

地 域 産 業 都 市 委 員 会 行 政 調 査 報 告 書

墨田区議会会議規則第71条の規定により、令和6年9月19日付けで議長から承認され、下記のとおり実施した行政調査の結果について報告する。

令和7年3月26日

墨田区議会議長
佐 藤 篤 様

地域産業都市委員長
藤 崎 こうき

記

1 調査期間

令和6年11月5日（火）から11月7日（木）まで

2 調査場所

- （１）沖縄県うるま市
- （２）沖縄県糸満市
- （３）沖縄県

3 調査事項

- （１）産業観光施策について
 - ア 東照間商業等施設TERUMA～east coast～の管理運営について
- （２）観光施策について
 - ア 勝連城跡周辺整備事業及びあまわりパークの管理運営について
 - イ 観光文化交流拠点施設「シャボン玉石けん くくる糸満」について
- （３）地域活動推進施策について
 - ア 糸満市民活動支援センターまちテラス（特に糸満市市民提案型まちづくり事業補助金）について
- （４）経営支援施策について
 - ア 糸満でじたる女子プロジェクト 糸満市×MAIA について
- （５）産業振興施策について
 - ア Okinawa Startup Eco System<Lagoon NAHA>について

4 出席委員氏名

藤 崎 こうき	おまた 雄 一	小 林 しょう
船 橋 けんご	堀 よしあき	中 村 あきひろ
加 納 進	としま 剛	

5 同行理事者職氏名

立体化・まちづくり推進担当部長
宮 本 知 明

6 随行事務局職員

議事調査主査	議事調査書記
甘 利 洋 平	鈴 木 康 修

7 調査概要
別紙のとおり

調査概要 【うるま市】

1 市の概要

平成17年に具志川市、石川市、勝連町、与那城町の4市町が合併して誕生。沖縄県中部の東岸に位置し、那覇市から約25kmの距離にある。

金武湾と中城湾に面し、東南部に広がる勝連半島の北方海上および東方海上には、8つの島々があり美しい風景と豊かな自然環境に恵まれている。

面積は86.08km²で県下6番目で、気象は亜熱帯海洋性気候に属し、月別の平均気温が17から29、年降水量は約1,900mmで、年間を通じて温暖で暮らしやすい気候となっている。

(参考資料/うるま市のホームページ)

2 調査事項

(1) 産業観光施策について

ア 東照間商業等施設TERUMA~east coast~の管理運営について

(2) 観光施策について

ア 勝連城跡周辺整備事業及びあまわりパークの管理運営について

3 質疑等(午後0時50分~午後1時20分、午後1時58分~午後3時55分)

うるま市理事者

~ 別添資料に基づき東照間商業等施設TERUMA~east coast~の説明 ~
説明後、現地調査及び質疑応答を行った(質疑応答の詳細は、省略する。)

うるま市理事者

~ 別添資料に基づき勝連城跡周辺整備事業及びあまわりパークの管理運営についての説明 ~

< 質 疑 >

委員長(藤崎こうき)

ありがとうございました。

質疑に移らせていただきます。

何かある方がいらっしゃいましたら、挙手をお願いします。

委員(中村あきひろ)

どうもありがとうございました。非常に勉強になりました。

まず、勝連城跡周辺整備事業の背景・目的のところ、通過型になっているので、滞在させないといけないということで、目的が滞在型と市民所得の向上ということで、地元のホテルをどうしていくのかとか、あと、学校を呼ぶ話も出ました。それ以外の、地元の体験プロジェクトといったこととかを総合的に勘案して、どのように考えているのか。簡単に言うと、こういった企業を選定して、市民所得に組み合わせていくのかというのが非常に難しいところだろうと思うので、ちょっと教えていただければと思います。

うるま市理事者

今現在想定されているホテルについては、地元のホテルとかそういったものではなく、本土から来られるホテル事業者さんではあるものの、そのホテルで働かれる従業員の雇用の創出にまず地元の方を活用していただこうと。

体験の部分でも、今事業者さんと密にコミュニケーションを取らせていただいている中では、この勝連城跡だけではなく、やっぱり周辺のエリアと連携しながら事業を進めていきたい。事業

者さんのほうもそういったご理解をいただいていますので、こちらの施設に来ていただいた方が、周辺の例えば飲食施設に少し体験に行っていただくとか、逆に飲食店の方々がこちらのほうで開催するイベントに出店いただくですとか、そういったところで地元市民の方々との連携を図っていくといったところで、今事業者さんとお話をさせていただいています。

委員（中村あきひろ）

名前は出せないと思うんですけども、結構大手のホテルですか。

うるま市理事者

まだ契約に至っていないので詳細は申し上げられないんですけども、もしかしたら、ああっていうぐらいかもしれないです。

委員（中村あきひろ）

サウンディングをして、事業者さんから要望とか、こういったことをしましょうということ、あと公募をかけるということなんですけれども、事業者の利益、あとは公益性、公共性の部分のバランスをどこまでとっていくのかというのは、当初どういうふうに考えていたのかなと。どうしてもやっぱり採算を取れないと、どんどんそっちのほうへ流れていくんですけども、公共事業なんで。その辺はどうですか。

うるま市理事者

基本的には、公共部分の事業については、公園事業と歴史文化観光施設という事業をメインにして、ただ、それだけじゃもちろん利益が出ないので、そこで自主事業を必ず提案してくださいということで盛り込んでいます。

実はコロナ禍のときに1回公募をしていて、そのときの必須事業がホテル事業だったんです。

手を挙げるところがあったんですけども、ちょうどコロナに差し掛かって、企業の投資が見えないという部分で、ちょっと公募が1回流れてしまった。そのときにやっぱりホテルを公園で必須にするのは、ちょっと企業にもリスクがあるなというのが、このコロナ禍で見えてしまって、今回ホテルは必須条件にはしなかったんですけども、再度提案してきた方々は、ホテル、ホテルじゃないところ、もう一つは、小さなコンテナホテルみたいな感じであったんですけども、選ばれたのは結局ホテルです。

なので、公共性を担保する部分に関しては、サービス対価を市からお支払いする部分は、きちんと法や条例にのっとった整備、そしてお客さんの誘客というのを含めるんですけども、それ以外の部分に関しては、公共施設を最大限に活用してもらうということで、都市公園法の中で最大限にできることをちょっと提案させていただくような内容となっています。

委員（中村あきひろ）

ホテルって結構でかいですか。

うるま市理事者

いや、ここはやっぱり世界遺産の史跡区域なので、高さ制限が9メートル、緩和しても12メートルなので、2階建ての25室ぐらい、だから、規模的には採算性は非常に難しいんじゃないかというようなものなんですけれども、中のグレードでもうけていきたいというような思いを感じています。

委員（中村あきひろ）

サウンディングのときに、企業さんが見通しつくってくれるじゃないですか。それから遠いんですか。採算性とか収益性とか。

うるま市理事者

我々の提案期間は最大18年で、建築後からは15年で、ほとんどの企業さんから、15年で採算は合わないという話が結構多かったです。我々としても、公園でキャンプやグランピングでもも

ちろんいいんじゃないかというのがあったんですけれども、今回はホテルでということでそこが選ばれたので、我々としてもちょっと期待をしているところです、正直。

委員（おまた雄一）

よろしくお願いいたします。

墨田区なんかは、こういう施設をつくと、公共交通をしっかりと考えていかなきゃいけないんですけれども、これだけ大きな規模だと、中高生だったりという方も来るのかなと。というところで、公共交通というかシャトルバスみたいなのも考えられていたりするんでしょうか。

うるま市理事者

こちらの施設独自の公共交通というのは、現状は特に考えられてはいませんで、この勝連城の前は、民間が運営するバス路線ももちろん通っています。ただ、1時間に2本あるかないかといったところで、これはちょっとうるま市に限らず、沖縄県全体的の問題ではあるんですけれども、公共交通の利用というのが少ない。もちろん観光に来られる方も、6割、65%ぐらいはレンタカーで、それ以外の方々は、レンタカーは使わずに那覇方面で用を済ませているとか、そういった県全体の問題もありまして、我々とは別に、公共交通の部署もありまして、そちらのほうで、市内のほかの公共交通のほうの検討をいただいているんですけれども、そこと一部連携をしながら、今後こちらのほうの誘客のための公共交通というのは考えていきたいと考えているところです。

委員（おまた雄一）

施設が人気になってくると、車で来られる方で渋滞になって、それをどうするのかと。墨田区でも定期的に問題になっています。

うるま市理事者

沖縄県の公共交通の分担率が大体バスで8%ぐらい、10%行かないぐらいなんです。ほとんどがもう車利用ということで、今回の施設でも一番の問題が駐車場。駐車場に面積が取られてしまう。けれども、これはしょうがないというか、県全体でもう車社会というのがあって、やっぱり駐車場をいかに確保するかというのが、このゾーニングの目玉ではないんですけれども、悩ましいところであります。

委員（加納 進）

ご説明ありがとうございました。

はじめに、そもそもこれは構想何年の事業なんですか。

うるま市理事者

構想は、世界遺産になった2000年から、そのときは旧勝連町だったんですけれども、平成17年に合併しまして、勝連城の周辺整備、課題というのを新しい市のうるま市が受け継いで、一番最初に計画をつくったのは平成24年で、平成25年から動き始めている。もう約11年になっています。

委員（加納 進）

これからまた実質18年、20年近く掛かるということで、非常に壮大な事業で、コストの部分で、既にこの建物や観光ターミナルなんかは整備されて、駐車場なんかもきれいになっていましたし、トイレもすごいきれいで、このコストは、先ほどの総事業費100億円前後の中には含まれていないんですか。

うるま市理事者

100億円の中に含まれています。

委員（加納 進）

全体として100億円前後に。

うるま市理事者

18年間の維持管理運営も含めておよそ100億円になるということです。

委員（加納 進）

その他の、土地を買ったりとか、そういう費用を含めて、またPFI事業者さんからの提案が約32億円ぐらいでしたが、それを含めて100億円ですか。

うるま市理事者

100億円になります。

委員（加納 進）

それ以外に、整備が終わった後の毎年の指定管理料が入るかと思うんですけども、それはまた別なんですか。

うるま市理事者

こちらの施設が、令和3年にオープンしましたが、1回公募がちょっと困ったときに、指定管理に移行できなくて、今直営でやっています。これが来年度からは指定管理に移行するというところで、直営期間の3年間は年間9,000万円ほどの支出で、入場料として、5,000万円近く収入が入ってくる状況になっています。

委員（加納 進）

来年度以降、指定管理料も100億円の中に含まれていると。

うるま市理事者

含まれています。指定管理料は、さっき言ったように18年でトータル10億円、大体年間でいくと約6,000万円ぐらい掛かる。ただ、今、直接の運営では9,000万円掛かっていますので、残りの3,000万円に関しては、民間さんの部分で補填してくれというスキームになっています。

委員（加納 進）

先ほどの説明の中でリスクヘッジをされているようですけれども、収益事業でそれなりの収益があった場合は、ある程度市のほうにも還元があるようにはなっているのでしょうか。

うるま市理事者

こちらも提案で求めている、今回の提案は、一定程度超すと5割です。その半分を市に納めますという提案になっています。

委員（加納 進）

収益が上がれば上がるほどですね、分かりました。

うるま市理事者

公園ですので、公園の維持管理も結構求めているんです、民間さんに。なので、市に入ってくるといよりは、その中で維持管理に充ててもらう部分が多くなると予想しています。

委員（加納 進）

さすがに独立採算は難しいと。

うるま市理事者

最初は独立採算だったんですけども、それはむちゃだというサウンディング結果を受けまして、今現在、公園の維持管理費では約5割を市が負担して、残りの5割は皆さんが出してください。歴史文化観光施設では変動があるんですけども、大体4割から5割を民間に求めています。

委員（加納 進）

それと、PFIの事業者の中に、協力企業で、いわゆる薦屋の部分が入っていますよね。その方は何か運営に絡んでくるのか。ここにも提案いただいているんですか。

うるま市理事者

直接今運営に絡んでいるものは、見えはしないんですけども、ホテル事業の中に。

委員（加納 進）

ホテルのほうですか。

うるま市理事者

ホテルのほうで、薦屋書店でスターバックスだとかいろいろやっている中で、多分カフェじゃないかなと。CCCさんと結構違うものでもサウンディングするんですけども。

委員（加納 進）

この歴史文化施設の中に、ちょっと図書館みたいなのを持ってくるんですか。

うるま市理事者

提案はなかったです。

委員（加納 進）

では、この歴史文化施設は、基本的にはあまりいじくらない。

うるま市理事者

基本的にそうですね、勝連城の常設展示をしているというところと、あとパンフレットでお配りしている、肝高の阿麻和利という現代版組踊を今中高生が演じている舞台劇がありまして、こういったものをちょっとアピールする施設になっています。

委員（加納 進）

最後に、阿麻和利ってどういう意味なんですか。

うるま市理事者

10代目勝連城主が阿麻和利。王様の名前です。

この阿麻和利をモチーフとした現代版の組踊というものを、高校生が2000年から現在まで取り組んでいて、中学生から高校生までがこの舞台劇を演じることができるので、年齢制限があるので、毎回変わっていく。それが今現在24年近く続いているということで、こちらも中にちょっと展示はさせていただいているんですけども、ユネスコ未来遺産にも登録されているものです。

