

平成29年度第1回白井市まち・ひと・しごと創生審議会

<議事概要>

日 時：平成29年9月28日（木） 午後3時～5時

場 所：白井市役所 3階会議室301

出席委員：高尾公矢委員、山田壽一委員、宇賀義則委員、島津政男委員、駒村武夫委員、志摩龍雄委員、森康光委員、市村真人委員、市川温子委員 9名

欠席委員：長野和夫委員

事務局：高石企画政策課長、富田主査補、時田主事補

※川上市民経済部参事（商工振興課長）、湯浅市民経済部参事（農政課長）、斎藤社会福祉課長、商工振興課 山口主査、農政課 平井副主幹、社会福祉課 山崎主査が同席

傍聴者：3名

1 開会

【事務局】

- ・平成29年度第1回まち・ひと・しごと創生審議会を開催します。
- ・会議開催に当たって、高尾会長からご挨拶をお願いします。

【会長】

白井市まち・ひと・しごと創生総合戦略に基づいた事業は、もう既に進んでおります。

特に平成28年度に、国の交付金を活用して実施したものについて、本日の会議で効果を検証して、その結果を内閣府に報告する必要があります。そういう意味から、本日の会議というのは、非常に重要な会議だというふうに位置づけておりますので、皆さん方の忌憚のないご意見をお伺いしたいと思います。よろしくをお願いします。

【事務局】

審議会の議事の進行については、白井市附属機関条例の規定により、会長が議長を務めることとなっておりますので、議事の進行を会長にお願いいたします。

2 議題

（1）地方創生加速化交付金及び地方創生推進交付金事業の効果検証について

【会長】

地方創生加速化交付金及び地方創生推進交付金の事業の効果の検証ということです。

先ほど申し上げましたが、平成28年度に交付金を受け、実施した効果を検証して内閣府に報告するという義務があります。報告に当たっては、本審議会においても事業の効果を審議していただき、その審議内容を報告するということが必要になってきます。

審議に当たっては、1点目としてKPI、つまり、重要業績評価指標の達成状況の確認、2点目として事業が地方創生に有効であるか、有効でないのかという点、3点目として事業の良い点、悪い点、悪い点についてはその理由、改善方策は何かという視点で御審議いただきたいと思っております。

なお、この会議の審議結果は、資料の効果検証シート「7 白井市まち・ひと・しごと創生審議会の意見」欄に記入しまして、市のホームページで公表することとなります。

それでは1つ目の事業について、事務局から説明をお願いします。

【事務局】

資料に基づき説明

【会長】

それでは、事務局から説明がありましたが、ご意見、ご質問がありましたらお願いしたいと思います。

【委員】

売上は、それなりの成果が上がってきていますが、業種でみると、製造業はちょっと伸びており、その他の運送業やサービス業は、ちょっと落ち込んでいる傾向です。

採用についても、今年は採用しづらい年で、なかなか工業団地のほうに足を向けてくれる人が少なかったため、採用したくても採用できませんでした。

それから、景気が落ちている運送業などは、利益が上がらないため、人も採用しないという傾向がありました。

【委員】

我々がおつき合いをしている中小企業の会社は、決して景気が良くなるという実感はないです。一方では非常に景気がいいということも言われており、実際、朝5時頃でも国道16号はトラックの量も多く、物流は激しく動いています。こういう状況を見ると、景気は良くなっているのだろうと思います。どこが良くなっているのかというと、公共投資にお金をつぎ込んでいますので、そういった投資分だけは景気が良くなっているのだろうと思います。これが終わった後、どうなるのだろうと懸念するところです。

【会長】

全体の有効求人倍率は、上がっているんですね。

【委員】

確実に上がっています。

【委員】

PR事業として、白井工業団地のホームページを作りましたが、ホームページを見てくれる層が増えてきており、1日に550件以上新規に見ていただいています。今までは、ある程度企業の中身を調べるところが多かったのですが、今は、企業の一覧表をもとに、どういう企業があって、どこで取引をしたということや、工業団地へのアクセス方法などの検索率が上がってきています。そういう点で質的に変わってきて、1年を経過して、いよいよ取引の面が改善してきていると思っています。そういう点では、大きな成果だと思います。

