

# 人口増加策と シティセールス

## 提言書

平成28年3月

蓮田市政策研究会議

# 目 次

◇はじめに	1
◇現状の把握	2
◇基本概念	4
◇政策提言に向けて	7
◆事業提案	
1. 蓮田で家族になろう。事業	12
2. はすだっ子はペンの達人！事業	16
3. 蓮田市アダプトプログラム事業	22
4. Project Re:Park ～公園再編事業～	30
5. 共に遊ぼう！キッズパークはすだ事業	40
6. 寄ってこ蓮田！道の駅「はすだ」事業	48
◆その他の事業	58
◇おわりに	65
◇平成27年度 政策研究会議提言までの経過	66
◇平成27年度 政策研究会議名簿	67



## 「笑顔あふれる協働のまち」をめざして

平成27年度も、「人口増加策とシティセールス」をテーマとした蓮田市政策研究会議が発足した。

昨年の研究会議でも示したとおり、蓮田市は人口減少が徐々に進んでいる状態に加え、高齢化率が高いまちとなっている。このまま、人口減少や少子高齢化が進むと、将来的には、まちの活力の低下はもちろん、基礎的自治体としての運営にも影響が出てくる可能性もゼロではない。

このような状況の中、低迷している事態を本格的に回復させ、蓮田市の将来に夢を描くためには、都心からの距離等の立地的な好条件に驕ることなく、蓮田市が直面する課題を改めて見直す必要がある。そして、その課題解決に向けた具体的な施策を定め、目指すべき将来の都市像の実現に的確に取り組むことが肝要となる。

今回の研究会議では、あえて蓮田市の問題点にスポットを当て、それらを解消することをもって人口の流出を抑えることを検討した。転じて、問題が解消した結果、蓮田市の魅力が向上することによって更なる認知度拡大を図り、人口増加につなげるシティセールスについての政策研究を行った。

この政策の着実な実行により、市ならびに市民が「蓮田市」に対して今以上に誇りや自信を持ち、共に支えあいながらより一層の成長をすることによって、蓮田市が伸びやかに発展できるようにとの思いを込め、ここに提言するものである。

平成28年3月

平成27年度 蓮田市政策研究会議





## 現状の把握

今年度本会議発足にあたり、まず初めに蓮田市の「問題点」及び「課題となる点」を再認識することから始めた。

理由としては、昨年度の会議において蓮田市の良い点やセールスポイントの研究を行い、蓮田市は十分な立地的、あるいは交通便利的ポテンシャルがあり、今後更なる発展の可能性があるとということが示されたためである。

しかし一方で、人口は少しずつ減少している。このような状況から、私たちは居住地を検討する際に、多くの方々にとっては、蓮田市を「選ぶ」理由と同様に、むしろ蓮田市を「選ばない」理由こそが重要なのではないかと考えた。そのため、その点に焦点を当て、それを改善していくことが中長期的に見て蓮田市の人口増加に繋がると考え、昨年度と視点を変えて研究を行うこととした。

それによりメンバーより出た意見が下の表のとおりである（一部抜粋）。いささか極端な意見も出ているが、蓮田市の「問題点」を論ずるのであれば避けては通れない道であるため、あえて修正を加えずそのまま列記する。

### 《自由意見のまとめ》

#### 蓮田市の問題点・課題となる点

#### 検討結果・波及効果

##### 道路

- （道路、歩道、自転車道の整備が不十分という意見多数）
- ・国道122号はバイパスだが、蓮田の区間だけ信号が多い
- ・街のシンボルになるような美しい通りがない
- ・中心市街地の道路が狭い ・道路の傷みが激しい

生活に密接したインフラ整備が不十分のため、市に対し良い印象を持ちづらい。  
生活していても不便さを感じる。

##### 環境

- （水路、街路樹、植樹帯の整備が不十分という意見多数）
- ・不法投棄が多い ・不耕作地が多い・憩いの場がない
- ・鬱蒼としていて全体的に暗い

空地や荒地が不安感や不快感を生じさせるため、やはり良い印象を持たない。また、手入れの行き届いていない緑や自然がだらしなさを感じさせ、魅力が半減。

##### PR

- ・他所に誇れる特産品や名所が少ない ・街の特色が薄い
- ・親子のイベントが多く、親だけのイベントが少ない
- ・公式Twitterが面白味に欠ける ・PRが苦手

ホームページやTwitterは「ただやってるだけ」の印象。  
積極的な情報発信が乏しく、創造性やオリジナリティが足りないため、蓮田市の魅力が十分に発信できてない。

##### 子ども、教育

- （保育施設の不足との意見多数）
- （小中学校の備品、設備の充実を望む意見多数）
- ・子供が遊ぶ場所、子供を遊ばせる場所が少ない
- ・有料でもいいから、一定時間子供と遊べる場所が欲しい

子供を安心して預ける環境が整っていない。保育体制が不十分で、共働き家庭からも敬遠。人口増加に不可欠な若い世代が蓮田を選択しない。

##### スポーツ

- （全体的にスポーツ施設が不足しているとの意見多数）
- ・バッチングセンター、スポーツジム、スケートパーク、バスケットコート、プール、ランニングコース、フットサルコートなど、隣の市にはどれか1つは必ずあるものだが、蓮田市内には見当たらない。

身体を動かす場所が少ないため活力が生まれにくい。  
交流の場が少ないため、コミュニティが生まれにくい。  
青少年の健全育成の場が少なく、体を動かす機会の減少や生活習慣の乱れから、体力・運動能力が低下。  
スポーツに親しみ、明るく元気な生活を送りたいという人は、蓮田を選択しない。

##### 交通

- ・道路が狭く不便 ・蓮田に入ると信号ばかり
- ・バスが大宮まで行かない ・コミュニティバスがない

より交通網が整っている街へ転出。  
若者の車離れが叫ばれている現在の流れに逆行。  
車がないと不便な街を若者は選択しない。

##### 駅前

- ・道路が狭く、駐輪場も少ないため、通勤・通学がしにくい
- ・送迎用の一時駐車場がない ・公共の駐車場もない
- ・駅前が発展してる気がしない
- ・駅周辺で時間をつぶせない ・娯楽施設がない
- ・夜遅くまでやってる店も少なく、雰囲気さびしい

駅は利用するが、駅周辺で何かをすることはしない。  
利用者は、蓮田に戻る前に用事（食事、ショッピング）は済ませてくる。  
駅前利用者が増えないので、店舗も増えない。店舗が増えないから利用者もさらに減る（負のスパイラル）。  
駅前が栄えていないために、第一印象が悪くなる。

##### 高齢者

- （高齢者からの要望が多いとの意見多数）

要望が多いということは、それだけ住み易くしたいと感じているということ。

## 職員

- ・職員が蓮田市を積極的にPRしようとしていない
- ・変革を嫌う傾向がある

職員の情熱や気概が不足しているように感じるため、市民の不安や不満が高まる。  
市役所からもっと活力を発信していくべき。

## 商業施設

- ・市内で生活が完結しない(服、靴、雑貨、娯楽等)
- ・イオン、コストコ等の大型商業施設がない
- ・国道が多いが蓮田には寄り道通過交通のみ
- ・バイパス沿いで有効な開発ができないため、店舗がない

市内で生活が完結しないため買い物は他の場所へ行く。  
市内で買い物をしないから市内の商店は潤わない。  
よって魅力ある商店が増えない。働く場所も増えない。  
商店が少ないから市内で生活が完結しない。→以下ループ  
不便なため若者は生活拠点として蓮田を選ばない。

## 災害

- ・雨水管が有効に整備されていない
- ・雨水対策について根本的解決を図るべき

台風のたびに不安を感じて生活しなければならない。  
対応が後手に回ってしまうため、不信感がある。  
水害が根本的に改善されない限り、安心して住めない。

## 施策

- (市としての方針が見えづらいとの意見多数)
- ・仕事や対応が遅い
- ・期日前投票が市役所でしかできない

取り組みが手を広げすぎており、1つの濃度が薄くなっている。  
もう少しターゲットを絞るべき。  
中堅職員の不足もあり、全体の生産性が低下している。

## 自治会

- ・自治会に入りたくても加入の仕方が不明
- ・地域ごとの交流が少ない ・他の地域を知らない人が多い

地域の交流が少なく、地域に溶け込めない。  
開放的かつ有効的な地域コミュニティを形成していかなければ、新規住人は入ってこない。

## 農業

- ・不耕作地が多い ・農業が衰退している
- ・梨農家も減ってきている

跡継ぎ問題や販売ルートの開拓、不耕作地の新規利用など、市が率先的に取り組んでいかない限り、農家の廃業に歯止めがきかない。

## 建物

- ・調整区域に家が建ちすぎ
- ・市街化区域は分譲を推進すべき(道路条件等の緩和)
- ・マンションが少ない

規制が厳しすぎてメーカーは蓮田を敬遠し、小規模開発の乱立で景観や利便性、路地の線形が悪化している。  
人を増やしたいのであれば、美しい街並を形成するために市が開発を主導すべき。

## 定住・空き家

- ・一人暮らしの友人は伊奈、白岡に行ってしまう
- ・若い世代の転出が多い
- ・空き家が多い

家賃が安い、間取りが広い、賑やかな商店街があるなどのセールスポイントが特にならないため、敬遠される傾向。  
何か他所との差別化を図らない限り、呼び込むことは難しい。

## 有名人

- ・全国レベルのプロフェッショナルがいない

勉強、スポーツ、文化総じて「〇〇ならば蓮田！」と住人が情熱を傾けるための戦略が必要。

## イベント

- ・市主催のキャンプが無くなった
- ・型どおりのイベントしかない(まじめすぎる)
- ・祭りにメインイベントがない

イベント系を商工会など余所に頼りすぎている。  
イベント成功に必須と言われている、若者・よそ者・ばか者を嫌う傾向がある。  
刺激がない街から若者は離れる。

## レジャー

- (子供に限らず全世代が楽しめる、レジャー施設が無い)
- ・宿泊施設がない ・娯楽施設がない
- ・川沿いでバーベキュー場の整備が出来ないか
- ・立ち飲み街とかコンセプトのある一画が欲しい
- ・ダーツ、ビリヤード等の室内競技の場所がない

遊ぶところがないため市外へ出てしまう。  
同じ趣味での地元コミュニティの形成ができない。  
あえて蓮田に来る必要もなく、蓮田に住むこともない。  
娯楽がある街に人々が流出してしまう。

## 公園

- (公園の整備(適正や機能)、管理が不十分との意見多数)
- ・小学校予定地とか空き地のままでもったいない
- ・高齢者の利用が多い ・暗くて見通し悪く危険

今は子供を遊ばせるために、市外のスポットや公園に行く。  
手入れのできていない公園は暗く、水場は汚く遊具も古く雑草は繁茂し、本来の癒しが感じられる状態ではない。

## 雰囲気

- ・街に活気がない(特に駅前)
- ・街並みに統一感がない ・街並みに特色がない

蓮田に住むメリットが感じられない。  
立地的な好条件だけでなく、「これだけは負けない！」という極端な施策が少ない。

## 上下水

- ・下水道整備が済んでない
- ・上下水の本復旧がされてない箇所が目立つ

公共下水も含めた排水設備が整っていないので、浄化槽排水を側溝に流しているところがまだまだ多い。  
トイレに関しては特に今の若者が敬遠する部分。

## 安全対策

- (カーブミラー・街灯の数や管理が不十分)
- ・民地建柱を義務化して、道路を広く
- ・警察署がなく、交番も少ない

街灯が少なく道路が薄暗い。  
そのため安心感がなく、家族や子供の安全に不安が残るため、特に小さな子を持つ親は住みたがらない。



## 基本概念

蓮田市の現状を把握したうえで、以下の4点を今年度の政策研究会議の基本概念とした。

### 競争力をつける！

現在はあらゆる自治体が人口減少と向かい合い、その対策を講じている。各自治体ごとに特色を出した政策が講じられており、自治体間の競争が過熱している。

そのような中、周辺の自治体と変わらない施策を推進していくだけでは人口減少を抑制することはできない。より多くのかたがたに興味を持っていただけるような、蓮田市の新たな魅力を創出し発信することによって、「蓮田に住みたい！」と思ってもらわなければならない。

各自治体が多種多様な政策を挙げてしのぎを削っている中、蓮田市も「これだけはどの市町村にも負けない！」というセールスポイントを創っていくことが急務と考える。

### ターゲットを絞る！

街を発展させるためには人口増加は大きなウエイトを占める部分である。

ただし、ただやみくもに集めるのではなく、ターゲットを絞る必要がある。

そこで、本研究会議では、市政の1つである「子育てするなら蓮田市」に焦点をあて、蓮田市を明るく活性化させるために必要な世代として、共働き・子育て世代である「DEWKS」(※1)と呼ばれる世代をターゲットとした。

20代から30代の「結婚・出産・子育て世代」、これから定住して子育てをするために適切な場所を探しているこの世代を多く呼びこむことができれば、明るく活気にあふれた蓮田市が期待でき、将来に向けて良好な市政運営を継続的に成すことができると考えた。

そのためには、ターゲット対象となる世代が望んでいる環境を正確に把握し、それを提供する必要がある。

## 市役所が変わる！！

地方分権が推進されたことによる自治体間競争に伴い、市民の自治体に対するニーズが変化してきた。

これまでは、どの自治体でも同様のサービスを受けられることが求められていたが、現在は自治体独自の新しいサービスが求められている。

つまり、自治体を運営している公務員に対しても、行動力や発想力が求められる時代になっている。

そのための一つの方法として、経済用語であるが、ターゲティング（※2）やマーケティング（※3）といった概念を、職員全体が自分たちの職務に必要なものとして取り入れることが今注目されている。

そのため、各職員が接している市民がどのような人で、どこにいるのかを具体的にイメージし、「誰に、何を」するのかより明確にするよう意識することが重要である。行政職員はこういった思考に慣れていないため、直ぐには受け入れることは難しいかもしれない。しかし、自治体間競争が激化している今、すでにそういったことを言われている状況ではなくなりつつあることを我々職員は強く自覚しなければならない。

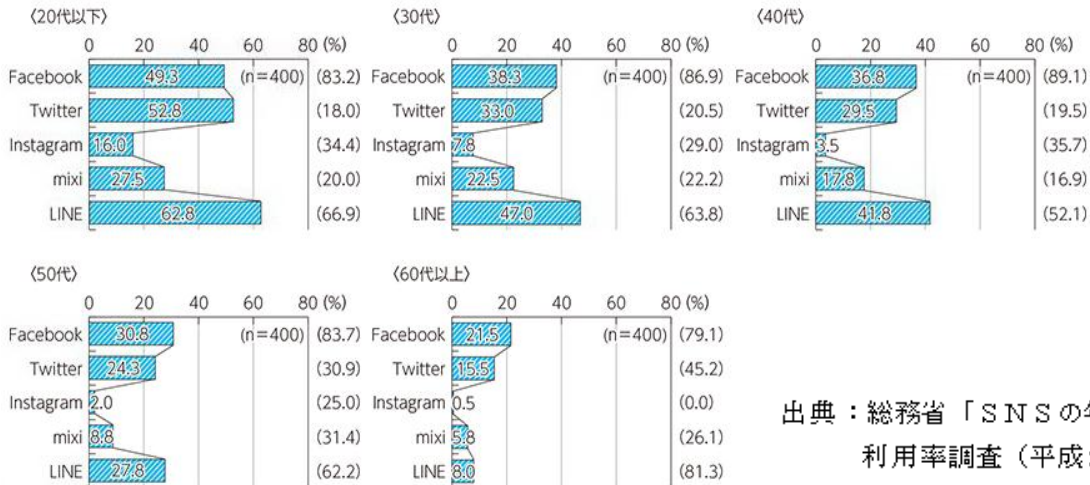


### 解説

- ※1 DEWKS（デュークス）≪double employed with kids≫とは  
夫婦で共働きをしながら子育てをするライフスタイルのこと。
- ※2 ターゲティングとは  
自社製品を市場に投入する際、どの顧客層（セグメント）を標的市場にするかを定めること。  
企業の経営資源は限られており、すべての顧客に対応することは現実的ではない。そこで、自社製品が訴求しやすく、競争力を持つ顧客セグメントをターゲットとすることが求められる。  
ターゲティングに際しては、「市場規模」「自社の強み／弱み」「製品ライフサイクルの段階」「参入障壁」「競合の戦略」「環境要因」などに留意し、総合的に判断をするべきである。
- ※3 マーケティングとは  
自社と顧客の間にWin-Winの関係を永く築く仕組みを構築すること。

## SNSの積極活用！

今回メインターゲットとした20代から30代の層、あるいは今後の蓮田の未来を創造する若者世代は、SNS（※4）の利用割合が他の年代に比べ非常に高くなっている。このことから、SNSを情報発信のツールとして積極的・効率的に活用していくことが重要だと考える。



SNSを活用するにあたり、以下の点に注意（配慮）する。

- ・利用者数の多いSNSを中心に情報発信を行うために、発信元となるアカウントの閲覧者数を多く獲得する必要がある。
- ・提案施設内の他、イベントに関して蓮田市内外において、QRコードやウェブ上でのリンクなどによる、手間のかからない物理的、電子的手段でのアクセス方法と、閲覧する動機付けが欠かせなくなる。
- ・インターネット上での有益な情報発信として、イベントの開催告知や、ウェブチラシのような発信側の都合による情報は必須だと考える。
- ・市民からの積極的な閲覧を促すには、「手軽」「気軽」にアクセスしたくなる商品や手数料の割引クーポンやLINEのスタンプのようなデータの無料配信などが必要になる。さらに閲覧数を増やすためには、「軽さ」が不可欠だと考える。
- ・すぐに欲しい情報を得られるようなシンプルなページ構成
- ・煩雑な手続きなどを設けない
- ・更新頻度を高め、閲覧をルーティン化させる  
(情報によって、刊行期間を分けて定期発信を行い、閲覧を習慣化させる 等)

