

# 総務産業常任委員会会議録

- 1 日 時 令和3年5月19日（水）  
9時54分開会 15時07分閉会
- 2 会議場所 役場3階第2委員会室、十勝千年の森、カフェダイニングサルビア
- 3 出席議員 委員長：鈴木孝寿 副委員長：佐藤幸一  
委 員：西山輝和、中島里司、奥秋康子、加来良明  
議 長：桜井崇裕
- 4 事務局 事務局長：田本 尚彦、次長兼総務係長：宇都宮学
- 5 説明員  
企画課：課長 鈴木 聡、課長補佐兼企画統計係長 川口二郎  
商工観光課：課長：前田 真、課長補佐兼商工観光係長：吉田寛臣  
（株）十勝毎日新聞社 十勝千年の森観光部 General Manager 古田勝彦氏（千年の森視察時のみ）  
カフェダイニングサルビア 代表 赤堀由昂氏（カフェダイニングサルビア視察時のみ）
- 6 議 件  
  - （1）所管事務調査について
    - ・ふるさと納税活性化事務の今後の取り組みについて
    - ・町の観光情報発信の状況について
  - （2）議会報告会と町民との意見交換会のテーマについて
  - （3）その他
- 7 会議録 別紙のとおり

委員長（鈴木孝寿）：只今より、総務産業常任委員会を開催する。コロナ禍において、開催についても、いろいろ悩んだところではあるが、議員としてしっかりと活動をしていく、コロナの対策をしっかりと取りながらやっていくということを含めて、今回、お集まりいただいたことを感謝申し上げる。

今日は、まず最初に、ふるさと納税活性化事務の今後の取組について担当課に説明を伺い、その後、11時から、別の調査として、町の観光発信業務の状況について、更に、午後から、千年の森と清水公園内のカフェダイニングサルビアにお邪魔するという内容になっている。どれをとっても、しっかりとした調査も進めながら、この時代に併せたというか、今の状況に併せたやり方をしていきたいと考えている。ところどころ、もし、皆さんのほうから御意見があれば、そういう部分の運営についても、御意見があれば、臨機応変にやっていきたい。それでは、これから会議を進めたい。本日よりよろしくお願いする。

## (1) 所管事務調査について

### ・ふるさと納税活性化事務の今後の取組みについて

委員長：それでは、まず、ふるさと納税活性化事務の今後の取組みについてということで、担当課に今日来ていただいているので、説明をよろしくお願いしたい。課長。

企画課長（鈴木聡）：（説明員紹介）。

早速、ふるさと納税の活性化事務の今後の取組みということのお題なので、担当の課長補佐のほうから御説明させていただきます。

企画課長補佐（川口二郎）：それでは、お手元にお配りさせていただいた資料に基づいて、若干、御説明をさせていただきます。

縦長の資料をまず御覧願う。1番目である。まず、ふるさと納税の意義ということで、ふるさと納税が創設された意義について、若干触れていきたい。日本の社会情勢を見ると、地方の人口が都市部へ流出し、大都市に人口が集中しているという状況が続いている。地方で生まれ育ち、都会に出て仕事をされている方は、都会で暮らして都会で納税をすることになる。小さいころ、田舎で医療や教育等の様々な住民サービスを受けて育った故郷の自治体のほうには税収が入らないという状況である。そのような方の中には、ふるさとへ恩返しをしたいとか、お世話になった地域を応援したいというような思いを持っている方も少なくはない。このような思いを実現する仕組みができないかという考えから創設された制度であって、この制度には、3つの大きな意義がある。1つ目として、納税者が寄附先を選択し、その使われ方を考えるきっかけとなる制度である。2つ目としては、お世話になった地域、応援したい地域の力になれる制度であるということである。3つ目としては、自治体が国民に取り組みをアピールできるという制度でもある。この3つによって、地域にも活力が生まれるという期待も込められた制度である。

続いて2番目、制度の概要である。ふるさと納税制度がどのような制度なのか、簡単に御説明をさせていただきます。御存じだとは思いますが、若干簡単に触れさせていただきます。寄附をしたい自治体を選んでふるさと納税をすると、寄附額のうち、2千円を超える額が、寄附をした翌年度の所得税、個人住民税から控除がされる。ただ、収入や家族構成により、控除に係る上限額というのが異なるので、御自身の上限額がどれぐらいなのかというのを確認して寄附を行うということが必要になってくる。更に、寄附の金額によって、自治体から特産品などの返礼品をいただけるというところが魅力的な仕組みであると言われている。

続いて、資料を1枚めくっていただいて、2ページの3番である。ふるさと納税制度の変遷ということで、過去の変遷等を表に記載をさせていただいている。ふるさと納税制度の主な変遷については、この表に記載したとおりであるが、ふるさと納税制度が創設されたのは、平成20年である。令和3年度で14年目を迎える制度であって、この間、ワンストップ特例制度というもの、これは給与所得者等の寄附者が、確定申告をせずに寄附金税額の控除を受けられる仕組みであるが、このワンストップ特例制度が創設されたり、返礼品の割合というもの、5割であったものが3割になったり、あるいは、制度の対象となるための指定基準というものが設けられるというような形で、様々に変化をしてきた。本町においては、平成20年に清水町いきいきふるさとづくり寄附条例を施行し、その時々々の制度改正に対応し

て実施をしてきたところである。

続いて4番、寄附金の推移である。横長の資料、資料①と書かれた資料の1ページ目を御覧ください。資料①ふるさと納税の受入額及び受入件数の推移（全国計）というものである。こちらは、全国におけるふるさと納税の受入額及び受入件数の推移を示したグラフである。見ていただくとわかるとおり、平成27年度から寄附件数、寄附金額ともに増加をしているということが分かります。この理由としては、先ほども若干触れたが、従来、寄附金控除を受けるためには、確定申告をしなければ受けなかったものが、平成27年度から、ワンストップ特例制度が創設されて、確定申告をしなくても、翌年の住民税などから寄附相当額が控除されるという仕組みになったことから、ふるさと納税制度への機運が高まって、寄附を行う方の増加につながったものだと考えている。このころから、全国的にふるさと納税制度というものが浸透してきたところである。ふるさと納税制度が浸透し、各自治体が様々な趣向を凝らした返礼品を提供してきた。これにより、テレビだとか新聞・マスコミでもいろいろと取り上げられるようになった。次に、横長の資料1枚目おめくりいただき、資料②を御覧ください。こちらは清水町におけるふるさと納税の受入額及び受入件数の推移を示したグラフである。見ていただくと、お気づきになると思うが、先ほど見ていただいた資料①の全国の推移と同様に、平成27年度から寄附件数、寄附金額ともに増加しているということがわかる。平成28年度については、台風の災害によって、本町への寄附が増加したと思われるけれども、全体的に、各年度とも、前年度を上回るような形で実績を上げてきているところである。令和元年度においては5,489件で、83,914千円の寄附をいただいているところである。全国1,788自治体中828番目、全道だと180自治体中98番目、十勝管内でいうと19市町村中11番目であった。令和2年度においては1万5,550件、1億9,485万3,200円の寄附額をいただいている。前年度の対比で約2.3倍という形になった。全国の自治体の確定値については、8月ごろに総務省で公表される予定であるので、令和2年度において、本町がどれぐらいの位置にあるのかということが8月過ぎにわかるかと思う。令和3年度においては、コロナ禍による影響がどのようにふるさと納税に反映されるか、不明なところは多いのであるが、本年4月の状況を申し上げると、前年度における4月の寄附額を若干上回って寄附をいただいているところである。今月5月においても、本日現在で昨年度の5月の寄附額を既に超えたという形で推移をしているところである。また、平成29年には、行き過ぎた返礼品合戦、これを自粛するように、寄附金額に対する返礼品の金額割合を3割以下にするように、総務大臣より通知があった。本町、清水町においては、平成29年10月から、通知に従って、返礼品割合を、5割であったものから3割に変更をしている。全国の自治体の中には、この通知に従わずに、寄附金を集め続けた自治体もある。そのような自治体に寄附が集中したようなことがあって、ほかの自治体の寄附が伸び悩んだという要因の1つにもなっていた。令和元年度には、ふるさと納税制度の指定基準というものが設けられた。返礼品ばかりを強調した募集広告をしないことなどの募集の適正実施をすること、あるいは、返礼品の割合を3割以下にすること、また、返礼品は地場産品にすること、これを満たすことで、ふるさと納税制度の指定要件がもらえるという形になって、膨大な寄附額を集めていた、名前を申し上げますと、大阪府の泉佐野市などの4市町村が、このときに一旦指定から外された。これによって、資料①の全国のグラフを見ていただくとわかるように、令和元年度については、平成30年度と比べて若干減っている。寄附件数、寄附金額ともに減少しているところである。令和2年度においては、コロナ禍による巣ごもり需要などで、全国的にふるさと納税の寄附件数は増えたのではないかと推測はしている。本町においても、その傾向が少なからずあったかと考えているが、本町の令和2年度の寄附額が増加した要因としては、ポータルサイトを追加したということも増加の要因の1つであると考えている。また、提供事業者の御協力によって、返礼品の数量の上限を設けずに受付を行った、受付できたということも、寄附件数が伸びた大きな要因であったと考えている。

続いて、縦長の資料でいうと5番目、寄附金の使途事業である。横長の資料だと4ページ目、資料③である。資料③は清水町いきいきふるさとづくり寄附条例である。こちらを御覧ください。こちらの第2条に寄附金の使途指定等が規定されているが、令和3年度から第6期総合計画が施行されるに当たり、使途の指定事業項目を総合計画の基本計画に掲げる6編の体系に併せた項目とし、寄附金が活用される事業が総合計画と連動する内容とした。ただ、項目内容だけでは、具体的な事業内容がイメージしにくいところがあるので、寄附ポータルサイトにおいては、より具体的な活用事業の内容を掲載しているところである。続いて、横長の資料を1枚おめくりいただき、5ページ目の資料④を御覧ください。「寄附金内訳&基金管理」という表である。各年度における使途指定項目別の寄附金の件数及び寄附金額である。事業名は令和2年度までの項目で、現在の改正前の事業内容になるが、見てもらうとわかるとおり、「次代を担う子どもたちの健全育成事業」への寄附が多く、次いで、「森と水・景観の保全事

業」、また、「第九のまちづくり事業」に多く寄附をいただいているというところである。

続いて、縦長の資料でいくと6番目になる。寄附を活用した事業内容である。こちら、縦長の資料の中に表で掲載をさせていただいている。各年度で様々な事業に寄附を活用させていただいているが、若干触れると、平成27年度にはアイスリーナの玄関前の風除室の新設とラインの塗り替え、平成28年度には、清水小学校水泳プールの建設、平成29年度には、町内小中学校のチャイムを第9のメロディーに変更している。令和2年度には清水公園のペダルボートの購入、あるいは移住・定住政策に係る事業について活用をさせていただいたところである。今後も寄附者の意向を反映し、魅力あるまちづくりに活用をさせていただきたいと考えている。

