

会議(打合せ)の 名称又は議題	令和4年度 第3回 白井市産業振興ネットワーク会議 会議録		
日時	令和5年2月17日(金) 午後3時30分～4時45分	場所	白井市役所本庁舎災害対策室2・ 3
出席者	鈴木委員長、野水副委員長、山口委員、福田委員、小水内委員、宮地委員、 黒木委員、染谷委員、瀬口委員、押田委員、中村委員(欠席委員4名) 事務局：岡田市民環境経済部長、金井産業振興課長、長谷川農政係長、黒澤 企業誘致推進室長、富澤商工振興係長、綿崎主任主事 傍聴者 3名		
<p>(会議開催の趣旨)</p> <p>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、令和4年度第3回の白井市産業振興ネットワーク会議を開催した。</p> <p>(内容)</p> <p>別紙のとおり。</p>			

○事務局 それでは、ただいまから白井市産業振興ネットワーク会議の議事に移らせていただきます。

本会議の議事進行は、白井市産業振興ネットワーク規則第3条第1項の規定により、委員長が会議の議長を務めることとなっております。

鈴木委員長、よろしくお願いいたします。

○鈴木委員長 それでは、よろしくお願いいたします。

議事に先立ちまして、非公開取扱いについて事務局のほうから提案をお願いいたします。

○事務局 白井市審議会等の会議の公開に関する指針により、審議会等の会議は公開を原則としております。本日の審議会に諮問された議案は、非公開とする理由が特にありません。そのため、非公開案件なしということではいかがでしょうか。

○鈴木委員長 ただいま、事務局のほうから、非公開案件なしという提案がありましたけれども、よろしいでしょうか。

〔「はい」と言う者あり〕

○鈴木委員長 ありがとうございます。それでは、本日の審議会において、ネットワーク会議において、非公開とする案件はないものとしまして進めさせていただきます。

本日は、傍聴人の方、いらっしゃっておりますでしょうか。

○事務局 いません。

○鈴木委員長 それでは、議事のほうに入ってまいりたいと思います。

それでは、議案1の雇用労働支援事業について、事務局のほうから、まずは説明をお願いいたします。

○事務局 それでは、事務局から説明させていただきます。

早速なのですが、第3回議案書となっている資料を1枚めくってください。

左側に、令和4年6月20日ということで、第1回会議でネットワーク委員長に対して市から諮問した諮問書があります。

下の事業継続力強化支援計画については、第2回会議で妥当との答申を頂いておりますが、先ほど委員長のほうにもおっしゃっていただきましたが、上の雇用労働支援事業についてがまだ諮問継続となっており、本件について、今後の取り進め案ができましたので、今回は妥当との答申が頂きたく説明させていただきますので、よろしくお願いいたします。

それでは、議案1、雇用労働支援事業についてという資料をまためくってください。少し文字ばかりとなってしまうっており、分かりにくい点もあるかと思いますが、申し訳ございません。

また、標記の1、2につきましては、第1回会議でも説明させていただいた内容で重複してしまっていますが、少し期間も空いていること、また、新しい委員さんもいらっしゃ

るということもあり、改めて簡単に説明させていただきます。

それでは、1、雇用労働支援事業とはということですが、この事業は市の重点戦略事業に位置づけられており、求職者の就業と地元事業者への雇用促進を目的としております。具体的に何を行っているかと申し上げますと、市役所内で配置している無料職業紹介所での職業紹介や各種就職支援セミナーや就職マッチングイベント等を行っています。

続いて、2の新規手法検討に至る背景としまして、雇用労働支援事業の中では、就職マッチングイベントである就職フェア、一般による合同企業説明会ですね。それと、工業団地の見学ツアーを隔年で行っているのですがけれども、課題として、参加者が少ない、年齢層が高いなど、事業者が求めるものとなっていなかったり、あとは、求人・求職が常にあるものであるため、隔年開催は有効な手段ではないのではないかということから、今年度の第1回会議で事業の方向性や手法の見直しについて諮らさせていただきました。

そこで3番、本ネットワークでの第1回会議での主な意見ということになるのですが。この中でさらにまとめさせていただくと、主な意見として、大学生向け・高校生向け・中学生向けとターゲットごとに適した事業となるまで、まずはターゲットを絞るべき。そして、今回においては、高校生に絞って高校の進路担当にしっかりヒアリングを行うべき。そして、その中で、ニーズのないのははっきりやめるべきといった意見があったことから、次のページの4番の内容で近隣の高校・大学にヒアリングを行ってまいりました。

その方法としましては、主に別添の資料1を持って訪問し、直接聞き取りを行ってまいったものとなります。こちらのほうからは、主に提案を四つ行ったのですが、まず案1を飛ばしまして、案の二つ目。市役所での会社説明会となるのですが、それは第1回会議でも説明したのですが、また改めて簡単に説明させていただくと、個々の事業者が自分の事業者でなく市役所で単独で会社説明会を行うことができるといったものです。

別添資料1でいいますと、その一番後ろの図ですね。2番、市役所での会社説明会(案)というスキームになります。

- 鈴木委員長 こちらです。この絵が。
- 事務局 それです。そうですね。これ。
- 鈴木委員長 別添1。縦長のやつ。横じゃなくて。
- 事務局 再開させていただきます。

そこで、ではなぜ市役所で行うかというところなのですがけれども。事業所によっては駅から離れていたり、駐車場が少ないといったところがあったり、求職者の方が免許や車を持っていないので行きにくいということが考えられます。また、そもそもあまり知らない事業者のところに行くというのは、求職者の気持ちにとって、なかなかハードルが高いのではと考え、この案をつくったところでは。

