

## 第5回 しあわせ倍增・行革推進プラン市民評価委員会 会議録

- 1 日 時 平成27年6月25日(木) 午後6時30分から午後8時30分まで
- 2 場 所 浦和コミュニティセンター 第14集会室
- 3 出席者 <委員>  
源 由理子委員長、長野 基委員長職務代理、鶴沢 勇委員、  
内田 雅巳委員、江渕 多都子委員、大内 洋委員、岡田 晴美委員、  
金友 清三委員、島田 栄子委員、田矢 徹司委員、中村 正樹委員、  
坂根 伸江委員  
<事業所管課>  
商業振興課：吉沢課長、益田係長、斎藤主査  
環境総務課：小久保課長、田中主査  
コミュニティ推進課：金子課長補佐  
市民協働推進課：新藤係長  
農業政策課：渡邊係長、増田主任  
安心安全課：曾根課長、小池主任  
<事務局職員>  
都市経営戦略部：濱里総合政策監、原副理事、齊藤副参事、  
小島主幹、小池主査、吉田主査、竹村主査、  
菅原主査、安井主任  
行財政改革推進部：真々田部長、溝副参事、大塚主幹、吉田主任
- 4 議 題 重点審議事業の審議について
- 5 公開又は非公開の別 公開
- 6 傍聴者の数 0人
- 7 審議した内容 別紙のとおり
- 8 問合せ先 都市戦略本部 都市経営戦略部  
電話 048-829-1064  
FAX 048-829-1997  
E-mail : [toshi-keiei@city.saitama.lg.jp](mailto:toshi-keiei@city.saitama.lg.jp)

# 「しあわせ倍増・行革推進プラン」

## 市民評価委員会

平成27年6月25日（木）

さいたま市都市戦略本部都市経営戦略部

行財政改革推進部

午後 6時30分 開会

○事務局

それでは、定刻となりましたので、開会させていただきたいと存じます。

皆様、本日もお忙しい中お集まりいただきまして、まことにありがとうございます。

これより第5回しあわせ倍増・行革推進プラン市民評価委員会を開会いたします。

私は、事務局、行財政改革推進部の溝でございます。よろしくお願いいたします。

本日、特に欠席のご連絡はいただけていないのですが、何人か実際に見当たりませんが、到着次第、ご出席していただくということで結構でございますので、始めさせていただきたいと思います。

それから、最初に、毎度お願いしておりますが、この市民評価委員会の様子を資料と会議録を市のホームページに掲載させていただきます。写真撮影と録音をさせていただいております。ご了承いただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

それでは、早速、議事のほうに入らせていただきたいと思います。

議事につきましては、源委員長のほうに進行をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○源委員長

皆さん、こんにちは。

第5回の市民評価委員会ということで開会させていただきます。

本日は、もう既に資料を配付されていますが、空き家、空き店舗を活用した地域コミュニティ活性化というものが評価対象ということになります。

まず最初に、事務局のほうからこちらの事業に関するご説明をいただきまして、その後、事業内容について担当の皆さんにもお越しいただいておりますので、委員の方から質問、事実確認とかですね、いろいろ伺ったり、状況とか、そういった質問の時間を少し設けます。その後、委員の皆様からの問題点、ご質疑とか、もっとこういうふうにしたほうがいいんじゃないかという、そういう意見交換に入っていきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、事務局のほう、よろしくお願いいたします。

○事務局

今回は、関連事業も含めまして5つ事業がございますので、一括して事務局のほうで事業内容などを説明させていただきまして、その後、今日机上にお配りしました資料

について所管課長より説明をさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

まず、事業番号59、空き家、空き店舗を活用した地域コミュニティ活性化の内容についてご説明のほうをいたします。黄色の冊子では136ページになります。

事業内容といたしましては、主に空き店舗の活用により、商店街の活性化や地域コミュニティの向上を、達成時の効果、アウトカムとして目指した取組となっております。空き家の活用については、今後の課題としております。

取組指標といたしましては、平成27年度には空き店舗を活用した事業の利用者募集や認定を行い、新たな取り組みを開始し、平成28年度末までに空き店舗を活用した事業のサポート件数4件を目標としております。

これまでも空き店舗を活用した事業に対する支援については、商店街が空き店舗を活用した事業を実施する際に補助をする、さいたま市商店街活性化推進事業補助金制度による支援を実施してはいましたが、さらに空き店舗の活用を図るため、この事業を実施することとしたものでございます。

平成26年度を取組状況につきましては、空き店舗の情報収集や立地条件の精査を行って、空き店舗自体の課題、例えば主要駅周辺における空き店舗は次の借り手が早く決まること、逆に郊外における空き店舗は事業の採算性に問題のあるケースが多いことなど、活用できる空き店舗情報の把握は極めて限定的になることが判明いたしました。

そのため、空き店舗情報の精査に時間を要し、新たな取組や概要を取りまとめることはできましたが、制度の設計にまで至らなかったため、評価がC評価となってしまいました。

平成27年度は、詳細な現地調査を行うことによりまして、空き店舗と事業者のマッチングを促せるよう事業を行いたいと考えております。

次に、関連事業のうち、事業番号40-1、WHOセーフコミュニティの認証取得について説明をさせていただきます。同じく93ページでございます。

事業内容といたしましては、近年、安全で健康な暮らしのニーズの高まりを背景に、WHO（世界保健機関）が推奨するセーフコミュニティの国際認証を得るためのものとなります。

セーフコミュニティとは、けがや事故は偶然に起こるものではなく、原因を究明することで予防できる、こういった理念のもと、地域住民と行政などが協働して、地域の

誰もがいつまでも健康で幸せに暮らせるまちづくりを進める制度でございます。

具体的な活動としては、けが、事故に関するデータを収集・分析し、これまでの地域活動や事業を生かしながら、市民、地域団体、行政が協働し、より効果的な活動を行うことです。

認証取得の手順としては、まず初めに、WHO地域安全推進協働センターが提示している7つの目標に沿った取組活動が開始できる環境が整った段階で、首長による——さいたま市の場合は市長でございます、または区長と言う場合もあるかもしれませんが——意思表明をして、セーフコミュニティ活動の開始を宣言することになります。その後、2年以上の活動実績を積み上げた後、取組の発表、現地視察による審査を受け、7つの指標を満たしていると認められた自治体が国際セーフコミュニティとして認証されることとなります。

この7つの指標は、冊子の93ページの右上の囲みの部分に記載しておりますので、ご確認いただければと思います。

26年度の取組状況についてですが、セーフコミュニティに取り組む地域を選定するため、地域団体の中心的存在であるさいたま市自治会連合会などにセーフコミュニティについての説明を行いました。しかしながら、選定された地域の事務負担の増加や現状でも十分な活動をしているといった、認証を取得する意義やメリットについてさまざまなご意見をいただき、地域を限定してセーフコミュニティを展開することに抵抗感を持っていることがうかがえ、地域の選定ができず、結果としてセーフコミュニティ活動開始宣言を行うことができませんでした。

現在では、地域を限定せず、安全・安心にかかわる団体の活動を調査し、セーフコミュニティの取組に理解を求め、賛同していただける地域団体などを集め、今後のセーフコミュニティを推進していきたいと考えております。市民評価委員の皆様にも、認証取得のあり方、今後のセーフコミュニティ推進の取組についてご意見をいただけたらと考えております。

ただいまご説明いたしました関連事業以外にも、3事業ございます。

まず、黄色の冊子131ページ、東日本大震災の復興支援として、月1回、被災地産の物販イベントを行うとともに、卸売市場への集客を増やし、経済活動の活性化を図る事業番号55、東日本大震災復興支援を含めた卸売市場活性化事業、同じく132ページ、自治会活動を活発にし、地域社会の活性化、安心・安全なまちづくりの推進を図り、

7,500世帯の加入を目指す、事業番号56-1、自治会加入促進事業、同じく134ページ、市民の力がまちづくりに発揮され、新しい活動が生まれるなどの波及効果を期待するマッチングファンド制度による助成制度6事業を目指す、事業番号57のNPO等との協働事業の推進、これらの関連事業の説明につきましては、時間の都合上、割愛させていただきますが、各所管課職員が出席しておりますので、ご質問などいただければと思います。

最後に、今回の重点審議事業の関係所管課として、管理不全の空き家、いわゆるごみ屋敷などと形容されます、ごみや資材の飛散、異臭、倒壊のおそれのある空き家の指導を行う環境総務課職員も出席しておりますので、よろしく願いいたします。

なお、さいたま市では、空き家の活用や再利用を所管する課がないことから、重点審議事業、空き家、空き店舗を活用した地域コミュニティ活性化は、空き店舗部分のみの取組となっておりますので、その点も踏まえたご議論をお願いしたいと思います。

次に、机上に配付しております資料について、所管の商業振興課長から説明させていただきますので、よろしく願いいたします。

#### ○商業振興課長

よろしくどうぞお願いします。

それでは、失礼ですが、着座にてご説明させていただきます。

それでは、お手元に配付しております3枚のペーパーがございます。1枚目がカラーの写真でございます。

これは、空き店舗の一例を写真に撮ったものでございます。

この写真をあえてご説明の一環でご紹介したのは、これは実は外壁がもう崩れていまして、私どもで今、制度概要の取りまとめを進めている今回のこの空き店舗対応の支援策の中でも、実は躯体問題等に影響するような構造の改修については、支援の対象としていないというのが前提になっております。したがって、このような物件というのも、実はかなりあるのではないかとということで、ご承知おきをいただければということで1枚目に掲載させていただいております。

次の2枚目のページでございます。

こちらについては、昨年の8月の時点で実はさいたま市内には182の商店街がございます。この中で空き店舗を抱えている商店街というのがこの表の計のところを横から見ていただくと93ということで、ほぼ5割ぐらいの商店街において空き店舗というの