続いて、縦長の資料でいくと7番目、清水町の返礼品別寄附状況というところだが、横長の資料でいくと、資料⑤番目、ページでいくと10ページ目を御覧ください。資料⑤、令和2年度の返礼品別の寄附実績である。令和2年度に提供をした返礼品別の寄附状況であるが、御覧いただくとわかるように、資料⑤の1ページ目で、10ページの右側に掲載されているスロウフードの牛とろ井セットというものが本町のふるさと納税の約半分を占めていることがわかる。次いで、フードサービスの十勝若牛、あるいは、有限会社コスモスのコンビーフ、また、あすなろファームの乳製品というものが徐々に大きなものとなっているが、令和2年度に新しく返礼品の提供を始めた各事業者を含め、ほぼ全ての返礼品の提供事業者の商品について、寄附の実績があったというところである。令和2年度においては、新規の返礼品提供事業者を募るために、説明会も開催をした。新たに10の事業者に参加をしてもらったところであり、また、複数の提供事業者によるコラボ商品というものも開発している。表でいうと10ページ目の左側に赤めの網掛けをしている「至高のバター御飯セット」というもの、あるいは、12ページの左側に、十勝レガーロのところに掲載している「十勝清水宅飲みプレミアムチョイス」というもの、これはコラボ商品になる。このコラボ商品も開発をして、返礼品として提供をした2つの商品についても申し込みをいただいたところである。今年度についても、既に、この2つの商品については申込みもいただいているというところである。今後においても、継続して新規返礼品の提供事業者の開拓と新商品の開発、新たな地域資源の掘り起こしを進めてまいりたいと考えている。令和2年度は26事業者124品目をふるさと納税の返礼品として提供をさせていただいた。今後も事業者と連携を図りながら、町の魅力発信のために、返礼品の充実を推進していきたいと考えている。

続いて、縦長の資料でいくと8番目、清水町のふるさと納税の取組状況である。寄附件数が伸び悩んでいた平成30年の前半の状況を改善するべく、平成30年の10月からふるさと納税に係るプロモーションなどの業務を外部委託した。返礼品の提供事業者によるふるさと納税活性化協議会というものの設立、あるいは訴求力の高いホームページへのリニューアルであるとか、広告の戦略的、効果的な実施を行い、着実に成果を上げたところである。

続いて、最後になるが、9番目、ふるさと納税新法人の設立状況である。寄附件数の増加に伴って、事務量も増加をしていくものだが、令和2年度に大きく寄附件数が増加したこともあり、将来を見据え、より持続可能な仕組みをつくるべく、新法人の設立に向けて検討を重ねてきた。本年の3月10日にふるさと納税活性化協議会を開催して、会議の中で、新法人の設立についての方向性について協議をいただいた。その中で、設立に向けての了承をいただいた。その後、3月中に新法人の設立に向けての参加意向を全提供事業者に行い、4月7日に、この参加意向のあった11事業者により、設立会議を開催した。会議においては、法人は一般社団法人とすること、法人の登記のために必要となる代表者の選出、また、法人名称を「十勝しみず物産振興機構」というふうにするというところである。4月22日に法人の登記が完了して、4月27日にはふるさと納税活性化業務の委託契約も完了したところである。業務の内容としては、ふるさと納税の運営に係る業務、返礼品の提供事業者による協議会の運営と返礼品提供事業者のコンサルティング、地域資源の掘り起こしと返礼品の開発、ふるさと納税のマーケティングなどである。寄附金額の8%を手数料として支出するというところである。今後は、今まで以上に提供事業者との連携を密に行って、スムーズなふるさと納税業務の遂行と事業の発展、町の魅力発信につなげていきたいと考えている。

最後になるが、ふるさと納税制度は返礼品の魅力に目がいきがちではあるが、本来の意義である町や地域への応援というところを重視して、町の魅力に向けて、持続可能な仕組みを進めていかなくてはならないと感じている。今後も返礼品の提供事業者の企業価値が向上するように、ふるさと納税活性化協議会とともに、中長期的な視点で町の魅力を発信してまいりたいと考えている。私のほうからは、資料に基づいて、若干ではあるが説明をさせていただいた。以上である。

委員長：それでは、皆さんから質疑を受けていきたいと思う。ずっと説明があったので、質疑、確認等々を含めてあるが、質疑等を受けたい。挙手の上、発言をお願いしたい。加来委員。

加来委員：何点か質問させていただく。ふるさと納税の返礼品の経済効果というか、令和2年度でいくらだったのか。返礼品について事業者に支払った金額はいくらか。

企画課長補佐：資料⑤に掲載してあるのが寄附実績になるが、事業者への支払いを、こちらにはつけてはいないが、大まかには、寄附金額の3割が事業者にお支払いする額ということになる。商品の代金である。

加来委員：返礼品にはいろいろ種類があり、値段がそれによって違うと思うが、大体3割というとらえ方でいいのか。

企画課長補佐：寄附金額の設定をする際に、大体が、逆算をして寄附金額を設定しているような形である。なので、3千円の商品を提供しようと考えたときには、寄附金額を10千円にしようというような設定を、最初の段階でしているので、ほぼ3割になっている。若干、何百円か安めの2,700円のを10千円の寄附で出すというような形をとっているものはあるが、ほとんどが3割である。

加来委員：それでは次に、新法人を設立したということで、一般社団法人十勝しみず物産振興機構、この組織の詳細というのは、何か資料等はあるのか。

企画課長補佐：資料としてお配りはさせていただいてはいないが、十勝しみず物産振興機構の定款を、私どものほうでもいただいている。内容詳細等について、もし、御覧いただきたいということであれば、こちらをお渡しすることもできるので、後ほど、提出はさせていただくことは可能である。

委員長：それについてはもらうということによいか。加来委員。

加来委員：そのように取り計らっていただきたい。

委員長：委員の皆さんにお諮りする。資料については、いただくという形でよろしいか。

(よろしいの声あり)

委員長：よろしいということで、後で提出をお願いします。ほかに。加来委員。

加来委員：この法人ができたことによって、事業をよりよい方向へ進めるという目的だろうが、この活性化協議会との位置づけについてはどのようにするのか。

企画課長補佐：ふるさと納税活性化協議会については、提供していただいている全ての事業者に参加をいただいて、ふるさと納税自体の活性化につなげていくというのが主な内容になるかと思う。また、法人を今回設立した11事業者については、そのふるさと納税のみならず、それぞれ、今回の手数料として収入を得るものを資源として、更なる商品の開発とか、若しくは、今はコロナ禍で、ちょっと無理だとは思いますが、もしかしたら、将来的には、都市部に行き、商品を大々的に広めるとかというような活動が行えるような形を考えている。そういう取り組みをしていくというところで、若干変わってくるのかなと考えている。

加来委員：それでは、この法人に参加した11業者とそれ以外の業者についてと、また新たに、このふるさと納税に参加したいという業者とかが出てくると、まずお活性化協議会に申し込んだり、取り組んだりすることで、今までの流れと同じような方法でということか。

企画課長補佐：そのとおりである。新しく参加をしたいということで手を挙げていただいた事業者には、まずはふるさと納税活性化協議会には入っていただくというのが、まずは条件になる。新法人のほうに参加をいただくか参加しないかというのは、また、その時点で、その事業者の判断ということになってくる。

加来委員：ふるさと納税を申し込んで、発送していくまでの流れというのは今までと変わらないのか。この事業者だけ特別とか、そういうことではないということによいか。

企画課長補佐：そのとおりである。この11事業者が何か恩恵を受けるとか、何か特別な利益があるということでは全くない。

委員長：ほかに。西山委員。

西山委員：今まで、ノースプロダクションに委託していたわけだが、これはもう、今回で切れるということによろしいか。

企画課長補佐：はい。今までノースプロダクションに委託をしていた事業というのは、令和2年度で終了している。今後、今年度については、こちらの物産機構のほうに事務をお願いするという形になるので、今年度以降はノースプロダクションと委託をして、ノースプロダクションに事業をしてもらうというものではない。

委員長：よろしいか。ほかにあるか。佐藤委員。

佐藤委員：ふるさと納税の受入額だが、平成26年度から平成27年度にかけて大きく伸びているが、平成28年度についても伸びている。これについては、台風があったわけだが、納税の目的として、この金額については、台風災害のためという指定があったのか。

企画課長補佐：先ほど、若干御説明をさせていただいたが、寄附をしていただく事業の内容の中に台風というものもはそもそもなかったが、台風をきっかけとして、まちづくりの何かにも活用してほしいという意味で、

それぞれの方が各事業を選択した上で寄附をしていただいたものと認識をしている。

委員長：よろしいか。ほかにあるか。中島委員。

中島委員：この4月に登記を終わった新法人についてだが、今、この運営について、原資は8%の手数料の中で運営していくと。ほかからは一切…。会員11人であったか、非常に少ないなど。寄附行為、ざっと数えても二十数社に上っている中で、全部で11社というのは、結局は、この返礼品を提供している事業者と理解してよいか。

企画課長補佐：まず、この11事業者からのそれぞれの出資金みたいなものというのは全くない。こちらの活動費というか、それは全て8%の中で賄っていただくというような形である。あと、11事業者は全て提供事業者さんである。

中島委員：この8%で運営する。そして、その中では、事務的な返礼等々の仕事を集中してやるわけである。だから今、これからは町は関係ないと。町は寄附を受けて、その8%を渡したら、ふるさと納税の実務的な部分はこの法人に渡すのだと。だから、町は一切、その8%という部分を提供するだけで、ほかの費用というものは、今のところは町が特別何か見るとか、要するに、財政的に支援するとか、そういう项目的なものが入っていないということによいか。

企画課長補佐：そのとおりである。8%以外に、町のほうから何かが出るだとかいうものはない。ただ、今までと同じだか、マイナンバーの番号だとか、個人情報にかかわる業務というものは、今までどおり、町のほうに残るということで、それ以外のものについては、全てこちらの物産機構のほうで行っていただくということを考えている。

中島委員：先のことを心配してしようがないので、できたばかりだから。個人的には、町民の方がこぞって、結果がどうあれ、いろんな考えがあるのはどうあれ、まず、スタートしたのだから、やはり、成功してもらいたい。だからといって、そのために町が、財政が厳しくなったからといって支援するようなことだけは絶対やめてもらいたい。というのは、自立してもらいたいということ。出すことがよくないのではない。出す町の金を当てにして運営されたら困ると。町もちろん、ずっと頑張ってきている。ふるさと納税に対して魅力づくりをやっているというのは理解しているが、今度は法人化したということは、法人の運営という部分では、この参加している11事業者の経営者において、自分たちは自立するという強い意識を持つというような指導をしていかなければならないと思う。地元の人たちがつくったのだから。つくるまでは町がいろいろな相談相手になったのだろうが、それを悪いというのでなくて、きっかけというのはそういうものだろうと思う。ただ、そのときに、やはり長く続くようなものにしてもらいたい。自立ということである。だから、町を当てにするようなことはないように、最初からしっかりした指導をお願いしておきたいと思うが、今の見通しとしては、どういうふう感じ取っているのか。

