

平成28年度第1回協働事業評価会

平成28年6月24日（金）午後1時30分

本庁舎4階 入札室

出席者：久塚委員、宇都木委員、関口委員、渡邊委員、衣川委員、伊藤委員、高橋委員
針谷委員、加賀美委員、吉村委員

事務局：地域コミュニティ課長、小宮山協働推進主査、勝山主任、松永主事

久塚会長 定足数を満たしていますので、資料の説明をお願いします。

事務局 それでは、本日の資料ですが、資料1①から1③までが、協働事業の2年目と3年目の評価書になっております。こちらは本日のヒアリングの中でご記入いただきまして、7月3日までにメールでのご提出をお願いします。

資料2は、2年目以降の評価に当たっての主な着眼点になっております。

資料3は、協働事業評価のスケジュールになっております。

資料4は、評価会委員の名簿になっております。

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、6月17日付でピンク色のファイルを送付させていただいております。こちらをお持ちでない方はいらっしゃいますか。

大丈夫ですね。それでは、以上になります。

久塚会長 それでは、きょう竹井委員と村上委員がご欠席ということで、その方たちの評価点をつけるのをどうしようかということなのですけれども、二つの大きな考え方があって、結論はどちらでもいいと思うのですが、今まではヒアリングに参加いただけなかった委員の方は採点しておらないということが続いておりました。

ただ、二年前から、事業を視察するということを中に入れ込んでいるので、竹井さんなんかはスポーツのほうもすべて参加されているので、事業がどういうふうに進んでいるというのは、きょうのヒアリングがなくてもある程度採点できる立場にはおありだし、部長さんも部署内のことなので把握はできているということから、採点に参加していただくということも可能ですが、どうしようということ、どちらでも。

加賀美さん、こんなときは新宿区スタンダードみたいなのはあるのですか。

加賀美委員 いや、特にないです。ただ、欠席した委員は基本的に評価に加わらないというのが多分わかりがよろしいのではないですか。定足数を満たしていれば、その委員の中でご判断いただければいいのかなと。

久塚会長 わかりました。では例年のとおりで、事務局それでも問題ないですか。

事務局 はい。

久塚会長 では、今日欠席で、ヒアリングできなかつた方は、評価できないという立場に立っていただくというふうに決定したいと思います。では、進め方について。

事務局 進め方ですが、最初に10分ほど事業の概要と実施状況などについて、実施団体からご説明いただきまして、何か補足がありましたら事業課からお願いするようになっております。その後、30分間事業実施団体と事業課に対しての質疑になります。質疑の後に25分間、委員と団体と事業課の三者による意見交換をしていただきまして、2事業が終わりましたら10分間の休憩となります。本日は3事業を実施していただく予定になっております。よろしくお願いします。

久塚会長 よろしいですか、先ほどあったように二つ終わったところで少し休憩をとるので、時間調整はそこで可能だということで、よろしいですね。

これは最初、35分からなので、もうお越しですからよろしいですか。

では、最初の新宿スポーツ環境推進プロジェクト事業について呼びしてください。

(一般社団法人地域スポーツ推進クラブクリアソン・生涯学習スポーツ課担当職員着席)

久塚会長 最初は簡単に時間配分など事務局のほうから説明していただいてスタートという形になりますので、では事務局はそれぞれのところでお願ひします。

事務局 本日はお忙しいところをありがとうございます。進め方になりますが、最初の10分ほどで実施団体の方から事業説明をしていただきます。その後何か補足がありましたら事業課のほうから願ひします。30分間実施団体と事業課に対して質疑になりまして、質疑の後に25分間委員と団体と事業課の三者による意見交換をしていただくようになります。よろしくお願いします。

久塚会長 では、よろしいですか。実施団体のほうから約10分です。生涯学習スポーツ課のほうから補足がありましたら発言していただいて、その後委員の皆さんからの質問という形になります。では、願ひします。

事業者 では、事業説明のほうに入らせていただきます。まず、最初に私たちが行っています事業は、新宿区スポーツ環境推進プロジェクトという中で、子供たち向けのスポーツ体験の機会ですとか、その保護者様・指導者向けに実質・本質的な指導を行ってもらうためのセミナーの開催ということで、今現在1年間行わせていただいております。

事業の目的としまして、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コンセプトで1年間やらせていただいております。

具体的に昨年度行っておりました事業に関しましては、月に1回2種目以上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と食育ゲームという形で開催させていただきました。

実施状況としましては、4月から6月の間に小学生のためのサッカークリニック、7月から9月の間でかけっこ教室、フラッグフットボール教室、10月から12月でラグビー体験教室、野球体験教室、2016年に入りまして1月から3月の間でダンス教室、ラクロス体験教室という形で1年間実施しておりました。その中で全体を通しまして626名の方にお申し込みをいただきまして、実質で参加していただいたのは441名という形になっております。夏、冬に関しましては、中学生向けの体験会というのも実施いたしまして、43名の申し込みに対して中学生のほうは42名の体験をいただいております。

その中で一度昨年度も中間報告の中で実施概要について説明させていただいた後に、その中での反省等を踏まえまして、昨年度はどういった形で終わったのかというのをこの後に説明させていただきたいと思っております。

我々は子供たち向けにアスリートの本質的なスポーツに触れる機会を提供するという形で行っておりましたが、その中で昨年度一度指摘いただいた点としましては、場所の確保ですとか広報をどのように利用していくか、そういった点に対して早い段階で具体的な活動計画を立てていなかった部分に関しては後半、秋以降の開催で、そこも自分たちの実質的な役割ですとか、そういったものをきちんと見直すことによって、その日当日に行われる実施の中で自分たちがどこまでやって、どこまでをそれぞれの役割にするかといったところをきちんと取り決めを行うことでスムーズな運営というものにつなげていけたというふうに考えております。

その中で2年目につなげるために、そこに関しては3月以前に本年度の計画をしっかりと立てるといふようなところまでつなげることができたと考えておりますので、そういった中での経験というのを非常に役立てることができたとというふうに考えております。

ですので、1年目の計画づくりという点では、自分たちの中ですべてがうまくいったとは考えていないのですが、2年目につなげるようなことができたと考えております。

事業計画を本年度どのようなプロセスで進めていくかという形につきまして説明させていただきます。お手元に協働事業2年目以降の自己点検シートと2年目以降用の相互検証シートというのもございますでしょうか。

この中で、今、計画づくりについてお話しさせていただきましたが、1年目を実施することによって今年度につなげることができたという反省点を生かして、その中で実施状況はどうだったのかということに関しましては、当日までに必ず、人数ですとか前回の反省点、何が良くて何が悪かったのかというのをきちんと振り返りを行うことができましたので、その点を踏まえつつ常に3カ月に一度ずつの種目の交代になっていましたので、その継ぎ目になる新しい種目のところに関しましては、少し長目にミーティングをとるなど今までの経験を伝える中で当日実施を行ってまいりました。

そういった経験ですとかミーティングをしっかりと重ねることによって、当日の運営という中で大きなけがにつながったとか、大きな事故、例えば夏であれば熱中症といったことが一度も起きなかったというのは、経験がしっかりと生かされる中で運営の実施ができていたのではないかなと思っております。

そういった中でさらに自分たちのスキルアップも兼ねて本年度に関しましては、救急救命の講習を受けながら現場のスタッフのさらなるスキルアップというものにつなげていきたいというふうに考えております。

昨年度に関しまして、では受益者にとってどういった効果とか、影響を及ぼすことができたのかという点に関しましては、必ず事後にアンケートをとるようにはいたしておりまして、参加者のニーズをきちんと今年度に反映できるように把握というものには努めておりました。

その中で実施した回についてのコメントですとか評価というものも、前回もお話しさせていただきましたが、5段階評価でいただくことで、楽しかったという5と4の評価をほぼ9割以上の方につけていただくことができておりました。

その中で今年度はそこからさらに経験したことによって新しいスポーツを始めたですとか、そこからまた何か違うスポーツ、何かのきっかけになったかというような後追いができるような形できちんとアンケートのほうを今作成しながら今年度につなげておりますので、その結果につきましてもきちんと自分たちの中でしっかりとした子供たちの可能性

の最大化という目的に向けて、そのプロセスと昨年度の反省を生かしながら事業目的達成に向けてきちんと取り組んでいるというふうに思っております。

その中で最後、自分たちの中で課題として認識させていただいているのが、さらに新宿区の中でもっとよりよい環境にしていくためには受け皿となるような地域スポーツ団体様との連携ですとか、そういったところにつなげていく必要があるなというふうに認識しております。そこに向けて今何回か協議を重ねさせていただいている団体様ですとかそういったところも出てきておりますので、さらにこの活動が地域の活動にも結びつくような形で終わらせることができれば、今年度はさらによりよい発展を遂げていくのではないかなというふうに考えております。

私たち地域スポーツ推進クラブクリアソン側と生涯学習スポーツ課様の中で昨年度から行っている中で、運営に対しての相違点ですとか、そういったものに関しましては、ふだんからのミーティングですとか連絡を取り合うことで、今回評価していただいた中では大きな認識の差というのは出なかったとに考えております。もちろんふだんやっている中でここをこうしたほうがいいのではないかとといったような意見交換があって、それを現場でも話していることによってそういった評価につながっていると考えておりますので、この関係性と当日の運営のところでのミーティング、そこでの反省というのはさらに深めていって、ここの認識をよりよい形で今後の運営につなげていけるようにしていきたいとも考えております。短いですが以上になります。

久塚会長 よろしいですか。

事業者 はい。

久塚会長 では、担当課のほう、補足がございましたら。

事業課 生涯学習スポーツ課でございます。こちらのほう主管課としまして1年間このような形で協働事業を運営していったのですけれども、事業実施報告を見ていただいてもわかるとおりに場所については、1か所に集中せず区内の子供たちが1回でも体験できるチャンスが得られるように区内各所、できるだけいろんな場所を使って各地区の子供たちに参加しやすい環境というのを、一緒にやっていく中で力を入れてまいりました。

実際、いろんな場所でやってみても人数の差については、ここだけすごくいっぱい集まったとかというのは、これは天候とかによるものが主で、この地域だから集まったというような地域性での集客というのはなかったとに考えております。やはりいろんな場所を使えるというところが区のほうで持っている強みだと思っておりますので、うちは場所を提供す

ることによってクリアソンのほうがその中で、その場所でいかに子供たちにスポーツの体験ができるかというところで発展してもらような関係でいい関係は築けていたかと思っております。

ただ、昨年につきましては、日程を見てみてもわかるとおり4月11日ということで、年度始まってすぐに第1回目の事業があったりした中でかなりの不手際と、あとうちとクリアソンとの認識の違いというのは、昨年の当初にはかなり見られまして、やはりやっていく中で改善というのを進めてきましたので、2年目以降、昨年度後半からもかなり変わってきたかとは思いますが、お互いの協働というところの趣旨をつかまえて、とにかく区とクリアソンのほうで意見の相違がないような形に力を入れてまいりましたので、2年目以降につきましても同様に進めていければいいかなと思っております。それぞれの強みというものがありますので、それを生かして少しでも多くの子供たちが、初めてこれからやっていくという子供たちが多分多いかと思うのですけれども、体験するチャンスを与えていければなと思っております。

補足は以上でございます。

久塚会長 うまい具合にいく方向を目指していろいろなことを相談しながら、場所を含めてうまくやり合ってきたというのが後半部分だろうというご発言でしたけれども、それ以外に聞いてみたいことはたくさんあると思うのですけれども、意見交換は15分以降になりますので、あと25分程ありますのでどなたからでも結構ですからご発言を求めます。

伊藤委員 伊藤ですけれども、事業概要というかな、それが二つあります。スポーツ体験教室とセミナー、もう一つは地域のスポーツ団体との幅広い連携と、これ二つあるのだけれども、今1年終わって2年目も四半期、4分の1終わっていますので、去年の実績のところと、ことし今までの推移、特に地域のスポーツ団体との幅広い連携についてお話ししていただければなと。

例えば去年の3月31日までで3団体とか、4月までで今お話を進めているのが5団体あるとか、先ほどこの開催場所によってあまり差がなかったと言うのですけれども、そういうスポーツ団体との連携にはその差が出ているのか、出していないのかとか、そこらへんだけです。

事業者 そこに関してお答えいたします。地域のスポーツ団体と連携してこの中で事業を行ったというところに関しましては、小学生向けという中ではどこかの団体を巻き込んで一緒にやれたという実績は、今のところはゼロという形でありました。

ただ、中学生向けのときに区内の中学校ですとか、新宿区の野球連盟さんなどと一緒に協働してこの中で開催するという実績が一つございます。そういった反省を踏まえまして、本年度は新宿区の団体様と今一つはきちんとお話をさせていただいて、今後の活動の受け皿という形で今協議を継続させていただいているという形です。もう一つ、二つはまだ確定という形ではないのですが、今お話をさせていただいて、今後活動した後でどういった形で新宿区の子供たちにスポーツの場所を提供していくかというのを、この活動の中で例えば民間のところですとか、そういったところに対してもどこまで広げてお話を持っていて大丈夫なのかというところを、新宿区様と話しながら実績という形にはまだなっていないのですが、そういった前向きなところで今二つほど話を進めさせていただいているという最中であります。

伊藤委員 現況はわかりました。やはり今言われた中で、この事業が終わった後、瓦解したのでは困るわけで、クリアソンさんがそこでまた協働事業という形ではなくて、何かそこで主導的役割を持ってスポーツ団体をまとめていくという方向にするためには、その今やっているこの協働事業の中から出てきた団体さん、連携できた団体さんの数が物を言うと思う。そうすることによって新宿区のこのスポーツがどんどん発展していくと思うので、そこら辺を目標を持って、成り行きではなくて目標を決めてやっていったらと思うのですけれども。

事業者 ありがとうございます。

久塚会長 ほかの委員の方、宇都木委員。

宇都木委員 宇都木です。今のことの関連なのですが、事業報告書、団体のほうで出してくれています。この2ページに地域のことが書いてあるのです。理解者や支援者が広がったかどうかというのを、これによって地域団体の方で共感してくださった人が、次年度の取り組みに協力してくれる関係につながったとこう書いてあるのですが、これはいいことだし、それがもっと発展していかなければいけないと思う。事業は3年ですから、だから3年目にはもう具体的に協働で何かできるようなそういう関係にならないと、後つながっていかなくて事業が終わってしまったら終わりになってしまうような感じになるので、そのところは具体的にその次のところで「受け皿となる地域競技団体の紹介、誘導、連携、発展に対しての取り組みが弱いと感じた」と言うのです。

そうすると、このところを一般の人が見ると、片方はよかったのだけれども、片方は弱いというのはどこがよくて、どこが悪いのかというところで一貫性がないから、これは

協働事業ですから、そのときの団体の都合だけでやるわけではないので、そこはどのようなふうを考えているのですか。

事業者 今おっしゃられたとおりこの記載の形では矛盾するような形には見えてしまうのですが、これを記載させていただいた理由に関しましては、自分たちがやっている中でもっとできるはずだという部分がやはりありまして、そこに対して正直に昨年度は足りなかったなというところがあります。

ただ、その中でも実際に地域、やはり先ほど区の担当課のほうからも報告していただいたとおりいろいろな場所で開催していただきましたので、そのときにそれぞれの場所でやっぱり地域の指導者の方ですとか、親御さんが指導しているというスポーツ団体とかもありますので、そういった方が終わった後とかに、これはどういった形でやっているのですかとか、この後何か受け皿はあるのですかみたいなお話をしてくださる機会もありまして、そういった方たちとのつき合いというものと、事前に自分たちの中で話を持っていった団体様もありましたので、そういった方が実際に共感していただいて、そこに対してのアプローチが昨年度に関しましては少しもの足りない部分があって、自分たちで広げられなかったという認識のもとにこの課題のところに、その部分に関してちょっとフォーカスして載せさせていただきましたので、そこに関しましては自分たちがもっともっとできる部分がおっしゃられたとおりあったし、それを3年という中で形にしていくというのはやっぱり自分たちの中でも責任を持って取り上げる課題だとは感じていますので、これに関して3年目、何らかの形でこの場で報告できるようにいたしたいなという回答にさせていただければと思います。

