

■ 第 1 回新潟市暮らしの点検・評価アドバイザー会議

（都市像Ⅲ 日本海拠点の活力を世界とつなぐ、創造交流都市）

日時：平成 28 年 11 月 17 日（木）

午後 1 時 30 分～ 4 時 15 分

会場：分館 6 階 601 会議室

（司 会）

それでは定刻になりましたので、これより平成 28 年度新潟市暮らしの点検・評価アドバイザー会議を始めさせていただきます。本日はお忙しい中、お集まりいただきましてありがとうございます。私本日の司会を務めさせていただきます、総務部行政経営課の川上と申します。よろしくお願ひいたします。会議に先立ちまして、委員の皆さまにご報告をいたします。本日の会議は公開という形で開催をさせていただきます。また本日は報道機関の方がお越しになっておりますので、写真撮影及び録音等をさせていただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

（会 場）

<はいの声>

（司 会）

ありがとうございます。それでは、お手元の次第により議事を進めさせていただきます。はじめに、本間行政経営課長からごあいさつをさせていただきます。

（行政経営課長）

改めまして、皆さん、大変お忙しい中、また本日寒くて天気の悪い中、お越しいただきましてありがとうございます。昨年度に引き続いて暮らしの点検・評価アドバイザー会議ということで、皆さんの力を借りたいということをお願いしているところでございます。もともとの目的は昨年度も申し上げましたとおり、市役所職員全力を挙げて各種事業をやっているのですけれども、とにかくやはり仕事をやるほうの目線で進めがちで、逆に周りへの影響というか、受けるほうの視点も時には必要なのではないかとということで、俗に市民目線とよく使わせていただいておりますけれども、その中で事業の内容をより良く、受ける側として、市民の側から見て、こういったやり方がより良いのではないかとということ、事業そのものの良い悪いというものもあるのかもしれないけれども、より良くするためにどうしたらいいのか。もっと広報の案内とか周知を頑張ったほうがいいのか、いろいろと昨年度もご意見いただきました。またそういったところで参考に、市民の目線で議論していただいて、その中でわれわれのほうも、なるべく論点を抽出させていただいて、事業をより良い

方向に生かしていければというのが主眼でございますので、本年度もよろしくお願ひしたいと思ひます。

基本的には総合計画で審議委員をお願ひした総合計画審議会の委員で、都市像ごとに分かれて議論していただきましたが、その都市像に今度は沿った、中でも具体的な実施計画に位置付けられた事業で、その中からわれわれのほうで選定させていただいて、ご意見をいただくというものでございます。そういった中でまた幅広いご意見をよろしくお願ひしたいと思ひています。会議は本日を含めて全2回、それぞれ部会を3つに分けているのですけれども、都市像が3つございますので、それぞれ都市像ごとに2回ずつさせていただくということでございます。ほかのところは1回やったところもありますけれども、こちらの都市像については本日初めてということですが、本日と次回ということでも2回、ぜひとも幅広いご意見をお願ひしたいと思ひております。

また私、議事進行を務めさせていただきますので、また円滑な会議の進行にご協力お願ひしたいと思ひます。よろしくお願ひ申し上げます。

（司 会）

ありがとうございます。続きまして、本日の配付資料を確認させていただきたいと思ひます。～資料確認～

続きまして、今回第1回目の会議ということになりますので、委員の皆さまのお名前を順にご紹介をさせていただきます。～委員紹介～

（司 会）

ありがとうございます。なお、豊岡委員と真木委員に関しては、本日は所用のためご欠席というご連絡をいただいております。

それでは続きまして、意見交換に入らせていただきます。ここからの進行は行政経営課本間課長からさせていただきたいと思ひます。

（行政経営課長）

よろしくお願ひします。若干、意見交換に入ります前に、昨年度もやらせていただいたのですけれども、こちらの制度の趣旨とか新潟市の財政状況を簡単にご紹介させていただきたいと思ひております。

お手元の資料で平成28年度新潟市暮らしの点検・評価アドバイザーについてという、次第の次についております資料をご覧ください。こちら先ほど私、簡単にごあいさつでさせていただきましたが、本市で実施している住環境ですとか教育など、市役所の仕事ですので、みんな市民の生活に密接に結び付いているものですが、さまざまな暮らしの分野に関する事業や施策について、市民目線でご意見をいただくということで、昨年度から取り組んでいるものでございます。基本的には申し上げましたとおり、総合計画の策定の際に委員を務め

ていただいた皆さまの中からお依頼を申し上げているところで、ほかの部会では推薦団体の関係で、委員交替していただいているところもございますが、基本的には総合計画の委員さんの中からお願いしているということがございます。

所管課が事業の目的ですとか内容、または現在の実施方法等についてご説明申し上げまして、その内容に対して、もっとこうしたら良くなるのではないかという形でご意見を、使い勝手がよくなる制度にしたいというのが趣旨でございますので、そういったことで意見交換をさせていただくのを目的としております。出されたご意見については、参考としまして、貴重なご意見として今後の市政の運営に役立てていこうということでございますし、場合によってはこれから予算編成ということになりますので、予算への影響も考えられるということでございます。

会議の進め方、2番目でございますが、事前に配付させていただいた資料、または本日お配りした資料等によりまして、10分程度所管課から説明をいたします。その後委員の皆さま、アドバイザーの皆さまと意見交換ということで、昨年度もそうだったのですけれども、本当に気楽に意見交換していただきましたので、思うところをご質問なども含めて意見交換、忌憚のないところでご意見いただければということでございます。

3番目、意見の整理となっておりますが、今まで昨年も含めまして、私がなかなか上手に意見整理をできたことがなく、後日活字にしてお互いに確認していただくとか、そういう形になると思っておりますが、意見の整理もできればやっていきたいと考えております。意見交換の視点については①から④まで書いてございますが、概ねそういう目的が達成できているとか、どんな成果があがっているのかとか、あとやり方はこうだったので、自分としてはどう思うというところで、意見交換させていただきたいと思っておりますが、それぞれ1個ずつ聞くということではなくて、①から④の視点を踏まえて、総合的にご意見、ご質問等をしていただくということをお願いいたします。

先ほども申しましたとおり、市の職員、とかく目線が市からの風景という中で事業を進めさせていただいていますので、こういった観点もあるのではないかとということで、幅広いご意見をお願いできればと思っています。

あと4番目は対象事業、今回2つ議題にさせていただいていますが、その選び方の原則です。必ずしもこれに沿っていない部分もございますが、一応こういった原則をもとに選定をした事業であるということでございます。よろしく申し上げます。

あと当然のことながら、近年、社会経済情勢を踏まえまして、税収の減少ですとか、福祉に関する経費が非常に増加していて、歳出が増加傾向であるという中で、財源不足とかさまざまな行政課題があるということですので、単に制度を拡充して、どんどんお金をかければよいというご意見もあると思いますが、そういったところは置いておいて、もう少し工夫の

面でのご意見をお願いしたいと考えております。

次にこちらのA3の資料、10月23日「市報にいがた」で載せさせていただいた市の財政状況の資料でございますが、こちらについて少し簡単にポイントだけご説明いたします。27年度の決算という、10月の時期でしたのでその資料ということで、一般会計ベースで3,600億円の予算ということでございます。こちらを見ていただきますと、歳入、入りの部分ですけれども、青とオレンジ色で棒グラフで26年度、27年度の決算を比較しています。歳入の状況を見ますと、消費税率の引き上げ、こちら8パーセントになったときの話なのですが、そういったところで税の交付金というのが、青いところ若干増えていると、27年度増えているというのがすぐに見て取れますが、一番先頭でございます税金・市税の部分が減少しているとか、あとは合併特例債、合併地域のまちづくりということで、合併特例債を用いて建設事業にも取り組んでまいりました。あと退職手当債などが一応合併特例債終了したという状況によって、これらは減少していますので、市債が明らかに減少ということになっております。一応市債については、借金をして資金を調達するというので歳入に計上しているものでございます。

一方歳出をご覧くださいますと、アグリパークをはじめとして、合併建設事業の整備が完成したということで、建設事業が減少しているというのが明らかに見て取れるかなと思えますが、先ほど申し上げましたとおり扶助費ということで、生活保護とか医療費助成といった福祉のサービス費用の部分、これは「※2」と書いてございますけど、扶助費が増加しているということでございます。これも増加傾向なのかなと思えます。あとは先ほどの市債と行ったり来たりの部分があつて、公債費というのは借金を返していく経費でございますが、借金をして資金を調達する部分の償還における経費ですが、こちらも増加傾向になっているということでございまして、そういったことから今後も厳しい状況が続くのかなということでございます。

あとその下の主要3基金という一般のご家庭でいうと貯金にあたる部分でございますけれども、こちら「財政調整基金」、「都市整備基金」、「市債管理基金」とそれぞれ目的別に整理しているものでございますが、27年度は60億円を取り崩して、さらに今年度も46億円取り崩したという状況になっております。この3基金を含む積立金全体を人口1人当たりで見ますと、本市は1万2,947円、小さい表になってはいますが、政令市の平均は3万7,000円ちょっとということなので、ほかの政令市よりも少ないかなという状況になっております。

その隣は市債、これは借入金の現在高ですが、借金が必ずしも市の会計の場合悪いというわけではなくて、例えば大きな施設ですとか、大規模な建物とか下水道とか、その年にいる人たちが負担するのではなくて、将来にわたって負担していくものについては、こういった資金の調達で、世代間で応分に負担していこうという制度でございまして。市債については新

潟駅周辺整備や消防局の移転・新築にかかるもの等の状況でございまして、119 億円増えているということでございます。市債については適切に管理していく必要があるということでございます。これも人口 1 人当たりで見ますと、121 万円ちょっとということで、若干政令市の平均より市債残高が多いという状況になっております。

一番下が財政の健全化の指標ですが、4 つめでしょうか、将来負担比率というものが前年度より悪化している状況にはなっていますが、全体の健全化判断比率及びその下の資金不足比率とも、一応国が定めております経営健全化比率を下回っている。これは下回っていたら、もちろんいいわけです。今のところはそういった危ないゾーンにはなっていないというのが見て取れますが、一定の財政の健全性というのを確保しているのだけれども、今後も厳しい状況は続いていくというところが見て取れるかなというところがございます。

少し長くなりましたが、概要は以上になります。こういった部分を踏まえて、市役所の事業もまた見ていただければというものでございます。

前置きが長くなりましたが、具体的な事業についての意見交換に入りたいと思いますので、よろしく願いいたします。それでは 1 番目ですが、地域商店街の魅力アップ応援事業ということで、所管の商業振興課から事業のご説明を申し上げます。よろしくお願いいたします。

（商業振興課）

皆さま、こんにちは。商業振興課長の高田です。

（商業振興課）

小林です。

（商業振興課）

担当の村尾です。今日は 3 人でまいりました。どうぞよろしくお願い申し上げます。まずこの制度ですけれども、昨年度からスタートしています。今年で 2 年目ですが、先ほど行政経営課長が申しあげましたように、行政の目線で考えがちです。皆さまからどうぞ忌憚のないアドバイスをいただければと思っておりますので、よろしくお願い申し上げます。申し訳ございません。着座にて説明をさせていただきたいと思っております。

まず資料を進行（管理）調書とともに事業を紹介するリーフレットとして配付させていただいています。手引きも一緒に配付させていただいておりますけれども、こちらは事業の説明に入ったときにご覧いただきたいと思っております。まず地域商店街の魅力アップ応援事業の説明に入る前に、本市の商業や商店街の状況について、若干の背景ということで説明させていただきたいと思っております。まず本市の状況でございますけれども、全国と同様に大型の商業施設の進出やインターネット販売などによる販売機会の多様化、それに加えて人口減少など構造的な要因もありまして、地域商店、商店街にとっては全国と同じように、新潟市も厳しい状況が続いています。本市では、歴史、文化など、地域特性や個性を生かしたまちづくりを地域

と推進するとともに、買い物以外でも商店街に来ていただけるような多様なコミュニティの創出など、商店街の賑わいや集客に資する意欲ある取り組みということで支援をしてまいりました。一方で商業、商店街を活性化していくためには、それぞれ魅力ある個店の増加も必要であるということから、近年では商店街の中にある空き店舗を活用する事業など、個店の支援を進めてきたところです。

こうした状況の中で、本市は中小企業・小規模事業者の振興を目的として、その基本理念などを定めた「新潟市中小企業振興基本条例」を平成26年10月1日から施行しておりますけれども、この条例に規定されている基本方針を推進するということが基本計画を定めております。基本計画の中では中小企業・小規模事業者の発展モデルとして、新しく生まれる、成長発展する、持続的に発展する、というこの3つを定めておまして、これに対応する形で各種の事業を進めております。この度ご説明させていただく地域商店魅力アップ応援事業もこの計画に位置付けられているというところでございます。