図の真ん中にもあるのですが、もちろん周知も事業者さん任せではなく、市も一緒に

なってさせていただく。例えばホームページだったり、チラシだったりを協力させていただくといったところです。

また、議案書に戻っていただいて、次に提案、一つ戻っていただいて案1になるのですが。これは前回の会議後に、委員の方から「先ほどの市役所での会社説明会案もいいけれども、そこからもっとこう発展した案があればいいよね」という意見があり、こちらのほうで考えさせていただいたものとなります。

また資料のほうに戻ってしまって申し訳ないのですが、この資料でいうと先ほどの図の一つ前、①白井市無料職業紹介所を活用した就職マッチング（案）になります。こちら、いろいろ矢印がかえって分かりにくいものとなってしまっており申し訳ございませんが、これも簡単に申し上げますと、市役所で1対1の説明、もしくは、その場で面接まで受けることができるものと考えています。

もう少し内容について説明させていただくと、就職フェア・合同企業説明会は、こちら市役所で開催日時を決めるものとなっておりますが、参加者、つまり求職者の方は、それぞれ参加したいタイミングがあるというふうに考えました。そこで、この事業に賛同し登録いただいた事業者を例えばリスト化するなどして、市がそのリストをホームページに掲載したり、例えば高校や大学に提供するなどして、周知をまず行います。そこでそのリストを見て興味を持った求職者の方が市役所のほうに連絡し、市のほうで日程調整等を行った上で、市役所で1対1の説明、もしくは、その場で面接までも行っていただくといった、どちらかというと参加者・求職者の都合・希望を最優先に考えたものとなっております。

今申し上げた二つの案については、高校・大学のみを対象としたものではなく、求職者広くを対象にと考えているものとなります。

その一方なのですが、続く案の3は市内事業者への見学バスツアー。これ、以前も行っているんですね。案の4は、その反対に事業者が学校に行ってセミナーや説明会をするというもので、これは高校・大学のみを対象と考えた案となります。その中で高校や大学にヒアリングした内容が別添資料2となり、それをまとめたものが、今回の資料の5、ヒアリング内容の主な意見のまとめになります。

上から順にいけますと、高校からは進路・就職活動についてが、直近では求人が増えているが、進学が増えて就職希望者が減っている。人気のある業種は男女ともに小売や販売。職住近接（家から公共機関で通える範囲にあること）が大事。想像しにくい仕事、例えばB to Bの仕事とか視覚的に訴えるものや見学や体験が必要。

示した事業案についてですが、事業時期は、事業を行うなら時期は2年の3学期がいいが学校も企業もこの時期は本当に忙しいのが難点。事業を行うなら3年の夏休みの時期がよい。3年の夏休みだとある程度行き先が決まっていて履歴書を作っていたりする一方で、春先だと学校のイベントもあるので調整がなかなか難しいと、なかなかばらば

らな意見になりました。

それでは、それぞれの案についてですが、先ほど申し上げた案1。これは、高校の就職はハローワークと協力して行っていますので、ハローワークとの調整は必要となるが、面接までは必要ない。ただ、事業者による説明だけなら、これは使えるかもしれない。

案2につきましては、高校生は外部の合同企業説明会に参加すること自体、非常に少ない。また、ありがたいがハローワークや民間業者とかぶってしまい、そっちのほうを使う。また、事業者の知名度が大事。B to Cなどで一般的に知られている事業者でないと1社の説明会は周知を頑張っても集まることはない。

案3。バスツアーですね。これは、他校生徒と同伴も可能。今の子供たちはほかの学校の生徒と一緒にしてもけんかはしないよという意見がありました。ただ、拘束時間が長くて厳しい。希望職種で上記から考えると、例えば、小売・販売があることが大事となり、事業案につきましては、案2以降については、なかなか厳しいものとなりました。

高校からの要望については、ハローワークや間を取り持ってくれるあっせん業者、商工会や商工会議所などがあるため、正直自治体に依頼したいことはない。イベントのような事業は求めている。事業者のチラシやパンフレットのようなものを多く送っていただくとありがたいと厳しい意見が続く中、インターンシップを2年の夏休みに行いたい。仲介業者に依頼して行っているが、どうしても遠い所になってしまうんだよねといったものもありました。

次に、大学なのですが、進路・就職活動についてが、できれば自宅から職場に通いたい学生が多い。ここにエージェント企業とありますが、つまりあっせん業者ですね。そこが事業者を集めて説明会を行う。白井だけで何か行うより、こういうところに依頼したほうがいいんじゃないかとなり、事業案についてですが、案2は、白井限定では参加する学生はいない。市という規模で行うのは疑問。県単位くらい大きくなければ興味を示すことはないよ。少し分かりにくい書き方になってしまって申し訳ございませんが、どんな仕事をしているか分かる事業者でないと、単独で会社説明会を行っても、行くことはないよといったものでした。

案3については、拘束時間が長そうで、来る時間がまちまちな大学生には向かない。事業としてはいいと思い、ほかの大学と一緒にすることも可能だが、大学生にはそもそも合わない。5～7月が就職活動が最も活発化している時期で、大体7月にはほぼ決まっている。もし行うなら春のほうがよいということで、これも、全体的に高校同様に厳しいものがありました。

そこで、大学からの要望についてですが、どういう事業者があるかを知ってもらうため、パンフレットのような案内やサイトに掲載できる情報提供を希望している。インターンシップを受け入れてくれる事業者は貴重である。どのような仕事をしているかやイ

