

## 令和元年度第2回我孫子市まち・ひと・しごと創生有識者会議（A班）

### 会議録

1. 日 時 令和元年10月1日（火） 午前10時～正午
2. 会 場 我孫子市役所 会議棟1階 A・B会議室
3. 出席委員 熊田委員、山内委員、大炊委員、白土委員
4. 議 題
  - (1) 我孫子市まち・ひと・しごと創生総合戦略における平成30年度施策評価について
  - (2) 我孫子市まち・ひと・しごと創生総合戦略の延長について
    - ①重要業績評価指標（KPI）の目標値設定および変更
      - ・我孫子市まち・ひと・しごと創生総合戦略 施策一覧【資料1】
    - ②基本目標の目標値設定および変更
      - ・我孫子市まち・ひと・しごと創生総合戦略 基本目標一覧【資料2】
  - (3) その他

○熊田副委員長 では、よろしく申し上げます。

前回の復習といたしますか、確認から入っていきたいと思いますが、資料4のほう、ございますでしょうか。

大炊さん、前回来ていただかなかったので、途中でコメントをお願いするかもしれません。

○大炊委員 はい。

○熊田副委員長 では、基本目標1の「産業の活性化に向けた支援」、それから「就労支援の充実」というところ、こちらについては順調という評価を、前回、させていただいております。

1枚めくりまして、2ページ目のほうに行きますと、「起業・創業の支援」、それから「新たな企業立地の支援」というところで、こちらについては、ほぼ順調という形をとらせていただいております。この辺は、達成状況のほうから、そういうふうな形で導き出したという形をとらせていただいております。

次に、「農業の生産性の維持・向上」と「農業の付加価値を高める取り組み」、それから「地

産地消の推進と農のにぎわいづくり」というところで、8番から14番まで、ちょっと項目が多く、遅延と達成等いろいろありますけれども、前回は順調というような評価をさせていただいております。

きょう、大炊さんに来ていただいているので、改めて各8番から14番について、少しご意見、コメント等、追加があればどうですかというところですが。

例えば、8番ですかね。「手賀沼沿い農地活用計画に沿った農地活用面積」というところでは、目標値39.4ヘクタールに対して実績が29.8ですので、マイナス20%遅延をしていますと。これについても一応、31年度の理由的などところとか、これからこうしていきたいというようなことが右側には書いてあります。

といった形で、9番の「認定農業者の人数」も、37人の目標値に対して42人で、こちらは600%の達成率になっています。

10番の「農産物の加工施設を有する農業者数」というところでは、8経営体というところが5経営体というところになっていますが、こちらは0%の遅延ということ。

それから、11番の「農業拠点施設で販売供給する我孫子産農産物の新開発の加工品数」、これは5種類の目標値に対して、今、11種類まで増えているということで、220%。

3ページのほうに行きますと、12番「あびこ型『地産地消』推進協議会会員数」、目標値210人のところを152人ということで、遅延となっています。

13番は、下段のほうに目標値、KPIが変わっていますけれども、「学校給食への地元野菜を供給した回数」というところで、目標値144回に対して133回。数字にするところといった形ですけど、比較的いいのかなという感じには見えますね。

それから、14番、「農業拠点施設の年間延べ利用者数」は、29万人のところを37万7,171人ということで、130%まで来ているということです。

達成のところは、概ねいいのかなとは思いますがけれども、遅延のところの例えば8番、10番、それから12番、13番あたりですかね。もちろん達成したところでもコメントいただければと思いますけれども、どうですか。

**○大炊委員** 8番の「手賀沼沿い農地活用計画に沿った農地活用面積」は、農政課さんのほうで進めていただいているところですけども、やはりなかなか就農者が増えないというところでの遅延だと思います。現状、高齢の方たちが活用されている面積になると思いますので、なかなか面積を増やすこと自体が現状厳しいのかなと。若い就農者さんとか、外部からの新規就農者さんにどんどん入っていただいて、広げていければというところだと思います。

やっぱり高齢化というのが一番のネックになっていることだと思います。

一部、外部からということで、企業さんが活用されているというケースも聞きますので、企業誘致ということも視野に入れていく必要はあるのかなというところですよ。

○熊田副委員長 令和3年度までの新目標値を見ると、下方修正とは出ていますが、31.4、基準値のままなんですよ。

○大炊委員 基準値が31.4で、実績値が29.8。

○熊田副委員長 そうですね。失礼しました。

○大炊委員 この基準値を変更する必要があるのかどうかというところも、検討の余地はあるのかなと思いますけれども、基準値に比べて大幅に下がっているというところではないですよ。

○熊田副委員長 そうですね。

○大炊委員 でも、この減っているというところは、やはり実際農地を活用されている方で、高齢のためにリタイアされた方が数人いらっしゃるのではないかなということが読み取れると思います。だから、この数字を上げていくのは非常に厳しくて、逆に、少しずつ低下していくことが読み取れるんですけども、それをどうやって食いとめていくのかというところだと思います。

新規就農者さんとか、先ほど申し上げた企業の方たちの活用ですかね。今現在、就農されている方たちは、本当に65歳以上の方たちが多いので、将来的にはだんだんとできなくなってくるのをどうやって防いでいくのか、新しい農業者さんに入ってもらえるのかということの工夫が必要になってくると思います。

あと、農地集約というような形もっておりますので。今、結構小さい農地が点在していて、非常に耕作しづらいというネックがあって、なかなか新規の方も着手しづらいところがありますけれども、そこを、高齢の方が農業ができなくなって手放すというようなタイミングで、地権者は違いますけれど、それを一つにまとめて大きくして、農地を集約して借りていただくというような方法も、今、とりつつあるところですので、そういうところで期待ができるのかなと。

あと、農業の魅力さをさらに高めていくということと、農業者の収入を上げることが最大のポイントだとは思っています。

○熊田副委員長 まあ、そういうことなのでしょうね。

9番の「認定農業者の人数」だけで見ると、直接は関係ないでしょうけれども、増えてい

るという状況も見えますし。高齢者の農地保全が本当に大変なんでしょうね。

**○大炊委員** そうですね。やはり職業柄3Kと言われる仕事ですので、高齢になってくると力仕事とかも厳しくなりますし、近年の異常気象の中で働かざるを得ないというところがありますので、皆さんにお話を聞くと、高齢者の中では、規模を年々縮小していますみたいなお話をいただくので。

なぜ若い人が就農しないかという、ご存じのとおり、農業だけでなかなか食べていけないという現状がある中で、やっぱり農業者の所得向上を図っていくというのが最大のポイントだと思います。

**○熊田副委員長** 遅延のところをクローズアップすると、10番なんかは何かコメントがございいますか。

**○大炊委員** これは多分、個人の農業者さんの加工施設だと思いますけれども、目標値が8経営体で、大体横ばいということですよ。

**○熊田副委員長** そうですね。維持ということですね。

**○大炊委員** 以前、加工室を設置する条件が、非常にやりやすく着手しやすかったんですけど、最近、保健所の指導とかが厳しくなって、いろんな条件が加わることで、例えば合併浄化槽をつけなければいけないとか、非常に資金がかかってしまうので、個人の農業者さんがその資金を工面してまでやっていけるのかなというところで、新しい方が増えてこないということだと思います。

**○熊田副委員長** そうでしょうね。やっぱり6次産業化は難しいと。

**○大炊委員** 非常にお金がかかることなんですよ。

単価的にそれほど取れない商品が売れるのかということと、今、大手さんでもいろんな商品開発がされている中で、個人の技術力でそれに打ち勝つものができるかという。

**○熊田副委員長** イトーヨーカ堂って、こういうのはどちらかという独自の戦略を持っているんですか、やっぱり6次産業化について。

**○山内委員** 今、実は千葉の富里のほうに直営の農場を持ってまして、これはイオンさんも持っているんですけども、一応会社組織にして、うちの従業員がその農家さんの下に派遣で行っているんですね。うちの従業員も何名か行って、地元の働いてもらえる方を雇用して、一緒につくってやっているんです。大根、キャベツ等なんですけれども。ただ、その販路をヨーカ堂は持っていますので、仮に大根が1万本できても、はげちゃうんですね。

多分、我孫子市内の農家さんは、JAさんが主になると思いますけれども、私個人的には、

やっぱりまず、地元のお店全てにアプローチする部署。それと、資料4の3ページの右側の「主な取り組みの外部協力」という中に、「農家開設型ふれあい農園事業の推進」とあるんですけど、これ、言葉だけ見ると、要は市民の方にもちょっと参加してもらってというふうに僕は捉えるんですけど、多分、幼稚園は幼稚園ごとに芋を植えたり芋を収穫したりってあると思うんですよ。でも、多分、小学生以上になるとないですね。

一応、自分の記憶の中では、幕張店がずっと房総のほうで米を植えて、すごいブランドの名前の米の方なんですけど、その方の協力を得て、春に田植えをして、秋に収穫して刈り取りして、そこでちょっとしたバーベキューとかもして、最後おしまい。

多分、いろんなところから募集しているんですね。学校はもちろん、お店で「どうですか」と募集をします。それと、企業さん。我孫子市で言えば、NECさんのどここの部署とかが参加していただく。あと、本当に自由に参加してもらえばいいと思うんです。規模的には大体30人前後で、あまり行ってしまうと畑が荒れてしまうのでだめなんですけど、でも、多分そういうことをやっていくと、子供たちも興味を持つだろうし、小学生ぐらいになれば判断できると思うんです。

恐らく、今、我孫子市の農産物って、量的にもそんなじゃないと思うんですね。それと、種類はたくさんつくんですけど、10店舗には納品できない。だから、学校給食を見てもそうですけど、全学校には供給できないというふうになっているから、まずやっぱり量をつくるものなので、それが仮に原価10円だとしても、量をつくれればカバーできるというもの、種類でこだわって、レストランとかそういったところが使ってくれるものがあればという、多分まず体系的なものがある。

