

令和5年度茅ヶ崎市地域再生計画評価書

1 地域再生計画の名称

第2期茅ヶ崎市まち・ひと・しごと創生推進計画

2 評価対象事業の名称（令和4年度 企業版ふるさと納税受領事業）

茅ヶ崎市まち・ひと・しごと創生推進事業

ア 結婚・出産・子育ての希望をかなえ、茅ヶ崎への人の流れをつくる事業

- 多様な主体で子育てを支える仕組みを構築し、安心して子どもを産み育てることができる環境をつくる事業
- 子育て世代の本市への継続的な転入を維持するため、若い世代が参加しやすく、本市でのライフスタイルへの興味を深めるきっかけづくりなど、子育て世代に向け、本市での暮らしのプロモーションに取り組む事業

【実施事業】

- シティプロモーション推進事業
- 子ども食堂支援事業

イ 魅力的で、安心して暮らすことができる地域をつくる事業

- 本市内で活躍する様々な民間主体の活動支援を通じた、暮らしの場としての本市の魅力向上を図る事業
- 感染症や風水害等さまざまな災害に適切に対応し、安心して暮らすことができるまちづくりをすすめる事業

【実施事業】

- 姉妹都市交流事業
- ふるさと納税活性化事業
- 市民活動推進補助事業
- 文化芸術教育プログラム事業

3 地域再生計画に掲げる評価方法

毎年度12月までに地元の経済に知見を持つ外部有識者による効果検証（ヒアリング）を行う。

4 効果検証（ヒアリング）結果

【外部有識者】

- ・ 横浜銀行 茅ヶ崎支店 支店長 宮本 英義 様
副支店長 渡邊 祐司 様
- ・ 湘南信用金庫 茅ヶ崎営業部 部長 菅野 敦 様
副部長 林 健太郎 様

【ヒアリング日】

令和5年12月28日（木）

【ヒアリングの視点】

- ・ 令和4年度に行った施策の効果及び今後の施策展開に向けた知見を得るため、市内の不動産市場など市内経済の動向について、ヒアリングを行った。

【ヒアリング内容】

横浜銀行 茅ヶ崎支店 支店長 宮本 英義 様、副支店長 渡邊 祐司 様	
市内の 不動産市場	<ul style="list-style-type: none">・ 茅ヶ崎市の不動産市場は昨年度に引き続き好調で、売る土地がなく、特に南側は相続による土地の売却によって動く印象である。・ 住宅ローンの申し込み件数は大きな変化はなく、融資金額も高い状況が継続している。今後は住宅資材の高騰による金利の上昇が想定される。・ 本市に魅力を感じて移住してきた方が、引き続き定住・定着する取り組みは継続して必須である。
市内の 経済状況	<ul style="list-style-type: none">・ 事業者からの相談では「人材不足」に関わる内容が多く、今後経営課題における優先順位が高まると想定される。また、時間外労働時間の上限規制による、いわゆる「2024年問題」により建設業界・物流業界の人材不足は特に深刻になると予想される。・ 中小企業にとって、賃上げへの対応は自助努力だけでできるものではなく、厳しい状況となっている。・ 企業の温室効果ガス排出量の開示が必須となったことで、気候変動に対応した企業経営が求められている。このことは、本体の事業に影響

	<p>を与えるため、企業は脱炭素の理解を深めていかななくてはならない状況である。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 市内のデジタルの取り組みについては、地域にお金が落ちる仕組み等の構築が効果的と考え、調査研究を行っている。 • プライム市場での情報開示がスタンダードとなったことなどから、統合報告書を発行する企業が増えている。ESG 投資の広まりも後押しし、企業は「気候変動」「生物多様性」「ダイバーシティ」などのトピックに取り組む必要性が高まっているため、自治体の企業版ふるさと納税の事業選定においては、企業の CSR 活動に貢献できる事業の位置付けが効果的と推察される。
--	---

湘南信用金庫 茅ヶ崎営業部 部長 菅野 敦 様、副部長 林 健太郎 様	
<p>市内の 不動産市場</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 物件価格の高騰が要因か、茅ヶ崎市への転入は落ち着いてきている印象である。土地の動きは多少あるが、市外からの茅ヶ崎市の人気は根強く、もともと市内に住んでいる住民でも不動産が買えない状況である。 • 本市と同様に近隣地域の人口が増加していると聞く。藤沢市・茅ヶ崎市の不動産が購入できないことにより、今後他の近隣地域の人口増加について、動向を注視している。
<p>市内の 経済状況</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 創業は、エステなどの美容関係やネット販売の分野が増加している。 • 事業融資では、コロナ禍の融資の返済が始まっている。 • 茅ヶ崎市の事業者は、事業拡大よりも堅実に地域内で商売を行う意識が高い印象である。 • 事業者の経営において「人材不足」が課題のようである。パートタイマーの場合、仕事を選択する際に、最低賃金が担保されているかを重視する傾向にあるが、年々最低賃金が上昇することで、扶養控除の範囲内で働くためには以前と同じ時間数働けなくなっている。そのため、事業者にとっては、賃金も上がり、さらに人材を雇用しなければいけない状況になっている。 • 市内のデジタル化への対応については、事業者の中には使いこなせない方も見受けられるので、導入に関する支援が必要かもしれない。経

	<p>営者の高齢化も相まって、デジタル化に対する投資は優先順位が低いと推察され、地域内の事業者がキャッシュレス関係を網羅するのにまだ時間がかかる印象である。</p> <ul style="list-style-type: none">• 新規開業は少ないが、物価・賃金など大きな変化がなければ、大きく落ち込むこともないと予想している。公共事業の発注などの需要が増えたと、より市域内の活性化が進むと考えている。
--	--

5 総括

コロナ禍をきっかけに再認識された本市の移住先としての魅力は継続しており、住宅用地の供給不足や住宅価格は高騰しているが、市内の不動産市場は好調である。また、令和6年1月末に公表された総務省の「2023年の住民基本台帳人口移動報告」では、本市は東京都特別区部、政令指定都市を除く全国の市町村の中で転入超過数が1位となり、特に子育て世代とその子ども世代の転入が多いことが特徴であるため、子育て世代の移住事業を位置付ける「結婚・出産・子育ての希望をかなえ、茅ヶ崎への人の流れをつくる事業」は、本市の魅力・特性を後押しする事業として適切であり、引き続き位置付ける事業と評価できる。

外部有識者への効果検証のヒアリングからは、企業に求められる責任・事柄の多様化や、経営に直接的に影響を与える「人材不足」への対応が喫緊の課題として挙げられた。地域経済を担う事業者の事業活動への支援等の事業を積極的に展開するなど、持続可能なまちづくりに取り組むことが必要である。