

なぜ、この2つを質問しようと思ったのか？

坂戸市総合振興計画について

総合振興計画というものがあることを、市民の皆様はご存知でしょうか？これは市政の最上位の計画と位置付けられているもので、10年計画を前期・後期5年ごとに分けて、具体的な達成指標、数値目標を掲げています。

ちょうど28年度は前期基本計画5年目の年なので、29年度から始まる後期基本計画の策定作業をしています。では前期の結果はどうだったのか？最上位計画の達成状況が悪ければ、他の行政計画の状況も推して知るべしです。

また、なにかに新しい政策提案や、事業の改善提案をした時に、市から「振興計画や他の行政計画にのっとり、結果を検証し改善し効果的に実行している。」というような答えが出る事が多いので、実際の計画達成率や、改善状況はどうなのか？絵に描いた餅になっていないか？と疑問に思い、質問しました。

商業振興施策について

2点目の商業振興について質問したのは、まず、そもそも事業主が自己責任で商売を始めたのだから、市民の税金を使って商業振興をはかる必要があるのか？と昔から疑問に思っていたからです。自由主義経済の中で成功する店と、廃業する店が出ることは当然です。むしろ行政の支援があることによって、公平な企業間競争が行われないことの方が問題だと思います。市町村によっては、商店街の活性化のために、補助金を使い、大幅な商店街整備を行う自治体もあります。ですがどんなに商店街整備というハード面を整えても、個店の魅力がなければ消費者は利用してくれない。結果シャッター商店街が解消されない自治体が多額の状況です。かといって行政が何もしなくて良いわけではなく、税金をあまり使わないでも、商業振興をはかる手はあるのではないかと、いくつか事業提案をしました。

市政報告



12月議会において、「坂戸市総合振興計画について」と「商業振興施策について」一般質問をしました。

一般質問を終えてゆげの思い・・・

市議会議員になり、まもなく1年が経とうとしています。色々な方から「議員になってどう？」と聞かれるのですが、一言では言えないところであり、日々試行錯誤をしている状況です。議員として改善提案をすることにより、少し変わったものもありますが、全く変わらないものがほとんどです。

悩み多き議員生活ですが、新入社員は誰でもそうですので、前向きに粘り強く、坂戸市の今と未来を変えるため、どうすれば施策を実行できるのか、トライ&エラーを続けていきますっ!!

ついに市議会の
ライブ中継が12月議会より
始まりました。是非そちらで完全版を
ご覧ください!!



ゆげ勇人 プロフィール

履 歴

1973年10月23日生
坂戸市清水町在住
坂戸あずま幼稚園卒園
坂戸市立千代田小学校卒業
坂戸市立千代田中学校卒業
埼玉県立朝霞西高等学校卒業
明治学院大学卒業
坂戸理容美容専門学校卒業
立教大学大学院修了

現 在

理美容室 経営 (7店舗)
学校法人 北埼玉学園 代表理事
グルノーブル美容専門学校 経営
坂戸市立千代田中学校 PTA 会長
第一住宅坂戸団地自治会 青年会長
予算決算常任委員会 委員
市民福祉常任委員会 委員
坂戸・鶴ヶ島消防組合議会 議員

ゆげ勇人事務所

ゆげ勇人 検索

住所 〒350-0214 埼玉県坂戸市千代田 1-4-17 FAX 049-283-0923

電話 049-283-0922 メール yugehayato@gmail.com

ゆげ

行けッ! 活けッ! ゆげッ!

勇
はやと
人

1. 坂戸市総合振興計画について

Q&A START!!

Q 市政でもっとも重要な計画である坂戸市総合振興計画前期基本計画103指標・目標の達成状況は?

A 現在の達成状況は103指標中40指標、最終的には40%程度と予想している

もっとも重要な計画の達成状況が半分もないわけです。PDCサイクルを回し、毎年改善努力をしているという話でしたが、結果は著しく低い達成状況です。進行管理をする中で、目標到達にあまり効果が見えない事業の見直しは、しっかりと行われているのか疑問に思い、次の質問をしました。

Q 前期基本計画期間中に行われている実施事業のうち見直しをされた事業はあるのか?

