

◆高木真理委員 民主党・無所属の会の高木真理です。

3点伺いますが、まず1点目、さいたまシティカップについて伺いたいと思います。

これは通告をした後で、代表質問で未来の会からも質問が出ておりますので、その答弁を踏まえながら伺いたいと思いますが、去る2月13日に大宮アルディージャと韓国の水原三星ブルーウィングスとで試合が行われました。このさいたまシティカップについては、議会の中でもいろいろな提言とか、見直しの話とかも出ておりますけれども、改めて政策の位置づけと、今回こういう形になってきた経緯をお聞かせください。

◎政策企画部長 さいたまシティカップについての御質問にお答えします。

まず、今回の開催の時期とか、対戦の相手方になりました経緯でございますけれども、例年ですと、夏の時期にシティカップを行ってまいりました。今年度につきましても、当初は昨年8月の夏の時期の開催を目途にして計画を進めておりましたけれども、招聘を予定しておりました海外のクラブとの交渉がまとまりませんでしたので、残念ながら実施できませんでした。

そこで、平成22年になりまして、サッカーは新しいシーズンが3月6日から始まりますけれども、それに向けた調整期間ということで、プレシーズンマッチという形の中で、2月13日に開催するということで切りかえをして検討してきたところですが、そこで大宮アルディージャから出場の意向が確認できましたので、大宮アルディージャのシティカップへの初参戦というものが実現したというところでございます。

対戦相手につきましては、プレシーズンの2月の時期に来日が可能な海外のクラブということになりますと、なかなか多くはないのですけれども、今回の韓国ですとか、ロシアなどに限られておりますけれども、シティカップにふさわしい人気と実力を兼ね備えたクラブというものを探しておりましたところ、韓国のKリーグでアジアカップにも出場が決まっております強豪であります水原三星ブルーウィングスとの交渉がまとまりましたので、対戦カードとして決定いたしました。

シティカップにつきましては、市民にサッカーの醍醐味を知っていただくということ、それからチームとの交流を重ねるということなどについて、意義があると思っておりますので、この辺のところを目標にして毎年開催しているところでございます。

◆高木真理委員 大宮アルディージャがはじめて参加できたということと、韓国のチームとの対戦カードであったということはとてもよかったのではないかと思いますのですが、疑問に思ったのは、この話が起きてから試合までの期間が短かったのではないかと感じたのですが、発売の期間と形態について伺いたいと思います。

◎政策企画部長 今回の水原三星ブルーウィングスとの交渉がまとまりまして、最終的にカードが決まったのが遅い時期になってしまいましたので、それとチケットの販売期間につきましては、シティカップを開催するに当たりましては、単独ではできなくて、Jリーグの承認が必要となってまいります。それで、結果として、開催に間に合うタイミングの最後の時間となりますけれども、1月19日のJリーグの理事会での承認をいただくということで対応しましたので、その後ということなので、24日間という非常に短期間での発売となってしまいました。

そのため短期間での対策としまして、いろいろやってみたのですけれども、はじめての試みとして、FMラジオのスポットCM、それから各種メディアによります集中的な周知PR等を行いまして、それとアルディージャの親会社が持ちます販売網などを駆使しまして、積極的に券売に努めてまいりました。

◆高木真理委員 親会社が持つ発売形態とか、いろいろありましたけど、もう少しそこを具体的に伺えますか。

◎政策企画部長 大宮アルディージャの親会社は、NTTドコモが主な企業でして、その販売網、それから各支店・支社等のつながりがございますので、そういうものを駆使いたしまして、積極的な券売に努めてまいりました。

◆高木真理委員 大宮アルディージャのシーズンシートを持っている人に優先的に行ったとか、そういうことはなかったですか。

◎政策企画部長 大宮アルディージャのシーズンシートをお持ちの方につきましては、今回はシーズンシートのチケットで観戦が得られるという対応でございます。

◆高木真理委員 結果的に何枚売れたのでしょうか。

◎政策企画部長 大会の当日は、売り上げといたしましては、前売りで8,351枚の売り上げがございましたけれども、あいにく当日は雪まじりの天候に見舞われましたこともありまして、実際に来場した数は6,053人ということでございます。

