

平成29年度第1回協働事業評価会

平成29年6月29日（木）午後1時

本庁舎6階 第3委員会室

出席者：宇都木委員、関口委員、及川委員、伊藤委員、吉村委員、平井委員、加賀美委員、村上委員、森委員

事務局：地域コミュニティ課長、神原管理係主査、勝山主任、松永主事

宇都木副会長 定足数に足りていますので、始めさせていただきます。事務局のほうから本日の流れについて説明していただきますのでよろしくお願いします。

事務局 よろしいでしょうか。では、始めさせていただきます。

本日は、お忙しい中ご出席をいただきまして、ありがとうございます。本日の進行順序をご説明させていただきます。

まず最初に、10分程度、実施団体のほうから事業説明のほうをしていただきたいと思います。補足等ございましたら、所管課のほうから補足説明のほうもお願いいたします。その後、30分間、団体と所管課に対しての質疑をさせていただきます。質疑後に25分間、委員と団体と所管課の三者による意見交換というのをさせていただきます。

進行順序としては以上になります。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

では、早速ではございますけれども、実施団体から事業説明のほう、お願いいたします。

（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着席）

宇都木副会長 では、早速ではございますけれども、実施団体から事業説明のほう、お願いいたします。

事業者 では、早速説明させていただきます。私、本日説明させていただく、団塊のノーブレス・オブリージュの田中と申します。よろしくお願いします。

では、お手元に平成28年度新宿区協働事業実績報告資料という、1枚のA4の用紙をお配りしていただいていると思うのですが、こちらは一応、実績内容をまとめたものになりますので、こちらを中心に説明させていただきます。

早速なのですけれども、まず本事業なのですけれども、ことしで3年目となります。提案企画書の内容としては、当初提案した内容としては、事業目的として商店街の活性化、区民・消費者の生活利便性向上。また、事業目的の実現に向けて解決すべき課題として、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。さらに、課題解決の手法や形態として、新しい区商連のホームページ、こちらが新宿ルーペになっておりますけれども、新宿ルーペといった情報媒体を入れてこちらのコンテンツの作成や更新の支援を行うといったところが提案企画書の内容になります。

それをもとに、ここにある3年目、事業目的というものを設定しました。1つ目、区商連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リテラシーの向上を図る。2つ目が、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。上記2つを通じて、区内商店会並びに個店の活性化を図るところが事業目的となっております。こちらに沿って、今年度の事業といたしましては、3年目なのですけれども、新宿ルーペ内の区内商店会のページ作成・更新支援というのも行っています。

2番目といたしましては、この間、事業視察で見ていただいたと思うのですけれども、学生さんに区内の商店会のイベントだとか、そういった形の取材とか記事作成更新をやっていたいています。こちらを先日の事業視察で見ていただいています。

3つ目なのですけれども、こちらは平成28年度より事業内容に追加しているのですけれども、区内に今、4,000店舗ぐらいいるのですけれども、この中の一部、区内商店会加盟店の登録支援を行うといったものも事業に追加しております。

こういった担当課との事前確認内容に基づきまして、今年度取り組みをしてきたわけですが、1番の「新宿ルーペ」内の区内商店会のページ作成・更新支援でいいますと、目標としまして年間30程度のホームページ作成・更新を行うといったものを掲げております。

こちら、1年目は30商店会ほどやっていたのですけれども、2年目も同じペース、少し30オーバーするぐらいのペースで、実績といたしましては32商店会のホームページ作成・更新支援を実施しました。

2番目です。「新宿ルーペ」内の区商連・区内商店会ページのイベント取材・記事作成更新なのですけれども、こちらは目標としましては数字としまして、年間4回程度の取材・記事作成を行い、情報ページ掲載することにいたしました。こちら当初の予定どおり、先日見ていただいた形で当NPOのメンバーとかかわりがある若い世代、具体的に言いますと早稲田大学のまっちワークというサークルなのですけれども、こちらの世代と一緒に

連携して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。

昨年度に取材したイベントの実績なのですけれども、早稲田クラフトビールオクトーバーフェスト（早大通り商栄会）、ハロウィンパーティー（目白銀座商店会）、新宿トラッドジャズフェスティバル（新宿要通り共栄会）、サンタが街にやってきた（新宿東口商店街振興組合）、こちらの4つのイベントの取材を行いました。こちら、補足資料のほうに取材した記事の内容というものが、この4商店会のイベントに対して具体的にお配りさせていただいていますので、よろしければそちらもご参照を。

3番目です。最後、「新宿ループ」への区内商店会加盟店登録支援という形で、目標としましては数字は300店程度の個店のホームページへの登録支援を行うということで、登録支援といいますと、具体的に写真を掲載したりだとか一部情報を載せたりとかそういうことをやらせていただきました。

具体的に実績といたしまして、こちらはちょっと個店ということでかなり細かくいじった部分、ここを見ると数字を計算するのが難しいのですけれども、300店を超える個店の登録支援というものは実施しております。ということで、これらを通して今年度の事業というものに取り組んでまいりました。

今後の目指すかたちなのですけれども、ネット上の商店会加盟店の電話帳としての機能として、まだまだ登録する件数というものが、4,000店舗中全部が登録できているわけではないので、こちらのほうはさらにふやしていく必要があるなということは課題になると思います。ただ、この事業というものは3年間で一応区切りになりますので、今年度も引き続きこちらの登録支援というものは行っていくのですけれども、フォローアップ事業終了後もこちらをふやしていく必要があるというふうに課題にはしております。

また、商店会を回ってみて感じたことなのですけれども、一番難しいのは、僕たちの目標に商店会の自立というものを掲げています。自立というものは、もちろん商店会が具体的にみずから動いて、情報更新だとかそういったものを行うということが理想の形ではあるのですけれども、なかなかやはり自分たちだけでやるというものは難しいということで、3年間うちが協力できるということで支援するという、そういった位置づけになっています。

最終的には彼らにバトンタッチして、彼らが自分で情報更新して、情報をじゃんじゃん上げていくという流れをつくっていければと思って、今年度、あと1年間もそこら辺は意

識して取り組んでいくことはやっております。

ちょっと補足なのですけれども、じゃあ具体的に数字はどういう実績が、アクセス数とかどうなっているのかというのは気になるかと思しますので、そこら辺少しだけ触れさせていただきます。

補足資料なのですけれども、皆さんにお配りしている参考資料です。数字から見る「新宿ルーペ」の現状という、そういった書類がついていますが、数字から見る新宿ルーペの現状ということで、こちらはあくまでも参考なのですけれども、目標には一応取り組みのほうを目標に掲げていて、その数字に基づいて実績といったものは達成してきてはいますが、一方、こちらの数字というのは区民からの反応というものをあらわすものになるので、それがどういうふうになっているのかというの、一応ご報告させていただきます。

実際、年度推移で見ますと、平成28年度2月と平成29年度2月を比べていただくとわかるのですけれども、一応倍ぐらいに閲覧者がふえております。閲覧ページだとか閲覧時間だとか、直帰率というのは下がっているのですけれども、こちらに関してはどういう使い方をされているかという必要な情報を見て帰っていくという、そういう流れがみんなできています。だから、新宿ルーペが情報媒体というか新宿区のお店の辞書みたいな形で機能している状態にだんだんとなってきております。

加えて、個店さんとか商店会さんとかから担当課さんのほうに電話があって、その反応とかこういうふうにしてほしいという要望の声が届いたりしていますので、僕らはそれに従ってそういう要望があった商店会とか個店に関しては個別に訪問させていただいて対応するといった、そういったことも昨年度はやらせていただきました。

今、ご説明させていただいたとおり、実績は実績であるのですけれども、区民の反応といった面でも向上しているという、そういったことはこの数字からもこういう電話があって反応があるということが見られていますので、引き続き、地道にですが私たちの団体としてもあと1年間になるのですけれども、取り組みを続けていきたいと思っております。

以上で、プレゼンを終わらせていただきます。ありがとうございます。

宇都木副会長 ありがとうございます。担当課のほうから何かありますか。

事業課 産業振興課の高井でございます。本日はよろしく願いいたします。

まず初めに、この商店街ホームページ活性化事業でございますが、ことしで3年目、3回目ということで、本評価会におかれましては商店街ホームページ活性化事業という、他の事業と比べてなかなか形が見えにくい事業にもかかわらず、審査員の先生方におかれま

しては昨年度、一昨年度と一定の事業のご理解及びご評価いただき大変感謝しております。  
ありがとうございます。

今年度でございますが、今、事業の概要はNPOさんから説明があったとおりですが、我々、新宿区産業振興課といたしましては、今年度も改めて思う部分としては、この地元のNPO団体の方々がこの事業を、委託を引き受けてくださって本当によかったなと思っております。と申しますのも、このNPOのノーブレスさんに関しましては、常日ごろから早稲田地域におかれまして商店街の一員として、通常の活動の中においても商店会員として精力的に活動してくださっているということもございますし、その中で、やはり我々区ではなく同じ商店街目線でこの事業を地元の商店街の方々と一緒に考えてくださり、一緒に活動していただくということが、何より商店街の方々にとっても非常に受け入れやすい形になってくださっているなということを我々としても実感しております。

また、早稲田大学の学生、まっちワークというサークルの方々と一緒に事業にかかわらせていただくことで、昨今におかれましては商店街というのが若い学生の方がなかなか通いにくくなっている、お店が利用しにくくなっているというマクロ的な現状がある中で、まっちワークの方々が積極的にお店の取材をしてくださったりとか、また、それを通じて自分たちの仲間の学生のほうにああいう地域にこういう店があったよと、ああいう地域にこういう商店街のイベントがあったよということが口コミであったりとか、また、皆さんの仲間同士の会話の中で広がることで、地元の商店街、また商店街のイベントに興味・関心を持ってより目を向けてくださるということが、我々としては非常に価値があるかなと思っております。

今後に関しましても、我々としては毎月月次会議でノーブレスさんとは定期的に打ち合わせをしております、より細かな部分での意思統一であったりとか、やり方の部分についてのお話というのは一緒にしているところでございますので、今年度、最終年度ではございますが、引き続き今までどおりに商店街の方々にとって魅力のあるような形でご支援できればと思っております。

以上です。

宇都木副会長 ありがとうございます。

それじゃあ、委員のほうから何か。

伊藤委員 伊藤です。今、内容をお聞きしましたけれども、とりあえず目標値と実績値の確認をちょっと。1はありましたが、まず、大きな1枚目の、平成28年度末に年計2

万アクセスを目標とするという話だったわけです。さっきの話の中では倍ぐらいになっているということで、具体的な数字がなかったのですけれども、この数字はどうですか。

事業者 わかりました。そうしましたら、こちらは補足資料の新宿ルーペアクセス推移というものを見ていただければ年間のが載っているのですが、棒グラフ。27年度と28年度をお載せしております。

年間ですから10万は超えています。15万ぐらいです。

伊藤委員 じゃあ、この2万件というのは。

事業者 もっといっているとは思いますがけれども。

伊藤委員 はい、いいです。それと、28年度末、区商連のホームページの主要部分の英文化、中文化。28年、29年では、仏文化、韓国語化というのがあるのですけれども、この配られたものでは英文があるのですけれども、この点はどうなっています。おくられているということなのですか。

事業者 そちらについてご説明させていただきます。実際、この28年度、昨年度から一応、英文化というのを提案企画書のほうには盛り込ませていただいていた、ただそちらの英文化の事業を実施するに当たって、区商連と担当課さんと会議をさせていただき、どういった形でやるのがベストなのかということ三者間でお話し合いました。

それにおいて、新宿ルーペというものの仕様が未定の段階でこちらの提案企画書というのを作成しております、そういった意味ですと、ホームページができたそのときに英語には対応していたのです、その時点で。ということは、もうそれを英語にやるということは事業として成り立たなくなってしまう、一方で、かといって外国語化をしていくということは、やはりうちの課題としてオリンピックを目指していくのを意識していた部分なので、どういう形で多言語化に対応していくのが理想なのかという、そういう話し合いを協議いたしました。

それで、2年目に関しては、資料を見ていただくとわかるのですけれども、外国人の方に対して全くといっていいほどアクセス数はなかったもので、今の段階ではまず外国語化に対応するよりも情報量とかコンテンツの充実といったものを優先すべきではないのかという、そういう結論に達しまして、外国語化のかわりになる事業として個店登録の実施というもので、店舗登録というものをかわりの事業として取り入れさせていただきました。

とはいえ、今年度、やはり外国語化に関して当初提案したのもありますし、今後は流れをつくっていききたいということで、じゃあどうしようというところで、一番言語としては

ニーズが高い英語に対して対応していくべきなのではないか。英語は既にもう対応しているという話なのですけれども、対応しているのはあくまで静的な情報なのです。インデックスとか目次だとか、そういった部分に対応しているのですけれども、商店会がアピールポイントという、いわゆる自分たちの商店街がどういう商店街だということを掲載した文章とかに関しては対応していません。何でかという、単語単語というものがニュアンスが変わるのです。同じ商店会でも、ショッピングディストリクトという言い方もありますし、ショッピングストリートというのもありますし。ディストリクトというと区域ということで、あるエリアというイメージなのですけれども、ストリートというと道にお店が並んでいるという、そこら辺のニュアンスもあるので、なかなか一概的に言語化するのは難しいので、単に当初ホームページ作成業者さんもそこまでは対応していなかったと思うのです。そういった部分こそ、僕らが商店街訪問して、ヒアリングして、商店会長さんとかこの商店会はどういうふうに自分たちの商店街をアピールしたいと考えているのかということ、1回インプットした上で、僕たちの目で適正にそういったものを英訳するにはどういった単語を使えばいいかというものを考慮した上で英文化しております。そちらは、お渡ししている補足資料の、商店会ページをまるまるコピーさせていただいた形になります。日本語と併記して、今、紹介しているものになります。こちらは本年度に関しては、とりあえず目標数として10商店会くらいは英訳していこうということはやっています。どうしても作業に時間がかかってしまうので、90全部というのはことしでできるというのは難しいのですけれども、でも、できることはやっぺいこうというスタンスで、まずちょっと取っかかりとして、今、こういった形でやらせていただいていることをご説明させていただきました。

伊藤委員 とりあえず英文化のほうは進めるが、ほかの言語、ここに書いてある中・仏・韓に関しては現状ペンディングというようなことですね。それよりも、アクセスさせるためのアップを優先していくということですね。

事業課 そこはもう1人、区商連が絡んでいる部分があるので、三者同意のもとでのという形なので、事業者の不作為ということではありません。

事業者 ちなみに、ちょっと済みません。言語別閲覧数でいいますと、さっきの数字から見る新宿ループの現状ということで、総閲覧数が10万6,214に対して、英語が2,106の2%で、中国語が500の0.5%なのですけれども、フランス語とかそういったものは数字にも出てこないのです。やはりこちらの数字を見ても三者で協議した結果、英

語に対してまず注力していくことが適切な対応ではないかと。

伊藤委員 多分、あれでしょう。英文のほうが出てくるというのは、英語であれば中国の人もほかの国の人でも、ある程度できるからということだよ。

事業者 やはり英語というものはグローバルな言語なので、まずはそちらを。

伊藤委員 それと、あと1つなのですけれども、この1枚目のほう、上のところで年間を通して30商店会程度のホームページ作成・更新を行う。実績とって32商店会のホームページ作成・更新を実施できたということなのですから、この内訳。ホームページ作成したところと、更新されたところ、この30なら30で、25ホームページ作成、5は更新したとかは捉えていますか。

事業者 基本的にはこの32という数字は、新たに訪問して。だから全部新規です。そういう意味で、全て新規です。

伊藤委員 新規ね。わかりました。更新ではないのね。

宇都木副会長 いいですか。ほかにありますか。はい、どうぞ。

及川委員 区民委員の及川と申します。よろしくお願いします。

お聞きさせていただきたいのですが、先日、団体様の活動を拝見して、田中さん中心となって商店街の方に寄り添う形でインタビューなど行っていらっしゃるのを見て、大変好感を持ったのですが、ホームページを拝見して大変きれいですっきりしているなと思ったのですが、やはりボリュームがまだちょっとつくっている途中か道半ばなのかなという印象が強かったです。