また、新潟県で3年ごとに実施している商店街実態調査。こちら平成26年に行われた調査ですけれども、これも商店街が活性化していくために重視していくべき取り組みとして、個店の改善、活性化の割合が最も高く、個店の改善、活性化策としましては、品ぞろえの強化、情報発信、販売促進などのソフトの取り組みとともに、店舗の改装などハードの取り組みが必要と考えている割合が高く、意欲ある個店に対するソフト、ハードの両面からの支援が求められているというところでした。このように中小企業・小規模事業者の振興や魅力ある個店への支援という点から、われわれ先進地視察や商業者議会との意見交換を経まして、27年度より本事業をスタートしたというところでございます。

それでは本筋の事業の概要を説明させていただきたいと思っております。お手元に配付させていただきました地域商店魅力アップ応援事業の補助金申請の手引きをご覧ください。はぐっていただきまして1ページ上のほうにある事業の目的です。本事業では、集客の向上や売り上げ増加のために、地域の商店が実施する改装工事とか、備品の購入などを支援しておりますが、魅力ある店舗の増加による地域商店や商店街の活性化を目的としてございます。

続いて、お隣、2ページです。2ページ記載の補助要件をご覧ください。最初に補助対象者です。本事業の補助対象となる方は、囲みの中に記載のとおり、市内で小売業や飲食店などを1年以上営んで、従業員が5名以下であるか、または売り場面積が250平方メートル以下である小規模の店舗で、フランチャイズチェーンやチェーンストア、大型店内のテナントなどは補助対象外としております。対象業種については、商業者の方々からのご要望を受けて、平成28年度より、生活関連サービスの業種を大幅に拡大しています。こちらは3ページと4ページに詳細な業種を記載してありますので、ご覧になってください。

では、次に補助対象経費です。恐れ入ります。はぐっていただきまして5ページです。本

事業では店舗の魅力向上に資する改装工事や備品購入であれば、かなり幅広く補助の対象としておりますが、建物の維持管理や老朽化を理由とした改装工事、あるいは汎用性の高い備品などは申し訳ございませんが対象外としております。また本市の地域経済活性化という観点から、改装工事の発注先や備品の購入先は、市内に本社、本店、支店、または営業所を有する法人や、市内に住所のある個人事業主に限っています。補助対象経費の具体的な事例が 5 ページ、6 ページに書いております。

次に、6 ページの（3）補助率ですけれども、対象工事費など補助対象経費の 3 分の 1 で、補助限度額は 100 万円程度とさせていただいております。

続いて、交付申請の受付等についてです。（1）受付期間ですが、申請者の皆さまの利便性を考慮いたしまして、補助金の交付申請は通年で受け付けています。当課のみならず、区役所の商業担当課で随時受け付けています。申請の際にご提出いただく書類は 6 ページと 7 ページに記載しております。申請される方々は補助金の申請に不慣れな方も多いので、申請書への記載の一部を今年度からチェック方式に変えたり、極力申請書類を簡素化するとともに、添付書類の削減にも努めております。

続いて事業の成果や結果などについてです。恐れ入ります。今度は進行管理調書をご覧ください。いただきたいのですが、こちらの裏面をご覧ください。上段に事業の指標という箱がございます。その上の方に目標と実績を記載しております。その下、真ん中の箱ですが、資源投入量には、昨年度の予算額、決算額と本年度の予算額を記載しております。本事業では事業の成果目標といたしまして本補助金の交付を受けた店舗の月当たりの平均売上高の 1 パーセントの向上ということで設定してございます。こちら上の目標のところを書いてありますが、平成 27 年度は 1 億円の予算に対して 135 件、約 6,336 万円の補助金を交付いたしました。これらの店舗の平均売上高は昨年最初に作成した調書では暫定値として 2.6 パーセントの向上と書かせていただいておりますけれども、直近 10 月中旬の値ですが、まだ全ての店舗から決算値が出そろっていないため、あくまでも暫定値ということでございますが、売上は平均で 3.4 パーセント向上いたしまして、改装工事など店舗の魅力向上による売上や集客の向上への効果があったと考えております。

28 年度でございますが、7,500 万円の予算に対しまして、10 月末現在で、今のところ 105 件、約 5,064 万円の補助金の交付を決定してございまして、昨年以上のペースで事業への取り組みが進んでいるところでございます。以上、簡単ではございますが、地域商店魅力アップ応援事業の概要ということで説明させていただきました。アドバイザーの皆さまからは、ぜひ事業の充実に向けたご意見頂戴できますよう、よろしくお願い申し上げます。

（行政経営課長）

ありがとうございました。事業の説明をいただきました。ご意見の前に、今の説明等含め

て、ご質問のある方はいらっしゃいますか。いろいろと補助対象の経費だとか、さらに発注先も市内の事業所ということで市内の経済にも配慮するような、なかなか考えられてやってくるなという感じもするのですが、ご質問はありませんでしょうか。ご質問がなければご意見のほうでも結構ですが、いかがでしょうか。

（今井委員）

28年に対象業種を拡大したということですがけれども、拡大された業種というのはどれか教えてください。

（商業振興課）

テキストの3ページ、4ページをご覧いただきたいのですがけれども、生活関連サービス業のところ、もともとは小売りとか飲食が主でございましたけれども、それに加えて4ページに記載のところを拡大したということになります。

（今井委員）

4ページ部分がほぼ全て拡大の。

（商業振興課）

この中で、洗濯・理容・美容やその他生活関連サービス、中分類79というところと、あと整体など一番下のところです。そこは27年度制度創設時もありましたけれども、それ以外のところは業種を拡大したところでございます。

（行政経営課長）

小田さん、お願いします。

（小田委員）

予算交付額を申請された件数で割ると、平均が47万弱になります。事業費がその3倍強ですから、150万弱の事業費になるわけですが、どういう形態の方の一番利用が多かったのですか。

（商業振興課）

申請者というところの部分で見ますと、飲食と生活サービスの方々が、多く50数件ということでございます。あとは目的別に見ますと、改装工事が100件弱ということで多ございました。

（行政経営課長）

店舗改装みたいなことですかね。店きれいにするとか。

（商業振興課）

そうですね、壁を貼ったり、あとは飲食店で床は掘りごたつ式にして、年配の方に配慮したお店づくりをされたとか、そういったことです。



（行政経営課長）

ありがとうございます。ほかにご意見でもご質問でも結構でございますが。

（奥寺委員）

人口減少が進み、自己主張が強い人が多く、まとまりにくくなっている地域コミュニティ、生き方も多彩になっているなか、多くの人々の集う街づくりは、大変難しくなっています。観光としての集客と地域生活密着の商店街は、魅力と活気に溢れるものにしていこうというのが各地区、皆々の願いです。

私の住む中央区の本町、古町界限は、寂れ方の進度が激しいですし、そこに住む人々も高齢化しております。

本町は、近郊の美味しい食材が集まる町、古町は、最新の商品、伝統工芸品が並び、楽しくショッピング、食事が出来る町でした。歴史ある立派な寺院が並ぶ西堀通、五大港の一つであった港町の文化町等々、素敵な観光要素も溢れております。

申請があったものに対してのみ審査をして助成をするのでは、新潟市全体の特徴ある、魅力ある街づくりをとというのは、難しいと思っております。

個々に対応することも大切だと思いますが、地域ぐるみ商店街振興にもっと力を入れていただきたいと思えます。地域を絞ってのバックアップ政策が効果的と考えます。

（行政経営課長）

イメージは古町の十字路というか、あの辺のイメージでしょうかね。

（奥寺委員）

あそこだけではなくて、古町どこ歩いても、夜7時、8時、今は4時から暗いですが、その先になるともう真っ暗で、何となく私は10時過ぎると1人では歩けないとか。一番は今おっしゃるみたいに角、北光社さんが全く暗いままというのが一番ネックになっているだろうと思いますので、そういうのをやはり公が積極的に取り組んだ中でどうもっていくかということ。それがないと申請のみで魅力あるまちというのは、なかなかできないのではなからうかなと思います。

（行政経営課長）

現実この制度を使われているところの地域って古町とかが多いのですか。

（商業振興課）

中央区や西、東が多くございました。ご意見大変ありがとうございました。私たちも商店街振興という点からはアドバイザーの奥寺さまの言うとおりで思っております、この施策については少し置いておいて、ほかのもの、例えば「がんばるまちなか支援事業」ですとか、そういったものは商店街というところを大切に、その地域に沿った、地域の特性を生か

した店舗づくりということで補助金などを交付しているところがございます。そのほかの制度につきましては、それぞれ選定委員会を設けまして、ちゃんと採算性のあるのかとか、そういうところも大切に考えながら審査をしております。

冒頭少し説明させていただきましたように、今商売が大変厳しい状況でありまして、何もしないとシャッター通りになってしまうというところもあります。われわれも申請のあったものということでも、この制度については出しておりますけど、ただ新規というものではなくて、今までちゃんと1年以上やっていたところで、なおも意欲のあるところをお願いしているということです。なので、幅広く市内でということでエリアを区切ってはおりませんが、今まで一生懸命頑張ってきた方、この制度を使ってかなり好調な業績を上げていらっしゃるところにヒアリングに行ってみましたが、10年来ずっと営業してきた、なおもやっぱり裾野を広げたいとか、あと周りの商店街の落ちてきているところを何とか上げたいという意欲のある方が、この制度をきっかけとして頑張っていこうということで役に立てるのではないかと考えています。

（行政経営課長）

ありがとうございました。ほかに。真島さん、お願いします。

（真島委員）

新規の場合に店舗を利用して、いろいろ提供したいしたいというものについては、ほかに制度があるのでしょうか。

（商業振興課）

はい。ございます。

（真島委員）

行政のほうですね。

（商業振興課）

当課で「がんばるまちなか支援事業」という制度がございまして、地域の特色を生かして効果的で継続性のある空き店舗を有効活用できる事業を提案された方に重点的に支援するというので、賃借料などの3分の2を補助しているというものでございます。

（真島委員）

行政の補助のほかに商工会の補助の制度があったりして、行政はいろいろ制約があるでしょう。そうすると商工会のほうもあるのですが、商工会の制度を利用して、うちの場合近くに空き家を購入して、今カレー店がオープンしたんですね。もう一つはやがて日本料理をやろうかという、そういう空き家を今考えている方がおられて、この前あいさつに来られたのですが、商工会ですと非常に面倒見てくれるのです。補助金の一切を面倒見たり、開店に至るまでとかその後のいろいろな営業にかかわるところまでアドバイスしてもらえる

ので、非常にそっちのほうがいい補助制度らしいです。行政の方はめんどくさいって言って。岩室温泉の場合、「からむし家」というのがあるのですけれども、そこで携わっている人は行政のほうから補助制度の話があったんだけど、もう自由な発想で自由な考えでやりたいということで、そういう補助は断ったと。行政のほうからも話があったのですよ、現実。けどもそうやっているいろいろな制約があるから、私らは自由にやろうよって、そうして今実際は続けられていて。

（行政経営課長）

商工会はやっぱり補助金みたいに、返してもらわんじゃなくて、融資金。

（真島委員）

と言ってました。

（行政経営課長）

何かそういう情報ありますか。

（商業振興課）

創業、新しく事業を始めるというと、先ほど課長が申し上げたように「がんばるまちなか」もありますし、あと創業、新たにお店を出したいという方向けの賃料補助もありますし、市ですとその前段の相談から最後の賃料補助。あと改装とかお店をリニューアルする、そういうのも国とか県でパッケージで大体あります。そこに大体相談窓口として商工会さんが、国とか県とか市の補助金の窓口として商工会さんが入っていらっしゃるの、そういうののかなというのの一つ。

（真島委員）

県が入ってるかもしれません。

（商業振興課）

県の補助金の窓口は結構商工会さんになっていますので、国のやつとか。

（真島委員）

それで販売から集客のところまで面倒を見てくれる。だからチラシは出さないんですかって言ったら、あんなもの大した効果がないから出さないだよと。商工会が一生懸命PRしてくれて、もう今だいぶ流行って、順番待ちみたいなことで。

（行政経営課長）

小田さん、お願いします。

（小田委員）

奥寺委員が先ほど申し上げたことに関連するのですが、私ども総合計画に携わって、まちづくりとまちの未来について議論したのですが、その中で今回のこの事業の実施の背景のと

ころにもきちっと、少子化、高齢化が進行するという時代背景の中で、消費者の消費マインドも変わる、動態も変わる。ネットや宅配システムの普及、それから大型店の進出で、全然背景がガラッと変わってまいりましたけども、もう一つ私どもの地域の運動やまちづくりの中で見ますと、買い物難民の発生に対して、どうまちづくりをしていくかということが、非常に大きな課題になっていることは事実なのです。今、奥寺委員は古町がもう疲弊の状態が、表現するのが難しいぐらいだというお話をされていましたが、例えばそこからもっと下のほう、買い物にも行けない人たちの生活スタイルが依然としてあるわけです。そしてそのことは前回のまちづくりの総合計画の中でも一部議論をされてきました。そういう高齢化が極度に進むところ、それから極端に生活弱者が集中するところ、そこへのサービスとまちづくりをどう進めていくか。いわゆる買い物というものすごい人間の本質を維持する大事な部分を、まちづくりの観点でそこへある程度方向づける力がどこかで働かないと、奥寺委員さんの指摘のように力が分散するきらいが出てくると思います。

