

第3回

我孫子市まち・ひと・しごと創生

有識者会議

全体会

令和2年12月17日（木）

我孫子市企画課

(全体会)

○事務局 それでは、皆さん、おはようございます。

定刻となりましたので、これより令和2年度第3回我孫子市まち・ひと・しごと創生有識者会議を始めさせていただきます。

まず、開催に先立ちまして、傍聴人の確認です。

本日は2名の傍聴人の方がいらしております。よろしくお願いいたします。

また、今回は、有識者会議での初の試みとして、委員の皆様から今まで多くのご意見いただいていた事業につきまして、所管課が出席しての意見交換会です。

組織を代表して、青木副市長が出席していますので、まずは副市長からひと言ご挨拶申し上げます。よろしくお願いいたします。

○青木副市長 改めまして、おはようございます。

加藤先生は初めてかもしれませんが、副市長の青木でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

今日は、師走の大変お忙しい中、そして、コロナ禍の大変な中、この会議にご出席をいただきましてありがとうございます。

平成27年、2015年度になりますか、スタートいたしました、このまち・ひと・しごと総合創生戦略につきまして、今後の取組につなげていくために、今回、司会からも話がありましたように、初めての取組として、各課題について担当課と直接皆さんが意見交換をすると、そういう場を設定されたというふうに伺っております。

戦略に掲げられました様々な施策につきましては、それぞれ所管課が進めている、実施をしているわけですが、私も12月議会真ただ中で大変忙しいんですけど、今日はこの会議に出席をして、委員の皆様の思いをしっかりと受け止めなさいということで、企画課のほうから指示が出ましたので、時間を何とか割きまして、皆さんの様々な忌憚のないご意見を伺ってまいりたいなというふうに思っていますので、どうぞよろしくお願いいたします。

○事務局 なお、今回は、所管課との調整を行いながら進める形になりますので、進行は事務局が担当させていただきますので、よろしくお願いいたします。

会議の進め方ですが、本日、机上に配付させていただきました次第にありますとおり、4つの課が順番に出席いたします。各課30分の時間を設けており、まずは、これまでの会議において、委員の皆様からいただいたご意見に対して、所管が行っている取組や捉えている課題などを、最初の10分で所管課から説明をさせていただきます。その後の20分で、委員の皆様との意

見交換を実施したいと思います。

所管課からの説明内容のほか、気になる点、何でも結構でございますので、ご意見を頂戴できればと思います。

それでは、意見交換に入らせていただきます。

最初は農政課です。

総合戦略におきまして、農業施策については多くの指標を設定しております。委員の皆様からも多くのご意見をいただいております。その中でも、後継者不足の現状や地産地消の意義について、特にご意見をいただいているところです。今回はそれらの内容をメインに、また、現在の農業施策についても、併せてご説明をいたします。

それでは、よろしく願いいたします。

○農政課 農政課です、よろしく願いいたします。

座って説明させていただきます。

会議録のほうを読ませていただいて、農政課のほうは農業振興事業、それから地産地消と、2つ大きな問題が出ておりましたので、私のほうから農業振興事業、斎藤のほうから地産地消と分けて説明させていただきます。

まず、農業振興事業ですけれども、本市にとっての大きな農業問題、これ、本市だけではないんですね、もう全国的な問題である担い手の育成、これが一番大きな問題です。

現在、実施している施策、国、県、これが連動して動いております。この担い手育成、この施策の1番目としては、農業次世代人材投資資金という資金は、お一人年間150万と大きな金額が支給される支援策なんですけれども、若手の農業者で経営が不安定な方に対して、年間150万円を支給して農業者を助けよう。使い方は、自由なんです。何に使ってもいいという非常に、農業に関して使わなくてもいいんですね。そういうような補助金が1つございます。

それからあと、今、国、県が推し進めている、もちろん農政課も推し進めている事業は、農地の集積なんですね。農地を耕作できないという方が結構いらっしゃる。高齢化とか、先ほど言った後継者がいないとか、そういう農地を、地域の担い手に集約しようという。今中心で動いているのが農地中間管理事業という、こういう事業が動いています。これは、国、県が行っている施策の1つです。高齢化等の理由によって耕作が困難となった場合に、県の農地中間管理機構を通して、貸手と借手を結びつける事業です。ある程度まとまった面積を集約できた場合には、貸手にお金が支払われ、そういう制度で、平成30年度は我孫子でも30ヘクタール集約して、約650万円のお金を頂いているというようなものがございます。

似ている事業でもう一つ、人・農地プランという、国が強力に押し進めている事業ですね。人・農地プランですね。このプランも、やはり農地の集約なんですね。中心担い手の方に農地を集めようと。ただ、この特徴的なものは、地域をまず決めるんですね。例えば、江蔵地地区なら江蔵地。その地域を指定したら、その中で座談会という、地域の話合いの場を持ちます。その座談会の中で、主体的にこの地域、誰に農地をまとめていったらいいんですかというような、農家が主体となって進めて、農地集約を進めていこうと。同じ集積の方法でも、手法が違うんですね。

今、人・農地プランは、我孫子では江蔵地地区、本年度試みでやっております。なかなかコロナ禍の中で座談会をどうしていいかという話ありますけれども、その辺も、一応12月、年明け早々にでも試みでやってみようかなというふうに考えているところでございます。

それから、あと担い手育成のほうで、我孫子市は、実はこの市独自の施策が非常に充実しております。今お話ししたのは、国、県、それから市も相乗りしてやっていくという事業、今度、市が単独でやっている事業ですね。例えば、認定農業者、これは、認定農業者というのは、労働時間を大体年間で1,800時間から2,000時間に集約をして、1経営体550万円ぐらいの農業所得を確保しようという、そういう計画を作って、それを実践している農家を支援するというような制度なんですけれども、この認定農業者に対しても、市独自で補助金を出したり、支援をしております。今現在、42経営体が認定農業者として活動していただいています。

それから、新規就農に対して、我孫子も独自でお金を出しております。新規就農の方、ガイダンスとか研修を受けたりする研修の費用、それから農地を借りるときのお金の、賃貸借の補助ですね。農機具等もやはり、なかなかそろっていませんので、新規の方が農機具を買うときは、市の単独補助というような補助金も出しております。

少し変わったところでは、手賀沼沿い見ると、ちょうど都市計画道路で分断されてしまった農地が見られるかと思えます。根戸新田とか岡発戸新田で、特徴的な農地でございまして、道路ができて、山からの絞り水ですね、溜まってしまって排水ができない。農家の方も非常に困っておりますので、そういう地域に関しては、手賀沼沿い農地活用に関する補助金という、こういう補助金も我孫子市単独でございまして、そういうところの補助金を出して農家を支援しております。

こういう支援とか事業を通して、担い手、次の担い手を何とか育てたい、確保したいというようなところを頑張っているというところが、現状でございます。

あと、広い意味では、飼料用米は皆さんご存じでしょうか。人間が食べるのではなくて、家

畜に食べさせるお米というのがございまして、今、主食用米が非常にだぶついてしまっているという状況があって、米価の安定がなかなか難しくなっているということで、これは、国とか県、何とか米価の安定のため、主食用米から飼料用米に転作をする方に対して、特別な補助が出るという施策の1つでございます。

繰り返しになりますけれども、一番大きな問題というのが担い手不足と、担い手の育成と、それに対する施策について、今、ご説明いたしました。

いろんな問題ございますけれども、私のほうからは以上です。

○農政課 地産地消担当の斎藤と申します。よろしくお願ひします。

座って失礼させてもらいます。

私のほうからは、地産地消の意義について、大変恐縮ですけれども、ご説明させていただきます。

国は、地産地消の意義につきまして、生産者と消費者の結びつきの強化、地域の活性化、食育、食料自給率の向上、流通コストの削減への寄与などと環境負荷の軽減などの効果があるという意義をうたわれております。

そのような中で、市は平成24年4月に、我孫子市農業振興基本条例を定めております。その中で、基本理念の部分になるんですけども、地産地消につきまして、市内で生産される農産物の市内での流通及び消費を促進することと、基本理念にうたっております。また、条例の中では、大変恐縮なんですけれども、市民への役割というのも書かせていただいております、市内で生産される農産物の積極的な消費及び健康で豊かな食生活の実践に努めるものとさせていただきます。そういう中で、条例の中でも地産地消は非常に大切なものだということを、我孫子市として書いております。

市の行っている地産地消、この推進をするための主な施策なんですけれども、私たちが行っている施策5つほどお話しさせていただきます。

まず、1つ目は、農業拠点施設といいまして、水の館を改修しまして、あちらに公設民営で直売所を作って販売をしております。

2つ目は、学校給食ですね。市内の学校給食、日にちを決めまして、食育の授業ということで、供給を農家さんのほうから行っております。

3つ目は、地元産を取り扱う店舗ですね、飲食店に積極的に我孫子産のものを使っていたけないうことと、市民の方に、このお店は我孫子産の農産物を積極的に使っているお店ですよというのを、ステッカーやのぼりとかでアピールしているところでございます。

4つ目は、市民、農業者、我孫子市が連携して運営しておりますあびこ型「地産地消」推進協議会という、市民団体がメインとなって農家を支えていくような運営を一緒にやっております。主な施策として、その農家さんの畑で収穫をして、市民の方を公募で呼びまして、そこで食べて農家さんと交流してもらおう。お話をして、苦勞も含めて発表してもらおうような施策です。

あと、5つ目は、皆様のお手元にも置かせていただいたんですけども、大変恐縮ですが、あびこエコ農産物認証制度というのを、この4月からスタートしまして、環境に優しい農業を我孫子市の農家は頑張っているということを認証して、シールを貼らせていただきまして、そのシールを集めてキャンペーンも行っているような、そういう地産地消をやっております。

ちょっと時間が、すみません、大分押してしまうので、簡単に恐縮です。

あと、委員の皆様からこの会議の会議録を見させていただきまして、とても素晴らしいご意見が出ておりまして、その中で疑問に、ハテナが付いていた部分について、幾つかお答えさせていただきます。

学校給食に地元農産物を提供する目的は何でしょうかというのがありました。それにつきましては、学校給食法が改正されまして、食育の観点からも、学校給食に地場産を活用すること、努めることとなっております。そういう中で、我孫子市でも食育カリキュラムの中で、我孫子の農業に興味関心を持ってもらいたいというふうな進め方をしておりますので、学校給食のほうに一生懸命提供しているところです。

あと、学校給食に提供する農家さんのメリットは何でしょうかということがありました。給食に提供することなんですけれども、直売所で販売している価格と同じ価格で販売しております。給食の場合は、野菜の規格が市場と違って多少緩いんですね。例えば、ホウレンソウがちょっと伸びていても、すごい安い金額になったりはしないんです。それとあと、ある程度大口を受けてくれるので、ホウレンソウを直売所に出すときに1個ずつ袋に詰めるんですけれども、そうじゃなくて、大口で出せるというメリットもございます。それで、直売所と併用していくと、農業所得につながっているというご意見もいただいています。

次に、農家の売上げに貢献するために、市場に出されたほうがまとまっているからいいんじゃないかというご意見もございました。ただ、市場のほうもそうなんですけれども、農家さんに直接、いろんな方とお話しすると、やっぱり規格、単価が安いんですね。大きくやっていないので、いっぱい出せないのがあります。単価が安いこと、規格が厳しいこと、あと買取りになるんですけれども、後日にならないと金額が分からない。その場で教えてくれないので、私が一生懸命勞力使って作ったのに、幾らになっているのかも分からないようなデメリットもあ

ります。我孫子市は、もともと少量多品目の、耕地面積が少ない中でいろんな品目を作っていて、行商の歴史もありまして、そういうことであまり市場出荷に向いていないというのもありまして、農家さんはスライドして直売所とかに出しているのが現状となっております。

まだまだいろいろと意見をいただいているので、お答えしなければいけないんですけども、お時間もあるので、質問の中でお答えさせていただけたら幸いです。

地産地消のことにつきましては以上になります。ありがとうございました。

○事務局 それでは、これもちまして、所管課からの事業説明を終了したいと思います。

これからは、10時5分ほどまで、委員の皆様との意見交換に移りたいと思います。今説明した内容に加え農業施策について気になるところ何でも結構ですので、ご意見やご提言いただければと思います。

それでは、委員の皆様、よろしくお祈いします。

○林委員 ちょっとよろしいでしょうか。

委員をしています林といいます、お世話になります。

今、担い手、特に認定農業者の話というのを詳しく聞かせていただいたんですけども、ちょっと、学生と少し我孫子の農業などを調べてみていて、やっぱり学生から少し意見が出てくるのは、認定農業者になるといろんなメリットがあって、協力金がもらえたり、強い農家になれるだろうという意見あるんですけども、そもそも、若者は農業に就こうと思わないという部分が学生から意見があって、それで、何か施策として、認定農業者になれると、より強い経営体になるためのいろんなバックアップがあるんですけども、そもそもの入り口で、認定農業者自身になろうとか、農業を志そうという若者が少ない中で、何か市のほうでそういう部分で手当しているんですかねなんていう質問を、時々聞かれたりするんですけども、そういった辺りって何かやっっているらっしゃるんでしょうか。

○農政課 まず、認定農業者になる前に、若者の中だと、農家、新規の農家の窓口というんでしょうかね、入り口が大事と思うんですね。農業に興味を持っていただいたりとか、そういうことがないと、認定農業者は、農業者の中でもまたさらに1ランク上と申しますか、ちょっと上の目標を目指している農家になりますので、市が一番注視しているものは、新規就農の窓口なんですね。

今週の土曜日にも1つ、新規向けの事業がございますけれども、先に新規就農している方から、農業に興味を持っている方々にガイダンスを行うような事業をしているんですね。そのガイダンスを受けた方の話なんか聞きますと、おもしろおかしくもやってくれますし、本当に