3年目ということで、今年度の終わりまでにボリュームアップの計画はあるのか、例えばつくっていただいている企業にもし委託しているとしたら、その中で今年度のうちにさらにここぐらいまでは上げていくというようなことですか、具体的には先ほど300という数字をおっしゃっていたのですが、4,000のお店があると。その中でまだ300という数字、目標としてもまだまだ少ないですね。これを実績とするとまだまだ少ないとなると、区民として利用者としての目線で考えると、ぱっとホームページを見てここにつないでいくのに、ここはまだつくっている途中ですみたいところになってしまうと、その次を開いていこうというような意欲がどうしてもなくなってしまうので。それが、こちらの資料の中にも、最初のところへのアクセスは多いけれども、その先になかなかつながらないというようなことも書いてあったような気がするのです。そうするとやはり、重要なことはボリュームを上げることかと思うのですが、企業の方にまず先に

お支払いするお金の中で、さらにボリュームを上げていくということができるかということ。

あともう1つ、例えば学生さんと一緒に手伝ってもらっているということで、学生の方なんかはホームページとかすごく得意だと思うのですね。もしそのような方にお手伝いしていただけたら、その方とタイアップして、できれば田中さんのほうでこれを将来就職のときに有利になるということでアピールできるというようなことにつなげていただいて、学生さんの手を借りることができるか。そのようなことは可能かどうか、ちょっと聞かせていただけますか。

事業者 ちょっとそちらに関してご説明させていただきます。

今、及川委員のご質問にあったのですけれども、ボリュームというお言葉が使われていましたけれども、恐らく店舗の登録数というところをボリュームという言葉で定義して表現されていたような、そういった印象を受けたのですけれども、それも1つ、ボリュームの言い方だと思います。

あともう1つ言いますと、情報量といった部分で、商店会に関しては最初の事業の当初のときに、どういったことをやろうかというところでいうと、このホームページのオーナーというものが区商連なので、新宿区商店連合会なのです。そうすると、新宿区商店連合会というのは商店街の連合会なので、まずは商店街といったものを支援するべきなのではないかと。新宿区に商店街は90あるので、直接の会員さんになりますので、まずは彼らのページというものをつくっていきこうということで、90商店街も訪問して、そちらのヒアリングの情報の部分に情報を掲載させていただくということをやるということになって、今、実際それに向けて動いているのです。

とはいっても、今、お話ありましたとおり、商店街というものはどちらかというとお店の集合体になりますので、消費者とか区民の方から見れば、個別のお店の情報というものがとても気になる部分だと思うのです。ただ、3年間の期間の中で4,000店舗の情報をうちがそれを行くというのは、登録して掲載してということがとてもではないですけども予算的な部分の、実行的な部分ができかねることなので。

ただ、一方で、やっていかなければいけないところではあるということで、事業をやりながら判断・認識しましたので、一応できる範囲でどうなのかということで具体的に300という数字を掲げさせていただいて、外国語化のかわりとしての事業としてやっているのです。

今後のそこについての流れなのですが、登録というのは簡単にうちで勝手にやっ  
ていいのだったら、それは作業です。例えば、もっと言ってしまうと、エクセルに全部店  
舗の情報をばつと掲載して一括でばつとデータベースに載せるとか、そういうことができ  
れば一応載るは載るのですが、そこら辺も区商連さんのほうとかとお話し合いをし  
て。お店側としても載せないでほしいという、向こうの意味もあるのです。そういった声  
もあるのです。実際、載せたことで迷惑な電話がかかってきたりとか、そういう苦情もあ  
るので。要は意思確認をして載せるというプロセスを踏まなければいけないルールが、と  
ても時間がかかる部分があるのです。

ただ一方で、現実的には取り組んでいかなければいけない。今、ご提案いただいたとお  
り、そうなるとうちの団体だけで行くと難しいので、学生さんと連携して、例えば来年度  
以降、そういった学生さんに店舗を回っていただいてその店舗も店主の方の意向を汲んで、  
ヒアリングして学生さんに操作して情報を載せてもらうとか、そういったことをやればす  
ごい効果があるとは思っています。

事業課 補足しますね。来年度以降については、今年度が一応最終年度なので、我々と  
しては。区商連という別団体もごございますので、関係者の協議の上で決めていきたい部分  
はあるのですが、課題認識としては我々、所管課としても持っております。

ただ、事業者であるノーブレスさんにおかれましては、限られた予算と限られた時間の  
中での契約の仕様というものをつくっております、その部分の範囲においては先ほど  
発表があったとおりに事業目標は達成していただいているという発表があったと思います。  
そこからプラスアルファの部分というところになってくるとは思うのですが、この事業が  
お店のほうで、自分たちでルーペに登録したいかしたくないかというところが非常に大き  
な問題となっております、そこに当初の想定よりも時間がかなりかかると。商店街に入  
っているお店の中にはご高齢の方もたくさんおって、ホームページのことにに関して認識が  
まだまだという方もいらっしゃるものですから、本来であればルーペに無料で登録できる  
ということをもっとスムーズにいくのではないかなという想定があったのですが、なかな  
かその部分が最初の計画で覆った部分がございます。

とは言っても、対策としてましては、昨年度から産業振興課においては「新宿商人」と  
いう、各個店向けの商店街情報誌というものを発行しております。この媒体の最大の特徴  
は、各個店に直接郵送させていただいているというところがございまして、今まで商店街  
に対する情報というのは、商店会長という90の商店会長を通じての情報発信しかできな

かったのです。つまり、商店会長が商店会の店舗さんにお話をしてくれれば伝わるのですが、商店会長さんのほうでもしとまったりとか忘れてしまったりすると、そこから先の個店さんのほうにはこの情報が行き届かないという、そういった問題点があったので、それを是正するために昨年度からこういった直接の媒体をつくったというのがあります。

なので、今年度トライアル的に、これはプラスアルファの事業なのですが、個店向けの媒体なので、この中にルーペの必要性であったりとか、ルーペの事例であったりとか、簡単に登録できますという、そういうお知らせを入れようと、今、ノーブレスさんのほうで考えてくれていまして、そこは我々としても最大限協力して、一緒にやっっていこうとは思っております。

そういう中で、1店舗でも多く、積極的に個店のほうからの意思を、手を挙げてくださって登録に結びつけばなというふうに思っております。

及川委員 そのことなのですからけれども、店舗の店主の方は年齢層も幅広いですし、おっしゃるようになかなかいいですよと言ってもつなげてくるのは難しいかと思えます。ありがとうございます。

ただ、産業振興課の方がここにいらっしゃるということで、例えば区報に、新宿ルーペのことを大きく載せていただくとか、外国の方が住民登録されたときに一緒に英語版のルーペを配るとか、そのような区のサポートのもとにルーペというものをもっと身近にしていくことが可能であれば、それが回り回って商店街のほうにも、何かルーペというのは結構有名らしいねという。

事業者 例えば、それでいいますと、この新宿応援セールというのがあるのですけれども、その裏に新宿ルーペのQRコードというのを掲載して、応援セールに参加している店舗というのはルーペのページから見られるようにしているのです。だから、ルーペのページにアクセスがちゃんとあるように。そこにアクセスしていただくと、結局どこの店舗がセールに参加しているのかという目的で見た人が、ついでに新宿ルーペというのを見ようと、そういった流れも誘致できると思いますので、取り組みといたしましてはこちらもそういった新宿ルーペをなるべく公衆の目に認知してもらえるようにという一環でこういったQRコードを。今後はポスターだとかステッカーだとか、そういった部分でもっと宣伝していく必要が、情報の充実とあわせてやっていく部分があります。

及川委員 わかりました。ありがとうございます。

宇都木副会長 ほかにありますか。はい、どうぞ。

平井委員 新宿区の総合政策部長、平井と申します。よろしく申し上げます。私は評価委員が初めてなので、もしかしたら質問は今まで出たかもしれませんが、アウトプットとして、一生懸命やられていると思うのですけれども、例えばそれでもって商店街が少しにぎわってきたとか、うちの店に外国人が来るようになったとか、ちょっと難しいとは思いますが、そういうような声、評価があるのかどうかということと、それから2年目の検証シートに書かれたのですけれども、商店街でも温度差があると。なかなか自立できないところがあると、どこかに書いてあったと思うのですけれども、それに対して3年目なのですが、どのような形で押していくのかというのを教えていただきたいのですが。

事業者 それでは2点、お答えさせていただきます。1点目なのですけれども、新宿ルーペの効果が来街者とか売り上げに結びついているという、商店街とか個店間で声が上がっているかどうかという部分ですけれども、こちらはすごく難しく、彼らもお客が例えば微妙にふえたとしても、それが新宿ルーペを見て来てくれた方なのかどうかということは、把握できないところはあるのです。そういう効果測定の仕組みというものが、僕もそれはちょっと実はホームページ制作者にクーポンみたいな形で来た人がちゃんと見せて、新宿ルーペ見たから来ましたというのがわかる仕組みにつくれませんか、提案はしたのですけれども、なかなか予算を見せてやるのは難しいというふうになってしまったので、これは直接、新宿ルーペを見て来たお客さんというものを測定することはできていないのです。

一方で、産業振興課さんとかのほうに電話があつたりだとか、そういう反応はあります。新宿ルーペで対応してほしいとか、見たよだとか、そういう声というのが割といいのですけれども、売上とか来街者がそれに対して幾らふえたかというところまでは、ちょっと今のところまだ。

あと2点目なのですけれども、商店街の自立なのですけれども、こちらは非常に難しい部分としては、僕たちも結局90ある中で、今、2年で62商店街の回らせていただいて、うちはいいというところもあるのです。一応商店街ではあるのだけれども、街路灯を維持するためだけでそういうぐらいのことしか。商店街としては特に年間でもイベントもやっているわけでもないし、アピールする情報もないからいいよとか、そういった声だとか、あとは一番ネックになっているのは、結局商店街といってもどこの商店さんも自分の商売があるのです。その中で、こういう商店街のことをアピールするということに時間をさ

くのは非常に難しく。例えばITの担当者を決めたとしても、その人に商店街からお金を払って、この人が更新するというミッションが与えられればいいですけれども、なかなかそういう位置づけまでいかないです。

そういう意味でいうと、ポスターとかだと印刷屋さんは商売になるので、商店街のイベントをそのままポスターにするというのは商売になるのですけれども、新宿ルーペに情報を載せるということは、担当の方の商売にはならない、どうしても時間外でやらないといけない部分にもなってきますので、それは非常に難しく。一方で、うちとしてどういう対策を今、考えているかといいますと、3年目に関しては数字でいうと90引く62であと残り28なのですけれども、その28をすべて回るということが、当初は区の事業なので平等に回るということを想定しているのですけれども、今現在、電話してもなかなかつながらなかつたり、ちょっとうちはというところがあったり。そういう中でどうしていくべきかというのをみんなで協議して、今の現段階の結論としては1回アプローチかけても断っている商店街よりは、支援してくれとかうちはやりたいのだというところに2回、3回訪問していくというほうに数字をカウントさせていくという方法もありなのではないかという意味で、具体的にはやる気のある商店街を支援するという、そういったほうに、みんな全部平等に全部やるというところから方法をシフトして、やる気があるということはある意味自立しようとしているところなので、そういうところこそサポートしていく必要があるのではないかとということで、そういった形でうまく。

事業課 追加でちょっと補足させていただきたいのですが、特に商店街の自立の部分、これに関しましては、もともと事業者、ノーブレスさんに関しましてはどちらかという更新そのものの作業であったりとか、更新の仕方という部分を支援していただくというのが委託内容でありまして、今の問題は、そもそもルーペ自体を登録したくないよとか、ホームページ自体に興味関心がないよという、もっと上流の問題なのです。

ここに関しましては、区商連であったりとか、また、我々産業振興課のほうで一緒に解決しなければならない問題だと思っていまして、委託先であるノーブレスさんにそこまでの説得をしてもらうというところは、非常に難易度が高いと思っています。我々の対策といたしましては、我々は4人の非常勤職員である商店街サポーターというものを用意しておりまして、これは彼らは基本的には週に毎日、自分たちの担当商店街を順繰りに訪問していただいているのであります。彼らの日々の通常業務の中で、新宿ルーペの必要性を説いてもらったりとか、また、ルーペを使ってこういうことがよかったよとかという、ほか

の商店街の事例をお伝えすることでルーペ自体に興味・関心を持ってもらって、ノーブレスにつなげるという活動は、今年度からちょっとずつトライアルではございますがさせていただいております、これは来年度におかれましても、協働事業が終了した後もサポーターのほうで意思を通じて引き続き商店街のフォローに回るつもりではおります。

吉村委員 いいですか。

宇都木副会長 はい、どうぞ。

吉村委員 1点は、社会福祉協議会という観点から、事業の効果の中で、高齢者や子育て世代を含めた買い物弱者への対応となっているところですがけれども、この実現、あとにぎわいのコミュニティを、とあるのですけれども、さっきの総合政策部長の質問と同じで、そういうまちへの効果みたいなところは今のところ効果測定ができない状態にあるということがそうなんですという確認と、それから、協働事業なので提案団体さんのトップというところの意義というか、ここに書かれているのは会員さんの社会復帰とか社会貢献ということがあるのでけれども、それとこの事業との相乗効果というのはどういうところから生まれているのかなと、ちょっとお話からは理解できなかった。若い力を活用してつくるということはわかったのですけれども。ノーブレスさんにとってこの事業が、協働することによって会員さんにどういうメリットがあるのかというところをもう1回教えていただければ。

事業者 効果測定はできないというところではあるのですけれども、さっきちょっと言ったのですけれども、例えば区民とか商店街の方から電話があったり、あと、僕たち学生さんとかともつながりはあるので、新宿ルーペの名前というものをちらほら上げてもらうことはできるようになった。新宿ルーペの存在ですね。そういうものがあるということは皆さんに知っていただいているという部分でいうと、若干。そこは売上とか来客者というところまではちょっといかないのですけれども、新宿ルーペというものがあるよねというところは少し浸透してきているかなと。ちょっとずつですけれども、感じてはいるところです。

吉村委員 それは、こういう弱者の人たちのコミュニティづくりというところとは、まだちょっと離れているかなと思うのですけれども、そういうところでの芽みたいなのは見えているのかとか。それがすぐに、ここに書かれているので聞いているのですけれども、そういうことを通じて、例えばコミュニティが豊かになっているところが1つ、2つあったよとか。そういうことで成果というのが、キャッチしようと思えば。数的には難しい

けれども、とりあえずしようと思えばできるということなのですよ。まだちょっとそこまでいっていないのかなと。

事業者 では、後半の質問を含めて。うちに対してどういうメリットがあるのかというところを言うのって事業の効果とは少し別になってしまうと思うのですが、ただ一方で理解していただきたい部分がある。こういったことも考えていて、将来的にはこういうこともうちの団体としては目指しているというところをおわかりいただけるとと思いますので、こちらを見ていただきたいと思います。

例えば、今のお話は、最後のご近所カフェみんなのたまり場って、こういう最終的には、今、商店街の役割というのは難しいのです。

この資料を見ていただくと商店街の役割は結構難しく、買い物に来てもらうというだけではなくて、それだけだとやはりデパートだとか百貨店だとか、そういうところにもかなわないですから。実際このタワマン化を選んだ武蔵小山の未来というこの記事を見ると、どんどん個店が去ってチェーン店が来てという流れがあるのですが、そういう意味で商店街自体もその役割を、ただ買い物をしてもらうというところからもうちょっと変化していかないといけないというふうにも感じております。

じゃあ何ができるのかといったときに、次のビュートゾルフ柏とか、今、練馬のほうでもこういう流れが進んでいるのですが、近隣住民の世代を超えた交流の場としてのコミュニティの場として、そういった場として機能していく必要があるのではないかと。これから高齢化社会になるにしたがって、弱者という言葉が示してしまうけれども、どうしても医療費も膨らんでそういう中で介護費も膨らんでいく中で、みんなが助け合って相互扶助で何かできるという、そういった仕組みも必要になってくるので、そういうときお互いの知恵とか知識とかを出し合ったり、商店街それぞれ得意分野がある中でそういうものを集合体として機能させるということで、何かこういう新しい仕組みもできないかということは、うちが常に課題に持っているテーマがあるのです、その段階として。この商店街も、実際に今どういう状態なのかということを見ることで、じゃあうちがこれからやろうとしていることにどうアプローチできるのかということ、実際に自分たちの目で見ることによってそれが明らかになって、じゃあどういったことが有効なのかということも勉強にもなるので。こちらは参考程度ではあるのですが。