【会長】

このまちの課題としては、特に女性が他市に仕事に行くのではなく、白井の中で雇用が見つかることができるかということです。工業団地がそういう人材を吸収していけば、まちは活性化していくのだという意見が以前にもありましたが、その辺はどうでしょうか。

【委員】

現実的には、サービス業の方に流れているのではないのでしょうか。特に沼南周辺には、随分流れていると思います。

ちなみに、弊社でも新しいホームページを出していますが、毎日新しいお客さんからのアクセスがあって、ご注文いただいています。やっぱりインターネットは全国区ですからすごい力を持っていると思います。

【会長】

ホームページを含めたPRというのは、工業団地にとっては有効だということでしょうか。

【委員】

有効です。B to Cですけれども。なかなかB to Bは簡単にはいかない。

【会長】

例えば人材が必要だというときにも、ホームページに情報を出しているのですか。

【委員】

会社によっては、出しています。あとは、イメージ的に交通が不便というところをどうやって解消するかということを考えなければいけません。

【会長】

今後、この事業を展開していく際の課題というのは、どういう点にありますか。

【委員】

これから協議会独自でいろいろと積み重ねながら展開していく以外にないと思います。

それから、工業団地は企業対企業の取引というのが多いので、どうしても市民に対するPRというのは薄くなっていて、市民にとっては遠い存在になってしまっています。やっぱりいかに市民の理解を得た上で、工業団地が発展するかということが大切だと思います。

【委員】

今、我々が実感していることは、とにかく全部フラットで自由競争とすれば、資本力が大きいところが勝つに決まっているということです。中小企業を活性化しようと思ったら、やはりハンディを与えてやる必要があると思います。そうしないと、小さいところはどんどん消えていくのではないかと。

それからもう1つ、中国から輸送コストを度外視して安い商品が入ってくる。それと競争しても勝てるわけがないと思います。そういう点を国は考えて、何か政策を打ち出さないと、強力なところに全部食われてしまいます。日本の大手企業が、一定のパーセンテージは中小企業と取引するといった政策を打ち出さないと、中小企業は生き残れないと思います。このままでいくと、日本の製造業は本当に空洞化してしまいます。

【会長】

例えば、国際展示場での商談会に出るといのは、どうなのですか。

【委員】

それは有効なことですが、実際に中小企業と大手企業との成約率は少ないです。

【会長】

銀行から見て工業団地やこの事業はどうでしょうか。

【委員】

私どもも工業団地のお客様とかなり取引していただいておりますが、交通の便が地元の雇用の上では、かなりネックになっています。そこをどうにかして改善する必要があるのかなと思います。

また、K P I について、情報発信が、売上に結びついているということは、ゼロではないが、やはり結構、経済状況が大きいため、果たしてイコールなのかと疑問に思います。

やはり P R していくということならば、どれだけ企業数を誘致できたかということをもっと考えなければいけないと思います。

あと、工業団地については、事務局からあったように、本当に世界に冠たる企業が、中小企業といえども数多くあって、ものすごい技術力を持っていて、大企業と取引している企業もあり、素晴らしい工業団地だと思います。B t o B ということだと、市民の方にも今まで以上に P R する必要があり、それによって、雇用、従業員数を増やしていくことが大事だと思います。

【委員】

工業団地は技術力が高い会社が非常に多く、非常によい試みだと思います。次の手としては、工業団地が全国に沢山ある中で白井の工業団地を選んでもらえるようなスキームをつくっていくのが現実的にできることなのかなと思います。そういう意味で、いろいろな展示会で P R したり、インターネットでバナーを張ったりというように、まずは白井の工業団地を選んでもらう、見てもらうというような仕組みをつくっていった方が良いと思います。B t o B をやっていた会社に B t o C が入ってくる、新しい市場が出てきているので、初めは小さいかもしれないけれども、そこから新しく展開する可能性もあると思いますので、まず P R をしていくことが非常に有効かなと思います。

【委員】

工業団地の会社で、ホームページを開設している割合はどのくらいですか。

【委員】

独自にホームページを出している会社は、協議会のホームページにも出しています。7割ぐらいはホームページを持っていると思います。

【委員】

さっきもありましたが、ホームページは P R としては効果があって、ホームページを開設していないと、マッチングの段階ではじかれるケースも多いので、ホームページ設置を支援するような取り組みがあると、より一層効果的なのかなと思います。

