

## 平成 27 年度新宿区外部評価委員会第 3 部会 第 4 回会議要旨

### <開催日>

平成 27 年 7 月 1 日（水）

### <場所>

本庁舎 6 階 第 3 委員会室

### <出席者>

外部評価委員（5 名）

名和田部会長、荻野委員、斉藤委員、中原委員、山田委員

事務局（3 名）

小泉行政管理課長、榎本主任、杉山主事

説明者（1 名）

産業振興課長

### <開会>

#### 【部会長】

第4回外部評価委員会第3部会を開会します。

本日は、計画事業の外部評価にあたり、お手元の進行予定表のとおり、ヒアリングを実施します。

委員の皆様は、チェックシートが配られていますので、適宜メモ等の書き込みを行いながらヒアリングをしてください。

外部評価委員会は、テーマごとに委員会を三つの部会に分けており、この第3部会のテーマは「自治、コミュニティ、文化、観光、産業」です。

私は、外部評価委員会第3部会会長の名和田です。部会の委員は、山田委員、中原委員、斉藤委員、荻野委員です。

今年度は、第二次実行計画期間の4年間のうち、3年目にあたる平成26年度を評価する年です。

また、今年度は第三次実行計画策定の年でもあるため、外部評価委員会では、計画事業のまちづくり編の全事業を評価することとしています。そして、外部評価する事業はほぼ全てヒアリングを実施させていただくこととしました。

本日は、五つの事業についてヒアリングを行うので、1事業につき、30分の想定でヒアリングを行います。

前半15分程度で事業の体系と評価シートの内容をご説明いただきます。事業の体系については事務局である行政管理課から、評価シートの内容については説明者である所管課長からご説

明いただきます。

そして、後半15分程度で、各委員から質問を行う形で進めたいと思います。

質問が終了しなかった場合などは、追加で文書による質問をさせていただく場合もあります。それでは、計画事業75「ものづくり産業の支援」について、まず事務局から体系説明をお願いいたします。

#### 【事務局】

では、事務局より体系説明を行います。

本日は全て産業振興課の事業のヒアリングですので、冒頭に一括して体系説明をさせていただきます。

まず、計画事業75「ものづくり産業の支援」、計画事業76「高田馬場創業支援センターによる事業の推進」です。第二次実行計画の163ページをお開きください。

これらの事業ですが、個別目標「新宿ならではの活力ある産業が芽吹くまち」に位置付けられた計画事業です。

この個別目標ですが、新宿の持つ歴史と異種産業の混在集積した都市特性とをいかし、活気ある産業を呼び起こし、新宿ならではの新たな産業を生み出していくとともに、企業の事業活動拠点として魅力的なまちを目指すものです。

この個別目標には、「文化芸術創造産業の育成」という基本施策があり、こちらに、今回ご説明する計画事業75と、計画事業76が位置付けられています。

同じ基本施策の中には、平成24年度に外部評価を実施した、経常事業525「中小企業向け制度融資」などの各種産業振興を目的とした経常事業があります。

計画事業75「ものづくり産業の支援」は、新宿ものづくりマイスターの認定や体験型教室の実施、後継者育成支援を行い、地場産業である染色業、印刷・製本関連業を含めた区内のものづくり産業や地域産業の活性化を図る事業です。

計画事業76「高田馬場創業支援センターによる事業の推進」ですが、当センターにおいて、地域経済の活性化と雇用創出の促進を図るために、区内での創業、事業継承や経営改革を目指す方にオフィススペースを提供するとともに、専門家による企業家育成支援を行う事業です。

続いて、ヒアリング後半の事業についても、併せて体系説明を行います。

計画事業79「にぎわいと魅力あふれる商店街支援」、計画事業80「環境に配慮した商店街づくりの推進」、計画事業81「商店街空き店舗活用支援融資」です。

第二次実行計画、165ページをお開きください。

これらの3事業ですが、個別目標「ひと、まち、文化の交流が創るふれあいのあるまち」に位置付けられた計画事業です。この個別目標ですが、働き場、学び場、遊び場としての多様な魅力を高めて、だれにも愛される魅力あふれるまち、区民が訪れ、新宿を訪れる人が繰り返し訪れたい交流とふれあいのあるまちを目指すものです。

この個別目標には基本施策が四つありますが、そのうちの二つ目「誰もが、訪れたい活気と魅力あふれる商店街づくり」に、計画事業の79、80、81が位置付けられています。

同じ基本施策の中には、平成26年度に評価を実施した経常事業561「商店街サポート事業」などの商店街支援の経常事業があります。

今回ヒアリング対象となっている計画事業79、80、81ですが、計画事業79「にぎわいと魅力あふれる商店街支援」は、商店街におけるにぎわいの創出や商店街の魅力づくりに向けたイベントなどの取組を事業助成により支援することで、地域コミュニティの担い手である商店街の活性化を図る事業です。

計画事業80「環境に配慮した商店街づくりの推進」は、商店街のLED街路灯の設置などの環境対策への取組に対し、区が事業費助成による支援を行うことで、環境に配慮した商店街づくりを推進するという事業です。

計画事業81「商店街空き店舗活用支援融資」は、商店街の空き店舗を活用して創業する事業主や空き店舗を改修して新たに貸出しを考える店舗オーナーに対して、区が信用保証料、貸付利子を全額補助する融資をあっせんすることによって、商店街に活気ある事業者を呼び込み、にぎわいあふれる商店街の創出を図る事業です。

説明は以上です

**【部会長】**

ありがとうございました。

所管課から、ただ今の説明について不足があれば補足を、なければ、評価についての説明をお願いします。

**【説明者】**

産業振興課長です。よろしくをお願いします。

計画事業75「ものづくり産業の支援」についてご説明します。

新宿区の場合、染色業や印刷・製本関連業が地場産業として位置付けられているのですが、そういったものづくり産業を支援しながら、地域産業の活性化を図ることが目的になっています。

手段は三つあります。まず、新宿ものづくりマイスター認定制度ですが、これは、新宿区内のものづくり産業に従事されている優れた技術・技能を持つ方を、ものづくりマイスターとして認定する制度です。

次に、ものづくり産業体験型教室です。これは、ものづくりマイスター、「技の名匠」として認定した方々を講師として、体験型教室を開くものです。例えば、製本の場合、和綴じの技術をいかしてノートをつくるといったことなどを区民の方々に体験していただくという事業です。

それから、後継者育成支援です。こちらについては、新たな技術者を育成するために研修生を受け入れる制度です。区が一定程度の助成をすることで、後継者育成をしていただくという事業です。

平成26年度の実施内容ですが、ものづくりマイスターについては、7月に実地調査、1月に技の名匠として4名の方を認定しました。ものづくり産業体験型教室については、10教室を開き、

