

出張報告書

下関市議会議長殿

令和7年(2025年)9月30日

<p>職氏名</p> <p>経済委員会 委員長 坂本晴美 副委員長 山野陽生 委員 戸澤昭夫 委員 濱岡歳生 委員 江村卓三 委員 井川典子 委員 東城しのぶ 委員 竹村克司</p> <p>担当書記 議事課主査 中山宜久 庶務課係長 仲江正樹</p>	<p>用務</p> <p>所管事務調査のため</p> <p>(1) デジタルノマドの受入れ・誘致について (2) 地域の人事部@燕の取組について (3) 沼垂テラス商店街について</p>
<p>期間</p> <p>令和7年7月28日から 令和7年7月30日まで</p>	<p>出張先</p> <p>(1) 石川県金沢市 (2) 新潟県燕市 (3) 新潟県新潟市</p>

調査事項・意見

経済委員会では、所管事務調査として、7月28日は、石川県金沢市において、デジタルノマドの受入れ・誘致について、金沢市が運営を行う「ITビジネスプラザ武蔵」にて行政の取組内容を視察した。7月29日は、新潟県燕市において、地域の人事部@燕の取組について、令和4年度から進める産学官金の支援体制による人への投資を通じて経営課題の解決を図る取組について視察した。また、7月30日は、新潟市において、シャッター通りとなっていた青果市場を多くの観光客が訪れる商店街にまで再生させた沼垂テラス商店街を視察した。

〔石川県金沢市〕 人口：444,996人 面積：468.81km²

県のほぼ中央に位置し、加賀藩前田家の城下町として栄えたことから、金箔、九谷焼などの伝統工芸、伝統芸能が残る。さらには、太平洋戦争の戦災を免れたため、藩制時代の街並みも残し、毎年多くの観光客が訪れる。多くの教育機関が集まる学園都市でもある。

（１）「デジタルノマドの受入れ・誘致について」

〔会場〕

ITビジネスプラザ武蔵4階研修室

視察の冒頭に坂本委員長が挨拶を行い、担当課より取組の概要説明を受け、その後、質疑応答を行った。

（以下、別添資料との重複を避け、主なものを記載する）

【概要】

金沢市においては、歴史的な建造物や街並みだけでなく、そこに息づく伝統文化や生業が継承され、それらの独自の文化と産業を結び付け、新たな価値を創造することをまちづくりの規範としている。また、多くの高等教育機関が集積する全国有数の学園都市であり、2015年3月に北陸新幹線長野ー金沢間が開業、2024年3月には金沢ー敦賀間が開業し、東京へのアクセスとともに拠点性が向上した。こうした金沢市ならではの土壌を背景に、民間の活力や若者の行動力、大学など高等教育機関の知見、移住した人など外部の人材を活用する取り組みを進めるため、2023年には地域力再生課が新設された。移住定住の促進や関係人口の拡大による地域活性化を図っている。

【行政の取組】

金沢市では関係人口の拡大に向けた各種施策に取り組んでおり、2024年には「デジタルノマド×地域企業とのビジネスマッチングによる金沢の文化・観光活性化プロジェクト」、2025年には「Digital Nomado Base in KANAZAWA をハブとしたデジタルノマド北陸圏の形成」が観光庁の実証事業として採択された。

いずれも金沢市をフィールドとしたものであり、事業主体は株式会社パソナJOBHUB、株式会社Rinnas Design等で構成される。中でも株式会社Rinnas Designにおいては金沢市で広くホテル経営を展開しており、松下CEOが自身の運営するホテルにて以前からインバウンドの受入を行うなどの実績があることから、本事業の核となる人物であり、関係人口、交流人口の拡大を図る行政ともつながりがある。

【成果、課題】

2024年度の観光庁採択事業では、100年以上金沢の菓子屋を支えてきた老舗食品商社が金沢駅内で販売しているお菓子のインバウンド向け商品パッケージデザインに関し、ビジネスマッチングが成立するなどの成果があった。

2025年度事業では、地域企業とのマッチングの自走化に向けて、受入コミュニティである「Digital Nomado Base in KANAZAWA」を立ち上げ運営することとしている。

金沢市は下関市のようにパソナと包括提携に関する協定を締結しているわけではなく、助言や情報提供、また実証結果を共有するという位置づけであり、始まったばかりの実証事業ではあるが、2025年度事業の目標値である通年100名のデジタルノマド招致によって、受入れのノウハウや情報発信の仕組みを構築・蓄積し、そこから得られる効果を地域活性化に結び付けたいと考えている。

