

令和元年度（2019年度）第1回横須賀市政策評価委員会会議 会議概要

- 日 時 令和元年（2019年）7月8日（月）14時～16時35分
- 場 所 市役所本館1号館3階会議室A
- 出席者 【委員】
玉村委員長、豊田委員長職務代理者、
天城委員、有吉委員、小原委員、川名委員、工藤委員、小林委員、櫻井委員、
澄川委員、中村委員、松尾委員、山田委員（50音順）
（欠席：一條委員、宮崎委員）
【事務局】
井上政策推進部長、宮川都市政策研究所長、柿原主査、太田主査、能仁主任
- 傍聴者 1名
- 資 料
- ・資料1 - 1 数値目標に対する分析
 《基本目標1 市内経済の活性化を図り、雇用を創出する》
 - ・資料1 - 2 数値目標に対する分析
 《基本目標4 人口減少社会に対応したまちづくりを進める
 【空き家対策・都市のコンパクト化】》
 - ・資料2 横須賀市まち・ひと・しごと創生総合戦略
 KPIおよび主な取り組みの実績
 - ・資料3 地方創生関係交付金等事業の進捗状況（2018年度）
- 議事内容
- 1 政策推進部長あいさつ
 - 2 委員紹介
 - 3 事務局紹介
 - 4 議事
 横須賀市まち・ひと・しごと創生総合戦略の効果検証について
 （1）基本目標1 市内経済の活性化を図り、雇用を創出する
 （2）基本目標4 人口減少社会に対応したまちづくりを進める
 【4-1 空き家対策・都市のコンパクト化】
 （3）地方創生関係交付金事業等の進捗状況の検証について

14時 開 会

1 政策推進部長あいさつ

2 委員および事務局紹介

- ・新委員（1名）の紹介、各委員の自己紹介および事務局の紹介

3 議事

(1) 基本目標 1 市内経済の活性化を図り、雇用を創出する

(小原委員)

- ・ICT・小規模事業者の誘致や創業支援についてですが、最近の働き方というところ、いわゆる企業に就職して働くというより、「小商い」といって、小さなお店で自分のやりたい仕事をしようという意識の人が増えているように感じています。例えば、三浦市に奥様と二人で「ミサキドーナツ」というドーナツ屋さんやレストランを開いた音楽プロデューサーがいるのですが、小さな空き店舗を活用して副業のような形で始めたところ、店舗数も増え、それなりに雇用も生まれています。他に自分が知っているだけでも、横須賀市にも商店街の空き店舗を活用して個人で服の制作・販売を行っている若い人もいます。企業誘致などと比べると税収増も多くないですし、市からの支援を受けていなければ数字にも入ってこないのだと思いますが、そういった成功事例も多くあります。
- ・渋谷などの大都市では、大規模な初期投資が必要となるため個人での出店はハードルが高いのですが、横須賀ではそういった「小商い」のような形でのビジネスが比較的低い費用で始められて、そこが横須賀の強みだと思います。いわゆる何か新しいものを創り出すようなきっちりとした創業への支援だけではなく、「横須賀市ではこれだけ初期費用もかからずに開業できます」といった形でPRをしていくことも必要だと思います。

(玉村委員長)

- ・私も今のご意見にとっても共感するところがあって、委員からは副業という話がありましたが、複数の事業を行う「複業」という意味でも、横須賀の魅力は非常に高いと思います。
- ・というのも、横須賀は都心からも近く、例えばフリーランスとして働いている人が、東京と行き来しながら横須賀に拠点を持つようなこともできますし、横須賀に居住しながら複数の仕事を行うということもできます。また、ある程度の都市のスケールがありながら、初期投資の負担感という部分でも、大きなアドバンテージがあると思います。
- ・よく「3万円ビジネス」という言い方をしますが、無理なく3万円を稼ぐということで、週1日などで少しずつでもやっていくと、結果的にやりがいがある仕事がたくさん増えて地域が活性化する、といった可能性があると思います。

(事務局；柿原主査)

- ・創業・起業といっても必ずしもかっちりとした企業体だけを想定したものではない、それだけを進めるという考えではありません。また、これは創業というより商業振興の面からではあるのですが、商店街の活性化に向けて、今年度から空き店舗の活用に関する新たな取り組みを進めているところです。
- ・今いただいたご意見は、ぜひ担当課にも伝えさせていただいて、もし必要があればあらためてお話を聞かせていただく等のご協力をお願いできればと思います。

(川名委員)

- ・例えばミサキドーナツや上町にあるベーグルショップニコなどのように、バックグラウンドや経験があって非常に成功しているお店がある一方で、商売のノウハウをあまりお持ちでなく残念ながら閉店してしまったお店もあります。
- ・スタートアップを進めることも非常に大切ですが、このようにするとうまく営業を続けていけるといった、基本的な部分も含めて、総合的に支援する体制があるとよいと思います。