ンターンシップを受け入れてくれるかなどの情報をリスト化し提供してくれると学生に紹介しやすいといったものがありました。

そして、これらの意見から今後の取り進め案を考えたものが、6番の四つになります。

これ、申し上げますと、市が示した四つの案は、高校・大学からの反応はあまりよくありませんでした。しかし、その中で、案1については悪い反応ではなかったため、一定の期間、例えば1年などを決めた上で行ってみると。合同企業説明会と見学バスツアーはニーズが低いため、取りやめると。最も求められていることは事業者の情報提供となっていたため、案1や要望の高かったインターンシップ、今回は反応がよくなかった案2～4の参加可否などを事業者情報とまとめてリスト化し、高校・大学に提供することを模索していく。今回ヒアリングしていく中で、近隣高校の④、別添資料2にもあるのですが、からは、5年度ぜひ一緒に何かできればという意見もありました。情報交換を今後も行っていく中で、高校・大学からニーズのあるものをフレキシブルに対応していきたいということと、これらの方向で事業を進めてまいりたいと考えております。

こちらからは以上となります。よろしくお願いたします。

○鈴木委員長 ありがとうございます。

だんだん思い出してきたと思うのですがけれども、バスツアー、やっぱりあまり意味ないので、だけど高校とか大学、しっかりリアリングして事業組み立てを考えたほうがいいのではないかと、そういう皆さんの意見を受けまして、市のほうでしっかりヒアリングをして提案されてきたものであるというふうに受け止めました。

それで、最終的な答申としては、先ほどの6番ですね。今後の取り進め案の最終とりまとめとして、実際に1年間やってみるのは、先ほどのこの案の1という、この矢印があるものの図のスキームでやっていくということであったかと思えます。

それでは、皆様のほうから御質問・御意見を頂きたいと思えます。ありましたら、よろしくお願いたします。

どうぞ、

○委員 私、前回出ていなかったのですが、もしかしたら皆さん御存じなのかもしれないのですが、こういったマッチングイベントとか見学ツアーとかって、これ、前に私が和歌山県とかで共同研究をやったときにもあったのですが、粒々で見ても分からないんですよ。全体に向けて、こういった戦略で雇用を増やそうとしているのか。

例えば、まず周知というのがあって、こういったのって時間とか手間がかかるので、興味がないと来ないんです。ですから、周知した中で、興味が出た人と興味が出ない人が出るでしょう。興味が出た人に対して、こういったイベントをつくって、このイベントが出た後にはどうやってフォローして。例えば、交通の便とかを何か考えていくとか。そういったフォローまで考えて、全体の流れで見ていかないと。ただこれだけ出しても、多分、来ないのは当たり前で。そこら辺の全体のところがどうなっているのかなという

のは分からないのですけれども。これって前段として、広報とかというのはどうなっているのですかね。広報とか周知とか。白井市にある企業の魅力を伝えていくんだ。伝えなければ興味持たないので。そこはどういうふうになっているのですか。

○鈴木委員長 事務局、お願いします。

○事務局 こちらの広報・周知などにつきましては、近隣の高校や大学等にチラシ・ポスターを配付を行ったり、あとは北総線の各駅にポスターを掲示いただいたり、あとは広報、あとホームページ・メール配信サービスなどで広報を行っているところです。

こちらのほうとして問題と思っているところは、先ほども申し上げたこれは隔年で行っているというところが、なかなか結びつかないところにあるのかなというところです。

○委員 その広報って効果は出ているかどうかの測定はしているのですか。広報した結果がきちんと役立っているとか、魅力的に受け取ってもらえているのかとか。ただ学校で渡されたって、ほかのところからも来ているから積もっていただけじゃないですか。積もって行って、そのままだんだん読み飛ばされちゃうと困るので。それが本当は目につくとか、そういった方法がなければ、手に取ってもらえないのですけれども。実際にやっているのは分かったんですけれども、そのフォローはどうなっているのかなという。きちんと効果が上がっていて、ちゃんと毎年改善したりとかしているのかというところが。

○鈴木委員長 お願いします。

○事務局 その効果の測定などを恐らく過去あまり行っていなかったところがあるので、今回、事業をこのように変更させていただきたいというので。参加者も多くなかったという現状がありましたので、実際求められていないんじゃないかということで、各高校や大学のほうにヒアリングを行ったところです。

それで実際、今回の意見にもありましたが、あっせん業者やハローワークなどとかぶっているところもある。あとは、市単体で行うそういう事業者説明会は、あまり魅力はないという意見があったので、これは変えるべきだというふうに判断したところです。

○委員 では、今までは、特にそういうのをやっていなかった。今回初めてこうやって測定してみて、それで今回変えていこうということになったということですかね。

○事務局 そうですね。

○委員 ちなみに今、近隣のおっしゃっていたのですけれども、これ、ヒアリング対象も近隣という書き方をされているのですけれども、これはなぜ近隣というふうに。これ多分、距離的なものですか。近隣とおっしゃっているのは。これは選定理由というのが、なぜここにしたのか。

○鈴木委員長 事務局。

○事務局 ある程度、高校の情報ということなので高校名は言えないのですけれども、近隣なので鎌ヶ谷・八千代・印西辺りを回らせていただきました。

なぜ、ここを回ったかというところなのですが、就職者が多いところを重点に回りました。

○委員 そうすると、この近隣と言っているこの6校とか、大学の2校というのは、白井市の今回ターゲットとしているところへの就職実績が多いところというふうに考えていいですか。近隣というよりは。

○鈴木委員長 お願いします。

○事務局 白井市への就職が多いところではなく、単純に距離、アクセスが近いところを回らせていただきました。

○鈴木委員長 お願いします。

○事務局 残念ながら、そういうデータは市のほうでは持っていないんです。高校のほうに教えてもらえれば、あるかとは思うのですがけれども、個人情報の関係で教えてもらえないと思うので。

まず、ヒアリングに行っていたときに一番求められているのは、この白井市でどういう事業者がどういう人間を求めているのか。そういう情報がないと、学生にも紹介できないので。そういう情報を下さいというのがまず一番の要点でした。