これが新潟の中央区の例だけではなくて、あるいは東区の市場の下町のところでも極端な例が出ております。それから合併周辺市町村では、交通の便が途絶えていますから、商店のありよう、あり方というものが、大変議論になります。その辺の観点を考慮していかないと、少しギャップを生じる。特にまちづくりの基本的な理念から外れる面が出ようかと思えます。そして中央区や東区だけじゃなくてどこもそうですが、空き家が極端に多ございます。商業を営んでいる方の廃業も極端な進捗であります。そしてちょっと裏小路に入りますと、新潟市に寄付採納をしていただきたいけれども、受け取ってもらえません。いわゆるわが家も家も土地も受け取ってください、解体するだって、路地裏ですと桁違いのお金がかかるわけですから、いっそ受け取ってくださいと言っても、市役所の担当の課は全部お断りしているのが現実ですよね。そういうまちづくり観点と商業振興をもう少しきちっと位置付けていく必要があろうかと思えます。

（行政経営課長）

かなり大きいお話ですね。一番大事なところなのでしょうね。

（小田委員）

古町以北のより深刻なところ。江南区寄りの駅のいきなり向こうの若い人たち、いわゆる動態構造だってガラッと違う人たちがお住まいになっているところですから、そこはそこで商業振興というのがあるわけですが、そういうライフスタイルや生活スタイルのエリア別での振興スタイルもある程度考えていかないと、非常に私どもの場合は買い物難民という表現を使って地域運動をしているのですが、これからより深刻になりはしないかなと思えます。

（商業振興課）

大変貴重なご意見をありがとうございます。本当に小田さまがおっしゃるとおり、そこは大きな課題でした。われわれも本当おっしゃる通りだと思っていて、各区においても、それこそお話になられたように下町だけではなくて、江南にしろ、西にしろ、さまざまな区においても同じような状況が散見されているというところです。私たち各区の商業部門がありますので、そこをお願いをして、区の中で拠点商業活性化計画というのを立てていただいています。そこで重点的に拠点商業活性化地域というところを定めまして、重点的に補助するというシステムを取ってございます。そうした中で、各区さんが決められたエリアにおいて出店する場合、コミュニティなどを配慮したような出店は普通の補助よりも上乘せした形で補助するのと、そこは注意をしております。

買い物難民などについては、政令市会議においても話題になっているところで、これは少子高齢化が進行する中で、なかなか頭の痛いところでございます。これは当課だけではなかなか難しいので、福祉部と併せて相談してまいりたいと考えております。ありがとうございます。

（行政経営課長）

やはりお年寄りになってくると、そういうお買い物の部分が非常に切実で、公共交通からいろいろ兼ね合いが出てくるのだらうと思います。そういった中で買い物に来ていただいて、商店街が魅力あるものに、品ぞろえとかそういった店舗の雰囲気だとか、そのニーズに合ったような商業展開してもらわなければいけないわけで、なかなかその辺のニーズと。若い人たちはカチカチとネット見ながらお買い物して、下手すると試着だけ店舗に行ってやって、サイズ確認して、ポチッなんてお買いものされると何にもならないと。

（小田委員）

わりと年配の方でのネット宅配システムへの移行というのはいないわけじゃありませんが、率は少ないです。年代層がやっぱりずっと低いです。非常にそれは確かファッション。特に女性やヤングのファッションなんてネットの世界のほうが先行している時代ですから。

（商業振興課）

最近は何も買わずに借りるほうになってきていて。

（奥寺委員）

買わないのですものね。定期的にお金を入れて、その中でお互いが着回しするなんて、非常にわれわれの世代では考えられない中ですけど、本当に地域性を生かした活性化、魅力をつくるという中では、生活、今買い物難民のお話出ましたし、地域の特徴を生かした中では、一番大事なのは人がまちに出なければ活性化は図れないわけですから、そうすると今、課長さんからもお話がありましたように、公共機関のいかに持つてるか、総合的なまちづくりの中に市がどのくらいまで積極的に関わられるのかというのを、われわれ素人はちょっと分かり

ませんけれども、現実BRTの問題も非常に物議をかまして、いまだになかなかみんなの評価は高いほうには持っていけない中では、本当の難民をつくっている、買い物難民をつくっているというのが現状です。まちの中心街は。その中で両方共が相まってこのまちをどう思っているか、この活性化をどうするかということを、きっちりやっぱりもっと大きな観点からまずは持っていかないと、去年木山さんのほうからお話が出たのだと思うのですが、助成していても最後まで残るのは何であるのか。市がきちんとそれをつかんでいなかった、あの時点ではということになりますと、助成が無駄になっている。1年以上、今続いている意欲のある人たちという表現ですけど、そんなに甘くはなくて、そこどころ総合的な判断をどこでするかという判定は難しいと思いますけど、もっと大きな観点からしっかり取り組まないと、お金が無駄に使われているという形になりかねないと思いますから、そこどころよろしくをお願いします。

（商業振興課）

大変ありがとうございます。今回皆さまからご意見を頂戴するに当りまして、私も魅力アップの補助金を使っていて、頑張っているところをいくつか訪問してまいりましたけれども、その方々が口々におっしゃるのは、これはきっかけでしかない。あとは自分たちが努力するところだということでしたので、補助金のあり方についても考えてまいりたいと思っています。

（小田委員）

課長さんも今おっしゃったように、この評価の中で、当事業による効果が持続するか企業努力も。2015年度の報告は暫定で約2.6パーセントの向上、それから15、16年度の直近数値の暫定で3.4パーセントの向上とありますけど、個別別、事業認定を受けた方の個別追及もある程度、経年、何年かおやりになるのだらうと思いますけれども、国の政策投資銀行からの融資なんかを受けますと、徹底的に継続調査が義務付けられますし、そして事業の報告と評価が求められます。そして国や政策投資銀行の人たちはまたその次のプランニングを考えているわけですが、私どものこの事業については何年でしょうか。

（商業振興課）

3年追跡していきます。

例えば去年、平成27年度申請して補助金をいただいた方は、28、29、30年、3年間売上とか、所得がどうなったとか、いくつかの指標を市に報告いただくことになってます。その報告をいただいた中で、暫定値で今回お出しした3.4パーセントとなっています。

（小田委員）

確か使い勝手が良い、資金を導入することが難しくないという、これも大事なのですけれども、事業として果たして、それを投資することによって、地域全体が活性化し、個々の経

営が安定するか。その追跡もまた大事ですからね。

（商業振興課）

この事業は 27 年からスタートしておりまして、今のところまだ 1 年しか追跡をしておりませんが、売上が横ばい、もしくは上向きになったところが、われわれが調査しているところの 75 パーセント以上がそうなる。

（今井委員）

質問なのですけれども、先ほどの 4 ページの部分を拡充に取り組んでくださったということ、この一番上に保険媒介代理業、不動産取引業とか、今までとだいぶ範ちゅうの違うところへの補助対象が増えてきています。これは先ほどおっしゃられた去年の成果からいって、いろいろな業種に広げた中で、当然価値が市として十分あるという判断をされたということですか。

（商業振興課）

事業者の方からもこういうまちをつくる、まちを維持して、まちを活性化していくのは、小売りとか飲食店とか、生活サービス、理美容、それだけではなくて、まちの中には保険屋もあるし、みんなが一緒になってまちを賑わしてくれないと、まあ確かにそのとおりかなということで、こういうところに広げてみんなで活性化をしていくのが大事なということで、ご要望もあり広げたところです。

業種は拡大いたしましたけれども、やっぱり利用実態といたしましては、小売り、飲食、生活関連サービスの中での理美容さんとか、整体さんとか、そういったところが多くなります。

（行政経営課長）

確かに最近整体なんか多いですね。そういう意味ではニーズがあった、実際ご利用もあるということですね。制度の。

（今井委員）

実際、エアコンとか、使い道がある意味簡単に見出せますよね。ある意味いうと、まあお金もらえるからやっていこうぐらいな方も、この中身でいうと結構多い。それがまたたぶん広がっていくということ、本当にいいのかどうか。皆様のご指摘はそういう部分だと思うのです。

（商業振興課）

先進地としては高崎市がこのような取り組みをしておりますけれども、高崎はもう少しうちよりも幅広目にやっております。

（今井委員）

もっと幅広いのですか。

（商業振興課）

もっと幅広く、もっと楽な感じで使い勝手がよくというところでやっています。ですが、今井さま言われるとおり、自分とこのエアコンが壊れたから、ちょうど変えようかなというような人たちも、もしかするとあるかもしれませんので、そうは言いながら、われわれはその件で、お客さまに接することでしか許可しないというところで、そこは一応注意はしているところです。事務所の自分たちがいるところのエアコンは駄目だよとか。

（行政経営課長）

なるほど。ちゃんとお店の部分。

（商業振興課）

お店の部分でお客さまに接する部分のところ、店舗ということで限定をさせていただいているというところです。

（行政経営課長）

ちょうどさっきお話も出ましたが、木山さん、何かございますか。

（木山委員）

はい。私は、この制度は基本的には二重丸です。なぜかという、今まで、このような制度は基本的に商店街に対しての補助金制度が主なもので、これに対し、商店街以外のところに補助金を出せる制度が初めてできたことは、商店街に加盟していないもしくは出来ない地域の商店経営者にとっては、朗報だと思うからです。今までは、新潟というと何か商店街ありきの補助金制度が多い中で、新しくできた制度は素晴らしいと思っています。大型郊外店はもちろん対象とはありませんが、さきほどどなたかおっしゃったとおり、やはり各地域で昔からやっている老舗もあるので、彼らに対して支援できる制度については、幅が広がったという面では評価できると思います。

1件当たりの補助金の上限が100万円で、全体の予算で7,500万ですから、3,000億ある新潟市の一般会計の中で、これに充てても全く問題ないと思っています。この補助金を利用した方々がどのように成功に結び付けることができたのか？もしくは新たなビジネスモデルが出来たのか？これらを成功事例として情報を収集する必要があるのではないかと思います。また、彼らの商品や販売の方法が、FacebookをはじめとするSNSの活用で広報することに対しても補助金の対象にしてもいいのではないかと思います。

SNSなどの活用で人気商品も出てくる時代ですが、小規模の店主はこれらの活用が苦手な人も多いのではないかと思います。テレビなどで取材される商品はかなりニッチものが沢山ありますが、今日もどこかの瓦屋さんが、その技術を使って新しいお皿を作ったような取材を見ました。

（行政経営課長）



食器に転換したって言ってましたね。安田瓦ですよ。

（木山委員）

取材の中で、Facebook などを含めて、新しい方向感の中で売ってますという話を、確か言っていた記憶があります。地域にある資産を今回のような補助金を使うことによって、ある程度活性化できるような経営者も、数あるうちの中では必ずいるはずなので、窓口が増えて、この予算規模だったら問題ないと思っています。これが7億とか10億という単位になると、考えなくてはなりません、とりあえずやってみて、結果がどうなったかを、先ほど皆さんがおっしゃったように、きちんと見ていく必要性はあると思っています。

（商業振興課）

ありがとうございます。

（行政経営課長）

地域の事業ですからね。

（木山委員）

それから創業という部分でいうと、私は新潟経済同友会で創業・起業関係もやっていますが、やはり飲食店が非常に多いのが現状です。新潟市では、それ以外の業種の創業者が出づらいい地域特性なのかもしれませんが、飲食業を新規創業する方々は意外とうまく使っていると聞いております。創業支援のお金も、出している側は出すことが目的のためか、その後のフォローを新潟市も含めてほとんどやっていないというのが現状なので、もし可能であれば、データベース化して蓄積することによって、将来的にはビッグデータのの一つとして活用できるような役割を果たせしていくのも行政の役割であると思いますが、この点についてはいかがでしょうか。

（商業振興課）

ありがとうございました。この事業での成功事例としては、皆さん店舗の中でも照明をLEDに代えてエコに努めているというようなものの他にも、例えば秋葉区の商店街の人で、鉄道の街に連動したまちづくりを行っていたり、その店長さんがオーディオが好きな方で、そのテンポの奥にオーディオコーナーをつくったと。そうしたらその店に来るお客さんよりも別の層が引き込まれて、売上に寄与したという事例ですとか、あとは売上には直接結びついていないのだけれど、飲食店さんで、本当はワインのお店にしたかったのだけれど、外装が少しレトロな感じだったので、居酒屋さんと間違えてくるお客さんがいて、どうもマッチングが悪かったところが、改装したおかげで自分のやりたい事業に合ったお客さまが来るようになって、居心地のいい空間が提供できるようになったという声もありますので、そういった成功事例やいい話がありましたら、われわれも拡散できるような方策というものを検討してまいりたいと思います。

（木山委員）

質問ですが、例えばこのお金を使ったときに、銀行の融資やベンチャー系のファンドなどと、併用した活用は可能なのですか。

（商業振興課）

例えば90万円の給付で、ちょうど3分の1で補助金が30万円ですね。残り60万円は自己資金でも構いませんし、融資受けても構いませんし、最近流行のクラウドファンディング使っていていただいても構いませんし、そこは問うていません。

（木山委員）

分かりました。それはぜひそうしていただいたほうがいいと思います。

（今井委員）

市の創業の家賃補助も、それから県の人件費等がありますよね。使っている方、結構新潟いらっしゃいますよね。あれで1年経ってれば、これで申請することも可能だというふうに考えていいですか。