企画課長補佐：まさに、委員が言われるとおりで、持続して、自立していただくというのが大きい点だと私も考えていて、最初の段階から、町が支援するからやってもらうという形ではなくて、自分たちで、今後全て賄っていくという形でやってくださいという話は、設立のときにもお話をさせていただいた。なので、それも期待をし、町としても、それを必ずやっていただくという意気込みでいるところである。

中島委員：決して他意があって言っているのではなくて、私はもう全ての面で、町の人たちに育ってほしい。その育つためには工夫も、要するに、民間だからできる工夫というのはたくさんある。役所が関わってしまうと、できないこと、制約を受けることもたくさんある。一番大きいのは、何かやったら議会ですぐ言われるが、法人であつたら議会は関係ないから。これは私が今の立場で言っているのではなくて、過去からそういう問題があって…。であれば、先ほど言われていた自立…。ということは、この寄附行為が、ふるさと納税の8%でどのぐらいになるのか、10,000千円以上、手数料として渡せるのであれば、そこで1人雇って2人雇っても、今の段階で研究費も余裕出てくるかと。だから、そういう清水町に対しての納税の意欲、関心をより強く持ってもらおうという努力は、町以上にやらなければならない。その辺も、日ごろからやはり、スタートのときから、話し合いで、今がいいからこうではなくて、今後どうだとか…。一定の費用にならなかつたら、町で財政支援しなければならないというようなこともあり得る。そうなってもらったら困る。先ほど言った話につながるのだけど、そういうものはないので、自分たちで頑張ってくださいと。だから、町もあまり口を出さなくて、民間の力で、アイデアでやってもらう。その辺もやはり、担当者レベルでしっかりした打ち合わせを日ごろからしてもらいたい。ぜひ成功させてもらいたいと強く思っている。ということで、担当者があいまいではなくて、その辺をしっかり、自分の考えとして、成功してほしいと、下がるなでほしいということを強く要望しながら進めてほしいと思うが、その辺、課長は異動で担当になったばかりだが、いかがか。

企画課長：そのとおりだと思う。今回、新法人を設立してもらって、そこで運営するということは、やはり、8%が入る、手数料をとるには、自分たちの努力もないと、寄附が落ちれば落ちただけ、自分たちの収

人も減ることになるので、そういう努力はしていただきたいと期待も込めているところである。また、民間になったがゆえに、委員言われるように、それがゆえに、できることもいっぱい出てくると思う。やはり、町が絡むと、物産行くにも、いろいろなしがらみがあったりとかする。それはやはり、民間ならではのつながりとかで、物産も可能だし、研究開発も自由にできてくるかと思うので、その点を期待して、これからの運営を見守っていきたくと思うし、町としても、協力できることは協力していきたい。ただ、財政的なことは、今のところ、全く考えてはいないので、それ以外の部分で、協力できることは、できるだけ協力して、お互いに寄附が伸びるとか、会社が自立していくという、お互いがメリットを受けるように進めていきたいと考えている。

委員長：ほかにもないか。議長。

桜井議長：1点だけ。差し支えなかったら、法人の代表者はどなたかお聞きしたい。

企画課長補佐：代表者については、十勝アルプス牧場の代表の橋本さんが代表者になっていただいている。

委員長：ほかによろしいか。加来委員。

加来委員：1点目、清水町の方が町外に寄附した金額というのは把握しているか。

企画課長補佐：令和2年度の寄附控除の額になるので、寄附としては、令和元年度にしていたものになるが、令和元年度に、清水町の方がいずれかの自治体に寄附をされた額というのは813万6,500円、約800万円ぐらいである。これによって、住民税が控除された額が367万7,450円なので、約360万円は住民税が控除されたという形になる。

加来委員：寄附金の使い方として、アイスホッケーの金額がやはり大きい。指定なしからアイスホッケーの基金へ充当されているが、使用する金額はどうしてもアイスホッケーが大きくなるみたいだが、ほかの事業との公平性という中で、どのような協議をされているか。経緯等がわかれば教えていただきたい。

企画課長補佐：アイスホッケーに指定なしのほうから振り分けた内容だが、申し訳ないがその部分は把握をしてない。それぞれ、各年度で寄附金を活用した事業というものを、その年その年で充てるものを決めているが、確かに、アイスホッケーへの寄附金の充当というのは大きな額になっている。この指定なしからアイスホッケーに充当したというのは、その充当した事業の金額が大きかったからであるというのは想像できるが、それよりも詳細な内容というのは、ちょっと私のほうで把握していない。

加来委員：それを協議した中での議事録等とかというのは、過去の分とかはあるのか。

企画課長補佐：この指定なしから充当したときというのは、使途選定委員会があったときなので、そちらの資料等は保存している。

委員長：ほかにもあるか。なければ、私のほうから何点かお聞きしたい。

まず、この新法人の関係の26事業者が出店している中で、11事業者で設立した。要は、40%ぐらいの加入率。資料によると、3月10日以降、すごく駆け足でやった。この金額ベースを見ていくと、要は一番出してやっている人ということも含めて考えていくと、多分、その11事業者というのはベスト11ぐらいに、過半数ぐらいは大体入っているのだろうという予想は、そこそこつく。だからこそ、資料も欲しいという話もあった。加入率42%で、もう既に3月末日に参加意向調査をして、4月22日にはもう登記完了しているわけである。これは、役場の判断として、このふるさと納税活性化協議会の事務局をやっている企画課として、ちょっと早過ぎたというか、結果ありきでやり過ぎているのではないかなというふうに見えてしまう。それは私は文句言っているわけではない。でもこれは、さすがにちょっと早過ぎたというか、判断がどうだったのか。26事業者中11業者しかもない。15事業者が入っていないわけである。そこについての判断というのはどのようにされたのか、お聞きしたい。

企画課長補佐：今回、参加をいただいたのは11事業者である。まず、今回参加をしていただいている11事業者が、必ずしも大きな金額を寄附いただいている事業者だけではない。昨年度、新たに参加をしていただいた事業者も、こちらのほうには入っていただいている。なぜ今回、こちらのほうには参加していただけなかった事業者が半数ぐらいいるのかというのは、うちのほうでは、若干感覚ではあるが、商品開発だとか今後、地方に行って、大々的に売り出すところまでは、ちょっと今は考えてないのだけれども、ふるさと納税制度自体には参加をしていきたいという方が、今回参加してないというように感じている。ただ、今、当初の段階で参加をしていただけていないから、今後こちらのほうには参加できないということではないということは、この当初の設立の会議のときにもお話をさせていただいている。うちとしても、できる限り、こちらの法人のほうに参加をしていただいて、皆でいろいろな事業、イベント等にも行って、宣伝等もしていただきたいし、新しく商品も開発をしていただきたいと考えているので、促すというか、こちらの法人にも参加してくださいというような形ではお話をしていきたいと考えている。

委員長：これは、一般的に考えると、16業者が入って10事業者が入らないというのだったらまだわかる。でも、

26 事業者中、40%の加入で、これをもうすぐつくってしまったのは、結果ありきでやっているのではないかというので、今、回答としては弱い。だからその辺、もう少し整理してほしいなど。それはお願いしたい。あともう1点が、先ほど、代表者が橋本さんということで、特にちょっと御質問するが、ノースプロダクションの清水の住所が橋本牧場だった。ということは、ノースプロダクションとは、もう契約は切れたけど、担当していた人は、そのまま今度は橋本牧場でやるのか。それとも、全く関係ないのかということと、いやこれは物産振興機構として入っても別にいいのだけれども、改めて職員を雇っているのかどうか、その辺、もうちょっと詳細を教えてください。

企画課長補佐：橋本さんが代表になっていただいているが、橋本さんのところでノースプロダクションが入って、そこでやっていただくということではない。新しく事務をやっていただく方を雇うという形では、今のところは進んでいないと聞いている。実際のところ、この参加いただいている事業者の中で、社員を抱えてらっしゃる事業者がいるので、そちらの社員を有効活用というか、ふるさと納税というのは、年末に事務が非常に大きくなるので、1人丸々、ふるさと納税の事業をやる人で雇うと、前半、全く仕事がないというような状況にも陥るので、そこを、社員のいるところでうまく使っていくということで話を進めていると聞いている。

企画課長：この法人の所在地は御影 449 番地に置いているので、実際のところ、十勝スロウフードの場所なのだが、その場所に事務所というか、所在を構えてやっていくことになっているので、ノースプロダクションとのいろんな事務の引継ぎであるとか、ノウハウの引継ぎというものはあるかもしれないが、基本的に、ノースプロダクションが絡んでいくことはないと聞いている。ただ今後、いろいろな研究開発とか、そういうノウハウはあるので、その辺で、会社との委託契約とかがあるかもしれないが、まだ、そういうところまでは至ってないと思う。

委員長：ちょっと質問する側も、私も過去に質問した経緯があるので、ちょっと確認したかったということで。一応、私からはそのぐらいである。皆さんからほかにもいいか。中島委員。

中島委員：ちょっとほかにも出たかもわからないが、今の 11 社でやったということで、この返礼品を提供している事業者という中で、11 対 15 ということになる。事務局サイドで今、この指定がない場合に、たまたま、加来委員も言ったけど、アイスホッケーのほうに全部、割り振りの委員会で作るとということについても、私はちょっと金額的にいかなものかなと思っている。結局、1つ2つだけでなく、町全体のことを考えて寄附をもらっているという理解の中では、その年にそうだからといって、特別、そこへ寄附金がいくというのはいかなものかなという感じはしている。それは悪いとか悪いとかという次元の問題ではなくて、やはり上手に配付してもらいたい、するべきだろうと思っている。ということは、今後、この法人に入ったメンバーとメンバー外の人とに、返礼品のいろいろな事務取扱いが出てきた場合に、間違っても差が出ないように、皆さん同じような参加者ということで、その辺は余計な心配で終わってほしいなと思っているが、いかがか。

企画課長：その点はやはり、ふるさと納税という事業は、参加してくれる皆さんに平等に扱うべきだと思っているし、その点については、活性化協議会のほうが主体となって事業運営というのはしていく形になると思う。その中で、事務方を担っていただくのは新法人という形になるが、いろいろな 26 事業者がいるので、その事業者の皆さんが平等にきちっと参加していただくように、活性化協議会の場でも、いろいろな協議をしながら連携していきたいと考えている。

中島委員：課長の決意を聞いたのでほっとしているが、それがちょっと崩れちゃうと…。先ほど、最終的に、町民の方でつくって頑張って一部とはいえスタートしたのだから、失敗させないためには、今、平等性を崩したら、その時は一部の人間はいいかもわからないけど、継続することは難しくなるということも含めて…。課長の今のお話は、決意の表れかなというふうにも思っているんで、ぜひ、その辺は日ごろから、担当課として、コミュニケーションをしっかりと、そういうことのないように、しつこいようだけど、特段の話、コミュニケーションを深めていただきたいということを期待しておきたい。