【委員】

地方創生に効果的であったかどうかを判断するためには、これまでと、事業実施後でどういう結果だったかという裏付けが必要だと思います。

あと、ホームページの件ですが、工業団地にどのような業種があるのかという部分が分かりやすくなっていないといけませんので、工業団地全体の工業団地協議会のホームページがあって、そこから個々の企業にリンクしていくようにすれば、非常に良いと思います。

もう1点は、工業団地にお客さんを集めるという方法を少し考えなければいけない場合に、ほかの工業団地でも行っていますが、工業団地の中の一部分を店舗化することによって、そこに行けば何か品物が買えるというようにすれば、工業団地にお客が向くと思います。製造業、食品関係でも月に何回か、または年に何回か、そういう店舗を展開すれば、市民や近隣市の人も工業団地を訪れるかと思っています。

【委員】

私どもの会社でもホームページをつくって上げていますが、結構大企業や大学からのアクセスがかなりあって、自分たちのメッセージを本当に発信できているということは実感しています。

今までであれば、小さい会社は、まずアクセスしていただくこともなかったですが、工業団地とリンクされて、市との連携もしているので、常時検索されているし、そういった意味で、可能性としては相当大きいものがあります。ただそれを実現できるかどうかというのは、次のステップで我々の努力にかかっているのだらうと思います。

【委員】

白井工業団地がどのぐらいの人に知られているのかということと、どうPRするかということと結びつけて考えたのです。

展示会でアンケートをとると、白井市の認知度は62%、白井工業団地の認知度は24%となっています。もっとPRしないといけないのではないかと思っていて、展示会に出ることも必要だと思っています。

それから、ホームページのつくり方として、工業団地全体がどのようなものなのか、そして、業種別にも、会社別にも検索できるということ、一覧表の中でも、事業ごとにといった区分けをしながら、どこからでも検索できるようにはしてあります。

また、ホームページの中で一斉オファーもできるようにしていて、これとこれとこれを品物で、この会社に問い合わせをすると一遍にできるようにシステムをつくっています。

そういう点では、今回のPR事業によって、非常に名前が売ることができ、ホームページへのアクセスや問い合わせが非常に増えてきているという点で、広がりのあるものになったと実感しています。

【会長】

事業担当課としては、何か一言ありますか。

【商工振興課長】

白井の工業団地のイメージとして、白井市民でも、どこにあるか、どんな会社があるかって、結構知らない人が多いです。

まず、白井工業団地を知ってもらおうということで、認知力向上に力を入れていくという点でこの交付金が貢献できたかなというふうに感じているところです。

【会長】

今、いろいろ課題が出ましたので、今後その点を踏まえて、事業の展開をお願いします。では、次の障がい者等の農を活かした就労支援事業について事務局から説明をお願いします。

【事務局】

資料に基づき説明

【会長】

就労支援事業という面も重要だと思います。まだビジネスプランを作成するというところに中心が置かれていたということがあり、まだこれからの事業だという理解だと思いますが、この段階で、いかがでしょうか。

【委員】

障がい者の方が、自立できるということに関して、良い取組だと思います。自活できれば、障がい者も、もっと社会に出ていけるようになりますし、それから生きがいにもつながっていきますし、うまくそれを取り込んだ事業だなと思います。

こういう事業は、アイデアをうまく出し合って、新商品を次から次へと出していかないと、消費者って飽きる部分があります。新しい商品が入ると、また新しい需要が入る形になるので、そういう意味で、アイデアというのは、すごく大事な部分だと思っています。

そのための人材をどのように確保するのかなというところが、課題だとは思いますが、今回は、販路を開拓する部分について、機材も購入し、車も購入したということで、基盤ができたというのは効果がある部分だと思います。

【委員】

やはり人材の確保ということが、平成31年の目標に向かって、機能するために重要になってくると思います。

【委員】

売上が平成31年で2千万とあるのですが、現状の5百万の4倍で、この部分はプランニングをした段階で、どのように算出したのですか。あと新規就労者の目標も20人となっています。

