

平成27年度第5回協働事業評価会

平成27年10月16日（金）午後2時00分

本庁舎6階 第3委員会室

出席者：久塚委員、宇都木委員、関口委員、衣川委員、竹井委員、渡邊委員、伊藤委員、
井下委員、針谷委員、加賀美委員

事務局：地域調整課長、小宮山協働推進主査、高橋主任、勝山主事

久塚会長 では、定足数に達しております。資料について事務局、お願いいたします。

事務局 資料の確認をいたします。まず次第がありまして、資料1が協働事業評価書で、
①が新宿スポーツ環境推進プロジェクト、②が商店街ホームページ活性化事業となっております。
こちらきょうのヒアリングの中でご記入いただきまして、来週21日までにご提出をお願いいたします。

資料2は、1年目の評価にあたっての主な着眼点となっております。このような着眼点
で本日ご質問いただければと思っております。

資料3は、評価スケジュールの最新版となっております。

資料4が、評価会の委員名簿となっております。

資料5は、12月分までの全体の会議の予定表となっております。

資料の確認は以上ですが、このほかに事前配付といたしまして、10月7日付で二つの
団体の協働事業提案書、自己点検シート、相互検証シートなどの資料を郵送させていただきました。
お持ちでない方はいらっしゃいますか。大丈夫でしょうか。

資料の確認は、以上になります。

久塚会長 きょうの進め方をお願いします。

事務局 本日は2団体へのヒアリングをしていただきます。進め方ですが、最初に事業
の概要と実施状況などについて実施団体が10分程度で説明します。何か補足がありましたら
事業課から説明します。その後、30分間、委員の皆様から実施団体と事業課に対して
のヒアリングという形になります。ヒアリングの後に委員の皆様と事業課と団体の三
者による意見交換の時間を25分ほどとっています。2団体続けてヒアリングと意見交換
をしていただきまして、4時15分に終了を予定しております。それから、約10分の休
憩を挟みまして、委員の皆様だけで共通認識を持っていただくための話し合いをしてい

ただいで終了となります。よろしくお願いいたします。

久塚会長 事務局から説明があったようにヒアリングの時間を40分とっていますけれども、その後、意見交換ということで、ヒアリングの内訳は10分程度団体に説明をしてもらいますが、補足があれば事業課からその補足をしてもらいます。ただ、前回もそうだったのですが、ヒアリングと意見交換がまざり合ってしまうような感じになるので、あくまでヒアリングのときはヒアリングで、気持ちの切りではそうしていただきたいと思うのです。その後、意見交換ということになっておりますので。

2団体やった後に休憩を挟んで私たち委員だけでの意見交換ということにしております。よろしいですね。

では、お願いします。

(一般社団法人地域スポーツ推進クラブ Criacao・生涯学習コミュニティ課担当職員着席)

久塚会長 お忙しいときにありがとうございます。新宿スポーツ環境推進プロジェクトという事業で、ヒアリングは約30分間なのですけれども、その後、意見交換みたいなのを行いたいと思います。もうお聞きかもしれませんが、団体のほうからこの今の進捗状況を含めて事業についての説明を10分程度、補足があるということであれば事業課のほうから補足をしてもらおうということで進めますのでよろしくお願いいたします。

では、団体のほうからよろしくお願いいたします。

事業者 皆さん、こんにちは。

一般社団法人地域スポーツ推進クラブの代表をしています丸山と申します。本日は貴重な機会をありがとうございます。今回の新宿スポーツ環境推進プロジェクトという形で新宿区と一緒に協働事業をやらせていただいたことについて発表のほうをさせていただきたいなと思っています。

発表のほうは理事をしています、現場でも責任者を務める土田のほうから発表をさせていただきますのでよろしくお願いいたします。

事業者 ただいまご紹介にあずかりました一般社団法人地域スポーツ推進クラブ Criacaoの土田と申します。本日はよろしくお願いいたします。

まずお手元の資料の確認だけさせていただきたいと思いますので、まず資料に沿ってご説明させていただきたいと思いますので、順番等も含めてご確認をお願いいたします。

まず1枚目に事前確認書というものが皆様のお手元にありますでしょうか。

続きまして、提出資料としまして、新宿スポーツ環境推進プロジェクトアンケート結果集計（上半期）という紙もございますでしょうか。

もう1枚、提出資料としまして、新宿環境推進プロジェクト事業実施状況という数字が細かく入った、日時、イベント内容、申し込み、当日参加者といった形の資料。

それに続きまして、協働事業の自己点検シート、それぞれ当方の団体と区事業課、それぞれで出されているものが1部ずつあるかと思えます。

もう一つ、それぞれの相互点検を行った協働事業相互検証シート1年目用という紙もお手元にありますでしょうか。

残りは参考資料としまして、各小学校に配りましたチラシなども添付資料としてお手元にあるかと思えます。

このような形で進めさせていただきます。

今回新宿スポーツ環境推進プロジェクトという形で私ども、この事業にかかわらせていただいておりますが、まず事業の目的からご説明させていただきたいと思えます。事業の目的としましては、本質的なスポーツ体験の機会を提供することによって、子供たちの持つ可能性の最大化を目指すという形で目的を定めさせていただきました。2020年に東京オリンピック・パラリンピックの開催が決まりまして、スポーツの機運が高まってきている中で、子供たちに対してスポーツの機会の提供ですとか、今後の可能性の最大化、さらに引き伸ばしてあげたいという思いですとか、子供たちの将来の選択肢の一つとして各種いろいろなスポーツを体験していただくというふうに考えてこういった目的にさせていただきました。

また、2019年にラグビーワールドカップの日本開催も決まりまして、まさに今月の事業としましては、ラグビーの体験教室という形でも行ってまいりますので、今後このようなスポーツの機会というのも幅広く子供たち、新宿区の皆様にも提供していきたいというふうに考えております。

そういったことを目的としまして事業の概要ですが、複数のプロフェッショナル、アスリート・指導者によるスポーツ体験教室の開催及び地域のスポーツ団体等と幅広い連携を行っていきたいというふうに考えております。

そういった中で子供たちがアスリートから本質的なスポーツに触れるスポーツの指導の場ですとか、子供たち一人一人の可能性を引き伸ばしていくように、1年間で約800名

の子供たちに今回参加していただきたいというふうに目標を定めさせていただきました。

今、新宿区の小学校の生徒数が約8,000人強、この中の10%の数字に対して目標を定めて今事業を行っております。主に事業に参加する受益者となるのは小学生・中学生及びその保護者という形で今事業を行っております。

では、その行っている事業でアンケート結果の集計を見ながら少しご説明をさせていただきますと思います。現在目標800名に対しまして上半期の参加人数が333名、そのうちの有効回答数として202名の方からアンケートをいただきました。実際に1から5という形で、5段階評価で事業が「楽しかった」「楽しくなかった」という形で評価をいただきまして、約7割を超える人たちに今回の事業が楽しかった。また、4も含めると全体で9割以上の方に楽しかったというふうに評価をしていただいております、月別に見ましてもそれぞれ1から5の数字がバラバラというよりは5、4のほうに数字が固まっておりますので、一定以上の質で実施ができており、そういったところは評価していただいているのではないかとこのように考えております。

また、こういった楽しかった、楽しくなかったという数字だけではなくて実際にきょうお見せすることができないのですが、一部アンケートのいただいた声の抜粋としましては、4月から6月の間にサッカーの体験教室という形で行わせていただいたのですが、その中で一緒にブラインドサッカーの体験教室も行わせていただきました。その中でふだんただスポーツという形だけではなくて、一緒に障害者スポーツを体験していただくことで実際に伝えることの難しさですとか、声を出して相手に伝えることといったようなたくさん気づきが今回の参加で得られたというような声もいただきましたし、4月から9月のところでは、実際にプロで活躍していたアスリートの指導者の方にも来ていただいてそういった本質的な指導を受けることで、今までになかったので本当によかったといった声や、アメリカンフットボールを簡単にしたフラッグフットボールという競技があるのですが、それも学習指導要領に入っているのですが、なかなか学校で体験する機会もなく、今回参加することでまた新しいスポーツに触れることができたといった、そういった声も非常にいただいております、目的に対して本質的な価値というものを今回広めることができたのではないかとこのように感じており、この事業を行っておりますことこのように価値を提供することができて本当によかったなというふうに感じております。

また、このアンケートの中で、下のほうに今後実施してほしい内容という形で幾つかいただいたスポーツを載せているのですが、こちらは今後の実施する協議内容の参考として

今後参考にしていければいいなというふうに考えております。

続きまして、事業実施状況という形で、実際に参加していただいた方の数の表があるかと思えます。冒頭に述べさせていただきましたが、今現在今回の事業は目標人数800名という形で置かせていただいております。その中で上半期333名という形で、実際の目標を考えると少しビハインドしているような形ではあるのですが、事前の申し込みのところの欄、ここの合計は載せていないのですが、実際に4月から9月の間で430名の方に事前に申し込みをいただきました。当日どうしても雨が降ってしまったりですとか、用事でキャンセルをせざるを得ないですとか、そういった要因で実際には届いてはいたのですが、この事前申し込みの段階では達成できるような数字をいただいているので、今後下半期、来年以降に向けてこちらの数字は改善していけるかなというふうに思っております。

それでは、続きまして自己点検シートのほうに移ります。こちらのほうは事業課と私のCriacaoのほうでそれぞれ自己点検して出したものをこちらのほうに記載させていただいたのですが、まずⅠとⅡという形で計画づくり、Ⅱのほうが実際の実施内容という形で中身のほうの評価というものを分かれて出してあります。私どものほうとしましては、事業課のほうに大変ご協力いただきまして、自分たちの役割等もそれぞれ分かれてきちんと行えているというふうに感じております。

そういった中で計画づくりの中では対等な意見交換ですとか、自主性を尊重して私どもの意見も非常に取り入れていただいております、良好にここの点は進められたのではないかなというふうに思っております。

そういった中で3番のところがお互いに低い数字になってしまっているのですが、そもそも自立した事業展開の自立という言葉の定義ですとか、そういったところの詰めがあまりないなってしまっていたので、計画段階では少し低い数字というものをつけさせていただいたのですが、今後スケジュールを決める際ですとか、こういったところの役割、そういったものを明確にしながら自立した事業展開とはそもそもどういったことかということも詰めていければいいなというふうに考えてはおります。

そういった中で事業の質や効果の向上というところに関しましては、お互いに持てる力を発揮しながら、常に反省会も含めまして次の事業につながるような取り組みを行っておりますので、こちらに関しましては計画段階からそれぞれできていたのではないかなというふうに感じております。

Ⅱ番の協働事業の実施というほうのプロセスではどうだったということに関しまして

は、ここは事業課のほう、私ども団体のほう、それぞれで対等に自主性を持ってそれぞれ進めることができているかというふうに思っております。おおむね事業の目的に対しましてはそれぞれ共有をしっかりとできていて、子供たちの能力の最大化ということを尊重しながらそれぞれ協力して進められていたというふうに感じております。

最後に協働事業の自己点検シートの相互検証シートのほうに移らせていただきます。今回双方で話し合いました、事業の計画づくりといったところでは、協働事業の目的ですとか、過去の実績、一昨年度、昨年度と単発の事業ではありましたが開催させていただいておりましたので、お互いの強みですとかそういった部分をどうやったら生かせるかというような役割の認識といったものはしっかりとできていたというふうに感じております。

一方で、今後施設や広報を最大限に利用するに当たっては、少しスケジュールを前広に設定することでもっと役割分担を明確にしてさらに人数ですとか、子供たちに周知することで質の向上ですとか集客の部分でもっと改善できる部分があるなというふうには考えております。