委員（加納 進）

テレビで紹介されているんですか。

うるま市理事者

ちょうど去年、シティプロモーションということで、首都圏プロモーションを文京区のシビックホールで行いまして、そのときに4公演、何千名かちょっと忘れましたが、結構好評をいただいていたしまして、偶然ですけども、その縁があって、10月に文京区さんと友好都市を締結したばかりです。

委員（としま 剛）

ご説明ありがとうございました。

お伺いしたいのは、今、うるま市の主要産業というのは、観光やサービス業などですか。

うるま市理事者

観光とサービス業、あとは製造業もあります。

委員（としま 剛）

一番大きく占めているのは。

うるま市理事者

額で占めているのは、港湾がありまして、もしかしたら製造業のほうか。

委員（としま 剛）

こういった整備事業を進められるときにちょっと心配したのが、これの利用者が増えれば、そのパイが増えることで、例えば観光やサービス業のほうにも一定いいものはあるのかもしれませんが、ここに人が集中した場合に、逆に、そもそもあるそういった産業との関係で、どういう影響が出るのかなということに関して、この事業を進める上で、ほかのそもそもの産業にどうい

影響、例えば建設業だとか農業、あるのかどうかちょっと分からないんですけども、そういったものの影響について、もし分かれば教えていただきたいです。

うるま市理事者

一応観光は、うるま市も主要産業ではあるので、どちらかというと観光の場合は、影響というより人手不足というのが最近やっぱり懸念されていることなので、先ほどホテルのオペレーションで人がやっぱり集まりづらいんじゃないかという悩みとか、観光の雇用創出をどう図るかというのがやっぱり一つの課題となっています。

うるま市の農業のほうは、結構ニンジンとかいろいろあるんですけども、地産地消を目指す上で、農水産業拠点施設ということで、うるマルシェという施設がありまして、各農家さんから集めたものを売っていく。その中でＪＡとは違う流通ルートを今現在構築して、年間 100 万人が訪れる施設まで成長しています。

だから、農業もこういったことにぶつかるのではなくて、観光客に広める、あるいはふるさと納税の返礼品になったりとか、いろいろな使い方を六次産業として我々は生み出していかないといけないなと考えている状況です。

うるま市理事者

製造業の部分では、州崎という地区に製造業が集積しているんですけども、そちらでつくったＥＶ電動の自動車をこちらのほうで活用させていただきまして、後ほど勝連城に登城いただけるのであれば、お乗りいただけるのかなと思うんですけども、そういったものをこちらのほうでも活用させていただいて、製造業との連携をしています。

うるま市理事者

見た目はもうゴルフカートです。ゴルフカートなんですけれども、車検が通る白ナンバーでやっています、19 キロまでしか出ないというグリーンスローモビリティと言われている車両になっています、それを今活用しているところです。

委員（としま 剛）

そういった製造業、あるいは農業、観光業に関わると思うんですけども、こういう整備事業を進めることの、いわゆるメリットというか。

うるま市理事者

そうですね、もう地域にいかに広がって行って、地域が活性化するか。特に人口はまだうるま市って増え続けてはいるんですけども、この勝連地域、隣の海中道路のある地域というのは、人口減少がもう顕著になってきている。定住人口を生み出すのはなかなか難しいということで、関係人口の創出というのが今回のいろいろテーマになっていますので、この地域を活性化させる何か仕掛けをどんどんやっている状況です。

委員（小林しょう）

ありがとうございました。

こういう施設、恐らくうるま市役所などの庁内の中で、いろんな部署にまたがって、文化財を担当する部署もあるでしょうし、修学旅行生を取り込みたいということになると、教育委員会も絡んでくることになると思うんですけども、皆さんが所属されているプロジェクト推進２課ということで、市長の命を受けていると思うんですけども、その辺り、庁内のすみ分けというのはどういうふうなイメージで捉えたらよろしいんでしょうか。

うるま市理事者

本来、こういった施設をつくるときには、もともと建設部というのがありまして、そちらで所管していたんですけども、やはりＰＦＩになると、事業者さんのサウンディングとか、いろんなやる事が建設だけの範ちゅうでできなくなったということで、市長が替わったタイミングで

プロジェクト推進課ができた。そのときに体育館の建て替え事業とか、火葬場の建て替え、いろんなプロジェクトが相次いだので、2課はこの勝連城とまちづくりというのを引き継いだ形です。我々もどちらかという、もともと道路、公園、下水道をやっていたメンバーです。

うるま市理事者

我々のこのプロジェクト推進2課でも、技術職と、あと主事職が一緒になって今、業務をさせていただいています。

委員（小林しょう）

今、修学旅行生の取り込みだとか、あとMICEの需要をもっと増やしたいということで、勝連城跡を世界遺産ということでアピールをして、今もアピールをされているかと思うんですけども、東京では世界遺産が一つしかないのも難しいんですけども、沖縄って九つでしたっけ、10個ぐらいの世界遺産があって、そうした中でここをPRする上で、何か工夫されているところだったとか、そういうのは何かないですか。

うるま市理事者

もちろん勝連城自体も琉球遺産群ですので、勝連城単体というよりは、やはり群で、群れでやっぱり連携しながらやっているところもあります。通常本土のほうのお寺だったら、御朱印帳とありますが、この勝連城も含めて御城印帳というようなものだと思うんで、お互いに連携してお城で印鑑をもらえる、そういった連携はさせていただいているところです。

市の中では唯一の世界遺産で、随所において名前のはうは使わせていただいているところではあります。

うるま市理事者

やはり勝連城の特徴と、やっぱりちょっと先ほども紹介した中・高生が踊る肝高の阿麻和利とセットになったアピールを今しているところで、そのほか、世界遺産を守る、保全するのが教育委員会の役目で、我々はそれをどう活用するかということで、結構教育委員会とぶつかりながら、これもできるんじゃないか、あれもできるんじゃないかということで、MICEの一環として、城で高級ディナーパーティーをやったりとか、去年はサウナもやりました。サウナは限られている大きさがあるので、人数的には400人とかだったんですけども、やっぱり世界遺産でサウナができるということで、連日満員でした。

委員（小林しょう）

滞在型観光を目指すということで、今おっしゃった、回ってスタンプを押してもらおうということが回遊性を高めるということで、それが結果的に滞在型観光につながるんだろうと思うんですけども、墨田区もやっぱり東京スカイツリーを筆頭にいろんな観光地があるんですけども、そこがやっぱり連携が取れていないというか、点々と行くだけ行って、回遊性が取れていないという課題ももちろんあるんですけども、今の市内の観光施設を連携して、滞在をしてもらうというようなことを、これからどういうふうに。

うるま市理事者

エリアで、観光周遊ネットワークの構築というのが昔から目指すところで、我々としてはまだ知名度不足というか、もっとアピールして、もっと呼ばないといけないところがあって、この現代版の踊り以外にも、去年、おとしから取り組んでいるとかちょっと注目しているのが、勝連をひっくり返すと連勝ということで、阪神の2軍キャンプがうるま市であって、そのときに新人の森下選手が来て、勝連城で拝んだと。そうしたら、阪神が優勝して、森下選手が大活躍したということで、その後から、ここで祈願式を行うなどして、連勝スポットということでちょっと遊んでいるわけではないですけども、あと、ゴイゴイスーというお笑い芸人が阪神のキャンプの取材で来てくれたりとか、いろいろそういったので、知名度をいかに上げるかという

のが我々の課題かなと思っています。

委員（中村あきひろ）

最後に、さっき言った所得を上げていくということで、通過型だったので有名なニセコ町、あそこはブランディングして高級リゾートにしたことで、すごい時給が上がって、市民の所得が上がった。

イメージというのは、高級的な、そういったイメージなんですか。部屋も二十何室、三十何室ということで、あと、ある程度一体でやるということで、そういったイメージで合体させていくということで、うるま市全体で考えているんですか。

うるま市理事者

うるま市は県の中でも1人当たりの市民所得というのが、最下位から1個上ぐらいなんです。

とにかく所得を上げないと、そもそも市が潤わないし、地域の活性化もないということで、そこにまず主眼を置くためには、やはり地域でにぎやかにならないということなんで、市民所得、それから地域が盛り上がれば路線価が上がって固定資産税が上がっていくだろうというところを今目指しているところです。全体では。

委員（中村あきひろ）

分かりました。何かそのブランディングでニセコ町をイメージしているのかなと思って。そういうわけではないですね。

うるま市理事者

一応ブランディング事業というのも、私たちのプロジェクト推進2課で今やっています、うるま市観光産業特区ということで、もちろん国の特区制度ではありません。これは市長が感動産業特区という宣言をしまして、市内にあるあらゆるコンテンツで感動を生み出そう、感動することによって、人が伝えてうるま市に来てくれるだろうということで、今感動産業特区という取組を進めて、これが一応市のブランディング事業です。あまりニセコ町のことが詳しくなかったのですが、似ているかもしれないです。やっていることは同じことをやろうとしているかもしれないです。

うるま市理事者

先ほどからご紹介しています肝高の阿麻和利の舞台を実際にご覧いただいた方は本当に感動したということで、そういったところも連携しながら。

うるま市理事者

言い換えれば、食べ物、風景であったりとか、地域資源というのは全て感動につながるんじゃないかということで、感動産業特区を宣言して1年と半年ぐらいたっている状況です。

委員長（藤崎こうき）

質疑をここで終わります。ありがとうございました。

副委員長（おまた雄一）

～ 質疑終了後、副委員長あいさつ ～

その後、現地調査を行った。

以上

調査概要 【糸満市】

1 市の概要

本島最南端に位置し、かつて沿岸部の漁民は「サバニ」と呼ばれるくり舟で南洋各地まで出漁した糸満海人で知られるほか、内陸部では畑作を中心とした農業畜産も盛んな地域。また、各地域には旧暦文化に根差した各種の伝統行事も数多く残るとともに、沖縄戦の激戦地であった事から多くの戦跡も存在している。

(参考資料 / 沖縄県のホームページ)

2 調査事項

(1) 地域活動推進施策について

ア 糸満市民活動支援センターまちテラス（特に糸満市市民提案型まちづくり事業補助金）について

(2) 経営支援施策について

ア 糸満でじたる女子プロジェクト 糸満市×MAIA について

(3) 観光施策について

ア 観光文化交流拠点施設「シャボン玉石けん くくる糸満」について

3 質疑等（午前9時54分～午前11時49分、午後1時25分～午後3時00分）

糸満市議会事務局次長

～ あいさつ ～

委員長（藤崎こうき）

～ 委員長あいさつ ～

< 質 疑 >

糸満市理事者

早速なんですけれども、今回三つご質問をいただいています。ざっとここを流させていただきます、その後に細かい説明のほうに入らせていただけたらなと思っています。

中間支援団体を活用した運営スキームを採用した経緯と、行政直営でないことのメリット、デメリットということなんですけれども、こちらに関しては、採択していただいた所管課の市民生活環境課のほうからよろしくお願いします。

糸満市理事者

ご質問いただいた中で、まず中間支援団体を活用した運営スキームを採用した経緯についてご説明させていただきます。

糸満市では、行政主導のまちづくりから、行政と地域社会及び市民が協働し、地域課題を解決する市民協働のまちづくりを進めています。

しかしながら、これまで市民等にインセンティブを与える具体的な行政施策が展開されない状況で、潜在する地域力を高めるに至っていませんでした。

新たな支え合いの担い手である市民の創意工夫を生かした提案により、市民参加と協働を推進し、地域力を高め、自発的に地域の問題解決や地域としての価値をつくり出すためには、地域の活力を生み出そうとするグループ・団体等を行政が応援する仕組みが必要という理由から事業提案に至っています。

平成21年度から市のほうで事業が開始していますけれども、平成24年度から現在の市民活動支援センターまちテラスさんを立ち上げて委託をしています。

続きまして、行政直営でないことのメリットにつきましては、まちづくりに精通した民間団体へ委託することで、情報の共有、人的ネットワークの形成が容易であり、機敏な活動が可能となっています。現在、こちらのまちテラスさんも字系満のほうに拠点を置いていまして、市民の方々が触れ合う場所において活動を行っているという状況となっています。

デメリットとしましては、現段階では特にありませんが、受託団体の活動停止や変更等に伴う際のSNS等の権利の譲渡や情報の引継ぎ、こちらのほうが円滑に進むような対応策を今後検討していかないといけないという課題があります。

以上となっております。

系満市理事者

また質疑応答のところで深める質問等していただけたらと思います。

2番目、まちテラスの具体的な事業実績と今後の展望ということでご質問いただいているんですけれども、ざっくり数字を書かせていただいています。昨年度、成果実効値としては2,496人で、目標が1,550人でした。といっても、ちょっと分かりづらいと思うんですけれども、大体、関わった人口のことを言っています。実際に事業に参加してくれた方だったりとか、あとは市民提案型まちづくり事業で巻き込んだ人数も含めてのものでありますので、もしかしたら重複している人も含んでの人数になっているかもしれないので、これが完全に正しい数字かと言われると、ちょっと微妙なところではあるんですけれども、系満市の人口が大体6万人なので、大体4%ぐらいの人たちが見ていただいたり、いろいろつながったりしていただいているのかなと思っています。

その人口の内訳としては、取材とか会議参加が68件、SNS等情報発信が318回、広報紙を全世帯配布で年3回やったりとか、Instagramのリーチ数がこれだけあったりとか、そういう細かい数字がありますので、ぜひ後ほど見ていただいて、質問があればなと思っています。