企画課長：その点は十分気をつけていきたいし、今回、新法人に参加されなかった会社も、そういう、やはり、両方に参加してしまうと、立場があやふやになってしまうということを危惧して参加されてない会社もいるような気がしている。なので、きちっとこの事業が平等にというのは必ず守った形で進めていきたいと思っているので、新会社も含め、各 26 の事業者ときちっとコミュニケーションをとりながらやっていきたい。

委員長：ほかはないか。

終わりたいと思うが、ちょっと1点だけ、4月27日に委託契約をしているということは、4月1日から26日までは空白だったということでもよろしいか。

企画課長：寄附は受け付けていたが、発送業務だとか、そういう部分は止まっていた状況である。



委員長：わかった。

最後の最後に何かあれば、よろしいか。

(なしという声あり)

委員長：一旦ここで、閉めたい。よりよくなるように、しっかりとしていただきたいというのが私たちの考え方なので、今後とも業務に邁進していただければと思っている。後で、残りの資料だけ提出いただきたい。これで、ふるさと納税活性化事務の今後の取り組みについてを一旦ここで終了したい。併せてここで、退席をお願いすると、10分間程度休憩させていただきたい。開始は11時5分ぐらいからスタートしたい。

【休憩 10:53 (企画課退室)】

【再開 11:04 (商工観光課入室)】

#### ・町の観光情報発信の状況について

委員長：再開する。それでは、休憩を挟んで、この後、商工観光課の皆さんに来ていただいている。町の観光情報発信の状況についての説明を受けたい。よろしく願います。

商工観光課長(前田真)：(説明員紹介)

それでは、あらかじめ、議会事務局を通して質問のあった情報発信基地の設置目的や機能、実績等を説明したい。最初に、私から情報発信拠点の設置目的や機能、効果や課題、情報発信拠点における概要について説明申し上げる。その後、担当の課長補佐のほうから、資料に基づいて、具体的な来場者数や業務内容、実績等について御説明申し上げます。

最初に、資料の1ページを御覧ください。1ページの1に情報発信拠点の設置目的を記載している。清水町は、魅力的な景勝ポイントやご当地グルメ、人気の高い飲食店など、様々な観光資源があり、特産品開発にも力が注がれているところである。更に、国道を2本有し、高速道路のインターチェンジやJRの駅も存在するなど、交通の要衝として利便性が高い道東の玄関口とも言われている。これらの優位性を生かし、現在は清水公園と十勝千年の森に情報の発信拠点を置き、観光案内や地元特産品の展示販売などを通して、町の情報を提供することにより、経済効果を高めることを主たる目的としているところである。

続いて、2ページを御覧ください。2ページ目には、情報発信拠点の機能を記載している。情報発信拠点には様々な機能があるが、設置そのものが目的ではなく、清水町が抱える観光の課題解決や可能性を生かした取り組みが効果的につながるための場として機能することが必要だと考えている。大きくは3つの機能があると考えているところである。1つ目は、町内で観光の取り組みをつなぐという機能である。現在、清水町観光協会の会員は53名である。会員個々の取り組みや資源を連携し、お互いに高め合うということを進めていきたいと考えている。2つ目は町の魅力を創造するという機能である。利用者との交流の中で、新しい清水町の魅力の発見と価値、創造につなげることなどが挙げられる。3つ目は、町の魅力を発信するという機能である。こちらは通常、皆さんがイメージされている情報発信機能である。観光パンフレットの提供のみならず、案内人等を配置して、清水町及び十勝の情報を発信する拠点ということが挙げられる。

続いて、3ページを御覧ください。3ページ目は、3番と4番に来場者数とか業務内容が書いてあるが、こちら、後ほど、課長補佐のほうから説明させていただく。

先に、4ページを御覧ください。4ページ目の番号5番に事業の効果を記載している。ここに書かれていることは、情報発信には様々な方法があるが、清水町では、千年の森や清水公園のサルビアなど、既存の観光施設と連携することで、清水町の魅力を情報提供してきた。特に、第5期総合計画において、道東の玄関口である清水公園周辺の充実を図ると掲げており、本町の観光の重要拠点である清水公園においては、平成28年の台風災害により、壊滅的な被害を受けたカフェダイニングサルビアの再開支援が必要だと判断し、町と観光協会が協力し、通年を通して、観光情報発信及び特産品の展示販売を実施したところである。

続いて、6番に事業の課題を記載している。観光情報発信においては、ほかの自治体も工夫を重ねており、近年は、情報発信拠点として、道の駅を整備しているところが増えてきている。そうした他の自治体との差別化や利用者の満足度を上げる必要があるが、まだまだ、認知度を含め、経済的な効果が高いとは言えない状況であると考えている。清水町の第6期総合計画の住民アンケートにおいて挙げられた清水町の強みで一番多かったものは、先ほど来、出てきている交通の要衝であるとか、豊かな自然と

か景観であるとか、あるいは、食と農業ということが挙げられている。逆に、課題として挙げられたことで、最も多かった回答は、そういった豊かな資源があるにもかかわらず、それらの強みを生かし切れてないこと、そして、情報発信力が弱いということが挙げられている。これからの情報発信拠点整備には、観光としての機能はもちろんのことであるが、防災であるとか福祉機能とか、生活環境とか、様々な公的機能が期待されており、今後においては、そうした時代に即した拠点整備というのを目指していく必要があると考えている。以上、簡単であるが、私のほうからの説明とさせていただきます。続いて、課長補佐のほうから説明する。

商工観光課長補佐（吉田寛臣）：それでは、資料の3ページになる。3番目、情報発信拠点の来場者数と業務実績になる。平成30年度から令和2年度の実績をまとめている。（1）番目、町内2か所、清水公園と十勝千年の森を情報発信拠点として、主に観光案内及び町内外の観光パンフレットの設置や配布、特産品の販売も行ってきた。別紙で一覧をつけているが、こちらの情報発信拠点の来場者数及び特産品の売上一覧というものを年度別と、あと月別で、千年の森と清水公園のサルビアに委託している分を集計している。平成30年度で見ると、十勝千年の森の売上金額が422万1,449円になっている。来場者数については、実際に千年の森に入ってきた数になっている。平成30年度で3万8,249人である。清水公園（サルビア）については、委託内容として、委託しているが売上金額が30万5,800円。こちらの入場者については、サルビア自体に入った人数ではなくて、サルビアの中にある特産品販売をしている場所だとか観光パンフを置いてあるところにいる対応した数になっている。その数が520人になっている。令和元年度についても、十勝千年の森については、売上金額の1年間の期間中合計が100万6,269円、来場者数については3万9,101人、サルビアのほうの売上金額が26万9,056円、こちらも観光案内所で対応した人数だが440人となっている。主な販売商品であるが十勝若牛カレー、黒にんにくであるとか、これはJA清水町である。ドライブインというのたれの「豚丼名人」であるとか、美蔓亭のハスカップジャム、あとコスモスファームのコンビーフだとか、今、一番売れているのが佐藤さんの「とか蜜」である。これはものすごい売れている。人気である。令和2年度については、十勝千年の森が、売上金額が28万3,867円である。コロナの影響がかなりあるので、来場者数も1万3,566人と落ち込んでいる。清水公園のサルビアについては、売上金額が13万1,532円。こちら、来場者数なのだが、令和2年度からは、サルビア自体に入った人数をカウントするように変更している。人数が8,718人となっている。最初の資料のほうに戻って、3の（2）なのだが、以上の実績と、清水公園では、あと清水町観光協会の事業として、新たに清水公園フェスティバルだとかトラックマーケットがある。野菜の直売などが開催され、住民と障がい者の交流の場として賑わいが創出されたところである。また、情報発信拠点事業と並行して、清水公園の再整備検討委員会が立ち上げられて、清水公園活性化が町に答申されて、今後町において、計画を具体化していくところである。

4番目、情報発信拠点の業務内容としては、清水公園のまず、カフェダイニングサルビアに委託しているが、観光協会の委託業務として観光案内業務、観光パンフレットの設置だとか、あと問い合わせである。観光の案内をしている。特産品の展示販売業務、委託先については、平成30年度と令和元年度については清流観光、令和2年度については、町内在住の赤堀さんに委託をしている。委託金額の積算については、地域おこし協力隊1人分の年間の人件費相当額を計算して、営業日数も勘案して、積算根拠を出して、委託料として支出をしている。平成30年度には委託料314万1,452円、令和元年度には委託料326万2,646円、令和2年度については341万円を委託料として支出している。4ページになる。十勝千年の森については、商工観光課の配属の地域おこし協力隊2名を交代で十勝千年の森に派遣して、業務に従事していた。清水町観光協会との契約により、特産品の売上の8%を売店使用料として十勝千年の森に支払いしている。業務内容については、清水公園サルビアと同様である。以上である。

委員長：今、町の観光情報発信の状況について概要。この後、昼からそれぞれ見ることになると思うが、今、説明を受けた中で質疑を受けていきたい。挙手の上、質疑をよろしく願います。なかなかこれだけでは、難しいところがあるが、見てからでないと、わからないところもあるので。ただ、今の段階で御質問があれば、お受けをしたいと思う。中島委員。

中島委員：このサルビアの関係で、委託先が清流観光、これはずっと初めから、会社と契約しているということでしょうか。私の認識不足なところがあるが、清流観光は、会社として、何をやっているのか。昔、私の印象では、日勝峠のところ、その当時は、清流観光として大々的に旗揚げして、まちづくりとか観光振興に本当に頑張っておられた。最近、そういうものがなくなってきて、今何をやっているのかという思いがしてちょっと聞きたい。

商工観光課長：清流観光の関係だが、中島委員が言われるように、もともとはそういったもので、当時の商工会の会員が出資して立ち上げて、町の活性化をするということで、特産品の販売であったり、まちづくり

であったり、イベントであったり、あるいは、清水公園内にある店舗の飲食の提供であったりということ幅広くやっていたようである。その後、いろいろな経緯があって、様々な業者に営業権が譲渡されながら、平成 25 年 6 月からカフェダイニングサルビアというところが営業をしている。現在の代表取締役の大月真由美さんが、平成 25 年に清流観光を買ったということになっている。今やっていることは、実質的に、公園にある店舗のサルビアの営業のみだと思っていただいて構わない。特に、去年からは実質的に店に出て飲食の営業をしているのが、この赤堀さんという方である。清流観光は、この赤堀さんにその店舗をお貸しして営業をしているというのが実態である。だから、何か表現が適切かどうかわからないが、今、清流観光があの財産を管理して、赤堀さんにお貸しをするという仕事をしているというふうに説明したほうがわかりやすいと思っている。以上である。

中島委員：今、課長から説明いただいて、何となく見えてきた部分があるかと思っているが、大月さんから赤堀さんに経営が変わっているということであれば、大月さんは今清水にいないのか。

