

平成 29 年度新宿区外部評価委員会第 3 部会 第 2 回会議概要

<開催日>

平成 29 年 6 月 29 日（木）

<場所>

本庁舎 3 階 302 会議室

<出席者>

外部評価委員（5 名）

名和田部会長、小池委員、小菅委員、林委員、安井委員

事務局（3 名）

宮端行政管理課長、池田主査、原田主任

説明者（1 名）

産業振興課長

<開会>

【部会長】

ただいまより、第2回新宿区外部評価委員会第3部会を始めます。

本日は、外部評価の実施にあたり、お手元の次第のとおり、ヒアリングを実施します。

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

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

私は、外部評価委員会第3部会長の名和田です。部会の委員は、小池委員、小菅委員、林委員、安井委員です。

本日は、六つの事業についてヒアリングを行うので、1事業につき、25分の想定でヒアリングを行います。

前半10分程度で事業や評価など内部評価シートの内容をご説明いただきます。

その後、残りの時間で各委員から質問を行います。

質問が終了しなかった場合などは、追加で文書による質問をさせていただく場合もあります。

それでは、計画事業78「観光と一体となった産業の創造・連携・発信」について、説明をお願いします。

【産業振興課長】

<事業説明>

【部会長】

ありがとうございました。委員から質問をお願いします。

【委員】

目標設定についてですが、新宿産業観光フェアの来場者だけでなく、新宿に観光に来ている方たちという視点も入れたほうがわかりやすいのではないかと思います。

【産業振興課長】

来街者が、観光で来ているのか、区民の方なのかというのはなかなか区別がつかないところ
です。すぐに区別がつくのは、スーツケースを持った外国人の方です。産業観光フェアでは、
多文化共生推進課と協力して留学生の方々にボランティアとして参加していただき、お客様の
対応など、言語対応を一緒にやっています。そういった意味では、外国の方が来ても対応でき
るような形をとっています。

【委員】

新宿の観光案内を姉妹都市の伊那市などで見たことがないのですが、新宿の発信については
どのように考えていますか。また、しんじゅく逸品の掘り起こしが課題とのことですが、しん
じゅく逸品の掘り起こし方についてどのようなことを考えているのか教えてください。

【産業振興課長】

新宿の発信については新宿観光振興協会が担っています。先日、伊那市に行った際には、新
宿の観光を案内しているブースはありませんでしたが、しんじゅく逸品マルシェでは伊那市の
農産物を売っていただき、交流しているというところを示しています。

逸品をどうやって広めていくかということですが、逸品を登録したパンフレットをつくり、
そのパンフレットを、例えば、バスタ新宿へ来る観光バスの中に載せるなどの取組を検討して
います。

【委員】

「商談会」について、目標設定はないのですか。

【産業振興課長】

商談会については、エントリーシートの数やどれぐらいか、参加企業数がどれぐらいかとい
う目標設定はできると思うのですが、いろいろな要因により左右される部分がありますので、
前年より多い商談成立を目指しているところです。

【部会長】

持続的な地域経済の活性化を図ることが目的なので、それにどう寄与したかという指
標が欲しいですね。

【委員】

新宿産業観光フェアで人気のあったコーナーには、どのようなものがありましたか。

【産業振興課長】

有名なお店は商品が売り切れるまで売っていただいています。

例えば、染色の体験コーナーでは、200人分の反物を用意していたのですが、実際には400人

の方に体験していただきました。

【委員】

新宿ものづくりマイスターの認定者の方もコーナーに参加していますが、染色が中心でしょうか。

【産業振興課長】

革製品のかばんをつくっている方で、お子さんでもつくれるようなキットをつくっていただいて、革細工の体験もしていただいています。

【委員】

このイベントのPRはどのようにしていますか。

【産業振興課長】

PRはデジタルサイネージを多く活用しています。例えば、ユニカビジョン等の掲示板、メトロプロムナードの円形の柱等を活用しています。その他は、区広報紙の1面への掲載やパンフレットを作成し配布しました。

