

受付番号第2号、齋藤永君の一般質問を許します。登壇願います。

10番 齋藤 それでは、一般質問をさせていただきます。受付番号第2号、質問議員、10番 齋藤永。件名、創生推進拠点施設の現状と買い物対策について。

要旨。女性の雇用の創出を創業支援、生活支援の実施や地域情報の発信を通じて、地域の振興及び地域経済の活性化による地方創生を図ることを目的に、当該施設は設置されました。

1、設置目的の達成度はどうか。また、指定管理者は達成のためにどのような経営を行い、町はどのような指導を行いましたか。

2、地域経済の活性化、特に町の買い物対策は不十分だと思うが、町長の認識と現在の対応、具体的な対策はありますか。

以上、よろしく願います。

町長 齋藤議員の御質問に、順次お答えをいたします。松田町創生推進拠点施設については、町の地域再生計画を基に、重点目標とする女性の活躍を支援・推進する拠点施設として、女性が集い、憩うなどの環境を整えることで、子育てや仕事しやすい新たな環境に変わり、より健康で安心して楽しく暮らせるといった女性目線での町のイメージアップにつなげることにより、女性の定住化による人口増加を目的として、平成28年度より町民の声を聞きながら、旧松田土木事務所を活用して、女性活躍推進拠点施設として整備し、事業を進めてまいりました。

現在、本拠点施設は、設置してから2年9か月ほどではありますが、その間、新型コロナによる多大な影響があった中にもかかわらず、指定管理者を中心に、民間事業者のたゆまぬ努力とノウハウを活用することで、町民サービスの維持向上を含め自走することができ、指定管理者の本質である利用者ニーズに対応した質の高いサービスの提供を行っていただいていることから、コロナ禍の状況を踏まえてみても、設置の目的の達成度は高いと考えております。また、指定管理者から町に対して、令和3年度の決算ベースになりますが、施設利用料として年間約700万円を納めていただいておりますので、町としても新たな財源の確保はできております。

令和2年、3年度について、平常時と比較して、コロナ禍において、女性創業等の希望者の動きも活発ではなく、マッチングを行う機会が非常に少なかった状況でもありましたが、指定管理者等と月1回の定例会を行い、ポスト・ウィズコロナ時代に即した女性が活躍するために必要な女性創業事業として、ハンドメイドや家事代行業、起業塾での講師を招いての講座を5回開催するなど、地方創生事業の推進を図ってまいりました。また、女性が子育てをしながら安心・安全に働ける居場所や子育て世帯の方々が集うコミュニティーの場所として、多くの皆様が安心していただけるよう、町内外の情報発信の強化や地域のイベント、ごみ拾いなどの環境対策など、地域住民との連携についても、事業者とともに実施してまいりました。

さらには、コロナ禍における指定管理者の新たな取り組みといたしまして、新しい日常による生活やビジネススタイルの変化に対応すべく、コワーキングスペースを設置し、テレワークができるスペースの確保を行い、また県の補助事業を独自に獲得され、屋上スペースを新たな用途として使えるようにするなど、積極的に施設の魅力アップに取り組んでいられます。

今後も、まだまだコロナ禍での運営において、非常に厳しい状況と推察しておりますが、本事業推進による町の魅力向上を図ることで、創生推進拠点施設設置条例等の目的達成に向け、引き続き取り組んでまいります。

2つ目の買い物対策については、総合計画におけるアンケートや地域座談会における御意見などを踏まえ、要望が高いことは認識しております。まずは、個人商店やコンビニが近くにない地域の買い物困難者解消として、ここ一、二年で秦野や小田原でも展開され始めた移動販売事業を、松田町では近隣に先駆け、平成28年度より移動スーパーくるまつくんとして運行を始めております。事業主となるドライバーや商品提供事業者の努力に加え、コロナ禍の影響も重なったことで、年々利用者が増えていることは数字にも表れており、買い物困難者の対策として効果が見られているところでもございます。

