

# 令和7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6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

#### 【充当事業】

- シティプロモーション推進事業
- こどもまちづくり支援事業

### イ 地域で働き、地域が稼げる環境をつくる事業

- 多様な主体の連携・協力を促進し、誰もが働きやすい環境づくり、働く場や創業の機会づくりに取り組む事業
- 地域経済を担う市内事業者の活動や、地域特性を生かしたにぎわいの創出に向けた取り組み、農地や漁港の持つ多面的な機能を生かした取り組み、自然環境や歴史・文化等の資源を活用し、地域が稼げる環境をつくる事業

#### 【充当事業】

- 道の駅整備推進事業
- 産業フェアに関する事業

### 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



【ヒアリング内容】

湘南信用金庫 茅ヶ崎営業部 部長 菅野 敦 様、副部長 佐野 雅哉 様

<p>市内の 不動産市場</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産の動きが1年以上停滞している印象である。土地の仕入れ価格の高騰により、不動産ディベロッパーは用地取得ができない状況があり、市内海側の物件が出ないと聞いている。</li> <li>市内北側で共働きの世帯が物件を購入する傾向が見受けられる。一方、市内南側は高齢者が増えており、自宅の売却を検討する人は多いが、売却希望価格が高く、不動産業者の物件取得には至らない。地価が高いため、土地の流動性が低い状況である。</li> <li>開発用地もないため、北部の用途地域、市街化調整区域の線引きの調整については、事業者の関心事である。</li> </ul>
<p>市内の 経済状況</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>令和7年4月頃までは、昨年度と同様に美容院やネイルサロンの創業が多かったが、現在は飲食業、特にキッチンカーの創業が多い。</li> <li>飲食店は利用客が増え、コロナ禍前の状況に戻っている。特に居酒屋が賑わいを見せている。平日は都内勤務者の帰宅前の夜間利用が多いが、22時頃までの利用に留まっており、利用時間は伸びていない。休日は昼間の利用が増えている。市民の利用増に対して、アルバイトの人員は不足しており、さらに人件費や材料費の高騰による利益率の低下に悩まされているようである。</li> <li>医療・福祉分野における有資格者は慢性的に不足しており、人材不足の状況が顕著である。</li> </ul>

横浜銀行 茅ヶ崎支店 支店長 土佐 幸太郎 様、副支店長 草木 遼太 様

<p>市内の 不動産市場</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>都内や横浜の地価・物件が高額であるため、茅ヶ崎に目が向けられており、市内ではもとよりブランド力の高い南側が高騰しているため、北側の取引は活発である。</li> <li>製造業の操業について、工場の近隣が住宅化しており、騒音などへの配慮から市内での操業ができず、主に平塚市などの市外で土地を探している。</li> <li>地権者は土地をマンション等の住宅用地にしてしまう懸念があり、行政の主導により用途変更や大手企業の土地交渉等が行われることで、市内での工場立地も進むのではないかと推察される。</li> </ul>
----------------------	--

<p>市内の 経済状況</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サービス業の伸びについて、茅ヶ崎のブランドを活かした物販や、都内からの IT 企業の流入が目立つ。</li> <li>事業者の高齢化が進行し、後継者不足、単身では経営を続けられない等の理由から、廃業意向のある事業者が増えており、廃業支援に注力する必要がある。事業者の意向としては、廃業と創業の双方がともに顕在化しているが、市内で双方をマッチングさせるには条件等の難しさがあるため、廃業支援では M&amp;A により市外企業に売却することが多い。市が主導となり、市内で創業者と廃業者のマッチングを促す機能があるとよいと考える。</li> <li>高齢者が多いため、相続等の機会を捉えて開発が進むとさらなる魅力創出につながるのではないか。</li> </ul>
---------------------	--

## 5 総括

本市は令和6年1月をピークに人口減少に転じたが、昨年と比較して自然増減と社会増減の差が縮まっており、人口減少のスピードは緩やかになっている。社会増としては、未就学児のいる30代の子育て世帯を中心とした転入や、ライフイベントによってU・Iターンで転入する傾向が見受けられる。

一方で、本市の住宅地の価格は川崎市、横浜市、鎌倉市に次ぐ高水準で上昇しており、不動産業者の用地取得が停滞しているため、土地の流動性が低い。自宅の売却を検討する高齢者は増えているが、売却希望価格が高く、不動産業者の物件取得に至らない状況である。住宅地に限らず、事業者が操業地を市外で探している状況も見受けられており、市内産業の流出が懸念される。

本市域内では、建設分野や医療・介護サービス・生活衛生サービスの職業において有効求人倍率が高く、人手不足が目立つ。生産年齢人口の減少に伴い、人手不足はさらに加速することが予見されるため、市民生活を支えるサービスの担い手確保にこれまで以上に注力する必要がある。また、高齢化による後継者不足等の理由から、廃業意向のある市内事業者が増えているが、市外企業に売却されている現状は課題である。創業意向のある市内事業者とのマッチングを成立させる仕組みを構築し、市内産業の活性化につなげる必要がある。サービス業では、茅ヶ崎のブランドを活かした物販や、都内からの IT 企業の流入が目立っており、今後の本市の魅力創出に期待ができる。

人口減少期にあっても、元気で持続可能なまちでありつづけるために、上記のことに留意して地域の経済・雇用等について対応していくことが必要となる。