ですので、そういうものをつくって、ヒアリングに行ったところには行こうと。その結果も今まで測定していなかったもので、これからは、このマッチングのシステム、ここに申込みがあることでそれが実績になってくるのかなと。これからの実績ということで一応考えています。

以上です。

○委員 分かりました。今回、就職者の多いところと少ないところを比較して、その違いを見るというのも面白いのかなと思っていたので、役立つのかなと思ったんですけども、そういうデータが取れていないかなと。それと、個人情報があって今取れないので、距離的に近いところというのを選びましたということですね。

○事務局 そういうことです。

○委員 その後はできれば、私は思うのは、距離的なものに、このインタビューの結果にも出てくるのですがけれども、やっぱり交通の便だと思うんですよ。だから、本当は東京の高砂とか、あそこら辺の辺りというのは、通勤するときも帰るときも、来るときも帰るときも座れるし、とても白井市で働くというのは、通勤が楽だと思うんですよ。だから、できればそういったところも。本当にただの距離だけではなくて、来やすいところということもアピールできるようなところも調べてみると、面白かったのかなと思うのですがけれども。

○鈴木委員長 どうぞ。

○事務局 それは、ある学校からも言われました。

○委員 そうなんですか。

○事務局　うちの市から白井市に行くときに、どういう交通で行くの。車。それは高校だったのですけれども、車で行くしかないよね。高校なので、そんなにみんな車の免許持っているわけじゃないよ。だったら、北総の沿線とか、そっちのほうの高校を当たったほうがいいんじゃないのという意見は頂いていたんですけれども。なかなかどこまでというのも、人員が限られていますので、取りあえずは近隣のヒアリングで、こういうので。

もう1点、各学校に言われたのが、よその県は知らないですけれども、こんなふうの話に来る自治体って、今までにいませんでしたよと言われたので。手前みそになってしまいました。白井市はちょっと近隣では最先端というか、変わったことをやっているのかなと思いますので。取りあえずは、試行という形で1年間ぐらいやってみて、もしうまくいくようでしたらば、そのまま続けますし、もし改善点があるようでしたらば、また1年後に改善していければなということでございます。

○鈴木委員長　続きですけれども、その場合は、情報をしっかり把握するために、当然そうされると思うのですけれども、今回ヒアリングした高校・大学だけではなくて、もっと幅広く可能性のある大学を回って、このマッチング情報とこの仕組みを丁寧に伝えて広げて行って、さらに、その結果、どの高校から集まってきたのかとか、大学からそういうマッチング希望があったのかというのを積み重ねていくことを忘れずにやっていただくということは大事かなと思います。

○委員　それに、直接行くというのにこだわらなくてもいいと思いますけれども。昔、文科省の仕事へ行っていたときに、スーパーグローバルハイスクール事業というのがあって。日本中の高校とか、あと海外の大学とかも全部やっていたのですけれども、ヒアリング全部遠隔でやって、それで、紙ではなくてウェブで入力してもらおうという形でできたので、今はとても便利なので、そういうのも活用してほしいと思います。

○鈴木委員長　ありがとうございます。

そのほか。

次、お願いします。

○委員　これで全体見ていると、白井にある会社の情報が外に出ていない、高校には伝わっていない、あるいは、大学には伝わっていないというヒアリングの結果なのでしょうかね。そうすると、多分、この案の推進イメージにある市役所の周知というのは、いろいろ模索すると書いてあるのですが、こんなことをするんだという、例えば市内企業の情報をこういう項目をリスト化して、さっき委員長がおっしゃったように、幅広の教育機関に配布するんだという、知らせることというのが絶対に必要だと思うんですよね。向こうからも要望されているようだし。そういうことをこのイメージの中にもうちょっときちんと分かるように説明する必要がある。周知の一言だと、よく分からない。それをぜひ。

これでいいとは思うのですけれども、試行錯誤の中ですから。周知ということや何かを明確にこういうことをやるんだというのを、ぜひ書いていただきたいと思います。

○鈴木委員長 よろしいですか。そこは意見ということで承りたいと思います。ありがとうございます。

○委員 今の同じ感じで。その周知するときのリストなんですからけれども、多分、今回のこれって、工業団地の会社さんをメインで考えられている感じなんですか。それとも、白井市全体の会社さん。

○事務局 白井市全体です。

○委員 全体なんですね。そうしたら、ちょっと大変かもしれないですけども、ダーツというリストじゃなくて、例えば鉄鋼業、こういうのが何パーセントぐらいありますみたいな分かりやすい、かわいい図にして出していただけると。多分、高校生とか大学生で今から就職されるという方たちは、ダーツと企業のリスト、こういう会社です、こういう会社ですって書かれていても、多分、全部見ないし、「うん」って言って終わってしまう気がするので、よっぽど自分が興味ある業種だったらあれですけども。じゃないのであれば、白井って全体の100%の中で、これぐらいは販売業があります、これぐらいは飲食がありますとか、分かりやすいかわいい感じの図で、ふわっとまとめてもらって、そのうちのこういう企業がありますよっていう添付のずらっとしたリストでもいいですし、ちょっと入りやすい感じにしてあげたほうが、ぱっと目を引くのかなというのを思いました。

意見です。すみません。

○鈴木委員長 ありがとうございます。

○委員 同じような意見なのでですけども。コロナとかいろいろなのが、これからもまたあると思うので、どちらかというところ、高校3年生、それから大学4年生あたりになると、就職・進学とかで拒否されることもあるんじゃないかなと。あまり学校に来てほしくない。そういう場合もあるんじゃないかなと思うんですね。