スーパーとかいろんな企業には、協賛という形でいいと思うんですけど、参加してくれた方に手土産を用意する云々というのは、市が用意するのではなくて、農家さんが用意するのではなくて、協賛型で持ち寄っていくらでもできるのかなと。それをイベントにしてもらえば、店にも来てもらえるし、店もそういう商品を使ってメニュー提案ができる。

多分、「加工品をつくっています」、「農産物がとれています」、「学校給食をやっています」というだけでは、もちろん就労者は増えないんです。増えないんですけど、次世代の子供たちに、農家さんをやらなくてもお手伝いはできるようなことがPRできるんじゃないかな。

うちの会社にも、もしそういうアプローチがあれば、いくらでも。こういうことがありますよと会社に登録すれば、ここに住んでいなくても、興味がある方はボランティアとして参加できるというのがあります。

○熊田副委員長 さすがだなあ。ちばぎんさんも、何かありましたよね。6次産業の支援事業というか。

○白土委員 端的に言うと、柏市のあそこはうちのほうで。お金をつけて、レストランをやっているんですけど。

○大炊委員 d a i c h i。

○白土委員 d a i c h iの裏のほうですね。

今、お話がありましたけど、結局、生産と流通。生産があつて、供給があつて、流通があるわけなんですけど、それがうまくマッチしない。当然、生産するということは、需要と供給で、要するに、持っていくところがなければ、たくさんつくっても結局余ってしまうということがあると思うんです。先ほど、山内さんもおっしゃられましたけど、セブンファームさんと、イオンファームさんと、あとモスファームさんなんかもやっているんですけども、あれはもうエンドが決まっていますからね。

逆に言うと、我孫子の規模だと、恐らくエンドが決まったものはできないんです。供給し切れないので。やっぱりほんとに1町歩単位の農地がないということになると、これを見渡すと、田んぼ、米は可能性があるとは思いますが、恐らく畑でなるものは、そういった形で企業誘致をやるということは無理だと思います。

実は私、前にいた支店でもそういうことを考えていたんですけども、そのときは、区画が大体3,000坪単位くらいだったんです。それだと、やっぱり企業として運営していくにはなかなか難しく、企業誘致をするというところはちょっと難しかったです。効率があまりよろしくないんですよ。だから、企業誘致をするということに絞るのであれば、よほどブランド化して付加価値を高めたものをつくっていかないと、恐らくコマースベースでは難しいのかな。

あと、就労者不足で休耕地が増えているという問題は、これは当然、我孫子市だけではなくて県内全体の切実な問題で、実は、私どもでも農業法人を昨年立ち上げて、休耕地を借り上げて、関連会社で米をつくっているんですね。逆に続々と休耕地を提供してくれる方々が増えてきて、先ほど、集約というお話がありましたけれども、そこがもしかしたら一つのポイントになるかもしれない、おやめになる方の農地ですとか休耕地を集約して効率がいいものにしていくということは、恐らく今後必要なのかなと思います。可能性があるというんですかね。うちのほうでも、まだビジネスには見合っていないと思います。恐らく採算はとれていないので。ただ、やはりそういう動きが一つ出てくる。

ちょっとこれはどうなるかわからないんですけども、地方銀行のほうに、今の農業法人の話じゃないですけども、恐らく地域商社の業務というのが解禁される方向になると思うんですね。銀行って規制があって、基本的に資本を出して会社はつくれないんです。ただ、やはり今、法改正をして地域ごとにそういうものをつくる可能性が出てきているので、そういった可能性は多少出てきているのかなというのが、我々の業界ではあります。

ちょっと話があちこち飛んでしまったんですけども、我孫子市でベースになる農業生産額とか農業の就業者数はどれぐらいなんですか。我孫子市全体の産業に関する寄与度、農業政策は大体どれぐらいなんですか。ざっくりでいいと思いますけれども。

**○大炊委員** 生産率は低いんですよ。非常に。

**○事務局** 具体的な数値は把握しておらず、この場ではお答えできませんが、農家一戸当たりの農業算出額はとても低いです。

**○大炊委員** 本来、産業といたしますと、その市町村の比率的には結構上で多いんですけども、我孫子の場合は、農業生産量が少ないことは少ないですけども、ほかにかわる産業がないところからそうなんですね。

**○白土委員** そうですね、なるほど。

私の前任地は八街だったんですけども、産業のうちの8～9割が農業なんです。そうすると、農業をどうするかというのは切実な問題で、農政課さんともいろいろ話したり、アグリツーリズムの問題なんかもいろいろやったり。あそこは、具体的には千葉大の松戸の園芸学部と提携を結んで、試験農場みたいなものをつくったり、その中でツーリズムをやったりしていたんです。ただ、なかなかアグリツーリズムを企画するという規模でもない。一つは、特産品がないというのがやっぱり我孫子の場合、弱点と言ったらあれですけど。

**○大炊委員** そうなんですよ。八街ですと落花生が。

**○白土委員** 落花生より、お芋とかショウガとか根菜類が結構生産量が多くて、実は富里よりも我孫子のほうが、多分スイカの生産量が多いんですよ。同じくらいの感じで。あとはトウモロコシですとか。

基本的には、川がないのでお米はつくれないんです。川が市内に一本も流れていないので水田がつかない。だから、畑作のものしかないんですけども、やはりどうしても地域特性がありますね。こちらは規模的には小さいので、本当に近郊型の農業の中で小規模生産農家が多いというのを、ひとつどうやって解決していくか。だから、逆に言うと、あちらは農家の方が結構所得がいいんですよ。

○大炊委員 単作なんですよ、つくっているものに関しては。

○白土委員 そうなんですよ。だから、落花生農家なんかは、半年だけ落花生をつくって、半年遊んでいるんですよ。それでも生活が成り立つ。

ですから、最近、成田空港なんかで風が吹くと砂嵐がひどいというのは、あれは冬に畑で何もつくっていないからなんです。それで、落花生の土は粒子が細かいものですから、南風が吹くと全部舞い上がっちゃって、あんなような状態になってしまう。

○大炊委員 根菜類に向く土質ですよ。

○白土委員 そうです。だから、本当に規模と効率をある程度追求していくと、農家さんも実はほどほどの収入が得られる。というのは、消費地が近いので。

○大炊委員 そうですけど、やっぱり消費地が近いから、以前出稼ぎの文化がありまして、出稼ぎするには多種類、多品目を持っていかないと商売にならなかったもので、それもありますし、我孫子の畑作の農地の形状が非常に小さいので、大量につくれないので細かにつくってというような形態になっていますよね。

○白土委員 なりますよね。だから、それこそ先ほど山内さんがおっしゃった富里市のほうで、A-FIVEという、ちょっとご記憶にあるかどうか、農業のファンドを国でつくって投資したけれども、大赤字になっているとか、なっていないとか。香港でかき食べ物屋をつくってすぐ潰れたとか、ああいうのが出ているんですが、あれの補助を受けている企業が実はあって、そこはそんなに規模が大きくないんですけども、恐らく有機野菜だったと思うんですが、有機野菜をある程度の規模、そんなに大きくない規模でつくって、都内の富裕層にダイレクトにマーケティングをしているんです。それは農業基金を使っているんですけども、それなんかは、つくるものの付加価値を高めてダイレクトにマーケティングをする。規模を追求しているのではないので、目指すべき可能性があるとするならば、そういうところかなと。

あとは、おっしゃられたように、ヨーカ堂さんなんかでも、多分、地元の農家さんとかの要請があれば、お店に並べていただくような仕組みをつくっていただいているので。

○大炊委員 インショップですね。

○白土委員 そうですね、インショップで。実は、県内のいろんなところにヨーカ堂さんがあるので、地元の支店の取引先なんかは、そういった形でお願いができるよと。大もとのヨーカ堂さんを私、一時期担当したものですから、そういったお話をさせていただいたりとかもありますね。

だから、本当に先ほどおっしゃられたように、例えば市内の規模で生産したものを循環さ



せるというのは、一番距離が近くてやりやすいというところだと思うんですけども、その企画をどこがやるかというところはあると思いますね。

**○大炊委員** 現状、我孫子市内は、商業施設があつて、ヨーカ堂さん含めて、カスミさんがあつたりとかする中で、どのスーパーさんもインショップをやってくださっているのので、我孫子市内の農業者さんは、直売所とそういうインショップのお店を何店舗か持っていて、朝、順番に納品して回って、その総合的な収益が年間の収益につながっている。1カ所だけでは、どうしても賄い切れないという現状がありますので。

**○白土委員** 多分、1カ所だと難しいと思うんですよ。それこそ、できるものは季節によってとか土地柄によって限られているので、それを補完するシステムがないと恐らくお客さんが来なくなってしまう。逆にインショップですと、地元でつくったものは地元でつくったもので扱って、補完するものが周りに並んでいるので、それは非常にいいなと思います。

**○大炊委員** ワンストップということですよ。

**○白土委員** そうです。だから、酒々井のアウトレットの隣で農産物直売所というのをつくったんですけども、半年しかもたなかったです。周辺のところから農作物を集めて始めたんですけども、そうすると、集められるものが偏っちゃうんですね。そこは九州の企業さんだったかな、たしか同じように6次化ファンドを使ってやったんですけども、9月にオープンして半年、1年ぐらいたったのかな。アウトレットにくっついてやったので、それなりの集客があるだろうと行ったんですけども、そう簡単にはいかなくて。やっぱりアウトレットに来る層がそこに向くということがなかったというのもあったんですけどね。

**○大炊委員** 来る目的が違うんですよ。だから、うちのほうでもイベントはいろいろやるんですけども、そのイベントの目的によってお客様の目的が違いますので、イベントだけやって帰られるというぐらいで、直売所があつたとしても、どんな中身なのかなという感じでは入っていただけますけれども、購買にまでは結びつかないという形ですよ。