それぞれ定員が10人で計100名の方を募集しましたが、3名の方が欠席されたため、結果として97人の実績でした。後継者育成支援については、3月に事業者を募集して、審査会を設けて審査をした上で五つの事業者への交付を決定しました。基本的には3か月ごとに更新をするという形で、延長申請が全事業者からあったため、4月から翌年3月までの1年間を通して育成支援をしました。

目標設定ですが、ものづくりマイスターの認定人数について、各年度5名ずつ目標として設定しています。体験型教室の受講者数については、1年継続して支援した人数を目標としています。

実績ですが、平成26年度については、マイスター認定は目標5名に対し4名の認定、体験型教室の参加者は97名の実績、後継者育成支援は5事業者で達成率100%となっています。

事業経費ですが、一番多いのは後継者育成支援で、約490万円を事業費として執行しています。

続いて、事業の評価についてです。

サービスの負担と担い手ですが、印刷・製本関連業や染色業といった区内のものづくり産業の活性化を図ることは区の重要な責務であって、「適切」と評価しています。新宿区産業振興基本条例の中の第4条で区の責務という規定があり、その中で「地場産業の持続ある発展のための取組を行うこと」と規定されています。そういったことから、「適切」と評価しています。

適切な目標設定ですが、「改善が必要」としています。こちらについては、体験型教室についても、それぞれ目標をほぼ達成しているのですが、後継者育成支援については、ものづくり産業に従事するという点で、短期間で定着を判断できないということがあり、例えば、平成24年度に3名の方を支援したのですが、この方々は結局後継者になっていないということがあります。そういったところで、目標設定としては「改善が必要」と評価しています。

効果的効率的な視点では、区が地場産業を支援して活性化を図るということで、こうしたものづくりマイスター認定や体験型教室を行っている点では「効果的・効率的」として評価しています。しかし、後継者育成支援については、助成終了後に毎年研修生の追跡調査を行っていますが、助成した事業所の後継者として定着していない例も見られ、「改善が必要」と評価しました。

目標の達成度についてです。マイスターとしてこれまで37名の方を認定したのですが、地場産業の従事者の方が年々少なくなっており、平成26年度は和菓子の製造業などの飲食業についても対象を広げてみたものの、手を挙げてこられる方が少なく、なかなか難しい状況です。それから、後継者育成支援についても、定着していないような状況で、「達成度が低い」と評価しています。

総合評価ですが、計画をほぼ達成し、「計画どおり」としていますが、ただ、本質的なところで、本事業がものづくり産業の支援になっているかという点では、一度考えなければいけないと捉えています。

それから、平成26年度の課題のうち、平成27年度に取り組んでいるというところでは、例え

ば、マイスター認定について新たな対象者の実地調査方法を検討して認定していくという方針を立て、実際に、平成27年度において、区内の多方面のものづくり産業に携わる事業者を新たに発掘して、技の名匠として認定し、そして、ものづくり産業の魅力を効果的にPRする方法を検討していくということにしています。そういった意味で、従来の地場産業だけではなく、飲食業の中でも和菓子の製造などにも対象を広げたところです。

しかし、平成27年度も5名をものづくりマイスターに認定するという目標を立てていますが、なかなか認定する対象者の方が見つからないという状況です。

また、後継者育成については、先ほど申し上げたとおり、3事業者から5事業者への補助対象事業者数の拡充を行って、広報しんじゅくなどで広くPRをしており、結果として5事業者に助成を行ったものの、実際に手を挙げる方がやはり少なく、従前に育成支援をしていただいた事業者にも声を掛けたということがあります。

そういったところで、第二次実行計画期間を通じた分析としては、新宿ものづくりマイスターの認定や体験型教室等の取組により、マイスターの優れた技術・技能を受講者に伝えることができたと判断しています。後継者育成支援についても、後継者育成の経費の一部を助成することで、後継者に悩むものづくり産業の事業者が新たな技術者を募集して育成するきっかけをつくることはできたと考えます。

しかし、課題としては、マイスター認定の実績を積み上げてきたのですが、今後はものづくり産業の魅力のPRにより重点を置いて取り組んでいく必要があると考えています。

体験型教室は、技術・技能を伝えるという点において効果がありますが、マイスターの技術・技能を広く周知するまでには至っていないと考えます。定員が100名ということですが、やはり一度来られた方はリピーターとして来られますので、なかなか広がっていかないという課題があると認識しているところです。

それから、後継者育成支援についても、助成終了後に後継者として定着していないという例もありますので、こういったところから見直していく必要があると考えています。

第三次実行計画に向けた方向性としては、手段改善ということで、マイスター認定制度は引き続き実施していきますが、より多くの方にマイスターの「技」のすばらしさともものづくり産業の魅力といったものを発信する事業を考えながら実施していき、事業効果を高めて、ものづくり産業を志す人材の創出ともものづくり産業の振興を図っていくということで、体験型教室、後継者育成支援事業は終了します。

引き続き、委員から事前にいただいた質問について回答します。

まず、根拠法令等に対する記述がないということです。こちらについては、先ほどご説明したとおり、産業振興基本条例の中では、ものづくり産業、地場産業への継続的な支援ということで、「地場産業の持続ある発展のための取組を行うこと」ということで位置付けられています。持続的な発展ということでは、特に染色産業については、京都や金沢が全国的に有名ですが、東京の染色産業というのも日本三大産地であり、その一番の集積地が新宿区であるということはいまだにあまり知られていません。ただ、染色関連の協議会があるのですが、そちらの会員で

ある事業者の数も年々減ってきています。一番の問題は後継者の問題で、それから、着物自体が今現在なかなか着られていないということがあります。しかし、都の伝統産業に位置付けられていますので、そういった意味では支援していく必要があると考えています。

次に、後継者育成支援事業が終了するという判断について、この判断に至った経緯を教えてくださいというものです。こちらについては、後継者育成支援を行った方で、平成24年度の3事業所の方のうち後継者として残っている方はいません。平成25年度は3人中2の方が残っています。平成26年度は5人中、2人が正規に雇用され、3名の方は研修を継続しています。こちらからの支援がなくなった中では、アルバイトをしながら研修を受けているような状況で、雇用に至るまでに事業者の体力もなかなか持たないというところで、やはり手段を別の方法に切りかえて、ものづくり産業自体のPRをしていく必要があるという判断に至りました。

説明は以上です。

**【部会長】**

ありがとうございます。

それでは、各委員からご質問をお願いします。

**【委員】**

マイスターの対象に、新たに和菓子の製造も入れたということですが、今後は、対象職種としてどのようなところへ広げていくのでしょうか。

**【説明者】**

そこが難しいところですが、ものづくり産業の中でもマイスターとして認定する人というのは、それなりの経験年数が必要になってきます。ですから、技術が高いというところでマイスターとして認定させていただいているのですが、全体的なものづくり産業としては、本当に様々な製造業があり、マイスターの認定を広げていくのはなかなか難しいところです。ですが、全体のものづくり産業としては新たな製造業の方々もたくさん出ています。そうした方々についても、他の施策での支援をしています。