大変なところも、ちゃんと先輩として伝えてくれておりますので、出席された方に非常に好評でございます。そういう、窓口をどういうふうに設けていくかと申しますか、その取っかかりですよね、そこは非常に難しいかなというのは確かにあります。

ただ、何もやらないというわけではなくて、農政課としては窓口をたくさん設けて、どこかで気づき、農業に興味を持っている方に気づいてくれて、どこの窓口でもいいので、そこを叩いてくれて、ちょっと中をのぞいていただければ、そこから興味を持っていただいて、先ほど言いました認定農業者、これ、かなり労働時間を集約して、しかも、高い所得を求めるといような形の農家ですので、そういうところにも届くようなところを目指していただきたいなところではございます。

以上です。

○林委員 ありがとうございます。

○山内委員 担い手の施策のほうと地産地消の消費のほうは、今現在は、農家さんが作られて、直売所含めて、学校給食含めて、一応生産物は全部消費されているんですか。

○農政課 そうです。新規の方で、結構直売所のほうに卸している方もいらっしゃいまして、販売傾向というのはどうなんでしょうね。

○農政課 そうですね、様々なんですけれども、当然市場に出しまして大田に流れている方もいますし、それは、農家さんもやっぱり代々継いできて、そういう流れでいく方もいるので。

基本的に、我孫子の場合は田んぼがメインになりまして、野菜は少ないんで、自給率でいきますと、はっきりした数字というのが取りにくいのもありまして出ていないんですけれども、基本的に、我孫子市内で足りなくなるような量しか作っていないのは事実なんです。そういう中で、直売所なんか一生懸命卸して所得向上をすとか、あとは、市場に出すという方も当然いらっしゃるんですけれども。基本的には、我孫子市内で流通されるのが主になってきているところではございます。

○農政課 結構、今、コロナ禍で、意外と農家の方どうされているかなと思いましたが、やっぱり直売所ですよ。直売所の売上げが非常によくて、農家の方のお声を聞きますと、コロナ禍で逆に所得が上がったというような形の声が非常に多く聞こえていますので、そういう意味で、直売所は、今回のコロナ禍においては、非常に農家のためになっているなというような実感は出ているようです。

○山内委員 作られたものが、今後、例えば、新規の方が2組、3組増えたりしたときに、その販路の確保はどこまで市がフォローしてくれるのか。あっせん程度なのか、それとも、その

生産物に対する5割までとか6割までとかというのを、ある程度フォローしていかないと、作ったんだけど、これどこに持っていけばいいのと、ヨーカドーに直接持って行って買ってくれるのっていう部分が、ビジネスとして分かんないと思うんですよね。カスミさんもいろいろある中で、直で取ってくれるところもたくさんあるわけですよね。

今、資料の関係でいくと、なかなかその間に、直で行っていますから、市は介入していないですね、実は。農家さんとうちの企業みたいところで、直でやっていますから、やっぱりその辺も少しつかまれたほうがいいのかなという気がしますね。

実は、ヨーカドーのほうは、我孫子産の直が少ないんですね、生産直売のケースが。どっちかという、柏のものがいっぱい入ってきちゃっているんで、うちとしては、やっぱりせつかくどここの飲食店でトマトを使っているというのがあったら、やっぱりそのトマトを取りたいですよ、本当はね。だけど、今現在取引がないというのが現状なので、だから、将来的に、やっぱり新規の方を増やすとか生産物を増やしていくといったときに、販路をある程度つくってあげないと、不安なんじゃないかな。私たちも、ある程度量が欲しいというのがあります。

その辺がうまく回っていけば、本当に地元の中で、うちの範囲でいけば、向こう側の店とこっち側の店で6,000人ぐらいお客さんが来ている中で、1%でも買ってくれれば60人ぐらいとなるわけですよね。ということで、販路のほうももうちょっと分かるようにしていただければいいかなと。お願いします。

○農政課 そうですね。今のご意見なんですけれども、まさにこれは、私たちの地産地消担当が頑張らなきゃいけないところなんです。我孫子市のほうは、先ほども説明したんですけれども、公設民営の直売所、あびこんというのを作らせていただきまして、そこに、当然出荷できますので、農政課へ来た方に、そこに出していただけないかというお願いをします。

ただ、あびこん、大炊さんもいらっしゃるので恐縮なんですけれども、我孫子市としては、もちろんあびこんに出していただくのも非常に大事なんですけれども、やっぱりいろいろなところで自分の野菜を売って、広く我孫子市内に流通していただきたいというのもありまして、そういうようなところもご紹介をさせてもらっています。例えば、イトーヨーカ堂さんだったり、わくわく広場さんだったり、そのようなところも販路としてあるので、あと、マルエツさんとか、そういうところの仲介を市がしたりしているんですね。置かせてもらえないか、スーパーに置かせてもらえないかのようなことも同時に、ちょっと矛盾はするんですね、公設民営の直売所があっても、やっぱりいろんなところに食べてもらいたいという、農政課の思いがありまして、そのようなご紹介をさせていただいて、売り先がないとか、そういうことは少なくなる

ような努力は、させていただいているところです。

○熊田委員 ちょっといいですか、すみません。

私の勉強不足で非常に申し訳なかったんですけども、農業振興条例の中の1つに、市民への役割、積極的な消費というのはあるんですが、これについてのアプローチというのは、農政課のほうで何かやられているのかというところと、それから、少量多品種というところも踏まえた上で、私、事業やっていますから、価格って物すごくメリット力のある、競争力の1つだと思っているんですね。我孫子の野菜や農産物の魅力とか競争力というのは何になるんでしょうか。

○農政課 まず、最初のご質問のPRなんですけれども、この市民へのPRというと、どうしても市の、我孫子の広報を使いまして、年に一度って少ないかもしれないんですけども、1面を使わせていただきまして、市の農業をPRしているところがございます。そういう中で、大変恐縮なんですけれども、こういうあびこエコの認証制度の説明とか、我孫子の、先ほどもご説明したんですけども、飲食店、推進店ですね、我孫子産を使ってくれる推進店の紹介など、また、インターネットを使える人というのは僅かなのかもしれないんですけども、そういう人向けにホームページでPRとかをさせていただいているところです。

あと、少量多品目の中の価格の魅力ですよ、我孫子産。我孫子の場合は、1つのものをブランド化するというようなことよりも、少量多品目を作って、七色畑にして、所得を年間安定させるというのが、農家さんがやっている手法に多いですね。市場にどーんと出すのではなくて、個別に少ないのをいっぱい作って。昔の行商の場合ですと、電車の中で、私はこれ作っているけれども、あなたはこれを作っていないから、交換して、東京で、電車の中でマッチングして、全部が持っていけるようにして、世田谷とか、そういうところで売っていたりとかしているようなことだったと聞いております。

そういう中で、その魅力を出していくというのは非常に難しいんですけども、少量多品目の魅力もありますし、このあびこエコで環境保全型の農業のPRをして、我孫子市は、これ、他市でやっていない事業なもので大変恐縮なんですけれども、このあびこエコ農産物で、安全・安心な農産物、環境に優しい農業に我孫子市の農家が頑張っているよというのを、市がPRして魅力を出しているような、今施策を一生懸命やっているところなんですけれども。この施策も、キャンペーンなんかもしてきまして、かなり市民の方にも、ちょっとずつですけども、認知されてきているところがございます。そのような魅力を、今出そうとして頑張っているところがございます。

○農政課 補足なんですけれども、あびエコ、ちばエコと2種類ありまして、どちらも我孫子市は、その取組についてはかなり先進的、特にちばエコですね。何かと申しますと、実際、農薬とか化学合成肥料、使っている量というのが決まっています、これが慣行栽培というんですけれども、あびエコは、それを20%削減しているんですね。実際、より少ない農薬とか化学合成肥料、ちばエコは50%削減し、より環境に優しい。ほとんど今、直売所に出ている農産物は、あびエコを取得している農産物になりますので。

ただ、それが価格になかなか結びつかないというような。消費者が環境にいいと、農薬も少ないし化学肥料も少ないんだよと、一生懸命、今そういうようなキャンペーンをしてアピールをしているんですけれども、実際これ、価格にはなかなか結びつかないんです、農家の方が手間暇かけている割には。それをどう周知していくのかと。ただ、我孫子としては、そういう農法の非常に先進地でありますので、引き続き頑張っていきたいなというところではございます。

○山下委員 まず担い手育成の関係なんですけれども、新規就農を目指して市の独自の施策もあるということなんですけれども、潜在的な、新規就農者って実際どの辺にいらっしゃるのかということと、あと、実績として、年間に何人の方がなっているのかなというのを少し。

あと、もう一点。農業で生活を立てるためには、経済的に安定しなきゃいけないと思うんですけれども、天候に非常に左右される産業なんで、農商工連携とかで継続的に定価で売れるような商品を生み出していくと、常に安定した経営が図れると思うんですけれども、商工連携はどんな感じでやられているのか、その2点を教えてください。

○農政課 新規就農なんですけれども、先ほど言いましたように、ガイダンスとかそういうのを、窓口をなるべくたくさん作って、少しでものぞいていただけるような、そういう、まずは環境づくりをしたいなということで、ここ12年くらいの中で、我孫子で新規就農された方というのは、データを持ってきましたので、こちら、人数としては26人ほどございます。これ、恐らく東葛では非常に多いはずです。こんなに就農しているところはないので、非常に興味を持っていただいて、市独自の新規就農の事業をやっておりますので、例えば、柏の方が我孫子で新規就農する方が結構いらっしゃるんですよ。やっぱり柏だとちょっとハードルが高い、もしくは市独自の補助金とかが、こちらのほうがちょっと使いやすいというようなことで、数値的には非常に多いと考えております。

あとは、新規就農する場合には、農業委員の推進委員の方が付きっきりで新規就農の方の面倒を見るという、そういうような制度もございまして、やっぱり先ほど言った災害とか、それから病虫害ですね、そういうときには、先輩の方が面倒を見て、農政課にもその先輩を通して

相談に来るような方が多いものですから、そういうところでは、ちょっと安心して就農していただいているのかなというふうに考えております。

本当にこの数字は有り難いですし、我孫子市というところでの数字だと思っております。

あと、もう一つ、6次産業でしょうかね、商品開発。この辺が非常になかなか難しく、我孫子市って商品開発として……

○農政課 そうです、はい。農商工連携についてなんですけれども、先ほど、ちょっとずれちゃうかもしれないんですけれども、地産地消推進店ということで、飲食店に使っていただいて、大変おこがましい部分もあるんですけれども、そこで何か特産品みたいな、そういうのを生んでもらえないかとお願ひも、厚かましいんですけれどもしております、そういう中で、我孫子市にはふるさと産品という、皆さん当然ご存じですけれども、そういうものを生みたいという、それをブランド化して売っていきたいと考えています。

我孫子の、例えば、トマトが結構多いんですけれども、トマトを使った何か瓶詰でもいいんですけれども、そういうのを今、作りたいというふうに思っております、それが、市内以外で流通して、我孫子のトマトだというのを、どんどん外に出していきたいというのありまして、川村学園女子大学さんともいろいろメニュー開発しているんですけれども、なかなかヒットに結びつける商品というのは、やっぱり皆さん同じようなこととか、似たようなことをやっております、さらにすばらしいことをやっているところもあるので、そういう中で競争をしていく上で、現実的に今現在、そういうヒット商品を作れていない。ただ、チャレンジはしております、トマトジャムとかですね。

今、また動き出しまして、川村さんとトマトの、この間試食もしているんですけれども、例えば、ドレッシングですね、野菜にかけるドレッシングとか、あとは、よくあるんですけれども肉みそ、トマトを入れて肉みそを作るとか、そのようなことをやっております、いろんなアンケートを取って、どうするかと。ただ、どうしても、瓶詰でやると400円ぐらいと高くなってしまう。やっぱり400円でそれを買われるかっていう話もありまして、なかなか課題は多いんですけれども、チャレンジはさせていただいているところです。

大学が、2大学ありますので、そういう力をいただいて。特に川村さん、栄養などもやっていらっしゃいますので、というところでございます。

すみません、お答えになってないかもしれませんが。

○農政課 だから、加工品は本当に難しいんですよ。直売所でも、加工部門あるんですけれども、直売所の経営改善のときにも、私、行っております、本当に加工品は難しいものでござ

います。

○熊田委員 最後に、よろしいですか。

いろいろと細かいところの施策については、皆さんすごくいろいろな検討しているのかなというところを、非常に感じました。

我々は、基本目標1の我孫子を支える産業のうち、いつまでも、いつでも働けるまちづくりと、ここを最終的に見たときに、どういうことなのかなという考えで常に物事を見ているんですが、そのときに、やっぱり一つ一つの施策に対しては、各所管課でできることもたくさんあるのかと思いますけれども、やっぱり今、ちょっと話されていた、例えば、積極的な市民の地産地消についての役割ですとか、そういったところのPRについては、まだまだ認知度は低いのかなというふうに、ちょっと考えています。

そういう意味ですと、やっぱりPRできるような部署と連携をするですとか、それから、やっぱり民間企業ですから、横のつながりというんですか、これをもっと親密に考えていただいて、議事録の中にある36ページ、37ページのほう、後で見ただけであれば、37、38ページのほうに書いてありますので、この辺見ていただければと思います。

ぜひ、副市長いらっしゃっていますので、横のつながりということをもう少し密にしていたら、もっと生き生きと農政課もしてくるんじゃないかと思います。

よろしくをお願いします。

○青木副市長 ありがとうございます。

今日、私が出てきたのも、その辺に意義があるんだろうなど。全体を聞いて、しっかりとコーディネートしていかねばならないなということで、今日は徹底的に聞かせていただきまして、最後にちょっとまた、私の意見も言わせていただこうと思いますので、よろしくをお願いします。