この移動販売事業については、商工会も参画していただいていることから、町内商店の営業を圧迫してはならないとの配慮で、商店街から300メートル以

内では営業しないことを取り決め、現在も運用方針は変えておりません。しかしながら、ここ数年で商店街内の生活者においても買い物環境の困難さを訴える意見が寄せられているところであり、町といたしましては、町商工振興会と連携し、商店街周辺の買い物困難者対策について、今年度より具体的な検討に向け、意見交換を始めたところでもございます。地域経済の活性化のためには、既存の商店の方々にも参画していただけるような枠組みで買い物環境を向上させることが理想であり、既存の商業者の皆様方にも知恵を出していただき、連携した事業が図れたらよいかと考えております。

また、新松田駅周辺整備の基本構想・基本計画においても、魅力・にぎわいの創出として商業機能の集積等を検討しておるところであり、これまでの町の条件ではかなわなかった一定規模のスーパーマーケット誘致についても、駅周辺整備による状況の変化により、民間参入が促進されることを期待しているところでもございます。以上でございます。

10番 齋藤

お答えありがとうございます。まずもってですね、女性創出のすプラポ、この施設がですね、条例に位置づけられた行政財産だと思うんですけども、これは目的を達成するために指定管理者を雇って…雇うというのかな。お願いしてやっていただいているところだと思いますけれども。普通財産と違って、管理の仕方もちょうと違うとは思いますが、現在、この目的となっている女性、輝く女性、この辺は何件ぐらい今いるんですか。

参事兼政策推進課長

御質問ありがとうございます。まず、輝く女性という質問なんですけども、数字的にですね、この条例、またですね、総合計画に位置づけている目的に対しては、町民と行政が一体となって持続可能なまちづくりを推進する。これが目的でございます。条例についてもですね、地域振興、そして地域経済の活性化。そのためにですね、町としては創生拠点施設ということで条例にも定めております。輝く女性ということは、幅広く、町長のほうからも回答ございました健康、そして仕事で地域の活性化、子育て支援。そういう部分について、毎月ですね、一回、指定管理者。この指定管理者にもですね、指定された業務だけではなく、ノウハウをすることを目的に地方自治法が改正されたことでござ

いますので、町として、ある程度維持管理をしてもらうのはもちろんのこと、さらなる事業の発展をするために指定管理としてお願いし、締結しているところでもございますので、そうしたノウハウを活用しながら、町と行政と指定管理者と毎月一回の打合せをしているところでございます。

その中でですね、何件かということがございますので、数字的にもっているものはK P I、いわゆるこの事業に進めるに当たってですね、重要業績評価指標というのがございます。目標達成の度合いを示すものを国に提出しているものがございます。こちらについては、施設の利用数というところを主に掲げてございます。令和2年度の実績につきましては、目標値に対して144%ということで、さらに令和3年度における利用者数については200%を超えるのではないかとこのところでございます。

そして、もう一つ定めているのが、女性による創業、起業件数、これも定めてございます。こちらについてはですね、目標が令和2年度2件がございましたが、先ほどコロナ禍を理由にはいけないんですけども、事業者としても、行政としても、いろいろな事業を進めているんですが、なかなかその確実性ということで件数には結びついてないというところではございますので、引き続きですね、この目的の一つである、K P Iの一つでありますこの件数を増やしていくような形で今は打合せをし、指導をしている状況でございます。以上です。

10番 齋藤 分かりました。2件。K P I、あそこにたしかフィットネスはかなり人が来てるのかなとは思んですけど、それ以外の集客というか、その辺の状況というのはどうなっているんですかね。わかりますか。

参事兼政策推進課長 ありがとうございます。まずですね、本館の1階にはコインランドリーとフィットネスの2つの事業所が入ってございます。利用者数、令和3年度ベースを見ますと、3万7,000人がですね、令和3年度の実績でございます。これに対してですね、前回もあったんですけども、事業者数のうちの女性の何人いるのかとか、そういうのがございます。そこは合わせてですね、事業者のうちの女性の数については、12名がでございます。