**【部会長】**

この事業の基本的姿勢を教えてください。消滅しそうな伝統産業を文化財として残すという姿勢なのでしょうか。それとも、今は少し低迷しているが、将来性があり競争力のある産業として育成していくために必要な支援を行うという姿勢なのでしょうか。

**【説明者】**

基本的には、区の産業振興の基本的姿勢は、事業者の創意工夫と努力が見られる企業に対して区が支援することで全体の産業振興を図っていくというものです。ただ、伝統的な産業も守っていくという姿勢も持っていますので、その兼ね合いで、例えば、今後の方向性としてはこれだけ観光客が多い中で、染色業であれば日本文化とリンクした形で何らかの産業振興ができないか、あるいは、印刷・製本関連業でも新たな技術を取り入れた産業振興というものがないか、といったところを、各団体と協議しながら模索をしています。

**【部会長】**

両方入り混じっているということですね。

例えば、ドイツの場合、マイスターというのは単に技能が優れているというだけではなくて、マイスターの下にいる仲間や見習いを統括して、チームとして生産性を上げていくことや、財務状況をきちんと把握する、世の中の動向を見て必要な投資を行うなど、経営上のノウハウも持っていて、そういう研修を受けて初めてマイスターになるというしくみになっているかと思えます。マイスターを認定する際に、そういうところまで考えられているのでしょうか。

**【説明者】**

マイスターについては、技術力というのは、我々ではなかなか分かるものではありません。実際に専門家の方をお願いして、技術力を判定していただいています。それで、後継者の指導も行っているといったことも、評価の対象の一つとして認定させていただいています。

**【部会長】**

一部経営的ノウハウも必要ということになるのでしょうか。

ほかの委員からご質問があればどうぞ。

**【委員】**

当初から、この事業はどのような範囲を想定していたのかということをはっきりさせておかないといけないと思います。なぜかと言うと、後継者育成や伝統文化の継承という問題は、大切な問題です。従来やり方の範囲ではおさまらないということでやめるのであれば、一つの選択としてまだ分かるのですが、こういう問題がないがしろにされるということであれば、観光のほうにも響いてくるかもしれません。

後継者育成支援について、当初からこの事業に入れることに無理があったのではないかと、今のようにも思えます。今のようなやり方であれば、所管部が非常に苦勞するだけで、なかなか実績が上がらないのではないかと思います。

したがって、後継者育成支援を切り離すことについては、それはそれで結構だと思いますが、区として今後どのように受け皿をつくっていくのかということについて議論をしていただきたいと思えます。そういう意味で後継者育成支援を切り離すということについて提起されるということであれば了解できます。

**【説明者】**

今、後継者育成支援事業では、実際に助成をして後継者を支援していくという中で、平成26年度は5事業者のうち5人の方々が若い方を見つけていただいて、その方たちが前向きに努力をされています。そういう意味では、やって悪かったということはないと思います。ただ、ものづくり産業の後継者として育てていくかどうかというのは、やはり長いスパンで見なければならぬといけないということで、計画事業にはなじまないと考え、今回の見直しをさせていただきました。

ものづくり産業を底上げしていくためには、例えば、観光客が製品をお土産に持って帰れるような物をつくっていただく、印刷・製本関連業において新しい技術を見出していただくなど、新しい方法でやっていかざるを得ないのではないかと、今も事業者の方々も非

常に悩んでいるところです。

**【委員】**

後継者育成支援の実績ですが、染色業と印刷業の内訳を教えてください。

**【説明者】**

平成24年度は3名全てが染色業の方でした。それから、平成25年度については、染色業の方が2名、印刷・製本関連業の方が1名です。平成26年度は染色の方が2名で、縫製、具体的には紳士服製造の方が1名、靴の製造1名、皮革製品製造が1名です。

**【委員】**

区内にも製菓学校がありますが、そういったところへの働き掛けというのはしたことがありますか。

**【説明者】**

飲食業に広げたときに、やはり調理師学校などといったところに色々伺ったということは把握しています。

**【委員】**

子どもが後継者になるという例があまりにも少な過ぎるということでしょうか。

**【説明者】**

ご子息が事業を引き継いでいくというのは極めて珍しいことです。ビズタウンニュースで、そういった特集を組んだことがあります。やはりなかなかご家族の中での継承というのは進んでいないのではないかと思います。

**【部会長】**

単に博物館的に伝統産業を保存しようというのではなくて、やはり産業振興課が行うわけですから、低迷してはいるものの、産業として今後育成したいという政策意図はあるわけですよね。その場合、社会情勢をどのように判断しているのでしょうか。例えば、農業という産業をとると、すごく低迷しているように見えますが、今はまた新たなチャンスが訪れているようにも見えます。田舎に移住する若い方も最近出てきています。そういうところからすると、新宿の伝統産業とされているもの、あるいはそれ以外では宿泊業といったものも入れていくのは大事だと思いますが、伝統産業の今後の発展可能性をどのように見ているのでしょうか。少し総括的に言っていただければと思います。

**【説明者】**

産業振興会議という会議体があり、そこで、これからの産業振興の中では観光と一体となった産業振興というのが重要であろうと議論いただいているところです。観光と一体となったという、いわゆるビジターズ産業のほうが中心になるように感じられるのですが、そうではなく、ビジターズ産業に関連するところ、例えば、お客様が泊まって周辺で買い物をされる、その中には小売や流通等それに関連した様々な職種に波及する可能性があります。そういったところで、どのように波及させるかというのが非常に重要だということをご議論いただいています。



その中で、地場産業をどう振興していくかというときに、例えば、印刷・製本関連業ではパンフレットを製造する、あるいは、お店のメニューを多言語化していくなど、新たな需要が出てきますので、的確にビジネスチャンスとして捉えていただくということを考えています。

**【委員】**

以前九州に行った際に、宿泊したホテルに、伝統工芸品の切子のグラスが置いてあって、思わず購入してしまいました。観光と一体で進めていくのであれば、ホテル業界にも働き掛けて、展示してもらおうようなスペースをつくってもらったほうが売れていくのではないかと思うのですが、その辺はいかがですか。

**【説明者】**

平成26年度は、中井で「染の小道」というイベントを行いました。それに合わせて、ホテル・ハイアットリージェンシーで染めの作品を展示していただきました。このように、観光と一体の取組を少しずつ始めているところです。

**【委員】**

常設展示でしょうか。

**【説明者】**

いえ、その期間です。

**【委員】**

常設展示すればいいと思うのですが、きっとスペースがないのでしょうかね。

**【部会長】**

ほかに質問はありますか。

では、次の事業に入りましょう。計画事業76「高田馬場創業支援センターによる事業の推進」です。体系説明は終わっていますので、内部評価のご説明をお願いします。

**【説明者】**

計画事業76「高田馬場創業支援センターによる事業の推進」です。

地域経済の活性化と雇用創出の促進を図るために、区内の創業、事業継承や経営改革を目指す方にオフィススペースを提供するとともに、専門家による企業家育成支援を行うという目的で、事業を実施しています。