それなので、どちらかというところ白井のホームページ、そこら辺の充実を、かわいく。それだと別に高砂のほうからの学校。要は学校に説明じゃなくて、学校にこのホームページの求人募集という欄を見てくださる。そっちのほうを市のほうで充実させる。例えば、確かに文章だけだとつまらない。映像を撮ったのを、その会社は15分ぐらいの映像を載せて。会社概要ですよ。そういったものを。そっちのほうを充実させたほうが、今後何かあるか分からないので。なるべくだったら、こっちから行くとか、集めるというのは期待しないで、ホームページのほうをすごく分かりやすく。会社、そういう企業の分かりやすいそういったものを充実させる方向に行ったほうがいいんじゃないかなと自分は思います。

意見、以上です。

○鈴木委員長 引き続き周知の徹底というか、工夫とかアイデアをしっかりと。

○委員 そうですね。

○鈴木委員長 考えていくということになります。

そのほかいかがでしょうか。

お願いします。

○委員 このイメージでいうと、キーポイントは、いかに情報を多く求職者に発信するかということだと思いますので。これも一つの提案ですけれども、求人企業マップのような冊子を作って。年度版で、各企業はA4の表裏の2ページで、会社概要、それから求人の職種だとか採用条件だとか、また会社の位置図、アクセス方法、写真。そういったものを2ページにまとめて、カード形式で差し込んでいくと。

年度版ですから、その年度はこの会社は要らなければ、次の新しい会社のものを挟み込んで。毎年送ってもらおうと。毎年送ることで、この白井にこういった企業が常にあると、毎年求人しているよというような情報を常に発信をしていくと。そうでないと、そのイメージのキーポイントの部分が欠落しているような感じになっていると思うんですね。

求職者から情報が来る。求人を出す企業から情報が来る。それを待っていたのでは、当然このイメージどおりには動いてきませんので、それを積極的に発信していくんだと。その発信の仕方もしっかりした。会社のホームページの抜粋みたいになっちゃうかもしれないけれども、目で見て、ちゃんと見える。これも、ホームページで冊子を毎年掲載をしていくと。商工会であり、工業団地であり、そちらでも載せていくと。発信するチャンネルをどんどん増やしていくと。これは「しろいまっち」なんかも今やっていますから、ああいったところに載せておくというようなことを取り組んでいただきたいなと。通勤方法というのも、その中にぜひ入れてもらいたい。まず、それが一つですね。

それと、もう一つは、私ども昨年の10月から11月にかけて、通勤方法とかアンケートというのを実施しました。先日の理事会でまとめたものを送って、その後、関係機関にいろいろな通勤方法の改善をそのアンケートを基にお願いしていくのですが。工業団地は以前から申し上げているように、本当にアクセスが悪くて。公共バスを利用している方々は、このアンケートでは、恐らく1割。記憶あれなんですけれども、1割に満たない。自転車通勤。自分で車で通勤するか、会社の送迎バスを使うかが9割以上になっていると思うんです。私どものホームページにアンケートの結果は全て載せてありますので。今日、持ってくればよかったですけれども。

そういった状況の中で、いかに情報を発信しても、通勤できないと。現状で高校生に採用という結果を出しているんです。いざ2月、3月になると、通えませんということでお断りをいただいている企業も数社あります。高校生ですから、まだ車の免許を持っていない。バイクとか自転車では、当然通えないという、そこが最大のネックになって

いるんですね。この部分の改善方法を出していかないと、いくら情報を発信しても、こちらに通勤の方法がない方は常に来られなくなりますので、市として、公共バスだとか通勤方法についての改善の方向だけ示してくれば、また改善するかなというふうに思いますので、そこの部分はぜひやっていただきたいなど。

○鈴木委員長 ありがとうございます。

今の御意見、二つありまして。一つ、周知の具体的なアイデアとして、求人企業マップ等々を検討してほしいということと、後半の通勤の件につきましては、また本日の議案とは異なっておりますが、重要な御指摘だと思いますので、今後とも産業振興課さんを中心に検討していただければと思います。

○委員 委員長、ちょっと違うところになりますが。

○委員長 今日の議題に限るところはいいです。それ以外は直接言ってもらえれば。

○委員 この一番最後の6番のところについて、大きく二つあって。

一つが、よく分からないというところが一つあります。一番最初、4案は評判悪い、1案については悪くないと書いてあるのですけれども、これはどこを見ればいいか分からなくて。4案というのは、少なくともこの中に、主な意見のまとめというところには出てこないし。1案についても、悪くなかったといっても、これ大学のほうには1案は出てこないし。これは、どこを見たら、こういう結果になるのかが分からない。この前に出ている主な何とかがっていうのは出ていないので。この結論が妥当なのかな、妥当ではないのかなというのがよく判断できないんですよ、この書き方だと。

できれば、この案ごとに、たった8個しかないんだから、一覧表にして、キーワードになる言葉とか、何もコメントなしとか、ネガティブな印象だったというのをちゃんとキーワードを書いて一覧にして、それなりにまとめるとかしないと。これだと、主なまとめにもないのに、いきなり4案の評判が悪いぜと言われても、えっ、これってどこに出ってくるのかなっていうのが分からないし。私らのほうとしては、分からない内容になっているなというものがあります。なので、できればそういうふうにしていただけると、この結論が妥当なのかな、妥当ではないのかなというのが分かると思います。

もう一つは、さっきから出ていたいろいろな広報のチャネルなんですけれども。このインタビューの結果がついていたので、これも拝見したんですよ。そうすると、これはもうちょっと味わい尽くしていないんじゃないかなと思って。結論のほうに。例えばこれ、高校と大学を一緒くたにして、リスト化して出すんですと書いてあるのだけれども、この回答内容をよく見てみると、どうも高校と大学って違うアプローチなんじゃないかなというのが見えてきていて。