○大炊委員 すみません。お時間のない中、申し訳ないんですけども、直売所を任せていただいております大炊ですけども、意見というよりはお願いという形になりますけれども、いろんな農政課さんのほうで取組をされていまして、高齢者化の中において、就農されないような方が多いということ、取組でいろいろやってくだっ、本当に有り難いと思っておりますけれども、現場で常に感じていることなんです、やはり高齢化のスピードが非常に早いということに比べて、やっぱり地域に入られる方が非常に少ないので、そのスピードの違いですかね。それですので、現在納品してくださっている方々が、やはり5年後、10年後の農家の方と同じようなペースで納品くださるのかなという、非常に不安がありますので、ぜひ農政課さんのほ

うで、さらに力を入れてやっていただければ有り難いと思います。よろしく願いいたします。

○農政課 承知いたしました。ありがとうございます。

○事務局 以上をもちまして、農政課との意見交換は終了したいと思います。

続きまして、教育研究所になります。

総合戦略における不登校の出現率という指標につきまして、委員の皆様から相談体制の充実や大学生の活用など、様々なご意見をいただいております。

今回は、不登校の現状なども交えて、事業の説明をさせていただきます。

それでは、よろしく願いいたします。

○教育研究所 よろしく願いいたします。教育研究所の遠藤と申します。

座って説明させていただきます。

教育研究所は、初めに、どんなところかというところを少し説明させていただいてから、この長欠児童・生徒対策のほうの不登校についてお話をさせていただけたらというふうに思っております。

教育研究所、平成4年から立ち上がってはいるんですけども、少し今、研究所というふうな名前だと、何か研究しているところなんではないかというようなところがあるんですが、今現在としては、ほとんど研究というふうな形は取っておりません。どちらかというと、大きく分けると、教育発達相談と、あと就学の相談と、あとは長欠対策、ここにはヤング手賀沼という適応指導教室のお子さんを見ていくというような事業をさせていただいているということと、あとは、特別支援教育ということの事業を預かっております。研究として残っているところは、「わたしたちの我孫子」と「ふるさと手賀沼」の編集をさせていただいて、発行させてもらっているということと、あとは、先生たちの教職員の論文をお手伝いさせていただくというようなところが残っております。そんなような事業を、研究所は業務としてやっているというふうなところがございます。

不登校というところで、長欠対策を預かっているんですが、長欠対策の中でも事業がいろいろありまして、まずは、学校から上がってくる長欠の月例報告書とか、あと指導記録を見て、またこちらで指導させてもらうというようなことが1つと、あとは、長欠対策の連絡協議会とか、あと学校教育の相談研修会がありますので、そこで長欠に対するお子さんに対して、どのようなことをしていったらいいのかというのを、まとめてしているということ、あと、学校に心の教室相談員というのを配置させていただいておりますので、その方たちのスキルアップもさせてもらっているところと、あとは、教育相談員のスーパーバイズみたいなのをさせてもら

っております。あとは、ヤング手賀沼の運営ということが一番大きいかなというふうに思っております。今まで、ヤング手賀沼は、湖北の行政サービスセンターのところに一応あったんですけども、今年の長雨で漏電してしましまして、今、研究所がある湖北台東小の1階のほうで事業をさせてもらっているというような状態です。

ヤング手賀沼に関しては、担任とのやり取りだったりとか、あとは家庭訪問だったりとか、今年に入ってさせていただいたのが、研究所と専門職ですので、心理士のほうを、今までは学校のアドバイザーは19校配置だったんですけども、そこにヤングを20校目の学校として整備するということを要請していただいているので、そこにも心理相談員を配置させていただいて、先生たちの指導や、後は親御さんたち、子供さんの相談に乗っているというような状態でございます。

不登校のほうの話に入らせていただきますが、文科省から2020年10月22日に、児童生徒の問題行動・不登校等生徒指導上の諸課題に関する調査ということで、2019年度末の不登校の全国的な数と問題行動等に関して出されました。そのときに国が言っていたのは、全部で18万1,272人不登校がいますよということで、小学生がそのうち5万3,350人で0.8%、中学生が12万7,922人の3.9%です。我孫子市の状況を確認させていただくと、2019年度末、小・中学校の不登校の数なんですけれども、小学生が42人です。不登校率は0.68%になります。中学生が136人です。不登校率は4.28%になっております。

私が、発達センターのほうから昨年度、2年目にもなるんですけども、研究所のほうの所長を任せられたのですが、いろいろやっていく中で、やはり学校、いわゆる、市長も昔言っていたんですけども、ヤング手賀沼なんぞないほうがいいんだと、本当は学校にみんな行けるほうがいいんだというふうに言われていたんですが、やっぱり100%子供たちを学校に行かせることは無理だなというふうに思うんですね。なぜなら、生きづらさを抱えている子って、やっぱりいっぱい、たくさんいるので、そういうこともあって、教育機会確保法というのが2016年に出されているんですが、学校以外のところできちんと普通教育ができるようなことを整えましょうという法律が出されていますので、そっちのほうを推進していったほうがいいのではないかとということで、今、ヤング手賀沼、2019年度末なんですけれども、小学生が13人、中学生が24人、現在は、申請出されている子だけではなく、申請出されない子も含めると、今50名近くのお子さんがヤング手賀沼に通えるようになってきているというような状況がありますので、施策としては、不登校解消というよりは、学校に行けないのであれば、その子たちが大人になるための、いわゆる普通教育の場の確保みたいなのを、研究所としてどうあるべきかとい

うことを考えていくほうがいいのではないかというふうに思っている次第でございます。

説明は以上になります。

○事務局 それでは、これから意見交換に移りたいと思います。

○坂巻委員 今先ほど、ヤング手賀沼、13人、24人、小学校、中学校の生徒が通えているということなんですけれども、最初、やはり不登校になってからヤング手賀沼のほうに移行していくような形が自然だと思えるんですけれども、ヤング手賀沼に行くきっかけになったものというか、きっかけになった、個々違うと思いますけれども、大体どのようなことがあるのかということと、あと、都市部と、今我孫子市のほうでも不登校になる理由というか、そういったものをちょっとお聞きして、もう一回、都市部と何かきっかけがあるのかということ、ちょっとお聞きしたいなと思ひまして。よろしくお願ひします。

○教育研究所 ヤングに来る理由として一番大きい問題とすると、やはり友達関係だったりとか、あとは、やっぱり学習の遅れということで、勉強がついていけなくて学校に行けないというようなところが、理由としては一番高いかなというふうに思ひます。あとは、担任の先生と折り合いが悪くなってというようなところで、学校には行けないという状況の中でヤングに来るという理由が、トップ3かなというふうに思ひます。

都市部と、いわゆる我孫子が変わるのかということ、そんなに大きく、不登校率とかは変わらないのと、あと理由に関しても、1番が大体無気力、不安なんですよね。不安が高い子がすごく多くなってくる。これは多分、発達障害特性の子たちは、もともといわゆる防衛機能がすごく薄いので、不安が高くなるとは言われているので、多分その不安の高さというようなところがあるということと、あとは友人関係ですね。これも、発達障害の起因する、いわゆるコミュニケーションの質的異常みたいなのところがありますので、そこも含まれている。あとは、やっぱり親子関係とか、経済的理由も大きいかなというふうに思ひます。

特に我孫子の場合はやはり、よくよく見ていくと、いわゆる母子家庭だったりとかという子がヤングに来ている子も多いかなという感じはして、そこは、ちょっと都市部と少し違うかなというふうには思っているんですけれども、どうしても生活に追われて、子供を学校に送り出してから自分たちが出ていくことができない。だから、パンを置いて、いわゆるお母さんは働きに出てしまう。そうすると、高学年になると学校に行っていないみたいな状況があり、そこで介入させてもらって、少しヤングに来てもらいたいなどのフォローはしているような状況です。

○坂巻委員 もう一つ付け加えて、ヤング手賀沼に来られている生徒さんが、学校に復帰する

とか戻られた率というが、どのくらいいらっしゃいますか。

○教育研究所 そんなに多くはないと思います。

○坂巻委員 それは、小学校から中学校が変わるとき、あるいは中学校から高校に変わっても、大してないかもしれませんが、その辺のサポートというかカバーというか、どういうふうなことをやったのか。

○教育研究所 そうですね。そこで心理士さんを入れたというのがあるんですけども、先ほども言ったように、教育機会確保法って、学校に戻ることに前提ではなくなっているの、いわゆるその子が戻れる状態にあるのかなのか、いわゆる環境的配慮として戻れる環境を作った上で戻せるのかどうかというようなところを、アセスメントしてもらおうと思って心理士に入ってもらったという状況があります。

今年戻れた子は、コロナで十分休めたので、エネルギーが出て学校に戻るという子が二、三名おまして、その子は健やかに戻っておりますが、だから、コロナも悪いこと、それでなっちゃう子もちろんいるんですけども、コロナがあったおかげで戻れた子も何人かはいるというような状況と、あと、先ほど言った無気力、不安というのが高いので、ヤングで穏やかに、その子のレベルに合った勉強をしてあげるとエネルギーが上がってくるのか、自分から、先生、戻りたいんだけどって言ってくれる子も中にはいて、今年は2人ぐらい戻っています、戻るねって言って。

その時に大事なものは、学校側なんです。過剰に指導しないでくれって言っているんです。小学校はいいんですけども、いわゆる中学校の男の子に、よく来たねって言うのはやめてくれって言う、どうしたお前みたいなことをしないでくれと、普通にしてくれという指導を入れつつ、まずは研究所の職員が最初に先生とそういう打合せをして、子供を連れていき、徐々にフェードアウトして子供だけにすると。子供たちに言っているのは、いつでも戻っておいでと、いいんだよ、戻ってきてって言うふうに、大体言うと戻ってこないです。いつでも先生たちは待っているからねって言うとも戻ってこないというのと、あとは、じらすっていう方法を取りますね。行きたいと言ったら、まだ早いと、もうしばらくねというのと、どんどんどんどん行きたくなるというようなところで、それでやっと思えるようになるというような感じで、今、戻った子で、戻って、学校に行けるようになった子で、またヤングに出戻りは、今のところいません。

○大炊委員 ご説明ありがとうございます。

不登校されているお子さんは、家庭でどのような生活をされているのかというのが、非常に

大事なポイントになるのかなと思うんですけども、やっぱり自分の趣味のほうを一生懸命頑張っているとか、何か本当に無気力になって、最近はやっているようなひきこもりの予備軍みたいな形になっているとか、そういう個々の問題でも指導の内容が違ってくるのかなと思いますけれども、実際ご家庭のほうでは、どのようなことをおうちでやっているのでしょうか  
○教育研究所 ありがとうございます。

学校に行けない、行かない子の中でも二分されます。自分の趣味で、ヤングに来ていた子なんですけれども、釣りやファッションに興味があって、それに邁進して、学校には行かず、それを頑張っているというような形。でも、そういう子って、昼夜逆転していないんですよ。朝は学校に行かないけれども、ちゃんと起きて、朝ご飯を食べに行ったり、そういう1群と、もう一つ、いわゆるひきこもり状態、昼夜逆転で、基本的には、ユーチューブ、ゲーム、お父さんのカードから課金をして、30万、50万と使ってしまうみたいなケースもあります。

その2群目の中のまた一部には、本当にこのまま引き籠っちゃうんじゃないかというような形で、親御さんがリビングにいるときには一切部屋から出てこないという子もちょっといるので、今、介入をさせてもらっていて、まずは、お父さんとお話をさせていただいて、どう対応するかということと、あとは、研究所、一応15歳までなので、その後どういうふうな相談体制を取るか。少なからず私が所長なので、15だから、16になったら見ないよということはないと思うんですけども、適切なひきこもりの相談センターだったりとかに、いかにつなげていくかみたいなところが、やっぱりまだしなきゃいけないところかなというふうに思っています。

ただ、世間一般で、不登校をするとそのままひきこもりになるんじゃないかというふうに言われているんですけども、一応、私が聞いて調べた中でもそうですし、全国的に出されている数字もそうなんですけれども、2割以下かなというふうな。ただ、2割以下はいるといったところなので、そこの子たちをいかに社会の中に出していくかというのは、考えていかなきゃいけないかなというふうには思います。

○大炊委員 理由は、個人個人もう様々、別々ということなんですか、それとも、一人一人の個人の対応していかなきゃいけないという難しさはあると思いますよね。

○教育研究所 そうですね、本当にこれっていったものがないんですよ。子供たちにも聞くんです、何で行かないのとかって聞くと、それ聞かれるのが一番困るっていうふうに、はっきり言う子もいるんですよ。何でか分からないけれども行けないという子もいるし、はっきりいって、学校が嫌だからってちゃんという子ももちろんいるし、勉強が分からないという子もいるし、あと保護者さんとか家族の問題を抱えている子もいるんです。

私は逆に子供たちの状況が分かるので、いわゆる学校の中で不登校にさえなれない家庭環境の子もいるんですよ。

○大炊委員 不登校になれない。

○教育研究所 はい。学校に行けることで、家庭よりいいという子もいるんです。

その子たちを、やっぱりどうにかしてあげないといけないかなんていうふうに思うので、その辺は、子ども部の部局とも連携しながらかなんていうふうには思うんですけども、それこそ本当に命断つことさえつらくなくて、でも、家にはいられない、だから学校に行っている、でも学校もつらいという子もいるので、その辺は見極めて、研究所の巡回相談という形で順番にしていますので、そういう子がいたら、また学校と連携しながら、子ども部と連携しながら、支援をしていきたいなというふうには思っております。

