

伊勢原市総合戦略推進会議（第4回）会議録

〔事務局〕 企画部経営企画課

〔日時〕 平成27年11月25日(水)午前10時00分～午前12時00分

〔場所〕 伊勢原市役所 3階 議会全員協議会室

〔出席した委員〕 13名

小崎 敏 男 (座長)  
荒木 淳 子 (座長職務代理)  
魚見 なつみ  
大谷 健 治  
笠原 浩  
川副 正 教  
熊沢 学  
佐藤 清  
篠崎 文 一  
菅谷 裕 子  
原 昭 智  
引田 道 人  
吉池 沙 季

〔欠席した委員〕 3名

小薄 宏 三  
西郷 公 子  
辻 敦 史

〔事務局〕 6名

武山 哲 (副市長)  
山口 清 治 (企画部長)  
黒石 正 幸 (経営企画課長)  
熊澤 信 一 (経営企画課副主幹)  
小菅 賢 一 (経営企画課副主幹)  
飯嶋 智 雄 (経営企画課主事)

〔公開可否〕 公開

〔傍聴者数〕 2名

### 《議事の経過》

1. あいさつ
2. 議 題
  - (1) 「伊勢原市人口ビジョン」の策定について
3. その他

(事務局)

皆さん、おはようございます。それでは、定刻となりましたので、第4回伊勢原市総合戦略推進会議を開催させていただきます。会議開催にあたりまして、本日、傍聴の方が2名いらっしゃいます。傍聴人の方におかれましては、お手元でございます「傍聴を希望される方へのお願い」をよくお目通しくださり、会の進行にご協力いただきますようお願いいたします。

それでは、会議の開催にあたりまして、小崎座長より一言ごあいさつをお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

(座長)

おはようございます。皆さん、お忙しい中お集まりいただき、どうもありがとうございます。今日は最終ではありませんが、みなさんのご意見を集約する会議としては最後と伺っております。みなさんの活発なご意見をいただきたいと思っております。

(事務局)

ありがとうございました。ここから会の議事進行につきましては、小崎座長をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

(座長)

それでは、次第に従いまして議事に入らせていただきます。議事(1)「伊勢原市人口ビジョンの策定」について、事務局からご説明をお願いいたします。

(事務局)

—資料を基に説明—

(座長)

どうもありがとうございました。今、事務局から説明がありました、「伊勢原市人口ビジョン（原案）」に関して、みなさまからご意見・ご質問をいただきたいと思います。

それでは、まずわたしから。33 ページの、②各目標人口推計における合計特殊出生率の設定についてです。結論はそのままで結構ですが、文章の下から 3 行目「目標人口推計 2 では、平成 25（2013）年時点での国と本市の合計特殊出生率が 0.1 ポイント差があることを踏まえ」は、少し表現を変えていただきたいと思います。この文章では、非常にアドホックに捉えられる可能性があります。つまり、1 年のみ 0.1 ポイント差で、それを国との差として追従するのかということになります。わたしが計算してみますと、「5 年間移動平均をとってほしい」ということですから、結論的には変わりませんが、表現を変えてはどうでしょうか。5 年移動平均にすると、1 年のみではないため、説得力は増すと思います。

それから、とても気になっていることがあります。少子化のところもそうですが、21 ページの地区別、年代別人口推計結果です。国もそうですが、専門家の間では、「65 歳以上を高齢者と呼ぶのは、市場として役に立たない」と思われている方が多いです。これから重要になってくる市場は、そこに書かれています後期高齢者 75 歳以上の人たちで、今後 10 年間でどのくらい増えるかが重要になってくると思います。このシェアをみますと、2 割以上のところではなく、大山地区を除くとすべてほぼ 50 パーセント以上増え、なおかつ、比々多地区は 81 パーセントの増加ですから、ここに関して伊勢原市として何らかの施策を考えまないと大変なことになるのではないかと、老婆心ながら考えます。難しいですが、後期高齢者に対する施策を、もう少し打たなければならないと思います。わたしからは以上です。事務局は、何かお考えはございますか。

(事務局)

ありがとうございます。小崎先生が指摘しました 33 ページの文章については、先生とご相談させていただいて修正したいと思います。21 ページの後期高齢者に対する施策は、総合戦略会議でもいろいろな施策はございますが、改めて考えていきたいと思います。

(座長)

どうもありがとうございました。続いて、委員さんには、順番で一言ご意見を伺います。

(委員)

お聞きしたかったことがあります。「まち・ひと・しごと創生」を踏まえ、「人口ビジョン」で対応するという、両方を出されるということですか。わかりま

した。「人口ビジョン」を拝見し、知らないことが多く興味深かったです。25ページの④出産・子育てしやすい環境づくりに効果な支援は、この結果通りで、経済的支援が必要と思いました。次に30ページ(4)大学生 進路希望状況に関する調査です。若者にとって魅力ある就職先を確保することを考えた時、たとえば、若者が定住してくれる魅力を持つ企業と言いますと、研究開発など、交通の便に左右されないような企業の研究開発、国の研究機関が適していると思います。一方、子育て世代への支援を考えた時、ここに住んでいる勤労世帯は少ないと思います。東京や横浜に共働きで通う勤労世帯は住みづらいため、今、伊勢原市に住んでいます子育て世帯は、学校や職場がここにある世帯と思います。あるいは、先程、「安い家賃」という回答がありましたが、経済的事情によりここに住まざるを得ない方だろうと思います。そうしますと、「誘致したい」と考えている企業の勤労世帯と、今住んでいる子育て世帯への支援は変わってくる気がします。今住んでいる子育て世帯には、経済的な支援が優先になると思います。保育所は問題ないかもしれませんが、どのように妊娠・出産をやすくするかに重点を置いた方が良いでしょう。ただ、将来的にそのような企業を誘致し勤労世帯を呼び込むのなら、もう少し先の教育環境も整備をしていく必要があると思います。今回の施策に、教育環境は少ないですが、高い教育が伊勢原市でも受けられる教育環境の整備も、今後は必要になると思います。