が実態として存在しているというような状況になっておりまして、空き店舗数が339ということで、全体の店舗に占める割合がほぼ5.4%程度でしょうか、そんな状況にございます。

そうは言いながら、こちらについては、それぞれの商店会の会長さんが目視という形での空き店舗ということですので、実際には賃貸が本当に可能な物件なのかどうかというようなことについては、例えばお住まいの方がいらっしゃるのか、もう既に住居として使われているか、あるいは、店舗としても全く使われないので賃貸をしたい意向があるのか、さまざまなオーナーさんのご都合というのがあります。これについては、商店会長さんがやはりそこまで確認をとるとするのは非常に難しい状況にございます。

ですから、この339が多いか少ないかいうご判断はあるかと思えますけれども、あくまで会長さんのほうで目視をした空き店舗の合計が339というご理解をいただければというふうに思います。

それから、補足としてですけれども、あくまでこの商店街が把握している空き店舗ということで、当然、商店街に加盟していない商店もあつたり、あるいは市全域に及んでいるかといえば、必ずしもそうではないということ。当然のことながら、空き家はこの中には含まれておりませんので、そういったことも踏まえて、参考程度の数字というふうにご理解いただければというふうに思います。

ちなみに、先ほど1枚目の写真でご説明をした商店街でも、実は空き店舗というのは会長さんが把握をしている限りでは6店舗あるそうです。やはりそこも住人がそのままお住まいのケース、それから使用可能面積が狭小で、実際に賃貸になり得ないケース、それから、傾きかけているような老朽建築、これは大震災のときの影響でということもあるようですけれども、そういった老朽の建築物等々、不動産情報にも載ってこないような、そんなレベルのケースも多々見受けられているということでございます。

それぞれ今、339というふうに申しましたが、この店舗のどれが賃貸物件として可能なのかどうかというのは、順次、私どものほうで今、詳細な調査を行っているという状況でございます。

それから、3枚目の商店街のヒアリングの結果という部分、こちらについてですけれども、これも昨年の7月から8月にかけて全ての商店街というわけには限界があつて

いかないものですから、南区と浦和区の各1商店街に実施させていただいております。先ほど来申しているように、空き店舗の存在というのは把握は可能ですけれども、ここに記載のとおり、やはり賃貸が可能な物件なのか、賃貸を希望しているかないか、先ほど申したのと重複しますが、そんな部分についての把握というのはなかなか限界がありますねということが会長さんからのヒアリングの結果でした。

それから、先ほど事務局のほうから冒頭の説明の中でもあったように、賃貸物件としての空き店舗の傾向の中で、やはり駅前の立地条件のいいところ、これは賃料も当然高くなっていくわけですが、立地条件がいいということになれば、やはりニーズとしてはある。そうすると、空き店舗としていつまでも残っているかということ、そうでもない状況があって、この下の表でござんいただいでわかるように、まさに網かけが郊外に行くに従って厳しくなっていくというような、逆に条件が悪くなっていくというようなことがうかがえるのかなということがヒアリング結果から導き出されたものでございます。

それから、下段のほうに事業者へのヒアリング結果というものがございます。こちらについては、実はさいたま市内ではございません。上尾市の原市団地というまとまった団地が東大宮の北西部にございます。こちらについて、空き店舗というものがかなり目立ってきているという中で、それを活用して、実際、芝浦工業大学の学生さんが地域住民と交流できるカフェの経営を行っているということで、これについてもお話を伺っている中では、昨年、制度設計を行う中でのヒアリングということだったんですけれども、やはりこれについてもコミュニティ形成という部分で言いますと、どうしても事業採算性という部分では課題があると、利益を上げるような事業にはなりにくい部分もあるということで、賃料あるいは人件費などへの継続的な支援というのがどうしても必要になりますねというようなご意見をいただいております。そうした中で、継続的な運営補助というのが必要なのかなということが考えられているところでございます。

以上のヒアリングを経まして、事業採算性というのが一番大きな課題になるんだろうなというふうには思っております。昨年度、その制度の概要という部分では対象の事業について、子育て支援ですとか保育サービス、高齢者交流、それから障害者交流、地域情報発信、歴史文化の継承発信というふうな、これは4回目の会議の際に担当のほうからご説明申し上げているかもしれませんが、そういったものも対象事業として



いこうと、地域コミュニティという部分に少し重きを置いたような視点で考えていこうということで、対象事業を具体化したということです。

それから、支援の内容については、店舗改装費ということで、先ほど申したように、構造的な躯体に影響を及ぼすような部分に関しての費用まではなかなか出せないの、イニシャルとしては、そこまで及ばない修繕というんでしょうか、改修に関しての費用の支援、これが一応各物件当たり400万円というもの、それから、賃料として3か年にわたって最大で25万円というような賃料の補助をしていきながら、空き店舗の活用をしていければなというようなことで、そこまでの伺いをまとめたというところでございます。

そうはいいながら、支援期間終了後の事業の継続性というものも、36か月後に果たして継続していけるのかどうかという議論もやはりありますので、その十分な検討というのはこれから必要だということ。

それから、もう一つは、先ほど申した339店舗の中で、全てを一件一件確認していくというのは非常に時間がかかってしまうこともありますので、マッチングという意味では事業者のニーズ、例えばこの中の子育て支援というジャンルで、ぜひこういうことをやりたいというニーズがあれば、そういう事業者のマッチングと合わせて、どういう立地の中でやりたいんだということで、そういった339件の中でも優先度の高いケースについての調査を進めていきながら、目標としております今年度、来年度で4件というような空き店舗の活用につなげていければというところを現在、検討しております。詳細な制度設計に向けて今、動いているという状況でございます。

説明は以上でございます。

○源委員長

ありがとうございました。

それでは、事業の内容に関する質問というところに時間を少しとりたいと思いますけれども、いかがでしょうか、大内委員。

○大内委員

この進行管理のところに、商店街の活性化と地域コミュニティの向上というふうに書いてあるんですが、これ、重きはどちらにあると考えているんでしょうか。

○商業振興課長

当初は、やはり空き店舗の活用という視点から言えば、商店街の中のやはり活性化と

いうものがどんなものが資するんだらうというのは当然考えて、当然、理想的には例えば商店街のニーズとして、あるいはジャンルとしてないような店舗が出てきたらいい、そういうマッチングが一番理想なんだらうというふうに思っております。

そうは言いながら、先ほど申した商店街のそれぞれの特色、その立地にもよりますけれども、そうした中でなかなか希望するマッチングの先が出てこないというようなケースもあるとなると、事業採算性が課題だと申したように、そこら辺、商店街の活性化というのももちろん大事なんだけれども、むしろその中で活性化とあわせてコミュニティの醸成につながるものであれば、それもアウトカムとしてはいいんじゃないかなというように、当初は、重点としては商店街の活性化というところだったんですが、今、地域コミュニティの醸成という部分も少し別のほうで……。

○大内委員

もう一点質問なんですが、自分の持ち不動産を貸す場合に、多分、借家権とか結構気になると思うんですね。そういう意味で、定期借家賃貸借とか、それから、短期の1月なり1週間なりのレンタル的な賃貸借とか、そんなようなお考えはありますか。

○商業振興課長

いわゆる市の支援という考え方からしますと、例えば1週間だとかウィークリーとかマンスリーとかという貸し方が果たして補助をしていく事業としてかなっているのかなという議論はあるのかなと。例えばそれが継続して事業者として違う者が入れかわりでやっていけるようなケースであれば、それは可能性としてあるんだらうと思えますけれども、そこまでまだちょっと考えとして整理ができていない状況では、実はございません。

○大内委員

わかりました。

○源委員長

ありがとうございます。

今の質問で私もちょっと確認させていただきたいんですが、1点目のアウトカムのところで、商店街の活性化と地域コミュニティというふうになっておりますが、主に最初ご説明にありましたように、空き家というよりも空き店舗ということで、どちらかというと、事業というかビジネスとして何かというところに最初は重きを置いていたけれども、今のお話ですと、先ほどおっしゃった子育て支援とか、高齢者支援とか、

そういうのを含めて安心・安全ということで地域コミュニティの活性化というのも含めて考えていきたいと、そういうふうなお考えでよろしいでしょうか。

○商業振興課長

という考え方ですね。そもそも、私も所管が商業振興ということですから、当然ありきとしては商業の振興というのが第一義で考えなければいけないだろうと。その中で、例えば地域コミュニティの今回、対象となる事業が入ってきたときに、それはお年寄りの方が例えば学童保育みたいなものが入ってきたと、子どもさんを迎えに行くお母さん、お父さんがいらっしゃるでしょう、親御さんがいらっしゃる、おじいちゃん、おばあちゃんもいらっしゃるでしょう。そういう中で商店街の安心・安全という部分もそうですし、少しはにぎわいの創出にもつながるのかなという、副次的なことも要因としてあるんだろうということで、そうした部分にも視点を当てていく必要があるのかなということで考えております。

○源委員長

わかりました。ありがとうございました。そのほか。はい、どうぞ。

○鶴沢委員

こういう建物だけれども、例えばナーサリールームでも、許可関係だと、建築確認済証がないと許可がもらえないということで、いろいろ問題があって、グループホームでも何でもそうなんですけれども、こういう建物で建築確認済証がない場合、助成金を受けられるのか、受けられないのかということ。今、ナーサリールームというのは縮小傾向にあるということで、今、幼保園なんかというふうな形が結構とられているんですけれども、塾とかそういうところにつくったり、例えばその許可関係のほうの緩和とかそういうのはあるんですか、行政と法律のことになるので、建築確認関係。

○商業振興課長

まず、その建築確認の関係からしますと、今、お手元にお配りをしている、こういったものについては入れないということが前提となりますから、支援の対象にはならない話で、例えば、まさに躯体として耐え得るものの中で改修をして、使える場合には、それは特に建築基準法の問題はないんだろうというふうに思っています。

