

第11回清水町みらい会議要旨

○開催日 令和4年7月27日(水)

○会場 清水町役場4階 第1会議室

○出席者(委員)

- ・岩崎 清悟 座長 (静岡ガス株式会社 特別顧問)
- ・中山 勝 副座長 (一般財団法人企業経営研究所 理事長)
- ・植田 勝智 委員 (ファルマバレーセンター センター長)
- ・川村結里子 委員 (株式会社結屋 代表取締役)
- ・長倉 一正 委員 (有限会社長倉書店 代表取締役)
- ・三船美也子 委員 (一般社団法人日本親子体操協会 理事)
- ・矢嶋 敏朗 委員 (日本大学国際関係学部 国際総合政策学科 准教授)

○欠席者(委員)

- ・鈴木 誠一 委員 (株式会社エステック 代表取締役)

まちづくりビジョンについて検討を行った。

1 サントムーン柿田川を起点としたまちづくりについて

- ・ 地方の衰退を招いた要因として、“車社会”と“バイパス整備”を挙げている論文がある。バイパス沿線にナショナルチェーンの大型店が出店されることで、地域に根差したビジネスが吸収されていき、法人税は本社所在地に納められるため、地域にはキャッシュフロー(※1)が残らない、というもの。
- ・ サントムーンはバイパス沿線上の大型ショッピングセンターであるが、ナショナルチェーンの大型店とは異なり多くの地元の店舗が入っているため、地域経済にも循環効果があり、町にとって大きな意味を持っている。サントムーンを起点としたまちづくりは、他の市町ではできないことであり、これを積極的に考えていくとよいのではないか。
- ・ 他の市町と比較しながら分析をすると、町の特徴が見えてくる。町の強みをどのように強化し、生かしていくかを考えると、まちづくりの在り方も見えてくるのではないか。
- ・ サントムーンは、近隣のショッピングセンターと比べて平日の売上げが強みであり、これは地元の客に愛されていることの表れである。商店街とは異なり、個々の事業主をまとめるトップがいることも強みである。
- ・ サントムーンという箱があることを生かし、町の商店街としてもできることがあるのではないか。大企業とコラボレーションするチャンスもあり、町内の

商店がテナントに入り地元に着しているという強みを生かせば、更に個性的なショッピングモールになると思う。

2 観光について

- ・ 観光客を誘客するのではなく、町民が自分のまちに誇りを持ち、サントムーンや柿田川湧水、企業や企業で働く人々などを観光素材として清水町らしさを町内外にアピールできるよう、住んでいる人々の営みを教える人材を育てるとよいのではないか。
- ・ 清水町は県内では知られていても、東京では知名度が低い。東京に近く医療が充実しており、サントムーンという強みがあることを上手く使って、若い世代にアピールし将来の定住人口を増やすことに絞った方がよい。

3 交通について

(1) 町の交通事情について

- ・ 今の若い世代は車を持たなくなってきた。地方では二次交通（※2）が注目されており、自動運転等のスマートモビリティ（※3）が活用できれば、鉄道の駅がないことはそれほどハンデにはならない。
- ・ 交通体系には2つの考え方がある。最寄りの駅から人を運ぶものと、循環バスに代表される町の中を移動するもの。
- ・ 日常生活においては、町のポイントとなる場所を回ることができれば、車がなくても問題ないのではないかと。県の補助金等を活用して自動運転の導入を進めるなど、住民向けの交通を充実させていくとよいと思う。
- ・ 清水町は、鉄道というインフラがない珍しい町である。これからの高齢化社会を考えると、地域を循環するバスの存在は大きいと思う。交通網の目をどのように細かくしていくのか、高齢者にターゲットを置いた施策の中で重要になってくると感じる。

(2) 新しい交通の在り方について

- ・ サブ停留所のようなものを作り、そこに集まった人をバス会社の停留所まで連れていくようなオンデマンド形式のやり方もあるのではないかと。
- ・ オンデマンドについては、ITを活用するとバスの現在位置や待ち時間がスマートフォンで確認できる。そのようなものも取り入れていくと、利便性が上がり生活が豊かになる。循環バスのネットワークとITを組み合わせることで、高齢者に優しいまちになるのではないかと。
- ・ ITの活用を進めるために若いIT系の人材を呼び込むことで、それが定住に繋がるかもしれない。昔のように大きな工場を作り、人を呼び込むような施策ではなく、呼び込む人材が現実的にトライできるような仕組みづくり