今後の展望としましては、一応ざっくり書かせていただいたんですけれども、今関わっている市民の方、市民団体の方の市民力を更に高めていくことだったりとか、移住者の方も結構市民活動に協力的だったりするので、そういう新規の相談者の方をどんどん増やしていけたらなと思っています。

3番、市民提案型まちづくり事業補助金制度の概要と実績などについてなんですけれども、こちら後もほど詳しく説明させていただきますが、どういう事業かというと、系満市民目線のアイデアで地域課題の解決を図るという事業になっていまして、令和5年度の採択団体は4団体、そして各事業関係者が772人いました。今年度の採択団体は、7団体となっています。

～ 資料に基づき系満市民活動支援センターまちテラス（特に系満市市民提案型まちづくり事業補助金）についての説明 ～

委員長（藤崎こうき）

ご質問のある方は、どうぞ。

委員（船橋けんご）

大変すてきな事業が採択されているなという印象だったんですけれども、リーフレットを作るだとか、テストをやるという単発で終わるというものであればそれでいいのかなと思ったんですが、継続的に採択されているものがあるのか、それともまた別のフローに流れているのかというところを伺えればと思います。

系満市理事者

この市民提案型まちづくり事業団体で採択された団体の中にはいろんな団体があるんですけれども、おっしゃったように、イベント一発で解決する事業もあったりとか、何かつながりをぱっとつくって終わるような団体もあったんですけれども、継続しているものとしては、系満市に照

屋地域というところがありまして、そこで活動されているツチノイトさんという団体があるんですけれども、そちらに関しては一度こちらで採択をされた後、そのまま自分たちでも定期的に毎年事業を行っているものがあります。

これはどういう事業かという、糸満市でもうごみと思われていたような瓦れきをペイントしてアートする、そういったものを毎年自分たちで企画をしてやる。それに絡めて、それ以外の周辺の人たち、キッチンカーだったりとか、それ以外にやっている市民活動の皆さんだったりとかというのを巻き込んで、拡大させていっているという事業があったりとか、あとは猫ですね、糸満市は結構猫が多いんですよ。その猫が多い中で、やはり猫も生きている命なので、その命を大切に共存していきながら、どうやって、例えばふん尿とかで汚れないようなまちにしていこうかということで、TNR活動というのをされている団体があります。

要は去勢手術をして、さくらねこちゃん、耳をカットしてという猫を確保して、これをリリースするというような事業があるんですけれども、これに関しては本当に市民生活環境課の皆さんとも一緒に連携して、手術するためのチケット、行政と調整をしながらやらないといけないんですけれども、初年度でまちテラスと一緒に関わって市民提案型まちづくり事業で採択された後も継続して行って、今実際に行政とも継続して行っているというような事例があります。大きく言えばこの二つぐらいですかね。

委員（船橋けんご）

そうすると、この事業としての考え方というところでいうと、市民の方が課題の解決のためにやりたいというところ、まずは初回でということでチャレンジして、ちょっと背中を押すというところが趣旨としてはあるのかなと思うんですが、続けていったほうがいいというところは、別の所管に移って行って、これはあくまでもチャレンジを、背中を押していくという感じで、繰り返し採択されるとかということはあまり考えていないという感じなんですかね。

糸満市理事者

同じ団体がやはり何回も採択されると、補助金潰けになっちゃうというのもあるので、この市民提案型としてはもう2回まで。要は、連続であろうが、過去に1回受けていようが、2回までその団体は採択できるというような形にしています。要はその2回の間で事業ノウハウみたいなものをそれぞれの団体が学んでいただいて、あとはどうにか自走していく形を取っていただけたらなと。

委員（船橋けんご）

分かりました。ありがとうございます。

糸満市理事者

市民提案型まちづくり事業なんですけれども、糸満市のほうから補助金が出ていまして、こちらの補助金なんですけど、まず1年目、スタートアップなんですけれども、手を挙げてくる団体につきましては、上限10万円までという形を取っています。

継続性がある、2回目も同様な事業で内容を少し変えてステップアップをしていこうという団体につきましては上限20万円という形を取っていただいて、この2年間で自主財源をできるだけ、寄附金とか、そういったものも見付けてきていただいて、3年目には自立していただこうという考え方に基づいて動いています。

今回、ちょっとまちテラスさんのほうからもご説明があったんですが、令和6年度からは、特別な考え方として、もちろん市内の活動団体も大事なんですけれども、行政とのコラボも大事だろうということもありまして、協働事業型ということで、今年度は防災担当との協働型の事業を展開させていただいています。

学生とか若い方々の意見も拾わないといけないということも踏まえまして、学生提案型という

事業も増えています。ただ、学生提案型につきましては、やはりまだまだ子供ということもありますので、学校の先生方を代表としていただいて、金額的にもちょっと少なめの金額でまずスタートという形を取らせていただいています。

まずこの採択団体が決定した後で市長訪問をさせていただくんですけれども、その際に、採択が決まった団体さんと行政が関連するところがないか、私たちのほうは、できるだけ糸満市の行政とつなげたいというところもありますので、例えば困窮世帯等についての団体とか、そういったことであれば社会福祉課とか、生活保護関係とか、そういった関連する課長やら係長等もその場に呼んで名刺交換等も行いながら、今後何かあった場合の連携を継続していただく。卒業した後も、連携を切らさないような形の対応策として、そういった面識づくりをしてもらうということはやっています。

糸満市理事者

先ほどこちらのTNR大作戦、野良猫の去勢手術ということで実証しまして、令和3年度より市のほうでも飼い猫、野良猫の補助金を設けています。

実証を受けて、市民の声、やはり地域、全国的にそういった課題があるとか、特に糸満のほうも地域猫が多い、野良猫が多いということで、多くの市民からの苦情等もありましたので、そういった市民提案型事業を受けて補助金制度を設けたという事例があります。

委員（船橋けんご）

単年度とか2年度ということで、自立を目指していくということは非常にすばらしいかなと思います。リスクとしても、金額という意味でも、たくさんなのかもしれないですけれども、低めで、リスクとしても低いのかなと思いますし、その上で、市民の方が今自分たちの身近にある社会課題というところを、自分たちの手でという意識も高まるでしょうし、それによって生じたもので継続的な事業が必要であれば、きちんと予算を付けてやっていくということになっているということで、非常にすばらしい取組だなと思いました。ご説明ありがとうございました。

糸満市理事者

これまでの反省を生かして、なかなか行政との関わりがなかったものですから、事業が継続されているのかとか、やはり行政のサポート、事業を2年間終えて、何らかの形でまた更なる補助メニューとかを見つけて、お互い実施する必要もあるだろうということで、昨年度からは、市長から認定を受ける際には、担当部署のほうも出席してもらって、お互いに名刺交換とかをやってもらって、情報共有するような形をさせていただいています。

委員（中村あきひろ）

ご説明ありがとうございました。

今、船橋委員からもあったんですけれども、地域活性化と地域課題の解決というところが主眼で、一番最初に保健、医療や福祉の増進とあって、沖縄県の健康寿命等とか介護との連携は重要な話なんだろうけれども、それも含めて、事業活動を見ていると、いわゆる提案型とか情報提供が非常に多いかなと思ったんですけれども、協働型なんで、市民活動を可視化してどう評価していくか、どれぐらい市民活動に影響があったかという事業評価とかはどういうふうに行っているのかなと。アンケートとかいろいろあると思うんですけれども、どうやっているのかという点をまず聞きたいです。

あと、この100万円なんですけれども、金額が100万円ということで、どういうふうにしたのかなというのが気になりました。スタートアップ企業とかだと、新しく企業化して、実用化した場合かなり効果的であるという実証とか検証ができたのであれば、その事業者さんに行政からお金を払って一緒にやっていくということも視野に入れているのかがちょっと知りたいです。

あと、いわゆる自治会とか町会さんが非常に多いんですけれども、いわゆる若い方々とか、そ

ういったところの方々がなかなか参加しないというのはどこも一緒なんですけれども、そのところのアプローチというのはどういうふうにやっているか、教えていただければと思います。

糸満市理事者

事業評価の効果検証に関しては、特に何か設けているものではなくて、要はこの事業を通して、この団体自体がどのように成長していくかというのを見ながら、それがこの糸満市の市民生活にどれだけ影響を及ぼしているかというのは、結構団体に委ねているようなところがあります。

その後、行政とこうやってつながってというのは、先ほどの猫の件だったり、そういうところではあるかなとは思いますが、何かその効果検証で何年かこう見ていくというのは実際行ってはいないです、今のところ。

糸満市理事者

それについては課題かなと考えています。今回の事業効果、可視化するというのは非常に必要かなと。今後我々の課題ということで、ちょっと検討していきたいと思います。

次に、2 番目の 100 万円という予算枠は、本来は、先ほど冒頭の話にありましており、糸満市の財政基盤がちょっと脆弱なために、大体 100 万円以内ということの目安で財政当局のほうから予算が措置されまして、おとしでしたか、市制施行 50 周年で 300 万円ということでちょっと金額を上げてもらって、マックス 50 万円以上も実施しています。

確かに、他市町村では、中村委員さんがおっしゃるように、いろいろ費用が掛かりますので、50 万円、30 万円とあるんですが、我々もできることなら多く獲得したいんですが、現在のところそうなっています。

若い方々をどういったふうに巻き込んでいるかということで、今年度から学生型提案ということとを設けました。しかし、残念ながら応募がありませんでした。周知期間が短かったという反省を生かして、次年度はちょっと早めに周知をして、また、さっき言いたいといとゆんたくとか、市民活動支援センターがいろんな学生さん等に通じる事業を持っていますんで、そこら辺を通じて学生の皆様と情報を共有していただきながら、多くの学生がいる中に、この提案型事業に参加していただけるよう我々も取り組んでいきたいと考えています。

委員（中村あきひろ）

この事業が事業化したときに、一緒に行政がやっていくということをさっきおっしゃっていたんですけれども、協働型でやられているということなので、住民を巻き込んでいますから、住民の皆さんを巻き込んでいくと、孤独とかそういったところの解消にもどんどんつながっていくとか、評価はまだしていないということなんでしょうけれども、かなり公益性が高いものをやられていった場合は事業化とかを視野に入れているのか、一緒にやっていく、当然そうすると予算も上がってくるというところはどこまでやるのかなと。

糸満市理事者

先ほどの猫ちゃんの件もあるように、事業がやはり市民に効果的であるのであれば、関係部署等を通じて、そういったものも必要だろうと考えています。

特に今年度、51 ページのほうに、採択された足から健康アンヨちゃんということでやっている健康事業、ちょっと沖縄の方々がなかなか歩かないというのがありまして、やはりウォーキングを通じて健康を維持していくということで、こういった事業も採択されています。このようにどんどんと、やはりこれが効果的だとか、参加された方の意見をできるだけ多く周知して、沖縄も以前は長寿県と言われたんですが、全国でももう下位のほうにどんどん下がってきていますので、そこら辺、保険料のいろいろ課題とかも大きいですので、一緒にどんどん取り組めたらと考えています。

委員（中村あきひろ）

今、国のほうで、地域別で健康調査を多分やられていると思うんですけども、それとの兼ね合いも多分相当あるのかなというところです。

ありがとうございました。

委員（加納 進）

ご説明ありがとうございました。

私も市民提案型のまちづくり事業についてお伺いしたいんですが、今の話にも関連するんですけども、予算が100万円ということで、現実には不採択になった団体も結構あるじゃないですか。毎年3団体とか4団体とか、多い年はもうちょっとあるかなというところで、こういう状態が長年続くと不満も出てくるんじゃないですかね。せっかくいい企画考えて提案したのにということで、もう少し予算を増やしてもらえないかとか、そういう要望というのは市民のほうから出ているのではないのでしょうか。

系満市理事者

確かに要望はありますが、不採択団体に関しても、市民活動支援センターもサポートしています。お互いコンタクトを取りながら、そういった不採択団体も実施したいという意向が強ければ、サポートする形で実際の相談に乗っているというのが実情です。

その点についてはちょっとまちテラスさんのほうからちょっと補足をお願いします。

系満市理事者

不満という不満はあまりない気がします。要は、こんなに資料いっぱい書いたのに、何でというのは、僕が見たのは2件だけです。

なので、そこはあまりなくて、それよりも、この補助金がなかったらやるのかやらないのかというときにちょっと相談をさせていただいて、できることをやろうよみたいなところで、一緒にやるということは結構ありました。やはり自分たちも予算が限られていたりするので、例えば、予算がなくても私たちはやりますというところがあったら、そこに関して私たちのほうで取材をさせていただいて、それを自分たちのSNSで発信して、そういうような周知広報関係みたいなのをやるということは行っています。

委員（加納 進）

それと応募する団体は、初めてこういうことやろうという団体が多いのか、それとも今申し上げたとおり長年活動されている団体がそういう仕組みができたんだったら応募してみようかというのは、どちらが多いですか。

系満市理事者

半々です。きれいに半々ぐらいです。ベテランさんの団体さんは、もう当たり前のように資料をそろえてぱっと出してくるんですけども、先ほどもお伝えしたとおり、要は2年間しか採択されないと決めたので、そういったベテランさんよりは、これからは新規の団体が来るだろうと。

