会議（打合せ）報告書

会議(打合せ)の 名称又は議題	平成30年度 第2回 白井市産業振興ネットワーク会議 会議録		
日時	平成30年10月26日(金) 午後3時～午後4時30分	場所	白井市役所 東庁舎 3階303
出席者	森吉委員長、野水副委員長、小川委員、板橋委員、山田委員、押田委員、河内委員、輪島委員、米田委員（欠席委員5名） 事務局：湯浅市民環境経済部長、川村産業振興課長、山口主査、綿崎主任主事、和田主事補 傍聴者 4名		
(会議開催の趣旨) 白井市産業振興条例第8条第2項に基づき、産業振興に関する施策を調査審議するため、平成30年度第2回の白井市産業振興ネットワーク会議を開催した。 (内容) 次ページ以降のとおり。			

○事務局 皆様、お待たせいたしました。本日は、平成30年度白井市産業振興ネットワーク会議第2回につきまして、委員の皆様におかれましては、大変ご多忙のところご出席をいただきまして、まことにありがとうございます。

本日の会議の進行を務めさせていただきます。よろしくお願ひいたします。着座にて失礼させていただきます。

会議に先立ちまして、本日のスケジュールをお知らせいたしますが、本日のスケジュールはお手元の会議資料のとおり進めてまいります。資料のほうは、お送りさせていただいておりますが、今、お手元にない方はいらっしゃいますか。いらっしゃいませんね。

会議の終了は、おおむね5時半ごろを目安とさせていただきたいと思っておりますので、よろしくお願ひいたします。

また本日は、5人の委員さんにつきましては、所要のため欠席との事前連絡を受けており、本日の会議は、委員9人の皆様が出席されていることをご報告させていただきます。

続きまして、会議前に皆様へのお願いとして、今回、録音データで会議録を作成させていただくため、音声では判別のつきにくい発言者のお名前がわかるように、意見を述べる際には手を挙げて、委員長さんのほうから指名していただいてからご発言いただきますよう、本日もよろしくお願ひいたします。

なお、本日の会議は、白井市審議会等の会議の公開に関する指針に基づき、公開の会議となりますことをご了承願ひます。

それでは、ちょうど定刻となりましたので、ただいまより平成30年度白井市産業振興ネットワーク会議第2回会議を開催いたします。

まず初めに、森吉委員長にご挨拶をお願いしたいと存じます。森吉委員長、よろしくお願ひいたします。

○森吉委員長 皆さん、こんにちは。お忙しいところありがとうございます。きょうは新しい庁舎が耐震工事されて、最近、地震とか水害など本当に災害が多いですけども、こういうところが重要なところなので、お金がないといってもやはりやっていかないといけないと思うのですが、大学などはなかなかそれも進まないということが現状であります。

では早速、きょうの議題に入っていきたいと思ひます。どうぞよろしくお願ひします。

○事務局 それでは、ここからの議事進行は、また委員長のほうに委ねたいと思ひます。森吉委員長、よろしくお願ひいたします。

○森吉委員長 わかりました。では、最初の議題1で、白井市の商業における現状についてということで、お話をしていきたいと思ひます。

第1回の会議では、平成30年度の産業振興策について、それから観光振興、地域資源の可能性について議論をしていただきました。きょうは今、そういうふうな議題がある

わけですが、まず最初の白井市の商業における現状についてということで、これまで商業に関する議題というのを、しばらくしてこなかったのですけれども、商業施設とか物流施設の誘致促進につながる施策、制度を市で創設するというので、事務局からネットワーク委員の意見を伺いたいということでした。

それでは、その内容について、事務局のほうからご説明をお願いいたします。

○事務局 それでは、議題1の白井市の商業における現状について、事務局のほうから説明していきたいと思います。着座にてご説明させていただきます。失礼します。

白井市の商業については、しばらく議題としてやっていなかったのですけれども、今後新たに施策を展開していくということも踏まえて、いま一度、市の商業についてちょっと考えてみていただければということで、今回議題にさせていただきました。

それでは、資料に沿ってご説明してまいります。まず、お手元の資料を開いていただいて、パワーポイントのスライドとあわせてご説明してまいります。

3ページ目ですけれども、現在の市内の事業者数ですけれども、資料の絵が黒っぽくなってしまって、見づらくなってしまって申しわけないのですが、スクリーンのほう見ていただくとわかりやすいのですが、白井市においては、201事業者ということで、この調査は経済センサス、国の調査、五、六年に一度行われるものですが、それに沿ったデータを抽出したのですけれども、これは全て市内の事業者かというところ、そうではなくて、大体小売店、商店ですと、250から300あるのかなというふうにはいるのですが、一応参考までに、経済センサスからのデータでは、201事業者。近隣市、富里市と比べると、若干少ないかなというところになっています。

印西市は、商業施設たくさん抱えていますので、それなりに事業者数があるということになっております。

次に、白井市の人口と事業者数はどれぐらいかというところで、今、白井市では、6万3,000人に対して201事業者。富里市のほうが5万人、少し少ないけれども、事業者数が若干上です。ついつい白井市と比較してしまいがちなのは鎌ヶ谷市と印西市なんですけれども、両方とも大体10万人そこそこということで、400事業者の人口のところに比例しているところかなと思います。

次のページへ行きまして、小売店の業態別一覧ですけれども、これ市内の事業者数がどんな割合になっているのかというところで、201事業者の中で考えてみた場合ですが、やはり飲食店、飲料食品関係が86事業者。次いで、衣類・呉服、洋服関係ですね、それが34、その他、飲料食品小売が34事業者、機械器具関係が35事業者、この辺が比較的多い事業者の内訳になっています。

これを割合別に見ていきますと、飲食、同じものですが、飲料食品関係が約30%、機械器具関係と衣類・呉服関係が12%、その他でも同じぐらい、大体12%ぐらいと。下の野菜、果物類が2%、で、鮮魚が、鮮魚1%だけ被ってしまって申しわけありません。

これ、野菜・果物が1%、鮮魚関係が1%、店舗数では大体3店舗ということになっています。こんな内訳ですが、実際のところは、ほとんど小売店やスーパーなどが占められているのがわかるかと思います。

次に行きまして、市内の商店会の会員数の推移ですけれども、商店会というのは、大体各地域に商工会議所であったり、商店会であったり、各個人店、小売店を支援する機関、組織としてあるものなのですけれども、こちらの会員数の推移ですが、恐らくこれ、何年か前にも出している、前回、前々回に出した数字とさほど変わらないのですが、この中で増減のところだと、白井駅前商店会が25店舗から、26年度と30年度を比較すると22店舗、減ってしまったみたいですが、白井北総商店会ですと、28店舗が26店舗ということで、商店会の会員数は軒並み減っているというデータになっています。商店会の会員数はあくまで目安でして、各商店会においては、商店会に加入していない事業者も多いので、最近、新規で創業したものであるとかの中には、商店会に加入していない事業者もあるので、これもあくまでも目安ということで捉えていただければと思います。

これをグラフにしますとこんな形で、さらに、26年度には合わせて162事業者の加入があったところが、現在30年度では151業者、つまり個人店が減少しているというデータになっております。

次に行きまして、今度、白井市の商工会の会員数ですね。先ほどは商店会のお店の各商店会の加盟数字だったのですが、今度は商工会の加盟事業者数では、25年度と29年度を比較しまして、やはりこのように右肩下がり。施設の利用者が市内から減っていると思います。何らかで撤退している、そういう数値になっております。

次に、市内の小売店、量販店がどれくらいあるのだろうかというところで、食品スーパーを中心にピックアップしてみたのですが、数えて市内には10店舗、マルエツ白井、西白井、トウズ、東武、ヤオコー、マルエイといった、大型店ではないですが、中堅のスーパーが市内には点在しているという状況になっております。で、10番目のヒフミさんについては、一度過去に1回ご紹介したかと思うのですが、これは地域の本当に地元のスーパーになっていまして、富士商店会の核をなす、地域で頑張っている地産地消なんかを積極的にやっていたりしているスーパーであります。割と集客も多いのです。夕方に行くと、お店も人だかりがすごいです。

今まで特に見てこなかった部分として、まとめというか、トピックスというかで、市内にパチンコ店がどれだけあるのだろうかということも考えてみました。遊戯施設と申していますが、実際は、これは市内のパチンコ店です。市内5店舗あるうち、パチンコ私はやらないのですが、詳しい者とかに、出入りしている者とかに聞くと、意外に地域に貢献していることをやっている。食品関係も連携しているところがあるということで、こういう取り組みもあるということで取り上げさせていただいたのですけれど

も。ゼウスさん、白井工業団地の清掃や16号線沿いの清掃活動、VZONEさんは手賀沼の清掃活動や、注目したいのは、この3番目のVZONE神々廻店で、ここはやおばあくと連携していて、野菜の販売や、1カ月に2回ほど野菜のつかみどり、詰め放題のイベントをやっているということで、これもすごく評判で、野菜をやおばあくさんから仕入れられて、一緒に連携してやっているということを伺いました。