吉村委員 介護はその大きな目的がこういうところにあって、今回はそのツールとして1つ、こういう商店街の活性化がホームページというツールであって、将来的にはここが

結びついていくというところが。

事業者 その中の一環としてまちづくりというものを結びつけていけばというふうには思っているのです。

吉村委員 わかりました。

宇都木副会長 皆さん、ご意見はありますか。

難しいのは、報告をいただいているエンジニアのあなたと、実際にこれを商店街の人たちは、受け取り方はものすごく差ができてしまっているのですね。多分、意識上で。だから、このことによって2年間やってきて、商店街の活性化が見えましたかと質問されたら、そのことによって効果があったのかなというなかなか答えが出てこないと思うのです。

だけど、目指すところはこういうさまざまなことをやって、今のITだとかそういうホームページだとか使って地域が活性化し、商店街が活性化し、いいまちづくりができるようにすることにつながっていかないと。何かやるだけやってしまったけれどもそこから先どうするのかとか、問題は3年過ぎたところが大変大きな責任を問われるのです。3年後以降に。3年過ぎてしまったら、いや、やってしまったけれども何か難しいからもうこれ以上は無理だねとやめてしまったら無駄になってしまうから。そのところをどうつなげていくのかということ。3年目はものすごく真剣にやらないと、区民のお金を何に使ったのという話になるのです。だからそういうところを少し、みんなで意見交換してもらって、地域の人たちが目指しているものが商店街の活性化であり地域の活性化であり住みよいまちだよ。そういうことは一緒だと思うのです。それが、どれだけでできるのか、あるいはこれがそのうちのどのぐらいの役割を果たすのかということ。みんなが共通認識していくのでないと。多分なかなか難しいと思うのです。そんなことやっている暇がないように終わってしまうと。今、お話あったように、そういうことにならないように、どうするかということで少し皆さんにも意見があったら言ってください。

村上委員 ちょっと1点だけいいですか。所管の部長からちょっと。これは所管課のほうに少しお話聞いておいてもらったほうがいいと思う。ノーブレスさんのほうで、いわゆる情報発信のプラットフォームとして今回3カ年で整備となりますので、その土台ができてきている。そうしたら今度、発信する情報の中身については、その商店街は例えば駅周辺の繁華街タイプの商店街と、生活拠点型の商店街で課題は違うわけだから、どういふを出しているのか、またそこで何をやっていってもらえるのか。だからまさに産業振興の商店街活性化事業とこの情報提供事業がリンクしないと盛り上がらないのだろうというふ

うに、担当の部長としては思っているのです。

そういった意味では、せっかくプラットフォームをつくってくださって、そこで発信ができるといった土台があるわけだから、例えばイベント情報をもっと出していこうとか、例えば空き店舗を使ってさっきのコミュニティだとか、買い物弱者だとか出ましたけれども、例えば移動販売ができるもの呼び込んできて近隣の高齢者のためにやるとか。そういうことは産業振興課のほうで作戦を考えて展開をしていかないと、商店街の魅力のアップと情報発信が相まっていかないと盛り上がりたらないだろうというふうに思っていますので、その要項を3カ年目のときにご協議をいただいて。またこれは庶務にも入ってもらって、話し合いをしてもらって、今後これをつくった後にどうやって盛り上げていくのかというソフトのベースの部分セットをつけておかないと、3カ年のお金が無駄になってしまう。副会長のおっしゃっているとおりなので、その辺をぜひご検討いただければというのが意見です。

事業者 すみません、ちょっと補足で。今、本当にごもっともな意見だと思ひまして、まさにうちは三者で切実にそこを考えている最中です。補足資料の最終ページのところに「新宿ルーペ活性化に向けた連携取組み」といった1枚の資料がございますので、こちらは平成29年度、平成30年度と。

今、おっしゃっていただいたとおり、僕たちはやはり3年度という期限の中でやっているの、かといってその後の流れというものもリレーでバトンタッチで、区だとか区商連のほうは継続してこのページを運営していく必要があると思いますので、そういったところで昨年度から商店街サポーター、今4人いる方と連携して僕たちも動いているのですが、その方たちというのは来年度以降も商店街を訪問して、商店街の店主だとか商店会会長に寄り添って商店街の活性化に向けて一緒に考えていく立場にあるのです。僕たちノーブレスとしても、回らせていただく中でサポーターの方にこういったことを来年度以降もやってほしいということは伝えてはいます。それで一緒に回っています。だから、僕たちはできなくなった後、リレーのたすきを受け継ぐのは誰かということ、やはり区商連だったり、産業振興課さんだったり、現場でいうとサポーターさんというものであるの、こちらのほうに僕たちのDNAだとかやってきたことというのを移譲する作業というものも同時に行っていますので、その中で来年度以降ソフトの部分で言いますと、新宿区内でも商店街で魅力的なイベントをたくさんやっていますので、例えばこれから8月に商店会の真夏プロレスという、商店会でプロレス団体を呼んでプロレスをやるなんていうイベント

もやっていますので、そういったイベントがあるよということもことしで終わるのではなくて来年度以降全部掲載していくということは、サポーターさんとか区商連さんのほうにそういうのをぜひやってくださいということ、今、たすきを受け継ぐ作業をしておりますので、本当に貴重なご意見ありがとうございました。

事業課 ただいま、副会長からも、それから私どもの部長からも、今後、3年終わった後どうなるのだと。3年間かけた経費が無駄にならないようにとおっしゃられたことにつきましては、私どももそれは深く痛感しているところでございます。

私どももこの3年間ノーブレスさんのおかげでそれなりに形になり、少しずつ、今、ループというものの周知が広がってきて、まさに常に新しい情報が更新されて皆さんに見ていただいて、皆さんがこれを見てどこどこに行けた、ここに行って買い物ができてよかったねと、そういうふうに使ってもらえるようになるというのが理想だというふうに思っております。

当然、私どもがいろいろ考えても、実際に束ねている区商連のほうでも同じように一緒になって考えて、どういうふうやっていけばよりいいのかなというのは、今までも協議はしているのですが、これからも協議しながらいいものにしていかなければいけないというふうに思っているのです。

それで私ども、区商連に対して事業費助成ということで助成金を出してやっているものがありまして、その助成金を使ってホームページを今までに引き続き活性化できるような形で何かできないかということも、今まさに検討しているところでもありますので、本当にこれまでかけた経費が無駄にならないように、この先いいものにしていくために、区とそれから区商連と協働しながら一緒に協議を重ねてうまく進めていきたいと思っておりますので、貴重なご意見ありがとうございました。

宇都木副会長 頑張ってください。はい、どうぞ。

及川委員 及川です。新宿区は観光と産業のまちだと思うのです。その中で、ノーブレスさんがやってくださっている事業はすごく大切だと思うのです。産業を振興していくという大事なことですので、ちょっと難しいところがあってなかなかいかないということでこの3年間終わってしまうのはどうしてももったいなくて。もしそれに少しアドバイスのものができれば、この会に出席させていただいてよかったなと思えるのかなと思って一言申し上げたいのです。

ホームページを充実するというのはすごく重要だと思うのです。予算は決まっていると

ということですが、アクセスしていただいた方ががっかりしないようなものをつくっていかねばいけないというのは、一番重要なところではないかなと思うのです。その辺を工夫してやっていただけたら区民としてありがたいなと思っています。

ループの宣伝ができればということなのですが、それは産業振興課さんのほうでやってくださるということで、そこがタイアップすればかなり強いものになると思うのです。問題として、地元の商店街の方の引き継ぎが弱いということをおっしゃっていたかと思うのですが、私も考えるのですが、二極化でいいのではないかなというふうに思うのです。私は今、子育て世代で、小さい子を育てているのですが、その私世代が商店街で休みの日にどこか行こうかなと思うと、やはりインターネットを使う世代ではないですか。そこはその世代の店主などがいらっしゃれば、すぐに乗ってきてくれると思うのです。そこをけん引役としてその他のご高齢の方とか、どうしてもITは抵抗があるという方たちに無理に勧めても、それは労力の無駄であると思うのです。私も自分の父親に、これが便利だからと言っても絶対にそれをしないので、そこは二極化でここはそこということにしておいて、一方でけん引役となってくれるような方、やる気のある方とおっしゃったのでそこをつないでいくことで、さらに産業課さんが新宿ループを広げてくださって、ループがあるならうちもやってみようかというような、次期に、次期に高齢のほうの店長さんなどからつないでいけば、いずれは世代交代という波もありますし、これは大きな新宿区の力となるのではないかと思います。

私は旅行が大好きなのですが、海外へ行っても、まず最初にホームページを見てどこのお店に行こうかなというのは、それはもう基本的なことですよ。新宿区がそこを押さえれば、かなりアピールができるのではないかなと思うので期待しています。

事業者 ありがとうございます。情報の量と質の充実、あわせて周知する手段をもっとどんどん広めて、見ていただいたときにがっかりしないような内容にして、最終的には二極化、見ない人も中にはいると思うので、見たいと思う、見てくれる方に向けてすてきなページというものをどんどんつくっていくように。あと1年しかないのですが、

及川委員 できれば、二極化の商店街の方の、乗ってこない方もそれはそれとして、それ以外の方を力を入れるというのをぜひやっていただきたいなと思います。

宇都木副会長 ほかにありますか。皆さん。

関口委員 3年前に採択したときには、大分どうなることやらと思ったときもあったのですが、本当にいろいろIT技術という革新も早い中でいろいろすごく頑張ってい

ただいて、何とか継続できそうだということでいいと思います。

1つ思うのが、コンテンツの中で、商店街とか個店さんの魅力は人だと思うのです。なので、それがチェーン店とは違うところ。それぞれ店主さんがいて働いている人のおやじさんなりおかみさんのキャラがすごくそのお店の、個店の魅力につながっていると思うのですが。ちょっと個人情報とか今、物騒な時代なのでハードルもあるのかもしれないですけども、新宿ループであんまり顔が見えないというのが。そこがちょっと残念なので。できればそういう個店の魅力を、もうちょっと人柄も伝わるような。はやりを言ってしまおうとユーチューブとか動画で、うちこういうお店なんですよみたいな紹介を載せていただくとか。もう少し人が出てくるといいなど。

事業者 実は、そこは今ちょうど考えていて、まさにアドバイスをいただいたとおりで、ユーチューブを使って来年度以降、もし新宿ループにリンクして商店街とか個店のページにその店主の人の紹介だとかそういうものを載せられたらおもしろいのではないかと。先ほど年間の助成金があるというお話があったと思うのですけれども、もしそういうものを活用させていただけるのであれば、そういったこと、それをまっちワークさんとかに動画を撮ってもらって、そのお店の人のアピールポイントとかそのお店のアピールポイントとかを撮って、それを新宿ループに載せてユーチューブに飛ぶようにする、そういった流れももしつくっていければ。あと、イベントに関してもそうですけれども、写真で伝えられるのは限界があるので、その人たちが楽しんでいる様子というのも現場の臨場感とかを伝えるのに、動画という部分も新宿ループに掲載していけたらと思っています。ありがとうございます。

宇都木副会長 ほかにありますか。それでは、3年目ですけれども、いろいろ課題もあると思いますが、3年目なので特に大事なので今までと同じように一生懸命やってもらっていい効果が出るように。頑張りましょう。きょうはありがとうございました。

事業者 貴重なご意見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)  
(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)

宇都木副会長 それでは、2つ目の新宿スポーツ環境推進プロジェクトの2年目のご報告をお願いしております。最初に、事務局から進め方について説明がありますので、事務

局お願いします。

事務局 本日はお忙しい中、ご出席をいただきましてありがとうございます。進行順序をご説明させていただきます。

最初に10分程度、実施団体のほうから事業説明をしていただきます。補足がありましたら、所管課のほうから補足説明のほうをお願いいたします。その後、30分間、団体と所管課に対しての質疑をさせていただきます。質疑後に25分間、委員と団体と所管課の三者による意見交換をしていただきます。

それから、お手元に黒いひもでとじている資料を1部だけご用意させていただいています。こちら、委員に配付している資料と全く同じものをご用意させていただいています。イベントのご案内の資料と、事前に出していただいているものにつきましては、スポーツというインデックスの後ろに、緑色の付箋を縦に張らせていただいている箇所があります。そのあたりをお使いいただきまして、事業説明のほうを行っていただければと思いますので、よろしくをお願いいたします。

事務局からは以上でございます。

宇都木副会長 それでは、よろしいですか。では、始めたいと思います。最初に団体のほうから10分程度、事業内容説明です。

事業者 初めまして。一般社団法人地域スポーツ推進クラブ、クリアソンの土田と申します。本日、私が説明させていただきますので、よろしくをお願いいたします。

それでは、お手元の資料の、協働事業の結果報告書。

それが3部です。ここに付随して、集計結果などのものが3部あるかなと思いますが、皆様ありますでしょうか。よろしければ、まずはここに沿ってご説明をさせていただければなと思っております。

私たち、新宿スポーツ環境推進プロジェクトとしまして、本質的なスポーツの体験の機会を提供することによって、子どもたちの持つ可能性の最大化を目指す、ここをコンセプトに一昨年から活動を行わせていただいております。2年目の昨年に関しましては、事業目的の中でスポーツ機会の提供というところと、セミナー事業の開催という2つを行わせていただいております。

具体的な事業内容に関しましては、協働事業結果報告書2ページ目にあります、スポーツ体験事業、支援事業というところをセミナー事業にそれぞれ記載がありますが、スポーツ体験事業は全部で8回、セミナー事業に関しては4回、合計12回開催させていただき

ました。2016年度という形で、かけっこ教室、フラッグフットボール教室、卓球教室、ラグビー教室とサッカー教室、ラクロス教室。サッカー教室、ラクロス教室がもう1回。最後に英語を学べるサッカー教室、ブラインドサッカー体験という形で複数の種目を組み合わせる形、プラス毎回食育を行わせていただいております。

これに関しましては、私たちの中ではスポーツ機会の提供という中で、1つの種目に限った話ではなくてさまざまなスポーツを体験することによって、子どもたちの判断ですとかそういったものを伸ばしていただきたい。体験した中からいろいろなふだんの生活など、そういったところにも役立っていただきたいということで、2つずつ行わせていただいております。

セミナー事業4回に関しましては、かけっこ教室にも来ていただいております、プロ野球、またJリーグなど数々のプロ選手などの指導を行っておられます秋本真吾さんに、走り方実践指導セミナーということで子どもたち向けにやっていたことを、では親御さん、指導者の方が実際に子どもたちに伝えるにはどうしたらいいか、そういった観点を持ちながら伝え方ですとか、そういったところを説明と実践を踏まえてセミナーを行わせていただいております。

子どもの能力や可能性を引き出す実践指導セミナー、こちらに関しましては、ラグビー教室をやっていたのであります、元ラグビー日本代表の斉藤祐也さんのほうに行ってくださいしております。斉藤祐也さん自身、ふだんから子どもたち向けのスクールをご自身で展開しております、斉藤さん自身の考え方の中でも複数のスポーツから得られるものがたくさんあると。また、女子のラグビーはコンタクトスポーツ、痛い、そういったものからどうしても入りがちなのですけれども、本来スポーツとは楽しむものであって、ラグビーに関してもまずはボールを持って走ってトライする、そういった喜びを感じられるものだ。そういったことを指導者自身がなかなか伝えられないところに課題感を持っていて、今回、私たちもセミナーのほうにご協力していただけました。

食事で育てる、食事で鍛えるという形で、食育と調理実習のセミナーを、毎回食育をやっている大妻女子大学の川口教授にご協力いただき、開催しております。こちらに関しましては、ふだんの食育もそうなのですが、そもそも食事は何のためにしているのか、そういった疑問をあまりにも持っておらずに、そもそも朝食がみかんだけとかゼリーしか食べていない、そういった家庭がアンケート調査の中でも結構多くなってきていて。そもそも、食事というのは生きるために大前提として必要であって、そこからスポーツで

すとか栄養を通じて成長を考えたときにどういったものが必要なのか、そういった点を踏まえてセミナーを開催していただいております。

最後、サッカーから考える子どもの成長というところで、本田圭佑選手がプロデュースしています、ソルティエロサッカースクール。子どもたち向けのサッカー教室を開催していただいている、その代表の鈴木良介さんを迎え、指導させていただいております。鈴木さん自身、昔からスクール事業もやられていたのですが、ご自身で海外にも渡って指導者の資格をとったりですとか、本田選手とじかに話す中で、今、子どもたちに伝えるべきことはどういったことが大事な事か、そういった観点と、伝えるに当たって何を順番として伝えていくことが大事なのか、そういったところ。あとは、世界の子どもたちを見ているので、日本人と世界とで今どんな差があるのか、そういった観点も含めてセミナーを開催していただいております。