委員（加納 進）

独自の財源を手当てして活動を継続しようと。

系満市理事者

はい。ただ、代表者の方とか関係者の方がちょっと名前を変えて、新しい団体かのようにやってきそうな感じもあるので。

委員（加納 進）

実際には尻すばみというか、もう活動しなくなったという団体もあると。

系満市理事者

全く違う事業として申請するなら全然いいんですけども、何か似たようなこととしてやると

というようなものが来ると、ちょっとほかのやり方ないのかなという相談は受けますけれども。

委員（加納 進）

例えば今年度で不採択になった子ども食堂というのがありますね。子ども食堂というのは全国的に広まっているかと思うんですけども、糸満市には今回応募された団体以外にも、もしかしたら子ども食堂をやられている団体があるのかなと思うんですね。ですから、これはまた違う部署でサポートするみたいな感じなんですかね。

糸満市理事者

おっしゃるとおりです。別の課と協力していろいろやったりというのは。

委員（加納 進）

あるということですよ。

糸満市理事者

はい。

委員（加納 進）

それと、最後になるんですけども、タウンクリエイト協同組合さんが受託をされて、拠点が市場ですか、糸満の市場ですね。そこを借りて拠点で活動されているということですが、所長以下何人ぐらいでやられているんですか。

糸満市理事者

4名ですね。私と、ソーシャルメディア戦略担当と、マーケティングアシスタントの方と会計の方ですね。

委員（加納 進）

タウンクリエイト協同組合というのは、もともとあった協同組合なんですか。

糸満市理事者

もともとありました。

委員（加納 進）

ほかに事業はされているわけですね。

糸満市理事者

そうです。ただ、そのもともとあった事業自体も、お隣の豊見城市さんで、その土地開発、まち自体を開発するような、豊見城市の市営団地があるんですが、その市営団地周辺の地域活性というところで、ハードを造っていたりとか、そうして動いていたんですけども、今回はソフト事業として糸満市の事業を今7年受託しているということになります。

委員（加納 進）

分かりました。ありがとうございます。

委員長（藤崎こうき）

以上で質疑を終わらせていただきます。

糸満市民活動支援センターまちテラスの皆さん、どうもありがとうございました。

糸満市理事者

～ 別添資料に基づき糸満でじたる女子プロジェクト 糸満市×MAIA について説明 ～

< 質 疑 >

委員長（藤崎こうき）

ありがとうございました。質疑に移ります。

委員（おまた雄一）

私から1点、このプロジェクトを利用した就職後の離職率というのはどれくらいあるんですか。

系満市理事者

離職率まではちょっと把握していなくて、基本的に紹介しているお仕事というのは業務委託が多いです。大体の委託業務が3か月単位とかが多いんですけれども、引き続き契約更新という形で続けていらっしゃる方も中には数名いらっしゃるんですけれども、この業種から離れたというものに関しては、申し訳ないんですが、把握していないです。

委員（おまた雄一）

多分その企業で結構スキルをまた積んで、上を目指す方もいるのかなとちょっと思ったりもしました。

あともう一つ、ここにもちょっと書いてあったんですけれども、ジェンダーの視点とあるんですけれども、LGBTQもそうなんですけれども、例えば男性の方で、女性という形でこのプロジェクトに参画というのは考えられているのでしょうか。

系満市理事者

そうですね、デジタル分野のジェンダーギャップを解消するという意味で、そういった視点を加えてくださいという内容にはなっているんですけれども、そういった視点がなかったものですから、後ほど確認してみます。

委員（堀よしあき）

ご説明ありがとうございました。

ちょっと1点確認したいんですけれども、KPIのところ、認定試験の合格率と就労率というのがあるんですけれども、先ほどご説明があったとおり、就労率がなかなか低い現状で、この事業の目的というのはやはり就労支援だと思いますので、低い要因というのはどのように分析されているのか、ちょっと伺いたいと思います。

系満市理事者

先ほどあったように、ある一定の方は受講はしたものの、スキルを習得したら終わりという方だったり、今の仕事を離れてまで新しい仕事に行く第一歩が踏み出せないとかという方も中にはいらっしゃるの、受講前に、もう募集の段階でこういった内容ですよ、こういった就労の仕方を勧めています、職業を案内する案件としては業務委託が多いですよとかというものも事前にお伝えして、募集の段階で納得して応募していただくという形で、今年度はそういった就労のギャップ、就労に関する本人が思っているものと実際提供しているもののギャップというものを埋めるような形で進めている最中です。

委員（堀よしあき）

もう1点だけ、就労のマッチングというのも大切なと思っているんですけれども、企業へのアプローチというのは市役所のほうが直接やっているのか、それとも民間事業者みたいなのかをかせて、そこで紹介してもらうような取組になっているのか、そこら辺をちょっと教えていただきたいと思います。

系満市理事者

こちらのでじたる女子プロジェクト自体を業者さんに委託をしまして、委託事業者が登録したでじたる女子に職業をあっせんするという形を取っています。

委員（堀よしあき）

この予算の1,000万円ぐらいでしたっけ、全体的に、ほぼ委託料という考えでよろしいですか。

系満市理事者

そうですね。

委員（船橋けんご）

ありがとうございました。

2点質問がありまして、まず1点目としては、ハローワーク等で給付を受けながら職業訓練をするという性質に似ているのかなと感じたんですけれども、そういったものの対象にはしていませんか。

系満市理事者

職業訓練の対象になるかどうかですか。

委員（船橋けんご）

そうですね。大きな違いに、生活費の給付、生活費というか、一定のお金の給付が受けられるかどうかというところになるのかなと思っているんですが、この辺りは対象になっているかどうか伺いたいです。

系満市理事者

対象にはなっていないくて、この講座を受けたからといって給付が受けられるわけではないです。

委員（船橋けんご）

分かりました。

というのは、求職者の方ということでいうと、ハローワークの対象になる方だと、一定金銭的なインセンティブが働くので、そっちに行く人もいるのかなと感じたので質問させていただきました。

もう1点が、これはカリキュラムの内容等というところになってしまうので、その事業者の考えというところになると思うんですが、でじたる女子プロジェクトの目標としては、シングルマザーの方であったりですとか、副業的な働き方であるところを想定なさっていると思うんですね。先ほどお話にあったような比較的初心者の方を対象にしていると。

Wi-Fiのつなぎ方も少しあやふやな人なんか対象にしてスキルアップを目指していくというところなんです、受講コースの中で、先ほどSAPというワードがあったかと思います。

私の認識だと、SAPというのは結構時給単価が高いと思うんですが、実践したことがあるとか、経験者の採用が多かったりとか、あとは常駐型だったりの案件が多くて、その辺りはなぜSAPを選んでいるかというところであったりですとか、実際にこのSAPの案件を受けている方がどの程度いるのかというところ、実際にはほかのITの仕事なのかなというところも感じたので、カリキュラムの内容が就労にどれくらいダイレクトにつながっているか。さっきカリキュラムを変えるという話があったと思うんですけれども、そこをどう考えてらっしゃるか、ちょっと踏み込んだ内容になってしまったんですが。

系満市理事者

今受託していただいているところは株式会社MAIAというところになるんですけれども、そちらの提案で、その会社自体がSAP社と業務提携、コンソーシアムというものを組んでいて、SAPのシステムの人材不足というものを補いますというものがまず一つ目にあるということと、以前は、更にちょっと難易度の高いRPAコースだったりとかというものもあったりしたんですが、やはり合格率が低かったりとかという形でした。ただSAPのコースでも、SAPの開発ではなくて、テスターといって、データのチェックをするような初歩の初歩的なものを教えていただいているので、まずは導入部分という形で教えていただいています。

SAPコースに関しては、まあまあ合格率がいいということと、コースごとに分けるとSAP講座の合格率自体は70%以上ありました。そのほかの合格率が低いコースに関してはちょっと別のカリキュラムに変えましょうという形で、結果的にSAPコースとマーケティングのコースが残っているような形になっています。

就労についてなんですが、先ほど紹介した方もSAPのチェッカーで就労して、だんだん開発へという形でステップアップを踏んで、今時給が2,200円という形で、自らステップアップしているような形です。

同じく令和4年度、令和5年度の卒業生に関しても、SAPの業務をしているかどうかということ、一概にはそうは言えなくて、そのほかのテレワークでできるお仕事、一般的な内容というものもこのコースには含まれているので、そういった内容を学習して、まずはテレワークに慣れましょうという形で、テレワークのお仕事を受けて、行く行くはSAPのチェッカーだったり、テスターだったり、開発だったりというものにも手を伸ばせるような形というものを取っています。

委員（船橋けんご）

答えづらい質問で申し訳ありません。ありがとうございます。

委員（小林しょう）

ありがとうございました。

冒頭に、この事業に応募した方が、定員の 30 名に対して 42 人ということで、この手を挙げた方というのはどういった方々、例えば年代だったりとか、あと定職に就いているか就いていないかとか、そういう特徴があれば教えていただきたいのと、この事業は、そもそも、例えば役所の中で、役所内公募で手を挙げるというのもできるのか、その辺りを詳しく教えていただければ。

糸満市理事者

役所内公募というかどうか。

委員（小林しょう）

役所でも例えば経理をやっていた方がこのプロジェクトを活用して、ほかの業務にちょっと就きたいとなったときに、これをちょっと実際に使ってみたいとか、そういうのがあれば使えるのかどうか。

糸満市理事者

どういった年齢層とか、どういった職種に就いているとか、無職とかかというのは本当に様々で、一応募集の要項としては糸満市内在住の在宅就労を希望する成人女性の方ということで、年齢の制限とか特にないので、本当に幅広くいるんですけれども、多いのは 40 代、50 代の方が多いかなという印象があります。現在の職業とかも本当に様々で、育児のために仕事を辞めて今無職です、専業主婦ですとか、あとは現在仕事をしていてシングルマザーで子供を 3 名育てていますとか、去年、最高齢の方で 60 代で応募された方もいました。仕事をしながら受ける方もいるし、求職中でしっかり勉強したいという方も中にはいらっしゃいます。本当に様々です。

あとは、役所の方でというのは、過去に会計年度任用職員の方で受講されていたという方はいますが、残念ながらちょっと合格には結び付かなくて、就労という形には結び付かなかったんですけれども、市役所の関係者だから駄目ですという制限は特にはしていません。

委員（小林しょう）

最後 1 点、これは、在宅で子育てをしながら、育児をしながら働けるということが一つのメリットかと思うんですけれども、女性の中には、例えば企業に出て働きたいとか、ちゃんとオフィスで働きたいというような要望ももしかしたらあるかもしれないんですけれども、これはあくまで、在宅の就労支援というようなことなんでしょうか。

糸満市理事者

職種とか就労形態に関しては、様々用意してはいます。でも、紹介するお仕事は、やはり業務委託でフリーランスという形が多いかなと思うんですけれども、一応、正規雇用の雇用形態のお仕事も紹介してはいます。ただやはりハードルは高いという部分で、初心者がすぐ正規雇用で企業とマッチングできるかというところ難しい部分があるので、なので、まずはこのワークシェアリング型 OJT で経験を積んで、私こういうことができますよというものがあれば雇用していただける機会もあるかなと。

委員（中村あきひろ）

糸満でじたる女子プロジェクト、非常にすばらしいなと思います。まず一言、感想です。

最低賃金が 952 円で、高いところは東京だと 1,500 円ぐらいなので、高いところに集まるというのは当然の流れになるので、人口が減っていったらうだろうなと思ったんですけれども、そんなに減ってはなかったですね。

何が言いたいかといいますと、東京の仕事を取ってこなさいけないというところで、SAP の合格率が 60% と、結構難しいというのがありますけれども、私が一番気になるのが、予算が 1,000 万円で、国からの補助金が 300 万円というのが課題だと書いてあるんですけれども、働きたくても働けないとか、そういう方々の機会がなかなか取れないというのは損失かなと思ったんですけれども、その辺の予算の考え方、予算を 1,000 万円と決めちゃうというのは、価値判断とか優先順位、何かそういう議論はなかったのかなと。

糸満市理事者

一応、予算の見積りの段階で、こういった事業をするには大体どのぐらいかということで、大体 1,000 万円ぐらい。どこの事業者さんに聞いても、やはり定員は大体 30 名ぐらいでこのぐらいの金額で e ラーニングで教えることができますよという形だったのですが、もし増やせるのであれば

ば増やしていただきたいということで、この業務委託も公募型のプロポーザル方式で行ったんですけれども、定員を何名までにしてくださいという形は特に取ってなくて、金額の範囲内でできるだけ救うことができれば、それもお願いしたいというのは伝えた上で、この人数になっています。

委員（中村あきひろ）

やはり、30名ぐらいが定員だということだったんですけれども、オンラインでやるので、その辺がどこまでできるかというところが多分課題であるんだろうなと思いながらも、糸満市の女性が、3万650人で、それで39歳以下が大体1万4,000人で、その中で、いわゆる貧困世帯というのはどれぐらいあって、そこにどれぐらいのターゲットがいてというので、この辺の絞りとかアプローチというのはどこまでやるか。本当に困っている方々というのはこういうところの情報をつかみにいかないんですよね。自分たちから情報を提供していくとか、生活保護とかと連携してその情報を渡していくのかとか、あとやり切る能力のところ、伴走型と書いてあるんですけれども、互助グループをつくる、これをどこまでやっているのかとか、その辺をちょっと伺えればなと思います。

