

平成29年度 政務調査研究報告書

(様式C)

会派名	公明党	支出伝票No.	
事業名	宮崎県日南市における市街地活性化の取組について		
事業区分 (該当へ〇)	①調査研究費	②研修費	③広報費 ④広聴費 ⑤陳情等活動費 ⑥会議費 ⑦資料作成費 ⑧資料購入費 ⑨人件費 ⑩事務所費

(1)この事業の目的：どんな課題を解決するため あるいは誰・何を対象に何を意図するのか  
市街地活性化の取り組みを調査し、飯田市の市街地活性化の参考にする。

(2)実施概要

調査・研修の場合の 実施日時と 訪問先・主催者	日時	訪問先・主催者等
	平成 29 年 11 月 6 日 9 時 00 分～ 10 時 30 分	訪問先：油津商店街「Yotten」 宮崎県日南市役所・商工政策課商工係 主査 田中 靖彦 (説明) 宮崎県日南市・議会事務局総務議事係 副主幹 大谷 寛仁 (司会)

報告内容・実施したこと	<p>1 視察先 (市町村等) の概要 人口：54,090人 (平成27年10月1日現在) 面積：536.11km<sup>2</sup>、面積の78%が山林等</p> <p>2 視察内容 [市街地活性化の取組について・①テナントミックスサポート事業 ②油津商店街空き店舗対策事業]</p> <p>1. 油津商店街再生の動き</p> <p>(1) 民間人の登用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 今までにない取り組みとして、民間人の登用を決定。(民間人のプロとともに行政とタイアップ)</li> <li>② テナントミックスサポートマネージャー、マーケティング専門官、まちなみ再生コーディネーター、それぞれ1名ずつ3名の民間人の登用を決定。</li> <li>③ テナントミックスサポートマネージャーの木藤亮太氏 (元まちづくりデザイン会社社員) は333人の公募の中から選出、福岡県出身、家族で油津市に移住、「内需の循環がミッション」、目標として、「空き店舗活用の検討、4ヶ年で20店舗誘致」</li> <li>④ マーケティング専門官の田鹿倫基氏、市外からの「外貨」を獲得し、市内雇用の拡大を目指す。</li> <li>⑤ まちなみコーディネーターの徳永煌季氏、空き家の活用と街並み再生を目指す。</li> </ul> <p>(2) 油津商店街</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 昭和40年頃の油津商店街は「マグロ景気」に沸き、宮崎県南地区最大の商店街であった。</li> <li>② 数十年後、約50店舗あった商店街は4店舗のみが空いている状態へ。</li> <li>③ 当時は駅、道、港の中心に商店街があった、しかし、隣市への買い物客等の流出により、市民の意識から「商店街」という存在が薄れてしまっていた。</li> </ul> <p>(3) 行政の支援 (補助金等4つの支援・実施期間 H25～H28)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 空き店舗対策事業：空き店舗の解消、店舗改修費補助 (補助率2/3、上限200万円)、新規店舗サポート補助 (補助率：家賃の1/4+加算率)</li> <li>② 来たくなる街プロジェクト事業：賑わいの創出、運営費及びソフト事業補助 (H28年度実績8,500千円)</li> <li>③ 商店街駐車場運営事業：商店街駐車場管理運営費補助 (油津商店街利用の方無料)</li> <li>④ 商店街景観整備事業：商店街の店舗での外観等整備事業 (補助率1/2、上限50万円)、ハード面の補助 (案内看板や、音響などのBGM)</li> </ul> <p>(4) テナントミックスサポートマネージャーの取組 (木藤氏の活動)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 1年目：現状把握・信頼関係づくり <ul style="list-style-type: none"> <li>ア. 商店街とのコミュニケーション：毎週・朝ミーティング、毎月・全体ミーティング、適宜・コミュニケーション。</li> <li>イ. まちの応援団づくり：商店街の方たち、若者と商店主との交流、中高生との意見交換会、東京在住の日南市出身者との交流。</li> <li>ウ. 株式会社 油津応援団の設立：的を絞り、迅速に動き、事業を仕掛けていく「まちづくりの会社」、45名以上の市民の方に出資していただき運営をする。</li> </ul> </li> </ul>
-------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