ただ、一方で、福祉的な視点で支援あるいはその認可というものについては、今、関係しているセクションと私どもも、この制度の設計に当たって当然、課題は商業サイドだけではなくて、当然子育て支援なり、福祉サイド、児童育成のほうの視点の制約

もあるわけですから、そこについてはクリアできるかどうかというのは、十分検討していく考え方でございます。

○鵜沢委員

保育園の建築確認済証ですけれども、昔は建築申請のほうで申請を出していても、済証は出すのに自分でやらないともらえなかったじゃないですか。だから、済証までもらっていないところの店舗、結構こういう古い店舗は多いと思うんですよね。だから、済証が今は自動的ですけども、昔は出さないとはがきでもらえなかったから、そういうところで建築確認済証までもらわないと、助成を受けるのにどうかということでも結構、ハードルも高くなってくる。だから、いろいろなのを考えていかないと、そういう金額があるからと安易に呼んだところですよ高いハードルになってくるから、なかなか難しいんじゃないかなということがあるから。

○田矢委員

目標の2件とあるじゃないですか。これは一つ一つの建物なのか、商店街なのか。

○商業振興課長

基本的には個別の、建物のほうの件数ということで考えてはいるんですが。

○田矢委員

今、339店舗、空き店舗があるじゃないですか。これは推測だと思うんですが、年間どれぐらい、増えるんでしょうか。逆に言うと2件という目標を設置したりして、現に339件あるとすると、年間どのぐらい増えているかという。

実際には6,000の店舗があって、年間数パーセントというのと、そもそも起こっている現状と目標……それはちょっと意地悪だとはわかってはいるんですが、そのデータの把握だけ。

○商業振興課長

データの把握を持っているわけではないんですけども、先ほどちょっと申し上げたとおり、全体の端的に20件に1件ぐらい空き店舗になっているというのがこの数字で見られるかと思います。ただ、先ほど申したように、この中で全てが空き店舗として活用可能かどうかというところが、我々もまだ精査し切れていないというのが一つと、それから、例えば経年変化によって来年の何月にはまた空き店舗が何店舗かふえるんじゃないかというケースを想定されるかと思うんですけども、先ほどのご説明でも申し上げたように、立地のいいところに関しては、空き店舗はすぐ埋まってしま

う。実はさいたま市内の中でも中心商店街と言われているような、駅の直近の商店街においては、それほど空き店舗があるかということ、もうすぐにそれは埋まってしまうというケースがあるものですから、それほど大きな数字の変動はないのかなという認識ではおります。

そういう中で、果たして2件、2件の目標で4件が妥当な数字なのかということについては、これはちょっと議論があるかなと思いますけれども。

○田矢委員

目標の妥当性というのは、実はちょっとあったんですけれども、その都度やるべきことというのが、個別のいわゆる支援なのかどうかとやり方の違いは多分そこで議論すべきかなと思って。

○源委員長

商店街全体なのか、個別の支援なのか……

○商業振興課長

そうですね。

○鵜沢委員

その前に、空いている店舗も、大家さん自身の家賃が高くて入れないという部分も微妙じゃないですか。例えば大宮の商店街の中は20人予約が入っていますから、全部、一気に上げていっても、20人さえ決まれば、もう予約済みということで店舗の空きはずっと見られないんですけれども、よく駅前でも準都市、指扇でもそうですね、東大宮でもそうですね、駅前がビル自体の店舗があいているんですよね。だから、家賃相場に関してオーナーの価格が大きく、例えばこういうふうにして借りたいけれども、高いから借りられない部分にそうこう、ここに出ていっても、事業にならないんじゃないですか。そのオーナーが同意して、普通の、例えば坪1万円のところが、市の支援が例えば6,000円で借りられるから、それでもいないならわかるんですけども、当たり前のように大宮と同じで3万円で貸したいからと、空いているところで、ここが空き店舗と言われても、大概のものはみんな高く貸したくて空いているんですよ。

○商業振興課長

そうですね。

○源委員長

そこら辺は解決策のとき言っていたくとして、ほかにご質問。

○中村委員

すみません、施策の基本的なところで恐縮なんですけれども、進行管理調書では、26年度の評価はCですと、制度設計まで至らなかったのがCになりましたということですが、その理由は、自治会連合会と話をしたんだけど、なかなか納得が得られなかったためという理解でよろしいんですか。

○長野委員

自治会連合会…、WHOですかね。

○商業振興課長

自治会連合会との関係は、店舗のほうでは特には。

○中村委員

失礼しました。進行管理調書の制度設計まで至らなかったという記載について、制度設計ができていないのは、現状もそうなんですよね。

○商業振興課長

そうですね。

○中村委員

それで、下のほう、27年度のところの実績見込みのところ、制度設計を行った上で支援を目指します、2件が目標ですというふうに書いてございます。ここはこれでいいんだけど、一方でこの黄色い冊子の136ページの左上のほうですけれども、平成25年4月1日現在で、商店会等が空き店舗を活用して行う、いわゆる支援制度がありますが、まだまだ足りないので、新たな施策が必要というふうに書いてございます。

現状、さいたま市の施策がどうなっているのかということなんですけれども、先ほど、ご説明の中に1物件400万円まで支援があると、家賃の補助も3年間、最大25万円ありますと、こういうご説明がありましたけれども、その400万円だったり25万円だったりするというのは、昔からある支援制度のことを指してそうおっしゃっているわけですか。

○商業振興課長

そうではないです。

こちらの、今、136ページのほうにある22年度、23年度、25年度というふうに1件、

1件、1件とございます。これについては、実は既存の、先ほどご説明の中でも申し上げましたが、商店街活性化推進事業補助という中で、従前、空き店舗に対しての補助は行っておりました。これについては、金額等については今回の新たな制度設計とは別に、従前あった中では店舗改装費としては限度額をやはり設けておりますが、2分の1で150万、それから、店舗の賃料についても限度額としては2分の1で月10万円と、それから、そのほかに専門家の診断料等々というようなことも若干の支援をしておりますけれども、主だったところはそんなような状況でございます。それよりも少し、今回、制度を充実させた形で空き店舗の活用が図ればということ考えているということです。

○中村委員

そうすると、先ほどの400万とか25万というのは、新たな制度設計が27年度に入ってきたというようなことなんですね。

○商業振興課長

今年度はその制度を設計した上で、2件の利活用を目指していくというところがございます。

○中村委員

そうすると、この支援の枠組みというのをどこか、ホームページとかいろいろな媒体を通じて周知して、空き店舗を活用してくればこういう支援があるから使いませんかということをやっていくということなんですか。それをさいたま市としてやると。

○商業振興課長

例えばその事業者さんとのマッチングに関しては、今おっしゃったような、ホームページを使ってだとか、あるいは違う媒体を使うというケースもあり得るんだと思うんですけれども、ただ、そうは言いながら、なかなか現実としてそういう中で件数が上がってくるかということ、年間2件ぐらいのイメージですので、そうなると、やはり宅建業界等で行っているようなところで、何がしかのニーズを捉えながらマッチングしていければというふうには考えておるところです。

○中村委員

行政として絡むのはどこからどこまでなのでしょう。

○商業振興課長

マッチングのところまで。あと、そのマッチングが成立すれば、補助制度に基づいて

支援をしていくというところですよ。

○中村委員

わかりました。ありがとうございました。

○源委員長

よろしゅうございますか、はい。

○内田委員

結局、同じような質問になってくるんですけども、これは対象事業を限定してというお話でしたか。

○商業振興課長

制度設計をするに当たっては、当然、対象事業についても全てオーケーというわけにもいきませんので、そういう部分での対象事業というものを定義づけをしていこうと思っております。

○内田委員

対象事業をかなり狭めると、入るのも少なくなるんですよ、どうしても。だから、最終的な目標が商店街の活性化云々であれば、もっと事業の幅を広げたほうがいいのかもしれないですね。

○商業振興課長

そこについては、先ほどご説明したように、事業採算性という部分の課題があるということも一方で否定できないところでありますので、そこについては、もちろんこれから制度設計していく中でそういった今いただいたご意見も反映していくことも考えとしてないわけではないです。採算性の課題というのが、かなり大きなハードルになっているというのはちょっとご理解いただければと思います。

○源委員長

ちょっと1点だけ私、関係して伺いたいですけれども、25年度の達成状況はB評価ということで、その内容において、新たな取組方策について取りまとめましたということが成果になっておりますが、その後の26年度との違いというのは何ですか、26年度にやられていたことと、25年度の違いと言いますか。

○商業振興課長

すみません、ちょっとお待ちください。

○源委員長



25年度に何をやられたかというのを知りたいんです。25年度、26年度でも行っているのに、何で27年度制度設計とおっしゃられたのか……

○商業振興課長

このしあわせ倍増プランの中の数年間にわたる計画、スケジュールがございます。その中の新たな取組方策についてまとめましたというのが、まさにその制度の、今回、制度の概要までしかいかなかったんですが、それについての関係機関との協議等々が行えたので、B評価としたというご理解をしていただければ。

○源委員長

そうすると、25年度を踏まえて26年度にまとめようと思ったけれども、うまくいかなかったと。

○商業振興課長

そういうことです。

○源委員長

その大きな原因というのはどういうふうに考えられていますか。

○商業振興課長

先ほど申し上げたように、339店舗の中で実際にニーズとして精査でき得る限界があるということ、それは商店会長の、先ほど言ったように目視で空き店舗が339ありますよというところまでは当然把握をしたわけですし、それから、事業採算性の課題等についての整理もしたわけですが、さて、339店舗の中でどれが本当に空き店舗として望んでいるものなのか、先ほど申し上げたように、オーナーさんの意向だとかということについての詳細な把握までは至らなかったということで、制度設計につながらなかったということがございます。

