

**沼田公園長期整備構想の前進へ向けて
(仮称) 沼須運動公園整備見直しは?**

ここ数年、沼田公園の城址公園として整備を急ぐ動きが活発になってきています。そうした動きもある中で、市教育委員会では昨年度から本丸があつたとされる周辺の発掘調査を継続的に実施しています。

また、その一方で沼田公園内にある野球場やテニスコートの沼須運動公園へ移転に向けた動きも出てきています。この移転が済まなくては本格的な城址公園への整備も、ましてや沼田城再建の取り組みも本格化はままなりません。



「豪華で立派な方が良い…が目的と機能を熟慮した結論を!

下の図案は、上記の経過の後関係者へ示された素案です。広さと球場、コートなどの配置は、当初の図面と変化は無いようですが、教育長提案内容を受け内野席の整備や電光掲示板などが盛り込まれています。

(仮称) 沼須運動公園再検討図(案)

Case-1



平成27年度予算での教育長提案内容

～(仮称)利南運動広場の本格的整備事業～
沼田公園長期整備構想に係る野球場、テニスコートを(仮称)利南運動広場に移転整備を求める陳情書や要望書が競技団体から出されましたので、本格的整備を見据え、平成18年度に実施した基本設計に係る修正業務委託費を新年度予算に計上させていただきました。

修正内容は、当時の基本設計から相当の期間が経過したことや、野球場の設計が観客席やスコアボードなど簡易なことから、高校野球など公式試合の実施が可能となるよう見直しを行い、建設に向けて検討していく考えです。

まれ、総額20億円以内での素案ということです。

内野席を1132席そろえた割には、駐車場は総計235台と相当開きがあります。また、高校野球の公式球場への需要は今後見込めるのでしょうか？等々様々な観点や視点で最善・最良の選択へ向け、関係者ともよく相談をしながら、前進させていくべきものと考えます。

高柳かつみと 2016年 夏期 N○53号

歩む会ニュース

発行責任者 高柳勝巳 〒378-0055沼田市柳町2570-11 割田アパート2号 ☎ 22-6860
ホームページ <http://www.ayumu-kai.jp/> Eメール xx.takayanagi-po@au.wakwak.com

昨年の9月から運行している沼田市の新路線バス「沼須線」
市民の皆さんの切実な目的地である利根中央病院の移転に合わせて開始した。
このように公共交通路線に明確な意図とニーズがマッチすれば、公共交通は困難を乗り切れる？→



←本年8月から開館された旧沼田貯蓄銀行です。
街なかの「にぎわいの核」としての目的も背負ったこの建物は歴史的文化建築物としての価値も高いが、市民への開放や観光施設としての利活用について新たな協議会を立ち上げて具現化していくことになっています。

53号の概要

路線バスの現状の収支と課題について
新たな視点での交通政策の検討について
買い物弱者支援について（デマンド交通）
移動販売・宅配などの具体的な事例と課題

交通弱者支援の課題解決方法について①

交通弱者支援の課題解決方法について②

群馬県内の具体的な支援事例について

千代田区の議場の一般利用について（調査）

（仮称）沼須運動公園基本設計見直し概要

PPPと多機能化共同化

利用者の満足度と事業採算性は反比例だが…

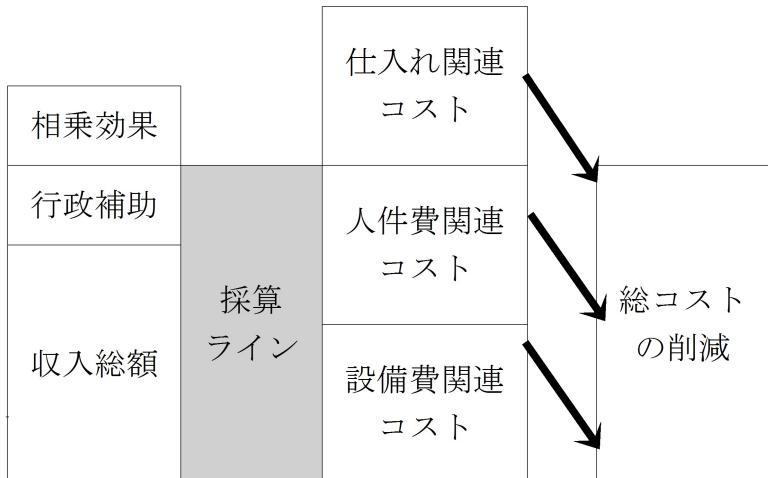
では、単独のサービスだけでは事業採算を得るのは困難?な状況を改善する方法は「皆無」なのでしょうか?