◆高木真理委員 もったいないという気がするのです。1万5,300人入れるスタジアムかと思えますけど、売れたのが8,000枚ということで、さきの未来の会への答弁で、世界一流のプレーを間近に見る機会、あるいは市民に夢や感動を与えるということが施策目的としてうたわれていましたけれども、見る機会を十分に市民が知ることができないまま、知っていたら、もっと行けたのに、わかっていたら、もっと多くの市民が夢や感動を味わえたのにというところが、今回いろいろ相手方の承諾のタイミングとかあったという事情はわかりますが、もったいないと感じましたが、収支のところで、さきの答弁に興行リスクを負うことなく開催できる仕組みというお話がありましたが、どのような仕組みか、これは以前のやり方と変更があったのかお聞かせください。

◎政策企画部長 以前のやり方というか、もともとは違うやり方をしていたのですけれども、最近はこのやり方、システムでやっておりますけれども、大会の収支につきましては、市からの支出は、通常の入場料、スポンサー収入、広告収入などとともに、大会の収入の一部でございますが、市からは3,000万円を拠出してございます。すべての興行につきましては、大宮アルディージャで対応するというので、市が支出することでリスクを負うということはないというシステムを採用してございます。また、市が支出いたしました3,000万円のうちの半分の1,500万円につきましては、財団法人自治総合センターから交付をいただいております宝くじの普及、広報事業としての助成金を充当いたしましたところではございます。

◆高木真理委員 リスクを負わないことのよしあしがあるのではないかと感じまして、リスクがあるから、絶対お客さんに入ってもらわなければ困るという気合いで、宣伝期間だったり、そういうことも含めて検討できるという部分ではあるのではないかとことも思いますので、リスクがあることだけがいいとも思わないのですが、

ぜひ効果的になるような開催を、無理して毎年やらなくてもいいのではないかと思うのです。

夢や感動というお話がありましたけれども、例えば食べたいものというのは、お腹がすいているときに、前々からすごくおいしくて、人気がある、こんな食べ物なのですよと言われて、素敵な盛りつけで出てきたりすると、すごくおいしかったと思いますけど、そこそこお腹がいっぱいなときに、ほかのお店にも何かそういうメニューもあるみたいだと、何かそんなに感動しなかつたりすると思うのです。対戦相手の事情もあるので、絶対やろうと思うと無理が出ると思うので、市民のお腹がすくまでと言うと変ですけども、待っているのだという感じのところに感動をぜひぶつけていただいて、効果を発揮していただけたらと思います。

次に移ります。2点目のふるさと納税と寄附による投票条例についてですが、これは以前から質問させていただいているものの御回答を改めて今期どのようにお考えかを伺いたいというものでございます。

さいたま市のふるさと納税に関しましては、ホームページをクリックすると66の事業が出てまいります。ほかの自治体も全部見ていないですけど、いろいろなところをクリックして見てみますが、66も事業が出てくる自治体というのはほとんどないわけです、見たことがないです。欧米の美術館なんかの寄附でも、寄附は目的が絞られれば絞られるほど、何世紀のどういう画家の何とかの絵画とかというと、そのファンの人がそのためにはと言って寄附が集まるようなのですが、何でもいいから、あれでもこれでもいいので寄附くださいというと、集まらないという話がございます。

さいたま市も、来年度予算にさいたまシティ・アイデンティティ創出事業が盛り込まれておりますが、こういったことの事業と連携して、寄附の目的を、私は寄附による投票条例をつくるといいと思いますが、絞って、さいたま市の目玉を打ち出していき、それとふるさと納税を絡めるというお考えはないか伺います。

◎政策企画部長 委員お話しのとおり、現行の施策メニューが非常に多いということにつきましましては、私どもも実感しております。分野別の個別の事業数が多くて選択しづらいという御指摘もいただいております。そこで、制度ができてから2年の経過を契機にいたしまして、若干内容を見直すことといたします。寄附による投票条例などの予算も取り入れまして、施策メニューの絞り込みを来年度より行ってまいりたいと考えてございます。また、絞り込みに当たりましては、本市の魅力であるとか、

しあわせ倍増プラン 2009 の施策など、対外的にアピールできるようなものを打ち出してまいりたいと考えております。

◆高木真理委員 大変前向きな御答弁ありがとうございました。ぜひ市のPRに使っていただきたいと思います。

3点目に移ります。再任用について、これは午前中、青羽委員からもかなり細かい質問もありましたので、若干視点が違うところもあるのですが、私からも質問させていただきたいと思います。

