憩

○千綿委員長

それでは、定刻になりましたので、再開したいと思います。

それでは、農林水産部の6次産業化農商工連携推進事業について執行部から説明を求めます。

◎農林水産部決算資料1について 説明

○千綿委員長

では、とりあえずここで質問等をお受けしたいと思いますが、質問がある方は挙手をお願いします。

○重松委員

この6次産業化ですけども、商工関係者から聞いたんですけども、四、五年前だったかな、当初、初めの頃は非常に農業者の参加が少なかったと。というのは、農業者自体が人手不足とか後継者不足ということで、農業者の多角化という形になるから、それはなるだけしたくないと。それよりも、それをするぐらいだったら新しい農産物、パクチーとか、今はやりのそういったもののほうに転化したほうがいいと。6次産業化というのは期間が物すごくかかるということで、当初、参加者が少なかったと聞いていたんですけど、そこから辺はどうだったんですか。最初、スタート時点では。

○農業振興課職員

こちらの表でもございますとおり、最初の商品開発の相談件数というのが平成27年で18件で、平成27年よりも前はもう少し多かったですね。6次化って何だろうというような感じで、相談的なものが当初あってたところです。

今、令和元年度なりますと、6次産業化に取り組む入り口での御相談よりも、経験されている、今実践されている方が商品の経験を生かした新たな商品をつくったり、今の商品を改良したいというような形で御相談、そちらのほうに移行しているような状況でございます。

○山口委員

1ページ目の(2)、始めてみようの分なんですけど、経費の補助の分で、6次化といたらやっぱり加工品の開発、改良、販売等とあるんですけど、この中で一番金がかかっているところというのは、最初の加工をするための機械の導入だとかが一番多いのかなあとと思うんですけど、それにしても総事業費が、令和元年度は7件なんですけど、390万円ぐらいと。その程度で本当に済んでいるのかなという単純な思いがあるんですけど、そのあたりはいかがでしょうか。

○農業振興課職員

令和元年度、7件の補助事業がありました。一番金額がかかったというのが、総額87万円相当かけられているんですけども、攪拌機を入れられています。麦みそ作りのために攪拌機を買われたと。今まで手作業をされてた部分、その分の設備投資的なものが一番高いところでした。

○山口委員

攪拌機の例はいいんですが、そこに生産物を活用した加工品の開発、改良、販売等とあるじゃないですか。その中ではやはり開発部分の金額のほうがウエートの的には高いんですかということですか。

○農業振興課職員

開発が一番、金額的にはウエートが高いところです。

○山口委員

そしたら、もう一点ですけど、販売等とあるんですけど、販売に対しての補助というのは、具体的に言うとうどういう補助の出し方になるんですか。

○農業振興課職員

こちらは流通の研究という形で、例えば、商談会に行きたいとか、SNSで情報を発信したい、その構築のためと、新たな販売方法の模索とか、そういうところでの補助を行っております。

○山口委員

そしたら、その下に平成27年度からの表が載っているんですけども、右側、開発、改良で販売がゼロという年がありますよね。特に令和元年度はゼロになっているんですけども、やっぱり6次化といったら販売までというふうなイメージしかないんですが、このゼロという意味はどういうことなのかなと思うんですが。

○農業振興課職員

先ほど言いました、例えばSNSの構築などのそういう事業のニーズがございまして、新たな商品開発の部分が5件と、既存の商品のパッケージ開発とか、そういう部分で2件という形で、結果的には今回販売部分がなかったというところがございます。

○山口委員

そしたら、6次化産業事業費補助金と書いてあるこの予算、この事業費そのものというのは、1、2、3次までがセットという補助ではないんですね。

○農業振興課職員

1、2、3次の中の開発部門に試験的な開発等のお金を充てられたということで、あと、自己資金ではないんですけど、商品が出来上がったら販売のほうに移る方法を御自身で考えられたりとか、うちのほうに御相談いただきながら、新たな方法も考えられるのではないかなと思います。

○千綿委員長

要は、補助対象にしたところがということやろう。そこを言わんと分からんから。

(「申し訳ございません」と呼ぶ者あり)