(有吉委員)

- ・新たに事業を始める場合には、届出などの法手続きが非常に煩雑だということが多々あります。その中で、例えばロケの誘致を進めている熱海市では、警察への届出等、必要な手続きを職員がワンストップで行うことで、誘致が非常に進んだそうです。
- ・空き店舗の活用や小商売といったものも、もちろん資金面の部分も重要ですが、案外ワンストップで対応する窓口や職員がいればスムーズに進んでいく可能性があるのも、そういった体制づくりや職員の育成にも力を入れていくとよいと思います。

(櫻井委員)

- ・市内の事業者の人たちと、ITやECの関係でお話をさせていただく機会が多くあるのですが、その中で、小さな店舗で事業を始めたものの、あまりうまくいかなくて、EC事業に転換したいというお話をいくつか聞いています。EC事業への転換であれば、在庫をそのまま生かすことができ、リスクが少ないためです。
- ・例えば私は自宅を使って事業を行っているのですが、EC事業であればそのような形で大きな売上げを上げることもできます。出店に関しても、最近楽天市場で講師の仕事などもしていて、やはり出店から出荷までをパッケージ化して示してあげると、起業もしやすいのかなと思っています。
- ・他にも、野菜の生産者と話をした際には、例えばおいしいニンジンを作っても、農協に卸せば一般的なニンジンと同じ価格になってしまいますが、「おいしいニンジン」としてインターネットに載せて、翌日配送という形にすれば可能性が広がるという話をしました。この場合、おそらく商品をアップロードしたりすることが難しいと思うのですが、それを業者に委託して、併せて配送もそこから出荷されるような形になれば、運賃もコストも非常に安くなると思います。
- ・「ICT、小規模事業者の新規開業事業所数」という指標があります。おそらく助成等の支援制度はあるものの、ビジネスの形を示した具体的な支援ではないと思うので、もう少し踏み込んで、店舗の出店であってもECへの展開であっても、例えば出店から販売・出荷までをパッケージ化して具体的にフォローしてあげられると、開業数も増えるのではないかと考えています。

(工藤委員)

- ・創業に関しては、4～5年前にプチ起業というものが流行って、月3万円、お小遣い程度儲けましょうということが流行ったのですが、3年～5年くらいで廃業してしまうことが非常に多いということがあって、やはりきちっとした創業をさせて、補助金等を使って軌道に乗せていく流れになったという背景があります。
- ・その中で、事業者の人が、経営計画をきちっと作れないということと、利益計算がきちっとできないということが大きな課題として挙げられています。地場で商売をしている人たちというのは、どうしても薄利多売になってしまい、付加価値をうまく付けることができない傾向がありますので、その辺りを創業の段階からきちっと支援しようということで進めています。
- ・国でも「小規模企業経営計画」を作って持続的に経営を継続させていくということを法律などにも明記し始めていますので、やはり経営計画の策定という部分を充実させていく必要があるのではないかと思います。
- ・一方で、創業支援セミナーといっても、最近は創業したい人が集まるのではなくて、創業のノウハウを知りたい人が集まる傾向にあって、おそらくすぐに創業しようと考えている人はそもそもセミナーに来ないというのが正直なところでありますので、創業セミナーはセミナーで、資金調達ですとかとかノウハウの提供というのは必要だとは思いますが、それとは違う形での支援のシステムというのにも必要なかなと考えています。
- ・それと、市内に就職口が少ないという声がある一方で、市内中小企業では働き手がいないうことで、このミスマッチが一番大きな課題となっています。企業からは、マッチングの機会を増やしてほしいという話が多いのに対し、求職者の方からは、企業情報、特に中小企業の情報が分からないと。どうしても大企業や都心の企業に比べて、インターネットで情報をうまく流せていないという部分があるので、その辺の支援をきちっと行うべきだと思っています。
- ・また、これは横須賀だけでなく他都市でも同じ状況のようですが、売り手市場になっている中で、社会人向けの説明会を開催すると比較的高齢の人が多く集まり、一方で企業の方では若手を求めているということで、ちぐはぐになってしまっているのので、その辺をもう少し丁寧に、企業側の考えも変えていかないといけないのではと思っています。
- ・なお、明日7月9日には外国人雇用に関する市内企業向け説明会を開催するなど、人手が足りない分、外国人雇用にも少しずつ取り組み始めている状況です。

(山田委員)

- ・職業柄、色々な店舗等に行く関係で、以前空き店舗をまとめたマップを作ったことがあります。マップを作ることによって、どこがどれだけ空いているのか、また家賃であったり駅からの距離であったり築年数であったりと、色々なことが分かるので、そういったものが一つあると、後々の活用にもつながりやすいと思います。
- ・また、店を開くといっても、必ずしも毎日仕事をする必要はなくて、7日間あれば例えば2日ずつ使って1日休ませたっていいわけです。そうすると2日ずつできれば十分だという学生向けの対応だってできるわけですね。そのような、横須賀でしかできないような工夫について物件の所有者から取り付けるところを、組織としてしっかりと行うことで、土壌と言いますか、ベースは整うのかなと思います。
- ・それと、先ほど会社を興す時の手続きが非常に煩雑だというお話がありましたが、手続