例えば、高校って、どうも就職の担当者か何かがいるみたいで、その人が学生に勧めるような。情報がいっぱい入ってくるんだけど、その中で学生にお勧めしているような動きが見えるんですよ。なので、もしかすると、高校に向けてのアプローチという

のは、担当者にいかに自分の出した資料を学生に勧めてもらえるかという観点から考えたほうがいいのかなど。高校生自体が見るというよりも、どうも途中で担当者がかんでいるっぽい。だから、その人たちがたくさんある中から手に取って勧めてもらえるような資料って何なんだろうと。多分、これ自分たちで考えても出てこないの、実際に聞いてしまったほうが早いと思いますね。その担当者の人に、どういった観点でお勧めしているんですか、どういうのが目につきますかという形で聞いてみて、そういうふうにするのがいいのかと思います。

大学のほうは、どうもこれを見ていると、担当者がいるというよりは、スマホとかサイトから見ているんだと言っているから、こっちのほうは、多分スマホとかサイトの検索に引っかかるようにとか、そこを考えて大学生に伝わるようにという形でこのアプローチの仕方を変えてやるというのが、今回の結果から出てきているような気がします。なので、そういうところを考えるといいのかなどということと。

あと、もう1個、この中でよく出てくるのが、ハローワークとエージェントの話も出てくるので、こことのすみ分けとか特徴づけとか、そういったところを戦略として考えたほうが、せっかくアンケートをとって、こういった回答を頂いたので、それらを十分に活用したほうがいいんじゃないかなというふうに思いました。

以上です。

○鈴木委員長 ありがとうございます。

そのほかいかがでしょうか。

お願いします。

○事務局 委員の高校についてはおっしゃるとおり担当がいて、担当が学生に紹介する。大学の場合は、大学のホームページに就職のサイトを設けて、来たデータは全部そこに載せて、それで学生に勝手に見ってもらって。そもそも就職を担当している職員がそれほど多くいないので、そういう形をとっているという話を聞きました。その辺もちょっと検討してみたいと思います。ありがとうございます。

○鈴木委員長 お願いします。

時間が過ぎてしまいましたけれども、最後、これだけというのはありましたら。どうでしょう。

○委員 一ついいですか。すみません。

○鈴木委員長 はい。

○委員 インターンシップ、要望が多かったみたいなので。先ほど、大学回り、高校回りは、白井市一步先行したんだよとおっしゃってましたので、ぜひインターンシップを少し研究をされて、1社でも2社でも、高校2年の夏か何かのインターンシップの実現がこの白井でできるといいなと思いますので、模索の中でぜひ考えていただければと思います。

以上です。

○鈴木委員長 ありがとうございます。

○委員 1点いいですか。高校の場合は、千葉県は、高校生だと1社しか推薦できないんですね。

○事務局 そうです。

○委員 ですから、担当の先生がパンフレットいっぱい来て、その中から、この生徒にはこれしか渡せないんですよ。ですから、企業のほうは、その就職担当者のところへ何日も通うわけです。まず推薦してもらえる。そういうことなんです。

ですから、生徒たち主体であれば、生徒たちにさっき言った冊子を全て配って、自分たちから選べる環境をつくっておかないと、高校生の就職というのは結びつかないんですね。

ですから、就職担当のところには、企業はOBがいればOBを連れていったり、OBの言葉を添えていったり、そういった努力をしています。本当は、高校で1社ではなくて、全国でいうと、まだ3分の1くらいが複数企業をオーケーしているところはないのかな。ほとんどが1社しか紹介してもらえないということです。ですから、高校生、直接、あるいは保護者の方にそういった情報が全て行くような形の取組をしてほしい。

それと、大学はインターンシップをやりたいんです。あれは単位なんです。卒業までの単位としてやっているんです。ですから、我々の工業団地の中でも、インターンシップを受け入れている会社は幾つもあります。ただ、5年10年たって、やっと1人来たと。インターンシップの成果が出てきた。1人採用できたというような結果なんですね。

だから、どっちかという、情報をしっかり出すのと、それからインターンシップを受け入れているという情報も一緒に出している。大学の場合は。出してほしいとかいうように思っています。

○鈴木委員長 ありがとうございます。

○委員 1点質問というか。先ほどの委員から、工業団地の中の話ですみませんが、通勤の手段が大変ないという中で、一昨年からナッシー号の路線変更し、新鎌ヶ谷に行かなくなった代わりに、千葉ニュータウン中央から工業団地に行く路線をつくりましたね。これが通勤に使われているようになったかどうかというデータはあるかどうかは、調べておいてほしいな。あるいは、そっちのデータにつながりあるとか。そのとき委員だったもので、路線変更に変不便になるのではないかという声もありました。

ただ、変えたら、通勤に使うような方が出たときに、また変わるよということがないようにということをお願いした記憶があります。そういう意味では、まだ2年たないのかな。そういう中で、ニュータウン中央駅から工業団地を結ぶ路線ができましたら、その辺のところを把握しているかどうか。また、あるいは把握できれば、そういう路線を生かしていただければなと思いました。ちょっと付け加えさせていただきます。

○鈴木委員長 ありがとうございます。

○委員 ではアンケート。

○鈴木委員長 すみません。議題と違いますので、後でやっていただければと思います。

それでは、そろそろまとめに入らせていただきたいと思いますけれども。まだ字句の訂正が必要だということは委員のほうからありましたので、そちらは修正してもらおうということと、あと大きなイメージとしてのこの図については、皆さん御承認いただいたということで受け止めさせていただきます。