宇都木委員 ちょっと難しいのだと思うのです、具体的には。地域の団体というのはそれぞれの人たちが、指導者がいて、その人たちがこういう目的で、あるいはこういう指導方針でやろうというのと、あなたたちがやっている体験とどのようなふうにつながっていくかということをやらないと、なかなか具体的には難しいのだと思うのです。

だけど、今お話を聞いていると、小学生のほうでは団体との接触はゼロだけれども、中学生で一つあった、野球があったということを書いていましたけれども、今やっていることを、この事業の重要なことは終わった後継続をして、今度はあなたたちがやったようなことを地域が主体としてやるということにならないといけないので、そのところをうんと意識しないと協働事業としては具合が悪くなってしまおうと思います。

これ、3年間でものすごくいいことをやったということで終わってしまったら困るので、

そのところをどういうふうに皆さんは考えているのでしょうか。

事業者 そのあたりで言うと、一つの地域スポーツ総合型クラブのところと今タイアップしたり、いろいろ取り組みを始めようと言っているのですけれども、やっぱり僕らのターゲット層はスポーツに本気で取り組んでいるクラブというよりは、しっかり素人の方たちを拾っていくという導入の部分につなげていくというような形になっているところだと思うので、その辺は割とコンセプトで共感していただける団体さんはあるかなという感触を見出してきたので、それを各地域、地域でしっかり見つけていながらそこを広げて、おっしゃっていただいたように今後につながるような取り組みを2年目でしっかり形が見えるような展開にしていきたいなというふうに考えています。

宇都木委員 地域の団体がやっている実際のスポーツ団体は底辺を広げるなんていうことよりも、サッカーが好きな子を集めてサッカーを一生懸命やらせるとか、野球をやらせるとかということだから。そこでずれが多分出るのだと思うのです。それをどうするかというのは、やっぱり考えていかなければいけないのだろうと思うので、そこを意識してやってもらったらどうかなと思うのです。

それから、もう一つこの人数の評価ですけれども、約60%です、計画の。これはどういうふうに評価していますか、皆さんは。

事業者 そうですね、60%という数字に関しては、数字だけを見ればそこは満足できるものではないというふうに考えています。その中で特に冬場に関して、今回場所を外で開催したというのもありまして、やはりその見込みが自分たちの中でも開催競技と例えば人気スポーツを冬場でも持ってきて、そこでうまく組み合わせるとかそういった計画性が少し乏しかったところも影響したのかなというふうに考えてはいます。

宇都木委員 この800名が問題ではないのね、そうすると。目標としては800名が問題ではないのね。

事業者 はい、そうです。

宇都木委員 多過ぎたというのではなくて、現実的には800名ぐらいはできるだろうと、今のままでいっても。やり方さえ変えれば、ちょっとまずかったところを修正していけば800名に近づけるといいうふうにお思いですか。

事業者 そうですね、そこに関しては置いた数字というよりは、自分たちのどういった形で計画をしてそこを広げていくか。前回のこの中間発表会の中でも、新宿区の中の全体の母数を考えたときに、本当に1回ずつに参加している人数も適正な数字なのかどうかと

いうご指摘みたいなものもいただきました。

だから、その中で、では800名というのは決して多い数字ではないというふうに自分たちの中では認識しています。そこに対して、ではリピーターで来た人数で800名になってもよくないし、自分たちの目的としている新宿区の中で子供たちに多く広げていこうというふうに考えている中では、800名というところに対してはやはり届くような形で進めることが第一だというふうに考えていますので、その数字の置き方というよりは、自分たちの進め方でやはりそこを達成していくことが大切かなというふうに考えています。

伊藤委員 今リピーターということが出てきたのだけれども、そのことと複数競技参加している。これは複数競技参加されているのはいいことなのだ。今、リピーターであまりふえるのはというちょっとマイナスの意見があったのだけれども、そこはどのようなふうな整合性なのだろうか。

子供の可能性を出す、小さいうちから一つの競技に縛られない、いろんなものを見て自分でいいところをとる、ないしは自分であれをぜひやりたいという、そういう気持ちを大事にしているならばリピーターは大いに歓迎だと思うのだけれども。

事業者 そこはバランスが大切だというふうに考えておまして、やはり全員がリピーターになるというのは、事業化されたときには非常に大事なことだなというふうに考えています。

伊藤委員 そこで大事なものは、やっぱり自分たちがリピーター数を幾つぐらいと決めておかないとそういう意見になってしまうのだ。

事業者 今はそういう状態がないです。

伊藤委員 リピーターがふえて困ってしまったというのになると、リピーターを800人中200人はリピーターだと、複数競技ないしは三つの競技、二つの競技までは何人、三つの競技は何人ぐらいと、こういう枠組みにしないと、今言ったように矛盾したような形が出てきてしまうから、そこら辺はしっかりまだ遅くないし、やられたらいいなと思います。

事業者 ありがとうございます。

渡邊委員 渡邊です。質問させていただきます。評価書のほうの上の区民のニーズのところでは幾つか分かれていて、約70%の人がもっとスポーツに触れたいという思いがあると書いて、分析していらっしゃるのですけれども、スポーツへの参加のすそ野を広げるという意味では、全くスポーツに関心なかった人をどこまでイベントをすることによって

取り込めるかということが、すごく大きなポテンシャルを生んでいくことになるのだと思うのです。

ですので、今まではどこの層、このニーズの中にそもそも関心を持って、そこに向かっての発信だったのか。今後はどの方向に向かってその800名、今までの800名の実績の中身を充実させていこうとしていらっしゃるのか、そこら辺を聞かせていただけますか。

事業者 そういう意味では僕らはスポーツで例えばかけっことか、いわゆる競技に幅がすごくあるようなものというのは、一般の方が参加しやすいものかなというふうに考えていて、逆にサッカーとかそういった種目である程度経験差が出てくるようなものというのは、ある程度経験者の方が集まってくる見立てが多いかなと思っているので、その辺のバランスをうまくやっていきたいなというふうには考えていて、その具体的な数字みたいなところで言うと、今ちょっとご指摘いただいたのでしっかり精査しなければいけないなと思うのですけれども、感覚的にはやっぱり半々とかそのぐらいの割合で、競技をやっている子が、例えばサッカーをやっていた子が、違うスポーツにその回で触れているんなスポーツの可能性を知るとか、あとはかけっこというベースの部分でやった子が、アメリカンフットボールに触れて、また違うスポーツの楽しさを知るとか、そういった中でバランスをとっていきたいなというふうには考えております。

渡邊委員 とすると、バランスの問題であって、質問の先にありますが、全く興味のない層に向かって何とか引き出すというような取り組みとしては、まだそこまでは達していない感じですか。

事業者 そういう意味ではある意味運動会とかかけっこみたいな文脈がまさにそこでひっかけたのかなという感覚を僕らは持っているのですけれども、それ以外の部分でのひっかけ方というのは、ちょっと今考えながらやっていかなければいけないなというふうに思っています。

渡邊委員 わかりました、ありがとうございます。

久塚会長 ほかにはどう。

針谷委員 イベントの参加者数800人を目指すというのがあるのですけれども、たしか元の提案では、1月に100名で年間12回やりますよというようなことがあって、要するに参加者人数1,200人というような予定だったと思うのです。そこの違いとか、1月、3月は中止になってしまったのだけれども、どんな理由なのかというのを教えていただければなという。

事業者 年間の予定の中に、最初は1, 200名という形にしていたのですが、その中で毎回100名を目指すという形では進めたのですが、まず1年目どこに数字を置いてやるかというところで、全く未知だったという部分もありまして、100名をどれだけ集められるかというところと、自分たちの中で8割程度という形で目標を置いて、そこに対してまず進んでいこうという形で800名にさせていただきました。

もう一つ、1月と3月に関しましての中止は悪天候ということで、1月は大雪の次の日の実施ということでもうグラウンドが使えなかった。3月に関しましても、もう前日が大雨という形で、この日もグラウンドがコンディション不良ということで使えなかったという形で、やむを得ずの中止になってしまいましたので、2回に関しては自分たちもかなり残念ではあったのですが、中止という形にさせていただいております。

針谷委員 中止はそれで天候の理由があったということなのですが、例えば仮に300万使って500人ということになると、単純に割れば1人当たり6,000円かかっていますということになるわけです。そうすると、6,000円でスポーツに取り組むようなことに使っていくよと言ったときに、1回当たり2時間で6,000円では何か悪いのですが、もっと期待を与えることができるかなというのが一方であるとする、ここで1人当たり6,000円を使って、そこで自分で勝手にスポーツセンターとかスポーツクラブに行くのとは違った経験が、こんなことができていますよというのがもし言えるとする、とどんなことかというのをちょっと一言言っていただければなど。

事業者 はい。1回当たり6,000円の価値というふうに考えますと、確かにスポーツジムに例えば通うにしても6,000円払って、その中で器具をいろいろ使えたりインストラクターの方にいろんな話を伺えたりですとか、その考え方というのはやはりさまざまなものがあると思っています。

その中で今回自分たちが行わせていただいた中で、例えばきっかけになるような本当のもともとのプロ選手ですとか、本質的に指導を今まで全国で飛び回ってやっているような方に来ていただいて、そういった機会というのは、やはり民間の中でもそう簡単につくれるものではないと思っています。

また、学校単位でやる場合ですとか、そういった場合もありますが、新宿区の中でいろいろな地域の方が一堂に集まって、その場で例えばブラインドサッカーの経験をするときですとかは、全く知らないところの子供たちが来て一緒に行くことで、その場で初めてすぐ友達になるとか、そういった新しい体験というのもこの場で経験することができたと思

っておりますし、複数の競技を一つのところで経験するという形も、今までそんなに民間の中では取り組んではないと考えておまして、そういったところの価値というのは、自分たちの中ではつくり出しているのではないかなと考えております。

久塚会長 それでいいのですけれども、実際参加する人が2倍の数になると1人当たり3,000円になるわけだ。6,000円分をすごく有名な人とかプロの人が来ているから6,000円分で大体イーブンになりますというよりは、私はその半分の金額でたくさん集めて、天候に左右されないようなことで受け皿がもうちょっとあるといいなと思っているのですが、そういうお考えはないですか。

今度1月と3月はそれでよかったけれども、4月も雨で5月も雨だったらどうしたのと、どうなっていくのかなと考えたのでそういう質問をしているのですけれども。ハードルが高いことはいいことなのです。たまたま2回そういうふうになって、1年目の数と2年目の数が800人という形でということで、これをこちらの委員の方の言葉を借りれば、協働ということで3年やって事業化していくようなイメージをつくっていくとすれば、あまりいろんな条件に左右されないような形でコンスタントに確保できるようなことをつくり上げるような年度になりつつあるわけだからというような、両方とも同じような内容の質問でもあるわけです。そこらは、もしお考えがあれば、なければ次の方に質問してもらいますけれども。

今答えなくても何か考えていたら後、意見交換で。

ほかの委員の方、どうぞ。

宇都木委員 行政のほうにちょっと質問したいのですけれども、これの点検シートの協働の取り組みの効果というところの最後にコメントが出ています。それで、そのところで「しかし、この体験が継続的なスポーツ実施へつなげられているかの効果測定が実施できていないことが、課題として残されている」とこう書いてあるのですが、この効果測定の手法だとか、効果測定をどうやってするかというのは、皆さんの中にはそういう測定する指標みたいなものができているのですか。

事業課 具体的な指標はない、まだ今これからどうしようというところなのですが、実際に体験されたお子さんたちがその後、何か例えばどこかのスポーツクラブに入ったとか、あとスポーツチームに入ったとか、そういったことが追跡で調査することにご協力いただけないかということで、1回ごとのアンケートはとっているのですが、その後も引き続きご協力いただけないかというような手法で、その後についてというのを今後調べていけれ

ばいいなということで、今クリアソンとうちの間では話しております。

区のほうで持っているものとしては、スポーツ実施率というものはあるのですけれども、お子さんに限ったものでなく、あくまでも全体としてのスポーツ実施率という形でしか見られないので、ひとつ数値としてももとの数字もないところでというのは、なかなか指標の設定は難しいかと思うのですが、実際に参加されたお子さんたちがその後どうなっているかというのは、やはりちょっとこちらの目的としてもありますので、何か追跡できればなということで、今年度少しでもできればと思って書かせていただいております。

久塚会長 難しいですね。

宇都木委員 それはだからそれが結局この事業がどれだけ効果的だったのか、あるいはこの事業がどれだけ成功したのかということの指標でもあるわけだ。

事業課 そうです。これを体験したことで何かスポーツを始めることのきっかけになったというお子さんが少しでもいらっしゃれば、この事業をやってよかったなというような一つの参考にはなるかとは思っております。

宇都木委員 なるほど、はい、わかった。

伊藤委員 そういう仕組みをつくって親御さんに同意いただいて協力してもらうのが一番早い。だから、それを頭で考えてもしょうがないから、踏み出すしか仕方がないのだ。協力している人でどういうふうに変ったとか。

久塚会長 数は少なくてもいいので、例えばそのご家庭にとっては外に出てくるのがあまり得意でなかったりスポーツ、人と交わるのが得意でなかった少年少女の方たちが、1人でも行って変化が、兆しが見えるということがあれば大成功だと思うのです、それが10人も20人もいなくても。その家にとっては物すごくうれしいことだと思うのです、うちの子はこう変わりつつあるというのを見るのは。そういうのもうまく手に入るというか、ここの指標というよりは、あまり科学的にどうのこうのということではないと思うので、何かそういうつかまえ方もできればいいかなと思っていますけれども。

事業課 それは今アンケートを毎月やっている中で、ご協力していただける方を実際に探している、もう実際にスタートしておりますので。

久塚会長 ああ、そう。

事業課 ええ、次回以降報告できればうれしいなと思っております。

久塚会長 では、時間なので意見交換のほうに移ってもよろしいでしょうか。意見交換とヒアリングというのは、なかなか分け方が難しいのですけれども、今までお答えいただ

いたこと、ヒアリングを含めてこういうところをこうしたらという要望があったり、意見交換ということをちょっと時間をとっていますので、そちらのほうに移っていきたいのですが、もちろんそのような中でヒアリングに近いような発言でも構いませんので、どの委員の方からでも結構ですから。

関口さん。

関口委員 何点かあるのですけれども、まず1点目は参加者数を学年別に分析すると、これ事業報告の当日参加者という欄を見ると、多分圧倒的に低学年が多いと思うのです、小1、2、3。これは要因分析とかはされていますか。

事業者 はい、要因分析というところまでいっているかどうかはわからないのですが、親御さんとも一緒にお話をさせていただく中で、実際に高学年で来ていただいているのは、やったことのないという方ももちろんいるのですが、きょうは習い事がなくて、でもやったことがないから来たいですとか、もう実際にスポーツを始めていて、自分たちの中で決まっている。あとは塾でなかなかその時間が来られないですとか、そういった意見を高学年の方たちからはかなりいただく機会がありましたので、自分たちの中で広げていくというところは、低学年のところできちんとそこはできているなというふうに感じていて、ただ新しいスポーツ、やっぱり自分たちの中でもう一つの目的であるいろいろなスポーツに触れていただいてというところに関して、高学年の中でもっと広げることができればなというふうにも考えております。