糸満市理事者

まず、他部署との連携についてなんですけれども、ターゲット層というものを特に定めていないというのもあるんですけれども、糸満市の貧困の割合というものがどのぐらいかというデータがそもそもなくて、資料も沖縄県が行っている困窮世帯に対する、ちょっと調査の名称を忘れたんですけれども、沖縄の貧困に関する調査のデータから取ってきたものになります。県のデータはあるんですけれども、市町村のデータというのは、今持ち合わせていませんが、そういった子どもの貧困だったり、生活保護だったりとかという部署とは一応連携はしています。

パソコンの貸出しをしているんですけれども、そもそも生活保護を受けていてパソコン自体を持っていないとかという家庭も多々あります。パソコンの貸与は、そうした社会福祉部だったり子ども未来部のほうで支援を行っている世帯を対象にこういったパソコンの貸出しというものをを行っています。なので、今度でじたる女子の募集を開始するんですけれども、部署同士でちょっと連携して、どなたかこういった就労をやりたいという方はいませんかということで推薦をしていただいて、パソコン貸出しをしてやっているという流れがあります。

あと、伴走支援については、側面的なものはこういったときはこうしていただきたいのは委託事業者でやっているんですけれども、スキルに関しての伴走だったり、結構互助グループの中で、こういった議論が出たんだけれどもということで、チャットグループで、この質問に対してはここに載っていたよとかというやり取りが結構頻繁に行われていて、そのグループの中で、これは解決しましたというものが結構あったりするので、そうした伴走支援のための互助グループづくりというのは重要ななと考えています。

委員（中村あきひろ）

時給1,500円で1日8時間だと1か月で24万円ぐらいなんですよね。952円で8時間だと本当に厳しいだろうなと思いますんで、できる限りやってもらいたいなと思いました。

連携団体のところで、グラミン銀行の一般社団法人のグラミン日本が無担保の少額融資をしていると書いてあるんですけれども、これはこういった形ですか。

糸満市理事者

糸満市においては、ちょっと少額融資をしてもらっているというケースはないんですけれども、ひとり親の伴走支援をグラミン日本さんのほうで行っていただいているという経緯はあります。

委員（中村あきひろ）

あまり関わっていないということですか。

糸満市理事者

一応、ひとり親の伴走支援には付いていただいています。

委員（中村あきひろ）

分かりました。

委員（加納 進）

ご説明ありがとうございました。1点だけ。

委託しているM A I Aさんは、公募型のプロポーザルで決定したということなんですが、そもそも公募はどのくらいあったのかということと、契約は何年契約になるんですか。

糸満市理事者

単年契約です。

委員（加納 進）

また今年度、公募するわけですか。

糸満市理事者

そうですね、次年度も予算が取れたらまた公募をかけてという形になります。たしか5社ぐらい応募がありました。

委員（加納 進）

協力してくれている企業の中には、デロイトトーマツさんとか、そういうところもあるみたいですが、そういうところが結構就労先なんかを。

糸満市理事者

そうですね、そういったところの案件を獲得していただくので、大手企業からの案件はあるということです。

委員（加納 進）

コンサルティング会社が仕事とか取ってくるんでしょうね。素晴らしいですね。

ありがとうございました。

糸満市理事者

～ 別添資料に基づき観光文化交流拠点施設「シャボン玉石けん くくる糸満」について説明 ～

< 質 疑 >

糸満市理事者

事前に、質問を四ついただいています。

設置経緯と運営手法等の施設概要について、設置後の観光客の推移と観光危機管理計画について、ネーミングライツについて、沖縄M I C Eにおける役割について、こちらの四つの質問を事前にいただいています。こちらは上から順にちょっと説明させていただきたいと思います。

まず、設置経緯、運営手法等の施設概要についてということで、私のほうから説明いたします。

お手元のくくる糸満概要という書類をご覧いただきたいと思います。

当施設についてですが、こちらが、糸満市は、海をはじめ城、戦跡など、沖縄をイメージさせる風景の集約された地域です。また、市内各地域には長い歴史、豊かな文化を物語る名所、旧跡、伝統行事や芸能など、有形無形の文化資源があります。観光振興センターは、こうした魅力を情報として発信し、様々な体験や交流を図る場として、観光客の誘客や地域文化の発展を目的とする施設です。こちらが当施設の設置目的という形になります。

設置経緯についてなんですけれども、こちらには記載していないんですが、もともと糸満市は昔から市民会館という大ホールを伴った施設がなくて、ずっと切望されていたという経緯があります。結構長い期間を掛けて、令和3年に、このくくる糸満という施設ができたという経緯があります。

こちらの施設を設置するに当たって、市民ホールだけではなく、糸満市の観光文化を発信する施設として、複合的な施設を建設するという目的で、市民会館ではなくて、観光文化交流拠点施設という形で施設を設置した経緯となっています。

運営手法は、概要のほうにも書いているんですが、指定管理者制度を導入してまして、今指定管理者がくくる糸満共同事業体、沖縄コングレさんとコングレさん、あと沖縄日本管財さんの3社のJVで運営しています。指定期間が令和4年1月4日から令和7年3月31日までで、来年3月をもって一旦期間満了ということで、来年度、令和7年4月からはまた新たな指定管理期間ということで予定をしています。

ちなみに、指定管理料については3年3か月のトータルで2億7,850万円、大体年間にして8,000万円から9,000万円ぐらいということで、ちょっと均等ではないんですけども、平均するとそれぐらいになっています。

くくる系満建設に当たっての事業費等は、こちらの建設が令和元年から令和4年初頭までの約3年間掛けて建設していますが、総事業費が44億9,000万円弱ということで、一括交付金、地方債等を活用して建設しています。

続いて、ネーミングライツについてというところのご質問があるので、説明をさせていただきますと思います。

九州にあるシャボン玉石けん株式会社さんをネーミングライツパートナーとして契約しています。皆さん来るときに、大きいシャボンちゃんという企業のロゴというか、キャラクターの看板が目についたかと思うんですが、あちらの会社がやっています。年間360万円で、令和4年から令和6年度までの3年間の契約をしまして、3年合計で1,080万円となっています。

もともとくくる系満という愛称を公募で付けているので、その愛称の前に企業名を付けたということで、こちらの施設の愛称はシャボン玉石けんくくる系満となっています。

あとは、建築面積、延べ床面積だったり、各施設の面積、あとは収容人数、あと令和4年、5年度の利用実績ということで、年間利用日数、稼働率等々をちょっと記載していますので、また後ほどご覧いただければと思います。

あとは、令和4年度実績、令和5年度実績という資料をご覧いただきたいんですけども、2ページ目の利用状況一覧表（利用者数）を見ていただくと、累計というところが年間の人数になっています。令和4年度については、利用者数が、年間15万8,244名となっています。当初の目標が8万7,000人で設定していたんですけども、約倍ぐらいの利用者が来ていただいています。令和5年度についても似たような数字でして、令和5年度については16万1,692名で、少し増加しているということで、こちらのほうでは目指せ20万人ということで行く行くは達成していきたいなと思っています。

続いて、設置後の観光客の推移と観光危機管理計画についてちょっと説明したいと思います。

担当が変わって説明したいと思います。

系満市理事者

それでは、横で見開きの資料に移らせていただきます。

めくって2ページ目になります。

設置後の観光客の推移の内容につきまして、主要な観光施設の入込客数と、コロナ前との比較でもってご説明いたします。

表の内容、くくる系満、あと市内にあります沖縄県平和祈念資料館、美々ビーチいとまんと、複数の主要な観光施設の入込客数でもって、令和4年度、令和5年度、あとコロナ前の令和元年度を比較した数字を見ていただきます。

先ほど説明があったくくる系満は、令和4年度が15万8,244名、令和5年度が16万1,692名となっていて、沖縄県平和祈念資料館の数字で見ると、コロナ前と比べて令和5年度は、大体8割ほどになっています。平和祈念資料館は、コロナ前は減少傾向だったんですけども、更にコロナで大きく減少して、令和4年度につきましては少し休館の期間がありまして本来の数字ではないんですけど、その後の令和5年度は大体8割だといったところです。これは市内の施設はおおむねこういった状況なのかなと。

あと、美々ビーチいとまんにつきましては、こちらは増加傾向でした。コロナ後も引き続き増加して、今では1.08倍ということになっています。

全体的な主要観光入込施設、美々ビーチいとまん、沖縄平和祈念資料館、ひめゆり平和祈念資料館、沖縄平和祈念堂、系満市観光農園、くくる系満の6施設を合わせますと、大体令和5年度で118万4,835名ということで、おおむねコロナ前に戻っているのかなといったところです。くくる系満がなければ、8割方に減っていたのかなといったところになります。

続きまして、観光危機管理計画につきまして、こちら、令和4年3月に策定しています。その中で、津波訓練についても、市内観光関連団体、観光関連事業者を対象に令和3年1月に実施し

て、計画へ反映しています。ただ、策定後は大規模避難訓練などは開催できていませんでして、現在、職員の経験とかノウハウとか知見が不足していることを課題としています。

取組としましては、今度沖縄コンベンションビューローが行う定期的な図上訓練に職員が参加して、知見を学んでいるところになります。

もう一つ、参考資料として、こちら、糸満市観光危機管理計画において、初動対応マニュアルのひな形を付けさせていただきました。

一つは、台風のときの観光危機管理計画のマニュアル、市の観光関連事業者がこれを見て対応するフロー図になります。

2 ページ目、こちらは地震発生時の初動の行動フローになります。こちらは市内の観光関連事業者のものです。

次のページは、突発的に起こった観光危機対応マニュアル、爆発事故や不発弾発見時の対応のフロー図になります。

先ほどの資料に戻って 4 ページ、沖縄 M I C E における役割についてです。

5 ページになるんですが、沖縄 M I C E プランナーズガイドということで、沖縄県コンベンションビューローのほうで作成しているものになります。こちらには、シャボン玉石けんくくる糸満とありまして、最大収容人数 500 人から 1,000 人規模のコンベンション施設ということでご紹介いただいています。

そういったことから、沖縄 M I C E の一端をくくるのほう担っていると考えていまして、観光リゾート産業の付加価値化というところで、経済消費額の増加、閑散期の誘客などがあると考えています。

2 番目の産業競争力や都市ブランド力の向上につきまして、知名度の向上や各産業分野への成長への影響などがあるかと思っています。

あと 3 番目、地域の住民へもたらされる効果としまして、異文化への相互理解など、地域のにぎわい創出などがあると考えています。

また、資料にあります、糸満市では、団体 M I C E プランナーのためのガイドブックも作成しています。こちら、B 5 のカラーのものになります。観光協会のほうに置いて活用しているものになります。

糸満市の魅力としましては、本島最南端に位置して那覇市から 20 分という交通の利便性もよく、くくる糸満、新しい M I C E 施設や、あと新しく大型リゾートホテルのオープンにより、最も注目度の高い地域となっていると考えています。そういったところを魅力としています。

あと、琉球ホテル&リゾート名城ビーチ、これは 4 ページになりますけれども、こちらと同じ時期、令和 4 年度にオープンしています。

リゾート M I C E ということで、今、糸満市で、M I C E、県の数字で 113 件ほどあるんですけれども、ほとんどがこちら琉球ホテルさんの内容になります。

くくるの実績としましては、令和 4 年に 1 度、医学学会ですかね、あと令和 5 年にも 1 件、そういった数になっています。

以上が説明になります。

委員長（藤崎こうき）

質疑に移ります。

委員（小林しょう）

ありがとうございます。

ネーミングライツについてお伺いしたいんですけれども、私どもの墨田区も、今年から区立の総合体育館が地元の信用金庫の名称になりまして、非常にタイムリーだなと聞いていたんですが、今回ネーミングライツを募集するに当たって、何社程度から手が挙がったとかというのは。

糸満市理事者

実は 1 社しかなくて、お声掛けしてもその 1 社だけだったと聞いています。

委員（小林しょう）

今申し上げたように、私どもの区立総合体育館というのが地元の企業が命名権を取得したということで、非常に区民の方にはすんなりと受け入れられたのかなと思っているんですが、シャボン玉石けんというのはもちろん有名な企業ではあるんですけども、本社が北九州のほうということで、その辺りに関して何か市民の方からご意見があったりとか、どんな感じで受止めがあったのか。

系満市理事者

特に否定的な意見というのは聞いていなくて、ロゴも結構かわいらしいロゴがあるので、比較的好意的に受け止められているのかなと思っています。

委員（船橋けんご）

ありがとうございました。

2点ほどあります。

1点目は、ネーミングライツに関連してなんですけれども、上にすてきな絵なんかが書いてあったんですが、これはネーミングライツ料の中に含まれていますか、それとも別で取付けをしたという形になりますでしょうか。

系満市理事者

実は含まれています。なので、とても看板広告料という意味合いでいえば、すごい安い形で契約をしているのかなと市としては思っているんですが、なかなか値上げ交渉に至っていないです。

ちょうど来年更新時期でして、今協議を重ねているところなんです、思ったより先方も渋くてというところで、ちょっと苦戦をしているところです。

委員（船橋けんご）

分かりました。

もう1点が、今、多々、観光文化交流拠点施設ということで、機能等に関して伺わせていただいたんですけども、くる系満の本来意図しているところというか、どういった施設でというコンセプトみたいなものというのがあれば伺いたいと思います。

