

総務経済常任委員会会議記録（概要）

令和3年10月29日（金）

開 会（午前10時0分）

【議 事】

特定事件「行政経営について」及び「農業・商業・工業について」

所沢ブランド、シティプロモーションについて

【概要説明】

亀山委員長

特定事件「行政経営について」及び「農業・商業・工業について」のうち「所沢ブランド、シティプロモーションについて」を議題といたします。
執行部より概要説明に当たり、資料の提出がありますので、今からお配りしてよろしいか。

（委員了承）

（資料配付）

【概要説明】

亀山委員長

説明は経営企画部の後、産業経済部の順にお願いします。

川上経営企画
部長

まず所沢ブランド、シティプロモーションについて経営企画部の担当課長からご説明申し上げます。

山屋企画総務
課長

所沢ブランド、シティプロモーションについて経営企画部より概要を説明させていただきます。本市においてはブランドとなり得る魅力的な資源が既に数多く備わっているところです。例えば、狭山丘陵をはじめとした豊かな自然、航空発祥の地、プロスポーツといった文化、狭山茶やサトイモなどの農産物等、これらを生かすためのそれぞれの施策を加えて、各担当部署において所沢ブランドとして発信、いわゆるシティプロモーションに努めているところです。

施策としては、所沢市まち・ひと・しごと創生総合戦略において魅力、元気、安心をキーワードにして戦略方針を設定し、魅力においては、まちの魅力をさらに高める、まちの魅力を発信する、まちに対して愛着や誇りを持ってもらうという内容を設定しまして、総合的にまちの魅力を高め、情報発信を進めているところです。

これをバックアップする推進体制として、担当部長がメンバーとなるリーディングプロジェクトにおいて、それらの取組を評価し、推し進める体制をとってきております。また、最近の取組としては、オリンピック・パラリンピック総合推進室のオリパラ推進事業、昨年度の市制施行70周年記念事業等もありますが、70周年記念事業のほうは、中でも所沢駅にトトロのモニュメントを設置して、所沢駅の発車メロディをトトロの音楽にしたことなどはメディアにも大きく取り上げられたところです。また、ところざわサクラタウンには観光・情報物産館YOT-TOKOなど新しいコンテンツとして積極的にプロモーションを進めているものです。経営

企画部からは以上です。

鈴木産業経済
部長

概要説明については全体的な部分を次長のほうから、また、それぞれの部分については担当課長から説明をさせていただきます。

青木産業経済
部次長

本日配付させていただきました資料について簡単に御説明させていただきます。資料1ですが、こちらは所沢市が誇る産業と所沢市の資源ということで、本市における自然、文化や歴史、施設といったものを一覧としてまとめさせていただきました。

資料2ですが、こちらは観光、商業、農業に関わるイベントなどのガイドマップやチラシを用意させていただいております。御承知のとおり、こうしたものは産業経済部、もしくは所沢市観光情報・物産館YOT-TOKOなどの公共施設、イベントの際などに配布をさせていただいております。

資料3については、昨年からの新型コロナウイルス感染症の影響を受けた団体企業への補助金・給付金などの一覧ということでまとめさせていただきました。昨年から今年度にかけて、今年度は現在進行中の事業もこちらに記載をしております。資料については以上です。それぞれの取組については、各所属長のから説明させていただきます。

森田産業振興

所沢ブランドの推進として、産業振興課では資料1の中で市が誇る産

課長

業、資源の中でも記載がありますが、所沢の地場農産物や伝統や文化を生かした所沢の魅力を発信することができる商品を、市が認定する所沢ブランド特産品創出支援事業を行っております。令和2年度の認定商品は33品ありました。

資料2にもありますパンフレット、また、ウェブサイトにて積極的に周知に努めております。今年度新たに4品が認定され、37品になったところです。今年度オープンしました所沢市観光情報・物産館YOT-TOKOでも多くの所沢ブランド特産品を取り揃えております。

資料3は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者への補助金、給付金を一覧としたものですが、産業経済部では所沢元気回復プロジェクトとして、令和2年度は小規模事業者等臨時給付金や伝統産業支援給付金等を実施しまして、今年度においても小規模事業者持続的発展支援補助金をはじめ、様々な事業により市内事業者の支援に努めているところです。産業振興課分については以上です。

築地商業観光

課長

商業観光課の所管部分について御説明いたします。所沢ブランドについては、昨年来、COOL JAPAN FOREST構想の中核施設に位置づけられるところざわサクラタウンの開業、埼玉西武ライオンズの本拠地である西武ドームのボールパーク化、西武園ゆうえんちのリニューアルなど、総合計画のリーディングプロジェクトに掲げている所沢ブランドの推進とまちの活性化、こちらの取組を進めているところです。また、本年

5月にところざわサクラタウンとブリッジでつながりオープンしました所沢市観光情報・物産館YOT-TOKOでは、所沢ブランド特産品を中心に市内の様々な特産品や狭山茶など所沢市ならではの産品を販売するとともに、周辺自治体を含めまして、お手元の資料にあります観光パンフレットの提供などにより、所沢ブランドを構成する観光資源について積極的な情報発信を行っております。

また、本市にはサクラタウン、埼玉西武ライオンズ、西武園ゆうえんちなどの観光資源のほかにも、日本の航空発祥の地を伝える航空記念公園、航空発祥記念館や、狭山湖や狭山丘陵に代表される都市近郊の豊かな緑、歴史の中で育まれた重松流祭りばやしなどの伝統文化や、市民の暮らしに寄り添ってきた寺社仏閣などの歴史的建造物もありますので、こちらのもので所沢ブランドが構成されるものと考えております。

また、お手元の資料3のコロナ対策の補助金などについては、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた団体企業への補助金、給付金となります。令和2年度については、外出自粛の影響を受けた飲食店を支援するテイクアウト等事業転換補助金、商店街を支援する商店街等事業継続給付金、魅力ある商店街創出支援事業補助金、また、非接触型ビジネスモデルへの転換を推進するところざわ産品販路拡充事業補助金、感染拡大防止を図るための換気促進機器導入補助金により、市内事業者へ支援を行ってまいりました。令和3年度については、魅力ある商店街創出支援事業補助金、換気促進機器導入補助金により、商店街及び事業者の支援を行っているも