関口委員 別に低学年が多いことは悪いことではないと思うので、私の自分の経験をさかのぼってももう高学年、小6とかになればある程度自分がやるスポーツというのは決まっているので。だからそうなるあまり、もちろんおっしゃったようにあえて別のスポーツをやりたいということで来る方はいると思うのですが、こんなに低学年に圧倒的な集客力があるということであれば、むしろそれを生かして、低学年のうちにいろんなスポーツに触れておきましょうよという、もう全部来たら何かスタンプラリーではないですが、全部の種目を制覇したら何とかプレゼントみたいな、そういうことでいろんなスポーツに触れることによってその子の新しい可能性が引き出されるかもしれませんので、それはおもしろく低学年が喜ぶような企画をしていただく中で、ゆるキャラを持ってくるとかでもいいと思うので、あまり肩ひじ張らずに低学年向けでやっていただければと思うのですが、先ほど先ほどから話題になっているその受け皿への誘導ということなのですが、先ほど大型地域スポーツクラブさんとの連携もお話があったのですが、私らがヒアリ

ングした限りだと、あまり具体的に例えば新宿区だとかこういうクラブあるよみたいなご紹介は、プログラムの中でなかったと思うのですけれども、もっと私はやってもいいのではないかなと。

例えばきょうはフットボールをやりました、ラグビーフットボールをやりました。では、もしもフットボールをこれ、おもしろいと思って何かやりたいと思っているご家庭は、こういうのがあるよみたいな、そういう具体的な誘導、例えば月謝が幾らなのかとか、そこまで書くかどうかは別として、もうちょっと促す感じの、2年目だし、実際楽しいと思った子が、では次何すればいいのかというときに単発でやるのはいいのですけれども、もう一歩踏み出させてあげるという。

せっかく親御さんも来ているのであれば、お財布を握っている親御さんも楽しさがわかっているわけなので、そうしたら、ああ、うちの子、こんなに楽しんでいるのだ、ではちょっと1回飲み会を毎月我慢して3,000円の月謝を出すかなみたいな、そういうことにもなると思うので、せっかくの機会なのでぜひやっていただきたいと思います。

あともう1点、これは質問なのですけれども、今年度の計画の中に最後の3月18日にやるやつで、英語のみでのプログラムありと書いてあって、これはどういうことをやるのかなという単純な興味がわいたので、単純に何をやるのですかというところだけ。

事業者 3年目に海外ですとか、地域の外国の方と交流というのがありまして、そこに向けてひとつサッカー教室の中で、民間にも幾つか最近できてきているのですけれども、英語だけでずっと競技の指導をする。なので、説明するときも英語だし、何か聞くときも頑張って英語で聞いてほしいというような形で、そのときに日本語ではなくて英語を話すという、簡単なものにチャレンジするということもそうですし、そういったところに触れてみて何かやろうと、そういった企画を今のところ考えているところです。

関口委員 いいですね、新宿区からそういうのがあって。

久塚会長 聞いていて、審査しながら、ああ、いいまちだなとか本当に。

では、ほかの方、衣川さん、お願いします。

衣川委員 実際に見ていると、やっぱり私もちょっと低学年向けにつくっているのかなというようなイメージを持ってまして、4、5、6年生が少ないのは、もしかして来て楽しければもっとお友達を連れてくると思うのですけれども、4年生ぐらいからは、もう、ちょっと子供っぽいのではないかなという印象を持つようなふうになっていて、そのことがいけないわけではないのかもしれないのですが、もうちょっと何か高学年で運動が苦手

だった子にこのプログラムはできないものかなというようなことを、何回か拝見した中で思いました。

ちょっとこの間拝見した走り方、指導者向けの走り方教室といってもその中でちょっと異彩を放っている。結構面白かったし、これはあの場だけではなくて、小出しにしていいから、あんなにすごくまとめて指導者だけではなくて、毎回のプログラムのときにお母さんたちをちょっと寄せてあげて、親から子供への走り方の指導なんかも取り上げて、どういう向きで返して、どういう向きで走っているとか、ああいう話はとてもおもしろかったし、実際に陸上をやっている人に聞くと、ああ、そういうふうに学校では教えてくれていなかった、本当に大きい子たちはそういうふうに教えてもらっているようだという話を聞いているけれども、小学生の親はもともとそこまでは知識がないので、ああいうことをちょこちょこ入れてあげると、必ず低学年が来て親御さんが暇そうに立っているから。

そういうことがあると、あそこに行くのと走ることも教えてくれるよというところになってもっと人が集まってくるし、やっぱりそれによって世代ももう少し広がっていく。親が聞かなくても高学年の子もちょっと聞いてみようかなと思うようなところもあると思うので、それをもう少し今後入れられないかなということを思いました。

食育のゲームもとてもよくておもしろいのですけれども、毎回出ている子には、ああ、またつままないかなというのをちょっと。大事なことなので繰り返しということに意味はあるとは思いますが、もう少し何回かリピーターの子に対して目新しさを与えるようなことがあるといいなと感じて、全体としては期待して今後楽しみにしております。

事業者 ありがとうございます。

久塚会長 アンケートなのですけれども、先ほどの。変わってきたとご協力してくださる方、保護者の方、お子さんも書いてくださるのですか。

事業者 いろいろです。お子様が自分で、親御さんが来ていない方とかもいるので、その場合は書いていますし、親御さんが来て聞きながら一緒に。

久塚会長 ですね。要はその中から協力してくださる方がボチボチあらわれているとおっしゃったじゃないですか、変化があらわれて効果がどうのこうのと、先ほどの指標のところ。

事業者 今協力してくれる方に声をかけているので。

久塚会長 はい、そのような中で大事なのは、親は親の目線で変わったと思っているとか変わらないと思っているというのと、もう一つは子供自身の上手にしゃべれなかったり、

上手に表現できなかつたりするかもしれないけれども、自分をスポーツで出すだけではなくて、変わったという自分の言葉で表現できるようなことがもし手に入れば、すごく大きな変化だと思うのです。

だから、これは大学でもそうなのですけども、決まり切った言葉というのは大体言えるのです。だけど、自分の中で感じたことを自分の言語でしゃべることができない方が随分いるので、小学生や中学生にとっては非常に難しいでしょうけれども、何か自分の中で変化が起こっているような実感できるようなもの、それをこう引き出していただければ、そういう意見を言ったり書いたりするのが、相乗効果みたいな形でスポーツだとか外に出ていくということとつながると思うのです。

だから、何かアンケートはアンケートだけで独立させるというよりは、子供、小さな子が自分を表現する一つの場所とか機会というふうにつくり上げることができるといいのではないかなと私自身は思って聞いていたのですけれども。

関口委員 プログラムの中でももうさすがに常連の子たちとかは、では、きょうはこういことを話してくれないみたいな感じで何人か出てきてもらって皆さんとインタビューし合って、ああ、そんなことができてようになったのだ、すごいねとか、運動会で1等賞をとったのだとか、そういう何か聞き出す、アイスブレイクのときでもいいし、まとめのときでもいいのですけれども、このプログラムを通じてこの子とか、あるいは親御さんを締めるときとかでもちょっとお願いしますみたいに呼んできて、それでインタビューしますとか、では、答えてねとか言ってやるとすごい自信にもなるし、ああ、そうか、このプログラムは継続的に参加しているとこんな運動会で1等賞とれてしまうのだとかという、そうすれば子供たちもまた来ようかなとか思うので、もう個々のプログラムで質は考えても私も思うのですが、もうちょっと何というか、全体としてせっかく出ている成果を参加者も我々もシェアできるような引き出しを、出し方をさせていただくともっとよくなるのではないかなと。

伊藤委員 四ツ谷でやったときに帰りがけにお母さんと子供と一緒に同じ方向に進んでいたのだけれども、お母さんが子供に言うわけ。どういうふうやって走るように教わったのとやるわけだ、子供が。だけど、そこでお母さんも教わっている、ないしはしっかり見ていたらもっと会話がうまくいくのになというのがあるわけ。

子供だけでやっている、親はこっちでしゃべっていたりするから、それではなくて親は親で同じその当日のものの、親だからそんな1時間のものを10分だってわかる、多分エ

ッセンス。そこらへんをやっておくと親と子のコミュニケーション、それが運動を通したコミュニケーションになると思う。だから、そういうふうにやればいいのではないかなという感じがした。それはさっき衣川さんが言ったように親を対象としたものを、同じ日に同じものを違った目線でやると、親と子で相互に会話ができ、うちに帰って今度はお父さんも行こうよなんてなると思いました。

久塚会長 難しいです、でも。1人で来られる子供で、スポーツが好きな子供で社交性があるような子供から、それからちょっと大分遠い子供までたくさんいる中で、それぞれに効果を求めてこの事業になっているわけだから。

伊藤委員 みんなレベルが一緒ではないということなのだ。

事業者 そうです。

伊藤委員 だから、それを一つまとめてやる難しさがあるけれども、それをまた違う目で見て指導していくというおもしろさがあるし。

事業者 そうです。だから、かけっこ教室とかは結構秋本さんというランニングの方と話をして、講師の方にできるだけ親御さんに近いところでやろうということやると、やっぱり親御さんがムービーを撮られていたりとか、やっぱり親御さんがそのコーチの方の声を聞いて、必死にむしろ親御さんが覚えて多分家でまた教えるのだろうなという効果があるので、やっぱり動線の中でできるだけお子さんにやらせていただいているものを、ぜひ親御さんにも聞こえるような形で持っていくとか、何かその辺の工夫はぜひしていきたいなというふうに思います。

渡邊委員 かけっこ教室については視察をさせていただいたので、私も周囲の人にお話をしたところ、ふだんよくランニングをしていらっしゃる方も走り方について学んだ機会がない。そういうのがあるのはすごく興味深いということで、次はいつあるのと探してみたら、もうこの後はないということだったのですけれども。大人も興味を持つと思うので、もうぜひ覚えておいていただければと思います。

事業者 はい、ありがとうございます。

伊藤委員 あともう一つ、先ほどの中で中止とあったじゃない。やっぱり中止というのはよくないのだ。だから、その雪というと交通機関が動かないからちょっと無理なところがあるけれども、雨や何かだったらその雨天の場合の代替えとして、例えば室内で何々をやるとか。そうしないと、そこが空いてしまう。それはもう計画段階でつくっておいたほうがいいのではない？

宇都木委員 皆さんはどう感じているかわからないけれども二つあって、一つは科目と
いうか、科目別に僕はサッカーをやりたいからサッカー教室に行きたいからと言う子と、
親がこの子は運動もろくにできないから、何かこの機会に参加させてやらせてあげよう
というとの割合は、これで見ると科目別ははっきりしているから、比較的。

そのほかのやつは全部親だ、親が連れ出すと、子供を。そうすると、子供を対象ではな
くて、とりあえず親子を対象にして参加者を増やすには。

事業者 そうですね。

宇都木委員 そういう話ではないのかね。私は私の周辺の人たちから見るとそういうふう
に思います。

それから、もう一つは、これは新宿区のほうの担当者の皆さんにちょっと、ここに何人
集まったかというのも大事だけれども、これはこういう活動を、スポーツをやる人たちが
たくさんつくっていきこうという、区の中にたくさん子供たちをつくっていきこうとする一つ
のやり方として今度こういうのを選ぶ。

だけど、もともとは、本当は学校でもう少しやってみたらどうかというものもあるのだ。
だけど、学校が終わってからスポーツやるなんて言ったら、そんなのんびりしていいい
の、おまえはいい学校へ行けないよと親に言われてやらない子のほうが、それだから4年
生、5年生、6年生になるとこうなってくるのです。それはスポーツの選択肢がだんだん、
だんだん減っていく。あるのは専門科目だけです。

だから、そういうところをどういうふうにするかというのは、こういう事業を通じてあ
る意味ではこれからのそういう政策の実験みたいなものかもしれないので。

今はもうでき上がったプログラムの中のどれを選択するかという話でしょう。その中で、
やっぱり子供がやりたいものを優先させるということになるのだ。

そうすると、広く底辺を拡大するということについて、もっと何か考えないと、親対策
をやらないと、というふうに思うのだけれども、それはどうですか、皆さんは。

事業者 本当におっしゃるとおりです。だから、そういう意味では何か僕らはやっぱり
結構2020年のオリンピック・パラリンピックはやっぱりすごくいいタイミングで、な
のでこの事業をやっているというのが一つにあるかなと思っていて、そのときにやっぱり
初めて触れるスポーツにどんな印象を持つかというのはすごく大事だと思っているのです。

ある意味素人のコーチとかは、思いでやられている方がたくさんいらっしゃるって、すご
くすてきだなと思うのですけれども、一方で逆にその指導を受けるからこそそのスポーツ

のイメージが変わってしまうというようなリスクもあったりする中で、僕らはできるだけ初めて触れるスポーツにはいい指導者の方に触れてもらって、やっぱりいい経験をして楽しかったなというので、次のその選択肢の広がりというところにつなげていきたいなと思っているので、やっぱりその辺を子供だけではなくて親御さんであったり、いろんな方たちにこの2020というものがあるからこそ今発信できるチャンスだとは思っているので、そういったアプローチはたくさんしていきたいなと考えています。

伊藤委員 最初からこれはこうやらなければいけないとやると何か堅苦しくなってしまうから、低学年と言ったらそういう遊びをいろいろ入れて、駆けるだけではなくて足を使う、手を使うのをやると、もっと楽しみができて参加ができるのではないかな、体験みたいな。

久塚会長 そういうふうにみんなおっしゃるけれども、この事業をやっている団体にとっては、プロだとか一流のというのを一つの売りにするわけだから、あまりそのへんで誰とでも楽しむのというのから住み分けをつくりたい部分もあるのでしょうか。

事業者 はい、両方のバランスがあって、僕がおもしろいなと思ったのは、ラグビーなんかはラグビー、イコール当たるスポーツだというのはやっぱり勘違いだと、僕らの講師をやっている方は言っていて、ラグビーの本質はトライをとることなので、ボールをしっかり味方につないで、究極当たらないでトライできるのが一番いい話だということころは本質だなと思っていて、でも子供たちに小さいころにまずラグビーの指導者はぶつかることを教えてしまうので、怖いとか痛いとかということころから入ってしまうと離脱していく子がすごく多いというのは、僕はすごい損失だなと思っていて、何かそういった伊藤さんがおっしゃられたように、やっぱりスポーツの楽しみ方はやっぱり順番があって、実はもっともっと僕らが先入観だけで入ってしまったものが、実は子供の可能性を阻害しているとかということころもあるので、その本質的な指導という部分と、子供が本当にそのスポーツの楽しさを知るところはうまくミックスさせてやっていければいいかなとは考えています。

久塚会長 ぜひお願いいたします。

事業者 はい。

加賀美委員 ちょっといい、一つ要望がありますけれども。2020年の話もちょうと出たのですが、2019年にラグビーのワールドカップがあります。2020年には東京オリンピック・パラリンピックと。リオのオリンピックが終わると一気にその機運が高ま

ってくると思うのですが、そういう子供たちのオリンピックにすごく関心を持っていろいろ見ていると思うので、そういう子供たちのその関心を受けとめながら、そのオリンピックに向けて子供たちが一緒に参加できるようなそういうようなプログラムというか、イメージですか。

特に今年のリオでは、新宿の出身でシンクロナイズドスイミングの代表選手が決定していますので、そういう方もパンフにいろいろ活用させていただきながら取り組んでいただければと思いますので、それをよろしくお願ひしたいと思います。