また、本館の2階でございます。事業者が入っております。5件入っております。ここを利用している方、子育て支援センターとかファミリーサポートセンター、これも一応この施設の目的の一つでございますので、そちらにつきましてはですね、1,430人…ごめんなさい。6,500人、6,500の方が利用しております。そこに対しての女性の数でございますが、これは一つの事業者さんの中にですね、カーブス事業ということで、女性の体操とかをやる事業者さんが入っておりますので、その従業員数を数えてしまいますと、80人の従業員数の77人が女性でやっているというところもございますので、そこをカウントしない形で考えます。そうすると、おおむね12名が女性の方が雇用ということになってございます。

またですね、別館や北側の倉庫等もございます。そうしたところについてもですね、多くの方が利用しているところもございます。特にですね、北側の2階にある別館なんですけれども、そこにはザクトクラフトというところの事業者さんが入っております。そちらのほうの利用者数もですね、320というデータが出てございます。事業者さんの女性の従業員数も、そこでは4名のうちの1人が女性というところになってございます。

全体を見ますと、やっぱり利用者のほうはおおむねかなり目標より上がっている状況でございます。

もう一つ、すみません。町としては、指定管理者のノウハウを使いながらですね、コワーキングスペースということでいろいろな発信を今しているところもございます。そうした事業者さんもですね、今、3件入っているような状況でございます。これは移住・定住という観点と、これからの人口増加策の一つとしても、指定管理者さんの努力によって展開をし、また様々な講演会、企業の努力によるソフト事業を進めているところでもございます。以上です。

10番 齋藤 分かりました。細かい数字ありがとうございます。コワーキングも今3件ですか。松田町は幾つかはコワーキングスペースを作ってますよね。ここだけじゃなく、ほかのところにもコワーキングスペース作るんだと。全体の松田町に対するコワーキングを利用するような企業さんと個人。その辺へのPRとかの

仕方というのはどのようにされているんですかね。

参事兼政策推進課長 御質問ありがとうございます。一番ここが難しいところだと思います。町としてもですね、場所を確保しました。発信しました。じゃあどうすれば来てもらえるのかと、そういうような発信力が非常に行政としては弱いところがございますので、様々な観点から、今、指定管理者というところのノウハウを活用しながら、やっぱりSNSとかそういうところのノウハウを持ってますので、そういう中で一緒に今発信をして、取り組んでいこうということで町としては臨んでいるところでございます。以上です。

10番 齋 藤 分かりました。SNSの活用というのは、今の時代に合った方法ですので、大いにこの辺を活用されてやっていただきたいと思います。あと、ただですね、ここたしか県から頂いて…頂いてというのか。10年間は売り買いしちゃいけないというので、この仕組みを考えられたのかなとは思いますが、今、何年たったんですかね。その後の…今後のあそこのあり方は、このままこういう形を続けていかれるのか。10年後に何か目的を持って運営されていくのか。その辺はどうなんですか。

参事兼政策推進課長 御質問ありがとうございます。このスプラポですね、旧土木事務所を購入し、1億9,280万で購入をしました。それから10年間は、県の縛りとして公共というような縛りがございました。もしくはですね、その間にですね、どうしても町が手放したい理由があれば、それは県と相談しようという話で進んでいたところではございますが、10年については、今、公共という目的で進んでいます。今後はですね、当初も私のほうから説明したとおり、例えば新松田駅の整備事業の中でですね、公共部門のエリアが確保され、そちらのほうに移転するような話があれば、そちらのほうは今の指定管理者のほうも利用可能であれば、そちらの方向をとるという形は私のほうからも説明させていただきましたが、現状は町民の方の声を聞きながらですね、この運営をしている中では、指定管理の期間5年間ございます。この後どうするのかという議論もありました。それは、そのときの状況を見ながら、さらに更新をかけるか、指定管理を変えていくかというところもございますので、今の現状ではですね、引き続き指定管

理の運営を見守っていきたいというふうには考えているところでございます。
以上です。

10番 齋 藤 ありがとうございます。5年間は現状のまま。ただ、5年なんかすぐ来てしまうので、この町の今後のあの場所のあり方。今、駅前開発と一緒に問題も出てきておりましたけれども、あれもなかなかまだ次の一步までには時間がかかってしまってる部分だと思うので、方向性をきちんと決めていって進まないといけないと思うんですけれども、その辺だけしっかりとやっていただきたいなと思いますので、よろしくお願いします。