手段ですが、高田馬場創業支援センターにおいて、一つはオフィススペースとして夜中の12時まで仕事ができるようなスペースを提供しています。そうした施設利用者の公募・選考・利用承認を行い、指定管理者にインキュベーションマネージャーとして、創業者の相談に乗れる方を常時置いていますので、そういったところからも相談に応じられるような形での施設となっています。

それから、各種セミナーの開催ということで、創業に関連したセミナーを開催しています。こちらは、事業者向けと一般区民向けと両方のセミナーを行っています。

それから、利用者交流会ということで、定期的に利用者の中で相互交流をしていただき、新たな創造を働かせていただくというような形での支援を行っているところです。

目標設定ですが、施設利用者が実際に創業した数ということで、平成27年度末までに22名の目標に対し、現在、24名の創業がされているところです。実際、創業者数だけを見ますと目標水準は達成しているということになりますが、課題として、区内で創業できているかという点で、区外で創業した方もいるということでは課題が残るところです。

それから、施設利用者の満足度比率では、おおむね満足だというようなご回答をいただいています。平成26年度も83%の方に満足していただいています。

続いて、評価についてです。

サービスの負担と担い手ですが、施設の運営及び利用者への場の提供ということで、創業者の育成から経営改革までの支援を行っており、専門家のノウハウを持つ指定管理者と区の役割分担が適切になされていることから、「適切」と評価しています。

目標設定についても、事業目的から考えて、創業者数を目標とすることは適切であると判断しています。また、満足度調査を行って、満足比率を指標とするということも「適切」と考えています。

効果的・効率的な視点ですが、施設は年末年始を除いて無休で、8時半から24時までオフィススペースの提供が可能となっています。こちらも、指定管理者制度を導入したことによって、そういった形での運営が可能になっています。また、常駐する専門職員が迅速に相談や情報提供を行うということで、区と連携した地域産業の新たな展開を支援しており、「効果的・効率的」と判断しています。

目的の達成度ですが、平成26年度の創業が11名、経営改革は7名、満足比率も83%ということで、「達成度が高い」と判断しています。

総合評価では、創業した方が24名ということで、「計画どおり」と判断しています。

平成26年度に抱えている課題ですが、区内創業の定着を促進するための支援策を具体的に実施していく必要があります。その課題に対する方針としては、平成26年度から新たな指定管理者となったのですが、その指定管理者と連携することにより、区内創業の定着を促進するための区内オフィス物件の情報提供、経営改革等に有益な情報提供、施設利用終了後の個別相談・交流会の実施、区の産業情報誌を活用した企業PR等の支援策の実施などを行っていきます。

実際の取組としては、今まで3か月ごとの更新で年4回の募集をしていましたが、随時募集に切り替えて、創業したいという方がお越しになったときには、審査会は設けていますので、一定審査をした上で随時利用できるような形にしています。また、ビズタウンネット事業として、区内創業した企業の紹介動画を作成してPRをするなど、創業した方の経験談を広く周知しています。それから、一般向けには、飲食店やクリエイターの業種に特化した起業塾や、開設3周年記念でセミナーを開催して、常駐する専門職員による個別相談会も実施し、新たな施設利用者を発掘する取組を行ってきたところです。

平成27年度の取組概要としては、引き続き指定管理者と連携しながら、施設利用者の区内創業の定着を図る支援策や新たな施設利用者を発掘する取組を行っていきます。

第二次実行計画期間を通じた分析としては、専門職員による効果的な助言を行って、必要に

応じて金融機関や専門家を紹介するなど、きめ細かく対応することで、創業者数の実績が向上してきています。また、一般向けセミナーや個別相談会の実施により施設利用も増加しており、周知の効果が高まっていると考えています。

課題としては、やはり、施設利用者が利用終了後に区外で創業してしまうことがあるということで、利用終了後の区内創業の定着を図る支援策を引き続き実施していく必要があると考えています。

施設利用者が定員に達しておらず、施設利用者を確保していく必要があるということ、それから、施設利用者同士の交流によるビジネスチャンスの提供の視点から、新たな施設利用者を受け入れていく必要があるということがあります。これは、平成27年度に入って、新たに施設利用をされている方が増えており、今現在申し込みが4名ほどあります。そういったところで、だんだんと浸透してきています。

第三次実行計画に向けた方向性としては、指定管理者との連携を一層強化して、起業家セミナー・交流会や業種・対象に特化した起業塾の実施などで新たな施設利用者の受け入れを進めていくほか、空き店舗の活用支援事業とも連携して、区内で創業する事業者を増やすことで、地域経済の活性化と雇用創出の促進を図る事業として引き続き実施していきます。

空き店舗活用支援はまた別の事業になりますが、平成27年度から区内の商店街の空き店舗情報をインターネット上で検索できるような仕組みを考えて導入する予定です。そういったことも含めて情報提供をしていくということで、商店街の活性化とリンクさせた創業支援を考えています。

それから、事前に質問をいただいていますので、回答をさせていただきます。

まず、創業者数は目標値を上回っていますが、高田馬場創業支援センターが単独で乗り越えることは難しいというようなことで、今抱えている課題を関係部署や一般区民に見える、分かるような形にすることが先決ではないかというご質問です。先ほどからお話ししていますように、指定管理者のほうでパンフレットの形でニュースを出す、それから、創業者の方の経験を動画にして配信する、ほかにも、空き店舗活用支援融資にリンクした支援なども行っています。さらに、他団体ですが、創業支援については、日本政策金融公庫が出している「創業ガイドブック東京版」というパンフレットをご紹介して、そういった団体への相談にもつないでいます。

次に、指定管理者制度の導入に当たって特に留意した点は何かということです。一つは、インキュベーションマネージャーが常駐することで、いつでも相談できるということが重要と考え、そういった団体を指定管理者として選定しています。

それから、関係部署が持てる力を総動員してこそ成果が上がる事業であると受け止めているが、そういった事業にふさわしい体制がとられているかということです。こちらについても、まさにご指摘のとおりで、商工会議所や政策金融公庫、それから区内の金融機関とも連携をしながら、こういった取組をしているところです。

説明は以上です。

**【部会長】**

ありがとうございました。

それでは、どうぞ委員のほうからご質問をお願いします。

**【委員】**

本事業は、高田馬場創業支援センターによる事業の推進ですから、高田馬場創業支援センターに限定されているようにも受けとれますが、いずれにしても、区としてはこの施設を核にして取組を推進していこうということですね。ですが、この施設だけで全てができるわけではありませんから、いろいろな取組と上手に連携して行っていないと、なかなかうまくいかないと思います