（商業振興課）

はい。

（行政経営課長）

では池主さん。

（池主委員）

今の成功事例というのも非常に大事なんですけれども、この補助金を交付したのにもかかわらず横ばいもしくは低下していくというケースはどのくらいありますか。

（商業振興課）

売り上げが横ばい、もしくは上向きなのが75パーセントですから、それ以外、引いた形、25パーセントがちょっと下がっているということです。

（池主委員）

25パーセント下がっているということですね。そのフォローアップ、さっきも少しお話出しましたが、追跡で、要するに交付したにもかかわらず効果が上がっていないものに対して、そういうのは何らかの傾向がつかめているのかというのは。

（商業振興課）

まだ1年ですので、残念ながら傾向を把握するまでは至っておりませんが、経済部におきまして、別の課でございますけれども、新潟市産業振興財団のビジネス支援センターがございますから、経営についてはそこにご相談を勧めたりということではさせていただきますと思います。

（行政経営課長）

わりと個々の店舗の相談みたいなのを I P C でやっているんですよね。

（商業振興課）

そうです。個々の、創業から営業スタートの売り上げをどうやって延ばそうかとか。

（行政経営課長）

アドバイザーさんみたいな方がいらっしゃって。

（池主委員）

そうですね。私も I P C 理事をやっていますので。

（行政経営課長）

失礼しました。

（池主委員）

非常によくフォローしていると思うので、そちらと連携が取れているのであればいいと思います。

（行政経営課長）

確かに商店街といってもいろいろやはりつながりが全般的に出てくるので、そういったところは大事なところになるかなと思います。

（商業振興課）

お店にヒアリングに行きますと、少子超高齢化の中で、横ばいを維持するだけでも大変なんだと声がございまして、必ずしも上昇というのではなく、少なくとも横ばいにつながるようお客さまを大切にしていくということも重要なのだというお声がございました。

（行政経営課長）

続けていくというのが大事かもしれませんね。お買い物だとネットでというのはありますけれども、飲食だとどうしても行かなきゃだめですからね。

（木山委員）

今回の補助金を使って事業イノベーションを興す、例えば I P C 財団などの公的機関と併用して使った事例というのは実際にあるのですか。

（商業振興課）

I P C さんに例えば事業者の方が、今度こういうことをしたいんだとご相談に行くと、I P C さんのほうでいろいろな補助金とか、県の先ほどの創業から、うちの魅力アップとか、いろいろなものを見て、これが合うんじゃないかということでご紹介いただいて、うちの魅力アップにつながった事例は何件かあったと思います。I P C さんから相談が来ていますので、これ使えるかなということで。

（木山委員）

県はこの制度があるという認識はありますか。

（商業振興課）

県は認識はしていると思います。ホームページとかチラシでまいてますので。

（行政経営課長）

ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。

（真島委員）

商店に対する今の助成制度、それによる活性化を今いろいろお話なのですけども、私ども岩室のほうは、地域の自然や環境に、そういったものにいろいろなものを組み合わせながら、私ども活性化のほうに取り組みを今始まったので、参考になればと、商店に対する、個々の商店ではないのですけれども、全体の取り組みについての事業活動というか、活動を通しての取り組みをちょっとお話してもいいですかね。

（商業振興課）

ありがとうございます。

（真島委員）

コミ協が主体となって取り組んだ事業なのですが、温泉街のホテル、旅館、商店、地元の金融機関とか郵便局とか、そういったものの、人たちの協力で「岩室温泉ひなめぐり」という事業をコミ協で昨年やったのです。そういう事業なのですが、昔から代々伝わっているおひなさまとか、子どもたちの成長を願ってつくられたおひなさまとか、いろいろな多様なおひなさまをホテルとか商店とか、協力してもらえるところに全部飾りまして、その情報発信をして、交流人口の拡大に努めようということで、地元の人たちが一生懸命協力して、ものすごい反響があって、商店の人たちはかつてないような人がにぎわったし、売上もすごかったという。その地域全体がにぎわって、売上にもつながったと。中にはこれも空き家というか、常時は開いてないのですけれども、やっぱり開いたり閉めたりして、そういう「撫松庵」ですかね。能面をそこに展示していく、そういう建物があって、その建物はかつては芸者さんの置屋だったのです。それが非常に風流な建物で、入るとどこからか三味の音が聞こえてきそうな、そういったところも協力してもらって、おひな様をかざった。9日間ぐらいで1,300人ぐらいが入ってすごかったと。私も常時いるわけじゃないのですが、そういう地域性ですかね。その地域で何ができると、そういうことで今建物に対する助成制度ですけども、やはり私どもはそういう助成制度を使わないで地域の賑わい、活性化につなげようということで始まった。今年、来年ですかね、また3月を挟んで前後始まるのですけれども、そういうひなめぐりですか。それが村上のほうへ行かなくても、ここでもう十分楽しめるねと、そういう人まで表れている。

（行政経営課長）

わりとよそからいらっしゃっている。お客さまが。

（真島委員）

もともとがやはりまち歩きで、地域の自然とかそういったもので、いろいろなところにほうぼう入っていますので、そういう事業をやるという情報が流れると、ものすごく人が来て、私もごったがえして居場所がないぐらいの。

（行政経営課長）

期間は長くやっていますか。

（真島委員）

去年は9日間でしたかね。

（行政経営課長）

結構ながくやっているのですね。

（真島委員）

今年はまあ大体、やはり10日前後ぐらいなのでしょうか。今計画しているようすけれども。

（行政経営課長）

地域に合ったという。

（真島委員）

じゃあ岩室は何がいいか。そういうことで、本当に助成制度が、さっき言われましたように使わなくてもいいということから、地域が協力してくれての事業。そういう活動を今、活性化につなげています。この補助制度とちょっと外れますけど、参考に。

（行政経営課長）

ありがとうございました。ほかに。木山さん。

（木山委員）

この制度自体は新潟市独特だと思うのですが、県には同様な制度はありますか。

（商業振興課）

県はないです。

（木山委員）

新潟市だけですか。

（商業振興課）

全国的には先ほど課長が申したように高崎市が先駆的に始めまして。あとは県内では佐渡があります。佐渡、上越、2つ。

（木山委員）

ということは新潟市の近郊ではないということですよ。ということはもう少しPRして

もいいのかと思います。ほかの地域には、近所にはない、新発田にもない、三条もないという点では、PRにもう少し工夫していただきたいと思います。

（商業振興課）

ありがとうございます。地道に回ってPRなどはしているのですが、じゃあもうちょっと派手に。

（小田委員）

上越の本町通の商店街なんて、非常にひなびたところだけれども頑張っているでしょう。あそこは非常に個性を出しながら頑張っていますし、事業がここよりちょっと早かったぐらいでしょう。上越は。

（商業振興課）

1年遅れて。今年からです。まちづくりとかは、その辺だけがもう長くいろんなことをいろいろなことをやっていらっしゃるのです。

（小田委員）

コミュニティの能力が商店街には全く今皆無でしょう。かつてはお買い物がてらに、みんなお母さん方もお年寄りも商店が、ところどころの商店がコミュニケーションの中心でありましたし、全体の互換も、生活の協力度合いも、みんな商店を通じてやっておりましたけれども、今大きな市場のほうがかえって逆にその能力があるぐらいの、個人経営の商店では完全にその能力を失ってしまいましたすかね。

例えば新潟の中央卸市場は江南区のほうへ行っていましたから、なかなかそこでの地域の人たちや一般の人たちの接点はなくなっていましたけれども、古いまちの古い市場ですと、市場そのものが今までの失った商店街の機能を市場がやっているというのが非常に多くございます。それから先週東京を何カ所か回ったのですが、もちろん交通の利便性は駅の周辺施設やJRが乗り入れている駅は、この辺と比べものにならないぐらいの利便性がありますけれども、やはり相当元気のいい商店街、下町の商店街が多くございます。そして子どもがいる、年寄りがいる、それから通勤の人たちの出入りが多い、それからもう一つ外国人が多い。外国人が多いということは、食文化とか生活スタイルの多様性がストレートに出てまいりますから、飲食店もさまざまなジャンルの飲食店がひしめいております。それから衣服、ファッションについてもさまざまなものがいち早く入ってまいります。だからそういう商店街の商店の経営のジャンルが、アイテムがバーツと多様になってきますので、逆にこんなぼろっちい商店街がなんでこんなに元気がいいのだらうと思うのがたくさんあります。

古町の落ちている原因、BRTだけじゃないはずなんだけれども。逆に駅南や万代は高校が終業する時刻、5時前後になるとごった返す。古町、北光社の周辺と雰囲気ガラッと違います。

（行政経営課長）

駅があるかないか。やっぱりもう駅の利用客の人数も全然違いますしね。

（小田委員）

人間が集まる、人間を集めるまちづくりをするということ。それからさっき言ったように子どもが大勢いる。子どもが大勢いると、それを抱える親がいる、お年寄りがいる。そしてこのまち、新潟の目的の一番大きい、開かれたまちという外国人と一緒に住む、そういう商店街。どこも元気がいいですね。

（商業振興課）

そういう元気のいい商店街を見させていただきながら、われわれも手を打っていこうと思いますけれども、例えばこのまちなかではございませんが、江南区においては、商店が、個店さんが、何とか来店者を増やすために、今言っていたような取り組みをやっておりまして、例えばお茶だったら、おいしく飲めるお茶の入れ方を、その店主さんがお教えするとか、あとはみりんをメイプルシロップ風にかけてもおいしいみりんを作る作り方を主婦の方々を集めて指南するみたいな取り組みをしておりますので、そういったいい事例のほうもPRしていこうと思います。

（今井委員）

来年度の予算で国から、新聞に載ってございましたけど、1.5 流の観光地を一流にする。要は1事業に対して1億から2億のお金を観光地の商店にということ、国交省かな。

（小田委員）

エリアに落とすのですよね。そのエリアに落とすのですよね。

（今井委員）

エリアに落とすのです。商店街だとか観光地だとか。それで1カ所に対して2億円ぐらい付ける事業を来年度の予算に盛り込むと出ていたのです。あれはある意味、例えば新潟の、どこか新潟市内のどこかをそういう観光地として持っていける、ある程度ブラッシュアップする一つの大きなきっかけになる予算かもしれないので、ぜひ早めにお調べいただいて、そこに提出できるように。商業振興課とはちょっと別かもしれませんが。

（行政経営課長）

確認してみます。

（奥寺委員）

今、今井さんのおっしゃったのは、つい今月の頭、1週間ぐらい、仕事で京都にいらっしゃったときに、初めて観光という形で、とてもいいお天気で清水寺に行ったのです。そのときに着物を着ている女性があまりにも多くて、びっくり仰天して、これは何ごとなのだろうと思って、日本人だと思って話しかけたら、日本語が分からない人だったので。それを新潟の

古町が非常に落ち込んでいるときに、新潟に持って来たらとってもいいまちの活性化になるなど思ったので、今続きの大きい予算を取れた場合、まち全体の活性化の中に、着物、安い着物ですけど、たぶん「かぜん」か何かだと思うのですが、レンタルして、全部美容、ヘアスタイルから化粧から一式でいくらという形で貸し出すのです。そうすると若いお嬢さんたち、それから目が青い、黒い、みんないろいろの人たちみんながそれ着て、ぞろぞろ、ぞろぞろ歩くのです。男も女の人も。これは芸者さんのところの、置屋さんたぶん空いているところを上手にね、一流料理やさんだけじゃなくて市のほうで借り上げて拠点づくりをしてあげるとか、そういう形の中でもっていくと、今ここの話題から少し外れますけど、商店街だけじゃなくて、まち全体の活性化の中の大きな目玉になりそうな気がして、とても感激して、これはぜひとも新潟もって、誰かお金のある事業さんでも代理店さんでも、もちかけたらどうでしょうと思って帰ってきました。実は。

（行政経営課長）

アジアのお客さまなんですかね。

（奥寺委員）

アジアだけじゃなくて、目が青い人もです。男の人が帯が、男の方がちょっとテコみたなの下げますでしょう。それを下げて踏みそうになっているから、私がちょっと待って言って縛り直してあげたんです。すごく喜んで、もう大変な笑顔になって、そこでまた言葉が交わせられて親しくなったという形の中で、これも一つ新潟は、これだけ振興、いわゆる芸妓の振興で柳都パックを作ったり、一生懸命に観光に力を入れてる中では、これはいいアイデアだぞと思って眺めてきましたので、ぜひとも今、今井委員がおっしゃるみたいに、大きな予算、なかなか市としては難しいのかもしれませんが、大きい予算が来たときは、私が最初に申し上げた、まちそれぞれの魅力あるというか、特徴のある、魅力のあるまちづくりの中に、何をメインに持って来たらいいかということの、古町では大きい一つになりそうな気がしましたけど。

（商業振興課）

ありがとうございます。インバウンドという面からすると、新潟市まだまだちょっと弱いところもあろうかと思えますし、関係各課とよく調整しつつ、古町の店主さんたちともよく意見交換をしてみたいです。