2番目のですね、買い物の件ですけれども、先ほど前者もプレミアムのこととか聞かれてたと思います。プレミアム商品券、たしか売り出して、あまり売れてないと聞いて、残ってるという状況下をお聞きしておるんですけど、現状…（「あまり売れてないって、「あまり」はいらないと思います。」の声あり）
「あまり」はいらないですね。全部売れてないということで、現状は今どのような数字になっているんですかね。

観光経済課長 お答えさせていただきます。第1回目、6月25日から販売をいたしました。先ほど申し上げた販売の総額としては3,000万円でやっております。町民限定で販売をさせていただきました。現在、その中ですね、約200万弱が残っている状況でございます。

10番 齋 藤 たしか今まで販売した日に即売してしまってたのかなと思うんですけど、町民限定というものをつけたせいで、残りのものが売れてないのかなという部分と、先ほどの前者も言ったように、一遍にお金を出せないような状況下があるのかなということが、この辺を招いているのかなと推測するところではございますけれども。ほかと比べてはあれですけれども、どこかの町もやっぱり今、これから30%やられるということなんですけれども、もちろんそれ以上高い割引率のものを出したり、それを町内業者で使われると、またそこで何か抽選会が行われて、ものが…ものというか、商品券みたいなものが当たるといような二次策みたいなものをやられるということで入ってるんですけれども、その辺、商工会の…ずっと同じような仕組みでやってこられてるじゃないですか。そう

いった新たな取り組み的なことは、何か考えられてるんですかね。

観光経済課長

いろいろ御提案をありがとうございます。まず、5万円にしたこと、町民限定にしたこと、これが今現在の売れ残りがあるということの御指摘でありますけども。従来からこのプレミアム商品券、先ほどもお答えしたとおり、一部のみにしかいかないんじゃないか、使い方としてどうなんだと、こういった意見をこの議会の中でも私、頂いた記憶がございます。それをしっかりと実施者である振興会のほうにもお伝えをさせていただいて、よりいい方法、これを考えていただきました。コロナ禍の状況も含めてですね、やはりどれだけ町民の方に行き渡らせるか。より多くという意味では、今現在、残ってしまってるということ胸張って言うことではないですけども、町民の方が一定程度買っていて、私買えなかった。今回そういう意見はなかった。そういうふうにも捉えております。ただ、そうは言っても、全て売れることがいい話であって、周りの市町村でもいろいろなプレミア率、いろいろな工夫がございます。そこについては、振興会さんのほうでもですね、いろいろ御意見を聞かせていただいております。この結論が毎年やっている形に近いようなんですけども、さっき言ったように、限定したり、そういった工夫はある。プラスアルファ、ここに行く着くまで、いろんなのやっぱり出ているんですよ。出るんですけども、やはり議論していただいた結果、今年、今の状況を考えて、これでいこうということになっていらっしゃるはずなので、そこについては、まるっきり考えてないわけではなくて、いろいろなことを考えた結果というふうに御理解いただければ幸いです。

10番 齋藤

よそをまねしろとは言いませんけど、町民が飛び込んで買いたいような何か策を練っていただきたい。ただ、町内を見ますとですね、希望する商品を購入できる根本たる商店がなくなってきてるじゃないですか。例えば、新松田の…松田駅の信号から向こう側ったら、商店なんか1軒もないでしょう。庶子地区で買い物するといったら、どこで買うんですかね。今のコロナ禍で各自いろいろ大変だと思いますので、仕事を最後までやっていかれたら、なかなか買い物に行く…コロナでやっぱりスーパーも早く閉まっていたり、じゃあいつ買うんだ