そういった中で、3ページ目です。実施事業の成果と課題というところに関しまして、昨年度は当初目標、参加人数としましては800名を目標にしておりました。それに関しましては、実際の参加者数が目標には達しなかったということで、区民や地域社会の波及効果という点では結果として十分ではないという数字が出ておりました。

要因として、集客の際のチラシですとか、事業の魅力を伝えきれなかったといったところが微妙なのかなというふうに、私たちも区側との課題感としてそういったところを認識しております。ただ、参加者から毎回アンケートをいただいている中で、9割以上の方が5ないしは4という形で、昨年に引き続き非常に高い評価を得ているというのも、私たちは事実として捉えております。

そういった中で、事業内容については数字的には今回達成という形にはなっていないのですが、一定の成果はあったというふうに考えております。そういった一定の成果があったというところが、その下、計画どおりの実施体制がとれたかというところ、こういったところともリンクしてくるのではないかなというふうに考えているのですが、一昨年度、ちなみに初めてやったときの感想を生かしまして、当日の体制ですとか役割がなかなかきちんとした形でとれていなかった、そういったところも踏まえまして、実施後の反省会など、そういったところの改善に徐々に取り組んでいくことによって、質の担保というところでは確実にとれていたのではないかなというふうに考えています。そういったところからも、高い評価を得られる要因につながってきているのではないかなというふうに考えております。

さらに、その下です。理解者や支援者は広がったのかということに関しましても、前年度、参加者から新たな参加者への広がりというところを、指導者ですとか参加者の方、両方の面で私たちはつながりを持ったというふうに考えております。そこに関しましては、参加人数が330という数字にはなっているのですが、参加していただいた親御さんが、やっている内容に関してもっともっと広げてほしいといった声もアンケートでいただいておりますし、実際にセミナーのほうに初めて親御さんが来たことによって子どもを参加させた、そういった方もいらっしゃいましたので、そういったところから理解者が広がっている。

また、一昨年度、なかなか関わりがなかった区団体の新しいスポーツ団体とのつながりですとか、スポーツ推進員の方が手伝いに来てくれたりですとか、私たちの活動に興味ですとかご理解をいただいて広がっている、そういった点も少しずつではありますがふえています。十分ではないというところなのかもしれませんが、そういったところを根拠に、今年度もさらに広げていけるのではないかというふうに可能性を感じています。

その下です。区と協働したことによってどのような効果が得られるか、これに関しましては、一番大きくは前年度反省点として挙げられた会場確保の点ですとか、施設の日程調整。こういったところに関しましては事前のスケジュール、計画を立てるところで大きな改善を図れたというふうに思っております。

広報の仕方に関しましても、集客という面では苦戦している側面があるものの、学校へのチラシの配付以外にもSNSですとか、事前に計画できたことによって区内のスポーツ施設ですとか、そういったところにも直接置いて配付をお願いするというような広がりを見せていますので、そういったところから、昨年度というところの数字にはなかなかすぐに効果が上げられなかったのではないかというふうに考えているのですが、ことしに入りまして少しずつその成果があらわれてきていて、ことしに入って3回やっている中で4月、6月と60名以上の方にお申し込みをいただいている、お断りせざるを得なかったという、そういった効果が出てきているように感じていますので、そこは引き続き改善を図りながら続けていきたいなというふうに考えております。

一番最後です。事業実施を通じて新たに気づいた課題というのがどんなところにあるかということに関しましては、年間スケジュールというところをしっかりと立てることで、事前計画と周知というところには生かされたのですが、事業開催日に、早目にとってしまったことによってほかの行事と重なると、そういうのも少し集客面に関して影響が出たことに

関しましては、今後、改善を続けていきたいなというふうに考えております。

一番下、3番のその他、参加者の声というところには、理解者・支援者が広がったというところを少し触れさせていただいたのですが、当日参加していただいた親御さんですとか、そういった方から、協働事業でもうちょっと2週間に1回とか、内容がこの3時間で2つ以上の種目をできる機会というのがなかなかないので、やはりこういったことをふやしてほしいといった声をいただいていたりでですとか、逆に1種目に限定して、それをさらに徹底してやってほしいといった声も上がっておりましたので、少しずつこういった理解が広がりながらこれで授業を行えているのだなといったところを実感したところがあります。

一番最後に、協働事業の相互検証シートというところも少し触れさせていただくという形です。お手元で確認できますでしょうか。

昨年度の協働事業の結果報告を踏まえまして、1ページ目に、2年実施して把握した課題や問題点のところで、結果のところでも触れさせていただきましたが、1番の多様な媒体、事業の告知を図ったが思うように集客につながらなかったという点と、子どもたちが継続してスポーツに取り組む環境づくりという具体的な取り組みに着手ができなかったというところ。同じような課題を挙げられてはいるのですが、先ほどから何回か述べさせていただいておりますが、事業実施という点におきましては区側との協働がかなりできていたというふうに感じておりました、その点に関しましては、この相互検証シートの中でも計画づくり、実施、ともに認識の齟齬はなく、お互いの役割を認識しながら実際に対策等結果的にも出ることができて実施をできているというふうに思っております。

また、新しいスポーツ団体ですとか、そういった新しい理解者や支援者も広がっていますので、実際に効果、影響というところでは、少しずつではありますが今年度も参加人数、申込人数がふえておりますので、協働事業を通じまして私たちが本当に伝えたいスポーツの価値を通じて、そういった体験の機会を提供することによって子どもたちの持つ可能性の最大化、そういったところに寄与できるようなといった取り組みを続けていけるような形で、今、取り組みが行われているというふうに考えておりますので、引き続き、今年残り7月以降の取り組みで、最終的な、この事業のまとめとなるような形で終われるようにしっかりと取り組んでいきたいというふうに考えています。

以上になります。

宇都木副会長 では、委員の皆さんからご意見やご質問を。

伊藤委員 まず、いろいろなところに出てくるのですけれども、他団体との協働がうまくできなかったというのが何箇所かに出てくるのですが、その原因は何だったのか。例えば、事業者さんの当たり先が少なかったとか、区のほうの動きがちょっと鈍かったとかいろいろ原因があると思うのですけれども、そこはどういうふうに捉えられていますか。まず、至らなかった原因。原因がわからないと対策がわからないので。課題として挙げられているのですけれども。

事業者 1つとしては、私たちがより多くの事業者様とかかわりを持つところが、少し弱かったというふうには感じています。そういった中で、昨年新しく、例えば区のサッカー協会さんですとか、スポーツ推進委員さんですとか、そういったところとのつながりができましたので、足りなかった部分に関しましてはそういった方たちをフックに、ことしそういった方たちが持っているネットワークを私たちのほうに生かさせていただきたいという形で、昨年動けなかった分をことし取り戻すべく今、働きかけをしていますので、1個の要因としましてはそこが。

伊藤委員 改善できると。

事業者 改善できるというふうには捉えています。

伊藤委員 それと、集客というのではないのですけれども、参加者の点について。参加申込は結構多いのですけれども、キャンセルというか、それも多いので。それは何でなのでしょう。去年の段階では天候や何かで、代替のものがなかったからというのが問題になったので、それに関しては、そういう点は考えてくださいというこちらからの要望があったので、その点はないと思うのだけれども。何が原因なのですか。

事業者 2つ、僕たちの中で考えられることがあります、1つは当日の天候。一昨年度は冬に雪で2回ほど中止になってしまったというのがあります、昨年、反省として雨天時の代替案ということで今年度の場合はしっかり計画に盛り込めてはいるのですが、どうしても当日霧雨ですとか微妙な天気の前日から続いていて、ただ、当日晴れましたとなったときに、例えば冬場ちょっと気温が低いとどうしても区内、自転車で来られるような距離の方が申し込みされている方が多いので、かつ低学年の方、1から3年生が多くて当日体調不良で休みますという。朝、電話くださる方もいらっしゃいますし、天候によるところが1つあるのではないかとこのように考えているところと、もう1つに関しましては早い段階、どうしても区のほうで一般開放される前の段階でスケジュールを決めて押さえていただいているというお力添えをいただいているのですが、その日程がどうしてもほか

のイベントが出る前からスケジュールを押さえていますので、当日ほかのイベントが重なったとき、例えばほかのスポーツイベントですとか、クラブに所属しているところが試合になってしまった、学校の開放日になってしまったと。なるべく避けるようにはスケジュールは組んでいたのですが、どうしてもそれが重なったときに申し込みがあったところに対してキャンセルの電話が結構多くかかるときに、キャンセルの電話をくれない方もかなりいらっしゃるの、それが影響したのではないかなという。住所などから推測しての話にはなるのですが、それはあるなというふうに。

伊藤委員 そこを減らすのは考えなければいけないですよ。それともう1つなのですけども、最初の提案の申請書の中にも書いてあるとおり、新宿区に外国籍の人が多いと。この間、事務視察のときはそういう面では外国籍の人も結構多く来ていたのだけれども、あれはふやすにはどうすればいいのか。そういうふうに、例えばフランス人の方の集まり、グループみたいなものがあってとか、米国人の人だとか何かそういうグループがあるのかは知らないけれども、そういうところに働きかけているのか、それとも一般的に何々やりますよという形なのか。そこら辺はどうなのでしょう。

事業者 多分、一番多いのは中国ですとか韓国でというふうにはなっているかと思うのですが、中国人はなかなか学校のイベントが忙しくて、今回接点がとれなかったというのが課題感としてはあって、韓国のほうは民間の方たちに今、ご協力いただいて、その流れでいろいろな方たちのご予約をいただくというのも前回やったのですが、ちょっと集客までの時間がなかなかとれなかったのと、そこがかなり大きな影響を与えて、大人は来てくださったのですがお子さんにそこをまとめ切れなかったというのが課題なので、次回、1月に多文化のイベントを開催しようという流れになっているので、早目にしっかりとコンタクトをとりながらやっていきたいというのが韓国のところですよ。

あと、フランス人はリセ・フランコという、板橋に学校があるのですが、この間50周年のイベントに僕も参加させていただいて、そのこの体育教師の方ともリレーションができたので、もしそういうイベントがあったら新宿区在住の子たちを中心に声かけをしたいというふうには言っていたので。そこで子どもたちのご縁をつなげていきたいなというふうに考えています。

伊藤委員 とりあえず、新宿区の人に来てもらわないと。

事業者 そうですね。区内の人が。

伊藤委員 他区の人が集まってもらってもね。それをきっかけとして、区としてグルー

プが生まれて活動してくれれば、2020年まで続いていくのかなと思うのだけれども。これはこれで終わりではないし、2020年、その後も続いていかなければいけない問題だから、そういう基盤づくりをまず重要な点として目を向けてやっていかないといけないと思うよね。単発的に集まってよかったではなくて。

及川委員 区民委員の及川と申します。小学生の方たちを含めたイベントを拝見させていただきました。ありがとうございます。大変中身も濃いイベントで、参加されている方も楽しそうで、クリアソンさんの築いてこられたコートワークというものに関してはすてきなやり方だったなど、楽しく拝見させていただきました。

今、集客という話にも出ていたのですけれども、なかなか集客が集まらないということで。質問なのですけれども、アンケートなどを通じて、どのような媒体でこちらに来たかというようなことは上がってきているのでしょうか。

事業者 アンケート内容、集計結果の中には全てを載せ切れていないのですが、アンケート結果の中に載ってきているものは直接学校に配付しているチラシ、あとは新宿の区報。あとはSNSを使っていますTwitter、あとはスポーツ施設、新宿スポーツセンターですとか、そういったところにチラシを置かせていただいて。この4つはアンケートの中でかなり来ておまして。一番多いのが、やはり学校に直接これを配っておりますので、チラシが多い形になっています。圧倒的で、8から9割がチラシ、次が区報ですね。Twitterですとかスポーツセンターで見ましたというのはたまに来る、非常に1%もないのではないかなというような形。

及川委員 わかりました。続いて、去年ももしかしたら話に出ていたかと、ちょっとホームページを拝見したのですけれども、レガスとのすみ分けというか。私たちはレガスのイベントにずいぶん区で参加するものですから、クリアソンさんがやっているイベントはレガスとはどういうふうに方向性を違えているか教えていただきたいのですけれども。

事業者 そこに関しましては、区のほうとの連携がありますので、先に立てた後に事前に同じような企画があった場合は、早い段階でわかっているものに関しましては日程調整がきくところはずらしたりですとか。あとは同じような内容が重ならないような提案をいただいて、私たちのほうでも中身を少し練って、区の中でせっかく同じような企画でやるというよりは違うスポーツの機会の提供ですとか、そういった形でうまく連携をとりながらやらせてはいただいております。

及川委員 方向性としては区でもオリンピックとかを招いていたりするのですけれども、

方向性としては同じと。イベントに関しては。

事業者 はい、そうですね。代表が少しこだわっていききたいとか、最終的にはスポーツの力で新宿力に貢献していくですとか、2020年、オリンピック・パラリンピックが来ますので、そういったところにスポーツの機運を高めながら、というところは同じかと。

及川委員 地域で活動しているスポーツ団体との連携を今後図っていくということなのですが、既にやっていらっしゃるお子さんたちにも目を向けているということで、二方向でやっていくというような立場でよろしいのでしょうか。

事業者 連携というところでは、今、私たちがやっている事業内容に関しましてはスポーツをこれから始めたいですとか、例えば今やっているスポーツは違うスポーツを通じていろいろなことを学んでいってもらいたいというところがありますので、私たちがプラットフォームのような形で、まずはそこで機会を得てそこで興味を持ったときに、連携しているそれぞれのスポーツ団体様につないでいくとか、そういった形で連携していけるというところを大事にしながら。もちろん、そこで極めながらやっていきたいという方も、また、ここに来ていただいているスポーツおもしろかった子は、すてきな方たちに来ていただいていますので、また違うスポーツをやってみるとか、それでまた違う何かを学んでいけばと。そういったところでも連携という意味ではいいのかもしれませんが、前者が非常に強い感じだと。

及川委員 わかりました。ありがとうございます。

宇都木副会長 ほかにありますか。関口さん。

関口委員 結果だけ見ると、やはりちょっと330万円の予算で参加者330人とちょうどきれいに出てしまって。1人頭1万円かかってしまったという費用対効果を考えると、ちょっとこのままだとさすがにまずいよなという気は、率直にいたします。

ただ、もちろんクオリティとの話もあるとは思っているので、数をふやせばいいというお話ではないのですけれども、やはり目標としても特に冬場は厳しいのですかね。満たないというのも出てしまったりとか、サッカーの実績を拝見して出ていますので。そこは少し何らかの改善を図らないと、協働事業が終わった後の継続を考える上でこの入れは必要だなというのと、あともう1個は、昨年度の指摘事項でもあったと思うのですが、保護者の巻き込み方とか、クリアソンさんにこの事業を通じて私もボランティアさせてくださいとか、ちょっと息子の子育てが終わりそうなのでお手伝いしますよとか、実は私、実業団でやっていたのですよみたいな。そういうボランティアの方とか会員になったりとか、そう

いう参加がふえたのかなとかというのも少し今後の広がりを考える上で、あれば教えていただきたいのですけれども。

事業者 まさに冬場のところの人数に関しましては、私たちも課題感を持っておりまして、今年度に関しましてはそこは室内開催という形で、今までスポーツをやってきてその冬やるというよりは、初めてやるような方たちなので、その環境はまず整えてあげるのが大事だなということでことし改善を図りました。

もう一方のほうの、保護者の方を巻き込むという点に関しましては、昨年度の途中ぐらいから親御さんへ向けた説明の時間を少しつくっていくですとか、実際に子どもたち向けなのですから、一緒に入ってやれるようなところ。特にお父さんとかは近くに来て見ていらっしゃる方も結構いらっしゃったりしましたので、実際に昨年、ラグビー教室のときは、お父さんチーム対子どもたちみたいな形で一緒に触れ合いながら学ぶという、そういった機会も少しずつつくりながら、今年度に至るまでの間で、親御さんへの話す機会ですとか、実際にラクロスをやったときには親御さんとかもそんなに触ったことがないと思いますので、実際にいろいろ触っていただきながら、子どもたちがやっている横で難しんだねみたいなのと一緒で指導者の方に話を聞いて、手伝えるときはどうやっていいのでしょうか、そういった取り組みをふやしてしまっています。ことしに関してはマイクで実際に親御さんに聞こえるような時間をとって、説明するという場所もとっております。そういったところで少しずつ機会の提供というところをふやしているのですが、その先の、じゃあ実際に一緒にボランティアにというところまでの実績はまだないのですが、そういったところにつなげていきたいという形で今、取り組んでいます。

