

第1回

我孫子市まち・ひと・しごと創生  
有識者会議

A班

令和2年9月24日（木）

我孫子市企画課

(A班)

○熊田委員 今、事務局のほうから地方創生推進交付金の活用についての効果検証シート、ご説明いただきましたけれども、資料2ページ目の下の段に書いてございます、地域資源を活用したスポーツ推進事業というところで、東京オリンピック・パラリンピックの推進事業について、これについてはK P Iの達成に向けた取組として、大いに効果があった、効果があった、あまり効果がなかったと、それに付け加えて④番と⑤番を今年は加えられております。全く効果がなかった、それから、当該年度での効果は見えないが、今後に期待できるといったところですか。まず、ここについて何かご意見等、それから、有識者の意見としてあるところってございますでしょうか。久しぶりにこの表を見たので、ぱっと思いつかないかもしれませんが、どんなことでもいいと思いますので、ご意見があればと思うんですけども。

○川名委員 さっきやったK P I①、②、③というのは、数値があって、達成した、達成していないというふうに意見が出ていましたよね。これから先は、何か数値的な目標がないので、効果があったかどうかを見るということなんですか。

○事務局 そうですね、基本的にK P I①、②、③の目標を達成するために2ページから下の事業を所管課で行っております。数値目標を計るのはないんですが、単純にK P Iを達成するための取組として有効であったかどうか、取組内容をご覧いただいてご判断いただければと思います。また、ご意見等ありましたら、その意見も頂戴して、所管課にフィードバックして今後に生かしていきたいと考えております。

○熊田委員 K P I未達の理由というところも書いてありますけれども、それを見直していくに当たって、手賀沼課のほうでは、予防対策を徹底したイベント・環境学習の実施や親水広場のキッチンカーの誘導、できる限りの交流人口を図っていくということを計画していますと。農政課についても、ウェブ上でのPRを強化していきますと。それから、K P I③については、文化・スポーツ課のほうでは、令和元年度をもって終了となっておりますが、というところですかね。

K P I②については達成なので、特に意見も出ていないというところですかね。

○事務局 そうですね、はい。達成なので、特に未達成の理由は記載しておりません。

○熊田委員 事業の見直しもなく、引き続きという。

○事務局 そうですね、はい。

○熊田委員 であれば、K P Iの①と③に絞って、手賀沼沿いの交流空間となる施設の入場者数について、できるかぎりの交流人口を図っていくというところでは、キッチンカーの出店誘

導、それから環境学習の実施と書いていますけれども、こういった取組は手賀沼課さんのほうはあれですかね、結構、交流人口を図っていくための動きというのはやられたりとかしていますよね。

○事務局 そうですね、ただ、令和元年度に関しては、日数的な制約と、秋に台風が来たので、イベントをやろうとしたんですけども、雨で集客が落ちたというのが一番のネックですね。出歩くなというぐらいの報道をしていましたので。

○熊田委員 ということは、手賀沼に限らず、地域的に非常に、全体的に去年は台風の影響が大きかったよねというところですかね。

今年の事業の見直しについては、やはり同じようなことをやられていますか。予防対策を徹底した環境学習の実施、キッチンカーの出店。

K P I の取組としてはどう評価しますか。川名さんだったらどう考えますか。大いに効果があったとはいえないですよね、未達なので。とはいっても、あまり効果がなかった、全く効果がないのか、それとも、今後に期待できるといったところですけども。

○川名委員 なかなか難しいですよ。

○事務局 例えば、2番の①の東京オリンピック・パラリンピックの推進事業で、スポーツボランティアやりましたよというのはあるんですけども、実際これが関係あるのってK P I ③のみです。ここは未達成なんだから効果ないんじゃないのとも言えるでしょうし、ただ、達成に向けた取組として、内容を見たらよくやっていると思うし、ある程度、一定の効果あったんじゃないのといった考え方もあるでしょうし、その辺はいろいろなご意見頂戴しながら決められればなどは考えています。

○門脇委員 これ、スポーツからいけばいいんですか。表の順番が何かあれだから、難しいんですけども。いきなりK P I ③から始めなければいけないという順番がおかしいので。スポーツからやればいいということですか。

○川名委員 順番にやっていくと。これをまず、ということですか。

○事務局 そうですね、この表の順にやってもらっちゃったほうが、スポーツ一発で、そこだけなので、それでお願いできればと思います。

○門脇委員 多分、ほかの市町村さんもオリパラ関係のガイドとかというのをやっています、もともと東京都さんで一番大きいボランティアの募集をやっていますけれども、あとは各市区町村さんでやったりとかしている中で、一番のポイントは、まず自分の町に競技場があるか、ないかというのがまず最初なんですよ。そのあるところですら意外と集まらない、要するに

自分の町でやることの、うちの町に何とかという競技が来るんだよというのを知らしめるのも結構大変だったりとかしている状況にあります。ただ、そういうところはいずれだんだん盛り上がってくれば、ある程度上がってくるんでしょうけれども、そうじゃない地区については、なかなか市民の意識を作るのって非常に難しいんですよね。実際、ボランティアをやりまして、普通いきなりやりますとできないんですけども、ササガワさんとかバックについて、実際の当日に職場というか、働く場所を用意してくれるのであれば、ただ、多分我孫子市内じゃなくて東京とか別の会場で働くと思うんですけども、その辺のリアルのずれみたいなところがちょっとあって、募集をどういうふうにされたか分からないですけども、あまり身近に感じなかったというのがあるのかなと。

あと、29年度、これ徐々に減っているというか、何か人数もあるんですけども、あと募集対象とこの人数がどれぐらいかという。ボランティアをやる年齢層、どういう募集したか分からないですよ、何歳から何歳なのか分からないです、高校生を募集したのか、大学生を募集したのか分かりませんが、その分母から取って、この19人とか33人というのが多かったかどうかというのが一つあると思いますけれども、それで、効果があったか、ないかとなると、要するに何十万人の対象の中から19人とかしか来なかったら、普通に考えたら効果ないですよ、そんなものは。

と思うんですけども、ただ、こういう、ちょっと私なりになんですけども、事業費から見たら、別にいいんじゃないとなるんですよ。要するに、6万円で実際、市からは3万円しか出ていないわけですし、国からの交付で、しかも、そのことを考えると、3万円の事業だったら、30人集まって1人1,000円で考えれば、まあ別によかったのかなとなっちゃうんですよ。だから、そこら辺のところ、費用対効果から考えたらそんなに文句は言われるものでもないかなと思うんですけども、だから、難しいんですよね、効果があったかという、ないとは思いますが、ただ、やっちゃ駄目だったかという、そうでもないしという、何か難しい感じが、どうしても多分その辺の、競技会場がないところでやると、少しこういうところが。

あと、ちょっとこれ気になったのが、4月に実施したというのがすごいなと思って、年度事業で4月に実施する、募集期間が短いつて、ほぼなかったといったぐらいだと、いつから募集したのか分からないですけども。だから、ちょっとその辺は、もともとの考え方、何で4月にやらなきゃいけないのかとかというのも少し、そういう計画面とか、あとは冒頭に言った、要するに、もともと競技場がない地域として、どういう趣旨でやろうとしていたのかと

というのが少し見えないというのはあるんですが、でもまあ、最終的には3万円だから、いいんじゃないのというところですね、という。

○熊田委員 なるほど。令和元年度をもって終了となっていますけれども、もう終わりなんですか。

○事務局 はい、スポーツボランティア養成講座と銘打っての事業は、予定どおり3か年で終了です。もともとオリンピック・パラリンピックを想定して、聖火リレーが通過するということもあわせて、機運を高めようといったところもあって、もともと3か年の計画で行っている事業でした。

○熊田委員 私の知り合いの会社も、実は障害者施設、障害者用のサッカーを経営している方がいまして、その人なんか聞くと、やっぱりスポーツボランティアの中でも、障害者向けのスポーツだとすると、例えばトイレの使い方ですとか、トイレをそこに設置するですとか、スポーツそのものよりも、どうやってその障害者に対するケアの仕方をするというボランティアのほうにも目を向けたりとか、パラリンピックに主に関係してくるんだと思いますが、そういうところが重要だとおっしゃっていました。今、門脇さんからご意見出ましたので、今後そういったところを生かして、もう少し具体的に分かりやすい内容でというところをお伝えして、この事業についてはまとめたいと思います。