A 見直しをされた事業は無い、無いです。なぜなら疑問に思い、以下の質問をしました。

Q 事業を廃止する際の判断基準はどのようなものか、判断基準は設けていない。最終的には市長の判断

A 事業には関係者がいるため、ただでさえ一度始めた事業の廃止や縮小をすることは簡単ではありません。しかも明確な判断基準もない。一度始めた事業はまず止められなくなってしまふ。効果が薄いと分かっている事業に、税金が重ねられ続けます。私は市民の皆様に理解して頂けるような明確な判断基準や、そのための分かりやすい仕組み、情報公開する取り組みが無いことによる弊害が以下の4つあると思います。

- ① 社会の変化により事業が市民ニーズと乖離した効果の薄い事業を、いたづらに継続している。
- ② 一度始めた事業は止められないため、新規事業に対し非常に慎重になる。
- ③ 分かりやすい廃止基準や、情報公開体制が無いと、廃止した場合に行政に対する不満が出やすくなる。
- ④ 一部の事業は年々増加し、財政負担、職員負担が増し、いずれ対応できなくなる。

Q そこで質問ですが、事業の廃止基準や意思決定の仕組みを決め、市民の皆様に情報公開をする仕組みを作った方がよいと思うが。

A 今後の研究課題とする。

右肩上がりの経済成長下ではないのだから、これからは優先順位をつけて事業を実施せざるを得ないことは、多くの市民の皆様に理解して頂きたいと思う。効果の薄い事業に税金を重ねられ、必要な市民サービスが行わなくなることは誰も望んでいないのではないかと。政治・行政が責任を持って判断する必要がありますかと思う。

3. 商店振興施策について

Q 現在実施している、主に商店振興を目的とした事業はどのようなものがあるのか。

A さかど街パル事業、共通商品券発行事業、産業まつり、店舗・住宅等改修推進事業、特産品推進事業です。

特産品推進事業以外は、市内での消費を喚起する事業です。

Q 市外消費者への販促機会を作る、いわゆる販路を拡大する事業も商店振興として効果的な事業だと思うが、現在行っている事業は、特産品推進事業として、ネット販売サイトである「自治体特選ストア坂戸」の運営と、市外イベントでのチラシ配布や催事販売。

A 市のHPからアクセス出来る、自治体特選ストア坂戸の存在を、どのくらい市民の方がご存知でしょうか? 年間200万の予算を使い、100万円の売上しかなく、赤字が100万円です。これだけ商品販売サイトが乱立している中で、専任の職員もおりず、片手間のサイト運営で、売れるわけはありません。現在登録事業数約28あります。1事業所あたりの年間売上平均は、わずか3万5千円です。市の考えとしては、ネットが使えない事業主のために、市が代わりにネット販促機会を与えることにより、坂戸商品の魅力を市外の方にアピールしているという事ですが、年間売上100万円では、まったくアピールも商店振興にもつながっていません。市内商店を紹介するのなら、市のHPにカタログを載せておけば良い話です。そうすればサイト運営コストは全くかかりません。即座止すべき事業だと思えます。

Q 空き店舗解消策として、創業者経営発達支援事業がありますが、現在の状況は、創業経営発達支援事業概要

創業発進段階	創業発進者の中で新規創業希望者へ補助
年に1回2日間開催 約40人受講	家賃年間60万円上限の補助 改裝費50万円上限補助

Q 40人受講して、1人という状況です。私はこの事業はあまり効果がないと思います。店を出すには何百万から何千万の資金がかかります。家賃と改裝費で110万円買って、強い出店意欲はつながりませんが、お金ではなく、販売機会を与えれば良いと思ひ、以下の質問をしました。

Q 創業者が最も不安に思っていることは、自分の商品やサービスが、どの程度消費者に受け入れられるか分からないという事です。その不安を解消するには、実際に販売してみるしかありません。例えば、市が管理可能な公共施設である、図書館や公民館、地域交流センターや老人福祉施設等の施設内外の一部を低額で貸出し、ワゴン販売や屋台販売を行う機会を与えてはどうか。

A 公平性や必要性の観点から研究課題とする。

Q もしこれが実行され、実際に販売し、商品の試行錯誤をし、これならイケると創業者希望者が考えたならば、顧客は市内にいることから、当然市内に出店します。創業経営支援事業には480万円の予算を取っています。一円もお金を掛けずに、むしろ家賃収入を得て、創業者育成、空き店舗解消につながります。デメリットは、公共施設の事務作業が多少増える事と、トラブルがあった時の手間だけですので、実行すべきだと思います。