資料にはないのですけれども、スライドに入れさせてもらって、各パチンコ店のチラシというか、白井のをピックアップしてみたのですが、例えばこれはゼウス。これはちなみに去年、8月ぐらいに市内にオープンしたパチンコ屋さんなのですが、ごみ拾いの活動をしているというチラシ。それと、VZONEさんでは、手賀沼なんかの清掃活動をボランティアとして貢献していますよと。それと、ゼウスさんでは、地元の学童施設などにお菓子なども配っていますよとか、こちらはゼウスさんで、近くのパチンコ屋さんの裏に白井第一小学校という学校があるのですが、そこにワイヤレススピーカーを寄附しまして、好評いただいて、子供たちに使っていただくようにするというのを伺っております。

パチンコ店の取り組みはこんなところでして、次は、一つ経営課題に入ってくるのですが、市内の経営者の年齢割合ということで、これは27年にまち・ひと・しごと創生総合戦略会議で、交付金を受けまして、企画政策課のほうでアンケートをとって調査したデータの抽出からですが、70歳以上の方が25%、60歳代は約30%ということで、かなりやはり市内の経営者も高齢化しているということが目に見えてきます。

これについては、ことしの2月の第3回の会議でも、今後、人手不足であるとか後継者不足、BCPであるとかそうしたことが、今の企業や事業者の経営課題ですよということで申し上げたことを、まさに数字がこの場に出ているということになります。この割合、データは、アンケートは市内の600事業者に出してしまして、232事業者からの回収があったということで、回収率38%からのデータになっております。

次に、事業者、店舗の営業年数割合ですけれども、こちらのほうもやはり30年以上経過している、比較的長くやっている店舗が大半で、それは47.4%。次いで21年から約30年が19.4%ということで、比較的古い店舗、小規模事業者については、割と長く地域で営業しているという傾向になっております。

次に、これもまち・ひと・しごとの調査データからなのですが、事業者店舗の従業員については、小型店、ショップの事業者ということもあって、1人から3人のところがもう半分以上で、ほとんどこれが夫婦経営であるとか家族経営者。また、こうしたところの内訳では、ほぼ高齢者になってきているのかなということが考えられます。

続いて、最後の資料ですけれども、これは千葉県のことをデータを見つけまして、消費者購買調査の経過をちょっと古いのですが、これを出してみたのですが、千葉県のほうで商圈調査ということをして5年に一度程度やってもらってしまして、印西商圈のところ

で、県内に例えば千葉だとか船橋であるとか柏であるとか、特に商圈ごとに、その商圈にどれだけの人たちが買い物に行っているかということ調査したデータになっていて、一次商圈、その一つの商圈に3割以上が買い物しているということを第一次商圈、10%から20%のところを第二次商圈、5%から10パーを第一次商圈というふうに、千葉県のほうで位置づけて振り分けたデータになっています。

白井市は、お隣の印西市さんにあれだけの商業施設があるので、ほとんど皆さんそこに買い物に行かれていますというデータが出ておまして、人口6万1,000人に対して、吸引人口、買い物者人口ですね、それが3万4,000人だと。それで約55.9%の人たちが、印西のほうにほとんど市民が買い物に行かれていますというデータになっております。

続いて、第二次商圈各地からも印西商圈に買い物に集まっているということになっています。こうしたことを踏まえまして、今現在の商業の現況をどう捉えるかということで、現在は事業所、契約、経営者の高齢化だったり、魅力ある市内の店舗の発掘とPR。そういったときにもし気づいたこととか、こう考えたりとか、よりよいことについて皆さんのほうから参考までにご意見をいただければということで、お話しいただければと思います。事務局からの説明は以上でございます。

○森吉委員長 ありがとうございます。

では、議題の1番目は、この後の議題に関連して、市内の商業の現状、魅力ある事業、それから取り組みなどの情報、意見、皆様からいただいて、今後の施策の参考にしていきたいということなので、自由なご意見をいただけたらと思っています。

なお、ご意見ある場合は、録音の際の協力依頼が最初にありましたけれども、まず手を挙げていただいて、こちらから指名するという形にさせていただきますのでお願いします。

では、お願いします。説明だけで意見をと言われても、難しいかもしれません。

○委員 今、事務局から説明をいただきました。確かにこの、多分これ、まち・ひと・しごと創生総合戦略調査という国からのよくあるパターンの全国一律的に地方自治体を方向づけようみたいな説明をされていた。幸いにして、こういうことがあるから、こういう資料があるよということはいいのですけれども、これが我が白井市、今我々は、この白井市でどういうふうにしていくかという意味で見ると、どこが特徴的なのかなど。例えば事業者の店舗の従業員数あるのですが、他の市町村に比べてどこが問題なのか。みんな経営者が年いってしまっているよと、これは商業のほかにも農業も工業も皆、我が工業団地であって。これをもって、どの辺が特徴的で何が問題なのか、そういうところをやはり議論していかないといけない、あるいは見えるようにしていかないといけないのかなというふうに思いました。感想を持ちました。以上です。

○森吉委員長 ありがとうございます。ほかにもございませんか。

○委員 例年こういう形の割合で減少しているということなので、その減少

している要因というのは、印西のほうにそういうお店ができたから、そちらにお客が流れてしまって、採算が合わないで仕事をやめてしまうのか、それか、もしくは高齢でやめてしまっているのか、それか倒産してしまってやめているのかというのは、調べられたりはするのですか。それは減少している要因というのは、大きな要因として何なのかと、調べられるかといったらどうでしょう。

○事務局 事務局からお答えさせていただきます。なかなかデータをとりといたところまでは至ってなくて、すごく費用と時間とを要するので、なかなかデータまではとれてはいないのが現状なのですが、ただ商工会の方や、よくお店の方から聞く話ですと、やはり高齢化してきて、担い手不足というところがすごく課題になっていて、自分のところにも子供、せがれさんがいるのだけれども、都内に勤めに行ってしまったとか、なかなか自分のところを継いでもらえないとか、逆に子供がいないとか。新しく雇っても、すぐやめてしまうだろうとか、なかなか職人が育たないとか、中にはお蕎麦屋さんとか、外の人が働いてもらって、1年ぐらい続けてもらって、後継者を今育てているというところもあるのですけれども、やはり抜本的には、担い手不足といったところで、それは恐らく商業者だけではなくて、農業も工業も、全ての分野におけるところかなというふうには認識していて、こうしたことを例えばセミナーを市内で開催していくとか、そうしたことで、今後の支援に少しでもつなげていければというふうには思っております。

○委員 ありがとうございます。

○森吉委員長 ほかにございましたら。

○委員 私、個人的なことなのですが、意外と印西行かれる方もかなりいらっしゃいますが、中にはうちの近くで、タイヨーというスーパーがあるので、あそこはかなり広範囲のお客さんが、広範囲のところからのお客さんが来ているのですね。もう土日なんかいっぱい、中に入れないうらい。そういう施設がもう少し何か所かあると、白井も集客できるかなと思うのですけれども。

○森吉委員長 そこは、何でそんなにお客さんが。

○委員 何でしょうね。やっぱりある程度安い。野菜も割と、まあまあで安い。それとあと、魚が割と、一般的な魚ね、例えばサンマとかイワシとか。そういうのも割と安い。新鮮で。そういうのが魅力なのかなとは思っているのですけれども。

○森吉委員長 うちの家内も、私、西千葉なのですけれども、西千葉、あまりないと思われるのですけれども、最近千葉が、駅ビルが結構安い。いろいろ店がふえて。千葉まで行って買うようにして、やはり品ぞろえとか新鮮さ、特に野菜なんかは千葉まで行っていますね。千葉まで。やはり主婦の方は新鮮さとか、価格だけじゃなくてそういうところも求められるのでしょうかね。

○委員 今、タイヨーさんが混んでいるとおっしゃっているのですけれども、うちの近

所にあるマルエイさんとかも安売りで混んでいるのですけれども、自分がじゃあどこで買っているかというところ、お醤油もみりんもお塩もお砂糖も全部インターネットで買うのです。なぜインターネットで買うかというところ、欲しいメーカーの欲しい商品が全くないので、逆に安くて新鮮なお店と、ちょっとこだわりのものがあるお店、両方欲しいなどというのは。そこがもう全く白井は、どこ探してもないに近いと思うのです。

○委員 なかなかこだわりでやっていくのは、白井はそれだけでは。

○委員 人口が少ない。

○委員 人口が足りないというところがありますよね。

○委員 結局、でも欲しいものが、沼南のいなげやさんにはあつたりとか、印西のほうのカルディーにあつたりとか、だからもう1個買うのに、あっちに行ってこっちに行くと、何十キロと走らなくてはいけなくなるので。