実施状況のほうに関しましても、協働事業の目的が明確にそれぞれ共有できておりますので、運営にかかる情報ですとかは毎回終わった後に反省会などを講師の方も含めましてフィードバックをいただき、次の事業のときにどういった改善を行えるか、そういったことをきちんとお互いに認識できておりますので、集う前にきちんと改善をしていけているというふうに感じております。

ただ、実施状況の中で、当日どういったことをそれぞれの役割分担とするかといったところの細分化というものがあいまいになってしまっていましたので、そういったところは計画段階から落とし込んで、今後展開できるように改善をしていきたいなというふうに思っております。

今実施させていただいている事業に関しましては、多くの方から非常に満足しているという意見をいただいておりますので、その中でもただ慢心することなく、質の改善というのは今後も続けていけるというふうに感じておりますので、私ども団体と事業課とさらに密にコミュニケーションをとって、今後もう1段階レベルを上げたような運営体制もとりながら事業の継続を行っていきたいというふうに思っております。

以上になります。

久塚会長 事業課のほうから補足はございますか。

事業課 特にありません。

久塚会長 では、委員のほうから質問などがあると思いますので、質問に答えていただくという前半部分、その後、お互いにやりとりしていく形になろうかと。では、どなたからでも結構ですのでヒアリングを実施しますが。

では、伊藤さん。

伊藤委員 質問します。まずこの企画書の前面のところにあります1ページです。当団体は「自分たちのまちは、自分たちで担い」という新宿区の掲げていることがありますけれども、これに対して強化に貢献できるという設定されていますが、その点について具体的にどんなふうにご貢献されたかを簡単にいいですから。

事業者 新宿力というところですか。

伊藤委員 はい、自分たちのまちは自分たちで担い、自分たちでつくる、そういう自主的なものに対して、どんなふうにご貢献されたでしょうかということ。

事業者 そういう意味ではこのイベントはもちろん自分たち自身で開催するというのもう当然のことなのですけれども、やっぱり子供たち自身にそれぞれのサッカーもそうですし、フラッグフットボールもそうなのですが、自分たちで考えて、そこで行動するということをすごく大切に伝えていって、もちろん前段のあいさつをしっかりとか、基本動作みたいなところも大切ですし、プラスアルファでこの新宿区が掲げている自分たちで自主性を持って何かに取り組むというようなスタンスをしっかりと子供たちに伝えていくということをすごく大切に伝えられているかなというふうには感じております。

伊藤委員 次に8ページのところで波及効果とあるのですが、成果はそれぞれの事業の開催数、参加者数、満足度調査によって測定すると書いてあるのですが、これを測定することによってどれだけ波及されたかがどのようにわかったかお話ししてください。何かはかれないような気がするのだけれども、事業としての成果はわかるのだけれども、波及効果をそれではかるということが非常に難しいなと思います。

事業者 おっしゃるとおりだと思っています。

伊藤委員 では、いいです、それはそれで。それと9月5日、事業しているところを見させていただきました。そのときに気がついたのは、区の担当課の方が裏方でよく徹して水を出したり、ちょっと暑かったのですけれども、いろいろやっていたのは非常によかったなと思います。

裏方に撒するより仕方がないのかなという気がするのですけれども。そういう面では役割分担がよくできたと思います。そこで気づいたことがありまして、だれか1人の女の

子がけがというか、足を踏まれて捻挫したのかどうかわからないけれども、そのときに皆さん少し慌てていて、私見ていたのですが、救急箱の中に湿布薬だとかがないような感じがしたことと、それからやるときにはスポーツトレーナーですとか、例えば看護師さんが帯同しているのがいいのではないかなというような気がしたので、その点今後取り入れてくれたらというのが、気がしました。

それと、さっきのグラフの参加者数のところで、申込者がたしか447あって参加者が333。大体75%なのですが、大体こんなものでとらえられるのですか、これからも。

事業者 そうですね、こういうスポーツイベントだと参加率というのは実はもっと低いのです、5割ぐらいだったりするのですけれども、そういう意味ではすごく事業課さんが広報を上手にやっていただいて、大分高い数字になっているなという認識ではいます。

今後に関しても同様のオペレーションでよりしっかりと、個人情報もアンケートをとらせていただいている方たちもいらっしゃるの、そういう方たちには直接メールでやりとりさせていただいたりする中で、しっかりと参加率を高めていく充実策はしていきたいなというふうに考えております。

伊藤委員 あと最後に一つなのですが、333名の方が参加されているのですけれども、これで終わってはしょうがないわけで、この1年間、2年目、3年目、それからその後につなげるような動きはどんな動きを、今途中だから難しいかもしれないけれども考えていられるかをお話ししていただければ。

事業者 ただ、そのあたりに関しては今ウェブページを作成してしまして、実際に活動の報告書をしっかりとウェブ上に上げて、あとはフェイスブックとか今後ツイッターとかも含めて親御さんとのリレーション構築をしっかりとしていく中で、しっかりと情報発信というものをさらに強化していきたいなというふうには考えております。新宿区さんのほうにもツイッターとかを使って広報していただいたりとかしているの、そういったITの技術とか使えるものはしっかりと使いながら取り組みを強化していきたいなというふうに考えています。

伊藤委員 はい、わかりました。

久塚会長 次に、どなたでも。

竹井委員 委員の竹井です。事業課のほうに確認なのですが、今回アンケートという形で自己点検シートの中で課題が1点上がってきています。それは区と事業者との役割です。ここについて検討不足等があったということで、プロジェクトが進んでいる上で、

どこが責任を持つかを多分明確にしていくと思うのですが、今回というのはここをどういうふうに進められたかというのと、それを今後お互いに祖語がないように多分共有するもので管理していると思うのですが、それをどのようにしていくのかというのを説明していただければと思いますけれども。

事業課 この役割に関してなのですけれども、あまり思い切り深いところではなく、基本的な部分で区が実際協働という中で何をすべきなのかというのが、やはり提案から決定して実際に実施するまでの間にもう少し掘り下げてやってもよかったのかなと。先ほど裏方の話がありましたけれども、当日の受け付け等に関しても、ではどっちが責任を持ってお金を集金するのか、自転車とかはどこに置かせるように指示を出すのか、そういったもう一番初歩的なところから責任者という者がうまく明確にできていなかったというところが一番の問題と考えております。

実際今これ6回やってみて大きな事故にはつながっていないのですけれども、参加者の傾向から見ても1年生から3年生までの低学年がかなりの人数を占めている中で、いつ事故が起きてもおかしくないという状況ですので、そういったところを考えるともう少し事業者側、うちの区のほうとしてもはっきりと責任の所在等を明確にしたほうがいいのではないかとということで、今回評価としては低目になってしまったという経緯がございます。

竹井委員 今のそのお話の中でもあったのですが、何かものが起こっているいろいろ検討していくという形、それ自体がこれに戻っていくという形だと思います。

もう1個、それに多分関連したところだと思うのですが、今回の対象者なのですが、参加者を一覧でまとめている紙なのですが、ほぼほぼ達成はしているのかなと思う中で、4月11日から見ていくと高学年の4年から6年に関して比較的少ない参加者が見られています。1年生から3年生に関してもやっぱり4月は少ないのですが、だんだん上がってきているという傾向に対して4月、4年から6年は最後まで上がっていないという中で、この結果を踏まえた上でどういうふうな対策というのをとっていつているのかというのがもしあれば聞かせていただきたいのと、やっぱりこの層というのもふやしていかなければいけないのかなと考えている中で、これからどういうふうなここをふやしていくのか、その施策を双方考えていることがあればお聞かせ願いたいと思います。

事業者 今回4年生から6年生という層に関しましては、親御さん等にもアンケートをとっている中では今後塾ですとか、それからやっぱりスポーツをやられていて、もうやる競技が決まっているので体験というところはもういいというふうな考えている方もいらっ

しゃれば、いや、実はそうではなくて小学生のうちは幅広くスポーツをやらせていきたい。例えば野球、今回ことしの夏に甲子園で活躍された選手は、小学生のときとかにいろいろなスポーツをやってきた中で、たまたま野球を選んだけれども、小さいころにやっていたスポーツの体験が非常に役に立ったというお話も出ていました。

そういった中でやはり小学生のうちはアプローチできる部分というのはたくさんありますし、例えばサッカーを、私どもサッカーをよくやっていたのでサッカーを例に挙げさせていただきますが、サッカーをやっている中で一つ頭を使ってヘディングをするというような部分があるのですが、それを鍛えるために実は野球の外野フライの練習をすると落地点に入れて、たくさんヘディングする練習をするよりもそっちのほうが実はヘディングがうまくなったりするというような練習効果もあるので、今後そういったスポーツを一つ突き詰めることも大切ですが、新しい考え方とかそういったものを広く発信していけるような体制をとりたいというふうに考えていますので、先ほど丸山のほうからありましたが、一つはウェブの拡散方法。

もう一つは、スポーツ少年団ですとか、今回広報をすべて事業課のほうに小学校のほうに配るといってお願いしていたのですが、広報の仕方を実際のスポーツ少年団ですとかそういったところにもアプローチして、もう少し幅広く周知していけるような体制をとっていききたいというふうに考えております。

事業課 行政のほうとしましてはこの4月11日、新学期始まってすぐの土曜日にこの実施をするということが、会場の都合上どうしてもここになってしまったのですが、実際の反省としてはこの新学期直後、1年生入学式が終わって1週間足らずのところ、土・日にこういう遊びで体力を使うということが本当にいいのだろうかということが今回反省として出ております。

来年度に向けて4月サッカークリニック、今こちらのCriacaoのほうからも話がありましたけれども、高学年に対しては新学期始まってもすぐでも動けなくはないと思うのですが、ではサッカーを今から始めてみたいと思う子がどれぐらい、低学年に対して高学年どれぐらい比率がいるのかというのはあるかとは思いますが、4月、5月、小学校、区内ですと春の運動会を控えているところも多数あるかと思しますので、逆に4月の行事の打ち方に関しては、来年度以降もっと小学生が新学期、新しい生活が始まってすぐでもできそうなもの、親子でも一緒に何かをすると。春の運動会へ向けてとか、そういったところでもう少し興味を引くようなイベント内容にしていくことが、今後スポーツ実施に対して興味

を示してくれるのではないのかなということでは考えております。

ですので、あと周知の仕方も前回、4月からのチラシを載せているのですけれども、最初の4月に関しては単発、4月のみの募集ということで打ち出させていただいたのですが、それもこの会場である新宿スポーツセンター付近の小学校のみしか実際配布はするときしておりませんでしたので、そういったところもこの集客が少なかったというところでの反省としてこちらでは考えておりますので、この伸びてきたところも7月からはもう一斉に区内全小学校に対して全員に配ってくださいということで広報の仕方も変えてございますので、4月、5月と少し少ない人数ではありましたけれども、7月以降の人数がふえているところへは、そこで4月の反省を踏まえて改善していつている点ではございますので、来年度ももう少しアプローチの仕方は随時考えていきたいと思っております。

久塚会長 ほかにございますか。はい、宇都木さん。

宇都木委員 一生懸命やられているというのはよくわかりました。だけど、これは子供全体、子供にスポーツを広げていくとか、体験させていくということから言って、この参加者人数というのは、新宿区の子供の数と参加者人数というのとの関係からいうとこれぐらいだとすれば、まあ、一定の条件は満たしているのかなというふうに評価するのか、それともまだ足りないと思っているのか、やろうとする企画からするともう少しやっぱり参加者がふえたほうがいいのか。

ただ、もう一つは、そうはいっても1回ごとの催し物に対しての参加者のある種の制限みたいなものがどうしてもあるのだろうと思うのだけれども、そこは相対評価で見るとお金をこれだけ使ってこれしか効果がなかったのという話にどう答えていくかというのも一つ考えなければいけない。その評価は皆さんのほうではどういうふうな評価になっているのですか。