事業者 はい。

久塚会長 よろしいですか。大体時刻になりましたけれども。

事務局 それでは、これをもちましてヒアリングを終了させていただきます。きょうは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クリアソン・生涯学習スポーツ課担当職員退席)

(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着席)

久塚会長 事務局のほうから時間の流れを簡単に説明してもらいます。では、事務局、お願いします。

事務局 本日はお忙しいところありがとうございます。本日の進め方ですけれども、最初に10分ほど実施団体の方から事業説明をしていただきます。その後、何か補足がありましたら事業担当課の産業振興課からお願いします。30分間実施団体と事業課に関しての質疑になりまして、質疑の後に25分間委員と団体と事業課の三者による意見交換をしていただきます。

以上になりますのでよろしくお願ひいたします。

久塚会長 限られた時間で申し訳ありませんけれども約10分でよろしくお願ひします。

事業者 よろしくお願ひします。それでは、始めさせていただきます。

本日まず初めになのですけれども、ちょっと本題に入る前に、非常にちょっと興味深いニュースというか、きょうEUからイギリスが離脱したという。あのインタビューを見ていて、イギリスの若者の方が経済的にはよくないのがわかっているのだけれども、自分たちで国のあり方を決めていきたいというようなことを言っていて、成長だけではないとい

う価値観のことをおっしゃっていて、今のこの商店街をやっていることなんかも成長とか経済性、合理性で言ったら大企業だとかスーパーだとか、そういう形態があると思うのですが、商店街のあり方、今後どういうふうに新宿区として目指していけばいいのかということを考えながら本事業に今後も取り組んでいきたいというふうに思ったところです。

以上です。

久塚会長 頼むよ。その宣言と評価は関係ないから。

事業者 わかりました。

久塚会長 はい、どうぞ。

事業者 では、早速始めさせていただきます。資料で実績報告資料というのを作成させていただきましたので、そちらをもとに平成27年度からうちの団体で実施してきた事業というものを振り返りながらご説明させていただきたいと思います。

お手元にご用意いただけましたでしょうか。それでは、説明させていただきます。

まず、簡単にまとめてあるのですがけれども、まず提案企画書の内容の確認から、事業目的といたしましては、商店街活性化、区民・消費者の生活利便性向上といったことを企画書の事業目的に掲げました。

それで、事業目的の実現に向けて解決すべき課題、こちらに関しましては、商店街情報のICT化と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。その課題解決の手法や形態ということで、この「新宿ルーペ」、新しい区商連のホームページを情報媒体としてホームページの作成や更新の支援を行うことで、その媒体を通して商店街活性化、コミュニティ形成等に結びつけていければということで提案させていただいております。

それを踏まえまして2年目、区の産業振興課さんとの事前確認で事業目的というものをまた改めて決めました。一つ目としましては、区商連のホームページを区内の商店会に浸透させ、区内商店会のITリテラシー向上を図るといったものが一つ。

もう一つ、区内商店会、個店の新たな情報を発掘、発信し、「新宿ルーペ」の魅力を高めるとというのが二つ目。

上記二つを通じて、区内商店会並びに個店の活性化を図る、こういったことを事業目的として設定しております。

事業概要なのですがけれども、こちらに関しましては、先ほど申しましたとおり新宿区内の商店会のページの作成・更新支援といったものが1点目。それに加えて「新宿ルーペ」内の区商連・区内商店会ページ向けのイベント取材・記事作成更新。これに加えて今

年度もう1点、個店の登録というものも追加でやらせていただいております。

実際去年に関しましては、取り組みと実績に関して振り返りますと、まず1番目の区内商店会のページの作成・更新支援ということでは、年間を通して30商店会程度のホームページ作成・更新を行うという目標を立てまして、内容に関しましては、作成支援に当たって該当する商店会の現地調査、これは写真撮影やその商店会の特徴等を把握して、実際にその記事だとか写真をホームページ上にアップするというを行いました。

実績としましては目標を達成し、30商店会のホームページ作成・更新支援というものを実施してまいりました。今後こちらに関しては、引き続き2年間で60商店会分のホームページ作成・更新の支援を実施しようと思っております。

2番目にいきます。こちらは区商連・区内商店会ページ向けのイベント取材・記事作成更新ということで、早稲田大学の学生さんと連携して商店会のイベントの取材やその取材をしたものの記事を作成してホームページ上にアップするといったことをやりました。

目標としましては、年間を通して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う目標を立て、内容は先ほど申しましたとおり若い世代と連携し、多角的な視点で区内商店会や個店の魅力を発掘しアピールにつながるよう努めるということで、取材先の商店会や店舗の担当者をサポートさせていただきました。

実績といたしましては計10回、イベントと個店を合わせて取材したのですが、商店会を見ると8つの商店会を取材して、個店を2つ取材したという形にしております。

このような形で事業に取り組んできたのですが、今後といたしましては、ではどういうことをこの事業で目指していくのかということなのですが、前回ちょっと事業視察の際に説明させていただいたのですが、ネット上の商店会加盟店の電話帳としての機能というものを構築していこうと思っており、理想といたしましては区内商店会の全加盟店の情報がネットで検索できるようになること。区民の方、消費者の方が何か自分の近くにあるお店を検索したときに、ネット上にパッと情報が出てくるといった状態に理想としてはしていきたいということが1点目。

もう1点目に関しましては、商店会の意識改革ということで、これはなかなか相手があることなので難しいことではあるのですが、目指す形としては、商店会というものが、区内の商店会がネットによる情報発信の重要性というものを認識してくれ、それに関してツールとしてこの「新宿ルーペ」というものを活用することで、結果としてそれが商店会の活性化や区民の生活向上につながるようになるということが目標だなというふうに思っ

おります。

ちょっと1点追加なのですがすけれども、この間区民生活の向上に実際この事業がどうかかわっているのかという、そういうご指摘があったと思うのですが、その点に関しましてやっぱり考えたときに大きく2点ありまして、1点目はちょっとこの間お話しさせていただいた全店舗の情報がネットにのるということで、このインフラを構築できて、それがその区民の方が自分の近くにあるお店をすぐネット上で知ることができる。

旧来でしたら電話帳がその役割だったと思うのですがすけれども、ネット上にそういう電話帳をつくと、ある意味そういった形、それが理想なのですが、そういったことで区民の生活向上に貢献できるかなというのが1点と、あともう1点なのですがすけれども、こちらは地域コミュニティの情報掲示板として、今何かイベントをやる際に電信柱だとか、あとその地域の掲示板とかに商店会でこういうイベントをやりますよということがポスターとかで張られていると思うのですがすけれども、もしこの「新宿ルーペ」というものが商店会の掲示板として機能することになれば、1回見れば、ここを見れば、この商店会で何月にどういうイベントをやっているかというのがすぐわかるようになると思うのです。

では、それは何か売上に結びつくかとかそういうこととはちょっとまた別だと思うのですがすけれども、結果として区民の方がそのポスターとかだけでなく、家にあるパソコンでその商店会のイベントだとか、セールとかを知ることができることによって、それもその生活向上に貢献していることになると思うので、この2点をもって区民生活の向上に結びつくのではないかなというふうに考えております。

大体概要で言うと以上です。

久塚会長 はい、ちょうど10分です。補足はございますか。

事業課 産業振興課でございます。よろしく申し上げます。内容につきましては重複する部分は外しましてお話ししたいのですが、我々産業振興課としましては、団体であるノーブレスさんに非常に価値あることをやっていたいただいていると思っています。

その理由といたしましては、そもそも今回の事業は、商店街の活性化のためにやるというふうに我々産業振興課としては考えているものでございます。そういった中で現状、商店街の方々というのは、この時代においてもなかなかITの活用であったりとか、単的に言えばスマホの部分ですらなかなか活用できていないというのが大半と言っても過言ではないと思っています。

そういった中でもこれからの時代においては、商売の中でどうにかして活用していただ

きたいという必要性をこのノーブレスさんのほうには説いて回っていただいているというふうに我々思っていますし、その行程こそが一番実は大変で、必要性を感じていない方々にどうやったら必要性を理解してもらえるか、またその価値を感じてもらえるか。

1回価値を感じてもらえれば、きょう傍聴にも来ていただいているのですけれども、実はフローリスト・セブンさんという花屋さんで、前回のアクセス数ランキングでも日々上位に出てくださいしている店主さんなのですが、皆さんがそういった形になればもう我々であり、ノーブレスさんの手を離れて、商店街の皆様が自分たちでコンテンツを更新できればいいのですが、まだまだそのステージにおいてはほど遠い状況なので、日々のノーブレスさんのこういった訪問であつたりとか、セッションの中で1店舗でもその価値に気づいてもらう。そういったところで非常に有意義な活動をしていただいているし、また大変な活動をしていただいていると思っております。

以上です。

久塚会長 では、委員のほうから質問させていただきます。はい、伊藤委員。

伊藤委員 今までじっくり読んでいないからかもわからないのですけれども、商店街サポーター、何か区の非常勤職員の方という存在があるのですが、この方たちの役割は計画当初からつくっていましたか。途中からかな？

事業者 その産業振興課さんと連携しまして、1年目はとりあえず事業の形を、枠組みをつくるということで、我々の団体のほうで回らせていただいたのですけれども、やはりもっと何か事業を取り組んでいくところで相乗効果といったものを期待できないかということで、ちょうど産業振興課さんのほうで商店街サポーターというものを4名でしたか、抱えておりまして、その地区ごとに商店会長さんとかと顔見知りで、その商店の特徴とかも知っておられるので、そういった方々に同行してもらうことによって、よりその会長さんとのコミュニケーションだとか、「ルーペ」を通じて何かホームページを作成していく際にもそういった方々にその商店会の特徴とかを知っているので、そういう情報を教えてもらいながら協働してやっていくことによって、より協働事業として発展していくのではないのかなということで2年目から取り入れさせていただきました。

伊藤委員 ということは、計画当初には予定されていなかったということですね。

それと、その延長線上でいけば、その方たちの役割は、現状としては役割は決まっているけれども、やっていることは。それもなかったわけだから、その人たちとの役割を今度は計画書にちゃんと入れてやらないといけないと思います。それでちょっと聞いたのです、

初めて出てきたのか。

事業課 補足させていただくのですが、今年度2年目から先ほどノーブレスさんもお話ししたとおりに店舗の登録というのも追加事業として入れさせていただいております。それは協働提案書の最初のころには入っておりません。

というのが、もともこの事業は商店会のホームページをつくる、「ルーペ」上のホームページをつくるというところから始まっているのですが、実際1年間活動をしている中で「ルーペ」というのは商店会のページ、プラス店舗のページ、この二つから構成されているのですけれども、予想以上に店舗側のページのほうの内容が少ないというか、なかなか登録してくれないという現状をかんがみて、予算としてはほとんど変化がないと思うのですが、何とかその内容的なやりくりの中で店舗のほうのセッションも含めてやってほしいというのを我々のほうもオーダーさせていただいたという経緯があります。

その中で単純にノーブレスさんだけに負担をさせるというのは我々としても不本意なので、我々も資源であるサポーターをうまく一緒に使っていただく中で、何とか目標達成の300店舗の登録を目指したいというところがありました。

久塚会長 すごい協働が出ている。

伊藤委員 うん、いいことだね。そういうのがあるのなら最初から出てくれたらいい気がする、最初から。

久塚会長 そう、最初から何でそういうこと、身につかないのという話になるかもしれない。

先に質問をさせてください。では、宇都木さん。

宇都木委員 行政のほうの皆さんにちょっと聞きたいのですが、今のお話、先ほどの話もありましたように、IT化の必要性を認めてもらうことが大変なことだと、こう言っているのですが、ただそれをやらなければ時代に乗りおくれて商店街は活性化しませんよというのが皆さんの言い分でしょう。

それと、もう一つは、これまでも商店街の活性化はやっぱり新宿区としていろいろやってきたでしょう。かなりいろんなことをやっているのでしょう、お金もたくさん使って。それと、これまでやってきたことと今回のものとの関連性というか、それはどういうふうに考えていますか。

事業課 まず行政のその商店街の支援体制という部分になるのですが、大きくは商店会、いわゆる街でも会でもいいのですけれども、そこの方々に対するイベント事業の支援です。

今、夏祭りであったりとか、歳末福引きセールであったりとか、もろもろのイベントが地域によって行われていると思うのですが、そのイベント自体は正直行政の補助金から成り立っています。3分の2は東京都と新宿区の補助金で成り立っているというのが現状でございます。

プラスアルファ商店街街路灯、いわゆる電球、街路灯です。あれはどどこ商店街街路灯という名前でまちに立っていると思うのですが、あの街路灯を建設するときの補助金というのも新宿区ないし東京都のほうで出させていただいている。

そのイベント補助と街路灯補助というのが一番予算の割合としては大きくなっております。そういった中でプラスアルファ我々の補助金の形としては一商店会、一商店街に対する補助制度というのはありました。

今回の「新宿ルーペ」はその違いとしては、新宿区商店会連合会というのが主体になっているのですが、新宿区全体の商店街をコンテンツとして見立てて一つのホームページをつくりましょうという事業でございます。

だから、既存の事業においても商店会単独のホームページは補助事業において成立するのですが、こういった複数の商店街、しいてはもう全商店会を網羅したものというのは、既存の補助制度にはないので、そういうふうな制度的な違いというのはございます。また、そういったものは新宿区商店街連合会であったりとか、行政の主導でないとなかなか各商店街の取りまとめはできないかなという認識はございます。

久塚会長 ということは、街灯にしても、それからイベントにしても単発であったり対象商店街というのが、イベントは別々に行われるからという形で予算化する。

事業課 はい、単独の商店街への補助金という姿勢でいく。

久塚会長 今度の場合は全体を見たような事柄なので、今までのやり方とコンセプトが少し変わっているのではないかという理解でよろしいですか。

事業課 そうですね、はい、結構でございます。

久塚会長 やっぱそういうのを今までやりにくかったということはあるのですか、それともやろうと思ってもなかなか何か事情があって、全体についてやると言ったときに全体とはでは何みたいな形で、イメージとしてなかなか進めにくかったとかそういうことがあるのですか。

事業課 そもそも部分なのですが「新宿ルーペ」の前身、今も存在しているのですが、新宿区商店会連合会というホームページ自体は存在しています。今も存在しているのです

が、そのホームページを見ると各商店会の会長さんの連絡先であったりとか、エリアマップ等は出ているのですが、大分以前につくられたホームページでございますので、デザイン的な部分で稚拙であったりとか、また今のプログラムに比べてSNSとの連携がなかったりとかといういわゆるホームページ自体の制度疲弊というか、老朽化が進んでいるというのがここ数年で課題になったところがありまして、そういった中で新たにホームページを、新宿区商連のホームページをリニューアル、つくりたいというところから要望を受けてこの事業が、このホームページ自体が立ち上がったという経緯がございます。

久塚会長 その意味では全体を見ているような、商店街の連合会というのはそれなりに念頭に置いたようなものはあったけれども、かなりてこ入れとか新しいことをしないと全体を動かすのには難しかったという理解でよろしいですね。

事業課 はい、そうです。

久塚会長 はい、宇都木さん。

宇都木委員 商店街からの提案ではないのですよね、これは、そうでしょう。

事業者 はい。

宇都木委員 商店街がぜひIT化をして活性化するためにホームページをつくったり、連合会のホームページを更新したりしてくれという要望ではないのです。

事業課 新宿区商店会連合会からの要望ではあります。

宇都木委員 いやいや、この事業提案は団体側からの提案なのですよね。

事業課 そうです。

宇都木委員 そうすると、その商店街の考えていることというか、商店街がどういうふうにこれを思うかということと、やろうとしていることの間ギャップがどこかで出ているのではないですか、出ていないですか。