(委員)

思ったことを話します。10年後、今15歳の子がこのまちに住んでくれるようにするためには、先程座長がおっしゃったように、やはり就職したいと思う魅力的な企業の存在かだと思います。地域には魅力的な企業がたくさんありますし、遠くに就職しなくても、伊勢原市にそのまま住んで就職することができます。伊勢原市は住みやすい場所なので、ここに魅力的な企業があることを子どもたちに教えていきますと、10年後に皆が「こういうまちもあるんだ」と思ってくれると思います。そのように、学校にかけ合うことも良いと思いました。

(委員)

この「人口ビジョン」は、統計的・数値的な部分はそれぞれの方式にのっとって表していますから、妥当性はあると思います。ただ、31ページ「3-2.目指すべき将来の方向」(1)現状と課題の整理にいくつかありますが、このすべてにおいて言えることは八方美人で、これらをすべて同時に行うことはあり得ないと思います。このなかで、まず何に着手し、そこに力を入れていくかです。ここにありますが各種戦略的施策を出されるとは思います、どれをメインとして力を入れ、ある程度のところでPDCAサイクルを回しながら進めることです。すべてを同時にはできないと思います。総合戦略推進会議というところであれ

ば、せっかくこういったデータが出た次のステップとして、どこから進めると良いか。一番難しく、考えなければならないところと思いながら読みました。

(委員)

今回の資料を見させていただき、13 ページまではすべて過去の振り返りで、14 ページからはこれからのことで、思った以上に前半が長いというのが正直な感想です。14 ページ以降は、統計的なものも含め数字は出ましたが、逆に言いますと、どの時点でチェックが入るのかと思いました。たとえば、5年刻みか3年刻みかというように、チェックのポイントはいつの時点で行い、そこからどのように発展させるという考え方がもう少し示されますと、次につながっていくのではないかと思います。今は、とりあえず、ここから次のステップは見えないという感想です。

(委員)

今は、転入・転出が均等していますが、外から人を持ってくるのは非常に難しいと感じます。やはり、ここで生まれ育った人たちが、今後もここで生活をしていくことかと思えますし、いかにそのように持っていくかです。別の会議の時に聞いた話です。今回のアンケートは年代別に実施していると思いますが、「大人が考えている将来の姿と、今の子どもの、「自分たちが住んでいるまちのどこが好きで、どこが気に入っているか」ということが違っていたため、政策づくりを少し代えた」そうです。今、住んでいる若い人たちが持つ、「ここが良い」「ここが好きだから住みたい」という思いを、もっと引き出していく必要があると感じました。ほかでそういう話を聞いたものですから、ぜひ、伊勢原市の若い人たちに、もっと希望を与えられるものを考えてほしいです。

(委員)

資料からは見えてこない部分かと思えます。15 歳から 64 歳までの生産年齢人口で、伊勢原市から外へ出ていかなかった人の中には、言い方が悪いかもしれませんが、仕事に上手くありつけず引きこもった人も含まれるのではないですか。わたしの同級生にも、何十人かに1人程度はいて、それが意外に中学校の時は優等生でした。人とのコミュニケーションをとるのが苦手で、たまたま自分に合った仕事がなく、そのままそういう状態になったという人が、「チラホラいる」ということを、最近、知りました。地域でそういう人をつくらない、心身共に健全な人を増やし、大切な生産年齢人口の方たちが 100 パーセントの力を発揮できるような仕事環境をつくるのが、資料からは見えないところかもしれませんが、大切ではないかと感じています。以上です。

(委員)

今回は、県の人口ビジョンのデータ等も勘案していただきながら、おつくりいただき、本当に感謝申し上げます。県でも、「人口ビジョン」と「総

合戦略」の最終的な確定に向け、作業を急いでいるところです。人口関係についても、今後、一部の手直し等も想定されますから、その辺は必要な範囲でご配慮いただけるとありがたいと思います。

それから、形式的なところですが、人口等の分析、そして将来人口の展望へつづきまして、31 ページと 32 ページが最終的な「人口ビジョン」の結論で重要な部分です。内容については、よくまとめていただいていると思いますが、31 ページの（１）現状と課題の整理はボリュームがありますので、形式的な見出しをつけていただくとわかりやすいと思います。おそらく、ここに出てきた見出しが、32 ページ（２）目指すべき将来の方向性と連動してくると思いますから、そこをご検討いただければという感想です。以上でございます。