久塚会長 新宿区のほうで、団体のほうはある程度目標を立てて8,000人に対して800できた。それを新宿区のほうはどう見ていますかみたいな質問のようですが。

宇都木委員 両方だと思うのだ。

久塚会長 割に評価は高いみたいでしょう、団体のほうは。

事業者 そうですね、本当に事業課をはじめ、かかわってくださる方たちが本当によくやっていただいたので、実際に現場でやっぱりなかなかこの人数をイベントで集めるというのも実際そんなに簡単なことではなかったもので、そういった意味では、当初は800とか1,200というのも結構厳しい数字かなとは思ったのですけれども、大分近づけては

いけているので、そういった意味で費用対効果という部分で言うと提案させていただいた段階で、そこで通していただいたので、そんな費用対効果でいいのかなとは思っていたのですが、やっぱりそこもしっかり見直しながらやっていかなければいけないなというのは今言っていて思います。

宇都木委員 皆さんのほうにはいろいろ意見があるのでしょうか、区民というか、お金を出す側はやっぱり数というのはかなりそれだけ金を使ってこれだけなのかのというみたいなのは絶えずつきまとうのです。

だから、表向きは、内容的には物すごくいいことになっているのだと、その都度、その都度参加者だとかその人たちを見ている、相対評価としてはなかなかそこが説得力を持つようなものを何か考えないと、というふうに思うのです。

それから、もう一つはこの体験した人たちを次にどうやって持続させていくのか、つなげていくのか、あるいはその効果が次から入ってくる人たちに影響を及ぼすようなそういうことにすることに、今のところなっているのか、なっていないのか、あるいはこれから2年、3年とやっていくうちに効果があるのだと思いますけれども、その辺の評価はどうですか。

事業者 その意味では来年度からは指導者の方たちに働きかけるという機会を半分に変えていこうというふうに、もともとの計画で出ささせていただいていて、やはり僕ら自身もこのイベントは本当に毎日打てるような体制ではもちろんないので、いかにこの新宿にいらっしゃる指導者の方とか、そういった方たちに考え方とかいろんなスポーツを通して教える指導の幅とかそういったものを伝えていく中で、先ほどの新宿力というのは自治の力だというふうに思っているので、新宿の方たちがその先で永続的にその仕組みを伝えていけるような取り組みを広めていきたいなというふうに考えています。

宇都木委員 うん、そうなのです。3年で終わっても、協働事業としての取り組みが3年で終わっても、こういうこと自体、スポーツを広めていこうとか、体験させていくということはずっと継続されていかないと意味がないわけだね。

事業者 はい。

宇都木委員 この3年間でその仕組みをつくっていくというのもこの目的の一つだから、そうすると今度のこの今までのところでやってきたことは、次につながるようなそういう評価に何か実際に見えてきているのかどうかというのは非常に興味があるところなので、それが事業評価の大きな視点なので、そこら辺は皆さんのところでは計画は計画であるの

ですけれども、それはわかっているのですが、現時点でどのような評価というか、考え方になっているのか聞かせてくれますか。

事業者 そういう意味ではさっきからウェブ、ウェブと言って申しわけないところがあるのですけれども、しっかりやっぱりやったことを残していきたいなという思いは非常に思っています、僕らの団体としては、この協働事業というのがなくなった後でも新宿区民に対して何か力になれることは継続的にやっていきたいと思っていますし、このウェブページを3年終わったら消そうなんて全く思っていないので、本当に例えば指導の方たちが来てくださって、さまざまなスポーツにかかわった方たちのすばらしい指導に対する考え方とかそういったものはしっかり記事にして、そのホームページ上に載せたりとか、今後で言うとそこに動画を載せて地元の指導者の方たちがそれを見ればわかるような仕組みにしていったりとか、そういった中でしっかりと地域に残る財産にしていければなというふうには考えております。

久塚会長 ほかにないですか。はい、関口さん。

関口委員 私の評価としては参加もさせていただいたのですけれども、1年目の事業としてまず4月からイベントが開催できているというところがすごく評価できると思います。大体半年間準備にかけて、10月からようやく始まるみたいな事業も多い中で、ちゃんと4月からしっかり、つまり事前準備がしっかりしていたということだと思うのですけれども開催ができていて、その800人という目標値はいろいろ解釈の余地はあると思うのですが、いかんせんやっぱり下手したら命がかかわるものなので、あまりこの800人の目標は大事なのですが、9月5日のときもほぼほぼ限界かなぐらいの規模感でしたので、下手にいっぱい集めてやって何か先ほどおっしゃっていましたが、事故があったということになっては元も子もないので、そこはあまり数値目標は大事と言えば大事なのですが、無理をされなくても構わないのかなと思いました。

一つ私からの要望としましては、先ほどおっしゃっているようにどうしても例えば民間のスポーツクラブでやって、民間ではなくいわゆる会社の、営利のスポーツクラブがやっているわけではないので、いかに主体性、自主性を引き出すかというのが大事だと思うのです。

結構常連さんとかももうでき始めているのではないのかなとも思うので、あとは保護者の方が若干暇しているのです、子供がやっている間。なので、やっぱりもうそろそろ常連さんとかリーダー的な人を引っ張って、ボランティアとして運営側に回ってもらうとか、

新宿区民の方なわけですから強力なサポーターになり得るわけで、NPOがやるからにはいかに仲間というか参加者、運営側のボランティア的な方々を巻き込んでいくか。巻き込み力というのも非常に大事なものですから、半年であそこまでまとまっているということであれば、そろそろそういうのも検討し始めてもよろしいのかなと思いました。

事業者 ありがとうございます。

久塚会長 意見交換に近づいてきたような感じで、ヒアリングという意味でご質問などがあったらお願いします。なければ意見交換に移りますけれども。

渡邊さん。

渡邊委員 委員の渡邊です。アンケートの集計結果についての質問なのです。私たちに配付されているのは、このアンケートの結果集計なのです、これでよろしいのですよね。

この中で「楽しかった」「楽しくなかった」のこの5段階評価になっているのですけれども、何が楽しかったのかという質問はされているのでしょうか。

事業者 はい、そうです。

渡邊委員 その質問に答えていただく前に、この私の質問の趣旨としては、やはり3年の事業で終わるのではなく、新宿にその後もずっと子供たちがスポーツに興味を持つように定着してもらいたいという思いがあって、一方で有名な方の名前をかたるスクールなどが牽引力となっている場合に、もし楽しかった要素としてそれが牽引力となっている場合に、地道な新宿力につながっていくときに、3年間が終わった後に落差ができてしまうのではないかなという心配があり、それも基礎があってどんなところが楽しかったのかなというところにひょっとしたら少し課題があるのではないかなと思い、質問をさせていただきました。そういう意味でお答え願えますでしょうか。

事業者 この楽しかったという部分に関しましては、実際に参加されてそのやっているサッカースクールでしたらサッカーの教えてもらった内容ですとか、そういったものが楽しかったという部分もありますし、プロのアスリートの方、やられていた方を呼んでという部分もあるのですけれども、どちらかというが多かった声とか、実際にその場で聞いた話の内容としましては、そもそもスポーツという機会、やはり今回提案させていただいたこの事業の目的にあるとおりスポーツする機会が少ない、場所がない、または教えていただく方も本質的なそういったプロのアスリートの方、やってこられた方に教えられたことがないということで、そういったことを体験できたことがまずよかったというお話をたくさんいただきました。

参加されているこの集計の人数からもわかるとおり、1年生から3年生が非常に多くて、これから何かスポーツをやらせたいという親御さんと、子供たちからも何かやってみたいのだけれども、どういったスポーツがあるのかもやっぱり子供のうちというのはわからないですし、楽しさとは何なのだろうというふうにやっぱり経験してみても初めて気づくというものもたくさんあったということをアンケートからも、当日の声からもいただいていますので、そういった中ではただ単純にプロの人が来て、その人に触れられたから楽しかったというよりは、そういった場を経験できてすごく楽しかったですとか、また各地域から呼んでいますので、ふだん自分たちの小学校以外の友達とその場に来て例えばブラインドサッカーの体験ですと、目を隠した状態で知らない友達とペアを組んでやってみてねと言ったときに、伝えることで新しい友達ができたとか、そういった体験の場を通じて本当に楽しかったという声をいただいているというふうに私たちは思っております。

渡邊委員 潜在力を感じる頼もしいお答えでありがとうございます。

事業者 ありがとうございます。

久塚会長 アンケート調査項目というのはどういうことなのですか。多分渡邊さんの質問は、楽しかったというところで、もし楽しかったですかという楽しかったに丸をつけると言って、何が楽しかったのかというようなことを。

事業者 そうです、を下に書いてもらう欄がありまして、1から5を。

久塚会長 それを見たのが答えですよ、それに対して、質問に対して。

事業者 そうです、はい。

久塚会長 だから、いわゆる楽しかったというのは、トップの人と会えて楽しかったというのもあるし、想像したのと違って楽しかったというのもあるしということになると、もっと次の展開を考えないといけなくて、楽しかったということはそれぞれ経験したことの違いで楽しいという答えが出てきているから、どれをつつけばどういうことになるというのは違う形にそれぞれなる。

だから、ある人にとってはトップの人が来たことはあまり評価、気持ちの中で評価していない方もいるかもしれない。それはアンケートをそのまま信じていけばです。だから、効果として区民の方に小さい子の親に響いているのかということきちんと握らないと、違うところに話が行ってしまう可能性があるのです。

だから、やっぱり調査のプロは団体の中にいないかもしれないけれども、調査するときというのはかなり仕掛けが必要ですし、自由記述も読み込み方が難しいので、だからそれ

を踏まえてこれから2年目、3年目とどうするというときには、よく新宿区のほうとも相談して、よりよいものにつくっていくことが多分大事なのだと思います。

もうヒアリングの時間を過ぎて意見交換のほうの時間になっていますので、委員のほうからこういうことはこうしたほうがいいのではないだろうか、どう考えていますかという単なるヒアリングを超えた発言もあろうかと思えますけれども、そういうふうにさせてください。

では、どうぞ。はい、井下さん。

井下委員 一流の人たち、専門的な人を呼べば呼ぶほど区のほうもそうでしょうし、皆さんが新宿区の協働事業としてやろうとしているねらいがそのメニューに反映しづらいのが常なのです。その辺のところ我々はこういうふうに、区も、行政のほうもそうなのでしょうけれども、こういうねらいだからこういうメニューにしてもらいたいとか、こういうことを話してもらいたい、そういうこともアスリートの人たちと話し合いをしていますか。

事業者 はい、入念に毎回させていただいていて、僕らはこの協働事業を始める前にもこのアスリートの方たちとは一緒にイベントを開いたりしたことがあるのですが、基本的には彼らと一緒にそもそもの目的は何なのかというところをしっかりとすり合わせをして、そこに対してメニューを落とし込んで、逆に僕らにメニューを提出してもらって、それぞれのこのメニューの意図というのは何なのかという打ち合わせを繰り返してから現場に臨んでいるので、そういった意味ではアスリートの方たちも僕らは単純に何かアスリートとしてすごい方たちを呼んでいるのではなくて、本当に指導に対して、僕らのこの理念に対して共感したアスリートの方たちに来ていただいているので、そのすり合わせはすごく僕らの存在価値かなと思っているのですが、非常にスムーズにやらせていただいております。

井下委員 区のほうもそういうもう同じような、ねらいとしては、メニューと一致しているというふうに評価しているのですか。

事業課 区としましては、まず今回の目的の1番がとにかく運動したことの無いと言うお子さんを少しでも運動してもらおうというのがコンセプトで始めている事業になりますので、そういった意味では本当に遊びで体験をするような感覚でのプロジェクトということを根本的に考えております。その中で一流のアスリートの方、また指導経験のある方を呼んでいただいておりますので、そういった意味では小さいお子さんから本当に運動したことの無い人が初めてスポーツをするに当たりまして、さまざまなものを持ってきてい