（奥寺委員）

お願いします。

（行政経営課長）

ほかに、何かご意見ありますか。よろしいですか。いろいろと大きな話から、個々の具体的なお話までご意見いただきました。例によって私の力ではまとめることができずに、また



活字にして見ていただいて、そこでまた関連して、思いついたご意見とか何かございましたらお願いしたいと思っておりますし、また担当課のほうにも確認をお願いしたいと思っております。最後に何か、もうこの事業に関して意見交換できなくなりますので、ほかになれば、ご意見、ご質問なければ、これでいったんこの事業を終了したいと思いますが、よろしいでしょうか。

<はいの声>

(商業振興課)

ありがとうございました。

(行政経営課長)

ありがとうございました。予定で3時から次の事業に入りたいと思いますので、しばらく休憩にします。

<休 憩>

(行政経営課長)

ではおそろいのようなので、2つめの議題に移らせていただきたいと思います。今回は対象事業は、魅力発信誘客推進事業ということで、観光部門ということになります。それでは所管課のほうから軽く自己紹介をした後に、事業の説明等をお願いします。

(観光政策課)

お疲れさまです。私、観光政策課長の佐久間と申します。本日少し人数多めで来てしまいましたので、それぞれ自己紹介をさせていただきたいと思っております。この4月から観光政策課長でまいりまして、観光部署は初めてなもので、なかなかまだ難しいなと思っているところがたくさんあるのですが、一生懸命魅力を発信できるように努めております。今日はどうぞよろしく願いいたします。

同じく観光政策課の川島と申します。よろしく願いします。

観光政策課、富井といいます。よろしく願いします。

観光政策課、真島と申します。よろしく願いします。

(行政経営課長)

それでは事業の説明をお願いします。

(観光政策課)

それではまずお手元に配付させていただきました資料に基づきまして、カラーのA4横の

資料に基づきまして、特に日本の全体の動向、そして新潟県の動向、それを踏まえた本市の観光の現状を説明した後に、今日の対象事業となっております魅力発信・誘客推進事業の取り組みをご説明させていただきたいと思っております。まずこのカラーの資料の左上の表をご覧ください。棒グラフです。こちらが日本の今現在の宿泊者数です。日本人、外国人の延べ宿泊者数ということで、こちら青い棒グラフの上に赤い層が載っておりますが、青い部分が日本人の延べ宿泊者数、赤い部分が外国人の延べ宿泊者数となっております。平成27年は延べ宿泊者数は5億410万人泊と、平成19年の調査開始以来最高となり、初めて5億人泊を越えたという状況になっております。うち、日本人の延べ宿泊者数は、4億3,850万人泊。外国人延べ宿泊者数は6,560万人泊ということで、外国人は前年に比べて46.4パーセント増加となっております。延べ宿泊者数全体で占める外国人の割合が13パーセントと初めて調査以来1割を超えるという、日本人と外国人の宿泊者数の状況になっております。

次に左下の横のグラフです。こちら細かくて申し訳ありません。都道府県別の宿泊者数の状況です。新潟県は1,026万人泊ということで、全国の順位としては16位となっております。中上位に位置しているという状況になっております。続いて新潟市の状況です。右側のグラフ。まず上のピンクのグラフをご覧ください。延べ宿泊者数の推移です。前年からほぼ横ばいの212万9,000人が、平成27年の数字となっております。その下黄色い中ほどのグラフですが、こちらは外国人、新潟市内での外国人延べ宿泊者数の推移です。5万9,000人となっており、前年と比べ、こちらは40パーセントほど増加しております。一番下、緑のグラフです。こちらは観光入込客数の推移です。こちらのほうは2,005万7,000人と前年比較して8.7パーセント増ほどで、こちらのほうは年々増加傾向が見られます。これが全体の状況です。

踏まえて裏面をご覧ください。本市の観光政策全体のイメージを簡単にまとめた図になっております。資料左側の上のほう、国内からの誘客促進、右側が海外からの誘客促進、そして一番下、点線から下がMICEの誘致と、大きく3つに分けた中で観光政策を行っております。観光につきましては、新潟市では今年度から観光・国際交流部に新たに国際・広域観光課という新しい課が新設されまして、私どもの観光政策課と、2課の体制で観光部門を所管しております。

主な取り組みとしましては、青色の部分、観光プロモーション、これは国内に向けて、海外に向けてやっております。真ん中ほどのオレンジ色の部分、魅力の向上という部分、そしてピンク色の受け入れ環境の整備、そして下、黄色い部分のMICEの誘致、この4つの大きな柱で観光の事業を行っております。

前置きが長くなりましたが、本日ご説明させていただく魅力発信・誘客推進事業については、この図の赤い転々で囲んである部分になります。主に国内からの誘客促進に向けた、中ほどの赤点線で囲んだ部分、①観光プロモーションと②魅力の向上、こちらの部分が今回対

象となっている事業です。その中身について説明をさせていただきます。

まず観光プロモーションです。ご存知のとおり本市の個性である食や花、みなとまち文化をはじめ、豊かな自然や温泉、漫画、アニメなどの観光資源を生かして、また本州日本海側の拠点としてある地理的優位性、また社会インフラが充実した交通結節点であるという強みを生かして、ターゲットを絞った中で観光プロモーションを行っております。ターゲットは紫色の枠の中にありますように、主に首都圏、国内航空路の就航地、そして近県エリアをターゲットとしております。具体的にはビジネス向け、旅行者向けに、現地の旅行会社ですとかマスコミ向けにセールス活動を行い、旅行商品をつくってもらうように働きかけを行っております。また一般の皆さまには本市の魅力を新聞や雑誌、テレビ、ホームページ、パンフレットなど、さまざまな媒体を通じて情報発信するとともに、このターゲットエリアで開催される観光PRイベントなどに出展、紹介のために参加させていただきまして、本市の魅力を発信し、集客につなげる取り組みを行っております。

真ん中ほど、インセンティブであります。誘客を促進するためのインセンティブとしまして、宿泊報奨金、旅行商品造成促進助成と書いてありますが、こちらのほうは例えば新潟空港まで国内線の直行便を利用して、新潟市に宿泊するという旅行商品をつくってくださった旅行会社に対して、宿泊実績に応じた宿泊報奨金というものを交付するという制度を取っております。また真ん中にある旅行商品造成促進助成としましては、去年は特に国の地域活性化・地域住民生活等緊急支援交付という交付金を活用させていただきまして、上越新幹線を利用して新潟に来るお客さまの旅行パック、食と花の新潟市ふるさと旅行パックというものを造成しまして、こちらは交付金を活用したことで割引価格で販売させていただきまして、より多くの当市への誘客、そして現地での消費行動につなげるような取り組みを行いました。以上が観光プロモーションに関する内容です。

続いてオレンジ色の部分、魅力の向上については、本市ならではの地域資源を活用した体験などの着地型観光の充実を図っています。新潟市に来たら何ができるのか。見るもの、食べるもの、体験できるものは何か、といったコンテンツの充実を図っていこうという取り組みです。具体的には今年度は首都圏からのモニターツアーを実施しました。今、食や農業、酒などをテーマに特に取り組みを強めているところですが、今年10月に行った事例でいいますと、ぶどう狩り、笹団子づくりなどの体験。今は物を消費するというよりも、事をなすということで体験が求められている中で、ぶどう狩りや笹団子づくりなどを実際に体験していただきました。また酒蔵やワイナリーの見学。そして岩室温泉に1泊していただくという本市の食と酒、農業の魅力を盛り込んだ行程で実施しました。今年度もう一度春に向けて、今度は古町花街、まちの中の活性化も含めて古町花街ですとか、みそ、しょうゆ、酒などの発酵文化も感じていただける、また早春ですので越後姫の収穫体験など、農業のテーマも取り

入れたツアーを実施いたします。こちらのほうはモニターツアーですので、参加者の皆さまから率直な意見をいただいて、それをまた今後の着地型観光のコンテンツづくりに生かしていきたいと思っています。本当に率直なご意見、モニターツアーマニアの方もいらっしゃるもので、率直なご意見をいただきまして、うちだけで持つのではなく、受け入れ先の皆さまと、関係者と共有しながらさらにコンテンツを磨き上げていきたいと思っています。以上簡単ではございますが、魅力発信・誘客推進事業の概要となります。

（行政経営課長）

ありがとうございました。わが国の状況、新潟県、新潟市の状況。併せて裏面になりますかね。観光政策の柱といいますか、そういったところを分野別に整理した中で、赤の点線で囲んだところが本日の対象となる事業の位置付けというところの説明も併せてしていただいたところがございます。本日時間の関係で、木山委員がもうしばらくすると行かなくてはいけないということなので、何かご意見、ご質問がございましたら、先にちょっとお伺いしたいと思いますが。

（木山委員）

ご指名ですので。宿泊客の棒グラフがございますけど、全体で今、観光に対しては国もかなり力を入れてやっておりますが、全体の産業としては30兆円ぐらいの産業には将来的には育て上げるということで、今年、既に3,000万人を超えたのですよね。

（観光政策課）

2,000万です。

（木山委員）

2,000万ですか。将来的には3,000万とか、5,000万とか、たぶんそういうオーダーを確か出していると思います。他の都市と新潟市は単純には比較できないところがあると思うのですが、前もどこかで質問したような記憶があるのですが、延べ宿泊者数というのがビジネスで来ているのか、観光で来ているのかという部分で見たときにどうなのでしょう。内容の把握はされていますか。

（観光政策課）

観光動向調査というのをやっております、それで見ますと、四季ごとに春夏秋冬四季ごとに調査をしているのですが、夏場はやはり観光目的が半数を占めております。それ以外の季節はやはりビジネス目的が3割ほどという状況になって、宿泊をした方に聞いたアンケートなのですが、宿泊者のうち夏場は観光目的が半数以上、ほかの時期はビジネス目的が3割ということです。

（木山委員）

ということは、夏場が半分ですね。

（観光政策課）

夏場が半分以上は観光目的で。

（木山委員）

それ以外の季節は 30 パーセントが観光ということですか。

（観光政策課）

30 パーセントがビジネス目的。それが一番大きい。

（木山委員）

それ以外は何なのか。

（観光政策課）

それ以外は親戚に会うとか。

（木山委員）

それも含めて。

（観光政策課）

宿泊なのでいろいろなところを含んで。

（木山委員）

単純に観光客を増やすというのが一つ目的なのでしょうから、その実態をもう少し詳細に把握したうえで、この事業は対応しているという比較データのようなものはまだないわけですね。

（観光政策課）

今回対象になっております魅力発信・誘客推進事業は、まさに観光客を伸ばすためのものなので、例えば夏場ですと近県エリア、海のないエリアに海水浴場の PR をどんどんしかけるとか、例えば長野、福島、群馬あたりのテレビ、ラジオに CM を出す、新聞広告を出すというようなことをしているので、夏場はそういったお客さんも増えているということにつながっています。

（木山委員）

これは観光客がどういうふうに伸びましたという、そういうデータによる考え方におとすと、外国人も同じで、単純に 4 割アップしていますというのは、全体として観光客だけなのかどうなのかというのは、データとしてはちょっと不足な感じがします。

このデータはどのようなのですか。外国人が来ている理由。

（観光政策課）

実際のところご指摘のとおり、実際泊まったお客さんの数の延べになっておりまして、その内訳が観光目的かビジネス目的かその他という部分の内訳まで、実際に詳細な部分の発表ができてないのですけれども、アンケート調査によると、観光目的が多かったり、ビジネス

が多かったりという状況です。

（木山委員）

そのデータベースが曖昧だと、この議論では定量的な部分で図りづらいところがあるので、ベースとなる部分をもう一回しっかり見直すということをまずしっかりやっていただきたいと思います。あと今、皆さん観光客も含めて宿泊客が増えるということは、いろいろ経済波及効果があるでしょうから、きちんと宿泊施設に対して、そういったオーダーをちゃんと出していただいて、データベースをきちんと作るということをまずしっかりやっていただきたいと思います。

あとはどのような移動手段でくるのか、新幹線やバスで来る人などを調べることも必要であると思います。

また着地型観光の充実。これはいいと思います。やはり体験型で新潟の場合やっていると、お城のような誰もがわかる観光名所がないので、充実していく必要があると思います。体験型ツアーを、大手の旅行会社と協力して、組み込んでもらう努力も必要ではないかと思えます。この辺の努力は行政サイドから何かやっているものがあるのですか。コンベンション協会はかなりやっていると思うのですが。

（観光政策課）

観光政策課と観光コンベンション協会と一緒にやっております、特に旅行会社向けですと、やはりプロ対プロのほうが効果的なので、観光コンベンション協会に民間からの出向者がおりますので、そういったプロの人材が直接出向いて交渉はしております。そういった部分で行政マンと民間の方との役割を分担させていただきながら、この事業自体もコンベンション協会が担っている事業も入っております。一緒にやっております。

（木山委員）

先日、台湾との定期便ができましたが、外国人の流入がすごく増えたとかそういう話はあまり聞いておりませんが、実際台湾の人たちは雪国ということでスキーや温泉へ行きたいとかいう話を聞きますが、このようなツアーの組み込みについては、現状で精力的に打ち出しているのですか。