系満市理事者

一番は、施設のタイトルにも表れているとおり、観光文化交流拠点施設ということですので、観光と文化の系満市を発信して、人との交流を振興するという形で、こちらの入り口すぐ入ったところに常設展示室という施設があるんですけども、こちらが、系満市では海人文化だったり、内陸のほうに行けば農業だったりとか、海幸、陸幸といろいろあるんですけども、こちらの歴史と絡めた、系満市は旧暦行事とかも盛んでして、そういった文化的なものだったりというのを複合的に紹介できる施設、これがまた観光の周遊化につながるような形を期待してつくられています。

委員（船橋けんご）

MICEというお話もありましたが、建てる前の話ですけども、様々な機能というのはやはり、複合だということは意識をして建築、設計されているということでしょうか。

系満市理事者

そうですね、基本計画の段階でそういった形で。

委員（中村あきひろ）

ありがとうございます。

MICEで、どれぐらいの企業さんとかが実際にここに来て、回遊をして食事をとったとか、そういったものは分かっているんですか。

系満市理事者

食事までを絡めたものは、医学学会という結構大きな、日本だけじゃなくて世界的な学会をこちらで開催しているのは私も把握してまして、ほかにもちょっと数件あるかどうかというところで、やはり名城ビーチさん、名城ホテルさんのほうも近隣にあるものですから、どうしてもあっち寄りで開催されることが多いのかなと。こっちは、後でご覧いただくんですけども、大ホールのほうは可動席となっていて、席の出し入れができる状況で、席を引っ込めると平土間としても使えるので、飲食関係をやりながら学会というふうに、そういったことができるという

ことで、1回だけケータリングをやっていたというのは記憶があります。

委員（中村あきひろ）

会社さんがここで研修したりとかというのは。

系満市理事者

申し訳ありません、今資料として手元になくて。

委員（中村あきひろ）

それと、地域文化の発信と交流促進と書いてあって、目的として、地元の人と、地元じゃない、本土ではない、外国の方もそうですが、交流したという評価みたいなものというのは実際どれくらいで、あと関係人口も入ってくると思うんですけども、それはどういうふうに向していったかというのは。

系満市理事者

実はまだちょっとそこら辺の数値は評価できていなくて、実際令和4年度はまだコロナ明けということもあって、実際本格的に稼働しているのは令和5年度からかなと。実際、なかなか市外の方、市内の方の交流というのは数値化するのはちょっと難しいところもあるんですけども、目的の一つとして、市外から新しい、いろんな演劇をくくるでやってもらって、系満市内だけじゃなくて、いろんな文化に触れていただく、それも交流だと思っています。市内の方がいろんな文化に触れる、そういったものを目的としてやっているところがありますので、ここについてはいろいろ市外からの利用によっていろんな催しもやっていただいているので、その辺は達成がある程度できているのかなと思っています。

委員（中村あきひろ）

そういった観光客と地元住民がそこで話したり交流したりまでできているんですか。

系満市理事者

そこまではちょっと。ただ、くくる系満のイベントで、毎年開館記念に合わせて周年祭というのと、あとくくるの日、9月9日、語呂合わせですね、くくる系満さんが自主事業でやっていただいているんですけども、こちらは本当に館内全部使ったお祭り、イベントとしてやっていただいて、これはもう市外の方も大勢来ていただいています。この辺ではもういろいろ交流はあるのかなと。

委員（中村あきひろ）

分かりました。地元の方が結構使っていると。

系満市理事者

そうですね、地元も多いですし、結構市外からの利用者も多いです。

委員（中村あきひろ）

分かりました。ありがとうございました。

委員（加納 進）

ご説明ありがとうございました。

稼働率がもう少し上がればいいなと聞いていたんですけども、特に大ホールなどは土日、あるいは夜間がほとんどですかね。平日利用はなかなか難しいのかなという感じとお見受けしたんですけども、どんな感じですか。

系満市理事者

ご認識のとおりです。

委員（加納 進）

それと、例えば交流ロビーとかホワイエ、これも一応貸出しすることになっていますけれども、これは展示とかですか。

系満市理事者

展示以外にイベントも可能です。

委員（加納 進）

そういうのを開催しているときに、通り抜けて会議室とか多目的室とかに出てくるわけですか。

系満市理事者

ホワイエでイベントをやるといのはなかなか、ほとんど展示系しかできないのかなと思うんですけども、ホールロビーについては、一部動線を確保すれば可能です。

委員（加納 進）

そうですね。多目的室とかホールとかに行くには交流ロビー通らなくちゃいけないですよね。

系満市理事者

一応この会議室の通路を通過して迂回することは可能です。

委員（加納 進）

迂回することはできるんですか。

系満市理事者

はい。

委員（加納 進）

分かりました。

あと、文化観光交流施設ということですけども、観光客が来られることというのはあるんですか。

系満市理事者

やはり常設展示室の見学で結構来られる方は多いです。

委員（加納 進）

ただ、地図を見ると、ここを基点に、那覇方面にはいろんな観光スポットがあるんで、パッケージというか、観光施設分としては、回遊性向上のためには寄与しているのかなという印象を受けたんですけども、その辺はどうですか。

系満市理事者

まさにそれが一番の目的でして、こちらで見ていただいて、こういう場所があるんだねという市内のいろんなスポットを紹介して、実際そちらに足を運んでいただくというのがこの施設の目的になっています。だから、こっちで完結するというわけじゃなくて、本当にさわりの部分の展示だけをやっているの、ここで見て、実際に現地に行ってくださいというのを目的とした施設になっています。こういった常設展示室のパンフレットとかも掲載して、実際これを片手に現場に行ってくださいという形でやっています。

委員（加納 進）

それと、くる系満の「くる」というのはどういう意味なんですか。

系満市理事者

「心」という、「ちむぐくる」とか、そこから来ています。

委員（加納 進）

これは公募したんですか。

系満市理事者

そうですね、愛称は一般公募です。

委員（加納 進）

分かりました。ありがとうございます。

委員（としま剛）

ご説明ありがとうございました。

今もお話あったんですけども、観光客の誘導についてなんですけれども、ここが基点になって、様々なその地域の観光のスポットに観光客の方を誘導されるということだと思います。その効果というか、傾向とかどのくらい出てという数値があれば教えてもらいたいんですけども、地元の事業者さんたちの声というか、その辺がどうなっているのかなというのを伺いたいと思います。

系満市理事者

経済効果というのはまだ測れていなくて、基本的にお店関係というよりは、系満市内の城跡というんですかね、そういったものとか観光スポットという形で、本当に昔からある、山巔毛という小高い丘があったりとか、白銀堂とか、そういった場所の紹介という形になっているんで、実

際にそこに足を運んだからといってお金が落ちているかといったら、その後に皆さんがお店に寄って飲食したりという、そういった効果は間接的には出ているのかなと思っています。

委員（としま剛）

そういったところは事業者の皆さん、実感されているような声なんかは寄せられたりするんですか。

糸満市理事者

そこまではちょっと声は拾い切れていないところです。

糸満市理事者

先ほどご説明いたしましたけれども主要観光施設のほう、伸びているのがこちらに来る人数だけということになります。平和祈念資料館、ひめゆりの資料館と、やはり伸びていないところがありますので、宿泊施設も新しいものもできましたので、その部分を取り込んで、道の駅のほうから人も来ていただいて、ここで少し市内に興味を持っていただいて、観光施設もそうなんです、地域のほうもぜひ見ていただけたらなと。サバニにも興味を持って、伝統文化ですので、見ていただけたらなという思いがありますけれども、こういったところは令和4年度、令和5年度、できていないところもありますので、今後、そういったところができるような指定管理にしたいということで思いはあります。今のところはそういった数字では見えないところになっています。

委員（としま剛）

糸満への観光客の方たちなんかは大体どの程度宿泊にいらっしゃる方が多いんですかね。

糸満市理事者

名城ホテルさんにつきましては若い方、外国の若い方、アジアの方々は多いと聞いています。

サザンビーチにつきましては団体客ですね。近くに陸上競技場などの体育施設もありますので、そちらを活用いただく方々も多く泊まられます。

あと、修学旅行なども盛んでして、そういった方々にもこちらのくくるを多く見てもらっています。

委員（としま剛）

修学旅行なんかは、誘致するというアプローチもされたりしているんですかね。

糸満市理事者

そうですね、観光協会のほうで取り組んでいます。

委員（加納 進）

あと1点。総事業費が約44億円ということですが、交付金が4分の3ぐらいありますけれども、社会資本整備総合交付金は地方創生の関係の交付金なんですか。

糸満市理事者

いえ、地方創生ではなく

委員（加納 進）

沖縄独自の。

糸満市理事者

そうですね。

委員（加納 進）

分かりました。

委員（船橋けんご）

施設の利用についてなんですけれども、こちらは1年ぐらい前からですかね、今ホームページ見させていただいていますけれども、ホールに関しては1年前から予約ということですね。

糸満市理事者

そうですね。

委員（船橋けんご）

ほかに関してはどれぐらい。

糸満市理事者

6 か月前から。

委員（船橋けんご）

それで特に支障とかというのは出ていないんですかね、イベントの誘致とか。

糸満市理事者

先ほどもお話ししました、学会とかそういったものは2 年前ぐらいから計画するというのが結構多くて、そういった声があった場合には、指定管理者と協議して、逆に1 年前という枠は取っ払って予約というのは対応させてもらっています。一応市の施設なので、市側で何か使う予定がないかという聞き取りをした上で、なければもう優先して対応させていただいているという形です。

委員（船橋けんご）

ありがとうございます。

委員長（藤崎こうき）

～ 委員長終了あいさつ ～

質疑終了後、現地調査を行った。

以上

調査概要 【沖縄県】

1 県の概要

九州から台湾に連なる南西諸島の南半分、およそ北緯24度から28度、東経122度から132度に位置しており、距離にして東西約1,000km、南北約400kmに及ぶ広大な海域に散在する島々から成り立っている。

総面積は、2,282.15km²で、全国で4番目に小さい。亜熱帯性海洋気候にあり、年平均気温は23.3度と1年を通じて温暖である。平均年降水量は、約2,161.0mmで、全国を30%上回っており、全国でも比較的雨量の多い地域である。

(参考資料/おきなわのすがた(県勢概要) 令和5年度版)

2 調査事項

(1) 産業振興施策について

ア Okinawa Startup Eco System<Lagoon NAHA>について

3 質疑等(午前10時00分~午前11時31分)

委員長(藤崎こうき)

~ 委員長あいさつ ~

シニアプロジェクトマネージャー

~ 別添資料に基づきOkinawa Startup Eco System<Lagoon NAHA>説明 ~

< 質 疑 >

委員(堀よしあき)

ご説明ありがとうございました。

先ほど発展戦略のお話があったと思うんですけども、KPI、KGIのところ、この目標値を見ますと、スタートアップの資金調達額が100億円ですとか、企業評価額100億円以上のスタートアップ数が10社とか、結構高い目標を掲げられていると思うんですけども、これ何か根拠となる数字があったのか、そこら辺を教えていただければと思います。

シニアプロジェクトマネージャー

結論から言うと勢いですね。というのは、コンソーシアムの皆様方にこのKGIをつくっていくときに目標をどうしようかという話をいろいろやっていたんですよ。結構出たのが、何となく着地を最初考えていて、要するにこれを達成しないと怒られそうだなみたいな話もあるんですが、これってコンソーシアムを持って任意でやっている部分がやっぱりあるので、達成できそうな目標をつくってもしょうがないよねという話にそもそもなったんですね。

我々は県の外郭団体なので、比較的県庁側に寄るんですけども、どうかなみたいな話はあったんですが、コンソーシアムの皆様方の総意だったので、そういう形になったということです。

委員(堀よしあき)

進捗状況としてはどんな感じなんですけど、おおむね順調にいったいるのか、それともちょっと数字には乖離があるのか。

シニアプロジェクトマネージャー

資金調達というところに関しては、順調に行っているかと思っています。今年度も確認をしている中では、去年より増えているんだと見て取れるところもあったりします。

評価額のところが一番難しいかなというところはありますけれども、今、バリエーションでいうと80億円ぐらい付いてスタートアップが出てきているような状況なので、何社が出てくるかなというところですかね。

あと、スタートアップ数に関しては、結構、年度の創業というのが出てくるんですが、いわゆる活動がストップしているというところも出てくるので、そういったところで伸び率というのはあまり少ないかなというところはあるんですが、この辺は裾野を広げる取組とかというのをしっかりやっていきながら、目標達成をやっていきたいと思っていますところですよ。

委員（加納 進）

ご説明ありがとうございました。

プレゼン能力が高くて、びっくりしました。

ホームページでスタートアップ企業は分野別・ステージ別全て公開されているんですが、拝見すると、創業からそれなりに時間が経っている企業も数多くいるんですが、既に事業をされていて、他の分野とか多角経営とか、そういうのに乗り出すような企業も結構参加されていらっしゃるんですか。

シニアプロジェクトマネージャー

全く別会社をつくってというところの部分に関しては、サポートはしたりしています。

実は今おっしゃっているような取組とかというのは、県のほうでもまた別のプログラムがあるんですね。そういったところにエントリーをしていただいているということですかね。

委員（加納 進）

それと、これから起業したいという予備軍の方も相当いらっしゃるんですか。

シニアプロジェクトマネージャー

そうですね、一応沖縄はご存じだと思いますが、開業率がすごく高く、比例して、廃業率も高かったりするんですけれども、結構スタートアップ、要するに創業というところの部分に関しても、プログラム等をやると、かなり形は集まってきたりはしますので、予備軍というのは徐々に広がってきているかなというところはあるですね。