4. 商店街振興施策について

商店街を対象とした事業は2つあります。商店街等活性化補助事業と、商店街環境施設整備等補助事業です。前者は商店街でイベントを行う際の補助事業で、28年度予算は210万円、19の商店街があります。後者は商店街当たり、約10万円の補助。後者は街路灯に関する補助事業で、街路灯設置費用の3分1の補助と電気代2分の1の補助事業です。市内の多くの自治会には、10万円以上の自治会運営交付金が支給されています。また、ほとんどの地域で、防犯灯の電気代、メンテナンス費用は全額市が負担しています。私は商業振興施策を調べるまで、てっきり商店街振興予算にかなりの額が投入されているのではないかと懸念していました。他市町村では商店街振興の名のもとに、無駄なバラカキ事業が散見されるからです。ですが本市の補助額は、自治会が受けている額よりも少ないという現状です。

ところで市民の皆様は、19の商店街がどこにあるか知っていますか? 恥ずかしいながら私は今まで知りませんでした。全ての商店街を回ってみたい、ここも商店街なのかと驚きました。見分ける方法は、街路灯の形です。商店街によって街路灯の形が違います。様々な形の街路灯が市内にはあります。だいたい柱には商店街の名前が入っていますのでぜひご覧いただきたいと思います。街路灯を見ると、その商店街の財政状況が何となく見えてきます。LEDの街路灯にしている商店街、街路灯の2つある蛍光灯のうち1つしか点灯していない商店街、設置街路灯の半分しか点灯していない商店街、全く点灯していない商店街、街路灯の撤去費用はすべて商店街負担なのに、点灯しない街路灯は設置されます。多くの商店街では、電気代半分の負担と、加盟者数減少により、財政状況は厳しい現状です。ですがどこまで市が予算を掛ける必要があるのかは、意見の分かれるところだと思います。魅力的な商品・サービスを提供できない店が悪いという考え方もありますし、地域衰退を防ぐために、積極的に取り組むべきだと思います。正直いって私も答えは出ていません。私も店舗を経営していますが、商店街にはありませんし、商工会にも加盟しておらず、今まで全く行政の支援を受けずに販売をしてきました。ただ行政が行わなければならないものもあると考え、次の質問をしました。

2. 商業振興施策について

中小企業庁「平成27年度商店街実態調査報告書」によると、商店街の景況感に関する回答で、繁栄していると答えた商店街は、わずか2.2%で、全国的に商店街は衰退しています。また経済産業省の商業統計によると、小売店の数は1982年をピークに現在4割の店がなくなっています。人通りが多い立地は、時代の移り変わりの中で、主要道路の変更や新規住宅団地の形成、生活習慣の変化等により変わって行きます。またたくさん店の同業種の店舗があれば、消費者の皆様が、より自分が好ましいと思う店で買物をするのは当然です。松下幸之助も言っています。「店の大小よりも場所の良否、場所の良否よりも品の如何。」経営者はお客様に合わせ、お客様が望む商品を、より良いサービスを行い、買いやすい場所で提供する必要があります。人通りが変わったら人通りの多い所に移転し、同業者より魅力的な商品サービスを提供するよう、日々改善努力をしてく。そうしなければ誰からも必要とされなくなり店になってしまいます。では行政はどこまで支援するべきなのか? 施策提案をしました。

Q 商店街に加盟している商店の数は、

A 会員数は526名です。

Q 商店街に加盟している商店の数は、市内全商店数の何%あるのか。

A 市内商店数は2749事業所のため19.1%です。

Q 商店街に加盟している商店は市内商店全体の約2割しかない。8割の店は商店街以外に立地しています。自治体によっては商店街がないわけですが、本市は全く違う。本市は全く違う。本市は商店街振興策は市内商店振興策にありつつも、他の地域の商店街活性化には全くつながらず、そこを商店街振興策と商店振興策を分けて実行する必要があると質問しました。

Q 商店街に加盟している商店は市内商店全体の約2割しかない。8割の店は商店街以外に立地しています。自治体によっては商店街がないわけですが、本市は全く違う。本市は商店街振興策は市内商店振興策にありつつも、他の地域の商店街活性化には全くつながらず、そこを商店街振興策と商店振興策を分けて実行する必要があると質問しました。

Q 19団体です。

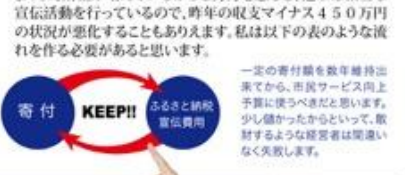
A 2010年には23の商店街がありました。

Q 本市内商店が密集している所もあるが、本市は全く違う。本市は商店街振興策は市内商店振興策にありつつも、他の地域の商店街活性化には全くつながらず、そこを商店街振興策と商店振興策を分けて実行する必要があると質問しました。