### 解説

#### ※4 SNSとは

ソーシャルネットワークサービスの略。人と人とのつながりを促進・支援するコミュニティ型のウェブサイトおよびインターネットサービスのこと。





## 政策提言に向けて

平成27年度蓮田市政策研究会議の基本概念設定後、事業提案・決定にあたり、政策研究アドバイザーとして一般財団法人地域開発研究所の上席主任研究員である牧瀬稔先生をお招きし、助言をいただいた。

事業決定にあたっては、これらの助言を参考にさせていただいた。

### ① 政策づくりとは

- ・政策づくりは『**未来志向**』でなければならない。まずは確固たる未来を描くこと。
- ・最終到達点を決め、共有すること。それができているのが**チーム**、できていないのはただの**グループ**。早急に最終目標を決めること。
- ・プレゼンの段階では、市ができないことも多数入っているように見える。市、県、国などしっかりと役割分担をし、何をやるべきか明確にすること。
- ・特色がないのは逆にチャンスと捉え、逆に何でもできるのだから何でもやってみればよい。
- ・蓮田という地名なのに蓮は名産ではないのか。蓮を見られる場所や、名前を生かした蓮を使ったイベントなどはアピールが容易で関心が得やすいがどうか。
- ・企業とのタイアップなどもどんどん検討すべき。
- ・例え今現在セールスポイントがなくても、知名度向上（対外的アピール）はどんどん行ったほうが良い。ただし、早急に作る必要がある。
- ・お金をかけなくても名物はアイデア次第で十分作れる。費用があるならなお良い。

### ② 事業提案の際は6W4Hを意識！

#### 6W

Why	なぜ
What	何
Who	誰が
Where	どこで
When	いつ
Whom	誰を

#### 4H

How to	どのように
How many	どれくらいの数
How much	いくらで
How long	どれくらいの期間で

これにプラスアルファとして、それぞれにおけるメリットとデメリットを検証する。

これらを踏まえ、方針を決定する。

## ○最終的なアウトプットを考える

### ◆最終的な目標は？

具体的な数字を挙げるのではなく、まずは当面の目標として現在の人口減に歯止めをかけ、人口増に転化させることとする。

### ◆ターゲット世代は？

20代から30代、新婚夫婦やこれから子供を産み、育てていく層を狙う。

### ◆狙うは自然増？ それとも社会増？

自然増が理想だが、蓮田市の人口比率を考えると、出生率増加のための若い世代が少ない。また死亡率の減少は抑えられるものではないため、短期目標としては「社会増」、長期目標としては「自然増」とする。

### ◆対象は既存住民？ それとも潜在住民？

既存住民の流出抑制のための施策、潜在住民（※）を呼び込む施策。蓮田市には現在アピールできるものが少ないため、施策の大半が両住民にアピールできるものとなる。しかしながら、強いてどちらかと問われれば、潜在住民を取り込む施策を重視することとする。

### ◆ライバルはどこか？

周辺市とは都心からの距離や国道道の利便性等それほど絶対的な差があるわけではないため、独自色を打ち出せない限り、他所で問題なく暮らしている住人を蓮田市に引き込むことは難しい。

比較してみると、全てにおいて蓮田市は「中途半端」という状況であるため、転居先の候補として挙げづらいというか、候補にならない傾向が高い。

例えば…

- ・土地や家賃が他と比較してとりわけ安いわけではない
- ・人を呼べるほどの名所や観光資源があるわけではない
- ・大型レジャー施設や集客施設があるわけではない
- ・賑わっている商店街や激安店舗等があるわけではない
- ・大型ショッピングモール等あるわけではない



※ 潜在住民とは

- ①（過去にその街に住むなどしており、）離れた後もその地域に感情的なつながりを保ちつづけている人々
- ②その街に関心があり、これからその街に住む可能性のある人々

潜在住民をどこから呼び込むかは、周辺の立地的条件、繁栄度、交通利便性等を考慮した場合、①さいたま市（旧岩槻市） ②白岡市、上尾市 ③伊奈町、久喜市との順位が考えられるが、結局はそれぞれ施策次第（独自色を出せるか）ということになる。以下に各市の特徴とイメージを記す。

① さいたま市（旧岩槻市周辺）

今回は、蓮田市寄りの見沼区、岩槻区の一部を対象とする。

東武野田線沿線に目を向けると、大和田、七里、岩槻、東岩槻などは蓮田市と比べ、駅前の発展度などにそれほど差が見られるわけではない。

交通利便性としては、大宮までの距離もさほど変わらないが、春日部や人気の流山、船橋方面に行けることは蓮田にはないメリット。

注目すべきはやはり家賃であり、「さいたま市」ブランドがあるにも関わらず、蓮田より比較的安い傾向があるため、家賃補助等の施策が有効と考える。

②－1 白岡市

身近な市であるが、県内上位の住みやすい街との触れ込みで、じわじわと人口を増やしている（東洋経済「住みよさランキング2015」）。圏央道からの距離と位置については国道122号バイパスを利用する形で変わらず。

総合運動公園や海洋センター（プール）等の市庁舎周辺の施設が大いに賑わっている。

白岡で人気のある施設と内容が類似しない施設建設が有効と考える。

②－2 上尾市

大宮からの距離はさほど変わらない高崎線沿線における代表市。

駅前の発展具合は目覚ましいものがあるが、国道17号をはじめ市内各所で慢性的な渋滞が発生している。駅周辺市街地は路地が入り組んでおり、一方通行などが多い印象である。

体育館やプール、スケートリンクや複合遊技施設など競技者や若者を惹きつける施設を各所に保有している。

家賃は蓮田市より若干高め。都内へのアクセス条件は変わらないため、国道122号バイパス周辺の土地利用規制の緩和等で民間企業を呼び込むことが有効と考える。

### ③-1 伊奈町

道路整備と区画整理事業等で近年戸建て住宅が飛躍的に増えている。

また、小規模だがショッピングモールがあり、周辺の住宅建設が進んでいる。

蓮田に比べて都心直結の交通機関がないためその点が若干弱い。

戸建て住宅を購入した人が早期に転出するとは考えづらいので、よほど施策に魅力がなければ蓮田への移住は難しいと見る。

行き来はし易いため、競合しない施設による交流人口の拡大を狙ったほうが効果が高い。

### ③-2 久喜市

蓮田より約10分都心から離れているものの、駅前の発展具合はすばらしい。

宇都宮線と東武線という2路線があり、JR宇都宮線通勤快速が止まるというのもポイントが高い。また、家賃も近隣と比較して安価である。

都心からの距離という点を生かすのであれば、まずは同水準まで家賃レベルを下げることで、久喜にないサービスを提供することが必要。

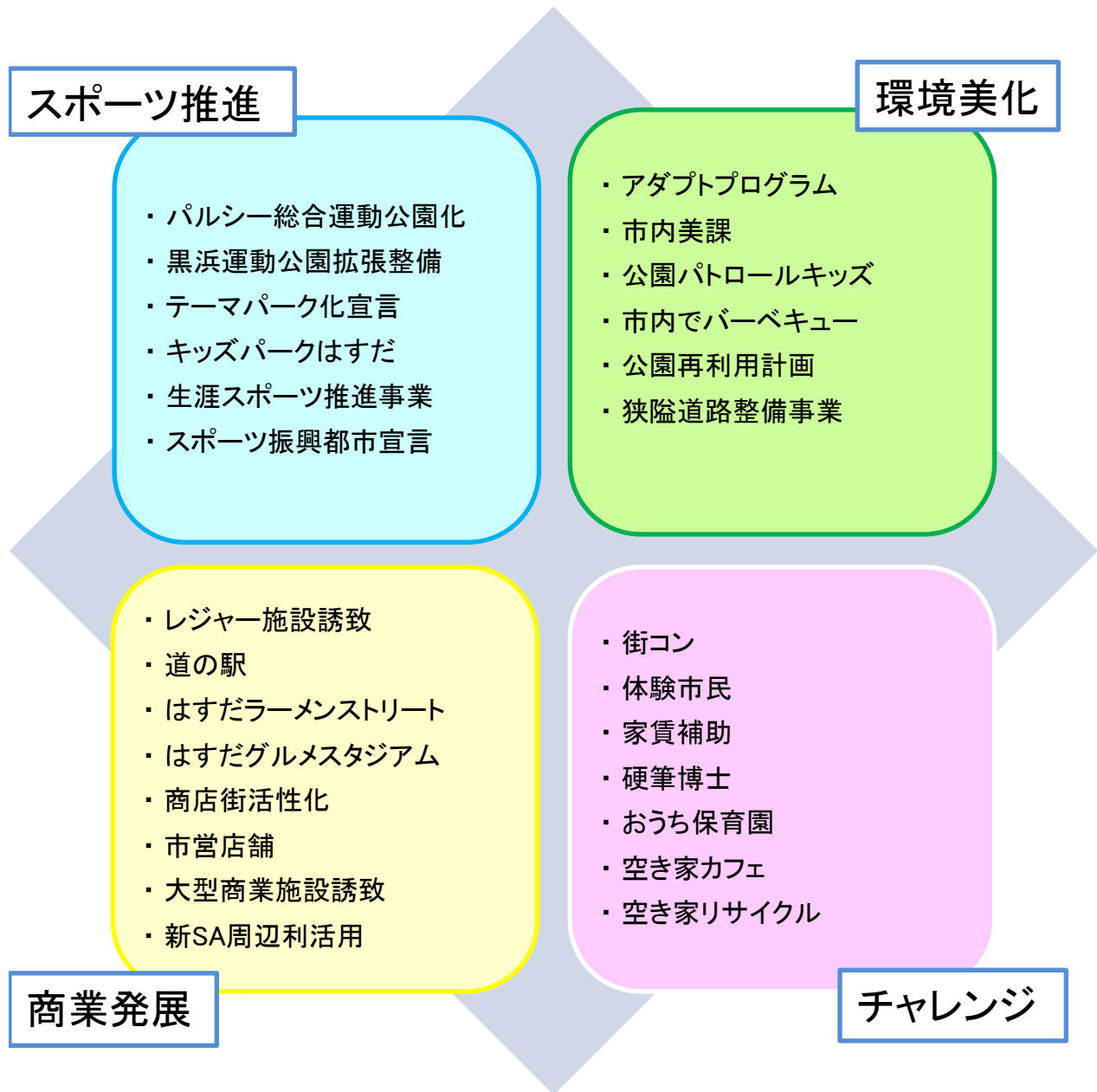
これらについて各メンバーが事業を考案し、プレゼンテーションを行った結果、有効的な施策となり得ると判断した6事業について研究することとなった。

事業が決定したため、メンバーを2チームに分け、各チーム3つの事業についての調査・研究を進めることとした。

なお、プレゼンの結果は次の表のとおりであり、事業については系統別に採用した。

その他の事業については後に簡潔に記す。

《事業提案系統図》



1. 提案に至った背景

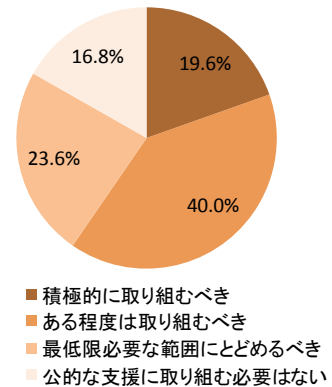
(1) 婚活イベント・婚活支援に対するニーズの増加

2008年ごろより「婚活」という言葉が注目されるようになり、今では1つの社会現象となっている。中でも「婚活」イベントは、民間企業やNPO団体だけでなく、自治体主催で行われているものも多く、その内容の多様化が進んでいる。

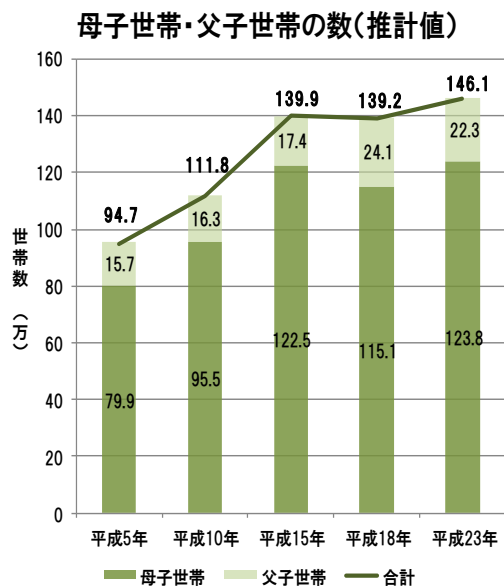
厚生労働省が平成27年3月に実施した「人口減少社会に関する意識調査」によると、公的な婚活支援の取組に対する意見として、「ある程度は取り組むべき」が40.0%と最も多く、次いで「最低限必要な範囲にとどめるべき」が約23.6%、「積極的に取り組むべき」が19.6%、「公的な支援に取り組む必要はない」と回答した方が16.8%であった。

この結果から、約60%の方が行政主体の婚活支援に肯定的であることがわかる。

公的な婚活支援に対する意見



(2) 「ひとり親」世帯の増加、「ひとり親」世帯が抱える課題



今日、「ひとり親」が抱える様々な問題が、マスコミ等で多く取り上げられている。

厚生労働省が実施している「全国母子世帯等調査結果報告」によると、平成23年度の「ひとり親世帯」の数は146.1万世帯に上り、平成5年の数と比較すると約1.54倍に増加している。

同報告では「ひとり親本人が困っていること」についての調査結果も報告されており、約50%の母子世帯が「家計」を挙げている。実際に、平成22年に実施された「国民生活基礎調査」によると、「児童のいる世帯」の平均所得額が651.8万円であるのに対し、「母子世帯」では252.3万円となっており、母子世帯が経済的に不安定であることが読み取れる。

さらに、経済的に安定しているように見える父子世帯でも「家事」に対する悩みを抱えている親が多いことが挙げられており、このような各世帯への負担が、子ども達の経済的・精神的な貧困に繋がっていると考えられる。

また、「ひとり親」は自分のための時間を作ることが難しく、新しい出会いを求める時間的な余裕がない。仮に出会いがあったとしても、自分の子どもと新しいパートナーが家族になることへの不安や戸惑いが、再婚を踏みとどまらせてしまう要因の1つと考えられる。

## 2. 目的

### (1) 「ひとり親」世帯が抱える様々な課題の解決

「ひとり親」の方を中心に子どもと一緒に参加できるイベントを実施し、「ひとり親」に新たな出会いの場を提供する。それに加え、「ステップファミリー講座」を組み込むことで、新しい親子関係を構築するためのサポートを行う。

### (2) 「蓮田市 = 出会いの場所 + 思い出の場所」

蓮田市が新しい家族にとっての思い出の場所となることで、再婚後の居住地を決める際の候補地となる。



## ※ ステップファミリーとは

子供を持った男女の離婚・再婚によって生じてくる、血縁関係のない親子関係・兄弟姉妹関係を内包して成立している家族を指す。離婚率、再婚率ともにいまだ高い水準を示している欧米社会で新しい家族の在り方として注目されている。

## 3. 理由

### (1) 「ひとり親」世帯の経済的・精神的な安定を提供

国が行う「ひとり親」に対する支援策は、児童扶養手当の増額や資格取得金貸付など、「ひとり親」世帯の一時的な経済的支援を重視したものが多い。

本提案の「ひとり親」向けの婚活イベントは、親が再婚し、より良い家庭環境を構築することを目的としており、「ひとり親」世帯の長期的な経済面・精神面の安定が期待できる。

### (2) 子どもたちの健やかな成長を後押し

良好な家庭環境は、子どもが成長していくために必要不可欠である。また、市民とより密接に関わることができる市が主体となることで、「ひとり親」家庭のニーズの変容にも対応できる。

### (3) 「安心感」のある婚活イベントの開催

民間企業等が企画する婚活イベントに比べ、行政主体のイベントは、参加者に安心感を与えることができる。特に、個人情報取り扱いについて不安視する人が多い中で、行政の担う役割は大きいと考えられる。

また、託児ボランティア団体へ参加者の子どもの託児を依頼することで、小さな子どもがいる方でも安心して参加できるイベントにすることができる。

これは、様々なボランティア団体と連携をとることのできる行政の強みである。

時間的な余裕がない「ひとり親」がゆったりとした気持ちで新しい出会いを求める場に参加できることが、この事業を行う意味にもつながる。

さらに、本事業では、新しい家族になることへの不安を解消する事業「ステップファミリー講座」を組み込む予定であり、NPO団体などと協力した事業展開も、行政だからできるサポートであると考えられる。



#### 4. 実施概要

(1) 実施主体 蓮田市

市内の店舗が軽食を提供できるよう、協力を依頼する。

(2) 実施場所

蓮田市総合文化会館「ハストピア」

蓮田市総合市民体育館「パルシー」

(3) 実施対象

「しんママ・しんぱぱ」

①シングルマザー・シングルファザー

②ひとり親と結婚することで、新たにママ・パパになる方

- ・「ひとり親」の参加者と未婚の参加者それぞれが、イベントの場に抵抗なく溶け込むことができるよう、上記を共通の呼び方とする。
- ・参加者の住居地は市内・市外問わない。
- ・参加費については、参加者の状況等によって差をつけ、「市内」の「ひとり親」が最も参加しやすい体制を整える。