きの流れ等を分かりやすく記載した本が実際にあります。よろしければご紹介しますので、そういうものもご参考になさってはいかがでしょうか。

(玉村委員長)

- ・市としまして、2015年度から行ってきたまち・ひと・しごと総合戦略がちょうど今年が最終年度で、これから改定していくという中で、この政策評価委員会から次の計画におけるヒントが出てくることが期待されています。今のようなお話で、次の総合戦略において、小さな起業や生業づくりの在り方をどう考えるか、子育てなどのステージに応じて挑戦しやすくすることをどうするか、また、ワンストップ支援・パッケージ支援といったこと、でご意見が出てくると、おそらくヒントになると思います。行政の皆さんも実務的にたくさんの方に触れられていて、お気づきのこともあるかとは思いますが、各委員がそれぞれの現場で接していることから見えることもあると思いますので、ぜひご発言いただきたいと思います。
- ・これまでのお話にもありましたが、空き店舗の活用の仕方とか、空き家マップがあった方がよいとか、もしくは週2日間ずつのお店はどうだろうかとか、自らの生業を作っていくような小さなビジネスというのは、横須賀にとって大切な切り口になる。潜在的に可能性はあるものですが、実際にそういった人がどれだけ増えてきたのかといったことも、この後検証すると思います。
- ・この他にも、指標の取り方を工夫するのがよいと思います。先ほど廃業率のお話がありましたが、常に挑戦することが増えていきながら、それが続いているものがどれだけあるのかといった観点で見ていくことや、あるいは経営計画の充実という話で、単にセミナーの数を増やすことだけではなくて、例えば経営計画ができたかどうかとか。起業の捉え方も、単に誘致するだけではなくて分割するスタイルもあるのではないかと、今のような議論の中からおそらく事務局の方で、指標を考えるヒントが出てくると思いますので、ぜひご発言をお願いします。

(中村委員)

- ・数値目標の部分で質問なのですが、延観光客数が2018年度の実績値が857万人なのに対し、2019年度の目標値が819万人に落ちているのはなぜなのでしょう。
- ・また、観光消費額について、これは観光客数とパラレルになっていると思うのですが、こちらは反対に目標値が2018年度の実績値を上回っており、その理由についても併せて教えてください。

(事務局；宮川課長)

- ・計画策定時点で、直近値である785万人を基準として、それを5年後である2019年度に819万人に上げていくという目標を立てたものです。
- ・消費額に関しては、おっしゃる通り、観光客数に宿泊客と日帰り客それぞれの消費単価をかけて積算した数字になっています。その中でも、宿泊客の方が単価が高いため、宿泊客の比率が高くなれば、数値としては高くなります。

(豊田委員)

- ・資料1-1、1ページの新規求人数では、目標値を上回るだけの求人がある状態ですが、5ページのところでは、若い人が希望する職業がないと知っているということで、ここがいわゆるミスマッチ、売り手市場になっているにも関わらず、若い人は市内に就職口

がないと思っていることが分かる部分だと思います。

- ・関東学院大学では、1年生からキャリアデザインという授業を設けています。それを通じて感じたことですが、例えば看護師、栄養士などの専門職に関しては仕事が目に見えてわかりやすいのですが、事務職のような個別企業内の職域に関してはあまりイメージできていないような印象があります。そうすると、とりわけ文系学部の学生は将来の職業を考えた時に、「よく分からない、やりたいことが見つからない」ということになってしまう。この辺りは商工会議所も含めて、市もそうですが、もっと企業がどのようなものなのか、どのような形で動いているのかという部分を、説明会やセミナーの中で発信していく機会を持つことで、もう少し若い人たちと企業とを近づけることができるのではないかと感じています

(工藤委員)

- ・「マイタウンティーチャー」といって、商工会議所が、横須賀市、教育委員会と連携して、中学校の総合学習の時間を使って、市内中学校全校に市内で働いている人たちを派遣して、「働くってこういうことだよ」ということをレクチャーしています。高校では遅いということで中学校から行っているところではあるのですが、企業の中には、比較的古いビジネスのやり方が染み付いてしまっていて、そのやり方のまま募集をかけてしまったり、若い人たちに話しかけてしまったりという例もあります。先ほどの小原委員や櫻井委員の話もそうですが、そういう若手の中で、突出してというか、自分たちで頑張っている人たちが学生に対して話をすることや、そういう人たちが例えば創業スクールで自分の実体験を話していくことの方が、今の時代には合ってきているのではないのかなと思います。
- ・現状の創業セミナーは、10年前、15年前とほとんど変わらない内容で実施しているのではないかと思いますので、そうではなく、やはり魅力ある話を聞けば若い人たちやこれから創業していこうと考えている人たちにとっては、実体験としてリアルに感じる部分もあるのではないかと思います。
- ・また、豊田委員のご意見のとおり、確かに合同企業就職説明会などを見ていると、よく分からないから安定しているというイメージがある金融機関のところだけ人が集まるという状況もありますので、若い人たちには若い人からノウハウを提供してあげるという形ができると、より効果のある創業支援になっていくのではないかと思います。