【その他】

研修室での座学終了後、会場となったITビジネスプラザ武蔵の視察を行う。当施設では、経営、IT、デザインの各ディレクターが在籍し無料相談を受け付けている。

ミーティングや情報収集に活用できるオープンサロン、本格的なスタジオ撮影もできるマルチメディアスタジオ、起業家や小規模事業者のためのビジネスブースを備える。

【主な質疑応答】

Q：パソナに対しては費用や労務負担はなく、フィールドの提供のみということであるが、事業にあたってはどちらから接触を図ったのか。

A：パソナが展開するデジタルノマド誘致事業が、地域力再生課が進める関係人口の増加という目標のコアの部分と合致しており、株式会社 Rinnas Design の松下 CEO との以前からのつながりもあることから協力関係にある。

Q：下関市においてはデジタルノマドを受け入れる施設が不足しているが、金沢市においてはどのような体制があるか。

A：株式会社 Rinnas Design が手掛けるワーク環境が整備されたホテルがデジタルノマドの受け皿となっており、長期滞在しやすい状況が整っている。

Q：2025年度のデジタルノマド100名招致という目標に向けての取組は。

A：北陸新幹線の金沢開業から10年、外国人観光客の宿泊数が227万人と増え続けている背景と、松下 CEO のこれまでの人脈などにより招致されるものとする。

Q：観光庁に採択された実証事業の費用は。

A：2025年度が約1,000万円。2026年度が1,200万円と聞いている。

Q：観光庁に採択された事業の成果を行政としてどのように活用されるか。

A：招致されたデジタルノマドを通じて、起業や投資の機会創出、金沢市の文化や食の情報発信、移住促進等を図っていきたい。



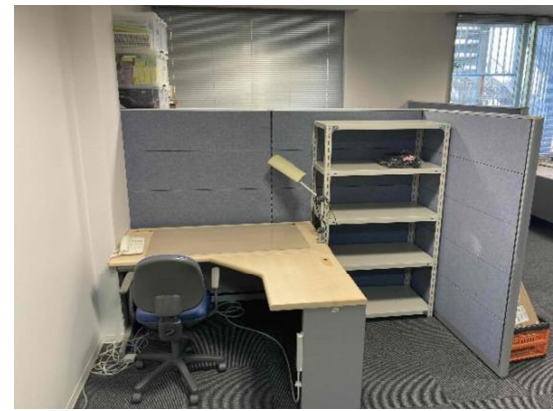
【坂本委員長によるあいさつ】



【金沢市担当者による説明】



【会場① オープンサロン】



【会場② ビジネスブース】

【新潟県燕市】 人口：75,617人 面積：110.94km²

県のほぼ中央、新潟市と長岡市の間に位置し、信濃川と信濃川の分流である中ノ口川、西川に沿って形成される。日本有数のものづくりの産地であり、金属洋食器、金属ハウスウェア製品は国内の主要産地となっている。

（２）「地域の人事部@燕の取組について」

〔会場〕

燕市役所議会棟

視察の冒頭に小林副議長から御挨拶をいただき、担当課より取組の概要説明を受け、その後、質疑応答を行った。

（以下、別添資料との重複を避け、主なものを記載する）

【行政の取組】

燕市では製造業の事業所が1,700社ほどあるが、そのうち6割が1～3人の小規模事業所であった。社長が1人で営業・設計・現場仕事をやっているような状態。そのため、目先の納期のことだけで経営課題に取り組めない現状があったため、多様な人材を活用することで解決を目指した。

2017年からは大学生のインターンシップ事業なども行っていたが、副業・兼業人材の活用にはフォーカス。しかし、そのノウハウがないため、産官学金での地域の人材確保を検討。国の方からも動きがあったため、関東経済産業局主導のもと、2022年から地域の人事部として実証事業が行われた。

その内容は主に次のとおりである。

- ①副活（副業活動）プロジェクト：地域企業と、本業と平行して副業を行いたい個別の人材とのマッチング・サポート
- ②大企業連携：地域企業と大企業の人材とのマッチング
- ③キャリアプラン／マップの策定支援：地元小規模事業者へ人事評価制度の導入を目指した標準型キャリアプラン等を作成