(4) 実施内容

自己紹介を含むフリートークや、パルシーのアリーナで実施可能なフットサルなどを実施。

「ひとり親」参加者の子どもも含めて参加できるような雰囲気づくり、時間配分、競技やルール等を検討していく。

(5) 実績評価

カップル成立数とする。

また、その後の成婚数を把握、促進するために、この事業を通して成婚した方に対し、成婚記念品や市役所市民ホールでのプチ結婚式等を用意する。

(6) 広報方法

蓮田市ホームページやSNS等を活用する。

特にSNSを有効に活用し、より広い範囲に周知をすることで、多くの方に興味を持ってもらえるようにする。

(7) その他

①託児

託児ボランティアに協力を依頼する。保護者が安心してゆっくりとした時間を過ごせるよう、安全には十分に注意し、おもちゃ遊び、絵本の読み聞かせ、散歩などを行う。おもちゃや絵本は様々な年齢に対応できるよう準備する。

②ステップファミリー講座

NPO団体に講座の実施を依頼する。ステップファミリー支援者育成のための講座も設けられているので、今後検討していく。





## 1. 目的

### (1) 「教育水準の高いまち・蓮田市」をPR

蓮田市は、埼玉県内でもトップクラスの「教育水準の高いまち」であるが、今までそれを積極的にシティセールスに活用していない。そこで、「硬筆書写技能検定」の公費受験を行うことで、効果的に「教育水準の高いまち・蓮田市」をPRする。

### (2) 学力の基礎となる集中力・忍耐力を養う

硬筆を学ぶことのメリットとして、「集中力・忍耐力が養える」ということが挙げられる。これらの力は、『読み・書き・計算』といった基礎的・基本的学力を育てる**土台**として必要なものである。硬筆への積極的な取り組みにより、蓮田市の児童・生徒にこれらの力を育て、真に身に付いた学力の向上を図る。



## 解説

### ※ 硬筆書写技能検定とは・

昭和39年から実施されている検定試験（当時の名称は「ペン字検定」）で、硬筆に関する知識と技能を審査するものである。この検定は、文部科学省後援になっており、硬筆の技能検定としてはわが国唯一の検定試験である。

## 2. 理由

### (1) 人口増加のキーワードの1つ「教育水準の高いまち」

子育て世代が定住先を決めるとき、教育への取り組みが熱心な市町村はその候補に挙がる可能性が高いと考えられる。人口推移の理由が、全て「教育水準が高いかどうか（教育水準が高いまちとして認知されているか）」に起因しているとは言えないが、教育水準の高さを積極的にPRすることにより、市町村名の認知度を拡大させる一定の効果はあると思われる。

また、この「硬筆書写技能検定」の公費受験は、“県内初”の取り組みとなる。

この事業が新聞・マスコミ等で取り上げられることがあれば、蓮田市の認知度拡大にもつながり、シティセールスの効果も見込まれる。

参考：埼玉県教育委員会ホームページ

「平成27年度 埼玉県学力・学習状況調査 市町村別結果一覧」

### (2) 埼玉県＝硬筆の盛んな県

埼玉県は小・中学校に「硬筆」の授業がある唯一の都道府県であり、全国的にも有名な硬筆への取り組みが盛んな県である。

また、蓮田市内の児童・生徒の硬筆の授業に参加する様子は非常に熱心で、集中して丁寧に取り組んでいるとのことである。

これらの地域性を生かした本事業は、児童・生徒はもちろん、小・中学校の先生方も取り組みやすいものであると考える。

### (3) 硬筆の魅力

パソコンが普及し、手書きの文字を見る機会が以前に比べて減っている。

そのため、手書きで書かれた手紙や履歴書などは、より一層その文字の印象が心に残るようになり、「字は人を表す」という言葉のとおり、その美しさや温かみが書き手の印象を左右するようになる。子どものうちから美しい文字を書く習慣を身につけることは、生涯に渡って役に立つ力になるのである。

また、硬筆に取り組む際に身に付く「正しい姿勢、集中力・忍耐力」は学力向上のために必要なものである。「硬筆書写技能検定〇級合格」という一つの目標を掲げることで、それらの力を効果的に身に付けることができると思う。

## 3. 事業内容

### (1) 対象および受験級

授業の中での「硬筆」の取り組みは、小学1年生から行われているが、「硬筆書写技能検定」の受験対象および受験級については、次のように考える。

#### ①小学5、6年生・・・受験級：5級

5級は、硬筆書写の初歩的な技術や知識をもって文字を書くことが求められる。出題される漢字については「小学校5年生程度」とされているため、無理なく学習を進めることができると考える。また、筆記用具は鉛筆（B～3B）のみとなっており、普段使い慣れているものを使用できる。

なお、受験に向けての学習（テキストを利用）は小学4年生から行う。

#### ②中学2、3年生・・・受験級：4級

4級は、硬筆書写の基礎的な技術や知識をもって文字を書くことが求められる。出題される漢字については「小学校卒業程度」とされているが、出題範囲については4級までが楷書のみとなっている（3級以上は行書、草書なども出題範囲となり、専門的な学習が必要となる）。使用する筆記用具は鉛筆、サインペン、マジックなど幅広くなるが、中学生であれば、いずれも対応可能なものだと考える。なお、受験に向けての学習（テキストを利用）は中学1年生から行う。

### (2) 期間

#### ① 初年度・・・準備期間とする。

5～6月 校長会において事業内容の説明

11月 各学校の先生方と勉強会（試験内容、テキストの確認等）  
保護者および児童・生徒に周知

1～3月 翌年度以降の授業案等作成

② 翌年度以降・・・以下の表を参考に各学年の学習・受験を進める。□

	翌年度	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目
小4	⑤学習	⑤受験	→	④学習	④受験	→
小5	⑤学習・受験	→	④学習	④受験	→	
小6	⑤学習・受験	④学習	④受験	→		
中1	④学習	④受験	→			
中2	④学習・受験	→				
中3	④学習・受験					

※⑤は受験級5級、④は受験級4級を表わす。

※「受験」のみ記載のある年度でも、授業の中での学習は行っていく。

※検定試験の試験日は、毎年6、11、1月（計3回）に予定されているが、「11月」の試験日が小・中学校の年間スケジュールに一番組み込みやすいと思われる。

#### 4. 予算

この事業で公費負担するものは、テキスト代（年度に1冊：小4～6、中1～3）および受験料（年度に1回：小5、6および中2、3）とする。なお、受験者数の合計が10名以上になると、各学校を試験会場にすることができるため、会場設営費や交通費等は不要である。

また、その他として、事業をより円滑に進めていくためには、試験用の練習用紙（4級のみ：1冊400円）や児童・生徒に統一の筆記用具（はすびい柄の硬筆用鉛筆など）を用意することも検討していきたいと考えている。

##### 【5級】

	人数	受験料	テキスト代	受験料(公費)	テキスト代(公費)
小4	514		756		388,584
小5	520	1,100	756	572,000	393,120
小6	518	1,100	756	569,800	391,608
			計	<b>1,141,800</b>	<b>1,173,312</b>

##### 【4級】

	人数	受験料	テキスト代	受験料(公費)	テキスト代(公費)
中1	482		1,080		520,560
中2	499	1,400	1,080	698,600	538,920
中3	492	1,400	1,080	688,800	531,360
			計	<b>1,387,400</b>	<b>1,590,840</b>

##### 【教師用テキスト】

	人数	テキスト代	手引き・問題集	公費負担
小学校（小4～6担任＋校長）	59	756	1,550	136,054
中学校（国語科教員＋校長）	15	1,080	1,550	39,450
			計	<b>175,504</b>
			総合計	<b>5,468,856</b>

※人数は平成27年5月1日現在のもの

##### 《参考》

「えんぴつで書く基本ペン字」（5級テキスト）	756円	書店で購入可
「4級合格のポイント」（4級テキスト）	1,080円	書店で購入可
「硬筆書写技能検定の手引きと問題集」	1,550円	検定協会に購入申し込み

## 5. 効果

### (1) 生涯を通して生きる力を育む

本事業は、平成27年度蓮田市教育行政の重点の1つ「生涯を通して生きる力を育む」を後押しする取り組みとなる。小・中学生のうちから美しい文字を習得することは、生涯学習のきっかけとして非常に有効である。コツコツと練習を重ねて身に付けていった美しい文字は、その児童・生徒の人生における貴重な財産になると考える。

また、硬筆への取り組みを継続していくことは、基礎的・基本的な学力の土台となる力を育てることになる。行政が主体となって積極的に硬筆に取り組むことにより、一人一人の児童・生徒の持つ能力を伸ばす手助けができ、ひいては学力の向上につながっていくと考える。

### (2) 「教育水準の高いまち」を効果的にPR

「学力調査」の結果は、毎年変動するものであり、継続的な教育水準の高さを証明するものではない。基礎的な学力が身に付いている、また、その学習が積極的に行われているかどうかという点については、一時的な結果では判断できないものだと言える。

本事業で硬筆への取り組みを継続的に行うことにより、集中力・忍耐力を養うことができ、それぞれの学びの場でもその効果を遺憾なく発揮することができる。

また、小・中学生に「硬筆書写技能検定」にチャレンジしてもらうことにより、蓮田市の教育行政への取り組みも効果的にPRできると考える。

### (3) 他の自治体との差別化

「硬筆書写技能検定」の公費受験の実施は、“県内初”の取り組みとなる。各自治体において、教育に関する様々な取り組みがなされているが、それらとは違った事業を行うことで、差別化を図り、教育への積極的な取り組みが認知されることが期待できる。

## 6. 効率性

書道教室等の昇段試験の多くは、その教室等の独自の審査基準で行われている。それに比べ、「硬筆書写技能検定」は文部科学省後援となっており、全国統一の基準で審査される。よって、類似の資格試験を受験するより費用対効果が高いと言える。

## 7. 協働性

この事業案は、「小学5、6年生に5級、中学2、3年生に4級」にチャレンジしてもらうという内容になっている。しかし、事業化される中で、「上の受験級に挑戦したい」「もっと硬筆について学びたい」といった要望が児童・生徒から出てくることも考えられる。

その場合には、市内の書道教室の先生やシルバー人材センターに登録されている方など、硬筆や美しい文字を書くことが得意とする専門の方々にご協力いただくことで、さらなる事業展開が可能であると考えている。

## 8. 検討すべき課題

この事業案を進めるにあたり、以下の3か所への聞き取り調査を実施し、ご協力をいただいた。

- ・一般財団法人 日本書写技能検定協会（以下、検定協会）
- ・蓮田市教育委員会
- ・比企郡吉見町教育委員会

（平成27年度から「日本漢字能力検定（漢検）」の公費受験を実施）

その中で、今後この提案を事業化する際に検討すべき課題等として挙げたものは以下のとおりである。

- ①各学校を試験会場にする（授業時間内に試験を行う）際、授業時間と試験時間に差がある場合の対応について

（授業時間は小学校45分、中学校50分であるが、試験時間は5級、4級ともに60分となっている。）

⇒各学校を試験会場（単独会場という）にする場合、各学校の事業等の関係で、一般会場と試験日時を揃えることが難しいことも想定している。

受験申込書を提出する際に、申込書の備考欄に希望する試験日時を記載することで、事前に検定協会に連絡があれば調整可能とのこと。

（検定協会：埼玉県事務担当より回答）

- ②受験に向けての学習を進める中で疑問等が生じた場合の対応について

⇒5級、4級は実技（字の上手さ、練習量でカバーできる部分）と、理論（勉強すれば対応できる部分）に分けられる。各学校の授業の中で指導方法等に疑問が生じた場合は、検定協会でも電話相談に応じることも可能。

（協会内には指導者レベルの知識を持った職員がいるとのこと）。

（検定協会：埼玉県事務担当より回答）

- ③特別支援学級の児童・生徒の受験について

⇒行政が実施する事業である以上、該当する学年の児童・生徒には全員受験してもらうのが望ましいと考えている。しかし、受験そのものを強制するのではなく、学校の先生方と保護者、児童・生徒本人で相談し、受験するかどうか等を決めていただくのが良いと思われる。

- ④すでに受験経験があり、上の級に挑戦したいと申出があった場合の対応について

⇒この事業は「硬筆書写技能検定」の公費受験に取り組むものなので、想定した受験級以外を受験したいという申出があった場合でも、公費受験は可能にしたいと考える。

ただし、試験内容に違いがあるため、上の級を受験するための準備等は保護者の理解を得た上で、各家庭で進めてもらう必要があると思われる。

⑤合否通知の取り扱いについて

⇒検定協会からは「合否通知用名簿（受験者の名簿に○×で合否結果が記載されている）」が各学校に届く。また、合格者には「合格証書」、不合格者には「次回の試験案内」が用意されるようになっている。

受験者のプライバシーに配慮し、「合格証書」、「次回の試験案内」を各学校で児童・生徒に配布する際には、中身が見えない封筒に入れて配布する、その封筒は家に帰るまで開けない（教室や下校途中に開封しない）約束にする、などの配慮が必要になると思われる。

また、先生方には、「合否結果よりもプロセスが大切」だということを児童・生徒にしっかり伝えていただきたいと考える。

## 9. 最後に（事業化後の展望）

この「硬筆書写技能検定」が事業化され、蓮田市の多くの子ども達が「ペンの達人」になることができれば、次のような事業展開も進められるのではないかと考えている。

- ・市民ホールでの硬筆展の開催
- ・広報や蓮田市のPRポスター等の題字を児童・生徒の書いた文字にする。
- ・広報に「ペンの達人！」コーナーを設け、作品を掲載する。



## 1. 目的

### (1) 「美しいまち・蓮田」をPR

蓮田市は、都心から電車で40分圏内に位置し、かつ、街中に色濃く自然を残す街である。しかしながら、街路樹や植樹帯、公園等が十分に管理されておらず、自然の安らぎではなく不安感や不快感を感じる箇所も見られる。これらを解消し、「美しいまち・蓮田」として、住む人々が安らぎと潤いを感じるまちとする。

### (2) 職員も積極的に動くことで市民協働を促進

環境美化に関して、アダプトプログラムを企画提案し、地元住民、企業及びボランティア団体の協働を求め、官民一体で環境整備を行うことにより、市の更なるイメージの向上を図る。

さらに、職員自らが率先して作業に携わることにより、公有地管理の効率化、経費削減及び環境整備機会の増加を図る。

## 2. 提案理由

### (1) ボランティアの実態把握と機会の増加

これまで、市内様々な個所でボランティア団体や市民個人の方々が官公有地の管理に対し多大に助力いただいている。これを、その活動の頻度や活動内容・方法・範囲などを正確に把握し、一元管理することにより、市が行う活動との共同歩調を進めることができ、より大きな効果を発揮することができる。

### (2) 街のイメージは市全体で作り上げるもの

前述のとおり、市内随所でボランティア活動によって美化活動が行われている。また、そういった活動に従事しなくても、例えば、自宅の庭の樹木や草をこまめに手入れすることや自宅の前の道路をきれいに保つことなど、小さなことでも市内の美化につながる活動はある。

#### 『気づいたときに、ちょっとやる』

というような少しの行動が積み重なれば、街はいつも美しくあることができる。手の届かないところは市役所が、手の届くところは住民が、それぞれができる小さなことを継続して行うことで、無理なく美化活動を続けていけると考える。

### (3) 地域要望のおよそ3割が「環境整備」に関すること

人が居住地を選ぶポイントとして、「安全性」「快適性」「持続性」「利便性」の4つが重要視されている。

それらを受けて毎年提出いただいている地域要望では、道水路清掃、公園管理、街路樹管理、不法投棄等、自治会からの要望のおよそ3割が環境の問題であり、これは「安全性」と「快適性」が蓮田市のウイークポイントであることを示している。



#### (4) 管理されていない自然はNG

「都心に近い自然豊かな街」というところは、街のセールスポイントとして十分魅力的である。しかし、注意しなければならないことは「最低限管理されていない」自然は、人によっては却ってマイナスイメージを伴う可能性があるということである。自然が提供するものとしては、癒しや安らぎなどを挙げる方が多いと思われる。しかし、自然であれば全てそれらを得ることができるかというところではなく、街中における自然を生かすには、やはり適度に管理をする必要がある。こまめに刈り込まれた美しい街路樹や散歩して楽しくなる花咲き乱れるツツジ並木、雑草のない美しい公園や澄んだ池沼など、市内各所に存在するこれらを美しく保つ、自然を共有するための事業であれば、市民の協働を促し、行政と住民が共に取り組んでいきやすいと考える。

#### (5) 管理体制の複雑化

現在、官公有地の管理はその種類によって所管が複数課に跨っており、問題等が発生した場合には、その内容により管轄の確認や調整が必要になることがあり、結果、初動の遅れや対応不備につながってしまうこともある。また、予算や人員も分散しており、効率が良いとは必ずしも言えない状況である。

### 3. 事業内容

#### (1) 実施内容

##### 『蓮田市アダプトプログラムの実施』

アダプト (ADOPT) とは英語で「〇〇を養子にする」の意味。

一定区画の公共の場所を養子に見立て、市民がわが子のように愛情をもって面倒をみ (清掃美化を行い)、行政がこれを支援する。

ボランティアを登録制とし、その実態を正確に把握。市民と行政が互いの役割分担を定め、両者のパートナーシップのもとで美化を進めていく。

また、1年間協力いただいた各団体 (個人) に対し、「はすびいの恩返し」としてはなみずき商品券 (3,000~5,000円程度) を贈り、次の活動に繋げてもらう。

このプログラムを通して市 (役所、市民、企業) 全体での環境美化啓発活動を進め、「美しく住みよい街蓮田」を次の世代に引き継ぐ流れを作ることが狙いとなる。

#### (2) 実施時期・期間

日程	初年度	翌年度
内容	【アダプト】 ・ボランティア団体の把握・登録 ・委託場所の選定、設定 ・看板デザイン決定 ・はなみずき商品券準備 (商工課、商工会と連携)	・アダプト企業、市民、団体募集 ・アダプト企業登録開始 本格始動 ・看板発注 ・はすびいの恩返し開始

#### 4. 予 算

##### ◆実施に必要な経費

(単位：円)