**○白土委員** そうですね、なかなか。

**○熊田副委員長** ファンドになるんですか。すごいですね。

**○白土委員** 一応、そういうファンドを6次化のために国がつくったんです。実は、消化状況が非常に悪くて、それで当然、国の予算を取っているから消化しなければいけないという中で、ああいう事例が出てしまったんだと思いますけどね。もちろんうまくいっているものもあります。10年間、無利息で出資するみたいな感じになっているので。

**○熊田副委員長** そういうことを考えると、やっぱり農政課の中でビジネスコーディネーター

みたいな部署があるといいんでしょうね。山内さんのようなアイデアもあるし、ちばぎんさんでやっている取り組みもある中で、我孫子の特長を生かした、どういう取り組みをしているか。

**○大炊委員** 本当にそうですね。やっぱり農業者の視点だけではなくて、消費者側の視点に立ったりとか、売り手側の立場に立って、農産物をどういうふうに売っていくのかという視点で物を見られる方が入ると違うと思います。

**○熊田副委員長** 結局、ビジネスですからね。

**○白土委員** そうなんです。

**○山内委員** 千住ネギってご存じだと思うんですが、ネギであれだけブランドになると、イトーヨーカドーもそうですけど、ネギのかき揚げをつくっているんですね。ほかよりも100円高いんです。普通、かき揚げって150円、200円ぐらいのところを、298円、300円ぐらいで売っているんですが、そこそ売れます。1束で買うとすごく高いんです。300円、500円するので。でも、食べたいというお客さんは、それを1つ買って食べてくれるというのがあります。

周りの居酒屋さんとか料理屋さんも、千住ネギを使ったメニューがあって、ネギ焼きを300円とかで出しているわけですよ。だから、小売業だけじゃなくて、市内でとにかく全部で盛り上げている。多分、我孫子ってそういうところじゃないかなと思うんですよ。

だから、子供から、外に働きに行っている人から、全ての人が我孫子のものを「いいんだよ」ってやっていかないと、外の人が認めてくれるというのはなかなか難しいと思うんですよ。

**○白土委員** そういうブランディングはやっぱり難しいと思いますね。

**○大炊委員** 難しいですね。本当に、多品種つくっているものの中でブランド化って難しいと思うんです。

**○白土委員** はい、そうだと思います。

**○大炊委員** 単品でやっていて、それをほかと差別化するためにやるんでしたら。

**○白土委員** やっぱり農家さんの最大の悩みは、いいものをつくる自信はあるんだけど、それを流通させるすべを知らないという。

**○大炊委員** 生産する能力は長けているんですけど、でも今、直売所関係で求められているのは、生産と同時に自分の生産物をアピールする能力も必要になってきています。

**○白土委員** 当然、つくる人と、そういうのをマーケティングしたり売り込む人というのは、

別なはずなんですけどね。なかなかそれが。

○**大炊委員** そうなんです。でも、今、その要素を全て農業者さんも学習していかなければいけないような時代になっています。

○**白土委員** ただ、なかなかやっぱり厳しいと思いますよ、正直。それは農業だけにとどまらなくて、本当にいろんないいものをたくさんつくっている、例えば食品加工品なんかもそうなんですけれども、それをPRしていくすべがないということで。

農作物とはちょっと離れるんですけど、我孫子の五味商店さんなんかは、いろんなものを、我孫子だけじゃなく地方のものも売っていて、外にPRするという作業をやっているんですけども、農作物なんかもそういった試みがもしかすると。まあ、市内でもいいと思うんですよ。販路がうまくできれば、食べ物ですから循環させることができるのかなど。おっしゃられたように、やっぱり市内で循環させるのが一番輸送コストもかからないです。輸送コストがかかると、なかなか最後の売るところまでが難しくなってしまうというのがありますからね。

○**山内委員** 我孫子市産となれば、価格じゃないんですね。多分、いい値段で売れると思うんですよ。お客さんにね。だけど、流通品になっちゃうと値段がちょっとね。

○**白土委員** 値段が安くなっちゃいます。

○**山内委員** 我孫子市でとれていますっていうシールが張ってあるだけで、多分、価格競争には巻き込まれないと思います。

○**大炊委員** 我孫子市産がいいものなんだというものを、まずつくり上げないと。お隣の橋を渡ったうちのものとどこがどう違うんだとなったときに、やっぱり差別化、我孫子市産は特別な野菜なんだというイメージを消費者に植えつけていくことが、非常に大事ですよ。

○**熊田副委員長** ということで、今回はこれは順調にしてみましたけれども、どうもこれは聞いていると、そうでもないのかな。

○**大炊委員** 現状は順調に見えるんですけども、先行きちょっと不安な部分がある。

○**白土委員** 課題は多いと思いますよ。というのは、やっぱりそれが本当に難しい課題で、全国的に悩んでいるというか。

○**熊田副委員長** なるほど。

○**大炊委員** 先ほど千住ネギのお話がありましたけれども、その千住ネギと一般のネギと、どこがどう違うのかというのをちょっと知りたいです。

○**山内委員** 肉厚でジューシーなんですよ。水分が多いので。肉厚だから水分が多いんですよ。

一般のネギは、外に置いておいて、外側をむいちゃうんですね。大体1週間くらい置いとくと、ほぼ水分が抜けて、そのかわり腐らない、かびない。だけど、千住ネギはとってすぐですから、かびやすい、傷みやすい。でも、それだけ早く売れるので、皮の一つ一つが歯応えがあって厚い。

○大炊委員 品種もやっぱり違うということなんですか。

○山内委員 多分、違うと思います。深谷ネギまでいかないけど、ああいった種類だと思えます。ちょっとねっとり系ですよ。

○白土委員 中間みたいな感じでしょうね。

同じように、実は東金のほうの極楽寺というところの、何ネギだったかな。そこもネギがブランド化されていて、やっぱり出荷価格が高いんです。都内にほとんど出荷しています。集荷組合なんかの取引もあって回ったりしていたんですけど、そこはネギしかやっていないんです。ネギしかやっていなくても生計が成り立っちゃうんですね。

○山内委員 ちょっと外れちゃいますけど、今、コンビニでもカットネギとって、袋に入っていると思うんですけど、あれって本当にお年寄りの男性が買って行くんですね。

○大炊委員 ひとり暮らしの。

○山内委員 はい。若者はほとんど買っていかないですね。要らない。食べないですね、あんまりネギって、基本的に。

○白土委員 我々は薬味で使いますけどね。

○山内委員 お年寄りには、みそ汁、豆腐。

○大炊委員 もう定番ですよ。

○山内委員 あれが非常に売ってまして。ヨークベニマルも今、隣まで来ているんですけど、ベニマルもうちもそうですが、あれの伸び率がすごいんですよ。毎年200%伸びているんです。白と、緑と、しらがネギと、いろいろ種類があるんですけど、用途が違って。

○大炊委員 じゃあ、別々の袋詰めということですか。

○山内委員 そうです。

○白土委員 確かに、1本で買って、自分でやるのは面倒ですからね。ちょろっとしか使わないから。

○大炊委員 絶対残るんですよ。残って、次に使うまでにはもう傷んじゃいますからね。

○山内委員 多分、マーケットを見ていくと、チャンスはいっぱいあるんです。我孫子市内でも。

僕の田舎は北海道なんですけど、特産物がニンジンなんですよ。ニンジンだけのサラダって食べたことないと思いますけれども、ニンジンを大根のつまみみたいに切っていて、ニンジンに合うディップ、要はマヨネーズタイプのドレッシングで食べるとおいしいんです。ニンジンはカロチンが高いから、健康を気にする人は食べてくれて。だから、本当にニンジンでやっていこうと思ったら、いろいろあるんですね。

○**白土委員** 沖縄のしりしりなんかもそうですね、ニンジンだけで。

○**山内委員** ちょっと無理すればニンジンチップス。子供は嫌いだと思います。でも、ある程度年齢がいった人は。

○**大炊委員** 色はきれいですけど。

○**白土委員** 臭みがなくて甘いニンジンというのを、それこそ富里でつくっている農家がいる、不思議ですけど、本当に真っ赤でおいしいですよ。それなんかもブランドですよ。

○**山内委員** 土の中に埋めていくものって、そんなに手間暇かからないですね。草取りだけでいいですよ。虫がついてもね。上になるものは虫がついちやうので、なかなか大変だと思いますけど。だから、やっぱりそういう特産物があれば。

○**白土委員** あればいいですよ。根菜なんかは半年ぐらい土の中に埋めておくと、より甘くなって、秋とったものを平気で春に出荷していますからね。

○**大炊委員** 冬場の寒さを経験すると、自分たちで身を守るために甘くなって、糖度が上がるんですね。

○**白土委員** そうですね、糖度が上がるみたいですね。最初、「これ、何を掘っているんですか」、「ニンジンを入れるんだ、今から」って。「冬を越さすんですか」と言ったら、「そうなんだよ」と。甘みが出るって。

○**大炊委員** 甘味が出ますからね。今までのお話を伺っていると、どうも我孫子の地形からすると、広い農地は確保できないので、単品の名産品はちょっとできないところなんですけれども、やっぱりどうしても多品種をつくっていかねばいけいなかで、我孫子のブランド力、地域、我孫子でというところが一番ポイントになるのかなと。農業技術もそうでしょうし、何をつくっているかということで、ほかの市町村と違うんだというところを打ち出していく。

○**白土委員** つくるに当たって、何か最低限の基準みたいなものをつくって、何をつくるにもその基準を守ってやっていますよみたいな形でブランディングして、その物をブランディングするというより、我孫子でつくっているということをブランディングしていく。

○大炊委員 我孫子をブランディングするような。

○白土委員 そうです。そうなのかなと。

○大炊委員 以前、鎌倉野菜という名前で、そこでとれたものはみんないいものだという感じで。

○白土委員 鎌倉野菜と言ってやっているレストランなんかもありますよね。京野菜とはちょっと違うんですけど、似たような、あまり見たことのない珍しい野菜が多かったですよね、たしか。