2025年からは実証事業が終了したため、「地域の人事部@燕」を開始。燕市独自の事業を開始している。

【成果、課題】

副活プロジェクトでは、令和4年（2022年）から令和6年（2024年）の間に15社23件のマッチングを行い、外部人材の助けを借りて職場環境改善やビジネスチャンス拡大のプロジェクトチーム発足や商品開発・企画立案などの実績を残す。また、大企業連携では、3社3件のマッチングが成立するなど成果が出ている。

今後は燕市独自での事業として、地域の人事部の機能強化、産官学金による支援体制等の強化が求められる。

【主な質疑応答】

Q：パソナとの関わりは。

A：令和4年からの関東経済局の実証事業の際の委託先として（株）パソナジョブハブ（人材バンクなど担当）が入っており、燕市から話を持ちかけたというよりは元々経産省とパソナと一緒にやっていったという経緯がある。

Q：人材のマッチングは、行政としてはどのように関わるのか。

A：代表は地元の人間であり、いろいろな地元の事情を分かっている状態である。そのため、地元業者の観点からの課題抽出等も正確にできていた。もともと燕市では歴史的に製造業の横のつながりが強く、良いとされたことは各企業が従いやすいという土壌があり、〇〇さんが言うならという形で広がった。

Q：燕市の地域の人事部（副業の人材マッチング中心）と中小企業振興条例の内容はすみ分けがどうなっているか。

A：燕市の中小企業振興条例は中小企業の包含的な課題についての内容であり、地域の人事部よりも上位の規範である。特に条例と排他的になっているところはないと思われる。

Q：燕市は人材流出が起きているか。

A：東京への流出は当然ある。新潟市との関係では、燕市に地場産業があることもあり、新潟から若者が来ることもある。近年は流出超過という状況ではない。

Q：地元の若者の地元就職状況はどうか。

A：若者の流出は当然あるが、高校生への市内企業のバスツアーなどを通して、Uターン等の事例もある。

Q：燕市は米どころだが、農家や農業会社からのマッチング実績はあるか。

A：現状としてはない。ただ、指摘のとおり燕市は米どころであり、農政担当部署からは人材不足という話も聞いており、今後はそのようなこともある可能性がある。

Q：企業の特許や企業機密と副業人材の関係は。

A：厚生労働省による副業人材とのガイドラインがあり、それにより行われていると思われる。

Q：今後の方向性は。

A：今後は製造業だけでなく幅広い事業に対応していく必要がある。最近では他業種からも相談を受けている。またインターンシップの受入れなども行っている。

Q：今後自走を目指す上での考え方は。

A：代表の考えとしては、新しい価値を生み出す人材への投資。運営体制としては、いろいろな人に人事部を使ってもらい、その成功報酬による自走。

Q：教育という観点からは何かやっているか。

A：所管が違うため正確なところは分からないが、幼少期から各種施設でこの地域がものづくりが盛んな地域であることを知ってもらうなどの活動を行っている。



【小林副議長によるあいさつ】



【説明を受ける様子】



【燕市議会 議場】

【新潟県新潟市】 人口：760,854人 面積：725.99km²

県の下越地方に位置する県庁所在地であり、政令指定都市。越後平野に位置し、信濃川、阿賀野川等の河川流域は低湿平野と多くの潟湖が形成されている。江戸時代には北前船の西回り航路における日本海側屈指の港として発展し、1858年の日米修好通商条約における日本最初の開港地の1つとなった。