項 目	初年度	次年度以降	増減理由
①看板作成・設置費	3,000,000	2,000,000	修理、補修のみ
②清掃用具、備品購入費	1,500,000	200,000	燃料、追加購入のみ
③花の種、苗等購入費	300,000	300,000	増額の可能性あり
④はすびいの恩返し代	1,000,000	1,000,000	増額の可能性あり
合 計	5,800,000	3,500,000	

##### ①看板作成・設置費

アダプトプログラムを実施する際には、その団体等が管理する公有地にその名を冠した看板を設置する（規模によって大小あり）。

これにより、この場所を誰が管理しているかを明確にアピールでき、それを続けることにより、企業や団体のイメージアップや新たな協力者の募集に繋がる。

また、名前が公表されることにより、管理責任も生じる。

(看板イメージ)



## ②清掃用具・備品購入費

提供	軍手、タオル、ごみ袋、持ち込み無料券（450ごみ袋何枚分）等の消耗品
貸与	ほうき、ちりとり、トンゴ、鎌、枝切りはさみ、のこぎり、手箕、脚立、ねこぐるま、熊手、集草袋
貸与 (講習要)	刈り払い機（燃料代は各自負担）、軽トラック（燃料代は各自負担）、チェーンソー、ヘッジトリマー、乗用草刈り機、ブロワー等 順次整備
補助	団体の統一感を表すための品目購入費 (腕章、ビブス、ベスト、帽子、ジャンパー、のぼり等)
保険	登録した団体はメンバーを登録し、保険をかけ、作業中の事故等に対応。

## ③花の種、苗等購入費

駅前広場や公園の植え込み等、花を植えて街を華やかにするための種や苗の購入費を一部補助対象とする。

## ④はすぴいの恩返し代

年間通して管理をした場合に、「はすぴいの恩返し」と銘打ち、市内商店で使用できるはなみずき商品券を進呈する。金額は規模や面積によって3,000～5,000円程度。試算として、5,000円×200団体=1,000,000円を計上。

## 5. 効果

### (1) 街全体のイメージアップ

市と市民とが一人一人環境美化を意識することにより、街全体がクリーンで住みやすいイメージができ、最初に蓮田に訪れた人の第一印象を良い方向に持っていくことができる。

### (2) 地域要望の多くが解消

先に述べたとおり、地域要望の多くが除草・清掃等の環境整備に関するものであり、本事業が軌道にのった場合、それらの多くが解消できる。また、環境整備事業を切り離すことにより、各課はその本業である事業に集中することができ、結果、道路整備事業や安全対策といった別事業も進むことになる。

### (3) 犯罪や不法投棄等の減少

こまめで細やかな環境整備を行うことにより、不法投棄されやすい不耕作地や河川敷等が明るく保たれ、これらの事象の減少が見込まれる。また、公園等見通しよく美しく管理することにより、不審者などの出没件数の抑止効果が期待できる。

### (4) 交流人口の増加

看板を設置することにより、地域ボランティア活動の存在をアピールでき、賛同者や新たな協力者を呼び込む。また、お返しという試みにより、よりやりがいを見出してもらい、より活動を発展させてもらう。

# ～アダプトプログラム イメージ～

## 環境美化の対象

一定区画の公共の場所

- ・駅前広場
- ・街路樹、植樹帯
- ・公園、広場
- ・道路
- ・水路、河川



アダプト

適正管理



## 市民・地元企業など

- ・清掃、美化活動
- ・活動登録、活動報告

協働

合意

## 自治体

- ・市民の美化活動の支援
- ・高木、暗渠等困難箇所の対応
- ・清掃用具の提供、貸与
- ・安全指導（傷害保険加入）
- ・看板の掲出
- ・ごみの回収



《活動団体の名前等を明記した看板》

- ・参加者に自覚とやりがいを提供
- ・一般市民には美化啓発効果



《はすびいの恩返し》

- ・参加者のやりがいの提供
- ・子供たちの教育にも
- ・スポーツ少年団などは教育、備品充実等活用

## 6. 事務分担の見直しの検討

事業内容を検討する中で、本事業の遂行には、環境整備に関する事務分担を整理する必要があるのではないかと考えた。理由は以下のとおりである。

### (1) 要望・対応件数の多さ

先に述べたとおり、地域要望のおよそ3割は環境整備に関することである。しかもそれはまとまった要望として挙がってきた数であり、潜在的な案件はその何倍も潜んでいると考えられる。これに対応するにあたり、箇所別用途別により所管課がばらばらに対応していたのでは、自ずと対応に遅れが生じてしまう。

### (2) 対応案件の多様さ

ひとえに環境整備と言っても、その種類は多様である。

樹木の剪定・伐採、街路樹の管理、雑草の除草（公園・他市有地）、側溝清掃、水路管理などの現場作業から、民地の適切な管理指導や市民に対する環境美化啓発活動、そしてこれから提案するアダプトプログラムの実行など様々である。

やはりこれらを他の業務と並行して行うには負担が大きく、その実効性に影響が出る可能性が高く、事業の確実な遂行が不安視される。

### (3) 対応のスピード及び予算・人員管理等のし易さ

環境に関することについて、複数の課と協議を並行して進める必要がなくなることで、対応までの期間が短縮できる。また、投入できる予算や人員に関しても、そのスケールメリットを生かしたより有効な対応ができるようになる。

他の業務との並行作業ではなく、環境維持整備に特化した部署とすることで、効率性や迅速性の向上が図ることができ、対応できる件数も増える。

そのため、この件についてはまず先行して『**蓮田市環境対策会議（仮称）**』を立ち上げ、現在各課に分散している業務について取り纏めと振り分けを行い、問題解決に向けての検討を行う。

本事業では、この問題解決に向けたプランの名称を『**環境美化ワンストップサービス**』とし、そのサービス内容としては、住民要望に対応するスピード、効率性、対応回数の向上を図ることを第一目的とする。

また、職員で対応可能なものは職員自身でできる限り対応し、委託の費用を削減すると共に、その削減分で別の環境整備を検討する（街路樹の剪定回数の増加、水路の浚渫等）。民有地の適正管理（空き家、空き地含む）についても、必要な整備がなされていないことにより、市民の健康や周囲の美観を害する、犯罪や災害等を誘発する、市民の安全かつ快適な生活環境を著しく阻害するなどの状況を積極的に把握し、適切な指導を行う。

※類似事例

名称	すぐやる課 (松戸市)	美化推進課 (東大阪市)	美化業務課 (姫路市)
内容	すぐやらなければならないもので、すぐやり得るものは、すぐにやる。市政についての要望等の緊急処理及び連絡に関することが業務。	市民、事業者、民間団体等と一層の協働体制をもって、美しく住みよいまち東大阪を次世代に引き継ぐため、新たな課題に対応した「東大阪市みんなで美しく住みよいまちをつくる条例」を制定	美しいまちづくりを推進するため、地域の美化活動やボランティア清掃活動の支援、美化キャンペーンなどを通じて美化啓発活動に取り組む。

新規予算については、現在各課で執行している予算合計額をベースとする。

行うこと	注意点
◇環境対策会議で検討・整理 ・過去の住民要望・苦情受付まとめ ・対応スケジュール作成 ・不要な官公有地のリストアップ ・美化啓発活動の素案作成 ・空地管理の指導マニュアル ・市内街路樹の場所、種類、性質等把握 ・公園内除草、剪定方法の検証 ・側溝清掃箇所、浚渫箇所の確認 ・市内パトロールを実施し、危険個所を把握 ・委託案件を整理	・専門技術が必要でない作業については職員で即時解決を図る ・庭木の伐採等の個人案件は受け付けない ・スピードを重視したスケジュールリングを心がける ・隣地住民に対し、積極的に払い下げを提案 ・まずは敷地の中と地先道路から美しく保つこと ・土砂の流出や雑草など、同じことの繰り返しを防止 ・美しい樹姿を保ち、花が咲くよう計画的に ・市内街路樹、植込み等の定期的な剪定と除草 ・市内公園の除草、低木の刈込み ・側溝の清掃、水路の清掃 ・子どもの遊び場は優先的に整備 ・通行障害対象物の撤去等 ・国県道関係なく、市内全て対応 ・高木、大型水路等は委託

## 7. 課題や影響とその対応策

### ◆課題

住民要望が際限なく広がる可能性がある。

### ◆対応策

まず、「なんでもやる課」ではないことを強調。宅内管理等個人的な依頼は断る。

あくまで「住民協働」が目標であることを積極的に発信。

### ◆今後

市全体の意識改革を進め、「美しい街は官民一体で創るもの」と思ってもらおう。

みんなできれいに！



## 1. 目的

### (1) 公園利用率の向上

蓮田市には大小さまざまな延べ68箇所の公園があるが、その利用については球技禁止等の制限があり、管理が十分に行き届いているとは言い難く、また、遊具等の老朽化が進んでいる。

公園本来の目的である憩いの場、子どもの遊び場としての用途をいかんなく発揮し、子どもの体力向上や住民の癒し、健康管理の場として活用してもらおう。

### (2) 交流人口の増加と外部へのPR

公園には、地域コミュニティの形成といった役割もある。

地域だけではなく、その公園に独自性を持たせスポット化することにより、同じ目的や嗜好を持ったもの同士での積極的交流を図り、そこから蓮田を他市他県へアピールするきっかけにしたいと考える。

## 2. 提案理由

### (1) 公園利用率の極端な減少

管理が行き届かないこと（雑草の繁茂、樹木の生長による見通しの悪さや地面の凸凹など）や施設の老朽化により、見た目の印象が悪く、利用率が低い。利用されないためにさらに荒廃していくという悪循環に陥っている。

### (2) 公園ごとの特色の少なさ

市内には68箇所の公園があるが、至る所で同じような構成で特色がない。

どこの公園に行っても変わり映えがないため、同じような利用形態しかとれず、刺激を求める利用者は他市のスポットへと目を向け、わざわざ足を運ぶという結果になっている。

### (3) 若者向けの魅力あるスポットの少なさ

蓮田には娯楽施設が少なく、若者を惹きつける魅力に欠けている。

さらに、「球技禁止」や「スケボー禁止」等の規制も多く、街からの「若者ばなれ」を助長している。

### (4) 愛好者同士の交流場所の不足

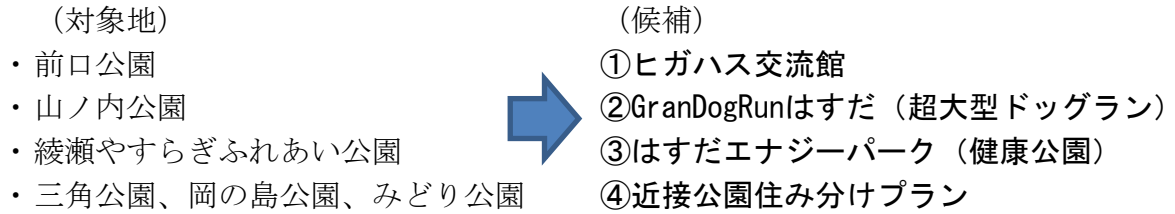
蓮田には「ヒガハス」という有名な鉄道撮影スポットがあるが、訪問者の交流の場や、便利施設等の整備ができていない。

利用率の低い公園をヒガハス訪問者の交流場所として整備することにより、より快適に風景を愉しみ、また愛好者同士で交流を深めてもらい、広く情報発信してもらうことで蓮田の認知度を上げることができる。



### 3. 事業内容

使い勝手が悪く利用率の低い公園、敷地の線形が良くない公園に特色（児童公園、運動公園、健康公園等）を与えてスポット化し、利用率の向上を図ると共に、新たな地域コミュニティの形成を図り、ブランド化を目指す。



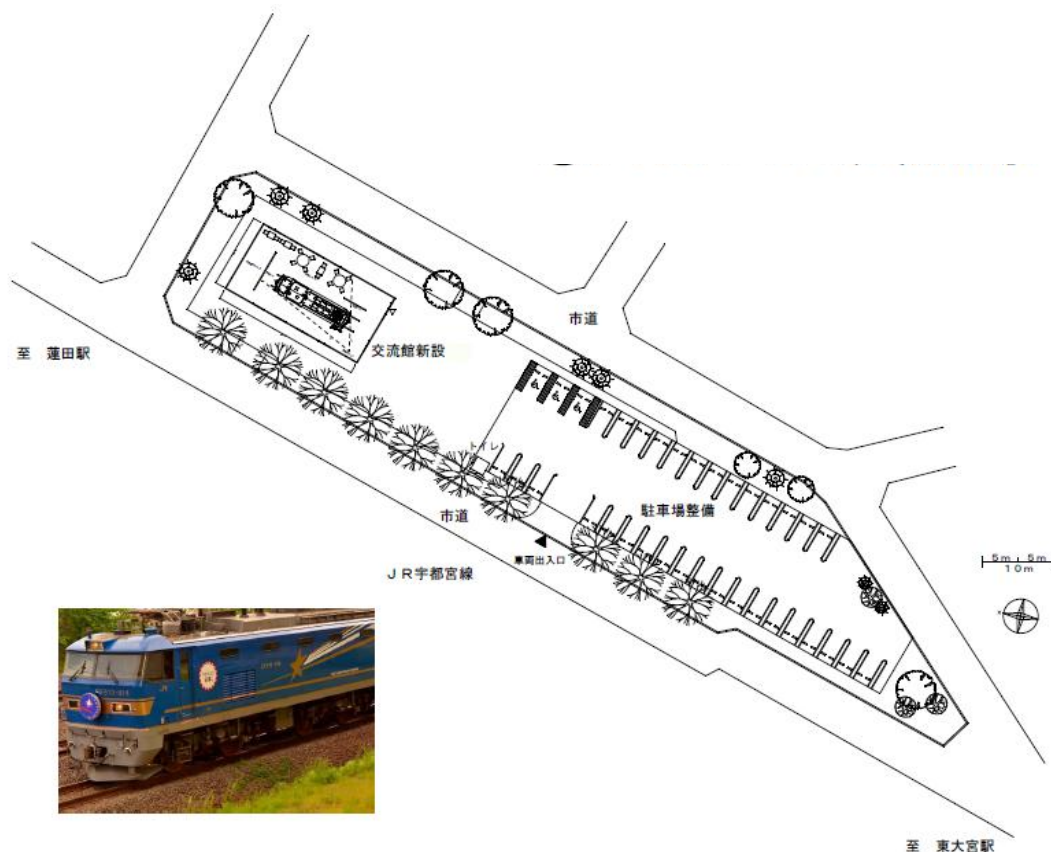
#### (類似例)

名称	大型クライミングウォール (加須市)	スケートパーク (加須市)
内容	加須市民体育館は4基のクライミングウォールを備え、国内外の主要大会を開催するとともに、競技の普及に努めている。世界的にもKAZOの名は知られている。	廃校となった小学校を利用し、大型スケートパークを設置予定。 きっかけは市民スケーターからの提案事業。

# ① ヒガハス交流館

## (1) 実施内容

「ヒガハス」に近い前口公園を、ヒガハス訪問者の休憩と愛好家同士の交流を深める「交流館」とし、SNS等を使った情報発信を促進する。  
 公園内に駐車場と交流館を設置（トイレと水場は既存のものを利用）。  
 偶然だが、上空から見ると、公園自体が電車の形になっていることも後押しとなる。