宇都木副会長 いいですか。平井委員。

平井委員 総合政策部長の平井と申します。この協働事業結果報告書の最後のところ、その他のところに、子どもたちの可能性の最大化ですとか、そういったところ。これはこの事業の目的というのがあるのですが、具体的に言うとどういったことですか。例えば、当然スポーツを通じてスポーツに目覚めるだとかだと思えるのですけれども、例えば教育の分野だとかですと、子どもの積極性とか、自信だとか自己肯定感とかあると思うのです。具体的に何かというと、ちょっとこれは効果はわからないと思うのですけれども、例えばアンケート調査というのが後ろのほうについていて。カラーで新宿スポーツ環境プロジェクトアンケート結果集計と。付箋の次のページです。ここで上と下に分かれていて、上のほうは子どもたちのアンケートなのですから、下のほうの親と指導者が満足とあるの

ですけれども、これは何に対して親が満足しているのか。それと指導者が何に満足しているのか。何を期待しているのかというのが具体的にあれば。例えば先ほど言った、子どもたちの積極性が見られるとか、スポーツを通じてとか、そういったことが何かというのを、そこを教えていただきたいのですが。この2点、お願いします。

事業者 評価のほうに関しましては、親御さんから上がってきているアンケートの回答で一番多いのが、まず子どもたちにどんなふうに伝えていけばいいのかですとか、メニューを考えるとときに真剣に取り組まれない。それは多分メニューとか伝え方が悪いのだというところですが結構課題感として持っていらっしゃる方が多くて。そこに関して、このセミナーを通じてどういうふうな順序で伝えるとか、そういったところですか、実際のメニューから子どもたちの何を引き出してあげるのかといったところの整理が、親御さんとか指導者とかで気づくことが多いみたいなので、そういったところの満足度というところと、あとは子どもたちが成長していく中で、どうしても自分1人で見切れない。自分の能力だけではできないといったときに、じゃあどういった方と協力しながらやっていくですか、1人で解決し過ぎないとか、そういったところの課題をこの中で指導者とか保護者の方が自分の中で自己肯定感などが見つけられるという機会が得られるというところが一番大きいのかなというのが、回答を読む限りは。

もう1点、子どもたちの可能性の最大化と新宿力への貢献というところに関しましては、私自身の意見になってしまうかもしれないのですが、私自身も子どものころからずっとスポーツを通じて活動を。北海道出身で、水泳から始めて冬は必ずウィンタースポーツをやって、夏はサッカー。遊んでいるのは野球と。スポーツからいろいろなことを学んで、その中で友達とけんかするですとか、悔しいことを乗り越えたときに本当に楽しい喜びがあるのだと、そういったところを学んできたこともありましたので、1つ、自分の中で子どもたちの可能性の最大化で挙げたいのは、スポーツを通じて育まれる心というのは、自分1人ではなくていろいろな人とかかわることでコミュニケーションですとかそういったところから子どもたちが成長していく礎、そういったものができ上がっていくというところと、新宿区ではそういうところに関しては、新宿は本当に多様性に富んだ場所だと思っていまして、今回3年目に多文化交流事業というものを行うのですけれども、そういった中で、私は田舎でどちらかという、村社会の非常に小さいところで育っていたので、そういったところから考えると、いろいろなものがある中で自分で選択しなければならないですとか、逆に選択するものによってより広い人に交わることがあって。そういったところ

から得られる価値観ですとか、ものの考え方、そういったものをスポーツと新宿という場所を通じて、自分たちの自治でという抱えている中でやっていく部分で、そういった方たちが地元に残ったり、仕事で活躍することによって、また新宿自身もより大きな発展を見せたり、そういった力の1つになるのではないかなというふうに考えております。

伊藤委員 1つ、直接かかわってはこないのですけども、クリアソンさんの目的の中で、スポーツに携わるあらゆる人たちの自己実現を支えていくということがあるのですけども、これを考えたときに、今回の事業は、別段、健常者だとか、知的障害者だとか、身体障害者の区別がないのだけれども、今後そこら辺をどう考えていく。これから考えれば、身障者の人、知的障害者の人もスポーツに携わって、そうすると感じが出てくるわけではないですか。

今回の事業は、とりあえず健常者を私自身は、対象としていると踏んでいるのだけれども、もしそこが違うので、私たちはパラリンピックも念頭に置いているので、そちらのほうで、今、ことし団体と話をつけているのですとか、そういう方向性があるならば、ちょっと教えてほしい。

事業者 この協働事業の中でもブラインドサッカーの体験という形で、障害者、パラリンピックの正式種目の中に取り入れて、その中で、ただスポーツをやるだけではなくて、私たち、ブラインドサッカー協会さんのパートナーをとってしまして、私も研修会とか訪問させていただいているのですけども、そういった中で、ただ協議をするだけではなくて、その協議を通じて逆に健常者が学べることというのがたくさんあるなど。

そういったことを考えると、スポーツの中で、オリンピック・パラリンピック関係なく、私たちはスポーツが持っている力でそういった健常者の人、障害者の人、より豊かになっていく。そういった世の中になっていくような形でかかわっていきたいというふうには。ただ、その中で、今すぐに全部実現できていくかという、なかなかそこは難しいなというふうに感じている部分もありますが、そこはぜひ実現させていきたい。こういう形で取り組みを進めさせていただきたいです。

伊藤委員 なぜ質問したかという、ちょっと回りくどいのですけれども、オリンピックというのは、普通のオリンピック、パラリンピック、スペシャルオリンピックスというのがあるのです。今回、去年かな、江東区からスペシャルオリンピックス東京という、高田馬場一丁目、YMCAのところへ移動してきたのです。だから知っているかなと思って言ったのだけれども、もしそういうところとコンタクトをとりたければ言ってくだされば、

とります。全日本、日本のほうでもいいですよ、別に、どちらでも。意見交換に入ってしまったので、ちょっと言っただけです。

事業者 ありがとうございます。

宇都木副会長 ほかにございますか。どうぞ。

及川委員 先ほどの媒体のことで質問したいのですけれども、人を集めるのは難しいというのと、ちょっと考えていたのですけれども、やはりイベントというものの難しさというのを今回、痛感したのですね。拝見して中身はすごくおもしろくて、参加した方はおもしろいけれども、そこに持っていくまで、人を集めて、たくさんの人に効果を出すまでは、イベントというのはちょっと難しいなと正直、区民として思いました。

お互いに、今後、ではどうやってこれをプラスにしていこうかということを考えてときに、今後なのでも、例えば、学校と提携して、クリアソンさんのネットワークを使って、学校の放課後事業でしたか、ひろばと言われているのですけれども、そこに入っただいて、こちらにすばらしい力を持った方たちが指導を入れて。

それは、今のお話は小学校なのでも、中学校でも、中学生でも学校の先生たちがすごく忙しいというようなことを聞きますので、そこに参入していただくとか、それからあとは、親として、土日のイベントに行くというのは、正直ちょっと大変なところがあって。というのは子どもたちがちょっと疲れているのですね。この間いただいたクリアソンさんのイベントのチラシを拝見したのですけれども、子どもたちの持ってくるチラシがこんなにたくさんあって、多いときは1日8枚とか持ってくるのですよ。それとたくさんイベントが新宿にあふれていて、行こうと思えば誰でも行けるという一方で、平日は習いごとなどで疲れておりますし、土日に私の子どもにわんぱく相撲とか、行ってみると聞くと「もう疲れてるからいい」と言って、そこのハードルを超えて、土日のイベントの行くのが難しいというのはあるのですね。

そうすると、平日もスクールの中で、クリアソンさんの力が発揮できたらと思うのですけれども、例えば、福祉センターでやっているスクールなんかは、公共の中に載っているということで、そういうところに入っただけだと、親としても懐が寂しいところを低価格で、公共の価格に近い価格でやっていただければ、子育て支援にもつながるという中で、質の高いスポーツに触れられるということがすごくメリットがあるので、学校なり、平日のスポーツ施設、新宿区のを使ってやっていったほうがいいと思います。

それも1つあるのですが、町会のほうにもしネットワークがあれば、町会のほうにちょ

っと参加してもいいですけども、なかなか町会も高齢化が進んで、この間、ちょっと私も参加したんですけども、なかなか子どもたちに本当のパイプを、高齢の方との町会の方と、子育て世代というのにつながっていかないんですけども、もし町会などとの連携がとれれば、町会を通して何町会か連合してこういうスポーツをやりますと言えば、ご近所のお友達が参加しやすい、ただ、媒体として紙を学校に配るというよりも、「うちの町会のイベントだね」というふうに言っていたりできるのかなというふうに思います。

独立したスクール経営も今後の展望として考えていらっしゃるということで、それに関しても、英語で考えているということだったんですけども、これは非常に有効ではないかなと、意見なんですけれども。我が家でも英語を習っていて、別にスポーツも、水泳も習っているんですけども、この2つを習わせるのはまた大変で、一度、英語でサッカーという教室を見学しに行ったことがあったんですけども、外国の方との提携も考えているということだったら、そのようなことも大いにできるのかなと思いました。

最後に、親を巻き込んでやるとすごくいいのではないかとということで、集客も集められるし、その後の連携ということを書かれていたんですけども、ちょっとこれは私の意見なんですけれども、親もちょっと疲れていて、習いごとですとか、イベントに行くときに、親が行かなくて行けるイベントだと「行っておいで」というふうに言えるのですよね。ここにお母さん、お父さんが参加すると、ちょっと疲れてしまうので、新宿区は地域協働でいろいろやっているんですけども、もし、親の負担をちょっと減らすという方向で見ていただいて、地域でスポーツを通して子どもをみんなで見ていくというような観点から、子どもたちを預りますよ的な感じでやっていただくと、親を巻き込むというのもいいかもしれないんですけども、そういう考え方もあるということを入れていただけたらと思います。

事業者 ありがとうございます。

宇都木副会長 ちょっと今のお話を大体聞いていて、子どもたちに広くスポーツを体験させたいというのがあるんですね。これはこの参加人員からすると、目標は達成しているのですか、いないのですか。皆さんの考えていたこの事業をやるに当たって、皆さんの目標としていた参加者数と現状とでは開きがあるのだろうと思うんですけども、それはどの程度、今の到達点は、皆さんどのぐらいでいらっしゃいますか。

事業者 結論から言うと、やっぱり本当はもっと数字をちゃんと追いかけていけなければいけないというのが思っているところで、目標に対して41%という進捗になってし

まっているということは、すごく自分たちとしても課題意識を感じています。

ただ、やっぱりこれを単純に足りなかったからというのを埋めるのではなくて、今期から進めているのは、各活動をしたときに、動画撮影に入っただいて、それをしっかりとウェブにアップして、来られなかった人たちにも、どういう活動をしたのかということを知っていただくような活動とか、参加者をふやすという活動は、本当にチラシを地道に改善していくとか、集客数を広げていくということを行いながら、4月から6月で行っている中では、2回のイベントで約160名とか、そのぐらいまで、実際に参加いただいているので、すごく進捗は今、いいなというふうに思っているのですけれども、本当に、結論から言うと、まだまだやっぱりしっかり伸ばしていかなければいけない。現実に参加していただく方をふやすというものもそうですし、参加できなかったとしても、この活動をしっかり広く理解いただくというアプローチをちょっと広げようということで活動させていただいているので、本当に、僕らとしてもすごく悔しいですし、もっとたくさんこのいいコンテンツを経験してほしいというのが本音としてはすごくあるので、そこは努力していきたいというふうに思っています。

宇都木委員 この事業は参加者数をどのぐらい確保できたかというのが、評価の大きな要素ですよ。質はいいのだけれども、少なかったというのでは。子どもたちの機会をふやそう、もっともっと地域社会にスポーツというものを、オリンピックということからすると、何かやっぱり課題も多いような気がしますね。でも遅くはない。地域社会とのつながりをどういうふうに考えていますか。つまり、皆さんの事業が終わったら、後の受け皿は、多分、地域社会の例えばサッカーでもサッカー何とか協会だとか、野球の何とか協会だとか、そういう専門分野のスポーツ団体がたくさんあると思うのですよ。そういう人たちのつながりと、それから地域でリーダーになる人たちが育っていかないと、これはつながっていかないと思うのですよ。これは3年間やる事業ではなくて、3年たったらこういうふうないい成果が出て次につながっていきますということでない、3年間の事業にできないと思うので、そこはやっぱり3年目の事業としては大変重要なのではないかと私は思っているのですけれども、皆さんどうですか。

事業者 本当におっしゃるとおりで、やっぱり1つにはサッカー協会さんとか、スポーツ推進委員との連携というのはすごく大事なことだと思っていて、結局、僕ら、土田のほうから申しあげましたけれども、やっぱりプラットフォームというのが、きっかけづくりというのが僕らの1つの目的なので、そこで例えば、サッカーを初めてやった子たちが、

その後は地域のサッカー少年団にたどり着けてという形で、今、ちょっと土田と話をしてるので、ウェブの中で、しっかりとサッカーをやったら、その先サッカー協会とのリンクを張って、そこから親御さんたちがやる場所を探せるような環境をつくっていくとか、それがラクロスとかほかの団体になったときに、区内に結構やれる環境がない場所も実際はあるのですね。やれないスポーツというものもあるので、ちょっとその場合は区外のスポーツ団体をどれだけ案内していいものかというのは、また個々の競技で違うと思うのですけれども、そういった形でのしっかりとした導線づくりみたいなものも今年は力を入れていきたいというふうに考えています。

宇都木副会長 大事なことだと思うのですよね。やりたいという人たちがたくさんいると思うのです。だけれども、やらせたくない親もいるわけだから。スポーツやるなら勉強しなさいと言うわけだから、そこはやっぱり子どもの健康にはスポーツがいいよとばかり言ってやらないで、地域社会での受け皿だとか、地域社会の子どもと大人の関係みたいなものも一緒に考えていかないと、何となくうまくいかないよね。

皆さんは、それはこんないいことやらなくておかしいよと、親が参加させないのはおかしいよと思うかもしれないけれども、親は当たり前だと思っているわけだよね。そここのところの調和をどうするかというのを、社会問題かもしれないけれども、こういうせっかくやる事業だから、何かきっかけづくりみたいなものを考えてみてくださいよ。

事業者 僕らも結構競技人口の多いサッカーというスポーツで育ってきたのですけれども、必ずしもサッカーをやるのが全ていいことだとは正直は思い切っていない部分もあるのです。子どもによっては、僕らはすごくよかったと思っているのですけれども、周りがやっているからしようがなくやっているとか、そこから出てしまうと、友達から外されてしまうのではないかという思いでやっている方がいたときに、違う選択肢があったら、そこでコミュニティができるという価値を知ってほしいなというのはすごく思っています。本当に、究極は、それはスポーツでなくてもいいと思うので、ただせっかくスポーツにかかわるからには、2020年もあるので、そのスポーツのすばらしさというのは知ってもらった上で、それで選ばないという選択肢もあっていいかなというふうには。

関口委員 では最後というか、今後、またこれで3年間終わって、今後の皆さん自身が自主的にスクールで、自主事業でやるか、あるいは補助金なり助成金という形でやるか、委託でやるかとか、今後の計画も考えることになると思うのですけれども、子どもの貧困率がようやく0.5%下がったみたいな話もある。当然、新宿区でもひとり親の家庭の方

もいるし、外国籍の子どもたちもいるということを考えると、やっぱり体験格差と言われるような、熱心な家庭の子は、スポーツをやり、先ほどの習いごとの話もありましたけれども、所得の格差もありますので、そういった環境に恵まれている。残念ながら、そういった環境にない子たちが、そういった体験にアクセスできずに放っておかれて、そういった体験ができずに育って行ってしまふ。ひたすらスマホ、テレビゲームみたいなこともよくある話なので、もちろん何でもかんでも皆さんのこのプロジェクトに求めると、それは無理ですという話なのですけれども、少しやっぱり新宿でやっているからには、そういった環境への配慮を、だから500円の参加費というのも、かなり苦しい家庭には苦しいかもしれないし、あるいは先ほどおっしゃっていたとおり、親同伴ということだと、ではひとり親で働かなければいけないということだと行けないですよみたいなこともあるので、そういった配慮も今年度できるのであれば、ぜひ今年度から、あるいはそのプロジェクトが継続していくなら、そういった配慮もしていくと、公的な支援をする余地がある。それをやらないのだったら民間のスポーツクラブと一緒に、勝手にそっちでやってくださいということになってしまうので、やはり公的な事業としてやっていくのであれば、そういった視点も大事に続けていってほしいなと思いました。