（観光政策課）

そうですね。そちらは海外からの誘客促進の部分になるのですけれども、今年秋に台湾からメディアですとか、ブロガーさん、SNSへ発信してくださる方を招へいして、南区の田んぼで稲刈りをしてもらったり、それは酒米のJRファームさんが。

（小田委員）

あれかなりよかったですよ。

（木山委員）

そうですか。

（観光政策課）

そのお近くだということで。そちらのほうで酒米のリゾットを試食とか、そういった稲の体験で大変喜ばれまして、すぐそのままその場で発信していただいたような。

（行政経営課長）

食べてもおいしいんですかね。

（観光政策課）

おいしい食べ方をまた提案するようなワークショップを。

（木山委員）

行政として、プロモーションの際に旅行者へのインセンティブは、例えば農家さんにちょっとしたおまけ付けて欲しい言えるのも大事だと思うのですが、やはり業者さんに対してインセンティブの充実が重要ではないかと思います。新潟市に旅行者を連れてくると、新潟市は結構金払いがいいよねとか、かなり一生懸命やるよねっていうのが、やはり対業者さんには効果的なのではないかと思いますが、そういう予算は何かあるのですか。

（観光政策課）

この中でインセンティブ予算として計上させていただいて。

（木山委員）

その額が、例えばほかの都道府県と比べて、新潟は特段いいということではないわけですよ。

（観光政策課）

そうですね。

（木山委員）

この基準はどのように決めるのですか。

（観光政策課）

この魅力発信・誘客推進事業とは関係ないのですが、MICE誘致とか外国人の誘致の中で、新潟県が新潟市内に宿泊した場合は1泊2,000円の補助を出しています。それに対して新潟市がそれに上乗せして1,000円補助するといったところが少し大きい。両方出てきますので、大きいのかなというところと、MICE誘致の支援事業についてもかなり新潟市は今大きいところだというふうに聞いております。

（木山委員）

それは宿泊者に対しての部分ですよ。

（観光政策課）

MICEは宿泊者ではないですけど、宿泊した人がいれば、50人以上だとかいうお金と

というような感じに出しますけれども、外国人のほうについては宿泊者ですね。

（木山委員）

業者に対するインセンティブはないのですか。

（観光政策課）

それも業者のほうに払う形です。宿泊人数に応じて業者さんに。

（木山委員）

なるほど。わかりました。その2,000円プラス1,000円というのは他と比較してどうなのですかという質問に対してはどうなのでしょう。

（観光政策課）

先ほど説明があったコンベンション開催補助金というのは、他都市でも学会とか観光以外のお客さんを対象とした施策も進んできていまして、新潟県、新潟市合わせて、全国トップレベルだったのですが、やはり都市間競争が激しくなって、ここ数年新潟並、新潟以上という部分が出ているという話ですね。

（木山委員）

市としてはどうなのですか。MICEもやりたいし、観光客も増やしたいというのはどちらが優先なんですか。

（観光政策課）

先ほどおっしゃったとおり城がないということはあると思うのですが、今年の実績で言いますと、例えばAKBの総選挙だということとか、大きなコンサートがあると宿泊施設はいっぱいになるということで、やはりイベントや会議といったMICEも侮れないですし、そこはほかの都市よりも優位性がある部分だと思うので、最初に4月に来て、印象として新潟市MICEのほうがいいのではないかと個人的には思いましたけれども、やはり観光の魅力もたくさんありますし、MICEで来た方がさらにそのアフターコンベンションでいろいろな観光の部分も楽しんでいただけるように、やはりどちらもやっつけていかなければいけないと思います。

（行政経営課長）

ありがとうございました。ほかに、MICEとかいろいろ連携してアフターコンベンションとかという部分もあって、観光誘客にもつなげる取り組みであるというような取組ですが、ほかに皆さまのほうからご意見いただけますか。真島さん。

（真島委員）

ちょっと質問なのですが、この前新聞に出ていたのが、9月の訪日外客数が前年の9月に比べて19パーセント増加していると。9月としては過去最高ということが観光庁の発表であったというのが新聞に載っていたのですが、消費額についての使い道別で見ると、買い物代



というのは前年から17パーセント減少したと。一方宿泊料金は逆に7.1パーセント増えたと。飲食費は11.1パーセント増加していると。この傾向は今までの「爆買い」といわれる、これらは減って、自然や伝統文化を楽しむという、そういう方向に移行しているのではないかと新聞に載っていたのですが、新潟の場合はこの数値に対しては、どのような状況になっておられるのかお聞かせいただきたい。

もう一つはこの前韓国の大手の旅行社が、新潟のほうで3泊4日の韓国向けのPRのために来たと報道されているのですが、市のほうは何かそういうものに何かかかわったものがあるのかどうか、その辺ももし分かるようであればお聞かせ願いたいのですが。

（観光政策課）

消費額、先ほど飲食代、宿泊代、買い物にかかる経費というと、全体でどのくらい、新潟に来たら1泊2日で平均3万3,700円ぐらい新潟市では1泊2日で使いますという平均の調査はあったのですが、その内訳としますと、少し古いデータで、やはり先ほど木山委員のお話にもあったように、いろいろなデータを整理して、戦略を立ててこの事業を進めないといけないと思っていて、来年度新規事業でそういった詳しい調査、データ分析をする予定なのですが、今のところの状況は、把握しているものは大体1泊2日当たりの消費額程度しかデータとしてはないです。その中で買い物が減っているとか宿泊費が上がっているというのは、新潟市の中ではデータとしては取っていないです。

（真島委員）

観光庁が調査したわけですから、各地方のものの積み上げか何かで、そのことから発表になったのだらうと思ったものですから。たぶん全国の調査か何かあったのではないでしょうかね。

（観光政策課）

県のデータはあるのですが、市のデータは。

（真島委員）

市はないのですか。

（観光政策課）

観光庁のほうで、空港で出入国の際にお客さまに各地域でアンケートをしているのですけれども、その積み上げです。

（真島委員）

それともう一つ、さっきちょっとお伺いした韓国向けのPRの3泊4日のツアーを組んで、それを韓国がPRのために、専門に、それだけに限ってPRするという記事が載っていたのですが、市はそれとは別に何か関わりとかそういったものは。

（観光政策課）

先ほどお話した台湾の業者さんなり、ブロッガーさんと呼んだりとか、先日は鶴岡市と連携しまして、フランスのメディアを招へいしたりとかありますが、今のところやはり台湾、香港あたりに力を入れている状況です。こちらのほうがもう一つの課の国際・広域観光課で所管しております。今ちょうど香港で新潟のお酒をPRするという事でプロモーションして、本番、新潟の例えば3月の酒の陣のときにはぜひ台湾・香港からツアーを組んでくださいねという売り込みに今行っているところです。その際に新潟でどんなことができるのか。3泊4日、海外からですと泊数が長くなりますので、4泊5日ぐらいになったときに、新潟市内だけではなくて、広域で組んで、例えば佐渡にとか、例えば会津までというような広域ルートもつくりながら、日本での新潟を軸とした日本での滞在のモデルコースといったものを組んで、それを中国、台湾等にPRはしています。

（行政経営課長）

この資料のこちら側でしょうか。海外からの誘客ということで東南アジア、そういったところで広域連携を活用しながらインバウンドを促進していこうというような。

（真島委員）

岩室ですと、一つのホテルが外国人を受け入れている。そのための従業員で外国語の取り組みをやっているという、その一つだけがそうなのではすけれども、なかなか受け入れるにも通訳の問題とか、マナーの問題とかで、なかなかいろいろとゴタゴタがあるという話も聞いているのですが、ホテルの対応の仕方なのでしょうか、取り組みについて。全てが受け入れられるという状況ではないみたいなのですよ。そのへんはどうなのでしょう。

（観光政策課）

市内のいわゆるシティホテルさんとは違って、やはり岩室温泉ならではの魅力は、海外の方にウケると思いますし、岩室温泉の中でも大規模なホテルさんと小規模な和風の旅館とあって、例えば外国人だと和風の小規模な旅館のほうが最近個人旅行客が増えていますので、団体にバスで乗り付けるというのではなくて、個人で日本風のところに滞在したいといったときに、岩室温泉、またいろいろなスタイルの旅館にさまざまな層のお客さまが行けるようにという体制は整えたいなと思っています。ぜひその辺、岩室のみなさんと意見交換をしたいなと思っています。

（真島委員）

もう一ついいですか。岩室のほうじゃない、新潟市じゃないですけれども、妙高に旅行に行ったら、従業員に中国人の方がいらっしやった。中国人を受け入れるためにその従業員に雇ったんだろうと思ったら、そうではない。全然マナーが悪いからそういうことはしませんという話なのです、ホテルのほうは。だからそういうのがこれから、今の話だと観光庁が香港や中国方面からの爆買いから、自然や伝統文化をどんどん楽しむ方向に切り替わるとい

うことは、今度マナーの問題が引っかかってくるので、そこらがこれからの大きな問題になるのだろうと思うのです。

（行政経営課長）

他にご意見、ご質問は。では地主さん。

（池主委員）

2015年のところで、中高年層をターゲットとしまして、広告掲載などという、情報発信強化のところにあるのですけれども、今現在ターゲットを絞った形で何かに出していらっしゃるのでしょうか。

（観光政策課）

やはり今までのデータを見ますと、40代以上、特に50～60代の観光客が多い。しかも女性が若干多いという中で、そこをメインのターゲットとしまして、先ほどご説明させていただいたモニターツアーは、大人の休日倶楽部とかの会員、そういうちょっと大人層、そういう方に新潟の食の体験などが実際にウケるのかどうかという調査をするためのツアーをさせていただきまして、やはり回答を見ますと、たとえば笹団子づくり体験も50～60代の方にもきちんとウケていたと。旧齋藤家別邸の庭園のガイドも少人数で専門のガイドさんを付けて、きっちりゆっくりとご覧いただくというのがすごくウケているということがありますので、やはり新潟のいろいろなコンテンツ、その層はターゲットとしてやっていっていいのかなと思います。

（池主委員）

メインターゲットということですね。

（観光政策課）

そうです。やはりのべつ幕無しにいろいろなことをやっていっても。

（行政経営課長）

消費行動もなかなかいい感じでお金を使ってくれそうですよね。そういう方のほうがね。あと何か口コミとかの効果もありそうですね。

（観光政策課）

アンケートでもまた来たいですかとか、お友達に紹介したいですかという項目があるのだけど、やはりそういう紹介したいという意向が高くあるので。

（池主委員）

アクティブシニアを起点にして、わりともう少し若い層とかにも波及するようなところで出しているという感じですよ。

（観光政策課）

そうですね。今のところそこをターゲットとした。

（行政経営課長）

ありがとうございます。ほかにご意見は。小田さん、どうですか。

（小田委員）

昨年も木山さんと一緒に発言したのですが、今外国人の国別に見ると一番が中国ですよ。2番が台湾、韓国、ベトナム、それからインドネシア、特にベトナムとインドネシアの経済成長率は極端ですから、特にその中でもインドネシアは人口が爆発的に多いですし、盛んに日本へおいでになる。新潟もその標的になっているわけですが、ところが新潟の場合残念ながら、受け入れる側の方、例えば食べるものにしろ、宿泊にしろ、イスラム対応が本当進んでいないのですよ。行政もまだアプローチしていないですよ。そうすると、3億に近いお客さまがそこに控えていて、どんどん経済成長が著しいところ、すぐそこにいるのだけれども、なかなか新潟においでいただけない。その辺も行政の中でどの項目に属したらいいかですけれど、強力に進めていかないと大事なお客さまを取りこぼしてしまうと。8月にイスラムの方がだいぶいらっちゃって、そのメンバーの中にいたのですが、一連のご案内をして、お昼を食べるということになると、イスラムの人たちに対する特別配慮が、大変新潟の場合は難儀です。だからそうするとありきたりのベジタリアン的なメニューを付けるとか、「鳥、鳥、鳥」でやってしまうか。観光地へ行ってもそうですし、中心街へ来てもそうですが、難しいのが現状です。その辺のところを下支えをしていかないと、少し取りこぼしてしまう恐れもあるのです。

（観光政策課）

昨年の議事録も拝見しています。

（小田委員）

まだ今年も一向に進んでいませんしね。

（行政経営課長）

今井さんどうぞ。

（今井委員）

海外の便はやはり台湾便、これがどれだけ続けられるか。これをいかにして誘客し、楽しんでいただけて帰っていただくか。エリアで言うと、東北等は台湾の方が多地域が非常に多いので、ある意味新潟は中国なのです。これはやはり新潟市としてもぜひ、ここでとにかく勝負、ある意味勝負の時期と思います。それが一つ。

あとは海外に、さっきも出ましたように、いろいろな意味で今だとベトナムになるのかな。ご存知かどうかベトナムが日本語を第一外国語に今年の3月から指定、英語と両方指定されて、全小学生が日本語を勉強していると聞いています。どこもねらってますし、この間も県のミッションとしてNICOでも出されていきましたので、ぜひ狙えるところはみんなこの