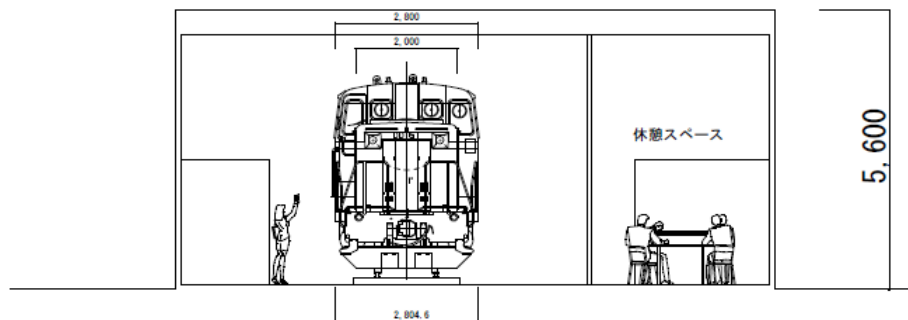
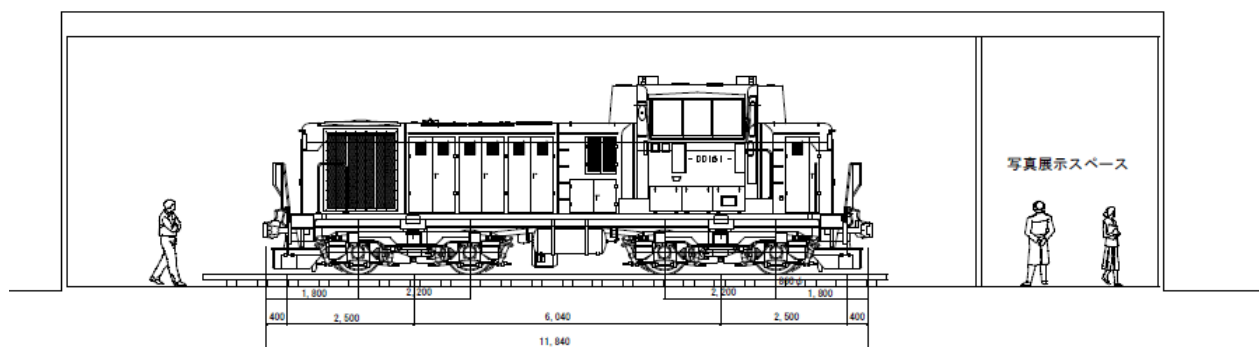
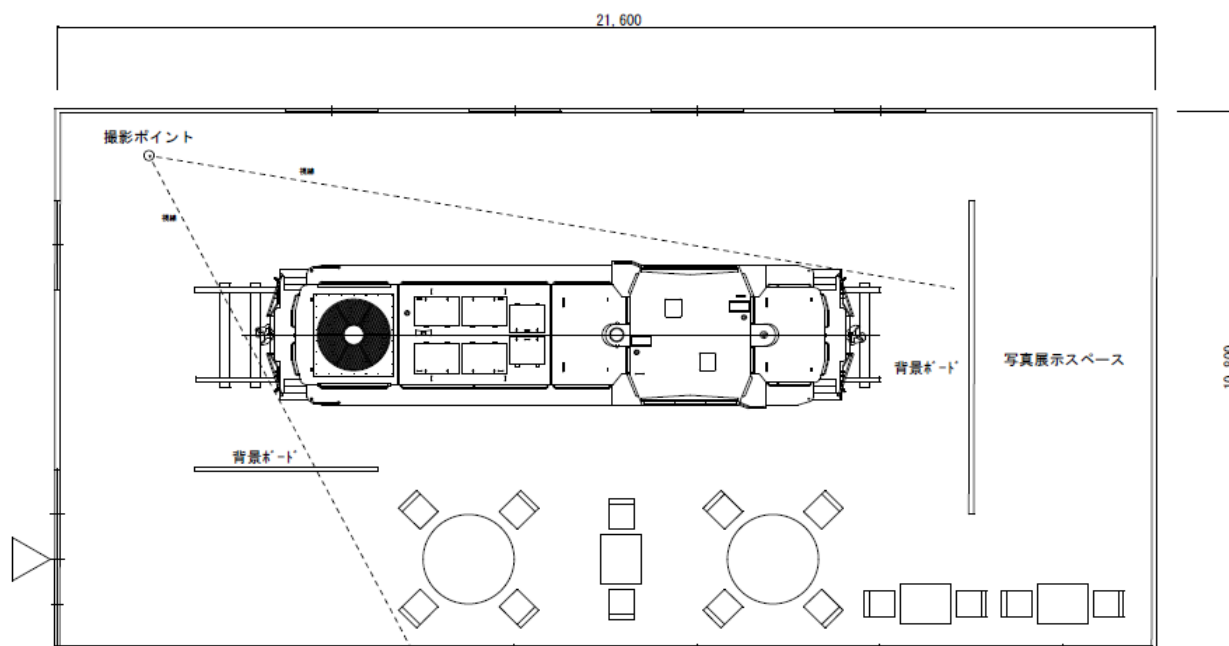
## (2) 実施時期・期間

日程	初年度	翌年度	翌々年度
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>概要設計、詳細設計</li> <li>周辺説明</li> <li>J Rと車両譲渡協議</li> <li>外構費見積もり</li> <li>愛好者との意見交換</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>車両譲渡契約</li> <li>プレハブ建設</li> <li>駐車場造成</li> <li>内装決定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ヒガハス交流館オープン</li> <li>オープンイベントに電車好き芸能人を招待</li> <li>市ホームページ、SNS等使用し盛大にアピール開始</li> </ul>

## (3) 予算

◆実施に必要な経費（ヒガハス記念館）	※車両解体時	車両まるごとだと倍額
①記念館建設費（プレハブ）		12,000,000
②車両購入費		0（譲渡交渉）
③車両解体費、処分費		5,000,000
④輸送費		1,000,000
⑤駐車場造成工事		5,000,000
	合計	23,000,000 円

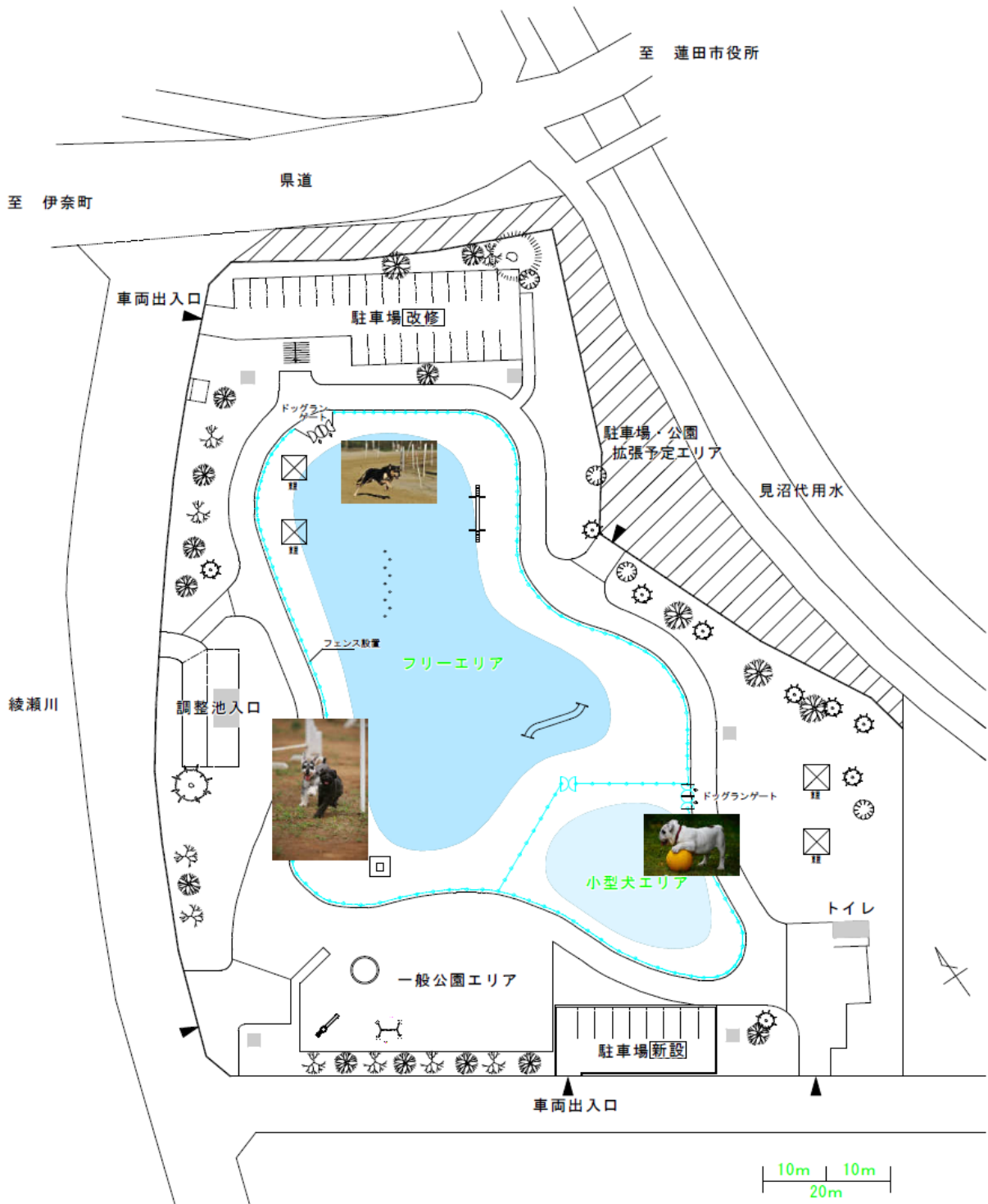
# ～交流館イメージ～



## ② GranDogRunはすだ（超大型ドッグラン）

### （1）実施内容

規模の割に利用者が少なく、地下貯水施設のため大規模な構造物を作れない山ノ内公園を超大型ドッグランとする。愛犬家の交流を図るとともに、蓮田の新たな名物スポットとしてイベント等も開催し、交流人口の拡大と流入人口の増加を図る。



## (2) 実施時期・期間

日程	初年度	翌年度	翌々年度
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地説明</li> <li>・愛犬家との意見交換</li> <li>・詳細設計</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地着工</li> <li>・利用登録開始 (支払いは次年度)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・GranDogRunはすだオープン</li> <li>・オープンイベントに愛犬家を招待</li> <li>・市ホームページ、SNS等使用し盛大にアピール開始</li> </ul>

## (3) 予算

### ◆実施に必要な経費（ドッグラン）

①フェンス設置費（20,000円/m×400m）	8,000,000
②自動ゲート設置費 （もしくは、ゲート兼係員常駐事務所建設費）	1,500,000
③アジリティ（※）道具（遊具）購入費	500,000
合計	10,000,000 円

### ◎予想収入

ドッグラン利用登録費（市内）（1,000円/年×300人）	300,000
ドッグラン利用登録費（市外）（1,500円/年×200人）	300,000
合計	600,000 円



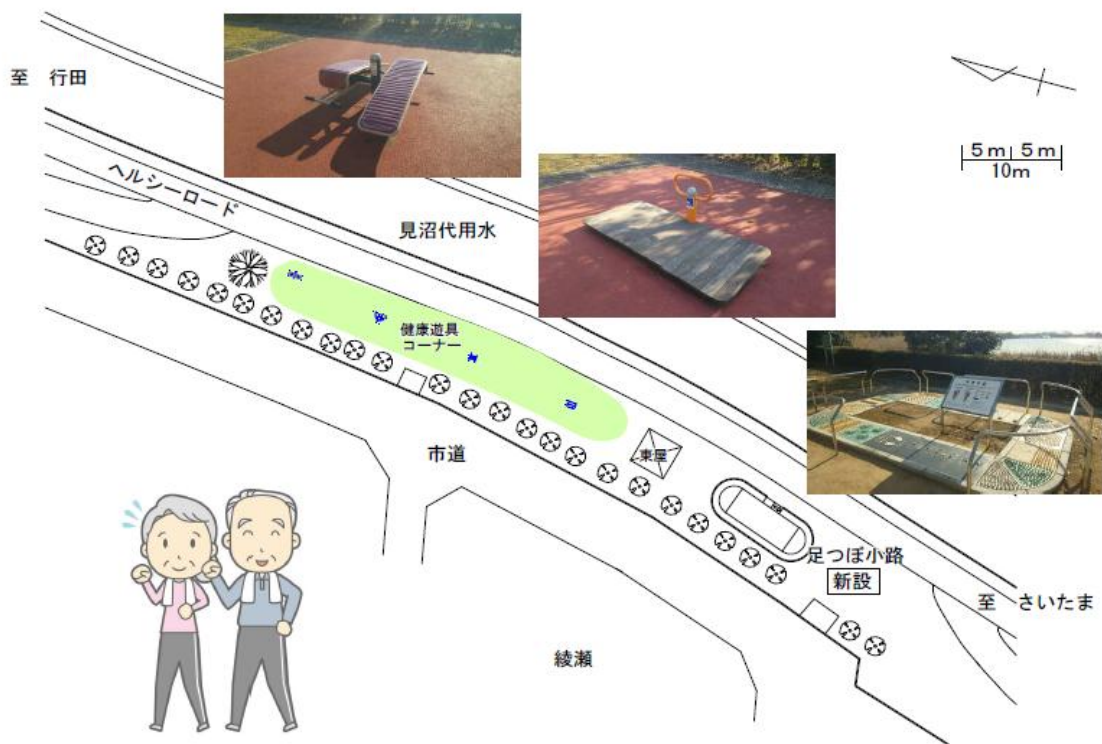
### ※ アジリティとは

犬と人間が調和をとりながら、コース上に置かれた遊具（ハードル、トンネル、シーソー）などの障害を定められた時間内に、着実に次々にクリアしていく競技で、「犬の障害物競争」のこと。

### ③ はすだエナジーパーク（健康公園）

#### (1) 実施内容

緑のヘルシーロードに隣接した同公園に健康遊具を多数配置することにより、近隣住民だけでなくヘルシーロード利用者にも利用しやすい環境を作り、健康維持や運動不足解消に利用してもらおう。縦長の地形を有効利用し、近隣の勤労青少年ホームの利用も含めて大いに親睦を深めてもらう。



#### (2) 実施時期・期間

日程	初年度	翌年度	翌々年度
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地説明</li> <li>利用者から聞き取り</li> <li>詳細設計</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地着工</li> <li>勤労青少年ホーム内に休憩所を設置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>はすだエナジーパークオープン</li> <li>オープンイベントに運動系有名人を招待</li> <li>市ホームページ、SNS等使用し盛大にアピール開始</li> </ul>

#### (3) 予算

##### ◆実施に必要な経費（健康ロード）

健康遊具設置費（1,000,000円/基×10基）	10,000,000
合計	10,000,000円

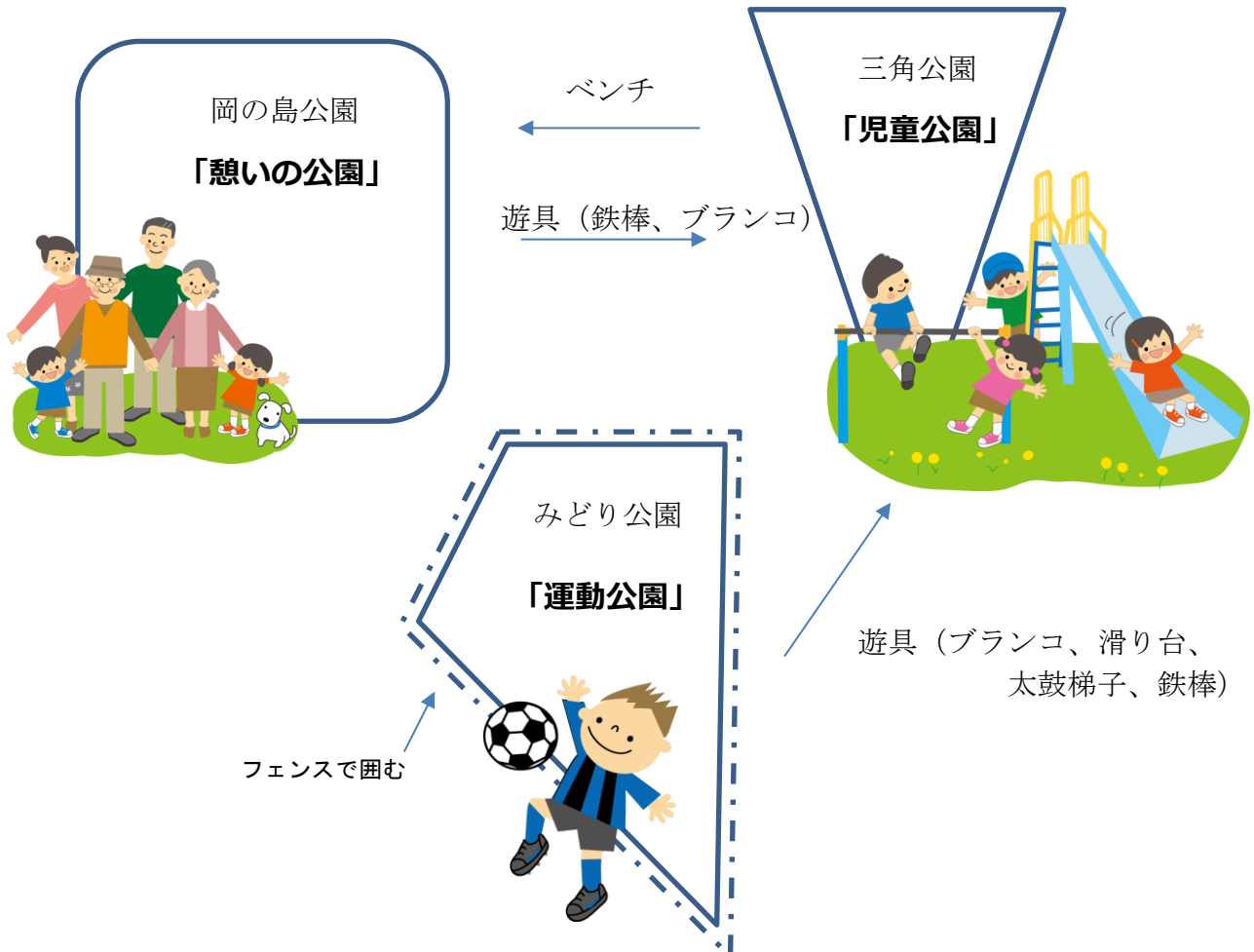
## ④ 近接公園住み分けプラン

### (1) 実施内容

市内には他にも候補地があるが、公園に近い距離に密集している緑町の3公園で試験的に実施する。

3つの公園を、以下のように目的別に再編する。

- ・児童公園（遊具を集約し子供たちが好きなだけ遊べる公園）
- ・運動公園（フェンスで囲い、球技を含めてスポーツができる公園）
- ・憩いの公園（遊具などは置かず、ベンチ、東屋等でのんびり交流できる公園）



### (2) 実施時期・期間

日程	初年度	翌年度	
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・周辺説明</li> <li>・詳細設計</li> <li>・自治会協議 (パトロール体制等)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・遊具移設、塗装</li> <li>・フェンス設置</li> <li>・看板設置</li> </ul>	工事完了後オープン

### (3) 予算

#### ◆実施に必要な経費（近接公園住み分け）

①既存施設移設費	2,000,000
②フェンス設置費 (20,000円/m×150m)	3,000,000
合計	5,000,000 円

## 4. 効果

### (1) 特色ある整備による交流人口の拡充

交流人口の拡充による蓮田市の認知度向上と流入人口の増加が見込まれ、特色のある整備により市内外より愛好者を呼び込むことが出来る。

また、愛好者によるSNS等での積極的な情報発信による知名度の向上を図る。

### (2) 子どもや高齢者の体力及び運動能力の向上

スポーツは健康とも密接に関連しており、子どもの発育にも大きく影響している。

また高齢者の方々も、屋外で身体を動かしていただき、日頃から適度な運動を心がけることで健康的な生活を送っていただきたいと考える。

室内でテレビゲームをするよりも、屋外でサッカーや野球をする方が発育に良い効果をもたらす事は誰もが否定しないが、公園の利用に制限があるのもまた事実である。スポーツ施設を造るためには、近隣の住人の理解を得ながら進めることになるため、今一度生活の豊かさと言うものを考え直し、適切な提案をするべきと考える。