（委員）

以前の会議でも、多分、お話をさせていただいたと思いますが、「まち・ひと・しごと」ではなく、本来は仕事があり、人が集まり、まちができると思います。どうすれば仕事が増えるかというところが、人口を増やす本質的な一番の問題ではないかと常々思っています。それでは、伊勢原市に仕事を増やすためには、どのようにするかを常々考えています。海老名市に、あれほどの商業施設ができ、伊勢原市で同じことをしても太刀打ちできるか、若干、難しいという個人的な気持ちはあります。また、工業系を誘致することは非常に難しく、大手企業が来ても、場所はあっても人と金がそこに落ちないところもあります。それでは、何をするのかと言いますと、今までの3回の会議に出席させていただいた会議でみなさんがお話をされていましたが、伊勢原市は観光や農業、医療という独自性を出さなければ、これからは差別化を図ることができないと思います。ですから、たとえば、観光であれば民泊などを国家戦略特区を活用し、独自性を持って伊勢原市で先行することを検討するなどです。また、東海大学さんもありますし、ほかにはない医療を施すことができる医療施設をつくるなど、国家戦略特区を活用して、他地域と差別化を図ることです。結果、はじめて若い人たちも伊勢原市に目を向け集まることで人が増え、税収が上り、公共施設は立派なものがつくられるという循環につながります。そのために、今、何をしなければならぬかを、もう少し具体的に出した方がよいのではないかと思います。以上です。

（委員）

まず、この資料は、非常に細かいデータやアンケートがございまして、勉強させていただきました。とくに、23 ページ以降のアンケートにつきましては、郵送・窓口・インターネット・大学で行い、非常にご苦労されたと思います。事務局と伊勢原市のみなさまにご苦労させ、非常に参考になるデータをどうもありがとうございました。せっかく良いデータをとられていたので、まず、こ

ちらの分析をしていくことが良いと思います。おそらく、資料5「伊勢原市まち・ひと・しごと創生総合戦略」に結びついているとは思いますが、たとえば、26ページの居住地として本市を選んだ理由の3番目に「交通の便が良い」とあります。少しひるがえしてみますと、28ページの本市に対するイメージでは「交通の便が良い」は7.7パーセントと10パーセントにも到達していません。N数が10倍近く違いますから単純に比較はできないことはわかりますが、なぜこのようなギャップができたかをていねいに分析していただき、ご活用いただくことで、より実態に即した対策や施策に反映されると思います。また、わたしども事業者にもフィードバックしていただくとありがたいです。以上でございます。

(委員)

今のご意見についてです。26ページは、伊勢原市に転入された方に本市を選んだ理由をお聞きしたため、「交通の便が良い」と答えたと思います。一方、28ページは、神奈川県全域にアンケートをとり、伊勢原市のそばに働いていらっしゃる方ではない方も答えているため、「交通の便が良い」が低いのかと思います。

(委員)

その通りです。どうしてギャップが起こるかを考えなければならないと思います。住んでいる人は「交通の便が良い」、もしくは住むところに選んだ人は「交通の便が良い」と思っていますが、伊勢原市を知らない人はそれすらもわかりません。どうしてそこにギャップが起きたのかです。本当に交通の便が良くないのか、もしくは交通の便が良いということをPRしていないのか、それとも、渋滞や電車等で嫌な思いを持っていらっしゃるのか、そのギャップを埋めなければなりません。知っている人は良いですが、知らない人はいつまでも知りません。ギャップが埋められなければ、佐藤所長がおっしゃったように「選択肢にも上らない」事態がどうしても起きてしまいます。そのギャップをいかに埋めるかが具体的な施策になっていくべきであり、戦略になっていくと考えます。

(委員)

今、いろいろなお話をお聞きかせいただきました。わたしも最初の会議で、横浜銀行の支店長さんと同じように、まず、地域に人を集めるには仕事が優先するのではないかと申しました。職業的な観点から考えましても、仕事があるとそこに人が集まってきます。当行内部の話ですが、11月20日に産業能率大学の生徒さん約30名弱とワークショップを開催させていただき、7社の参加がありました。この近辺に住む2年生が一部、3年生がほとんどでしたが、「『都内に就職したい』『どこに就職したい』という考えより、『興味がある』または『これから興味を湧いてくる』職業・企業を知る場が欲しいことが学生さんの多く

のご意見だった」と、報告を受けております。市がアンケートをたくさんとっていただいた上位の3つでも良いですから、「行政・企業が一体となり、そういうものを展開していく」という表現を入れるなど、方向性を記載しながらまとめていかれると、信憑性がさらに出て、実際に良い結果が生まれると感じました。以上です。

(委員)

わたしも忌憚のない意見を申します。まず、「人口ビジョン」について、今日の会議の時間の半分以上をとるのはいかがなものかと思います。せっかくですから、総合戦略の具体的なところにもう少し時間をとっていただきたいと思います。

それから、「人口ビジョン」は、これだけたくさんの資料がありますが、5年後10年後、長くて20年後にはこれぐらいというものを、まとめた数値で表示するのみで良いと思います。2060年のことを言いましても、誰も責任を持ってませんし、今年で決まるわけではありません。ローリングしていきますから、「この程度の仮定になりそうだ」に留め、細かな話をしなくてもいいという気がします。それから、人口推計は、仮定と前提条件とで出てきますから、仮定と前提条件を箇条書きにすることで済むのではないかという気がしました。アンケート等についてですが、アンケートは聞き方によりずいぶん変わるといふ気まぐれな面が多々ありますから、わたしは参考程度です。「住みやすい」などいろいろ書かれていますが、すべて想定内で目新しいことはなかったです。ただし、28ページにあります、県内に住んでいる方が伊勢原市を「知らない」と答えた割合が31.6パーセントあることには非常に驚きました。県内に伊勢原市のことを知らない人がこれほどいるのは、衝撃であり大問題です。これだけ自然の魅力があり交通の要衝でもあります、情報発信やイベントの積極的な売り込み、ニーズの把握、努力、動きが大人し過ぎて弱いと思います。予算をかけて、まずは知ってもらうことです。本会議は多岐にわたる分野の代表が出席されますから、こういう場にて率直な意見を伺うことが、知名度を上げる一つのヒントになると思います。また「人口ビジョン」の時間をとってしまうので、具体的な手段は後半に出てくるとは思いますが、より時間をかけて具体論・推進論をしたいと楽しみにしています。以上でございます。