区としては、そういう連携・協力を引き出そうと、非常に努力しているということのようですから、そうしたところをもう少し内部評価していただいて、多くの人にそういう関心を持っていただくという流れにしていきたいと思います。我々も、そういった点で応援していきたいと思います。

**【部会長】**

今のお話ですが、具体的には、例えば、サービスの負担と担い手や効率的・効果的な視点の評価理由で論じていただくというようなことでしょうか。

ちなみに、指定管理者に指定されているところの専門家の方はどういう分野に強い方なのでしょうか。

**【説明者】**

指定管理者ですが、そーほっとという事業者が指定管理者になっています。施設長は、自らも中小企業診断士等の資格を持ち、インキュベーションマネージャーとしての専門性を持っています。

また、事業者のほうでは、例えば、税理士や中小企業診断士、弁理士、司法書士等の専門家とのネットワークもあり、そうした方に直接センターに来ていただいて、相談会を開催するといったことも取組として行っています。

それから、センターが支援した創業者の傾向ですが、印象としてはやはりIT関連の業種、それからものづくりの中でも新たなものをつくって販売していこうというような業種が多いです。それから、今まで会社で勤めていた方が、そのノウハウを活用して、自ら会社を立ち上げるというケースもあります。例えば、企業で営業をされていた方が、そのノウハウを活用して、コンサルタントとして独立する例があります。また、士業の方も多く、独立して事務所を立ち上げるまでの準備をしているといったケースもあります。

**【委員】**

魅力ある新宿区というものを創造していくには、その地域にどういうお店があつたらいいかということについて、住民や商店街の方の思いを引き出していかなければならないのではないのでしょうか。そういうところまで踏み込んでいくということが大事ですよ。

**【説明者】**

委員のほうからご指摘がありました消費者の方が商店街に何を求めているか、商店街としてどういった業種を求めているのか、空き店舗の状況、こういったものを平成27年度に調査しているところです。

委員ご指摘のとおり、そうしたところも踏まえて考えていきたいと思えます。

**【委員】**

区審査のことをお伺いしたいのですが、審査は当然区の担当課として関わっていらっしゃると思いますが、どういう観点で審査されているのでしょうか。区内創業の見通しに関して、どのように確認をされているのでしょうか。

それから、目標設定について適当であると評価されていますが、区内創業を重視するのであれば、それを目標設定の中に入れていくということもあるのではないかと思うのですが、いかがでしょうか。

**【説明者】**

まず、申し込みの資格として、施設の利用期間の終了後に新宿区内において引き続き事業を行う意思がある方、住民税や法人税を滞納していない方という条件があります。視点としては、やはり創業等にかかわる計画の具体性や実現可能性というものを判断させていただいています。区の職員も含め、産業コーディネーターや東京商工会議所にも入っていただき、申込者からヒアリングをして、創業支援センターの利用者として決定しています。

区内創業を目標設定に入れるということについては、ご指摘のとおりだと思います。

**【委員】**

結果的に区外創業となった方は何名いるのですか。

**【説明者】**

創業された方24名中、15名の方が区内で創業されています。9名の方が外へ出られています。

**【委員】**

区外創業を排除するという事はできるのでしょうか。

**【説明者】**

利用期間が終わった後に、結果的に区外で創業をするということになりますので、あらかじめ排除するという事は難しいと思います。

**【部会長】**

確かに難しいですね。区外で創業するのであれば補助金を返してもらうということまでは、なかなかできないでしょう。

**【委員】**

区外創業される方に対して、なぜ区内で創業しなかったかと聞くことはあるのでしょうか。

**【説明者】**

利用者交流会の中で聞いたところ、家賃の問題や、創業する間にいろいろなネットワークができ、事業を行う上で地の利がいいところを選択するということがあるようです。

**【部会長】**

それでは、次の事業に入りましょう。

次は、計画事業79「にぎわいと魅力あふれる商店街支援」です。説明をお願いします。

**【説明者】**

計画事業79「にぎわいと魅力あふれる商店街支援」です。

こちらは、商店街におけるにぎわいの創出や商店街の魅力づくりに向けたイベントなどの取組を事業助成により支援することで、地域コミュニティの担い手である商店街の活性化を図るというものです。

手段としては、商店会等が行う商店街におけるイベント、環境整備や販売促進などの活性化事業に対して、補助金を交付しているものです。

実施内容ですが、イベントについては1商店会当たり1か年度2事業、共催事業を含む場合は1か年度3事業が補助対象となっています。区と都で経費の3分の2の割合で補助を行っています。イベント実施、実績報告、補助金の確定処理までの一連の流れの中で、適正に事業を行えるよう支援しているところです。

目標設定ですが、イベント事業支援件数としては、毎年度100件という目標に対して、ほぼ90%以上の達成をしています。活性化事業支援件数については、毎年度10件を目標としているところ、平成26年度は9件の実績でした。

事業経費ですが、一般財源投入率が44%となっていますが、これは都からも補助がでているためです。

続いて、評価についてです。

サービスの負担と担い手ですが、商店会を取り巻く環境がますます厳しくなる中で、商店街におけるにぎわいの創出や商店街の魅力づくりに向けた取組を支援することは地域コミュニティの担い手である商店会の活性化を図ることであり、それは区の役割と認識しています。商店会が安全・安心、コミュニティの場といった役割を担うためにも重要な事業であり、区と商店会双方が連携しているため、「適切」と評価しています。

適切な目標設定ですが、補助金の申請前から商店街等に事業実施を支援して、掲げた目標数を達成することによって、コミュニティやまちなにぎわい、安全・安心の場としての商店街の役割を絶やさぬようにしています。事業の効果測定が図られるための目標設定としては「適切」と評価しています。

効果的・効率的な視点では、区と都が補助対象経費の3分の2を負担する財政支援と合わせて、経常事業ではありますが商店街サポーターである非常勤職員4名による総合的支援も行っていることから、「効果的・効率的」と評価しています。

目的の達成度ですが、当初目標値をわずかに下回っていますが、ほぼ達成をしていますので、「達成度が高い」と評価しています。

総合評価ですが、目標値をほぼ達成していること、こういった事業を継続していくことが重要だということから、「計画どおり」に事業を執行していると考えています。

第二次実行計画期間を通じた分析ですが、成果として、商店会が実施するイベント、施設整

備、マップ作成等の取組に対して補助金を交付して支援することにより、多くの来街者を呼び、商店街の活性化を図り、地域を盛り上げることにつながりました。区の商店会サポーターと一緒にイベント企画を考える商店会が増えていく中で、イルミネーション事業や、街の中で商店会が飲食券を発行して来街者増加を図る、街バルといった新たなイベントを試みる商店会が増えてきました。