効果がなかったとはいえないというところで、②番の「効果があった」といったところでまとめたいと思いますので、これについてはそれでよろしいでしょうかね。ありがとうございます。

では、次に手賀沼沿いウォーターサイド整備事業というところに行きます。こちらについてはKPI①になりますけれども、どうでしょうか。プラネタリウムの管理運営委託費、じゃぶじゃぶ池の清掃業務委託費と、費用に関するところがつらつらと出ています。手賀沼課について、先ほど間違えちゃったんですけれども、これから事業の見直しということで言えば、予防対策を徹底したイベント・環境学習の実施、親水広場というところで。

感染症対策に対する費用計上みたいなものはないんですか。

○事務局 そうですね、そのときは令和元年度の申請のタイミングですと、まだ新型コロナが出ていなかったもので、その辺は全くありません。今現在は対策しているでしょうけれども、この交付金に盛り込むというようなことはありません。

○熊田委員 これについては、どこのどんなイベントも、こう書かざるを得ないのかなというところがありますけれども。

○門脇委員 これ、見直しの内容とK P Iの未達成が合っていないですよ。例えば、結局、4月から、未達成の場合ですけれども、じゃぶじゃぶ池の改修工事期間があったから、閉鎖されていたから駄目だったということじゃないですか。ただ、事業の見直しは別に、もう工事が終わったので大丈夫です、ですよ、違いますかね。そうなっちゃうんですよ。言い訳と言っでは失礼ですけれども、あと、上のほうも6月以降、月1回、休業日を設けちゃったことと、台風が来たので伸びなかった。その下には、農産物の増量で、農産物が足りなかったから来なかったわけじゃないじゃないですか、なのに農産物の増量というの、だから、おかしいんですよ、合っていないんですよ。だから、極端な言い方ですが、台風が来ないように雨乞いするとかのほうが正しいんです、見直しとしては。それか、あとは台風が来ても商売が崩れないようなやり方を考えるとかというのが多分、正しい見直し方なんですよ。だから、未達成の理由と見直しの内容が合っていないと思います。

○山内委員 要は、年間では未達成だけれども、工事期間を除けば達成しているんですよ。だから、全体としては人数で未達成だけれども、リニューアルオープン後は達成という表現になっちゃうのかな。年間では未達成でいいと思うんです。

○門脇委員 そういうふうにすれば何か、あれですよ、見直ししなくてもまあ、いいといえればいいというか。

○山内委員 そんなに中身的に間違っているものではないですよ。

○門脇委員 多分、K P I未達成の理由を無理やりつけたから、おかしくなっちゃっているんですよ。だから、ちょっとそれがどうかなと思っていて、そんなに今回、イベントでこんな、コロナの状況だから、どこへ行っても同じ状況だし、それほど悲観するものでもない気はする。

○山内委員 だって、840人なんて、1日にしたら2人とか3人ですよ。

○川名委員 29年度は3万7,000増加したわけですよ。それを受けて6万の目標に直して、約3万増加して、31年というのはまた7,000に目標を下げたわけですよ。これはもともと工事をやるから下げたということじゃないんですか。

○山内委員 これが館のほうの工事をしているんですよ。水の館の改築工事をしているのが二十何年なんですよ。

○事務局 そうですね。29年度からリニューアルして、30年度は3万7,644人増えましたということ。

○川名委員 もう増えちゃったから、そのペースでもう増えないからということですね。

○事務局 そうですね。

○川名委員 じゃぶじゃぶ池を改修したんでしたっけ。

○事務局 そうです。

○川名委員 これは、改修してよかったねとかというのは分かるんですか。アンケートを取るとか、市民の人が、使った人が、直った後どうだったかとか、そういうのというのは。

○山内委員 多分、声で拾って、よかったというのは。

○事務局 そうですね、実際の利用者の声を所管課で拾うのと、あとは入館者数がじゃぶじゃぶ池を整備した後にどのくらい伸びているかとか、そういったところで見るとは思いますが、令和元年度の7月の下旬にじゃぶじゃぶ池の工事が終わりました、そこから運用スタートしているんです。8月の641人増ということで一定の効果はあったと考えられますが、9月、10月にはもう台風のシーズンに入り、マイナスになっています。恐らくこの時点ではもうじゃぶじゃぶ池も閉めちゃっていると思うんです、水の循環も止めてしまって。なので、そういう意味では、令和2年度の夏からがじゃぶじゃぶ池の稼働が本格化して、そこで入場者数増になるだろうと想定していましたが、新型コロナの影響で、じゃぶじゃぶ池も集客施設という位置付けになっていることから、閉鎖しています。そのため、じゃぶじゃぶ池の効果というのが目に見えて出ているというタイミングがなかなかありません。

○熊田委員 そうですね、これについても、そういう意味だと、今、相当忌憚のない意見が委員のほうから出たとおりですけれども、それを受けて、今後どうしていくかというのをもう少し具体的に、手賀沼課、それから農政課のほうでも考えていただければいいのかなというふうに感じています。ですから、これもあまり効果がなかったとも言いきにくいですし、大いに効果があったともいえないというようなところもございますし、季節要因だったり、今の時期と、こういうことであれば、やっぱり「効果があった」というところでよろしいのかなというふうに思います。KPIの評価に対して甘んずることなく、引き続き取り組んでいってくださいというところですかね。

①、②番、よろしいですか。

○門脇委員 天候とかの理由なので、別に悲観することもないというか。

○川名委員 公園の施設がきれいなのは、やっぱり市民にとっていいと思うんですよね。だから、多分効果があったんだろうと私は思うんですけれども、ただ、目に見えてないのは、天候があって、実質としてはまだ出ていないのでということで、効果はあったんだろうなと思いますけれども、そのまとめでよろしいと思います。

○熊田委員 ありがとうございます。

では、続けて4ページのほうにいきたいと思います。我孫子の魅力発掘・発信・シティーセールス推進事業というところになります。情報発信の推進というところで対象事業がございませぬ。概要も書いてありますけれども、これについてです。

これについてどうですか。ざっと書いてありますけれども、一般的な情報発信のやり方としては、こういったことでよろしいですよ、まずはね。

○事務局 そうですね、はい。

○熊田委員 ほとんどが秘書広報課というところが所管課になっていますけれども、門脇さん、非常に気になるところってありませんか。

○門脇委員 もうこれの、熊田さんと山内さんはもう知っているから、皆さんあれですけども、毎年言っているのも、もういいですという感じですね。

○熊田委員 いや、言い続けたほうがいいですよ。

○門脇委員 そうですか。やっぱり結局、誰に届けたいのかが分からないんですよ。地上波テレビ首都圏向けPRで千葉テレビを選んでいること自体がもう違っているから、だけど、この金額で民放はきついですよ。できないことはないですけどね、1番組スポットでコーナー買いかだつたら別にできるんですけども、千葉テレビの買取り等のボリュームから考えれば、本数とかで考えると、千葉テレビのほうが多く打てるかなとは思いますが、ただ、まあこんなこと言うとあれなんだけれども、皆さん、朝の情報番組として千葉テレビを見ているか。

○熊田委員 見てないですね。映らないです。

○門脇委員 皆さん、めざましテレビとかスッキリとか、そっちを見ているんじゃないですか。そういうことなんです。ただ、フォローすると、この前かな、朝の情報番組の前か何かに千葉テレビさんで子供向けの番組をやっているんですよ。だから、実は幼稚園ぐらいのお子さんがある家は意外と見ていて、千葉テレビの何かヒーローがいるんですが、そのヒーローとお姉さんがセットで幼稚園を回っているんですよ。そこで何とか体操みたいなのをやっているんですよ。それが来た幼稚園の子たちは結構それが好きで、それを朝やっているんですよ。それを見ているというのは昔、何年か前に、まだあのヒーローやっているか分からないですけど、幼稚園を無償で回っているんです。それはあるものの、そのままチャンネルを変えないかといったら、朝は4か8というのが普通なので、今の状況だと、視聴率のデータから考えても、一番多いのはそこなので、どうかなというのと、あとは本当に誰に届けたいか。