事業者 その点いいですか。ちょっと今日そういうこともありまして、実際この間も商店会とか個店がどう思っているのかというのが事業視察でも見えなかった部分があったと思うのです。

そういうことできょう商店街に所属している方で、実際にこのホームページを利用していらっしゃる方に、どういうふうにこの「新宿ルーペ」をとらえているのかということを一言でも言っていただくことはよろしいですか。

久塚会長 発言ですか。補足資料みたいなイメージなので、紙媒体でも理由ということになりますから、では傍聴という立場ではありますけれども補足してください。ただし、

時間も限られていますから。

事業者 そうですね、手短に。

この「新宿ルーペ」をどう活用しているかというのと、あと商店街でこの「新宿ルーペ」、実際のところでもいいので、もし意識が低くて全然使ってなければそういう認識でもいいですし、花屋さんのほうがどういうふうにご利用していて、どのようにこれを感じているかとかそういうことを簡単にお願いします。

花店主 わかりました。、余丁町のほうで花屋を個店でやっておりまして、商店街も実際のところたまたま私は、拡幅工事で道路が広がってしまって商店が分散化してしまったわけです。それで、なおかつ新しい店がどんどんやめていくという、2代目がいないと。そういう形の中で商店を運営していくのに何かつかむものが欲しいという考えがございまして、私はちょっと興味深くそのパソコンをやってみて、それで「新宿ルーペ」さんというのを2年ぐらい前ですね、もう。

事業者 そうですね、2年前です。

花店主 2年ぐらい前にわかりまして、それでこちらのほうにのせていただくという形で、名前はこう載せていただいたのですがけれども、結局「新宿ルーペ」さんに入って、商店街がいっぱいあって、そこから何々商店街という商店街に入って、それで個店に入るというとなるとなかなか難しいところがあると思うのです。

そうすると、こういうところに逆に先ほどご質問があったとおりに、確かにギャップはあるかもしれませんが。だけど、それはやっぱり私としては、そういう商店の中で人の通りが少なくなった中で、インターネットを使ったお客さんの収集というものが必要だと思うのです、一つの手段として。

実際問題10年ほど前に独自で商店街のホームページを立ち上げたのですがけれども、なかなか難しい点がありまして、やっぱりこっちが行って、今でもそうなのですが、私が行って写真を撮ってあげてこういうふうにやってくださいと言ってお教えして、それでああ、こういうものなのだとかわかってくれる人もいるし、またそのままの方もいらっしゃいますし、逆に正直言って、まあ、どんなものだろうというふうな方もいらっしゃるのです。

そういう中で私としては、どうしても商店街のこういう悪循環というか、もう商店が縮小した中で、一つの手段としてやっぱりそういうものは絶対必要だということをこの数年間主張して、自分でやってみて、こういうふうになればこういうような効果がありますよというものをやって、今大分増えてきております。

事業者 ということ、ちょっと補足なのですけれども、この花屋さんのほうは個店の中で一番今アクセス数があるのです。ご自身がそんなにパソコンを得意でなくて、それで始めたのですが、もう自分で写真を撮ってアップするという動作まで本当に初心者から今やっけていただいて、実際写真をアップして、記事をアップしてアクセス数もふえているという状況があつて、やっぱりこういったことも初心者の人でもできるという一つの証明になっていると思うのです。

久塚会長 だから、間にあるノーブレス・オブリージュは象徴みたいなものだ。あなたとこっただけではなくて、比較的高齢の方、あるいは団塊の世代の方たちよりちょっと先輩の人たちで、パソコンが何となく難しいなというところに、知恵だとか技術を媒介させていくことで、やりたいけれどもできていないという思いを実現していく可能性を開いたわけでしょう。

事業者 そう思っております。

久塚会長 だから、これから先はまだまだ苦手だとか、苦手どころか人によってはパソコンなんかそんな大したことないよみたいな方もおられるかもしれない、個店の中には。無理やり押しつける必要はないけれども、やりたいという気持ちを持っていても、何かハードルが少し高いなと言っている人たちとどう協力していくのかという、それが難しいのだと思うのです。

だから、単に行政とか、あるいはたまたまのセクションがまちを、にぎわいを活性化させるというようなことではなくて、ある意味そのニーズを抱えていただんだん高齢になっていく人たちが、すごく便利で、それに助けられるということを実感できればパッとこうくると思うのだけれども、なかなかそこまでいかない。

本当に難しいと言つては難しいのです、苦手な人にとっては。だから、宇都木委員の発言なんてもっともで、その意味では商店街の人たちはそれまでとどう変わったのとか、こちらが本当は事業視察というか、そちらばかりではなくて商店街を歩いて、商店主さんたちにどうですかと聞いて回らなければいけないような立場にはあるのだけれども、きょう来ていただいたので、そのすべての発言ではないですけれども、聞けたのはよかったです。

事業者 ちょっと補足だと、やっぱり9割以上はもう押し売りでも面倒くさいし、いいよと言う方ばかりだと思うのです。でも、1割でもこの事業があつたからこそこのホームページを利用してもらえた。

久塚会長 きっかけだ。

事業者 きっかけにはなったと思っているので、そういう意味ではすごいよかったかなというふうに。今後もこうやって発掘していきたいなというふうには思っています。

久塚会長 何でもそうです、最初の一步が面倒だとか、少し行きたくないとか、かかわりたくないというのを、意外とやってみたら自分もそれにあこがれていたのだというのが出てきて、少し自分を自慢するような形に変わってくるから、それを引っ張ってあげるということをしようとする。

ほかの質問。

宇都木委員 もう一つ、これは商店の皆さんもどう思っているか聞きたいのですけれども、これからますます高齢化が進みます、若い人たちが少なくなっていくから。そうすると、そういう中でこういう最先端のIT技術を取り入れて、それで対象となる区民の皆さんは、高齢化が進んでその必ずしも提供しようとしている意図にマッチしないというか、見るほうが。

果たして区民の側がどの程度そういう皆さんが情熱を持っていろいろ情報を提供するシステムをつくっても、その受ける側がどういう関係になるのかなということは、そこは皆さん、商店街の皆さんでなくてもいいのですけれども、この事業をやっているNPOでもいいのですけれども、区民の人たちがどう思っているのかということ、区民の側の求めるものというのとは何かというところもやっぱり一緒に合わせて考えないといけないのではないかと思うのですけれども、そこは何かこの文面では読みとれない。商店の皆さんの情報提供をどれだけITを通じて提供するかという話だから、そのところを。

久塚会長 この間視察に行ったときに、ほかのページのつくり方とかプログラムの仕方と変わっていて、すごく楽に入っていけるようには工夫はされているみたいだけれども、それ以外に何か高齢化していく区民をもし念頭に置いたとき、あるいは外国人が多いまち、新宿区を念頭に置いたときを含めて区民ニーズということを踏まえた何か工夫はございますかという質問だと思うのです。

事業者 なるほど。一応本事業の目的が、ITを通して商店街を活性化するというところが大前提ではあるのですけれども。

ただ、一方でおっしゃるとおり区民の中にはITが得意でない方もたくさんおられますので、もちろんそういう方に対してこれを見ろよと言って、もうそれを強制するだけではなくて、やっぱりそういう見られない状況にいる方には、こちらのホームページと併用し

てやっぱり従来どおりの。

久塚会長 だから、あなたたちが今度はほかの事業課と一緒にあって、高齢者福祉課とか。

事業者 そうですね、もう橋渡しで逆にやっていかないといけないという。

宇都木委員 商店街の活性化というのは、そのお店が活性化するためにはお客さんがたくさん来るということでしょう。お客さんを呼ぶために何が一番有効な手段なのかということをお客さんが考えて、とりあえずITというのがあるからこれを使ってみようというのは、それはそれでいいのです。

だから、これを使うことと同時に、それと何か関連してその商店街に集まる大勢の人たちが来てくれるようなことも一緒に考えないと、多分これだけで活性化ができるかと言ったらアクセス数は多いかもしれないけれども、外からパソコンで一生懸命そのホームページは見るかもしれないけれども、そこに本当にお客さんが通ってくるのかどうかということが一番皆さんにとっては大切なことだから、商店街の皆さんにとっては。

そこのところをどうするかということ、この情報提供するシステムをつくるほうは、これが一番いいのだと言ったって、受けてその商店街に来るお客さんのほうが反応してくれなければあまり意味がないことなのです、我々から言えば。そこをどうするかというのは、お互いに皆さん少し検討したらいいのではないかと思うのだけれども。

事業課 そうです、今、ノーブレスさんの立場でそれを回答するのは正直ちょっと厳しいと思っていて、というのはこの仕様、委託契約書をごらんになっていると思うのですけれども、この中でどうやれるかになっていますので、それからすると我々の課題だと認識しています、今のお話は。

その中では商売されている方がいらっしゃる中で恐縮なのですが、商売においては新規客の取り込みと既存客の来店頻度の向上というのがあると思っていて、この「ルーペ」においては、まずは今のお話で言うならば、「新宿ルーペ」は我々もお店はつくりました、常連客の方々に今後はこういった形でも、スマホとかでもイベント情報とかセール情報を更新させてもらうのでぜひ見てくださいねという形の日々のやりとりの中で「ルーペ」を認知させていくという形。

あと、新規客の取り込みに関しては、インターネットなので世界からいろんな情報を見ることができますので、新宿、花屋でヒットしたときにこういうところがある、おお、珍しいところがあるということでの新規客の取り込みだと思っています。

ですので、そういった使い方を今度は我々が商店街サポーター等を通じて「ルーペ」というのはこういう可能性があるのですよというのは、我々のほうでまた考えていかなければいけないのかなというのは、今ご指摘の中で思いました。

宇都木委員 だけど、端的に言うところの3年間でいろんなことを、情報提供の機会をいろんなものを使ってやりましたと、ITを使って、特にインターネットを使ってやりましたと。その結果、5年後にはこれだけの多分お客さんがふえたでしょうということが評価されるわけです。何だ、あの金はあれだけ使ったのだけれども、立派なホームページはできたけれども、商店街の活性化にあまりつながらなかったねみたいなことになってしまったら意味がないので、そこのところは意識しながらやらないとこの協働事業というのは成り立たないのではないかと思うのです。お金を使うわけですから。

関口委員 でも、ちょっといいですか。宇都木さんの話は私もよくわかるのですけれども、協働事業、1つ前のスポーツとかは外部要因による影響が天候不順で中止、それでも中止になれば参加者数は減ってしまうみたいな話があって、この話はより外部要因が大きい。景気の話、それこそEUの離脱で株価はだだ下がり、超円高、そうやってきたら当然景気は悪くなって。つまりこのプロジェクトのもちろんアウトプットとは関係なく個店の来客数は減ってしまうかもしれないし、商店街の活性化は図られないかもしれない可能性があるから、何でもかんでもこの事業のせいにして、この事業のおかげで上がったの下がったのだのと言ったら、だって商売はそれとは全く関係ないところで決まってしまう、消費税が上がったら当然。よりこういう活性化事業というのは、外部要因が大きいから。

宇都木委員 だから、それが見えるように、説明を求められたときに実はこういうことです、商店街の皆さんもこうやって納得して一生懸命やってくれていますということが、区民に対して説明できなければいけないことなのです、この事業自身が。それは行政もそうだし、商店街の皆さんもこの金を使ってやるわけだから、対象者の1人だから。そういうことを絶えず頭に入れながらやらないと、外から見ていろんなことを言われることにならないようにしなければいけないのだと思うので、ぜひそこはやっぱり意識してやってほしいなと思っているのですが。

花店主 ちょっと一言よろしいですか。

久塚会長 はい、どうぞ。

花店主 私どもの商店街では一応私がやっているのですがけれども、お年寄りの方に何しろPCとかインターネットとかパソコンと言うと、もうそれだけでもう嫌と言う人は確か

におっしゃるようにいらっしゃるのです。だから、今はやりのタブレットという教室を高年齢の方を集めて何回かやっております。それで、だんだん、最初は嫌がるのです。そうすると30分ぐらいするとおもしろくなってこうやり始めるのです。インターネットというものはこんなものですよということをお教えするのも一つの手段と思って私どもはやっております。

久塚会長 どんどん事業でそれをやってもらえれば。と思うのだけれども、お金を使わなくても自主的にやったださるということなので、事業化している年間何百万かプラスお金はついていないので自主的にというので、完全に民間とNPOと行政というセットはできているので、あとは宇都木委員が言うことももっともなので、ご担当の方も十分だと思いますけれども、例えば議会でパッと手が挙がって、この金額というのはどういうふう

に効果が上がっているのですかなんて単純な質問が出たときにきちんと言えるという。それは数字で示す必要はないと思うのです。数字であまりアクセス数という説明できたようでできていないようなところもあるので、それこそ一生懸命区民にやっていたら、その言葉はもう信頼に足るということでおさまると思いますので、実現に向けてやっただくということだと思ふのです。

やっぱり確かに課としては、質問に対してこの事業というのは、端的に言うにつくってもらふことだと。だから、自分たちはそれを利用してこうだということなのですが、それプラスアルファでお願いしたところもありますので。

ほかの委員の方、伊藤さん、いいですか。

伊藤委員 今言われたように素晴らしいものがどんどんできていると思うのだけれども、宇都木さんが言ったようにそこを見てくれる人を増やさなければいけない。多分高齢者の方はどんな見方をするかという、家の中に子供だとか孫がいたときに、こういうのを探しているのだけれども、やってみてよとまずそこが使われるのだ。

そうすると、何回かやっているうちに今度は子供が面倒くさくなって、おばあちゃん、これはこうやって、こうやればできるのだよ。そういう会話が進んでいくような仕掛けもやっていかないといけないと思う。それをやって初めてお客さんが何々商店さんに行く。

今度はその商店さんはどんな形でそれが認識できるかという、いや、この方、今まで来たことがない。もう昔からのお店を構えているからわかると思う。そのときに多分今まで言うか、言わないかは知らないけれども、来られたことないのに珍しいですねだとか、どんな形で来られたのですかと言ったときに、「新宿ルーペ」を見て来たのだよという、そ

ういうふうなやりとりができればどんどんいいものになっていく。

商店の方も、ああ、そういう呼び込み方もあるのだなという理解をしていく。それを今度は水平展開していけば、ある程度そういうお店が広がっていく。このところはやっぱりこっちだと思う。そっちはより見やすいのをつくってもらえばいい話だ。

久塚会長 では、時間が来たので意見交換に徐々に移っていきたいと思いますので、ご意見があれば意見交換してください。

衣川委員 年末に地域振興券というお店の食事の割引券があったのですが、それと「新宿ルーペ」は連携しないのでしょうかということをちょっと思ったのですけれども。

事業課 それは私がお答えしますが、地域飲食券だと思うのですが、あれは国が平成26年度に補正事業として単発的に行った事業でございまして、新宿区としてもいわゆる毎年定期的にやっている事業ではないのです。

なので、あれは一度限りの事業でございまして、これとは直接的に関係はございません。

衣川委員 残念でした。何かそういう金銭的なものをつなぐと一気にアップするとう。

関口委員 では、ちょっとよろしいですか。データのほうなのですからけれども、各商店街ごとの登録状況とかがまとめられていて、これもこういうデータがパッと出てくればもうすごいなと、頑張っていらっしゃると思うのですが、その中で登録率が100%を超えている商店会さんが幾つかあると思うのです。例えば高田馬場親栄会さんとか、あと中井商工会さんと住吉町商工会さんとかは、その登録率がその商店会の加盟店率を超えている。150%とかというところがあるのですけれども、そういったところは思わぬ効果で、その商店街には入っていないのだけれども、店舗の個店のページはつくられたということなのですよね、これだと。