私どもも、いろいろお話が来るのですが、障がい者のため植物工場をシステム化して、生産量を上げるというような場合、設備投資が非常に大きくなります。そういうものをどうするのか、あるいは皆さんの力でつくって環境を整えて、植物工場を運用し、生産したものは、地域に割り当てて消化するといったように無駄なものはつくらず、計画生産ができるような工夫をすれば可能性はあるのかなと思いますが、独立採算でとなると、なかなか厳しいだろうと思います。

市場動向に任せていたのでは難しいと思いますので、かなり具体的に描いていかないと難しいと思います。

【事務局】

平成28年度の5百万は、NPO法人ぽればれ・ちばの作業所としての野菜やパンづくりの収入になっています。

今年度、株式会社を設立し、カット野菜、半調理品を、給食施設、スーパー等に納品するなど、どんどん事業を拡大していくこととなりますので、株式会社としての増収を見込んでいるところです。

基本的には、雇用20人を最終目標として、維持管理費等を含めるとこのくらいの売上がないと会

社として成り立たないのではないかということで、目標のほうを立てています。

【委員】

非常に高い志であるし、立派な取組であるということは間違いないと思います。そういう意味で、あまり広げると難しく、やはりビジネスパートナーとして農協のように強い団体を取り込んでいくことが今後テーマになると思います。

【委員】

競争の原理のもとに、成功するのは難しいので、競争しない環境を考え、やっぱり、社会全体で、こういう方たちを支えるという気持ちが根底にないといけないと思います。

【委員】

何とか仕事としてビジネスという発想は素晴らしいと思うのですが、コスト意識で考えると、最後の売上2千万は確かに達成しなければいけない数字ですが、交付金の金額を考えると、費用対効果の面からもっと上げないと本当はいけないようなところがあると思います。

【会長】

担当課のほうとしては、どうですか。

【社会福祉課長】

皆さんのおっしゃるところは、課題と捉えております。ソーシャルファームの拠点というところでは、なかなか一気に農家との連携や基盤整備は難しいと思います。今できることという部分で、現在、弁当販売の試食から始めており、その中で、アンケートをとって、価格や弁当の購入頻度など消費者のリサーチも始めています。また、保育園への給食食材の納品を試行的に1園でおこなっており、それを公立3園に広げ、そして私立保育園、幼稚園、福祉施設、高齢者施設に広げていく支援をしていきたいと思っています。

毎月1回、関係課とNPO法人の方とで会議を開き、課題を一つ一つ解決しながら、一步でも進むように協力していくような形をとっています。

今、就労継続B型事業所は、障がい者の方たちが働いて、給料ではなくて、工賃ということでお金をいただいているのですが、それが月1万数千円ということで、やはり自立するには年金だけでは、なかなか厳しいところもあります。この事業が立ち上がって、障がい者の方、高齢者の方、母子家庭の方など就労弱者の方たちが、少しでも自立する環境が整っていけばと思いますので、できるだけ協力をしていきたいと思っています。

【会長】

今、いろいろ課題が出ましたので、今後その点を踏まえて、事業の展開をお願いします。では、次のしろいの梨ブランド化推進事業について事務局から説明をお願いします。

【事務局】

資料に基づき説明

【委員】

成果の評価指標について、短いスパンで、事業の効果を評価するというのは、ちょっと無理がある

と思います。幸水の市場取引単価も、外的要因もかなり影響しますし、自助努力だけでは、なかなか難しい部分あるというのを考慮していただきたいと思っています。

ただ長期的に、この事業が終わった後のことを考えると、かなり有効ではないかなと思います。私、育苗センターの管理に今年から携わらせていただいています。市内の梨農家の反応ももちろんなのですが、市外からも県外からも、かなり視察が来ております。それだけ、どの産地でもやっぱり、育苗に関しては興味があることだと思いますので、それに関しては、かなりうまくいっていると思います。

【会長】

問題はPRですか。PRチラシ、クリアファイル、北総線の中吊り広告、どういう点が効果的だというふうに思いますか。

【委員】

なし坊については、ゆるキャラグランプリで、白井になぞらえて461位を目標にしている、今はそれをクリアしたので、次の目標に階段が上がったけれども、最初から余り期待していないのだなと思ってしまいました。