もう皆さんお気づきと思いますが、スポーツで言うなら「合わせ技」を探ることです。

PPP(パブリック・プライベート・パートナーシップ)とは、文字どおり、官と民がパートナーを組んで事業を行うという、新しい官民協力の形態であり、課題を含みながらも次第に地方自治体で採用が広がる動きを見せています。

また、商品を作る団体、配送の団体、福祉団体などが事業を共同して実施して弱いところを補い、強みを拡大していくことも事業の採算性を確保していくことに繋がります。

相乗効果のイメージ図



知的障がい者と地域の相互扶助で：前橋市

よろず屋寒春・赤城高原ミート」は、社会福祉法人「上州水土舎」が障害者就労支援施設として平成22年に開設した、精肉・酒類・ハムソーセージ・農畜産物直売所。知的障がい者が豚・牛の精肉やコロッケなどの惣菜を調理・販売。

移動販売1日の売上は約2万円程度だが「民間と比べて利幅が少なくても運営が成り立つ福祉施設の強みを活かし、価格面で対抗したい」と理事長の金谷透さん。1個65円のコロッケのサイズを小さくし50円で販売するなど、工夫して人気のコロッケを低価格での提供に努めている。



高齢者の付き添いサービス：富岡市

介護福祉士の資格を持つ代表が、「介護保険の枠に縛られず、高齢者の立場に立ったサービスを提供したい」と設立した「付き添いサービスえがお」。身近に頼れる親族がおらず、買い物などの外出に不便を感じている高齢者を対象に、様々な外出支援サービスを通して、生活の質の向上をサポートしている。

介護保険ではカバーできない病院内の付き添い、趣味、外食など幅広いニーズにも応えている。吉田代表は「介護保険内では望み通りのサービスが受けられないこともある。買い物をはじめとした外出もその一つ。なかには要介護認定を受けてはいないけれど、一人での外出を心細く感じている高齢者もいる」と話す。

安否確認も並行した買い物送迎：高崎市

高齢者に関するトータルサポート事業を行う「特定非営利活動法人スマイルパートナー」。事業を展開していく中で、高齢者から「買い物や病院受診に行くことが大変」といった悩みが多く寄せられたことで買い物支援事業に着目。

平成24年4月、「独立行政法人福祉医療機構社会福祉振興助成事業」に採択され、補助金を利用し買い物支援事業を開始した。

以上報告したようなやり取りを市長や部長とさせていただきました。
生活課が単独で支援しきれるような単純な問題ではないことも浮き彫りになつたので、最後に私は「福祉やまちづくり部門も加えた「庁内検討組織」(プロジェクト)の立ち上げを切望して質問を終えました。



群馬県が数年前から発行して
相談事業とともに力を入れて
取り組んでいる姿が見えます

支援取り組み事例集 32事例

お復習ですが

再度デマンド交通システムとは?
タクシーとバスの「良いとこ取り」



相乗りだが
= 予約制の低料金タクシーへ

デマンドとは、需要と供給の「需要の側」という意味で、これまでの交通システムはバス会社=供給する側の都合に合わせて、サービスを受ける側が、定められた時間に定められたバス停まで行って利用する仕組みでした。