○大炊委員 そうすると、ちょっと変わった野菜もつくっていく必要があるのかな。

○白土委員 まあ、気候が合えば。

○大炊委員 そうですね。

基準があつてというお話がありましたけど、今、エコ栽培に取り組むという形で、一般的な栽培よりも低農薬とかいうことで、全市的に取り組んでいこうという動きはやっているのです。

○白土委員 それをブランドのかなめとしてもいいと思うんですよね。低農薬で体に優しいですとか、環境に優しいですとか。我孫子産というシールがついているのは、そういうような野菜なんだということで、それだったらいろんな種類で、複数でできますよね。

○大炊委員 そうですね。

○熊田副委員長 これを見てもみますと、遅延事業の8番と10番、それから12番と13番で、どれも共通しているんですよね。達成しているところを見ても、やっぱり共通している感じなんです。だから、そういうことを考えると、ビジネスコーディネーターみたいな人が農政課にいて、この遅延事業をまとめてみると、多分、傾向が見えやすいのかもしれないですね。

○大炊委員 遅延の原因が同じなんですよね。

○白土委員 同じですね。そういうことだと思います。

○大炊委員 そうなんです。そこを直すとみんな直っていくんじゃないかな。

○熊田副委員長 そういうことですね。

○白土委員 収量と流通の問題のような気がしますがね。

○大炊委員 現状、達成となっている「農業拠点施設で販売供給する我孫子産農産物の新開発の加工品数」というのもありますけれども、確かに加工品数はあることはあるんですが、それが売れ筋商品であるかということとは、またつながらない話で。

○熊田副委員長 そうですね。

○大炊委員 そうなんです。それが産物になり得ていないというのが現状ですので、そこも同じように、我孫子にしかないみたいなものを今後開発する必要はあるというような現場の声はありますけれども、なかなかそれが現実にできてこない。

○熊田副委員長 そうしたら、これは達成事業が3つに対して遅延が4つというところを見て、前回、順調という評価をさせていただきましたけれども、大炊さんの気持ちを非常にしんしゃくして、順調とは言えないと言っちゃいましょうか。

○大炊委員 それは将来的に。現状は数字的には達成しているようだけれども、今のままだと、それが必ずしも継続していけるかどうか心配がありますということです。

○熊田副委員長 評価は、別に今からでも変えて大丈夫ですね。

○事務局 はい。

○熊田副委員長 じゃあ、順調とは言えないと言うと、非常にマイナスのように思えますけれども、そういった参考意見を中心に紹介していただければと思います。

○大炊委員 順調に近い順調とは言えない、みたいな。

○熊田副委員長 そうですね、順調に近いとはいいがたいと。2.5ぐらいとかね。

きょうは、前回できなかった基本目標2番ですね。4ページ目のほうになります。「あびこの魅力があふれ、にぎわいを生むまちづくり」というところです。これについて、4ページから5ページ、それから、きょう門脇さんがいないですけど、6ページについて評価をしていきたいと思います。

「定住促進につながる取り組みの充実」というところで、事業名が15番から17番、「若い世代の住宅取得補助金申請受付件数」と「住宅リフォーム補助金活用件数」、それから「メディア（新聞）で取り上げられた回数」というところです。こちらは、目標値がそれぞれございますけれども、「住宅リフォーム補助金活用件数」だけ、目標の200に対して183というところで、これは遅延という見え方をしていますけれども、ニーズとといいますか、難しいところですね。

これはどうでしょう。15番については、138%達成というところもあるので、比較的周知もされているし、利用もされているというふうに見ていいのかなと思います。

新聞で取り上げられた回数というのも、ちょっとわからないです。この辺は多少ですけど。

○白土委員 これは、メディアの中に千葉日報も入っているんですよね、多分。

○事務局 入っています。

○白土委員 ここ1週間くらいで何回か出ていますよね。二、三回出ていたような気がする。

補助金は、両方とも機構の借入れか何かとセットでやっているやつでしたか。

○事務局 リフォームのほうは、それもあります。

○白土委員 そうですね。機構の人がうちに来てから、我孫子市に行くなんて言って行ったのがあったような気がしたので。

○事務局 もともと制度は昔からあったんですけれども、去年から機構と協定を締結しています。

○白土委員 借入れと併用で。使えばいいと思うんですけれどね、こういうのは。

メディアで取り上げられるというのは、こっちからアプローチすることが多いのですか。それとも向こうが。まあ、当然アプローチしないと向こうもね。やっぱりしますよね。

○事務局 そうですね、やっぱりアプローチします。月一の記者会見や、あとは何か宣伝とかPRしたいものとか、そういう取り組みがあれば、その都度記者クラブへ送るといった形で。こちら発信のものを取り上げてもらうという形のほうが多いですね。

○白土委員 当然、向こうも話題性があるとか、そういうのは選ぶでしょうけど、これは発信する側の担当者の裁量によってすごく変わってきませんか。

○事務局 そうですね。

○白土委員 お恥ずかしい話ですけれども、うちもそんなような状態です。最近、二、三年ぐらい前から非常にメディアに出る頻度が増えているんですけど、やっぱりうちの側から発信しているものが多くなっているんですよ、企業サイドから。当然それがメディアに載る、載らないというのもありますけれども、ある意味で、発信するサイドが何でもかんでもというのではなくて、長いスパンで戦略を持って発信していかなければ意外といけないんじゃないかなとちょっと思いますね。

この間も二、三日前に、何でしたか、市長が女性を何かに任命したと。PR大使かな。

○事務局 元J：COMの。

○白土委員 そうそう。元J：COMのアナウンサーだ。

○事務局 PRサポーターに任命しました。

○大炊委員 茂木さんですね。

○白土委員 ああ、茂木さん。そうだ。

せっかくNHKでやっているんだから、嘉納治五郎は亡くなっていますけど、もうちょっと話題になればいいと思うんですけどね。

○大炊委員 この前、我孫子市全体で「アド街ック天国」の取材があったんです。12月の頭



ぐらいに放送予定ということで、うちのほうも取材されました。

○事務局 それは初耳です。

○白土委員 ご存じじゃないんですか。私、知らなかったです。

○大炊委員 秘書広報課さんのほうからの情報がありまして、28日に新米フェアをやったときに、「アド街ック天国」の取材がありますということで、7チャンネルですよ。

○白土委員 9月の28日ですか。

○事務局 これから取材ですか。

○大炊委員 いえ、もう受けて終わって、あと放送が12月の頭の土曜日というようなことを聞いています。

○事務局 この間、印西市をやったばかりですね。

○大炊委員 そうみたいですね。

○白土委員 印西市、やりましたね。住みやすいまちで。

○熊田副委員長 商工会のほうに結構情報が行ったみたいですよ。

○事務局 同じように、ああいう何箇所か回ってやっていると。

○大炊委員 ランク20位を紹介するという形みたいですね。

○白土委員 いろいろやりますね、お店とか。1位は何なんですかね。手賀沼ですか。(笑声)

○大炊委員 手賀沼にある親水広場は、結構時間をかけて取材していらっしやいましたよ。

○白土委員 そうでしょうね。鳥の博物館とか親水広場とか入れていかないと、埋まらなくなってしまいますからね。

○大炊委員 あと、定番の白樺文学館とか、ああいうようなところでしょうね。

○事務局 商業施設ではヨーカ堂さんなんでしょうね、きっと。

○白土委員 そうですね。

○事務局 別の事業で、総合計画のほうのアンケートで、我孫子駅周辺の小・中学校の子供たちに聞くと、「ヨーカ堂があるから商業施設は充実しています」、「我孫子市には2つもあるんです」と。

○大炊委員 そうですね。普通1つですものね。非常に市内に集約してスーパーさんがあります。カスミさんもそうですし。

○熊田副委員長 リフォームのほうは遅延ということになってはいますけれども、これに関してはなかなか評価が難しいというところもありますので、15番から17番については順調ということでよろしいですかね。

続けて18番ですか。「大学・企業と連携したまちづくりの推進」というところで、「相互連携事業の取り組み数」と。これが、目標値が「増加を目指す」というところで、増えているので達成ですよと、こうなっていますね。

これは、企画課じゃないですか。

○事務局 そうです。これは渉外担当が行っています。

○熊田副委員長 目標値がないのは、何かあるんですか。

○事務局 「増加を目指す」という形にしているということですよ。ここも、ほかの課でどういう取り組みをしているかというのが、全体的に把握できていないといったところもあります。策定当時はなかなか数が読めない中で設定したというところがあり、まずはそれを1つでも2つでも増やすことから始めましょうというところで設定しました。ですので、「増加を目指す」という目標にしています。

○熊田副委員長 これについては、新目標のほうは、またちょっとコメントがありそうですね。

○事務局 そうですね。指標の変更希望が挙がっています。

○熊田副委員長 であれば、後に評価というか、お話しするとして、今時点でそういうことであれば、増加しているということで、18番に関してはいいのかなと。

続けて、19番、20番も同じ評価内容になっています。こちらのほうは、「大学・企業と連携したスポーツ教育の振興」というところになっています。こちらも「増員を目指す」というところですが、増減なし。それから、「総合型地域スポーツクラブの会員数」が、800人目標のところは491人と。基準値からすると19%増えていますけど、目標には到底達していないというところですね。

これは判断が難しいところですけど、何かコメントがある委員の方、いらっしゃいますか。文化・スポーツ課の事業になりますけど。

このままいくと、恐らく800人の会員数というのは達成しないでしょうね。そうすると、この800という数字をどういうところから持ってきたのかがポイントになってくるのかもしれないですけど。

○大炊委員 企業も入っていますけれども、企業って例えばNECさんとかですか。

○事務局 そうですね、そういったところも。本来、理想としては、大人から子供まで様々な年齢層が加入しているスポーツクラブをつくり、そこでコミュニティの醸成を図っていくというのがそもそも総合型地域スポーツクラブの意義ではあるのですが、今現在だと、高齢者の方々の団体がやっているスポーツクラブという現状になってしまっているということ