のです。

大館農業振興
課長

農業部門においては、配付資料にもありますとおり、狭山茶や所沢野菜を資源として捉えているところです。これら市内で生産された安全、安心、そして新鮮な農産物をブランド品として推進するため、これまで様々なPR事業を展開してきたものです。また、市内のみならず、市外消費者に向けたPRを行うとともに、販路拡大を支援していくため、西武鉄道の沿線にある東京都豊島区などで開催されておりますマルシェへの参加や、交流のある長野県上田市職員へのお茶の販売などの事業を実施しているところです。

なお、農業分野においては、新型コロナウイルス感染症による影響について、一部の生産者において影響を受けたことは承知しているところですが、内食需要の高まりなどにより、いるま野農協、JA直売所の売上げについては、例年に比べて伸びているとの報告を受けております。農業分野からは以上です。

【質 疑】

福原委員

一番聞きたいのは、所沢市の農商工連携の件である。何年か前から農業、商業、工業が連携することによって、いわゆる商取引、それぞれの強みを生かしたものでお互いに協力し、強みを生かしながら進めていると認識しているが、現状、まず聞きたいのは、所沢市の農商工連携推進会議というのがあると思う。この開催の総括、今まで年何回という回数と、内容はど

んな感じで会議が進められて、どういう形で目標を持ってやってきて、結果はどうなっているのか。進捗を含めてお話しいただきたい。

森田産業振興
課長

農商工連携事業ですが、平成23年よりきっかけづくり交流会というものを実施しております。きっかけづくり交流会は農業、商業、工業者、事業者を一堂に会しまして、そこで商談や連携のきっかけをつくるイベントです。今年で11回目を迎えます。農商工連携事業については、こうしたきっかけづくりだけではなく、きっかけを通じて、連携が取れた事業者の商品を、さらに磨きをかけていこうということで、平成29年に勉強会を開催しました。勉強会では、様々なテーマを設け、それぞれの商品の磨き上げをするような事業を行っております。昨年度はブラッシュアップミーティングとして、外部講師を招き、商品の評価をいただくといったイベントを行いました。今年度はブラッシュアップ販売会と銘打ちまして、市内各所でいわゆるテストマーケティングを実施しているところです。

推進会議については、関係機関と年に1回行っているものですが、昨年度、今年度についてはコロナ禍もありまして、書面での会議となってしまいました。

福原委員

開催されている状況は分かった。実際に、目的としてはきっかけづくりということから始まっているのかなと。まずはきっかけづくりだと。既に平成23年から始まっているということで、先ほど11回目という話があ

ったが、かなりいろいろな形まで進んでいるのではないかと期待しているわけだが、成果としてどのようなことが挙げられるのか。具体的にあればお願いしたい。

森田産業振興
課長

コンセプトとしては、市として、いわゆるきっかけの場を設けるというものですが、その成果として、地場野菜を使った様々な商品開発が行われております。幾つか名称を挙げますと、サトイモを使ったサトイモピザや、狭山茶を使ったお菓子、所沢牛を使ったカレーといったものもこの農商工連携を通じて、農業者、商業者、工業者が交流することによって生まれた商品です。

福原委員

先ほどいただいた資料を見ると、いろんなおいしそうなのがたくさん並んでいるので、開発的なものは進んでいるのかなと感じる。開発は様々な連携で進んでいると思うが、販売状況とか、所沢市内、もしくは市外、どのような形で需要が、具体的には数字で表れているのか。その辺の数字を、何かデータがあればお示しいただきたい。

森田産業振興
課長

商品については、市内、市外等で販売しているものではあるのですが、その売上げのデータは市では把握していない状況です。

福原委員

なかなか数字はつかみきれないというところがあると。行政として、い

わゆる今回の委員会のテーマはシティプロモーションということだが、発信だけして終わってしまうのか、どうなのか。市の協力体制、支援体制として今後どのようなことが考えられるのか。また、していきたいと思っているのか。その辺があればお示しいただきたい。

森田産業振興
課長

先ほども少し触れたのですが、この農商工連携については、きっかけづくりということで始めまして、その後、そうした出会った事業者の商品の磨きをかけていこうということで、勉強会というものをしております。勉強会を通じて商品開発や商品の改良に、市としても支援をしていきたいと考えております。

平井委員

いろいろなマップを見せてもらって、所沢はいろいろな農作物とかやっているんだと、改めて知った。外国人向けのも入っているから、同じものが5冊あるのはなぜかと思ったら、みんな同じもので、言葉を変えて皆さんに知らせるということで分かったのだが、こういったものは、窓口においておくだけなのか。せっかくこんなによいものを作っているのに、もうちょっと知らせたいということと、所沢の農業がこんなにすごいということ意外と知らない人が多いということでは、この資料にも若い人の農業をはじめようとするけれども、いろいろなことをやっているそういう仲間がいるということを知ったが、これからの所沢の農作物の発展に向けては、若い人に農業の魅力とか、作物を作って販売するルートとか、そうい

った希望あるような農業の在り方というものを普及して、もっともっと所沢の若い人が農業に関心を持ってもらって、所沢の持っている財産を広げていっていただきたいといつも思っている。それが意外と少ないように見えて、3月定例会の予算でも割とこの予算が少ない。毎回同じことをやっているんだけど、農作物とか産業に対する予算が少ないなと思って見ている。これだけのことをやっているのであれば、今後、基盤産業としてもうちょっとここに力を入れて、若い人を取り込んで、所沢のまち、緑とおいしいサトイモなど農作物があるまちとして発展させるような、何か大きなプロジェクトをつくって、もっともっと所沢の魅力を伝えていきたいと思っている。これだけ多岐にわたっていると、中心的にどこがやるのか見えてこないのだが、そういった意味では、そういうことも考えているのかどうかということと、これからの所沢の農業、農作物というか様々な経済活動を含む産業発展に向けて、中心的にはどこがいつも発起というか、しているのか。所沢市において委員会とか何かあるのか。話が雑駁だが、そういった話もざっくばらんに話していただければ、様子が分かると思うので、伺いたい。