- エ. 他にはない「公民連携」を目指す：どの市町村も、行政が行事を決める事がほとんど、これを木藤氏を中心に行事を進めると決定。
- オ. 1年目（H25年度）の結果：店舗誘致は0件、市民の声として「20店舗なんて無理！」と批判的な声が出る。

② 2年目：地元住民に変化が現れる

- ア. 今まで何となく商店街をやっていた地元の人たちが商店街のことを語り始める。
- イ. H26年4月、商店街1店舗目・ABURATSU COFFEE オープン、15年間空き家だった店舗をリニューアル、市民の思い出の喫茶店、若い人たちには新鮮。
- ウ. 商店街2店舗目・二代目湯浅豆腐店オープン、元々呉服屋だった所へ油津商店街にあった店舗を移転、豆腐の販売と、豆腐を使ったランチを提供。
- エ. みんなでつくる「土曜夜市」、昔は毎週土曜日にやっていた夜市を復活、14の団体や企業が参加、若い人たち特に中高生が活躍。
- オ. 2年目（H26年度）の結果：店舗誘致は2件、市民の声として「20店舗はやっぱり無理！」ほとんどの市民が無理と思っていた。

③ 3年目：ターニングポイント！（まちが変わった！店舗誘致が進む）

- ア. 大学生の視察：商店街についての2人の大学生の卒業論文作成の中で、大学生から厳しい指摘「ビジョンなく盛り上げようとしてもダメ、無理ですよ」と…その指摘に、商店街の人々に火が着いた！！
- イ. リブランディング：修理屋さんのいるまち油津商店街「油津なおしえるじえ」の立ち上げ・お客様を待つ、から自分たちが行動しように変化。
- ウ. 多世代交流モール「油津 Yotten」の誕生：スーパーマーケット跡を改修した交流スペースの誕生、多様な市民活動による商店街への新しい来街目的が生まれる。
- エ. 熱い思いを持つ若者たちが立ち上がる：20～30代の努力と成長、ABURATSU COFFEE…お客様が来店するにはどうしたらよいか？「考え、アイデアを出す」ようになり、2年間の成長によって店の魅力アップに貢献。
- オ. 東京からIT企業の進出：物売りの店舗ばかりを考えていたが、オフィス企業を入れることにより消費、雇用が増えると考えた。（大きな店舗への誘致が問題だったが、企業に入ってもらいアイデアが浮かぶ）活用が難しいと思われていたブティック跡をリノベートしオフィスが誕生。
- カ. 3年目（H27年度）の結果：店舗誘致は15件、IT企業が3社、市民の声として「20店舗誘致できるのでは」と前向きな考え方が強くなる。

④ 4年目：継続していく仕組み、体制を整える

- ア. 生まれ変わる油津商店街：若い母親世代が子どもたちのアイドルユニット「ボニートボニート」をつくり、日南市のPR活動を行う。（秋葉原でコンサートの実施）
- イ. 広島カープのキャンプ地として活用。
- ウ. 市民や民間団体の取組が活発化：商店街の活動は「地元主導」になり、行政は一切指示をしない。
- エ. 商店街での新たなチャレンジ：愛知県出身、名古屋大学、奥田慎平氏が「fan!ABURATSU」というゲストハウスをオープン。
- オ. 子育て・保育支援：子育て支援センター「ことこと」が開所、小規模保育施設「油津オアシスコども園」が商店街に誕生。
- カ. 4年目（H28年度）の結果：新規店舗誘致目標20店舗・新規店舗誘致実績29店舗（H29.3末現在）、歩行者通行量2.5～3倍へ。