です。

以前は、大学生が何人か入って、一緒にスポーツをやっていたスポーツクラブもあったようで、さらに大学生の会員を増やそうと考えていました。しかし、高齢者とのつながりがあった大学生が卒業したら、そこでつながりが途切れてしまったんです。それ以降は、ずっと高齢者の方々が楽しむクラブになってしまって、なかなか大学生が入る余地がないといったところがありました。

こちらは文化・スポーツ課の課長が小学校の校長先生とお話しして、今度は学生をメインにした新たなスポーツクラブの設立準備に向けて動いているところなので、ようやく、若者を巻き込んだスポーツクラブというのができ上がるかなというところではあります。

**○大炊委員** 今、ラグビーのワールドカップが始まったので、結構、日本でラグビーに関心を持たれてきている中で、NECのグリーンロケッツさんも、例えばラグビー教室みたいなもので小・中学校のお子さんたちに体験してもらって、興味を持ってもらうというような形はどうなんでしょうか。

**○事務局** タグラグビーという、体をぶつけないで、体につけたタグを取るという子供向けのラグビー教室をイベントとして開いているのですが、定期的に小中学校向けにというのはまだやっていません。こういう盛り上がりに合わせて定期的にも実施するのも良いと思いますね。

**○大炊委員** 地元企業にラグビーをやっているところがありますので。

**○事務局** そうですね。

**○白土委員** あまり見かけることもないですよ、街中で。変な話ですけども、露出がね。シーズンとか、いろいろあるんでしょうけど。

それこそ、この前までラグビーのドラマもやっていましたけど、あんな感じでボランティアをやったりとか、そういうのもできる。できるというか、こういうのがあればきっかけになるでしょうし、意外と市内にグリーンロケッツを応援なさっている方っていらっしゃるよ、すよね。

**○大炊委員** 今、本当にサッカーがメジャーになってきましたけれども、そのメジャーになるきっかけが、やっぱりサッカーの世界的なワールドカップがあったことからどんどんと発展してきたような感じもいたしますので、せっかくのラグビー熱があるうちに、ちょっと取り組んだらいかがでしょうか。

**○白土委員** 熱があるうちにね。

県内に練習場を設けているのは、たしか何チームかありましたよね。もう1個、印西かど

こかにあった。NECだけでしたっけ。

○事務局 トップリーグでは、多分NECだけかと。

○白土委員 トップリーグではNEC一つだけですかね。

○事務局 NECの選手も、プロ契約をしていないから、なかなか時間的な問題で表には出ない。そんなに市民とはやらないですね。

○白土委員 そうなんです。やっぱりプロ契約はなくて、働いているんですか。

○事務局 プロ契約はNECはしない方向性なので。

○白土委員 じゃあ、あそこは我孫子が中心なのでしょうけど、工場で働いていて、そうすると、オフなんかも自分の時間も確保しなきゃいけないでしょうし、練習もあるでしょうし、なかなか難しいですね。まあ、とはいえという感じはするんですけどね。

○事務局 それが、企業イメージにもつながるのはたしかでしょうから。

○白土委員 そうなんですよね。だから、まちの行事とかで、去年あたりも八坂神社のお祭りに来るよといって、結局来られなくなりました。年末の警察の出陣式には2人ぐらい来たかな。

○熊田副委員長 そうすると、ここは3つの事業に対して、1達成の2遅延というところで、達成している企画課のほうは、これから少し見直しも入るところもありますが、文化・スポーツ課主管のほうは、結局、基本目標の目的が「あびこの魅力があふれ、にぎわいを生むまちづくり」というところなので、ぜひともここは遅延のままではまずいなと思うのですが、どうでしょうか。順調とは言えないと言ってしまったほうがいいのではないかと思います。もしくは、KPIとか事業名を再度考え直さないと、評価がしづらいいと思いますね。

○白土委員 しづらいですよ。もやっとしていて、よくわからない。

○熊田副委員長 もやっとしていますよね。わからないですよ、これ。

○白土委員 何ができたら達成なのかにもよる。会員数がということでしょうけど。

○熊田副委員長 会員数が増えればにぎわいを生むまちづくりにつながるのかも、よくわからないんだな。そこを言っちゃうとあれなんだけど。

○白土委員 大学生の会員数が増えることがいいのかどうかというのもね。ある意味で大学生って——でも大学と連携してというテーマか。

○大炊委員 先ほどありましたように、やっぱり交流するのは人と人ですので、大学生が4年たって卒業してしまうと、その人との交流なので、新たになってくると、また一からになっ

てしまいますからね。

**○白土委員** だから、本当は世代間の断絶がない、地元に住んでいる人たちのグルーピングみたいな、スポーツ交流みたいなものがあるのだろうとは思いますが。そこに大学生が加わってくるといふ。大学生をメインにしてしまうと、おっしゃられたように4年ごとに必ず入れかわってしまうので。

**○大炊委員** そうですよ。卒業した人でも一部残ってくださって、新たにという感じで少しずつスライドしながらだと、まだ親近感があって続けられるところですよ。

**○白土委員** あるいは、本当にそういったところをテーマにしたクラブ活動みたいなものを作って、後輩が入ってくると、必ずうまくラインで引き継げるみたいなものが。うちの息子がやっていたのは、石垣島のボランティアをずっと代々連綿と続けていて、十何年も二十年もやっているというような形で、結局、後輩たちが同じ活動をしているので、必ず続いていくわけですね。

要するに個人ベースでやっていくと、おっしゃられたように4年たつと抜けてしまうので、ある程度、学校の中のクラブ活動みたいな仕組みの中で、先輩後輩がいてラインができていくということを目指さないと、流れをつくっていくのはやっぱり難しいでしょうね。

**○大炊委員** そうなると、人数ではなくて、組織数みたいなものが指標になってくる。

**○白土委員** くるでしょうね。そうだと思いますね。

**○熊田副委員長** そうすると、きょうお配りいただいている資料1の2ページ目なんですけれど、こちらが令和3年度、新目標値のほうですね。これが変わらないんです。修正が難しいので、「増員を目指す」というところにする。

それから、下のほうもそうなんです。800人のまま、同数を設定しますと言っているんですけども、その1行上を見ると、企画課のほうが、変更するに当たっての問題点とかアプローチとか、ちゃんとなっているんですよ。こういうのを見ると、企画課で19番も20番も巻き取ったらいいんじゃないですか。(笑声)

**○事務局** 先ほど申し上げたとおり、今、文化・スポーツ課長が、力を入れて組織立ち上げに取り組んでいますので、逆に、今おっしゃったように指標を組織数にするとか、何を目標しているのかをきちんと読み取れるように、指標そのものを少し変更するとか、そういったところを調整してみたいと思います。

**○熊田副委員長** わかりました。では、その意味合いも含めて、3番は順調とは言えないという評価をさせていただければと思います。

最後になりますけれども、6ページ目です。「あびこの魅力発信の拡充」と「地域資源を活かしたにぎわいの創出」というところで、きょうは門脇委員がいませんが、「シティーセールス動画へのアクセス数」と、それから「手賀沼沿いの交流空間となる施設の入場者数」。まず、シティーセールスのほうは、3万回の目標値に対して3万7,000回回っていますので、一応達成というところですよ。

実績値として28年から29年の伸びがものすごくいいですけども、29年から30年がそれほどでもない。こういうのは、秘書広報課では何かコメントが出ているんですか。

○事務局 そこについての分析は、出ていません。

○大炊委員 むしろ高どまったというような感じでしょうか。

○熊田副委員長 そういうことなんですかね。

○大炊委員 今までほとんど着手できなかったところが、シティーセールスできるようになって急増して、それが落ちついたというような感じに見えますけれども。

○事務局 あとは、ちょっと推測になってしまうんですけども、J:COMが収録した花火大会をYouTubeチャンネルとして流していて、それは比較的アクセスが高いと聞いているので、それが影響しているかもしれません。

○山内委員 見られるようになったんですね。

○大炊委員 それがちょうど29年から。

○事務局 かもしれません。次回までに理由を確認します。

○熊田副委員長 先に22番のほうを並行してみますと、こちらのほうは42万人の目標値数、入場者数に対して、46万人となっています。こちらはかなりぽんと上がった年がありますけれども、これはどうですか。実感はございますか。

○大炊委員 以前は知りませんが、29年度に親水広場、水の館のリニューアルも同じ年度です。それまでは年間このくらいの数字だったのが10倍ぐらいに上がったという話は聞いています。やはり施設をきちんと整備したおかげだと思います。また、今年度、じゃぶじゃぶ池も整備したので、若い世代が増えてきたというのは、実感はあります。

○白土委員 前はどんな感じだったんですか。私は今のリニューアルしてからは知らないんですけど。

○事務局 県が運営していたときは、今1階の直売所になっている部分は、大きな水槽を並べてミニ水族館みたいな感じで、手賀沼に生息している魚や水草などの展示や、手賀沼の現状についての説明板があったり、そういった水環境啓発施設として運営されていました。

○大炊委員 駐車場もかなり狭かったですね。

○事務局 そうですね。駐車場は、水の館の手前ですね。県道船橋我孫子線から入る第2駐車場もありますが、少し遠いです。

○白土委員 じゃあ、奥がなかったが、そこを広げて広場も整備するという感じなんですかね。

○事務局 そうですね。さらにじゃぶじゃぶ池も整備しました。

○大炊委員 初年度はリニューアルしたことをまだご存じない市民の方もたくさんいらした中で、徐々に増えてきてという形で。3年目になって結構周知できてきているのかなというところですけども。