よって。昼間にいる方はね、この町がいろいろと対策練っているくるまつくんなんかで対応はされてると思うんですけど、それ以外の人たち。今ネットで物は買えますけど、生鮮食品は何かその日に買いたいじゃないですか。今、お総菜屋さんとかがすごく受けてると。そういった店舗も、今、商工会がやっていた駅前の店舗がなくなってから、ああいうものはあそこで売ってたんですけど、あの地域も買えるところがないと。住民から…御年配の方が多いのでね、あまり距離を歩きたくない。それで物を買いたいと、いろいろなことをやります。ただ、なかなか買う場所がない。じゃあ別に松田で買わないで、息子や息子嫁が来たら車で遠くのスーパー、隣町へ行けば買い物もできるからと言ってる人たちが…息子がいればいいんですけど、ひとり住まいの方たちもいるので、なかなかここら辺が難しいところなんですけど。将来的にこの松田、今、人口もどんどん減ってしまってるので、ビジネスやる方にとってはマーケットリサーチをしてから店舗を出すような企画だと思うんですけど。いかに購買力を高めていくような仕掛けをしていかないと、なかなか…これから駅前もやられると思いますけど、ディベロッパーが来たら、あの中に入れる松田の商人なんか少ないんじゃないかなと僕は感じるんですよ。そうすると、ディベロッパーもビジネスですから、埋めなきゃいけない。そうすると、どこかから呼んで来なきゃいけない。そうすると、地域で今までやっている商人たちとかぶる商品たくさん出てくると思います。だから近代化がいいのか、地元の商人を生かして基礎を固めてからやるのか、その辺がすごく難しいところかなと思うんですけど、その辺は何かお考えございますでしょうか。

観光経済課長　いろいろ御提案というか、御懸念の話を頂き、ありがとうございます。今回、答弁のほうでもお話をさせていただいたとおりですね、今、商工会の皆様と少し具体的な検討に向けて意見交換を始めさせていただきました。今おっしゃったとおりなんです。要は、今現在、既存の商店もあり、移動販売、やはりいろいろ今動いていただけてますけども、それもやっぱりルールがあって、できること、できないことがある。時間帯の話もおっしゃいましたけど、時間帯の話は抜きにしても、エリア的にやっぱり厳しいところもある。こういうことを

踏まえて、その話取ってもそうです。プラスして、じゃあ今後の駅の話もありますけども、私なりにマーケットリサーチとさっきおっしゃいましたが、いわゆるスーパー系の方とお話しする機会がございまして、いかがでしょうかねというのは当然お伺いします。ただ、やはり今聞くとですね、1日に200万円。駐車場は50台。敷地の面積は200から300。来客は1日1,000人。これがなければ、スーパーはうちはやらない。これがベースでもうお話しされちゃってます。そう考えていくと、相当厳しい。今、誘致するにしても。じゃあ小規模でという話をしても、小規模でやることは我々にとって利便性を高めるために何とか設置したいといっても、そこは商売をやられる方が、やっぱり小規模店というのは採算性を取るためにいろいろなもののコスト感が大分違う。そうすると、品ぞろえも含めていろいろなものが劣ってしまう。そういった商売はできない。いろいろな駅前であっても、JRのどこかほかの別の駅前であっても、そこに入ることを小規模店でということをやったり考えることは難しい。いっぱい聞いたわけじゃないんですけど、こういう話を聞いて、私も非常に愕然としているところです。ただ、やはりまずは町の中の関係の方々、特に商工の方々ですね、お話をさせていただいて、どの形が一番いいか。町側だけで考える話では当然ありませんから、そこを踏まえて検討を進めてまいりたいと思います。御提言の内容はまた皆様にもお伝えしながら検討させていただきます。

10番 齋藤

今、課長言われたように、本当難しい状況だと思います。私思うには、今ある基礎の商売の人たちがどのぐらい続けられるか。今、後継者不足の問題もかなりあるので、どこで辞めてしまうか。もう近々町内のある会社も辞めますということも聞いている場所もあります。どんどん明かりが消えていってしまうのが現状かなと。だから、今いるのを生かすには、その人たちの基礎を固めてあげないといけない。そういう策を一つ練って。それと、そのスーパーが欲しいんだったら、この前も言ったっけな。小山町の役場の横にあるマックスバリュのちっちゃな版があるんですよ。ちょっと名前出してあれですけども。売ってるのは、そこに開成町にあるようなマックスバリュの巨大なスーパーマーケットのところで5品売ってたら、そこは同じものがね、3品しかないか