それこそ、しろいのがいろいろなところで目につくといいなとは思っていましたが、今回北総線で、幾つかポスターを目にしたので、そういう目にする機会が多いことは良いと思います。

商談にモンゴルまで行ったということですが、なぜ、モンゴルなのだろうか、経済的にモンゴルは余裕があるのかと思ってしまいます。どっちかという、梨がおいしいと思うのは暑い時期で、ジューシーなフルーティな果汁がいっぱいあるからおいしいと思って食べるので、余り涼しいところより暑いところの方が良いのではと思います。

【農政課長】

なぜ、モンゴルかというお話ですが、当時、モンゴルには、日本から梨が一切輸出されていないという状況と、ちばぎんビジネスマッチングの方から、商談会の話があって、やはりブランド力を高めるためには、話題性がなければいけないという部分がありましたので、日本から初めて梨を輸出したという話題性と白鵬など相撲の人気も含めて、モンゴルとさせていただきました。

【委員】

確かに、話題性という意味では良いと思いますが、売上力となると、どうかとは思いますが。

【会長】

農協出荷量は増えていますよね。

【委員】

私どもで、お中元を出すわけですが、会社には、その時期に出さなければまずいかなと思うのですが、身内、親類には、お中元の時期をずらして梨を送ると、大変評判が良いです。そして、受け取った人は、パンフレットが入っているので、次は、その人が自分の親類や友達に、お中元として梨をとということで芽づる式に増えているのではないかと思います。

食べて美味しければ、この美味しいものをほかの方にも紹介したいって、その時期に関係なく贈り

物をする習慣というのものもあるのではないかと思います。

【委員】

ただ、それは農協出荷量というのと、また違うのではないかと思いますのですが、違いますか。

【委員】

直売で売っている分は、この数字に上がってきてないということです。

【委員】

実は、いつも梨が別の市から届くのですが、大学に持って行って学生にあげています。そういう意味で言うと、PR効果というのは非常に高いと思います。

【委員】

そういったことをもっと支援して、広がりが増えるように、何か方策を考えてもいいのではないのでしょうか。

【委員】

KPIの指標の達成度から見た事業の効果なのですが、ブランド化を目指す割には効果が落ちていて、全国平均的に見て、全体が落ちたので、相対的には高かったというような言いわけ的なものが必要ではないかと思いますが、いかがでしょうか。

【農政課長】

価格の面については、今年は、昨年から比べると大分良いという報告を受けております。

ここ1年、2年で、この指標を見ていただくわけではなくて、育苗センターをつくったことにより、5年後、10年後に、しろいの梨がどんどん安定的に増えていくという部分がありますので、その辺も併せて考えていただきたいと思います。

【会長】

3年というスパンでは、なかなか難しいということです。今後も、見ていく必要があります。

【委員】

後継者がいない農家が7割というところが、すごく問題です。やる気があれば、育苗センターの苗を買って、どんどん栽培できるのに、後継者がいないために、やめざるを得ないとか、手を広げないよということになってしまうと、一生懸命しろいの梨をアピールしたところで、少なくなってしまう。もう少し、後継者をつくる取組を考えていかなければいけないと思います。

【委員】

確かに、育苗だけ取り上げても、連作障害とあって、何年も大事に作物をやっていると、やはり生育も悪くなってしまいます。梨農家もどうしていいかわからないと、頭を抱えている状況ではあります。

あとは、農業委員会としても、やめる畑を若い方に貸して、規模拡大してもらってという取組はしています。

【委員】

以前は、育苗センターというのはなかったのですか。各個人個人が自分で植えかえをしていたので

すか。

【委員】

育苗センターはなかったです。やはり改植となると、何年間かは無収入の時期が出てしまうので、一遍に古くなった木を抜いて植えかえられれば良いのですが、その間、収入が難しいということで、調子が悪くなった木を部分部分で苗木屋から苗を買って植えかえて、伸ばしていくということをしていました。

【委員】

PRの方法について、参考にしていただきたいと思いますが、常磐線沿線の7大学の学生に集ってもらって、市役所も協力して、活性化のために学生レベル目線でいろいろな案を出して、発表して、受け入れる人は受け入れて、活性化していこうという取組があります。例えば梨でも、このような料理法があるのではないかとアイデアが出てくるのではないかと思います。