商工観光課長：ちょっと個人的な情報にもなるが、店舗には常にいらっしゃるという状態ではないことは確かである。私も個人的に行くことがあるが、大月さんが店舗に出て、飲食の営業に携わるということではなく、大月さん本人も、定期的に清水町に訪れるという話は赤堀さんから伺っているものの、直接、営業に携わるのではなくて、現在営業しているサルビアのコンセプトであったり、その営業方法であったりというのをアドバイスする、どちらかというコンサル的な役割をされていると私どもは理解している。

中島委員：ほどほどに質疑はやめようと思っているが、実際に、今のコンサル業にしても何にしても、大元は町である。町が清流観光と契約をして又貸ししているのでは、一般的には、又貸しというのは、基本的に契約上は、あまり認められないことが多いのではないかと。この契約は分からないが、一般的に、又貸しというのは基本的に避ける。というのは、正直言うと、今、町が赤堀さんに云々という権限はない。直接契約してないのだから。言うとしたら、この清流観光にしか言えない。これはちょっと違うのではないかと。これは、町とはいっても町民のものである、ましてや、町有地の中でやっていることである。よくないことは、私は正すべきだと。いろいろな部分で問題が起こらないような形に仕掛けるべきではないかな。先ほど調査を行ったふるさと納税の活性化について、いい悪いは別として、町民がござって、とにかくスタートされたわけだから、やはり町民の方が頑張るやろうと言ったら、決まったらやはり、応援していかねばならないだろうと私は思っている。そこまでの過程の経過は別としてであるが、今回はそれから言ったら、ちょっとやっつけいけないことを町が認めているというふうに思うんだけど、契約書の詳しいことはわからないから、ちょっと余計なことだったら指摘してもらいたいが、筋道が通るように頼みたいと思うのだけど。

商工観光課長：中島委員のおっしゃることはもともとで、私も人事として来て2か月ぐらいたが、許認可の関係がどうなっているか。確かに御指摘のとおりで、行政財産の使用許可というものを清流観光には出している。その行政財産の使用許可に関しては、許認可の要件の中に、又貸しが可能だということが記載されていた。これがまず1点。これは、建設課の仕事だが、そういう具合になっていた。それと、厄介なのは許認可事務というのは清流観光に行くのに、私どもの委託料というのは、委託先を赤堀さんに定めているというところで、委託を赤堀さんにしているのに、行政財産の使用許可というのを清流観光にしているというところは、ちょっとわかりにくいということを、私も個人的には感じたところである。ただ、昨日、書類も確認させてもらったが、清流観光に使用許可して、清流観光から行政財産の使用料というのはいただいている。又貸しすることを可能であるということを決めて許可しているようなので、一応、違反ではないことはここで申し述べさせていただきます。

中島委員：違反でないというのは、その約束事として、そういうふう書いてあるからということと言っていると思うのだけど、一般常識としては、それは認められない。貸している人間がそこに全く入れないわけであるから。今、課長が言われたように、赤堀さんに、そういう運営については町は認めている。認めているのは、又貸しをしたから認めているが、実際に使用については、結局は清流観光ではないかと。すっきりした形というのを、私はいい悪いとかという以前に、おかしいと思ったら、正すことをやはり、わかりやすいように変えていくのも、1つの実務の中での役割だろうと思うのだけど、その辺課長、今後どうしようとしているのか、このままでいこうとしているのかどうか。

商工観光課長：ちょっとややこしくて、これは行政の縦割りで、本当申し訳ないが、その建物の管理というか、土地の賃貸借に関する許認可に関しては建設課でやっていて、そのソフトに対する支援というのが商工観光課でやっているというのもあって、ちょっとわかりにくくなっているが、おそらく、中島委員のおっしゃることというのが、普通の考え方なのではないのかというのは、私もそう感じている。それは、商工観光課に配属される前から、議会とのやりとりを聞いていても、少しわかりにくいと思ったので、どうしたらいいかというのは、この場で即答はしかねるが、一番いい方法に変えていければとは思って

いる。

中島委員：今後、多分、いろいろな部分で、時間がちょっとかかるのだろうなと思いつつも、そういう方向に変えるということであれば、変える努力してもらわなければならない。この件については、それしかもう…。課長が、いろいろこれから、実務者として今度は話し合いをされると思うので、ぜひ、わかりやすいように。それともう一つは、当時はそうだったけど、時代は変わっていくのだから、そうなったときに、お互いに情報発信元として、その役割を果たしてもらおう。町からもいろいろな部分の情報なりを流して、それを応えてもらうということから言ったら、町ぐるみでやれるようになったほうがいいのではないのと。今は何か、どうもすっきり見えない部分がある。だから、やられるなら赤堀さんと直接やれるような、そういう形づくりというのに努めてもらいたい。課長がそういう方向で何かやろうとして、今の考えを聞いたので、期待して、少しの間、見させていただく。終わる。

委員長：ほかないか。加来委員。

加来委員：今日いただいた資料の中で、最初1ページの1番の情報発信拠点の設置目的、2ページ目の2番の情報発信の拠点の機能で、機能コンセプトという図も入った中で、説明を受けた。とてもわかりやすい図ではあるが、この目的を達成するため、今行われている事業が、千年の森と清水公園内にあるサルビアの2か所であるということだが、それで340万円程度の予算でずっとやってきて、その費用対効果については、今どのようにとらえているのか。

商工観光課長：費用対効果の話は、おそらく気になると思う。それをわかってほしいという思いもあって、先ほど、課長補佐のほうから説明した来場者数と特産品の売上一覧というのを添付させていただいた。300万円以上をサルビア、清水公園の委託にはかけている。千年の森に関してみると、人件費ベースでいくと2名なので約600万円。全て、その人件費が千年の森に使われているとは思えないまでも、500万円以上のお金というのが千年の森に使われている。千年の森と清水公園のサルビアで、情報発信というものにかけているお金が約800万円程度あると御理解していただいていると思う。金銭面だけ見ると、1年間に800万円の経費を支出して、売上金額と比較してもらったらわかりやすいが、令和2年度に関して見ると、十勝千年の森は売上が283千円である。清水公園は13万1千円である。おそらく、一般の方が感じられる感覚としては、800万円をかけて、合計で50万円弱の売上しかなかった。これというのは、費用対効果を考えると効率的なのかどうかということになると思うので、この金額だけを見ると、全く効果が上がっていないと思われるのも仕方がないと思っている。ただ、観光の仕事というのは、費用対効果そのものだけで図るものではなくて、ここで情報発信することによって、町の中にお客さん呼び込むとか、先ほども機能の中でお話ししたとおり、魅力を創造することによって、数字に表れないことが出てくるということは理解していただきたいと思っている。ただ、担当としては、800万円をかけて50万円の売上しかないということが高いか安いかわいかわいというお話をされると、決して高いとは思っていない。もしこれを直営で、例えば、清水町が何かの建物を建てて、人を雇用して、同じことをやったときに、800万円収まるかどうかといたら、また別の話なので、観光という手段を通して、情報発信をするというもののどの程度、行政としてお金をかけるということを総合的に判断して検討していかなければいけないとは思っているところである。

加来委員：今の説明のとおりだと思う。ただ、基本的には個々での売上が問題ではなくて、情報がいかに多くの内外に伝わって、その経済効果がどのように出てくるかということの分析した結果のほうが大事であって、ここで物を売ることが目的ではないというふうに私も考えている。その上で、その費用対効果が、そこの2か所で物を売って、パンフレットを置いて、例えば、担当には清水町には、こんなすばらしい施設があるよ、こういう景観があるよ。ぜひ、また来てください。宿泊してくださいとかという情報をどのように発信しているのか。手段がとっても大事、そのほうが大事だと思っている。人を雇って、人件費を使って、委託したりしている以上は、その辺の評価はどのように考えているのか。

商工観光課長：数値的に落とした評価を皆さんにお示しするのが一番わかりやすいとは思いますが、様々な情報発信は昨年度までしている。ホームページの発信とか、ここの情報発信拠点に限らずに、ホームページであったり、SNSであったり、あるいは、首都圏に出向いていく物産振興的なものであったり、イベントであったりということ、いろんなことをやっている。ただ、今年度、ここを担当して、ちょっと気をつけなければいけないなと思ったのが、あまりにも、その効果というのを数値化していないということは気になったところである。1番の観光の拠点の設置目的の最後の締めでも書いたところで、やはり、観光に税金をかけるのであれば、最終的には、経済効果につながらなければ意味がないと思っている。例えばだが、ここの販売所で売上げた金額だけではなくて、観光というものに力を入れた結果、今、加来委員が言われたように、宿泊の人数は上がったのかどうか、あるいは、町の中の飲食店の売上は、この観光でお客様を呼び込むことによって、売上が上がったのかどうかということを、例えば、事業所統

計などをもとにして、科学的に分析をするということが必要なのではないのかなということは、担当としてはすごく感じた。でないと、感情論みたいなお話になって、頑張っているから認めてほしいという話になるので、今後は、そういった統計データを用いながら、観光における経済効果というのはいくらなのかということや町独自で試算をしていく必要があるのではないのかと思っている。ほかの町と同じ程度の情報発信はしているということは、おそらく、間違いはないと思う。ホームページもやっているし、SNSでもやっているし、観光パンフも遜色のないものがあるので、やることはやっているものの、その効果がいかなうのかということやこの場でははっきりと言えないということは、そういった分析をする力というのは、ちょっと欠けているのではないのかということや認めざるを得ないので、今後はそこを、できるだけ数値化して皆さんにお示しすることができたらと考えているところである。

加来委員：せっかく予算をつけて、情報発信拠点という形をつくっている以上、やはり、分析が大事だと思う。清水町の人もよくわからないような部分もあると思うので、いかにつながっていくかということが大事だと思う。最後のページに出ている事業の課題の中にあるが、道の駅も今後、どのようになっていくのか注目されているところだが、やはり、清水の観光が、将来、宿泊的なことも含めて目標にするのか、滞留型にするのか、そういうところによっても観光の在り方というものが全然違ってくると思う。せっかくの2ページ目に出ている組織図というか、それぞれの立場で協議ができるような場をつくって、いろいろな方面から様々な課題をとって、観光の方向性をつくっていただきたいと思うが、いかがか。

商工観光課長：私も、全くそのとおりに思っている。今回の所管事務所は、この情報発信拠点の2カ所に対してという具合に思えるが、この調査を、担当の課長補佐と調べれば調べるほど、果たして、貴重な税金を使って、観光振興としてやっているものが、町民の所得や利益向上につながっているのかということがなかなかわかりにくいというのは感じている。これから、滞在時間の長い観光を目指すだとかいうことを阿部町長の公約でも掲げているので、例えばそれが、ホテルの建設になるのか、あるいは、その滞在時間を延ばすために、何か工夫をするのかというのは、これから検討していかなければならないが、滞在時間が長くなって、本当に利益が向上するのかということも含めて、やはり、科学的に分析することが必要で、例えば、道の駅などにしても、道の駅を設置することによって、従来、営業していた人たちの所得が逆に下がるようなことがあってはいけないということや話し合いながら、これから、観光振興を進めていかなければならないと考えている。