もしれないですけど、充実しているんですよ。そういったところを見られたことありますか。ちょっとコンビニに毛が生えたような、ちょっとコンビニを2つ足したような大きさなんですよ。だけど、開成にあるようなでかいスーパーよりは全然小さいんですけど、商品充実はすごくしてるんですよ。ただ、それが来ちゃうと、さっき言ったように元の商人たちがどんどん困ってしまう部分もあるので。だから、最初にやらなきゃいけないのは、町は人口増をいろいろやられてるとは思いますが、商人の基礎をどう固めていくか。そういった策を先にやっていただいて、それでじゃあスーパーさん来てくださいよと。いろいろと一緒にやっていけるようなものを考えていくことがいいのかなと、ちょっと自分なりに思ってるんですけども。こういう将来の松田の経済の動かし方。商店の買い物の仕方というか、これを駅だけに頼ってしまうのか。今言ったような基礎を固めるには、何か策を練るとかという部分をやられるお考えとかというのは何か、どうですか。

観光経済課長 私も知らない話を教えていただいてありがとうございます。小山町、役場は行ったことあるんですけど、横にあったかなというぐらいのちょっと記憶でしかなくて。やり方というのはいろいろあるんだと思います。諦めることなく、今、具体的に何かというのは当然申し上げることはできないですけども、先ほど言ったように、基礎を固めるというのは、地元の方々とよくお話をしてラインを決める話だと思しますので、そこは慎重によく御意見を聞きながら進めたいと思います。ありがとうございます。

10番 齋藤 よろしくお願ひしたいと思ひますけど。先ほどから町の施策として、地場産品があるじゃないですか。農業の政策、農業には補助金等やりながら、製品を町の農業を活性化をさせようとしているとはよく分かるんですけど、物は作っただけじゃどうにもならないじゃないですか。それをどうやってお金に換えていかないと、農家だってお金がもうからなかつたらやらないと思うんですよ、商人は。商人というか農家は。ですから、産業の一次産業を六次化するというこの仕組みですよ。行政がよくやるのは、入り口はすごく作るんですよ。だけど、出口をどう作るか。出口の人たち、いろいろな販売、例えを言えば、ダ

アイコンをいっぱい作ってくださいよと農家にやって、ダイコンできたけど、一般の家庭でダイコンどのぐらい使うか分からないですけど、じゃあそれを町の一つの産業としておでん屋さんがあつて、おでんになるとか。それでそこに来れば、お酒飲みながらダイコン食べるとかね。そういった一連の流れを作っていかなきゃいけないと思うんですけど。農家ばかりある程度作れるような仕掛けをしても、出口を作るような何か施策を練っていかないと、難しいのかなと思うんですよ。この町の人口も今1万人ぐらいですか。その中で、じゃあそれを消費できるかといったら、消費、たくさん作ったってできない部分もある。だから、じゃあよそから買い物に来てくださいよと。その仕掛けもするんだと思うんですけど。そういった出口のやり方をちょっと考えていただきたいなと思うんですけども、その辺はいかがですかね。

観光経済課長

おっしゃるとおりで、物は作れど、最後出口がなければ作る意味がないということかと思います。今、ポイントを農家さんに少し絞っていただいた例としてね、あつたと思いますので、やはり同じような議論がですね、農業委員会の中でも議論されていたりします。これ、やっぱり農業…荒廃地化が進んで、どんどんすっかり耕作してくれ。でも作っても売れないんだ。この議論の悪いサイクル。そうじゃなくてというところで、じゃあ農業委員会としても、何か皆さんにお勧めできるようなものがないかというのを検討して、試験栽培的に昨年度からですけども、つくねイモをトライしたりしてます。町民の皆さんにも、去年作ったものはお配りを…種イモとしてお配りをさせていただいたりとか、こういったことをしております。さらに、作っただけじゃなくて、出口という意味では、町内の飲食店さんですとか、こういったところと連携して、どういったものでじゃあ料理ができるかとか、そうしたらそこに卸させてもらえるのかとか、こういった流れというのも作ろうということはございます。あとは、これまたちょっと少しずれちゃうかもしれないですけども、ジビエの処理加工施設も今進めています。これがしっかり出来上がって、運用うまくいった暁には、ジビエの肉というのもひとつ楽しみなものかなと。町内ではそれを当て込んで、飲食店さんで考えてくださっているところもいらっしゃいますし、プ