○熊田副委員長 そうですね。これからだと思います。

○白土委員 いろいろ使われる機会も増えてきていますからね、あの広場の周りも。

○熊田副委員長 では、21番、22番に関しては順調という評価でよろしいでしょうか。

○各委員 はい。

○熊田副委員長 これで基本目標1、2の今年度の評価をまずさせていただきました。次に、資料1と2のほうを掘り下げて見ていきたいと思います。

1番に関しては、最初に事務局から説明がございましたとおり、期間延長というところがございますので、新しい目標値が主管課のほうから出てきております。右から2番目の新目標値というところになっております。ここについて妥当なのかどうなのかというところを、コメントを交えながら少し掘り下げていきたいと思います。

基本目標1、「あびこを支える産業を応援し、いつでも働けるまちづくり」。「産業の活性化に向けた支援」というところで、「産業拠点創出事業の取組み地区数」、こちらは、令和3年度も1地区、現在取り組んでいる「柴崎地区」を重点的に進めるとなっています。

2番、「空き店舗補助制度を活用した出店数の累計」、これについては、主管課より次行の指標への変更希望がありますと。商店街活性化補助金（案）を活用した事例件数。事業概要が、商店街団体の商業活性化に資する4つの取組みに対して、補助対象経費の一部を補助する。

4つの取組みというのが、計画策定、活性化取組み、施設整備、街路灯維持と。目標値はまだ未定ですということです。変更理由としては、空き店舗解消対策については、令和2年度から施行予定の「我孫子市商店街活性化補助金」へ統合予定であるためですと。なお、新制度の下では、個店が空き店舗へ出店した場合の補助は行いませんと。

3番目の「ふるさと産品」については、もともとの26品目標が2年延長するので、2品

目追加というところで28品目というところになります。

さて、この辺についてはいかがでしょうか。

○**白土委員** 2番は、結局補助制度が変わるので変えざるを得ないということですね。

○**事務局** そうですね。もう指標として読むことができなくなってしまいます。

○**白土委員** 個別の店舗から商店街という団体への補助金に切りかわるとのことですね。

○**事務局** そうです。あくまで対象が商店街の取り組みに対して補助をしていくということに変わります。

○**白土委員** ちなみに、商店街として認定されている数はどのぐらいあるんですか。

○**事務局** 私が4年前に商業観光課にいたときは、20ありました。ただ、それも今は名前だけのところとか、街路灯だけ維持しているみたいなどころもありますね。

○**白土委員** ええ、ありますね。

○**事務局** なので、商店街としてお祭りやイベントを主催したり、精力的な取り組みができる商店街となると、その半分、10あるかないかぐらいになってしまうかと思います。

○**白土委員** そうかもしれませんね。会費だけ集めているだけという商店街もありますもんね。

○**事務局** そうですね。

○**大炊委員** 一旦シャッター通りになってしまうと、復活がかなり難しいというお話は聞きませぬ。

○**白土委員** 難しいと思いますね。

○**山内委員** 逆を返せば、シャッター通りの中に個人で出ても明るい兆しはないという判断は正しいと思います。

○**白土委員** ということなんでしょうね。正しいと思います。

○**山内委員** ちょっと厳しいですよ。

○**大炊委員** 商店街は、後継者不足でシャッター通り、お店を閉めざるを得ないというところがありますよね。

○**白土委員** あると思います。ですから、我孫子の南口なんかもぼちぼち閉めちゃっているところがね。たしかこの間も小柳さんのところなんかも、お肉屋さん、やめちゃって。

○**大炊委員** やめちゃいましたか。

○**白土委員** やめちゃいました。先月末かな、先々月末かな。やっぱり後がいなかったんじゃないかな。

○**大炊委員** 八坂神社の下の通りも以前はいろいろ商店があったんでしょうけれども、うなぎ



屋さんが何店舗か残っているぐらいですね。

○**白土委員** そうですね。2店舗あって。多分あそこは恐らく道路が開通していくと、市のほうで随分力を入れてやるようなイメージだったと思うんですけどね。

○**事務局** そうですね。

○**白土委員** あれを一方通行にしてお店をちょっと。今の状況だとなかなか歩けないですから。

○**事務局** その辺りを例えばインターロッキングにするなど、観光地のようなつくりにはできないか検討しています。

○**白土委員** そうですね。下まで、手賀沼公園までうまくというようなことは考えていらっしゃるみたいなので。

○**大炊委員** 手賀沼公園の景色というのは、都心にこれだけ近くても非常にきれいだということで、うちのほうでもインバウンドで誘致しようみたいな話がないわけでもないところで。

○**白土委員** いろいろなサウンディング調査もやっています、あの辺は。カフェをつくろうということで。公園の中にカフェと。

○**大炊委員** 旧跡地はまだ決まっていないんですか。

○**事務局** 最初の1回目の応募がだめになって、今、2回目の募集に向けて動いています。

○**白土委員** なんか、一件手を挙げそうなことをちらっと聞いてはいますけど。

○**大炊委員** 市内の方ですか。

○**白土委員** 市内の方。

○**大炊委員** あそこに出店するにはやっぱりいろんな条件があると思うんですけども、具体的にどういうことが条件ですか。

○**事務局** 観光施設誘導方針という、あのエリアでお店を出すならこういうお店にしてくださいという方針を商業観光課で策定しています。それに合致したものでないと出店できないという縛りはあります。ただ、レストランやカフェなどの飲食店はできます。

○**白土委員** そうですね。観光関連と飲食と。コンビニもオーケーだったみたいなんですけど、コンビニは出ちゃったんですね。

○**大炊委員** 出ちゃっていますね。

○**事務局** ローソンが。

○**大炊委員** ええ、ローソンが。結構広い敷地ですよ。

○**白土委員** コンビニはなぜかオーケーなんですよと言っていましたけど。要するに用途地域が限られているので、出店できるものが。物販メインだと出せないんですね。

○大炊委員 でも、手賀沼の景色を眺めながらの飲食施設というのはいいような感じがしますけどね。

○白土委員 そういうのはオーケーなんです。

○熊田副委員長 なるほど。その補助事業が2番に入ってくるのかな。

○事務局 商店街エリアを落とし込んだ地図で見ると、あの辺りは商店街の範囲外だったかもしれない。

○白土委員 外ですね。

○事務局 もしかしたら、あの辺りの店舗が商店街に加入していないため、商店街エリアに入っていないだけかもしれません。商店街に加入すれば、エリアの範囲になるのかもしれない。後日確認します。

○熊田副委員長 そうすると、2番に関しては、新しい取り組みに変更というところなので、そういうことにも少しなってくるのかなど。目標値が見えてきてから少し議論を深めたほうがいいのかなと思いますね。

3番については、ふるさと産品の品数が、年数が増えたから2品目増やしますというような見え方でいいんですかね。

○大炊委員 ということは、増やすということは、現状のものも現状維持しつつということだと思えますけれども。今までふるさと産品だった業者さんが撤退されたりとかの中で、増やしていくことが現実的に可能なのかということ。ふるさと産品には、やはりある程度お金を出して会員になるという話も聞く中で、それを継続していくのが可能なのかという問題もあると思います。

○熊田副委員長 この間聞いたんですけど、我孫子の野菜を使ったハリオンさんのカレーがふるさと産品に登録されたと言っていました。

○事務局 季節に応じて、旬の野菜を使ったカレーというのが登録されました。

○大炊委員 それもふるさと産品に。

○熊田副委員長 なったらしいです。そういうのがあるんだと思って。

○大炊委員 メニューとして何か。

○熊田副委員長 もともと週がわりか何かで、我孫子のトマトとかナスを使った日がわりカレーみたいなのはやっていたんですけど、それがふるさと産品に正式に登録されたのでと言って。

大炊さんのところはお弁当を出されていましたよね、水の館で。

- 大炊委員** 水の館にハリオンさんがチキンカレーを出してくださっています。
- 熊田副委員長** ここは以前は品数を増やすというよりも、何か目立つ商品をとというような話もあったかとは思いますが、所管課でも考えているところがあるということなのでしょね。
- 白土委員** これはもう少しPRしたらいいと思うんですけど、どうなんですかね。
- 事務局** 市からは40万円をふるさと産品連絡協議会という組織に補助金として支出していて、協議会ではそれをPR活動などに充てています。三つ折りのリーフレットや出張販売用ののぼり旗をつくってPRしているくらいだったかと思います。
- 白土委員** そうなんですよね。最初に赴任したときに、結局我々は異動が伴うので、饞別なんかをもらったりすると、新しく赴任したところのものを送ったりするわけですけど、よくわからない。とりあえず、前にアビシルベがあるので、アビシルベへ行って、「何かありますかね」とか言って話したんですけど、ちょろちょろとは置いてありますけどね。そうか、二十いくつあるのかと、これを見て私も初めて知ったんですけど。やはりわからないというのが正直なところ。
- 事務局** 残念ながら、認知度は非常に低いかもしれません。
- 白土委員** そうですよ。一つ一つは試してみると非常にいいと思うんです。だから、もう少し認知度を高めるといったら変ですけど、JRさんに協力してもらって駅前のところに何かうまくPRできるものを設置するとか。できるかどうかはわかりませんが、また、前の話になって恐縮ですが、八街市の場合は八街駅のところにそういった市のPRをするスペースがあったんですよ。そこに市内の産品ですとか、そういうものをディスプレイしてやるという試みもしていましたけどね。
- 山内委員** 鎌ヶ谷はヨーカドーがあるじゃないですか。お店の3階にきららホールというのがあって、そこにガラスケースで鎌ヶ谷の特産品をとりあえず陳列してあるんです。だから、あのホールに来た人はとりあえず見るようになっているんです。そこにそれぞれのパンフレットも置いて。でも、そこそこあるんですね、あそこは。梨、ワイン、ソース、お菓子などあるので。
- 大炊委員** 産物があるからですよ。
- 山内委員** でも、まず市の施設に置く。子育て支援センターがあって、市民プラザがあって、というところに入って。
- 白土委員** 全てわかるものがあればいいんじゃないかなと。当然、生のものとかだと飾れな

