

【第 5 回】石狩市総合戦略推進懇話会開催結果報告書

平成 28 年 3 月 15 日

【日 時】 平成 28 年 2 月 24 日（水）15：30 ～ 17：15

【場 所】 石狩市役所 3 階 庁議室

【出席者】 13 名（15 名中）

役職	氏名	出欠	役職	氏名	出欠	役職	氏名	出欠
会長	角川 幸治	×	委員	酒井 志津子	○	委員	武部 正芳	○
副会長	竹口 尊	○	委員	坂下 和広	○	委員	徳光 康宏	○
委員	木村 秀裕	○	委員	佐藤 勝彦	○	委員	林 美香子	○
委員	河野 明美	○	委員	白井 かの子	○	委員	原 俊彦	○
委員	小林 卓也	×	委員	高梨 朝靖	○	委員	松崎 英樹	○

正副会長を除き、あいうえお順

□オブザーバー 北海道石狩振興局地域政策部：田辺戦略策定支援担当部長

□事務局 石狩市企画経済部：加藤企画経済部長、本間企画課長、佐々木企画課プロジェクト担当課長、池内企画担当主査、青木企画担当主任

【傍聴者】 1 名

【次 第】 1．開会

2．総合戦略関連事業の進捗状況について

（1）先行型事業の進捗状況等について

（2）総合戦略に基づくPDCAサイクルについて

3．閉会

＝ ＝ ＝ ＝ ＝ 会議内容の記録 ＝ ＝ ＝ ＝ ＝

以下、○は委員発言要旨、●は事務局発言要旨。

1．開会

- 会長が欠席のため、副会長が議事進行を行う。

2．総合戦略関連事業の進捗状況等について

（1）先行型事業の進捗状況等について

- 先行型事業の進捗状況等について事務局より説明【資料 1】
- 数値目標設定一覧により事務局より説明【資料 2】

意見交換

【資料 1： 2 石狩ブランド情報発信事業について】

- 通販サイト「石狩大百貨」の反応はいかがか。
- 12 月 1 日からオープンしたが、通販サイトから注文してくるというよりは、通販サイトを見て電話で注文してくる方が多い。現段階では送料の関係もありセット商品が多いが、例えば、ジャムのセットでも「5 種類の中の 3 個をセットにして欲しい」とか、「ギフトや景品で使いたいの、他の物と合わせてセットにできないか」という問い合わせがある。少しずつ売れている状況であり、3 月 1 日からは寒塩引の受付も開始する。大手の通販サイトを参考にしながら、利用件数を伸ばしていかなければいけないと

考えている。

- 年代によっては、通販サイトを見ることはできても、自分で注文を入力することまでは出来ないのでは、結果的に電話をしてしまう。電話でやり取りして、こちらで入力してあげるというやり方もあるが、とにかくそういう人達の対応がある程度必要になるのは避けられない。逆に言うと、大手通販サイトを利用している人達は、まだこちらの通販サイトを利用していないということではないかと思う。一気にアクセスが増えると、処理できなくなる危険性があるので、通販サイトのスタートとしては悪くないと思う。注文を受けたのに処理ができないとなると、信用を無くしてしまうので、スタートとしてはこれくらいの方が、むしろ安全だと思う。

【資料1： 4 空き家活用促進事業について】

- 10件は全て定住目的の利用で、いわゆるコミュニティビジネスには繋がらなかったということか。
- 制度としては、「定住」の誘導と、空き家を活用したビジネスということで「創業」も対象としていたが、応募の10件は全て定住目的の利用だった。予算審議はこれからだが、平成28年度も継続して実施したいと考えており、創業での利用をPRし、上手くいけば良いと期待をしている。
- 初年度としては、10人の利用があって良かったと思うが、空き家を活用したコミュニティビジネスに繋げるには、徳島県神山町でパン屋を募ったように、ある程度職種を限定して募集するなど、工夫が必要である。次年度以降は、どういう人に利用してもらいたいかなど、市側も少し考えたほうが良いと思う。
- 今年度は、市外からの利用が5件ほどあり、移住にも繋がった。今の段階ではあまり対象者を限定せず実施していきたいと考えている。
- 空き家をコミュニティビジネスに活用して欲しいということであれば、せっかくなので何か工夫をしてみるのも良いのではないか。
- 市内事業者による改修・改築を伴う場合は、更に助成があるということだが、事業者は制度のPRをしてもらうのも良いかもしれない。市内不動産事業者としても、制度をPRすることによってお客を獲得できるメリットがあるのではないか。
- 私の町内会では、昨年、空き家に2世帯が転居してきたが、2世帯ともお子さんがいる世帯だった。不動産会社と連携して、子育て世代向けに、札幌と差別化した子育て情報をPRするのも一つの方法だと思う。また、この2世帯とも入居にあたってリフォームをしているので、市内事業者と連携して制度をPRしていくと良いのではないか。リフォーム会社にとってもすごく良い話だと思う。
- 融雪槽の助成では、業者が制度の利用を勧めていた。助成金を出すだけでなく、事業者と一緒に総合的にPRすると効果的だと思う。
- 金融機関としても、事業者が入ってリフォームをするとなると、提携して金利を下げるなどできることもあるので、相乗効果が生まれる。地元も潤うし、利用する人も潤うと思う。