事業課 これは私がお答えしますが、母数について言えば、新宿区商店会連合会が管理している数字でございまして、これ毎年1回更新しているのです。母数のほうの更新より先に「ルーペ」の登録ができたがために100%を超えてしまった。

関口委員 ああ、そうなのですか。

事業課 新宿商店会連合会の方針としては、新宿区商店会連合会に加盟していない店舗さんはちょっと登録できないという今ルールにしています。その理由としてもやはり会費をいただいてこの「ルーペ」のホームページは運営しているのでそこは、ご認識はそうい

うふうにきちんとした形でお伝えしております。

事業者 すみません、その数字なのですけれども、今月から毎月商店連合会さんのほうに加盟店が今何店あるかということも合わせてお尋ねして、そちらの資料にも反映する仕組みにしましたので、ちょっとそれが間に合わなかったのも、その資料はそういうふうを超えてしまっているところがあります。

久塚会長 あと私から要望みたいな、小さいですけれども二つあるのですが、一つは新宿区だからまだぜいたくな話で、地方都市に行くとホームページどころではないというか、そういうことをやっているともう間に合わないみたいな商店街はたくさんあるけれども、逆に言うと新宿区はまだまだそういうところに景気でもお客さんでも、こうなっているけれどもまだ大丈夫だということにいますので、ぜひここでうまい展開を見せて、外国からたくさんお客さんが来て、商店街は結構珍しい形に見えるという話を聞きますので、それが海外からも見て、あそこに行ってみようというふうにつながるよというの、商店街一般ではなくて、新宿区にある商店街という特徴を生かしてほしいというのと、今度はちょっと角度が違うのですけれども、これがあまり強く要望を出していくと、9割9分登録したけれども、残りの人が言葉は悪いですが村八分みたいな、何であそこはのってくれないのだよということではいろんなことからはじき出されてしまうというようなことにならないように、いいものだとは思いますが、かたくなな人とか苦手な人、それが嫌だなと思っている人というのは当然出てくるので、そのバランスをやっぱりこれも崩れてくると全体が崩れる可能性もないわけではないので、事はそのITというよりは商店街をどうするのかという、まちをどうするのかということなので、全体がうまく融合していけるような仕組みも気持ちの中に持っていてほしいなとは思っています。

いいことだとは思いますが、ある意味自由に任せておくこともだけでも、本当にその人たちが理解したら中に入ってくるような形をつくってほしいなと思います。

事業者 そういった意味では、本事業はITを使って商店街を活性化するという事なので、もっと大きな枠組で商店街が何を必要としていて、商店街にいる人が何を考えているということもこちらでも吟味した上で事業を進めていきたいと。

久塚会長 ちょっと外側のことになるけれども、せっかくのおつき合いができていますからという感じで、そこまで考えていただければとは思いますが。

事業者 はい、ありがとうございます。

久塚会長 ほかの委員方。はい、宇都木さん。

宇都木委員 3年間はいわばこの新宿の商店街の皆さんにとってみれば入り口です、新しい体制をつくる入り口。そうすると3年後はどうするのかという話です。ましてや日進月歩のIT化がいろいろ変化をしていくでしょう。社会の状況も変わってくるでしょう。そのときに3年間でつくり上げたものを、はい、そのまま結構ですと、そこから先はもう全く関係ありませんではなくて、それをより発展させていくためにこれ投資しているわけですから、それが有効に次につながっていくためにどうするかということも考えないといけないと思うのです。

そこはやっぱりこの3年間終わる間に次の体制を考えていかないといけないのだと思うのですけれども、そこの辺の話し合いはされているのですか。

事業者 産業振興課さんとのほうで共有しているのは、3年で例えば登録店舗が全部登録できなかったとしても、やっぱり将来的にはやっぱり4,000店舗全部が登録できるようにしたいというのが、3年で終わりではなくて、それは継続して何らかの形を変えてやっていく必要があるという課題は認識しているというのが一つと、あとは今新宿区でもWi-Fiというものを整備していると思うのです。

オリンピックというのが一つのめどになると思うのですけれども、外国人観光客なんかの方はWi-Fiを使ってどこにどういうお店があるのかとか、そういうことも知りたい方が結構いらっしゃると思うのです。

そういったときにやっぱり「新宿ルーペ」のほうで、お店の情報なり商店街の情報が整理されていると、そのWi-Fiとうまく連携して、ITを使ってお店の情報なり商店街の情報を見ることができると思いますので、そこら辺を意識して、3年終わる前に次のステップとしてどういったことができるかということもやっていきたい。形を変えてもう一度協働事業としてどうなるかわからないのですけれども、ぜひまたその企画なりさせていただきたいというふうに思っています。

久塚会長 やっぱり宇都木さんが言うのはもっともなので、その後無理やりどうするかと言われなくても、何かしら考えているとは思いますがけれども、ぜひひとり歩きというか、次のところがいくようなことも考えていただければなと思います。

事業者 そうです。あと先ほどの高齢者のお話もすごいヒントになりまして、高齢者が何を望んでいて、高齢者にはこのITが使いやすいかどうか。そうでなかったらそのITという枠組みを超えて高齢者の人たちに受け入れられるサービスとは何かとかそういった視点でも考えて、もし提案できることがあればこちらと合わせて相乗効果が期待できる

ような形でご提案させていただければと。

久塚会長 かなり能力を持っておられるので、それをどうコラボさせるかというか、そこが大事です。底力は十分あると思うので、皆さんからの意見を自分の気持ちの中に取り入れて、一からあなた独自の底力でやっていけばいいものになっていくと思うので、ぶん投げないようにしていただければ。

事業者 はい。

宇都木委員 そうすると、区商連にあとは任せるのではなくて、何らかの格好で行政のほうがかかわっていくのですか、それとも商店街のほうの皆さんが今後のやつはかかわっていくのですか。

事業課 今は新宿区の予算を使ってこの事業をやっていますけれども、これは新宿区商店会連合会のホームページであり、新宿区商店会の皆様のホームページなので、新宿区商店会連合会の中で自立した形の運営、皆さんの会費の中で報酬も含めて運営できる体制をつくるのがあるべき論だと思っています。そのために3年間でどうするかというのを考えるべきだと思っています。

久塚会長 だから、行政のほうはそれを中で自立してというのを、今度はサポートする立場に立つという役割が少し変わってくるのです、いい姿はそうだと思う。

ほかには。部長さん。

針谷委員 あるべき論は今教えてもらったのだけれども、行政としてもやっぱり商店街を活性化させていこうというところは十分考えていかなければというか、産業振興課であればイの一番で考えていかなければいけないことなので、今はそのホームページの作成というところを通してノーブレス・オブリージュさんがいろんな活動をしているところに、今回個店の登録ものせてきているというようなことで一定の方向、いい方向に行っていて、さっき宇都木委員が言っていたように、それをずっとやっていくのがいいのか、一定のところまで来たらまた別の支援に切りかえていったほうがいいのかというところで、さっき波長も合っていたので、今後も予算とかのところ、産業振興課からこういったことを通してこんなことをやってみたいのだからいい提案がされると大変うれしいなと思っていますので、ノーブレス・オブリージュさんにもいろいろご協力いただきながら、またいい提案を出していただければと思いますのでよろしくお願いします。

久塚会長 まさにナイスという感じで褒めると同時に、また仕事をさせようという感じがありますけれども。

もっと盛りつけよという感じで。ただ、やっぱり私は1年目とはまた違った感想があって、1年目はちょっと心配していたのですけれども、かなり頑張ったなというか、それが今度は私たちはどうも成果みたいなのを求めていかざるを得ない委員なのです。

それで審査をするときに雰囲気であまくいっているなというのと、ある程度の成果というのがきちんと説明できるというのは少し違うと思うので、それを求めてのヒアリングだと思いますからご理解いただければと思いますけれども。

ほかの方はどうでしょうか。

関口委員 では、ちょっといいですか。

イベント記事のこの例えば資料に入れていただいた上落合発展会さんの納涼盆踊り大会の、これは去年のですけれども、何かすみません。この前いただいたときには読み飛ばしていたのですが、なかなかすごくいい記事だなと思って。この早稲田大学と何かコラボしてやられている。

事業者 そうです、はい。

関口委員 これは何かそういう将来マスコミに行きたいみたいなそういう人たちなのですか。

事業者 結構そういう取材関係だとか、マスコミ関係とかというものに、もうそういう仕事につきたいというメンバーは中にいます、確かに。一応その取材、プロセスとしては取材していただいて、私も同行するのですけれども、何人かの方にインタビューしていただき、商店会長さんにお話を聞く中でそのイベント、取材する方が感じたご意見も含めて1,000字以内ということでそういう記事をつくっていただいて、それを私が推敲させていただいて、やりとりして記事として完成させて、「新宿ルーペ」にその記事と写真をアップするということだったのですけれども。

関口委員 何かこれもこういう感じで広がっていくと、何か盆踊り大会の模範とも称される由緒ある大会、すごいな、そうだったのだと。この調子でどんどん輪を広げて。

事業者 ありがとうございます。

久塚会長 比較的若い人たちも区内に大学なんか多いのでまだまだやりようはあると思うのです。その中でもう一つは、外国人が多かったり、古くからのお店があったり、伝統的なことも非常に豊富な新宿区ですので、あらゆる一般的な意味での繰り返しになるけれども、商店街の活性化とは違った役割も担わざるを得ないと思うのです。

ただ、やればやるだけオリンピックではないけれども、効果が目に見えて出るようなお

もしろい事業だとは思うのです。なので、これをどういうふうにつないでいくか、その後どうするのかというのは、最初のスタートのところの仕掛けなので、そのままズルズル引っ張るのではなくて、役所との関係というのは徐々に変わってくるし、自立する。新宿区民が自立するし、商店街が自立するということになってくると、新宿区はまた違ったところで今度は予算を使いながら違った面から外に、第一歩目なので、非常に重要な時期です。これで時間は終わりますけれども、これからもぜひいろんなところに気を配って見ていただきたいと思います。

事業者 個人的に最後ちょっと一言なのですけれども。

きょうEUの話をちょっと冒頭にさせていただいたのですけれども、あの背景にはイギリスが貧民層の方がやっぱり移民だとか、そういう方に自分たちの富をとられてしまうのではないかという、そういう心配があつてこういう結果になってしまっているところがあると思うのです。

でも、新宿は対照的に受け入れているまちだと思う、外国人も多いですし、居住者も多くて。これからもその新宿区の方が自分たちでまちを考えて受け入れていくという、そういう体制を新宿区としてやっぱり築いていって、開かれたまちで、世界のモデルケースになるぐらい新宿区をアピールしていきたいなど。

久塚会長 お忙しいときに、ありがとうございました。

事務局 どうもありがとうございました。これでヒアリングを終わりにさせていただきます。

(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)

(公益財団法人日本生産性本部・男女共同参画課担当職員着席)

久塚会長 3回目になるのですけれども、ヒアリングをさせていただいて、それで意見交換会となります。時間配分については、事務局のほうから説明させていただきますので。では、お願いします。

事務局 きょうはお忙しい中ありがとうございます。進め方ですが、最初に10分ほど実施団体の方から事業説明をしていただきまして、その後補足がございましたら事業課のほうからお願いいたします。30分間実施団体と事業課に対しての質疑になりまして、その後25分間委員と団体と事業課の三者による意見交換をしていただきます。どうぞよ

ろしくお願いいたします。

では、約10分間お願いいたします。

事業者 実施団体でございます公益財団法人日本生産性本部、私、加藤と申します。それから、きょう竹内という担当者が参っております。

実施事業の概要ということでございますけれども、お手元に資料が配付してございます。第6号様式、結果報告書、こちらのほうに基づきまして概要をご案内申し上げたいと思います。事業名でございますが、「働きやすい職場づくりの情報発信事業」ということでございます。

新宿区内におかれませう企業のワーク・ライフ・バランスの推進、それに必要な情報発信をしつつ、区内のワーク・ライフ・バランスの各企業での推進、充実を図っていくということを目的として実施しております。

支援の内容でございますけれども、大きく3点ほどございます。ワーク・ライフ・バランスに関する情報収集と情報発信ということでセミナー事業を展開してございます。年間3回実施してございます。今年度で、3年目の事業ということになります。過去2年間でございますけれども、初年度のセミナーにつきましては、タイムマネジメント等企業のワーク・ライフ・バランスを推進する上での課題解決に資する内容で行ってまいりました。昨年度もこの場で、少し大企業向けではないかということでご指摘がございました。昨年度はその反省のもとに、区民を直接対象とするような内容で実施をさせていただいてございます。

もう一つはプラットフォームの作成、プラットフォームづくりということで、情報発信の基盤でございますホームページの作成を初年度に実施してございます。2年目は事例集を作成させていただきまして、小冊子、お手元に小冊子を配らせていただいているかと思いますが、その小冊子とともにホームページ上でも自由に閲覧できるような形で公開をさせていただいております。

さらには、企業同士のネットワークづくりということで、新宿区さんはそのワーク・ライフ・バランス推進の認定事業、それから優良企業表彰を実施してございます。それらの企業のさらにフォローアップも含めて、企業同士のネットワークづくりを推進してまいりました。

そうした3点をもちまして新宿区内のワーク・ライフ・バランスの推進におきます各取り組みの企業の増加ということで点を増やしていく事業。それから、さらにその点を結び

ながらネットワークをつくっている事業、それを主に展開してございます。それらを充実させることによって新宿区内の全体での面での広がりをおの事業の中で展開をしていくと。その推進役ということでこの事業をさせていただいてございます。

具体的な内容につきましては、お手元の資料にもあると思いますが、セミナー事業につきましては昨年度のご案内について申し上げたいと思います。昨年度につきましては、初年度少し最初のセミナーの時期が遅かったということの反省も踏まえまして6月に実施してございます。ちょうど今年4月から女性活躍推進法が施行されているわけですが、非常にホットな話題ということで、女性活躍推進のセミナーを実施させていただいてございます。参加数は38名ということでございますが、申込段階ではほぼ満席でございました。

それから、ご指摘いただいた大企業向けだけではなくて、企業・区民の課題にアプローチをしていくということで、介護や育児の問題につきましてもセミナーの中で取り上げさせていただいてございます。「仕事と育児の両立」ということで10月に実施してございます。こちらにつきましては、残念ながら参加者数につきましては少し少なかったということで、これは課題ということで意識してございます。

一方で、育児のほうの問題につきましては48名ということで、これはもう申込段階でお断りするぐらいのお申し込みをいただきました。非常に高い関心を持って実施させていただきました。企業の人事担当者はもちろんですが、主には育児後も働きたいというその区民の方がほぼ半数以上参加いただいたということで、これは一つの取り組みとして大きな成果を得たのではないかと考えてございます。

プラットフォーム、ホームページの事業でございすけれども、1年目、中核となるその枠組みをつくらせていただきました。2年目に新宿区内のワーク・ライフ・バランスを推進している実績のある企業さんを10社に対しましてヒアリングを実施させていただきました、それを取りまとめさせていただきました。

冊子につきましては、でき上がった後、区内各所に配架させていただきましたが、非常に好評ですぐになくなるというようなこともお聞きしてございます。さらにはそれぞれ企業内でも活用していただいておりますし、ちょうど時期的に採用の時期でございましたので、企業の採用のPRにも活用をしていただいているというお話も聞いてございます。

もう一つの事業としてネットワーク化の事業でございす。こちらでも事例勉強会ということで、これは今申し上げました事例集を作成する段階で、実績のある企業様にお集まり

いただいて、その勉強会を実施してございます。これは認定事業、それから優良表彰企業です。表彰された後のフォローということも含めて区内のそれぞれ業種の異なる、さらに規模も異なるという中で勉強会を実施させていただきましたが、非常になかなかこういう機会が持てなかったということで、さらに実績のある企業同士ですので、非常に具体的に深い内容で勉強会ができたというふうに思っております。