AMのラジオも、毎週土曜日に子育て世代がTBSのラジオを聞いていますかねというね。

もちろん、塙さんの関係があるんでしょうけれども。だから、本当にどこのターゲットにどう我孫子のよさを伝えるのか。これは多分、子育て世代ですよ、と思うんですよ。我孫子に引っ越してきていただきたい、移住していただきたいというのが多分、最終的な目標だと思うので、そう考えると、その人たちがどこにいて、どこを狙ってやるのかということが見えないというのは、毎年言っています。

流山市さんが成功したのは、あれは明確にターゲットがあったので、そこに絞って打ち込んだのがはまっていった、母になるなら流山というので、もうブレイクして七、八年たちますけれども、でも、今もまだあの広告は打ち続けていて、しかももう相手を決めているんですよ。だから、すごいんですよ、結構、狙い方が。横浜を狙っていて、横浜から流山に引っ越してくるって結構、衝撃じゃないですか。だけど、それをわざと狙って、1家族でもいいから引っ越してきたら、横浜より流山を選んだ家族だといってフィーチャーして、市政だよりに出したり、次のポスターに採用したりとかといって、横浜市側からしたら、ふざけるなという感じなんですけれども、でも、そういう戦略なんですよ。

だから、東京とか横浜から、みんな流山のほうがいいと選んで来ていますというPRをすることによって、外側の人に対しても流山のPRができるし、来ている人たちからすると、東京とか横浜よりうちの町のほうがいいんだというプライドとかというところも上がってきたりとかするので、それをうまく活用してやっていたりしているんですけれども、だから、テレビCMなんかほとんど打たないで、電車広告とネット関係で済ませたりとか。だから、テレビとかラジオに打つことが本当にこのシティーセールスの中でターゲットに向けて正しいことなのかどうかということを考えてほしいというのは、毎年言っているんですけれども、でも、まあこれは交付金の事業なので、多分3年間同じことをやるというのがあるのかなという気はするんですけれども、今年からは多分、交付金の問題があると思うので。

○事務局 そうですね、ちなみに令和2年、今年度も同じように国へは申請したんですけれども、内容に新規性がないということで、国からは不交付という決定が来ています。

○門脇委員 結構、今年は不交付というか採択されなかったところが多いんですよ。それは、同じことを続けたところはほとんど落ちていて、僕も1個お手伝いをというか、ちょっと申請書の相談に乗ってくださいというところがあって、乗ったんですけれども、もう無理でしたね、その内容は。これじゃ無理ですと言って、いろいろこねくり回したんですけれども、結局駄目でした、やっぱり。

○熊田委員 そういう意味だと、去年も言った、思い出しましたけれども、知ってもらおうとい

う動きから、よりターゲティングをもう、していかないといけない時期だよということですよ。

○門脇委員 そうです。知ってもらおうというのはもう、結局首都圏とかを狙っていくと、人が多いですし、難しいんですよ、やっぱり。あと、地方と違って、これは逆なので、皆さん東京とか首都圏に広告とか情報発信をしたいんですけども、中心に行けば中心に行くほど情報があふれていて選択の可能性が落ちていく、地方に行けば地方に行くほど情報がないので届けやすくなるんですけども、そこら辺が分かっていない。千葉県民とか東京都民、神奈川県民、埼玉県民に届けるのってすごく難しいです。だから。

○熊田委員 なるほどね。そうすると、世代としてのターゲティングもあるし、どこの、取り合いという言い方は多分いけないとは思いますが、どこの地域の人をターゲットにするかということもあるんでしょうね。

○門脇委員 そうです。だから、逆に考えれば、外側、要するに、首都圏のドーナツ状というか、いわゆるベッドタウンで考えると、この内側を狙うのか、逆に外側を狙うという手もあるんですよ。そこら辺もちゃんと戦略として、例えば我孫子とか柏だったら茨城県に住んでいる方とかを狙うということもあるわけですよ。常磐線で取手より先のほうから来ている人たちとか、すごく遠いわけですよ。あと、よく電車が止まって取手までしか行かないとかとなって、よくあることなので、もし、もうちょっと近くで、自分の予算と合って家を買えるんだったら行って、やっぱり栃木とか群馬の人が埼玉に越してくるのと一緒に、1ランク、東京都までは行けないけれども、千葉のベッドタウンぐらいだったら行けるかなという人たちということも、実はターゲットになるはずなんですけれども、そこは考えていないのかなとか。

結構、千葉のあっちの成田とか佐倉とか、あの辺の町の人たちというのは、どっちかというのと、その外側を狙ったりとかはしています。もっと、銚子じゃないですけども、向こう側の人とか、あと茨城のほうの潮来とかあっちのほうの人たちを、京成一本で東京に行けますよとかといううたい方で、外側を狙ったりとかは実際しています。だから、そこら辺のこととかも。流山はあえて東京とか横浜とかを狙ったというのはあるんですが、それもやっぱり戦略なんですよね。ブランド戦略で、要するに、さっき言ったみたいに横浜とか東京都民に選ばれたという実績が欲しかったから狙ったわけなんですけれども、だから、我孫子としてはどういうふうにしてそれを考えていくかということも含めて。

僕は我孫子市民じゃないですけども、我孫子駅からユーザーなので、あれですけども、一番いいのは、やっぱり首都圏で働いている人からすると、座って行けるのは最高ですよ。電

車が座れるというのはサラリーマンとしては夢のような出来事なので。実は柏からだ結構座れないんですよ。でも、我孫子からだ結構今、座れて、あとコロナがあってテレワークが増えたせいで電車がすいているんですね、去年に比べて、明らかに乗っている人が減っています。だから、余計座りやすくなっているんですよ。そういうふうにと考えると、実は我孫子って便利だったりするんだなとか思うんですけども、だから、そういうところも全然、PRはできる要素は幾らでもあるので、あとは誰に向けてとかというのをもう一度。

これ金額、総額にするとまあまあな金額だと思うんですよ、2,000万円ぐらいありますよね。まあ今年、ゼロでしょうけれども。だから、2,000万円の使い方というのは本当はもうちょっと考えたほうがよかったのかなと。今、ほかの地域が2,000万円あったら大半、ネットでやりますよ。ネット系でみんな仕込みますね。なので、テレビ番組はみんな今、広告がなくなって、みんなテレビが死にそうになっているのはそういうところなので、みんなユーチューブとかネット広告に取られちゃっているというのはあります。毎年同じことを言っているの、あれですけどね。

○熊田委員 情報発信については、総合計画のほうでも一つ上がってくるところではあるから、今後に期待したいというところはありますよね。

○門脇委員 前、星野市長も気にしていましたもんね。これ、意味あるのかと言っていたじゃないですか。

○事務局 今回、総合計画のほうで大学生とかからご意見いただいたじゃないですか。そこでも、意見としていただいています。

○門脇委員 思い切り、ネットと言っていましたよね。動画だと言っていましたもんね、学生さん。

○事務局 この所管課には伝えて検討をしてもらっているところではありますが、市長自身がここをやっぱりというところは考えていらっしゃいますので。

○川名委員 すごく難しいですよ。総合計画を見ていると、住宅地をいっぱい増やそうと、そういうまちづくりの方針は明確になっていないですよ。人口を思い切り増やしていこうという、そんなタイプでもないですよ。人口の目標数値もそんなに強くないですよ。だから、思い切りそんなに増やそうという方針では我孫子市はないという感じがするので、ただ、おっしゃるとおり、これはあまりどうなのかなという感じがするし、今、うちも若い新入社員が入ってきて、面接するんですけども、本当にテレビを見ないんですよ。テレビを全然見ないんですよ、びっくりするぐらい。ドラマなんか全然知らないんですよ、本当に見ていない。テ

レビはほとんどというか。

○門脇委員 うちの娘も全然見ないですね。話題のドラマがあるとみんな、例えばティーバとかネットで自分の好きな時間に見たりとかしているんですよ。あとは有料のチャンネルを持っていたり。うちの娘はネットフリックスとかを見ていますよ。

○事務局 CMはないですね。

○門脇委員 そういふところかなので、本当に支店長おっしゃるとおり、テレビ見ないです、今の若い子は。そこ世代も、だから、どの辺を狙っているのか。20代の子たちはもうテレビ見ないですね。早慶を出た大学生なんかは多分、見ないと思うんですよ。だけど、もしかして狙っているのが30代ぐらいとか、子育て世代って多分、20代後半から30代の半ばとか40代手前ぐらいまでが、まあ大体ゾーンだと思うんですけども。