宇都木副会長 それでは、皆さんのほうから何かありますか。ないですか。

それでは、これでヒアリングを終わりたいと思います。どうもご苦労さまでした。これからも頑張ってください。

事業者 ありがとうございます。

(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)

(一般社団法人ピースボート災害ボランティアセンター・危機管理課担当職員着席)

宇都木副会長 皆さんおそろいでしたら始めたいと思いますが、よろしいですか。

それでは、最初に事務局より、説明をお願いします。

事務局 本日は、お忙しい中ご出席いただきまして、ありがとうございます。

進行順序のほうをご説明させていただきます。

まず、最初に10分程度、実施団体のほうから事業説明のほうをしてください。

補足がありましたら、所管課のほうから補足説明のほうをお願いいたします。その後、30分間、団体と所管課に対して質疑をさせていただきます。質疑後に25分間、委員と

団体と所管課の三者により意見交換をさせていただきます。

それから、お手元に黒いひもでとじた資料を1部だけ真ん中あたりにご用意させていただいておりますけれども、そちらの資料、きょう委員のほうに配付している資料と全く同じものになっております。イベントのご案内等の資料につきましては、緑色の付箋をつけていただいております。その後ろあたりの資料を使ってきょうはご説明いただくようになるかなと思っておりますので、よろしく願いいたします。

ご説明は以上になります。よろしく願いします。

宇都木副会長 それでは、ただいまから3つ目の事業であります防災関係の話でございますけれどもヒアリングをしたいと思っております。最初に団体のほうから事業説明をしていただきたいと思っております。どうぞ。

事業者 どうもこんにちは。ピースボート災害ボランティアセンターの合田と申します。先日は、視察の際に実行委員会の会議の様子なんかもごらんいただいたと思っておりますけれども、今年が2年目ということで事業を順調に進めているところでございます。

1年目に関しては、特にイベントを、新宿防災フェスタというようなイベントを、その本番も見に来ていただいた方が多いのではないかと思いますけれども、たくさんの予想を超える来場者の方にお越しいただくことができました。当初は1,000人ぐらいの予想だったものを2,000人に途中で上方修正して、それをさらに3,000名と。特に親子世代、そういった世代に防災の意識啓発をというようなことが一番大きな目的でしたので、その対象者が3,000人の中の約1,500人が親子世代だったということを見ると、その対象に合ったイベントができたのではないかなというふうに思います。

1年目はある程度目的に、1年目でいろいろわからないところで試行錯誤がありましたけれども、一番大事な目的に関しては達成できたのかなということを考えています。ただ、細かいところでの改善点、それから委員の皆さんからのコメント等もいただきまして、2年目に合わせて改善点を、今、進めているところになります。

細かいところでの改善点、まず、イベントに関して言いますと、お手元に2017年の概要というようなことで、9月3日にイベントを実施しますということでお配りさせていただいております。しんじゅく防災フェスタ2017概要というペーパーです。少し後ろのほうになります。カラーの表面のパンフレットが入っているところの1つ後ろのページです。左上に平成29年度新宿区協働事業提案企画案と。それで真ん中に新宿防災フェスタ2017概要と書かれたペーパーです。

こちら、今年に関しては、また防災週間に実施するというのが、1つ時期としては検討して、9月3日の日曜日に実施しようと思っています。昨年は、10時から17時ということだったのですけれども、少しイベントの段取り、それから全体の時間帯が長過ぎるのではないかというようなコメントもありましたので、1時間ずつ前後を短くするといったことで、そこらあたり対応していることになります。

イベント自体に関しては、戸山公園、それから戸山公園内にあるスポーツセンターを使うというのが昨年同様で考えております。屋外のイベント、それから屋内でできるセミナーやワークショップ、こういったものを子ども、親子向けのものというのが1つ。

それから、若い世代に関しては、ボランティアで参加をしてほしいというようなことを思っています。イベントにお客さんとして来るよりも、ボランティアをするという流れのほうが参加しやすいというような声が去年もありました。ボランティアということが1つの呼び水になって、来た結果、防災のことはいろいろ勉強になりましたと、そういったことがアンケートから見えてきたので、今年もたくさんの若いボランティアにかかわってほしいと思っております。

それから、新宿区は外国人人口が多いということで、多言語で防災のことが学べるといったセミナーなども昨年も実施しましたが、今年度も例えば英語で受けられる消防の救命講習ですとか、こういった企画。それから、ほかの言語でも防災セミナー、外国人の人たちも参加できるようなものというのは、あわせて実施したいと思っています。

昨年より加えて新しいテーマ、これはもともと3年間の事業計画の中で考えていたものですけれども、障害者等の災害時の要配慮者の方々というテーマを今年は主に扱いたいということで、今年度に入ってから、毎月、障害当事者の方々、それから、昨年にはなかった実行委員会団体で、障害者福祉センター、それから、障害者のことであれば、新宿の社会福祉協議会さんなどにもかかわっていただきつつ、当事者、車椅子ユーザーの方、視覚障害者の方、そういった方々と一緒に当日の企画に向けて、今、準備を進めているといったところになります。

それから、昨年いただいたコメントの中では、もう1つは担い手育成という事業の2つ目の柱がありますけれども、昨年9月の防災フェスタが終わった時点まで、そこまでというかわりに基本的にはしていましたけれども、今年は時期を延ばして、10月、11月、12月といったあたりにも、フォローアップができるような形を考えています。

皆様のお手元ですと、先ほどの紙から2枚、3枚めくっていただくと、運営ボランティ

アの大募集というチラシとそれからエクセルの表になっている、研修を、どんなものや  
っていくのかという一覧表を配らせていただいています。既に運営ボランティアの募集は  
始めていますし、そのほか、語学のスキルを生かしたボランティア、当日1日だけのお手  
伝い、それからグループで参加したいというような、学校単位とか、企業単位のボランテ  
ィア、さまざまな形で思っていますけれども、特にコミットの強いコアなボランティア、  
ボランティアリーダーの方々に向けては全10回の研修というものを実施していきたいと  
いうふうに思っています。

その中では、各家庭の防災、基礎基本的な知識から、それから災害時のボランティア活  
動について、救命講習という人命救助に関するもの。それから、今年是要配慮者というこ  
とがあるので、障害者との接し方、そういったことが学べるような、資格にもなるような、  
そういった研修などを組んでおります。

イベントが終わった後も、新宿区でやっている避難所の防災訓練に参加できるような、  
そういった形も検討していきたいと思っていますし、最終的にはこの学んだこと、気づい  
たことなどを1人1人のコメントとして、何かしらの成果物、アクションプランのような  
ものをつくりたいなというふうに思っています。

その中では、運営ボランティア、コアなボランティアの皆さんからのコメント、それか  
ら、今、障害の当事者の方々ともいろいろ進めていますけれども、そういったところから  
の気づきといったものもあるだろうと思っていますので、昨年に関しては、様式に沿った  
報告書ということで提出させていただきましたけれども、それ以外の成果物を何かしらつ  
くりたいのだということで、現状、進めているとそういった段階になります。

今、ボランティアの募集は、9月3日の実施に向けて既にしていて、人数が運営ボラン  
ティアのほうで23名ですね。もう既に定員に達しましたので、こちらのほうは募集を停  
止いたしました。語学ボランティアのほうで16名で、うち6名が外国籍の方。ベトナム、  
ネパール、中国、韓国の方が集まっています。当日ボランティアのほうで、現在15名、  
説明会を予約していただいているということで、合計で110名集める予定なのですが、  
今後7月15日と30日に行われる説明会に向けて募集をかけていく予定です。

去年とまたボランティアの層で違うのは、去年よりも若い子たちが非常に多いというの  
が今現在の特徴です。7月30日ぐらいに締め切りをするので、まだまだこれから伸びて  
いくので、結果、最終的にどうなるかわかりませんが、高校生や大学生からその運営ボラ  
ンティアにも、語学のボランティアにも、当日のボランティアにもかなりたくさん来てい

いただいているというのが、去年よりも大分、若年層に対してのアピールができているかなというふうに思っております。

1つには、昨年度、中井にある目白大学さんが撮影協力していただきまして、その動画というものができ上がりました。1年目は写真もないですし、動画もないといったところからのPRでしたけれども、2分半ほどの去年とことしに向けたPR映像ですごくいい作品をつくっていただきまして、そういったところがインターネット上、SNS上などで広がって、ああこれだったら自分も参加しようと思ってくれた若い子たちが多いのではないかなというふうに今のところは考えております。

これからあと2カ月で本番を迎えるということなので、これからイベントの準備、それからボランティアの準備振り等々を進めていきたいと思っています。

私からは以上になります。

宇都木副会長 では、担当課のほうから補足はありますか。

事業課 特にありません。

宇都木副会長 ないですか。それでは、委員の皆さん、どうぞ、ご質問、ご意見。

伊藤委員 伊藤ですけれども。イベントにも参加させていただいて、盛況だったというか、集まる人がよかったですけれども、その実績の報告書にも、各この事業提案の目指すところが2つあって、共助の担い手育成ということで、これはボランティアの数で出てくると思うのですが、その方たちに永続的にというか、継続的に参加してくれると、よりレベルの高いこの地域の担い手が。そのところを継続的に参加されるような仕掛けをその人たちにしてほしいという。

それから防災意識の向上、これはなったかどうかということとはわからないけれども、皆さん来ていただいて、防災とはどんなものかというのは垣間見られたと思うので、それもできたと思うのです。

あともう1つ、新宿区の特異的なこと、例えば外国籍の人が多いたか、3,000人という人が集まってくれたのはいいのですが、その中でここに目標として掲げている親子とか若年層の人とか、障害者だとか外国人の方がどうなっているか。そこを捉えてあんならばちょっと教えてほしいのですが。

事業者 外国籍の方に向けたセミナーに参加された人数はわかります。例えば、救命講習の英語版というものは、15人限定で受けたものなので、そこは15名でした。それから、語学ボランティアの中で、5名ほど外国籍でという方が去年からいらっしやったので、

そこはいらっしゃいます。それから、英語でやった防災セミナーのようなものに参加されたのが30名程度ということになります。

イベントにふらっと来場されている方で、特にアジア系でという方は、顔ぶれではわからなくて、来場のタイミングで国籍を聞いたりはさすがにしないので、印象としては200名ぐらいかなといったところなのですけれども、そのこの入口で全員の国籍を聞いていくというようなアンケートはしていないので、そういった意味では、感触的には200名ぐらいいらっしゃったのかな。ただ、きちんとそのセミナーに合わせてというような形でいえば50名ほどというのはかなり学びが多かったかなと。

伊藤委員 では、ことし29年度も、親子、若者、外国人層、それから障害者の方というのは、別段書いてもらって出すわけではないからわからないけれども、感触でとることはできるということですね。

事業者 そうですね。

伊藤委員 そういうことだね。とり方、同じとり方でやるより仕方ないよね。聞けないのだから。

事業者 そうなのですよ。

伊藤委員 そこを一応そういうふうに見ておいてほしいところなのですね。その方たちは、特に弱者というような、子どもだとか、外国籍の方、障害者の方。去年に比べて障害者の方が多かった。見ていると、車椅子の方が多かったですよとか、そういう感覚的なものでもいいけれども。

宇都木副会長 ほかにありますか。

関口委員 関口です。

強いて言えばというところなのですけれども、ボランティアの方々が幸いなことに集まりつつあるということで、若い方が多いということだったので、どうなのでしょう。やっぱり新宿区の方が多いのですか、在住の方が。

事業者 昨年、特に当日のボランティアの分母が一番多くなるので、そこに関しては、ことしはまだ集め始めた段階ぐらいのものです。昨年度、アンケートをボランティアの中でとったのが120、130名ぐらいいるのですけれども、その中で言うと7割方が、在住・在勤・在学全て捉えていますので、それで言うと7割方は新宿区の在住・在勤・在学といったところにかかわられているという方々ではありますので。

ただ、学生さんなどは、特に大学生などは、卒業してしまえば、今度は在学ではなくな

るし、在勤でもなくなるという方なども、もちろん若者を対象にやれば出てくるので、多少の流動的なところはあると思いますけれども、全体としてはそんなバランスでした。

関口委員 小さな子が成功体験と言ったらあれなのですけれども、やっぱりボランティアをすることはそもそもそれで手を挙げているのが百何名もいらっしゃるということ自体すばらしいのですが、それで、人から感謝されるとか、褒めるといふか、応えられるということがすごく大事だと思います。既に、イベントの中でやられているとは思いますが、私も前回、昨年、全部聞いていないのであれなのですが、まずやっぱりそのボランティアの方々へ感謝を伝えるようなセレモニーみたいなものはありましたか。

事業者 昨年度は午前と午後に大きくボランティアのチームを分けてやったのですけれども、午前のときにはまずオリエンテーションと、午前の部が終われば、そのタイミングで午前のボランティアに集まってもらって、アンケートとともに、担当者からというような形ではやっていました。

関口委員 例えば、ステージ、よくやるのですけれども我々もやるイベントで、参加者の人から拍手をもらうような瞬間とかがあると、ああなるほど、ボランティアしてよかったな、こんなに感謝されてうれしいなというような、それが結局、次への社会貢献、ではスポーツボランティア、ではオリンピックのボランティアしようかなみたいな、そういうことにつながっていくので、ちょっと意識的につくってあげるといふこともぜひしていただいで、ボランティア意識と言われても、ボランティアをやれと言われてやるものではないので、せつかく自発的な第一歩を踏み出した若い方々をちゃんと育てていってあげるような。小さなことなのですけれどもやっていただければなと思います。

及川委員 そのボランティアの方についての質問なのですけれども、今年度上がった方たちは学生さんでいらっしゃるのか、それとも社会人なのかが1つと。

コアボランティアという方と運営ボランティアという方の違いをもうちょっと詳しく教えていただきたいのですけれども。

事業者 運営ボランティアとコアボランティア、同じものだと考えていただいで、対外的に発表するときだけ運営ボランティアという呼び方、運営ボランティア（ボランティアリーダー）という呼び方にしています。

もともとの事業設計は、コンセプトとしては、コアにやってくれるボランティアなのですけれども、世間一般に出したときにちょっとわかりづらいというような反応があったので、呼び名を対外的には運営ボランティア（ボランティアリーダー）としています。こ

ちらの事業の中での書類等はコアボランティアというものです。

あと集まっている内訳なのですけれども運営ボランティアのほうは半数近くは学生ということで、基本的には大学生以上で募集をかけているので、大学生が半分で、あとは社会人とかフリーターの方もいらっしゃいます。男女比としては男性が多いですね。7割です。

事業者 当日ボランティアに関しては、高校生からというふうにしています。やっぱりボランティアリーダーには少し全体のまとめ役のようなところをお願いしていくということもあるので18歳以上ということにしています。当日のボランティアに関しては、少し年齢層を下げて、語学のボランティアにも実は高校生が何名かやりたいというふうに言ってきているので、そのあたりはちょっと個々に連絡を取り合いながらやってもらえそうであればというふうな。語学のスキルがやっぱり必要なので、高校生が「語学ができます」と言っているものと、それでビジネスをやられている方というのは、やっぱり本人の申告では若干異なるので、そのあたりは個別に話をしながら。場合によっては、当日のボランティアをやりませんか。海外の方も来られるので、語学はそこで使ってくださいというふうな、そういったやり方で、適材適所にきちんと当てはめていきたいなというふうに思っています。その辺はうまくやっていきたいです。

及川委員 今の若い方、学生さんが多いということで、関口委員がおっしゃったみたいに、せっかくボランティアをやってくださる方に何か目に見える形でバックできればいいなと思うのですけれども。うちの子どもは中学生なのですけれども、高校受験のときのエントリーシートに、ボランティア活動は何かやったかというのが記入されているのですね。恐らく、高校、それから大学生が就職するときに、ボランティアってすごく社会に対して強みになると思うのですね。ちょっとおまけなのですけれども、このような活動によって、皆さんの未来にもプラスに影響するということをちょっとお口添えしていただけたら、やった方たちもよかったと思うのではないかと。