課題ですが、会員数が減少して組織力が低下している商店会がありますので、そういった商店会に対しても支援を行い、それから後継者を育成していくことも考えていかなければならないと思っています。魅力あるイベントを継続的に実施して、商店街の活性化を図れるように支援していくということが課題です。

第三次実行計画に向けた方向性としては、商店会のイベント等に対する区の助成は引き続き行っていきたいと考えています。平成27年度は、商店街のにぎわい創出に向けた調査を実施していますので、区内の商店街の現況を的確に把握した上で、商店街支援施策を検討していきます。結果については、まだ集計ができていません。平成27年7月中にはにぎわい創出に向けた調査の中間整理をしたいと考えています。

最後に、事前にいただいたご質問にお答えしたいと思います。

まず、事業目的として商店街の活性化をあげているが、商店街のイベントに補助金を支出するという域を出ていないように思われる。平成26年度において、具体的にどのような効果があったか、事業実績や予算額等を踏まえて説明してほしい、というものです。

事業実績ですが、イベント事業については93事業所、活性化事業については9事業ということで、事業経費としては1億1,200万円となっています。実際は都の負担が6割弱、56%ほどが都の負担ということになっています。

イベント事業については商店会により様々ですが、例えば、新宿三丁目の末広商店街や新宿要通り共栄会では、お互いに連携して、トラッドジャズフェスティバルを行いました。これは10年以上前から行われているイベントですが、平成26年度に都が主催する第10回東京商店街グランプリのグランプリ賞を受賞しました。こういった取組が継続的に行われていること、それから、にぎわいの創出に大いに寄与していることなどが評価されたものと思っています。

今年度は、神楽坂まつりがエントリーする予定です。

これらの商店会では、イベントを継続的に実施してきたこともあり、イベント自体が非常に大きなものとなっています。それこそ商店街のイベントの域を越えていて、多くの観光客の方を呼び込むようなイベントに発展していますので、こういった取組を支援していくことは大事だと考えています。

続いてのご質問として、事業目的にもあるように商店街は地域コミュニティの担い手であり、それを活性化するという事業は、国を挙げて「地方創生」を目指している現在、非常に重要であると考えます。そうした中で、本事業は、商店会サポーター制度等、関連する他の支援策と連携して、計画的に推進されていかなければならないと思うが、第三次実行計画に向けた本事業の方針を詳しく説明してほしい、というものです。

第三次実行計画に向けて、にぎわい調査を行い、それぞれの商店会が抱える課題を調査します。あわせて、消費者動向調査を実施し、消費者の方々が商店街をどのように捉えて、どういうときに商店街を利用され、どの商店街を主に利用しているかという動向を調査した上で、商店街にこれから何が必要なのか、どのような支援をしていくのかということを検討していく予定です。

先ほど申しあげましたように、産業と観光が一体となった産業振興の中では、観光客の方が、駅周辺の商店街だけではなく、広く広範な地域へ観光に訪れていただくような、そういった地域ブランドも合わせて見つけていく作業が必要と思っています。

そういった意味では、活性化支援の中で、商店街のマップの作成等の取組も行われていますので、そういったものを活用しながら、事業を進めていきたいと思っています。

説明は以上です。

**【部会長】**

ありがとうございました。

では、委員のほうから質問をお願いします。

**【委員】**

区内の商店会でも、活動が盛んなところとそうでないところがあると思います。そうでないところについての支援をどうするかについて、何か考えていることはありますか。

あと、最近中国人の観光客が多いですが、彼ら呼び込むことができる業種を商店街に入れるような働き掛けをしてはどうかと思うのですが、いかがでしょうか。

**【説明者】**

最初のご質問ですが、確かに、商店会の体力がないところについては、やはりイベントの実施が難しいということがあります。このため、区商店会連合会に委託する事業として毎年新宿応援セールという区全域での統一したキャンペーンを行っています。

それから、中国からの観光客は近年多くなっていますが、こうした動きは一過性のものとも考えられますので、彼らに人気がある業種が商店街にあったとしても、この人気が続くかという見極めは難しい部分があります。

業種というよりも、何か目玉になるようなものを、観光振興協会などと一緒に探していきたいと考えています。

**【委員】**

補助金を使用した後の評価について、具体的にどのようにされているのでしょうか。

**【説明者】**

事業の実績報告書というのを必ず提出していただきます。その中に、それぞれの商店会のイベントに取り組む評価というような項目を設けています。

**【部会長】**

恐らく、この補助金は、商店街支援として伝統的に行われてきた行政施策ではないでしょうか。ですから粛々と行っているように見えますが、やはり、新宿区内の数の上からいえば、ほ



とんどの商店街が衰退傾向にあり、そのことが区民生活に及ぼす影響というのが重大であるということになると、今までの延長上にやっつけていいのかというご関心が、委員の中にあるのでしょう。

**【委員】**

今設定している指標が、事業目的である地域コミュニティの担い手である商店街の活性化を図るということに、必ずしも届いていないというような感じがします。ですから、達成度が高いという評価について、少し疑問を感じてしまいます。

しかし、一方で、先ほどご紹介いただいた事例のように、素晴らしい取組をされているところがあるようなので、内部評価の中でそうした事例を挙げて丁寧に評価してほしいと思います。

**【説明者】**

商店街活性化支援の事例としては、商店街路灯の塗替えが多くあります。これは、地域のためにも必要であり、明るさを保って安全を保つというような意味もあります。ほかにも、平成26年度に、歌舞伎町商店街振興組合が、区のセントラルロード路面舗装に併せて、商店街路灯の建替えを行っています。ただ、多くの商店会が、なかなかそこまではできません。できるところでは、商店街路灯の維持管理や、商店街マップの作成などが行われています。

今後の内部評価においては、好事例等も入れながら評価していきたいと思います。

**【委員】**

街路灯の塗装ですが、塗装業者をなるべく区内業者にすることまで指定できないのでしょうか。

**【説明者】**

そういう場合には、近隣の業者さんを使っているものと思います。

**【部会長】**

ほかによろしいでしょうか。

それでは、次に移りたいと思います。計画事業80「環境に配慮した商店街づくりの推進」について、ご説明をお願いします。

**【説明者】**

計画事業80「環境に配慮した商店街づくりの推進」についてご説明します。

本事業は、環境への配慮ということで、商店街路灯のLED化等が中心となる事業です。

事業目的としては、区内商店会等のLED街路灯設置などの環境対策への取組に対して、区が事業費を助成し、支援することで、環境に配慮した商店街づくりを推進していくものです。

事業の手段ですが、LED街路灯の設置や環境に配慮した商店街づくりの推進事業の実施に対し、必要な補助金を交付します。

実施内容ですが、LED街路灯の設置・切替え、ソーラー・ハイブリッド型街路灯の設置・切替え等の環境対策への取組に対して、必要な費用について助成しています。特に、需要の多いLEDランプの交換については、都の補助金に新宿区が通常の負担割合に上乗せをして、商店会の負担が10分の1で済むようになっています。