委員長：ほかにないか。なければ、私から何点か、ちょっと質問させてもらってよろしいか。

まず1点目、この横長の表だが、最後、サルビアの8,718名という数字が、これでは何にもわからない。多分、前の年度までこの520,440と同じ数字か、もしくは似たような数字があると思う。括弧してそれ載せないと、何の比較対象にもならないので、これは後で教えていただきたい。これは意見である。もう1点、先ほど、委託先のサルビアの話になった。確か、清流観光の経営は、社長は大月さんだけど、その任されている、いわゆる、雇われオーナーが赤堀さんであって、お金の支払いも清流観光となっていたはずである。令和2年度は赤堀さんに直接お支払いしたのか。

商工観光課長補佐：令和2年度は、赤堀さん個人に契約してお支払いしている。

委員長：これは、後で整合性を取らなければならぬので、ちょっとお互いに確認したい。齟齬があってはいけないと思うので。多分、そのときの当時の課長の説明は、間違いなく違ったというのが、私の中であるので。途中で契約を変えているのであれば、それは微妙なところかと思うが、それをちょっと確認してほしい。もう1点、これは、観光協会を通して。観光協会としてのこの事業の目的は同じだとしても、観光協会が考える目的と成果は、多分、検証してないはずである。過去、この3年間、これが最後だから、3年目の最後だから、観光協会としてこれをやったということに対しての事業成果、若しくは事業検証は絶対やるべきだと思う。迂回といったら変だけど、真つすく町がやればよかったのだけど、観光協会を通すには意味があった。ということは、観光協会は、町民に対して、必ず報告しなければならない義務がある。町のお金だから。観光協会としての一定の成果報告、検証報告はしなければならないかと思うが、いかがか。

商工観光課長：委員長が言われるとおりに、この仕事は、たまたま事務局が役場職員なので、ちょっとわかりにくくて、商工観光課の仕事なのか、観光協会の仕事なのかといったら、何かこう、事務局としては非常にグレーな部分だが、委員長が言われるとおりに、この仕事は、観光協会の仕事である。観光協会ですべて措置しているので、総括するのも、事業効果を測定するのも観光協会の仕事である。毎年度、この特産品の売上の一覧だとか、こういったものも含めて、今年度に関しては、私、観光協会の総会に出ているので、間違いはないが、観光協会の総会において、こういった結果が出ているという数値的なものはお話ししている。おそらく、去年と一昨年も、この一覧表に出ていることぐらいはお話ししたと思う。ただ、

その総括として、これが成功だったか失敗だったかというお話は、観光協会の中ではしてはなくて、これは現実的にしてはなくて、対外的に、観光協会としてこの事業をどうしたかというのは、してないというのが実態である。

委員長：続けて質問させてもらうが、その部分は、クリアにしないとならないと思う。そこで清流観光と赤堀さんと契約が代わっていったというのが、実際、観光協会として、今後、清水公園など情報発信に対してどういうふうに関わっていくのかというのが…。商工観光課と観光協会はほぼ一緒なのだが、観光協会を経由して補助金を出している関係上、やはり、観光協会としての意思をやらないとならないかなと。今日聞きたいのは、赤堀さんのところへ行ったら、こういう補助金は必要かと私は聞きたいわけである。それも当然聞いて、そういうところの検証もしていかなければならないし、観光協会に加入している会員、若しくは町内のところでも、観光発信の拠点になりたいという人もたくさんいると思うので、そういうところを、それはちょっと大き過ぎるけど、やはりどこかで、きちっと検証はしていかなければならないかなと思うので、ぜひ、それを進めてほしいなと。ちょっと意見を言う場ではないのであれだが、今の回答しかなかったとは思いますが、課長も代わったばかりなので大変申し訳ないが、ぜひ、よろしくお願ひしたい。4月、5月だから、まだまだ検証できると思うので、決算委員会まではぜひやってほしい。

商工観光課長：観光協会の総会の前に役員会があるが、私は役員会で、今の鈴木委員長とはほぼ同じことを役員会の皆さんに投げかけた。私、異動してきたばかりだから、皆さん教えてもらえますかと、観光協会の事業なので、これは事業だったのか、悪い事業だったのかと、観光協会の皆さんとしてどう思っているのかというお話を役員会で尋ねた。観光協会の役員の共通した認識は、清水公園を観光拠点として盛り上げなければいけないという気持ちがとても強かったということが、まず1つ挙げられる。もともとは、その観光ビジョンというものが、平成27年度に町はつくっている。今は、観光における一番根っこの計画というのは、その平成27年度につくられた観光ビジョンというものである。その観光ビジョンで、清水公園の活性化というのを掲げている。これは、観光協会あるいはその観光に携わる者にとって、清水町の最も力を入れなければいけない観光資源として、清水公園が掲げられる。その一環として、清水公園を活性化するためには、飲食にかかわるスペースというのが必要だという具合に、観光協会の中で合意を取って、サルビアが営業をしやすいように支援をするということを決めたから、あるいは、公園の活性化の核となることなのだというお話を、私は会員からは聞いた。それがうまくいったかどうかということまでは、今、委員長が指摘するとおり、きちんとは総括していないものの、元々は、観光のビジョンというのがあり、その中に、清水公園に力を入れるということがあり、その清水公園の力を入れる最も核となる部分が飲食を営業しているサルビアだという形で事業が進められたということは説明させていただく。

委員長：ちょっと休憩する。

【休憩 11:47】

【再開 11:50】

委員長：再開する。

ほかに皆さんから質問はあるか。西山委員。

西山委員：清流観光とは、その契約はいつまで、町とは結んでいるのか。これは、毎年、1年契約でやっているのか。

商工観光課長：契約というか、許可を出すという仕事をする。向こうから行政財産を使わせてくださいと、清水公園は町の施設なので、町の施設の上に、その建物で営業するという許可をくださいというのが来る。それを町のほうで許可するので、毎年やる。これは年度ごとの決定行為である。過去の書類も見てみて問題になるのが、もし、赤堀さんがやめたいと言って、サルビアの飲食を提供する人が誰もいなくなってしまふ状態というのをちょっと想像してほしいが、そうすると、町のほうは、そこは飲食を営業するためにお貸ししている施設だから、飲食を営業しないで、建物だけを置きっぱなしであれば、現状復帰をしてお返ししていただくということをやるのが町の仕事である。これは建設課の仕事だが、それで、過去に何回か、協議や何かがあつて、サルビアが災害のときにやっていなかったときにも、行政等の立場として、清流観光にいうのは、営業しないのであれば、明け渡してください。許可を出すわけにはいかないの、現状復帰して公園に戻して返してくださいということをする。これは大月さんが清流観光の社長の前から、何回か、そういった話し合いがあつて、営業を停止するたびに、行政のほうは、そういったことを呼びかけ、協議をするということを繰り返す。毎年毎年、許可は出している状態である。

西山委員：その建物は清流観光さんのものか。

商工観光課長：そうである。

西山委員：分かった。

商工観光課長：そこがちょっとややこしい。

西山委員：それはややこしい。

商工観光課長：本当は、あの建物が公共施設であれば、赤堀さんにお貸しをするだとか、大月さんにお貸しをするという契約を結ばよかったが、土地は清水町のものなのに、上屋が清流観光のものということで、行政財産の許可というのを出さなければいけなくなる。

西山委員：分かった。

委員長：ほかにあるか。

最後、視察の後に、この会議室で視察に係る質疑を行いたい。その際には、課長にも出席をよろしくお願ひする。ということで、まずは書面上のやりとりはこの辺にして、現地見て、実際の各発信拠点という部分を見ていきたいので、よろしくお願ひする。

それでは、午前の部はこれで終了したい。休憩する。

【休憩 11:53】

【現地視察】（役場発12:55～役場着14:20）

- ・十勝千年の森（13:10～13:34）
- ・カフェダイニングサルビア（14:02～14:15）

【再開 14:27】

委員長：再開する。それでは、まとめという形でやりたい。千年の森で質疑等々が多少なりともあったが、ここで確認しておきたいところ、または、この後、これで終わるのか、それとももう一回ぐらいやるのかという話も当然しなければならぬが、そのまとめの中の話になってくると思う。報告書の関係にもなってくるが、まだ、その報告書の段階までは当然いかなぬが、当然何か言うべきこと、または指摘すること、これは評価できること等々がもしあれば、皆さんのほうから、特筆すべき点等が千年の森にあれば、お伺いをしたいと思うが、いかがか。まとめは後で行うが、今は千年の森の関係で、もう一度確認したい点、及びそういう部分があれば、現状を見てきて、質疑があればお願ひしたい。加来委員。

加来委員：千年の森の現地でお話を聞いた中で、昨年まで、協力隊という人がいる中で情報発信がされる機会があったと思う。コロナがあるにしても、ないにしても関係なく、今、町からの人材が行っていないということは、基本的に一企業だから、町の観光の情報発信を積極的に、当然する義務もなくて、する必要もないのだと思うが、その辺の協議は、今後どのようにしていくつもりか、お聞きしたい。

商工観光課長：昨年まで、2名の地域おこし協力隊を派遣したというお話は午前中にしたところである。今年度も、実は予算を1名、商工観光課のほうで措置しているのと、企画課のほうでも、観光であったり、まちづくりのための地域おこし協力隊を1名、予算措置しているところである。予算はあるが、問題は来ていただけるかどうかということで、観光のほうは、幸いにして7月1日から採用が今のところ決定しているところである。本人も東京から移り住むというお話を、先日、面接でできたので来る。ただ、1名しかないなので、千年の森と協議しているのは、ずっとそちらに配置するのではなくて、わずか8名ぐらいのスタッフで、あの施設を維持しているので、休みもとれないような状態だというお話を聞いているので、その職員の休暇であったりシフトも併せて、清水町の地域おこし協力隊を、その不足人員として派遣できればということは、今のところ話し合っているところである。それ以外にも、去年までは、地域おこし協力隊がその物品の仕入れだったり、配置だったりということも、ほとんどやっていたが、今年は全くないということで、私たち商工観光課のスタッフが、商品の棚卸だとか配置だとか、いろいろな協力は、千年の森と話し合いながら、助けられるところは助けるということをして、お互いに協力していくということを年度当初に話をしているところである。

加来委員：情報発信の在り方と、その観光振興についての企業とのかかわり方というのを、やはりどこまですればいいのか、しなくていいのかは、清水の観光地の1か所ではあるが、その観光協会のやること、また町がかかわり合うことの整理はやはり、しっかり持って、特定の企業だけにどこまでやってもいいものかどうかということ、ちゃんと整理した上で、今後も取り組まない。棚卸から陳列から何から、