【部会長】

ありがとうございました。

では続いて、計画事業79「高田馬場創業支援センターによる事業の推進」です。説明をお願いします。

【産業振興課長】

<事業説明>

【部会長】

ありがとうございました。委員から質問をお願いします。

【委員】

内部評価シートの中で、情報サービス業と専門サービス業とありますが、専門サービス業というのはどのような職種なのですか。

【産業振興課長】

専門サービス業は、例えば、コンサルタント業です。実際に、区分がつかないようなサービス業の方もいます。自分が会社に勤めている中で、人間関係やノウハウを構築し、独立するときに、そのノウハウ等を活用してコンサルタントとしての仕事をしたいという方がいらっしゃいます。

【委員】

創業セミナーは関心が高そうですね。

【産業振興課長】

関心は高いと思います。セミナーは毎回20人、30の方が参加しています。

【委員】

5年目の事業ですから、開設以来、100名近い方が施設を利用しているということになりますね。累積的に見ると、新宿区の地場産業振興への功績が評価できると思います。

【部会長】

平成23年度事業開始で、開設されて5年ですね。事業の展開は順調でしたか。

【産業振興課長】

やはり創業者に失敗をさせたくないということがあります。ですから事前に審査する段階でも、この事業を本当にやれるのかということ、中小企業診断士等を含めて審査をしています。もう一回検討してきてくださいという形で、あえて利用を承認しないということもありました。

そうした状況の中で、民間のインキュベーション施設というものがかなり増えてきていると聞いています。今後は、どう違いを出していくのか考えていかなければならないと思います。ただ、区内で創業していただくための足がかりの施設として、高田馬場創業支援センターが必要であると思います。さらに、金融機関とのネットワーク、連携もかなりできてきていますので、それらを活用しながら、創業支援について施設の運営だけではなく、全般的に、別事業も含めて考えていきたいと思っています。

【委員】

この事業の目的の中に、雇用創出という言葉がありますが、5年間でどのくらいの雇用が生まれましたか。

【産業振興課長】

何人かの方は雇用が生まれている方もいますが、飛躍的に雇用が生まれるというところまではいっていません。事業開始の初期のころに創業された方は、店舗を増やして雇用を拡大していくというような時期に来ていると感じています。最近、情報サービス業の方が入ってこられていまして、事業が大きく飛躍すれば、かなりの雇用を創出できるのではないかと思います。

【委員】

弁護士あるいは税理士の方が、事務所を開設したいという時に対応できますか。

【産業振興課長】

実際に税理士の資格をとられて、これから開業されたいという方で、ご利用いただいたことはあります。税理士の資格を持ってすぐ開業というわけにはなかなかいきませんので、税理士事務所を開くにあたって初期の資金調達などの必要な部分もアドバイスをさせていただきながら、うまく開業できるようサポートしていきます。創業支援センターはそのようなサポートを行う施設ですので、弁護士や税理士の方もご利用いただけるということです。

【部会長】

ありがとうございました。

では続いて、2つの事業が関連していますので、計画事業80「にぎわいと魅力あふれる商店街支援」と計画事業82「環境に配慮した商店街づくりの推進」を続けてご説明をお願いします。

【産業振興課長】

<事業説明>

【部会長】

計画事業80番と82番を一括して質問をさせていただきます。

【委員】

これらの事業はフランチャイズは対象になるのですか。

【産業振興課長】

商店会に対して補助をいたします。個別に、例えば、フランチャイズのお店に補助するというものではありません。そのフランチャイズのお店も商店会員になれますので、商店会に加入してくださいということで、例えば、大手のコンビニエンスストアの本部には、毎年、新宿区商店会連合会の会長や区長と一緒に要請に行き、フランチャイズのお店も商店会にはぜひ入ってくださいと加入促進の取組を行なっているところです。

【委員】

フランチャイズの店舗の商店会に対する協力や協調性はどうか。

【産業振興課長】

それぞれの店長の考え方などもありますし、親会社の方針もあります。加入促進についてはその親会社に行って、ぜひ地元の商店会に入ってくださいとお願いしているところです。快く引き受けていただいて、意にそうように各店舗に通知しますと言われていました。