先ほど、運営ボランティアの、コアボランティアのことの質問なのですけれども、そこを中心に地域にも広がっていくという、防災のときにコアボランティアの方に動いてもらうということだったのですけれども、地域がたくさんあるではないですか。その方たちは、出身がぶれてしまう。在住がぶれてしまったり、いろいろなほうに広がっていった場合、動ける場所がコアボランティアの方、ここだけということになったりはしないのでしょうか。配偶して動いてもらうということですか、イメージは。

事業者 これが終わった後ということですよ。

及川委員 それとか、今後、町会などにつなげる、ほかの災害活動につなげていく場合に、割り振りをして、コアボランティアの方を配偶していくということになるのでしょうか。

事業者 そこまで細かくまだ考えられていないというところは正直ありますけれども、実質、特に災害が起こって数日間とかということを私たちも被災地を見て考えていると、あまり遠いところまでは行けない。新宿区だと、四谷や落合が、落合の方が四谷まで行って、共助に行かれるかということ、最初の数日間はそういうことにはならないと思うので、実質上は、四谷の方などは四谷の地域でのその後のボランティア活動にというようなところに近づいていくべきだと最初の数日間は思っています。

1つ特徴的なもので言うと、今年度新宿の社会福祉協議会さんがこの9月3日に合わせて、災害ボランティアセンターの設置運営訓練というものを抱き合わせで実施をしたいと。これは恐らく区で初めての取り組みになると思います。なので、このイベントの場を利用して、ほかの防災に関連するものも乗っかって一緒にやりたいと言ってくださったものなのです。去年の運営ボランティアの方々が12、13名だったと思うのですが、社協登録のボランティアさんだったのです。その方々が地域のそれぞれの割り振りなどがあって、実際に災害ボランティアセンターが立ち上がったときには、10の出張所に分かれながら、そのセンターの運営に入ってほしいとなったのです。これは座学で研修などをやってきたのですが、体を使うような経験もしてもらいたいという社協さんの思いもあって、昨年はこの運営ボランティア、コアボランティアが結構入っていただきました。ことしはそこからの流れで言うと、4名だけで、残りの8名の方は災害ボランティアセンター設置訓練のほうのお手伝いとか参加をされるということで、いい意味で自分に本来災害時にできるというふうなところを見つけながら動いていってほしいと思うのです。なので、継続性というものももちろん大事ですし、災害時に合わせた動きに進化していくということにもつながっているのかなというふうな意味では、この災害ボランティアセンターの設置訓練なども非常におもしろい流れなのかなと思っています。

なので、事務局として把握するボランティアの人数が、多分ちょっと違う、災害ボランティアセンター設置訓練のボランティアさんというようなことにはなりますけれども、いざ災害になったときに、そこでの動きのほうが重要になってきますので、そういった意味では、それぞれ組織認証で登録されている方々などがリアルにご自身の災害時のほうに近づいていく。それがこのイベント、研修を通じながら見えてきたというようなことなのか

もしれないなというふうには思っています。

及川委員 広がりがあるように。逆にこのイベントを通して、初めてボランティアに申し込んだ方が、社協さんのほうに行かれるということも流れではあるかもしれない。

事業者 きょうは実は午前中も未来創造財団さん、これは語学のボランティアの募集にご協力いただけませんかというようなことで、通訳、翻訳のボランティアさんがいらっしゃいます。このイベントでも語学ボランティアを募集していますけれども、その後に、未来創造財団のそういった登録制もあるよというようなところも紹介できれば、ではそっちにも入ってみようかとかというような方が生まれると、ちょうどこのイベントと、それから既存で新宿区内にあるボランティア登録という、そういったところにお互いいい連携ができるといいなと思っています。

宇都木副会長 ほかにありますか。どうぞ。

加賀美委員 昨年はいい経験ができた。成功裏に終わったのですが、去年、まだ1回目ということもあって、相当行政側からすると、行政側がネットワークを駆使したり、行政側のマンパワーを相当投入して協働事業のイベントを行ったという経過があると思うのですが、そこら辺はことしはどのようなになっているのかというのが1つ。

自己点検シート、この中で、協働の取組みの効果というところで、22番のところ、今後の課題や問題点を把握し、展開、方向性を共有していますかということなのですが、行政側のほうは3をつけている。団体のほうは5をつけている。5というのはほぼ達成された、3というのは課題がおおむね達成されたのだけれども、課題がまだありますよと、そういう認識です。相互にちょっと食い違いがあるのだけれども、そこら辺について、行政側と団体側でどのような認識をしているのかということ。

それから3つ目は、今年度事業実施する団体で、企業等の協賛金がなかなか厳しいよということが書いてありますけれども、協賛金等が思ったより集まらなかった場合は、事業規模を縮小するとか、延期をするとか、そういうことは考えているのですか。

事業課 まず、行政側の役割としては、大体前年度と同規模、防災関係機関、消防、警察、同じような形でブースを設けてそれぞれの。

また去年、ご意見をいただきました、もう少し防災色が強くてもいいよねというお話もあったので、例えば、学校避難所で行っています炊き出し訓練みたいな、大きな釜とバーナーを使った1食50人分のというものを例えば1,000人分用意したりとか。そういう炊き出しをやって、お迎えをする。または防災用品を売っていればよかったというご意

見もありました。

そういうことで、そういう販売業者とかあっせんをする業者というところで、今後の課題や問題点を把握し、その後の展開、方向性を共有していますかというところにつきましては、3カ年の事業ですけれども、まだ2年目ということで、1年目は多世代の防災意識の啓発。2年目は1つまたテーマが加わって、要配慮者への防災です。来年、また3年目が防災訓練組織との連携という、そういうところで、来年を見据えたところを考えますと、もう1つ、きょう言ったできていない部分。不安なところがあるというところで、私どもは2つ下げた評価をしたと。

最後の協賛金のところについては、これは区の業務全てに費用対効果というところをお話ししているわけなのですけれども、前年度、委員からもご指摘いただいたとおり、お金をかければ、幾らでも大きなことはできるのです。というか、お金をかけないでどれだけいいものをつくるのかと、そういう問題意識、課題意識は共有できていますので、集まらなかったときは何かを、スクラップ・アンド・ビルドではないですけれども、縮小しながら、ただし、この内容はきちんと継続していく。そういうところで、今、検討しながら進めているところです。

事業者 私のほうからは、自己点検シートのところなのですけれども、3年目のところがまだ具体的にどういうふうにやっていくかというのが見えていないというところは同じ認識ではあるのですけれども、まだ2年目始めたばかりの段階で、3年目のことも考えながら2年目をつくっていかねばいけないねということと共有しているという、この時点でそれを共有しているということで、今後、対策ができるであろうという意味で。同じことを言っているのですけれども、ちょっと見方をどこから見るかによって、参考の違いなのかなという、これは事前の意見交換のときに散々話し合った内容ではありました。ただ、認識としてはほぼ同じだと思います。

それから、協賛金についてですけれども、もともとやはりこの事業がイベントの事業、担い手の育成事業、運営機関も含めてといったことで、330万円の協働事業の委託金の中でおさまるものではない、1年目からそうでした。2年目にかけて、たくさんの方が来てくれるということによって、予算がどうしてもかさむところとかというのがあります。その中で、去年、例えばのぼりをつくっていたものとかは、2016という文字は外してことしも使えるようにしているとか、そういう細かい節約のための努力もしています。

それから、昨年は東北から防災教育のための講演会などで人を呼んだりとかということもやりましたけれども、ことしも障害者の関係で、同じようにお越しいただくことにしているのですけれども、その出てくださる団体自体が宮城県の助成金で、県外に東日本大震災のときの障害者のことというのを伝えないといけないということで、自己資金でやってくださるということなのです。なので、そういったところの交通費や宿泊費だとか、宅配してというものもありますけれども、それは去年はこの事務局全体の経費でしたけれども、そういうところを宮城県の団体のほうにやっていただけるといって、1つ1つそういったところの細かいところで節約をしているというのが今の現状にはなります。予算があれば、余裕があれば、そういうところを見つけなくても、こちらで予算の確保しますので、来てくださいと言えるのですけれども、それがなかなか苦しい状況ではあるので、そのあたりはそこを理解してくださった上で、自己完結で来てくださるような団体を見つけることをしながら、今、進めているところです。

宇都木副会長 ほかにありますか。

吉村委員 質問なのですけれども、去年1,000人規模を途中で2,000人にした時点で、どういう予測でそういうふうにかえられたのかというのを。実際に3,000人いたのも結果論だけれども、途中で倍にふやしたというのは、どういうきっかけで。

事業者 なかなかこれまでの経験値といったところはあるのですけれども、まずは、消防の方も含めて、いろいろな行政関連の方、NPOの方々、それから東北からゲストも来てくださるというようなことで、全体のプログラムの中身自体が、当初思っていたよりもかなりおもしろい、にぎやかなものになりそうだなということがあって、それから、教育委員会を通じて、小学校、中学校などにもチラシをまけるとか、消防を通じて各町内会などにも、町会連合会のご承認もいただいた上で、チラシを全部まいているよと。できる町会に関しては、掲示板にも張りますというような。広報の面が、思っていたよりいろいろな方にご協力いただけるというようなことが途中でわかってきました。なので、それまでは私たちの団体とか、危機管理課、それから実行委員会の団体の中で、広報活動を全部やらなければいけないかなと思っていたよりは、恐らく5倍ぐらいいろいろなところのご協力をいただきながら告知を広げることができたと。そうなれば、その後の集客にもつながる、中身がおもしろいものもやれそうだとということで、集客につながるだろうという希望的観測で1,000人ふやしました。

吉村委員 今、イベントの楽しさというところも魅力だったと思うのですが、今年度は

要配慮者ということになると、やっぱりちょっとその辺は視点が違ってくるのだと思うのですが、そういうところで福祉部との連携とか、そういうものは何か。

事業課 福祉部ということは、この3カ年計画の中で、それぞれの年度ごとのテーマというのはわかっていたので、昨年度の時点で、福祉部に対しては、高齢部門と障害部門の所属長とか、きちんと正式に依頼をいたしまして、作業部会を月に1回、こういうミーティングだったりそこに参画したところで、昨年度依頼をして4月スタートを迎えている。現在も出席いただいていると。

吉村委員 当日もその辺を連携しながら、単に来場者をふやすというところで動いているわけではないということですか。

事業課 中身としては、防災というのはやはり日常生活の中では面倒くさいとか、私事ではないということになってしまうので、どうしてもそのきっかけをつくってあげるという意味で、楽しみながら継続してプラス防災対策の中で要配慮者の問題というもの、または地域との連携、ここもきちんとやっていくというところで、2つの要素が。ですから、一概に楽しみだけではなくて、例えば要配慮者の、今、介護の中では、ハンディキャップがあるから特別な支援をしてほしただけではなくて、私たちも何かができるということで、例えばなのですけれども、車椅子の人と健常者の人が一緒に何かスタンプラリーをやってみようとか、そういうご提案をいただいていますから、2つの要素をうまくミックスしながら今年度は実施していきたいというふうに考えています。

吉村委員 社協がそのボランティア、当日運営だけではなくて、先ほども出ていましたけれども、通常のボランティアさんの活動を支援するという立場になって、そういうものがこのイベントを通じて、その後の活動につながれば全然いいと思います。

事業者 月に1回、障害の当事者の方々も含めて、それから社協さんにもお越しいただいて、それから区立の障害者福祉センターですとか、それから駅員さんなんかがよく障害を持っていらっしゃる方を電車にきちんと誘導できたりするようなサービス介助士というような資格があるのですけれども、それをやっているケアフィットさんという団体の方。それから、国立の障害者リハビリテーションセンターの方とか、そういったそれぞれ大事なテーマだからということで、有志で集まっていたいただいた会議というものを続けています。

その中で、私たち自身も実は障害者のための災害対策をやる専門の団体ではないので、いろいろな気づきをさせていただいて、1つは健常者の方々にわかってほしいというのがあるのは、これは1つやっぱりあります。

ただ、それだけではなくて、災害時、自分たちはかなり大変になるので、自分たちちゃんと勉強したい。なので教えてほしいというようなニーズもありました。なので、障害当事者から健常者が発信するだけではなくて、一般に防災知識を持っていらっしゃる方が、私たちも教えてくれませんか。資格なら資格用にちょっとやっぱり特徴がありますから、災害のときの備えというのが。聴覚なら聴覚、肢体不自由なら肢体不自由と、そういった方々に向けた勉強会を実はちょっとずつその会議の中でやっていますし、それから特に視覚障害者の分母が結構多いのが新宿区の特徴だというふうには、大きな点字図書館さんなどがありますし、なので、少し視覚障害の、今、当事者の方々に入っていただいているので、その方向けには、全ての障害者ではなくて、視覚障害者向けの防災セミナーみたいなものを当日、1つきちんとやってみたほうがいいかもしれないねというような話が出ています。なので、ちょっと全ての障害の方々が少しずつ浅く広くというのはやろうと思っただけなんですけれども、一部深めていくということもやりたくて、ここは多分、人数をふやせばいいという話ではなくて、その方々にきちんと一番必要なものを届けるという視点から実施をしていくべきものだと思っています。そんなことも考えています。

伊藤委員 協働の取り組みの効果についてなのですが、これはシートのところで、担当課さんは、アンケート調査を実施したが、満足いかなかった、回収率が少ない。回収率というよりも配るのが少なかったのではないかと思うのですが、それも書いてあるのですね。団体の人は書いていない。相互検証シートのほうではそれが載っているわけなのですが、これについては団体さんの、その話が多分あったと思うのですが、これをこじはどんなふうにして。内容がもっとこういうふうにして去年こうだったから、今回、変えて出そうとか、それはいろいろ考えがあると思うのだけれども、その点ちょっと。

事業者 アンケートの対象は2つあると思っていて、1つはそのボランティアでかかわってくださっていたり、今、障害当事者の方々も含めた事前から準備にかかわってくださる方々、この方々とはかなり意見交換をするので、1枚もののアンケートでおさめたくないということがあります。そもそもなぜ関心を持ったのかといったところからどんな学びがあったのかということまでやってしまいたいなと思っているので、それが先ほど言っていた運営ボランティアの方々の最終的な成果物のようなものになるといいなと思っています。これは、運営ボランティアだけではなくて、できれば障害当事者の方々からのものといったものも生かせるようにしたいなと思っています。

この方々は、ボランティアにかかわりながら、一方では来場者でもあるのですけれども、この方たちはボランティア側の成果物だけでいいだろうというふうに思っております。その対象者だけで、全体の200人ぐらいボランティアも含めていたりするので、3,000人のうち200人ぐらいはどちらかというところ、ボランティア側アンケートで、そこで特にその中でもコアにかかわってくださった方のもので成果物をつくるというふうにしていきますけれども、全体で同じアンケートではなくて、分けたい。

それから、次の催し、次のもので一番多いのは小学生で、小学生1,200人にアンケートをとるのが、「楽しかった」とか、ほとんどそういう話になるので、その実質の効果的には、そこはあまり意味がないのではないかと正直踏んでいるところもあります。

そう考えると、3,000人が分母ではなくて、そういった意味では1,500人ぐらいという中の分母の中でのアンケート。これをもう少し満足度調査も含めてやっていきたいと思っています。

アンケートが、消防のアンケートをとりたくて、それからかかわっていらっしゃる中に大学院で研究で防災をやっているとか、先ほどの国立の障害者リハビリセンターというところも災害時障害者というような、国の研究機関として動いていらっしゃるようなアンケートをやられたりだとか、実はすごい複数のアンケートの希望が来ていて、来場者にとってみたらどれが1個でいいですね。なので、その辺はちょっとその内容が1枚にまとまり切るかわからないですけれども、アンケートをとりたい希望の方々といったところの内容をあわせて、少し個人情報全部は出せないと思うので、共有できるようなところを1つ考えながら、うまくやらないと、7種類も8種類もアンケートやりたいというようなことが出そうなので、その辺は話をしています。

消防さんに関しては、全部で200名ぐらいですね。過去1年間に防災訓練に参加したかどうかというところを一番聞きたいところなので、それはもう全体でとってくれるのだったらそれでいいですよということなので、その辺をまとめながらやっていきたいなということなんです。

伊藤委員 各団体が必要とするものが1ないし2がその中に盛り込まれたものができればいい。細かいことまでではなくて、全体なら。

事業課 正直申し上げますと、去年はまだ手探りで初めての協働というところで、行政側とNPO法人とのその活動の範囲とか、業務の中身とかの差もあったりして。それが共通の理解が進む中で、絶対的な役所のほうのイベントとか事業になりますと、一定量のサ