が必要である。アイデアを持っているスタートアップ企業はたくさんあるため、いかに意志を持って呼び掛けるか。

- ・ 浜松では流しのタクシーが全然止まらない。全てインターネット予約で、指定の場所に来る。ITを取り入れて利便性が上がれば皆が使うようになり、町の取組が評判になればブランド力が上がる。若い人が集まってくる。こうした取組は、専門性が高く難しいため、外部の人材を活用するとよい。
- ・ サントムーンをバスのターミナルにできると面白いのではないかと考えているが、なかなか事業化が難しい。町の高齢化率は県内では低い方だが、今後高齢化が進めば循環バスの利用者は増えると思う。
- ・ 国の補助金が活用できるのであれば、町の負担が出るとしても社会実験のような形でとりあえず何かやってみて反応を見るというやり方もあるのではないか。
- ・ 日大の理工学部には交通システムを持っている部署があるが、三島駅北口にステーションを作り、無人運転を導入する計画を進めている。交通が専門の職員を巻き込んで取り組んでいるが、専門家を巻き込むことは非常に大事である。日大には交通を専門にしている教員がいるため、上手く活用してもらえればと思う。
- ・ 最近は大学側も一つのミッションとして地域貢献が組み込まれており、地方で協働できるネタを探している。

4 今後のまちづくりについて

(1) まちづくりの方向性について

- ・ 日常生活でもリモートワークでも、居住環境が充実し健康的に暮らすことができる、最寄りの駅まで遠くても清水町に住むことに価値があると感じられる人が増えるのではないか。
- ・ 都市計画マスタープランや立地適正化計画の中で、環境、防災、産業などまちづくりの基本方針を定めているが、そのような上位の計画の中に、住宅等に関する取組など町が行っていく個別の取組を想定し定めることで、より意味のある計画が出来上がると感じている。
- ・ 清水町は農業の町ではない。従事している人がいるから支えるという考え方だと、町の施策の方向性とずれてしまう。伸びていくものを伸ばさず、なくなっていくものを支えることは、将来のためにならない。
- ・ 新しい道路の整備にあたっては、道路のみを整備するのではなく面整備により区画整理を行い、土地の価値を上げていくことで、将来固定資産税として町に返ってくるよう進めていきたい。
- ・ 人口を増やし、ある程度収入が高い人に住んでもらうとなると、都内から

の移住を積極的に受け入れるしかないのではないか。都市圏へ通勤するあるいは在宅で勤務する人々にアプローチし、人口を増やして賑やかなまちづくりを進めるという方法もある。

- これまでのように、ものづくり（製造業）を中心に将来の日本経済を考えることは難しい。海外へ出てしまった国内のものづくりインフラは、なかなか元には戻らない。人口減により労働コストも高くなっている。
- これまでのまちづくりは、公平性や平等性を前提に進めてきたが、今後はターゲットを絞っていくことも考える必要があるだろう。前例主義ではなく、何をしなければならないのか、何がハードルになるのか、ハードルをクリアするために何をするのかを考えて、ビジョンを決める。
- これからのまちづくりには、地域通貨により地域の中で経済が潤っていくような仕組みづくりなど、地域循環、地域経済をどのように回すのが重要である。まちの規模が大きすぎてもうまくいかない。その点、清水町はちょうどよい規模であり、清水町ならではの取組で色を出すことができれば、注目してもらえる。
- どの層にターゲットを置くのか、マーケティングが必要である。ターゲットに焦点を当てた施策が、無駄なお金を投じず将来のためになる。
- 防災については、公共と自分自身がどのように関係を作っていくか。まずは72時間分の備えが大事だと思う。町が音頭を取って進めていくことで、住民へのケアを行う町であることを示すことができるとよい。