自治体もここという狙いは付けて動いていますし、ぜひ特定をした中で。

あとは国内外問わずに、やはり新潟市で言いますと、やはり冬場の誘客をどういうふうにするか。各ホテルの稼働率、新潟もだいぶ上がって来ました。全国は大阪、東京ほどじゃないにしても。この10月、ベストの8割近いところに来ている。ただしここから先はあとは落ちるという状況になりますが、ぜひM I C Eの人も他の人も、この辺、ここから先の時期の稼働をどう上げられるかというところに注力いただけないかなと。これがある程度平準化してくると、全体は増えなくても関係の施設であったり、そういうところが食べていけるという状況になると思いますので、これは永遠の課題なのですが、そのためにも冬場の体験。夏だったらいろいろなものが収穫したり、秋まではできるのだけれども、ここから先のものをどうつくるかというところへぜひお願いしたいなど。

（行政経営課長）

冬場の国内。

（今井委員）

国内です。

（行政経営課長）

冬場の新潟ってなかなかね、気候の問題もあって、かといってスキーができるわけでもないですしね。

（観光政策課）

県状況を見ると、やはり冬場はグッと上がっていますが、それが新潟市になると。

（今井委員）

新潟市になると全然話が違うのです。

（小田委員）

体験というのが非常にやはり好評なんです。この前、さっき課長さんがお話ししたJ Rの酒、田んぼ、そしてまたこんど新潟の蔵で酒にするわけですから、おいでになった方の期待は大きいです。それからJ Rの親会社のほうは、盛んにそれを宣伝するのですが、来年もおそらくもっと広がると思うのですが、そういう体験を受け入れる基盤づくりがものすごく大事なのです。今回のJ Rはある方が別会社を設立したわけですが、非常に危なっかしい状況であることは間違いないです。受け入れをどうつくっていくか。その基盤になる業界とどう連携するか。これの整理がまず一つになります。それから市長さんもだいぶ、6～7年前は、新潟市にはグリーンツーリズムという発想があることはなかったですが、ようようにして4年前にグリーンツーリズムという言葉が市の方針の中に入って、具体的に観光の大きな表現動かせるところまでできました。ところがグリーンツーリズムが名前としては定着したのですが、さっき言った受け入れも含めて、非常にまだきちんとした行政の中でシステ

ム化されていない。しかも農業のほうも漁村のほうも、さまざまな製造業の皆さま方も、そのところがまだ。

そして例えば一番小さな町であっても、旧上川村なんか、今、阿賀町ですが、あそこは旅館の特例法を使って、首都圏の子どもたちや青年諸君を農村の中で生活をさせる、受け入れる。あれがほぼ定着しました。それからあそこでの東京上川会か何かが中心になって、非常にリピーターの観光客というか体験者が急増してきました。だから新潟市も一刻も早く体験を受け入れる基盤づくりと、体験と体験を連動させるシステムづくり。例えばさっきのお米を作ること、酒を造ってその酒を飲む。そうすると飲めば当然宿泊するわけですから、そういう業種間同士の連携をどうお宅の課が中心になってシステム化するか。そうすれば当然いろいろなところに波及するわけです。だから空港も非常に新潟の場合は中途半端で大変なのだけれども、130人乗りが主軸の飛行機ですからたかが知れています。しかも便数が非常に少ない。北海道便はどたばたする。沖縄もこれから冬場はおいでになるけれども、夏場になればなくなってしまいます。福岡しかありません。そうしますとなかなか不安定な要素も多いですから、まず受け入れる体制をどうするかということがどうするかになりますね。

（観光政策課）

今グリーンツーリズムと、あとおいしいものを食べに来るフードツーリズムと、それを一緒に合わせて、新潟の食文化、生産から料理する背後にある文化まで具体的に味わっていたかどうかという、最近市長がよくガストロノミーツーリズムという言葉を使っているのですが、特に新潟はやはり生産地と消費地が近いので、その両方を楽しめる。私たち市民も享受していますが、それを観光客の皆さんに享受してもらおうというのは、とても新潟らしい魅力だと思うので、そこには力を入れていきたいと思っていまして、今農林水産部とも連携しながら、受け入れ態勢づくりにはこれからさらに力を入れていこうと思っています。

例えばアグリパークには農業体験の拠点施設もあるので、今そこは主に新潟市内の子どもたちがアグリスタディプログラムということで教育ファーム的に使っていますが、そういう実績ができてくれば、宿泊施設もあるので、新潟市内の子どもたちだけではなくて、県外の子どものさらに家族連れでもそこは泊まって体験ができる場所だと思うので、そこももう少し回るようになれば、芽があるかなとは思っております。

（今井委員）

先ほどのガストロノミー、これも市長もどこかで講演したり、新潟からもすでにやっているが、実際は11月にシンポジウムやりますよね。あれなんか全然広報されていないというか。本当にそうやって売上げをあげるというのであれば、あれは人数が少ないからあれですけど、せっかくのイベントを本当におやりになるのなら、もっとPRしてやっつけていかないと駄目だ。

（小田委員）

今産業振興センターがやっている見本市だって、非常に新潟の良いところを出しているわけですから。

（観光政策課）

朱鷺メッセの。

（小田委員）

朱鷺メッセ。あれをどうしてうまく広報しなかったのか、不思議ですよ。いろいろところで片手落ちです。

（観光政策課）

本当に横串を指すのがいかに大事かが身に染みているところで、今までいろいろな部署で食とか農業とかというところの担当をしてきたので、何とかここで観光に配属されたことで、その横に手を伸ばしていきたいと思っていますので、アドバイスいただければと思います。

（奥寺委員）

台湾路線をいかにきちんと守って、これを守っていかないと、みんな減らされて、国内便まで新潟というのは減らされていって、商工会議所ではそれをただ減らさないために、パーセンテージを上げるために、夕方出発して夜そこで泊って、朝帰ってるところまでわれわれ協力しています。そういう中で、もっと広域に外国人観光客を呼び込むということの、新潟だけじゃなくて、今お話の出ている、地域のいろいろな人と手を組むということの中では、そういう路線、足というのが、もっと元気にならないと、なかなかおいでくださいと言ったって来れない状況です。

それからいろいろと、いわゆる受け入れ基盤の問題ですけれども、異文化に触れるということが、また旅行の一つの大きな魅力ですので、あまりそちらのほうに迎合することはなくて、宗教的なものは別ですけれども、そうじゃないものというのは異文化体験というのがいい思い出になるということをお忘れしないで、あまりにも相手方の国の人たちの、外国人たちに迎合することはないと。独自のものを持っていくということが大事だと思いますし、その中での宿の問題。去年あたりに私が、やはり外国人誘致のときに発言しましたら、簡単に「旅館業があるので、そんなことは受け入れない」って、市にきちんと言われちゃったことですが、これはいまだにこれをやったらきっと喜ぶだろうというのは、まちなかの空き家をどういうふうを活用していくかという中では、あまりにもうるさいことを言わないで、市で借りられて、一定のレベルまでを整備して、そこに家族で、外国人の旅行の仕方って2泊3日、3泊4日じゃなくて、気に入れば夏休み1カ月丸々その地にとどまって生活する方たくさんいらっしゃるの、そういう生活の中で、地域の人、またまちの活性化にもつながっていくと思うので、そのところ、もう少しやはり市が工夫して受け入れ態勢を考えていただけ

れば伸びるのではなかろうかなと思います。

さっきちょっと別な話で、京都で今回見てきたところが、あまりにも貸衣装で外国から来た方たちがみんな男女問わず、女性の方がはるかに多いですけども、化粧から髪型まで全部一式でいくら、お写真もいくらって全部一式で入れた中で、新潟のまちなかに古い良いお店たくさんありますから、その中でお食事楽しんだり、芸妓さんのもてなしを楽しんだりということもまちの活性化につながるだろうと。そうするとそれが外に行つての観光誘致になることも、少しお考えいただければと思います。

それからもう一つ、私は今商工会議所のところにいますけれども、今グアムに新潟の産業アピールで、女性たちで新潟のお米やら自分たちで作ったものをいろいろ持ち込んで、今の時間でもアピールをしていると思います。そういうところにインセンティブという形で、いろいろと企画したり、お客さんを誘致した業者というだけでインセンティブじゃなくて、積極的にそういう関わりを持って、新潟の産業をアピールしながら、向こうの人に新潟の良さをアピールして、旅行者として、それからそのほかいろいろ目的を持って新潟にいてくださるような人たち、その努力している人にも、やはりそういうところに及んでいただければいいかなと、ちょっと思います。

（行政経営課長）

ありがとうございます。どうも外国の関係が気なつてですね、そちらのほうもまたいろいろとそちらの担当のほうに私どもで伝えていきたいと思つていますが、何か国内向けの事業の中で、何かご意見だとか、こんな取り組みがというご意見ご質問等ございますか。

（奥寺委員）

質問になりますけど、思つたのは2020年のオリンピック。それを新潟で練習場とかサッカー場とか、野球場いいのを持っていますけれども、野球は福島のほうに持っていかれましたけど、そういう練習する場というのを新潟市に誘致するようなことを何かお考えでしょうか。

（観光政策課）

この表の一番下のナショナルチーム合宿誘致活動というところ、MICE誘致の一環で、今スポーツ振興課と観光コンベンション協会と一緒に、いろいろな競技団体に働きかけをしております。たとえばアイスアリーナもありますので冬のスポーツもできますし、そういう誘致活動をしております。

（今井委員）

昨年、新潟県が宿泊の補助金を出しましたね。あれはかなり好評で、宿泊した方に。これがどう新潟市の、県は当然データを取っていらっしゃるんで、市にとってどれだけのプラスが出たのか、逆に言うとなくなつたらどう変わるのかというのは、こんな表のデータとか予測というのはあるのでしょうか。



（観光政策課）

県の宿泊の。

（今井委員）

補助金を得たものの、あれは新潟市のホテルも結構入っていましたよね。対象に。

（小田委員）

6,000 円でしたかね。

（今井委員）

一番もらえている方というのは万単位でもらえている方は結構。2 万ぐらいもらえたので、結構宿泊だけじゃなくて、レベルの高いところに泊まるというものが、それから旅館も当然、岩室もそうですし、周辺の温泉もそうだったので。

（観光政策課）

その場合、県内の施設で、県内の人たちの域内での泊まりもあります。私どもそうではなくて。

（今井委員）

いや、そうではなくて、あの部分が新潟の宿泊にどのくらい影響しているのかというのは分からないのでしょうかね。というのは、要はその分が増えて、なくなったら、やっぱりこれはこれだけ落ちるのかといったものは。

（小田委員）

あれは宿泊が確定しているもののみが応募の権利があったわけですから。だから大半は業者が一括して落とす場合が多かったんじゃないでしょうかね。ほぼ即日完売。販売するパターンによっては即日完売というのが多かったみたいです。私も他県の制度を利用して参加しましたがけれども、同じ金であれば、グレードをグッと上げて泊まることができましたし、大変良かったです。

（行政経営課長）

取れましたか。

（小田委員）

取れました。それはだから業者が取る。

（今井委員）

新潟県は土日のやつと平日のやつといろいろなパターンがあるから、みんな結構利用できたんですよ。だからそんなに。

（小田委員）

県外の方が多く利用してくださればよかったのですが、県内の方と業者さんがほとんど。県内の方も相当に新潟県の場合、利用したと思うのです。

（観光政策課）

もしかすると、増えたというよりは安く泊まれたというイメージのほうが多いかもしれないですね。

（今井委員）

宿泊数は増えずに。

（観光政策課）

増えていないかもしれないという。ちょっとデータもらっていないので何とも言えませんけど。

（池主委員）

それだとあんまり。

（奥寺委員）

それだけの大金使ってね。

（真島委員）

あれは私ども、旅行社で取らないで、宿と話をして、決めていたので、それをすぐ手に入ったのですけれども、ところがその後は宿との話は全然ないまま、それは手に入らないのです。今大体出たとおり旅行社が全部買ってしまっただけでね、私どもはその後はもう全然手に入らない。だからそのシステムがやはり一般の人たちに買えるように、せっかくのあれですから、全部旅行社が買ってしまっても。

（行政経営課長）

県の事業なのですか。

（小田委員）

県の事業ですね。

（観光政策課）

市の宿泊者数を見ますと、昨年と今年の前半を比較すると、マイナス0.3パーセントなので、そう変わっていないので、昨年が新潟市内のホテルがかなり伸びたかというところでもないというデータが出ています。

そういった特定の人しか買えないみたいなどころがありますので新潟市の事業としては、去年食と花の旅行パックということで、これはもう旅行を全部パックにしちゃって、宿泊は半額とかではなくて、もうパックにしちゃって、東京から来る人を優先的にという事業をやっています。