○源委員長

わかりました。ありがとうございました。

それでは、評価といいますか、意見交換に入りたいと思うんですけども、同じように、こちらにあります、ピンクのカードがこういうことが問題なんじゃないかと、それに対し、こんなふうなやり方はどうでしょうかというのはブルーになりますので、皆さんのほうでいつものようにカードに書いていただきたいと思います。

それから、担当課の皆さんもぜひ意見交換にご参加ください。これは評価ですけども、改善のための評価ということでございますので、いずれにしても採点をつけると

か、そういうものよりも、市民の方のいろいろな立場とかいろいろな視点を踏まえて皆さんと一緒に意見交換をして何か新たな視点が生まれないかという、そういうコンセプトでございますので、よろしくお願いいたします。

では、皆さん、どうぞ書いてください。

○鶴沢委員

一言よろしいですか。空き店舗の339の立地条件と場所の把握をしたいので、地図をちょっと見せていただけるかなと。どのような状況の店舗をどういうふうに行ったんだけど、だめだったという、ちょっと場所がわからないと立地がわからないと、どんなものだかもわからないで、5億円以上出してどんな建物を使えるのか、写真だけじゃなくて、場所がわからないと。

○源委員長

その資料はございますか。

○商業振興課長

特に用意はしておりません。

○源委員長

今回出ているのは、この施策の評価ということになるので、ちょっと今、資料がないということです。今までやった制度設計に対していろいろなご提案があればということで、皆さんのご経験で。

○鶴沢委員

問題点というと、だから、そこの施策にやった339店舗の、どういう状況でどうだった、問題点とか何とか空想の世界になっちゃうよね、この会議ではその問題点が。実際、そこの、どういうものがあって、こういうものだったですというふうに、個別に根本、思想とか考え方が違うわけだから、こんなような状況のもの……

○商業振興課長

大変申し訳ありません、ちょっとよろしいですか。

339店舗というのは、あくまで、先ほど申したように商店会長さんからいただいた数字ですので、私どもも実はその8月の時点から昨年度の段階ではそこまで至っていないんですが、1店舗1店舗それぞれ当然確認をしていかなきゃならない作業があるので、今、鶴沢委員がおっしゃったような、どういう店舗がどこの場所という、プロットは実はまだできておりません。ですから、実際にこれからヒアリングをする中で、

ヒアリングというのは、それぞれの状況の中で例えば本当に、今339戸をプロットすることの意味というのが実は余り私どもは感じておりません。というのは、実際に空き店舗になるかどうかというのは、この中でどのくらいの割合を占めるのかわからない、その段階で整理をしていければというふうに考えておりますので、大変申しわけありません。

○鵜沢委員

例えば市として許可して使えるように、どのぐらいの商店街だったら、どこでもかんでもいいというわけじゃないでしょう。

○商業振興課長

いや、基本的にはそこは。

○鵜沢委員

どこでもいいんですか。

○商業振興課長

はい。制約は設けておりません。

ですから、逆に言うと、先ほど対象事業の話がありましたけれども、やはり事業採算性という点で言うと、やはり中心部に偏ってしまうんだと思うんですよ。ただ、事業採算性が課題の中で対象事業が例えばコミュニティに少し重きを置いた事業であれば、そのニーズとのマッチングというのは、例えば駅前じゃなくても、学童保育でここの地域はどうしてもなくて、そこにニーズがあるのであれば、そこのマッチングというのは成立し得るのかなと思っていますので。そういうマッチングがうまくいけば。

○鵜沢委員

商店街じゃなきゃだめとか、駅前であっても別に構わないということですね。

○源委員長

はい、ありがとうございました。

じゃ、ちょっと読み上げますので、少し同じようなものをこちらで分類しながら意見交換していこうかと思います。

まずは、ピンクの問題点のところですけども、空き家の所管がないのはいかがなものかという、空き店舗の、商業の振興ですから、空き家というのは必ずしも、ですから、先ほどのご紹介では環境……

○事務局

そうですね、いわゆる、そのままあったら危険だとかという、そういうものは、利活用というところはちょっとないです。

○中村委員

要するに、危ない空き家に関してはそれを担当する部署はあるんですね。

○事務局

そうですね。

○源委員長

ご担当課の方は見えているというふうに伺っておりますけれども、空き家の所管、空き家の活用とか、空き家をまさにここである地域コミュニティの活性化につなげるような所管がないのはいかがなものかというご指摘ですね。

次は、アプローチですね、施策のアプローチだと、戦略だと思います。個々の支援というアプローチだけではいかにも弱いんじゃないかと。あるいは、個店への支援は不公平ではないかと。これは個々のというところがポイントだと思いますけれども、そのほかにも戦略として個々のではなく、活性化を望む商店会を支援する仕組み、あるいは人がいないのではないかと、そういう仕組みがあったほうがいいんじゃないか、商店街に。ここら辺は施策の戦略というか、アプローチに関するものだと思いますが。

ほかに、ここら辺のところでもちょっとお書きになった方、ご発言があれば、いかがでしょうか。

○中村委員

施策の内容がよくわかっていなくてすみません。先ほど支援の金額を教えていただいたんですけども、これをもって市役所は何をするんですしたっけ。広報して、誰かに手を挙げてくださいと、どういう手法でマーケットにアプローチをしていくんですしたっけ。

○商業振興課長

先ほど言ったように、ホームページ等でという話があったかと思うんですけども、そういうケースもあると思います。それから、対象事業として今、福祉的な要素の強いジャンルのところとなると、対象となるのはNPO法人みたいな、そういう団体もあるでしょうし、それから、行政の所管課を通じてということもあり得るだろうと思います。例えば学童保育等も可能性としては。ですから、事業者となり得るのが誰な

のかということになると、そういった団体あるいは行政の中でも手を挙げていただけるようなところがあるか。ですから、ケースはさまざまかなというふうに思っております。

○中村委員

具体的には何をしておられるのか、何をしようとしておられるのかを教えてください。イメージが湧かないんですけれども。

○商業振興課係長

一応今年度の取組として、空き店舗情報もそうなんですけれども、こういった制度がございましてということで、その制度を使っていただく事業者様を募集するような形で考えております。

○中村委員

事業者募集はどのような方法で行うんですか。

○商業振興課係長

先ほど課長が申し上げたとおり、ホームページを使って募集する、もしくは場合によっては直接、幾つかのところにアプローチをかける、そういったものを考えております。

○鶴沢委員

資格基準ってあるんですか。

○商業振興課係長

それもこれから制度設計で詰めていくところになると思うんですが。

○源委員長

よろしゅうございますか。

今のホームページの感じでは、事業者への制度のPRがなされているのかと、あるいは空き店舗のオーナー、多分、高齢者は、ホームページは見ないんじゃないのという指摘もございます。PRの方法ですね。

それから、今のご質問に関連すると、この場所にこれをつくろうという主体は、事業者、商店街、住民、行政とよくわからないというご意見もありましたが、今のご説明でよろしいですか、これに関しては。ちょっと質問の部分になるかと思うんですけれども。

○商業振興課係長

あくまで主体は事業者、当然、そうでないと市の補助、支援制度というのは向かないので。

○源委員長

ただ、そこにNPOとかも入ると。

○商業振興課長

そうですね、はい。

○源委員長

ということだそうです。

○長野委員

富山の方の商店街で有名な若い店舗を持ってきましょう、チャレンジショップ制度だといって、行政側がこういうような人を欲しいなというふうに住掛けておいて、しかも、中心市街地活性化をするようなマネージャーたちがつばをつけてくる、積極的に声を、行政は営業をかけていくという方法は一切とらないということなんですよ。

○商業振興課長

前例としては、先ほど商店会長の支援をする仕組みが、人がいないんじゃないかという部分がありました。そこについては、行政がそこまでは支援をするというスタンスでは考えておりません。

○長野委員

いわゆる、地方で頑張っているようなところでやられているようなまちづくり会社が事業者を引っ張ってくるということは施策の方法としては入っていませんということですね。

○源委員長

それから、ここら辺はちょっと施策のアプローチですか、これ、アウトカムについてなんですけれども、この場合のアウトカムは4件ですね、目標ですけれども、平成28年度までに4件を目標とすることは現実とのギャップが大き過ぎないかと。目標の設定のことですけれども。

○商業振興課長

このギャップはどちらに捉えてよろしいのでしょうか。

○源委員長

これは少な過ぎるということ……

○中村委員

私ですけれども、商店街の活性化とか地域コミュニティの向上がアウトカムになっている中で、339分の4だというのは、目標は大きいけれども、やっていることは非常に小さいのではないかと、すみません、そういうことです。

○商業振興課長

冒頭申したように、339が全て空き店舗として使えるかどうかというのは、一番大きな議論が整理されていない中で今日を迎えていますので、そこのご説明ができれば一番いいんだろうけれども、そうなると分母がかなり変わってくる可能性がある。

○源委員長

むしろその現状を踏まえた上での分析で設定しなければいけないということで、それがまだできていないということですよね。

○商業振興課長

それと、PRもそうですが、やはり制度がまだでき上がっていないので、PRのところまで行っていないというのが実情でございます。

○源委員長

次に、空き店舗対策が地域コミュニティ、これも年2件とありますけれども、地域コミュニティ活性化につながるかは疑問であるということです。ここら辺は何か。

○田矢委員

ちょっと先ほどそこまで踏み込まないみたいな話、そこも実は私も、逆に踏み込んだほうがいいんじゃないのというところが目線的にはあって、個別に補助金を出すというよりはむしろ、結局、活性化って人が問題になってくるので、その人たちに支援していくような、踏み込めたほうがおもしろいんじゃないのというのがあります、正直を言うと。

○源委員長

つまり、例えば商店会長とか、あるいは……

○田矢委員

その商店会長がやる気があれば、それもありますけれども。

○源委員長

例えば、あるいはこちら側に個別の店舗だとやる気がない、まず商店街を支援するか、何かそういう面的な……

○田矢委員

例えば活性化というと、まち全体を考えていろいろ、空いているところをどうしようかというのが、そこに行きたい人が考えるんじゃないで、結局、そのいい、例えば集客力のある店であるとか、それって、その商店街みんなが潤う話になってくる話なので、それをみんなで考えてやると、それを盛り上げていったほうが永続的かなと。