だから、開発に機械補助を出しました、販売に出しました、たまさか販売はゼロですよということでしょ。そこを答えんと分からんから。

○山口委員

そしたら、この事業、この予算というのは、簡単に言うと1次、2次、3次までがセットで、販売までいかななくてもこの補助金はもらえるんですか。

○農業振興課職員

そのとおりでございます。

○山下伸二委員

4番のところの販路拡大支援なんですけれども、これは午前中、経済部のところでも国内、国外の販路拡大で話をさせていただいたんですけども、商談回数が2回なり3回、令和元年度でいけば3回なんですけれども、これはどこが主催した商談会に3回出展されたのか、教えていただけますか。

○農業振興課職員

令和元年度、3件、商談会に参加させていただきました。具体的に申しますと、フードエキスポ九州、フードスタイル2019福岡、あと関東のほうでのスーパーマーケット・トレードショーの3件でございます。

最初のフードエキスポ九州、こちらのほうについては、福岡国際センターで参加させていただいております、次も福岡、千葉のマリンメッセという形で、主催はそれぞれの実行委員会という形を取られていますので、そちらのほうに市が申し込む形を取らせていただいております。

○山下伸二委員

市が申し込むのであれば、例えば、佐賀市が百貨店の催事とか、それから商談会なんかも、令和元年なんかは、回数は分からないんですけども、結構佐賀市もやっているんですね。そういったところで、商業振興課——経済部との連携ですね。経済部は6次産業化だけじゃなくて、特産物だとかいろんなものを売り込むことをされていると思いますので、そういった経済部と連携して、佐賀市のほかの特産物等の売り込みとか連携とかというのが非常に重要になってくるだろうと思うんですけども、そういった連携についてはどういうふうにとられていますでしょうか。

○農業振興課職員

経済部との連携でございますが、経済部のほうでは年間を通して、ものづくり商談会とか、市内で開催を行っていただいております。その中に、6次産業化に取り組まれる生産者の方も加えていただいております、たくさん参加させていただいていることを承知して

おります。

農業振興課、農林水産部としましては、市内ではなくて、都市部という形の中での予算づけをしながら、年間3件程度の商談会に参加させていただいているようなところですよ。

あと、経済部との商談会に参加のほかにも、例えば、観光との連携という形の中で、いいモノさがし商品のひなまつりへの出店ブースを設けていただいたりとか、そういうところで経済部から6次化に取り組まれる方々への支援もいただいているところがございます。

○山下伸二委員

そしたら、いろんなイベント、物産展じゃないですけども、そういったものになるんでしょうけども、例えば、経済部が年に二十何回、特に関東圏、関西圏での百貨店での出展支援なんかをされていますよね。そういったものに6次産業をされている方がされれば、それこそ販路拡大という意味で非常にいろんな連携が取れるんじゃないかと思うんですけども、そういったものとの連携というのは、今のところされていないという認識でよろしいでしょうか。

○農業振興課職員

現在のところ、その連携のほうについては行っておりません。

○山口委員

同じページの大きな2番のいいモノさがし認定品の件なんですけれども、説明の中で、当然認定品というわけですから、認定作業というものがあろうかと思うんですけども、これはどなたがやられているんですかね。

○農業振興課職員

こちらの認定につきましては、委嘱しました認定委員会をつくっております、7名の委員によりまして審査を年に1回行っております。

認定員でございます。7名いらっしゃいますけれども、まず、会長は県の6次化産業プランナーの方で、有限会社を経営されている方に代表を務めていただきながら、副会長は大学教授の方をお願いし、あと商社の方、スーパーの方、JAの方、ホテル関係の方という形で7名委嘱させていただいております。

○山口委員

認定件数が平成27年度から載っているんですけども、ちなみになんですが、応募事業者数、それから応募があった商品数、それに対してどの程度がこの認定業者数であり、認定数になるのか。例えば、大体毎年3割ぐらいですよとか、何かその辺の数字があればお願いします。

○農業振興課職員

こちらは平成27年から創設しまして、現在まで58件の申請があって——全体で申し上げております。58件の申請がありまして、採用されたのが51件で、88%が認定という形を取っております。

令和元年度は8商品ございましたけれども、申請は8件で、8件全てが認定されたというところがございます。

あと事業者につきましては、こちらの記載のところとおおよそ同じなんですけれども、お二方がちょっと落選したので、そのまま新たに申請するということはちょっとなくなっているんですけど、おおよそ88%が認定しているというような状況でございます。