商店街のそれぞれのお店に行きますと、店長に会社の方針を聞かないとわからないという形で断られますので、会社のほうにもアプローチをかけているところです。

【委員】

商店街がにぎやかになるということは、住民の生活そのものと連携が深まって、生活が豊かになるという認識を地域の方に持ってもらうなければいけないと思っています。これからの事業の中で、住民のそういう意識を変革するような目標設定をして、商店街がにぎやかになることは自分たちの生活が向上するのだという姿勢を区で出せないでしょうか。

それから、商店会サポーターがいろいろと活躍していますが、より効果的・効率的に進めるためには、商店街と各種団体との連携ということは何かできないでしょうか。

【産業振興課長】

まず初めに、消費者の意識を変えていただきたいという話ありましたが、1円でも安いところに行ってしまうという消費者動向を変えるということは、区の役割としては難しいと思います。ただ、商店主たちが日ごろからお客様とコミュニケーションをよくとっていただいているところでは、あちらに安いお店ができたけれどお宅のお店で買うわという関係ができると思います。商店によってはそのような関係をたくさん作り繁盛していますので、そういった取組をしていただければと思っています。

商店会サポーターは本事業とは別事業として、区の非常勤職員として雇用をしています。実際には支援団体等を退職した方で、比較的商店街と関係作りがしやすい方が、いろいろと相談をさせていただきながら取組を進めています。

【委員】

商店会サポーターは何か資格はあるのですか。

【産業振興課長】

特に資格はありません。例えば、東京商工会議所のOBの方などを雇用しています。

【委員】

日当報酬等はどうなのですか。

【産業振興課長】

区の他の非常勤職員と同じです。

【部会長】

外部評価委員会としては、これまで商店会サポーター制度については高い評価を与えてきたと思います。割といい仕組みだなというふうに思っています。

【産業振興課長】

補足ですが、この事業と一緒に計画事業81番「商店街の魅力づくりの推進」で、平成29年度から大学との連携ということで、区内の大学と商店街が連携して何か取組ができないかと、各大学と協議をしているところです。

【委員】

商店会をNPO法人化した場合でも、同じようにサポートはできるのでしょうか。

また、商店会サポーターについて、区の職員という身分を外して、商店会サポーターが主体となって会社を設立して、そこで事業を始めるという方向に進んでいってもいいのではないかと思います。

【産業振興課長】

まず、商店会のNPO法人化についてです。もともと商店街振興組合以外の商店会は任意団体ですから、区に「商店会です」と届出していただければ、商店会として扱います。NPO法人を取得した商店会は、例えば、NPOへの助成もありますので、NPOへの助成と商店街への助成の区別をどうしたいのか、両方助成を受けたいという場合は、どちらかにしてくださいとなります。

商店会サポーターについては、今の仕組みでいきたいと思っています。別会社を立ち上げてということは、それはそれで全く構わないのですが、区が外郭団体みたいにつくるという形では考えてはいません。

【部会長】

NPO法人格をとったからといって、特に扱いが変わるわけではないということですね。

【委員】

商店会のメンバーは、お店をやっていることが大前提ですね。現実にはやめた人も入っていますが、学校のPTA等の人が入ることは区としてどう考えていますか。

【産業振興課長】

会員であれば会費を負担してということになるろうかと思えます。商店会の中で業種は問わないですから、昔は小売店をやっていたが、今は不動産を貸しているという方もいるようです。そこはいろいろと個別の事例で検討していかないと難しいかと思えます。

【委員】

地域の商店街を守るために具体的にどのような補助、バックアップしてくれるか聞きたい。

【産業振興課長】

区内には八百屋、肉屋、魚屋の生鮮三品と呼んでいる業種がありますが、20年前は200店の登録が今は60店しかない、だんだん減ってきているというのが現実です。

どうしたら減らないようにできるのか。その店舗を継いでくれる人がいるのかということは一つの大きな問題で、長い期間をかけて準備しないとできないと思います。

【委員】

今まで見てきて難しいことは分かりますが、商店街も代替わりしていかなければならない。商店街でイベントなどを行って何か変わりますかと言われますが、それら続けることにより役員の代替わりが起こっています。