役場の職員が行ってやるということでは、きっとあり得ないと思う。それは、町民から見ると違和感を感じると思う。何であそこの場所だけでやるのか、うちの店も手伝ってほしいなんていう話にも、極端に言えばなりかねないことだから、そういうところはしっかり整理した上で、情報発信の場としての役割に力を入れていただければと思う。

商工観光課長：先ほども申したとおり、観光協会の会員が53名おられるので、全ての観光協会のお手伝いができるかと言ったら、そんなことはない。観光協会の総会等でも、清水町のいわゆる拠点というのは、今のところ清水公園と千年の森が位置づけている。それも観光協会のメンバーとお話をして、まず理解をしてもらうということと、あとは、今、加来委員が言われたとおり、民間の企業が清水町の宣伝をする筋合いって特でない。実は、先ほど言ったサルビアにも補助金をもらってないのだから、やらなくてもいいというお話を現実された。そこは、町の思いであったり、観光協会の思いをお話して、協力をお願いしているという状態なので、協力をお願いすると同時に、手助けできる場所は、お互いに役割分担をしながら、していくことができればとは考えている。

委員長：ほかにもいいか。若干、私のほうから質問する。千年の森は観光情報発信の拠点という形だったが、実際には、いろいろな千年の森の運営の一部になっていたのは、我々議員もずっとわかってはいたけども、実際、現実問題としては、両方やらないわけには、当然いなくなってくる。先ほど加来委員も言われたが、やはり、情報発信をしていくのか、それとも、どうしていくのか。今後、その情報発信のやり方というのは、物販を売ることによって情報発信かといったら、それとこれは、またちょっと違うのかなと思ったりもしたりする。今までは、人を集めれば何とかなるかなと言ったやつから、これからはこの状況、コロナ禍において、どういうふうな戦略を練っていくかというのは、練り直しなのだろうなという時期が来ていると思う。それらを含めてね、視察のときに、例えばガーデナーを育てるような形もいいのではないかというふうにはちらっと言わせていただいたが、そういう部分では、検討する余地があるかどうかだけお聞きしたい。

商工観光課長：検討する余地は十分あると思う。先ほど、千年の森の古田マネージャーからもお話を聞いたとおり、従来、インバウンドで賑わっていた観光地が、もはやそうではないし、いつ復活するかもわからない。コロナの後、戻るのを待っているというお話を古田さんは言われていたが、戻るかどうかというのもわからない。そこを観光拠点として位置付けて情報発信をしているという根拠が少しずつ薄れることもあるので、例えば、町内の中で、もっと人が集まっていて、情報発信することが効率的であろうと思うところがあれば、千年の森と同じように、今は千年の森に物品を販売するときには、若干の棚卸のお手伝いと、後は手数料として、千年の森に8%が入るというようにしている。残り2%が観光協会の手間賃という形でいただいている状態である。もし、町内の観光に積極的なお店であったり、スペースであったりというのも用いて、清水町の特産品のPRをしたり、観光宣伝をしたいという場所があれば、特に、清水公園や千年の森に限ることなく、柔軟に対応していかないと、なかなか情報発信はうまくいかないのではないかなと思う。それと併せて、今、委員長のほうからお話があったとおり、地域おこし協力隊という、せつかく国が特別交付税として措置してくれる制度があるので、そのガーデナーの育成だとかも含めて、いろいろなことを多面的に考えていければいいなと思っている。

委員長：もう1点だけ。情報発信基地を設置するのは、別にやぶさかでもないし、今のままでいいし、進化した形でもいいとは思いますが、その発進基地が、そこに人がいなければならないという理由もないわけである。極端に言えば、それが今で言うSNSの時代というか、インターネットの時代なのかなと。携帯、スマホでやりながらというのがほとんどで、今動く人は、本当に老若男女、何かを持ちながら調べて、本であったりもするかもしれないが、ほとんどがスマホで見ながらやっていくというのであれば、これからの情報発信の持ち方というの、そもそも論から、少し、進化させなければならぬかなというふう思うので、ぜひ検討してほしいと思う。ちょっと意見になったが。

千年の森の関係は、皆さんのほうから何かないか。

(なしという声あり)

委員長：そうしたら、あとでもう一回、全体を通してというふうに言うが、それでは、清水公園のサルビアと話を伺った。その中で、皆さんで気づいたところ等があれば、また、確認したいところがあれば、御意見、質問等もあればお伺いしたいと思う。加来委員。

加来委員：情報発信拠点というのは、機能が本当にあれで成り立つのかというのを感じた。だから、本当に、千年の森の話の延長上でもあるが、本当に情報の発信の在り方、方法というのを、やはりもう一度考え直すときかなと。補助金も切れて、あそこに人が集まることについては、1つの方法としてはあり得るかもしれないが、あれがあることで店に負担がかかったり、パンフレットを1部足してくれているとは言うけど、1部しかなかったら持っていけないと思う。10部ぐらいあれば1部持っていくけど、今日は1



部というのが多くて、1部だけだったら、見て戻しておこうかなとなってしまうと思うので、やはり、そういう気を遣わせることも逆に負担になるのであれば、何かもうちょっと方法を考えていくべきではないかと思うが、どうか。

商工観光課長：そうであると思った。まず、店の負担を増やすということに対して、少し観光協会内でもお話をしなければいけないと思う。今のところ、清水町は補助金を出してないがゆえに、先ほどお話しした千年の森とサルビアの誠意で情報発信をしている状態になっている。先ほど、委員長も言っていたが、それこそ、インターネットが発達してなくて、スマートフォンでもない時代に現地に来てから観光の情報を得るという時代から、目的地を、パソコンであったり、インターネットであったり、スマートフォンで検索した後に、旅行先に何うということが主流になってきているという現実から目を背けず、税金の使い方としても、そういったところに補助金を厚めに出すというよりは、例えば、ホームページのサイトを充実するとか、あるいは、それをもっとわかりやすくするためにお金をかけるだとかということをしていかなければ、情報発信というのは、時代に合ったものになっていかないのではないのかというのは、私もここに着任して特に思ったことである。これから、そういったことは考えていかねばいけないと思っている。

委員長：ほかにもないか。そうしたら、課長と補佐がおられるので、再度、全体を通じて質疑をしたいと思うけど、皆さんのほうから何かあるか。西山委員。

西山委員：展示する品物は期限があるから限られるが、このパンフレットを見ても、結構、種類がたくさんあるのに、農協だとか、ごくわずかな店の品物しか置いてない。やはり、これだけのたくさんの品物があるので、それを大きいポスターに写真を写して、清水町にこれだけのものがあるよというものを、パンフレットというか、ポスターをつかって貼ってあげたほうが、かえっていいかなとは感じたが、どうか。

商工観光課長補佐：観光協会から、まず出している業者を選定して、応募してもらう。その中であれが選ばれている。当初、キサラというレストランのほうでたくさん種類は出していた。やはり、売れないところもあって、少しずつ数も業者も出せる方も減ってきて、そういう方については、言われたとおりに、パンフレットみたいなチラシを置いてみたりとかというのはごもっともなので、用意して宣伝できるような形も整えたいと思う。

商工観光課長：皆さん、今日、商品を見てどう思ったかわからないが、これは私の個人的な感想をここで述べるのが適切かどうかかわからないが、清水町の物産が他の町に比較して、充実しているか多いかという話だが、商品の数を実際に並べてみると、実はそんなに多くないということも御理解いただければと思う。これは、後ほど、時間があつたら見にいっていただきたいが、ゴールデンウィークに駅前の札幌ドラッグストアに清水農協の特産品コーナーができた。札幌ドラッグストアの御厚意で、農協で生産しているものを全て並べた。見にいって感想、いろいろな方やプロの方から見てもらったら、商品の数が少ないわりに面積ばかりが多いという評価を得ている。あそこに、もし、清水町の残りの商品を並べたとしても、実は商品の数がそんなにないということも御理解いただきたいので、その物販を通した観光振興というのは、ある程度限界があるのだらうというのが、今のところの私の持っている感想だということも、この場で言うことが適切かどうかかわからないが、御理解いただければなと思っている。

西山委員：課長の言うのもわかるのだけど、このふるさと納税で、結構、返礼品の品数が多い。清水の特産品として、これも一緒に利用してはどうか。その日のものとか冷凍品が多いから、これは皆、観光施設に置くというわけにはいかないから、そういうものもあるのだということを、ポスターにして一遍に皆載せてあげれば、いいのではないかと思って話した。

商工観光課長：冷凍食品であつたりするものが多いというのは、何となく、西山委員も御存じだと思う。特に、清水町のふるさと納税の代表であるスロウフードの牛トロブレイクは、千年の森でも置いてないし、サルビアでも置いてない。それは、おそらく、取り扱いが難しいということで、スロウフード側から商品のイメージを損ねたくないという申し出があつて出張販売みたいなのがないことだとは思う。それ以外に解消できる部分で、もし冷蔵・冷凍商品というのがその物販コーナーに可能であれば、我々もそういったことは広く呼びかけたいのと、もし不可能であれば、今言ったように、例えば、ふるさと納税のパンフレットと併せた形で、清水町にはここに置いてある商品以外にもたくさんの商品があるのだということもPRすることは可能なので、そこは、今まで以上に努力はしていきたい。

委員長：ほかにもあるか。中島委員。

中島委員：意見になる、ならないはちょっとわからないが、お土産とか、そういうものはこれから、観光地巡りとか、歩こうとした人が峠を越えてここへ入ってきたときには、先に買わない。だから、地理的条件もあると思う。帰り道なら、お土産云々という問題もあると思う。今日視察で見て、そのときの発送準備は両方ともなかった。だから、どこでカバーするかというのは、そういうものはやはり、そのお店

で、帰ったらすぐ送って、帰ったところに着くようなとか、そういうやはり構造的なものもあるのかなという感じがした。品物が多い少ないではなくて。先ほど、西山委員も言ったし、加来委員も言ったけど、結局は、すばらしいものはある。だからこれは、ここからすぐ発送できると、そういうPRをしなれば、パソコンの中で全部やれますなんていうのではなくて、来て見たときに、何かその辺の条件、入ってきた人か、帰る人かということで、やはり心理的に違うと思うので、その辺も受け答えがしやすいものというのは、あの店の中にあつていいのではないかなという思いが、今ちょっとした。それと、協力隊を雇ったときに、そういう方たちが実際に現場へ入って、いろいろなことをやってお手伝いしてもらった中で、その方々の感想、感じ、こうしたらいいのではないかとか、こういうことはちょっとおかしいのではないかとかがあつたら、アイデアを取り上げる。そういう人の使い方というものもあると思う。ただ人手不足だから手伝ってもらおうとか、1人区にするというのは、ちょっと私は危険だと思っている。せつくなのだから、結局、今職員の人は、専門的な部分もあるし、後々のことも、自分の人生を考えた上で…。ところが、一時的に協力隊として来てもらったときに、そこに住み続ける人もいるけど、私は新聞等でしか見てないけど、いろいろなアイデアを出している。そういうアイデアを出してもらえる環境というのをつくっていいのではないかと。先ほど、課長が言った人出が足りないから手伝わせるのではなくて、手伝ってもらうのは、ある程度までやむを得ないと思うけど、やはり、アイデアを聞き取る。そんなアイデアは要らないではなくて、聞き取るぐらいはいいわけである。それを採用する、しないは課長の方の役目だから。だけど、意見はどんどん出してもらえるような、そういう職場環境をつくる必要があるのではないかと、2点だけ感じたところである。その辺についてどうか。