ますが、それぞれ指導からその子供の接し方ですとか教え方ですとか、丁寧に対応してもらっていますので、私どもの意図と合っているというふうに今のところは考えているというところです。

井下委員 小さい子供たちなのできっかけづくりで楽しんでもらえばいいということで、意見交換ということでもいいのですかね。

久塚会長 はい、どうぞ。

井下委員 私も少しやっていますけれども、それでもいいなど。ただ、2年目以降からは例えば保護者であったり、その指導者であったりを対象とするというようなプログラムがあるみたいなので。書いてあることは非常にきれいに書いてあるのだけれども、では具体的にそういう指導者、保護者たちに新宿でどういうふうに継続的になっているかというようなのをぜひ取り入れられるようなメニューをその専門家の人たちと。

私なんかはいろいろこの間も、この間プロ野球をやめた選手の人がやって、子供が100人ぐらい集まるのです、保護者も。でも、一過性なのです。楽しくてそれでおしまいなのだ。とりわけ大人はそうです。子供が動いているのを見て楽しんでおしまいだけで。でもやっぱりこれだけのお金をかけてやるという話になれば、やっぱりとりわけ指導者の人たちについて、そんな継続性とか一つの目標、到達地点を意識したプログラムづくりというのを考えてもらえればなど。私自身の反省も込めてなのですけれども、よろしく願います。

事業者 ありがとうございます。

久塚会長 はい、伊藤さん。

伊藤委員 今までの経過と違うのですけれども、2016年、2017年で契約されている両親というか保護者に対する講座がありますよね。やるタイミング、時間帯を考えないと、やっても時間を決めただけでも来られないということがあるかもわからないです、夜だとか、みんな小さい子供だから。そこをどうするかということを考えているかというのと、それとスポーツをやっているときにやるとなると、みんないるからできるという前提に立ってしまうのだけれども、やっているところを見たいのだよね、子供たちのとなるとそっちも出ていなくなってしまうから、そこをうまく皆さん、両方で、団体さんと区のほうでうまく考えてほしいと思います。

食育もかなり大切なところだから、そこがまた抜けてしまうとこの計画もゆがみになってしまうので、そこをうまく考えていただきたいと思いますけれども。

事業者 はい、ですのでやっぱりその辺は非常に悩んでいて、実際に親御さんの方たちのやっぱり声を聞いてみないことにはこればかりはやっぱりわからないところなので、事業課の方も実際にご自身がお子さんいらっしゃるという中でスケジュールをいろいろご提案いただいているので、その辺はもう何か教えていただきながらちょっと柔軟に対応していきたいなというふうに考えております。

宇都木委員 スポーツをやりたいという積極的な人は、子供がもう何とかクラブとかそういうところに行っているわけです。そういうところに行かない子をどうやって出すかというのは、結局親だと思うのです。

だから、この事業がどれほどこれから発展してやっていくかというのは、いかに親を口説くかということだと思うのです。そのほうが子供のためになるよと、親が気がつけば。だけでも、5年生、6年生ぐらいになったら、中学いいところなんか行かれないぞと、そっちへ行ってしまうわけだ、今度は。それも心理だよね。

事業者 いや、本当です。

宇都木委員 だから、学校を通じてそのほうが子供のためにはいいのだぞという、学校の教育ともかかわっていかないと、行けとも言わないから。だから、そのところは工夫が要るのではないかなと思うのだけれども。

事業者 本当ですよ。

関口委員 でも別に私はそこまで親というふうにするというか、子供たちがお互い例えば仲よくなれば、常連さんとか少しだから仲よく仲間づくりというのですか、学校の部活とかだとどうしても学校での関係性にずっと延々拘束されるので、こういう学校を超えたクラブとかイベントとかというのは、ある意味学校でのスクールカーストみたいなのを脱却できるいい機会なわけです。

宇都木委員 うん、いや、だから親が連れていけなかったら。

関口委員 親はわかるのだけれども、子供たちがやっぱりそこで仲よくなってこのイベントを、毎月1回のイベントに行くとかあいつと会えるとか、仲よくなれるとか、活躍の舞台が与えられて結構皆さんも表彰とかされていた、あれはすごくいいと思うのですけれども。スポーツはスポーツですごく大事なのですが、そういうコミュニティ形成的なところも少し入れていただけるとなおいいいのではないかなと。子供が行きたいと言えば行くでしょう。

久塚会長 関口さんもそこまで求めたら重荷になってしまいますので。

関口委員 まあ、そうですね。

久塚会長 今のやり方でやっていたらそういうところまで自然になるだろうという話ですけれども。やっぱりこの間視察させていただいたときに、気になるお子さんが二、三いたのです。ああいう場合に何か対応の仕方というのを持っている？持っていないとなると、結局来て気持ちよくやれそうな子供しか相手していないということ。ということは、9割の残っている子供たちは目に入っていないということ。ウェルカムで1割来て、そのうち楽しんでいる子はうまくできたと。残りのところにはもう手段を持っていないということになる。そっちが大事だ。喜んで来る人は幾らでも来ます。でも、目的はそうではないでしょう。泣いてしまったり、人とかかかわるのが嫌だったり、それを解消しようというのも大きな目標でしょう。

事業者 はい。

久塚会長 放っておいても来るような子供たちはどこでも行きます。それは楽だ。おたくたちの団体でなくてもそれはできるかもしれない。だから、それをどうするかだ、せっかくいいノウハウを持っているときに。アスリートのプログラムというのは、コーチを含めてすごくメンタルなところまでやるじゃないですか。

事業者 はい。

久塚会長 うちの大学の私はアーチェリー部の部長をやっているけれども、あのコーチなんかはやっぱりすごいです、プログラムを見たら。それは半端ではないもの、心理学を含めて。だから、皆さん方はそのプロでそういうのを持っているから、やっぱりその放っておいても来るというのを相手にしていたら新宿力にならない、ちょっと辛口で言うと。

それを無理やり引っ張り出すのではなくて、何となく行きたくないなみたいな人が、行ってみたらこう変わっていくプロセスというのをアンケートにあらわされた。自分が変わっていった、親も変わっていったと。初めはもう何か行きたくないなという、だけど行くようになってしまったというふうなことがとれるようなアンケートだし、実施をしないとこれは続かない。それが1回ぽっきりでいいなら、もう有名人が来たらみんな行って楽しかった、それで終わり。

そうするとあまり気がしなかった人たちも思い出して転がり始める、仲間をつくり始めて。そうすると関口さんが言ったみたいに学校ごとでの上下関係みたいなのを超えて地域でなっているので、校区を越えて今度は友達ができたり、あるいは一緒にどこかへ行くこうという話になったり、親同士で友達になったりというのがうんと出てくるといい。

だから、見ていて、まだ9月だったので回数が少なかったし、これから先はその親なら親、保護者なら保護者同士とか、あるいは子供さん同士で校区を越えたり、あるいは今までおつき合いがなかったような年代層の人たちと積極的に話し、嫌ではないという気持ちを持って入っていけたり、あるいは新しいお客さんとして初めて、ほかの人はもうリピーターで4月からやっていたら4回、5回参加しているでしょう。それで、初めて来た人がその先行している部隊にボコッと入ってくるようなイメージなわけでしょう、スポーツ、やり方を変えても。そうすると、その人たちが入りやすいのか、入りにくいのかというのがやっぱり課題になってきます。

だから、もう課題はわんさかあるので4年、5年続けていこうというような、もうこれがなくなってもやるという心持ちを持っていたら、その周辺のところをどうするかというところに。ただ、そこばかりやると福祉団体みたいになってしまうから、メインはスポーツでしょう。メインはスポーツで得意技のところは絶対さぼったらいけない。ついでにつなげて出てくる所を大事にするという。

事業者 はい。前にこの事業をやるきっかけになったちょっと感動したエピソードが、その東大のラグビー部の子たちとかアメフト部の子たちが来てくれて、もともとやっぱり子供が太っていてあまり外に出ない子だったのを親御さんが無理やり連れてきて、でもそこでタッグラグビーとかで役割を与えられて、体が大きいから走れないけれども、仲間を守ってあげる役割とかという中ですごく楽しかったと言った子供が、親御さんがそれを見てやっぱり本当に涙を流しながら、やっぱりすごく子供がこんなに喜んでくれたことはなかったというのは、やっぱり僕にとってはすごく本当にインパクトがあった経験で、多分そういうものをもっともっと幅広い視野で見えて、多分その体の大きい、小さいだけではなくて多分メンタル的なところも含めて多分いろいろなアプローチができるようにしていきたいなというふうに思います。

久塚会長 それは宇都木さんが言った意見で、参加するにしても、しないにしても親が先回りして行けと言う、あるいは親がもうああいうのに行っても仕方がないと言う。連れていったら子供が負担に感じるだろうと先回りしてしまうこともあるし、それを先ほど例に出された太った子の話だけでも、意外と親も勘違いしていたり、あるいは先にブロックをかけていたりということはあるから、それはもう仕方がないことだと思うのです。

でも、1軒1軒回って引っ張り出すわけにいかないの、あとは広報のやり方を含めてビラだけではないけれども、さっきウェブと言ったけれども、そのうまいやり方があると

思うのです。それは私たちが提案するという話ではないので、皆さん方が新宿区と相談していい方法を考え出されたらどうでしょうか。

伊藤委員 一つやってほしいのだけれども、先ほど言われたのです。楽しかったとあるじゃない、何でと。その理由を整理してほしいのです。すると、運動が苦手だけれどもお友達ができたとか、これをやることで足が少し速くなったとか、いろいろそういうのが書いてあると思うのだ。

そうすると、理由が出てくるから。それをやることによってもっと進んでいくし、もう一つは先ほど会長も言われたのですけれども、初めて来る子をどうやってそこに溶け込ませていくのか。よくいろんな集まりをやると、最初に心のわだかまりがないように溶かすという意味があるでしょう。あれを取り入れると思うのだけれども、少し遊んでみるとかというのも最初必要だと思う。

事業者 はい。

衣川委員 いつもチラシを見ていて本当に素晴らしいものだと思っていて、これが始まる前も時々チラシがあって、連れていきたいと思って、もう4年生になるとチラシを見ながら「私、行きたくないのよね」と言うのです。その運動が苦手なわけではないのだけれども、すごく得意なわけではない子が行きたくなるような、ああ、ここに行ったらすごくスポーツができるようになるのだ、楽しいのだと思わせるようなまずチラシづくり。

そういうことは書いてあるのですけれども、やっぱりスポーツに興味のある方向けのチラシになっていると思うので、そこをもう少し、うちの娘が行きたいというようなチラシをぜひ。

事業者 頑張ります。

衣川委員 あと保護者がもったいないよねという話が出ていたのですけれども、あそこでボランティアとして引き込む前に保護者同士が仲よくなれるような、あの場でアイスブレイキングみたいなことを。コミュニケーションがとれるようになると、ほかの学校に行ってお母さん同士もお友達ができることでもっと人が広がっていく。この333人というのは、どのぐらいがリピーターなのかということのを思いながら、目標1割、800人と書いても333人のうちリピーターが多いのだったら目標には大分遠いと思うので、それがどんどん新しい人が来なくなるような。