(豊田委員)

- ・創業支援というと新しい企業ですが、既存企業の人材確保の面で言うと、例えば信用金庫や新聞社といった職業については学生の中でも職業としてのイメージがある一方、製造業にも優れた生産技術で営んでいる企業がたくさんあって、そうした企業も人材は必要だと思いますが、学生たちにそうした企業や仕事そのものに対するイメージがなくなっているように感じます。
- ・そのため、創業はもちろん工夫してPRしていくことが大事ですが、既存企業の人材確保という部分で、もう少し上手い方法を考える必要があるのではないかと思います。

(工藤委員)

- ・商工会議所で昨年、一昨年と、横須賀の製造業にスポットを当てて、横浜の専門学校の生徒に取材に行ってもらい、冊子とウェブサイトも作って県内の専門学校と大学に冊子を配布するという取り組みを行いまして、実際にそこから1人就職に結びついたという

ことがありました。

- ・製造業などの中小企業については、やはり発信する情報が少なすぎるという課題があると感じています。例えば企業カードがあって、「こういう企業です」ということは書いてありますが、それだけでは多角的な企業の捉え方はできないので、その辺りの充実をもう少し図る必要があると思います。
- ・また、市で「ごきんじょぶ」という就職支援サイトを作っているのですが、それもやはり書かれている情報は一般的な就職支援サイトと変わりがないので、例えばそこにもう少し予算がついて、プロの人がヒアリングをして、「生きている企業情報」として情報発信をしていけると、また少し変わってくるのではないかと思います。

(川名委員)

- ・中学校に企業の人がいらしてお話をするという取り組みは、非常に素晴らしいと思っているのですが、どちらかと言うと会社のオーナーなど、比較的華やかな人がお話をされることが多い印象を受けています。もちろんそういった人たちの話を聞いて憧れるというのも大切だと思いますが、例えば建設現場で働いている人にも来ていただいて、「自分の仕事がかんな形で世の中の役に立っている」とか、「大変そうに見えるけどこんないいことがある」といった、いわゆる現場の声を伝えることも必要だと思います。
- ・また、仕事を選ぶ際には、親の影響も大きいと思います。ですので、例えば PTA 等の機会を通じて、市内にはこういった企業・仕事があるということを保護者向けに伝えていくことも必要だと思います。

(小原委員)

- ・最近の若い人たちの中には、いわゆる「働く」ことや「仕事をする」ということ自体に、負のイメージを持っている人も少なくないと思います。何をやりたいかと聞かれた時に、「You Tuber (ユーチューバー)」と答える人が多いのは、やはり自分の好きなことをやって、それがたまたま仕事になっていたり、それがたまたまお金になったりすることが、幸せそうに見えるということなのだろうと感じます。
- ・ですので、「マッチング」だとか「働く」ということよりも、まずは「自分の好きなことを見つける」ということを、ポジティブに訴えていく方が、もしかしたら今の時代に合っているのかな、と思います。その延長が、町工場でモノを作ることだったり、農業だったりするかもしれないです。若い人が希望する仕事に公務員が多いというのも、公務員のイメージとして、「楽そう」という部分が少なからずあるのだと思います。

(豊田委員)

- ・学生に聞くと、例えば「銀行員」などと同じように、「公務員」には一つの職業像があります。「安定している」、「クビにはならない」といったようなことも含めて。
- ・視点としては、若い人たちが好きなことを探していくために、小学生の頃から社会に出るまでの時間をどのように過ごしていけるかということが重要だと思うので、そこは「まち・ひと・しごと創生」全体で取り組んでいく部分なのかなと思います。

(小林委員)

- ・創業に関連して、今、母親たちの間でハンドメイドが流行っていて、それを仕事にしたいという人も多いです。そこで、実際に店舗を借りてやってみたらどうかということで、ポータルマーケットと交渉をして、週末限定でハンドメイドの委託販売とワークショップ

をやってみました。その結果、やはりスポットの限定イベントであれば人が集まって売上も上がるのですが、継続してやってみると、出店者の違いや、天候の影響でも売上が変わるなど、なかなか難しいということが分かりました。以前、フリーランスでウェブの仕事をしたこともあるのですが、やはり実際に店舗を借りて創業するということが、とても難しいということを実感したので、今回はたまたま空き店舗があり交渉してできましたが、そういった、期間限定のチャレンジショップのような仕組みがあるとよいと思います。