○源委員長

商店街を盛り上げるのを支援するという。

○田矢委員

結局、それで盛り上がってくれば、その事業価値というんですかね、おそらく事業性が上がってくるはずなので。わからないですけども、例えばその商店街にパン屋がありませんと。じゃ、どこかおいしいパン屋があるよね。じゃ、そこに頼んでやってくる、でも、そのパン屋の人たちはどこかへ行きたいと思っているわけではなかったとしたら、全くマッチングが起こらないじゃないですか。ここで、うちはこの商店街にパン屋がないみたいだと、どこか地元でおいしそうなお店、ちょっと離れたところにあつたら、じゃ、そこに聞いてみよう、そういう動きを支援したほうが活性化につながるんじゃないですかという、ちょっとミクロな、そんなイメージなんですけど。

○源委員長

商店街がやる気というか、主体的にやっていくというところを支援していく。

○田矢委員

例えばその店舗だけきれいにしても、周りが汚かったら、やっぱり入り入る気がしないので。

○商業振興課長

そういう商店街が多いといいんですけども。

○田矢委員

だから、それをやって成功例をつくっていくということがあれかなというふうにちょっと。

○源委員長

モデルみたいなのを先につくって。

○田矢委員



そうですね、はい。

○源委員長

モデル化にするとか、モデルづくりとか。はい、ありがとうございました。

次に、対象事業に関して、さっき子育て支援とか、そういうので広げるというのがございましたが、対象事業は限定すべきではないのではないかというご意見というか問題点というか指摘ですが、もし子育て支援とかそういうふうなことを優先的にやるのであれば、保育園、学童保育が不足している地域から優先して現場に出向いていくと。つまり、言いかえれば、優先したところを取り上げるということですか。何か、追加のご説明があれば。

○島田委員

地図もまだできていないと聞いて、どこに何が足りないのか、何が必要なのか、子育て支援が足りない、どこが足りないのか、見えないと計画もできないんじゃないかなと、すごく不思議で。

○源委員長

そうすると、これはいかがですか。

○商業振興課長

それについては、例えば子育て支援の話に今、特化して申し上げますけれども、先ほど関係所管とのやりとりもありますというふうに申し上げました。学童に関して言えば、当然その所管のセクションと、どこの区のどのエリアがそういったものが不足をされていて、そこにニーズがあるのかという話は、所管同士ではさせていただいていません。

それを通じて、当然その団体としてそこに立地し得る可能性があるかどうかということの働きかけについては、個別にやらせていただくというようなケースを、それは、ですから、先ほど事業主体という部分で言うと、NPO法人のような団体もあるでしょうし、行政の所管課を通じた形で団体に投げていくということもありますというふうに申し上げた、そういう理由です。

○源委員長

ほかの所管課との連携というのをやっていくということですかね。

それで、次に、お勧め物件について、真ん中ですという話だったんですけども。

○大内委員

実は私、一番左、上の部分から入っているんですけども。

○源委員長

これですか、とりあえず短期で実績をつくる。

○大内委員

とりあえず実績を……

○源委員長

55とセットで。

○大内委員

そうです。55は、出されているところが農業政策課なので、東日本大震災は多分もう大分風化しているので、例えば卸売市場と協働で通常の流通過程に乗らないような、例えば曲がったキュウリですね、スーパーなんか真っすぐなキュウリしかないんですよ。曲がったキュウリは下手したら廃棄物なんですね。それから、二股になっているようなダイコン、そんなものをあえてB級に特化して売ると、短期の店舗にしたらどうだろうと、イベント的に。そのイベントのようなことを行って、農家からすれば廃棄物がお金になる、商店街からすると、廃棄物をお金にするので安い価格で売ることができますから、そういう意味では集客力も見込めるというようなことで、逆説的に仮に55番的なイベントをやるとしたら、お勧め物件は逆にどこなんだろう、そういうような。

○源委員長

それで、このお勧め物件と。

○大内委員

そうなんです。

○源委員長

そうすると、これとセットで。

○大内委員

そうですね。

○源委員長

というふうなご提案、こっちはもうご提案ですね。いかがですか、今のご意見。

○大内委員

それで、短期の賃貸借とか……

○源委員長

それでさっきのですね、はい。

○鶴沢委員

行政側は、店舗の申請があつてから審査をしたいんですよね。自分のところから推薦するものでやるわけですから。

○商業振興課長

事業者側から当然、申請があつてという形。

○鶴沢委員

ここの店舗でどうですかという形ですよ。自分たちで選んできたものについて、行政は評価して、査定してやるんですよ。

○商業振興課長

そうですね、考え方として。

○鶴沢委員

行政側から推薦するものはないですよ。

○商業振興課長

ただ、先ほど申したように、事業によっては関係所管との連携の中でそういった推薦の形をいただくことも有り得ると思います。

○鶴沢委員

学童保育とか、グループホームとか、何々どこどこについて、関係諸団体もさっきのお話だと、行政側からもやりませんかという企業に呼びかけてるの。学童に対して。

○商業振興課長

そういうケースもあると思います。

○源委員長

例えば今の推薦とかという話を先ほどやる気のある地域と組み合わせて、そこで何かやっていくという、こういう形で何かやっていくという組み合わせも考えられるんですかね。要するに、個々のやりたいというところだけを待っているというよりも、全体的な底上げ支援を先ほどのご提案と組み合わせて行うということも考えられますね。

○商業振興課長

今回の場合というのは、例えば商業振興のほうで持っているいろいろな制度があつて、例えば頑張る商店街を応援するような、当然支援制度もあるわけですよ。ですから、

このこと、この空き家、空き店舗に関してという、その活用して地域コミュニティを活性化していこう、あるいは商店街の活性化を図っていこうというふうにも、趣旨からすると、その辺で色が似てきてしまう、そういう制度上、別のものと似てきてしまうというのはあり得るかもしれません。ただ、当然……

○源委員長

それを連携してやったら、効果がすごく出ると思う。

○商業振興課長

はい。そういう中で商店街のほうでそういうやる気のある商店街があって、ぜひ空き店舗を、この空き店舗をどういうふうに活用したらいいんだというような、そんなケースも当然あっていいんだろーと思しますので、それはもう幅広い意見で……

○源委員長

アウトカムは一緒ですものね、目指すものは。そうすると、ほかのところと連携してやっていくということで、頑張る商店街を応援するという中に入れていくということも可能かもしれません。

じゃ、次のここをちょっと読みますけれども、事業をやりたい場所を探している人は、空き店舗のデータベースを見たいはずで、300以上の物件があれば見つかる可能性も出てくるのではないかという、これはデータベースをつくるということだろうと。

○中村委員

個々のアプローチだと、なかなかうまくいかないのではないかと思います。地図をつくるころからという段階だとお聞きしましたがけれども、データベースにして出してあげたら、何か事業をやりたいと思っている人はそこにアクセスをして、いろいろな物件があるはずなので、家賃とか条件を見ながら考えるということができないのではないかな。すなわち、皆さんと同じですけれども、もう少し大きいアプローチを考えないと、個々でやっていたら、時間がかかりすぎるので、対応の一つとして、考えてみました。

○源委員長

これは情報を提供するやり方の一つで、データベースとか。

○中村委員

はい、そうです。行政がどこまでできるのかわかりませんが、例えば担保物件の土地の売却の入札みたいなイメージなんです。

○商業振興課長

そういう意味では、明確にそこは空き店舗ですという確定がされれば、そういったやり方はできるんだろうと思います。

○鶴沢委員

オーナーのほうに貸したいんだけど、貸せないという人も、いろいろ整理したほうがいいんじゃないですか。

○商業振興課長

そうなんです、そういうことも逆に言うとデータとして集めるのには、時間と。

○源委員長

そういったアプローチも可能ではないか、いいのではないかと。

○中村委員

その右上に私がもう一つ書いたのは、商店街にも空き店舗のリストを出してもらって、借りたい人と貸したい人、どちらともデータベースにしておくということは意味があるのではないかと思ったんですけれども、いかがでしょうか。

○商業振興課長

それが26年の7月に調査を仕掛けたのが商店街に呼びかけたというのが事実です。その上で、今やっている作業というのが、まさにその中で先ほどご意見いただいたような、じゃ、339店のうち、うちが賃貸として貸したいんですというところがどれだけあるかというのは、実は個人のやはり、商店会長さんがそこまでは踏み込めない。そうすると、やはり個人個人のまさにプライバシーの部分にかかわる話なので、それはちょっと慎重にやらなきゃいかんかなということで、例えばそこに先ほどおっしゃったように、じゃ、こちらから把握をしている店舗のオーナーさんに声がけをさせていただいて、その中で実際は、その2割だったかもしれない、15%かもしれないけれども、そういったところの実際に空き店舗として、できることなら誰かに貸したいんだというような、そういったニーズがちゃんとつかめれば、そこから先は少しスピードアップしていこうかなという意識ではあります。

○鶴沢委員

うちなんかも商売やっているんで、やはりオーナーのほうは切実なんです、返済もありますから。やはり貸したいんだけど、不動産屋さんに頼んだだけだと、やはり借りてくださる人はいないということなので、市のほうの補助をして少し安くなり

ますけど、どうですかというふうな形で登録制にすると、本当に貸したいオーナーはすぐ登録してくれると思います、そういう話を宅建協会のほうにお話ししていただいて、登録しておくで見つかるかもしれませんよということでやれば。

○商業振興課長

そうですね。そこの対象となる方々のニーズというものを的確に把握するというのは非常に重要なことだと思いますので、空き店舗になっけていても、お住まいの方というのは結構いらっしゃるケースもあるので、これは非常にちょっと壁としてはあるのかなと思っているんですけども。