久塚会長 新宿は8,000人でしょう。8,000人と言うけれども、イベントを10回やったら母数は多分8万人ではないですか。だから、リピーターとして全員がこう来

たら。だから、核になっている人が5回も6回も来だすと、それを1と数えるかどうかみたいな話は。

衣川委員 ありますよね。

事業者 そうですね。リピーター率も出しながら、多分感覚的には見ていると1割、2割ぐらいな感覚です。

井下委員 会長、一つだけ。考え方を聞きたいのですけれども、リピーターの問題もありますが、この人たちが継続的にやります、世代を超えてやります。チーム化をするという支援というのは考えていないのですか。例えばサッカークラブをつくる、まず一つでも二つでもという、そういう支援というのは考えてますか。

事業者 もちろん要望があったらやろうと思っているのですけれども、一つあったのは柏木小の学校開放のときに、柏木小学校さんがお声かけいただいて、今回一緒に事業をやった本田圭佑さんのサッカースクールに連れていったときに、一緒に淀橋FCという地元のサッカークラブのコーチたちにも来てもらって、そのチームに子供たちが5人入ったのです。

井下委員 それもまた自主的にでしょう。

事業者 そうですね、はい。

井下委員 一番見えるのですよ、それが。

事業者 はい、アンケート項目にもそういったものは取り入れるようにしております。

久塚会長 そうだね。

事業者 はい。

久塚会長 縦横無尽というか、事業だけの説明になるとコンパクトになるけれども、波及効果の外側のやつをうまく表現できるように。

宇都木委員 地域とつながらないと。

久塚会長 それでは、きょうのこの合同のヒアリング、意見交換を終わりたいと思います。どうもありがとうございました。

事業者 ありがとうございました。

(一般社団法人地域スポーツ推進クラブ Criacao・生涯学習コミュニティ課担当職員退席)

(特定非営利活動法人団塊のノーブレス・オブリージュ・産業振興課担当職員退席)

久塚会長 最初に、団体のほうから事業の進捗を含めて10分程度でお話をさせていただいて、補足があれば産業振興課のほうから補足をしていただいた後、ヒアリングということで委員の質問などがございまして、それから4時少し前ということになりますけれども意見交換というふうにして、ご協力いただきたいと思います。

では、団体の事業説明をよろしくお願いたします。

事業者 この間は事業視察をありがとうございました。では、早速実績を事業説明も兼ねてご報告させていただきます。

平成27年度新宿協働事業上半期実績報告書という形で提出させていただいた資料がお手元にありますでしょうか。そちらを見ていただきながらご説明したいと思います。

まず、それでは上から順に提案企画書、こちらであらかじめ提出させていただいた提案企画書の内容、それを踏まえて産業振興課さんのほうと事前確認書というものを策定して、それでそれを踏まえて現状まで取り組みと実績、及び今後の予定という形で、流れで説明させていただきたいと思います。

まず、最初に提案企画書の内容からなのですが、こちら確認をしておきたいのですが、事業目的でどのように設定したかということ、まず商店街の活性化というものを一番最初に上げました。加えて新宿区内の事業なので新宿区民もしくは消費者の生活利便性向上というものを大枠の事業目的として設定させていただきました。

この事業目的の実現に向けて、ではどういったことを解決していく必要があるかということで、今回はホームページを使ってという形で設定されておりますので、そちらを組み込んだ形で商店街情報のICT化と、また情報発信を通しての商店街への人の誘致やコミュニティ形成といった形でこの事業目的に関しては達成していく必要があるのではないかとという形です。

具体的に課題解決の手法や形態ということで、「新宿ルーペ」という新しい区商連のホームページがこの4月からでき上がりましたので、そちらを情報媒体としてこのホームページのコンテンツの作成や更新の支援を行いながら、商店街情報のICT化や発信をしていくといったことで、提案企画書の内容、大枠では以上の内容で設定させていただいております。

それを踏まえてなのですが、新宿区の産業振興課さんのほうと事業目的と事業概要のほうを設定させていただきました。まず、事業目的なのですが、この「新宿ルーペ」

のホームページを区内商店会に浸透させ、区内商店会のITリテラシー向上を図るといったことが第一目。

二つ目に区内商店会、個店の新たな情報を発掘・発信し、このホームページ「新宿ルーペ」の魅力を高めていくということが二つ目です。

三つ目に、上記この二つを通じて、区内商店会並びに個店の活性化を図るということで事業目的を設定させていただきました。

それに対して事業概要なのですけれども、具体的にどういったことをやっていくかというと、一つ目がまず新宿区内の商店会ページの作成・更新支援というものを実際に訪問して、商店会長さんとヒアリングなどを踏まえながら実施していくといったことが一つ目にあります。

二つ目なのですが、こちらは同じくホームページ内の今度はその区商連、区内商店会ページ向けのイベントを取材するとか、このイベントを取材して記事を作成していくと、こういったことを二つ目の目的で事業概要に充てさせていただいております。

こちらの事前確認書の内容に基づいて現状までの取り組みと実績を報告させていただきたいと思います。まず、事業概要の一つ目の「新宿ルーペ」内の区内商店会のページ作成・更新支援のほうなのですが、こちらに関しましてはあらかじめ目標を年間を通して30商店会程度のホームページ作成・更新を行うというふうに制定させていただきました。

内容といたしましては、作成支援に当たって該当する商店会の現地調査、こちらは写真を撮影したりだとか、特徴を把握するなど、この間少し見ていただいたのですけれども、ほか書籍やウェブ等による情報収集を行って、調査や収集した情報をもとに商店会のページを作成します。

実績なのですけれども、現状16商店会のホームページ作成・更新を実施しております。こちらは10月5日時点なのですが、さらに今月3商店会を訪問していますので、現時点では19商店会のホームページ作成・更新を実施したことになります。

今後なのですけれども、引き続き10月はもうやりましたけれども、11、12、1、2、3とあと5カ月間で11商店会分実施するといった形になっております。

続いて、2番目なのですけれども、こちらは「新宿ルーペ」内の今度商店会ページ向けのイベント取材や記事作成更新といった形で、こちらに関しましては目標といたしまして年間10回程度の取材・記事作成を行い、情報をページに掲載するといった形に設定させていただきました。内容といたしましては、こちらの取材に関しては、あらかじめそのプ

レゼンテーションのときにもちょっとアピールさせていただいたのですが、我々NPOのメンバーは早稲田大学の学生さんなど若い世代とのかかわりを持ちながら活動しているといったところが強みに上げられますので、今回のこの取材に関しましても学生さんと連携して多角的な視点で商店会や個店の魅力を発掘し、アピールにつながるような記事を書けるかなと思ひまして、学生さんにもこちらはお手伝いしながら進めております。

現時点で実績なのですけれども、こちらに関しましては、イベント取材に関してはもう8月に上落合の納涼盆踊り大会で10月、今もまだこちらはやっているのですが、かつお祭りです、こちらは早稲田地区で合同でやっております。こちらをイベントとしては取材させていただきました。

また、商店会取材といたしましては、先日事業視察のときに来て見ていただいたと思うのですが、住吉町商工会、曙橋通り商店街に取材をさせていただきました。こちらは10月5日時点で三つ取材をしておりまして、先日四谷大好き祭りという四谷地区で合同で開かれているイベントがあるのですが、こちらも取材させていただきました、さらに今月また下旬にハロウィンのイベントで、こちらも住吉町商工会のイベントがありますので、今月末時点では半分、約五つ取材が完了する予定です。

加えてあと五つなのですが、荒木町のミシランというイベントと、上落合発展会から二葉園さんの、地元の染色業の二葉園さんの取材をしてほしいという依頼を受けていますので、こちらを含めほか3商店会別途取材させていただくという形で今後は予定しております。

以上が大まかな現状までの取り組みと実績になります。それを踏まえて今後の取組予定なのですけれども、ホームページ作成や取材に関しましては、今までの流れどおり引き続きやはりやらせていただくということで、それに加えて上半期6カ月間この事業を実施してみて、結構商店会というのが分かれるなというふうに感じまして、やっぱり活性化している商店会、一生懸命取り組んでいる商店会もあれば、なかなか訪問して情報を掲載しようとしても、もともとイベントを実施していなかったり、加盟店さんももうほとんど加入、会費を納めているだけになってしまっているとか、そういう商店会さんもあるので、なるべくであればその要請があった商店会とか、ポテンシャルのある商店会というのを見きわめながら、こちらでそこに関しては引き続き支援していく必要があるかなというふうに感じております。

最後に目指す形なのですけれども、この「新宿ルーペ」という区商連のこの新しいホー

ムページの中に、商店街だとか個店の情報というものが整理されて、区民の方を含め消費者の皆様がホームページを見た際に、そのお店だとか商店会の情報というものがどういった状況なのかということが一目見てわかるような形で、情報インフラみたいになればいいかなというふうに考えております。

簡単ではありますが、以上が事業内容、実績の報告になります。

久塚会長 ありがとうございます。産業振興課のほうはありますか。

事業課 はい、この協働事業につきまして、NPO団体であるノーブレスさんをお願いをしている意味といたしますか、そこの部分について改めてご説明したいと思っているのですが、我々区になくてNPOのノーブレスさんに期待していることであり、強みだと思っておりますのが、地元の団体さんということで区民の視点をお持ちいただいているというところが一つと、あとは地元の早稲田の商店会等を初めとするそういった商店街の方々と非常に懇意にしてくださったので、商店会の役員の方々に対する視点をお持ちいただいているという点もあると思います。

あともう一つは、これも商店街の課題ですが、やはりIT化という部分とか、そのPCスキルという部分が商店会の役員の方は非常に高齢の方が多くなってきておりますので、その支援をどうするかというのがもう喫緊の課題という部分がありまして、その部分についても非常に強みを持ってくださっているのです、そういった大きく3点の部分からこのNPOのノーブレスさんのほうには商店会に入り込んでいただいて「新宿ルーペ」というインターネットの仕組みを通じて商店街のPCスキルの向上であったりとか、もしくはPCのインターネットそのものに興味を持っていただいて、情報発信というものをもっともっと高めてもらうということが非常に効果があるかなというふうに考えております。細かな部分は今お話があったとおりだと思っています。

以上です。

久塚会長 では、いろいろ聞かせてもらおうと思うのですが、どの委員の方からでも結構です。では、伊藤さん。

伊藤委員 伊藤ですけれども、お聞きします。この商店会さんがかなりの数あります。それで、それがまとまっている例えば新宿駅西口だとかという一つのまとまりがあります。これの事業を始めるときに、そういう一番下の個人個人のお店ではなくて、多分その商店会のまとまったところにアプローチをしていると思うのですが、その段階で拒否ではないけれども、うちがいいのだよ、うちの商店会がいいのだよというのは出てきている

のか、出てきていないのか。

それと、先ほど言われましたように、うちのところはやってほしいというような利用化されたということですが、それはもうその最初のアプローチ段階から出てきていることなのかとかそこら辺を教えてください。

事業者 では、ご質問をお答えさせていただきます。とりあえず新宿区内に約90商店会があるのですが、一応この事業では一通りは、1回は全部最低回るというふうにさせていただこうと思ひまして、そういった意味では実際行って見て、うちはあまり、1回はつくってもらえないけれども、この後更新していくかという、そういうメンバーもいないし、労力を割いていくようなことも割に合わないのではないかと、そういうふうにも言われることもありますので、最低1回行って見て、実際に商店会長さんと話して見て実情をこちらで把握した上で、その段階で引き続きサポートしていくのか、向こうからもういいよと言われた場合は、それ以上何回も行ってということもありますので、そこは見きわめるようにしているというのは前者の質問に対する答えです。

伊藤委員 一応そこら辺はもう分けられていると。

事業者 そうですね、はい。資料のほうをお配りしているかと思うのですが、この「新宿ルーペ」の商店会のページ掲載状況のほうの一番最後の項目に今おっしゃっていただいた、その商店会が自力でページを更新していけるかどうかという、そういう項目を設けまして、もしできないとなると理由はどういう理由で更新できないのかということを実際僕が訪問した際に、商店会長さんと話して、僕のそこは主観になってしまう部分もあるのですが、理由を掲載させていただいております。