○事務局 すみません、事務局からの質問になってしまいますが、これまでの会議で、委員の皆様から相談体制についてご質問がありまして、例えば、相談員の方が高齢者がいらっしゃると聞いているんですけども、特に中学生とか若い世代なんかは、そういった人たちには相談しないんじゃないかなというところで、例えば、市内には川村学園女子大学心理センターがありますので、そういうところの若い学生さんとか、そういった子たちと連携してはどうですかなんていうご意見もありましたが、それについてはいかがでしょうか。

○教育研究所 多分相談体制を、心の教室相談員のことかなと思っているんですけども、ただ、主幹のおっしゃられるように、皆さん高齢、高齢ではけれども、やはり若い方が心の教室相談員になるということはないので、私も、いわゆるちょっとした子なんだけれどもというような、レンタルお姉さんじゃないけれども、ちょっとした気持ちを伝えるというルートとして、川村学園の心理相談センターはいいかなというふうに思うんですね。

なので、ちょっと考えていきたいなというふうに思っているのは、特に研究所のほうでいじめ悩み相談ホットラインという事業をさせていただいているんですけども、いじめのもととの所管は指導課なんですけれども、いわゆる研究所が専門職が多いということで、その相談ホットラインは研究所へということで事業をさせていただいているんですけども、今、件数は下がっているんですね。これが何なのかという分析をまずしなきゃいけないというふうには思うんですけども、心の教室相談員が機能していて、担任の先生がちゃんと聞いているというのであればいいんですけども、じゃなくて、言いづらいという状況が子供たちにある、直接言える状況にないというのであれば、やはりちょっと考えねばならないかなというふうには思っているので、川村さんとの連携みたいなのは、1つ考えていける方法かなというふうには

思うんですが、ただ、中には本当に辛辣な、今、手首切っているんだけどどうしようとか、死にたいんだけどもと言われたときに、どちら側に情報が来て、どう動くかみたいなどころの体制も組んだ上ではないといけないかなというふうに思うんですね。

千葉県のほうでも、LINEで相談開設しているんですけども、まず千葉のほうに確認したら、そういう体制を整えた上じゃないと、いわゆるLINEだったりとか、広く聞いていくということの相談を広げるということは、考えたほうがいいよというようなアドバイスもいただいているので、川村さんとの連携で、どこの役割を川村さんにさせていただくのか、研究所の相談員の専門職はどこの部分をするのかというのは、もうちょっと検討させていただいて、考えていけたらというふうに思っております。

○事務局 そのほかいかがでしょうか。

特にございませんようでしたら、これで教育研究所との意見交換は終了したいと思います。

続きまして、市民活動支援課との意見交換に入りたいと思います。

総合戦略における自治会への加入率と地域会議の設置数、その指標につきまして、様々なご意見、委員の皆様から頂戴しております。それをメインに、今後市民活動の課題や取組について説明させていただきます。

では、よろしくお願いいたします。

○市民活動支援課 おはようございます。市民活動支援課の並内と申します。本日はよろしくお願いいたします。

では、座らせていただきます。

事前にご意見をいただいておりますので、軽くご説明させていただきたいと思います。

まず、自治会の加入率ということで、自主防災組織の根底には自治会があるということで、更なる自治会加入のアプローチをする必要があるのではないかとのご意見をいただいていると聞いております。

自治会の加入率というのは、本当に我々としても上げたいということで、いろいろな手法を考えているところでございます。東葛地域においては、各市の自治会の担当者が集まる場を設けており、そこでいろいろな話をしておりますが、共通の課題として市民の皆様の考え方というか、思想が変わってきており、昔のように地域のことをみんなで考えようという思想がだんだん薄くなり、コミュニティーが希薄化し、3軒両隣に誰が住んでいるのか分からないみたいな、そういう時代になっていることから、なかなか加入の促進というのが難しいところもあります。

その会議の中で、自治会の加入率というのは、よく議題に出てくる項目でございますが、実は、東葛地域の中では我孫子市が一番加入率が高いです。71.5%という数字ですが、他市は70%越えというところはありません。例えば、鎌ヶ谷市は61%ぐらいです。

そういう中でも、我々としては、まずは転入される方に、自治会に加入しましょう、自治会ってこういうものなんですよ、皆さん一緒にやりましょうということで加入の促進チラシを配布したり、ホームページで、自治会でこういう活動をしています、皆さんどうですか、やりましょうという呼びかけをしたり、あとは若い世代向けですね、それだけじゃ足りないだろうということで、過去に小学校低学年の子どもたちにチラシを配りました。そうすると、それを見るのはみんな若いお母さん、お父さんです。学校を通して、地域愛で、みんなでこうやって自治会を盛り上げましょう、それなら入りたいと思ってもらうために、子供たちに持ち帰ってもらいました。あと、我孫子市は、出生率が低下して、人口が自然減となっているのはもうご存じかとは思いますが、外国人の方が増えてきていらっしゃるということで、そういう方にも、ぜひ自治会に興味を持ってもらって入っていただくために、多言語でパンフレットを作っており、自治会で、最近外国人が多いというご相談をいただいた自治会に対して、こういうパンフレットがありますので、ぜひ活用してくださいということで配っております。

加入率については大事な指標で、上げたいということから、それらのことをしておりますが、自治会って、何かないと、みんな今入らないですよ。何か、入ったことによってメリットがあるんだよとか、何か楽しいことがあるんだよってやらないと、なかなか興味を持ってもらえないということで、例えば、自治会活動をすることに補助金を出しています。自治会加入世帯で1世帯あたり300円を補助しており、自治会の活動で使ってくださいということで、しています。あと、集会所整備事業等補助金というのもあります。自治会集会所は、我孫子市に192自治会あるうちの、81自治会が自治会集会所を持っています。その集会所を整備するための補助金、例えば新築や修理、増改築をする時に補助金を出して、自治会集会所を自治会に入って活動してくださいということでお願いしています。我々の自治会の加入促進のために行っている主な事業は以上です。

時間がありますので、次のご説明をさせていただきます。

地域会議の設置数ということで聞いています。目標値が11か所で多いのではないかとということでした。現在、5地区が地域会議を設置しているところです。市内では今のところ、地区としては11地区に分けています。その中で、湖北地区は近隣センターもまちづくり協議会もない地区になります。その地区に関しては色々な問題があり、ハードルが高いのですが、ほかの未

設置地区に関しては、何とか地域会議立ち上げてほしいという我々の思いもあります。効率化のために、減らして6地区にしよう、7地区にしようとする、そこはもう、やる気がないのかというわけではないんですが、我々としても何とか地域会議を立ち上げていきたいと思っています。

地域会議って、何かすごく難しく聞こえちゃうんですね。なので、今、地域会議って名前はどうなのかと思ったりもしています。地域会議って、なかなか初めての方はイメージがつかないと思いますが、この取組みは市がやってください、市がやりましょうというものではないんです。我々はあくまでも縁の下で力持ちで、これは、地域の皆さんが自主的にやる、地域のことを地域で話し合って、コミュニティーを高めて、それによって地域の課題を解決する場なんです。

ちょっと難しく聞こえてしまったかもしれませんが、実際にどういうことをやっているかという、まず地域の方が集まりますね。その中には自治会があります。そのほかに、民生委員の方だったり、商店街だったり、消防団だったり、PTAだったり、あと市民活動団体というものもあります。その方々が一堂に会して、地域のことについて、まず情報共有してもらって、それで、どうしたらコミュニティーが上がっていくんだろうね、そして、今どういう課題がこの地域にあるんだろうねというところで、情報共有して話し合って、課題解決に結びつけられるのであれば結びつけたいなという、そういう会議です。言い換えると、話し合うだけの会議ではなくて、地域みんなが集まって話す「場」なんです。

自治会単体では、みんないろんな課題を持っていると思いますが、課題は分かっているけれども、どうしたら解決するのかという課題解決のところまではいかないんですね。

例えば、最近多いのは、高齢者、老々世帯だったりとか、孤独死していたりとか、そういうのが今、社会問題になっていますけれども、これ、市役所の人間が何人かその地域に出たって解決しないんです。でも、地域の方がちょっとコミュニティー力を上げるだけで、お隣さんや、お隣さんのお隣さん、普段からちょっと挨拶するような関係になるだけで、それ、解決しますよね。あと、地域で最近多いと思いますのが子供の関係です。よく言われるのが、学校では「知らない大人に声をかけられても、絶対話しちゃ駄目ですよ。」と指導していると思いますが、そうじゃないんですね。地域で普段から挨拶するような間柄になっていけば、「知っているおじいちゃん、おばあちゃんを増やしましょう」というのが、この会議の目的とするところなんです。

実際に地域会議に私もいつも臨席するんですけど、自治会の人が集まると、本当に話し

出しちゃって止まらない、そういう会議になっていますので、実際に始まってみると、決して負担感を感じないというふうに思っています。

いろいろご質問あると思いますので、このくらいにいたしますので、ぜひよろしくお願ひします。

○事務局 それでは、意見交換に移ります。

○山下委員 私も松戸の地元で町会に入っていますけれども、町会って結構、役員の方の高齢化というのがあって、でも、成り手がなくて辞められないというふうな、そういう状況をよく聞きます。引っ越してこられた方々に新たに加入していただくということになると、ある程度現役世代っぽい人たちが入ってくると有り難いと思うんですが、何か役員の高齢化を解消していくような、何か若い世代の加入を促進するようなことはされているかお伺ひしたいんですけれども。

○市民活動支援課 先ほどちらっとお話しさせていただいた、若い世代に対して何とかアピールしていくというの、1つの試みですね。あと、やっぱり若い方って、忙しい方が多いわけですよ。仕事を持たれたりして、現役だと、普段は会社に行って、土日だけ空いているという方が多い中、その方たちに、なかなか自治会の役員をやってもらうのは非常に難しい問題だと思っています。これは、我々の東葛地域の担当者会議でも、よく話には出る議題でもあったりするんですね。

これからそういう意味では、若い世代にアピールしていく、入っているとこういういい面もあるんだよと。若い方たちって、子育て世代だったりもするんですよ。なので、子供の見守りというのは非常に関心がある事項だと思うんですよ。なので、子供の見守りというのは、地域会議でもよく出る議題ではあったりするんですけども、そういうところを総合的に考えて、例えば皆さんで、昔は子供の見守りって地域でやっていましたよね。それを、何とか戻したいと考えています。

○山下委員 お母さんたちというか、そういう人たちにもっと入ってもらえるといいて、そういう感じですかね、そうすると。要するに、小さい子供がいらっしやるような世代ということですか。

○市民活動支援課 そうですね。ほかにも、私たちの仕事は何かをやったら、すぐ結果が出るというのではなくて、種をまいて、それがどんどん育って、それが結果としてつながるというのが、非常に多い職場だと思っています。

お母さん世代、子育て世代ですね、お父さんもそうですね。あとは、高齢というのは何歳

から高齢というのも、複雑なところですけども、市民活動をやっている方は、80代でも全然現役で元気な方も多いですね。そういう意味で、65歳で一旦会社が終わりになって、そして、地域に戻ってくださるとというのが、我々は貴重だと思っています。なので、そういう方たちの世代にも、これからは訴えていくことを考えていまして、これから改定する指針の中でも定義していきたいなというふうにも考えています。

○林委員 すみません、ちょっと質問なんですけれども、素朴な質問で申し訳ないんですけども、地域会議のお話を聞いていて、地域で課題を解決するための話合いの場を設けて、みんながコミュニティ能力を上げるというお話を伺ったところなんですけれども、例えば、どこかの地域協議会という、地域会議というのは別にいいんですけども、何かその会議の場で、こういう問題が解決されたとか、こういうメリットがあったとか、何か話し合うことによって解決困難な問題が解決されたみたいな、その実績的なところって、何か活動をもう少し具体像で教えていただけたりしますかね。

○市民活動支援課 なるほど。

まず、地域会議って、必ずしも絶対結果を出しなさいという会議ではないんです。まずは、地域で地域の課題を共有してもらって、それを地域にフィードバックしてもらって、みんなで情報を共有し解決する、でっかい家族になるという、そういうイメージです。それがまず1つ大事なことだと思っていまして、必ず結果を出さなきゃいけないというふうには言っていないんです。そうすると、負担感が出てしまいますので、まずはそういうところから始める。

5つの中の新木の地域会議、新木地区っていうんですけども、そこでは、必ずしも結果を出すものではなくて、地域課題をみんなで共有しようというところで話し合っています。最初からそういうスタンスで話をしているんですね。

今いただいたお話ですと、いろんな地域があり、それぞれ住んでいる方が違いますから、その地域によって課題が様々なんです。

例えば、久寺家地区は、非常に高齢化が高い地区なんです。市内でも。そこで、高齢者に特化した便利帳を作ろうよという話になって、実際に作りました。あとは、子供とか若い世代の方との交流が少ないよねという話が出て、じゃあ、ラジオ体操を復活してみようという話になって、実際ラジオ体操が復活したら、子供がいっぱい来るね。次は夏休みの宿題を、老人で手伝おうよという話になって、実際にやったら子供たちが結構来たんですね。

あとは、防災というテーマが結構多かったです。防災担当の課というのはあるんですけども、市内のいろんな地区があって、それぞれの自治会で考えが様々で、防災意識の

高いところもあれば、低いところもあるので、そうすると、担当課としては、やっぱりボトムアップを考えるわけですね。下の低いところからやらないと、置いていく格好になっちゃうんです。だけでも、我孫子北地区というのは、すごく防災意識が高いです。地区の中に低い土地があったりして、洪水とか、台風のとかなんかは水が来ちゃったりとか、実際に東日本大震災のときには地盤沈下が起きちゃったりとか、そういうこともあったので、かなり防災意識高く、実際に、今度そういう地震が来たときに、どういう避難経路で、どういうふうにみんなを誘導したらいいのか、DIGっていうらしいんですけども、実際にバーチャルで、各自治会がどういうふうに避難したら良いかというのを実際につくっちゃったんですね。