○山口委員

この表の見方というのは、平成27年度からずっと積み上げた数字ですか。これは今年度だけの数字ではないんですね。これまで58件とおっしゃいましたよね。

○農業振興課職員

例を申し上げますと、平成27年、5事業者が24商品認定されました。——失礼しました。

その翌年、平成28年度に4事業者に増えまして、11商品が登録されたところがございます。

次に、平成29年度でございますけれども、2つの事業者が合わせて8商品を取り消されて、新たな事業者が6件申請されまして、33という形になっております。

平成30年度でございますけれども、既存の事業者が取下げをされまして、2事業所が新たに申請されましたので、9件の33商品という形です。

最後に令和元年度でございますけれども、新規の方々が5事業者だったんですけども、8商品を申請されまして、合計で41件という形になっております。

○千綿委員長

ということは、商品は累計ですよ。

○農業振興課職員

累計です。積み上げております。

○千綿委員長

認定事業数は違うということね。——が、そのままその年の認定した数ということね。

(「はい」と呼ぶ者あり)

書き方、そこを聞かれよと。

(発言する者あり)

認定事業数も積み上げ、累計なわけね。

○山口委員

そしたら、ちょっと2点お伺いしますけど、さっき58件と言われましたよね。58件というのはいつ時点の話ですか。

それともう一点は、せっかく認定していただいたら、売上げ比があるじゃないですか、対比で。必ずやっぱり認定前より認定した後のほうが当然のことながら売上げが上がっているじゃないですか。にもかかわらず、認定を取り下げたその理由は何でしょうか。

○農業振興課職員

まず、こちらの表で、平成29年度、平成30年度に認定取消し数ということで、8と2という数字が上がっております。こちらのほうが、最終的には平成30年度で合計10件の取下げがあっているというところでございます。

取下げ理由についてですけれども、2事業者いらっしゃるしまして、1つは、ちょっと北部のほうで別の仕事をなさりながら、6次化に携わられている方ございまして、そちらのほうにはまりたいということで、いわゆる離農的なものがございます。

それともう一件が、これは南部の方だったんですけれども、これも離農という形で、商品開発、生産のほうをやめられたというところでございます。

○千綿委員長

いつ時点、58件の商品は。

○農業振興課職員

先ほど58商品と申しました。58商品については、実は平成27年度、平成28年度に申請されまして、委員会のほうにお諮りしたところなんですけれども、落選といたしますか、そのようなこと……

○千綿委員長

違う違う。58という商品の数がいつ時点ですかということをお聞かれています。

○農業振興課職員

58の数字は令和元年度末でございます。

令和元年度までに58件の申請をいただきました。そのうち、51件が認定されまして、うち取り消しが10件ございましたので、現在41件でございます。失礼しました。

○千綿委員長

ちなみにこの2番目は増減が出ているから、農家所得が大体このぐらい伸びたんだろうなというのは想像つきますが、その前、例えば、6次化で件数とか書いてあるじゃないですか。その農家所得がどのぐらい伸びたかというのは把握されていないということですかね。例えば、6次化で今までしてあるじゃないですか。1番では相談件数とか、商品化数、例えば、平成27年度は6商品が商品化しているわけですね。その6商品が商品化することによって農家所得がどのぐらい増えたかというのは、データは取っていないということですかね。

○山田副部長兼農業振興課長

6次化をされている農家の方の所得については、ちょっと把握しておりません。

○千綿委員長

ちなみに平成27年度の6商品というのは今でも販売されていますか。その販売をずっと継続されているかどうか、ちょっとお尋ねしたいんですが。

○農業振興課職員

平成27年度で申します。平成27年度5社の24品でございましたけれども、2社8商品が認

定を取り消されて、販売も中止されております。

○千綿委員長

今どこを説明されよると。

○農業振興課職員

41商品のうち、一番上の平成27年度の商品24件について……

○千綿委員長

違う違う。僕が聞いたのは1番、6次化の取組で商品化されているじゃないですか。平成27年度6件——表よ。2件、平成29年4件とあるじゃないですか。過去ずっと商品化されていますよねと。それが今でも全部販売されていますかということを知っています。

○農業振興課職員

一部中止されているところがございます。

○千綿委員長

件数を教えてほしいんですが。何年に商品化されたやつがもう販売されていないとか、分からない。

○山田副部長兼農業振興課長

1番目のところの商品化の件数の部分については、今も販売されているかどうかというのはちょっと把握しておりません。あくまでも、いいモノさがし認定品の分のデータの管理だけという形です。

○千綿委員長

再度ちょっと質問ですけど、県にもありますよね。6次産業化、その補助金額が違って。国もまだやっているんですかね。ちょっと確認ですけど、平成元年年度当時。前は県もして、国もやっていたじゃないですか。