(有吉委員)

- ・授業等で仕事を伝えるという部分について、一般的にイメージがしやすい職業はいいのですが、例えば会社を興すことであったり、モノづくりであったりといったものの良さを伝えることが、非常に難しいと感じています。
- ・以前、経営企画の部署にいた時に、関東学院大学と一緒にトライアルでワークショップを2年ほどやったことがあります。夏休みの1週間程度を使って、例えばお菓子の会社を呼んで新しい商品を考えたり、学生のチームの中に若手の職員が入って、事務手続きなどもやってみたりと。そのくらい継続してみると、「こういうやりがいがある」、「こんな大変なことがある」といったことが分かってきて、実施前と実施後の学生のアンケートを見ると、見違えるようです。
- ・この方法はすごく効果はあるのですが、いかんせんこれをやると手間がかかる。関東学院大学と神奈川新聞という私企業同士なので比較的すんなりできましたが、その辺をうまくコーディネートできるとよいと思います。人数としてはあまり多くはできないと思いますが、やる気のある人たちを集めて成功事例を作っていく、という方法もあると思います。

(松尾委員)

- ・一般的に合同企業就職説明会というと、各企業が自分の会社を紹介する形が主だと思いますが、福祉の分野では少し違う方法でやっています。
- ・一言で福祉といっても、子ども、障害者、高齢者などの異なる対象の人たちがいて、また、高齢者といっても施設や事業の種類が分かれていて、さまざまな分野がありますので、福祉関係の就職説明会・相談会では、各分野の若手職員が、自分の1日の仕事のスケジュールを資料にして話す、という形で行う場面があります。そうすると、学生の参加者などから、「どのような時に大変だと思ったのか」や「今の仕事のやりがいは何か」といったような、現場レベルでの質問が多く出ます。また、説明する側も若手の職員なので、その職員が感じていることが素直に出てきて、それを聞いた参加者が影響を受けて、その後の就職につながっていくこともあります。
- ・もちろん企業の紹介や業務内容の説明も大切だとは思いますが、いくつか代表的な業種だけでもいいので、若手職員の生の声を聞く機会があれば、学生にも何か響くものがあるのではないかと思います。
- ・また、先ほど新たな起業に対する支援の話がありましたが、一方で、既存の商店街に買いに行きたくても買いに行けない人も結構いらっしゃるのでは、そこへのフォローという視点も必要だと思います。例えば、駐車場が少ない追浜の商店街では、車を止められる場所を増やせば、買いに来られる人もいるのではないかとということで、地元の商店会や町内会と警察署が連携して、本来駐車禁止の場所を、11時から15時までの時間帯は駐車可

能にするという取り組みを行っています。

- ・また、これは高台にある町内会の話ですが、NPO 法人と連携して、高台の住宅地と下の商店街をつなぐワゴン車（コミュニティバス）の運行を始めたところ、当初は高齢者を対象として始めたものが、ベビーカーを持つお母さんたちにも利用が広がったという例もあります。
- ・経営関係のフォローも大切ですが、既存のお店に買いに行きたい人たちに、来てもらえるような仕組みを、行政だけではなく地域と一緒に考えていく必要もあると思います。

(天城委員)

- ・雇用創出の部分で、若者に焦点を当てて、ミスマッチをどう解消していくかという議論がありましたが、人口推計上、生産年齢人口が今後右肩下がりになっていく中で、多様な働き手を受け入れられる労働環境を整備して、若者だけではなく、女性や高齢者などに雇用の機会を提供し、地域の活性化につなげていくということも、政策として取り組むべき課題だと思います。

(小林委員)

- ・雇用の話の関連で、今母親たちの間で口コミですごく人気になっているところがあります。印刷関連の仕事なのですが、そこは週1、2回、2時間から勤務可能で、夏休みなどにも融通が利くという形で。そういった、母親たちのニーズに沿った働き方があるとよいと思います。

(澄川委員)

- ・追浜の商店街に「こみゆに亭カフェ」という施設があって、その中に「私のこみせ」というコーナーがあります。そこでは今ご意見があったような、女性も含めてさまざまな人が手作り品などを持ち寄り販売していて、非常に好評です。その傍らでは、地域の人がお茶を飲みながら話をしているという、そういったコミュニティの場が追浜で非常に人気があるということをご紹介します。

(2) 基本目標4 人口減少社会に対応したまちづくりを進める

【4-1 空き家対策・都市のコンパクト化】

(小原委員)