あとは、各防災担当課から実際職員を呼んで講義をさせたりして、自治会みんなで情報共有をしました。天王台南地区は、もともといろいろな地域課題があったんですけども、防災意識が高い地区でしたが、ある日突然、「挨拶運動を始めることにした」とのことでした。そのため、どうしたんですか、防災だったんじゃないですかと聞いたところ、「だって、自分の家の両隣で、右の家は挨拶しないけれども、左の家へは挨拶をし、普段から交流があるとするでしょう、大地震が来たときに、地震が収まって外見て、両方の家がつぶれていたらどっち助ける？」と聞かれて、納得しました。いかにコミュニティーが大事で、それが結果につながるかというのは、何かその一言であって思いました。そして今、実際に挨拶運動を始めていまして、地域ぐるみでやっています。子供にポスターを書いてもらったのを各自治会の掲示板に貼ったり、標語を募集して、それをいろんなところに貼ったりとか、東我孫子駅と天王台駅に、今、コロナの関係でやめちゃっていますけれども、実際みんなで駅に立っています。朝早くに、私も参加しているんですが、挨拶するんですよ。おはようございます、いってらっしゃいと。最初はやっぱり挨拶される方の反応も冷たかったんですよ。でも、3回、4回ってやっていくうちに、どんどん返ってくるようになって、それが地域にだんだん広がっているのを実感できているんですね。これ、いい取組だなって思っていて、実際に、別の地域ですけれども、挨拶運動やっているところがありまして、実際にその地域は、犯罪発生率が低いということも聞いたことがあり、普段から近隣の皆さんが挨拶するような地域というのは、やっぱり犯罪発生率も低いんだなというふうに実感しました。

○林委員 実は、何でちょっとそんな話を聞いたかということ、こちらの班のほうで、どちらかという、そこら辺の指標の話というのが毎度議論になる中で、設置数とか加入率というのは、確かに計画を管理するときにはパワーアップしていくというのは確かに重要なんだけど、何か上がらないといった部分で、やっぱり何をやっているのかがちょっと分からないところが

あったりするとか、あるいは、今お話聞くと、かなりいろんな地区で実はいろんな取組が合っ  
て、結構いい感じでコミュニティーの中で頑張っているという姿があるとすれば、何か計画の  
管理としては仕方ないのかもしれないですけども、もっとメリットとか知らせるとい  
うことがあるとするならば、何か市の広報みたいなので、ご近所力、こんなに頑張っていますみたい  
のをやると、ああ、あそこの地区はこんなことやっているけれども、うちもなんていうところ  
で、あまり、計画の話をしていると、どうしてもそういう数字になっちゃうんですけども、  
何かそういう部分で、どんどんどんどんPRしていただければ、側面的に分かってくるでしょ  
うし、あと、ある程度防犯意識とか防災意識が高いという人たちもいらっしゃる中で、どこに  
言ってもいいか分からないというのも、何だ、うちの地区、実はやっているじゃんみたいなのを  
知らせてもいいのかねなんていう話も、時々班の中では出るんですよ。

それで、ちょっとどんな活動を実際に行っているのかということに興味がありまして、教えてい  
ただきました。どうもありがとうございました。

○山内委員 支援課の仕事はすごく地味な仕事だと思うんですけども、多分、自治会が機能  
しているかどうかというところがポイントで、そこが、住んでいる人と新しく来る人に伝わら  
ば、多分、林先生がおっしゃっているような内容に結びつくのかな。何しているのかがびんと  
こない。

例えば、私、天王台地区に住んでいるんですけども、やっぱりごみが少ない、ほとんどな  
いんですね、ごみが落ちていない。それと、路上駐車が少ない。通学路でもあるんですけども、  
これって、多分そこに住んでいる人の意識ですよ。小学生通るから、路上駐車がばい  
なって、要は、押さず引かずの気遣いが、多分その自治会の中であるんでしょうね。特定の家だ  
けがやっちゃうと多分、両隣とか、お子さん持っているところから言われちゃうんですよ。  
それ言われちゃうと、トラブルになっちゃいますね。トラブルは起こしたくない。だから、自分  
的にはキャッチフレーズがすごく大事で、自治会に入ったら快適な生活とか、何かそんなのが  
すごく大事なんじゃないかなと思います。

一番感じているのは、けやきプラザの駅から降りていく、ちょっとマックとの間、あそこが  
一番ごみが落ちているんですね、朝。どうしてもしようがないと。マック買って、あそこベン  
チがありますから。今は寒いですが、夜な夜ないないですけども、夏場は、あそこで寝て  
いますからね。当然ごみ置いて、電車乗っていっちゃう。だから、自治会が機能しているところ  
は、本当にもっと自慢してもいいのかなって思いますね。

○市民活動支援課 天王台は、南と北、どちらも地域開発されているわけなんですよ。なので、

そういう意味では、住民の方々の意識が高い地区だと、私は思っています。やっぱりそういう地域は、確かにごみ問題というか、意識的にみんな考えてくださっているというふうに思っています。そういう気持ちというのは、本当に大切にしたいと思っていまして、感謝の気持ちを伝えるだけでもかなり違ってくることを実感していますので、それはこれからも継続していきたいなと思っています。

○加藤委員 加藤と申します。私、我孫子市の保健センターで、委託を受けて両親学級とかをやっております、今、若い世代の人って、小学校低学年なんですけれども、私から見ると、もうそこは大体過ぎちゃっているんですよね。やっぱり意識高い人たちが来ていて、母親学級みたいなのは、今両親とが出ていて、やっぱり今みたいなお話で、自治会の加入率高いというのは非常に、防犯がいいとか町がきれいだという話は、きっと最初に赤ちゃんを育てる人たちのほうが響くのではないかなという気がするんですよね。

やっぱり、小学校低学年になると、親7年生ぐらいで大分たっているから、やっぱり一番最初に迎えるときとか、2人目の方でも引っ越してくる方とかありますし、何かそこと、私もプログラムいっぱいいっぱいになかなか難しいですけれども、そういうことで連携できないかなって思います。

この会議なんかでもやらせてもらったんですけれども、これなんかは、孫育て講座というのを講談社さんが一生懸命やっております、孫育て講座をやると、自分の孫だけじゃなくて、自分の孫に関心を持つだけではなく、孫と同じぐらいの子たちを見る地域の子にも目が向くことでやっております、そういうことができないかなというふうに。昼間に家にいる世代というのは、老人世代とゼロ歳の子を抱えている世代で、そこを本当に結びつけないと、1人で引き籠って、すごくつらい思いをしているし、非常にコロナの中で難しいんですけれども、そういうところをつなげることができないかなということ、私は考えたりもしていて、松戸は、こういう自治体の持っている自治会館みたいな、あんまり使用率が高くないんですよね。だから、そこを親子広場にしているというふうに、ホームページとかにあたりとかしてまして、それが、本当に地域の人たちに結びついているかどうかは、ちょっと私もまだ分かんないんですけれども、そういうつなぎ方とか。

あとは、防災のときとかも、うちは割と小さい、私の住んでいるところはとても特殊なちっちゃい自治体らしくて、あそこは特殊なんだよというのを言われますけれども、小さい地域、忘年会とかも、今年はやりませんが、やっていたりとかして、顔見知りになるとか。

今、ハロウィンというのがあって、ちょうどあれって、お菓子をもらいに歩くあれなので、

そういうときに、地域の年配の方のお宅からお菓子を配ってもらいたいな、顔見知りとか、そういうイベントとかを自治会とかでしてもらって、何か本当に子育てしている世代と普段家にいる世代とつながらないかなとは思ったりしています。

孫育て講座とか、私たちの市やっておりますので、活用していただければと思います。

○市民活動支援課 ありがとうございます。

若い世代ということで、もっともっと若い世代ですよ。

○加藤委員 そうですね。

○市民活動支援課 市民活動ステーションというのがあるんですけども、その中であびじよカフェというのをやっています、子供が生まれて、家に引き籠っちゃう世代のお母さん、やっぱりいっぱいいるみたいです。そういう方たちに集ってもらい、まず、いろいろおしゃべりして、みんなでどういうことならできるんだろうね、というところから始め、実は市民活動につなげていくという試みもやっています、これも今、まだ本当に種まき状態なんですけれども。

○加藤委員 ニューモデルですね。

○市民活動支援課 これが本当に結びついて、我孫子市内のお母さんたちにも響いて、それが、いつか市民活動なり自治会の活動につながるというの、我々考えています。

今いただいたご意見もヒントとさせていただきながら、考えていきたいなと思います。

○加藤委員 ママたちが作っているサークルとかというのを利用すればいいのかなと思いますよね。

○市民活動支援課 そうですね。自宅で1人で、悩みもあって、孤立感もあってというのを、よく聞いたりするんですね。なので、そこにちょっと目を向けて、皆さんで、じゃあ集まって、いろいろな話をしてみようという企画なのですが、とても盛況だというふうに聞いています。これもまた種まきして、これからいい方向に向かってくれるといいなと、我々も見守っていきたいと思います。

○熊田委員 すみません、手短かに。

1つは、自治会同士の、例えば、会長さん同士が集まるような会というのはあるのかどうかというところを聞きたいのと、それから、お話聞いていて、すごく温かい取組だったりとか、全体的に見えるんですけども、各自治会が共通している問題点ってあったりする、ごみの問題ですとか、それからペットの問題ですとか、ふん尿とかありますよね。それから、交通の問題とか、抜け道の問題とか、いろいろあると思うんですけども、そういったものを、1

つの問題とその解決手段としての取組ということで、林先生が言われたようなことにつながってくるのかなというふうにちょっと感じました。

それから、子供たちのことについても、いろいろ検討を自治会でされるということであれば、学校教育のほうとの連携とかというのは考えたりするんでしょうかね。例えば、社会科のほうで今、我孫子市についての、例えば、テストやプリントなんかがいっぱい出るわけです、小学生にしても。であれば、地域のことについて、小学生ぐらいから巻き込んでいくというような動きもあると、高齢者や親の世代が交流するのではなくて、もう少し広がりができるんじゃないのかなと思います。

湖北地域に自治会がなくて困っている、湖北民なんですけれども、どうしたらいいのかなというときに、どこに誰に相談しに行けばいいのか分かんない。それから、近所でやっぱり猫のふんがいっぱいあるところに、どうしたらいいのか分からない。そういうところが、市としてこういう解決方法を持っていますよというのを、後押しという形がいっぱい見えてくると、よりいいのかなというふうに思いました。

○市民活動支援課 自治会長さんって、今は輪番制が多いですね。そういう自治会長さん、輪番制が多い中で、いきなり思い重責を担って、すごく心細いんじゃないかなというふうに、私達も思ったりするんですね。何故かという、地域会議に自治会長さんが集まると、話が止まらないんですよ。そっちどうしている、うちこうなんだけれども、どうなの等々。だから、そういう意味では、地域会議ってすごくいい場だなというふうに思っています。

あと、自治会長さん、最初は不安ということもありまして、自治会便利帳という物を用意しています。この中には、自治会の、どういったときにどういう相談をしようとか、どういう課に電話してくださいとか、ごみの問題はこうですとか、近隣センターに関してこうですとか、かなりボリュームがあるんですけれども、これを配らせていただいて、活用していただけるかなというふうに思っています。湖北地区に関しましては、地域会議はまだ開いてはいないんですけれども、自治会連合会という自治会の連合組織がありますので、みんなで話し合う場があるというふうには聞いています。ただ、その話し合う場があるために、地域会議は待つてねというふうに、言われているところもありまして、地域会議がなかなか立ち上がらない事情もあります。

あと、学校との連携もあります。新木地区は隣が新木小なんですけれども、校長先生が参加しており、子供に関する課題を話し合うことが多いです。見守りどうしようとか。また、高齢者と子供が、どうしたらこれからうまくやっていけるか、うまく連携して地域としてやってい

けるのかと、そういう事を、学校も入って一緒に考えてくれています。

他地域でも、校長先生、教頭先生が実際に地域会議に出席して、子どもの見守りを地域の皆さんにお願いしたいと学校からお願いしています。その様なこともあって、天王台北地域では、エコバックに見守り中と書いて地域の人に配ろうという取組も考えていますので、これからももっと他地域にも広がってくれば良いなと思っています。

○事務局 そのほかはいかがでしょうか。

ないようでしたら、これで市民活動支援課との意見交換会は終了したいと思います。

続いては、あびこの魅力発信室との意見交換なんですが、スクリーンの準備や紙資料の配付等がございますので、ここで一旦、休憩をさせていただきます、10分から開始したいと思います。

(休 憩)

○事務局 それでは、ただいまよりあびこの魅力発信室との意見交換会を行いたいと思います。

魅力発信室の取組につきましては、総合戦略においてメディアで取り上げられた回数、またシティセールス動画へのアクセス数という指標を設定しております。これまでの会議におきまして、取組の有効性について様々なご意見をいただいております。今回は、これまでの取組や今後の計画について、ご説明をいたします。

それでは、よろしく申し上げます。

○あびこの魅力発信室 魅力発信室の室長をしております深田と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

座らせてお話をさせていただきます。

作成資料を配らせていただいたんですが、実際にどういう活動をしているのか、皆様に資料の配付、ご覧いただきながらご説明したほうが良いと思いましたが、お配りさせていただきました。

たくさん取組やっております、昨年の全国シティプロモーションサミットでは、90分の講演時間で講演させていただいた内容を10分でお話しいたしますので、大分かいつまんだ内容になりますけれども、この冊子形式にしました、配った内容のものに全て書いておりますので、後ほど詳しくはご覧いただきたいと思っております。今日は、主な取組と概要についてお話をさせていただきます。