いので、写真とかでも何でもいいですけど。

○**山内委員** ボードでもいいと思います。

○**白土委員** そうですね。一覧で見られるといいのかな。

○**山内委員** 全部置き切れないんだったら、シーズンごとに入れかえてもいいのかな。

○**白土委員** そうですね。入れかえていくとか。

○**山内委員** この前、久々に市民プラザへ行ったら、そういうのが何もないんです。案内のパンフレットだけで。例えば真ん中に円形のガラスケースがあって、「今月はこれをお勧めしています」みたいなものがあれば、「何？」と思うじゃないですか。それがやはりないんですね。

○**白土委員** ないですから。当然、認知度が高まれば売れるでしょうし、売ればまたいろんな広がりが出てくるでしょうし、何しろ知ってもらって売れないことには、先行きがという問題もあるでしょうし。

○**山内委員** 1社だけやると、多分またクレームがいくってしまうから。

○**白土委員** そうですね。だめでしょうから、全部順番にやるとか。

○**山内委員** 順繰りにやるよみたいな感じにすれば。せっかくレモンバームもつくったのに、全然認知度が上がってこないんですよ。

○**白土委員** そうですよ。レモンバームも認知度が上がってこないですからね。何か賞を取ったといっても、取っただけで。

○**山内委員** あそこに行かないとわからないです。

○**白土委員** わからないですから。お店に行かないと。

○**大炊委員** ふるさと産品が一堂に会するようなスペースがあって、観光客の人でも市内の人でも、みんながそこに行くとなんか分かる。我孫子のお土産として持って帰れるというような販売店みたいなものがあっても。

○**白土委員** あってもいいと思うんです。それこそアビシルベがそうなっているのかなと思ったら、ちょっとかごに乗っかっている。

○**大炊委員** スペースがないんですよ。

○**白土委員** スペースがないので、当然28もあると置けなくなってしまいますからね。それが水の館がいいのか、それとも手賀沼公園のところがいいのか、ヨーカドーがいいのかという議論はあると思いますけど、人が集まるようなところにそういうものがあれば。

○**山内委員** 一応、来年にかけて南口のほうにこの26品ですか、うちのQCのチェック審査

を登録しようと思っているんですよ。それで、Gケースを1本、名店というところに置きたいという構想はあるので、それは進めていきます。やっぱり品質基準がちょっとあります。ラベルの文字サイズとかがあるので、ちょっとその辺はできないのもあるかもしれないです。でも、それは業者さんがやってくれば通るので、逆にこちらから文字のサイズなどはお教えできますので。

○**白土委員** それはいい試みですね。

○**大炊委員** 各ヨーカドーさんでも、その地域の特性を生かした販売方法というのを。

○**山内委員** それを個店でやっているの、それぞれあるんです。一生懸命なところはGケースが3本とか4本とか。横浜ブランドがあるので、神奈川方面が多いですけど。

○**白土委員** そうですよ。

○**大炊委員** ブランドって必要ですね、そうすると本当に。

○**白土委員** ブランドというのは、あるものではなく、つくり上げていくものですからね。やっぱりどこかで誰かが常にアピールしていかないと、ブランドってできないと思います。そこは継続なんだと思います。

○**熊田副委員長** そうすると、商業観光課のほうでは南口店との連携を今やっているんですか。

○**山内委員** まだスタートはしていないんです。今、店長に一生懸命プッシュしています。この前もイベントのときにアピシルベで売っていたのを確認してもらっています。出せば売れるんです。嫌でも売れるんです、食べさせたりすると。だから、それをきちっと年間買えるようにしましょうと。

○**熊田副委員長** 南口店側にもそういう窓口があるということですよ、行政との窓口が。

○**山内委員** あります。南口で登録が済めば、我孫子のほうは必然的にあきますので、両方で置ける。

○**熊田副委員長** いい話ですね。

○**大炊委員** 地域密着型だ。スーパーさんで。

○**白土委員** 確かにそういうのがあると、多少動くと思いますよ。

○**熊田副委員長** そうですね。認知度という視点をちょっと入れていただけると、せっかく目標値を伸ばすのであれば。

○**白土委員** そうですね。産品を増やすだけじゃなくて、売れたほうが。どうせなら。

○**山内委員** そうなんですね。

○**熊田副委員長** 1番はちょっとわからないですね、これ。3年増やしたけど1地区のままな

ので。

このまま引き続き4番、5番のほうに進みたいのですが、「地域職業相談室により就職した人の割合」、15%というところが、今は18%になっています。これを20%に目標を上げますと。それから、「シルバー人材センターの会員数」、こちらが719人目標のところを730人にしますと。

これは、大体年間の増加率を見て730人にしていたり、地域相談室の増加率を見て、こうしているということですかね。

○**白土委員** シルバー人材センターの会員って、だんだんこれは雇用延長が進んでいくと難しくなりますよね。

○**山内委員** そうですね。

○**白土委員** 意外と、だからこれは難しいんじゃないかなと思う。

○**山内委員** 来年、もし法制化になったら行かないですよ、そっちには。

○**白土委員** そうですよ。行けなくなりますからね。

○**大炊委員** うちも何度か季節要員でお願いしたことはあるんです。季節が終わってお願いしなくなると、受け手側が不安定ではないんだけど、あるときとないときがとなってしまうみたいで、結局、以前お願いした方にまたお願いできますかと言うと、あの人はほかで就職しましたというような、シルバー人材センターではなく民間企業のほうに行きましたみたいな話を聞くので、働く側も安定雇用されたいというのはあると思います。

○**白土委員** そうですよ。基本、一旦リタイアされた方というのがベースだと思いますが、リタイアするのが70歳ぐらいになってきちゃう世の中ですから。

○**大炊委員** そうなると、職種もせばまってきますよね。

○**白土委員** そうですよ、確かに。

○**熊田副委員長** うちも今、定年制がないですから、うちの最年長は80歳です。絶対にシルバーなんかに登録しないです。

○**白土委員** そうだと思います。ここの確保は意外と、50人ぐらいの差しかないですけど、難しいかもしれないなと思いました。

○**大炊委員** 会員数もそうですが、利用率も指標の一つになるのでしょうか。依頼者数みたいなもの。

○**白土委員** 依頼者数ということですね。結構、依頼はあるんですか。派遣依頼というのは。

○**事務局** 依頼件数は毎年同じ数くらいで推移しているようです。定年延長の課題はセンター

でも認識していて、提供できるサービスを増やしています。例を挙げると、洗濯や掃除などを代行する家事援助サービスを導入しました。それによって利用者も増えるし、家事援助なら自分でも務められそうだと、サービスを提供する側、いわゆる登録会員数も増えます。

○**白土委員** なるほど。サービスの拡大があれば登録する人は増えるかもしれないですね。やれることが増えれば。

○**熊田副委員長** 6番、7番、「起業・創業の累計件数」、それから「企業立地の支援制度数」。こちらが30件を66件にする。企業立地の支援数は3件のまま。これは産業拠点創出事業の進捗状況に大きく左右されるから現状維持とすると。1番と関連しているんですかね。

○**事務局** そうですね。こちらにつきましては企業の進出に対してどういう支援をしていくかといったところが、一つ制度をつくる理由になります。今現在だと柴崎地区というのを、地権者説明から着手して、今のところは、その1地区を重点的に進めていくというところがありますので、なかなかそれ以上に対しての支援制度というのが検討できていないというところから、向こう2年は現状維持ということで主管課のほうからは来ております。

○**白土委員** なかなかスケジュール的に厳しそうですね。これからアセスに入るんですものね、説明して。そうすると、3～4年、4～5年みたいな感じですね。

○**事務局** そうですね。本来は、商業地区として整備していきたい下ヶ戸地区も出して2地区としたいところなんですけど、なかなか最初の柴崎が難しそうなので、この期間だとやっぱり1地区といったところになっています。

○**熊田副委員長** ちょうど今、同時刻に商工会で15店の会所会議をやっているんです。

○**白土委員** これ、起業・創業の累計件数も倍増しなきゃいけないというのが、ペース的にもなかなか。27年度は多かったのかな。そうですね。13。

○**熊田副委員長** これは累計ですからね。やめちゃった方も残るので。

○**白土委員** 残りますからね。累計ですから。

○**事務局** 現実、伸びてきているという見方を取れば、いいところなんですけど。

○**白土委員** 大体10件ずつぐらいだから、無理ではないですね。3年間ですものね。30件。

○**大炊委員** どういったような内容の起業が多いんですか、今まで。

○**事務局** 中古車販売、生花店、学習塾、飲食店など、とても多岐にわたっています。

○**熊田副委員長** 続けて8番から見ていきましょうか。「手賀沼沿いの農地活用計画に沿った農地活用面積」、こちらはさっき少しお話しさせていただいたところですかね。先ほどの議論の状況が全く所管課のほうには当然伝わっていないので、この状況ですけれども、伝えて

いただければ状況は変わるかもしれないですね。

一応、現時点では3年後の新目標値は、例えば8番であれば31.4ヘクタール、それから認定農業者の人数でいえば48人に増加。農産物の加工施設を有する農業者数も8経営体といったところで、旧目標と同数になっています。

新開発の加工品数は、5種のままですかね。「経営方針の変更により」というのは、何か意味があるんですか。どういうことなんですか。

**○事務局** 従来は、野菜を取り入れたお菓子など様々な開発をしていましたが、赤字が出てしまう月が多くなっていました。そのため、経営コーディネーターからは、なるべく野菜の販売など、黒字にできるものに集中した方が良いという助言があり、新開発という分野までは手が広がりづらいという農政課の判断で、5種、もともとの31年度の目標のまま同数の設定としています。