時代は変わり、免許を持つ人は何処へでも出掛けられるが、そこから漏れた方々は…。

ある調査によれば、こうした「交通弱者」は全国で約380万人。2025年には600万人に達すると予想されています。

こうした方々は『バス停までがつらい』『一人では乗車が不安』という共通項が存在します。

そして外出先の大半は「買い物」「通院」「美・理容室」となっています。送迎してくれる病院も多くなりましたが、まだまだ、「移動」への支援は足りず、要望量は拡大していくと考えています。

潜在的利用希望者が増え、 経常収支が悪化する中 空気を乗せて走るバス

Q: 福祉タクシーやバスカード助成など現在の施策の検証と今後の方向性の検討状況をお聞かせ下さい。

A: 福祉タクシーカードの昨年度の利用状況は、高齢者125名、障害者122名の合計247名が申請を行い、利用券7,090枚を交付、そのうち3,735枚が利用され、交付に対する利用率は約52%となっています。

敬老バスカードの昨年度の利用状況は、3,702枚の販売となっていて、事業の目的である高齢者の移動手段の確保とバス路線の利用促進につながっていると考えています。

また、介助が必要な方の利用面についての課題もあると認識しています。

敬老バスカード販売枚数の推移

年度	H24	H25	H26	H27
枚数	4,254	3,797	3,551	3,735



H27年度で販売枚数は下が止まり?
数字上ではH24からの減少傾向
には「歯止め」が掛かったとも受け止められますが、何しろ高齢者の数も、それを上回って増加しています。

利用率で比べてみれば楽観は出来ない数値と思われます。

利用者アンケートの内容が気になります。

そうした意味では、利用者アンケートはとても重要な取り組みだと感じています。どんな目的で購入されるのか、不満や希望はないか気になります。

ただ、あくまでも「利」用者であって、「未」利用の方々の利用されない理由を拾うことは出来ないものだということは、改めて述べたいと思います。

以前から議会で述べていますが、例えばバス路線の地域住民説明会を開催して意見を聞くと『現行のままのシステムで路線の維持して欲しい』という意見が大多数であった。』ということで新たな交通システムには「慎重」に…というパターンがよく見られるケースです。

しかし、もう少し考えてみると一般的住民感情として「近くのバス路線がなくなるかも?」となって一番困るのは「バス停」近くの住民と考えられます。

そこから遠い住民は関心度は低く参加率も低くなり結果として「現状維持」という選択となるのはある意味必然と考えます。

普段バスを利用してない方々

が主役のアンケートや聞き取りを!

市長答弁: 大学生に頼んでみます。

むしろバス停から遠い住民の方々へ『今度は、あなた方も乗車が身近になる仕組みになるので一緒に考えてください!』と呼びかけることが大切だと市長に再質問したところ、高崎経済大学の生徒に協力を依頼してみました。と答弁してくれました。

交通政策と福祉のまちづくりについて

今回の質問は、「移動」をキーワードに、関連する本市の事業や施策の状況と分析、今後の方針性や新たな事業展開への考え方などを質問しました。

【問題意識】「高度成長」を目標に掲げ、走り続けてきた日本は、短期での収益性と極端な効率性を追い求め、都市への一極集中と規制緩和の加速によって、都市と地方の格差を広げ続け、その副産物として地方の公共交通は衰退し、移動弱者も急増していると思います。

私たちは今、本当にこのままで良いのかを自問しながら、地域経済や隣人・他人への思いやり等に思いを馳せ、地域社会の再生を考えていかなくてはならないと考え登壇しました。

Q：既存の路線バスの利用状況と収支状況と課題を伺います。

A：全体としては減少傾向にありますが、平成25年度から平成27年度の推移を見ると増加に転じている路線もあり、佐山線、宇楚井原線、奈良秋塚線が増加となっています。また、昨年から新設された沼須線は、委託路線の中で最も利用が多い路線となりました。