【部会長】

大きな商店街はイベントができるが、それほど大きくない商店街は、一体どうなっていくのかという疑問があります。

【産業振興課長】

商店街消費拡大推進事業として年に1回、新宿応援セールを行っています。新宿応援セールは、商店街に加入していないお店でも、参加していただいています。区が区商店会連合会に委託をして実施しています。商店会に加入していないと何も無いということではありません。

【委員】

商店街は団体で守るということもあるが、団体のもと一つ一つの店だと思います。そういう見方はできないのでしょうか。

【産業振興課長】

基本は個々の店舗であり、個々の店舗の集まりであるのが商店街という認識です。まとまった助成金をお出しするには、その商店会に対して助成するというのが今行っている事業です。

「商店街」と一口に言っても様々ありますので、そういったところにどれだけ対応できるか、きめ細かく考えていきたいと思っています。

【部会長】

この種の補助事業は、どうしても個店に対する支援とか、個店を目立たせるようなPRとかは重要じゃないということになるのだが、産業振興課としてはそちらの重要性も認識しておられるということですね。

一つ質問ですが、コミュニティの担い手である商店街の活性化ということは大変大きな事業ですが、基本的なことなので、経常事業化するという方向性はないのですか。

【産業振興課長】

政策的に取り組んでいくという中で、実際には商店会の要望を聞きながら進めていくので、もう少し計画事業として実施します。ただ、現在2つに分かれている補助事業を、1つに統合していきます。将来的には経常事業化していくことも視野に入れながら検討しています。

【部会長】

「にぎわいと魅力あふれる商店街支援」と言う計画事業ですが、実態としてはイベント支援などを行っています。それらの支援を商店街支援であるかのようなタイトルのもとに行っている。計画事業として置いておくのであれば、イベントをやる中で、どのぐらい地域コミュニティの担い手としての商店街の活性化が図れたかとか、そういう大志を持った事業展開でなければいけないかなと感じています。

【委員】

補助金が出るまでの期間が長いため、やりづらいという話を聞きますが。

【産業振興課長】

実績報告の確認や補正に時間がかかっています。

都にも実績報告を出しますので、そこで金額が確定した段階で、区でも金額を確定して補助金を出します。区だけではなくて、都の審査も入ってきますので、区ではできるだけ都の審査で手間がかからないように確認や補正をしています。

【部会長】

ありがとうございます。

では続いて、計画事業81「商店街の魅力づくりの推進」です。説明をお願いします。

【産業振興課長】

<事業説明>

【部会長】

ありがとうございました。委員から質問をお願いします。

【委員】

魅力というのは、一般消費者と商店街の両方で行き合わなきゃいけない。魅力をつくる人とそれらを知らせることと、その両方がないと魅力づくりはできないのではないかなと思うので、その点について考えていただきたい。

【産業振興課長】

それぞれの商店街が持ち味を出して、それを消費者の方にアピールしていただくための補助金が、「にぎわいと魅力あふれる商店街支援」事業の補助金です。様々な取組を工夫している中で、何をやったらいいかわからないという声があるので、ほかの商店街はこういう取組を行なっているということを示しながら、それぞれ取組を工夫していただく。そのために商店会に加入しているすべての店に情報誌を送り、まず商店会活動がどのようなものか、ほかの商店街はどんなことを行っているのかということを示していきたいというのがこの事業です。

それとは別に個々の店舗の情報発信もしていきますし、商店街でもそういった取組をやっていただきたいと考えています。新宿区商店会連合会で「新宿ルーペ」というホームページをつくっていて、個店の情報を登録していただく取組をしています。これはNPOとの協働事業の中で行っています。ただ、皆さんが新宿ルーペというホームページにすぐアクセスできるわけではありませんので、そういったところも工夫をしながらやっていきたいと思っています。