○事務局 やっぱり総合計画の人口のほうで分析してみると、保育世代に関しては、待機児童ゼロがかなり浸透しているので、やっぱりそれは来ているのは事実です。次に狙いたいところというのが、転出が多いのが、やっぱり保育園が終わって、我孫子で保育園、ゼロだから入りました。じゃ、家を買います。小学生の定住というタイミングで結構、出ていっちゃったりとかするので、そこが一つの、子供さんが小学生に上がるタイミングで、来る人も動いているんですよ、人が。なので、世代としてはやっぱりそこら辺が一番ターゲット層になってくるのかなと。

○川名委員 何で出ていっちゃうんですか。

○事務局 ほかの、例えば教育熱心なお母さんとか、教育が目当てで、ここの市町村でやっている取組に行きたいとかというのがありますし、一時的に、共働きするためには保育園に入れなきゃしょうがない、だから、その間、我孫子市だったら保育園に入れるからということだけで我孫子市を選んだという。

○門脇委員 多分、新築を買おうとかという人たちからすると、今、我孫子で新築ってあまりないので、多分、住宅のお話とか、先ほど支店長が言っていたみたいに、我孫子市さんがあまり開発していないし、昔の駅前、あっちのシティアとかエールとかのマンションをばんばん建てていた時代がもう一段落ついちゃって、開発も終わっちゃっているじゃないですか。駅前をもう一回再開発してマンションばんばん行くのかということも、いろいろ難しいでしょうし。

○事務局 そこまで開発の用地ということもちょっと正直、ないと。

○門脇委員 だけど、まだまだ需要が、柏の駅前は今度、タワーマンション3本目が建つんですけども、もうほぼ売れちゃっていると言っていますよ。すごいんですよ、あそこはヨーカ

ドーさんの裏に1本、最初に建ったじゃないですか。その後、昔の長崎屋さんのほうのあっちの土地を潰して2本目が建って、今度、3本目がそごうさんの駐車場を壊して、そこに建つんですよ。駅から一番近いんですよ。あつという間に埋まるらしいですよ。だから、やっぱりまだ東葛エリアは。

○事務局 需要があるんですね。

○門脇委員 もちろん流山のおおたかもそうだし、柏のほうもそうですけれども、埋まるんですよ。だから、不動産とかディベロッパーさんとの交渉とかもいろいろあるんでしょうけれども、何かそのあたりをやらないと多分、今の出ていく可能性は増えちゃいますよね、とは思いますが。

○事務局 さっき横浜の話が出たんですけども、仕事関係でたまたまちょつとほかの人と知り合ったときに話が出た中では、横浜で家を持っていたんですけども、同じ都内に通うのに、我孫子だったら時間そんなに変わらないというところで、じゃ、横浜の家を売って我孫子に引っ越してきてびっくりしたのが、我孫子市ではそのお金でおつりがもらえたというところがあったんですね。なので、そういうところの強みを出していければというところが、一つまだまだというところかなと。

○門脇委員 横浜は保育園が足りていないので、実際、待機児童がまだいる。ゼロだと言っていますけれども、実はすごく遠いところにいっぱい保育園を作っているだけなので、町中になら、結局みんなそこに届けられなかったりとかして、だから、実情は合っていないんですけども、市としてはゼロですと言うんです。けれども、それは、箱と人数は合っているんですけども、距離が合っていないので、空いている箱があるんですけども、市としてはゼロですと言っているんですけども、実際はやっぱり相当きつくて、みんなこっち側に流れてくる人たちがやっぱりいるというのは事実なんですよ。

○熊田委員 そうなんですよ。前も言いましたけれども、湖北だと2,000万円で戸建て買えちゃうんですよ。2か月ぐらい放置していると2,000万円切りますよ。

○事務局 土地付き2,000万円ですか。

○川名委員 湖北だと急に不便になっちゃいますね。

○門脇委員 成田線になっちゃうと、あれはきついですよね。

○熊田委員 車でお仕事に行ける人たちとか、私もそうですけれども、非常に住みやすいし、便利ですよ。だから、40坪じゃなくて80坪で造ったりします。

○川名委員 待機児童がないよと、駅から東京まで座って行けるよというのは、すごく売りな

んでしょうね。でも、言ったように、売る土地がないから。

○門脇委員 売るものがないんですよ。

○川名委員 冒頭のコロナの、いろいろな業界ありますけれども、大手の仲介業者さんなんかは6月、7月ぐらいはもう史上空前の契約額だったそうなんですよね。それは、テレワークをやって、結構、都心に近い家に住んでいた人がテレワークで、お父さんはみんなキッチンで仕事をしたりとか会議をやったりとかして、場所がないとあって、そこを売って郊外に出ていくという人が結構いたらしくて、買換えや住み替え需要がすごく多かったみたいなんですよね。

○門脇委員 ですよね。あとリフォームですよね。リフォームで書斎を作ったりとか、そういう人がすごく多くなったというのは聞きました。

○川名委員 だから、住宅の政策と、あと教育のところですかね、そこが改善しないとなかなか、いいところは難しいかもしれないですね。ちょっと情報発信と全然ずれてきちゃって。

○熊田委員 いえ、情報発信のコンテンツと、ターゲティングと、それから地域を絡めたところ、というところでは、皆さんの意見、大変よかったんじゃないかと思います。これ、来年度は予算取れなかったにしても、情報発信については引き続き継続していきたいというところで、せっかくですので、「当該年度での効果は見えないが、今後に期待できる」といったところでいかがでしょうかね。

○全委員 はい。

○熊田委員 じゃ、これでよろしく願いいたします。

最後になりますけれども、移住・定住促進につなげるための雇用拡大事業というところですよ。これもまた微妙な感じのところはありますけれども、企業立地推進課のほうでは、起業個別相談会の実施として、講師報償費として予算をつけておりますと。昨年度の9月にやられたというところですかね。相談者の中から3名が起業した、社労士、不動産、農業と。農業事業者が増えたんですね。

それから、②番の女性支援フォーラムの実施というところで、これも企業立地推進課ですかね。起業をしている女性、起業を目指す女性を対象に支援フォーラムを実施しましたというところですよ。

こういった取組は、恐らくどの市町村でもやられているところだとは思っているので、何とも、効果検証ということが、先ほどのお話と同様、しにくいところはあると思うんですけども、何かコメントするとしたら、川名さんも何かございませんか。

○川名委員 意外と参加者が多いなという、実は思っているんですけども、実際、起業され

る人ってこういうのに出るんだなという、実際、マーケティングをして、ここで起業して採算が合うかどうか、あるいはもっと広域な人であれば、そこで起業することでいろいろな助成がその自治体で受けられるかどうかというのがポイントなのかなと思うんですよね。あとは、起業するに当たってお金の問題とか、そういうのは商工会とか金融機関に直接聞けばいい話なので、これをやるのが本当に効果あるのかというのはちょっと疑問があるし、こんなに集まったんだというのが率直な感想ですね。前任の支店のときも、何かこういうのをやっていたけれども、あまり集まらないと言っていましたね。人口がやっぱり違うのかなと思いますけれども。

○熊田委員 農業の起業者がいたというのはやっぱり、さっきも言いましたけれども、ちょっと珍しいというか、すごいですよね。

○川名委員 農業の人はこの前、テレビに出ていました、我孫子の人が。

○熊田委員 ああ、その人たちですか、これ。

○川名委員 分からないですけども。

○門脇委員 最近多いですよ、でも、農業の人、この辺。

○川名委員 農業、我孫子に来て始めましたと。

○熊田委員 テレビに出ていましたよね。

○門脇委員 手賀沼のあたりとか、すごく。柏もいっぱいいますよ、若い子、農業をやっている子たち。

○熊田委員 なるほど。

○門脇委員 逆に熊田さんの、事業者としてはどうですか。

○熊田委員 いや、何とも言えないですね。多分、やらないわけにいかないんだろうなという見方しかどうしてもできなくて、しかも、講師報償費というところなので、こういったところは実際の起業している人たちですとか、地元の企業に集合してもらって、要はビジネスマッチングというわけじゃないですけども、この土地で起業することのよさを具体的に伝えてもらうとか、行政とのつながりは、こういうことを今、我々は取り組んでいるんだよとか、そういった場として活用してもらおうという動きだったら非常にいいかなと思いますけれども、行政側が一方的に起業支援という形で商工会とやっても、あまり面白くないのかなという感じはありますよね。