○坂根委員

さっき、本当に貸したいかどうかわからないというところで、よく空き家というのの中で家が建っていると税金が安いとかありますよね。店舗だと、住んでいても店舗というふうになっていると税金が安いとか、そういうのがあるんですか。

○鶴沢委員

建物があれば安いですね。

○坂根委員

そうすると、貸していなくても店舗になっていると、ただの住居より安いんですか。

○鶴沢委員

上物があれば安いです、更地より。

○商業振興課係長

非住宅であれば、更地と同じ扱いになると思うんですが、住宅でなければ。

○鶴沢委員

そう、だから、みんな住まいにしちゃうんだよね。

○商業振興課係長

住宅の占有率が50%超えるようであれば、また変わってくると思うんですが。

○坂根委員

じゃ、貸したくなくても、そういう一応店舗ですよと言っているほうが、オーナーにとっては安く済むということなんですか。

○商業振興課係長

税金上は変わらないですね。非住宅と住宅で税金が分かれてくるんですけども、住宅以外のものは特に店舗として貸しているから、貸していないからということで変わ

るものではないです。

○源委員長

よろしいですか。

それでは、まだこちらのカードがございますので、リーシングをできる人材を市で確保する、リーシング、はい。

○田矢委員

要は、マッチングを自然に待っていたら、やはりなかなか難しいので、結局、誰かというのをある程度、市の職員じゃなくていいですから、ただ、そういうのを逆に市のお金を使ったらどうなんだろうかとという1つの、これは難しいとは思っているけど、アイデアとしてちょっと出しました。

○源委員長

次に、早期情報入手、早く情報を入手できるようにする。こちらの早期情報入手について。

○金友委員

これを見ると、周辺の店舗が結局、事業者に先に比較的早く決まっているということなので、できるだけアンテナを高くしてもらって、早期に入手できるような方法をとっていただきたいと思うんです。既におやりになっていると思いますけれども、新聞の取扱いとか、電力会社とか、ガス会社あたりから情報を入手されたらどうかなと思って、そういうふうな書き方をさせてもらったんです。

○源委員長

空き店舗になっているという情報をですか。

○金友委員

そうです。空き店舗になりそうだとか、なるということを早期に入手していただきたいと。

○源委員長

いかがですか。

○商業振興課係長

その部分については、例えば商店会長にお願いをしておくだとかという対応の仕方もあるかなとは思いますが。

○源委員長

入手の仕方というんですかね、これは。

○商業振興課長

むしろ、逆にちょっと無責任なことを言うてしまうようで恐縮ですけれども、法人格を有していない個人の方のケースもあるでしょうし、もちろん法人もあるとは思いますが、やはり情報の部分でそこをそういった者からいただけるかどうかというところが、ちょっと十分検討していかないといけないのかなと思っていますけれども。

○源委員長

それでは、次の空き店舗・家を放置することに対するペナルティーを負わす。

○田矢委員

これは、実現不可能なのはわかっているんです。ちょうど今、農地の耕作放棄に対していろいろ、あれは優遇するんですからあれなんですけれども。これは難しいというより、あり得ないとは思っているんですが、ただやはり、放置することに対しては何らかのペナルティーを科すようなことがもし条例でもできるのであれば、できないと思っているんですが、さっきの税金のところと似ているかもしれないですけれども、それは何かできないのかなというところのあぶり出しも含めてなんですけれども、もう一つ。

○源委員長

もう一つ、市の無償……

○田矢委員

市のというか、例えば何かそういう状況だったら、例えば2年間、市へ無償、賃貸にさせるみたいな、市が一旦賃貸を受けるんですが、無償だったら貸しやすくなるじゃないですか。だから、結局、この市の関与が大きくなり過ぎるのかもしれないんですけれども、マッチングよりはもっと進んで、一旦プールしてそれでやるような、その期間を例えば1年とか2年やって、それで一旦テナントがつけば、その後は有料にするみたいなことをやれば、両方にメリットがあるよねみたいな、そういう制度設計もおもしろいかなと思って、難易度はこれもすごく高いんですが。

○源委員長

一定期間だけ無償でやる形ですね。

○田矢委員



1年か2年間みたいなところは賃料無償ですよ。

○源委員長

何かそれをやるための中間団体とか、そういうのは。

○田矢委員

実際そういうふうに行こう、無償に近いところでやろうとしているのはあります。

○源委員長

しているのはありますよね。

○田矢委員

ええ。まちづくりの中で、一旦その団体をつくってというのはありますから。

○源委員長

まちづくり公社みたいな。

○田矢委員

だから、これも私は……

○商業振興課長

地域性というのはあるのかもしれないですね。

○田矢委員

地域というのと、その商店街のコミュニケーションがあって、半分以上の方がその気にならないとできないというのは問題がありますけれどもね。

○源委員長

先ほどのやる気のある商店街というところ。

○田矢委員

があればいいなというところなんです。

○源委員長

でも、やる気というのは最初からあるところと、だんだん徐々にリーダーが中心となって盛り上がってくるところがある……

○田矢委員

そうですね。だから、やりたいなと思っても、それをやれる人がいないと、それを支援する人がさっきのリーディングをやる人というのにつながるんですけども、音頭をとる人がいないと誰も動かないので、その辺を何かこう……。

○源委員長

そのリーシング、今おっしゃっておいりましたけれども、これは例えばNPOとか、そういう役割というのは可能なんですか。

○田矢委員

可能だと思います。

○源委員長

この商店街を支援する。

○田矢委員

何かそういうのがあれば。そういうところに補助金を出すというのはあるかもしれないですけども。

○源委員長

それで言うと、例えばちょっと伺いますが、57というのは何か関連性というのはできるんですか。NPO等との協働事業の推進、関連事業に入っているの、何か連携というのは。

○市民協働推進課係長

57番に掲載させていただいているものというのは、市民協働推進に関するもので、市民協働推進課で助成金を持っていて、市の行政と市民活動団体が協働を行う際に私どものほうから助成金をお出しするというものなので、今回の場合ですと、所管課さんのほうでお金をお持ちだという部分なので、ただ、あくまでも私どものほうで要求している市民活動団体あるいはNPO法人の団体の情報とかをお伝えして、こういうところでやれば一緒に活動できますというご案内という形であれば、直接、私どものマッチングファンドという事業なものですから。

○源委員長

協働というのは、NPOから出てくるテーマは、何でもいいわけですか、こちらから設定しているものはありますか。

○市民協働推進課係長

私どものやっているマッチングファンドということによろしいですか。ここに記載されている、そういうのであれば、それはどちらから、行政から出させていただくのも、市民活動団体さんから出していただけるのも、それは問わないという形で、ただ、あくまでもマッチングでございますので、協働でございますので、利用者が相思相愛じゃないですけども、お互いに両方が問題だから、そこはそれをやらなくちゃだめ

ですよねというふうにならないと、片方だけの思いだけだと、ちょっとマッチングはできない形になります。

○大内委員

マッチングの規模をちょっと広げて、例えばクラウドファンディングみたいなどころまで広げるお考えはありますか。

○市民協働推進課係長

今現在は、まだクラウドファンディングというところまでは考えていないのですが、ただ、今実際、埼玉県はやっておりますので、今、私どものほうでも制度の見直しということは考えておりますので、やはりそういう点も考えていかななくてはいけないとは思っております。

○源委員長

これも何回も言うようですけれども、同じ目的という、地域コミュニティ活性化というのであれば、何か市側としてこういうところを重点的に行いたいという中での提案に対してマッチングというので、こういうテーマ、例えば空き店舗とか、まちづくり支援とか、そういうものを盛り込むことが可能なのかなというふうに思ったんですけれども、そういうことは可能なんですか。

○市民協働推進課係長

あとはそういうのを実際に行える団体がどのぐらいあるかという部分なんですけれども、現状で申し上げますと、NPO団体でも、積極的に空き店舗を何とか対応したい、それを第一に掲げている団体、それほど今、市内では多くはございません。実際にNPO団体で活動場所が必要だということでもたまたまそういうところ、空き店舗あるいは空き家を利用されているというところはございますが、それほど実際そこを何とか解決しなくてはいけないというふうに掲げている団体さんは、それほど多くはないと思います。

ただ、ないわけではないので、そういうところに個別に当たる、あるいはそういうことを第一に挙げていなくても、まちづくりを行っているNPOさんなんかでそういうことも含めて対応してくださるところはあるとは思っていますので。

○源委員長

はい、わかりました。

今、こちらのほうのペナルティーとか市の無償貸与という中で、中間団体と媒介とか

という話ですね。もう一つございます、住民のためのコミュニティ及び娯楽施設、住民のためのコミュニティ、娯楽、何か娯楽施設に使ったらいいということでしょうか。

○金友委員

私、西楽園を利用させてもらっている者ですけども、あそこを見ますと、将棋をやられたり、碁をやられている人がたくさんいらっしゃるんですよ、年配の方ですけども。方々から何かお見えになっているみたいなんです。例えばふじみ野ですか、昔の上福岡ですか、それとか川越あたりからお見えになっているわけですね。そういうふうな利用者があるんだったら、そういう空き店舗を利用されたらどうかなと思うわけですね。財政的な問題もあると思いますけれども、できればそういうことに利用されたらどうかな、利用できるような場所といいますか、建物をつくられたらどうかなと思っているわけですね。

○源委員長

それは対象事業の内容としてということですか。

○商業振興課長

そうですね、高齢者交流の観点というのも当然一つの選択肢になるんじゃないかなと思っております。

○源委員長

一つの選択肢になるということで、はい。ありがとうございます。

このカード、よろしいですか、先ほどちょっと何か、どうぞ。この場所にこれをつくらうという主体は事業者、商店街、住民という……

○岡田委員

ある商店会とかある地域があったときに、そこを活性化させるとかコミュニティの活性化をさせるといったとき、じゃ、誰がそれを主体に、この制度のお話を伺ったときに、主体は事業者だというふうにはっきりおっしゃったので、ああ、それでできるのかなと……