まず、この魅力発信室なんですけれども、平成26年に発足をいたしました。その発足した経緯というのは、皆様よくご存じだと思いますけれども、人口減少が止まらないということで、

この魅力発信室ができて、私が、26年4月に魅力発信室ができて、10月から民間人の採用ということで、任期付きということでやらせていただいて、早いもので今年5年ということになります。様々な取組をさせていただきました。

この魅力発信室がどういうことをやっていたかということで、まず、この数字は皆さんご覧いただいたかと思うんですけれども、魅力発信室ができる前に、首都圏にお住いの25歳から49歳の住宅購入の意向のある1,000人の方に対してアンケート調査を行いました。その結果、81.5%の方が、我孫子を住宅候補地としては思わないとおっしゃいました。その一番大きな理由、4割の方がイメージが湧かないということをおっしゃってありました。魅力発信室のほうでは、これを改善しなければいけないので、様々な取組を行うことにしたわけですが、私が倉敷市のほうで、倉敷情報発信課のほうでも情報発信事業に取り組ませていただいた、ここでは主にテレビとラジオなどを使ってやっております、メディアのテレビの出身でもありますので、ラジオもやっておりますので、そこを主に活用させて、関東圏に向けて情報発信を行いました。

これまで行ってきた主な内容としましては、CMを作りまして、これは動画とラジオ、それからポスターも製作いたしました。ブックカバーなども作ったり、皆さんお手持ちの緑の観光ガイドブック、これは昨年作ったものですが、これも作りました。また、実際に駅で来ていただいた方にも見ていただきたいということで、駅前に多言語の観光看板なども製作をしております。

これまでに、テレビとラジオをなぜ利用したかというところでございますけれども、今年間で、テレビで大体390万、これで12回やっております。ラジオも390万で、これで毎週やっておりますので、54回放送しています。これは、全国シティプロモーションサミットでも私がお話しさせていただいたんですけれども、このシティプロモーションで多くの自治体に欠けている取組としては、毎月とか1年通じての発信が非常に少ない。あるときには冊子を作ったけれども、それ以外はずっと発信はSNSでやるぐらいというところが非常に多くて、1年通じて情報発信を継続することが、シティプロモーションでは絶対に必要だというふうに私は思っています。

それと、総合的な情報発信というところで、テレビでは、CMを作って、これはちょっと今、ご覧いただきませんが、ユーチューブに上がっておりますのでご覧いただきたいと思うんですけれども、先ほどの回答で、4割が我孫子のイメージが思い浮かばないというふうにお答えになっているんですけれども、具体的な中身についても、いろいろ私もお話を聞いていく

と、例えば、我孫子市に手賀沼があるとか、博物館が3つあるとかという、非常に基本的なところ、ここの情報が、都心の、都内の方とか、我孫子に移住の検討をされていいような範囲にお住いの方にとって、お話が伝わっていない。我孫子の一番の売りは、シンボルである手賀沼だということで、まずポスターを作りました。それから、CMも作りました。このCMは、千葉テレビさんに製作していただきまして、千葉テレビさんで作ったものを千葉テレビさんの中でも紹介いただきましたし、様々な場面でも放送で使わせていただいております。

これまでの取組で大事にしてきたことというのは、様々な連動性でございます。パブリシティーといって、我孫子市の取組をリリースとして記者クラブに投げて、それがテレビとかラジオのニュース、それから新聞記事、これが様々なネットニュース、例えば、ヤフーニュースだとかLINEニュースだとか、グノシー、スマートニュースで出てくるわけですがけれども、この発信が圧倒的に少ないので、私が来た段階では、我孫子市で検索しても、様々なニュースが上がってこないという状況でした。これでは、我孫子市に興味を持ってくださいと言っても、なかなか難しい状況です。だからといって、毎年毎年CMを作ってやるわけにもまいりませんので、この手賀沼を紹介する1本のCMを、様々な場面で放送いたしました。例えば、ホテルでいうところの回転数を上げるということです。

最初に地下鉄のメトロで放送しました。それから、東京駅前の東京シティアイというような、非常に丸の内の正面にある建物の大型ビジョンでも放送させていただきました。渋谷の街頭ビジョンでも放送いたしました。駅の構内でも放送しました。丸の内のオフィスビルをネットワークしているビジョンがございまして、これ、200台ほどのビジョンで流れているんですけれども、ここでも放送しました。これ、それぞれにリリースを流して、それぞれ記事になって、ネットニュースでもヤフーニュースでも取り上げられました。

これ、製作費は70万ほどなんですけれども、全体でいくと、広告費の総額はこのかけた費用を上回っております、十分回収した、プラスアルファが出ているというふうに思っています。

この丸の内は、我孫子と都心が、常磐線が直線でつながり、直通運転されるようになりましたので、今、我孫子市では、この丸の内から大手町、有楽町、新橋、品川と、ちょうど常磐線の上野東京ラインが止まるエリア、そして千代田線が通っている、このエリアで働く方から、ぜひ我孫子に転入していただく方を増やしたいということで、この辺を重点エリアに今、取り組んでおります。

最初にちょっとお話戻りますけれども、これ、テレビで毎月、朝の情報番組の「シャキット！」という中で、大体4分半程度のコーナーで情報を発信しております。ラジオでは、我孫

子市のふるさと大使を務めていただいている、塙さんのやっている土曜日のTBS「ナイツのちやきちやき大放送」という中で、これは54週、毎週20秒のコマーシャルを放送しております。

今、ネット広告も盛んに言われる時代でございますけれども、我孫子に住みたいと思う人が、81.5%がそう思わないで、イメージが沸かないという人が4割もいる状況で、ネット広告というものは効果がございません。これは、ある程度認知が出た段階で、初めてネット広告というのは効果があります。これは、皆さんのところにネット広告でスマホにたくさん通知があると思うんですけども、それ、一々ご覧になりますか。それ、興味があるから、初めてクリックされると思います。さらに、クリックしても、クリックすると、それを、回数としては広告を見たということになりますけれども、実際は、興味がなければ、それは中身まで詳しくご覧になっていないということです。

私が来た時点で、クリックした先の我孫子市の中の動画とかどうなっていたかという、ユーチューブで動画はもうほとんどありませんでした。2年前の古い動画がそのままという状況です。こういう自治体、非常に多いです。誘導はするけれども、その先が整備されていないので、興味を持たないわけです。例えば、移住、定住してもらいたいというのが、市の施策としてはあるんですけども、住んでもらいたい人に対して、やれ住んでくれ、これ住んでくれっていう、毎日毎日移住、定住の話だけしていても、ここの地域に住みたいなんて思う人は、残念ながら私はいないと思います。

どういう市なのか、例えば、自然環境どうなのか、休みの日のイベントどうなっているのか、博物館3軒あるけれども、それぞれどういう歴史があって、どういう面白いところがあるのか、それから、例えば、今日、委員をされている大炊さんのところには何度も出ていただいているんですけども、例えば、農産物直売所って何を売っていて、例えば、野菜だけではなくて、スイーツとかレストランもあるんだよっていう、そういう市の全体を捉まえるような情報を様々な角度から発信してあげて、初めてそこに興味を持って、ちょっと行ってみようかな、いいんじゃないかなと思っていただけるんじゃないかなというふうに思っています。それも、1回だけではなくて、これ、毎月放送すると、しかも、この「シャキット！」には市長も出ていただきました、市民にも出ていただきました、ラグビーのNECグリーンロケッツの話題も取り上げましたし、桜の遊歩道の話題も取り上げました。

そういう多角的な情報を、とにかく毎月発信すること、それから、我孫子市には動画がほとんどありませんでしたので、ユーチューブに動画を製作しなければなりません。それも、この我孫子市に来ていただくには、それなりのクオリティの動画をユーチューブに上げ続けること

が、私は大事だと思います、常に新しい新鮮な情報を。それが、なかなか負担が大きくて、今、我孫子市のユーチューブの魅力発信チャンネルに上がっているような、大体4分半程度のクオリティの動画を上げようとする、1本あたり100万円ぐらいはかかります、製作費が。これを、今、1本あたり30万で、千葉テレビで関東圏に向けて放送をして、その放送の2次利用権も無料で提供いただいております。実質でいうと、ほとんどただの状況で流れている。なかなかこれは、ほかの事業ではご理解いただけない、難しい部分だと思いますけれども、今はそうなっています。

さらに、ついこの間は山下清展をご紹介させていただいたんですが、山下清展は、千葉テレニュースの600と930と、それから「シャキット！」の中のニュースコーナーでも流れました。このニュースを、4分半のニュースを1分程度にまとめたものですが、これを、何も活動しないで普通に放送してもらおうというのは、なかなか難しいです。これ、我孫子市がスポンサーなんでやってくれました。これが、鳥の博物館30周年もニュースでやってくれましたけれども、これも、ニュースをやってくれたのは、我孫子市がスポンサーだから、やっぱりやってくれたという、これは、私は大きいと思っています。

実際に、この12回ではやはり放送し切れない、お伝えし切れないような部分があるんですね。例えば、我孫子のあびちケの販売を今日から開始しましたという、まだ動画はできていないけれども、販売は開始したんでお伝えしたいと。そうすると、「シャキット！」の中にはインフォメーションコーナーがありまして、これ、1回10万円の定価になっておりますけれども、これも無料でやっていただいて、様々なサービスをこの番組には提供していただいております。

「ナイツのちゃきちゃき大放送」についても、これ、塙さんのPR力に期待してやらせていただいております、番組の中では、塙さんは我孫子市的话题を度々取り上げてくださっております、これも、CMの中では、待機児童ゼロという、非常に市外の方がご存じない情報を発信し続けているわけですが、塙さんはもっと我孫子のいいところだって話を、ご自分のもっと身近な話で、実家に行っておいしいカレーを食べたとか、そんな話からやっていただけて、なおかつ、塙さんもこの5年前の「ちゃきちゃき大放送」が始まることから、我孫子市はスポンサーになっておりますので、そこのところはよくご存じで、番組の中で取り上げていただけるだけではなくて、ご自身のユーチューブの中でも、我孫子駅に降りて、ご兄弟で動画を撮っていただいて、ご自宅に行って、その後もまた、何度も何度もそういう動画も上げていただいております。これは、別に市が何かお願いしたわけではありませんけれども、やっぱりスポンサーだということも塙さんはよくご存じで、市長と我々も実際に番組の生放送の現場に

行ってご挨拶もさせていただいて、市が様々な事業を行うときには、塙さんが無償で動画を撮影していただいて、それを提供していただくとかというところでも、貢献をいただいております。

たまたま「ちゃきちゃき大放送」、間もなく我孫子市が50周年の式典が来週ございまして、先週の放送では、我孫子市についてお話をさせていただいたので、ちょっとそこをお聞きいただきたいと思います、せっかくでございますので。

(ラジオ録音視聴)

○あびこの魅力発信室 ということでお話いただきました。

このコーナーで、この3人で今、1分40秒ぐらいあったんですけども、これを話してもらうということで、もし広告費として換算すると、軽く200万以上かかるような話を、これ、無料にさせていただいて、それ以外にも、塙さんは番組の中で様々なお話をさせていただいているので、これも実際にかかっている費用のかなり部分は相殺できているというふうに、私は考えています。ただ、今までの市の事情では、そういう考え方がないので、これは国の地方創生のやり方というか、カウムの仕方にも非常に問題がありますけれども、そういうことになっております。

それと、千葉テレビの視聴について、いろいろご心配いただいているようなんですが、ちょっと前面の、皆様のお手元の資料にも、このグラフは付けさせていただいているんですが、我孫子のチケットのあびチケというものが販売されました。これは、市内の事業者を応援するために。これを、千葉テレビの「シャキット！」の中で取り上げさせていただきました。どのような効果があったかというのは、細かくグラフをご覧いただければお分かりと思いますが、この一番数字が高い、棒のグラフの高いところというのは、これは広報あびこが効果があったということが分かると思いますけれども、それからしばらく落ち込んだので、これを回復させなければいけないと思ひまして、千葉テレビで企画に取り組みました。これは、商業観光課の課長に出させていただいて、職員自身がしゃべりました。さらに、お店では、布佐の茶豆さんですか、ひむろさん、リバーサイドさん、Kさんですとかご主人に出させていただいて、ご自分の店のPRと、このあびチケをぜひご利用くださいというお知らせをさせていただきましたら、ご覧のようにこの放送した日、それからもう一回、赤印が付いているところは、この番組をユーチューブで、これ、2次利用を無料でさせてもらっていますので、上げました。ご覧のように、これ2つ合わせると、かなりアップしているというのがお分かりいただけると思います。

このクラウドファンディングのCAMPFIREは、比較的30代程度の方がよくご覧になっ

ているサイトですけれども、ここでもこういう変化が出ておりますので、全く見ていないというご意見が一部あったようでございますけれども、これが実際の事実でございますので、そこは、ぜひご理解いただきたいなというふうに思います。

それから、ユーチューブでございますけれども、ゼロからスタートさせました。ここまでは大体160分、18万回以上の再生になっております。自治体が上げるユーチューブのサイトというのはなかなか見てももらえません。私は、倉敷のときに動画をやはり上げておりましたけれども、100回とか300回超えると、なかなか難しいです、正直言って。今、我孫子市のあびこの魅力チャンネルでは、一番見られているのが、中央学院高校の甲子園出場を上げたもので、これがやはり1万回を超えました。これは本当にびっくりしました。やはりチームを応援したいという方がたくさんご覧いただいたのと、2番目に多いのが、ハチャダンススタジオの3代目の八谷君を取り上げた回なんですけれども、これが今、4,000回を超えております。それは、そういう動画をご覧いただくことで、ダンスファンの方ももちろんいらっしゃったと思いますけれども、我孫子ではそういうレクリエーションを楽しむこともできるということも、ご理解いただけたのではないかなと思います。