【資料2：数値目標について】

- 各戦略目標につき2つの指標があるが、1つ目の指標については悪くない状況だと思う。2つ目の市民意識調査を基にしている指標は、市民意識が変われば目標が達成できるが、逆に言うと意識を変えるような事業をやらないと、達成ができないということだと思う。アンケートの際に、○をつけたいような事業をしておかないと、いつまでたっても目標達成はできないし、逆に下がる可能性もあると思う。
- 例えば、戦略目標2の「子育てに関する様々な集まりに参加している(参加したいと思う)市民の割合」も、市民がそういう集まりがあるということを認知すると割合は高まると思うが、それが無い限りは変わらないのではないかなと思う。そこを工夫することが必要だと思う。
- 戦略目標5の「転入・転出者数の均衡(転入者数―転出者数)」については、プラス164人と順調に増え

ているが、心配なのは増えている理由がはっきりしているということである。現在の転入増は、樽川地区の宅地造成が主な理由であるが、将来的に、今分譲している分がどれくらいで埋まってくるかも大体予想がつくので、そこを予想して対策を立てる必要がある。

- 戦略目標 3 の「市内産業売上高（経済センサス活動調査）」については、平成 28 年経済センサスを利用して算出するとの説明だったが、毎年把握している各種統計と、経済センサスとの相関関係が出せれば、推定値が出せると思う。
- 色々な統計の組み合わせなどにより、推計することを検討したいと思う。その際にはお力を貸していただきたい。
- 市民意識に関するアンケートは、どのように設問を設定したのか。
- 2 年程前、北大大学院の学生さん方と考え、なるべくわかりやすい設問を心がけて作成している。回収率は 37% 位で、3,000 件配付して、約 1,100 件の回答がある。施策の結果がすぐにアンケート結果に反映されるわけではないので、色々な施策を実施していくことで、少しずつ成果が出ればと考えている。
- 戦略目標 1 の「自分の知識や経験を地域社会で活かしたいと思う 60 歳以上の割合」については、設問が抽象的なので、人によって受け止め方が違うと思う。ボランティアとしてもっと積極的に地域活動に入りたいと感じている人もいれば、働きたいと考えている人もいると思う。総合戦略の中には、就業やボランティア活動などがあるが、アンケートではこれが一緒になってしまっている。今後、戦略的に実施していくのであれば、もっと具体的に項目を分けた方が良いのではないか。
- 設問を変えるのではなく、どんな活動をやってみたいのかなど、例を出して聞いてみると良いのではないか。
- 新現役世代を対象に「あなたは、もしするとしたらどんなことが出来ますか」など、活動を活性化するような設問を設定すると、アンケート調査をすること自体が啓発に繋がり、ここの数値はもっと高くなるのではないか。人材を掘り起すという意味で、新現役世代に対するアンケートは工夫が必要だと思う。
- 戦略目標 4 に関連する設問では、設問内に例示があるので、それと比べると戦略目標 1 に関連する設問は説明が足りなかったと思う。この市民意識調査は毎年実施するので、次年度に向けて工夫したいと思う。
- 新現役世代の活躍について、シルバー人材センターとの関係はないのか。
- 石狩のシルバー人材センターは、人手不足だと聞いている。仕事の内容が限定されているので、働きたい人とのニーズが合わないのではないか。
- 本来は、ハローワークで退職後の仕事の斡旋が行われていれば、もっとスムーズに行くのではないかと思う。実際には、ハローワークは基本的に受身で、求人票があれば紹介するという考え方なので、65 歳以上のニーズはほとんど無い。シルバー人材センターのように、本人が事前に登録し、登録されたことについて積極的に仕事を探して紹介するという仕組みがあれば良いと思う。例えば、退職した元高校教師が家庭教師先を探すなど、アクティブに引退者が利用できるように求人センターがあれば良いと思う。