（3）「沼垂テラス商店街について」

〔会場〕

沼垂テラス商店街 大佐渡たむら2階

視察の冒頭に坂本委員長が挨拶を行い、株式会社テラスオフィス 高岡様より取組の概要説明を受け、その後、質疑応答を行った。

（以下、別添資料との重複を避け、主なものを記載する）

【概要・取組内容】

- ・沼垂（ぬったり）の地名は日本書紀にも出てくる「淳足柵（ぬたりのき）」から。元々沼垂は全部で7つの寺に囲まれている寺町であり、年齢が高い人からは「寺町」「沼垂寺町」と呼ばれていた。
- ・沼垂の近くには日本石油、東芝ガラス、北越製紙などの大きな工場があり、高度成長期には工場の従業員により市場として栄えていた。しかし、今から10数年前は、店員の高齢化、商業施設の郊外出店等の影響により、数店舗しかない寂れたシャッター街となっていた。
- ・商店街の居酒屋である大佐渡たむらの二代目が、自身の店の向いに惣菜店を出し、その翌年にノスタルジックな雰囲気を入り込んだ当時30代の夫婦によるカフェが出店。そこからその店を入り込んだ陶芸家の夫婦が出店し、1年に1店舗というゆっくりとした歩みでスタートした。
- ・3店舗ができた時点でメディアが注目。これに自信を持ち、再生プロジェクトがスタート。元々この市場通り一体のシャッター店舗は当時の市場組合が管理していた。しかしその市場組合も組合員が高齢化・減少し、事務管理能力も低下。これ以上の店舗出店は組合のルール上受け入れられないとなったため、大佐渡たむらの二代目と組合のキーマンが話をし、事業計画を作成。金融機関も話に乗ってくれ、法人を設立して市場の土地・建物を買い取った。市場組合は土地・建物を売却した後、そのお金を分配して解散。その後は権利を買い取った株式会社テラスオフィスが出店管理を行っている。

【成果等】

- ・株式会社テラスオフィスに土地・建物の権利が移ったことで出店したい人にすぐ建物を貸し出すことができるようになった。今は店舗はほぼ埋まっている状態。
- ・2015年に「沼垂テラス商店街」に。コンセプトは「ここでしか出会えないもの」「古くて新しいもの」

- ・今では「るるぶ」や「まっぷる」などにも掲載される商店街になり、各種賞なども受賞して知名度も上がったことで、視察も大きく増えることとなった。
- ・ここにしかないものとしてオリジナル商品づくりや地域の空き家を活用したサテライトショップ、コワーキングスペース開設等の各種取組も行っており、毎年必ず朝市・冬市といったイベントを行っている。
- ・活動は基本的に民間主導で行っているが、行政とも協力して公衆トイレ、道などのハード面の改修も行ってもらっている。

【主な質疑応答】

Q：今入っている店舗は、公募等を行っているのか。

A：公募は一度しか行っていない。埋まっているのは全部知り合いであったり紹介を受けたりしたつながりのある人たち。公募をしなくても次々に入りたい人が出てくるのが現状である。

Q：テナント料はどのようになっているか。

A：公募をしたときは1シャッター2万円だった。大体2シャッター（10平米程度）で1店舗ができるような感じ。ただし、最初に入っていた方等にはもっと安い条件で入ってもらっており、そのあたりは出店希望者にきちんと説明している。そのほかの条件はあまりない。

Q：リノベーションをした店舗が卒業した場合、そこを次に借りる場合の賃料は。

A：入る人はそのまま使ったり自分の気に入るようにさらにリノベーションをしたりするが、元々の状況によって賃料を変えたり、優遇などはあまり行っていない。

Q：現在、入れ替わりはどれくらいか。

A：コロナ禍時にお客が来なくなって決断したり、手狭になって卒業したりなどで入れ替えは定期的に起きており、これまでに十数店舗は入れ替わっている。

Q：起業のサポートなどは行っているか。

A：こちらとしては物理的なサポートは行っていないが、起業や運営ノウハウにあたっては新潟商工会議所等でベースを学んでもらい、自身でスタートアップの補助を受けたりなどしてもらおう。また、商店街の仲間たちでの情報共有や助け合いが行われている。

Q：商店街としての組織・組合はあるか。

A：商店街としての組合はない。株式会社テラスオフィスが大家であり、運営をしているという形をとっている。ただし、沼垂テラス商店街という任意団体はつくって皆に入ってもらっており、イベント等のため市・県からの補助を受けている。

Q：テラスオフィスの収入は賃料だけでやっているのか。

A：基本的にそのとおりである。そのため最初の事業計画が弱くて、マンパワーでギリギリやっている状態だった。自社が小売りをやるようになったので、それが少し伸びてきて売上げが立っている状態である。

Q：下関でも商店街に店を出したくても権利者が貸してくれないという状況があったりする。なぜ沼垂テラス商店街はうまくいったのか。

A：代表が元々この商店街の人間であって、半世紀以上の歴史の中で組合の方々と信

頼関係があったということ、ここは市場であって人が住んでいるところではなかったということ、組合の土地・建物であり、権利の一本化がなされていたことが挙げられる。



【説明を受ける様子】



【現地視察の様子】