(2) 民間との連携について

- 企業との協力による地域の防災力の向上や、学生が企業や地域の人から学ぶような関係づくりなどを通して、民間と行政が連携して一緒に未来をつくっていくというメッセージを発信することで、町全体でまちづくりを進められるとよいと思う。
- 防災面での協力や健康経営企業のアプローチは、中小企業では現実的には厳しいと思われるが、できることをできる範囲で協力して取り組むという考え方でよいと思う。
- 健康に暮らすためには、高齢者への対応をいかに進めていくか。静岡県の高齢化率は、全国平均より高い。また、独居もしくは夫婦のみで住んでいる人が10年前に比べて1.4倍に増えており、10年先を見据えたまちづくりを考える必要がある。高齢者を対象としたビジネスが増えていく中で、連携により大きなビジネスとして新たな産業興しに結びつけることができないか。

(3) 企業の誘致について

- 事業者からすると、補助金があるかどうかは一昔前の発想であり、今は本当に効率が良い場所を徹底的に求めている。

- ・ まちづくりにおいては付加価値のある産業を生み出すことが重要と考えるが、人を集められる企業が存在しているかどうかを考えると、静岡県東部においてはそれほどない。
- ・ 卸団地北側の開発については、テーマがあまり見えてこない。例えば健康に暮らすことができる地域など、何か一つ特色のあるテーマを持って開発をするとよいのではないか。
- ・ 人が増えれば賑わいが出るが、行政サービスのコストも上がる。企業を誘致できれば法人税の収入が生まれるが、それほど広い敷地はない。付加価値という点では、外資系の企業を誘致するとよいという話を聞くが、地域にはなかなかなじまない。町との約束事を守ることを条件に助成をするなど、外資系の企業を呼び込むようなPRができないか。

5 具体的な取組について

(1) 住宅の建設について

- ・ 民間活力を引き出す方法として、優良住宅の建設を促進するような条例の整備や予算付けが考えられる。宅地分譲や区域の調整に関して踏み込んだ施策を検討してはいかがか。それを掲げることで、町のアピールになると思う。
- ・ 災害に強い住宅の建設に対して助成ができると面白いのではないか。それを一つのアピールポイントにできないか。

(2) スモールビジネス・副業について

- ・ 起業まではいかないが、少し稼ぎたいというスモールビジネスを応援してほしいというニーズもあると思う。いきなり起業ではなく、スモールビジネスや地域活動を育てていくなど、段階的に支援できる仕組みがあるとよいのではないか。暮らしやすいコンパクトな清水町で、コンパクトな支援により自分らしいビジネスを育て、自分らしく生きるというようなアプローチもあると考える。
- ・ 特に東京では、副業という考え方が浸透してきている。中小企業では、DXの遅れを副業人材でカバーするという取組を始めているが、副業を希望する人が増えている一方で、行政や企業の受け皿が少ないという現状がある。特にIT関係がポイントだと思うが、町の人材では足りない部分を副業人材で補うことも考えてはどうか。町の魅力に気づき清水町でリモートを試みようという人が出てくるかもしれない。そのような芽を掴むことも必要だと思う。

(3) 健康へのアプローチについて

- ・ 健康へのアプローチとして、企業が健康経営を進めている。健康経営企業を町として認定するなど、企業等の集団にアプローチして健康を高める仕組み

みがあるとよいのではないか。

- 健康寿命を延ばそうと取り組んでいる中で、町の在り方としては、健康寿命で生きている人の楽しさと、健康寿命が尽きた後のケアの両方を考えていかなければならない。尽きた後のケアが充実していると、健康なうちから住んでみようという気持ちになるのではないか。
- 景色や気候が良い清水町という地域を生かす一つの在り方として、サービス付き高齢者向け住宅の整備もあると思うが、人手の確保が大変で、町の支援がないと誘致は難しい。今後の人口構成の変化等を考慮して施策を考えていく必要があるが、一度できてしまえば大きな力になると思う。

※1 キャッシュフロー…お金の流れ（流入・流出、収入・支出）のこと。

※2 二次交通…拠点となる空港や鉄道の駅から観光地までの交通のこと。

※3 スマートモビリティ…従来の交通や移動を変える新たなテクノロジーの総称。