ラスアルファのもと、出口作っていかなきゃいけないんですけども。そういう面では、町内的な少し連携もしながら、そういう部分もありますよというところを少し御理解いただければなど。ただおっしゃるように、プラスアルファどんどん出る口があれば、そこに向かって、皆さんで一致団結してというのが一番いい形だと思うので、そこもいろいろまだまだ検討していきたいと考えておりますので、よろしくをお願いします。

10番 齋藤 お願いしますよ。何とか…つくねイモ。開成町だっけ、弥一芋とかやられてて。弥一芋の焼酎がありますよね。松田も何かお酒作ったり、焼酎作ったりしてたんですけど、その後、ちょっと切れてしまってる状況下だと思うんですけど、一つの製品を、またかよと言われるぐらいしつこくPRしていかないと、物なんて認識されないんですよ。その辺で、作っちゃったお酒なんかどうなっちゃってるんですかね。この前ちょっと私、イモを作ってた現場行ったんですけど、後で聞いたんですけど、そこがイモの現場って。荒れ放題の土地になってるだけなので、松田が借りてやってた状況下のままで、何かもう荒れた状況をまた作ってしまっている。その辺ちょっともったいないのかなど。せっかくいいことをしているのかなと私は思うんですけど。そういった継続性のものをやっていかないと、せっかく外に出して、お土産にも多分私たちも持って行ったこともありますし、町長なんかもいろいろなところ行かれて持って行かれると思うんですよ。あれおいしかったねとか、あれがもう一回飲みたいから松田行こうとかとなると思うんですけど。そうしたら、今いつの間になくなってしまっている。継続性がないんですけど、単年度でおしまいにしちゃう部分なんですか。その辺はどのようにお考えですか。

観光経済課長 今おっしゃっていただいたのは、最近で近いところを考えると、日本酒をやらせていただいたときですね。あれも周年というか、記念事業的にやらせていただいた部分だったと思います。ただ、議員おっしゃるように、じゃあそこで終わりなのかと言われれば、やっぱり継続的にやれることがベストだとは思っていますので、今後、今、じゃあ具体的に町が動くというよりは、例えば民間さんから御提案があつてという意味合いは、今言ってる農業、商業含めて

一緒だと思いますので、ぜひ、町としてもいろいろな準備はさせていただくと
思いますけども、そういう御提案とか連携というのが促進できるように動きた
いなとは思っています。

10番 齋 藤 ありがとうございます。最初にやるときに、町内の業者を巻き込むとか、町
内の誰かそういうグループを作るとか、そういうことをしていけば、そのグル
ープが継承してやられると思うんですよ。この町にある老舗の酒屋さんなんか
も、東京サミットで出されたお酒を、県内3社が作っているんで、いまだに継
続して1社、当町のお酒屋さんが作っている。あのお酒もかなり人気があるん
ですよ。継続していいものを作れば、その評価というのはすごく高くなるし、
あのお酒飲みたいなって、松田町に来てくれている人も何人もいます。です
から、最初の仕掛けの仕方のとき、町内業者を巻き込むとか、町内でそういうグ
ループを作らせるとか。それで一緒に考えてやっていって、継続させてくれと。
してくれないかとかという形で進むべきではないかなと思うんですけど。初回
の行政がやって…行政がやってしまっ、それでそのままいくと。もう次の
ことやらなきゃいけないことたくさんあると思うので、役場のほうは。です
ので、その辺を作るべきかなとは思っていますけど。今後のその作り方、そうい
ったもののやり方を少し考えられたほうがいいのかと思うので。その辺はいか
がですか。

観光経済課長 いろいろ参考になるお話を頂きまして、今後、具体的にどういう形で作るかと
いうのは、今すぱっと言える話ではないと思いますので、御指導、御鞭撻のほ
どよろしく願いいたします。以上です。