⑤ 強いリーダーシップと行動力により、衰退した商店街が、「若者がチャレンジする新しいまち」に生まれ変わった。

(5) これからの油津商店街

- ① 将来、若者が故郷に帰る選択肢を残すために、どこよりも誇れるまち日南市を目指していく。

感想  
(まとめ)  
・市に活かせること等

1. 市長の考えで、将来の為に若い人たちを残していきたいとの思いから、油津商店街にスポットを当て、活性化を目指した、当初は市民からの反対もあったようだが、民間人の登用が良い方向に向かった例としては、興味深い。
2. 店舗のマッチングにおいて、商店街という特性上、一階が店舗、二階、三階が住宅というところも多い、その中でマッチングの際、飲食店は臭いや、騒音等で敬遠されるが、IT企業は臭いや騒音の問題もないため、住民にも受け入れてもらやすい。
3. 商店街の活性化の中で、二世店主の活躍は今のところ無い、戻ってきてほしいと呼びかけるよりも、リースで入店して頂ける方を探すほうが有効的であるというのが日南市の見解。
4. 商店街の工事、改装費用は企業に対しては補助金の制度があるが、個人の店舗においては自主的に工事改修をして頂いている、理由としては、補助金がなくなると出て行ってしまう事が考えられるため、しっかりしたビジョン、意識のある方を積極的に取り込む考え。
5. 地元で就職できる対策としてIT企業の誘致を行った、IT企業であれば東京でなくても良いとの考えと、事務職の確保をしたい企業とのお互いの思いから、商店街の空き店舗にIT企業の誘致を行い、地元への就職率も上げることができた。
6. ABURATSU COFFEE、店舗を当時のまま利用したことにより、昔、利用していた今の高齢者の方は、懐かしい思いから、利用する。また、若者はモダンでお洒落なカフェができた喜んで利用する、このことにより、他世代間の交流が生まれ、地域の更なる活性化が進んでいる。
7. 若者たちが活発に活動することにより、様々な提案が出る、それをテナントミックスサポートマネージャーの木藤氏が調整、サポートを行っている、主体は地元住民、行政は一切指示をしない。
8. 日南市、油津商店街は地元愛にあふれている、その中で他世代、また外部の企業等との対話の大切さ、重要性がある。
9. 若者のチャレンジがあるところに人は集まる。とにかく地元主導で動き、若者の声を取り入れる。
10. 地元商店街の意識改革が大事である、その意識改革をどうしていくかが、飯田市にとっても今後の課題であるとする。

### (3) この事業実施後の対応及び方向性

会派として調査研究を継続する。

平成 29 年度 政務調査研究報告書

(様式C)

会派名	公明党	支出伝票No.	
事業名	宮崎市「みやざき安心子育て包括支援事業」の取り組み		
事業区分 (該当へ〇)	①調査研究費	②研修費	③広報費
	④広聴費	⑤陳情等活動費	
	⑥会議費	⑦資料作成費	⑧資料購入費
		⑨人件費	⑩事務所費

(1)この事業の目的：どんな課題を解決するため あるいは誰・何を対象に何を意図するのか

宮崎市の「みやざき安心子育て包括支援事業」の取り組みを視察し、飯田市の産前産後の切れ目ない支援体制の参考にする

(2)実施概要

調査・研修の場合の	日時	訪問先・主催者等
実施日時と 訪問先・主催者	平成 29 年 11 月 6 日 13 時 30 分～ 15 時 00 分	宮崎市福祉部 子ども未来局親子保健課 育児支援係主査 阿部 亜紀 育児支援係長 井上 美佐

報告内容・実施したこと	<p>1 視察先（市町村等）の概要</p> <p>人口の構成（平成 27 年 10 月 1 日現在）面積 643、67 km<sup>2</sup></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・総人口 401,138 人（男：188,177 人 女：212,961 人）</li> <li>・65 歳以上 100,475 人（総人口比 25.0%）</li> <li>・15 歳未満 56,273 人（総人口比 14.0%）</li> <li>・出生数 3,726 人（平成 26 年） ・合計特殊出生率 1.59 (H26)</li> <li>・親子健康手帳交付箇所(H28)6 箇所 ・親子健康手帳新規交付数(H28)3,724 件</li> </ul>
	<p>2 視察内容</p> <p>* 「みやざき安心子育て包括支援事業」の経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ H25 産後 3～4 ヶ月の児を有する産婦に対して「産後の支援状況と産後の支援に対する調査アンケート」実施</li> <li>・ 利用できるはずの育児支援サービスを知らない産婦が多かった</li> <li>・ 産後ケア事業として宿泊型より通所型を望む声が多かった</li> <li>・ H26～H27 「妊娠・出産包括支援モデル事業」取り組み開始</li> <li>・ 健康支援課 親子の健康係と中央保健センターに母子コーディネーターを配置（2名）</li> <li>・ 妊娠期から出産後の育児期まで継続的な支援を展開</li> <li>・ H28 市内 6 か所の保健センターに母子保健コーディネーターを配置（合計 7 名）</li> <li>・ H29 中央保健センターに母子保健コーディネーターを 1 名増員（合計 8 名）</li> </ul> <p>* 「みやざき安心子育て包括支援事業」の概要</p> <p>平成 26 年から「妊娠・出産包括支援モデル事業」として取り組み始めた</p> <p>① 母子保健相談支援事業（母子保健コーディネーターの配置）</p> <p>妊産婦の悩みを把握し状態に応じた支援計画の作成と②③の事業、その他関係事業との連携を包括的に行う。保健センター、子育て支援センター等の関係機関とのネットワークづくりを行う</p> <p>② 産前・産後サポート事業「ママ's サロン」の概要</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 目的・・・母子保健コーディネーターを中心に保健師、助産師などが妊娠・出産・育児に</li> </ul>