○山内委員 講師の方というのは、商工会議所とか、いろいろな振興センターの方なんですか。体験者とかというのは呼ばないんですかね、ここで5年でも10年でもいいんですけども、先

輩たちの、そっちのほうが多分、これから起業しようかなという人は、そうなんだ、こんな失敗もありながらあれして成功しているんだというほうが多分、身になるのかなと。

○事務局 いろいろな経験談とかを聞きながらのほうが。

○門脇委員 これ無料ですか。

○事務局 これは無料です。

○山内委員 講師に講師料を払うのであれば、多分、金額にもよりますが、成功者の方ではいらっしゃるのかなと思いますよね。

○川名委員 この女性のところの人脈とかその辺はともかくとして、上のほうなんかは、我孫子でやったやつに出て、それで結局、じゃ、我孫子で起業しようかという動機に直接つながらないというか、いう気がするんですよね。起業するための準備だとか、何が必要だとかという、そういうノウハウを提供することによって、じゃ、我孫子でやればいいねというところが直接的じゃないかという気がしますよね。

○事務局 起業した人同士が集まってネットワークを作るような取組をやっていたというので、そこに起業を目指す人も入ってというような場が提供できれば、それが一番いいのかもしれないね。

○門脇委員 そっちのほうがありじゃないですかね。コミュニティーとかのほうが。僕もこれから起業するんですが、大変、我孫子市さんには申し訳ないんですけども、登記は東京でしているのですが、こういう起業塾みたいなのがあるんですよ、東京で。僕、それ一応、受けようと思って、今エントリーしているんですけども、有料なんですよ、6,000円かかります。3日間あるんです。土曜日なんですけれども、土曜日を3週間、3日間行くんですけども、別にそんなの行かなくても僕、起業しているので、いいんですけども、それを受けると、何か受講証みたいなのがあって、その後、東京都の補助金の対象になるんですよ。東京都さんが起業した人たちの支援事業とかに補助を出すやつに、そういう出身の人たちを対象にするという感じなんですよね。あとは、東京都が支援したインキュベーションセンターみたいなところで働いているというか、SOHOみたいなところで部屋を借りているとかというような、取りあえずそういう創業支援の取組に一度でも参加しないと、その後の補助金対象にならないというので、まだ僕、補助金全然もらうあれはないんですけども、一応受けておこうかなと、その認定だけはもらっておこうかなと思って、今やっているんですけども、普通に6,000円取られます。3日間、講師が3人で、毎回全部違うんですよ。だから、そういうのもあったりするので、結局こうやって受ける目的がちゃんとあって、受けているので。

あと、これ、すごくもしかしたら怒られちゃうかもしれないですけども、この起業家塾、中央学院大学でやったら怒られますかね。あと、この下のやつを川村で。今もう、もちろん就職活動は大事なんですけども、学生のうちから起業する子たちって結構いるんですよ。今もう就職して、そのまま定年まで働くという時代じゃなくなってきていて、僕も定年10年前に辞めちゃいましたから、そういうことを考えると、ただ、大学の学生課が怒るかなと。就職しないで起業しろってどういうことだ、みたいなことになっちゃうかもしれないですけども、学生向けでやったら結構受けるんじゃないかなと思って、大学内でやって。それこそ我孫子の、さっき山内さんが言っていたに、我孫子市内でもし中央学院出身で起業してやっている人がいたら、その人が来たら大分違ったりとか、あと女性で川村さんに行って、女性の場合は結構、東京に憧れたりとかしている人たちもいるかもしれないですけども、就職じゃなくて起業という選択肢も、大学側が提供しているのかどうか分からないですけども。

○熊田委員 全然いいと思いますよね。

○門脇委員 そうしたら、それなりに人は集まる気はするんですけどね。もしKPIが集客だったらですけどね。でも、多分これはその後、起業したのがどれだけいるかのほうが、もしかしたらKPIなのかもしれないですけども。

○熊田委員 そういう意味だと、川名さんもおっしゃっていましたが、参加者数だったり、その中からの起業者数のことを考えると、これは効果があったと言っていいのかなというふうに思います。定住促進につなげるための雇用拡大事業として見るかどうかは別として、この単項目で見て、「効果があった」という評価でよろしいですかね。

○全委員 はい。

○熊田委員 では、これについては2番ということで。

以上で地方創生推進交付金の検証シートの評価になりました。

引き続きでよろしいですかね。

○事務局 はい、お願いします。

○熊田委員 引き続き、議題の2番目、令和元年度の施策評価についてというところになります。これは、今回第1回目と、第2回目とで、我々の基本目標A班の1と2について評価をしていきたいと思います。

これについては、なかなか我々のこういった意見が所管課の耳に届いているのかという疑問も若干あるようなところもあるということをお聞きしていますので、より忌憚のない意見をお伝えしていただきたいという希望がございます。ですので、改めてその辺を踏まえて、

1番と2番の基本目標について検討していきたいと思います。

それでは、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というところでは、資料のこれとも関係性があるんですよね。

○事務局 そうですね、ホチキス留めの資料で、右上に①と書かれている部分なんですが、こちらは企業立地方針の抜粋になりまして、今ご覧いただいているページの一番下のほうですね、黒字の太字で産業用地創出エリアと書かれているんですが、ここに市街化調整区域として柴崎地区というのを位置づけていまして、その裏面に市内の地図でこの辺だよといったところを、柴崎地区を円で囲っているということで、こういうのを令和元年度、方針の改定をしましてという実績として、所管課からは上がってきています。

○熊田委員 ひもづけは、①、1番。

○事務局 そうですね、丸つき数字がKPIの施策の番号とリンクしております。中には資料がないものもございます。

○熊田委員 というところなので、資料をちょっと行ったり来たりしながらになってしまいますけれども、確認いただきながらということでお願いします。

それでは、産業の活性化に向けた支援というところで、1番の集団化が完了した企業数については、29年度の評価から次行の指標に変更されています。産業拠点創出事業取組の地区数というところでは、1地区を産業拠点の創出事業としての位置づけを行いましたというところで、達成というところになっております。

次に、2番の空き家店舗補助制度を活用した出店数の累計、こちらも実績値64件というところで、達成率137%で達成したと。

それから、3番の我孫子市ふるさと製品の品数、こちらも実績値が25品というところで、こちらについては遅延となっております。ここでなんですけれども、ふるさと製品の中の事業評価の真ん中から下ぐらいですかね、令和元年度の推奨除外品というのがございます。「もろみ小町」「金太郎のしょうがねえ〜」、みやま食品と書いてあります。これがA4の資料の11ページになるんですけれども、こっちの資料を見ますと、まだ実施事業として受託販売しているんじゃないですかというような見え方になってしまうんですが、これもう実は廃業といいますか、事業をおやめになられるというところで、今、既に抱えている在庫の販売数についてだけやるといったことで書かれています。ですので、ここについては推奨品から除外されますというところで事業評価の中に記載されています。

これについてなんですけれども、産業の活性化に向けた支援というところで、事業の今後に

ついて、改善策・展開方法になります。令和2年度において、柴崎地区における産業用地整備基本計画を策定し、今後の産業用地創出につなげていきますと。そこについて、先ほどの資料ですかね、出ておりますが。

それから、2番目のほうで、有識者の意見というところで、商業の活性化においては、行政サイドのサービス提供が大きければ大きいほど、立ち上げた事業が長続きしない傾向にある、行政が関与するところをなるべく少なくしてモチベーションを維持させるような支援が効果的ではないかということを書いてございます。3番目についても、ふるさと産品の認知度が非常に低いと感じるといったところで書いてあります。

ここでは、1番と2番については状況、達成というところになっていますが、3番目のふるさと産品の品数について、どうでしょうか。何か意見等ございますか。それ以外の全体的な意見でもいいですけれども。

一通り目を通していただきましたか。

1番と2番についてはどうですか、順調、ほぼ順調、順調とはいえないという評価がありますけれども、これについては、見直しもありましたけれども、一応達成という状況を考えると、「順調」なのかなと。3番のふるさと産品については、26に対して25というところで、達成83、遅延していますよというところになっておりますけれども。