商工観光課長：1点目の郵送に関しては、先ほど、西山委員が心配されたことにも該当して、例えば、冷凍のものとか重たいものとかというのは、確かに、今の特産品の販売コーナーには、全くそういった対応がされてないので、観光協会内でも話してみたい。もし、パンフレットを置いたとしても、結局、生鮮食品であつたり、重たいものであれば、その場で買えないと思うので、1つ、送り状がそこに備え付けてあるだけでも、パンフレットを見て、本州にも送ることができると思うので、そういった工夫はいかようにもできそうなので、お話ししてみたいと思う。それともう1つ、地域おこし協力隊のお話である。これは何回か、一般質問等で、議会にも指摘されたことがあると思う。地域おこし協力隊の使い方が下手なのではないだろうかという御指摘をいただいたことがある。これは、下手でないと言えるといいが、決してそんなこともなくて、どうしても、今、中島委員が言われるように、不足している人員、いわば昔の言葉で言うところの臨時職員みたいな形で使っていることが多いという具合に私も感じている。今言つたとおり、現場に出て、販売しているがゆえにわかる悩み事であつたり、感想というのは必ずあるはずなので、そういったことは、これから、7月にまた新しく、東京のほうから来ていただける地域おこし協力隊がおられるので、気をつけながら、私どもがそういった職員の意見を取り入れて、現場にフィードバックするということができるような体制というのをは心がけていきたいと考えている。

委員長：よろしいか。ほかにあるか。議長。

桜井議長：いろいろ見させていただいて、そして最後、品数が少ないとか、いろいろな現状の中で、この最後の課題の中で、道の駅の構想がある程度表明されている中で、現状はかなり厳しいものがあると。ここに書いてあるように、いろいろな多面的な要素も含めた中で、計画を考えたいという構想もあるが、なかなか、それに与える影響とか、まだまだ課題が大きいなという印象を持っているが、その辺はいかがか。

委員長：だいぶ飛んだ質問だが、答弁をお願いします。

商工観光課長：道の駅に関して、先日ちょうど、観光協会の総会があつたときに、町長から発言があつたので、その辺の話も含めながら、今、担当としてどこまで考えてどこまで進んでいるかというお話をお話したいと思う。阿部町長の公約の中で、道の駅というものを、まずつくりたいという話があつた。町長にしてみると、国道が2本通っているということや、あるいは、もっと大きかつたのは、第6期総合計画の住民からの要望で、情報の発信拠点が、こんなに交通の便が恵まれているところはないのは、むしろ、不自然ではないかという意見があつたことからだと思ふ。私の感覚でいうと、もともと、歴代の町長は、道の駅に否定的だったような記憶がある。つくってもペイできないのではないだろうか、赤字になつてしまふのではないだろうかということと、清水町は、かつて財政が悪化したということもあつて、そこを気にして、なかなかつくるということに踏み切れなかつたことから、先ほど、午前中にも申したとおり、観光ビジョンというのをつくつた中には、道の駅の構想もやや触れられていたものの、なかなか進んでないという状態であつた。公約に出てきたので、我々も無視はできないので、先週、開発の事務レベルの職員とお話をしてきた。道の駅は簡単につくれるものではなくて、いろいろな条件があるので、今つ

くろうと決めたとしても、おそらく完成は早くて4年後。これは住民の合意が必要であったり、基本設計が必要であったり、いろいろな許認可とかの手続をしていくと、今年つくるということを宣言して、いろいろなことをやったとしても、でき上がるのは4年後になるであろうという話を、開発とは協議を進めているところである。なおかつ、どういった道の駅をつくろうかということが、まだ全く具体的にないで、担当としては、先ほどお話ししたとおり、大きな道の駅をつくと、今、物産コーナーを見てもらって分かったと思うが、清水町の物産は、私が先ほど申したとおり、そんなにたくさんあるわけではなく、大きな道の駅をつかって、一番最初に悩ましいのは、商品は何を置くのだろうかとか、飲食のスペースをどうしようかとかということに悩むと思うので、我々担当のレベルとしては、そんなに大きなものをつくったとしても、商品の陳列で悩むであろうと思っている。これはもう、担当としての考え方なので、これが政治家としての町長がよしとするかどうかというのはわからないが、これから内部協議でそういったお話というのは、幹部職員にはお話をしていきたいと思っているところである。あとは、観光協会のお話であったときには、町長は、御影地区、清水地区、その辺2か所も含めて、柔軟に場所というのは考えてほしいという願いがあったので、そこは観光協会の会員さんと話をしながら、慎重に進めていかなければいけないと思う。最悪なのは、大きな道の駅をつかって、維持費がたくさんかかって、売るものが全くなくて、なおかつ、道の駅ができたがゆえに、人流が変わって、既存の店舗が赤字になるだとか、逆に潰れてしまうだとかということがあっては本末転倒なので、その辺のリサーチというのは慎重に進めなければいけないと思っているのが、担当課の意見である。以上である。

桜井議長：申し訳ない。ちょっと本題とずれたが、ちょっとお聞きしたかったので。

委員長：また改めて、次回の調査に入れたい。また調査する段階ではないと思うが。ほかにも皆さんからあるか。

(なしという声あり)

委員長：なければ、商工観光課の課長と補佐におかれては出席していただいで結構である。休憩する。

【休憩 14:57 (商工観光課退席)】

【再開 14:58】

委員長：再開する。

今日、2つの課で、そして、昼から2か所で現地を見させていただいた。ふるさと納税、そして今の観光発信の状況についてを見させていただいたが、まず、調査をまだまだ足りないというふうに判断するか、それとも、一旦、これはこれで十分調査を終えたということで、調査自体はここで終了して、今、まとめをこれからしていくかという形になるが、どうか。まだ調査が必要か。それとも、これでまとめていきたいということによろしいか。どちらかによろしいかと思うが、皆さんの御意見はどうか。

(まとめという声あり)

委員長：まとめでいいか。よろしいか。

(よろしいの声あり)

委員長：もうこれ以上の部分は、今回ではもうないと思うので、このまままとめに入りたい。まとめについては、今日の報告について、まとめの仕方は、どのようにしてよろしいか、お伺いをしたい。皆さん一人一人がまとめるのか。それとも、委員長、副委員長に任せるのか、皆さんの御意見を伺いたい。今日の皆さんからあった質疑・意見等を正副委員長でまとめて、そして、6月の定例前に皆さんに確認をいただいて、そして報告していくという形が一般的かと思うが、そのような形によろしいか。

(はいという声あり)

委員長：そしたら、正副委員長でまとめさせていただきたい。その後、皆さんに確認をしていただいて報告していくという段取りにしたい。

全体を通じて、どうしてもこの部分だけはどういうところはあるか。最後の道の駅の部分については調査対象外だから、ちょっと割愛させていただくが、考え方としては、十分つながる部分はあったこと等は理解している。あと、どうしてもこの部分は入れたほうがいい、この部分はおかしいとか、この部分はよかったとか、もし追加する部分があれば、今日の皆さんの発表以外のところで、もし、この部分を強調してほしいというのがあれば、発言していただければと思うが、特にないかな。

加来委員：質疑の中で出たことでまとめていただければいい。

委員長：そういうことによろしいか。

(はいという声あり)

委員長：そのほか何かあるか。

(なしの声あり)

委員長：今後の予定を言ったほうがいいのか。休憩する。

【休憩 15:01】

【再開 15:01】

委員長：再開する。

報告は定例会初日になるので、その前に1回、委員会を開催するか、若しくは、まとめたものを皆さんにどういう形かお渡しして見ていただいて御意見をとるかとなる。1回集まるか。それとも、そこまで必要ないというのであれば、皆さんに何らかの形でお渡しして、そこで意見をもらうという形にしたいが、どうか。

西山委員：委員長に任せる。

委員長：そうしたら、正副委員長で先にまとめさせていただき、皆さんに定例前に見ていただいた中で、それぞれから御意見をいただいて修正するという形にしたいと思う。初日に報告できるように準備をしていきたいので、よろしくお願いします。

## (2) 議会報告会と町民との意見交換会のテーマについて

委員長：式次第の(2)に議会報告会と町民との意見交換会のテーマについてという議題がある。これについては、3月2日の全員協議会で議会運営委員会委員長から説明済みである。開催日程の調整は難しいところであるが、やるのが基本ということで、総務産業常任委員会としてのテーマをつくっていかねばならないということで、皆さんに次回までに、どういうテーマを委員会でやるべきかということをし少し考えていただければと思う。6月定例会の会期中に委員会開催するので、その際に、発表いただければと思う。それとともに、ちょっと先走るが、次の調査内容についても、皆さんのほうから御意見を会期中に行う委員会で決めていきたいと思うので、それまで、皆さんの中で考えていただきたい。次回の委員会に出していただければと思うので、よろしくお願いします。これについて皆さんから何か意見等はあるか。

加来委員：1点確認したいが、意見交換会のテーマについて、所管に関することでもいいのかということでは、今までの経緯では、それぞれの委員会でテーマを考えてくださいということであった。それが何か、所管に関わったことに限定してしまっている経緯があるが、本来は、議会の在り方等についての意見交換会である。町政のことではなくて、議会と町民のことについての意見交換会が本来の目的であるが、町政について、町民の人がいろいろ多く聞いてくるから、テーマを設けてくださいという要望があって、委員会で考えて出してもらったようにした。その辺は、所管に限らず、議会のことで、例えば、議員のなり手不足についてとかという、そういうようなテーマでもいいということなのか、議会運営委員会でその辺を確認しているのかどうか。テーマの範囲というのか、どういう考えか。

委員長：ちょうど所管事務調査がそれぞれあるから、そこで考えてほしいということだと思う。その中で、うちの委員会としては、まずこれが重要だということ、そのときに皆さんと決めていきたいと思う。それは所管に限らずでも、全然構わないと思う。それは皆さんで、うちの議会で大事なことだということ、それをやればと思うので、ぜひ、それらも含めて次回の委員会で協議したいと思う。そんなところでよろしいか。ほかあるか。

(なしという声あり)

## (3) その他

委員長：(3) その他のとして何かあるか。

(なしの声あり)

委員長：なければ、以上で、総務産業常任委員会を終了する。今日一日、総務産業常任委員会の所管事務調査、朝からおつき合いいただいたこと、そして調査でいろいろな御意見をいただいたことに感謝申し上げます。しっかりまとめて、皆さんに事前にお渡しできるようにしたいと思うので、今後ともよろしくお願いします。本日はどうもお疲れさまです。

【閉会 15:07】