関する悩みや相談等に対応し、家庭や地域での孤立感の解消を図ると共に、育児に自信を持ち、円滑に育児がスタートできるよう支援する

中等度リスク層への支援が充実、網羅的な支援により不安を抱える妊産婦の減少を図る

- ・ 対象・・・妊婦及び産後4か月ごろまでの産婦  
妊婦クラス、産婦クラス
- ・ 利用回数・料金・・・1人原則3回まで 料金無料

### ③ 産後ケア事業「産後ほっとデイ」の概要

目的・・・産後心身ともに不安定な時期に、母体の健康管理を適切に行うことで産婦の安心・安全な産後体制の確保を図る

対象・・・出産からおおむね6か月までの母と子  
母に体調不良、育児不安等がある者、エジンバラ産後うつ病質問票にて、概ね9点以上の者、入院・加療を要しない程度の心身の不調がある者

実施場所・・・市内5か所の助産院

利用回数・料金・・・1人原則5回まで 利用料500/回

### \* 母子保健相談支援事業 妊娠届（親子健康手帳の交付）

H25 親子健康手帳新規交付 25年度までは、市内21か所で交付（事務職が半数を交付）

H26年度から交付場所を6か所の保健センターに限定し、母子保健コーディネーターや保健師等が全ての妊婦を面接し交付・・・妊娠届時にアンケートを記入、点数化し、支援を要する妊婦を抽出しプラン作成

### ◎みやぎき安心子育て包括支援事業実績

#### 母子保健相談支援事業

	母子保健コーディネーター	延相談件数
平成26年度（7月～）	2人	262人
平成27年度	2人	364人
平成28年度	7人	2,819人

#### 産前・産後サポート事業「ママ'sサロン」

	回数	延参加者数
平成26年度（7月～）	16	45
平成27年度	44	165
平成28年度	48	281（うち妊婦31）

#### 産後ケア事業「産後ほっとデイ」

	回数	延参加者数
平成26年度（7月～）	32	34
平成27年度	109	134
平成28年度	159	181

### \* 産婦健診事業（平成29年4月1日開始）

目的・・・母親の産後うつの予防と育児不安の軽減、虐待の早期発見・未然防止

対象・・・市内の産科医療機関で受診を希望する産婦

	<p>時期・・・1回目・産後2週から1か月未満、 2回目・産後1か月から2か月未満</p> <p>内容・・・問診、診察、体重、血圧測定、尿検査、産後うつスクリーニング検査</p> <p>1、エジンバラ産後うつ病質問票 2、育児支援チェックリスト 3、赤ちゃんへの気持ち質問票</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市内6か所の保健センターに「母子保健コーディネーター」を配置したことにより、妊娠届時から療連携強化や中間リスク層を含めた包括的支援を行なっている。</li> <li>・産婦健診事業は、医療機関との連携が測れるようになり、これまでの新生児訪問の時期よりも早期に介入できるようになっている。</li> <li>・産後ほっとデイ」は、今までの助産師の母体支援・保健師の育児支援に加えて理学療法士や臨床心理士などの支援により、母自身のこころやからだが出来上がった等の感想が寄せられており、産後うつ発症の予防及び発症者の減少が図られている。精神的ケアを含めた包括的ケアが重要である。</li> <li>・飯田市においても「母子保健コーディネーター」を配置し様々な状況やニーズに合わせた支援ができるよう、個別支援にとどまらず関係機関とのネットワークの構築が重要である。</li> </ul>