その次にご覧いただいているのが花火とか、その次にご覧いただいているのが、仲間倶楽部さんという乗馬クラブを発信したものです。これが今、2,000回を超えておまして、こういう情報をさらに拡散するために、皆様のお手元には観光ガイドをお配りさせていただいているんですが、この観光ガイドも、作るに際しては、どの自治体もみんな観光ガイドブックって作ってしまして、目立たないとニュースにもなりませんし、実際手に取ってもらえないと、次の展開もありません。スマホを動かしていただきたいというところがございました。それで、最新のICTのARを導入いたしました。ただ、このARの導入に関しては、大きな課題があるのが、動画を作らなきゃいけません。動画を作るのに、やはりお金が非常にかかります。これ、21本入っておりますので、普通に作ると、これだけでも2,000万円近くかかるんですけれども、これは、動画を全て無償提供いただいております、165万円で作りました。これに関しては非常に、どうしてその金額で作れたのかということで、山口県の下関の市議会議員の皆さんが視察にお見えになりまして、その辺り、どういうふうにしてこの値段でできているのかという説明をさせていただいて、納得いただきました。

それ以外の取組は、まだまだたくさんやっておりますので、今、この移住リーフレットというのが皆様のお手元にある、緑色のもので、これは去年作ったものでございます。シティプロモーションというのは、総合的な取組、1年間の取組の中で、動画の発信だとかラジオによるCM

の発信以外に、こういう冊子も作らないと、今ちょうど、東京駅前のKITTEの東京シティアイでは、千葉県と千葉市場を1か月間開催しております、ここでこの冊子を配らせていただいて、千葉テレビで作ったCMを流して、そしてポスターも掲示して、この観光ガイドも置いております。一部ご意見の中に、この予算が全てネット広報につき込んでどうかというご意見もあったようですけれども、シティプロモーションというのは1年間の総合的な取組が大事でございます、例えば、こういう、今行われている千葉県のイベントに何も提供するものがないということになりますと、これは、そこに来ている方への情報発信ができなくなります。また、今のリーフレットにつきましては、千葉銀行さんや郵便局さん、それから市内の不動産業者さんにも配らせていただいて、幅広く市内でも住み替えの情報発信を展開しております。

駅ではやったというお話はさせていただいて、この連動する部分ですね。例えば、桜の遊歩道のお話をテレビで取り上げたときには、この階段のところに桜のパネルを貼って、テレビとこの階段のPRとかが連動するようにしております。

パブリシティというお話を最初にもさせていただいたんですけれども、この我孫子市の問題点の1つとして、ニュースになるということが非常に少なかったので、魅力発信室の取組をこのリリースで上げて、ニュースにいたしました。また、発信チャンネルが少なかったので、無料で使える千葉日報さんの「ちばとび!タウン」も新たに利用させていただいて、これはキュレーションサイトになっておりまして、ここで発信したニュースが、ヤフーニュース、LINEニュース、スマートニュース、グノシーなどに展開するようにいたしました。この結果どうなったかということ、私が一番最初に来た2014年では、大体10回程度新聞記事になっておりましたけれども、最盛期の2017年、ここが一番予算が多かったんですけれども、様々な取組を行いまして、この魅力発信室に関連する新聞記事、テレビニュース、ラジオ、それからネット、この合計数が上がってまいりました。この上がった結果どうなったかということ、皆様のお手元には、その資料を別紙でお渡ししているんですけれども、ブランド総合研究所がやっている地域ブランド調査の結果、ご覧のような結果となりました。残念ながら、情報接触度が前年よりも大分ダウンしておりますけれども、それ以外の順位につきましては、この5年間でご覧のように、現在は魅力度で5番、それから認知度や居留意欲度では3番ということになっております。細かい資料をご覧いただくとお分かりになると思うんですけれども、観光意欲度だとか産品購入意欲度だとか、こういうことにやはり課題等まだまだ残っています。

そこで、「シャキット!」の中では、我孫子市のこのPRの動画を、動画というか、例えば、施策を放送した以外に、最後に視聴者プレゼントをさせていただいております、市内の事業

者さんにご協力いただいたりして、その産品をプレゼントさせていただいております。これも、どの程度効果があるかというのは、正直スタートした時点ではこちらも分からないところがあったんですけども、実際に産品を購入させていただいて、プレゼントさせていただいているメヌエットさんなどは、その番組をご覧になった方がお店に度々いらっしゃるということで、非常に効果を感じているということもお話を伺っております。

ただ、これ、1回当たり30万でございまして、キー局で放送しているものではありませんので、何千人も並ぶということはないんですけども、市の身の丈に合った予算の中で発信しているものとしては、私は効果が上がるのではないかなというふうに考えておまして、それは、メヌエットさんだけではなくて、例えば、コーヒーのスズキコーヒー店さんなどとか、カレーを買わせていただいている五味商店なども、そういう同じような効果があるというお話をさせていただいておりますので、ここは着実に、一步一步とにかくやっていくことが大事で、何か1つやると、それですぐ効果が出るというようなものではないというところを、改めてご理解いただければと思います。

最後に、別紙のほうで皆様にお渡ししている、大東建託が今年発表いたしました、大東建託のいい部屋ネット住みこち2020の情報も加えてお渡ししております。ここの中でも、自治体総合順位のほうはちょっとだけ下がってしまったんですけども、行政サービスについて初めて10位にランクインいたしました。静けさとか物価についても10位の中に入っていました。この行政サービスについては、例えば、待機児童ゼロだとか子育てコンシェルジュがいるだとか、今、我孫子市ではネット環境が悪い方、それからホテル事業者の支援と、ご自宅でなかなかテレワークができないという方のために、テレワークの支援を行っているんですけども、これなども、先ほどお配りさせていただいた読売新聞の中でも書かせていただいて、PRさせていただいておりますので、こういう市の行政、取組も積極的に発信することで、こういう順位にも変化があったのなかというふうに思います。

最後に、ちょっとこれだけお話しさせていただくんですが、これが10月23日に、これは、東京23区、特に丸の内だとか大手町だとか新橋とか、そういったところにお勤めの8,400のオフィスで女性向けに配られているフリーペーパーがございまして、ここで広告を出しました。市としては、本当はいろんな政策のところを前面に出して、ここに注目してほしいんで、ここも読んでいただいたんですけども、この後アンケートを取りました。どこが一番、あなたが読んで興味を引きましたかといったら、この写真の2番目、このちっちゃい写真なんですけれども、これ、ブルーベリーガーデンと、我孫子でブルーベリーが摘めるというのがとても興味、

関心を、これが圧倒的に高かったと。これは、前回に配りましたこの冊子の中でも、アンケートを取らせていただいて、そのときも同じでした。普通にOLの方がどこか住みたい町を探すようなときに、物件情報もそうなんでしょうけれども、やっぱりどんな町なのかなというところで、このブルーベリーが摘めたりとか、乗馬クラブがあったりとか、あとお休みの日にぷらっと行けるカヌーで遊べたりとか、農産物直売所が近くにあるという、こういう情報の発信というのを、やっぱりずっと1年間継続して続けていかないと、この我孫子に対して興味、関心を持っていただいて、そこが移住とか定住につながるというのは難しいのではないかなと思っているところです。

いろいろお話しさせていただきましたけれども、主な取組のポイント、それから、最後に1つ、流山市でマーケティング課ができて、マーケティングに特化したシティプロモーションが大事だというお話になっております。それ自体は私も間違っていると思いませんけれども、これ、全国シティプロモーションサミットでもお話しさせていただいたんですが、例えば、スマホを買ったり、車まででしたら、ご夫婦でお決めになって買っていると思います。住宅購入って、ご夫婦の意思だけで決まるでしょうか。このマーケティングの非常に単純化した、流山市が原因だったと思いますけれども、非常に単純化して、若い世代だけに普及すればいいというマーケティングの考え方は、私はちょっと間違っているんじゃないかと。実際にお金を出しているのは、ご夫婦のお父様とか、おじい様まで出している方とか、非常に多いというのが現実じゃないでしょうか。そうすると、イメージを改善しなければならないのは、この若い2人はもちろんですけども、実際にお金を出すステークホルダー、一番の大株主になるであろうお父様とかお母様世代とかおじい様とかおばあ様世代の、そういうちょっと我孫子に対して古い、都心から遠いんじゃないかというイメージを持っている方とか、手賀沼は非常に汚いというイメージを、昔のままのイメージを持っていらっしゃるという方のイメージを、そこを改善していかないと、実際に我孫子に住んで家を買うということに、じゃ、いい、分かった、お金を出すという、こういう行動につながらないんじゃないかなということで、その改善も含めて、1年間総合的な活動をさせていただいております。その結果が、こういう形でエビデンスが出ておりますので、ご案内させていただきました。

ありがとうございました。

○事務局 以上で、魅力発信室からの説明は終わります。

これから、意見交換会に入りたいと思います。

○山下委員 東葛飾地域振興事務所の山下です。

我孫子は、手賀沼の魅力的な自然環境とか、都心のアクセスとか、アピールできるところが本当にいっぱいあっていいところだと思うんです。

市ではそういった発信をこれまでずっとやられているということなので、すごいなと思います。しかし、実際にここに定住しようかといったときに、やっぱり、どうしてもそれとは別に考えなきゃいけないところで、安全・安心だと思います。例えば、医療環境がどうなのかなとか、あとは防災面はどうかというふうなことは、実際にそこに家を買おうとなると、必ず考えると思うんですね。リーフレットには、そこら辺がないんですけれども、何らそれに対して答えられないといけないんじゃないかなというふうに個人的には思いました。その点はどうなんでしょうか。

○あびこの魅力発信室 もちろん、それやっていかなきゃいけないと思ってまして、前回のこのリーフレットの中では、我孫子市が犯罪が非常に少ない町だということは上げさせていただいているんですけれども、医療面とか防災面とか、なかなかこの紙面の中では入りにくい部分があって、やはりこういうのを、次がもし出せるのであれば、そういう部分は上げていきたいなというふうにももちろん思っております。

動画なんでもっと上げられればいいんですけれども、ちょっとやっぱり行政的な話を上げると食いつきが悪いと、それはしょうがないんですけれども、ただ、それはやらなきゃいけないというふうに課題に思っていますし、次の号では、そういうふうにぜひ、積極的に入れていきたいと思っていますけれども。

○山内委員 部署的には、非常に花形的な、目に訴えてくる部署で分かりやすいと思うんですね。いつも私たちのグループで話し合われているのは、メディアに発信したからどうなのというのが、いつも上がってくるんですね。結局今、最後におっしゃっていたように、ここに来てもらって、体験してもらってというところで終わったと思うんです。だから、その評価ですよ。評価、そのやってもらった評価というのは、どれぐらいの人が来て、どのぐらい体験して、最終的にはどれぐらいの人が家を購入してくれたのかというところにいくと思うんですが、ただ、それは、住宅とかあっちのほうの課の部分ですよとなっちゃうと思うんですが。

我々のグループでいつも言っているのは、じゃ、こんないいところで、こんなのがあって、じゃ、体験してもらいましょうというところで終わっちゃって、もっと話を進めていけば、宿泊体験ってないんですか、どっかの住宅メーカーさんにモデルハウスを作ってもらって、食材はあびこんからミールキットを持っていってもらって、もちろん有料でいいと思うんですけれども、体験をどこまで、無料で体験って多分薄っぺらいと思うんですね。1泊2日1万円とか、

もしくは、2泊3日で手賀沼のイベントまで参加してもらってやるというふうになれば、間違いなく魅力は伝わると思うんですけども、そこまでいっていないんですよっていうふうに、いつも話合いはしているんですけども、その辺はどういうふうに考えていますか。

○あびこの魅力発信室 まさに、体験していただくというか、来ていただくというのが、一番大事だというふうに思っています、その中では、比較的ハードルが低い部分として、キャンプ場とかをご紹介をし始めているんです。

これまでは乗馬クラブもそうです、キャンプ場もそうでした、ブルーベリーガーデンも全く発信ってされていなかったものですけども、やはり食いつきが非常にいいというのと、キャンプでしたら、比較的ハードルも低くてやっていただけるんじゃないかなと思っているんですけども、ちょっとキャンプ場がなかなか、市民向けのところに市外の人を優先的に入れるという状況にもなっていないかったりとか、どの市もそうなのかもしれませんけれども、教育委員会が所管していると、PRとか市外から来てもらうよりも、まず市民レクリエーション施設のような形に、これはしようがないんですけども、そうなっているんですけども、そこを少し市外向けに、例えば、ふるさと納税の中に加えても面白いんじゃないかなというふうに、個人的には思っているんですね。実際、物産もあびこんで買っていただいて、やっていただくというのをセットにして、ふるさと納税にして体験していただくといいんじゃないか。そこでいいなと思っていただければ、次に進むんじゃないか。

実際にキャンプを取材させていただいてテレビで放送したときに、神奈川から、我孫子の方のお友達で来ていた方にインタビューして放送したんですけども、こんなに近くて非常にいいので、結構来ていらっしゃるらしいんです。そういう人を増やしていきたいという思いもあって、今、この観光ガイドをアリオの前のアルペンさん、キャンプ用品がたくさんあるんですけども、そこで置かせていただけることになったので、置かせていただいています。ただ、この中では、まだそこまでキャンプのニーズがあるかどうか分からないところがありましたので、少なかつたんですけども、次の3月に出す改訂版では、キャンプの部分をもっと大幅に広げて、ぜひここへまず来ていただきたいと。そこに来ていただく、ある程度情報がつかめるようになったら、次の段階で、市内でもエアビーなんかに登録しているお宅もあるみたいなので、そういうところにちょっと住んでいただくとか、空き家でうちは提供してもいいよと言っただけのところがあれば、そこに住んでいただいて、ちょっと農業体験するとか、乗馬体験するとか、カヌーとかヨット、別ですけども。