反面、利用減少が続く路線としましては、根利尾瀬高校線、岩本線、中山本宿線、南郷線、川田線、迦葉山線が減少となっています。

収支状況については、経常収入が1,281万3,771円、経常費用が7,719万9,817円ですが、過疎債や県補助等を活用して、平成27年度実績で約4,400万円を一般財源で負担しています。

路線バスは、運転免許を持たない交通弱者にとって欠かせない交通手段と考えておりますので、様々な利用促進を図りながら路線の維持に努めたいと考えています。

路線バスの収支改善一覧

	H25～27年の改善率
佐山線	+18.1%
宇楚井・原線	+17.7%
奈良・秋塚線	+21.0%
沼須線	新規路線で+収支
岩本線	-20.4%
中山線	-15.8%
迦葉山線	-4.5%
南郷線	-13.2%
川田線	-12.6%
根利尾瀬高校線	-30.1%

ここ3年の改善率は向上したもの しかし「大幅赤字」は変わらない？

いつもだと利用状況と収支状況を質問すると、左下の表ではなく路線ごとの年間乗車人数、経常収支率、1便当たりの乗車人数などが回答として出てくるのですが、今回は違ったので推測の域を出ませんが、1便当たりの乗車は多分平均1人～2人でしょう。

民間の営業路線の猿ヶ京、鎌田線は路線距離も長く、多くの通勤通学の足を中心に採算ベースに何とか乗っていると考えられます。

しかし、人口密集度も低く、学生も少ない多くの地域は当然不採算となり、年間収入約1千300万円、年間経常支出が約7千700万円という状況が続いている実態と推計します。

ずっと言い続けている デマンド交通は利便性低い？

Q：本市の路線バス利用促進調査研究を委託している高崎経済大学教授の示唆や指導も受けつつ、現在研究、検討されている内容と今後の方針性について伺います。

A：路線バスの現況調査と、市民の声を聞くため利用者アンケートを行ったり、特徴ある運行を行っている地域への視察や、路線バスのチラシや時刻表の作成にも取り組み、一定の成果を得られたと考えております。

また、本市におけるデマンド式路線バスの導入については、部分的に導入することでは可能性があるものの、利便性の向上に直接つな繋がるものではないことから、導入に際しては慎重に判断していくたいと考えています。



7月14日～15日：自主行政調査と研修会

議場を一般使用している千代田区議会を調査！
沼田市議会議員有志の皆さんと千代田区議会の議場の住民利用開放についての現地調査と専門講師による公共施設管理の研修会に行ってきました。



議場モードの千代田区議会

左側が議員席で右側が区当局席となり、机や椅子は可動式となっている。また、左上の画面には発言者や採決の際の○×が表示。

残念ながら一般開放利用は2件！

沼田市の約40分の1 = 11.66平方kmの狭い自治体面積に、33,530世帯、人口59,487人（沼田市は49,957人）の千代田区は、皇居を抱えて昼夜の人口差の大きいビジネス都市でした。

予算総額約680億円とこちらは、沼田市の約2倍で、面積と正比例とはなりません。

年間に定例議会が4回の議場を、グリーンベル21へ庁舎移転の際には、一般の方々へ開放してイベントやコンサート、会議などに利用してもらうため、先進地の千代田区へ…。

残念ながら、東京都との合同庁舎も兼ねてセキュリティが厳しく実際の利用はH19年からで2件のみということでした。

沼田市の現在のプランでは、利用内容により異なりますが、議場と傍聴席を合わせて約60席～最大240席が確保される計画です。

本来の目的である「議場」という機能を壊さず、市民にも開かれ、限られたスペースを有効活用していくことは意義あることと考えます。

今後、配置計画の細部や、利用方法に合わせ



沼田市の市民の利活用の調査も必要

た議会事務局などの役割等を詰めていかなくてはなりません。また、文化会館や公民館の利活用状況の把握と利用者の方々の声にも耳を傾けていくことも重要と考えます。

議員報酬は、647,000円/月額で、今話題の政務活動費は150,000/月額で潤沢な税収が反映されたものと推察します。

議員席25、当局席22、傍聴席は69でH14年から（画像表示）投票システムを実施し、各議員の議案に対する姿勢を明確にし、26年から議場をインターネット中継して情報公開の向上に努力していました。