**○大炊委員** 今、本体である農産物の販売のほうの経営の安定化を重視しているので、ちょっとまだ加工品に関してはそれが落ちついてからというところで、足踏み状態。

**○熊田副委員長** ということは、今年度時点で達成という状況になっているということは、それでもやっぱり伸長すると。

**○大炊委員** そういう中で、産学連携ではないですけど、川村学園と昨年から継続して、昨年はお弁当の開発で、ことしは総菜のほうの開発ということでご協力いただいています、それとはまた別に並行した形で新開発の加工品づくりということはやってはおります。農政課さんのほうで、この5種ということが何を言って言っているのか、ちょっとわからないところではあるんですけども。

**○白土委員** 毎年5種やっていくということですか。累計じゃなくて単年度。

**○事務局** 単年度です。

**○大炊委員** 30年度の11種というのは。

**○白土委員** 結構多いですね。

**○大炊委員** そうですね。昨年のお弁当のことだと思いますね。

**○白土委員** 10番の農産物の加工施設というのが、これは加工というのはどれぐらいのことを指しているんですか。加工施設というのは。

**○大炊委員** 今、加工施設を持っていて納品している方は、ご飯ものとかお総菜とか、一般的に飲食の許可を持っている業者さんです。

**○白土委員** そういうことですね。



- 大炊委員 保健所の許可を有している施設でつくっている農業者ということです。
- 白土委員 最終製品を製造している方というようなイメージですか、農産物の。
- 大炊委員 ええ。すぐ食べられる状態のもの。
- 白土委員 なるほど。中間加工ではなくて、最終の消費財といいますか消費するものを。
- 大炊委員 はい。家で農業をやっている、農産物があるんだけど、それを6次化にして加工して持ってきてという。
- 白土委員 自分で加工してやっているという形ですね。
- 大炊委員 そうですね。
- 白土委員 なかなかそれは。
- 大炊委員 個人でやるにはかなり厳しいです。
- 白土委員 大変ですよ。大変だと思います、それは。
- 大炊委員 だから、それを増やしていくというのは。
- 白土委員 厳しいと思います。
- 大炊委員 難しいですよ。
- 白土委員 ええ。よっぽど規模と財力がなくてできないような気がするし。
- 大炊委員 市からの補助はいただいているみたいですけど、その金額も少ないと聞いていますし、個人負担が非常に大きいので、後継者がいるからこそやったという方もいらっしゃるけど、高齢の方だと、私の代で終わりだから、あえて規模拡大はしないとか。
- 熊田副委員長 ここも前半ちょっと議論させていただいたところと関連しているというところで、続けていきたいと思うのですが、1ページめくっていただいて12番から14番、地産地消の推進と農のにぎわいづくり。こちらのほうも新目標が出ております。2年間延長により210人のところを220人。それから、学校給食の回数が144回を150回。拠点施設の利用人数が29万人を42万人というところでは、
- 続けて見ていただきたいのは、基本目標2で、先ほど少し議論になっていましたけれども、15、16、17に関しては先ほどと同じ内容になっておりますが、補助金の申請の受付件数の目標値、300件のところが330件になっています。それから、補助金の件数も200件は200件のまま。これは維持です。メディアで取り上げられた回数は、100回が150回といった形になっています。
- 次、18番ですね。18番から19、20番になっていますけれども、18番の企画課、こちらをさらっと説明してもらってもいいですか。

**○事務局** はい。それでは、18番の「相互連携事業の取り組み数」についてご説明します。

この事業については、下の行にあるとおり、変更希望が出ています。

まず、新しい事業名は、「大学・企業等との連携協定の締結数」です。

事業概要についてです。大学・企業との連携を強めることで、さまざまな世代が一緒にまちづくりに取り組み、にぎわいを創出するとともに、学生がまちづくりへ参加することで我孫子市への興味や愛着を深めてもらう取り組みを強化します。

目標値は現段階では未定ですが、11月の設定を予定しております。

変更理由について説明します。企業・大学との連携は、全庁的に行っていて、現在の指標は、大学との連携事業のカテゴリー数（ボランティア受け入れ、人的連携等）でカウントしている。また、実際の連携事業数も全庁的にカウントすると膨大な数になり、正確な数を把握することが難しい。さらに事業名が相互連携事業の取り組み数となっており、大学との連携か、企業との連携かわかりづらい。そのため、事業名を「大学・企業等との連携協定の締結数」とし、大学・企業を含めた連携協定数を新たな目標値としたほうが、実際の連携数を把握しやすく、施策の方向性にも合致すると考えている。新たな目標としては、連携協定を結んでいるかどうかというのを一つの線引きとして、ここを基準に、今後、大学・企業との連携を結んでいけるように施策を進めていきたい。以上が変更希望です。

**○熊田副委員長** 連携協定を締結して、その先に何かイベントが当然あってというところなんですよね。

**○事務局** そうですね。

**○熊田副委員長** 19番、20番です。こちらは先ほども話になっておりますけれども、「総合型地域スポーツクラブの大学生の会員数」、それから「総合型地域スポーツクラブの会員数」といったところで、内容に関しては先ほど議論させていただいた内容と同じです。

基本的に2年間の延長に加えてKPIの見直しみたいなことも同時に行う可能性が全然あるんですよね。

**○事務局** そうですね。また中間評価していくに当たって、その都度見直します。

**○熊田副委員長** わかりました。前半話した内容が、多分意見として今年度のまとめになってくるのかなという形ですかね、そうすると。

それから、最後ですね。21番、22番、「シティーセールス動画へのアクセス数」と「農業拠点施設、手賀沼親水広場の入場者数」、こちらも4万回、それから47万人ということになっています。こういったものは2年延長するのであれば、指標を変えたほうがおもしろそ

うですね。

**○事務局** そうですね。21番につきましては、門脇委員から毎年、その回数というのはどうなのかと。100チャンネルを300回見て3万回よりは、3万回見てもらうのを一つつくったほうがよほど効果的だよというのも、毎年ご意見を頂戴しているんですけど、指標の変更ができていません。所管課へは働きかけてはいるのですが。

議会でも、魅力発信室の動きについては注目されています。結果的にこの二、三年は転入者も増えているという状況なので、ある程度効果はあるというのは見込めるけど、やっぱり実際に本当にどれをやって何に対して成果があるのかとか、なかなかその費用対効果というところがはかりづらいという部分があって、はかりづらいのはわかるけど、やはり何とかそこを見ていかなければいけないんじゃないかという議員からの指摘もありますので、その辺ももろもろ少し意識を変えていただいて、今回、この指標の修正なども少しできればなど考えています。

**○熊田副委員長** 各所管課のほうも、期間延長が発表されてから新目標を考えるに至って、ものすごく時間があつたわけじゃないんですよ。

**○事務局** 調査期間は約2週間です。

**○熊田副委員長** そうですね。だから、そんなに深く掘り下げて、もう1回延長されたことでどうすればいいのかという考え方は、そんなにまだできてないところですよ。

**○事務局** そうかもしれません。

**○熊田副委員長** だから、多分、今の時点で出せる精いっぱい回答がこういう形なのだろうという見方をすれば、妥当なのかなとは思いますが。

では、こちらについては、また次回以降、コメントがあるようであれば、よろしくお願ひします。

最後にちょっと時間が少ないですけども、資料2のほうを確認していきたいと思います。こちらは、総合戦略の基本目標の一覧です。「市内の有効求人倍率」、「起業・創業の累計件数」と「新規就農者数」。これも延長に引っ張られて数字を積み上げていくと、こういう数字になるということなんでしょうね。

**○事務局** そうですね。直近の27年から30年までの上昇率をそのまま当てはめているという形です。

**○熊田副委員長** 基本目標2のほうでは、「観光による交流人口数」、4イベントプラス6施設というところですね。

○事務局 こちらの数字につきましては、表の枠外、一番下のほうに内訳という形で各施設を所管している部署での令和3年度の目標値というのがありまして、そこの合算ということで足し上げた結果、79万3,200人という形になっています。

○熊田副委員長 結局、これもさくらまつりがどういうふう実際にやられるのか、やらないのかとか、そういったところも考えたいけれども、企画として上がってないから何もできないということなんですね、きっと。ゼロのままというのは。

○事務局 さくらまつりは、実施はしてはいるんですけど。

○熊田副委員長 測定が不能なのか。

○事務局 まつりの期間中、親水広場のところでお店を出して活性化を図るというイベントですが、そこに何人来たかをはかる体制がとれないということで、商業観光課からは測定不能という報告が来ております。

○大炊委員 また、桜の開花予想が非常に難しいので、毎年ずれるというか。

○事務局 そうですね。1週間延長したこともありました。

○熊田副委員長 白樺文学館だけが下がっているんですか。産業まつりも人が減っていますね。

○事務局 そうですね。ただ、基本的には、目標値は大きな方向が変わらない限りは現況値を超えるような設定にするはずなので、ここはもう1回確認します。

○白土委員 これ、杉村楚人冠だけが増やしているのは、何でなんですか。下の2つは減らしているのに、ここだけ随分増やしているなど。何か自信があるんですか。

あそこは車がとめられないからなかなか行きづらいと思うんですけどね。

○事務局 駐車場はありませんので、駅から降りてのまち歩きとして人を呼べるかどうかですね。それだけで来場者増を目指していくとなると、なかなか難しいです。

○大炊委員 旧村川別荘は、上の子の神さんの駐車場か何かにはとめられないんですか。

○事務局 もしかしたらとめてしまっている人もいるかもしれませんが、基本的には駐車場はありません。

○熊田副委員長 きょうのところはこういった形で、延長した新目標をこうしますという紹介というところになっていますので、これについて次回以降、深掘りするところがあれば深掘りしていくというところでよろしいでしょうか。

○各委員 はい。

○熊田副委員長 では、私どものグループの議題は、これで一応終了という形になりますけれども、事務局のほうで最後に。

**○事務局** 本日、予定どおりに議題を進めていただきまして、ありがとうございました。次回の会議の頃には、本戦略を延長できるかどうかをお示しできると思いますので、よろしくお願ひ致します。