10番 齋 藤 基本的に、今買い物するのに困った人たちがたくさんいるんだということ。
下の…一々役場に言いに来ないですけど、そういった人たちをどう救うか。よ
そに買い物行けばいいんですけど。それだと、今度町内の商工業者の衰退して
いくばかりですし、何らかの策を練っていかなければ、松田の商人たちはおし
まいになっちゃうんじゃないかって、すごく危惧するところでもあります。大胆
な策と、まず基礎。先ほどから言っている商人たちの基礎の部分はどうしてい
くかと。あと、いつもやられてる人口増で購買力がすごくないんですよ。こ

このところ暑いですし、やたらと大雨が降るので、私いつも仲町商店街のところにいるんですけど、誰も歩いてないです。こんなような状況下で経済は成り立たないと思いますので、やっぱり人口策、増加策を成功させていただいて、それと同時に経済の根本たるものを組み立てていけるような策を練っていただければと思います。その辺、施策の問題なので、最後に町長にお聞きして終わりたいと思いますので、よろしくお願いします。

町 長 御質問をありがとうございます。今回の第6次総合計画のアンケートの内容も、非常に買物をするところが少ないというか、ないと。お店があっても買いたいものがないという御意見は、本当にたくさん頂いております。それで、先ほど答弁の中でもお話ししましたように、くるまつくんを回してはいますけど、要はもうドーナツ現象みたいな格好で、ここを守る、今の商店を守るための300メートルというところの中でも買物に行きにくい、行けないというふうな話も本当に頂戴してますので、中にある商店街の方々とも協力をしながらやっていかなきゃいけない状況に今は現状あると。今は暑いので、なかなか、購買力も下がってきてるといのがあったら、やっぱり出前方式で、近くに行かなきゃいけないし、電話1本で運ぶということも当然しなきゃいけないという、そこを行政がどこまでということもあるので、今現在、ちょっと簡単に考えている一つの案としてお話しすると、当然くるまつくんをもうちょっと駅の中に入れていくというふうなこともありますし、今大体4時から4時半ごろ大体配ってもう終わるんですよ。それをもうちょっと、今言われているような庶子のほうに買うところがなければ、今は2台で走ってますから、その2台をそこに止めて、例えば昔ヤマさんがいた辺りに止めるとか、小学校の近くにある大きいスーパーのところの駐車場を借りてあの辺に止めるだとかいうことで買物をしていただけるようなことをやるとかいうふうにして、固定のお店を造るのもありでしょうけども、やはりその固定についてはお金がかかってくることもありますから、必要に応じて動きながら買物に来てくれる時間だけに集まる。それによっては、もしかしてくるまつくんの3台目も考えなきゃいけないかも分かりませんね。そういった格好で、今は状況を見つつやっていくというのも

一つかなというのも案としてはあります。それにしても、やっぱり地域の方々とお話もしなきゃいけないですし、ということで決めていかなきゃいけない。

先ほどちょっとPRの話もありましたね。齋藤さんのところも、この間テレビを見てたらキャラ茶というものを考えられながら、うまくお金をかけずにPRされてるな、あれ、売れてるんでしょう。（「少しですけど。」の声あり）あ、そうですか。やっぱりあぁいったPRというものについては、何ていうかな、商売魂じゃないけど、商魂みたいなものがやっぱりないとなかなかね、いけないと思うんです。やっぱり勝ち残っていかなくちゃいけないと思うんです、ビジネスというのは。やはり守られている部分もありますけどもね。

だから我々としては、町の生活者を守るためにもプレミアム商品券を少しは、1万円からでも買えるのは買えるんです。それが1万円が1万3,000円に増えることによって生活事情も変えるということもあるし、それはやっぱり外に買い物に行く人を食い止めなきゃいけないというのもありますから、そういった面でも今は現状やっています。大きい箱ものを造るのはある意味簡単かも分かりません。でもそれが持続可能になるのかならないのか、今からの時代をよく見極めて地域の方々とよく話をして、必要に応じて対応していきたいというふうに考えます。以上です。

10番 齋藤 ありがとうございます。終わります。

議 長 以上で受付番号第2号、齋藤永君の一般質問を終わります。