ただ、実施に当たっては、まだより検討すべきことがあって、実施については、具体化について慎重に検討しながら進めていくということを入れてください。そのうち特に大事なのが、周知の仕方については、今日の委員の意見を参考にしながら検討していくということを入れてください。

それと、もう一つが、特に高校・大学、それぞれやり方が違うんじゃないかということがありましたので、その件についても、実施については慎重に検討して進めるということを入れてくださいというのが修正というか、附帯意見ですね。

最後ですけれども、しっかり1年間やるということなのですから、これも事業としては、PDCAを回すためにしっかりデータを取って、1年で終わるのか、2年、その次行くのかというのは、データ次第、成果次第ですので、しっかりデータを集めて検討していってもらおうとするということ1点を附帯意見としてまとめていきたいと思えます。附帯意見として何か足りないというのがありましたら。今の点を、皆さんの意見を頂いた案は、個別の御提案は検討していただくということで、そういうことでまとめさせていただきます。

今、私の発言につきましては、今後事務局と調整をしまして、内容を確認したいと思いますけれども、こっちに一任させていただければと思います。よろしいでしょうか。

ありがとうございます。

それでは、議題1は大きなところは終わりました、そのほか事務局のほうから報告があれば、お願いいたします。

○事務局 今回なのですけれども、今年度、新型コロナウイルス感染症対策としまして、産業振興課のほうで2事業を実施し、事業のほうが終了いたしましたので、こちらの御報告をさせていただきたいと思えます。

まず1点目ということで、両面ではない片面印刷の原油価格・物価高騰対策支援金事業。こちらの結果報告について御報告させていただきます。

まず、こちらのほう、事業概要等については、前回と、さきに行いましたネットワーク会議で御説明をさせていただいておりますので、詳しい内容については、こちらのほうでは今回は省略させていただきます。

まず、こちらの支援金の予算額ということになりますが、こちらのほうが法人ですと

1社当たり20万円で、350社ということを見込んでおりました。個人事業主については、1社当たり10万円で500社。合計で850社、総額で1億2,000万円となっております。

次に、申請状況ということなのですが、こちらについては、申請期間が7月の15日から1月の31日までとちょっと長い期間の申請期間となっております。こちらの法人の申請が148件。うち不交付、それから取下げということで3件ほどありまして、差引きで145件。個人事業主の申請については103件で、うち不交付・取下げ等が1件ありまして、差引きのほうで102件。合計のほうで、申請だけですと251件、差引きの場合ですと247件の申請がありました。

こちらのほう、なおということで、不交付・取下げについては、現在まだ審査中のため、今、こちら2月の今日現在の数値ということになっております。ですので、今後審査が進む中で不交付、もしくは取下げということが増えてくる可能性もあります。

次に、制度の周知状況について御報告させていただきます。こちらについては、下のほうの表ですね。

広報紙、ホームページ等で複数回一応掲載をさせていただいております。また、他機関への広報紙等への折り込みや他機関の会議等での制度の説明、周知等のお願いのほうを、こちらのほういたしております。

簡単ではありますが、こちらのほうが、まず原油価格・物価高騰対策支援事業の関係の報告になります。

今後、こちらのほう、来年度以降、このような。これは国からの交付金等でやっている事業という形になるのですが、今後また、そのような交付金があるかどうか不明なところがありますが、今後の事業の参考とさせていただきたく、もしも御意見等がありましたら、そちらのほうお伺いさせていただければなど今考えておるのですが、よろしいでしょうか。

〔「はい」と言う者あり〕

○鈴木委員長 はい。

○委員 黒木ですけれども。これ、さっき言ったところでもあったように、これってどう評価されているのかなど、この結果を思っていて。例えば、これ個人なのに、5分の1しか来ていなかったりとか。それから法人についても、350、148って200件ぐらい下がっているんですけれども、これをどう評価しているのか。これで、よかったのか、よくなかったのかとか。周知方法は大丈夫だったのか、大丈夫じゃなかったのかとか。

あと、もともとのこの350、500というところの算定基準。もともと想定していたと思うのですが、その見直しが必要なのか、必要じゃないのかとかといった観点から、やっぱりちゃんとやるたびにきちんと評価をして、次回、よりよいものにしていくようにしていただきたいなというふうに思います。

○事務局 ありがとうございます。こちらのほうは、今、事業については継承という形

で。今、事業は終わったばかりになりますので、今後このような同事業ができるかどうか不明なところもありますが、今後の参考ということで、今、事業の分析という形は、この先していきたいと考えております。ありがとうございます。

続きまして、キャッシュレス決済ポイント還元事業について報告させていただきます。

こちらのほう、事業の概要等は、こちらのほうから御説明はできていなかったのですが、こちらの両面印刷のもの1枚、こちらのほうで御説明させていただきたいと考えております。

まず、事業の目的としまして、こちらのほうは、原油価格及び物価高騰により、家計に大きな影響を受けた市民に対し支援するとともに市内消費の喚起を図るためということで目的として事業を実施しております。

ポイント還元の対象者。こちらは、今回はP a y P a y 1社ですけれども、P a y P a y キャッシュレス決済の利用者ということになります。

ポイント還元原資。こちらのほうは、1億円という形で事業のほうを実施しています。

ポイント還元率及び付与上限額についてですけれども、こちら、ポイント還元率については25%。ですので、1,000円の買い物をした場合は、250円が後でこちらのほうキャッシュバックという形になります。期間当たりの付与上限額。こちらについては、この期間内に、最大で5,000円までキャッシュバック化するような形になっています。それとは別に、こちら2段階がありまして、1回当たりの付与上限額というものを設けております。こちらのほうは、1回当たりのキャッシュ、1決済当たりで3,000円までのキャッシュバック。ポイント付与額ということになります。