○森吉委員長 ネット便利ですね。

○委員 先ほどのデータの中で、市内の経営者の年齢割合ですとか、営業年数ですとか出ていましたけれども、例えば年齢割合でも60歳以上というのは、約60%、それで営業年数も、21年以上を入れると約70%という話で、やはりこちらのインタビューと、こういった60歳以上になられている方というのは、営業年数が30年近く経過している方というところだと思うのですが、やはりそうなりますと、今後、市内のこういった店舗の施設とかを今後、将来的に発展していくためには、30歳前後の若い経営者の方を市内に誘致するような、そういう施策を打っていかないと、将来的にちょっと尻すぼみになってしまうというふうに思いました。

若い人を誘致するためには、例えば税制を優遇するですとか、何か補助金を出すとか、そういった施策を打って若い人を市内に呼び込む、そういうことをやっていかないと、今後、将来的なところは、将来性がちょっとどうなのかなというようなことを思いました、そういう施策をじゃあどうやってやっていく、そういうところを考えていけたらなと思います。以上です。

○森吉委員長 ありがとうございます。大体意見、よろしいですかね。

時間もありますので、議題の1はこのぐらいにして、今後の白井市の産業振興の参考とさせていただきます。

では、議題の2に移りたいと思います。公益的施設誘導地区における優遇制度創設に係る新条例制定について。最初に、事務局のほうからご説明をお願いします。

○事務局 では続いて、議題2について説明をさせていただきます。

先ほどもこれと関連しまして、委員の方からいい意見をいただきましたので、やはり若手を育てるとか、人を呼び込むというか、より誘致につながる施策をしていかなければならないなと考えたところです。そうした部分もあって、今後、市内に新たな誘致施

策をしていかなければならないというところで、今から説明する制度についてご説明し、ご意見いただければと思います。

公益的施設誘導地区における優遇制度創設に係る新条例の制定についてということで、これは、これまで白井市のほうでは、企業誘致という観点でいえば、市街化区域に企業立地優遇制度を設けて大型事業所なりを誘致してきたのですけれども、現在、市街化区域で誘致できる事業用地が今はもうないということで、新たなる施策を打っていかなければならないと考えてみたときに、白井市都市マスタープランという基本構想があつて、そこに緩和的な地区を市のほうで設けることになって、それと合わせた優遇制度を創設していくことになったことが背景にありますので、これについてご説明していきます。

この制度は、白井市都市マスタープランの土地利用方針で位置づけられた公益的施設誘導地区における民間活力による開発等について、開発事業者を奨励する制度として、奨励金を交付することにより、商業施設や物流施設などの誘致を促進することで産業振興を図り、もって、にぎわいと交流及び地域振興等に寄与することを目的に、条例により奨励金制度を制定するものとなります。

また、厳しい財政状況の中、民間活力により税収の確保と雇用の拡大にもつなげる施策となっていくものとなってまいります。

まず、白井市都市マスタープランというのは、市には大きな計画が、総合計画というものがあるのでありますが、それとは別に、都市的な活用、地域のランドデザインとして、白井市都市マスタープランという土地利用の施策を主軸にした計画があるのでありますが、その白井市都市マスタープランの中に位置づけた公益的施設誘導地区というところが2カ所ありまして、この地区について開発できることを都市計画課のほうで県と協議しまして、市として市街化調整地区の一部に、許容する地域に位置づけて、ほかに商業施設、物流施設などを誘致していくということで基準を定められたものとなります。

次、見ていただきたいのですが、これは白井市全体の地図になっていまして、公益的施設誘導地区というのは、この青く塗られた2カ所の地区になります。ここは、白井市役所がちょうどここ、白井駅がここ、西白井駅、ここが千葉ニュータウン、こちら鎌ヶ谷、成田方面という形になるのですが、この市役所近くの青く塗られた地区、ここを地元の人たちは三日月型の地区なんていうふうな言い方をしますが、ここを拠点開発誘導型の地区と位置づけて、ここに調整地区で、本当は商業施設は建てられないところになるのですが、白井市として地区を定めて、ここに3ヘクタール以上と地区計画の提案をしてきた事業者が、白井市都市計画審議会という審議会がありまして、そこで地区計画の決定をされて許可されれば、開発してもいいよという地区になります。それが、ここが一つ。3ヘクタール以上が条件の地区。

それと、こちらが16号線沿道にあります。16号線沿道。この辺の周辺地区を、やはり

ここは商業地区と、主に物流施設を狙って調整地区なのですが、条件は1ヘクタール以上の地区計画の提案をしてきた事業者が、都市計画審議会でその地区計画を提案をし、決定し許可されたら開発してもいいよという地区になっています。

ここはなぜ物流施設かというのと、やはり16号線というのは、首都圏を環状する大動脈になっていることと、あと、この国道464というのは、いずれも成田空港までつながって、前々回もお話ししましたが、この北千葉道路がつながることによって、成田空港と首都圏を結び、かつ16号線を縦に結び、ここが千葉県北西部の交通の要所になり得てくる可能性のあるところというところで、ここをちょっと重点的なエリアにしておきたいという狙いがあります。

ただし、ここは調整区域、先ほども申しましたが、土地が各個人で個々に持っているもので、なかなか1枚にまとめるのが難しいエリアなのですけれども、開発者が自分で土地の地権者と話をしとりまとめて、1ヘクタール以上の土地を確保すれば、商業施設や物流施設、こんな施設を建てます、こんな企業を誘致して施設整備をしますということで許可されれば、ここに物流や商業施設が建つことは可能でございます。

こちらのほうは性質がちょっと違って、商業と観光施設のレクリエーション施設のゾーンとなっていて、そうした施設の地区計画の提案を3ヘクタール以上出してくれば、都計審に諮って許可されれば、認められるエリアになっています。この2カ所の地区について、その開発者を応援する優遇制度というものが、この今から説明する商業施設等を誘致する条例を制定して、奨励金を開発者に交付して開発を後押しする制度をつくろうというものになります。

説明のほうを進ませてください。この制度創設による効果としましては、いわゆる物流施設や商業施設、あるいは公益施設などの立地によって、にぎわいであるとか税収の確保、地域雇用拡大、さまざまな効果を創出するものと考えております。イメージすると、こんな感じで、にぎわいの創出、これは観光施設や商業施設ができれば当然にぎわいは、よく商業なんかでは、市はにぎわいが足りないとか、寂しくて、ここ大型の商業施設ないのかということをよく市民の意向としても伺います。なので、こういったことから開発者を支援し、より開発して、必要な施設を誘致できればなという施策になっています。

商業施設ができれば、当然地域雇用も拡大される、人の交流もできる、ひいては翻って厳しい市の財政状況もあり、固定資産税、市民税なども入り、よって地域の活性化、生活利便性の向上、産業振興をここで進めていこうと思っています。

制度の中身ですけれども、どういったものかというのと、白井市商業施設等誘致促進条例を今、つくっておきまして、12月議会、この案を上程する予定であります。中身は奨励金制度でして、公益的施設誘導地区において決定させた地区計画の区域、先ほど申したこの2カ所の地域、そこに開発行為をかける開発者を対象としたものになります。こ

れは個人でも法人でも構いません。対象利用者、開発者が対象地域において実施する開発行為となります。

条件としましては、事業者の指定については、1億円以上の事業を投下して対象事業を行う開発者で、今、企業誘致奨励金制度があるのですけれども、こちらでもやはり同じく1億円以上の固定資産を投下した事業者ということにしておりますので、ここはそこで同じものになっております。

奨励金の額は、対象事業区域内、例えば今回3ヘクタール。今回1ヘクタールでは1ヘクタールなのですけれども、その開発圏域内の3年間における土地家屋償却資産の固定資産税相当額を限度額に奨励金として交付するものになります。ちなみに、企業誘致奨励金制度も、やはり固定資産税相当額を事業者に交付するものとなっております。

対象交付の時期は、固定資産税が付加収納される年度も含め2から3年間。一応条例の期限を設けます。これは5年間ということにしまして、この5年のうちに開発してもらえれば、こういう奨励制度を受けられるということで、誘致の促進につなげるのが狙いとなっております。