事業課 プラス補足させていただきますと、この事業、「新宿ルーペ」自体は新宿区商店会連合会が持っているホームページでございますので、区商連の事務局のほうから毎月、毎月、その区商連の事務局のほうで支援の優先順位を決めてくださっているというところがございます。お話があったようにご要望をいただいている商店街に関してはなるべくお早目に行くというところは区商連のほうでとりまとめというか、調整をさせていただいているというところでございます。

事業者 その要請のお話なのですが、その上落合発展会なんかは実際訪問しまして、その訪問を踏まえてホームページをつくって、次はうちの商店会の中のこの二葉園さんという上落合発展会の中の地場産業で染色業なのですが、ここのお店を取材してほしいのだと、うちの商店会でここをアピールして、打ち出していきたいからという要請をいた

できましたので、そういった要請をいただいた場合はそれを区商連とあと産業振興課さんのほうに報告させていただいて、実際にこういう要請をいただいたから次に取材先として設定させていただいていいかということで話し合いをしながら、それで許可が得られればそちらに伺うという形で行かせていただきます。

伊藤委員 今やっているものの中からモデルケースになるような商店街が出てくれば、それを水平展開して事例説明として使用するというような形なのですけれども、現在のところでそういうモデルケースとしてご紹介できるような商店会さんは出てきていますか。

事業者 一応はこの間やっぱり事業視察、見ていただいた住吉町の商店街さんなんかは一番わかりやすいモデルケースになるのではないかなというふうに考えております。といいますのは、活性化だけしている商店会さんというところはあるのですが、歌舞伎町もそうですし、あと神楽坂なんかもそうですけれども、そこででは見たときにもともと地理的要因とか、例えば昔から観光地としてそこは集客があるとか、あまりそういったところでアドバンテージがあるところをモデルケースにするというのは少し難しいかなというふうに考えておまして、そういった意味で言いますとこの間のあの曙橋の商店会さんなんかは、割と取り組みを本当に地道にやっておまして、商店会の役員さんとかも意見交換の場を活発にやっけていまして、日々改善しながらやっていこうという姿勢がすごい強く見える商店会さんなので、引き続きあそこはアプローチして行って、今現在で言うモデルケースとしては一番適切なのかなというふうに思っています。

伊藤委員 モデルケースという場合には結果だけではなくて、そのアプローチ段階からこうやって、こうやって今のこれができるのだというような形のものをつくり込めば、結構な説得力ができるのではないかなと思いますけれども。

以上です。

久塚会長 はい、ほかに。宇都木さん。

宇都木委員 率直に聞かせてください。各商店街の人たちの受けとめ方はどういうふうになっているのでしょうか。ああ、いいことだからどんどん広めてほしいというのと、面倒くさい、そんなことやってもらわなくていいよとかいろいろあると思うのです。それは商店街ごとに把握されていますか。

事業者 それに関しましてはかなり、一応回らせていただいた商店街に関しましては、会長さんとお話しさせていただいたりとか、僕自身の目でその商店街を見たりする範囲内ではありますけれども、大体どういった状況なのかということは把握するように努めてお

ります。

事業課 それは表の⑩の自力更新可否のこの a、b、c、d 評価をつけているというのが状況です。

宇都木委員 なぜそういうことかという、皆さんがこれを、この事業を提案した提案の趣旨には、このことによって地域が活性化し、もう我々の言葉で言えば区民が生活しやすいまちづくりとか地域社会づくりだとかということにつながるのだということです。

そうすると地域の人たちの日常生活にこれはどんな役割を果たしているのだろうかということがかなりはっきりしないと、ホームページをつくってよかった、よかったというのは、つくった側はそうかもしれないけれども、生活している人たちは本当にそれが生活向上に役立つのかよということになるのだと思うので、そこのところは商店街の思惑と期待している市民の側との違いみたいな食い違いみたいなものがどこかで出るのではないかと、いうふうに思うのですけれども、そこはどうですか。

事業者 そこなのですけれども、まず1点目としまして、区民に対してどういうメリットがあるのかというところでいいますと、そんなに直接的とかどうかかわからないのですが、区民の方は結構その商店会のイベントだとか、商店会が何をやっているのかということ結構気になっている方もいらっしゃるのです。

例えばこの間具体的な例を一例挙げますと、地域の商店街で祭礼でみこしが回ったりするのですけれども、それが何時にどこを回るとか、そういう情報というのは流れてこないらしいのです。それをタイムリーにどこに何時に来るとかを回す情報媒体としては、例えばホームページを使うという方法も一つの方法だと。そこに載っているというふうにわかればだんだん区民の方も、ああ、掲示板と同じで結局ホームページを見れば商店街がどういうイベントをやったりとかセールをやったりとかということをいち早く把握できるようになるというのがまず1点あると思うのです。

それはその商店街に対してイベントだとかそういう関心がある方というふうには限られるのですけれども、一つとしては商店街のページを更新するということで区民の方に結びつくというところではそういった例が挙げられるかなというふうに。

宇都木委員 皆さんがやろうとしていることを区民の人たち、生活している人たちのどの部分にこたえようとしているのかというのはあると思うのです。今言ったお祭りなんて季節ものだから、それはもともと町会の仕事かもしれないのです。だから、そういうもの、そういう日ごろの生活のことも商店街のこのホームページというか、こういうことをやる

ことによってもっと詳細がわかる、身近になって日常生活の中にいろんなことが取り入れられるということになっていくためには、相当区民の人たちもそういうことがこれを見ればわかるよということが徹底されないといけないのです。

商店街のホームページではなくて区民生活に役立つホームページになっていかないと、なかなか見ないと思うのです。だから、そういうところがこれから始まったばかりだから、いろんな区民の人たちの意見も取り入れて、商店街との調整をして少しずつ少しずつ作りかえていくのだらうと思うのですけれども、そこはかなり重要だと思うのです。

事業課 ご指摘はごもっともだと思っております、先ほどノーブレスさんのほうで最後、報告書の今後の部分で目指す形に記載があったのですが、いわゆる電話帳のような情報インフラを目指すと言いで書いてあったのですが、今のこのネット社会が大分普及している中において、インターネットに存在していないお店というのは、ある意味世の中に存在していないというふうにもうとられかねないというふうに我々は思っております、そこは商店会として商店会でもあり、商店会の店舗と思いますけれども、もっとそれは危機感を醸成させていかなければならないというのはまず我々としてあります。

今例えば洋品店で何か買おうとしたときに、少し検索すればここにあるということがわかってくるとは思うのですけれども、そういうのがまず存在していないということ自体が非常に機会損失で、商店会としては今後存続の危機だとは思っているのです、そこは整備をしたいというのがありますし、その中で見つけてもらって、こういう魅力的な商品をとというようなそこまでのインフラにこのルーペを目指していきたいというのがあるのですけれども、まだまだ個店の登録も全然進んでいないのですが、そういったところを今、商店会長さんを通じて浸透してもらうように今ノーブレスさんのほうには働きかけをしていただいているところです。

衣川委員 さっきポテンシャルのある商店会をまず支援していくとおっしゃったのですが、ポテンシャルのある商店会は支援しなくても勝手に成長していくようなところもあるので。この前行った住吉の商店会なんかは、町会長はちゃんとやっていきたいと思っている方ですが、つくっていらっしゃる方は、もっともっとPTAと地域をうまく密着させていこうということを考えていらっしゃる方で、そのPTAの方も周りのことではなくて地域のことをやりたいという小学校、牛込なんかの小学校とかがそうなので、そういう力があるから、既にもうエネルギーがあるというか、そういうところはもう情報をいただいてやっていけばいいだけなので、それよりも自力更新の難しいようなところをもっと

支援していかないと、この「新宿ルーペ」の意味というのではないのではないかなというような気もするのですけれども、そのあたりはどんなふうに。

事業者 そのポテンシャルという言葉の定義の僕の使い方がちょっとよくなかったのかもしれないのですけれども、ポテンシャルといいますのは、その商店街としてはいいものを持っているけれども活用の仕方がいまいちうまくなかったりだとか、あといいものを持っているけれどもITスキルが低くて情報掲載とかがうまく進んでいない。

そういった意味で言いますと、この間の住吉町商店会さんなんかは、割とITにも精通しておりますし、その資産も持っていますので、ここに関してはもう「新宿ルーペ」に聞かれたら聞いて答えてあげるとか、そういう程度でもう向こうに任せておいて大丈夫な商店街だと思うのです。

あそこにはあまりうちも労力をやっていくのは少しもったいないと思っていて、どちらかといいますとそのいいものは持っているけれどもITスキルがあまりないから、ではその部分だけはこちらでやってあげて、こういうふうに掲載していくともっといいですよだとか、こういうふうに言葉も組み込んでいくとSEO対策になりますよだとか、そういったアドバイスをしながら、もしくはその情報といたしましても向こうはいい資産を持っているけれども、あまりアピールしていない部分が実は消費者の目線から見たらそういうところが魅力だったり、そういう商店街もあるとは思っているので、具体的に挙げますと、中井商店会さんなんかはそのアニメの『時をかける少女』というところの舞台。

衣川委員 場所だったのですよね。

事業者 モデルケースになっている商店会さんとかで、でもそんなにまちとしてはその商店街さんとしてはそういう視点はアピールしていなかったりするので、そういう情報は「新宿ルーペ」のほうにキャッチコピーで盛り込んであげたりすると検索ワードにもひっかかってきたりすることもありますので、サポートできるとしたらそういう形でやらせていただければと思っています。

久塚会長 そのどどんポテンシャルということで、ITのスキルとか何とかではなくて潜在力みたいな魅力として、だからITをかませるとそれがもっといくというところにかけている。ももとの魅力とは何だろうということをやうまく探してあげるというか、活性化していなくても魅力があるものを探して、それでITを利用することによってそれがそこに火がつくという話です。

だから、すべてがこう乗り気でないということもよくわかるし、衣川さんはまだ言いた

いでしょう。

衣川委員 ここに原稿を出していただいていたのが幾つもあった、その学生さんに取材していただくのもいいのですけれども、これは質問ではなくて意見交換に入ってしまうかもしれないのですが、地域の方からも書いていただいたり、そこの行ったその商店会長の言葉をうまく拾って、その人がしゃべったようにして情報を載せるような引きずり込み方もあるのかなというふうに、そういうことも気になったのですけれども、こちらから行くとお任せ体質というか、大変かもしれないけれどもご自分で撮った写真をくださいよというように感じでうまく引きずり込んでいって、ITはよくわからなかったけれども、おれの撮った写真がここに載っているのだよみたいな感じで巻き込まれていくような、何かそういうアイデアももう少し欲しいかなということをおもうのですけれども。

事業者 そうですね、商店街の方にも参加しているという意識を持ってもらえるような、そういった一緒につくっていくという形でなるべく、こちらが一方的にもう持っていくというところは今後に生かしていきたいと思います。

竹内委員 商店街とそちらの活動はかなりやられているという話だったので、少し一般的な視点で考えると、私も実はこの間住吉町を拝見して、あそこのすぐ商店街から大体歩いて5分ぐらいのところに住んでいて、そんなこともあったのかとか、あの花屋さんというのは、実は娘の同級生のお母さんとかだったりで、ああ、そんなのだったとかいろいろ発見もあったのですけれども、せっかく「ルーペ」というところをいろいろ活動していただいている中で、まだ溶け込めていないのかなと、周りの雰囲気実際にみんなが。そういった何か例えばお店に「新宿ルーペ」の何かチラシがあるのか、実は見たことがまだなくて、どうやってこれから広げていくのかなというところもありますし、実際にはホームページを立ち上げてどれぐらいかたっていると思うので、大体アクセス数が何回とか、大体中のコンテンツの分析とか、あと住民の方がどれぐらい興味を引いているとか、そういうところはおおよそ分析できてきているのかなとっていて、その辺を今回資料になかったのでお聞かせ願えればと思うのですけれども。