(委員)

30ページの大学生へのアンケート結果で、「若者にとって魅力ある職場を市内に創出することが、伊勢原市に定住を促すことに有用」と書いていますが、これを読んだ時、伊勢原市に魅力ある職場があるから「伊勢原市に住もう」とはならないと正直に思いました。それだけですと、伊勢原市に住む決心はつかないです。大学で勉強するため伊勢原市に来た若者の転入超過の部分、就職の



時に少しでも残すためには、魅力ある職場があることは一番と思いますが、そのほかに奨学金の免除や住環境、もう少し長い目で見て子育ての時の経済的負担の軽減までありますと、アピールになると思います。もう一つは、大学と提携するだけではなく、伊勢原市に住み働くということをキャリア支援センターに伝えるだけではなく、ガイダンスの時に学生に伝える場があると、就職活動時、伊勢原市に就職することも選択肢の一つに入れてもらえると思うので、そこまで大学に入り込んで良いと思います。以上です。

(座長)

どうもありがとうございました。「人口ビジョン」については、これぐらいにします。時間もございませんので、後半の「伊勢原市まち・ひと・しごと創生総合戦略」に移りたいと思います。事務局からご説明をよろしくお願いいたします。

(事務局)

—資料に基づき説明—

(座長)

どうもありがとうございました。お配りした資料の 17 ページ、18 ページ、19 ページ、20 ページの、4 つが大きな基本目標です。そして、基本目標を踏まえつつ、それらを展開する具体的施策が 22 ページからとなります。各自、専門の領域で落ちているところ、もしくは補足しなければならないところがあれば、ご指摘いただきたいと思います。

(委員)

商業分野に関してご意見を申します。22 ページに、施策②「商業・サービス業の振興」があります。伊勢原市の伝統的商業として、既存の住んでいる方にお買い物をいただくことは、従来からの商業の基本の部分かと思います。一方、地方創生という、先程もご意見がございましたが、伊勢原市の潜在的な資源という観光・医療・農業に、いかに商業を結びつけるかです。商業者のプラスアルファこそ地域創生ではないかと思います。ですから、一つの施策として商業・サービス業の振興を捉えるのではなく、観光客をいかに商業に取り込むか、食を商業に取り込むか、健康を商業に取り込むかです。農業では 6 次産業化された製品を、商業者がいかに販売を担っていくかという結びつきが、地方創生の中では大切だと思います。すでに県の施策で、今年から大山の紅葉に訪れた観光客を、大型バスで伊勢原市の商店街に回してもらっています。県が打ってくださった施策で、県がツアー代金の半額を負担し、1 ヶ月間で 2,000 人程度を商店街に回してもらっています。関東近県の都道府県から、ツアー客が毎日来

ている状況です。ただ、商業者は観光客に物を売ること慣れていなく、苦勞しているところもあります。そういったことを訓練していくことで、商業者の販路は増えていくと思います。このみで完結させるのではなく、いかにひも付けさせることが重要ではないかと思ひます。

(座長)

どうもありがとうございました。現在、市は伊勢原市の知名度アップのため、小田急線や新聞、あるいはテレビ等を通じていろいろされていると思ひます。伊勢原市に来て、そのまま帰ってしまつては、伊勢原市の財政には結びつきませんから、どのようにすれば良いかは重要で、今、まさしくご指摘があつたところと思ひます。そこには時間をかけ、いろいろな形で試みていかざるを得ないと思ひます。それから商店街です。銀行等すべてを巻き込んだ形でまちづくり、それから商店の活性化を進めていくことが重要になると思ひます。ほかにご意見はございますか。

(委員)

30 ページの施策展開の方向(3)「大学の『知』を活用し、協働による『まち』、『ひと』づくりを進める」についてです。先程、吉池さんや原さんがおっしゃつたように、地域人材の育成支援で、たとえば、②地域人材の育成支援のところは、インターシップや就職支援のみではなく、交流会のようなものを入れ、大学生や地域企業との交流促進をしていくべきとお話を伺つて思ひました。そのような言葉が入ると良いと思ひます。そして、33 ページの施策展開の方向(2)「仕事と育児の両立に関する意識を啓発し、ワーク・ライフ・バランスの実現を図る」に、指標を加えていただきまして、大変勉強になりました。今度、港区のワーク・ライフ・バランスの講習会に参加させていただきますが、区内の中小企業の経営者を対象にワーク・ライフ・バランスの意識啓発ですとか相談窓口を開催しています。定住を促進するという意味では、「働く男女だけではなく、市内の企業経営者も対象に、普及活動をしていく」という文言を入れられると良いと思ひます。

(座長)

どうもありがとうございました。ほかにご意見はございませんか。

(委員)

