

令和6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5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

【受領事業】

- ・ シティプロモーション推進事業
- ・ こども食堂支援事業
- ・ こどもまちづくり支援事業
- ・ 教育環境整備事業

ウ 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

【受領事業】

- ・ ホノルル市交流事業
- ・ アスリート支援事業
- ・ 中学生向けデートDV予防事業
- ・ 自然環境評価調査事業
- ・ 民俗資料館保存管理運営事業
- ・ 災害時における要配慮者および避難行動要支援者支援事業

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6年12月9日（月）

【ヒアリングの視点】

- ・令和5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	・戸建て住宅の需要は落ち着き、現在は賃貸の需要が高まっている。 ・駅北側の元町周辺で坪単価200万円以上の物件があるなど、地価の上昇を感じるが、高値であっても売れているのが実情である。また、投資物件として本市の物件を扱う外部事業者が増えており、今後地場の不動産業者が市内の物件を扱えなくなってしまうと、地域にお金が落ちず、外にお金が流れてしまうことが懸念される。 ・賃貸物件について、藤沢・鎌倉、茅ヶ崎は湘南のイメージアップが影響してか家賃が上がっており、築年数が古い物件であっても、以前より5千円～1万円程家賃を上げて少々強気の値段設定にしても入居者はいる状況である。民間企業の家賃補助が最近の手厚いと聞いており、賃貸を選択する人が増えていると推察される。

市内の 経済状況	- 茅ヶ崎市内にITベンチャーなどの卵がいるようだが、藤沢市の創業に対する支援が、民間・行政含めて手厚いため流れてしまっているようである。茅ヶ崎の南側には都内で活躍された方が住まれており、そういった方の人脈・求心力なのか、新しい事業のシーズを持っている方が茅ヶ崎に潜在的に多いと感じている。 - 茅ヶ崎は、飲食店や個店がまちの魅力となっているが、さらにまちの機運が醸成され、次の産業が出てくるよう、次世代に向けたまちづくりの重要性を感じる。 - 昨年騒がれていた「2024年問題」は、結果的に運輸業よりも建設業の方が苦勞している印象である。建設業、運輸業、保安業の人手不足が顕著となっており、官公庁の調達や民間の工事を受けることができない状況であると聞いている。高卒を採用する事業者もいるが、今は進学率も高く、採用できても一人前に育てるのに時間がかかってしまう。外国人の活用については、市内中小企業でベトナムの方を採用している事例があると聞く。 - 医療従事者は、大きい病院は養成学校から人材獲得できているようだが、個人病院はそのようなパイプがないため厳しいと推察する。
---------------------	--

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	
市内の 不動産市場	- 茅ヶ崎市への転入は昨年に引き続き落ち着いている印象である。物件価格5千万円台の物件が動いておらず、7～8千万円の海側物件は東京からの転入者に売れている。土地代が高騰しているため、もともと市内に住む住民がなかなか買えない状況が続いている。 - 市内の不動産業者は動かない物件を在庫として抱えている状況だが、一方で都内の不動産業者は湘南エリアの物件を1～2年経過すると原価まで価格を下げて売る傾向にあり、湘南で商売をするというより、売り上げ棟数を伸ばすことや湘南エリアでの知名度向上を狙っていると考えられる。地場の不動産が、都内の不動産業者と競合するには企業としての体力が求められると感じる。

市内の 経済状況	• 本市の製造業が減少している現状を受け、企業が活発に参入する地域となるよう工夫が必要と感じるが、最近は事務所で使用できそうな跡地等の募集をかけても手があがらないと聞いている。 • 県下の湘南信金の中でも、本市はサービス業の創業数が最も多く、エステ・ネイルや美容関係をはじめとする女性の創業が特徴であるため、女性が新たに起業する土地としてのイメージが定着してきたと捉えている。夫が事業主として事業を営んでいてもその事業を手伝うというよりも、妻自身も法人格を持って創業する「プチ起業」が多い印象である。 • 創業においては事業の先行投資として人件費など先立つものにお金がかかるが、昔に比べ融資条件が緩和され、融資上限額も高くなっており、融資が受けやすくなっていることが創業の増加に関係していると捉えている。 • 建設業では、長く勤めている人の高齢化と新しい人が入ってこないことによる人手不足で、官公庁の調達や民間の工事を取ってることが難しいと聞く。日給から月給に変更し、週休二日にするなど、待遇面で改善が必要とわかりつつも、組織としての体力が求められるため、すぐに対応することは厳しい状況である。 • 国の公定価格の壁がある介護・保育の人材不足も深刻である。介護などイメージアップが必要な業界は、若いうちから中・高校教育でやるなど、イメージの改善が必要だと感じる。 • 市内で外国人を働き手として活用しているのは建設業である。
---------------------	---

5 総括

本市は令和6年1月をピークに人口減少に突入したが、転入超過による社会増が継続しており、市内の地価は上昇傾向にある。社会増の要因の一つは都内からの転入者で、海側の高額物件の購入や、勤務先の手厚い家賃補助を背景に高額賃貸物件へ転入する状況が捉えられている。一方で、市内在住者が市内の物件を買えずに市外に転出している状況は課題である。

本市域内では建設業の有効求人倍率が高いが、人手不足を要因として官公庁の工

事が契約に至ることが難しい状況となっている。このような状況が進行すると市内の経済活動を外部へ依存することになり、市域内の雇用機会や生産活動の縮小につながる可能性があるため、本市域内の経済活動を守る取り組みが必要である。

一方で、新たな経済活動につながる動きとして、創業は、融資条件の緩和など創業に対する初期投資のハードルが下がったことなどが影響し増加傾向であり、その中には「プチ創業」として副業又はスキマ時間を活用して小さな事業を興す流れが本市域内で定着し始めている。また、新たな事業の種を持つ人が本市に潜在的に存在し、湘南エリアで創業している状況が捉えられている。これらの前向きな機運を高め、このまちの活性化につなげていく必要がある。

本市は人口減少をたどり始めたところであるが、まちの元気・活力を損なわないよう、地域の経済・雇用等について事業者に対する事業活動の支援を積極的に展開し、魅力的で持続可能なまちづくりに取り組むことが必要である。