大館農業振興
課長

まず、こういったパンフレットの活用方ですが、各公共施設に置かせていただいていることはもとより、このところコロナ禍でイベントなどの開催が難しいところではあるのですが、各種イベント時に積極的に配布するなどのPR事業は行っているところです。

若手の方々というところでの支援ということですが、今、所沢市の中では平井委員から御紹介ありましたとおり、農業をはじめようというパンフレット、こちらは、新規で就農された方々からのアドバイスを掲載することでこれから地域就農を考えている方に活用していただき、一つ、参考にしながら、検討していただくようなことで、実情を把握していただくために作っているところです。こういったものを活用しながら、新規の方の就農などを市としては支援しているところですが、今、市内では若手、おおむね30歳未満の方で組織されている4Hクラブという団体がありまして、そういった団体については、いろいろなところに積極的にKADOKAWAだとかそういったところでの販路の拡大だとか、PR事業に参加していただくとか、所沢市役所といったところでの直売イベントなども積極的に行っておりまして、今、既存の若手で動いている方々は一生懸命そういった形で取り組んでいる部分ではあります。

今後の中心的な部分というところですが、今、所沢市の農業については様々な団体、野菜分野であれば園芸協会ということもありますし、今申し上げましたその他、若手で作っているグループも幾つかあります。畜産は畜産でもありますので、そういった各種団体というところが中心になりながら、各事業ではPR、販路拡大、技術革新といったことに積極的に取り組んでいるところです。

課主幹

のパンフレットですが、インバウンド向けに作成したもので、サクラタウンの開業に向けて作成しました。現在は外国人がいらっしゃっておりませんので、配架はしておりませんが、YOT - TOKOやサクラタウンに置いてPRしていくということを念頭に作りました。なお、その他にも市内の在住外国人の方々もいらっしゃいますし、姉妹都市との交流、フランスとの交流といったものに、活用していきたいと考えて作成したものです。

平井委員

実は私の知っている方で、若い方で農業をやっているんだけど、食べていけないので、半分就職してやっていかないとしょうがないかなというのを、ちょうど昨日聞いたばかりで、確かに農業で暮らしていくのは大変なんだなと思って、私も買ったりするのだけど、毎日買ったりするわけではないので、持ってくれば買うという感じなので、農業を目指していてもそれでは生活できないという方も、私は1人しか知らないけれども、結構いるのではないかと思ったので、こういう4Hクラブとか入っている方とかそういう方はいいのだけれど、その他にも農業をやりたいなと思ってせっかく頑張っていらっしゃるのに、ちょっと昨日の話では半分諦めたよな、就職して半分は生活費を稼がないと親が居なくなったら農業を続けられないというような話を聞いて、そういう若い人でやっぱり農業をやりたいなという方を応援したいという気持ちもあって、そういうところに所属しない人にも何か農業をやっていれば、農業をやることによって収入を得られるような販路を見つけてあげたいなと思ったので、中心的にはどこ

がやっているのかとお聞きした。今、農業は憧れる職業みたいに、いろいろなことをやって取り組んでいる方が多いと、テレビを見ている限りね、多くて、移住されて農業をやるというような話もあるので、もっと所沢市もここに力を入れていけば、もっと発展的に農業をやる若者が増えていくのではないかと思った。そういった意味で、落穂拾いではないけれど、そういう方々も含めて、何か応援できるものがあればいいなと思ったので、4Hクラブも補助金が少ないんですよ。これでは何もできないなといつも思っている。もっともお金を使って、農業振興は所沢の中心だと私は思っているのだけれど、力を入れていただきたいと思って今のような質疑をした。

島田委員

平井委員の質疑と重なる部分もあるのだが、拝見してすごいたくさんいいガイドブックとか作られていることが分かった。それで、配架先というか、一覧にも出ているのだが、コロナでなかなか難しいとは思うけれど、YOT - TOKOとか市役所に置いておくというだけではなかなか広がりがない、手に取る機会が少ないと思う。例えば、西武との連携とか、池袋駅とか西武新宿駅とか、ターミナル駅になるようなところに置いてもらうとか、西武ドームに置いてもらうとか、そういう連携みたいなものはされているのか。

築地商業観光

観光ガイドブックの配架場所ですが、公共施設以外にも、例えば西武グ

課長

ループだと市内の菊水亭には従来からも置いていただいて、宿泊者の方に情報提供をしていただいているところです。また、所沢駅のグランエミオには新たにガイドブックを配架していただいて、観光情報を必要な方について、情報提供ができるようにしていただいているところです。また、西武グループではありませんが、JR東日本と連携も進めさせていただいて、東所沢駅のみならず、西国分寺駅といった、市外、県外のところでの配架ということもできるような形で進めさせていただいているところです。

島田委員

以前、狭山湖サミットでしたか、東大和とか東村山、瑞穂町とか、所沢市で連携して狭山湖周辺の観光を盛り上げようみたいな話がありましたよね。今、あれはどのような形になっているのか。

築地商業観光

課長

狭山湖周辺の自治体との連携については、現在、コロナでなかなかイベント自体ができないところですが、令和元年度に作成したサイクリングマップをそれぞれの自治体の連携の成果として作ったものなのですが、増刷しまして、新たにYOT - TOKOを含めて配架をするために準備を行っているところです。引き続き、狭山湖周辺自治体による連携というのは大事なものだと思っておりますので、情報共有しながら、狭山湖周辺が1つのエリアとして活動できるような方策について研究をしているところです。

島田委員

ぜひお互い連携してもらって、せっかくいいものがあるので、お互いにそれぞれの物を置き合うとか、そのような形で、いろいろな方に手に取ってもらって、知ってもらおうということが大事かなと思う。基本的には全部、情報はダウンロードができるという理解でよろしいか。