Q 私とは前回の9月議会においてふるさと納税について質問を致しました。現在本市が行っている事業で、これほどまでに市外の方々に本市商品を買っていただくようなイベントという発案の案も無く、年間を通して売上を寄与している商店振興事業です。ふるさと納税で集まった寄付金を使い、市外での物産展出展や、ふるさと納税イベントへの参加、市外の方が多く立ち寄る高級サービスエリアへの出店費用にたらどうか。

A 寄附金は既存事業に充当するとしているが、出店者の意向を踏まえて総合的に研究する。

Q 27年度の本市ふるさと納税寄付額は5700万円、28年度も1億円を超える見込みですが、本市から他市に流出する額も、昨年より増加すると予想されます。寄附金が増えているからと努力を怠ると、他市は相当な宣伝活動を行っていることも、昨年の収支マイナス450万円の状況が悪化する恐れもあります。私は以下の表のような流れを作る必要があると思います。



Q 市外へのチラシ配布や販売は年間何回程度行っていたでしょうか。

A チラシ配布5回、販売1回。あまりにも少ないと思います。市外への販促促進の取り組みはしっかりと行っているという話でしたが、実際は本当にチラシをまき、年間1回の販売です。そこで以下の質問をしました。

Q 一定の寄附金を毎年維持出来る。市民サービス向上に繋がらなくてはならない。少し減らしたからといって、数割の店舗が潰れてしまう。数割の店舗が潰れてしまう。数割の店舗が潰れてしまう。数割の店舗が潰れてしまう。

Q 大型で集客力のある店舗は、高い集客力を持ち、周辺地域ににぎわいを作ることができ、結果周辺の空き店舗は解消される傾向があります。坂戸駅北口のイトーヨーカドー、北坂戸駅西口の東武ストア閉店後の後継テナントに、商業施設を誘致することは大変重要だと思います。この2エリアには、市内商店街の半数である8つの商店街があり、商店街以外の商店も多数存在しています。工業団地への工場誘致支援策のように、中心市街地における大型店舗の誘致を積極的に取り入れる必要があると思うが。

A 両施設のオーナーに、商業施設誘致のお願いをしているが、どうなるかは分からない。また大型店舗の誘致に関しては、今後の研究課題とする。

Q 駅前が閑散としていると、今後他市町村からの人口流入を促す際、足かせになる懸念がある。相手がいることなので難しいことは分かるが、積極的な取り組みを期待している。

Q 特定の店舗への支援は難しい、まちづくりの観点から、どんな支援がふさわしいか等の検討を加える必要があると考えている。

A 特定の店舗に補助金を出す事はすべきではない。お金ではなく、自治体関係者が意識して買物したり、感謝の意を表したり、撤退しないような努力することは出来ると思う。空き店舗になった後、空き店舗対策をするのではなく、少しでも防犯できないうちに、地域が衰退すれば、様々な維持管理費用が増大する。撤退する前に出来ることではないかと思う。

Q 商業振興策として最も実行しやすくて効果的な方法は、私達自治体関係者が市内商店で積極的に買物をする事だと思ひ、それにより商店の売上増効果だけでなく、消費者として店を利用することにより、本市独自の効果的な商業振興策が浮かぶかと思ひ、それを集約し施策に反映する仕組みを作るべきだと思ひ、以下の質問をしました。

A 議員には情報収集も含め市内で買物をするようお願いし、商業振興に努めていきたい。

Q 東坂戸市商店街「マミーマーケット東坂戸」西坂戸市商店街「全日食チェーン西坂戸」のように、近隣に食品スーパーが無い地域の店舗は、地域住民にとって大切な買い物先であり、商店街の他の店舗にとっても大切な集客装置、いわゆる核店舗です。このような核店舗が撤退し、後継テナントが入らなかった場合、他の店舗も流入人口減少から売上減となり、結果閉店、新規閉店も無かった場合には、買物先はますます不便になり、流入人口は減り、流出人口は増え、地域衰退につながってしまいます。このような商店街核店舗への支援をする必要があると思うが。

A 特定の店舗への支援は難しい、まちづくりの観点から、どんな支援がふさわしいか等の検討を加える必要があると考えている。

Q 市長より前向きな答弁を得た。やはり店を利用せずして、話術は浮かばないと思ひ、現在行っている事業は他市町村でもすでに実行している。効果が薄いことは明白なのだから、本市に合った独自性を持った事業を始めるべきだ。私も情報収集に努めています。

紙面の都合上質問を一部省略しました。