続いて、事業の評価についてです。

まず、サービスの負担と担い手ですが、LED化事業を初めとして、商店会が実施する環境対策に取り組む事業への補助をすることは、商店街の活性化だけでなく、環境に配慮したまちづくりを推進する区の責務に照らして、「適切」と評価しています。

目標設定ですが、商店会等の現況を考えて、補助金の交付件数を目標値としています。事業の効果測定を図ることができるため、目標設定として「適切」と評価しています。

効果的・効率的な視点では、5分の4から10分の9を負担する財政的支援と合わせて、商店会サポーターを含めた総合的支援により事業を執行していることから、「効果的・効率的」と評価しています。

目的の達成度は、平成24年度から平成26年度の目標値29件のところを30件達成しており、「達成度が高い」と評価しています。

総合評価としては、「計画どおり」と評価しています。

現在、商店街の54%から55%がLED化しているような状況であり、今後もこの取組を継続していきたいと考えています。

平成26年度は、事前の調査が不十分で、地下埋設物があるのが事業実施後に分かり、事業変更をしなければならない商店会や、補助事業の終了後、実績報告書の作成まで時間がかかる商店会があったなどの課題がありました。

課題に対する方針では、商店会サポーター制度も利用しながら、事業終了予定日から3週間を過ぎた時点で、商店会に事業の実施状況を確認することとしています。

実際の取組としては、やはり商店会サポーターが伺って、事業の実績報告まで指導、助言しています。

平成27年度ですが、商店街路灯のLED化を促進するためにLED化へのメリットを紹介しつつ、実施を呼び掛けています。

第二次実行計画期間を通じた分析についてです。

現在、104商店会のうち、73商店会が街路灯を保有しています。第二次実行計画期間中に30件の事業実施があつて、73商店会のうち39商店会がLED化実施済みとなっています。

課題としては、LED化未実施の商店会というのは自己資金が少なく、現状の維持管理で精いっぱい、LED化まで結びつかないということがあります。

第三次実行計画に向けた方向性を継続としていますが、区で併せて実施している電気料の助成の金額と、LED化した際の費用負担について分析を始めて、商店街の方の負担が少なく済むようにできる方策を検討していきます。

説明は以上です。

**【部会長】**

ありがとうございます。

それでは、委員からご質問をどうぞ。

**【委員】**

商店街に限らず、区内の街路灯の維持管理はどのようにされているのでしょうか。

【説明者】

まず、道路にある街路灯はそれぞれ道路管理者が道路付属物として設置しているものですから、国道であれば国が、都道であれば都が、区道であれば区が行います。

それぞれの商店街にある街路灯は、商店街のにぎわいのために商店街の方がお金を出し合っ  
て設置しています。電気料についてはみどり土木部で助成しています。それから、維持管理等  
の修繕については当課で助成しています。

【委員】

道路にある街路灯と、商店街にある街路灯が競合しているところなどはあるのでしょうか。

【説明者】

あまり競合しないようにはしているところですが、明るさを判断して区は街路灯を設置して  
いますので、商店街灯があるところにわざわざ区は街路灯を設置しません。そういう意味で、競  
合しないようになっているとは思いますが、混在は当然あると思います。

【委員】

ということは、商店街の街路灯を撤去したとしても、明るさが必要だと判断して、道路に街  
路灯が設置されることもあり得るのでしょうか。

【説明者】

あり得ます。標準的なものになりますが。

【部会長】

所管に関わらず、すべての街路灯がどこに設置されているか、どこかで管理されているので  
しょうか。

【説明者】

みどり土木部で商店街路灯の電気料の助成を行っていますので、そういった台帳は持って  
います。

【委員】

LEDにも寿命がありますが、LEDからLEDへの交換というのもこの事業に含まれて  
いるのですか。

【説明者】

LEDの寿命は長いので、寿命が尽きるときまでにこの東京都の補助事業があるかどうか、  
現段階では不明です。

【委員】

平成25年度は補助件数が多いのに、翌年の平成26年度は少なくなっています。この原因はな  
んでしょうか。あと、平成27年度も、同じように減少していくという予測なのでしょうか。

【説明者】

街路灯のLED化に関しては、やりたいという意思がある商店会は大体先行して実施してい  
るところです。残っているのは、商店会自体に体力がないところであり、そうした商店会にも

働き掛けを行っていきます。更にLED化を促進するために、商店街の負担を軽減するような方策があるかを検討しているところです。

**【委員】**

この事業のポイントはLED化ということでしょうが、LED化を通じて、LED化が難しい、あまり活性化していない商店街が浮き彫りになると思います。なぜLED化が難しいのか、LED化の支援とは少し別の次元の話になると思いますが、そうした商店街を支援することで、住みやすいまちづくりという大きな目標の達成に近づくこととなります。そういうことを明確にさせていただくことで、より内部評価の質が高まるのではないかと思います。

**【部会長】**

今回、私が少し気にしているのは、「男女共同参画の推進」という事業に代表されるように、事業内容に比べて事業名が過大であるように見えるという問題です。

この事業も少しそういう印象を受けていて、実際の事業内容はLED化ですが、環境に配慮した商店街のあり方という点では、例えば、残飯の問題など、ほかにもいろいろあるかと思えます。この事業は、環境に配慮した商店街づくりのための街路灯LED化の推進、といった事業名になっていると分かりやすいと思うのです。

ただ、衰退してきている商店街があるという現実を踏まえると、先ほど委員が発言されたように、むしろ環境を切り口に商店街振興を図っていくということが、この事業を通じて考えられてもいいのではないかと思います。

この事業を計画事業として検討されるときに、LED化以外のことも考えられなかったのでしょうか。また、環境に配慮することで、商店街が振興されるという視点はなかったのでしょうか。

**【説明者】**

環境への配慮をすべてLED化として捉えているということではありません。商店会のほうでも、エコバッグの推進等いろいろな取組が行われています。この間、商店会から求められているのはLED化の助成です。

**【部会長】**

補助としてLED化に限っているわけではないのですか。

**【説明者】**

ドライミストやソーラー・ハイブリッド街路灯等、いろいろ工夫の余地はあるかと思います。

**【部会長】**

商店街側の創意工夫によるという枠組みになっているのですね。

**【委員】**

例えば、商店街にある飲食店から出た生ごみを腐葉土に変えて、その腐葉土を使って魅力ある公園づくりを行うなども考えられますが、その辺はいかがですか。

**【説明者】**

実際突き詰めていけば、そういうことも考えられると思います。

**【部会長】**

コンポストなどにも、補助金は使えるのですか。

**【説明者】**

補助事業としては都の補助事業の枠組みになりますが、賑わいあふれる商店街支援の方での補助対象には入ってきます。

**【部会長】**

ほかによろしいでしょうか。

では、次の事業に入りましょう。次は、計画事業81「商店街空き店舗活用支援融資」です。

**【説明者】**

計画事業80「商店街空き店舗活用支援融資」についてご説明します。

本事業の目的は、新宿区内の商店会に加入した商店街の空き店舗を活用して創業する事業主、空き店舗を改修して新たに貸出を考える店舗オーナーに対して、区が信用保証料と貸付利子を全額補助するという事で、商店街に活力ある事業者を呼び込んで、にぎわいあふれる商店街の創出を図るということです。