このタイミングで、実は地区計画の提案が都市計画課のほうで、現状1件上がっているということを知っておりまして、一応、地区計画からの提案は、今1件出ている地区計画の提案を参考までにちょっと申し上げますと、先ほどのこの三日月形の地区のところの中に、3ヘクタールが条件なのですが、このうち、まず2.5ヘクタールを開発をかけて、地区計画の決定を受けて開発するという事業者が、今立とうとしていると聞いております。この事業者が、これ一例なのですが、これは恐らく物すごい設備投資をかけるので、駐車場整備をすとか、地権者を束ねて土地とかも手当てしなければならないので、大きな事業費を要すということと、あと、これは調整区域なので、市街化区域ですと、ここに既に下水道設備とか水道設備というものが入っているのですが、ここ調整区域のほうにはそれはありません。なので、開発者が自費でこの開発区域外における下水道や雨水の整備をしなければなりません。例えばここが三日月型なのですけれども、ここが白井市役所なのですが、ここに2.5ヘクタールの商業施設をつくらうとする場合に、ここだけじゃ済まなくて、下水道や水道設備の、設備も投資しなければならないので、それをこちらのほうに神崎川という川がありまして、そこにみずから下水道の設備投資工事をするというので、物すごい費用を投じてやる開発になるので、そうしたことへの少しの支援制度にもなってきます。

これも、あまり公表してはいけないのかもしれませんが、聞いたところではこんなイメージの商業施設を今計画しているという話を聞いております。スーパー、ここにスーパー、中堅、3,000平米程度のスーパーができて、ファミリーレストランやベーカリー、1、2、3、4、5という五つのテナント、店舗が入る予定になっていることと、ここに、あと公益的施設誘導地区なので、やはり何かしら公益的施設が必要ということで、

保育施設もつくる計画の予定ということも聞いております。こうした商業施設の計画が今、上がるようになっております。できれば、こうした事業者にも支援が間に合えばというところは考えているところです。

以上が、ここの奨励金制度に関するご説明なのですが、パブリックコメントにも関係して、ネットワーク委員さんからの、こういった制度について意見をいただけるとありがたいというのがありますが、ご意見、こうしたほうがいい、ああしたほうがいい、とかいろいろとあろうかと思うので、ご意見いただければと思って議題とさせていただきました。以上になります。

○森吉委員長 ありがとうございます。商業施設等立地奨励金制度を創設して、公益的施設誘導地区内に商業施設や物流施設等を誘致促進するために、開発事業者へ奨励金を交付し、応援、支援する制度たる優遇制度を創設し、誘致促進を図りたいという方針であるということで、この方針に対して、ネットワーク委員の皆さんからご意見を伺いたいということですので、ご意見、ご質問、ご感想など、自由にお願ひしたいと思いません。

○河内委員 今、ご説明の中で2点ほど質問があるのですけれども、2カ所あるわけですね。市街化調整区域をそういうふうの開発できるという。これトータルの広さというのはどれぐらいあるのですか。3ヘクタールと1ヘクタールという最低ラインがあったのですけれども、トータルだとどれぐらいあるのですか。

○事務局 データまではないのですが、私の聞いている範囲ですと、例えばこの三日月形の地区のほうですと13ヘクタール。16号線のほうがちょっと、実は私、まだ聞いていなかったのですが、これは後で調べてお伝えしたいと思います。三日月形の地区はトータル13ヘクタールあるうちの、今回、条件は3ヘクタール以上の開発が条件であるところのそのうち2.5ヘクタールを開発する計画の地区ということの提案について、今、上がっているというふうに伺っております。

○委員 わかりました。もう1点は、優遇制度として、これ3年間固定資産税をゼロにするということですか。先ほど、同額を補助金でやるということは、そういうことですかね。

○事務局 実質そういうことになるのですが、一応、固定資産税相当額ということで、市の財政厳しいですので、あまり痛めることもできないということで、本来、比較的税金を市に一般財源として入ってきたものを、それを翌年に固定資産税相当額を算定根拠として、奨励金として3年間交付するというようになってきて、それ以降は市のほうの税収として入ってくるというようになります。

○委員 聞きたい質問は、要するにイコールなのですか。固定資産税相当額というのは、単純に企業側からすると、固定資産税が3年間ゼロですということですか。

○事務局 開発者に奨励金として交付することとなります。

○河内委員 それ、年度が変わったりするのでしょうけれども。

○事務局 そうですね。金額は近いものになります。基本的には翌年度以降に交付ということでそういう考え方になります。ただし全てではなくて、あくまでも土地と家屋と付随する償却資産になって、例えばスーパーが所有する動産のものとかはみれかったりもします。基本的にはそういう考え方に近いというふうに思います。

○委員 ちなみに、幾らぐらいになるのですか、1年間。先ほども3ヘクタール開発して、商業施設を。諸々にあって、大体どれぐらいになるだろうという予測なのですか。それが出ていないです。

○事務局 地区計画の提案が今上がっているという状態なので、数字的なことは話せないということと、あと店舗が実際5店ということで関係課のほうでは聞いているのですが、実際、テナントは1店舗しかなかった、3店舗しかなかった場合でも変わってきますし。ただ、土地の税金は、通常農地ですと30万とか40万程度しか入らないところが、数百万にはなっていて市のほうには入ってくるようにはなると思います。

○委員 4年目からということですね。

○事務局 4年目から全て市の税収になってきます。

○委員 わかりました。ありがとうございます。

○森吉委員長 ほかに何かありますか。

○委員 この2カ所が施設の誘導地区というのになるのですけれども、これは地権者の方からは、もう了解が、大体そういう地区になりますよというのは、得ているのですか。あと、近隣住民とかが、実際何か建てようとしたときに反対とかが起こった場合は、どう対処していくものなのでしょうか。

○事務局 それに関しましては、私どもが都市計画の許可を出すというところではないので、何とも申し上げにくいことではあるのですけれども、地区計画を決定するのは都市計画課等でやっていて、その説明責任は開発者が負うことになっているので、ある程度事業者が近隣住民へ都市計画を説明して、やっていただくということになっています。ただ、この都市マスタープランについて、公益的施設誘導地区自体は、もう市民にもPRしていますし、こうした地区ですというのが、把握していない方はちょっと多いかとは思いますが、一応市としては、アナウンスはしている地区になっています。

○委員 市でそういう地区だというふうに決まっているからと言われたら、周りの人が、近所の人、あっ、そうなのかなんて、売ってしまうのかなみたいな。実際、反対運動とかが起こったとき、これはどういうあれになるのだろうかちょっと思ったのですが。

○事務局 実際そこは、そこも踏まえて開発者のほうには対応していただくことが条件になるものと考えています。

○輪島委員 全部、開発者任せということですか。

○事務局 はい。ただ、市のほうもあわせてPRはしていかななくてはならないと思いま

すので、地区計画の決定は市にはなっているので、そこは住民説明等しっかり対応することは、調整しながらやっていきたいというふうに思っております。当然 100 人いれば 100 人みんなの意見が同じというのは、なかなかそれは難しいかとは思いますが、この地区の隣に住んでいる住民の方とすれば、ちょっとどうなのというところは、少しはあるかもしれないです。

○委員 では、そのAのほうの拠点開発、観光とか商業とおっしゃっていましたがけれども、道路があまり広くないと思うのです。先ほどのような大型施設が建ったときに、渋滞とかそういう問題が。

○事務局 恐らくそこは、都市計画審議会のほうで決定、審議会の委員さんが決定されることなので、それも踏まえて事業者が提案し、話して大丈夫ですということに対して、多分、許可の決定を出すと思いますので、そこは十分踏まえていると思うのですが。ただ、実際建ったら、オープンしたら初日に、だっと渋滞していたり、多少そういうことはあるのかなとは思われますが、目の前は2車線の道路が通っているところなので、そこをさらに左折インで左折アウトするところとなっております。

○委員 左折だけが渋滞して進めないとか、そんなことが想像つくのですけれども。

○事務局 そうです。一時的なものがあるかもしれませんが。

○委員 あと、保育ステーションみたいなのが出ているというふうに聞いていたのですけれども、そうすると、やっぱり道路が一つふさがってしまうとか、何か道路的な問題があるのではないかと思って。

○事務局 そうしたところの問題は、多少あるのかなとは思いますが、そうしたことも踏まえて、地区計画の決定を出すことになろうかと思うので。

○委員 それは、都市計画課さんが、ちゃんとやってくださると。

○事務局 指定出した事業者とともにというところだと思います。決定は都市計画審議会です。その決定した地区計画の開発を行う事業者が対象事業者となります。

○委員 わかりました。ありがとうございます。

○事務局 今回の回答につけ加えさせていただきたいのですが、都市計画課のほうで、宅地開発のほうも関係しているところがあるのですが、市のまちづくり条例という条例を制定しております。その中で、開発事業者さんと、市のその中間に入ることになりますが、地元の方とそういった諸問題が出てきた、開発に当たって、そういった諸問題について、事業者さんまたはその地域の皆さんと歩み寄りができるような、その条例のルールによって話し合いをして、何とか歩み寄りによって開発のほうに進めないだろうかというような取り組みをしていくという条例が定められています。ですから、必ずしも解決するに至るというところはなかなか難しいときもあるのですが、そういった意味では十分、話し合いをしていくというような制度を市のほうでは設けているところはございます。