築地商業観光
課長

パンフレットについては、狭山湖周辺の自治体の観光パンフレットも所沢市観光情報・物産館YOT-TOKOで配架、配布しているところです。市で作成した観光ガイドブックについては、ウェブサイトダウンロードできる形で情報提供をしております。

島田委員

所沢観光ガイドブックの6ページの左上のところに狭山湖の地図が出ていて、SAYAMA HILLSのマークがあって、何かが、きっと待っていると書いてあるのは、狭山湖サミットとかで関連自治体でこういうものを作ってやられているものなのか、それともこういうイメージで作られたものなのか確認したい。

築地商業観光
課長

こちらのSAYAMA HILLSのマークについては、各市が連携する中で共同で作成したものです。

島田委員

そうすると、これを一つの皆さんの共通のものとして、今後、そういう

サイトを作っていくだとか、何かやっていくシンボルみたいな位置づけと
いうものなのか。

築地商業観光
課長

そのとおりです。

中委員

島田委員の関連、P Rの部分で、これだけ資料を揃えていただいてあり
がたいと思うし、これだけあるというのはすごいという感想しかない。実
際に見ていくと、市内の農業、商業、観光分野で活躍、活動されている方々
が、それを産業経済部で支援したりまとめたり把握したりとあるが、実際
こういうものを作ったときに、産業経済部のほうでP Rとして出している
のだけれど、市民のほうからすると所沢市としてどうなのといったとき
に、経営企画部はどういう活用の仕方というか、産業経済部はこれだけ把
握しているのだけれども、会社でいえば、現場サイドが産業経済部で、営
業部分が経営企画部かなという感じがするのだけれど、その部分、もっとP
R、もっと何か、というところについて、現在は経営企画部ではどうい
うような工夫だとか、連携だとかいう部分をどうされているのか教えていた
だきたい。

山屋企画総務
課長

シティプロモーションというような意味合いで、経営企画部では捉えて
いるところです。シティプロモーションとなりますと、まちの魅力を知っ

てもらうための広報活動、言い方を変えると売り込みとか営業活動といったようなことになるかと思います。これまでも冒頭で申し上げたような所沢には様々な魅力があります。委員おっしゃるとおり、産業経済部が所管をする観光であるとか農業であるとか、そういったものもございませう。そういったコンテンツについては、広報ところざわをはじめとした、各種媒体で広報してきたところですが、現在のところは各所管からの発信という形になっております。またツイッターとかフェイスブック、SNS等も最近では活用されているところですが、これも市で1つだけということではなくて、いろいろなジャンルによってそういったSNSも作って、広報をしてきているところです。

今後についても、様々な媒体を活用してスピード感を持って、分かりやすい情報発信をしていくことが必要かと思っておりますので、今後、経営企画部が主導して何かまとまった形でやったりですとか、あるいは連携をしてするような必要性があれば、そういったことも考えてまいりたいと思っております。また、連携ということと言いますと、リーディングプロジェクトとして所沢ブランドをやっておりますので、そちらで各部長から課長まで関わっているのですが、そちらで毎年こういったことをやっているのか、今後こういった方針で進めていくのかということを取りまとめ、検討しながら進めておりますので、今後も引き続き、そういった連携を進めていくものと考えております。

中村委員

コロナなので市外からの観光の方々は減っていると思うので、コロナの前の状況でいいのだが、観光客数という観点から見れば、所沢市はそこそこ大きい、県内でも5本の指ぐらいには確実に入る市だが、伸び率についてはどうなのか。コロナ前の状況で、観光客の方々の数というのは伸びてきているのかどうか。この辺の現状分析を伺いたい。

築地商業観光
課長

観光入込客数は年単位で、県で集計しているところですが、所沢の入込客数は600万人ぐらいというのがコロナ前の数字なのかと。その中で、例えば、天候の状況で出っ張ったり引っ込んだりというのがあるかと思えます。ただ、コロナの間にサクラタウンができたり、西武園ゆうえんちが大規模リニューアル、また、西武ドームのボールパーク化等々もありますので、今後については、600万人の壁を破っていけるのではないかと考えております。

中村委員

施設ができることによって、当然観光客の数自体は増えていくんだけど、やっぱりその、数自体を他市町村と比較してもあまり意味がない話で、比較すべきは伸び率の問題だと思うんですよ。例えば、10年でどのぐらい率として伸ばしているか、その辺の数字というのは今分からなくてもいいのだが、常に把握していかなければいけない。数だけじゃなくて、伸びだと思うので。当然、数だったら飯能市とか入間市とか狭山市に勝てないわけがないので、そんなことをやってもしょうがないので、その辺につい

てはどうか。

築地商業観光
課長

観光入込客数については、総合計画の中でも令和6年度に780万人を目指す旨の計画で位置づけております。また、単純に数だけを目指すのではなくて、回遊性を向上して、できるだけ所沢に長く居ていただけるようなことも含めて、数と質と、両方を充実させていく必要があるのかと考えております。

中村委員

他の視点に入るけれど、トータルの経済効果というのはどういう形で考えているか。先ほど農商工連携のきっかけづくりをやったりとか、そういう意味では中での域内循環を働かせようというところではあると思うし、今の答弁の中にもそういった話はあったが、その辺の経済効果についてはどうか。

築地商業観光
課長

現状では観光業の売上げという部分でなかなか計測可能な数値というのが手元にないものですので、成果指標、あるいはKPI等をどのような形で設定していくのかは、今後、しっかりと考えていきたいと思っております。

中村委員

トータルの計画のようなものはないのか。先ほど、経済効果とか伸び率がきちっと追えていないようだトータルの計画がないということなの

かなと思うのだが、やはり基本的には、観光政策を展開していく上において、どれだけの人を呼んで、どれだけの経済効果を与えると、市民の方々の所得がどれくらい上がるとかね、そういう話が出てくると思う。その辺についてはどういったところで進捗管理をしているのか。所沢ブランドの進捗なんたらといっても、PRしました、というのはこれは当たり前の話で、その後の話だと思うのだが、どうか。