24 ページの施策展開の方向(3)「農業の付加価値向上と効率的かつ安定的な経営により、経済規模を拡大する」についてです。この中の「ブランド化」は耳慣れた言葉で、わたしもよく使いますが、ブランドは簡単にできます。ただ、先程のご意見にもありましたが、ブランドとして出したものをいかに知つただくかです。先程、「県内で伊勢原市を知らない人が 30 パーセントもいる」という結果がありました。その通りです。わたしも農協としてブランドをい

いろいろつくり、取り組みもしていますが、実際にそれを知ってもらうのはとても難しいです。大学生にも1度伺ったのですが「県内に知ってもらいたい」「全国に知ってもらいたい」という話もありました。伊勢原という農産物のブランド化はいくらでもできますが、それをどのように発信するかも、施策の取り組みに入れた方がより現実味があると思います。

(座長)

ありがとうございます。「ブランドをどのように発展させていくかという考えを、もう少し勉強していただきたい」ということかと思います。

(委員)

今、農業のブランド化という言葉が出ましたが、わたしは一般市民で農業のことは深く知りませんが、たとえば健康関係です。とくに優れていますのは、わたしも若干絡んでいますが、バイオと農業の研究所という、ブルーベリーやラズベリー、オリーブやキウイ等を研究です。時間をかけてもかまわないので、伊勢原的な特徴を持ち、これから伸びる健康食品、ほかにつくられていないものをつくと良いと思います。この機会ですでお話ししたいと思います。ここ1ヵ月に訪れたのは、群馬県こんにやくパークです。年中大型観光バスが来て、多くの人が集まっています。こんにやくに、なぜこれほど人が集まるかと言いますと、見事な施設があり、きれいでモダンな生産工場では、実際の商品の生産過程と品質管理がパッキングされ、すべて見られます。そして、こんにやくという健康的な良さ、世界的なグルメ志向です。日本で生産されるこんにやくの5割から6割を、群馬県がつくっています。足湯等のあるヘルス施設を併設し、群馬県産品を一堂に見られるようにし、試食も無料で、出口で買うようなシステムになっています。一番関心したのは、年中絶えることなく人が来ることです。大型バスの駐車場スペースがないほどです。日本人だけではなく、中国の人や台湾の人、タイの人たちが途切れなく来るところに、大変な感銘を受けました。

もう一つあります。じつは昨日、友達と浄蓮の滝に行きました。そこは、滝の景観を見るとともにわさびも楽しむことができます。わさび沢があり、わさびの商品もあり、聞いてみたところ、ここも年中人が絶えないそうです。昨日は平日でしたが、大型バスがたくさん入り、日本人だけではなく外国人もたくさん来ていました。夏も冬も、平日も集客にばらつきがないという話を聞くと、いろいろなヒントがあると思いました。そして、歴史です。伊豆半島の歴史を解説したパネルがたくさん貼られています。値段も非常にリーズナブルです。人を集める魅力的な施設は、目玉にコアのようなものがありながら、多様なものをコンパクトに集中させていまして、大変参考になりました。最後になりますが、わたしはNPO関係の仕事をしています。地域創生の切り口から、経営企

画や販路が弱い従業員が 100 人規模の企業を、地方自治体の推薦を受けて支援しています。「買いたい」「売りたい」というマッチング関係を中心として、13 年程度の歴史ある研究ですが、昨今、大変な忙しさです。今は、静岡県浜松市や山口県、埼玉県などがだんだん増えています。地方の行政の手が回らない中小企業の育成・指導を、われわれのような経験を持った者が行政の要請を受けて支援をします。販路までのつくる側と買う側とのマッチングを、医療・介護、農林水産、製造、電子、IT 関係などいろいろな分野で行います。そこでもヒントをたくさんいただいていますので、一言コメントさせていただきました。以上です。

(座長)

どうもありがとうございました。まちづくりとして、NPO を市が取り込み活用し、あるいは提携するということをございます。それからブランド化ですが、ブランド化とは何なのかを定義しなければなりません。今、引田委員の話聞いていまして、ブランド化はほかでは見られません。たとえば、工場の生産過程をすべて見られるような形です。ほかでは見えないものが見えるというのは、それも一つのブランド化です。ブランド化にはいくつか定義があり、今、メインにしていることは、伊勢原市が柿やぶどうを県に登録し、認定を受けることかと思えます。ブランド化の一番のメリットは何かといいますと、一粒のイチゴが 1,000 円で売れるということです。つまり、とても付加価値が高いのです。そういうものにしていかないと、名前のみが売れても意味がありません。施設でも良いですし食べ物でも良いですから、ほかでは手に入らない付加価値の高いものを目指さないとブランド化は成功しないと思います。ただ認定をもらったからそれで良いというのではなく、そこから始まるということです。柿は全国にありますから、よほど特別なものでなければブランドにはなりません。ただ認定されただけです。ブランド化というものを、もう一度みなさんで考え直していかないとならないと思います。その最大のキーワードは何かといいますと、その地域の特徴をどのように出すかです。ほかにご意見はございませんか。

(委員)

今、大山の紅葉が人気で、JTB がツアーを組んでいます。そして、JTB から農協へ、「大山で買い物ができる場所として、農協さんの直売所に定期的に寄らせてほしい」という申し出がありました。本来は、うちからしなければなりません。詳しい内容は、「紅葉シーズンに向けて JTB がツアーを組むため、その帰りにお客様にお買い物をしていただく場所の一つとして、大型バスが停まることができる農協の直売所に寄らせてください」ということです。今回は、JTB からの話ですが、やはり産業と産業を結びつけることが大切で、これは観