あと、済みません、道路が狭いとおっしゃっていたのは、どの辺のことをイメージされているのでしょうか。県道ですか。

○委員 2車線しかないのに。

○事務局 木下街道の古い方ですか。

○委員 いや、太いほうの道路。

○事務局 太いほうですね。

○委員 名前言われても私、わからないのですけれども。

○委員 いいですか。これ見ますと、両方の車線、木下街道と役所の前の2車線の道路と、両方交差するというか、くつつくというか、そこまで開発する予定ですか。

○事務局 そのエリアとしては、全体が三日月型になっているところを差しています。

○委員 三日月型になっていますよね、エリアで。今、この見学できているところというのは、この地図を見ますと、両方の道路に面していますよね。木下街道と、それからあの2車線と。

○事務局 こっち側とあっち側ということですよ。

○押田委員 そうです。大きい施設があって。そこに両方とも通れるようになる。横から入ってかなきゃいけないの、それは。

○事務局 そこはちょっとまだわからないので。一応こっち側からというふうには私も伺ってはいるのですが。

○事務局 今、赤く塗られている地区計画の提案をされている開発エリアについては、当然、北環状線という4車線になっている道路の部分と、あと旧道になる木下街道ですか、そちらの道路も利用して、どちらからも進入できるような開発を提案されているという状況があると思います。

○委員 デーツーも。

○事務局 デーツーなどの状態は、両方の道路を利用しているというところがあるかと思いますが。あと保育園のほうで、道路が狭いとかというお話をされていたと思いますが、保育園のその施設、待機児童とかというところも含めた施設になるということを知っているのですが、そこについては、駐車場のエリアを、どうしても駐車場の問題が保育園の場合、すごく問題視されますので、そういった意味では、駐車場が相当に広くとられる開発になりますので、利用しやすい施設になるのかなということは想定されています。

○委員 事業者側からすると、地域に対する社会貢献というのは、安定した雇用と納税と一般企業。そういう意味からすると、あそこの地域がこういう形で開発されていくのは賛成です。先ほどお話しした北環状線という片側2車線の通りがあるのですけれども、なかなかその通りににぎわいがあるという状況に今、なっていない。市役所もその先にあるという、ここで見たとおり、右側に行けば白井です。という意味では、という開

発業者が魅力を感じずるようなことをしていくということは賛成です。ただ、これ今見ると、市に入る償却資産税のみを考えている。固定資産税、家屋、建屋、建造物。

○事務局 土地と家屋と償却資産です。

○野水委員 土地に関する。

○事務局 区域内の固定資産税。

○野水委員 固定資産税なんかも市には入らないお金ですよ。一部は入りますけれども。

○事務局 一部は入ります。基本的に3年間土地、家屋、償却資産に係る固定資産税を奨励する相当として、企業立地奨励金等同様に返す。ただ償却資産については、スーパーなどは自分で建てて、そこに自分で動産などの設備投資することになるので、それは事業者ではなくて、奨励金から除かれるものになってくる。基本的には、地区内の土地、建物、償却資産に係る固定資産税相当額ということで、翌年に奨励金として交付する制度になってまいります。

○委員 結果的には、かなり持ち出しの部分もありますよ、3年間の間では。という。

○事務局 そうです。3年間だけを支援することになります。

○委員 ここが開発されるために、スーパーが売り上げを上げて、遠くから。そういうことでなく、他からも買いに来る、他の市町さんからも買い物客、あるいは遊びに来るというような感じに開発されることを期待したいというふうに私は思います。以上です。

○委員 先ほど河内さんから、面積どのぐらいと聞かれましたが、16号線のほうは、中心線からこちらへ何メートルとか、こちらへ何メートルとか、大体それは決まっているのですか。

○事務局 そこは決まっています。決まっているのですが、その16号を中心に前後、沿道からおおむね100メートル以内においてです。沿道からおおむね100メートル以内においての1ヘクタール以上を条件としています。

○委員 両脇に。

○事務局 両脇ですね。

○委員 100メートルずつ。

○事務局 そうですね。なので、恐らく両脇に盛られた形で色が塗られているのだと思います。

○委員 この長さはどれぐらいなのですか。すると、大体面積が出てくる。

○事務局 白井駅と西白井駅の区間が約2キロなのですね。ですから、それと合わせると2キロちょっとぐらいなのかなというところで、それに100メートル、片側100メートルということになると、20ヘクタール掛ける2になると思います。

○事務局 それは全部使った場合の話ですけれども。既存はもう店舗であったり施設があったりということ。該当するエリアとしては、そういう面積になるのかと思うのです。

けれども。

○委員 もう一つ意見というか、先ほどさっきおっしゃっていたのだけれども、事業者にとって魅力的なのかなというのが、ちょっと気になるのですけれども、その辺はどういうふうに捉えているのですか。むしろ私が思うには、本気でやるのだったら、もっと積極的に土地を市で買い上げて、それでやるぞぐらいの勢いがないと、なかなか進まないような気がするのですよ。だから、その辺が魅力的であれば、わっと来るでしょうし。いろいろな工業団地つくる、みんなそうなのですから、それだけの魅力があるかどうかというのが、すごく大事なような気がちょっとしているのですけれども、いかななものですかね。

○森吉委員長 はい。ありがとうございます。

○事務局 今、河内委員がおっしゃったことは最もなことで、本来は市のほうで土地を整備するなり、例えば産業団地だったり工業団地とかということができればいいのですけれども、なかなか昔から地元の土地のところを市がまとめるとか、何よりも今、うちのほうは、大変厳しい財政状況の中にあって、なかなか市のほうでは難しいというところがあるので、都市計画課サイドでも、これはどうせなら民間活力によって背中を押してやる制度、それを誘発したいという制度になっているので、市ではちょっとできないけれども、民間がやってくれるならというところで緩和する制度になっているので、本来そういうことができればいいのですけれども、なかなか市は難しいというところがあって、なら民間開発の背中を押してあげるということが、この制度につながってくるものとなります。

○委員 わかりました。

○森吉委員長 野水委員。

○委員 もう一度確認なのですからけれども、今、言われたように、ここの指定しているA、B、2カ所は、既にこの条例でもって後押しするようなことがない、今現時点でも、開発者が開発しようと思えば、既にできるようなということに現状あるという理解でいいのですか。

○事務局 はい。

○委員 それを後押しするために、この条例で、税金で後押しする。今のところなかなか、今1カ所だけで、Aの地区で1カ所だけ話が出ているだけだと、そういう理解でいいのですよね。

○事務局 はい。基本的にはその理解でいいのですけれども、ただし、その決定をするのは都市計画審議会、都市計画法19条の第1項という規定がありまして、そこで都計審の委員で、これは公益的施設誘導地区になじむ地区だよ、基準に適合してにぎわい生まれるよね、市民の方、喜ぶよねということで、なじむ施設で許可、決定された開発事業が対象となります。なので、それにそぐわない施設は、場合によってはそこでために

なることもあり得ますということですね。

○森吉委員長 ほかにご意見ございますか。

○委員 今、奨励金のほうを出すという形の制度をつくられるという話で、企業の誘致をする上での、その奨励金を出すというのも重要な支援だと思うのです。ただ同じような形で補助金だとか、奨励金を出している市町村もありますので、市のほうでせっかくこういう形の制度をつくってそれを出すのであれば、市サイドのほうで、白井市として、こういう企業さんに来てほしいよ、こういう人たちに来てほしいよというところを、ある程度奨励金の中に色を出して、例えば特に来てほしいジャンルのところについては期間を長くするとか、バックを大きくするとか。または、あまり対象とはなっている企業さんなのだけれども、そこにある程度の色をつけて、こういう制度などもやられるのであれば、そういうことを検討するというのはいないですか。

○事務局 お答えします。今、小川委員さんが言ったとおり、補助金の性質というものは大事なもので、条例の中に、こうした施設、最終的には都計審で決められたものが対象事業である、対象施設だというふうなことで、条文の中に添付するのが難しいので、基本的には、もう技術的な基準というものがあまして、そこにそぐう施設ということで、例えば、先ほども一例申しましたが、商業施設はもちろんのこと、観光施設やレクリエーション施設、その他にぎわいが生まれるような施設についてを都市計画の事案として決定されるので、そうしたことを二、三、事例を条例には物流施設で入ってくると、入れられるものにはなっております。

○委員 そのジャンルの中でいうなら、例えば国道沿いには物流施設を優先的に誘致したいから、こういう部分でということでの色分け自体のほうは、市としては。

○事務局 そうですね。そういう中にいうと、そこまでは。基本的はそういうことで地区計画が決定されていくので、そこで許可、決定されたものに対しては、支援していくというふうになっていきます。

○委員 この商業、観光施設のところに、最終的には都市計画課さんのほうでとおっしゃっていましたが、例えばこの施設はだめとか、これはいいとか、そういう規定も、それはそちらで決められるということ。例えばパチンコ屋さんばかりドンドンって全部建ったら、それは少し嫌なのですから。