手段としては、借主特例のほうは、事業主が創業する際の運転・設備資金について利子補給と信用保証料の全額補助を行っています。貸主特例のほうは、空き店舗のオーナーが改修を行って賃貸するための融資に対し利子補給と信用保証料補助を行っています。

実施内容としては、区の広報、ホームページ、チラシ、ポスター、金融機関等への説明会等で事業の周知を図っています。利用を希望する創業者に対しては面談を行って、紹介状を交付し金融機関をあっせんしています。

融資が実行された創業者に対しては、区が信用保証料と貸付利子の全額を補助していますが、平成26年度の貸付実行件数は2件にとどまっています。

融資の実行後には、創業者を訪問して経営診断をすることで、創業後のアフターフォローを行い、創業の支援の取組と連携しています。

目標設定ですが、金融機関に紹介した融資のうちの貸付が実行された件数を指標として設定しており、それぞれの事業について毎年度10件ずつを目標に掲げましたが、実績は目標値を下回っているところです。

続いて、事業の評価についてです。

まず、サービスの負担と担い手ですが、商店街振興や創業者への支援ということで考えれば、区がこうした支援をしていくことは「適切」と評価するものです。

適切な目標設定ですが、実際に貸付を行った件数を目標とすることは「適切」と評価します。

効果的・効率的な視点ですが、区が要綱に定めた要件を確認後、金融機関あてに紹介状を事業者に交付して、区が信用保証料と貸付利子を全額補助することは、商店街の活性化と創業への支援という二つの側面から支援ができるということであり、「効果的・効率的」と評価します。

目的の達成度ですが、周知に努めているものの、実績は目標値を下回っていますので、「達

成度が低い」と評価します。

総合評価としても、「計画以下」と評価します。

平成26年度の課題ですが、効果的な貸付を実施した空き店舗の事業者に対して、効果的な支援を引き続き支援を行っていくことが課題と考えています。

課題に対する方針として、経営診断等のアドバイスや商店会等との連携など、継続的な支援を行っていくこととしました。

実際の取組では、実績は創業資金（商店街空き店舗借主特例）2件のみでしたが、利用者の開拓に向けた広報・周知活動をビジネス交流会や商談会などの場で実施してきました。しかし、実際の空き店舗活用、融資の利用にまでは至りませんでした。

平成27年度の取組概要としては、本事業は開業予定者のニーズから探すものであったためになかなか利用が進まなかったということで、今後は民間の不動産会社と連携し、空き店舗情報サイトを立ち上げて、物件を探しやすくし利用促進を図っていきたいと考えています。

第二次実行計画期間を通じた分析です。

実績は少なかったものの、実際に借りられた方は返済が滞ることなく、継続して事業を行っているという点では、多少なりとも利用した方については成果があったと考えています。

課題としては、やはり実績の少なさがあります。借りたいと思う空き店舗が見つからないというお話がありましたので、先ほど申しあげた空き店舗情報サイトの立ち上げのほかに、空き店舗の実態調査を行う予定です。これは、商店街の調査を行う中で、一定程度回答が出た段階で、実際に商店街を回って、空き店舗がどれくらいあるかを調査するものです。

第三次実行計画に向けた方向性は、手段改善としています。方向性の内容ですが、平成27年度は商店街のにぎわい創出に向けた調査を行い、空き店舗の現況調査も行って、その結果を踏まえて、空き店舗対策に有効な手段を検討していきます。

現在、創業資金と店舗改装資金の各融資は手段が分かれています。これらを統合して、創業支援・商店街支援等とを連携させて、総合的な空き店舗対策に取り組んでいきます。

説明は以上です。

**【部会長】**

ありがとうございます。

それでは、どうぞ、委員のほうからご質問。どうぞ。

**【委員】**

この事業は非常に難しいと思います。もともと、資金に余裕のある方はこの制度を利用しないで、直接金融機関に行って話すのではないのでしょうか。区を頼らざるを得ない人というのは資金的にはあまり余裕がないのではないのでしょうか。そうなると、金融機関も控えてしまうというような悪循環があるのではないかと推測します。

いっそのこと、新しい産業を区が生み出してしまっただろうかと思っています。

**【委員】**

この事業において、どれだけの申し込みがあり、それがどのような経過をたどって、結果ど

のようになったかということ、内部評価のどこかで表していただければよかったです。

それから、現在の融資制度をそのまま運用するのではなく、新たにコーディネーターの方を入れるなど、もっとうまく制度が運用されるように、踏み込んだ取組がなされればいいと思います。

**【説明者】**

創業の取組として今検討している中では、創業支援事業計画があります。現在、金融機関等と調整中で、どのような事業ができるかというような話を進めているところです。また、国の認定を受けた創業支援事業により、創業者の方にも、信用保証の枠が広がるなどのメリットがあるということがありますので、そういったことも検討しています。さらに、別事業ではありますが、ビジネス交流会を実施し、講演会と併せて名刺交換会を行っています。この機会により、いろいろな事業所の方が交流し、アイデアを創出していただくというような取組を始めています。

**【部会長】**

前回の評価におけるヒアリングの際は、とにかく空き店舗をうめたいというお話だったかと思いますが、今回は、政策目的である商店街振興の一環としてどのようにしていきたいということがあるようですね。

**【委員】**

この制度の利用者は、どこでこの制度の存在を知のでしょうか。

**【説明者】**

仲間のネットワークなどが情報源になっています。

**【委員】**

新宿区の広報などで見たという人も、中にはいるのでしょうか。

新宿区の広報紙に載せるとしても、扱いを大きくしてもらって、目立つようにしてもらえば、もう少し応募者が増えてくるのではないのでしょうか。ほかにもいろいろ考えなくてはいいませんが。

**【説明者】**

いろいろ考えていきたいと思います。

**【委員】**

今、広報の話がありましたが、成功事例を紹介すれば、もっと申込者が増えてくるのではないかと思います。

「計画以下」と内部評価されていますが、よくやっぺらっしやと思いますよ。

**【説明者】**

ありがとうございます。

**【委員】**

先ほどの活性化事業の利用が多い商店街などは、やはり空き店舗数というのは少ないのですか。

**【説明者】**

現在、実態を調査しているところです。

**【部会長】**

では、本日はこれで閉会したいと思います

<閉会>