- ・「住み良さ」や「生活の便利さ」というものは、世代によって感じ方に大きな違いがあると思います。例えば私は秋谷に住んでいて、周辺に大きな商業施設があるわけではないのですが、今の時代、インターネットさえあれば家を出なくても買い物はできてしまうので、特に不便は感じていません。
- ・一方で、地域にはインターネットをあまり使わない高齢の人も多くて、やはりそういった人にとっては車がないと買い物に行けないということで不便だとおっしゃる人が多いのですが、今は車ではなくインターネットで買い物をする人も多いので、却って大きな商業施設などが無い方が静かで暮らしやすいという考え方、魅力もあると思います。
- ・また、今自分が住んでいる地域では、空き家だった場所を活用して、午前中は診療所、午後は訪問診療という使い方をしているところがあります。そうすると、近所の人わざわざ遠くの病院まで行かなくても、その診療所なり訪問診療なりで待ち時間もなくて診てもらえるということで、地域にとってすごく便利です。
- ・今、全国的に空き家が増えていて、お金を払ってでも譲りたいという人もいるので、非常に安い価格、例えば100円で販売しているところもあるほどです。ただ、それでもやはりそこがどのような場所かが分からないと購入にも踏み出しにくいと思うので、例えば空き家を、谷戸もそうですが、「この空き家は、周りに高齢者が多いので、高齢者向けの事業展開に適しています」とか、「買い物に行けない高齢者の代わりに、この空き家を使ってインターネットで注文をした商品を各家に配達するサービスをしたらどうですか」というような、周りの特徴や具体的な使い方の例まで示してあげないと、なかなかここで暮らそうとか仕事をしようといったことにはつながらないのではないかと思います。

(玉村委員長)

- ・どうしても空き家というと、定住促進という枠にはめて考えてしまいがちですが、ライフスタイルが変わってきていますので、使い方という意味では、先ほど議論があった起業であるとか副業であるとか、そういった多様性に合わせた活用の仕方でもできると思います。

(川名委員)

- ・ここ数年、市で空き家の処分・相談に関するお知らせを配布していると思いますが、そのおかげか、私が住んでいる地域では、転居の際に住居を売却されていかれる人が増えたように感じます。その後、不動産会社が新築で家を建てて、そこに子育て中の世帯が入るといったケースも実際にあり、取り組みの効果が出ていると感じているので、このまま続けていただければと思います。
- ・また、温泉谷戸地域の芸術家モニター誘致についてですが、例えばフリーマーケットのような形の芸術祭を開いてはどうでしょうか。というのも、十数年前、葉山、森戸海岸の辺りで芸術祭と銘打って、芸術家のお宅、普通のお宅なのですが、そこを開放して、陶芸を売ったりするイベントがありました。行政なども協力をして、都内や横浜などからいらっしゃっている人もいましたので、そのような、認知度を上げるための工夫も必要なのかと思います。

(天城委員)

- ・学生シェア居住の件につきまして、現状では本学（神奈川県立保健福祉大学）の学生もなかなかこの取り組みに乗った形では進んでおりません。というのも、本学はほとんどが女子学生という中、街灯が商店街のところまでしかなくて、住居まで行くのに街灯がない所を通らねばならず怖くて住めない、という意見があると聞いています。単純に助成金を出すだけではなく、政策目標の達成に向けて全体で考えていく必要があると思います。

(小林委員)

- ・横須賀にあるものを生かすということで、うみかぜ公園にスケボーパークがあつて、息子がスケボーを始めてからそこに興味を持ち始めたのですが、若者にはスケボーとかサーフィンとかつてすごくカッコいいイメージがあるので、例えばサーフィンであれば茅ヶ崎というのと同じように、スケボーであれば横須賀というような、そういうカッコいいアプローチの仕方があってもいいのかなと思います。

(事務局；井上部長)

- ・おっしゃる通りで、うみかぜ公園には比較的県外ナンバーが多いという特徴があります。スケボーだけでなく3on3、BMXもできますので、もっと若者の興味を引き付け、人が集まるような面白い仕掛けをしていきたいと考えているところです。

(小林委員)

- ・オリンピックの競技種目にもなりましたし、昨年、青年会議所主催のアメスカフェスタにも行ったのですが、有名な選手なども来ていましたし、デモンストレーションなどを実際に見ると本当にすごいと思いました。そういった環境に子どもたちが触れることで、その中からオリンピックを目指したいという子が出てくる可能性もあると思うので、ぜひ積極的に進めてほしいと思います。

(山田委員)

- ・数については不確かではありますが、例えば市内に谷戸が79カ所あるのであれば、79通りの活用の仕方があつて、全てを同じ方法で進める必要はないと思います。先ほど谷戸、高台の高齢者の買い物の話がありましたが、下から荷物を届ける人も非常に大変だという話も聞いています。そういったさまざまな要素を考えると、谷戸を生かすという考え方と、ある意味谷戸ではなくて平地でもう少しお住まいになる人といういろいろ分かれていた方がよいのではないかと思います。そうすることで、谷戸が本当の意味で活用されるのではないかと感じます。
- ・先ほど街灯がないという話がありましたが、例えば79カ所街灯を整備するのであれば、そのうち10カ所を重点的に整備した方が効率的ですし、資産価値も上がるという面もあります。ですから、谷戸の数の分だけその谷戸ごとの方針がないといけないのかなと思います。