○事務局 今の質問ですけれども、基本的にそれを決められるのが、市でも市の職員でもなくて、都市計画審議会のその中には学者さんだったり先生だったり、議員さんだったり、市民の方だったりというメンバーの都市計画審議会があって、そこで、あっ、これはいい施設だね、これはだめな施設だねと決定されていくので、そこで許可になった事業が対象事業者ということでしていきますので、最終決定はそこでされるものになってきます。ただ、そうしたことを決定される中で、恐らくですが、パチンコ屋さんとかそうしたところは、もう既にその提案からははじかれてしまうのかなとは思っています。

以上です。

○委員 先程他の委員からも出たように、これ放っておいたら、こういう放っておいてもそういう応募者が出てくるよというように聞こえるのですけれども、例えば以前は企業誘致なんてあったではないですか、産業振興会議で、総合審議会。そういうように、これを推し進めていく部隊というのは、どこが担っているのですか。都市計画課がそういう入ってくるような事業者を誘致しようかということなのですか。

○事務局 そこは恐らく、両輪ということになってきて、地区計画の決定を出し、開発者のアシストをしていくのが都市計画課だったり。で、そこで、都市計画の提案なり決定された後に、じゃあこの事業者を支援してあげてということで、今回つくろうとしている優遇制度はこの制度ということなので、その分バックアップというかソフト支援ということで、この制度でもってカバーしていくということになるかと思います。

○委員 では、都市計画課が中心になって、それを進めていくと。

○事務局 主に地区計画の提案とそのやりとりに関しては、そちらの部署になってくるので。ただ、この制度をPRしていくことは、産業振興課のほうでつくったので、それはこちらで、ぜひ参考に企業誘致されていくことには、PRは特にはしていきま。

○委員 もう一度確認しておきますと、産業振興課が旗振り役をやって進めていくよと。だけれども、都市計画マスタープランとの連携をしながら進めていくよというふうに、現状理解。

○事務局 どちらがということではなく、両方ですね。事業者の支援ということで。

○事務局 特に、このBの16号沿道、ここについては、例えば我々、今、産業振興課、元商工振興課のところで企業誘致等も含まれた業務をやっているのですけれども、事業者さんがそういう物流的などところで進出できるところはないのかと聞かれたら、それはこういったところがあるという紹介をしていくというところでは、我々がそういうセクションを受け持っております。その後、そういうところあるのかというのであれば、どういったところがいいのかという具体的な質問になってくると、都市計さんのほうに委ねて。あと地区計画の策定とかの手続というか指導というものも、都市計さんのほう。

あと一番ネックなのは、先ほど委員さんも言っていたように、誰でも進出できるのというところだと思うのですが、それがネックなのが、やはり排水ルートであったり、道路への進入とか、一番お金かかると言われているのが、排水を確保するというのが、ニュータウン事業地区とかとは違って、河川まで排水を必ず確保しなさいよというようなところがあったり、雨水がどうしても、どういうふうに処理するのというのがネックになったりしますので、そういった技術的な基準を指導するのが都市計画課になってきます。

○委員 ここにこだわって申しわけないのですけれども、我々工業団地の中で、なかなか事業所として使える土地が現在あまりないという現状で、じゃあこういったところが、

工業団地といいますけれども、今はどちらかという物流の方たちが入ってきているわけで、印西のほうに今開発しているようなところに行かれる方があったりとか聞いております。そういう中で、ここがじゃあどのぐらい、市が進めるわけではないから、本当に開発までという、本職のこういう開発業者さんが仲立ちして進めていかないといけないわけですね。なかなかどのぐらいの㎡単価でね、今の話だと、全く見当が、本当に下水をつくると思ったら、どのぐらいかかるかもわからない。どこかがやっていたら応募したいよというところはあるのだと思うのですけれども。そういうつなぎ役みたいなところがないと、なかなか進んでいかないのではないかなと。

需要としては、16号沿いで、道路に出るまで信号待たないで出られるよという魅力はあると思うのです。だからそういったところを今後見えるようにしていくのでしょうか。どういう開発業者さんが手を挙げてくるかわからないのですけれども。事業者としては、魅力がある地域だろうなというふうには思います。その魅力というの、どのぐらいの費用になるのか、まるでわからないので何とも言えないのですけれども。

○森吉委員長 お願いします。

○事務局 魅力と言えるかどうかというところもあるのですけれども、今回こういった市の提案する制度について、周辺16号沿道沿線の実態というのは、いろいろあろうと思います。隣の八千代市さんであったりとか、柏市さんとかというところもある。16号に好条件で接道している地続きの土地というのですか、白井市よりも多かったり、それとか好条件で16号線に接している区域もあろうかと思えます。なかなか、特に八千代市さんとかを見ると、そういう沿道で開発が進んでいるかという、つぶれたパチンコ屋さんがあったりとかで、なかなか進んでいないというような状況にあるのですが、こういった今回の制度を設けることによって、そういった応援をするというようなところで、流末までのそういった整備資金に少し応援をしていくというようなところでは一つの魅力になってきて、白井市そういうことやっているのだったらというようなことで、一つの動きになろうかなというところでの整備を応援するものです。

○森吉委員長 よろしいでしょうか。大分盛り上がっているところなのですけれども。時間の都合で、議題の2番はここで終わりにさせていただきます。ありがとうございました。

皆さんからいただいたご意見を今後新しい条例の制定について、参考にさせていただけるとのことです。

では次に、議題の3番に移ります。しろいの梨等農産物のPR状況について、報告ということで、事務局からご説明をお願いします。

○事務局 こちら、しろいの梨等の農産物のPR状況ということで、説明させていただきます。

今年、しろいの梨ということで、しろいの梨というのは、その名称そのものがブランドというか、登録商標を得ているしろいの梨という名前で、商標登録しているというようなところがあって、そこをどうやってPRというか、ブランド化を図っていこうというところで、市の重点施策にも挙げているようなところで、ことしのPR活動状況をご案内したいと思います。

ここに、資料に書いてありますように、一つ目では、しろいの梨のポータルサイト、ホームページを開きました。それから梨の試食会というのは、もう結構年季が入っている行事で、10年ぐらい前からやっているのです。それからあと、築地市場、それから大田市場へのPRというのも、これも結構定着化しているというような状況です。後で説明していきます。あと、エキなし、これは駅前で梨の試食販売をしているということ。それらを踏まえて次の資料をごらんください。

しろいの梨のポータルサイトということで、白井市の梨の生産農家の方は、市場出荷をメインとしている梨の生産者の方が多いです。そうしますと、なかなか自分でホームページを立ち上げて、ホームページの管理をしてというようなところまで、なかなか自分ではできないという意見が多うございました。そういったこともあって、それであれば、ちょっと市のほうで、ホームページの立ち上げ資金を助成して、皆さんがそこに、白井市の梨のホームページを一覧できるようなページで作り上げて、そこに皆さんが乗っかっていただく。誰か一人の方に、そのホームページを管理していただく方に、面倒見ていただいたらどうだろうというようなところで、ことしの7月の中旬ぐらいから、梨の販売に合わせて白井のポータルサイトを開設したところです。

現在のところアクセス件数が、5万6,100件あるというようなところを報告を受けてやっています。それで、このホームページを開くことによって、梨の生産者の皆さんの顔とか取り組み状況、うちはどういうのが売りだよとか、どういう生産をしているとかというようなことも自分たちで管理者に情報提供することによって、見える化が図れるようになっていきます。

中にはもう既に、インターネット販売等に取りかかっている方もいらっしゃるって、そのインターネット販売は、サイトを見ていけば購入ができていくというようなところ。また市場出荷がメインの方は、市場出荷によるのですが、自分の梨園の特徴を報告できるというような利便性があるというようなポータルサイトになっております。

次をごらんください。これは毎年、梨の販売が開始される時に合わせて行われる試食会というものをしております。今年はまだ桜の花が非常に早かったのに合わせて、梨のほうも、開花が早くて、その花の開花が早いのに合わせて、実りも早かったということで、7月23日の月曜日に試食会を行いました。このときNHKの総合テレビの取材も受けまして、首都圏ネットワークというニュースがあると思うのですが、そのときの首都圏ネットワークの番組でも取材を受けて、取り上げられたというところで、しろいの

梨が県の中でもトップクラスを保持しているよというようなところで、非常にPR度が高かったかなと。確かに首都圏ネットワークですから、全国で放送されたというわけではないのですが、関東近県に、しろいの梨というところで、もう生産が始まったと、これは時期によっては、例えば南のほうの袖ヶ浦だったり、そちらのほうではもう少し、二、三日早めに市場出荷が始まっているとかというのはあるのですが、テレビで放送されたという部分で、その辺では成果があったのかなというところではあります。