それを受け、議会便りでは議案に対する各議員の態度が一覧になっていました。

また、一般質問時間では、沼田市が40分なのに対して、15分と相当短めでした。その分？予決算の審査委員会では「無通告」で自由に発言できているようでした。

付随ですが、印刷室と連結された議会図書室がとても充実していて、思わずここで学習したくなりました。（蔵書約4,400冊は一般閲覧可）

買い物支援と移動支援の種類と問題点 続き

公共交通手段確保策や移動手段の方法も、様々な地域で試行を含めて実践されています。京都府京丹後市では、アメリカで始まり現在世界数十カ国で運用されている「ウーバー」を見本に、タブレットを活用した地域限定の個人所有白ナンバー車によるハイヤー制度が開始され、さらに京都府内の社会福祉協議会が「高齢者等への買い物支援」を始めたと聞いています。日本でも移動販売の「とくし丸」が評判になっていることは周知の通りです。

こんな事例も引き合いに出しながら、沼田市における研究・検討状況を聞きました。

沼田市での検討状況は?

Q: いわゆる「買い物弱者」対策について伺います。対象者となる方々の日々の移動の不便状況をどのように把握して、問題解決をしていくための具体的施策の検討内容などを伺います。

そして、次は視点を少し変えて、移動困難者への移動販売や買い物代行、通信販売などの支援策について先進事例の把握や行政として支援の検討内容を伺います。

A: 平成22年には、中の会商店街、下之町商店街による出張商店街、買い物代行などの活動が行われた経過があり、そのサービスの一部は現在も継続されていると伺っております。また、高齢者在宅福祉サービスとして買い物代行サービス等を実施しております。



正直、買い物支援策の現状は厳しい?
試行としてトライしたことには敬意を表しつつ、商店街の挑戦は苦戦している様子です。

また、介護保険による家事援助サービスも利用可能ではあるものの、使い勝手含めて課題も多いのが実情かと思います。

そこで、私は行政、3セク、民間問わず、全国や県内で取り組まれている様々な事例を挙げて市当局の更なる努力を促してみました。

省庁名	事業内容
内閣府	新しい公共支援事業
国土交通省	地域公共交通の確保・維持・改善の支援
厚生労働省	地域人材活用事業 安心生活創造事業
農林水産省	食と地域の交流促進対策交付金
経済産業省	買い物環境整備等のための中小企業移動販売支援事業

移動・買い物弱者支援の区分	事例数
買い物バス・移動支援事業	119
宅配事業（買い物代行含む）	73
移動販売事業支援	56
ミニ店舗開設支援	32
生活支援サービス支援	34
商店街活性化支援	26
配食サービス支援	18
買い物弱者支援全般	16

民間ができるものは民間へ! 大量の商品を広い敷地の郊外へ進出 その結果、… 街なかからも 集落からも「非効率」な人々が…



「買物弱者」対策と事業採算性というテーマの研究論文を読みました。これは、商業の活性化と住民の福祉との関連から、「●▲市内の商業者による宅配(買物代行)事業」の実験からの考察でした。

12週間の結果、利用者の満足度は高く、継続を望む声が多かった。その主な理由は配達の際の「会話」が楽しみだったと言います。

この会話は配達員にとってはロスとなり、この時間に支払っても良い金額を利用者に尋ねると500円が最多で、事業採算という視点で見ると厳しく、利用者の満足度と採算性の両立の困難さが浮き彫りになったと報告されています。

お米さんや酒屋さんは 従来から実施の「ご用聞き」 手間を惜しまず、視点を継続へと転換を



買い物支援と移動支援の具体的な事例

ここまででは、買い物や移動に困窮する方々が拡大するメカニズムと大枠での支援策とその課題について触れてきました。ここでは、全国や県内の好事例を報告します。

事業採算性という困難な課題を克服して話題に! その名は「とくし丸」!