委員（加納 進）

分かりました。ありがとうございました。

委員（中村あきひろ）

ご説明ありがとうございました。

連携・協業のところなんですけれども、墨田区でも事業者さんとスタートアップ企業の事例として46事例かな、経済規模は1億円とは言っていますけれども、それはちょっとまだ曖昧なんですけど、実際にスタートアップのアントレプレナーシップの考え方と、地元の企業さんを協業させて、それを実行させて実用させていった事例というのは。

シニアプロジェクトマネージャー

例えば、保険会社さんと、特に物流系をやっているスタートアップ、具体的に言うと、運転代行とかをやっているスタートアップがいらっしゃるんですが、そこに対する新しい保険をつくっていくようなことをやっていたりとか、あるいは、小さい事例とかだったりするんですけれども、キャンプ用品のレンタルのシェアリングサービスをしているスタートアップがいるんですけれども、こういったものを輸送していたりもするんですが、そういったときに、地元の新聞社の新聞を運んでいくとかというようなところの部分で、協業でつくっていったりだとかというようなことはありますし、あと先ほどもちょっとお話ししたんですが、スタートアップの事業と別に、沖縄県では、オープンイノベーション創出支援事業というのがあるんですけれども、このオープンイノベーションの事業の中でエントリーをしたいいわゆる事業会社が、スタートアップを選択をしていきながら、協業のモデルをつくっていくというサポートをやっていたりだとかという事例ができてきています。

委員（中村あきひろ）

地元の企業さん、いわゆる大きなところじゃなくて、中小はどうかということと、それと、社会課題というか、今の問題に対して、いわゆるコレクティブインパクトみたいなところを通して皆さん共有されて、何かやろうとしているのかということがありますので、それをちょっと聞きたいのと、あとアントレプレナーシップ教育をすごいやっていますということなんですけれども、結局最後のお金の問題のところ、いわゆるソフトバンク、カータイムズといったところ

の実際のお金がちゃんと運用できているのか、お金をちゃんと出してくれるかというところと、最終的にはシリコンバレーみたいなイメージを構築していくように、どんどん出してくれるのか。

シニアプロジェクトマネージャー

一番最後のところからいきますね。

シリコンバレーを目指しているのか。まず目指していないというところですね。

ただ、シリコンバレーは、僕の感覚で言うと、思想だと思っているんですよ。結局多様な人材、もうインド人だとかいろんな人がいて、そもそも多様な思想というものがあって、それで新しいイノベティブの取組ということをやっているんですが、そういった意味の部分では、そこを目指していたりはしますけれども、いわゆるグロース型のシリコンバレー型というのを特にはそんなに目指しているわけではないですね。

というところが一つと、あとアントレプレナー教育のお話もありましたよね。

考え方からすると、アントレプレナーシップとアントレプレナーというのは、我々は似て非なるものだと思っているので、必ずしもアントレプレナーになるわけじゃないというのを前提としているんです。これ大学で授業をやるとき、基本的にはそういう取組をしているので、そもそもやっぱりアントレプレナーシップを学ぶというところがあって、そういった人たちが既存の企業にどんどん輩出をされていくということ自体が、経済学、要は地域の中ですごくいいことだと思っていますので、こういった取組をしているというところですね。

それで、援助の投資とか、そういったものは実際実例としては出てきますので、いわゆる創業1人のパウンダーに対しての援助出資だとかというのは、事例としてあったりしてはいますというところですね。

委員（中村あきひろ）

お金は実際に出ているということですね。

シニアプロジェクトマネージャー

そうですね。

委員（中村あきひろ）

2028年までの目標の実現可能の見通しはあるんですか。

シニアプロジェクトマネージャー

いや、これは分かりません。やってみなければ分からない話です。

委員（中村あきひろ）

今三つの事例が資料にありますけれども、この事業者さんはもう、実際にお金の面では、売上げとかかなり立ってきているということですかね。

シニアプロジェクトマネージャー

彼らが100億円になるかということですか。

委員（中村あきひろ）

イメージ的には。どうですかね。

シニアプロジェクトマネージャー

そうですね、そのうちの1社は比較的大きくなりそうだなというところはありますけれども、全部が全部というわけではないんです。

委員（中村あきひろ）

今大田区も、あと札幌市とか、各自治体、いわゆるスタートアップエコシステムとかスタートアップシステムとか、いろいろやられていますけれども、その辺と似ているところと沖縄独自の部分、何か沖縄が一番力入れている、独自の事例というのはありますか。

シニアプロジェクトマネージャー

そもそも2年前に、いわゆるスタートアップ育成5か年計画とかが出て、それで、全国で、いわゆるアクセラレーション祭りみたいな形になっているような中で、特に我々は、東京の焼き直しだけはしないということを考えていましたというところですね。

それで全国でいろんな取組をしてはいるんですが、どっちかというと地方の方々とつながるように意識は持ってやっています。

というのは、いわゆるサイズ感という部分もありますし、課題感が似ている部分もあったりするので、それぞれのスタートアップのソーシングだったりとかがやれるだろうというのがあって、特に今北海道という話がありましたけれども、北海道とは結構かなり密にやらせていただいています。

ちなみに、こういうプロジェクトをやっています。

北海道の人のことを「どさんこ」というんですけれども、沖縄の場合は島の人と書いて「しまんちゅ」というんですけれども、「どさんちゅ」ということをやっています、札幌のスタートアップと、沖縄のスタートアップをそれぞれ札幌のメンターとこちらのメンターで、交互でやるとかいうようなこともありますし、あとは札幌とかで、9月にやっている大きなイベント、ノーマップスという5日間ぐらいのカンファレンスがあるんですが、そういったものに沖縄セッションをつくっていただいたりしますし、我々のやるコザロックスにも、北海道の方に来ていただいたりとかしているというところですので、地域連携というようにところはかなり意識してやっていますかねというところですよ。

我々は、全国いろいろ類似した取組をやっている中で、やっぱりもっとグローバルというところを行きたいなと思っているので、日本の中のいわゆるアジアに対する勝手口みたいな形で、特に日本国内に展開をしたいようなスタートアップが、例えばここで、あるいはPOCができるようなことをして、いわゆるハブになっていくところを我々としては目指しているというんですかね。

委員（船橋けんご）

大変詳しいご説明ありがとうございます。

先ほどのお話で、箱をつくただけではどうにもならないということがありましたが、当区でもSUMIDA INNOVATION COREを、ものづくりの町ということで作ったんですね。

こちら、まだできたばかりでというところですが、私の感覚で申し上げると、すごく成功されているというイメージなんですけど、どこにその秘訣があるのか。もちろん、人・モノ・金というのをとても入れたと思うんですけれども、お金も渡すだけじゃ駄目でしょうし、アントレプレナー教育というのは、それはもちろんマネージャーさん当たりの尽力があったと思うんですけれども、箱をつくって、そこから起業等を盛り上げていくための何かコツというものがあれば、学ばせていただきたいと思うんですけれども。

シニアプロジェクトマネージャー

そうですね、さっき沖縄の特徴みたいな話もあったかと思いますが、やっぱりすごく小さい島なので、非常に関係性が近いんですね。あとは今日もちっとお話をしましたが、国の出先機関等々もあるんですが、その出先機関の方々も結構顔を知っている関係なんです。金融機関とか私もそうなんですが、国の出先だと、経産省、外務省もあたりするんですが、あとは、海外という文脈でいうとJICAがいたりとか、あとジェットロがいたりとかするので、そういった方々も車で20分ほどすれば、会えるという関係性がまずあるというところですね。

皆さん、議員というところなので、いろいろ何かをつくろうとするとき行政側がスタートみたいなことを一番に考えていく立場だと思うというのが前提にありながらのお話をするんですが、やっぱり民間ベースで中心になるような人がいるかどうかというところが、とても大事なような気がしています。

レキサスという会社の人なんですけど、このレキサス、97年に学生で創業したということなんですけど、今日私がお話をしたフロックスという取組をやったんです。これはどういうことかという、創業10年目に初めてシリコンバレーに行って、すごいカルチャーショックを受けて、もし自分が学生のときにこういう体験ができれば、もっと違う起業のやり方をしたんだろうという思いがあって、沖縄の学生にはやっぱりそういうふうに思ってもらいたくないから、チャレンジしたいという人たちにチャンスを与えたいということで、こういったプログラムを彼はつくって、彼の熱意の下で民間からお金を全部集めているということなんですけど、こういうリープデイという取組をしたりしていたんですけれども、こういった熱意がある方に共感をして、いろんなサポータ

ーの方々、本当に著名な方々がこのプログラムにサポーターとして参画をいただいている形になっています。

ですので、例えば我々がスタートアップのプログラムのアクセラプログラムをやっていくときに、ジャッジだとかメンターだとかというような、こういったところを誰にお願いをしていくのかというところがあるんですが、キュレーションというのも結構今難しいんですよ。やっぱりスタートアップがすごいフォーカスされてくると、いろんなコンサル会社が出てきたりするので、キュレーションが大事なんですけども、もともと沖縄は人材育成をやっていくんだぞというようなところで、基本ボランティアの方々に来ていただいて、こういった人たちのリバラルに関われる人たちがどんどん増えてきたというのが一つあるので、こういった人のネットワークというところがすごく大きいと思いますし、あと繰り返しになりますけれども、やっぱり民間でどれだけ旗が振れるのかというところが重要になったりするんじゃないかなと思います。

沖縄市にラグーンコザというのがあってという話をしたんですが、これはもともとこれ沖縄市の公務員の方が、役所を辞めてスタートアップに行っているんですけども、沖縄県の場合は一括交付金というのが大体予算の財源になってくるんですけども、一括交付金じゃない財源ということで、基礎交付金を獲得して、こういったものをつくってきたんですが、これをやっているのが、こういった若手の人材だったりします。ここを一緒に運営しているハローワールドの代表でもある方と主に2人で、こういったものを行っているんですが、要は基本的には、自分たちが目指した未来がそもそもあって、地方創生をするんだとかそんな話じゃないんですね。自分たちが描いた未来というのがあって、しっかり頑張っていけば、結果的に地域がよくなるという考え方なので、どこに視点を置くかというところが一つあるのかなという気がしていますね。彼らもいろんな取組をやってきたということの中で、どんどんその輪が広がって行って、ここに先ほどお話をしたフロックスのサポーターの皆様方も来たりとかして、そこでいろんなプログラム、コロナの前までは3日に1回とかイベントとかやっていたりもしたので、そこで出てくるヒューマン的なネットワークの部分ですね、そこが非常に大きいですね。

そこに行政が後から乗っかってきて、支援事業をやるという形になったりするんですよ。ちょうど私がミストを立ち上げるときに、県側の立場で事業をつくったんですが、一つ事例を紹介すると、基本的にはアイデアはあるだけ基本出しましょうと。それを実証させる、要するに仮説の検証、いわゆるアイデアという一つの仮説が、本当にマーケットニーズがあるかどうかというのが分からない状態なので、最初に物をつくるんじゃなくて、マーケットニーズをしっかりとやるようなプログラムをつくろうということで、10分の8の補助でマックス100万円ぐらいのところでした。しっかりそこをやっていくというところですよ。

この取組をするときに、財源が一括交付金という話になるので、いわゆる財政課とか、内閣府からいろいろ言われたりするんですけども、その中でアイデアベースになっている人というのは、そもそも個人事業登録主では全くないので、そういう人たちに予算を出せないみたいな話があったんですけども、そこで私が申し上げたのは、これから起業しようとする人を応援する事業なのに、そもそも起業しているわけじゃないじゃないですかというところで押し切っちゃったりとか、行政の事業というのは、もともと計画書を出して採択を受けるという形になっていくわけなんですけど、スタートアップのところは生き物なので、動いていくんですよ。ニーズ調査をしたときに、こういう価値の提供しようとしているけれども、そうじゃなかったというところもあったりするので、そもそも計画変更ありきの形なんです。それをどれだけ行政側が拡大解釈できるかというところが非常にポイントになっていたりして、沖縄県の場合は、結構フレキシブルにやっているというところがあって、そういったところが裾野を広げるという取組にも寄与しているかなと思います。

委員（船橋けんご）

やっぱり議員という立場で言うと、公金の使い方に対してチェックをしていくという役割もあるので、例えば本区でいえば、公金を入れてということで、墨田区にずっといてくれるのかみたいな話だったりとか、墨田区の税収に幾ら寄与しているのかみたいな、小さい目線で、夢があったというところにどうしてもけちをつけてしまうような立場というところがあるので、その利

益相反じゃないですけども、どうしていけばいいのかなというところは課題かなと感じました。

それと、民間の非常に熱意のある方というのが入ると、単なる資本主義、すぐ売れだの、上場しろだのという小粒で終わるんじゃなくて、グローバルを見据えて大きくしていくという機運醸成ができていくというところかというと、非常にすばらしいなと思いますし、なかなかそこまで行くのは、やっぱりたくさんの熱意と能力とを持ったプレーヤーの方、今おっしゃったように、個人事業登録なんてしているわけじゃないかと、おっしゃるとおりなんですけれども、そういうところを後押ししてくれるキーパーソンというのが本区には必要なのかなと感じた次第です。