光と農業の結びつきです。行政としても、どの産業とどの産業をひも付けして外向けにアピールすることが重要です。それを戦略として考えるべきです。たまたま、そういう話を聞きましたから、情報として述べました。

(座長)

今、話されたことは、教科書的にいいますと、都市型農業です。北海道は農作物がたくさん獲れます。都市型農業は、土地が高いため、別の付加価値をつけないとならないと思います。今言われた観光と農業との結びつき、あるいは、ここに提案されていますふるさと納税に、農家がつくられた農作物を加えることなど、いろいろできると思います。最大の問題は、高付加価値がついた農産物の販売先です。伊勢原で作って伊勢原で食べてしまうのでは、意味がありませんから、伊勢原以外に販売するルートを開拓します。農協さん等が積極的に関与した、販路拡大も一つの有効な手段ではないかと、今この話を聞きながら思いました。みなさんがもう少し知恵を出されると、いろいろな形で、いろいろなことができると思います。

(委員)

農産物を伊勢原市以外に出すことは、なかなか難しいです。スーパーに行きますと、茨城県産や千葉県産の安くて美味しい物が豊富にあります。言葉は悪いかも知れませんが、伊勢原市の物は少し劣ります。そういうことを考え併せ、先程も申しましたが、伊勢原市の人が「伊勢原産の物しか買わない」というぐらい新鮮で安くて美味しい魅力ある農産物をつくりことです。県外に出すのは理想ですが、まだそこまでいきません。茨城県産や千葉県産には勝てません。

(委員)

伊勢原市の面積を考えると、その通りです。もともと、大量に栽培できるものがなく、農家の方は苦勞されて梨やぶどうを横浜に売り、名前も認知されてきています。一方、先程もありましたが、高齢化が進んで耕作能力が落ちていきます。販路は広がったのですが、それを維持するための肝心の生産力が低下しています。その生産力をどのように担うかです。施策にも出てきますが担い手の確保です。先程のこんにやくの話も、すでに出ています。荒廃農地 8,400 アールを活用してということです。農業の話ばかりで申し訳ありませんが、よく言われることですが、伊勢原市はなんでもつくることはできます。しかし、栽培面積数が少なく、こちらの言葉で言いますと所得面積です。農業所得だけで生活できない。その辺は、組織の導入期で、就労支援でアパートをつくり、不動産として収入を得たりしています。農地としても農業所得の確保に力を入れていただいています。なかなか補いきれません。高齢者・担い手不足で、そのスパイラルから脱出できませんと、海外に打って出るような農産物を大量につくることは難しいです。

(委員)

これから、行政が「伊勢原市まち・ひと・しごと創生総合戦略」を進めなければならないことが議題です。そう考えた時、31 ページの基本目標 3 を例えに話をさせてもらいます。「若い世代の結婚・妊娠・出産・子育ての希望に応え、『選ばれる』まちをつくる」という時に、行政がすることは婚活事業の支援なのかと思います。今、「伊勢原ちよい呑みフェスティバル」などいろいろなことを実施していますが、その中にどのように若い人たちが出会いの場を求めるかは、商店街の復興としてできることです。たとえば、妊娠検診の受診率を上げるためには、各病院がどのようにすると検診に来てくれるか努力をすれば良い話かと思います。伊勢原市に定住してくれるために市がすることは、伊勢原市で出産してもらい、産んだ後に安心して子育てができる、待機児童がないまちをつくることで、そこに力を入れるべきだと思います。その観点で見ますと、もう少し内容を変えた方がいいという気がしてなりません。

(座長)

これは、わたしも間に入っていますから、答弁させてもらいます。今まで、国は結婚に関してほとんどタッチしていませんでした。個人の自由意志に任せていました。しかし状況は変わりました。ホームページを調べましたが、たとえば、福井市は結婚の登録をし、実際に婚活をしています。また、昨日、NHK で朝放送していたのは、信金さんが地元の婚活の事業をします。

(委員)

市が行うより、信金さんが行った方が良いと思います。

(座長)

実は、市が介入しなければならないほど、少子化が進んでいるということです。2040 年までに、伊勢原市の結婚適齢期の女性人口は 40 パーセント減りません。ここをきちんと認識しないとなりません。ここには出てきていませんが、データとしては 40 パーセント減るわけですから、半分ほどになってしまいます。母体数が減りますから、2.07 人子どもを産んでも人口が減ってしまいます。ですから、みなさんは危機意識を持たれているのです。わたしは、まち全体で、もう少し婚活に力を入れた方が良いと思います。みなさんは、合計特殊出生率をどのように算出するかご存知ですか。未婚者も入っています。未婚者に結婚していただき子どもを産んでもらうと、合計特殊出生率は増えるようになっています。ですから、結婚することは重要なファクターで、国は「結婚事業に関して助成金を出します」と言うほどです。国も関与し、県も市も関与するようにこれからなってくると思います。

(委員)