【委員】

どういった商品がどこの地区で売れているのか、集客状況はどうであったか、どういった成果があったか、どういった利益があったかということが一番必要な情報じゃないかと思うのですが。

【産業振興課長】

実際に個々の店舗を運営していくことは、いろいろな課題がたくさんあり、それぞれ皆さん興味があるところに違いがあります。そうではなくて、こういうこともあるなという気づきのところを共有して、ほかの商店街がどういった取組をしていて、こんなところもあるのですよというところを知っていただくという取組から始めています。

【委員】

情報誌を発行する前提として、事前に商店主にどういった情報が必要なのかというアンケート等の調査はしましたか。

【産業振興課長】

平成27年度に「商店街のにぎわい創出に向けた調査」を実施しました。その中で、課題は何ですかということも聞いています。また、このような情報が商店会の中で共有されていない、若い人たちがなかなか中心になって担えないということもあり、情報誌は会員全員に送っています。

【委員】

情報誌は区のホームページで公開しているのですか。

【産業振興課長】

はい。公開しています。

【委員】

新宿区内に商店会はいくつぐらいありますか。

【産業振興課長】

商店会数は104です。区商店会連合会に加盟しているところは89です。

【委員】

内部評価シートの課題に記載のある4つの課題を、情報誌の次の号の中では明確に出して、これから先の方向性ぐらいは入れていかないと。それから、高齢者を雇い入れるとこういうサポートがありますよとか、新たなサポート事業なども情報の中に入れていってほしいと思います。

【部会長】

ありがとうございました。

では続いて、計画事業83「商店街空き店舗活用支援」です。説明をお願いします。

【産業振興課長】

<事業説明>

【部会長】

ありがとうございました。委員から質問をお願いします。

【委員】

貸主特例とありますが、空き店舗があった場合に大手チェーンの店舗にも貸し出しはあるのですか。

【産業振興課長】

制度融資は区内中小企業者を対象としていますので、大企業には貸していません。

【委員】

空き店舗活用支援融資貸付件数の目標10件のうち実績が2件ということなのですが、これは手を挙げた人が少なかったということですか。

【産業振興課長】

そうですね。貸付の相談があった方は金融機関を紹介しています。2件のうち1件は、平成27年度に紹介したものが、平成28年度に貸付されたもので、もう1件が平成28年度中に紹介して貸付が決まったものという内訳です。

今まで貸主特例と借主特例という二つの融資制度があったのですが、それを合わせて両方2,000万円と8年というような形で、一つの事業になりました。

【委員】

以前は1,000万円だったのですか。

【産業振興課長】

貸主特例は、1,500万円でした。

【部会長】

例えば、NPO法人とかが手を挙げてもいいのですか。

【産業振興課長】

中小企業信用保険法の改正でNPO法人も対象となっています。

【部会長】

住宅街が近いところだと、NPO法人が介護事業所を開きたいというニーズがありそうな気がします、それでも大丈夫ですか。

【産業振興課長】

はい。実際には商店街に入っていただくことを条件にしています。商店会費はいくらなのですかというお問い合わせをいただくこともあります。

【委員】

効果的・効率的な視点についてはどう考えますか。

【産業振興課長】

制度を利用しようとする人たちがどれぐらいいるかということもあります。制度自体がニーズに合っているのかどうかということも一つは考えるはかなければいけません。ただ、制度として用意しておく必要はあると思います。こういう制度を利用したいときにこういう制度があるということは重要であると思います。

【部会長】

目的の達成度としては低いとしても、用意をしておかなきゃいけない事業であるということ

を課として判断し、経常事業に移して、一定の予算を確保していくという判断ですね。

【産業振興課長】

はい。その通りです。

【委員】

融資の実行というのはいつするのですか。

【産業振興課長】

融資は基本的に金融機関なので、紹介をしてから大体2カ月以内には融資ができると聞いています。

【部会長】

ではこれで、本日のヒアリングを終了いたします。

ありがとうございました。

<閉会>