それとあと、ことし参加していただいた方々が、例年、近隣のご家族連れのお子さんであったりということで、お子さんの数が少なかったのですが、ことしは第一小学校の学童保育所の生徒さんを30人ぐらい畑の中に来ていただいて、非常ににぎわったところをテレビで撮影もしていただいたりして、マスコミにも取り上げられたというところで、PR度は高かったかなと考えております。

次をごらんください。こちら築地の市場での取り組みなのですが、23日に試食会を行って、その次の日に、築地市場ということで、平成最後ということもあって、築地市場も最後の築地市場での幸水の梨ですが、試食、またPRを行いました。あと意見交換会も行っております。築地の職員の皆さん、またはそのバイヤーの皆さん、写真でごらんのとおり、ターレーに乗った人とかも乗ったまま試食をしていって、「また来たのか」みたいな感じで、結構しろいの梨というところでは、この市場関係者の中では、もう毎年、10年近く積み重ねてきている関係があって、「白井市、また来たのだな」というようなところで、市場関係者には非常に浸透しているのだなというところがございました。

試食の数としては、10キロの箱10箱分を試食をして、全部食べていただくというような取り組みをしております。最後の築地市場ということで、来年からは豊洲のほうに移るかと思っております。

次をごらんください。これは意見交換会ですね。次を。

あと、しろいのエキなし販売ということで、これも少しずつ年季が入っております、4年目になるかと思っております。7月26日の木曜日午後6時から、白井駅前の昇降口前で行いまして、これを実施された方々は、若手の梨経営者が中心となった、しろい梨PR委員会という方々が中心になって、またJAの西印旛さんと梨業組合のほうで協力してというような形で販売を行っております。

この販売のきっかけは、ネットワーク会議、もう5年になろうかと思うのですが、当時委員の皆さんから、まだ白井市で梨のおいしさを知らない市民の方もいるのではないかというような意見をいただいていたと思っております。そういった意見をいただいた中で、梨の生産者さんのほうにも声をかけていったら、地元でもどんどん知ってもらわなければならないかというような取り組みの中から生まれた販売事業ということで、このときは168袋、2キログラム入りのものを168袋販売できたということとなっております。

それで、このとき新聞の各社というか、千葉日報社、それから千葉ニュータウン新聞

さん等が取材に来ていただきまして、特に千葉ニュータウン新聞さんとかは、なじみ同士ということもあって、多くの記事で取り上げていただいたということで、PRの効果があったのかなというところです。

それからまた、白井市の皆さんに梨ができたよというような報告、またはおいしさもPRできたのかなというところで、成果があったと考えております。大体1時間半ぐらいで販売が終わってしまうというような、結構駅から通勤、帰られてきた方が、大半買っていていただいているというような状況かと思えます。この白井のエキなしの販売が始まると、ああ、そろそろ白井の梨が売り始めるのだなというようなきっかけづくりというか、PRになっているというような状況にあると思えます。

次をごらんください。次が、歌舞伎町になっているのですが、間違いで、歌舞伎座の木挽町、銀座にあります歌舞伎座の木挽町広場で、しろいの梨のPRを行いました。これは一昨年ぐらい、職員との中で、歌舞伎座の歌舞伎の社会を梨園という社会となっていると。そういったかけ合わせもあって、その歌舞伎座の地下にあるのですが、木挽町広場というお土産を売っている広場があるのですが、そこで販売できないのだろうかというようなことがあって、そこで売り上げることによって、歌舞伎座は外国の方も来られたり、あと全国各地から歌舞伎を見に来られる方もいるようなことで、PR効果が高いのではないかというようなことを考えまして、8月の1カ月間行いました。幸水梨を2個入りで、これはちょっとデパート価格になってしまっているのですが、当初2個入りを1,300円で販売しました。1,300円で販売していたのですが、やはり値段的なものはシビアで、なかなか販売、売れ行きがよくないということで、そこから1,000円に価格を落としたのですが、それでも20日間ぐらい1,000円で販売をしていたのですが、なかなか売れ行きがよくないというところで、最後の1週間ぐらいを500円にしたら数倍に売ってしまったというような現状はございます。

売れ行きとしては、36万8,500円、452箱という箱数ではあったのですが、そちらのほうで、しろいの梨ということで千葉県白井の梨ですよという幸水梨を売ったのですが、PRできたこと、それからその後、買われた方が遠方のほうから、その箱の中に、今、箱のほうもお手元に回しているのですが、少し小箱ということもあって、いろいろ職員が、それから梨業組合の皆さんの意見をいただきながら、なるべく工夫を凝らして地図をつけたり、あと、なし坊のトレードマークをもっとかわいく生かそうかというようなこともあったりとか、底には、「底なしにうまい」とかというようなことで、そのようなところも入れたり。梨の箱はそこそこ人気があったのですが、売れ行きはあまりよくありませんでした。

この箱については、梨の生産者の方々にはすごく人気があって、こういった箱を作りたいのだけれどという、特に梨の生産の女性の方です。うけはよかったのですが、どうしてもやはり梨生産者の方も、箱をつくり変えるというのは、非常に資金的に、またお

金がかかるというところで、それを決断するのがいつになるのかというところがあるのですが、市としては、こういったデザインでやっていくと、またインパクトが高くなるのではないかなというところで、梨業組合さんだったり、梨の生産の方に。箱をつくっているのが観光組合と梨業組合さんがメインとなっているのですが、そちらのほうにも働きかけをしていきたいなと考えております。

木挽町広場の成果ということでは、全国から来られていたお客様が、その箱を持って行って、中に入っていたチラシを見て、また、おいしかったのでネットを通じてお買い求めになられたという方がいらした。数はその 452 箱という数からすれば、そういった数になろうかと思いますが、一つの成果はあったのではないかと考えています。

それから、柏レイソルのサッカー場のしろいホームタウンデーというところですね。これも大分定着化されている事業になっておりまして、この時期になりますと、ことしは豊水、それから、あきづきの梨を販売をしました。この販売のほうは、JAさんのほうのご協力をいただきまして、約 300 弱の 500 円袋を豊水とあきづきに分けて販売をして、14 万 3,500 円の売り上げがあったということを聞いています。それにあわせて、あと市のほうとしてもPR分ということで、この先ほどの歌舞伎座のほうで配った箱を利用させてもらって、プレゼント用の梨を 450 箱、ホームタウンデーにサッカーの応援に来られたお客さんに抽選で配ったと、プレゼントしたというような実績になりましたということです。

上のほうは普通に 10 キロ箱で、その箱をトラックに積んで持って行って、下にお子さん 2 人が写っているのですが、そこがプレゼント用の梨をあるだけ重ねてプレゼントをしたというような経緯となっております。こちらでもやっぱり試食をしまして、試食が 10 箱ぐらいの梨を試食をいただいているところです。

こちらはプレゼントの当選番号ということで、「4」「6」「1」という番号で、450 箱分の当選ということにしております。あと選手の皆さんにも、しろいの梨をプレゼントしているというようなことで、PRを図ってまいりました。

最後、やおプールというところがございます。市民プールの敷地内に物販販売施設を整備しまして、日時としては、30 年 7 月 1 日から 9 月 9 日までの期間、市民プールの開設期間中に利用していったということになります。販売事業者さんは、ここでもJAさんの協力をいただきました。また、次の写真に出てくるのですが、施設としてはこういった施設を整備したということで、販売事業者さんとしてはJAさんがメインで、あと社会福祉法人のフラットさん、フラット、きらりさんの協力を得て、フラットさんのほうでは、施設のほうで育て上げられた、お花とか野菜等を販売をしていただいた。JAさんのほうでは、地元の農産物の販売、それから梨がメインなのですけれども、しろいの梨を販売していただいたというところがございます。

販売実績としては239袋で、約12万円の売り上げになったということで、いろいろと議会等でもご指摘を受けて、反省点はあったのですが、日曜日、土曜日というところでの販売しかできなかつたとか、フラットさんには平日の販売をご協力いただいたのですが、毎日販売できたかというところ、販売には至らなかつたというようなところで、中でクーラーをつけて涼んでいられた方がいるとかというような利用はしていただいたのですが、PRにつながったかどうかというところでは、そこら辺検討をしていきたいと思っています。

最後が、大田市場なのですが、大田市場のときには9月10日月曜日ということで、梨の品種としては、あきづきの時期になっております。あきづきを大田市場でPRをしてみた。大田市場さんのほうでも、やはりもう梨の試食会が結構定着化しております。また白井市来たかというような受け入れ方をしてくださって、大田市場は築地と違って、すごく広い市場になっておりまして、販売する場所については、最初からもうセットをしていただいている。白井、もうここに梨だけ置けばいいよみたいな状況です。

それからあと、皮むきも築地の場合は自分たちがやったのですけれども、こちらでは皮も大田市場のスタッフの方が、もう皮むきまでしてくださってというような協力体制をいただいて、そういった中での試食会をしております。

