

### 3月一般質問 藤井隆弘

#### (2) ぐらしよし倉吉プロジェクト

ぐらしよし倉吉プロジェクトの現状と次年度以降の取組についてです。ぐらしよし倉吉プロジェクトは、本年度、4つの事業、中核人材育成事業、デジタル教育事業、倉吉の魅力発見・データ整備事業、バーチャル倉吉事業を行っています。プロジェクト推進業務仕様書にそって4点お伺いします。

#### 問②

①契約期間：契約日から令和6年3月31日まで 「ただし、次年度以降につながる提案も可とする。」とありますが、これはどういうことですか。

②プロジェクトの進捗状況：「プロジェクト推進会議を毎月実施し、プロジェクトの進捗状況を報告すること」とありますが、実施状況等について教えてください。

③プロジェクトの情報発信：「・・・デジタル媒体の制作、インフルエンサーの活用、市内会場での成果報告会等を通じて広く発信すること」とありますが、このことについて説明を加えてください。

④プロジェクトの効果検証：「・・・課題を整理し、検証すること」とありますが、具体的にはどのようなことを行うのですか。

#### 市長答弁

はじめに、この事業の目的、背景、概要について。令和4年7月と9月に企業版ふるさと納税を活用して、小田急を実施主体とし、実施し人材育成スクール事業が始まりとなり、デジタル田園都市構想交付金を活用するということで本年度本各的に実施した。プロジェクトスタートの背景には、若年層の人口流出に歯止めがかからないことに目を向け、何とか是正したいと取り組んだもの。

令和4年12月に実施した「倉吉市生活満足度調査～Wellビーイング調査」では、将来に対する安心についての満足度が若年層では非常に低い。倉吉市の将来に対する不安を払拭しなければ人口流出を止めることが出来ないと考え、今、人を育て町を育てる倉吉プロジェクトを推進したということです。

プロジェクトの根幹としては、参加者(地元と都会の人・企業)

と一緒に自分の悩みに向き合って、自身の Well ビーイングを理解することを通じて、自分が本当にやりたいことを見つける、周辺の仲間の支えも感じながら将来に向けたチャレンジできる後押しをしようという内容としているところ。プロジェクトを通じて新たなチャレンジをする若者が増えて、若者も成功体験を積み重ねることで不安な気持ちを少しでも和らげて、定住を希望する人が増えることを期待しているという取組である。

予算について、全体予算について触れられましたが、私も就任以降国の交付金や補助金をとにかく有利な資金を獲得するようにアンテナを高く取り組むように職員に指示をしているところで、この「人を育て町を育てる倉吉プロジェクト」倉吉推進事業については、全体事業費が22000万円余で、国のデジタル田園都市国家構想交付金を充てて取り組んでいるが、この交付金が補助率2分の1で、残りの2分の1の8割までを特別交付税で措置されるので、実質事業費の1割の負担で、事業をやっているとご理解を願いたい。この1割負担についても、企業版ふるさと納税をできる限り活用して一般財源の負担を軽減していきたいと考えている。22000万円の総事業費のうち、一般財源としては20000万円程度を充てて、事業を展開しているということになる。

①契約期間 この事業は複数年度の事業を想定されている。通常は3年間だが、企業版ふるさと納税との併用による延長の特例も活用して5年の事業期間の計画を提出している。国による交付金の審査は、継続事業であっても毎年審査をされて次年度以降の予算は約束されているわけではなく、年度年度申請をしていくことになる。複数年度にわたる事業ということで、公募型プロポーザルの事業者の募集にあたっては、契約期間は単年度とするものの、引き続いての事業展開についての提案も可とすることで、複数年度にわたる事業であることを認識しながら事業提案をいただけたらということ、このような文言を追加しているということです。令和6年度の申請をしているが、次年度以降の事業提案も盛り込んだ上で国に申請しているので、今後の事業展開にあたっては、新たな事業者を公募するのではなく、事業の継続性を担保する意味で随意契約で同じ小田急電鉄に業務委託を行って、この事業を

完遂させていきたいと思っている。

②プロジェクト推進会議の実施状況について。この会議は、基本的に月1回で実施している。これまで8回開催している。小田急電鉄はもとより、採択事業者の各事業者とWEBでオンラインで開催している。

③プロジェクトの情報発信について。

若い人たちに訴えることが出来るように、インターネットやSNSを使って情報発信をしている。プロジェクトのそれぞれの事業を一括して発信できるように「ラボパークくらよし」というホームページを制作して、逐次情報の更新をしている。「倉吉本」の記事だったり、バーチャル倉吉の紹介、ばえラボのCM動画など全体がわかるようになっている。

インフルエンサーの活用について。若い人への訴求効果が高いとされているインフルエンサーの活用については、ブイチューバーを活用して30年程度の旅番組を作成して3月中旬までには配信することとしている。インフルエンサーのうち1名はフォロワーが9万人、もう1人は5万人で多くのフォロワーがいる。