小池経営企画
課長

観光に特化ではありませんが、先ほど企画総務課長から概要説明の際に、所沢市まち・ひと・しごと創生総合戦略について言及がありましたが、こちらの中に戦略方針として、まちの魅力をアップというそういった記載がございます。これがどういったものかと申しますと、観光だけではないのですが、市の魅力をプロモーションした結果、御来訪いただく方と、定住される方と、所沢に住んでいたいなと考える、そういった方を増やす施策になっております。その中では、指標として、所沢市への定住意向率、これを一つのKPIにおいて管理はしております。御承知の委員も多いかと思いますが、その中では令和2年度には84.3%の定住意向率があるということで、本市としては全体施策、推進する上で、その成果として今までの中で一番高い数値が得られたものと考えております。

中村委員

たくさんパンフレットがあるんですが、こんなにいっぱいあっても見ないんじゃないかなというのもあって、それは置いておいて、いいものがい

っぱいあるというのがすごく分かるんだけど、結局どういうふうにしても
らいたいが全く分からない。もっと観光ってきつと戦略的だし、ターゲ
ットを絞っていく必要があると思う。だから、いいものをいいよというこ
とでそのまま公表していくというのは、これはやらなければならないけれ
ど、この後どうするの、というのがまさに観光施策だと思う。その戦略性
というのがあまり見えてなくて、これを見たときに、じゃあ所沢市って
どういうふうにしてほしいのかなとか、どういう人をターゲットにしてい
るのかな、アニメファンなのかな、スポーツ好きなのかな、自然を愛する人々
なのかな、あるようでないような感じがするんですよ。だから、いっぱい
あるのはいいことなんだけど、やっぱり一番上に例えば、資料を渡すとき
に、ぜひここをみたいなのが必要なんですよ、多分。こんなにいっぱい渡
されても観光客の人は上の何枚かしか見ないんですよ。映像を作ってユー
チューブとかいいと思うけど、ユーチューブなんて、空撮あるから市民の
方が見てちょっと楽しいかもしれないけど、やっぱりそんなに見ないです
よ。だから、発信にしても、パンフ作ったり、人を呼び込むときってター
ゲットをもうちょっと意識したほうがいいのかなとっていて、その辺は
観光施策全体としての展開と別に施策に濃淡があっていいと思う。だから
例えば、スポーツでいこうとか。アニメでいこうとか。西は自然でいって、
東はアニメとか、何でもいいと思うんだけど、その辺の、市としてこの辺
が効率的だからこの辺に予算をかけて計画を作って、呼んでいこうみたい
な、ちょっとアニメでは見えるところがあるんだけど、PR足りないし、

その辺についてはどう考えているか。

小池 経営企画
課長

中村委員のおっしゃることも、当然、ごもっともだというふうに考えております。一方で、お客様については、いろいろな方が当然いらっしゃいます。多くの方に、そのニーズを満たせるような、広く施策を打っているところです。所沢市は様々な資源がございます。観光物産に特化することも当然可能ですけれども、それだけではなく、観光名所もあり、また、多くの様々な才能を持った人もいらっしゃいますので、多くの視点から所沢市というのを知っていただく、楽しんでいただく、そういった施策を打っていく、そのような中では最優先事業として位置づけられているCOOL JAPAN FOREST構想などが、今、中村委員がおっしゃった何かに特化したというところでは、一つ挙げられるのかなというふうに思います。

中村委員

若い人に来てもらいたいのか、それとも年を取った人に来てもらいたいのか。家族で来てもらいたいのか。個人に来てもらいたいのか。それとも外国人に来てもらいたいのか。近い人に来てもらいたいのか。遠い人に来てもらいたいのか。そういうところが分からないんですよ。これを見ても。だから、これってどこの市もやっている。いいものがありますよと、確かにいいものがいっぱいありますよ。他の市も含めてだけ。そこで、だから、その次だよ、やっぱり。そこでもう少し、おお、って、ワンダ

ーな気持ちにならないと、周りに勝てない。ワンダーって僕が勝手に言っているのもそれはいいんだけど、何かそこが欲しいなと思うのだが、いかがか。

小池経営企画
課長

所沢については、最近、様々なところでメディアに名前が挙がっているかと思います。そうした中で、所沢のプレゼンスというのが向上していると我々も感じる場所ではありますが、お客様に、もし、市民になりたいとして、外からいらっしゃる方々が、例えば、高齢者が来てほしいとか、若者が来てほしいとか、そういった、壁をつくるというんでしょうか、そうしたことは市としてはできないものと考えておりますけれども、所沢に魅力を感じて、所沢に住みたいと思っていただく方全てが、市民になり得る、もしくはお客様になり得る方だというふうに我々は考えております。

島田委員

中村委員の質疑と重なるところがあるが、やっぱりターゲットは、そうは言っても大事だと思う。例えば、流山市だったか柏市だったか忘れてしまったが、完全にターゲットにしている、住んできて欲しい人をターゲットにしているのも、例えば板橋区民をターゲットにしているから、板橋区民がヤフーを開くと、広告欄とか出てくるじゃないですか、あそこに流山なら流山の物件情報が必ず出るようにするとか、それも市のほうでお金を出してやってもらったりしている。そういう、ターゲット層はやっぱり考えていかないと、例えば、農産物なども非常にいいものがあります、あり

ますけど、それは、入間、狭山、飯能の人からすれば多分、あまりそこには魅力を感じない、自分たちもそういうのをたくさん持っているから。そうじゃなくて、例えば、どういう人たちに、入間、狭山の人たちにはこういうものでアピールしたい、東京の人たちにはこういうものでアピールしたい、とかいうのを、売り出し方とか、マーケティングみたいなものをきちんと持っていないと、せっかくこういういいものがあったら、なかなかそれがピンポイントで打ち出していけないように考える。今、ターゲットは広くというお話があったが、そうすると、地理的な、所沢市は売り込みたい先というのは、特段考えていないということか。