○源委員長

それで地域活性化になるのかなと。

○岡田委員

そういう空き店舗で補助金とかお金はあるわけですけども、それで事業者がそこで事業採算性がとれるものに手を出す事業者はあるんだろうかというふうにすごく思う

んです。なので、やはりその商店会とかそこを活性化させて、そこで空き店舗をやる  
といったときに、やはりかなり強い、こういうものをつくっていけるようにしよう  
という、引っ張っていく主体が私は商店会なのか、行政なのか、そこでこういう、そう  
いうものがある中で具体化していかない限り、できないんじゃないかなというふうに  
イメージを持ったので、主体はどうするのかなど。

○源委員長

そういう意味での主体ですね。ごめんなさい、さっきとばしてしまいました。この  
ところに、空き店舗対策が地域コミュニティ活性化につながるか疑問とありますけれ  
ども、これとちょっと似たようなところがあると思うんですけれども、やはりどこか  
が主体となって全体的に個々の事業者を入れるというふうにやっていかないと、活性  
化にはつながらないんじゃないかと。今までも出ている意見なんですけれども、そう  
いうご指摘ですね。

今までもそういった意味で、例えばやる気のある商店街であるとか、もうちょっとそ  
の中間、色々なマッチングのやり方とか中間媒体を使うとか、そういうふうなご意見  
が出ておりますけれども、これに関してはほかにも皆さんからご意見はありますか。

○大内委員

これ、確かにさっき富山とかの例をおっしゃっていましたが、誰がグランドデ  
ザインを書くか、そういう選択をしていないので、グランドデザインがないのであれ  
ば、成功例を積み上げていくことが一番簡単だと思うんですね。

○源委員長

それがモデルだということですね。

○大内委員

そうだと思うんですね。もし成功事例があれば、あそこの商店街でこんな成功事例が  
あったんやから、うちもちょっと取り組んでみようかとか、そんな発想にならないか  
などと思うんですね。

○源委員長

どこかうまくいっているところを見れば、自分のところもやってみよう。

○大内委員

そうですね。

○田矢委員

いろいろなことを書いたけれども、発想的に言うと、商業ビルとか百貨店をイメージして実は申し上げたんですね。それが商店街ということでイメージをしているのを申し上げたつもりであって、ただ、商店街でも商業ビル、いろいろなテナントさんがいて、出たり入ったりして、出て放っておいて単に、ホームページに載せておいたって、なかなかいい事業者さんは入ってこないし、こっちが望んでいない人が入ってきても……だから、全体的に見る人がいないと、なかなかうまくいかないのかなというところの発想で、それがまさに地域コミュニティの活性化とかグループの活性化というのは、例えば百貨店なら百貨店のそのフロアだったり、百貨店全体の活性化だったり、商業ビルでの活性化ってお互いに押し引きははずなので、その発想がないとやはりちょっと厳しいかなという。

○源委員長

こういう商業ビルにしようとか、こういう百貨店にしようとかがあるから、こういうところが入ったらいいんだろうという。

○田矢委員

自然体でとりあえず待っていても、多分なかなかマッチングは厳しいかなという、発想的にはそんな感じですね。

○中村委員

ちょっと違うことを申し上げることになるのかもしれないですけども、空き店舗になったということは、1回ビジネスとしてはだめになったということですよね。もちろん高齢で引退とかいろいろな問題はあるのかもしれないけれども、今、補助金を使って何とかそこにもう一回ビジネスを引っ張ってこようという話が考えの中心になっていると思いますが、ビジネスを持ってくるということは、採算性の問題とかでそれはなかなか厳しかろうと思います。1回は成功モデルがひよっとしたらできるかもしれないけれども、もっと長い目で見ると、ビジネスとは違った観点から先ほどの高齢者交流の話ですとか、先ほど所管部署からいろいろ情報をとって行政の中で調整していくとおっしゃったように僕は理解しましたがけれども、そういうところから持ってこないといけない。あるいはもっと根本的に言うと、空き店舗のオーナーに、店舗を早くやめて住居か何かにしてくれと、空き店舗じゃなくするみたいなことも含めてやっていく必要があるのかもしれない。ビジネスの開始2件というのを目標とするこの施策のあり方そのものを問う必要があるのではないかと思うんですけども、いかがで

しょうか。

○商業振興課長

あくまで地域コミュニティという視点、冒頭、委員長からご質問いただいたところでお答えをさせていただいたかと思うんですけども、我々、商業振興課というセクションなので、商業の活性化、商店街の活性化というのはもとより考えているわけですが、同時に地域コミュニティという部分も含めて、ということになってきて、少し考え方の中で意識がそちらに重きを置いてきているのは、その事業採算性を余りに重視し過ぎてしまうと、ビジネスとしての店舗の活用というところはかなり方向が行ってしまいますので、それは非常に今の状況の中で難しいよねと、だから、事業採算性が課題になっているので、そうじゃない地域コミュニティの活性化にも資するような、そういったジャンルのものも入れていく必要があるのかなということで、今、そんな制度の整理をしているところです。

○中村委員

先ほど私はデータベースを作るなどビジネスチックに考えましたが、コミュニティの活性化に資するような事業の情報はどこから持ってくるのですか。例えば、高齢者交流のニーズをどこから引っ張ってくるかというところになるんですか。

○商業振興課長

先ほど言った関係所管も含めてですとか、あるいはNPOを含む団体等、そういったところからというイメージは持っております。

○源委員長

先ほどのご質問、どこにニーズがあるかと。

○長野委員

質問が2つあるんですけども、つまり、ビジネスとして成り立たない、厳しい場所にあるから空き店舗になってしまったんですよね。そこにいわば収益曲線、成長曲線で1年間で30度ぐらいまでぐっと上がるようなところはもう無理だということで、今、想定している業種を持ってこようというお話をされたわけなんですけれども、それに対して3年間、かなり高額のお金を入れるということは、逆に言うと、ビジネスとして自立できない可能性が高いものを入れたということは、3年間が終わった瞬間にそれがぼんとなくなってしまうリスクをあらかじめ、逆に言うと3年間でいいという言い方にもなってしまいます。

○商業振興課長

おっしゃるとおりリスクはかなりあるので、そのリスクをやはり軽減しなければいけないだろうというふうに思っています。例えばそこは収益を考えるのであれば、まず3年間、先には非常に厳しいものがあるだろうと思うので、そこで収益を考えない団体がやっていただけるような形のものということで、対象事業としては少し方向を修正しているという部分は正直ございます。

○鶴沢委員

社会福祉とか助成金とか。

○長野委員

介護保険じゃないですか。

○長野委員

質問なんですけれども、いろいろ教育委員会でも子どもたちにまちを見てもらいましょうと言っていて、いろいろな計画をつくる時にまちを見て回りましょうという、いろいろな取組をやっているデータを大量にお持ちなのにもかかわらず、何で商店会長さんのデータソース一本に頼っていらっしゃるのか、ちょっとわからなくて。

○商業振興課長

そこは勉強不足です。

○長野委員

でも、いろいろな計画を事業の中で、まち歩きして頑張っているとおっしゃっているんですが。

○商業振興課長

ただ、じゃ、全てが網羅できるかどうかという点では、もしかしたらちょっと精度が、いろいろなものを補完し合っているという意味ではおっしゃるとおりだと思います。そういったものも活用していればいいのかと思いますけれども。

○源委員長

ほかに何か。今、出ているカードに関しては、いろいろ意見交換して、いろいろつながっていると思うんですけれども、まだ時間がございますので、どうですか、皆さんのほうからごらんになって何か感想とかコメントとかございましたら、いかがでしょうか。どうぞ。

○商業振興課長



感想というか、やはり多分ご意見としていただいている空き店舗が非常に厳しい状況の中でそういう事象が発生しているということ、これはおそらく共通した認識としてお持ちいただいているんだと思うんですけども、いざそれをビジネスとして捉えたときに、行政がどこまで支援ができるのかということをややはり我々はいつも民と官がどこまでかかわるべきなのかというのは常に言いながら、そうは言いながら、一方で、やはり貴重な税金を投入して補助制度をつくっていくわけですから、3か年の中で最大でも300万円の賃料を払うような今、制度設計に向けて動いているわけですけども、その先のリスクを今おっしゃいましたけれども、そのところが我々も一番悩みの種ではあります。

ですから、その継続性をいかに担保、確保していけるのかということはこの制度をある意味、339店舗の空き店舗がある中で、それをどう活用できるかということよりも、むしろその中で精査、絞り込んだ形の店舗が何店舗かになったときに、そこにどれだけマッチングができて、3年先にもまだちゃんと使えていただけるような、その部分の制度としての考え方を整理していく必要があるのかなというふうに思っています。それをちょっとお話ししました。

#### ○源委員長

私も一委員としての意見なんですけれども、商店街の人たちが空き店舗が多いのは問題とまっていることが前提としてあるんじゃないですかね。だから、一緒にやっけないといけないと思うんですよね。商店街の人にも汗をかいていただかないといけないという。

#### ○商業振興課長

実は、身近に我々も商店会の皆さんと接しているわけですけども、商店会に加盟をしている個店の方々、商店会に加盟するといろいろと付き合いが大変だからと加盟しないの方々、いろいろなケースがあります。そういう中で、商店会に加盟している方々は、少なくとも前向きにというか、商店街の中でいろいろな活動をしていこうというお考えがある方なんだろうと思うんですけども、そういう中で仮に空き店舗が生じた場合には、今、先生がおっしゃったような、その地域で、じゃ、どんなものが必要なのという話をもう少し商店街に汗をかいていただければ、よりよい、もしかしたら制度になるのかもしれない。