ありがとうございます。

シニアプロジェクトマネージャー

今の話で少しコメントさせていただくと、我々はいわゆる創業当初の起業家の皆さんも育てて、成長していくと、やっぱり東京に行ったりするんですよね。それを結構問題視する人もやっぱり多いですが、そもそも論として、僕は起業家は成長する場所にそもそも身を置くべきというふうな考えで、そうしたときに、今、東京というところが資本と人のアクセス、採用面も含めてもそうなんです、そういったところというのは非常にチャンスがそもそもあるというところなので、僕はやっぱり行って勝負ができるというんだったら、行くべきだと思っているというところなんです。

じゃ、何で地元でお金を掛けた起業家、会社が外に出ていくんだという話ですけども、僕は出ていくことが問題ではなくて、戻ってきたいと思わせていないのが問題だと思っているので、地元、地域の中でそういうふう環境整備をするというのは大事だと思うんです。だから、問題の設定、捉え方でやっぱり違ってくるかなというのもあったりします。

一つ事例を申し上げますと、これももう本当に先月だったんですが、C B c l o u dという会社があります。物流版のウーバーとかをやっていて、非常に伸びている会社で、もう今N期に入って、2年後には上場かということなんです、このファウンダーが沖縄の人なんですね。C B c l o u d自体が、今日ご紹介をした琉球銀行さんの沖縄スタートアッププログラムというところに採択もされていたりもして、琉銀さんからちょっと資金を入れてもらったりなんかしているんですが、今バリエーションでいうと、600億円とかになっています。売上げでいうと160億円ぐらいになっていまして、彼らが、本社を移してくれたんですよ。これとんでもないなと思ったんですが、これは、ちょっとエモーショナルみたいな話になってしまいますけれども、C B c l o u dの代表が、いろいろ創業投資とかいろいろなサポートをしたりやっているわけなんですけれども、僕らはちゃんと東京で成功して、ちゃんと戻ってきますよと言ったんですよね。それをちゃんと実現してくれたというのが先月の話だったりますので、やっぱりエコシステムってそういうもんだなと思っています。

委員（船橋けんご）

ありがとうございます。

委員（中村あきひろ）

予算なんですけれども、デロイトさんとか入っていますが、これ中間支援組織ですよ。

シニアプロジェクトマネージャー

デロイトさんは入っていないんです。

委員（中村あきひろ）

予事業会社に入っているんですが、役割としては。

シニアプロジェクトマネージャー

コンソーシアムの方のお話ですか。コンソーシアムの方々は、お金を出していませんし、払っていません。

委員（中村あきひろ）

分かりました。墨田区だとデロイトさんへ2億円、家賃が1億円で3億円なんですけれども、沖縄県や国が出しているお金というのは、半分半分と言っていましたけれども、総額で幾らぐらいですか。

シニアプロジェクトマネージャー

今の質問の回答になっているか、確認したいんですが、スタートアップのエコシステム構築支

援事業という事業の中で、コンソーシアムの運営というのは回していますというところですね。

事業規模でいうと1億6,000万円です。そのうちの5,000万円が補助金なので、9,000万円で回しているところです。

委員（中村あきひろ）

その9,000万円で、いわゆるメンターとかをやっているんですか。

シニアプロジェクトマネージャー

メンターは、事業会社をお願いしているわけじゃなくて、全て我々のネットワークの中で、メンター選定というのをやったりしています。

今年沖縄県は認定VC制度というのやっています、9社やったんですが、そういった方々もメンターになっていただいたりとかはしています。

委員（中村あきひろ）

その伴走支援とか、いろんな相談したりとか、いろんなところでやっていて、そこはもうばらばらなんですね。

シニアプロジェクトマネージャー

今の話は、それ自体をまるっとどこかに委託していますかという話だったりすると思いますけれども、逆に言えば、それを委託されているのは我々で、今イメージされているデロイトさんみたいな立場が我々なんですよ。

委員（中村あきひろ）

そこが9,000万円ということですか。

シニアプロジェクトマネージャー

そこだけではなくて、複数で、またJVを組んで運用していたりするので、そこで予算配分をしているというところです。こちらさくらインターネットさんの施設なんですが、さくらインターネットさんも、JV側に入っていますね。

委員（中村あきひろ）

最後、沖縄のスタートアップ拠点事業の地域課題型スタッフ支援事業は。

シニアプロジェクトマネージャー

これは内閣府ですね。

委員（中村あきひろ）

いわゆる地域課題、公益性が高い、健康寿命を延ばしたりとか、社会保障だったりとか、あと孤立とか、そういった、ビジネスにつながりづらい社会課題とかをやる社会起業家みたいなものに対しての出口戦略みたいなところはあるんですか。

シニアプロジェクトマネージャー

これは内閣府の事業なので、どういう形をしているかがちょっと分からないので、ちょっとそこら辺のお答えが今できないんですけども。地域課題解決型というのは、内閣府の事業です。

本日、HelloWorldの共同代表が来ていますので。

共同代表

沖縄スタートアップの1つの事例としてお話をさせていただければなと。

～ HelloWorldについて説明 ～

委員長（藤崎こうき）

ご質問ある方いらっしゃいますか。

委員（中村あきひろ）

どうもありがとうございました。

何点かお伺いしたいんですが、これビジネスモデルは、参加費用手数料ということになっているのかということと、それから、ホスト自身にトラブルがないように、どういうふうに行っているかというところが多分一番問題なんだと思っていて、それをどういうふうに行っていくのかということと、それとあとホスト自身にお金は、食費とかそういっただけで、ボランティアに近いのでしょうか。

共同代表

まず、ビジネスモデルとしては、ホストにはアクティビティーバジェットといって、謝金というよりは想定原価を払うという考え方なんです。一々厳密にはやらないんですけども、大体想定している原価を支払っている。その中で利益を出している方々もいますけれども、そういった形で参加者からお金を頂いてホストに支払う間で、私たちは利益を出しているという形です。

ホストファミリーの選定審査、継続的な審査の仕組みというのが本当に一番大事で、そこを私たちは徹底していて、そもそも共同創業者が弁護士で、リスクは洗い出して潰していますというのもある。これまで1万人以上に提供していますが、本当に大きなトラブルというのは一切なくて、熱出しておう吐してとか、コロナにかかってとかいろいろありましたけれども、そういった中でもホストファミリーとマニュアルで共通認識を持っているので、すぐに連絡が来たりということで、やらせてもらっています。

審査に関しては、三つのプロセスがありまして、まずは、フォームによる書類審査、オンラインインタビュー、家庭訪問ということで、三つの審査の中で様々な聞き取りを行って、その中で判断していますが、審査の通過率が3割なので、結構厳格にやっていて、私たちとしては供給よりも需要のほうが大きいので、なるべく増やしたいんですけども、やっぱりその安全基準は崩さないということを徹底しながらやらせていただいているような状況です。

委員（中村あきひろ）

国からの寄附金とかもらったようなことはありますか。

共同代表

私たちが政府とかからですか。

委員（中村あきひろ）

公益性が高いので。そういったところはないかと。

共同代表

補助金という形で頂くというよりも、取組に対して、これを政策に位置付けて、内閣府の取組のような形で動いているものがあったり、あとは横浜市だと、横浜市が国際理解教育とか多文化共生のまちづくりという文脈の中でこれを事業化して、私たちに委託をしてくださるというのは多々ありますし、基本的にワールドクラスルーム、もう一つオンライン交流でいうと、クライアントは教育委員会なので、基本的には委託をしていただくということでやらせていただいています。補助金じゃないですね。サービスを買っていただくという形で進めています。

委員（加納 進）

まちなか留学なんですけれども、期間は、例えば夏休み中とか、そういう時期に行うんですか。

共同代表

年中やっています。例えば沖縄の5,000名は学校の期間の週末で、毎週200名とか動いています。

夏場はもう繁忙期で、夏場はすごい皆さんやりたいんですね。

委員（加納 進）

基本的には、例えば横浜市だったら横浜市内、ホストも横浜市内で調達できているんですか。

共同代表

横浜市は、すごい強いオファーがあって、それに限定してくれということで、横浜市内で実施しています。

委員（加納 進）

例えば墨田区で実施するとなると、小さな自治体ですから、ホストが集まらない可能性もありますよね。そういう場合は近隣ですか。

共同代表

そうですね、関東というエリアの中で実施をする。ただ、集合だけ1か所に集まっていたいて、例えば墨田区役所とかに集まっていたいて、そこで最初のウエルカムセレモニー、みんなの集合式、そして解散式を同じ場所でやって、様々な国の人と出会ってもらう。そういったことでやっています。

委員（加納 進）

それと、海外の子どもたちとのオンラインでの交流なんですけれども、これは例えば御社にお願いするとして、わざわざ東京に来ていただくということもなく、行政とのやり取りは全てオンライン等でできるんですか。

共同代表

そのとおりです。そのとおりですし、私たちは、本社沖縄、東京、大阪、台湾支社とあるので、東京メンバーがリアルな打合せもできますし、結局はオンラインで全部完結する、地方の自治体さんともやり取りしている中では、結構オンラインで完結する場合がありますね。

委員（加納 進）

分かりました。ありがとうございます。

委員（船橋けんご）

ありがとうございます。

本社が沖縄にあるということで伺っていて、先ほども沖縄に戻ってきてもらうというお話があったんですけれども、今後事業を拡大していくに当たって、上場されるとかということで、対外的に情緒的な意味合い以外で沖縄に本社を置く意味とか、今のスタートアップエコシステムに参画している意義というものがあればお願いします。

共同代表

一つはアイデンティティの要素が大きいかなと思っていて、共同創業者の一人は三重県出身なので、特に沖縄は関係ないんですけれども、沖縄で再婚し、沖縄で家庭を持ったので、彼も沖縄みたいなもので、東京に本社があるのと沖縄を比較したときに、そこまでデメリットがなくて、なので、消去法となっても、沖縄になりますし、何か情緒的なところで沖縄を選んでいたり、あとはグローバルを考えたときに、やっぱり台湾とかすごい近くて、インドネシアとかも近くて、やっぱりアクセスがよい、ただ、物理的に距離は近いけれども、正直飛行機だと、東京のほうがインドネシアとかへ行きやすい、トランジットがないのでとかはありますけれども、でも、台湾とか行きやすいですし、沖縄というところで、海外の受けもよかったりするので、今のところはすごいポジティブな要素が多いかなと思っていて、これからの判断が変わるかもしれないんですけれども、今のところはかなりポジティブに捉えています。

委員（船橋けんご）

ありがとうございます。答えにくい質問で申しわけなかったです。

あともう1点伺いたいかなと思っていることが、今スタートアップエコシステムで最初から起業されていると思うんですけれど、どこがよかったかというところをプレーヤーの視点で、壁打ち相手がいたとか伴走型支援があったとか、資金調達の面ではベットの面でも有利な面というのがあったんでしょうか。

共同代表

すごいありました。やっぱりエコシステムの中で、特に金融機関は、事業会社よりも金融機関のほうがかなり前のめりにサポートというか、参画してくださっているので、私たちの活動をかなり知っていただいていますし、それで信用していただいているので、資本金は100万円なんですよ。

また、営業利益、余剰金とか結構しっかりつくれているかな、5,000万円、6,000万円ぐらいありますけれども、恐らく外から来てとか東京でデットでファイナンスしてというところで、ここまで大型調達簡単ではなかったのかなと思っていて、そういった事業評価以外の将来に対する期待だとか、個人に対する信用とかというところは、少し恩赦させていただいたのかなというのがありますので、そういったところはかなりありがたいなと。

というのと、あと補助金とかも結構使わせていただいて、最初の開発の補助金とか、そういったやっぱり機会が集まってきますし、あと支援者というか、投資家とか壁打ち相手になる方々も、東京だとなかなか時間が取れない方も、言い方悪いんですけれども、沖縄だと何か暇しているんですよ。沖縄だと何かすごいラフに飲み、遊び、遊び半分、何か応援半分で来てくださっていて、東京だと絶対30分ぐらいしか取れないみたいなもの、3時間とかいろいろ付き合ってくださいたりとかするので、あといろんな人を紹介してくださるところもありますので、かなり特別扱いしてくださるのはすごいありがたいなと思っています。

委員（船橋けんご）

最後に、スタートアップが集積しているということだと、お互いのスタートアップ間だったり、人材の転職というんですかね、人材プールというような形はあったりするんでしょうか。

共同代表

どこも成長している会社は人が不足しているので、やっぱりいい意味でライバル関係ですが、ミッションビジョンも違いますし、領域も違うので、うちには合わないけれども、向こうに合うかなみたいな人の紹介とか、あとはすごいいい人入ってきましたと。例えば運転代行なんかから3人が入ってきて、その方の奥さんとかが教育にすごい興味あるから、HelloWorldいいんじゃないかということで紹介してくださったりとか、そういったことはすごいあります。

その社員の方々、新しく入ってきた方の友達とか身内の方々の中で、また更に人が動いたりとかというのはあります。

プールまではちょっとつくれていないので、そこはいろんな工夫が今後必要かなと思ったりはします。

委員長（藤崎こうき）

ありがとうございました。

シニアプロジェクトマネージャー

先ほどご質問でお答えできなかった、地域課題解決型について、ちょっと調べました。

内容は、どちらかというと自治体側から課題を提示していただいて、それに対する解決策ができるスタートアップとのマッチングというのをやっている事業になっていますね。

出口云々というのは、まさに自治体側のお客さんになるという話かなというところですかね。

副委員長（おまた雄一）

～ 副委員長終了あいさつ ～

以上