やはりバイヤーさんたち、または職員さん方々は、非常にもう、しろいの梨ということでは受け入れ体制というか、なじみになっているようなところなので、また、あきづき持ってきたねというようなところでPRをしてきたところがございます。あと、また意見交換会のほうも、引き続きやってまいりました。次。

あと、そのほかのPR活動なのですが、例えばこれ、今なしのほうだったので、例えば自然薯が夏の場合シーズンではないので、自然薯のPRとかいつしているのというところもあろうかと思うのですが、5月ごろ、まだ自然薯の残りがあるというところがあって、成田空港で、それは商工会さん婦人部の方のご協力とかをいただきまして、成田空港のほうの商工会のPR活動のときに、自然薯のPR。またこれから先、例えば東京のKITTEという商業施設あるのですが、そちらのほうに行って自然薯のPR等もやっていきたいというような、やっていく予定でおります。

ここ資料にも書かれておりますように、北総鉄道の駅構内にポスター掲示したり、あと電車の中に中刷り広告を梨の販売が始まったと同時に、3週間ぐらい中刷り広告を行ったり、それから市役所も新しくなりましたので、前は横断幕だったのですが、懸垂幕を新しくつくりまして、懸垂幕のPR、それからのぼりを設置したり。

それからあと、友好都市を結んでおります伊達市のお祭りに行きまして、そのお祭りのほうで梨の試食販売を行ったり、あとステージで梨のPRも行ってまいりました。

それから毎年、これも結構な長年にわたってということになるのですが、中山競馬場

での白井特別競走というのを、レースを設けていただいて、梨または白井市のPRを行ってきております。あとは、しろい梨マラソンも、ことしも3,500人ぐらいですか、3,000人以上の参加を得て、梨もこのときには、新高がメインになろうかと思うのですが、新高の試食をしていただいて、PRに貢献してというようなこともやっております。

それからあと、先日出店された方々も中にはいらっしゃると思うのですが、ご協力いただきまして、2日間珍しく、10年ぶりぐらいになろうかと思うのですが、快晴の中でふるさとまつりができまして、そこの中でも梨、新高がメインだったと思うのですが、あと遅い梨が少なからずあったというようなことを聞いておりますが、試食販売をしました。

それとあと、ことし、柏のエキなしということですが、若手のPR委員会の生産者の方々が柏市の方まで行って、例えば柏、我孫子とかいうところは、幾つかの生産者の方はいらっしゃるのですが、梨の生産では、どちらかというところ、生産が少ないところに、千葉県の梨というか、しろい梨をPRして周知していったらいいのではないのかなというようなことも受けて、そういったものを受けた中で、柏のエキなしを実施したというようになります。あと、千葉ニュータウン中央駅のほうでもPRをしています。

それからあとは、「まだあ〜るちば」というのがございますが、これは9月15日に行ったのですが、千葉市の県庁通りにあるのですが、県庁のメインストリートのところ、県の物産品を扱っている店舗があるのですが、その前で梨の販売を行っております。あと、9月の1日、2日では、イオンの食品売り場、印西の千葉ニュータウンイオン店で、食品売り場のメインのほうで梨の販売を2日間行ってPRをしてまいりました。以上です。

○森吉委員長 梨のPR状況について説明がありました。ちょっと時間が来ているのですけれども、これについて、ご意見、ご質問などありましたら。

○委員 ポータルサイト、私も見せていただいたのですけれども、こちら5万6,100件のアクセスがあったということで、多分、歌舞伎座とかレイソルのときに、あとチラシから来られている方もいると思うのですけれども、チラシ、恐らくそのチラシに書いてある検索ワードで直接打ち込んで来られた方と、私はシェアされたのを見て、いったんのですけれども、そういう感じで、実際にチラシ経由で来た方というのは何件ぐらいか。

○事務局 ちょっと時間をいただかないと。

○委員 とっていませんか。

○事務局 管理者が、市で行っているわけではなくて、代理の方もいらっしゃいますので、確認させてもらってもいいですか。

○委員 コンバージョン率はどれぐらい。

○事務局 コンバージョンとは。

○委員 コンバージョン率というのは、アクセスして、その方法、例えば、ご購入はと

かあるではないですか、そこに実際に購入をした方というのは、何割ぐらい。

○事務局 後日の回答でよろしいですか。

○委員 こちらの歌舞伎座やレイソルでチラシを配ったとおっしゃいましたが、これは具体的に、どんなチラシ。

○事務局 J Aさんの連絡先というか、しろいの梨ですよ、今チラシの現物がないのでお答えできないのですが、しろいの梨です、下にJ Aさんの連絡先を入れたチラシとなっております。

○委員 ここからサイトのURLがついているとか、そういうことはないのですか。

○事務局 銀座のほうには、URLも入れたチラシを一緒に入れていると思います。

○委員 実際にせっかくPRをしても、帰ったら忘れてしまうというのが結構あると思うので、そういうのが複合的にPRできていいかなと思ったのと。あと、ここで買うのではなくて、例えばその場から地方に送付もできる。

○事務局 地方は送付できます。

○委員 その場で、買わずに持って帰って。

○事務局 その場というのは。

○委員 歌舞伎座とか。持って帰るの大変じゃないですか。

○事務局 ああ、なるほど。

○委員 からの地方発送。その場で伝票書いて送って。レイソルも、この後飲みに行きたいとかいうと、梨持って帰るの大変じゃないですか。そんなことはされていらっしゃるのですか。

○事務局 歌舞伎座のほうでは予約を受けてやることはできたのですが、多分数は非常に少なかった、何点かしかなかったということは聞いています。レイソルのほうでは、資料のみでということ。

○委員 すごくいっぱいPRされているので、全部まとまって動いたら、すごくいいなと。

○事務局 その辺、ことし、ブランド化推進計画というような取り組みを今、進めているところがあるのですが、それらで今やっている事業が、どうもそういう今ご指摘を受けているということもありますので、業務の関連性を持って取り組むような流れができたらいいかなというところで、ことしの反省も含めて、できたらいいということ。来年にまたつなげていきたいとは思っています。

○委員 以上です。

○森吉委員長 ほかにご意見ございますか。

長年にわたって、また新しい試みもされているということで、引き続きPRをお願いしたいと思います。

○委員 せっかくこれだけ梨のPRのお話を聞かせていただいたので。というのは、こ

の条例ができたときは2013年の3月ということですから、5年数カ月、5年半ぐらいたつわけなのですけれども。そういう中でこの梨のことが何度か取り上げられてきました。前に聞いたときは、市場に出しているのは3,000トンで、直売が主に1,600トンで、合計4,600トンということに対して、これからふえてきているとか、その話になると、もう梨畑は広げられないのだよ、後継者はどんどん減っているのだよと、一生懸命売り出していても、じゃあ我々は何をしたらいいの、高く売れることを努力するのだという話は確認されています。そういう中で、どうしているの。

例えば梨が古くなってきたから新しくなるために、各自が苗木をするのではなくて、苗木を育てるための施設をつくったりとか、そういうこともあったわけです。そういう中で、これからこうやって一生懸命な形で取り組んでいられるのですけれども、その辺の課題について、どうなのか。きょうはともかくとして、ぜひオープンにして、また議論のたたき台、同業者の方にも気に入っていただく。

なぜかという、生産、量は把握できている、金額はなかなか補足できないなんていう話は以前ありました。どのぐらい農家として収入がそういうふうにあるのか。そういう話もありました。だからそういう意味では、高く売れるようになったら農家の収入がこのぐらいふえているのだとか、だから後継者が育っていくとか、そういうものがないと、我々せっかくやっている中で、難しいなという感じもしています。

もう一つ、今、段ボールの話を見たのですが、条例をつくったときに、議員の方から質問が出たのは、地元の業者を同じことならば優先的に使おうよという条項について議論があったということは、我々も聞きました。そういうことからすると、あの梨の段ボールは、地元の業者なのかどうか、わかりましたら教えて。我が工業団地に段ボール屋さん、いろいろな立場でやってくれと。

○事務局 お察しのとおり、今回は頼みました。

○委員 地元の業者ですか。

○事務局 はい。

○野水委員 ありがとうございます。

○事務局 ちょうど小口の段ボールをつくっていく上では、非常に格安でできるというようなところでしたので、格安でつくっていただきました。

○委員 わかりました。

○森吉委員長 では、時間を過ぎておりますので、この議題はこれで終わりにしていただいて、議題の4、その他ですが、事務局からは何かありますか。

○事務局 その他ということで、次回の会議につきましては、2月上旬ごろの会議を予定しています。事務局のほうからは以上となります。

○森吉委員長 時間は大丈夫ですか。それでは、本日の議題はこれで終了になります。これをもちまして、平成30年度白井市産業振興ネットワーク会議第2回会議を閉会いた

します。どうもありがとうございました。