事業者 アクセス数で言うと今大体月間1万ページビューぐらいで推移しています。その周知の部分で言いますと、やっぱりまだまだ「新宿ルーペ」というものがあるということが浸透していないなというふうには確かに感じておりまして、この広報活動といたしますか、「新宿ルーペ」というものにお店とか商店街の情報が載っているよというそもそもそのこと自体を、やっぱり新宿区内に住んでいる方にはもっと知っていただく必要があると

は思っています、こちらに関してはうちでもやる必要があると思うのですが。

事業課 実際課題は我々も認識しております、ただノーブレスさんと協働事業の範囲内からまた違う部分で、我々産業振興課ないし新宿区商店街連合会のほうの課題として「ルーペ」自体をどう浸透させていくかというのは、考えなければならないなと思っています。それはまだまだ不十分でして、ことしの4月から運用開始、もう半年ぐらいたつホームページではございますけれども、まだまだその辺の一般の方への浸透施策というのが不十分だとは思っております。それが課題です。

久塚会長 では、もう時間がこれぐらいになっているから意見交換のこともいいです。

関口委員 先ほどの竹井さんの話に関して、PVではなくてユニークユーザーというのはどれぐらいかというのはわかりますか。

久塚会長 今、手持ちでなかったら事務局に教えてもらうのもいいでしょう、関口さん。

関口委員 もちろん、もちろん。

久塚会長 こちらはヒアリングというか、その評価のために使うので。

関口委員 趣旨としては、そのPVが多くても、1万もあれば十分だと思うのですが、特定の方が、例えば区役所の方が何回もアクセスしていると、その確認も兼ねて。あるいは、皆さん事務局の方が見ているということだと、結局うちもよくあるのですが、自前で運用していますので。というのは除外しないと、結局その果たしていわゆる一般の本来対象である人たちのがどれぐらいなのかというのがなかなか分析しづらいと思うので。事例とか入れれば結構高度な解析できるので、ぜひその次回は解析結果も載せていただくと助かります。

事業者 ユーザーは2,000から3,000ぐらいです。

関口委員 なかなかすごいですね。

久塚会長 今のでもいいですか、関口さん。

関口委員 はい。

久塚会長 結構だそうですので。はい、ほかに、委員さん、お願いします。はい、宇都木さん。

宇都木委員 せっかくだからこういうことはどうなのかよくわからない。動きは速いのだろうけれども、その商店街が障害者を受け入れやすいとか、例えば車いすで買い物に行ける店はこういう店ですよとか、目が不自由な人たちでも買い物に行けるそういう何か音

声ガイドみたいなものがあるとか、あるところでは車いすでまちに出る会というのをやっていまして、このまちが車いすの人たちにとってどういうまちなのか。

だから、商店街も同じです。ここはバリアがあってなかなか車いすで走行しにくいとか、トイレがないとか、公衆トイレが、車いす用のトイレがないとか、そういうものが公共施設だとかが配置されてだれでもが来やすいこの商店街なのですよということが、そういうのもテーマの中に入れていかないと、特にこれから高齢者対策は考えなければいけないのだらうと思うのです。

だから、そういうのももちろん頭の中にあるのでしょうけれども、現実的にこれが完成させていくためには、幾つかそういうものもテーマをやっぱり入れていかなければいけないのだと思うのです。案内所がここにありますよとか、通常何ともない人はあまり不自由を感じないけれども、目の見えない人たちだとか車いすの人たちだとか、そういう人たちにもこの利用しやすい商店街がなっているような、メッセージがどこかで出るようなことを考えてみたらどうでしょうか。どうせつくるならです。そういうのを入れてもらえればいいわけでしょう。目の不自由な人たちは音声ガイドがありますからどんどん利用してくださいとか、何かそういうのも一緒に考えるというのが大事なことなのではないでしょうか。

久塚会長 どの項目をどうするというのはいろいろ工夫を、考えなければいけないこともたくさんあると思うので、今意見は非常に真つ当な意見だと思うから、そのまま入れ込んでいって、商店会ということの中でこぼこ性があるというふうに言うと、ないと言うところが必ず出てくるわけです。この商店街にはあるとか、あのお店は利用できるというのをプラスのほうで紹介すると、こっちはないところだねという位置づけになるではないですか。そこをうまくパブリックな立場と、それと協働するというのはいまうまくやらなければ困るので、どういう項目で選択するというのも大変だと思いますけれども、考えることは必要だと思うのです。

はい、ほかの方。はい、どうぞ。

衣川委員 今の続きなのですが、そうするとその障害者という項目だけではなくてもっといろんな項目を立てたらいいかなと思うのですが。例えば赤ちゃん連れで行ってもいいよとか、ペットは外で連れていても食事ができるよとか、何かいろいろできると思うので。

伊藤委員 みんなそういう情報が単品なのだ。例えばバリアフリーの店というとバリアフリーの店だけがずっと出てくる、地区も限られて新宿のバリアフリーの店がバアッと出

てくる。今、宇都木さんが言ったように、その情報の中に取り込めていけば一つの中で出てくると思うのだけれども、今言ったペット持ち込み可能と、そのペット持ち込み可能というやつで検索するのではないのだ、大体。

宇都木委員 だから、この商店街にはここはペットも可能です、ここは車いすでも大丈夫ですというふうにしないと、商店街が浮かび上がらないよ。

伊藤委員 ここでこの検索シートのうちのこの点検シートの担当課のほうかな、これ、3ページに「NPOの強みと、区商連（区）として実現させたいことを明確にした上で」、やっぱりその商店街によって違うと思う、ここは何を目指しているというところがやっぱり必要だと思うのだ、売り物と言ったらおかしいけれども。

久塚会長 私もそう思います、障害者福祉とか高齢者の担当課と実施団体がやる事業ではないので、産業振興課とコラボするということは一体どういうことかとやっぱり考えて、だからバリアフリーの問題もそちらのアレンジでいかないと、ほかのセクションと協働しているのとどこが違うのという話になってしまうから、そこはよく考えていかないとけない。

関口委員 見なければしょうがないということです、これを通じて。活性化と言ってただ人が来るだけではだめで、商店街さんの会長さんも言っていましたけれども、イベントに人は来るけれども物は売れないという。それではしょうがないわけだと思うので、そこはいかに買わせるかというか、使ってもらおうかという視点はないと。

宇都木委員 いや、だから買い物に行きやすい商店街みたいなものを近所隣の人たちがみんなわかってきて、ああ、ここは車いすでもいいのだ、障害者でもいいのだという、行けるのだというのがないとその人たちは行かれない、知っているところしか。

だから、そういうのはせっかくこういうのをつくるのだから、こういうようなメッセージを出してやれば自然に広がっていくわけではないですか。

伊藤委員 この商店街では歩道には物を置いてありませんとか、看板出してありませんとか、歩きやすいですとか、そんな簡単なことでもいいと思う。

久塚会長 いや、簡単なことでいいのだけれども、やっぱり。

衣川委員 でも、これをやることで、ああ、やる気を出さなければいけないのだなというところに持っていったら本当にすばらしいのではないのですか。

関口委員 そうそう、だから、ああ、うち、全然出ていない、やばいなという危機感を持っていただければやる気も出てくるでしょうけれども。

事業者 一番今課題に感じているところが、結局何かいいものを持っていたりするところがある。幾らいいものを持っていても、その接触した人があまり積極的な姿勢でないと、こちらからも押し売りになってしまうとあれなので。ただ、見せ方によっては結構そのポテンシャルは持っていると思うので、そこをもっとこうすればいいのという歯がゆいところもあると思うのですけれども。

井下委員 一ついいですか。

区内ではなくて23区の中でモデルになるような商店会とか街とかというのは意識しているのですか、どこか。例えば谷中とか、そういう意識というのはないのですか、あまり戸越銀座とか谷中銀座とか。どうなのですか。

事業者 そこで谷中銀座とか戸越銀座というのは僕も知っておりまして、ただどちらかというと谷中銀座とか戸越銀座という、先ほどの神楽坂ではないですけれども、そういうアドバンテージ。

井下委員 そういう印象のことですか。

事業者 だから、どちらかというとならばやっぱりそういうもともと持っているものがすごく、観光地にもなっていてというところで。

井下委員 なってしまったという。

事業者 なってしまったという、そうですね、だからその一番最初の原点をたどって、ではという。

久塚会長 それを見つけて同じような仕掛けができるかということになります。

事業者 そうですね。

井下委員 だから、商店会とか商店街と言っても、もとは商店でしょう。

そこが魅力あるメニューなり商品を持たないと、幾らいいホームページをつくろうが客は集まらないですよ。

事業者 そのとおりです。

井下委員 日常化しないのです。だから、そこら辺が難しいところですよ。

宇都木委員 だから、それは掘り起こして、それでホームページでいろいろやろうというのがこの事業なのだから、そこはやっぱり、そこを一緒に商店街づくりと一緒に、というかまちづくりと一緒にやらなかったら。

井下委員 一つの大きなツールであることは間違いないとは思いますが。

伊藤委員 ロケーションで言うと大山のところがあるじゃない。それと、大山はすごい

よね。あそこは両方ビルができた。そういうロケーションもあるし、砂町銀座みたいに小さな商店の集まりのところもあるし、それも結構長いよね、通路が。だから、あそこの曙橋のあのぐらいの長さは、ある程度の商店街にとっては最低でも必要だということだろうね。だけど、まとまりにはまとまる。

衣川委員 まとまりはすごい、商会の中のまとまりはすごいある。

伊藤委員 長くてまたポツンポツンでは魅力ないし。その間をどう埋めていくかという話になる。

宇都木委員 そののやっぱり主体性がはっきりしないとなかなか。幾らいい材料を与えて、それはどっちでもいいよと、余計なことをするなよという話になってしまったら終わりだから。だから、それはこの事業がやろうとしていることはそういうことではなくて、小さな商店がいっぱい集まってもやり方によっては、情報の提供の仕方によっては活性化するよというところをここではクローズアップして、そこをできるだけ活性化につなげていこうというのがこの事業だろうから、だからそのところをもういいのだよということになったら、それは地元がいいのだよということになったら、それはもう入り口からだめだよ。

事業者 そのように思って区分けするように今しているのですけれども。

久塚会長 と同時に、ランクで a、b、c とあって、c のところはせめて b に近づくではないけれども、そういう仕掛けも必要で、もうと言われたところはもうではないようになるようなつくりを、もう自分でうんとできるところは放っておいても何かすると。

だから、ないものねだりみたいな意見だけれども、確かに押しかけるのは難しいと思うのですけれども、よくよく周りを見たら、こういう取り組みをやっていてまねしたいなとかいうような、しかも簡単らしいぞというようなことになると連絡が来るかもしれないという。

衣川委員 すみません。連合会長から皆さんに、商店会長にはお話は行っているのですよね、この「新宿ルーペ」が行きますよというのは。

事業課 もちろんです。本来ならばその区商連から各商店会長に行く流れだけで済めばいいわけなのですが、そこがなかなか難しいので、今回協働事業という形でノーブレスさんに運用のサポートというか、運用の委託もお願いしているというのがそもそもこの事業の形なのです。なので、理想形で言えば区商連だけでこのホームページが完結すれば一番いいわけなのですが、そこがなかなか難しいという現状があって今回お願いしているとい