○農業振興課職員

県のほうも、佐賀県農村ビジネス支援事業をまだなさっております。国のほうも農村漁村活性化プロジェクト交付金と活性化交付金ですかね、そちらのほうはまだ残っておりますので、何がしかの形でずっと継続した補助事業は残っているようなところでございます。

○千綿委員長

ただ、国も県もやっているじゃないですか。そこの情報の連携ですよ。例えば、こういった6次化産業で商品化したやつがこれだけ売れています、かなり売れましたということの事例をお互いが知るとか、ある意味マッチングできないじゃないですか。それは市もやっています、県もやっています、国もやっていますで、その連携が前は全然取れていなかったんですよ。そうであるならば、その成功事例というのは、国も県も市もやっぱり共有しとかなないと、どういったものが売れるのかという傾向と対策もできんし、前のやつが商品開発したけど、売れているか売れとらんか分からんといったら、そのノウハウが蓄積できていないんじゃないかなと私は思うんですけど、いかがですか。

把握していかざるを得ないと思うんですよ。だから、どういったものが売れるんだというのも分からなくて、やみくもに6次化の補助金があるから作りませんかじゃなかでしょうもん。こういったことで成功されていますから、こういった方向はいいと思いますとかいうアドバイスもやっていかなきゃいけないでしょ、当然ながら。ということは、県の事業と国の事業も連携していかないといけませんよね。そこら辺どうなっていますか。

○農業振興課職員

おっしゃるとおりでございます。県との連携、県もビジネス塾などを開催しております。そちらにつきましては、うちの職員も参加しながら、一緒に研究させていただいております。今後とも必要な施策だと思います。

○千綿委員長

ちなみに、さっき言ったように、6次化の商品が今売れているか売れていないかも含めて、一応アンケート調査なりして、それで売上げがどのくらい上がったというのもやった、そのノウハウが今後の6次化につながっていくんでしょうという話ですよ。

だから、そこはデータを取っていないということではなくて、取っていくしかないじゃないですか。だから、そこを成功するかしないかも含めて——と思いますけど、どうですか。

○山田副部長兼農業振興課長

それは言われるとおり、いいモノさがし認定品については、認定される前とされた後も、毎年度一応売上額というのは把握しております。ですので、それ以外の方ですね、うちが入って商品化につなげた分についても、できる限り、そういった売上額等の情報の把握に努めたいと思います。

○千綿委員長

取れるのは、多分アンケートでしか取れないと思うんですよ。向こうが申告した部分は信じるしかないじゃないですか。ただ、それくらいの努力していかないと、せっかく補助を出しているわけだから、それで増えたという実績があればそれでいいし、駄目だった場合はやっぱり反省して、何が駄目だったかということ調べていかないとノウハウの蓄積はできないのかなと思います。よろしくお願いします。

○重松委員

やっぱりあと農協の参入ですよ、農商工連携の中でも。その中で6次産業化を目指して、やっぱり農協は直売所とか、加工所なんか持つとるじゃないですか。そういうところでも活用して、やっぱり農協が6次産業化にそっぽを向いたら、前に進んでいかないとと思うんですよ。そこら辺はどうなんですか。農協参入とか、やっぱり力がありますからね。

○千綿委員長

だから、すみません。今は決算なので、平成元年のときにJAが、そういった話があっ

たかどうかだけでも結構です。

○農業振興課職員

6次化についてはございませんでした。

○千綿委員長

ほかには。

そしたら、この件はいいですかね。

(「はい」と呼ぶ者あり)

じゃ、次の説明をお願いします。

◎農林水産部決算資料2について 説明

○千綿委員長

説明が終わりました。何か御意見、御質問があれば挙手をお願いします。

○野中宣明委員

駆除対策協議会をお願いしている分で、この中のいわゆる会員数、これはどのように推移していますか。

○農村環境課職員

駆除をやられている単位数ということによろしいですか。

(「はい」と呼ぶ者あり)

過去5年の推移を申し上げます。

平成27年が67名、平成28年が67名、平成29年が59名、平成30年が60名、そして令和元年が61名となっております。

○野中宣明委員

この駆除していただく方々というのがやっぱりポイントになってくるのかなと思って、少し話を聞いたところ、新たに駆除したいということで、協力したいということであっても、資格を取ったり、免許を取ったりする費用とか、あとその経費、そこら辺が何か安全上の問題とかでかなり高くなってきているとかという話をちょっと聞いたことがあるんですけども、その辺に対しては、やっぱりこの会員数が減っていくと、駆除していただける力というのが落ちていくということを防ぐために、そこら辺への支援というのもやっぱり考える必要があると思うんですけど、それに対しては今何か取組されているのかどうか。