成果報告会は、3月30日、倉吉交流プラザで実績の報告、参加者のコメントなどするようにしている。これらの効果について、新聞・テレビ・インターネット等で話題にしている。把握しているところでは、新聞は19件、テレビニュースは3件、テレビ番組は1件、デジタル記事は4件、電車の車内ビジョンなど広報経費・効果を計算してみると約3000万円、デジタル記事の公表については3000万円くらいにあたるし、テレビ番組、倉吉本を特集してBSSがやってくれた35分間の番組を考えると3000万円くらいの経費が必要だということにはなる。新聞記事やテレビニュースなどを考えると1500万円くらい。主なものを合算すると7500万円くらいの広報の経費、効果があったのではなかろうかと考えている。

④プロジェクトの効果検証について。外部有識者会議を設置して評価を行っている。大学、金融機関、報道機関、研究機関からそれぞれ1名ずつ4名の方に参加していただき、これまで3回会議を開催して、専門的な見地からご意見をいただいている。「関係

人口を増やすための、一層の情報発信が必要。」「美術館のオープン前にアートを核とした町おこしを視野に入れたプロジェクトも検討してはどうか。」「デジタル教育事業にもっともっと細かいサポートが必要ではないか。」等の意見をいただいている。3月31日に県立美術館で開催される「どんどこ紙ずもう」のイベント情報発信を行うこととしている。また、デジタル教育事業では、基礎編、応用編しかしていなかったが、実践編をつくって、きめ細かく、即事業者で採用していただけるような能力をつける取組に高めている。若者が外に出ないような取組を引き続き進めたい。

### 問③

予算的には、企業版ふるさと納税との関係で一般開閉は10分の1ということで理解しました。次に3点お伺いします。

- ①本年度新たに事業展開するものを簡単に説明してください。
- ②事業期間は5年間となっていますが、効果検証や事業の提案内容等によって事業継続が難しくなることはないのですか。3月2日の日本海新聞に、「倉吉市海外向けECサイト計画 販路開拓や技術習得促す」という記事が載っていました。記事の中には、「・・・3月下旬頃に交付の可否が決定する。交付されなかった場合は、事業を凍結する」とありました。これは、ECシステム構築事業（9500万円）のみを凍結するのか、全事業（2億3698万円）全てを凍結するのですか。
- ③この事業を通じて市長が期待されていることを改めて問う。

### 市長答弁

①令和6年度の新たな事業について。これまでの事業に加えて、雇用対策・雇用創出プロジェクト、eコマース構築事業の2つの事業を新たに展開しようと考えている。雇用対策・雇用創出プロジェクトは、市内の高等学校と連携して高校生にマーケティングとか商品開発、価格設定、販売などの一連の経済活動を経験していただく取組をして、自らのキャリアづくりや地元企業の魅力を深く理解していただくようとしている。地元にある木材を材料として、木材加工の授業を経験してもらうことを考えている。eコマース構築事業は、県立美術館が出来る、関西万博が開催されるので、インバウンドの需要が高まるので、インバウンドのニーズ

に合った商品開発や地元企業がデータを活用して商品開発をしたり、インバウンドの主要市場である台湾、韓国、香港といった方々の消費データを把握して、皆さんの意向に沿った対応が地元企業で出来るように情報提供できるよう、eコマースの構築事業として展開していくことで、倉吉の産品を世界中に広げていこうと考えている。

②効果検証によっては、事業継続が難しくなることもあるのではないかということについて。交付金の採択に向けては色々和努力している。必ず採択されるということではないが、全体を見据えながら、今の成果をアピールして、引き続いての採択に傾注している。また、継続審査では、KPI（達成状況）をしっかりと審査をされるので、KPIが不十分だった点にはしっかりと対策を講じつつ、毎年度の成果を出しながら取り組んでいきたい。

③人口減少に歯止めをかけることは難しいので、最重要課題として、しっかりこの事業に取り組み、本来の成果が出るのが5年後だったり、場合によっては10年近くかかるかもしれないが、長い目でみていただき、若者も人材がきちっと残るような対応にしていきたいと思っている。

#### **藤井**

会派として小田急に視察に行って、お二人から事業説明をきいた。東京近辺では、小田急は一大デベロッパーとして沿線の下北沢、小田原、箱根、熱海などのまちづくりについてノウハウを持っている。ただ、倉吉のような地方都市では、初めてということもあり、この取組が一つの試金石となるということで意気込みを語られていた。是非とも連携を取りながら取組を進めていきたい。先ほどあったように、すぐ結果が出るとは限らないが、しっかりと根を張って、幹を太く、大きく育てるという話も聞いているので、採択になるものと考えてしっかりと進めていただきたい。