新幹線往復と宿泊。そしてプラスアルファに市の食を楽しんでいただく。夏場、水と土の芸術祭もやっていたので、芸術祭とのパックもあります。このパックは比較的人気で新

潟市が 7,000 円を助成するという事です。

（行政経営課長）

それは結構大きいね。7,000 円だとね。

（小田委員）

今回の熊本の地震の応援する補助事業が、あれもみんな業者が抑え込んでますからね。

（今井委員）

あれは直接業者に申し込まないといけない。個々の旅館を通してというのはできない。

（行政経営課長）

業者は販売力もありますからね。

（今井委員）

新潟県のは個人でも自分で取ってできたから。ちょっと類が違いました。

（小田委員）

そのパンフレットが配られるだけでも効果がありますよね。

（観光政策課）

そうですね。新潟っていうだけで。

（行政経営課長）

上手に紹介しますしね。業者さんが作るものは。

（観光政策課）

昨年はいろいろな自治体でそういう宿泊旅行パックみたいなのをやっていたので、その中でどれだけ頑張れたかどうか。

（今井委員）

どのくらい効果が出たのかという、それこそ検証がどのくらいできるのでしょうか。

（観光政策課）

このパックに限って言えば、使った人数も分かりますし、あとこれがあったから来たのか、それとも新潟に来る予定だったんだけれども安かったから使ったのかという検証は、アンケート調査をしています。

（行政経営課長）

じゃあさわりだけでも少し。

なかなか旅行商品としてパッケージを組んでいくというのはやっぱり、そういう専門の業者の力がないと、販売まで含めてというのは難しいところがあると思うのですが。

（観光政策課）

パックがあったことで、新潟に行く予定ではなかったけれども、これがあったので来たという人が 6 割。

（行政経営課長）

じゃあ呼び水になった。

（観光政策課）

呼び水にはなっている。

（行政経営課長）

そうやって体験してもらって、新潟のPRにつながって、今度はそれがなくても個人的に来ようかなとなるのが一番いいわけですよ。

（観光政策課）

今回消費行動を喚起させるという目的のもので、そういった方たちがこれがあったおかげで2億円の消費が喚起されたというデータがあります。

この商品があったから新潟に来ましたかななどの設問でアンケートをしてみたのですが、そこで実際どのくらいこの旅行商品以外に使いましたかというアンケートを取らせていただいて、その割合から試算しますと、全体の消費が2億円くらい。今回5,500人ぐらいの方から利用していただいたのですが、この旅行商品があつて新潟に来たという方がそのうちの大体6割。

（今井委員）

JRって大したもんだね。

（行政経営課長）

乗り物と、交通とセットになっているというのがやはりいいのでしょうか。きっとね。参加しやすいというかね。

（真島委員）

例えばね、沖縄にこの前行ったのですが、金額は分からないのですが、娘が全部買って来たもので、まず飛行機と宿は全部セットでいくらですよという売り方で、東京から乗ると、私は新潟から、東京から、まあ行ったのですが、みんなそれぞれ自由でどこから行ってもいいですよ。ただし指定した宿はそこに泊まらなければならない。そうすると旅行社はその1カ月間、全部買い切っているのです。新潟でもそうなのです。例えばある旅行社というか、そこが県外のホテルを、1カ月間もう買ってしまっている。そうして募集をして、私ども、最近は行かないのですが、前はよく行ったのです。もう1カ月間いつ行ってもいいの。そういうやり方で、旅行社がホテルを借り切るので。部屋を。だから安く、非常に安くできる。だから新潟もそういうふうに来るように、旅行社とうまく提携すれば、そういう方法もあると思います。

（小田委員）

交通のアクセス、交通業者との連携、宿泊業者との連携。これもものすごく大事なのです

けれども、おいしいものと体験というのはものすごい商品価値があるのですよ。例えば群馬の沼田の周辺。あそこのずっと山の中で川場という村があります。あそこは関東甲信越行ってみたい道の駅5年連続ナンバーワンなのです。何てことのない、大型バスがやっと通れるような道なのですが、そこで道の駅なのですけれども、ものすごい観光バスの停車するところなのです。それである村の一番の産業があそこの道の駅になってしまいます。売り上げがすさまじいのです。それから人間の動員数が桁違いに大きいのです。村長以下、あれがわが村の大産業であるし、基幹基地なのだという位置付けをしたのです。この前も関東甲信全ブロックの、各道の駅の会議があそこに、支配人の会議が開かれました。というのは道の駅の大半というのは赤字なのです。どんなに便のいいところでやっても道の駅で黒字で経営を維持しているというところは新潟県も非常に少ないです。ほとんどが赤字なのですが、あそこだけは村の産業のトップに躍り出る。しかもそれが体験とおいしいというまいものを提供する。沼田の周辺は観光農園が一大産業でしょ。宿泊はほとんどないです。旅行者が日帰りですとリンゴのツアーですよ。その前がぶどうだとかさくらんぼだとか、もう入れ替わり立ち替わり観光会社が大型バスで送り込むわけですから、宿泊もやり方によってはそう目くじら立てる課題ではない。ましてやJRの駅や私鉄線からもはるかに離れている辺りなどところにある。あれだけお客さま集めて、駐車場が入れなくてどこかで待っていなければいけないぐらいの、平日ですよ。流行っているわけですから。すさまじいパワーはどこから来るんだか、もう一回私も、今年度は2回あそこを視察したのですが、もう一回行って、その秘訣を聞いて来ようと思っているのですが、すさまじいです。

（行政経営課長）

売りは観光農園とかなのですか。体験は。

（小田委員）

そこの道の駅なのです。広大な道の駅なのですが。

（行政経営課長）

道の駅というのは物販ということですか。

（小田委員）

物販です。物販と体験です。それからその周辺農家の、沼田の周辺に行きますと、体験ともぎ取り体験の農場が何十もあるわけですよ。ちょうど真田丸のブームと引っかけたものですから、なお客の入りがよかったのではないですかね。それは全部交通会社との連携です。

（行政経営課長）

NHKの効果って大きいのですよね。相当ね。

（小田委員）

新潟市周辺の道の駅、まあまあなのですが、たくさんあちこち国交省に交渉して、道の駅

というのは意外と簡単に制度上できますのでつくられていますけど、なかなか全体を黒字経営にしよう、それから地域の大きな産業としてまで、そこを位置付けるということは、なかなか難しいです。ところがあそこは見事に、あんな熊が出る、鹿が出る、ひどいところであっても、人間があれだけ出ますから。1日に村の人口の何倍も来るでしょう。

（観光政策課）

先ほど提示させていただいた資料の観光入込客数の中で、やはり新潟市内でも一番の施設はふるさと村さんなのです。やはりそういう鉄板のところで、ピア Bandai さんが次、そういうところへは結構人が来ているなという。

（小田委員）

南区の大きな観光農園もキャセイ航空と何かと連携したりしていますけど、宿泊は一切できないです。いわゆる体験です。それであれだけの客を誘導しますから、かなりおいしいものと体験というのは大きいものだと思います。そこに交通のアクセス、宿泊場所が加われば、これは万全なのでしょうけれども。

（行政経営課長）

ありがとうございます。ほかにご意見は。

（池主委員）

新潟市に大勢県外から来る機会という、これから酒の陣があるかと思うのですが、私なんかは前、新潟に勤務していたような人たちが一堂に会する理事会に参加して、その方たちは泊まるわけなのですけれども、あれだけの人が来て、当然JRとかもパックで、当日日帰りしてしまうのがありますので、帰ってしまう人たちがいて、それは非常にもったいないなというのと、できるだけ泊まっていたいて、翌日どこか観光していただいたり、あとは日帰りするにしても、会場に行った後、今度古町で。

（行政経営課長）

どこかにね。そうですね。ちょっと足延ばして。

（池主委員）

楽しんでいただけると一番いいのだと思うのですが、その辺のそのパーセンテージというのを市のほうで把握してらっしゃるのかということと、あとできるだけまちなかに引っ張ってくるなり、泊まっていたいて観光をしてもらうということの策というのは何か考えていらっしゃるのかなというのがあるのですけれども。もったいないので。

（観光政策課）

酒の陣実行委員会と協力して、新潟市も酒の陣の大きなひとブースをお借りして、観光情報や二次会はこちらへみたいな飲食店情報は提供させていただいて、やはりあまり多くては入れなかったりすると、じゃあどこで飲もうかな、古町、駅前、というようなことでいろいろ

資料 1：新潟市暮らしの点検・評価アドバイザー会議（H28.11.17）

ろ紹介のツールを作っています。昨年は特に日本酒に特化した、JTBのるぶさんと提携しまして、新潟は日本酒の酒都だ、酒の都だということで新しいパンフレットを作りながら、酒の陣だけでなく、ぜひまちにも足を延ばしていただけるようなパンフレットを作りまして、具体的に個店の紹介も金の達人さんたちから紹介いただいています、このパンフレット結構好評で、県外の方にもご活用いただいています。外に飲みに行くときに持って、酒の陣のとき、ぜひプラスアルファでということでPRをさせていただいています。実際に酒の陣も12万人来ている中で、どのくらい宿泊をしているかというのは手持ちにないのですが、やはり酒の陣の当日は新潟市内のホテルも満杯で、なかなか新しい新規は入れられない状況のようです。割合的には県外客がかなり多い状況です。

（行政経営課長）

首都圏から来るとすごく豪華なのですね。ホテル満杯ですもんね。

（今井委員）

会場朱鷺メッセと古町にバスを出して。

（小田委員）

シャトルバスをね。

（今井委員）

シャトルバス。今年から。それで出させていただいて、古町ぶらり酒と共同企画をして、市から依頼をいただいて、そうしたら結果的に土日の企画で、日曜日はやっぱりみんな帰ってしまいます。お客さん全然行かないのです。結果的にやっぱり効果があるのは土曜日のみ。なおかつあそこ終わってからバスに乗って古町へ出て行ったという方は少ないです。

（観光政策課）

やはりちゃんとコネクションがあって会う約束をしているとかじゃないと、なかなか。

（行政経営課長）

あそこで飲み過ぎちゃうんでしょうね。

（小田委員）

新潟市外のお客さん、ずいぶん遠くからもおいでになるのですよ。県内のお客さん。僕は9時2分発のらくらくトレイン直江津行、あれが長岡過ぎると今度柿崎まで止まらないかな。あの便にも相当酒のおいさをさせているお客さんが乗っていると。だからもう一便あるといいんだけどもなというのだけど、JRはなかなか酒の陣のための臨時ダイヤは組まないのです。12万人の集客のあるイベントですからね。

（観光政策課）

6月にAKB48の総選挙があったときは、JRさんが臨時便を出して。やはりそのときもマスコミでもう宿泊施設が取れないというのが大々的に早めに出してしまったので、実際はや

はりキャンセルだったり、押さえていたのを放したりということで、実際はかなり空きがあったのですが、やはりそういう動きがあると、JRさんも。

（小田委員）

今井さんたちの皆さん方も、経済リサーチの皆さん方も、先々月号だったかな。酒の陣のありようについて大変論評を加えていましたけれども、あれもめいっばいの体制ですから、それをどうさらに伸ばすかということになると、本格的に組み立て方をしないと、少し難儀だろうと思いますね。

（奥寺委員）

日数増やすとか。

（今井委員）

日数を増やすというのは、土日しかないというのが。

（奥寺委員）

同じときに長くしないで、何回か。

（今井委員）

一つあったのだけど、いろいろな問題があつて。

（奥寺委員）

なかなかそれはできない。

（小田委員）

市長さん、ぐるなびをものすごく評価していますし、本人も先ほど述べましたように、あちこちで講演をしたり、はりきってやってらっしゃるのですよね。今月のぐるなびの機関誌を見ても、新潟市の記載記事、市長さんが講演する記事だけで、あと何もありません。先月号が少し飲食、新潟和牛の紹介だとか、マグロの紹介がありましたけれども、市長が一生懸命になって盛んにミーティングのときにやってるけれども、さっぱり応募が少ないなと思っているのですけれどもね。確かああいう全国に発信する影響というのはものすごく大きいのですけれども、肝心の記載がなかなか見ることがない。一生懸命ぐるなびの社員も地域回って呼びかけているのですけれども、いまいち少し出てこないですね。あれは体験とおいしいものですから。

（観光政策課）

ぐるなびと新潟市が包括連携協定を結んでいる中で、ぐるなびさんが体験物をすごく取り上げてくださっていたので、それこそ足で回って、体験メニューをまとめたホームページ上のサイトをつくっていただいて、新潟市のトップページからリンクを貼ってご案内しているページもつくりはじめたところなので、これからますます体験というところは大きく出していけたらと思います。



（行政経営課長）

そういう情報発信みたいなのも大事なのでしょうね。すみません。私の進行が悪くて、時間が来てしまいました。また活字にして、ご意見を確認していただいたりとかしていただきたいと思いますが、またその際、気が付いたこととか、追加のご意見とかあればお願いしたいと思いますが、したがってこの事業について所管課のほうで意見交換は本日これで最後になりますが、全体を通して何かございますでしょうか。何かご意見、ご質問、この機会にあればという方がいらっしゃったらお願いいたします。

今回すみません、いろいろご意見出していただいたのですが、国内の部分と海外向けの部分といろいろあって、われわれもまた整理をして、関係課が違う部分については所管課のほうにもちゃんとお伝えしたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。ではご意見なければ、これで本日終了ということでさせていただきます。

（司会）

それでは事務局から事務連絡をさせていただきます。

～事務連絡～

それでは以上をもちまして、本日の会議終了とさせていただきます。長時間にわたりありがとうございました。