そうしますと、選ばれる市ということで考えますと、どの市も同じことに力

を入れるようになり、みな同じになると思います。伊勢原市の独自性は何かです。先程、他の委員の方がおっしゃいましたが、伊勢原らしいものが前面に出てこない、海老名市や平塚市、厚木市と比べた時に、伊勢原市を選ぶ理由が出てこないと思います。違う目線から、違う角度から、物事を捉えていかないと、伊勢原市の人口は増えないという気がしてなりません。婚活も、そのあとのことも考えた婚活事業をした方が良いという意見です。

(座長)

今まで、国も県も市も、結婚してからの手厚い事業はしているはずですが、足りないのは、全体的なウェイトからすると結婚市場です。ほとんど触れられてきませんでした。わたしは、これまでの研究のなかでそう確信しています。わたしだけでなく、ほかの研究者も、多分、同じことをおっしゃると思います。なぜ、人口が減ってきたかを分析しますと、未婚率が大きくなったからです。そこは間違えないでほしいと思います。わたしは、市が結婚市場に関して助成金を出し、事業をサポートすることに関して違和感はありません。逆にもっとしてほしいと思うほどです。

(委員)

婚活事業そのものはわかりませんが、今、先生がおっしゃったように、日本の男性にアンケートをとると、結婚に踏み切れない理由は、男性が世帯主となって稼ぐことに、「自信がない」「妻子を養えない」というものです。結婚したいけれど結婚できないことが大きな問題になっていますから、そこを支援していくことは必要な施策と思います。ほかにも、家賃補助や第1子が出産されたあとの保育料の免除などを細かく行い、ボトムアップをしていく必要があります。

(委員)

そういうことは市が行って良いと思います。しかし、出会いのチャンスをつくるのは違うと思います。

(委員)

その件に関しては、切実な状況なので、わたしから意見を言わせてもらいたいです。昨日、たまたま商業者と会議をし、この件に関して少し意見を言わせてもらいました。歳を重ねていくほど、結婚相談所に登録することに、「お金がかかる」「詐欺に引っ掛かるのでは」という誤解を持つ人が増えています。そういう意味で、行政お墨付きの支援がつくと、安心感につながるというところでしょうか。

(委員)

市が独自にするのではなく、それこそ商業者や農業者と組み、そういう場を設けることが、わたしが最初に言わせてもらった部分です。商業者も、このま

ま伊勢原市に住んでもらい、結婚後も商店街を利用してもらおうという、両方の相乗効果をつくり出していくことが、地方創生かと思います。

(座長)

「人口ビジョン」24 ページのアンケート結果を見ましても、結婚できない理由は、「理想の相手にまだめぐり合わない」「異性にめぐり会う機会(場)がない」です。それをサポートしてあげることが重要です。あとは本人の自由です。

(委員)

わたしも結婚して子どもを産みましたが、1人しか持てなかったのは、晩婚と産んだ時期が悪かったためです。若い人たちには、「30歳までには1人産め」と言いたいです。「働きたい」という気持ちはわかりますが、1人産むと「2人目は？」と言われることもあり、プレッシャーもあります。皆は、「2人欲しい」ということで、実際にわたしも2人欲しかったです。学生には、切実さを教えてあげたい気持ちがあります。そして、33 ページの施策①ワーク・ライフ・バランスの推進に、男性の育児参加があります。わたしは、子育て支援会議にも出ていますが、開催している市役所の方に、「男性で育休をとった人はいますか？」と聞いたところ、たった1人しかいませんでした。伊勢原市の市民からどのような苦情がくるかわかりませんが、「伊勢原市は、役所の男性職員全員が育休をとっています」というアピールをすると、マスコミも報道し目立つことで、「伊勢原良いじゃん」と思われると思います。それは、すぐにできることではないかと思います。中学校の給食導入検討などはただ言っていることですし、それよりも、「今、お子さんがいる方は必ず5時までに帰りましょう」ということを市内で進めると、マスコミが飛びつき、「伊勢原は、こういうところ」と知ってもらえるのではないかと思います。

(委員)

県の男女共同参画課の方に伺いましたら、「神奈川県は出産した後に働かない女性が全国ワースト2位」だそうです。今、大学では、「ライフキャリア道場&サミット」という、今、おっしゃられたように、「早くからの出産など、ライフキャリアを見据えたキャリア教育をしましょう」という、県からの施策として普及活動をされています。市レベルでも行った方が良くと思います。

(座長)

女性は、自分の体のことは知らないです。わたしのゼミのなかでは教えていますが、小学校・中学校・高校・大学を通じた教育として、普及を図ることは重要なことと思います。ですから、働きながら少子化を踏み留めていかなければならないと思います。時間が迫ってきています。

(委員)

先程もお話しましたが、「まち・ひと・しごと」ではなく、「しごと・ひと・



まち」と思っています。先程、「販路拡大が大切」というお話がありましたが、まさにそうです。横浜銀行は地方銀行としてお仕事をしていますが、全国の地方銀行による「地方銀行 フードセクション」という、販路拡大の検討式が、11月12日13日に東京ビックサイトで行われました。伊勢原市内からは、2つの業者さんに出店していただきました。地元の計画としては、そういう形でバックアップはできると思います。もう1つは、笠原委員からも出ましたが、「農業・商業・観光を分けるのではなく、それを串刺しにひも付きにしていろいろ結びつけることが大切」というお話はおっしゃる通りです。それを考えますと、大型バスが乗り付けられる場所があるという社会インフラが大きな位置を占めると思います。わたしは横浜銀行伊勢原支店に勤務していますが、今、伊勢原駅を下りますと、大山詣でのお客さまで大変な賑わいです。あの方たちは、あのバスに2重3重に並び、お手洗いは1つのみです。みなさんペットボトルをリュックに入れ、行って帰って、神奈川中央バス交通にバス代を払い、戻ってきてペットボトルを持ってそのまま帰ります。要するに伊勢原駅周辺に、観光客が滞留してお金を落とす施設がないことも、非常に問題があると思います。以前から言われていますが、そういうところに目を向けることも必要と思います。