【会長】

今、いろいろ課題が出ましたので、今後その点を踏まえて、事業の展開をお願いします。

(2) 白井市まち・ひと・しごと創生総合戦略の進捗状況について

【会長】

白井市まち・ひと・しごと創生総合戦略の進捗状況について、事務局から説明をお願いします。

【事務局】

資料に基づき説明

【会長】

それでは、総合戦略の進捗状況について、ご意見がありましたら、お願いいたします。まちづくりにはコーディネーターがいないとだめなのですが、それがあまり芳しくないですね。コーディネーターがいなくて、まちづくり、まちづくりと言っても、かけ声だけで終わってしまうと思います。

【委員】

今月の後半にコーディネーターの養成講座が開かれるようです。

先ほどの就労の話ですが、白井工業団地は、若い人の就労を望んでいるのですよね。職住隣接というか、職場が近いと、生活はとても便利ですし、都内の家賃よりも白井市内の家賃のほうがずっと安く住めるので、そういうところをもっとアピールできたらいいなと思います。そのためには、各社のそれぞれのアピールもいいのですけれども、工業団地としての地の利を生かしたアピールの仕方が、もうちょっと必要なんじゃないかと思います。中学生の職業体験で、子供たちが、こういうところでこんな仕事をしている人たちがいるということを身近な体験として感じるのです。白井高校の生徒も、高校を卒業して大学行く子もいるけれども、高校を卒業して就職する子たちも結構いると思いますから、そういう子たちも、家から通えるところにこんな仕事ができる場所があると知ってもらうことも必要です。

【委員】

それは、工業団地の企業も職業体験の受入れなどをやっています。技術力ないといけないというような条件もありますが、それをクリアしていれば、本当に地元の人を採用したいと、かなり優遇している企業もあります。

実際に、若い人が多い企業に、採用方法を聞いたら、社長が日本全国歩いて、職業学校を回って、会社の説明をして、募集して、そして寮をつくって、寮に入ってもらったり、借り上げしたり、本当に大変な努力をしています。努力している会社は、人材が豊富です。

ただ、そこまでできないところもあって、白井高校に行ってお願いはしているのですが、やはり都心に行ってしまうと、なかなか難しい部分があります。

【委員】

見学会があつたり、生徒と直接話す機会があつたりすると、もっと身近に感じるのではないかと思います。親も子供たちも聞いたことがあるような会社名だと安心する部分があると思いますが、初めて聞く会社だと、どんな会社かなと不安になるので、熱意ある社長さんから来てくれって言われたら、ちょっと心が動く部分もあつたりすると思います。

【委員】

企業のほうも、学校を歩いたりして、そういう説明を直接生徒にしたり、いろいろな努力はしているのです。

【委員】

工業団地で食品を扱っていると、主婦は行きたい部分があるのですが、工場直売みたいなのが身近なところであると、買い物に出かけていくこともあって、そういう足を運ぶ機会があれば、ここにこんな企業があると見えてくる部分もあると思います。

【委員】

白井の工業団地の場合は、本社と事業所があつて、ものづくりは本社で計画して、事業所で作る。実際に売るのは、本社で全部売って歩くので、地元でつくったものを地元で消化していくというシステムがあれば、市民とのつながりはできると思います。

【委員】

例えば、佐々木クリスタルが八千代の工場で、ガラスの製品を年に1回だったと思いますが売っています。そういうように、年に1回だけでも、何か地元で売ることも必要です。

【委員】

この間、ガス関係の業者が展示会をやりながら、市民への呼びかけをするなど、やれることはやっています。食料関係を扱うところは、市民に売るといふようなものがないので、そこがちょっと難しいところです。工業団地でつくったものを提供できるのは、ほんの数社しかありません。

【委員】

いずれにしても、我々も、事業者もいろいろなアイデアで、工夫して努力をするということが必要です。

【会長】

それでは、この議題についてはここで終了したいと思います。

(3) その他

【会長】

その他について、事務局から何かありますか。

【事務局】

地方創生拠点整備交付金の対象事業の概要を説明

【会長】

それでは、平成29年度第1回まち・ひと・しごと創生審議会を終了します。お疲れ様でした。