小池 経営企画
課長

売り込みたい場所というのは、それこそ所沢市は様々な場所で多くの開発が行われておりますし、多くのお客様、もしくは市民の皆様に住みよい、もしくは来て楽しい、足を運びたくなるような土地というのを市全体でつくっていることですので、ここというのがなかなか申し上げづらいと思います。先ほど来、ターゲットの話をいただいておりますが、総合計画上で例えばどういった方に来てほしいとか、そういったものはうたっておりませんが、一つ挙げられるとすれば、先ほど申し上げましたまち・ひと・しごと創生総合戦略の内容については、そのターゲットを若者、子供や若い世代、子育て世代というのをターゲットにして作った計画ですので、個々の計画に従って、事業を進めることにより、おのずとそういった世代の方々が、所沢市に来ていただけるのかなと、そんなふうに考えてお

ります。

島田委員

先ほどの答弁で、JRとも協力してもらって東所沢とか西国分寺にもこういうのを置いてもらえるようにしているという話があった。だから、そこでも、どういう乗客層というか、その辺もつかんで、例えばだけど、今回、観光ガイドブックとかおさんぽナビとかいう形になっているが、もしそこで、どういうターゲット層が分かれば、再編集し直して、アピールの仕方っていうのができるかと思う。その辺のマーケティングの在り方というのはぜひ考えていただきたい。

平井委員

ここは自由な討論なので、委員の言っていることも考えてもらいたい、反論じゃなくて。そうだなという形でやっていったほうが、所沢市にとっていいのかなと思った。やっぱり、私たちも考えていることを言うので、当局のほうもそうだなという形で取り入れて、お互いにいいものをつくっていければいいなと、反論の場ではないので、ぜひよろしくお願ひしたい。私はおっしゃるとおりだと思っているんだけど、私の地域で、駅前にラーメン屋がある。でも、いつも並んでいて入ったことがない。皆、SNSというのか、あれを見ながらやって来て、毎回20人から立っていて、地元の人には食べられない。皆、よそから来る、車のナンバーを見ると。そういう形で、色々な、私がいつも言っている、世界に誇る村松フルーツがあつたり、三ヶ島ペダルもものすごく有名な、いい技術を持っていると

ころで、アピールする在り方が下手だなと思っている。今は紙ベースではなくて、やはり若い人は皆、スマホでやる。だから、そういう発信の仕方も研究してもらいたいと思う。せっかく今日、こういういい議論の場なので、私がやれじゃなくて、そういうことも含めて、皆さんと一緒にこのまちがよくなればいいと思っているので、ぜひいろいろなことを一緒にやっ
ていこうという立場で今日は委員会を開いているので、よろしくお願
いしたい。

川上経営企画
部長

私から少し補足させていただきます。先ほど小池経営企画課長から答
弁しましたけれども、当然、市の事業ですから、広く発信していくという
のは当然のことなのですよね。若い人も、高齢の方も。そうはいえども、や
はりコンテンツによってはやはりターゲットを絞らざるを得ないものが
あります。あとは、時期によっては、時期を逃してはいけないものがある
と思うのですよね。その発信の仕方をやっぱり研究するということは、絶
対必要だというふうには思います。例えば今、広報のほうで市の情報を発
信しているのですけれども、そういったところに、例えばうまくラインと
かも当てはまらないか、なんていうことも今考えているところでして、そ
ういった時代に合わせてコンテンツを、何を使ってどういうふうに、とい
うのは常にこちらは考えなくてはいけないことかな、というふうには思っ
ております。

はじめに農商工連携の話聞いたが、シティプロモーションは簡単に言ってしまうと、目的は自治体を維持することなのかなと、様々な資源を生かして、人に来ていただいて、そしてそこでしっかりといろいろなものを生み出して、潤って行って、自治体を維持するということなのかなと感じる。じゃあそれをやっていくのに、最終的にはよく言われる官と民の連携だと思う。もちろん、民間のほうも、様々な努力をしていただいて、企画をして、どんどんいろいろなものを作って、農商工連携もしながら、やっていくことも必要かなと。じゃあ、行政の役割を何なのかなということが大事で、聞いていると、いろいろなことがあるけれども、なかなか決め手がないのかなと。来る人、もしくは見る人、その人の考えで、どんどん来てほしいけれども、じゃあそれに対するものというのが、決め手みたいなものがないのかなと。いろいろなことをされているし、広報もいろいろな発信をしていると感じるけれども、見方によっては、所沢は今、知名度が上がってきてはいるし、そんなに困ってないのかなというイメージを感じた。だから、そうではなくて、この場では、議論というか、意見交換の場にしたいという指摘があったのはそれは賛成ではあるが、では、何をし、何なのかということのを改めてお話を聞きたいなということである。執行部の方からお話を聞いて、では委員会として、この所沢のまちをどういうふうにしていけば盛り上がっていくのかな、いろいろな物を作ったり、販売されたりするところがあるけれども、それをどうやって、もっと生かしていくことができるかな、いい自治体にするにはどうすればいいのか

な、いい所沢市にするにはどうすればいいのかなということを最終的には提言したり政策討論会をしたりというのを考えているのだけど、そういうところも含めて、委員会として発信していきたいというのが趣旨なんですよね。これから、民間や、様々な団体からも話を聞く機会をつくるのだけれども、今日は、皆さんが、どういうふうに、所沢市としてはどういうふうなことをやりたいのかと、雑駁な意見も出るかもしれないが、役割を確認をしておきたいというのが、私は個人的には思っている。これをやっていますあれをやっていますという話は聞いたけれど、じゃあ、課題は何なのか、どうすればいいのか、ということが出てこないで、そのお話を聞ければと思う。