私もこの質問をしようと思ったきっかけは、フロアアドバイザーの民間委託でございます。再任用という制度は、平成13年12月定例会で条例が制定されているかと思いますが、この導入当時の総務部長の答弁を読んでから来ましたが、制度の目的に関して、導入当時と変更はないか伺います。

◎人事部長 変更はございません。

◆高木真理委員 当時の制度理由でいうと、長年公務で培った知識や経験を活用するとともに、年金の満額支給開始年齢が段階的に引き上げられるのに合わせまして、年金と雇用の連携による60歳代前半の生活を支えるため創設するものでございます、ということなのですが、後半の、60歳代前半を支えるために、というのは、全員が再任用されるわけではないでしょうし、民間で働きたくても雇用がないということを考えると、ここに余り重きを置くのはどうかと思うのですが、能力の活用というのは非常に重要なところかとは思いますが。

私も公務員たたきを純粹にするのは大変よくないと思っていて、時代の閉塞感が何かをたたくことに暴力的に向かっていくと、スケープゴートを求めて吹き荒れてしまうというのは本当にどうかと思いますが、ここで重要なのは透明性の確保、先ほど青羽委員の質問にもありましたけれども、例えば天下り、本市ではないという先ほどの御答弁でしたけれども、外郭団体に自動的に推薦されていくというような、これはやっぱり透明性に欠ける、そういうことは問題であると思います。

また、2点目に、外郭団体というのはイコール行政ではないので、経営感覚が必要な分野であったり、専門知識が必要な部分、そういったことがあるかと思うので、民間や専門性のノウハウの必要性というところは考慮しなければいけない点ではない

かと思うのですが、それを踏まえまして伺いたいのですが、今回フロアアドバイザーを外したというのは、もっと重要なところというような先ほど答弁であったのですが、定員適正化計画との関係はあるのですか。再任用の数をこのくらいにすると、別のところに配置したいから、フロアアドバイザーから外すということでしょうか。

◎**人事部長** これまでの平成 21 年度までにつきましては、適正化計画の考え方とは離してございました。しかし、平成 22 年度から、委員の御指摘もございましたが、定員適正化計画の最終年度ということでもございまして、平成 22 年度につきましては、再任用職員につきましても、一般職の職員と同様な形の業務についてもらうことを考えております。

◆**高木真理委員** それは定員適正化計画を考える中で、一般の職員が扱うことの中に再任用の人に入ってもらわないと回らないという意味ですか。

◎**人事部長** 総人件費の枠内で職員を配置していく、そして既存の業務の市民サービスの低下を来さないようにしていくという考え方でございます。

◆**高木真理委員** 私も、フロアアドバイザーというお仕事は、それまでの長い経験を生かしてやっていただくにはとてもいいお仕事だとも思うのですが、そこは委託でも大丈夫というお話だと、ある一部の見方をすれば、やってみたら、そこまでの経験は要らない仕事だったということがわかったということですか。

◎**人事部長** 委員御指摘のお答えとして当たっているかどうかわからないのですが、フロアアドバイザーとして、先ほど青羽委員からもございましたが、長い経験の中で非常に培われたものとして、有効に活用するフロアアドバイザーも当然いましたが、そうでないフロアアドバイザーもいたということもございます。

◆**高木真理委員** ぜひ有効に、私の質問の目的は、本当に公務員たたきのこと、必要なところから外してしまうということとはとてももったいないということと、活用するからには、いわゆる大量退職とかで人材が薄くなって困っていくという中で、本当

にその経験を生かしていただけるという、真の生かし方をしていただく必要があるのではないかと伺っているのですが、その一方で、先ほどのように内部に一緒になって入って仕事をするとやりにくさがあるというようなことがあるかと思いますが、その点への配慮というのはどのようにしていらっしゃるでしょうか。

◎**人事部長** 再任用職員になられる方、また再任用職員で今勤められている方に対して、今年度より研修を実施いたしまして、再任用職員に求められていることが何なのかということ再度喚起するというような形での研修を実施したいと考えております。

◆**高木真理委員** なかなか研修でいろいろな配慮を御本人がしても、実際はやりにくいというところもあるのではないかと思いますので、配置などでいろいろ試行錯誤があるのかとは思いますが、最後に伺います。質問ではなく、要望にとどめますが、能力を最大限に生かしていただくための活用の柱というものをしっかりと固めて臨んでいただきたいと思います。