（２）総合戦略に基づく P D C A サイクルについて

- 次年度の P D C A サイクルについて事務局より説明【資料 3】

意見交換

= = 意見なし = =

(3) 全体を通して

【資料 1 : 6 若者人材育成・職場定着支援事業について】

- 事業自体は素晴らしいと思うが、運営が札幌の会社になっている。数値目標の「市内産業売上高」の事を考えると、市内の企業が実施できると良いと思う。女性で起業する方なども出てきているので、いきなりは難しいかもしれないが、札幌の会社ではなく、例えば市内在住の高校を退職した先生や卒業生でそういう仕事をしている人を活用するなど、石狩版でできないのか。
- 委託で実施すると、事業実施後のフォローアップが期待できるというメリットがあるのかもしれないが、市内には個性のある方たちがたくさんいるので、そういう方々に直接声をかけて、市が独自に実施するという方法もあるのではないかな。
- 市内企業の方が自分の経験からビジネスの話をするなど、石狩市バージョンでの実施を検討していただきたい。そうすることで市内の小さなビジネスが生まれ、空き家を活用した創業にも繋がっていくのではないかな。特に女性は、自分に投資し資格などを取っている方もいると思う。上手に繋がっていくと、それは商店街にとっても良いことだと思う。
- 色々な活動をしている人達のことが見えるような仕組みが欲しい。今は口コミが主で、知っている人は知っているが、市民全体ではあまり知らないということになる。広報紙で特集したとしても、1ヶ月たつと新しいのが出てしまう。先ほどのシルバー人材センターの話のように、人材バンクの仕組みがあったら良いと思う。情報発信ができて、仕事を請けられるような仕組みがあると、さらにビジネスに繋がるのではないかな。観光情報も大事だが、そういう情報発信があっても良いと思う。
- 次年度に向けて、考えていく。

【資料 1 : 3 厚田多機能拠点形成ビジョン策定業務について】

- 道の駅について、現状と展望をお聞きしたい。
- 平成 30 年 6 月のオープンに向けて、概ねの方向性と、建物の位置、建物の大きさ、そこでどういうことをするかということが 3 月いっぱいでは決まる予定である。今、一番心配しているのは、どのくらいの人達を呼び込めるかということと、その入込数に見合うサービスが提供できるかどうかということである。

サービスとしての課題は 2 点あり、1 点目は地元で採れる産物を常時提供できるかということである。特に一次産品で、農産物については、厚田には提供できる葉物がなく、水産物についても常時提供できる状況にないことが課題である。通年を通して、産物をコンスタントに提供できるようにすることを検討している。2 点目として、加工品についても検討している。望来豚は年間出荷できる頭数が限られているので、望来豚以外の豚をブランド化するために加工品にできないか、また、6 次産業化ができるかどうかを検討している。オープンしたあとの生産調整をどうしていくかが鍵になる。地域の私達としては平成 30 年がスタートだと思っているので、それまでに準備を怠り無くやっていきたいと思っている。

【資料 1 : 8 漢方生薬生産体制確立支援事業について】

- この事業について、状況を説明いただきたい。
- 漢方生薬は、中国からの輸入が 90% 以上で、国内産がほとんどない。この事業は、地元社会福祉法人はるにれの里が、農業生産法人を立ち上げ、障がいのある方を採用し、ブクリョウを菌床から作るという事業である。事業展開としては、障がい者雇用と、地元の林材を使って行うという地産地消であるが、

現在、ＪＡの生振地区の旧建物を購入し、地元の高齢農家の方にも生産に携わってもらおうと考えている。市としても色々な形でご支援をさせて頂き、なんとかこの事業が上手くいくよう然るべきフォローをしていきたいと考えている。

３．閉会

平成 28 年 3 月 15 日 議事録確定

石狩市総合戦略推進懇話会 副会長 竹口 尊