○農村環境課職員

お配りしています資料2の裏面のほうを御覧ください。

下の丸、佐賀市鳥獣害対策協議会の事業費になりますけども、下から2番目の免許取得更新費用助成金というのがあります。委員おっしゃるとおり、そういったところは非常に課題となっております。平成30年度からそういった取得、更新に関する助成金を支出しているところでございます。以上です。

○野中宣明委員

そしたら、平成30年と令和元年度は支出を新たにされているんですけども、大体これでカバーできているんですか。やっぱりもっと支援を増やしてほしいというような要望とか、そういったものもあるんですかね。現実と照らし合わせてどうなのか、この金額として。

○農村環境課職員

2か年、事業を実施しておりまして、実際の隊員のほうからは、金額面において今のところ御不満等をちょうだいはしておりません。以上です。

○野中宣明委員

それは現状を維持するためということだと思えるんですね。だから、数名ほどちょっと減っているじゃないですか。だから、これを維持していくこととまた追加で新たにやりたい、やってもいいよという方々に対して、やっぱりそこら辺を市としてどう見ていくかという点はどのようにお考えですかね。

○農村環境課職員

この事業におきましては、更新される現駆除隊員とは別に、新規に狩猟免許を取得されて、猟友会に加入された方のうち、将来、駆除隊に入る意思をお持ちの方に対しては、新規の登録ということで金額を上乗せした形で、1回限りですが、お支払いしております。その方が新規の追加ができればと対応させていただいているところでございます。

○千綿委員長

だから、説明で、この98万円で、更新は別として新規の方たちがどのぐらいという、要するに内訳を言わんからそういう話になると思うので、ちょっとそこを説明してもらえますか。

○農村環境課職員

平成30年度は新規の対象者が延べで、銃が2名、わな3名の5名です。更新者が銃58名、わな57名になっております。これも延べでございます。令和元年は銃がお一方、わなもお一方、更新につきましては銃が61名、わなが53名となっております。以上です。

○野中宣明委員

じゃ、現状的にはある程度そういうニーズ——ニーズというか、そうしたいという方々の希望と現状の支援の金額予算というのは大体合っているんですかね。

○農村環境課職員

そのとおりでございます。

○山口委員

さっきちょっと発言の中で、猟友会と駆除対策協議会の人数というのは完全にイコールではないんですかね。

○農村環境課職員

協議会と申しますのは、関係する団体で組織しておりまして、組織のメンバーといたしましては……

○農村環境課職員

代わりにお答えします。

まず、北部協議会ですけれども、組織体制につきましては佐賀市が4名、神崎市が1名、吉野ヶ里町が1名、県が4名、J Aが2名、森林組合が2名、あと猟友会の7名、計21名で構成されています。

そして、佐賀市のほうの協議会でございますけれども、市が8名、県が3名、J Aが9名、森林組合が2名、農業共済組合から2名、猟友会から7名の計31名で構成されています。以上です。

○山口委員

先ほど会員数をお示しいただきましたですね。これは協議会の今の人数ではなくて、あくまで猟友会に入られている会員の人数ということでよろしいんですかね。

○農村環境課職員

先ほどお答えいたしました人数につきましては、猟友会に加入していて、駆除活動に従事していただいている方の数でございます。

先ほど協議会メンバーの中でお答えしました猟友会の人数につきましては、それを指揮指導する隊長に参画していただいておりますので、その人数になっております。

○山口委員

ちょっとごめんなさい。もう一回確認なんですけど、会員数が67、67、59、60、61とおっしゃったんですけれども、この人たちがイコールこの対策協議会の中での駆除のメンバーというイコールじゃないんですか。

○農村環境課職員

イコールでございます。

○重松委員

この鉄砲の猟期、期間が決まってますかね。

○農村環境課職員

一般的に狩猟期と呼ばれる狩猟登録さえすれば狩猟ができる期間というものが、イノシシに関しましては11月1日から3月31日まででございます。

ただし、今回の駆除行為につきましては、行政が行う有害鳥獣駆除の許可を別にとることになりまして、この許可があれば、許可の範囲内であれば、いつでも可能ということになっております。以上です。

