

第7回蓮田市政策研究会議 会議録

開催日時	平成27年10月26日(月)	(開会)	午後 2時45分
		(閉会)	午後 4時50分
開催場所	蓮田市役所 上下水道部庁舎 会議室		

議 事

1 開会

2 会議

- ・第5回会議に引き続き、政策研究アドバイザーの牧瀬稔先生をお招きして、政策研究の経過についてのアドバイスをいただく。
- ・今回は、以下のとおり現在の状況と進めている提案について発表をして、より具体的な事例や提案等のアドバイスをいただく。

①市内美課…現在いくつかの課に渡っている環境の整備を一つの課に集結して、環境の美化に特化した課の設立を目指すもの。

②公園整備…公園ごとに特色を持たせて、再編成を行いたい。

どちらも目新しくはないが、足元に目を向けて本来最低限やっていかなければいけないことを行うというもの。これにより、地元を離れた方々のUターン(再転入)の促進を目指している。まずは、人口減少に歯止めをかけたい。

→これを行うことによって、人が戻ってくるという根拠はあるのか。例えば『埼玉県環境未来都市』等に指定された街の前後の状況を確認してみるという方法がある。

→これは自論だが、環境を整えると人口が留まるのではなく、環境を整えることによりコミュニティが形成され、その結果として人口が留まることに繋がるのではないかと考えている。

→シティセールスでは、有名人を使う方法がある。勝手に任命してしまうとか、一方的に連絡を試みる。この場合、ターゲット層として、男・女・年齢等の具体的な設定が必要となる。

③新蓮田SAの建設に伴い、ハイウェイオアシス等、東北自動車道ドライブの拠点になるようなものが作れないか。トイレ利用者が多いので、トイレに工夫(特色)があってもいいかもしれない。

④空き家…蓮田市内を地区割りし、それぞれの地区の特色を持たせて利用することは出来ないか。

⑤イベント…蓮田市にちなんだイベントの開催により、蓮田市の認知度を向上させる。
『蓮コンテスト』(れんこん料理)とか、『蓮愛コンテスト』(恋愛)。

これらについては、20～30代の男女で、SNSやインターネットを盛んに利用する世代をターゲットに蓮田市を知ってもらい、認知度を上げることを目的とする。イベントの例は次のとおり。

・『蓮の花』をイメージしたアイスやSAで販売していくことは出来ないか。Twitter登録者に割引をする等を行う。

→こういう企画での成功事例では、当初は自前で行っていくことが前提となるため、どの位の期間、どれほどの予算を割くことが出来るかということがポイントとなってくる。
ふるさと納税の記念品として、紹介していても良いかもしれない。

・『教育水準の高いまち』にちなみ、硬筆検定をはじめ、資格取得を推進していくことで蓮田市をアピールしていくことは出来ないか。

→この企画では、親が敏感に反応するので教育水準が高いという根拠を示したい。学力に人は集まる。市のイメージ作りは大事なため、これは取り組み易いし、進めていければ良いのではないかと。

・『イルミネーションの街』としていくことは出来ないか。

→これは取り組み易いが、他自治体(団体)との差別化が出来るよう、プラスα が欲しい。

・『蓮田de街コン』をすることは出来ないか。 イベントへの参加を通して蓮田市を知ってもらい、出会った街として、将来蓮田市に住むことを検討してもらおう。前年度の政策研究会議でも挙げた提案を今年度バージョンで行いたい。

→バツイチ限定や子連れ限定等の街コンなんかどうか。こういったことをプラスα として進めていけばあまり聞いたことが無いので全国から集まるし、蓮田の認知度も上がるのではないか。

→どのようにしたらマスコミに取り上げてもらえるかを探ってみたらどうか。どういう観点で取り上げているかを知った方が、プラスα に対して発想し易くなるのではないか。
キャッチフレーズ等の表題は、13字以内だとか決まり事もいろいろある。

→これらの認知度向上の提案も、誰を対象にするのか、どのように来てもらうのかを明確にする。

・『どろんこバレー選手権in蓮田』…田んぼを利用して蓮田市の知名度を上げることが出来ないか。

→プラスα として、優勝賞品が凄くて〇〇1年分とか、どろんこバレーを行っている自治体もあるので蓮田市で全国のどろんこバレーサミットを開催して日本一を決めてみたいりはどうか。

・『蓮田市の花、睡蓮(スイレン)』の認知度向上に併せて、水辺環境の整備を行えないか。

→睡蓮は赤・白・青の色があるということなので、例えば全部同時に咲いていたら幸せになれるとか、一面白色に咲いていたら〇〇とか、様々な条件で、ストーリー展開をすることが重要になる。

→睡蓮は食べれるのか、実が食べれるのであれば何かに使えたら面白い。

・大型の公園の整備というのは、こういうテーマにはそぐわない提案なのか。

→整備費用と収入(利用料等)の見込みが出来ているのであれば、可能であると思う。流山市では、かなり計算していて、8年目でペイが可能という事業も行っているのだから、全く問題ない。
杉戸のアグリパークは大成功している事例なので、参考にはいかがか。

→その他、最近居酒屋では経費削減のため、コースターが無くなってきているという。羽村市ではQRコード入りのコースターを作成して知名度を上げるPRをしている。

→兵庫県明石市では、期間限定(平成27年7月1日~9月30日)のキャンペーンで、市外からの転入者お一人様につき12,000円分のプレミアム商品券を渡し、市内の紹介者に対しては1,000円分のクオカードを渡すという人口増加の企画を行っていた。

→蓮田市も東京から50分程の立地なので、熱海市や小田原市でもあったが、グリーン車代や特急代を負担してみたらどうか。通常の交通費は職場から支給されているはずなので、この上乗せだけでもイメージとしては十分効果的だと思われる。

このような形で、牧瀬先生からは様々なアドバイスをいただく。

面白い提案もあるとのことのお話もいただきましたが、まだ案のみが先行してしまっているのだから、今後は根拠付け等を中心に進めて欲しいとのこと。