最近になって、このふるさと産品についての動きだとか取組って何か、変化とかってあるんですか。最近、企業ふるさと納税とか出てきたりとかしていますよね。納税とは関係ないでしょうけれども、ふるさと産品を増やしていくというところで何か。

○事務局 一般的なふるさと納税の中では、返礼品としてふるさと産品、いろいろそろえておりまして、その中でも、スズキマサミさんのコーヒーがやっぱり非常に人気があるということで、返礼品として選ぶ方が多いようです。

○熊田委員 一応、今後もイベントやふるさと納税返礼以外にもPRできる機会や場を増やして、認知度を高めていきたいというコメントが出ていますけれども。

山内さん、何かご意見ございますか。

○山内委員 市のキャラクターがうなきちさんなんですね。これ、新規がうなきちさんのうなきち焼きとか、うなきちさんのおやつで、これは一生懸命やってくれるんですけども、以前から継続しているふるさと産品に対してはうなきちさんは結構、疎遠なんですね。もしうなきちさんが市のPRをするんだったら、自分のもやっていいですけども、やっぱりヒット商品があるわけですよ、白樺カレーとか。やっぱりそういうのも同時に、公共的な部分で行けば、

手に持ってPRしてもいいのかなと思うんですけども、結構自分のがメインになっているから、ちょっとそういうやり方もあるのかなと。うなきちさんご推薦みたいな、ご推奨みたいな、掘り起こしじゃないですけども。白樺カレーが今年度、コロナ禍の需要で200%ぐらい売れているんですよ。一番入ってすぐのところなんですけれども。実は北口がリニューアルしたせいもあるんですけども、きちんと売場を作って、常に在庫を持って、買っていく人もお土産需要なものですから、大体3個ぐらい買っていくんですね。それで、売れているのかなと。残念ながら自家消費ではないと思うんですけども、そういうやり方で、伸びているものがあるので、多分すごいヒット商品だと思うんですよ。あと、それに準ずるものをやっぴり次にしていけないといけないのかなと。新規ばかりが売れるわけじゃないですから、根強く、本当に強いものは、ここにしかないと言っちゃってもいいんじゃないかなと思いますね。

○熊田委員 門脇さん、こういうものって増やしていく方向と、今、山内さんが言われたように、売れ筋を見極めて少し絞っていく方向とで、推奨の基準というんですかね、そういうのが変わってきたりするのかなと思うんですけども、方向的にはどうなんでしょうね。こういう取組でいいんでしょうかね、増やしていくという取組の方向で。目的が、産業の活性化に向けての支援というところなので。

○門脇委員 本当は一番大事なのは支援の方法なんです。結局、数があっても、登録しているだけで、あと変なシールを貼られるだけだったら、あまり意味もなくて、ただ、結構この手の場合は、我孫子市さんだけでなく、ほかの市町村も多いんですよ。認定だけしておいて、別にそれを売るような努力のお手伝いをしているかということ、そうでもなかったりとかしていて、あとは、アンテナショップを持っているところは、そこで売ったりとかできるんですけども、僕も、でも、この品、一個一個の個店に行かなきゃ買えないのか、それこそ山内さんのヨーカドーさんでたまにやってくれるんですよ、我孫子産品みたいなコーナーをどんと作ってくれて、そのときに結構見るやつとかじゃないと、買う機会がないし、だから、そういう意味で考えると、ふるさと産品に認定されることの価値を上げたほうが、本当は、数よりも。

○熊田委員 そうですよ。

○門脇委員 だから、認定されたいと。認定されたらすごく売れるとか、分からないですけども、すごく販路が広がるとか、市が金を出してプロモーションしてくれるとかというのがあると、やっぱり、そうすると多少、基準を上げていかなきゃいけないと思うんですけどね。審査があって、通らないとか通るとかというのがあったりとか、何かやっぴりいかないと、今は多分、増やしても増やさなくてもそんなに。だから、先ほど26の目標で25だから、普通に考えた

ら別に悪くはないし、数だけの問題で考えれば、まあ1個欠けただけだし、今の時代、廃業があっても、別にそれこそ珍しいことでもないから、それを考えると、こういうコロナ禍の中、皆さん頑張っていて、事業者さん、すごく努力をされて頑張って、廃業が1社だけというのは、逆にすごいことなんじゃないですか。だから、あまり、数で考えたら、1個だけだから遅延になっちゃっていますけれども、順調といえば順調、数だけで考えれば。でも、今後の展開としては、やっぱり何か製品のブランド感みたいなのを、価値を上げていかないと、増えないと思いますよ、あまり。

○熊田委員 産業の活性化に向けた支援というキーワードでもう一度、取り組み方や今後の展開については考えてもらってもいいのかなということですかね。

川名さん、1番とか2番については何かご意見ございませんか。産業拠点地域が決まりました、それから、空き店舗の出店数累計は達成していますというところになるんですけれども。

○川名委員 産業拠点創出事業が決まって、これからどうやってやっていくんですか。

○事務局 今後の取組にも書いてあるんですけれども、柴崎地区における産業用地整備基本計画を策定しまして、それに基づき、その間に入るディベロッパーに呼びかけたり、進出していく企業に呼びかけたり、対外的に我孫子の柴崎地区というのを全面的に出していく動きに今後、移行するものと思われま。

○川名委員 地区を認定することが大変なのかどうか、これは1だからね、1個できれば100%だから、でも、これは1と2番は必要なことだと思うし、順調でいいんじゃないかなと。

○熊田委員 1番については、いろいろ紆余曲折があって今、ここまで来ていますよというところがありますからね。

じゃ、ここについては、引き続きというところで、さっき3、ふるさと産品についての提案とご意見等はありませんけれども、「順調」というところで評価させていただきませんか。

ちなみに、何で遅延しているかというのは商業課のほうからは出てこないですか。

○事務局 みやま食品さんが営業を続けられているようであれば27品で、達成にはなっていたんですけれども、2項目、「もろみ小町」と「金太郎のしょうがねえ〜」が除外という形になりましたので。先ほどおっしゃられたように、単純に品数だけでこの数字が出ているので、そういう形に。

○山内委員 継続しているものと新規の合計ということですね。ですから、今回のように廃業が伴うと、どんどん減っちゃうと。

○事務局 そうですね、マイナスにはなっちゃうという。

○山内委員 頑張ってもらわないと、ますますマイナスになってしまう。一生懸命買っていた  
だかないと。

○門脇委員 本来は品数じゃなくて、もしかしたら参画事業者数のほうがいいかもしれません。  
1つのお店が品を増やしたら増えちゃうんですよ、やろうと思えば。例えばですけども、白  
樺カレーがもう一個新しい味を作ったら、1品増えるわけですよ。そういう計算ですよ、こ  
れ、品数なので。2品減少したとなると2社減ったような感じなんですけれども、みやまさん  
が2本出していたから2個減っただけであって、実際は1社しか減っていないわけだからとい  
う。だから、もしかしたら、品数も大事ですけども、事業者数のほうが産業支援としては、  
これに参画してくれている事業者さんを増やすほうが、何となくと思ったりはしますけれども。

○川名委員 そういう意味では、みやま食品工業さんがどういう事情でやめちゃうのか分か  
りませんが、いろいろ話題になったように、ここに認定された商品だったら売れるから一  
生懸命作る、これがすごくいい商品で売れていけば、その事業を引き継ぐ人がいたかもし  
れませんがということだよ。ここに載っている商品がやっぱり売れないと、意味がないこと  
になるとね。「もろみ小町」とか「金太郎のしょうがねえ〜」とか、私全然商品知らないけれども、  
名前だけ見ると、ちょっと興味ある。

○門脇委員 数だけ増やすんだったら本当に、何とか、あと1品、どうしても達成したいんだ  
ったら、メヌエットさんに行って、もう一個もらえますかと、品数ありますから。

○川名委員 これってどうやって活動しているんですか。やりたいという人を待っているだけ  
ですか。

○事務局 商工会の内部の組織としてふるさと産品連絡協議会というのがありまして、商業観  
光課とも連携はしているんですけども、その組織において、様々な手法で広報をしています。  
例えば、年に1回、ふるさと産品登録しませんかといった呼びかけを市の広報紙等を通じて行  
っています。登録された事業者については、リーフレットを使って扱っている産品の紹介をし  
たり、我孫子駅前のインフォメーションセンター「アビシルベ」の指定管理者が委託を受けて、  
市内のイベントで出張販売をしている、というのが一般的な周知です。