私が一番いいなと思ったのは、何か白井から親子で来て、カヌーですね、あれに乗っている

方を紹介したときに、とてもいい感じがあったので、それを市内に住んでやっていただけると一番いいんじゃないかなというのを感じて、ご提案のようなことにつながる方向性が、一番私もいいと思っています。

○秘書広報課 すみません、秘書広報課の小池です。

今、深田発信室長のほうから説明ありましたが、今、魅力発信室だけで、単独で情報発信ってやっていますけれども、まさにおっしゃるように体験だとか、イベントをやっていくというところは、1つ方向性ありまして、そのとき、やっぱり魅力発信室だけではなくて、例えば、住宅部門とか商業部門だとか、そういった部署との連携も必要でしょうし、だから、例えば、市内事の業者との連携も、これからしっかりとつくっていかなければいけないかなとは考えています。

○大炊委員 宿泊体験とか、いろんな体験というところの若干つながりなんですけれども、あびこんって、今現状は、リピーターのお客様がほとんどで、それだけでは特に伸びていかないということで、いろいろ話合いをされている中で、都心に住んでいる方が農業体験をされるように、ツアーを組んだらどうだというような話もありますので、いろんな体験があると思うんですね。

それを、うちだけでもちょっと企画して、実際に運営するまでに、非常に難しいハードルもあったりもすると思いますので、そこは皆さん横軸で連携し合って、いろんな体験ツアーということも視野に入れて検討していくと、比較的スムーズにいくのかなと思いますので、ぜひご協力のほどお願いしたいと思います。

○あびこの魅力発信室 ぜひテレビで取材させて、放送させていただけると、また次につながるのかなと思いますので。

○大炊委員 そうですね、ええ。

ただ、本当に単独でいろいろやっても、なかなか広がらない部分がありますので、そういう企画とかアイデアはうちのほうでも出させてもらって、いろんな発信のほうは魅力発信室にお願いしていくと、いろんな形で連携していただければありがたいと思います。

○あびこの魅力発信室 よろしく申し上げます。

○熊田委員 私どももよく、今、山内委員がお伝えしていただいたこともそうなんですけれども、結局のところ、基本目標2の我孫子の魅力があふれる、にぎわいを生むまちづくりと、ここが最終目標だというところを、どうしても見るので、その施策の一つ一つに関しても、KPIだったり評価について、そこだけを見ると、何か今までのような議論にどうしてもなりがち

だと。ただ、最終的にはやっぱり魅力があふれて、にぎわい生むまちづくりにするための情報発信は当然必要である。

ただ、この計画が平成25年から始まりまして、まずは、我孫子の町というのを知ってもらうためには、いいアプローチじゃないかということがあったんです。それが割と、5年かけてこれだけのコンテンツが増えてきて、より充実できる中において、今度は次のフェーズだろうと。ターゲティングとマーケティング、ここをもう一回見直して横断的にやっていくことで、基本目標につながるんじゃないかなというのは、多分共通した意見だと思っているんですね。その辺を、我々はちょっと伝えたいところが一番あるんで、よろしいでしょうか。

○あびこの魅力発信室 ターゲティングの件については、先ほどちょっと私も、私の個人的な意見も申しあげましたけれども、一番来て住んでほしいのは、やっぱり20代から30代の若い、これから子どもが生まれるか、小さい子がいるご家庭で、その人たちが、例えば、待機児童ゼロとか、一番響く人たちだろうというふうに思っているんですけども、やっぱりそこに、実際にお金を出して家を買うとなると、お父さんがいいって言わなきゃ駄目だと思いますし、我孫子なんて知らないよと言われてたら、多分そこでもう全然進まなくなるはずですので、その方々も含めた、だから、やっぱり家族全体が我孫子がいいと思っていただくことって必要だと思うんですね。だから、ターゲットは双方に、私としては、重点はありつつ、親御さんもおじいちゃんもおばあちゃんも、場合によっては今、親戚もそういう家を買うとかという話になると出てきて、行ったこともないのに、何か悪いニュースのイメージだけで古い、あそこは駄目だというような人が多いので、そこは全体的にやっぱり改善していかなきゃいけないんじゃないかなと。

山内委員もおっしゃっていましたが、次のフェーズで来ていただくということで、最終的に魅力を高める、で、住んでいる人も満足するという形になっていけばいいんじゃないかなと思っています。

○熊田委員 恐らく、費用対効果の面でも、非常にいいアプローチもできていますし、千葉テレビさんの2次活用なんていうのは、一番ベストなところだと私も思います。

やっぱり、戻りますけれども、この後どうしていこうかといったときに、ターゲティングも、今お話を伺って、ああ、そういうことなのかというのを初めて聞いたようなところもございましたので、見方は変えられますけれども、我々になかなか響かなかったところもあったんだなって思っていたら。

○あびこの魅力発信室 申し訳ございませんでした。説明がちょっと足りませんでした。応援

していただけると有り難いと思います。よろしくお願いします。

○事務局 そのほかいかがでしょうか。

ございませんかね。

これで魅力発信室からの意見交換会は終わりたいと思います。

以上をもちまして、本日のまち・ひと・しごと創生有識者会議は終了となりますが、委員の皆様からもし何かご意見等がございましたら、この場でお願いしたいのですが、いかがでしょうか。

特にございませんか。

それでは、青木副市長から、最後に一言申し上げます。

○青木副市長 皆さん、長時間ご苦勞さまでございました。

ちょっと時間がかなり押したんで、しゃべりたいこと幾つかあるんですけども、簡単にちょっとおさらいをさせていただいて、少し我孫子市の方針などをお話をさせていこうかなと思います。

まず、農政ですけども、やはり1つは担い手ですね。担い手がいない、これが大きなテーマですし、もう一つは、やっぱり農地がどんどん荒れていくということになります。

皆さん、我孫子、自然がすごい、すごいって評価を受けるんですが、実は、航空写真から見るとというより、上から見ると大したことないんです、緑地は。斜面林がありますから、その奥がずっと緑のような錯覚をするものですから、かなりの緑が我孫子にはあるように感じますけれども、真上から見ると意外と緑が少ない。そういう中でも、何とか緑を守っているというのは、農地なんですね。この農地が今、後継者がいなかったり、担い手がいないということで、どうしても荒れていく、耕作できない、しない農地が増えていく。これなんかも大きなテーマでして、国が最近法律を変えまして、自治体が農地を取得したり、あるいは借地をするということができないというような法改正をしました。

もともとは、これから農地をどうしていくかという国の施策の中では、農地活用の中間支援機構というところに集約させて、そこに様々な農地を集約していくことが、一番効果的だという国の方針の下ですけども、柏市も布施弁天のところで農業公園なんてやっていますし、我孫子もこれからそういう展開もちょっと考えたいと、桃山公園の下辺りの農地をずっと借りている土地があるものですから、地主さんも、もう今さら返されても困るよというのがありまして、そんなこともあって、そういうこともできなくなってきている中で、この農地をいかに守っていくかというのは、大きなテーマだろうというふうに思っておりまして、様々なことを今、

農家に仕掛けているんですけれども、1つやっぱり、先ほども出ていましたけれども、うちは少量多品目なんですね。1つの少品目でどーんと作ってということがないものですから、なかなか企業との連携なども難しい。過去にはそういう事例もあるんですけれども、なかなか難しいというところもあって、かなり全庁的な取組が、熊田さんのほうからも出ましたけれども、これから少し都市部門ですから、そういうところも含めて、もう一度練り直しが必要だろうなというふうに思いますし。

あと、教育研究所の不登校の問題なんですけれども、国がこれは方針を変えてくれて、遠藤所長も話していましたけれども、助かっているのは、やっぱり子供が全部学校に行くことが理想ではないよと、違った生き方、育ち方、教育の受け方もあるんじゃないかと、要は、将来しっかりとした人間として、一人間として生きていくという、そういう力をどうつけていくか、それは、個々子供によって違っていいんじゃないかというふうに、考え方が変わってきましたので、まさに我孫子は今、小・中学校19校ありますが、20校目の学校として、このヤング手賀沼も位置づけていきながら、新たな生きる力を子供たちに与えていく、教育していく、指導していく、そういう中では、ちょっと古い施設をずっと使っていて、雨漏りがしているという話がさっきありましたけれども、新たに少し新しい施設を造るということにはならないかもしれませんが、それは借りるなり何なりして、しっかりとした場所の確保も今、考えているところでは。

それから、自治会のほうですね。これ、1つは、ここの皆さんの指摘にもあるんですけれども、市民の皆さんの負担が大きいということがあります。いつか、バブルの頃やリーマンショックの前などは、そこそこの皆さん、退職金がたくさんもらえたものですから、老後というのはかなり自分の趣味や地域の活動や、いろんなところに力を注いだんですけれども、最近やはり社会保障に対する不安等も含めて、定年してからも働く、働かなければならない、そういう人が増えている中で、地域のコミュニティー力というのが本当に弱まってきています。

その辺のところ、地域会議というものを提案したんですが、実は、まちづくり協議会、これをつくる、あるいは近隣センターを整備していく、これ、一対のものなんですけれども、これが、平成元年に我孫子市はコミュニティー整備基本計画というのをつくりまして、ここは、まさに地域の課題、今までは一自治会で物事が解決していましたけれども、もう少し広い分野でなければ解決できない課題が出てきましたね。当時、一番大騒ぎになったのは、電波障害だったんですけれども、取手にショッピングセンターができたら、青山台や青山、あの辺の道が電波障害で映らなくなって、今はケーブルテレビが中心になってきて、そういうものとか。

ただ、いかんせん、それ1つの例でしたけれども、地域の様々な課題は、一自治会ではなかなか解決できない広域的な課題が出てきたので、それを解決しようということで、まちづくり協議会という発想をつくりましたので、本当は地域会議がなくても、そういう課題なんかは、もともとまちづくり協議会にあったんですが、どうしても近隣センターの運営とセットで考えたものですから、皆さん、近隣センターの運営にかなりのエネルギーを取られてしまって、本来の地域課題を解決するということに、なかなかまち協が力を注げないというところで、新たな組織ということで地域会議というのを設定して、まち協も自治会も様々な活動している団体も含めての会議というようなことで、成功事例も先ほど出ていましたけれども、出てきまして、そういうことをやっているんですけども、いかんせん、なかなかそこにエネルギーを注いでくれる人材が、ここにも高齢化、担い手不足というところが大きなテーマになっていまして、私なんかも地域に出ていって、いろんな、長寿大学はじめいろんな場面で研修を、講義をさせていただいて、市民活動、地域活動に入ってくれるような講義をしているんですが、なかなか現実の数字としては、まだまだ足りないなというふうなところで、その辺が悩みでございます。

それから、最後の魅力発信ですか。魅力発信も、彼は、私がちょっと市長に言いまして、この魅力発信室は公務員がなっても駄目ですよ、私も公務員なんですけれども、自分を否定するようなものなんですけれども、公務員がなっても駄目なので、やっぱりマスコミ経験のある人を、任期付き職員という形で雇って、それで、それを重点的に仕組んで仕掛けていかないと、公務員がやってもなかなか難しいというようなことも、市長に提案させていただいて、市長に採用させていただいて、彼を雇ったということで、ただ、スタートラインは彼の思いでいいんです。でも、もう5年もたってきましたから、その、まさに、熊田さんがさっき言った、次のフェーズでしょうということに、今進んでいかないと、これも我孫子市はやっていなかった、これも我孫子市やっていかなかったということで、彼は一生懸命こんなことをやったということだけは話はしてしてくれましたけれども、まさに熊田さんが言われた、次のもうフェーズでしょうということですね、5年たちましたので。そこを少し。

国も、地方創生交付金でかなりこの魅力発信にお金を出してくれていたんですが、今ほとんど出なくなってしまいました。国がよくやる手なんですけれども、スタートだけは金ちょっと出して、あとすぐやめて、あとは地域でやれ、自治体でやれという話も、その1つの例なんですけれども、そういうこともありまして、いかんせん、なかなか私どもも、これだけの財政の中で、これだっという正解の仕事ばかりがなかなか出せなくて、いろいろ悩みながら今、進めているというところはたくさんあるんですけども、そういう内容も、皆様にも共有してい

ただけた結果として、こういう意見交換会だったなというふうに思っていますので、引き続きまた邁進してまいりたいと思いますので、皆様のご協力を、どうぞよろしくお願いしたいと思います。

○事務局 最後に、事務局からのお願いになりますが、本日、机上に会議録を配らせていただきました。A班、B班、それぞれ机上に置かせていただいております。

こちら、年末のお忙しい時期に大変恐縮なのですが、来週の金曜日、12月25日辺りまでに、修正等がもしありましたら事務局まで、メールでもお電話でも結構ですので、お伝えいただければと思います。

なお、B班の皆さんの会議録について、1点だけ修正がございますので、この場で説明をさせていただきます。

○事務局 先ほどの不登校の問題で、不登校の定義なんですけれども、事務局のほうから、連続30日学校に登校しない日があったら、これは不登校ということでご説明をしまして、会議録でも今、それが載っている状態なんですけれども、先ほどの遠藤に確認したところ、年間で30日ということで、ちょっと誤りがありましたので、そこについて、この場で訂正させていただくとともに、会議録についても、誤解を招かないように、その部分は正しい情報に修正させていただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

○事務局 この後、データでもメールを通じてお送りさせていただきますので、よろしくお願い致します。

では、これで3回目の会議は終了させていただきます。次回の4回目は、例年同様、市長との意見懇談会ということで、そちらについては、年明けに皆さんの日程を調整させていただいて実施したいと思います。本日は2時間半を超える長丁場になってしまいましたが、いろいろご意見ありがとうございました。

これで会議を終了したいと思います。お疲れさまでした。