齋藤商業観光
課主幹

ただ今、福原委員がおっしゃったことですが、一つのお答えとしては、例えばですが、この所沢おさんぽナビというものを作成しました。作成した経緯としては、市内を歩いて散策したいという需要がものすごくありまして、そうしたことから、さらに、この水とみどりのネットワーク計画というものを市が策定しまして、みどりと川をつないで、市内を歩いて、市内のいいところを発見してもらいたい、というような思いがありまして、このおさんぽナビを作成しました。この捌け方が異常に多くて、どんどんなくなっていく、これがどういうことかなというと、手に取っていただく方というのは、先ほどターゲットというおっしゃった話があるのですが、割と中高年の方が徒党を組んでこれを持って行くと。恐らく、退職間近な

のか、退職後の方なのか、まだ元気に歩ける中高年の方がこれを持って市内を歩いていただいているというようなことがあります。

それから、この観光ガイドブック、いろいろなよいところがあるねという話なのですが、確かにいろいろなよいところを掲載したのですが、一つの観光ガイドブックを作った目的としては、まずは市に住んでいる人に、この所沢のよさを再発見してもらいたいという思いもございます。さらには、それを自分たちの住んでいるところがいいねということが再確認されれば、おのずと市外の方にも発信されていくのだと、いう思いでこちらを作成した経緯があります。

森田産業振興
課長

福原委員の質疑の中で、官民の連携ですとか、行政の役割という部分がありました。産業経済部では、産業振興ビジョンを平成29年に定めまして、現在、産業振興ビジョンに基づいて、様々な施策を行っております。この産業振興ビジョンは産業ビジョン推進会議という会議体がありまして、この中で公募の市民の方や、国、県、事業者、学識経験者、各種産業団体の方が会議を行っております。市としては、推進会議の総合的な調整の役割を担い、関係団体を巻き込んだ産業振興ビジョン推進会議の中で、官民連携について、現在も様々な議論をやっておりますが、こうしたものの進捗管理をしながら、連携をさらに深めていければと考えております。

大館農業振興

福原委員の質疑で課題というところがありましたので、今想定できると

課長

ころを幾つかお話しさせていただければと思います。農業分野においては、大きな問題としては、高齢化だとかそういったところによる担い手不足、先ほど平井委員からもお話がありましたとおり、新規でなかなか若い方の就農が進んでいないということもございます。

また、世界的なものとしては、地球温暖化による食糧危機だとかそういったことも大きな課題の一つとしては捉えているところではあります。今、私どものほうとしては、担い手に関する支援として、様々な財政的な支援など、取組を進めているところで、なんとか現状の就農の方の人数を減らさないような取組を進めているところです。

また、先ほどの、今後訪れる地球温暖化だとかそういったこと取組に関しては、国からも、食糧システムという一つ戦略が示されたところですので、そういったところを受けて、国、県等と連携しながら、取り組んでいきたいと考えているところです。

山屋企画総務

課長

経営企画部から補足的な話になるのですが、官民連携ということで申し上げますと、今年やったオリパラ事業などで早稲田大学と協力をして所沢ブランドの一つであるオリパラ推進事業を進めたということがございます。もう1点、情報発信の部分ですが、市が主体的に広報ところざわ、あるいは所沢通信、ほっとメール等を通じてしているところもありますが、論点はずれのかもしれないのですが、民間の媒体を使うという意味で、メディアへの情報提供ということをやっております。令和2年度について

は、204件の情報提供をしたところ、49件が採用されて、新聞等に掲載しております。これは確認できた限りなのですが、例えば、トトロ発車メロディについては、複数の媒体が取り上げてくださってしまして、延べ件数で言いますと、この204件の情報提供に対して、120件、民間の媒体に取り上げていただいているようなことがあります。今後、シティプロモーションということで、情報発信というところについては、こういったメディアへの情報提供についても積極的に行っていきたいと考えているところです。

小池 経営企画
課長

当課で所管している官民連携の最たるものとしては、COOL JAPAN FOREST構想になろうかと思えます。大規模事業ということで、複数年取り組んでまいりましたが、昨年11月6日をもちましてサクラタウンのグランドオープンを迎え、ちょうどここでお客様が100万人を達成されたということで、KADOKAWAのほうから報告がありました。官、民との役割分担ということがありますが、当事業については、本市としても積極的に関わっておりまして、例えば、物産館YOTTOIKOもその一つですし、近隣の道路整備であったり、東所沢公園の改善、私が関わりましたイルミネーションマンホールというのも一緒にさせていただきまして、東所沢地区全体を盛り上げる取組をしてきたところです。そういった大きな事業であっても、官と民が一緒に取り組むことによって大きな成果が得られたといった最たる成果ではないかと思っております。

築地商業観光
課長

ますけれども、やはり官と民ではスピードが違うのかなというのは日々思うところですが、そうしたところを両者で話し合いを密にすることによって埋めてきたという経緯がございました。

観光分野の行政だからできることについてですが、パンフレットの6ページにもあるように、市を越えた広域の連携というのは、行政でしかなかできないことなのではないかと思っております。観光パンフレットに他市の情報まで入れているというようなことを見ていただければと思います。狭山湖を取り巻く自治体、周辺自治体が80万人ぐらい、ダイヤ構成市も入れて川越市も入れると100万人以上のマーケットがあります。まず、このように面として観光を捉えることを取りまとめていけるのが行政ならではののかなと考えています。

また、観光分野では埼玉県、所沢市、西武鉄道、近隣自治体と一緒にインバウンドのことを考えたり、観光の、資源の皆さんのつなぎ役になっていくということも行政だからできることではないかと考えておりますので、民間の皆さんの事業スピードは確かに早いのかもしれないのですが、その民間と民間をつなぐ役というのも行政にしか、行政だから得意なことかと考えております。民間の皆さんの御意見、あるいは状況というのをよく聞きながら、何が一番市に求められているのか、何が市だからできるのか、その辺を変わっていく中でしっかり考えていくことが、観光における行政に求められていることかと考えております。