(事務局；柿原主査)

- ・この基本目標では、主に空き家の管理の話とコンパクトシティの話がテーマとなっています。大きい話としては住みやすい場所に市民を誘導してそこでサービスを維持してい

くという考え方はありますが、今山田委員がおっしゃったように、必ずしも市全体で便利な所に人を集めるということではなくて、面白い暮らし方というか、そういう視点で谷戸も活用していきたいということですので、谷戸もまた一律ではないというのは、まさにその通りだと思います。便利さという所はベースとしてありながらも、それだけではない街を目指すという意味合いで、谷戸の再生という事業、施策を掲げているところ

(事務局；井上部長)

- ・私も以前、都市部で谷戸に関わっておりましたが、谷戸の問題というのは、人を呼び込むという我々の思いと、住んでいる人の考えのミスマッチがすごく大きくて、非常に難しい問題だと感じています。県立保健福祉大学の皆さまとも連携していろいろ取り組んだのですが、やはり暗いですとか、シェアハウスということで友達と住まなければいけないといった部分の難しさもあります。
- ・起業や雇用の話もそうですが、一つの取り組みを単体でやろうとしてもうまくいかない時代になっているのだろうと感じています。世の中の変化を的確に捉え、いかにスピード感を持って進めていくか、地域の希望に対してどのように支援をしていくか、ということを考えていかなければならないのだと思います。

(小原委員)

- ・ビジネスも含めて、谷戸の活用のアイデアを募集したことはないのでしょうか。

(事務局；宮川所長)

- ・モデル事業のような形で、こういう事業を行えば助成金を出しますということはやっています。昨年度は応募がなくて、今年度は補助率を上げて募集しているところです。

(小原委員)

- ・FMブルー湘南の番組に出演する機会があったのですが、例えばラジオ番組などを使って谷戸の活用のアイデアを募集すれば、きっと無責任なものも含めてたくさんのアイデアが出てくると思うんですね。すごく無責任なアイデアではあるのですが、もしかしたら本当にやってみたら一つよい形が生まれるかもしれない。例えば山の上ペーカーリーのような、しっかりとしたスキームに絞って募集するとすごく応募が大変だと思うのですが、もう少し広く、アイデアベースで募集をすると、そういう無責任なものも含めて何か可能性があるものも来るのかなと思うし、逆に言うと谷戸のように特徴的なものというのはすごく面白いと思うので、アイデアを広く募集する仕組みがあるとよいと思います。

(事務局；宮川所長)

- ・確かに現状ではよい提案に対して助成金を出すという前提で行っており、そうするとある程度形の整ったものでないといけないという形になってしまっていますので、もう少し幅広くアイデアをもらえるような仕組みも必要なのかなと思います。

(工藤委員)

- ・シェアハウスなどもそうですが、谷戸については特に古くから住んでいる人からの反対が比較的強くて、それでうまくいかないというケースがこれまで多くありました。やは

り近隣の住民の理解をいかに深めていくかということが、一番重要なところだと思います。

(玉村委員長)

- ・そもそも個人の所有物であるものをどのようにしていくかという部分の難しさはありますが、先ほど山田委員がおっしゃったように、例えば「この谷戸に関してはこうしていきたいから重点的に行おう」というように、多くの谷戸がある中で、重点的に取り組む所を決めて可能性を探っていくことも必要かもしれません。
- ・また、そのような時、行政の立場では逆に動きにくさがあるかもしれませんので、例えば行政にはそういった動きを作っていくための支援に回っていただく、という考え方もあると思います。本日は政策評価という場ではありますが、地方創生というのはそれぞれの機関で、例えば商工会議所でこういった動きをしていきたい、それに対して行政はこういった支援ができるというような、いろいろな方法があると思うので、ぜひ今日をきっかけに連携して進めていただければと思います。

(3) 地方創生関係交付金事業等の進捗状況の検証について

●ルートミュージアム構築によるにぎわい創出事業

(玉村委員長)

- ・KPI を見ると4項目目のVR利用者数が目標を達成していませんが、これは開発が年度末になり、事実上利用者を増やすのは今年だということで、このまま目標値達成に向けて取り組みを加速していただきたいと思います。

●訪日外国人アクセス環境向上事業

(小原委員)

- ・1つ目の事業(ルートミュージアム構築によるにぎわい創出事業)でも来訪者をどう回遊させるかという話があったと思いますが、横須賀市全体で言えば車でないと移動が大変な場所も多いと思うので、特区としてウーバータクシーのようなものが使えるようになればいいと思いました。既存のタクシーは外国の人には料金が高いのかもしれないし、言葉も通じない。一方、スマートフォンひとつで済むウーバータクシーは言葉もいらないし、使い慣れている人も多い。日本ではなかなか受け入れるのは難しいのかもしれませんが、外国の人の移動をしやすくするという視点で考えると、やはりウーバータクシーはなじみがあるし、例えばドライバーを市民の人限定にすれば外にお金も出ていかないし、観光ガイドとしてもよいのかなと思います。