○川名委員 登録しませんかという、結構来るんですか。

○事務局 あまり来ていないみたいです。

○門脇委員 この伸び率からすると、そんなに来ていないですよ。

○事務局 登録することに対するメリットがあまり感じられないのかもしれませんが。年間登録  
料がかかるのです。食料品は2万5千円、それ以外は1万5千円。そうすると、そこを天秤に

かけて、じゃ、登録したほうがいいのかどうかというのが。

○川名委員 既存のものを、あったとしても、そんなの経費がかかっちゃうから、やらないよということになっちゃうわけですね。

○事務局 そうですね、以前もスイートポテトのお店が登録していたんですけども、やはり登録料とかその辺を総合的に考えて、残念ながら抜けてしまったということもありました。

○門脇委員 いろいろ何かやらないと、難しいかもしれない。僕、今、別の町で、神奈川で仕事をしているんですけども、そこは産品スタンプラリーというのをやっていますよ。この店に行くと、市民の人が買ってもらうというスタンプラリーをやっている。

○熊田委員 そうですよ、今のこの取組の仕方というのは、その企業に対して、こういう仕掛けがあるから、やるんだったらやってねというスタンスでしかないですもんね。

○門脇委員 はい。それをやると、市民の方が、要するに、スタンプラリーを全部集めると何か商品がもらえます、みたいなやつなので、結構、暇な人と言っちゃいけないですけど、時間に余裕のある人は。やっぱり向こうも、もう実際僕、やっているので行っちゃいます、海老名市さんなんですけれども、我孫子市さんと同じようにちょっと郊外型で、やっぱり車がないと駄目なゾーンです。あの海老名サービスエリアの海老名ですけども、その代わり電車はすごく通っていて、交通の要衝ではあるんですよ、神奈川の圏央部って、要するに中央部なんですけれども、の中では、交通が一番。電車3本来ていますからね。JRと小田急と相鉄が3つ来ている、すごい、だから、今も住宅、どんどん人口が増えているところなんですけれども、そこが今、やっぱり同じような産品をやっている、産品スタンプラリーというのを。結構、だから、意外と回っていますよ、皆さん。やっぱりヨーカドーさんみたいな、あそこは駅前にイオンがあって、イオンさんが協力してくれて、イオンさんでも委託販売しているやつもオーケーで、イオンさんがスタンプを押してくれるという、カバーしてくれたりとか。何かそれをやっていると意外と皆さん、日本人ってスタンプラリー大好きなので。外国人はスタンプラリー苦手です。決められたところを回るのがあまり好きじゃないんですよ。日本人って決められたところに回るのは得意。だから、四国の八十八ヶ所巡りがスタンプラリーの原点と言われていますから、だから、本当、日本人はそういうの結構好きなんですよね。全部集めると何かもらえるとかとやっているんですけども、意外と集まりますよ、何百通と来ますから。集めた人がですよ。

○熊田委員 今年は産業まつりもないですから、PRする場もないですもんね。

○門脇委員 密も関係ないし、みんな自分で勝手に回るから。期間を、例えば3か月とか半年

とか持っていても全然問題ないので。

○熊田委員 分かりました。

有識者の評価としては、「順調」とさせていただきますがというところで、ふるさと産品については、在り方と今後の展開について、改善策についてもう一度、見直してもいいんじゃないですかというところで提言させていただきたいと思います。

次に、就労支援の充実というところに入ります。地域職業相談室により就職した人の割合の人数、こちらが物すごい達成率ですね、327%。それから、5番のシルバー人材センターの会員数というところで、こちらは半分、50%の遅延というところになっております。

ごめんなさい、私、間違いました。この1、2、3と4、5と一緒に事業評価しないといけなかったんですね。

○川名委員 どうやって計算する、目標値と実績値。

○事務局 計算につきましては、例えば4番を見ていただきますと、基準値が13.5%に対して、その右隣、目標値が15%になるので、1.5%伸ばすというのが100%という計算になります。それに対して、実績値の令和元年度というのは18.4%ということで、これは4.9%伸びていますので、1.5%の100%に対して4.9%だと327%という、その比較で出しております。

○熊田委員 就職者数でいうと減っているんですね、今年は。

○門脇委員 そうなんですよね、何か結局、相談した人との割合になって、成約率ですよ、ある意味。実際の数字とは違うんですね。何とも言えないですけどね。今年の数字がすごそうですね。

○事務局 そうですね。

○門脇委員 すごく、やっぱり数はいらっしゃるんですね。数はと言っては失礼ですけども、相談の件数は多いんですね。18. 幾つで400人ですもんね。相談者はすごく多いんだなと。

○事務局 2,000人以上いるということになりますね。

○川名委員 シルバー人材センターって何歳から何歳までが対象なの。

○事務局 原則60歳からだと思います。ただ、昨年度からも申し上げているんですが、定年が延びることによって、加入者数がなかなか増えないといった事情もあって、この辺はやはり目標からの達成率50%と伸び悩んでいるという状況が続いています。

○門脇委員 逆に、会員数だから、退会者の影響もあるということですよ。

○事務局 そうですね、退会者も平成30年は88人に対して令和元年度は98人ということで、こちらも増えています。

- 門脇委員 退会者というのは、お亡くなりになった方とを含めてということですか。基本、そっち。
- 事務局 そこも一部分はあるんですけども、ただ、やっぱり何らかの事情で。
- 門脇委員 普通に辞めるという。
- 事務局 という方もやっぱり多いみたいですね。
- 川名委員 でも、やっぱり亡くなった方と同じように、もう働けなくなっちゃうという方もいらっしゃるんじゃないですか。
- 事務局 そういう方もいらっしゃいますね。
- 門脇委員 これからどんどん増えますよね、退会者のほうが。
- 事務局 そうですね。
- 熊田委員 これって、我孫子は今、人を動かしているんですけど、シルバーのほう。
- 事務局 役所から誰か行っているとか、そういうことですか。
- 熊田委員 コロナで高齢者にお仕事を今、させないという動きになっていませんか。
- 事務局 今年度ですか。
- 熊田委員 はい。うちも何か、頼んだら難しいと…。
- 門脇委員 何となく分かるような気もしないこともないですけども。
- 山内委員 ヨーカドーは北側は来ていますね。
- 熊田委員 そうなんですか。じゃ、地区によって違う。
- 門脇委員 あのかごを片づけている方がそうなんですか。
- 山内委員 はい。
- 事務局 よく草刈りとか、業務で、そういうのも歩道とかやってくれているのもそうなので、実働としては動いていますよね。もちろん、ただ、感染対策とかそういうので業種を絞ったりとかしてるかもしれません。家事のお手伝いとかそういうのは、もしかしたらやっていないかもしれないですけども。
- 山内委員 密になるのはやらないんじゃないですかね。
- 川名委員 シルバー人材センターって登録されていて、何かあると派遣されていくと。
- 事務局 そうですね、いろいろな業種、今申し上げた家事のお手伝い、例えば、掃除や洗濯、庭木の剪定とか、もともと働いていた腕を生かして働き場をシルバー人材の方に提供して、お願いする方も安価で頼めるという利点があります。
- 川名委員 仕事、行ったり行かなかったり、不定期的な感じですか。

○事務局 あくまで要望があったときにということになるので、定期的にどこかに職場に詰めて何かやるとかといったのはほとんどないと思いますね。

○川名委員 たばこ銭ぐらいみたいな感じなんですか。

○事務局 そうですね。

○山内委員 どんびしゃ、地元でそういう仕事があるか、ないかという部分も影響していると思うんですね。だから、企業数がなくなれば、場がなくなってくるということと連動しているんですね。