**(3) この事業実施後の対応及び方向性**

<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成29年度第4回定例会代表質問の参考にした。</li> <li>・引き続き、会派として調査研究を継続する。</li> </ul>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------



会派名	公明党	支出伝票No.	
事業名	鹿児島市の観光政策、観光未来戦略		
事業区分 (該当へ〇)	①調査研究費 ②研修費 ③広報費 ④広聴費 ⑤陳情等活動費 ⑥会議費 ⑦資料作成費 ⑧資料購入費 ⑨人件費 ⑩事務所費		

(1)この事業の目的：どんな課題を解決するため あるいは誰・何を対象に何を意図するのか

飯田市における2027年リニア中央新幹線開業を見据えて、鹿児島市において平成23年3月に九州新幹線鹿児島ルートが全線開通したが観光の面でその開業効果はどうであったのか。また、開業効果を持続させ、地域経済の活性化を図るためどのような取り組みを行っているか視察した。

(2)実施概要

調査・研修の場合の 実施日時と 訪問先・主催者	日時 平成29年11月7日(火) 9時40分～11時30分	訪問先・主催者等 鹿児島市 観光交流局 観光プロモーション課 主幹 満吉 徹 氏
-------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------------------

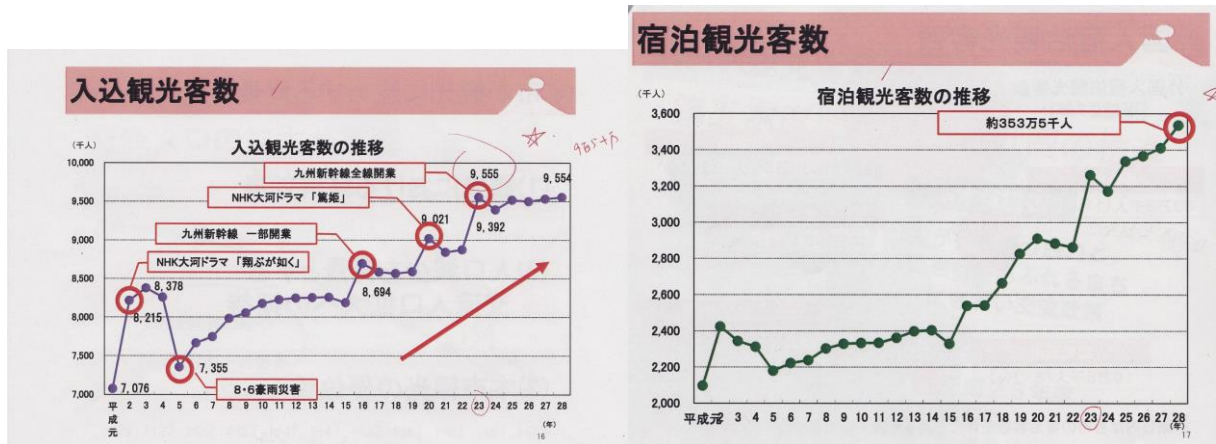
報告内容  
実施したこと

1 視察先(市町村等)の概要  
人口 約60万人 面積 約546km<sup>2</sup> 世帯数 約27万世帯 都市形態 商業流通都市 鹿児島県の県都 中核市 一般会計 約2400億(29年度) 財政力指数 0.70(27年度)

2 視察内容  
(1)現状  
○陸海空の交通の結節点  
・九州新幹線全線開業により 新大阪→鹿児島中央 最速3時間44分 ・鹿児島湾からクルー船で沖縄方面へ ・鹿児島空港から韓国、上海、台湾、香港へ  
○平成25年をピークに市の人口が減少局面。45年後は約41万人、現在の1/3に。10代後半～20代前半が福岡、大阪、東京などへ多く転出している

(2)鹿児島市が観光に注力する背景  
①観光における経済効果  
②人口減少を背景とする交流人口への期待一定住人口1人当たりの年間消費額は、旅行者の消費に換算すると外国人旅行者8人分、国内旅行者(宿泊)25人分、国内旅行者(日帰り)80人分に当たる  
③鹿児島市観光の優位性—桜島・錦江湾ジオパーク、九州・山口の近代化産業遺産群、明治維新150年