(玉村委員長)

- ・アクセスというと「外から」というイメージがありますが、域内で移動ができるかという部分も重要なポイントです。特に公共交通機関でというと、どうしてもバスが主になると思いますが、ウーバータクシーのような柔軟性のあるアイデアもご検討いただければと思います。

(川名委員)

- ・公共交通機関に関しては視覚的な部分がとても重要です。つい日本人はできるだけ分かりやすくということで親切にいろいろ書いてしまいがちですが、特に外国の人は読みませんので。例えばバスであればA、B、Cなど、字を読まなくても分かるように、パンフレットであれば写真だけ貼り付けるなど、そういう工夫が必要だと思います。

●住むまち横須賀魅力体験・発信事業

(小原委員)

- ・応募総数も観覧者数も非常に少ない印象を受けます。メジャーな会社のオーディションというと、応募数が1,000とか10,000とかって数字になることも多くて、反対に100人強から何か拾おうというのも非常に難しいと思うのですが、これについてはどのような印象なのでしょうか。

(事務局；井上部長)

- ・事業の説明をさせていただくと、まずユニバーサルミュージック(株)が告知および関連雑誌などでの紹介を行い、そちらに全国からデモテープ等が届いて審査を行い、最後に本戦に残った6組が横須賀で演奏をしました。
- ・あくまでメインは育成と捉えていて、トップアーティストではなく、これから伸びしろ

のあるアーティストの卵を育てていくイメージです。

- ・理想としては会場も 1,000 人規模のところできるとよいのですが、まだその段階ではないというところです。

(小原委員)

- ・つまり、どちらかという映画祭を呼び込んだようなイメージに近くて、そこから出てきたアーティストを横須賀から出たということで支援していくということですか。

(事務局；井上部長)

- ・そのとおりです。実際に 2018 年度の優勝者が 7 月にデビューするので、横須賀で応援をして全国で有名になるようにということを目指しているところです。

(有吉委員)

- ・発信の観点でいうと、横須賀市は広報、あるいは広告といった部分が少し弱いです。例えば『浦賀往来新聞』というものを弊社で作って函館や下田などでも配布しているのですが、それを見た人から、市と新聞社との仲が悪いのかということを言われます。というのは、記事の下に広告協賛が出るのですが、そこに市の名前であったり観光協会の名前であったりというものが一切出ていない。このことについては担当のセクションとお話はしているのですが、見る人はそういう部分を見ますし、媒体自体が県をまたいで周知をされていくものでもありますので。来年浦賀奉行所の 300 周年を迎える中で、全く市の露出がなくてよいのかという部分は少し考えた方がよいと思います。

●マリンスポーツによるまちづくり事業

(川名委員)

- ・大会そのものについては、地元の方も慣れてきて非常に熟成してきたと感じているのですが、一方でビジネスの観点としてはもう少し力を入れた方がよいのかなと思う所があります。というのは、来場者は 2019 年度で 88,000 人と非常に増えてはいるのですが、来た人が買い物をしている姿をあまり見ることがありません。買い物というと屋台で昼食を買うくらいで、おみやげやグッズも置いてはありますが、あまり買っている人を見ることもなく、どちらかという無料で行ける観光というスタンスで来ている人が多いのかなと。また、屋台についても、第 1 回の際は地元のお店も多く出ていたと思うのですが、回を経るごとに地元のお店が減ってきているように感じます。大会そのものは選手との交流などもできて素晴らしいと思うのですが、ビジネスとしてはもう少し改良の余地があると思います。

(玉村委員長)

- ・市内経済の活性化を図るという基本目標のもとで行っている事業ですので、そういった面で実効性を高めた方がよいのではないかとのご意見です。これについてはスケボーパークに関しても同様の意見だと思っておりますので、その観点で活かすことを明確にしていただければと思います。

●うみかぜ公園スケートボードパークリニューアル事業

(玉村委員長)

- ・先ほどのマリンスポーツによるまちづくり事業と同様ですが、市内経済の活性化を図るという目標のもとで行っている事業ですので、そういった面で実効性を高めた方がよいと思いますので、今後に活かしていただければと思います。

●ドローン産業集積推進事業

(玉村委員長)

- ・横須賀市は空間活用の可能性が高いので、多くの注目や協力を集めることができれば、より可能性が広がると思います。そして、多くの企業等との連携体制を構築し、趣旨にあるドローン等を使った産業を実際に育成していくことに取り組んでいただきたいと思います。

16時35分 閉会

第2回政策評価委員会会議の開催日時・場所を確認して閉会となった。

(以上)