○川名委員 普通に働きたいという人は、そっちじゃないんですよ。

○山内委員 違います。

○門脇委員 この上のほうでしょうね。

○川名委員 ある程度、ボランティア精神だったり、社会にちょっとつながっていたいというぐらいのニュアンスみたいな感じなんですか。

○門脇委員 と思います。本当に働くのはもうきついで、みたいなどころなのかもしれないです。

○事務局 週5日勤務みたいな雇用形態では厳しいけれども、要望があったときに、自分の経験を生かして少しだけ働きたいという方ですかね。

○川名委員 ほとんど収入はないと考える感じですか。年金には影響するようなことは。

○事務局 アルバイトぐらいですかね。時給1,000円いかないのでは。

○山内委員 時給レベルですね、うちで言えばね。

○事務局 時給でも、一般的な時給よりはちょっと低いというイメージのほうが。なので、先ほど言ったたばこ銭というようなイメージのほうが強い感じですね。

○川名委員 でも、これは会員数が多いほうがいいよというのは、市としては、多いほうがいいという。

○事務局 そうですね、いろいろなシルバー世代の方々の働く場の提供とか、そういったところを目標にしていますね。

○門脇委員 提供する職場の数と合っているんですか。例えば、すごく実はオファーがいっぱいあるけれども、人材が足りないのか、それとも、増やしていても、さっき山内さんが言ったみたいに、企業がどんどんなくなってきたりとか、雇う側が減ってくると、逆ざやになっちゃうじゃないですか。

○事務局 そうですね。

○門脇委員 シルバー人材だけ増えていくんですけども、働く場所がないとなると、幽霊会員みたいになっちゃうので。

○事務局 そうですね、特にニーズが発生しなければ。

○門脇委員 その辺がどうなのかなと思って。単純にただ増やすだけでいいのかどうかというのは。

○川名委員 そうですね、働きたい人のための就労支援なのに、ただ人を増やすだけだったらあまり意味がないと。

○門脇委員 同時に何か、職場開拓じゃないですけども、そういうことを多分、どなたかがされているんでしょうけれども。

○事務局 そうですね、前年度から、部屋の掃除とかそういったところも種目としては増やしたということなので、それであれば、そんなに経験ない人でも、掃除機かけたりとかそういうのはできるので。

○門脇委員 普通の、人の家に行くということですか。

○事務局 そうですね。だから、ダスキンさんがやっているような、そこまで専門性はないかもしれないですけども。

○山内委員 それは市のほうというよりも人材センターのほうからアプローチがあります。どうですかというのが多分、各企業とかにやっている活動。

○門脇委員 営業をされていると。

○山内委員 はい、しています。そんなに強烈ではないですけども。

○熊田委員 これについては特に、現状維持というところで、いろいろなご事情もあるというところもありますので、先ほどの評価のまま進めさせていただきたいと思います。

②にいきまして、起業・創業の支援のところになります。こちらについては、168%で一応、達成と。それから、新たな企業の立地支援、これについては実績値が1件というところで、基準値に対してはゼロ%、増えていませんので、遅延というところになっています。

○事務局 6番、7番につきましては、お手持ちのA4の資料にそれぞれ添付してあります。6番の起業・創業の累計件数は13ページ目にございまして、平成26年度から令和元年度までに起業した、創業した方のリストになります。15ページ以降が、今やっている企業立地の支援制度ということで、我孫子創業事業物件ナビというのがありまして、空き店舗、空きテナントというのを業者さんから情報をもらって、専用のホームページに載せているといった取組です。こちらはホームページを印刷したものになるんですが、18ページまで記載をしています。

○川名委員 創業塾というのは、さっきのとはちょっとまた別なんですね。

○事務局 また別ですね。

○川名委員 創業塾の人は結構いるんですね。

○事務局 そうですね、これは企業立地支援の根幹となる取組なんですけれども、これは年間のうち何回か回数を設けて、起業・創業を目指している方へレクチャーをするという取組です。恐らく、その中で、先ほどこちらの施策で起業個別相談会とか、ああいったのも紹介なんかして、出てもらうような促し方をしていると思いますね。

○川名委員 創業、起業すると、市内の補助みたいなのは、助成みたいなのはあるんですか。

○事務局 我孫子市の創業支援補助金というのがありまして、こちらで、例えば空いている事務所を使えば、年間で半分の家賃を補助するとか、そういった取組がありますね。なので、先ほど門脇さんがおっしゃったように、やっぱり創業塾を出た人にこういう補助金制度を使えますよとか、そういう条件を付与して運用しています。

○川名委員 賃料の半分も補助してくれるの。

○事務局 そうですね、ただ上限100万円という制限はあります。

○熊田委員 6番については、企業立地推進課が力を入れているせいか、毎年いい状況になっているというふうに感じています。7番についても、柴崎地区がいよいよ動き出すのかなというところで、これからより進捗がはっきりしてくるのかなと思います。ですから、遅延とはなっていますけれども、というところでもいいのかなというふうには感じています。

○門脇委員 結構今、これ見たんですけれども、まあまあいい家賃するのかなと思って。まあ場所によってなんでしょうけれども。

○事務局 結構やっぱり相場としては高いなというイメージがありますよね。

○川名委員 我孫子は駅前が高いんですよ。柏とあまり変わらないんじゃないですか。

○門脇委員 変わらないかもしれない。

○川名委員 土地の値段なんかもね、駅前は本当に高いんですよ。

○門脇委員 ちょっと見たんですよ。だけど、高いなと思って。

○事務局 高いんですよ。北口なんかは空いたままのところもありますし、駅のロータリーなんか。

○川名委員 本当の駅前は高いから、我孫子に何で出なきゃいけないのという、動機がちょっと薄れるぐらい、いい値段なんですよ。

○門脇委員 結構いい値段だなと思いましたね。

○熊田委員 湖北がいいですよ、湖北が狙い目です。

○門脇委員 柴崎の土地ってもう入れる状況になっているんですか。

○事務局 まだまだこれからです。

○門脇委員 今すごく、ロジスティックセンター乱立状態ですよ、東葛地区。

○事務局 そうですね。

○門脇委員 柏も建ってきたし、あと流山インターのところすごいのが今、建っていますよね。あれ東京ドーム何個分とか言っていました。

○熊田委員 印西はあのロジセンターで、逆に言うと、成功していますよね。

○門脇委員 そうですね、もともと成田の周辺の、隣の町、芝山とかあの辺がすごくて、空港関係で。今度はいわゆる国内関係が今、こっち側にだんだん、東京寄りに来ていて、すごいですね。柏インターの周辺と流山インターの周辺はすごいことになっていますよ。

○熊田委員 柴崎地域もその辺は、私の会社も実は少し絡んでいるんですけども、そういうロジセンターを作るためにこういうのをやられちゃうと困るよとか、大きい企業を誘致するためにこういうふうにしても、ちょっと困っちゃうんですと、そこには留意してくださいとお願いをしているんですよ。

○門脇委員 グーグルが来るのは印西ですよ、たしか。

○熊田委員 そうです。

○門脇委員 流山はこの前見たら、やっぱり楽天の倉庫ですね。だから、みんなやっぱりショッピングサイト系、船橋にアマゾンがありますしね、だから多分、その系が多いのかなと。

○熊田委員 千葉銀総研さんも結構、資料を見ると、マネジメントスクエアなんかを見ると、そういったことにすごく研究調査されていますよね。

○川名委員 それしかやっていないですから。

○門脇委員 千葉銀総研のデータが千葉では一番分かりやすい。

○熊田委員 横浜と提携し始めたりとか。

これについては特に、達成状況ではありますし、遅延とはなっていますけれども、計画としては順調なのかなというふうに判断していいかと思います。ですので、6、7の評価については「順調」ということでよろしいでしょうか。では、それでよろしく願いいたします。

それで、これ以降なんですけれども、総合戦略（3）の地域農業の担い手となるという、農業に関しての部分については、今日、大炊さんがいらっしやらないというのもございますので、次回、取り組んでいきたいと思えます。

それから、基本目標2番の、あびこの魅力があふれ、というところの4ページ目以降になりますけれども、こちらも併せて評価をしていきたいと思います。6ページまでが私どもの担当になります。ですので、ここについて、次回までにといいますか、次回まで少しお時間がござりますので、中を読んでいただいて、どういうことなのかと、質問と意見等あれば、確認していただきたいというところで、お願いいたします。

それから、少し時間に余裕があるようでしたら、基本目標の3と4についても少し目を通していただくと、Aグループだけということではなくて、Bグループのほうにも聞いてみたいところがあればというところで、目を通していただくようお願いいたします。

それでは、今日はここまででA班のほうの評価については一旦終了したいと思います。