(座長)

どうもありがとうございました。ほかにご意見はございませんか。

(委員)

今のお話と少し関連します。先程、委員の方もおっしゃいましたが、行政がすべてをする必要はないと思います。行政が「できること」、「できないこと」はあると思います。

たとえば、わたくしどもで言いますと、お客さまを運ぶことはできますが、渋滞は解消できません。鉄道会社には、道を広げる力もなければ、交通を止める力もありません。それは、行政ならできるかもしれません。しかし、おもてなしはできません。それは、商店街の方ならできるかもしれません。すべてを一つのところで行うのではなく、「この部分はわたしがやります」「あの部分はわたしがやります」、「でも、これはできませんから銀行さん、一緒にやりましょう」、「商店街さん、一緒にやりましょう」、「行政さん、一緒にやりましょう」ということがあるべき姿です。

わたしどもも、そこで稼がせていただいていますし、みなさんも住んでいらっしゃるのであれば、「何ができて何ができないか」、そして、「何があって何が足りないか」を、みんなで見極めなければ、伊勢原市さんも大変です。きれいごとを言っていますが、「何が得意で、何が不得意だ」ということをみなさんが持ち寄り、そのコーディネートを市に行っていただく、広い視野を持つ先生方に行っていただくなどです。案をつくることはとても良いことですし、この段

階ではこれで良いと思いますが、実行に移す段階では、施策の精査や濃淡はきちんとつけた方が、道のりは遠いと思いますが、一つずつ積み重ねていくことができると思います。

(座長)

どうもありがとうございました。今、いろいろな課題が出ていますが、課題というものは企業にとってはビジネスチャンスです。その課題を解決することは、需要があるということです。事業者の方たちは、それをビジネスチャンスとして捉え認識しないと成りません。内閣府からの指示でこのような会議を開催し、いろいろな業種の方が集まりました。どうして集めたかということのなかには、「認識してほしい」という考えがあると解釈しています。われわれも、提携・連携をしながら、餅は餅屋で一所懸命協力していろいろな形で伊勢原市を盛り上げていきたいと思っています。いろいろなご意見をありがとうございました。

(委員)

1つだけ言わせてください。私が見た限りでは、提携や連携という言葉がありません。今、おっしゃられたように、得意分野を持った人たちがチームを組むなどパッケージとなって動くことは、きれいごとではなく当たり前だと思います。

(座長)

どうもありがとうございました。それでは、事務局の方にお返ししたいと思います。

(事務局)

非常に活発な意見交換をありがとうございました。さまざまなご意見をいただきました。「観光・農業・商業を結びつけてやってください」。また、「ブランド化について、もっと議論した方が良い」。婚活事業につきましても、いろいろなご提案をいただきました。また、男性の育児休暇の取得も考えなければなりません。そして、「何ができるか」「何ができないか」は、実行の段階で考えていきたいと思っています。これからも、みなさんのお力をいただきながら進めたいと思っています。「その他」についてです。

今後のスケジュールです。これまで4回の推進会議を開催いたしました。みなさまにおかれましては、お仕事でお忙しいところ、伊勢原市総合戦略案の策定にご参加いただきまして、誠にありがとうございました。産官学労言、また、市民目線でのさまざまな見地から、貴重なご意見をいただきました。われわれとしてもできる限り、総合戦略の内容に反映させていきたいと思っています。おかげをもちまして、当初予定したスケジュール通り、1回から4回まで推進会議を進めることができました。これも、委員のみなさまのご協力のおかげと、

事務局一同、感謝しております。ありがとうございました。「人口ビジョン」、また、「総合戦略」につきましては、本日いただきましたご意見を踏まえた上で、また修正をさせていただきます。その上で、もう 1 度庁内の事業担当課と議論を重ね、年内には部長職による庁内本部会議にて成案とさせていただきます。その後、年明けの 1 月 20 日に市議会の全員協議会という場で報告をいたします。その後の 1 月 21 日から 1 ヶ月間、パブリックコメントを行います。ホームページや公共施設等で市民に公表し、ご意見を伺います。こうした経過を経まして、「伊勢原市の人口ビジョン」、また、「伊勢原市まち・ひと・しごと創生総合戦略」を来年 3 月に完成を予定しております。そこで、もう一つ事務局からお願いがございます。原案までのご意見をいただく場合は、この第 4 回で終了となりますが、来年 3 月の完成後に、本推進会議のみなさまへ、完成報告をする報告会を第 5 回推進会議として開催させていただきたいと思っております。予定としては、3 月中に行いたいと思っております。お忙しいところ、お願いばかりで大変申し訳ございませんが、日程が決まり次第、早いうちにご連絡をさせていただきたいと思っております。よろしく願いいたします。事務局からは以上です。

(座長)

スケジュールに関して、何かご意見はございますか。

それでは、以上をもちまして本日の推進会議を終了したいと思います。みなさま、今日はどうもありがとうございました。

(終了)