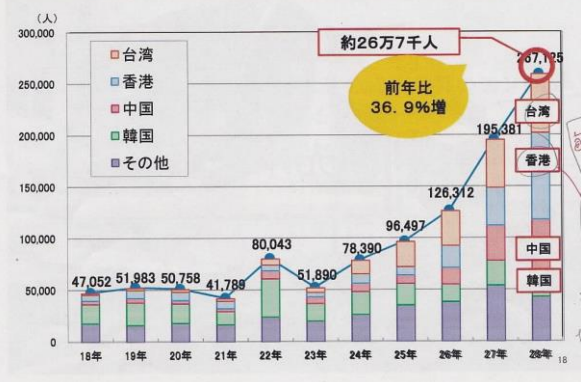
(3)観光客数



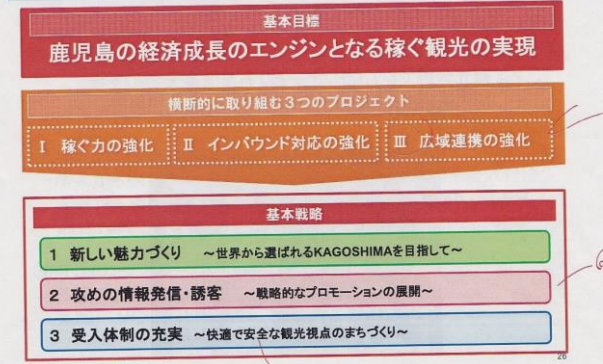
・上記「入込観光客数」と「宿泊観光客数」の経年グラフから、平成22年から23年にかけて顕著な伸びがみられる。これは九州新幹線全線開業の影響と考えられる

・下記「外国人観光客数」の経年グラフを見る限り 24年あたりから増え始めているが九州新幹線開業の影響かどうかはわからない。説明者によると、数年前から台湾、香港へのLCC直行便が毎日飛び、その後増便されているとのことで、そちらの影響かと思われる

## 外国人観光客数



## 第3期観光未来戦略の体系



### (4) 第3期観光未来戦略

○策定年度 平成28年度 計画期間 29年度～33年度

○基本目標 鹿兒島の経済成長のエンジンとなる稼ぐ観光の実現

○体系は上記「第3期観光未来戦略の体系」のとおり

・「広域連携の強化プロジェクト」の中に、航空機を使った札幌市、松本市と連携し、外国客が楽しめる超広域観光ルートの創出・定着に取り組む とあった

・基本戦略の中に「新しい魅力づくり」としてコンベンション誘致が掲げられていた。市内には民間施設を含めた複数のコンベンション施設があるが、国際会議ができる施設がないとのことであった

### (5) 現状における課題

・外国人観光客受け入れ体制の充実

・民間事業者等との連携、体制づくり(DMOの設置も見据えた推進体制の構築)

・鹿兒島オリジナルの観光素材の磨き上げ

感想(まとめ)・市に活かせること等

・九州新幹線全線開業により国内観光客が増加していることが分かった。しかし、残念なのは、その内容の分析が行われていなかった。海外からの観光客は経済効果の面から確かに大事だが、安定した国内観光客の確保は図られるべきではないかと思う。

・九州新幹線の南の玄関口 鹿兒島中央駅と東北新幹線の北の玄関口 新青森駅。在来線との接続の有無による開業後の賑わいの違いを問題意識として持って視察に臨んだ。在来線との接続をしなかった新青森駅の寂しい状況は、過去に会派で視察していた。平成24年には鹿兒島中央駅の様子だけは視察した。今回も駅周辺は大変賑わっていた。在来線との接続の意図、現在までの効果を質問したが残念ながら明快な答えは得られなかった。

・海外観光客の受け入れ態勢について、特に市民意識について質問した。話の内容からは、それほど開放的な地域とは感じられなかった

・観光プロモーション課 主幹 満吉 徹 氏の説明内容は、終始行政主導の感があった。質問すると、その通りとのこと。鹿兒島市としても課題に挙げているが、やはり、観光産業については民間主導で進めるべきではないだろうか。

### (3) この事業実施後の対応及び方向性

・飯田市における10年後を見据えた観光政策・戦略への対応の参考とした

・会派として調査継続中