うところがまず前提としてあります。

関口委員 ただ、自主的なネットワーク組織だから、その校長みたいなそれぞれ裁量権を持っているので、連合会長がやれと言ったところで温度差があるということですね。

事業課 そうです。

関口委員 まあ、そういうものではないと、私もそっちのほうがいいと思います。

渡邊委員 生活者としていいですか。このデータの⑦番の登録割合のゼロの見方なのですけれども、このゼロだからいけないとか、ゼロだからアプローチしなければいけないというわけでもないと思うのです。例えば新宿駅東口あたりのゼロは放っておいてもにぎわっているだろうな。やっぱり個々のその地区をきちんと見分けて、限りあるお力のアプローチのその度合いを強弱をつけていくというのは見きわめが必要になるのではないかなというふうには思います。

関口委員 基本的にはその営業の自由もあるわけだから、どうやろうが自由なのです、基本的には。ただ、だからあえて商店街のためにどれだけの補助金が投入されているか等々考えると、こういうところに公益性を見出して補助金を投入しているわけです。だから、そこら辺は考えないと。

渡邊委員 それはしない理由を一生懸命おっしゃっていて、それは確かに一理あって、でもそれではいけなくてアプローチしていかなければいけないという。

事業者 そうですね、そこはそうですね。

久塚会長 活性化とは何だと考えたときにいろんな指標があるので、それはそれでいいのではないかと。

でも、これは協働事業なので協働事業の目的、商店街の活性化に向けてホームページの活用ということで、ホームページを活用することによってそういう展開ということをやっているから、世界一般というよりはそのホームページというところにきちんと足を置いてこれからまた続けていっていただきたいと思います。

よろしいですか。

事業者 はい。

久塚会長 予定された時間にほぼなりましたので、それぞれの方、この時間で終わりだと思います。

本日はどうもありがとうございました。

事業者 ありがとうございました。

(特定非営利活動法人団塊のノーブレス・オブリージュ・産業振興課担当職員退席)

久塚会長 担当課と団体に来てもらいましたけれども、最初にどっちというようなことよりも二つ一緒でもいいと思うのですけれども、そうしないと片一方のほう時間が来たときに切れてしまう可能性があるので発言、あるいは話題で出すときにどっちの団体なのですがとかいう、これは両方、この協働事業提案度に関係しているのですがとかいうことで発言をしてもらえれば助かります。

どなたでも、では伊藤さん。

伊藤委員 両方ですが、まだ始まったばかりにしてはよくやっていると思います。

今までだったら結構先ほど言っていたように始まる時期がおくれているから何もない中でやっているじゃない。今のはたたき台ができていないじゃない。だから、ある程度そこを今後どうしてほしいということであらうから一番いいのだ、これ。

久塚会長 伊藤さんは来年違うことを言うかもしれない。やっぱりスタートを早く。

伊藤委員 早いとやっぱりいいじゃないの。だから、こういうふうなスタートだと。

関口委員 本来こうあるべきだったのです。

宇都木委員 事業内容にもよるよね。こういうスポーツみたいところは会場を決めて募集すればある一定の数集まる。だけど、本当に一生懸命やらなかったらどうにもならないというのがホームページだ。だから、ホームページをつくることを目的化してしまっ

て。やっぱりそのこと自身が目的になって、もうもう行き詰まってしまうとそうなりかねないのだ、こういうのは技術論でやってしまうから。

だから、本来の目的を忘れてしまっ

て。伊藤委員 危惧すると、例えば中井あたりでも持っていく方として、林芙美子のところがあるからとか、そういう地域の情報を載せていく。それと今度はその商店街と、商店街をずっと歩いていくと、半分ぐらいのところには林芙美子の資料館がありますとか。そういうふうになっていくと今度は商店街のことになるのか、地域のことになるのか。だから、地域のことや何かをどれだけ盛り込んでいくかという。それを最初のところにこの地域はこういう地域で成り立ちだとか入れていくだとかいっばい出てきたのだ。

衣川委員 あるところはいいのですけれども。いまいちやる気がないところだと活性化しようにも。なかなか入り込んでいただくことが難しくなってくると思う。

伊藤委員 そこら辺をどうするか、課題として。そこを区のほうもどういうふうにとらえるかだよ、こういう強弱をつけて最初から見ていくのか。

加賀美委員 はっきり言うと商店街の活性化というのは、区としてもいろいろやっているのです。いろんな補助金も出すし、初夏の大商業まつりもそう、今やっている新宿応援セールもそうです。あと商店会サポーターというのもつくって、それで商店に行って相談に乗ってアドバイスをします。今回やっているホームページなんて、もう商店街の活性化一つのツールとして協働事業でやっていますけれども、いろんなものを組み合わせをしてトータル的に商店街を活性化していこうという。これだけというものではないのです。

さらに言わせてもらおうと、私なんかは商店街の人たちが本当に自分たちの商店街をもうにぎやかにしていきたいという気持ちがあるところはいいのだけれども、そうでないところがやはりあるのです、いろんなところで。そういうところまでははっきり言うと商店街なんか活性化しない、福祉施策ではないので淘汰されてもしょうがないと思っているのです。

ただ、自然の成り行きに任せて淘汰させるのではなくて、少しでもやる気があるところ、あるいはどうやったらその活性化できるのかなと悩んでいる、悶々と悩んでいるところに対しては行政が手を差し伸べると。それはやっぱり基本的なスタンスです。

だから、金を幾らつぎ込むのがいいというものではない、税金をつぎ込む話ですから。この夏、その商店街の実態調査をやったのです。空き店舗の調査をやったり、商店会長にインタビューしたり、そこに消費動向調査というのもやって、そこに区民がどういう消費傾向にあるのかというのを考えながら。もうそういうのをいろいろ調査しながら、いろんな施策を組み合わせながら商店街の活性化というのを図っている。

伊藤委員 その段階でもうある程度俯瞰ではないけれども、自分の頭の中ではランクづけというのができてしまうよね。

関口委員 ここで今、電話帳と書いてありましたけれども、だからあえてこのプラットフォームができればさまざまな評価の軸とか、さっきのペットとか子連れとか、それが評価しやすくなるじゃないですか、とにかくデータベースに入っているわけだから、全部。

そこはもう本当に1軒1軒ちゃんと回って足で稼いでいて、講習会までやってくれると、これ。すごいなと思いましたけれども。

井下委員 一ついいですか。前のほうの団体で気になっていることが、少しきれい過ぎるのです、私の感じたのが。

あの団体そのものが汗をかいているというふうには見えなかった、というのは手づくり感がないのです。当初あの団体を選定したときは、いわゆる地域でスポーツ推進員だったとか何とかという非常に地域密着型であるというのがまだ印象に残っているのです。それがどうも既製品っぽい感じを受けているのです。自己満足的だというような団体なのです。それは去年の団体もそうだったと思うので、評価ということになると私は書こうと思いますけれども、もっと手づくり感といたしまししょうか、もっと地域密着とといったような視点を次年度以降、指導者、保護者を対象にするという話も含めて感じを持ちました。

関口委員 でも、個性なのでそれぞれにそれぞれでいいのではないですか。ボランティア感あふれるイベントも私はいいと思います。そういうのに引かれる人もいれば、ある程度洗練されたイベントのほうが集客できるという面もあると思うのです。

井下委員 少し気になったのは、そのつながりとか出ましたが、日常化するみたいな、月に1回では限度があります、毎週の話でない。

宇都木委員 結局地域社会の受け皿づくりと一緒に進んでいかないからイベントで終わってしまうのです。

伊藤委員 さっきの言っている中で出てきたように、来た人をどういうやって組織化まではいかないとしても、その人たちが、来た人たちが、1年ではなくて2年、3年ではなくて、その後もスポーツをこの新宿の地区でやっていくためにはどうしていくのというところでいろいろさっき出てきて、親も入っていかないといけないし、地域も一緒になっていけないしという、そこら辺を課題として投げかけたのだ。

久塚会長 僕も基本的にそれでいいのだけれども、関口さんの話を聞いて納得するところがあるのは、1回だけでもいいじゃないという話にはならないのですか。別に連続して何回も来なくても。

関口委員 それに関係するのは、8,000人分の800人という目標設定に対してリピーターが多いほうがいいのか、少ないほうがいいのかというのがありますよね。つながりを求めるのであればリピーターが多いほうがいいし、いろんな子に単発の体験でもいいからスポーツのよさを体験させようというのならリピーターは少ないほうがいいですよ。

久塚会長 あの800人というのは800人ということになるのだけれども、みんなに必ず2回来てねと言うのだと人数は400人になってしまいますよね。だから、やっぱりプログラムとしては単発オーケーなのと、5回連続でやりますから5回とも来てくだされみたいなのを組み合わせないと何か難しいのだろうなと。

宇都木委員 サッカー教室をやりますと言ったら、やっぱりサッカー教室に来た人は次もまた行こう、次も行こうとなるようなそういうものでないと教室ではないよね、体験だよ。

渡邊委員 だけれども、その連続性だけを見てしまうと、参加しにくくなる人もいると思うのです。だから両方がいいと思います。

伊藤委員 ただ、ここに前提条件としてないのだけれども、この採択のときも言ったのだけれども健常者だけではないのだ、スポーツとは。そこをそろそろ取り入れていってもらわないと、今後。

加賀美委員 スポーツ環境整備方針というのをつくっていきまして、そこでスポーツというのは伊藤さんがおっしゃったように限定的ではなくて、本当に軽く体を動かす、例えば体操なんかもスポーツ。スポーツ環境整備方針の中ではそれぞれの年代、ステージに応じて気軽に運動が楽しめる、そういう環境を整備していくのが目標なのです。

ですから、トップアスリート養成というのは一つあるかもしれないですけども、それだけではなくて、健常者も障害者も、いろんな年代の方も気軽に楽しめるような、何かそういう。

久塚会長 行くのがまず面倒くさくて、行って楽しむような心持ちになるまで時間がかかるのです、仕掛けが。自分が好きなのはうきうきして出かけていくけれどもという感じで、親も子供もどちらかというと後ろ向きな人が渋々出てきて何かこう行くというのは、自分を楽しむ自分に持っていくまですごい時間が、エネルギーがかかる。

関口委員 でも、ある程度強制力を持って参加させるのだったら学校教育でやらないとだめだと思うのですけれども。自主的な参加を前提にする以上、今のイベントはもうしょうがないです。

針谷委員 スポーツのほうで言うと、やっぱり皆さんおっしゃっているように初めて参加される人を中心に行っているのか、もっとうまくなりたいなという子を中心に行っているのか。参加するほうもそのレベルによってこれではおもしろくないやとか、これでおもしろいかというのはやっぱり難しいなと。こといろいろやって、半年間過ぎてきているので、今度の3回は同じメニューですとなっているのは少しどうなのかなとは思いますが、いろいろと試行錯誤してもらいながら、すそ野を広げていくという意味ではいろんなことを仕掛けていくのがいいのかなと思っているので、スポーツ関連もこれ一つではなくて、今もいろいろいろんな話が出ていましたけれども、いろんなこともやっているの、一つ

あれがふえたというふうな理解でいくのがいいのかなと思っています。

久塚会長 では、事務局、ここでとめますので、よろしいですか。あと連絡事項等ありましたらよろしくお願ひします。

事務局 それでは、評価書につきましては本日メールでも書式のデータをお送りしますので、来週の水曜日、21日までに期間が短くて申しわけないのですが、ご提出いただきたいと思ひます。次回は10月28日の第6回評価会になります。

久塚会長 そこで皆さん方から送ってもらったA、B、Cというか、点数のそのところを固める結論を得ます。そして、文章で送ってこられたものについてまとめていくという作業が28日という理解でよろしいですか。

事務局 はい。

久塚会長 では、本日はどうもありがとうございました。

事務局 ありがとうございます。

— 了 —