全体の事業の推進に当たりましては、男女共同参画課さんと毎月綿密に情報交換、意見交換しながら進めてまいりました。昨年度ご指摘の中で非常に目標、具体的な数値目標も含めて目標につきましては、お互いの中では認識を共有化しておりましたけれども、その数字につきまして確認をさせていただいているということでございます。

昨年度の実績はそちらのほうに記載させていただいたとおりでございます。予定のセミナー回数、勉強会の回数は実施をさせていただきました。アンケートを各回でとらせていただいておりますが、大変よかった、よかったという満足度につきましては、9割以上の回答をちょうだいしてございます。

勉強会につきましても勉強会の後、フォローで各参加者にお聞きしてございますが、非常によい機会を得たということと、帰って社内に展開をしている、そんな声をちょうだいしてございます。

また、区民の参画度、認識度の向上につきましても、区民向けを少し意識をしたセミナーということで、育児後のキャリアの問題について取り上げさせていただきました。先ほど申し上げましたとおり7割以上の区民の参加をいただいたということで、これは今年度におきましても継続して実施してまいりたいと考えてございます。

以上、事業の概要と実施状況についてご案内申し上げます。ちょうど10分でございますので、不足分につきましてはご質問等で答えさせていただければと思いますのでよろしく願いいたします。

久塚会長 はい、ありがとうございます。担当課のほうから補足はございますでしょうか。

事業課 よろしいです。

久塚会長 よろしいですか。では、質疑の中でももしありましたらご発言ください。どなたからでも、伊藤委員。

伊藤委員 1点、セミナー事業についてちょっとお尋ねします。現状分析はよく出ているのです。それをこの間の法律も絡んでいる中で、どのようにそれを活用していくのかと

いうその活用面。企業に帰って展開するのにそういうところがちょっと欠けているような気がしたのです。

それから考えると、今言われたように現状分析もできているが、参加者がその後、企業へ帰ってどのように展開しているのか。そのセミナーで学んだといいますか、教わったことを、そこら辺がちょっと知りたいのですけれども。

事業者 参加者がどちらから参加しているかというのはございますので、可能な限りはそれをフォローしてお聞きしたいと思います。アンケートでもワーク・ライフ・バランスの推進ということでセミナー等ご案内を申し上げているのですけれども、やはりそれ以前の会社もあるということで、今回のそのテーマについては役に立ったということでアンケート、自由記載のところでいただいたところでございます。

伊藤委員 そういうふうにアンケート上では現状そうになっているから、私の会社もそうしなければいけないな、進めていきたいなというのは出てくると思うのだけれども、本当にそれを持ち帰って、来た人たちが持ち帰ってどのように展開しているのか。そこら辺がわからないのです。

だから、今後もし参加者が帰ってやっているのがあれば、そういう事例をちょっと出してほしいなという気がしたのですけれども。そうでないとセミナーをやって聞いてよかった、よかったで終わってしまっているような気がしてならない。

事業者 これからになると思いますけれども、一つは男女共同参画課さんのほうで実施してございます認定事業ですか、あちらのほうのその申し込み等が参加者の中から出てくれば、一つの成果として見えるかなとは思いますが。

伊藤委員 そこらへんが見たいということと、それともう一つは、これももう一つ別のところで言っているのですけれども、この企業をふやすには単独でやはり攻めるといえるのか、アプローチしていくのではなくて、皆さんが言われているように業界団体、それからもう一つはいろいろな協議会、例えばここに挙がっているのは新宿のCSRネットワークとか、それから一つはよくやられているのは、東京商工会議所はよくやられているのですけれども、ほかの団体とのそういう連携はどんなになっているのかなということ。

事業者 セミナーの案内等につきましては協力いただいて、商工会議所さんからもご案内いただいております。アンケートでもそちら経由で参加をしましたと言う方も随分いただいておりますので、そういった協働のその取り組みはできているのかなというふうに思っています。

伊藤委員 ほかの団体とはどうですか、業界団体とかに言っているのだけれども、何々染色業界だとかいろいろあるじゃない。そういうところとの中小企業の集まりがいっぱいあるので、そこら辺のアプローチはどうなっているのかなと思って。

事業者 1点お願いしているのは、中小企業家同友会様の新宿支部のところのメルマガジンでこのセミナーのご案内を各3回にわたってご協力をいただいております。

伊藤委員 そういうところからの推薦状ではないけれども、持ってアプローチするということはいまだしてない？

事業者 そうですね、基本的にはメルマガ等での広報に関するご協力をいただいている状況です。

久塚会長 では、ほかの委員の方はいかがですか。では、宇都木委員。

宇都木委員 この勉強会に、セミナーにいろんな人たちが来ているのだと思いますが、企業を対象としたセミナーの参加者のその企業の例えば中小とか大企業とかそういう規模別の参加者というのはわかりますか。

事業者 規模別、会社名がわかりますので、例えば前回6月です。あの会で言いますと、ねらいとしては中小企業の皆さんに来ていただきたいということで、テーマで打ち出させていただきましたけれども、なかなか中小の事業所ですとセミナーに参加する、派遣して勉強させるという対象者がなかなかいないということもございました。

今回につきましては大企業ですか、比較的大きな企業さんのお名前が少し多かったかなというふうな印象を持っています。

宇都木委員 実際にワーク・ライフ・バランスをどの程度導入しているかわからないのですけれども、そういうところが来たってあまり意味がないのだ、本当を言うと。そういうところではなくて、そういうことを導入していないところに来てもらって、導入を促進しようというのが本来のねらいでしょう、この取り組みは。だから、それを聞きたいと思っているのです。

だから、それがいつもそういう比率だとすれば、それはちょっと変えなければいけない、やり方を。そうしないとセミナーをやりました、参加者は40何人ありましたと。それは確かにそうかもしれないけれども、それがその制度導入にどの程度役立つかということではないと評価はできないと思います。

事業者 前は今申し上げましたとおり予想よりも大手さんが多かったかなというような印象を持っておりますが、昨年度実施いたしました育児の問題につきましては、区民そ

の自身の方も多かったということでございますので、恐らく区内にお勤めの方であったりいたしますと、中小の方であればその方を通して会社のほうに働きかけるとか、そういった中でワーク・ライフ・バランスの取り組みが広がっていけばというふうには考えております。

関口委員 ちょっといいですか。ちょっと正直私の感想を言わせていただくと残念な結果なのですけれども。前回の委員会でいろいろと指摘を受けていると思うのですけれども、何かそれがその今年度の視察させていただいた事業とか、今回のこの実施報告に関して、例えば今の宇都木さんの意見を踏まえれば、前回もさんざん非営利団体とか中小にちゃんとやっていますかというのもお伝えしたはずなのですが、では何で申し込み時の属性のところでも中小企業とか非営利団体とか選ばせないのかとか、細かいことなのですけれども、何か大きい団体さんなので担当者が変わるごとに言われた方は異動でいなくなってしまうのではないかもしれませんが、団体として事業を受けているのだから、そこはちゃんと引き継いでいただきたいのです。

何でまたこの事例勉強会が二、三月の年度末の忙しい時期に3回やって、しかも参加者が1けたということで、前回のときにも正直手厳しい意見が出ているのですけれども、それがさっきのアンケートもよかったです、それは無料でやるのだからという話がありますので、やっぱり3年目でこの間ずっと同じことが言われているのにもかかわらず、何でまたこういうパワポが出てしまうかなというのは残念です。

事業者 そこはもう改善いたします。

久塚会長 では、ほかの委員の方。どうぞ。

針谷委員 どうも3年目だということで、今後のその提案事業修了後というところを一番最初のときにいただいているのですけれども、協働事業提案書の7ページというのになりますが、情報発信については区への移行ということで、その区のホームページに移行していきますよ、これはもしかしたら事業課のほうでどんな体制でいくのかというのは定めることになるかもしれませんが、もう1点は先ほど出ました2月、3月にやった事例研究が3年目までに定着させて、これからはというか、今後は自主的に幹事企業を選出して自主運営ができるようにといったような目標で進めてきているのですけれども、最後の年に当たってそれをどんなふうやっていこうかなというようなことをちょっと言っていただければ。

事業者 昨年度、年度末にちょっと集中いたしましたけれども、実績のある企業様のお

集まりでありますので、それぞれの実施しているところの部分、部分であったりということで、お互いに補強しながらというところもその意見交換の中であったと思ってございますので、その関係を今年度におきましても引き続きながら、その中で書かせていただいた幹事になる会社さんですか、を決めながら、その後も継続して関係が維持できるようには勉強会を通じて進めてまいりたいというふうには思っております。

針谷委員 なかなか企業側にとっても負担になるので大変だなとは思いますが。

事業者 その会を続けるのは、定期的に会を続けなくても、その関係が維持できていれば、すぐに困ったときは、特に介護の問題であるとかというのは、まだ具体的に問題になっていない会社もあるのですが、先行しているところ、実はそういう方が出てきたと。

中小企業ですと1人、2人と出てくる可能性がありますので、そのときにすぐにホットラインではありませんけれども、相談し合える関係をつくっておくというのが、非常に毎月勉強会でなくても、年に1回、2回であっても関係を維持するということの仕組みはつくってまいりたいなというふうには思っております。

久塚会長 ほかにはどうですか。はい、宇都木さん。

宇都木委員 今のままでこれから最後のところの事業計画をやっていくと、ワーク・ライフ・バランスにかかわるさまざまな制度を導入していくような企業がふえてくるとお思いですか。

事業者 そういう思いでしております。先ほど申し上げました認定企業への応募が増えるとか、そういった形では確かめられるかなというふうに思っています。

宇都木委員 ちょっと前から皆さんと議論しているのですが、委員会のほうの議論とちょっとかみ合わないところがありまして、セミナーだとかそういう催し物の一つ一つが目標化ではなくて大きなことを、この事業が向かっている大きなところの目標が薄まってしまっているというか、見えないというか。

もっと言うところの事業は物すごく大変なことだと思うのです。非正規が4割ぐらいいて、そういう人たちも対象になっているわけです。そういう人たちのところまで波及効果が及ばないと、これは成功したと言えないことになるわけです。もう既に取り組んでいる企業ではなく、それ以下の人たち、本当にそれを必要とする人たち、特に非正規の人たちなんかさうでしょう。子育てだってさうだし、介護だってさうだし、うまくいっていないわけです、現実的には。その人たちがこういう制度を企業が導入することによって少しでも生活が前進していくと、生活しやすい社会ができていくことを目指すのがこの事業だ

と思うから、そこにつながるようなことにならないと、何かやりましたで終わってしまったのでは、ちょっと悪いけれどもお金返してよという話になりかねないのです。

だから、そこはやっぱり相当腹をくくってやらないと、3年目は、と私は思っているのですけれども、皆さんの決意はどうですか。

事業者 その一環としてその小冊子でございますが、新宿区内の取り組みが進んでいるところも企業さんの事例、特に単に取り組みの内容だけを記したのではなくて、実際に取り組んで苦労されている方のお話であるとか、ポイントをまとめさせていただいてございます。

事例集ですので、ワーク・ライフ・バランスにつきましては、国であるとか東京都であるとか、いろいろ実施はしているのだと思うのですが、やっぱり区内で身近な企業で参考になる事例ということでつくらせていただいておりますので、区内の企業さん、それを見ていただいて、1社でも2社でも自分のところでもできるなというところを感じていただいて実施していただければというふうには思っております。

宇都木委員 だから、しつこいようだけれども、これを見て、ああ、いいことだからやみましょうなんて言う企業がそんな簡単に出てくると思えないのです、今の状況から見て、特に中小なんかは。社長さんたちと話して、社長が決断をしてうちもやみましょうと。だから、そのためにどうするかというのを相談に乗ってくださいと、そういう話でないと実際には増えていかないのだらうと思うのです。

それは担当者が来て、ああ、いい話でした、今日はみんなに帰って伝えます。今日はこんな話でいい話でしたよという、それで終わってしまったらあまり意味ないのだ。まだあそこに来るようなところの企業の人たちというのは、もう制度もかなり入っている人が多いのではないかと感じますけれども、私らは見えて。

だから、そうすると本当に行き渡らなければならない、こういうことを、事業をやろうと言って一生懸命やっている行政の担当者もそうですけれども、そういう人たち、そういう思いをその実際の現場にどうやって伝えて、それを実際にみんなで本当に一緒になってやろうとするのかという、そういう土壌をつくっていくのがこの事業だと思うのです。そこがどこまで進んでいるのかということが、この報告を見たのではわからないではないですか、セミナーをやって、企業を集めたら9人しか来ないとか。

だから、そこはもう少しどうすれば本当に進むのかということをやってもらわないと説明できないと思うのです。

事業者 セミナーを開催しても、先ほども申し上げましたが、なかなかその場に派遣できる社員がいないとか、その時期も合わないとか、そのたびにまだまだ不十分かもしれませんが、小冊子であるとか、もしくはホームページをつくりまして、そこで発信をさせていただいているということが続けさせていただいているという次第でございます。

宇都木委員 ほかに何か方法はないのですか、その企業と直接つながって話しできる方法というのは。

事業者 この事業ではなくて、一緒に男女共同参画課さんのほうで認定事業等ございますけれども、あちらのほうではコンサルタントのサービスといたしますか、それがございまして、そこで直接いろいろお話し合いを吸収することは仕組みとしてはございます。

宇都木委員 もっと端的に言うと業界団体の集まりで社長さんたちが集まったところに30分だとか40分だとかこういう話をさせる場をつくってもらえませんかという、そういうことを積極的に区とやってもらえないのか。そうしないと進まないじゃない、直接つながらなければ。

だから、そこがどうやって切り込んでいくかということをやらないと、せつかくの協働事業、こういう事業化しているのだ、事業でやろうとしているのだから、そういうノウハウを皆さんは持っているのだから、それを使って促進しようという話ではないのでしょうか。

事業者 私ども全国といたしますか、国レベルの事業を展開して、また都道府県であったり、そういったところでも事業を展開してございますけれども、そういう業界団体というのが一つの非常に大きな切り口だと思いますし、新宿区というその中でのお互いの企業間のネットワーク、そこでの学び合いというのもワーク・ライフ・バランスを促進する大きな要素の一つだろうということでこの事業を進めさせていただいております、私どもも切り口としては、区内の企業さんをつなげてネットワークをつくりながら、区内でのその労働条件等を改善することで区内での雇用がふえたり、行うことによってほかの企業も競争意識が芽生えてくれば、お互いに競争でワーク・ライフ・バランスといたしますか、そういう取り組みも推進する一つのエンジンになるのではないかというふうにも考えてございます。

久塚会長 ほかの委員もちょっとあるみたいなので。

渡邊委員 渡邊です。小冊子のお話が出たので質問させていただきたいのですが、27年度の収支予算書でこの小冊子の作成費用が2,500部で111万9,950円、こち

らの小冊子の2, 500部の行き先に興味があります。

あと最後にもう一つ質問なのですが、26年度の収支予算書を拝見しますと、企業ヒアリングなどされているのですが、3年目におきましては企業ヒアリングに関する予算が計上されていないので、このワーク・ライフ・バランスの事業を推進するに当たって、どのような生産性が上がっていくのかといったことをヒアリングされるなり何なりということの費用はどのように捻出されるのか、以上2点質問させていただきます。