### (3) 苦情、住民トラブルの軽減

苦情（犬の放し飼い、公道を利用したスケボー、ヒガハス訪問者の車・ゴミ・トイレ問題）の軽減を図ると同時に、利用（訪問）者同士の交流を深められる。

また、本事業の中で公園ごとの目的による住み分けを図ることにより、目的の違う利用者同士がトラブルになることなく、活動することができる。

## 5. 協働性

当初は行政主体で行くが、施設についてはいずれは愛好者による共同管理を目指す。

①ヒガハス交流館は、写真等を提供してもらい、交流館内に好きに貼ったり、広報はすだの表紙を飾ったり、市役所内で写真展を開いたりアイデア次第で様々なイベントへ発展させることができる。

②ドッグランは広大な敷地を生かし、大会やイベントの場所として積極的に開放し、「ドッグランと言えば蓮田」と言われるように積極的にアピールをする。

③健康公園は高齢者が増加している蓮田市にとって、近くで気軽に健康維持が図れるスポットとして存在価値を高め、そこでの交流からまた新たなコミュニティを形成してもらおう。

④公園住み分け事業は、遊具の移設の際にさび止めや塗装の塗り直しを近隣の園児や小学校低学年の児童にやってもらうなどして、地元愛を育くみ、地元へ愛着を持ってもらうといったこともでき、アイデア次第で様々なイベントへの発展性を秘めている。

また、遊具を集約することにより、人気のブランコだけ沢山ある「ブランコ公園」や「すべり台公園」など特色のある公園も可能となり、周辺との差別化も図れる。また、公園の管理を市内造園業者に一任し、技術向上と企業アピールの場として利用してもらおうといった試みも可能である。



## 6. 課題や影響とその対応策

### ◆課題

- ・ 資金面
- ・ 既存利用者への配慮

### ◆対応策

- ・ ドッグランの登録料、アダプトプログラムによる公園管理（除草等）で対応。
- ・ 公園を再編成し利用者を「排除」するのではなく、近隣公園内で「住み分け」を図る。既存利用者の行き場を奪ってしまうことがないように検討を重ねる。

### ◆今後

- ・ いずれの施設も、利用する側の視点に立ち、何が必要なのか、どのようなやり方が利用者のために良いのかを追及していき、最終的には愛好者や団体へ運営委託することが望ましいと考える。

## 1. 目的

### (1) 「子供と一緒に遊べるまち・蓮田市」をPR

市内に子供が体を使っておもいっきり遊べるスポットが少ない。小さい子供を持つ親やお孫さんを連れておじいちゃんおばあちゃんは、その活動場所を他市の大型公園や有料の民間施設へ求めている。

蓮田・白岡の市街化区域に囲まれつつも雄大な自然を色濃く残す貴重なスポットである西城沼公園を最大限生かすよう再整備し、レジャー・観光スポット化することにより、知名度の拡大と利用者の増加及び「子育て世代」の呼び込みを図る。

### (2) 蓮田市に近隣に誇れるレジャースポットを誕生させる

子供たちの健全な成長の基本となる「屋外での遊び」の機会の回復と、親子や多世代間交流の場として、外部に誇れる大規模な屋外レジャー施設を整備する。施設内には市民要望の多い「バーベキュー場」や「水遊び場」も整備し、また草木の手入れを行い、「自然の中で自由に遊ぶ」ことの楽しさを体験してもらう。子供の体力、探究心及び創造性を向上させる公園にする。市民の笑顔溢れるスポットとして再生・活用する。

## 2. 提案理由

### (1) 西城沼公園のポテンシャルの高さ

西城沼公園は、蓮田市の中心に位置し、交通の便、周辺環境等あらゆる条件で最高のポテンシャルを秘めている。

黒浜北小や黒浜西小、黒浜西中といった小中学校が近くにあるだけでなく、大型スーパーや市役所も徒歩圏内である。

さいたま栗橋線沿線と交通の便も良く、白岡駅、蓮田駅へのアクセスも良好で、国道122号バイパスや蓮田SAも近く、遠方からの利用者也十分呼び込める。近くに交番もあり、消防署も近いことから安全面も抜群に良いと考えられる。

### (2) 利用率の減少と固定化

現在の利用状況は、木製遊具周辺の小さい子どもと沼での釣り人がほとんどであり、定期的にウォーキングをしている高齢者の方がちらほらという程度である。大型木製遊具は老朽化が進み、ウォーキングコースは樹木の根や歩行跡等による凸凹が多く、利用者にとってあまり利用しやすい状態とは言えない。

花壇や水場、プランターなど、本来季節の移り変わりを感じ、心安らぐ風景の一部となるべき箇所もその目的を十分に果たしているとは言えず、その広大な敷地にもかかわらず利用者の減少・固定化が進んでいる。

### (3) 副次的効果の高さ

- ①周辺住宅地への転入率の上昇
  - ②周辺店舗への影響
- } ⇒ 5. 効果に詳細

### ③周辺環境の整備

公園内には市街地にも関わらず自然が多いが、こまめな手入れが行き届いているとは言い難く、木々が鬱蒼と茂り、むしろ危険な区域と捉えることもできる。街灯も少なく、夜は大人でも歩いていて「怖い」と感じるくらいであるため、本事業により、照明新設を含めた適切な公園管理を行うことにより、改善が期待できる。

さらに、近隣の類似施設でもよく見られる現象ではあるが、人気スポット周辺では慢性的な駐車場不足に陥るため、周辺土地所有者が自身で土地整備を行い有料駐車場として貸出を行う傾向がある。

空地の適切な管理を行ってもらうことにより、周辺環境の改善に繋がる。

### (4) 東城沼の駐車場利用

西城沼公園に隣接した東城沼は椿山団地造成時に遊水池として整備された施設であるが、本事業の工事に合わせてその湛水性を保ちつつ、西城沼公園のウイークポイントであった駐車場問題を同時に解決することを検討する。

## 3. 事業内容

### (1) 実施内容

西城沼公園を一大レジャー施設化し、関東圏内より利用客を呼び込む。

蓮田市のメインスポットとして、広く全国にアピールする。

①花壇・藤棚・プランター等を再整備。管理はアダプトプログラムを活用することにより、市民、企業及びNPO団体へ（企業スペース、里親花壇の設置）。

四季折々、またはイベントごとのおもてなしを企画し、満足度の向上を図る。

②新たな目玉となる遊具の選定・設置。

大型木製遊具レンタル（保険、メンテナンス込み）を活用し、一定周期で新しい遊具のローテーションを行い、常に新たな遊びと喜び、そして安全性を提供する。

③外構整備を行い、有料施設エリアと無料使用エリアの物理的分離を図る。

釣り堀、ウォーキングコースは無料とする。バーベキューエリア、大型木製遊具エリアは有料とする（市民の入場料は1日100円程度）。

ただし、1年間は試用期間として無料開放する。

④東城沼を整備し、駐車場として利用。擁壁の補修も同時に行う。

⑤民間業者との業務提携契約締結

⑥クラウドファンディング（※1）やネーミングライツ契約（※2）を試み、固定収入を得る。

### (参考事例)

名称	ふなばしアンデルセン公園 (船橋市)	清水公園 (野田市)	ネーブルパーク (古河市)
内容	広大な敷地に様々な工夫を凝らした遊び場が集まっている公園。一年を通じて様々な花が楽しめる公園でもあり、緑豊かで自然を満喫できる場所としても知られている。 ユニバーサル・スタジオ・ジャパンを抑え、東京ディズニーランド&シーに次いで日本の人気テーマパーク第3位。 （『トリップアドバイザー』「日本の人気アミューズメントパークTOP10」）	開園から約120年の間、地域密着・自然志向路線を貫いており、園内にある各種施設と豊かな自然が、地域住民の安らぎの場として四季を通じて親しまれている。 キャッチコピーは「自然とともだち」。園内にあるフィールドアスレチックは日本最大級（100ポイント）の規模であり、特に池の上に作られた「水上コース」は人気がある。	自然と親しむふれあい型のテーマパーク。園内には、子供の喜ぶアスレチック広場や釣り堀、工芸館、バーベキュー広場、キャンプ場などの施設がある。

(2) 実施時期・期間

日程	初年度	翌年度以降
担当部局	【花壇等】 ・概要設計 ・アダプト企業、市民募集	・花壇の整備 ・樹木の撤去 ・ウェルカムゲート周辺整備 ・園内のおもてなしを充実 ・イベントの飾りつけ等充実
	【遊具等】 ・概要設計	・遊具レンタル契約～設置 1年間はお試し期間で無料開放 → 施設有料化
	【外構整備】 ・概要設計	・フェンス設置準備 ・ゲート設置 ・園内の不要な木を伐採し木柵に
	【経営部門】 ・業務提携する民間業者の募集・選定	・業務提携締結 ・有料サービス開始

順序立てて実施していくことが重要となる。

アダプトプログラムを利用した企業花壇等はすぐにでも取り掛かれるが、有料施設の本格オープンには駐車場整備が完了していることが条件となる。

遊具のレンタル契約と設置、外周フェンスの設置や協力企業、ネーミングライツの募集等行った場合、本格オープンは3～5年先になると推測する。

本事業のプレオープンが新蓮田SAのオープンの時期と合うことが望ましいと考える。

#### 4. 予 算

◆実施に必要な経費

①木製レンタル遊具設置費 (300,000円/年×10基)	3,000,000
②入園ゲート設置費	10,000,000
③花壇等造成費	5,000,000
④広報宣伝費	3,000,000
⑤ブロック分けフェンス設置費 (20,000円/m×800m)	16,000,000
合計	37,000,000 円
⑥東城沼整備事業費 (概算)	100,000,000
合計	100,000,000 円

- ・木製レンタル遊具設置費については、毎年のランニングコストとして同額が必要。
- ・花壇等造成費はアダプトプログラム活用により軽減できる可能性あり
- ・不要な樹木を伐採した廃材を木柵等にすることにより、「自然の遊び場」を演出

◎想定収入 (※土日祝を含めた全体平均数とする)

①入園料	子ども 1名100円	(100人/日×365日)×100円 = 3,650,000
	大人 1名500円	(50人/日×365日)×500円 = 9,125,000
②駐車料金	自動車 1台500円	(50台/日×365日)×500円 = 9,125,000
	合計	21,900,000 円

天候を考慮し70% 約 15,330,000 円

## 5. 効果

### (1) 交流人口の拡充による認知度向上と流入人口の増加

清水公園(千葉県野田市)、アンデルセン公園(千葉県船橋市)、ネーブルパーク(茨城県古河市)、森林公園(滑川町)等郊外に集中しているレジャー客をそれらに向かう中間点に位置する蓮田で取り込み、利用者のSNS等による情報拡散によって更なる利用率と満足度の向上を図り、知名度の向上と交流人口の増加を図る。

### (2) 周辺市街地(椿山、西新宿、西城)への転入者の増加

位置的に椿山、西城、西新宿などの住宅団地に囲まれているため、人気スポットとして定着した場合にこれらの土地への転入率の上昇が見込める。また、調整区域とはいえ、城・南新宿周辺は比較的道路整備、排水設備が整っており、調整区域での開発要件の緩和に伴いこちらにも転入が見込める。

### (3) 入園料及び有料駐車場による固定収入の確保

ネーミングライツやクラウドファンディングを利用した固定収入。

入園料、駐車場利用料などの収入による健全経営を目指し、収益が出た場合には更なる施設の充実を図り、利用者の満足度向上に努める。

### (4) 利用人口増加による周辺商業施設の活性化

園内に飲食施設を作らないことにより、周辺店舗の来客増が見込める。周辺にカフェやレストラン等の出店が期待できる。周辺は都市計画法第34条12号区域のため、小規模店舗や飲食店の建築が可能であるため、それらの開発促進の可能性が大である。

## 6. 課題や影響とその対応策

### ◆課題

- ・ 費用的な問題
- ・ 駐車場の確保
- ・ 怪我や事故が起きた時の責任の所在
- ・ 運営方法

### ◆対応策

- ・ クラウドファンディング活用による遊具の新設・更新。
- ・ ネーミングライツを採用し、市内大手企業よりの資金提供を図る。
- ・ 駐車場については東城沼に貯留パネルを敷きつめ、その上を使用することによって約400台分を確保。進入が容易な現駐車場を大型専用駐車場として再整備。
- ・ 公園利用規約として、責任の所在を明示しておく。
- ・ PFI事業や指定管理者制度を検討。もちろん市が運営できるならその方向で。

### ◆今後

- ・ 初期投資は必要だが、ランニングコストは抑えられるため、10年での回収を目指す。



※1 クラウドファンディングとは（英語：Crowdfunding）

不特定多数の人が通常インターネット経由で他の人々や組織に財源の提供や協力などを行うことを指す、群衆（crowd）と資金調達（funding）を組み合わせた造語である。ソーシャルファンディングとも呼ばれる。

資金提供者に対するリターン（見返り）の形態によって大別され、金銭的リターンのない「寄付型」、金銭リターンが伴う「投資型」、プロジェクトが提供する何らかの権利や物品を購入することで支援を行う「購入型」がある。

※2 ネーミングライツとは

命名権（めいめいけん）のこと。人間や事物、施設、キャラクターなどに対して命名することができる権利である。1990年代後半以降、スポーツ、文化施設等の名称に企業名を付けることがビジネスとして確立した。また、科学の世界においても、新発見の元素や天体に対して発見者が、生物の学名は記載者が、それぞれ命名権を持つ慣習がある。日本では、特に施設命名権をネーミングライツ（Naming rights）と呼ぶことが多い。

《事例》

NACK5スタジアム大宮  
栃木SC宇都宮フィールド  
味の素スタジアム

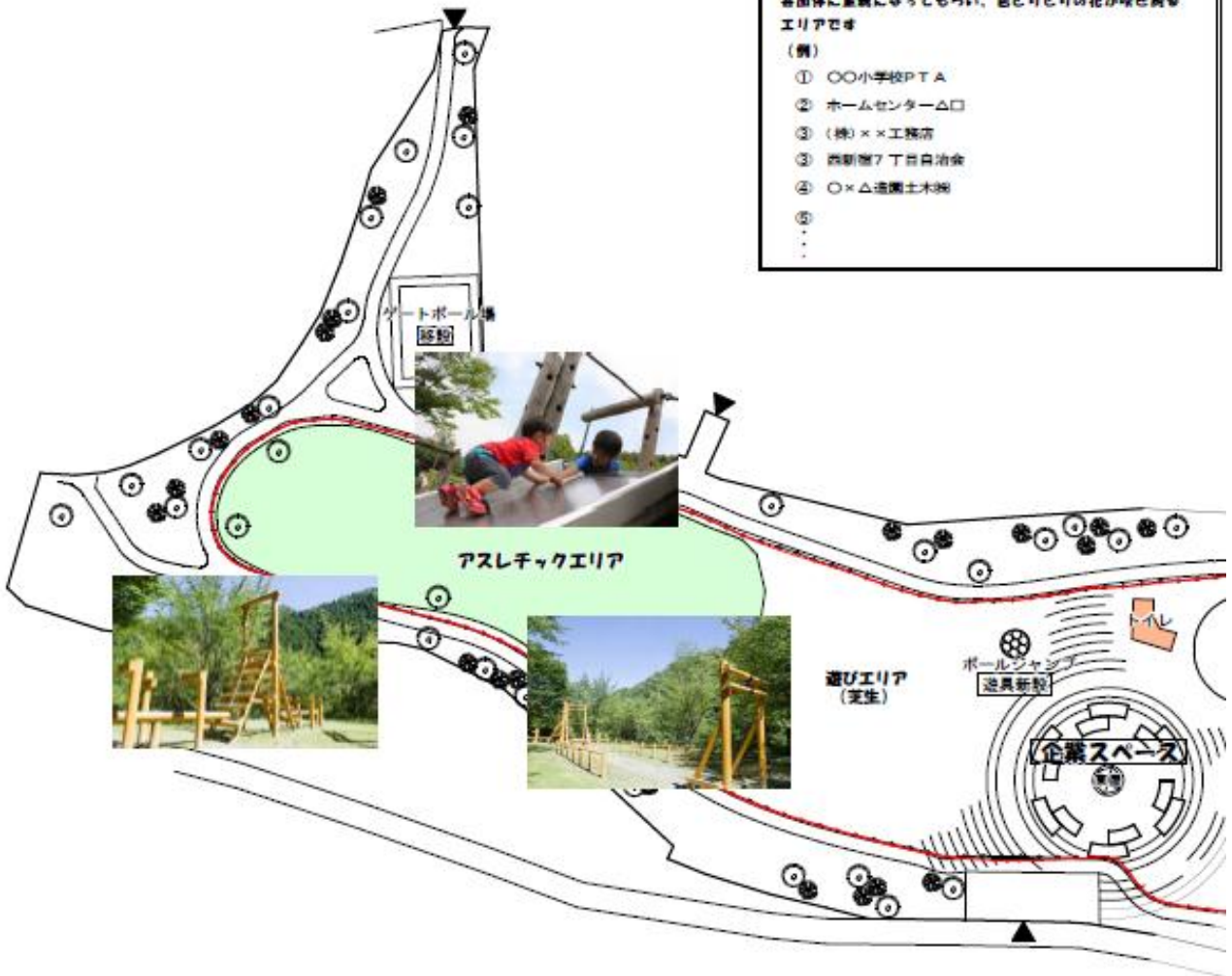


## 里親花壇

異季新々の花々が家庭園を出迎え、各団体に景観に彩ってもらい、色とりどりの花が咲き誇るエリアです

(例)