♪とくとくとく~とくしまる~♪という音楽とともに地方の山間部へ軽自動車に1000~1500種類もの「セレクト」商品を積み込んだ移動販売が訪れる。

「大手スーパー」が手をこまねいでいる地方や「高齢・過疎化」した都市の旧ベッドタウンへ買い物の楽しみとコミュニティの再生も兼ねた徳島県から始まった移動販売「とくし丸」。

とくし丸は商品を持たない。商品を供給するのは、各地方や各地域で店舗を展開する地元のスーパー。

大資本とは組まず、専ら地元のスーパーと提携している。さらに、とくし丸の本部では、軽トラックで回る販売員兼ドライバー（販売パートナー）を雇っていない。

販売パートナーを務めるのは、契約した個人事業主で、事業主としての投資は、販売用に改造した軽トラック代の三百数十万円でほぼ済み、それだけで移動スーパーの店主になれる。

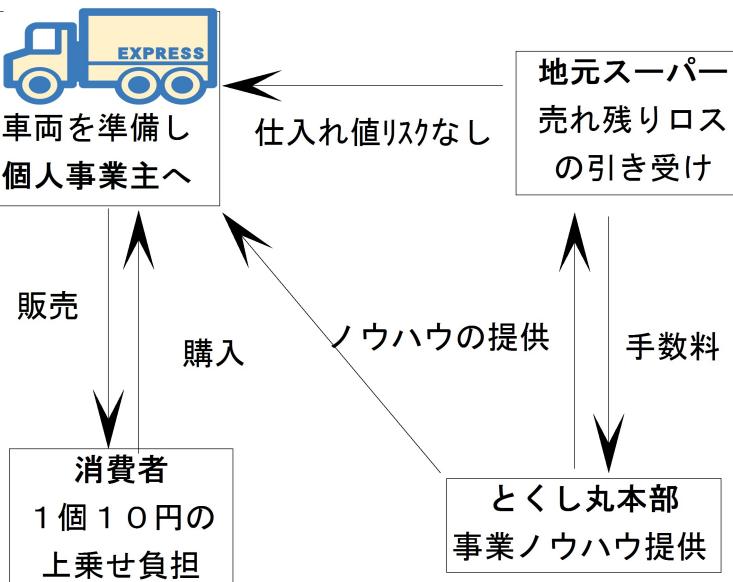
移動スーパーの売上は、1日6万円~10万円程。多い日で13万円を売り上げるベテラン販売パートナーもいる。そのうち粗利は3割程度で、それをスーパーが約10%、販売員が約17%、とくし丸が約3%の割合でシェアする。

販売員の月収は、日販（1日の販売額）6万円で約29万円となり、そこから車両償却費やガソリン代などの経費を除くと、税込み手取り額は約19万円になる。日販9万円なら手取り額は約33万円。

とくし丸本部の役割は、ビジネスモデル作りやノウハウの提供、ブランドの構築、地域の需要調査などの事業プロデュースで、独自に生み出した移動スーパーのビジネスを継続的に展開するためのプラットフォームを提供する黒子役に徹するという業務を担当する。



とくし丸のビジネスイメージ図



どんな形態をとっても 樂観はできない状況 欠かせない関係者同士の協力

宅配、移動販売なら名だたるところでもセブン・イレブンやフレッセイでも実施しています。様々な課題があるので、広がりも限定的になっているものと推察します。

出来るだけ消費者の近くで店を出す方針のはずの「コンビニエンス」…そこに出した高齢化の加速という「隙間」…ここは民間企業の経済的利益のみによる「継続性」」の安定的確保にまでは繋がらないのでしょう。

そこで改めて見直され、頼りにされるのが、行政、そして消費者である買い物弱者自身の協力、さらにこうした関係者の協力による「相乗効果」であると考えます。