事業者 印刷費、実際実績でありますけれども、印刷は1,000部です。

渡邊委員 その2,500部にする根拠です。つまりどういったところでこのパンフレットを活用していただくのかというそのそもそもの計画があるから2,500部という数字が出てきたのだろうと思うので、そういったことをお伺いしたいということが第1点と、2点目はことし作成されるDVDの300枚というのはなぜ300枚なのかということ、さらに、そこから26年度はこのワーク・ライフ・バランスの事業推進に当たっている企業にヒアリングをされているのですけれども、3年目についてはそれについて特に言及されていないので、端的に申し上げると与える一方なのか、それとも双方向で企業さんとのヒアリングも含めながら生産性を上げていくという感じなのではないかという質問をさせていただきます。

事業者 まず1点目の事例集の2,500部、確かにこちらにご提出させていただいている予算書では2,500部、32ページという記載をさせていただいておりますが、実際に作成に当たりまして、非常に数多くの企業様から事例をちょうだいできたと、またその分量も多くいただいたということで、実際のでき上がりをごらんいただきますと48ページです。表表紙、裏表紙含めると48ページのでき上がりになっているということで、計上はこちらは結局1,000部の印刷手配という形で調整させていただいているということでございます。予算のこちらのところから多少実績の部分で、数字の部分の変更があるということもございます。

すみません、1,000部の配布先でございますが、まずは新宿区様のほうから、各公共施設のほうに配架いただいたりですとか、あともう1点、実は160社弱になりますが、過去の新宿区ワーク・ライフ・バランス推進認定企業の申請していただいた企業、それから認定を受けている企業様にお配りをしているとこういう状況でございます。

今後の配布につきましては、残り500超でございますが、こちらについては引き続き検討はしておりますが、具体的には今後申請をいただく企業ですとか、事例勉強会、セミナー

一等でお配りしご案内させていただきたいと思っております。

ただ、当初ご指摘いただきましたように、実際に本当に手の届かないような中小企業様ですとか非営利、小さな企業様に対しても何か届ける手はないかというところで、こちらについては検討してまいりたいと思っております。

渡邊委員 具体的なものがないと。やっぱりこれを受け取って、要するにその読者としてどのような人が受け取ったらいいのかなという、そのところが見えてこない。作成はされた、でも手にとる人が、本当に見てほしい人は労働者です。実際にここに本当にあらわれてきてほしい人は、ワーク・ライフ・バランスが推進されて私の生活はこんなにハッピーになったというその労働者の声を聞きたいわけです。それが最後の成果です、違いますか。そこに至る過程のパンフレットだとは思うのですが、その声をちょっと一つ、二つでもいいから聞きたかったところがありますが、まして部数もそういうことでなかなか広域に行き渡らないのではないかなという不安がすごくあります。

久塚会長 では、今の時間でだんだん意見交換に入ってきているので、ご質問、ご指摘以外にも発言していただいてアドバイス、質問からアドバイスに変えたり、逆にではどうしましょうというような発言もあるかもしれませんので、そちらのほうに移行していきたいと思しますので、渡邊さんの今の質問に対して何かこうアドバイスなんかがあったら。

渡邊委員 ただ、やっぱりパンフレットの件に戻りますと、やはりその企業さんの、確かに企業さんのワーク・ライフ・バランスを推進するための支援事業なわけなのですがけれども、ここにワーク・ライフ・バランスが推進されて幸せになった労働者の声が聞こえてほしいというふうに思います。そこが一つも見えてこないのが残念だなというふうに。

久塚会長 あとは。

渡邊委員 DVD 300枚、どこに行くのかなと。もしかすると300枚もつくられないのかもしれないのです。前の年の2,500部が1,000部になったりする。その制作コストによってはこれにはならないということで、厳選された企業さんに行くとしてどんなところに行くのかなというのに興味を持っています。

事業課 すみません、事例集の件でちょっと補足をさせていただきたいのですが、今年度まだ実施される予定になっているのですが、これはでき上がったもの、3月末なもので、昨年度中配布はできなかったのですが、産業振興課等でやっていますビジネス交流会という今、区内の中小企業さんを対象としたような勉強会があるのですが、そちらのほうで配らせていただいたり、全員配布が難しければ、机上配布が難しければコーナ

一をつくっていただいて置かせていただいたりという形で、そういった方々にも手にとっただけのようにやっていきたいというふうに今考えております。

あと、こちらの事例集なのですけれども、先ほど労働者の方の顔が見えないというご指摘をいただきまして、そのとおりでなと思ったのですが、ただこの事例集をつくったときの一つの思いとしては、これからワーク・ライフ・バランスを導入しようと思っている企業の人事担当者の方、その制度をこれからやっていきたいと言った方が、これを見ながらその自分がぶち当たっている困難というのですか、例えばどうやって社長を説得したらいいのだとか、どうやって社内にオーソライズしていったらいいのだろうかというときに、実際その現場の担当者がどういうふうに悩んでやってきたかということを書いてもらって、それに対して生産性本部さんからピックアップというところでコメントをつけていただいたというつくりにさせていただいているので、そういったところの勉強というか、社長とか、偉い人を口説き落とすための教本として使っていただければなという思いでつくっておりますけれども。

渡邊委員 実際受け取った側の声は聞かれていますか。

事業者 そちらにつきましては、実際に活用例なんかも踏まえながら、どういったご感想を、活用例等をヒアリングはさせていただいております。特に企業様によっては企業内でまずは会談をさせていただいたということで、おっしゃっていただいたように一人一人の労働者、社員の方も目を通されているという企業様もございます。

それから、先ほど加藤からもご説明がありましたが、採用活動での自社のご案内でありましたり、またもう一つはやはりさまざまな業界、業種の会社の事例が載っておりますもので、なかなか自社だけでは知り得ない情報ということで、その制度設計等にも活用しておられるという事例はヒアリングでちょうだいしております。

以上でございます。

伊藤委員 今のちょうどこの事例集が出ているので質問したいのですがすけれども、初期の計画では2,500です。これが1,000です。この2,500を決めた理由、2,500をつくらないとこの事業をやっていく効果が出ないという前提であれば、簡単に1,000になることはおかしい。

それと、このA4サイズになっているのだけれども、これA5だよ。何でそうなって変わっていくのか。どこにその自分たちの信念があるのか、そこを聞かせてほしいのですがすけれども。予算があって、その予算内でおさめたいということからいくと、この1,000

0になってしまうのだけれども、自分たちの信念、2,500つくったときの信念。2,500あればこの事業は成功するのだと言うのなら2,500をつくらないといけないわけだ。

事業者 サイズにつきましては、A4サイズで企画段階では提出させていただきましたが、当然そこにつきましては協働事業でございますので、男女共同参画課様と協議を重ねさせていただいております。その中で当然A4サイズでのもの、それからB5サイズのもの、我々のほうで国の事業等々で行っている事例集なんかもサンプルに持ちながら、どういった形でお出しするのがベストなのかと、手にとったときにどのように見るのが一番理想なのかというのは、協議を重ねながら作成をさせていただきました。

その結果がA5サイズで出すことがより手にとっていただきやすいだろう、持っていただきやすいだろうという結論に達しましたので、そういった形で出させていただきました。

伊藤委員 だけど、当然私たちから見れば、最初からこのサイズだよ。A4では大体つくらないと思うのだ、30何ページのものを。だから、そういう決め方が何かずさんな気がするのだ。

事業者 ただ、協議の上でそちらにつきましては作成させていただき、プロセスは当然経て作成させていただいたということになっています。

伊藤委員 形としてはよくなったと思うけれども。でも、2,500を決めたのはどんな理由から決めたのですか。配る先は2,500あったと思うのだ。

事業者 そうですね、ええ。

伊藤委員 それが1,000では、あと1,500はどうしたの、アプローチする予定だったところは。切り捨て可能のところだったのかね。

事業者 一応新宿区のセミナー等のご案内で2,000件ほどご案内申し上げていまして、プラス、セミナー等で配布するよということなので500足して読んだという感じですよ。

伊藤委員 その話がこの変わってしまったのは何で変わってしまったのかという、1,000に。予算ありきで、金額から決めればこうになってしまうねという話をしているのだけれども、確かにそうでしょうと。2,500がないとこのワーク・ライフ・バランスの事業がうまくいかないという前提であれば本当に2,500つくるわけだ。

つくらないでやって1,000になってしまったというのは、何かいいかげんな数字だ、

2, 500がとなってしまうわけ。

針谷委員 ただ、そこをつつくと補助事業と委託事業の違いみたいなのがあって、自主的にお金を出してもらって、嫌だとは言わないのですけれども、そこまで求めるのが少し厳しいかなということで、多分所管課とのやりとりの中で1, 000部でいけるよと。ただ、その残りの1, 500がどうやってやるのだというときに、例えばホームページ上で公開していつでも、だれでも見られるようにしていますよとかいうところで、実際に今すぐ配りたい1, 000部をつくらうと。

これは別に私がフォローするところはないのですけれども、例えば次の年度でまた改正とか新しい情報があると、そこでまた更新していこうよというふうに考えたというか、そういったやりとりがあった中で変わっているということももしかしたらあるかもしれないので。

宇都木委員 いや、その理由を説明してくればいいのです。

関口委員 だから、甘過ぎますよ、積算がどう考えても。だってそもそも2, 500が何で2, 500なのか。認定NPO法人向けだったら認定NPO法人の統計をとって、では日本には今1, 000あります。では、1団体にはとりあえず1部送ろう。だったら1, 000は必要ですみたいな積算を普通するのではないですか。何でその1, 000というのは、切りがいいから1, 000なのか、当てずっぽうに1, 000なのか、それとも送付先のめどがあって、ここの業界団体を押さえれば、ではここの加盟団体は500団体入っているから500団体ははけるなとか、税金を使ってやっているわけですから、そこをちゃんと考えてほしいのです。

もうそこらへんはもうしっかり考えてやっていただかないと、だからこれ、初年度ならしょうがないと思うのですが、これ3回目なので。人は違いますけれども、しっかり考えてください。

久塚会長 この指摘があったということを踏まえて、それから担当課と相談しながら、これから先、伊藤さんがおっしゃったけれども、どこから優先的にお金を使ってきてというようなことも一々こちらの承認を得ることではありませんけれども、そこをしっかりと見ないと、最初予算を立てて何部印刷するというところで申請しているわけですから、そこが安易に崩れてくると、最初のものがいいかげんだったのだなという評価になってしまうのです。

だから、それぐらいの予算書しかつくれなかったのかというふうな評価になってくるの

で、1,000部なのか2,500部なのかという根拠を示せということよりも、数字が変わってきたときに、こういうふうな方向で考えたので部数を減らしたということが説明できればこれは全く問題ないのです。

それが最初申し上げましたけれども、何部がいいのかということよりも、経費を申請するときと一緒に、最初の申請書からできたものが大きく違っていると、その申請書自体の信頼性にかかわるような話になる。そこはしっかり今後やってください。

では、ほかに。よろしいですか。はい、どうぞ。

男女共同参画課長 担当課長として一言、ありがとうございます。さまざま指摘いただきまして、言葉の足りないところ、それから補足のできない点等、私どもの担当課としてきちんと今日いただきました意見を受けとめまして、委員のおっしゃることごもつとも一つ一つ今とらえておりました。

やはり計画を出していただいて、それを遂行していただくと、それを私どもと一緒に今日ここまで2年ちょっとですけれどもやってきたはずでございますので、やはり私どもに向けられた言葉、あるいは視点であるときちんと私も含めまして係員とそれから、生産性本部さんと3年目はしっかりやっていかねればと決意を新たにさせていただきました。今日は本当にご指摘いろいろありがとうございます。

久塚会長 やっぱり基本は申請されたものに合わせた執行の仕方にできるだけ近いような、それで目にとまるような数が大きく変わるようなものでも発生するのであれば、こちらに言う必要は全くないです、私どもの権限でも何でもないので。そのときにはどうしてそういうふうになるのでしょうかということ、これは協働なので時々お話になったらいかがですか。

今の課長さんからのお話で十分理解できますので、今後はよくコラボして進めていただきたいと思います。では、事務局、いいですか。

事務局 はい、それではこれでヒアリングは終わりにしたいと思います。今日はどうもありがとうございました。

(公益財団法人日本生産性本部・男女共同参画課担当職員退席)

久塚会長 それでは、本日のヒアリングをふまえて簡単に意見交換としたいと思います。どなたでも。

吉村委員 このそもそもの協働事業の提案の中の枠組みを、宇都木委員のご意見だった、これで業界団体等との連携を図れというようなお話があったのですけれども。

多分生産性本部としては、この中で要するに小さい小回りの効く団体だったら、そういうこともいろいろ考えながら、自分たちも成長しようと思ってやっていくのだと思うのですけれども、確かに大きい団体なのでこれを淡々とやっているというようなところがあって、物足りないというのはわかるのですが、そこをやらないからまずいというふうな評価にはならない、この仕組みの中でなるのかな、ならないのかなというところでちょっと疑問に思いました。

久塚会長 前のホームページのところでも同じような流れで指摘があったのですけれども、押し返してきましたけれども、向こうはうちが計画の中身というのはここまでなのだよと。

関口委員 いや、だけど、でもちょっと言っていていいですか。部長さんに聞いたかったですけれども、その計画ですらやれていないという評価だろうと思うのです。

吉村委員 十分伝えて、もう課長には随分言いながら進行管理というところだったのですけれども。

関口委員 だったら9名の参加者数はないでしょうという話になるので。あと事例研究会だって、昨年度さんざん言ったのにもかかわらず同じことをもう出してくるという。だからそれはもう評価は低くならざるを得ないでしょう、それは。

吉村委員 そこについて私は何も言っていないのですけれども。あと事例集の作成に確かに思った以上に何か手間をかけていて、そのところが確かに本体の事業、ワーク・ライフ・バランスの認定事業のほうの仕事と何かちょっとごっちゃになっている部分があって、どこまでがこっちの仕事で、どこまでが認定にかかわるその後のフォローとかというところがちょっとごっちゃになっています。

久塚会長 だから、紙の上で書いた事業計画というのは割に想像しながら、これを1年目やってここまで取りつけて、2年目ここにつないでとつくりやすいのですけれども、確かに難しいのです、評価をつくっていかうというのは。

吉村委員 ワーク・ライフ・バランスについての目に見える評価というのを求められるというのは非常に厳しいなというのは思います、この最初の提案の仕組みの中であると。逆に、私どものワーク・ライフ・バランスの認定企業制度であると、そこで本当に融資を受けたいからと言ってちっちゃい、もうワーク・ライフ・バランス、何ぞやみたい企業

がいらっしゃるのです。そこから取っかかりで宣言企業になってねと、それでフォローしてどうなっているのというふうに追いかけていく、その地道なことによってやっぱり少しずつ本当にでは幾つできたのよとなるとあれなのですけれども、そういうところからが一歩ずつかなというのは思っています。

ですから、この仕組みの中ではどうしても、余裕のあるところが出てきてしまっ

久塚会長 行政の仕事はそういうところから始まっているのだ。もう企業でできるところは企業が勝手にやるので、そういうことができない中小だとか、思いもつかないところについて行政がいろんなことをしていく。

吉村委員 だから、そういうのを語ってくれないところへ、私なんかは逆にもっとちゃんと当たれよというふうに思って、こっちの思いなのですが。

関口委員 ちゃんと言ってください、そういうのは。だって昼間のこの3時間の開催にならないでしょう、中小ねらいだったら。そういう提案が出た時点で事業課からちゃんと指導してあげなければ。

宇都木委員 だけど、こういうのは難しい仕事だから、それで結果は求められるから、だからそこはそこで正直に言えばいいのです。

吉村委員 あと半年でどこまで挽回できるかわかりませんが。

久塚会長 それでは、本日の会議は終わりにしたいと思います。お疲れさまでした。

事務局 ありがとうございます。

— 了 —