#### ○源委員長

そのためにこうしたほうがいいんじゃないかという、何かご意見もいろいろ出ていると思うんですけれども、まさに、地域づくりってみんなで作っていくものだなという感じがいたしますが、そのほかにいかがでしょうか、皆さん。書いていないものでも結構ですけれども、何かご意見ございませんか。

○大内委員

どうしても、三百何がしでしたっけ、あの数字からスタートするとか、すごくしんどいんじゃないかと思ひまして、その三百何がしという数字は、そもそも商店街そのものが地盤沈下してしまっていて、多分この先々、商店街としても存続が難しいというところもあるんだと思うんですね。今度、逆に空き店舗が有効に利用できるのは、例えば後継者がいらっしゃらないから、後継者さえいればこの店は居抜きで使えるのにとか、それから、たまたま業種・業態が時流に合わないから、やむを得ざる事由で売り上げが減少してしまうとか、そういうようなことがあるかと思うので、そういう意味で物件そのものとしてはお勧めなんだけれども、たまたまこうなってしまったよという、そっちの抽出のほうが楽だと思うんですけれども。

○商業振興課長

今おっしゃったとおりだと思っています。現実に過年度に、今は4店舗ですか、この制度ということではなくて、既存の制度の中で空き店舗活用しているところについては、今まさにおっしゃったような、例えば後継者がいなくてやむなく店を閉じたりだとか、あるいは業種・業態によってというのは、まさにその部分で空き店舗の活用をされているという商店街もございますので、そういった視点はすごく大事だというふうに思っております。

○源委員長

何かございますか。はい。

○田矢委員

別のほうで、私も地方創生をちょっとやっているんですが、そのときの考え方として、行政のかかわりと、いわゆる民間の事業会社のかかわりと、実は金融機関のかかわりみたいなのところがありまして、情報みたいなのところをおっしゃったときに、当然その商店会もあるんですが、実は金融機関のほうが状況をわかっていたりもしますし、また、先ほど担保とかそういう話もローンとかありましたけれども、そういう意味での連携というんですか、それを含めてやるということで、一応そういう意味での地方

活性の成功例みたいなので言うと丸亀とか、京都の町家のところだとか、あと埼玉のほうで川越のまちなんかもそうですかね、ああいうふうなものを成功例としてよく挙げているので、だから、さいたま市でも何かそういう成功例を小さくてもちょっとつくってみるといいうのを目標に置いたほうが、何かおもしろいかなと。

○源委員長

地銀のかかわりというのは、地方銀行ですね、何か伺ったところによると、銀行の中にそういう地域何とか課というのがあるんですかね。

○田矢委員

今、政府がそれを掲げていますので、つくって、担当部署なり置いて、今やろうとしています。おそらく行政と一緒に組んでやりなさいというのは多分言っていると思うんですが。

○源委員長

実は私もちょっと青森の事例を視察したことがありまして、青森銀行と地域で一緒になって地域活性化に取り組んでいるもので、企業と商店と協働でやっているというモデルもありますので、そういうモデルづくりというのは確かに、先ほどのモデルづくりとかにも関連しますね。

○大内委員

例えば、地銀さんなんかと組みながら、高齢者の方々が自分の所有物件そのものをリバースモーゲージとかで使えませんか。だから、そういうので、リバースモーゲージで使ってもらうような形をすると、この貸借期間もそんなに長くできないかもしれないんですけども、所有者の方にもメリットがあって、使用者もそれなりのメリットがあるということのできるかと思います。

○源委員長

地方銀行という、別のアクターがこれで1つ。

○鶴沢委員

商店街にそんな仲がいいところってあるの。今連想しているのは、もう貸しビルの中の空き店舗で、駅前のところの今空いている、ちょっと離れたところというイメージがあるんだけど。

○商業振興課長

先ほどおっしゃったように、少し郊外の駅の近辺というところで、一連でシャッター

街になっているかというところ、ほとんど、実はさいたま市の中では……

○鶴沢委員

商店街の中で4店舗か5店舗あるうちの店が閉まっていたりとか、そういう話なんだよね。

○商業振興課長

連担して越してしまったという所は、それほどはないです。

○大内委員

そういうところは数字から外しましょう。

○田矢委員

さいたま市はそれほど深刻ではない。ほかの地方と比べると全然人口は増えていますので。

○源委員長

あとは大体ご意見、よろしゅうございますでしょうか。

じゃ、最後に、皆さんから出た意見をちょっとまとめて振り返りたいと思います。最初の振り返りということで、長野先生、お願いします。

○長野委員

まず、評価委員が考える問題点ということで、大きく挙げられているのは、この取組のアプローチないしは前提となっている戦略は何なんだろうかということでありました。つまり、個店を事業者さんというキーワードで語られるものなのか、それとも、まちというキーワードで語られるものを見るべきなのだろうかというのが、共通した意識だったんじゃないかというふうに私は理解しております。この取組が持っている前提としての戦略とかアプローチとかというのは、こうやればうまくいくんだという哲学は何だったんだろうかというのが議論の最初の山だったと思います。

そこで大きく出てくるのは、まちづくりの主体というのは何だったのかという点が出てくるのではないかと思います。なお、この点に関しましては、今、市民活動推進課のセクションの方がお見えになっていたのも、今、まちの動きはどうなっているのかという追加の説明もありました。具体的にはまちづくりのNPO関係のほうは、空き店舗を活用する、それを埋めること自体を目指すような、あるいはビジネスを推進しようとするNPOは現実としては多くないんだという、補足の情報もあります。それも前提として考えなければいけないんだということがこの中で提示されたんじゃない

ないかなと思います。

では、どんなアプローチをするべきなのかなという点については、これは検討というか解決策のほうだったんですけども、やはり個店にアプローチするか、まちにアプローチするかというので分かれた気がしています。具体的に言うと、個店にアプローチするのであれば、貸しやすくするようにしなきゃいけないんじゃないかと。2点目の、まちにというのは、まちを支える組織かまちを支える人に投資するというふうに切りかえなきゃいけないんじゃないかという提案があったと思います。

そのまちを支える人という意味では、商店会の会長さんというのはたくさん会話の中では聞いているんですけども、まちづくりの専門家のようなものも取り上げられましたし、あるいは別のプレーヤーとしてのNPOやまちづくり会社、社会的企業というものと組み合わせるといいんじゃないかという意見が出てまいりました。

それから、貸しやすくするという個店へのアプローチに関しましては、物件を探しやすくするための登録制度、具体的に言うと貸しやすくする、ないしは探しやすくするための登録制度をつくるであったり、あるいは補助年限そのものも短期で貸し出せるようなものに切りかえたらいい、あるいはそれを付加するというのもあるんじゃないかということであります。

全体の、この問題を考える上でどういうふうに進めていいかということについては、成功例を発信させていくというのがキーワードとして挙げられたと思います。こういうふうにしてもうまくいくと言ったらいいんでしょうか、もちろん成功するにはいろいろなルートがあると思うんですが、こういうふうにしてやるほうがうまくいくんじゃないかというのを発信していく中で、だったら、うちでもできるんじゃないかという、そういう方法をしていったらいいのではないかということだと思います。

では、まちを支えるという視点においては、まちづくり会社やNPO、社会的企業というのがあったようですけども、ちょっとスペースがなくて下になっていますが、新しい視点として金融機関というものもあるので、彼らが持っている情報だったり、彼らが持っているノウハウをこのメニューに組み込まない手はないんじゃないかといった視点と、今、施策が持っている枠組み、外にあったものを中に入れておくべきではないかというのが共通していたと思います。

最後に、まちづくりの視点と個店の支援と両方にかかわることだったんですが、とても高額な資金を補助として工面していく、3年間だということだったので、そ

れが終わった瞬間どうしますかというのが問題点として指摘されたと思います。これは、終わった瞬間にその企業さんが元気がなくなってしまっている、個別の企業の問題もあれば、その企業がなくなってしまうとまちとしてパワーダウンしてしまうという問題があるので、その問題をどういうふうクリアするか、そういうリスクを回避するんでしょうかという、これは問題提起に終わったというふうに思っています。

このように、個店というか、個の企業にアプローチするのか、まちにアプローチするのかということで大きく議論が進んだのではないかなと思います。

#### ○源委員長

ありがとうございました。

今、まとめていただいたように、幾つかのポイントを議論させていただいて、ぜひ活用させていただいて、ぜひ今後の事業実施に役立てていただきたいと思います。もちろんいろいろな意味で、解決策としていろいろ議論はいたしましたけれども、できること、できないことはあるというのももちろんわかっておりますが、多分結構、重要なポイントの一つは、このアプローチのあり方をちょっと変えてもいいんじゃないか、これ全体の戦略ということですよ。ちょっと考えていただいてもいいんじゃないかと。

それと、いろいろあったつながりといいますか、これをNPOも地銀もそういったものも含めてアプローチを考えていただきたいというふうな提案だと思いますので、ぜひ来年度に向けて、評価は活用してこそ意味がありますので、いろいろヒントもあったかと思っておりますので、よろしくお願ひしたいと思ひます。

それでは、よろしゅうございますか。

それでは、皆さん、どうもありがとうございました。

事務局のほうにお返しします。

#### ○事務局

本日も長時間にわたりましてご議論いただきまして、まことにありがとうございました。

最後に、2点ほど事務連絡をさせていただきます。

次回の委員会でございますが、次回は7月10日金曜日でございます、時間は本日より同じ午後6時30分から、場所につきましても、本日よりこちらの第14集会室での開催を予定しております。よろしくお願ひいたします。

それから、毎回お願いしておりますが、前回委員会の議事録について、また確認のほうをお願いしたいというふうに思います。次回、7月10日の委員会の受付の際にご提出いただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

では、以上をもちまして第5回市民評価委員会を閉会いたします。

本日は長時間にわたりまして、まことにありがとうございました。

午後 8時30 分 閉会