中村委員

今、現状分析をいろいろお伺いして、これから委員会として取りまとめたり、ある種の提言のようなものを出せるかということで今があると思っているけれども、以前、お茶の海外展開をやったじゃないですか。あれはもうなくなってしまったのか。

大館農業振興
課長

フランスを視野に入れた狭山茶の海外展開を、平成30年度、令和元年度の2か年、行ってきたところではありますが、狭山茶については、海外での認知がまだそれほどされていなく、海外で展開するというよりも、まずは狭山茶を知ってもらおうということ、認知度を上げていくということに取り組んでいく必要性を感じて、海外の茶の品評会への出品やインバウンドでのPRを図ることを中心的に取り組んでいきたいと捉えているところです。

中村委員

その事業自体は休止したのか。

大館農業振興
課長

所沢市の茶業協会で、海外進出部門という部会のほうが継続して行っております。中には海外向けの茶を生産されている生産者の方もおりますので、全くそのところは手を引いたということではないのですが、まずはやり方について、先ほど申し上げましたとおり、啓発といったところから段階を踏んで取り組んでいるところです。

中村委員

専門家ではないのでよく分からないが、日本のお茶はネオニコチノイドという農薬がよく使われていて、それが海外だとあまり食べ物に使われないので、海外に販路を確保しようとする、その農薬の使用というのが問題になって、なかなか販路を拡大にならないという話を聞いたことがあって、その辺はクリアできているのか。

大館農業振興
課長

先ほど、海外向けの茶の生産ということを申し上げましたが、その辺が例えば、ヨーロッパ諸国だとかなり農薬の制限が厳しいことはありますので、委員御指摘の農薬だとか、そういったものを使用しないような、基準を満たすような茶の生産に取り組んでいる生産者がいるということがございまして。そういったことで、ある程度、日本での販売とは違う生産を行わないことには、なかなか展開するのは難しいところです。

平井委員

サクラタウンに入る入場料が4,000円と聞いた。ある人から高く入れないという声があって、そういうお金はどこで決めるのか。先ほど100万人という話があったが、数が分からないのでもう一度説明いただきたい。

小池経営企画
課長

まず入場料の話ですが、入場料はKADOKAWAの文化振興財団があり、そちらで決定しているものです。4,000円というのは恐らく、全

てが見られるようなチケットかと思います。手元に金額の資料がございませんが、千円台で入れたかと思います。一番安いところだともっと安い、小さなところもあるのですが、そういうのを全て含めて4,000円ぐらいだったかと記憶しています。

入場者の関係ですが、市内外のお客様を含めて、100万人達成と。当初、初年度150万人を目標にしていたと聞いておりますので、このコロナ禍の中で100万人というのは、KADOKAWA的にはよくできたほうではないかというような評価を内部で行っていると聞いております。

中村委員

以前から課題となっていたという認識があるが、やはり所沢というのは宿泊施設不足だということがずっとあって、市のほうでも市場調査みたいなものを確かやった記憶もある。観光客については泊まるか泊まらないかで落としてくれるお金の額が全然違ってしまうというところがあって、宿泊施設の調査と今後の見通しというのは今どんな感じか。

森田産業振興
課長

宿泊施設の事業向けの調査というものは今現在、資料等がないのですが、所沢市では企業立地奨励金というのがあり、この中の対象事業として、製造業、情報通信業のほか、宿泊施設がございます。宿泊施設を誘致する上で、企業立地奨励金なども活用して将来的には宿泊施設も誘致していきたいとは考えております。

中村委員

いろいろなところでお話は聞くことが結構あって、所沢駅の近くにやりたい人がいるとかやる計画になっているとか、サクラタウンに33室できたから、その分は増えていると思うが、その辺の民間の方々がやられるということで、決定ではないのだろうけれど、その辺の見通しというのは何かあるか。

森田産業振興
課長

確かにそうした企業からご相談というのは過去にはございます。ただ、このコロナ禍の社会的な状況もあって、現在、そうしたご相談が進んでいるというものではありません。見込みがあるかということは、今、何ともお答えできないものです。

中村委員

市として宿泊施設は、例えば今回のオリパラでもだいぶ担当の方々は苦労されたと思うが、やはりこの人口規模と、観光資源を持っているという意味では、不足しているなという認識ではあるのか。

森田産業振興
課長

委員の御指摘のとおり、所沢市の人口規模やこうした観光施設が市内に多数ある現状を踏まえると、まだまだ宿泊施設については、少ないのかなという認識は持っているところです。

【質疑終結】

休 憩（午前11時19分）

（休憩中に協議会を開催）

再 開（午前11時43分）

佐野委員

本日審査いたしました 特定事件「行政経営について」及び「農業・商業・工業について」のうち、所沢ブランド、シティプロモーションについてを議題とする審査については、本日の内容を踏まえ、議論を深めるため引き続き、委員会を開催し、自由討議をすることを提案します。

亀山委員長

ここで、お諮りいたします。本日審査いたしました特定事件「行政経営について」及び「農業・商業・工業について」のうち、所沢ブランド、シティプロモーションについては、11月18日（木）午前11時から委員会を開催し、引き続き審査することにご異議ありませんか。

（委員了承）

亀山委員長

ご異議なしと認め、そのように決しました。

○行政視察について

亀山委員長

次に、「行政視察について」を議題といたします。

佐野委員

当委員会のテーマであります「所沢ブランドと経済成長について」、本日の審査を踏まえ、今後の審査の参考のため、シティプロモーションや観光資源に関し先進的な取組みを行っている他市への視察を行うことを提案します。

亀山委員長

ここで、お諮りいたします。佐野委員よりご提案のありました先進市への視察については、1月または2月に2日間で行うことにご異議ありませんか。

(委員了承)

亀山委員長

ご異議なしと認め、そのように決しました。また、視察先については正副委員長に一任いただき、調整することにご異議ありませんか。

(委員了承)

亀山委員長

ご異議なしと認め、そのように決しました。

以上をもって、本日の審査は終了いたします。

これをもちまして散会いたします。大変お疲れさまでした。

散 会 (午前11時44分)