- ① ○○小学校PTA
- ② ホームセンター△口
- ③ (株)××工務店
- ④ 西新町7丁目自治会
- ⑤ ○×△造園土木㈱
- ⑥
- ⑦

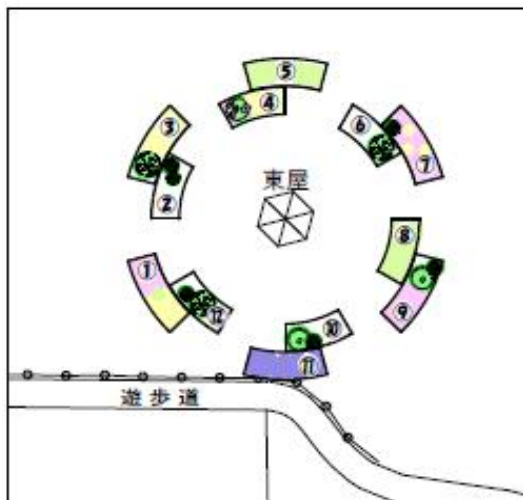


## 企業スペース

各企業がテーマを決め、自由にデザイン・施工・管理する  
展示・PR花壇コーナー

(例)

- ① (有)○×造園
- ② XYZ 園田クラブ
- ③ □△建設(株)
- ④ 社会福祉法人 ○○会
- ⑤ ABC造園
- ⑥
- ⑦







## 1. 目的

蓮田市の大きな社会資本である国道122号を有効に活用するため、蓮田市独自のコンセプトを持った道の駅を整備する。あわせて、周辺施設と連携して、認知度拡大・交流人口の増加を目指し、農業や観光の活性化を図る。

また、充実した休憩施設を整備することにより交通事故の抑止効果を狙う。

## 2. 提案理由

### (1) 蓮田市の認知度アップ

#### ① 国道122号のポテンシャルを生かす

蓮田市は、東北自動車道と国道122号が縦断しており、都心と北関東を結ぶ物流ネットワークの重要な位置にある。現在東北自動車道では、蓮田SAの拡張工事により、都心直近のSAとして機能の拡充を図っている。また、国道122号は首都高速道、外環道や圏央道、北関東道と連結しており、物流や地域間移動等の幹線道路である。

今後、さいたま市内の国道122号改良工事により移動時間が短縮されることで、さらにポテンシャルが高くなる道路である。

#### ② 周辺施設と複合利用する

国道122号沿線には、パルシー、ハストピア、市民農園、山ノ神沼などの施設があり、その東西には並行して元荒川、見沼代用水が流れている。水辺の春は桜の花や菜の花が一面に咲き乱れ豊かな表情を見せる。また、沿線には酒蔵や農産物直売所などもあり、これら特産品・歴史・娯楽を効果的に複合することで、一大交流拠点になり得る。

#### ③ SNSによる情報発信基地にする

蓮田市独自のコンセプトで話題性のある施設を提供することで、若者中心に口コミやSNS等による情報交流が期待できる。あわせて高速道路の「蓮田SA」、国道122号の道の駅「はすだ」の地名を相乗的にアピールすれば、広域的に“蓮田市”の名称が定着されシティセールスに効果的である。

### (2) 交通事故ゼロを願う街をアピール

#### ① 事故ナシの発信地になる

国土交通省の資料によると、埼玉県は全国的に交通事故の多い県であり、統計では県南東部の事故が多い。蓮田市は県南東部の外縁に位置しており、事故多発地域の外で休憩できる好立地条件である。あわせて繰り返し安全運転の啓発活動を行うことで、蓮田市が交通事故防止活動の先陣を担う。

### 3. 場所の選定

まず、市内の交通量や利用可能と思われる土地の面積などを比較し、新蓮田SAの隣接地、根金・梨選果場周辺、閩戸・パルシー入口周辺の3か所を候補地に挙げた。

次に、(表1)のように、それぞれの場所のメリット・デメリットの検証を行った。この結果、交通量の多い国道122号バイパスに隣接し、周辺施設(パルシー及びハストピア)と一体的に活用できる、閩戸・パルシー周辺を計画地に選定した。

(表1) 場所別比較表

候補地	メリット・デメリット
新蓮田SA隣接地 周辺	△ 国道122号から離れている ○ 新蓮田SAと一体的な利用が可能である △ コンセプトがSA内商業施設とバッティングしてしまう
根金・選果場周辺	△ 幹線道路沿いに土地がないため進入路整備が必要である ◎ JA南彩の農産物直売所を活用できる △ 近接地に公共施設がない
閩戸・パルシー周辺	◎ 交差点があり上下線から利用可能である ◎ 周辺施設と連携した利用が可能である △ 幹線道路付近で整形な土地の確保が難しい

続いて、計画地の法規制の概要を調査し、道の駅の整備が可能か検討した。

#### <立地要件>

計画地は市街化調整区域であり、建築物の建築には建物用途により都市計画法の規制がかかる。また、計画地は農地であるため、建築物の建築には農地転用の許可基準を満たす必要がある。都市計画法上の立地基準となり得る可能性のある規定は次のとおりである。これについては、その用途や規模形状等様々な要素で適用が変わってくるので、具体的には事業計画段階で調整することとする。

#### 1. 都市計画法34条2号(鉱物資源、観光資源等の有効利用上必要な施設)

予定建築物等：

予定建築物は、当該市街化調整区域に存する、史跡、名勝、天然記念物等の文化財、歴史的風土、優れた自然の風景地、良好な景観、温泉その他文化、産業等に関する観光資源を利用するために必要な建築物～略～次のいずれかに該当するもの。

(1) 略

(2) 観光価値を維持するため必要な休憩施設又は宿泊施設である建築物又は第一種特定工作物(観光資源の利用者に軽食等を提供する飲食店、土産物店、現にゆう出する温泉を利用するための入浴施設を含む。)

2. 都市計画法34条9号（市街化区域において建築し、又は建設することが困難又は不適当な施設）

技術基準：国道、県道またはこれらの道路と交差又は接続する12m以上の市町村道に6m以上接すること。

予定建築物等：予定建築物は次のいずれかに該当するものであること。

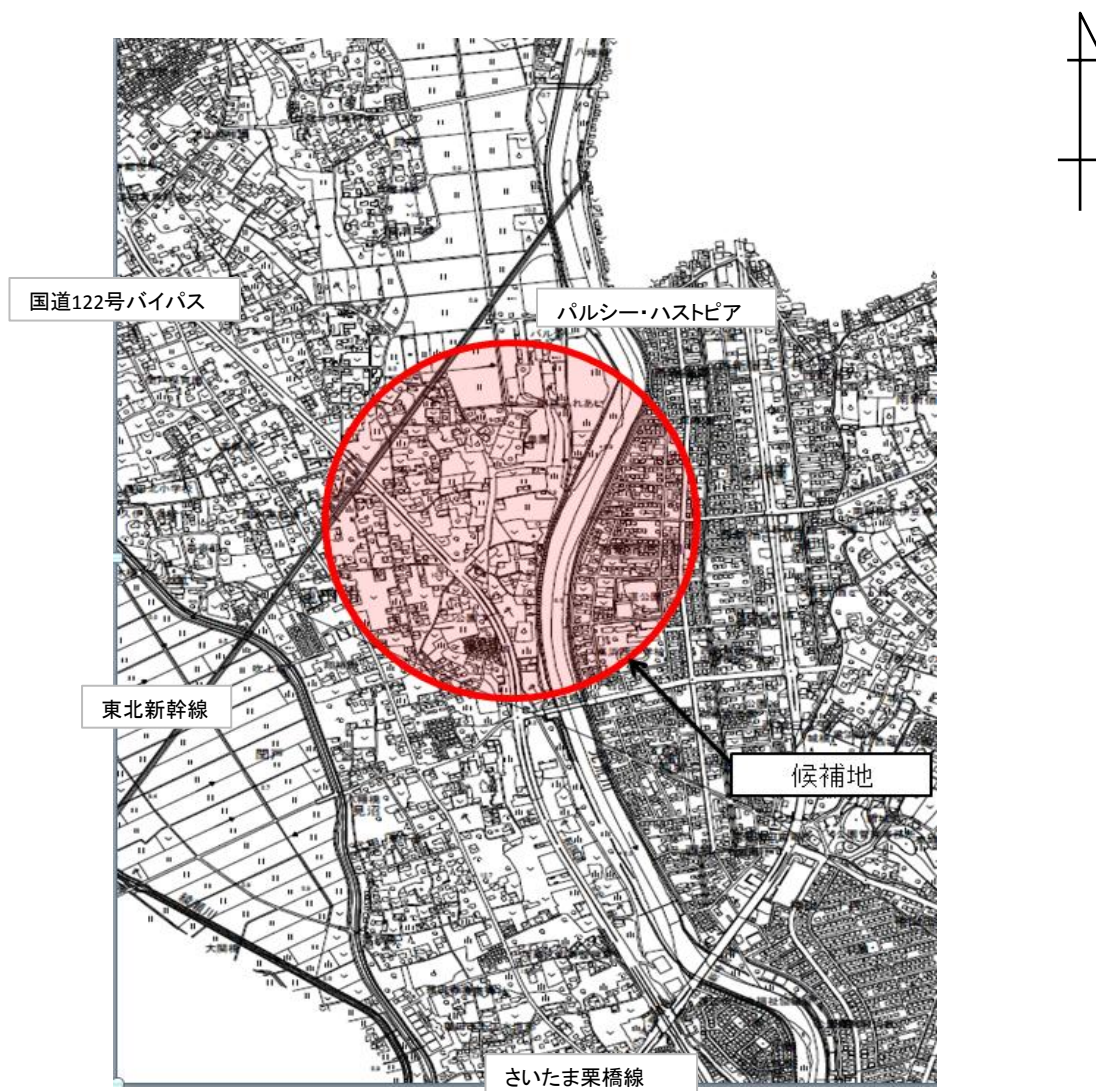
- (1) ドライブイン（宿泊施設を併設しないもの）
- (2) コンビニエンスストア
- (3) 給油所（作業場、洗車場の併設可）

3. 都市計画法34条4号→農産物販売所、農産物加工所

4. その他、開発許可を要しないもの（公益上必要な施設-特積倉庫や道路管理施設など）

販売施設や販売物の内容によって調整を要するが、1～4が対象となる可能性が高い。

図1. 候補地



#### 4. ターゲット（対象）

本提言のメインターゲットは20代から30代の子育て世代としたが、本事業に関しては沿道サービス型事業という側面もあり、一概に利用層が固定できない。そのため、利用客の傾向を目的別、年代別に分け、どの年齢層をメインターゲットにすることがより効果的であるか検証した。

##### ・目的別

目的別に大きく分類すると「地元客」「休憩客」「買い物客」となる。今回の提言による道の駅の目的はシティセールスによる蓮田市の認知度向上が前提にあるので、メインターゲットは市外や遠方からの旅行者、長距離ドライバーと考えられる。

また、「休憩客」「買い物客」に向けた機能では、ドライブ旅行における道の駅の利用目的は、どの年代でも「トイレ休憩」「飲食」を目的とした利用割合が多く、その地域ならではの食べ物やお土産、または車内でも食べられる軽食を扱っていることが求められる。

##### ・年代別

年代別による利用目的の特徴として、中高年層（40代から60代）は「地場産品（地物野菜や特産品）」の購入を目的とする利用割合が多く、そういった商品の提供による集客が見込める。

若年層（10代から30代）では気軽に立ち寄れる飲食店や「地元客」向けの地産地消の商品や地域イベント（定期開催市場やB級グルメ等）も利用目的の上位にあり、特に開催会場が話題性のある施設やサービスがあると重複した効果が期待できる。

SNSを使った情報交流が盛んであり、その中でも特に20代から30代の利用率が他の世代と比べても高いため、メインターゲットにすることで道の駅の利用者によるSNSを使った広範囲での情報の拡散が見込めると考えられる。



## 5. 効果

よってこ!

### (1) SA、道の駅で知名度アップ

東北自動車では、東日本最大規模のサービスエリア「蓮田」。ネクスコ東日本の整備コンセプトが「地域のショーウィンドウ化」であり幅広く利用客の増加を見込むとともに、蓮田SAの知名度アップを図っている。

国道122号の道の駅「はすだ」も他地域と差別化を図り、話題性のある情報を提供することで、若者を中心に情報発信してもらい相乗効果で蓮田市をPRできる。

よってこ!

### (2) 周辺施設とのコラボレーション

このエリアは、パルシー、ハストピア、市民農園、山ノ神沼遊歩道などの周辺施設があり、コスモスまつりなど様々なイベントが開催されている。

道の駅では、これら周辺施設のPR拠点とし、独自に魅力的なイベントを企画することで、観光、農業体験、文化スポーツ体験を始め自然とふれあえる利用が可能である。

よってこ!

### (3) 情報発信の前線基地

SNSの利用が盛んな20代から30代に注目される道の駅を整備することで、蓮田市を知ってもらうきっかけとなる情報発信が自然発生的に行われるようになる。

市内・市外問わず、一人でも多く“蓮田市”の名前を目にしてもらう（興味をもってもらう）ためには、より広範囲にわたった情報発信が必要である。

また、SNSによる情報の拡散は、新聞等の紙媒体よりもその速度が速いことが特徴である。それらを効果的に活用するため、情報やコンテンツの提供等、最新情報のビジュアル化を図ることで、「ここにすれば、周辺の情報はすべてキャッチできる」と認識される。

よってこ!

### (4) ゆっくりのんびり休憩拠点

旅行者や長距離ドライバーの長時間の運転による集中力低下に起因する交通事故を未然に防ぐという意味合いから、道の駅がもつ「休憩機能」を活用することは有効である。運転の疲れを癒す環境や工夫を取り入れることで、交通量の多くなる東京や県南方面、北関東への中継地点となる。

## 6. 新規性（独自コンセプトの詳細）

道の駅「はすだ」は、他の道の駅には見られない独自のコンセプトの設備を持たせる。話題性の高いものにする事で、若者層からの積極的な情報発信を期待する。

### (1) 蓮田市の文化財をイメージした建物



### (2) 駐輪場

自転車・バイク利用者が使いやすい道の駅を目指す。

「ぐるっと埼玉」や近隣のサイクリングロードを利用する人を取り込む。



(3) 愛車撮影スポットの提供

### マイカー記念撮影エリア

↓撮影専用エリア

※駐車場イメージ図

(4) 充実した休憩施設

### ドライバーズオアシス

仮眠所

シャワールーム

無料ドリンクコーナー

ドライバーの休憩専用エリア  
夜間でも、安心して休めるスペース。  
まさに、ドライバー達のオアシス。

無料ドリンクコーナー



(5) 蓮田市の新名物



## 7. 想定される課題

本提言では、整備方法や推進体制、投資に伴う費用対効果は今後の検証とした。

今回は、既存社会ストックを活用したシティセールスの観点から検討したため、課題については、次のとおり整理する。

### (1) 整備手法

道の駅は設置者と道路管理者で整備する「一体型」と設置者がすべて整備する「単独型」がある。また、自治体が整備主体となり運営方法等の中心的役割を担う場合とPFI方式により民間活力を利用する方法もある。

### (2) 推進体制の確保

周辺の公共施設と一体的な運営を行う必要がある。しかし、行政単独では運営に幅がなくなるため、公的機関や民間企業を繋ぎ柔軟な推進体制を設置する必要がある。

### (3) 費用対効果の検証

シティセールスだけの観点ではなく、必要性や利用予想、地域経済効果や交通安全効果など、その場所でのニーズにあった整備を行うことにより、どれだけの効果と利用者数が確保されるか検証する必要がある。

### (4) 観光・農業活性化策の検討

一般的に道の駅は農産物直売所を併設している。あわせて地域観光の情報発信基地になっている。利用者増を見込むとともに周辺施設を有効に使い観光農業をいかに活性化させるか検討する必要がある。

## 8. 参考資料

(1) 補助金等：平成26年度資料

所 管	補助事業名
総務省	地域経済循環創造事業交付金
農林水産省	都市農村共生・対流総合対策交付金 6次産業化ネットワーク活動交付金
経済産業省	ふるさと名物応援事業
国土交通省	社会資本整備総合交付金
観光庁	地域観光環境改善事業 観光地域ブランド確立支援事業

(2) 事業費：羽生市 道の駅「はにゅう」の概算事業費

- ・面積約17,000㎡（※本計画予定地概算面積は12,000㎡）
- ・整備費総額 2億5110万円（国交省一体型整備）
  - うち国交省負担 2億1120万円（84.1%）
  - うち羽生市負担 3992万円（15.9%）

(3) 整備・運営方法

「道の駅」の整備には、市の「単独型」、国交省との「一体型」がある。負担割合等については事前協議の上で調整するが、市町村からすると「一体型」の方が、低コストでの整備が可能となるため、メリットが大きい。また、国交省一体型整備の事業制度については「特定交通安全施設等整備事業」に採択基準、対象事業の定めがある。

運営方法等については、PFI事業をはじめ、さまざまな方法がある。

民間委託 の程度	各手法の内容	導入効果				
		①	②	③	④	⑤
小	直営方式 施設の諸負工事や保守点検を民間に任せる	■				
	部分委託 運営の一部を民間に委託（アウトソーシング）する	■	■			
	民設公営 民間が整備した施設を公共が運営する	■	■	■		
	公設民営 運営を一括して民間に委託する	■	-		■	
	PFI 民間が整備した施設を民間が運営する	■	-	■	■	
大	民営化 公共は必要な許認可を行うだけで事業の全てを民間が行う	-	-	-	-	■