サンプル量を集めて、施策に反映していくということが、これが必然的に求められてくるものでありますので、その点では、正直、準備不足のところがあったかなとは思っています。

今年度は、各ブースを設けるところが独自で、部門ごとの質問をするというか、それでやっていただくこともあるのですが、3,000人、半分がお子さんであったとしても、1,000人ぐらいの大人の方がいらっしゃる。そこでできる限りきちんと区の防災対策、ご自宅の防災対策等々についてのご意見を頂戴して、それを区の防災対策に反映していきたいというふうには思っています。

宇都木副会長 ほかにありますか。

伊藤委員 アンケートといっても、全体のアンケートで膨大なものになると本当にもう書けなくなってしまうので、本当にブースごとにちょっとしたものをつくって、そこでその反応を見るというのが、今のお話ではありだということですよ。

事業課 私どもは一般的になぜ防災対策が進まないかというところを少しお聞きしたい。どうすれば進むのか。そこが設問が20とか30になると、やはり答えるのが大変ですので、多くても10問程度で、番号から○をつけていくという、そんなイメージを今。

関口委員 災害弱者といっても、非常にいろいろな方がいらっしゃると思うのですが、今回は要配慮者というくくりでテーマが1つあって、その入っているかどうかという点で、例えば、弱者と言えるかわからないのですが、例えばペットを飼っている方、ペット同行避難で新宿区はオーケーだと、わからないのですが、そういう方とか、あとはアレルギーをお持ちで、摂取できる食品に制限がある。特定23品目のうち、例えば小麦アレルギーだと、小麦が入っている防災食品が食べられないのですが、そういったところとか、どこら辺まで今回はカバーする予定なものでしたか。要配慮者、災害弱者と言われる人たち、主に、今、いわゆるわかりやすい障害という身体障害、難病を抱えている方とかも災害弱者だと思うのですが、広げ過ぎたら切りがないし、とはいえいろいろなカテゴリーが。今回のメインターゲットが例えば身体障害の方だとしても、実はほかにもいるのだよというところは、何かどこか展示の中の1つにあるといいなみたいなものを思ったのですが、何がお考えありますか。

事業課 私のほうから申し上げますと、災害弱者と要配慮者、社会的弱者、いろいろな呼び方がありますが、委員のおっしゃるとおり、どこまでというところで、どこまでという線が引きづらいのです。そういうことがことしの要配慮者については、その社会福祉協議会との協働の中で、そこにかかわっている方、視覚、聴覚、車椅子。病気などが

ありますと、内部疾患があったりとかの方もいらっしゃるかと思いますけれども、そこまで幅を広げてはいません。

ただ、その啓発というところでは、新宿区の学校避難所というのは、ペットが同行避難というのを原則としています。その対策もマニュアルをつくったり、またはリードであったり、ゲージであったりというものを備蓄したり、かなり国内においても進んでいるというふうには自負しています。そういうことから、ペット防災を担っている部署が、啓発を行うということは可能になっております。

防災というのは、原則は自助ですから、やはりアレルギーだとか、これも全てのアレルギーに対応するのは限界がある。国が定める27品目を使用していないというのも、例えばですけれども、昨年度、区では、学校避難所に備蓄をいたしました。そういうものを何かの形でお知らせする、啓発するというのはできるかなと。ですから、ご指摘のところにについては、できる範囲の中で、今回やっていきたいとは思っています。

宇都木委員 イベントはイベントで、この機会を提供する意味で大変大切だと思うのですが、一方で、これは行政のほうでも日常的な政策として、防災対策に含まれているからいろいろあるのしょうけれども、地域に特に高齢化が進んで、第一次的に災害が起きたときに第一次的に接する地域のところがどういうふうな。例えば自治会でよく防災訓練をやっているとか、そういうことはやっているのしょうけれども、今回、イベントやろうとしていることと、地域の災害が起きたときの一番最初のところで接する地域の人たちとの関係みたいなものが、「こうしたらいいよ」とかというものをイベントの中に入れ込むなんてことはあるのですか。

事業課 このイベントと地域の防災力とか防災活動と直結する内容のものというのは用意はしておりません。ただ、地域防災の大きな課題としては、リーダーと高齢化、また協力者と防災訓練をしっかり毎年やっているところなのではございますけれども、その参加者の固定化、顕在化。これは区内10カ所、出張所地域がございますが、全てのところで言える課題になっています。

そういうことから、この3,000人、お子さんが3分の1程度は占めていますが、この方々がこのイベントを通して、防災は大事なのだと、またそれで口コミで友人とか家族とか同僚の方に広げていくと。ひいては、その方々が地域で自主訓練がどこどこ公園であるらしいとか、10月10日、どこどこ小学校で避難所の防災訓練があるらしいとか、そういうところに参加していただいて、そのもともとリーダーとして頑張っている

人たちと顔の見える関係づくりを進めながら、ゆっくりであろうかとは思うのですけれども、地域の防災の課題というところは解決していきたいというふうには考えております。

宇都木副会長 これ実際に、どこでもそうですけれども、災害が起きると、生活の場が、そこが一番最初に対策を考えるわけではないですか。そのときに、そのイベントでいろいろ培った人たちのそのノウハウが役に立つようなつながりが出てくることが目的なのだろうと思うのですよね。だから、そういうところを意識的に、3年ですから、ずっと言っているわけにいかないです。3年の間にそれを意識的にどうつなげていくかというのは大きな課題ではないかと思うのですけれども、我々、実際に自分のたちが生活している場でもそうですよね。防災訓練をどこかのところに集まって、地域で、自治会なら自治会でやりますけれども、ここに来る人たちは、誰の手も借りなくて、自分たちで災害に対応できる人たちですね。ここに来られない人たち、今、ことしのテーマにある障害者だとか、あるいはお年寄りなどもそうですけれども、そういう人たちをどうつなげていくのか、どう対策を立てているのか、防災のやはり基本的な問題ではないかと思うのですね。それは日常的に助成の仕事としてやられているのだと思いますけれども、こういうイベントとどうつなげていくかというのはやはり大切なのではないかと思うのですね。ぜひいろいろ考えてもらいたいと思いますね。

事業課 副会長ご指摘のとおり、やはり一番の課題が1人1人の防災対策をどうやって進めていくのかという、届けるのかというところでは、「広報しんじゅく」であったりとか、ホームページとかSNSを使ったりもして、発信はしておるのですけれども、それをどうキャッチしていただけるのか、そういうことから、皆様方もお聞きになったことがあると思うのですけれども、防災心理学で正常性バイアスであったりとか、認知的不協和とかという言葉があります。自分に置きかえられず、人ごとになってしまう。そういうことから、今、やはり3.11東日本大震災以降、いろいろな団体と勉強する機会などもふえています。そういう場で、しっかり私どもはお話しをして、理解をしていく。繰り返しになりますけれども、そのまた来ていただいた方のネットワークをもって広げていく。地道な活動がきっと実を結ぶのではないかなというふうには考えておりますが、より一層その辺は重点的にやっていきたいと。

宇都木副会長 いわゆる都市部固有の課題が、特に高齢者が孤立してしまっていて大変だと思っておりますけれども、やはり犠牲者を少しでも少なくするというのも大事なことだと思いますよね。

及川委員 せっかく集客が、これだけ集められるイベントということで、効果も期待できるのではないかと、昨年度の課題として、防災グッズを販売するとか、展示するなりというのはそれはすばらしいのではないかなと思います。

というのは、我が家で自分たちが振り返ってみても、まず何をやっていこうかなというのがわからない。それで、どこの会社に頼んでいいのかわからないという点があるので、防災グッズの販売とかあっせん、それから、例えば建物の建てかえの窓口などがあっても、非常にすばらしい連携になるのではないかなと思いました。

先ほどのアンケートの話なのですが、ちょっと浅ましいのですが、やはりアンケートを書くのがちょっと面倒くさくて、アンケートを書くと、何かお茶がもらえるとかなというものがあると、ちょっと書いていこうかなという気になるのですね。子どもたちが地域の防災イベントに参加するのですが、そのときには炊き出しで非常食が食べられたり、カレーが食べられたり、帰ってくる時には袋いっぱい何かをもらって帰ってくるような、これがばかにできないような効果で、友達誘って、子どもたちで行けるようになるのですね。それと例えば、先ほどの協力の会社が幾つかあるというふうにこちらに書かれていたのですが、そこをお願いして、何かお品を出していただくというような去年やられたのでしょうか。今年もそういうことはありますか。

事業者 去年に関しては、あまりそこまでできず、そういったアンケートも自主的に書きいただいたので、今年に関しては少し改善をということで。

及川委員 アイスコーヒーがあるなんていうことが。アイスコーヒーはもともとは書いてありますよね。

事業者 アイスコーヒーはアンケートに限らず、配っていただいたということなのですが、ことしはちょっと名前を逆に伏せてほしいというふうに言われているのですが、ドリンクを500本提供していただけるというところが、ある地域の中から生まれているので、そのドリンクを有効活用させていただいて、アンケートを書いた人にはドリンクをというような形が一番いいかなと思っています。500本という数を考えても、アンケートにちょうどいいぐらいの数なのかなと。

一方、去年、ドリンクを運営側のボランティアさんとか、スタッフ側に200本、伊藤園さんから、これも新宿区の会社さんですが、伊藤園さんからご提供いただいて、それを今年もご提供いただけるので、その運営側とそれから来場者にそれぞれ。暑い中ですので、1つはこれというところだと思います。来られた方全員に本当はお渡ししたいので

すけれども、そこまで予算のこともあるので、アンケートを書いてくださいということでお渡ししていけたらと思います。

宇都木副会長 ありがとうございます。これでなければ、いいですか。

それでは、これでヒアリングを終わりたいと思います。どうもご苦労さまでした。頑張ってください。

(一般社団法人ピースボート災害ボランティアセンター・危機管理課担当職員退席)

宇都木副会長 それでは、残った時間、きょうのヒアリングを終えて、皆さんで意見交換会をやりましょう。自由にご発言をどうぞ。何か気がついたところは意見を出して。

及川委員 3団体の話を聞いて、団体さんの底力というものに違いがあるのかなど。例えば、今の防災の団体さんですと、すごく規模が大きくて、いろいろなことができる。

宇都木副会長 仕方がないというか、比較するのがちょっと。スポーツだって、僕らから言わせれば、各団体をもっと集めて、こういうことをやる競技ですからあなたのところでやれることは何ですかと、そういうことを積極的に働きかけをすべきですよ。自分たちだけでやろうと思ったってできないのだから。そこが市民運動と、特殊な、スポーツならスポーツに特化してそれだけやっている人たちと違うのは、広め方が違うのです。そこはそういうふうに見ないと。

関口委員 私が言った趣旨は、人数だけではないのですけれども、延べ人数換算で1人頭1万円というのはややかかり過ぎなくらいがあるよねというお話で。もちろんかかわり方が、スポーツの場合は少なくとも2時間は拘束でしっかりかかわっていますけれども、防災フェスタのほうはぱっと来て帰った人も含めて3,000人ですし、それはそのやりコミットの深さはそれぞれ事業によって違うので。

宇都木副会長 ホームページだってそう、商店街のやつだって。物すごく意識がある、商店ごとにそんなことしなくたっていいよ、うちは俺の代で終わりだからなどという人は何も考えないわけでしょう。だけれども、それを押し並べて、この商店街を活発にするにはどうするのだとやったって、それはなかなかその意識の差があつてうまくいかないのだけれども、その中で積極的な人たちを取り入れて、新しい形の商店街をつくるとかということを、何かそういうことを展望しながらやっているのと、全然違う。あの意識の違いなどはもうはっきりしています。

関口委員 スポーツは結局、来年度以降はどうしたいのですかね。スポーツのほうは来年度以降はどうしたいのかがいまいち見えなかった。

吉村委員 本当にスポーツ環境というところで、一流のアスリートとかもというなら、ご提案のように、放課後子どもひろばとか、そういうところって、地域の力をという趣旨があるので、そういうところに担当課がつないでいって。だから、どうやってその担当課が、そういうほうにこの人たちの目を向けて、本来のスポーツ環境推進という名前の事業なのだから、それにつなげていくという。

私が言おうと思っていたのは、本当に体験の格差みたいなのがあって。そういうところに注目してくれれば、本当に場はいっぱいある。

及川委員 新宿区の問題がいろいろあるではないですか。子ども・子育ての中で、そういう格差があって、スポーツに触れられないとか、いろいろあるところにちょうど食い込んでいただければ、これで300万ずつ出していた価値がすごいあるなどは思うのです。

宇都木副会長 商店街のホームページはどうですか。

関口委員 更新も大事だと思うのですが、例えば、私、今、活動拠点は港区の芝公園にありまして、事務所に泊まることもありますよ。コインランドリーはどこにあるのかなと調べるわけです。商店街も港区にありますけれどもね。そういう情報って意外とネット上になくて。いや本当にだからああいう固定ページでいいのです。一々更新もなくていい。ただ単に営業時間と業種と何をやっているのかという、昔でいうタウンページみたいなものでも、固定ページでもいいので、あるとないとでは違うと思うのです。

宇都木副会長 生活に密着しているというか、そういうことはなかなか難しいのだよね。だってITに対する、我々もそうだけれども、あまり難しいことを今から覚えるかという話で。そうすると、本当に困る人たちは新聞広告で求職を頼むのではなくて、地域社会にそういうのは頼めば持ってきてくれるとか、そういう人たちがすっとつながるような、生活に密着してつながるような、そういうものに少しずつシフトして、そういうところも3分の1ぐらい載っけないと。そして簡単に見られるように。そうでないと、なかなかうまくいかないのではないかと。地域社会に密着していなかったらあまり意味がないもの。商店街の活性化だとか、地域の活性化だとか、役立たないよね。

事務局 事務局のほうから今後のスケジュールとあと今の評価の語り方というところでちょっとよろしいですか。

宇都木副会長 どうぞ。

事務局 昨年度はヒアリング欠席者は評価をしないということで整理をさせていただいていたのですけれども、会長が今回ご欠席なので、きょうの内容をダイジェスト版という形で事務局のほうでまとめて、会長のほうにお届けする予定でおりました。

ですので、その資料をきょうご欠席されている評価委員の皆さんにお配りして、きょうの内容を十分に把握していただいた上で評価をしていただくという形にしてはいかがかなというふうに事務局のほうでは思っているのですけれども、いかがでしょうか。

宇都木副会長 具体的に言うと、衣川さんと竹井さん、会長は点数をつけないから、その2人がきょう欠席で、この会議に欠席なのだけれども、その人たちも評価に加わるのはどうかということです。きょうの模様を、概要を伝えて、それで評価に加わってもらったかどうかということです。

伊藤委員 点検シート出ているのだし、事業は何をやっているかわかっているのだし、見ているのだし。

加賀美委員 本来はきょう来るべきなので、来なかったのだから、本来は評価してもらわなければいけないと。

宇都木副会長 役割を果たさなくてはいけないから、そういう意味ではちょっと変則だけれどもそういうやり方でどうですか。

各委員 はい。

宇都木副会長 では、それで概要をつくって送ってやってください。

事務局 わかりました。それで、皆様のところにも概要をお送りしたいと思いますので、よろしく願いいたします。

今後のスケジュールについて、ちょっと簡単に説明をさせてください。お手元にお配りしました資料3番をごらんください。繰り返しになりますけれども、本日の評価書につきましては、7月10日期限ということで、後ほどメールで書式のほうを送らせていただきますので、ご提出のほうをお願いしたいと思います。評価書に点数とコメントを書いていたものを、事務局のほうで集約しまして、報告書(案)を作成させていただきます。できれば次回、第2回協働事業評価会、7月28日になりますけれども、その前に事前にメールで委員の皆様には事務局案を送らせていただきまして、事前に確認をいただけるようなスケジュールで進めてまいりたいと思っております。

第2回の評価会のほうで、評価点の決定と報告書案について、皆様のご意見をお伺いし

まして、8月4日の第3回評価会で最終的な報告書のまとめをさせていただきます。9月8日に報告書を区長に提出する予定でございます。

繰り返しになりますけれども、次回の会議は7月28日金曜日、午後2時から、本日と同じ第3委員会室で開会いたします。改めてご通知をさせていただきますが、どうぞよろしく願いいたします。事務局からは以上でございます。

宇都木副会長 いいですか。きょうの提案で日程はこういう日程でいきますということです。

ほかにありますか、皆さんから。なければ、きょうはこれで終わりにしたいと思います。ご苦労さまでした。

事務局 どうもありがとうございました。

— 了 —