○重松委員

許可がない場合は、例えば、電気柵とか、防護柵で対応だけですか。

○農村環境課職員

駆除行為につきましては、先ほど来御説明をしたように免許ですとか登録等が必要になりますが、自衛策である、ワイヤメッシュや電気柵につきましては、格段の免許等は必要

ございません。ですので、自費にせよ、公費にせよ、設置していただくことに関して免許等の取得の必要はございません。以上です。

○山下伸二委員

この件については、昨年も提言されていて、今のメンバーとは違う前のメンバーなんですけども、昨年の対処方針の中で庁内に対策チームを設置しという回答があるんですよね。これは具体的にどのような検討をされて、どのような組織等の構成をされたのか、その辺について教えていただけますか。

○農村環境課職員

昨年度の平成30年度決算附帯決議に対する回答の中で、チームを設置しというところで回答させていただいているところですが、現在、私ども農業振興課、環境政策課、あと各支所で会合を持っておりまして、申し訳ございません、正式な形のチーム立ち上げにはまだ至っておりませんが、協議しているところでございます。

○山下伸二委員

環境政策課とか各支所も入って、今、環境政策課のほうでも箱わなでカラスとかされていますけども、そういったことの連携を図っていくというふうにいただいていますので、その準備は進められているという認識でよろしいですか。

○農村環境課職員

そのとおりでございます。

○千綿委員長

ちょっと1点よかですか。すみません。

猟友会の会員の方で一番捕った人、例えば、1年間で、令和元年度ですよ、一番捕った頭数の人と、また、捕らなかった人も多分当然いると思うんですよね。そこをちょっと教えてもらえますか。

○農村環境課職員

すみません。正式な頭数については把握していないところなんですけれども、おおよその値で言えば、一番多く捕れた方につきましては90頭前後、全く捕れていない方もいらっしゃいますので、最小はゼロという形になっております。

○千綿委員長

そこでちょっと出てくるのは、平成元年度のときに、まず捕る人と捕らない人がいるじゃないですか。あるインセンティブとして、例えば、9頭捕ったとするじゃないですか。10頭から例えば報奨金を上げるとかすると、もう一頭捕ったらというような検討とかはちなみにされていますか。

○農村環境課職員

検討自体は、当然通常総会のほうで決めていくわけなんですけども、具体的な検討は今しておりません。

○千綿委員長

分かりました。

○重松委員

それは猟犬をつけるんですかね。犬は使わんと。

○農村環境課職員

猟犬を使いながら銃等での駆除を行うことは法でも認められているんですが、いわゆる猟犬だけを用いて、猟犬に例えばかみつかせて咬殺するような手法は現在の法律では認められておりません。以上です。

○千綿委員長

ほかには。

(「なし」と呼ぶ者あり)

それでは、職員の方は退席されて結構です。

◎執行部退室

○千綿委員長

ちょっと1回休憩しましょうかね。あとどれを出すかという議論に入りますので、20分まで休憩します。

◎午後2時03分～午後2時18分 休憩

○千綿委員長

そろいましたので、再開したいと思います。

それでは、次第の2番目、意見・提言を行う案件に対する各委員からの意見の確認を行いたいと思います。

現時点で意見・提言を行う案件の候補につきましては、1、流通促進事業、2、6次産業化農商工連携推進事業、3、有害鳥獣駆除対策事業の3件となっております。これらの案件につきまして、案件ごとに各委員の意見の確認を行いたいと思います。

◎意見・提言対象案件抽出に関する委員間協議

それでは、討議の結果、意見・提言を行うべきものについては、1の流通促進事業についてということと、3番目の有害鳥獣駆除対策事業、この2つを取り上げると。この2件になりました。

委員の皆様の意見をまとめ、次回の委員会でたたき台をお示しして討議を行い、案件の名称、附帯決議に至った理由、背景、附帯決議などの内容を確認したいと思います。

次回の委員会は9月16日の本会議散会後に開催しますので、よろしくお願いします。

皆さんに1つお願いです。

それまで結構なので、たたき台は出しますが、さっき言ったように、例えば、いろいろ提言をこれも盛り込んでほしいというのを若干でもいいので、皆さんが調べとっていただければ非常に助かります。たたき台は今度出しますので、プラスそういうのも出してい

くという形でぜひお願いしたいと思います。

それでは、本日の経済産業委員会を終わりたいと思います。大変お疲れさまでございました。