対象事業者についてですけれども、こちらは市内のP a y P a y 加盟店のうち、大型店舗、コンビニを含む市内のP a y P a y と白井市が対象店として指定した加盟店という形になります。

キャンペーン期間についてなのですが、こちらのほう、2段書きになっておるのですが、当初こちら1月の16日から2月の15日までの31日間を予定しておりましたが、キャンペーンが大好評につき、こちらのほうは1月17日になるのですが、早期終了の申出という形でさせていただきました。こちらのほうが1月31日までの16日間に変更させていただいております。

なお、こちら1月31日までというのは、こちらP a y P a y の内部規則等で最短日となっております。

続きまして、ポイントの付与総額ということなのですが、こちら期間中にP a y P a y のキャッシュレス決済を利用した金額は、こちら7億9,039万3,818円。この金額がP a y P a y の決済を使って、お店で支払われた金額になります。それに対してポイント還元額。こちらのほうが1億8,452万2,459円。これがその支払われた7億9,000万円に対してのポイントとして付与された金額になります。

なお、こちらのほう、還元額については、こちらはまだポイントの精査期間というのがまだ3月の中旬ぐらいまで続いておりますので、その期間ありますので、金額自体はこちらのほう、多少の変動があるような形になります。

また、先ほども申しただいたのですけれども、分析ということなのですけれども、事業の細かな分析についてなのですけれども、この精査期間終了後に実施する予定ということになっております。

あと、次のページのところです。事前の説明会ということで、こちらのほうについては、白井市では初めての事業という形になっておりますので、新規事業者向け説明会。こちらについては、12月の7日に、午前午後ということで延べ2回実施しております。

こちら、参加者については、残念ながら1社しかこちらに来なかったのですけれども、ただ、ほかにこのP a y P a yの告知後に参加をしているという業者については、20社ほど市内の中に増えているという状況になっております。

続きまして、今度は一般市民向けですね。ということで、こちらのほうは回数を多くしているのですけれども、12月の19日、12月の21日、12月の22日、12月の26日ということで、午前午後2回ずつ計8回開催しております。こちらのほう、参加者が85名。うち新規で、新しく、要はアプリをインストールしたとかそういう方は、この説明会の中で50名ほどいらっしゃいました。

以上で、一応簡単ではございますが、キャッシュレス決済の御報告とさせていただきます。

○鈴木委員長 はい、お願いします。

○事務局 この事業につきましては、コロナ交付金の追加分で実施しております。11月の臨時議会で補正予算に計上しまして、ポイント還元額の予算が1億円。これはP a y P a yと打合せしまして、1日当たり大体ポイント還元額は300万程度で、1か月で1億円ぐらいじゃないかという。P a y P a yさんは、もうほかの自治体でいろいろやっていますので、その辺の見込みで、1か月で1億円程度だろうということで予算を計上したのですけれども、1日目で既に750万ほどのポイント還元額になってしまいましたので、とても31日間ももたないということで早期終了させていただいて。それでもポイント還元額は、1億円をはるかに超えて、1億8,000万になったという結果です。

結果的には、市内の商業力といいますか、そういうものもまだ捨てたものではないと。この後、細かい分析。本当は分析が間に合えば、ここで報告したかったのですけれども、市外の人が多いのか、市内の人が多いのか、そういう分析もP a y P a yさんのほうは独自にやる決まりになっておりますので、やってもらうのですけれども、残念ながら、結果が間に合いませんでしたので、また何か機会があれば報告したいと思っております。

補足の説明は以上です。

○鈴木委員長 ありがとうございます。

報告二つございました。

○事務局 事業報告については、この2事業の分については、こちらのほうで終了させていただきます。こちらのほう、先ほども申しましたけれども、今後の支援事業の参考とさせていただきますたく、意見等もしもございましたら、そちらのほうお願いしたいと思っております。

○鈴木委員長 はい。

○委員 素朴な疑問なのですけれども、1億円予算で1億円を超えたときってどうなっちゃうのかなと思って。素朴な疑問なのですけれども。

○鈴木委員長 お願いします。

○事務局 最初に説明しました原油高・物価高高騰対策支援。こちらのほうは、申請数が少なく、コロナ交付金の予算が余っている。それをそのままそっくりポイント還元のように。

○委員 そういうことなんですね。どこか大赤字になるのかとかと思って。そういうことはないんですね。

○事務局 そうですね。本来ならば、執行残をもう少し違うところに。最近だと、繰越しが可能になったということなので、コロナ交付金をもう少し違うところというふう。上のほうは、そういう考えがあったみたいなんですけれども、ポイント還元の方ですっかり使ってしまったという。

○委員 分かりました。

○鈴木委員長 そのほか何かありましたら、直接、事務局のほうに御連絡いただければと思います。

○事務局 もう1点だけ、すみません。

こちらからで、感謝という形になるのですけれども、こちらの白井市産業振興ネットワーク第5期ネットワーク会議、本日が最後となります。

この第5期ネットワークは、第4期ネットワーク時に、白井市産業振興ビジョンの制定の中、新型コロナウイルス感染症の影響を受け審議ができない期間があり、先ほども申していたのですけれども、継続審議ということで、4期・5期と計4年間の長きにわたり貴重な御意見、議論のほうをいただいたこと、誠にありがとうございました。無事に白井市産業振興ビジョンのほうも制定することができ、今後は、市の産業振興に係る重要な事項についての指針・方針としてまいります。

最後に、これまでの御意見は、市の今後の施策の参考とし、生かしていきたいと考えております。本当にありがとうございました。

以上です。

○鈴木委員長 熱心に審議をいただき、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 では、鈴木委員長、お疲れさまでした。

本日も慎重な審議をいただき、ありがとうございました。