①清掃や法定点検等、常識的な範囲の民間調達  
 ②運営の一部委託  
 ③施設の民間整備  
 ④運営の一括委託  
 ⑤官民事業契約なし

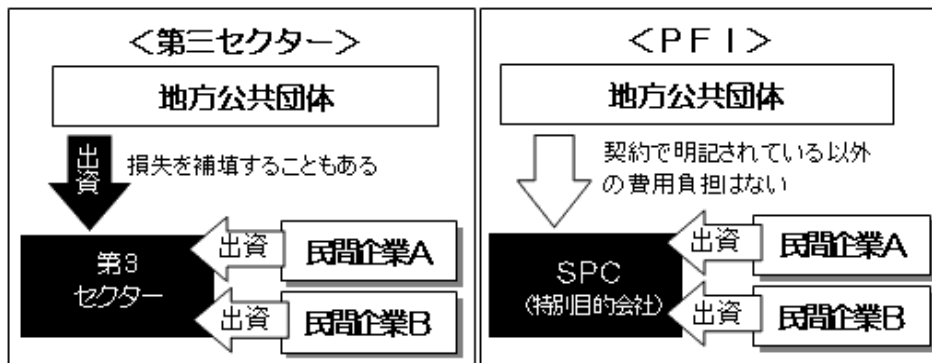
↑ 公共性担保の確実性  
 ↓ 事業全体の経費抑制

PPPの範囲

PF I を包含する概念であるPPP (Public Private Partnership) は官民協調による広義の事業方式であり、図中の部分委託からPF I までを含むと考えられる。

<各手法の適用例>

- ◆直営方式：実施設計委託、警報設備点検委託、清掃委託など
- ◆部分委託：企画段階での有識者活用、法律相談における弁護士、職員の給与計算など
- ◆民設公営：公共事務所の賃借、一括借上げ住宅、公共目的に転用可能な民間施設（駐車場、保養所）の買い取りなど
- ◆公設民営：温浴施設、ごみ焼却場、スポーツセンターなど
- ◆民 営 化：JR、NTTなど



出典：「内閣府PF I 事業導入の手引き」

PF I と指定管理者制度の比較

	PF I	指定管理者制度
趣旨	民間の資金、経営能力、技術的能力を活用し、効率的かつ効果的に公共サービスを提供する。	公の施設に係わる管理主体範囲を民間事業者等まで広げることにより、住民サービスの向上、行政コストの縮減を図る。
法律	PF I 法	地方自治法
事業主体	国、地方公共団体、特殊法人等の公共法人	地方公共団体
管理主体	民間事業者	法人、その他の団体等 特段の制約を設けず
選定	公募方式等 客観的な評価	公募方式 選定委員会による選定
対象	①公共施設（道路、鉄道、公園等） ②公用施設（庁舎、宿舍等） ③公益的施設等（公営住宅、教育文化施設、社会福祉施設、医療施設等） ④その他施設（観光施設等）	①「公の施設」（地方自治法第244条） ②公共施設（河川、港湾施設、道路等） ③公益的施設等（公営住宅、駐車場等）

出典：国交省「指定管理者制度の概要」

## ▶ その他の事業

今年度研究会議では各メンバーの考える蓮田市の取り組むべき課題、進むべき道をプレゼンテーションという形で提案した。

その中で残念ながら今回提言という形に至らなかったものの、興味深いものや立場を変えれば実現可能なもの、あるいは内部から「是非この事業に取り組んでみたい！」という意見がでる可能性のあるもの等もあり、実現を期待し、概要のみここに記す。

次年度以降の政策研究会議及び職員提案制度等の参考としていただけたら幸いである。

### 《事業一覧》

- ◇ もう狭くない！ 狹隘道路整備事業
- ◇ 空き家リサイクルプラン
- ◇ ママがくつろげる空き家カフェ
- ◇ 蓮田おうち保育園
- ◇ 仲良く通勤 駅前保育園送迎所事業
- ◇ 明日から蓮田市民！ 体験市民事業
- ◇ 家賃補助制度
- ◇ 蓮田市テーマパーク宣言
- ◇ 商店街活性化！ チャレンジショップ起業支援
- ◇ いらっしゃい！ 蓮田ラーメンストリート
- ◇ 自分でやります 市営店舗
- ◇ はすだスポーツ振興都市宣言
- ◇ 市職員「おもてなし」講座受講
- ◇ ペット「SOS」掲示板
- ◇ あなたも蓮田市民？ 勝手に蓮田広報大使



### ◆もう狭くない！狭隘道路整備事業

趣 旨： 市内の4.0m未満の道路（2項道路）のセットバックは、現在建築行為が生じた時に受動的に受け付けているが、土地利用が行われない場所においては後退が進まず道路の幅員が一定しないままである。また、セットバックの分筆は所有者の作業であるため、その手間と費用の問題から後退採納手続きが滞る原因にもなっている。

この状態を打破するため、能動的に空閑地のセットバックを促進し、境界確定から分筆までを市が代行する。その代わりに、今まで支払っていた後退用地の補助金に関しては廃止し、完全寄付とする。

また、新規開発には民地建柱を義務化し、道路上に支障物を設置させない。

効 果： 凸凹のない、4.0mの線形の良い道路となり、通行がし易くなる。

道路状なのに、実際は民地のままという状態を改善できる。

中心市街地の境界確定率が上がる。

道路維持や拡張計画等が効率よく行えるようになる。

線形が整うことにより、側溝や排水管による雨水対策を促進できる。

### ◆空き家リサイクルプラン

趣 旨： 市内の空き家を利活用し、蓮田市への移住を促進する。

効 果： 空き家を解消することで、まちに活気が出る。

### ◆ママがくつろげる空き家カフェ

趣 旨： 市内の空き家を利活用し、子育てで孤立しがちな母親が利用しやすいカフェを運営する。

カフェの運営方法は、市民を中心に出店者を募集し、チャレンジショップ支援事業としての側面も持たせる。また、子育て中の母親が利用しやすい環境（授乳やおむつ替え、子どものお昼寝スペースを確保する等）を整えた店内にすることで、気軽に利用できるような雰囲気を持たせる。

効 果： 空き家・空き店舗を解消することで、まちに活気が出る。

子育て世代をねらった新しい事業展開ができる。

若い経営者の出店を支援することができる。

### ◆蓮田おうち保育園

- 趣 旨： 市内の空き家で保育園等施設の未整備地区にあり、かつ使用に耐えうるものを借り上げ、民間業者と締結し民家を使った「おうち保育園」を設置する。  
物件の賃料は市が負担し、保育料を業者と分配する。  
その物件ごとにコンセプトを決め、例えばA保育園は英語、B保育園はダンス、C保育園はピアノ等、園によって特色を出し、好きな園を選択してもらう。
- 効 果： 待機児童の解消。園までの送迎距離の短縮。  
習い事にお金を使わなくて済む分、消費に回してもらい家計も潤う。  
幼少からの英才教育も可能に。

### ◆仲良く通勤 駅前保育園送迎所事業

- 趣 旨： 駅西ロビルが完成した際には、そこに市内保育園の中継基地となる預かり施設を設置。市内保育園のハブ化を目指す。  
同施設に預けた子供を各園まで送迎を行う。  
流山市で同事業での成功事例あり。
- 効 果： 蓮田駅を使って通勤する両親が、朝保育園まで行かなくても一緒に駅まで来て、そこで預けて仕事に向かい、仕事から帰ってきたら園までいかずに駅で子供を受けとるというスタイルができ、安心して暮らすことができる。

### ◆明日から蓮田市民！ 体験市民事業

- 趣 旨： 市で借り上げた空き家に、半年～1年安い賃料で住んでもらう。  
住んでる間に蓮田市を知ってもらおう。  
家賃が安い代わりに、地元のイベント等には積極的に参加してもらおう。
- 効 果： 賃料が安いため、比較的試験的に住もうとする人が多い可能性がある。  
地元のイベントに参加することにより、地元愛が生じそのまま定住してくれる可能性もある。

### ◆家賃補助制度

趣 旨： 蓮田市は近隣に比べて賃貸住宅の家賃が高い。  
白岡よりも高いのはともかく、東大宮や上尾と比べても高い。  
これでは物件の斡旋も難しいので、転居後3年間に限り、月額1万円を家賃補助として市が負担する。

効 果： 家賃が安いということは、直接的な流入人口増に繋がる（選択肢に入る）。

### ◆蓮田市テーマパーク宣言

趣 旨： 「住みたいまち」と言われるまちには、魅力的なイメージがある。  
市全体をいくつかの地区に分け、地区ごとのテーマを設定したまちづくりを行う。それらのテーマは「他には負けない！」特色を出せるものにする。

効 果： 地区ごとの活気や連帯感が生まれ、蓮田市全体が魅力あるまちになる。  
一つの市の中に、遊園地の「〇〇ゾーン」のようなテーマ別の地区があることで市外から訪れる人に蓮田市の持つ様々な魅力を知ってもらえる。

### ◆商店街活性化！チャレンジショップ起業支援

趣 旨： 空き店舗は、蓮田市が借り、市営店舗化する。  
そして、店を出したいんだけど、高く出せないという新入事業家に期間限定で安価で貸し出す。  
物件は基本的に居抜きで使い、使用期間の管理費、光熱費等は事業者もち。  
テナント料の半分（最大10万円まで）を市が負担する方式。  
条件は、①最長2年間という時限付き ②独立したら蓮田にお店を出す（その店舗で継続も可） この2つ。  
経営アドバイザー等による経営指導、助言等の支援も受けられる。  
蓮田市に魅力ある店舗を増やすためのプロジェクト。

効 果： 新規事業者がチャレンジしやすい環境が整い、魅力ある店舗が増える。  
新規店舗の増加で緊張感が生まれ、商店街に活力を与える。

### ◆いらっしゃい！蓮田ラーメンストリート

趣 旨：多くの方に好まれる「ラーメン」を蓮田市の新名物にするべく、ラーメン店を集めた地域（通り）を整備する。

これらの「ラーメン」を求めて、市内・市外からのお客様を呼び込む。

効 果：蓮田市に新たな名物ができることで、認知度拡大が図れる。

蓮田市の特産品を材料としたラーメンを開発してもらうことで、蓮田市の農業の活性化にもつながる。

### ◆自分でやります 市営店舗

趣 旨：蓮田には魅力的な遊技場、おもちゃ屋、ゲームセンター、本屋等がない。

しかし、民間企業の出店、誘致を待つだけではあまりに消極的。

そのため、子供のための室内遊戯店舗を市が経営してはどうか。

好む好まざるに関わらず、室内遊戯が好きな子供は多く、人気もある。

開店は10時とし、土日も開ける。閉店を18時あたりにすれば職員対応可。

夜遅くまで子供が帰ってこないということもない。

効 果：若者が蓮田に留まる（選択する）1つの要因となる。

子供たちの文化的な面も伸ばしてあげられる。

とにかく娯楽の少ない蓮田に娯楽施設を誕生させられる。

### ◆はすだスポーツ振興都市宣言

趣 旨：「このスポーツと言ったら、蓮田市！」と言われるようなスポーツへの取り組みを行う。子どもから大人まで楽しめるスポーツ、かつ、他の自治体では積極的に取り組まれていないスポーツ（いわゆるマイナースポーツ）や、ニュー・レジャーに着目する。

例としてはラグビー、フライングディスク競技（ガッツ等）、スケートボード、BMX、バブルサッカー、フットサルなど。

効 果：子どもから大人まで同じスポーツに取り組むことで、様々なイベントが企画でき、市全体に活気が生まれる。市民の健康維持にもつながる。

競技人口の少ないスポーツであれば、市内からそのスポーツの達人が生まれる可能性がある。



### ◆市職員「おもてなし」講座受講

趣 旨： 接遇のスキルアップを目指し、「おもてなし」の気持ちを再認識するための講座を市職員全体に対して開催する。（役職、配属に関わらず職員全員が受講。）某国際的テーマパークの職員体験研修等に参加し、接客やサービスについて学び、窓口対応等に活かす。

若手だけでなく、中堅、ベテランも全て対象とする。

効 果： 職員全体の接遇が改善・向上されることで、転入者やイベント等で蓮田市を訪れた人により良い印象を持っていただける。

### ◆ペット「SOS」掲示板

趣 旨： 大切な家族の一員であるペットが逃げてしまった時などに、市のホームページや公式Twitter、防災無線等を利用し、ペットを探す手助けをする。

効 果： 街中の張り紙やスーパーなどの掲示板などでなく、広く早く情報が拡散できるSNS等で情報提供を促すことにより、発見確率が上がる。

### ◆あなたも蓮田市民？ 勝手に蓮田広報大使

趣 旨： 蓮田を広くアピールするため、芸能人に対し蓮田広報大使として任命し、自身の活動を通し、蓮田市をアピールしてもらう。

蓮田に縁のある芸能人だけでなく、名前（本名、芸名）に「蓮」の字がついている人も対象とし、勝手に任命する。

報酬として、蓮田市産の季節の果物や農産物、市内イベントへの招待等を用意する。

大使を使ったポスター等をJRの駅のホームや車内広告等に貼り、蓮田市のシティセールスを展開する。

効 果： 某ベテラン役者さんや若手の演技派女優さん、期待の若手タレント＆女優さんなど、名前に「蓮」の字が付く芸能人は意外といるので、引き受けてくれる人がいれば知名度向上に効果的（お互いに）。



## ▶ おわりに

人口減少問題はそのまま高齢化社会や生産年齢人口の減少、雇用の減少等に直結していく。

発足以来約10か月、本会議で研究と意見交換を重ね、また有識者の先生方のご意見を聞く中で、改めて蓮田市の置かれている状況、足りない点等を認識することができた。

人口増加策としては自然増（産んで増やす）と社会増（他所から呼ぶ）があるが、現在若者が減り高齢化が進む蓮田市には、今のままではそのどちらの可能性も低いと言わざるを得ない。

人口増加を目指すためには子育て世代人口の増加が不可欠であり、そのためにそれらの世代を積極的に誘致する政策を打ち出さなければならない。

蓮田市においても観光関連事業等子育て世代にとって魅力のある事業は既に実施されていることとは思うが、その内容について広く認知されているか、狙うターゲットに向けて情報発信ができていくかという点、まだまだ改善すべきところが多いと感じた。

また、各事業における庁内各課の連携の不十分さ、商業及び産業部門における取組みの少なさが意見としても多く、規模や認知度向上の面からも、それらの改善は急務と感じた。

「四季かおる ふれあいと文化を創るまち・蓮田」を目指して、既存の事業だけでなくターゲットを意識した新規事業を臆することなく立ち上げ、蓮田市の特色を広くPRしていくことで、知名度の向上を図り、流入人口及び交流人口を増やし、それにより、より一層市の魅力を上げるというように、「正のスパイラル」に切り替えていくことが重要と考える。

最後に、本提言の策定にあたり、貴重なご意見やご協力をいただいたすべての皆様にご心より感謝を申し上げますとともに、市役所ならびに市民の皆様のご理解とご協力、そして発展に向けての積極的な事業展開をお願い申し上げます、結びとする。

## 平成27年度 政策研究会議提言までの経過

平成27年	6月 5日 (金)	第1回会議 ・ 任命、研究課題の指定他 研究課題『人口増加策とシティセールス』
	6月19日 (金)	第2回会議 ・ブレインストーミングの実施
	7月 9日 (木)	第3回会議 ・メンバーが考える事業案を発表。疑問点等の質疑応答を行う。 ・各メンバー2～3案のプレゼンを行う。
	7月23日 (木)	第4回会議 ・前回の続き
	8月31日 (月)	第5回会議 ・政策研究アドバイザーの牧瀬稔先生を迎え政策研究の 進め方や提言に向けてのアドバイスをいただく。
	9月17日 (木)	第6回会議 ・メンバーをリーダーとサブリーダーを中心に5名ずつ の2班に分け、それぞれの班で政策研究の具体化を目指す。
	9月18日 (金)	埼玉県平成27年度政策課題共同研究 中間報告会 (土呂)
	10月13日 (火)	視察 (ふなばしアンデルセン公園)
	10月26日 (月)	第7回会議 ・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。
	11月 9日 (月)	第8回会議 ・政策研究の具体化
	12月 3日 (木)	第9回会議 ・政策研究の具体化
	12月15日 (火)	部長報告
平成28年	1月 7日 (木)	第10回会議 ・政策研究の具体化
	1月14日 (木)	部長報告
	1月25日 (金)	市長・副市長中間報告
	1月29日 (金)	第11回会議 ・各提案事業のまとめ
	2月10日 (水)	埼玉県平成27年度政策課題共同研究発表会 (浦和)
	2月17日 (水)	第12回会議 ・提言書(案)について
	2月29日 (月)	提言書(仮)を事務局に提出
	3月23日 (水)	第13回会議 ・最終調整
	3月30日 (水)	第14回会議 ・市長に提言

平成27年度 蓮田市政策研究会議名簿

	所 属 ・ 役 職	氏 名
代 表	総合政策部長	渡 辺 実 紀 夫
幹 事	総合政策部 調整幹	田 島 幸 則
リーダー	上下水道部水道課 主査	濱 清 武
サブリーダー	健康福祉部福祉課 主査	熊 谷 聡 子
メンバー	総合政策部広報広聴課 主事	沼 野 由 季
メンバー	総合政策部危機管理課 主事補	渡 邊 健 太
メンバー	環境経済部みどり環境課 主事補	藤 本 拓 也
メンバー	環境経済部農政課 主事	野 口 寛 之
メンバー	都市整備部道路課 技師	田 中 利 明
メンバー	都市整備部建築指導課 主任	山 口 昌 昭
メンバー	上下水道部下水道課 主事	関 根 宏
メンバー	生涯学習部こども支援課 主事	岩 崎 理 奈
庶 務	総合政策部政策調整課 主査	左 右 田 尚 紀