

提案内容（資料）

職住接近「まち・ひと・しごと」創生事業

（全体概要）

新たな産業が次々と生まれ、人が集まってくる。町内の既存事業者との交流が始まり、街全体が活性化する。そうした未来への希望溢れる三芳町にする。

三芳町は、都心から30Km圏内にあり、都会と田園的風景が同居する街である。田舎生活に憧れながらも都会的生活も捨てられない、という若者の指向に適した環境にあるが、その魅力が知れ渡っていないという課題がある。

その一方で、高度成長期に形作られた三芳町の姿が転換期を迎え、人口減少、高齢化の進行など、町の存続基盤に揺るがす変化が起きつつある。

ここでは、そうした状況を踏まえつつ、新たな産業を喚起しつつ、ワークライフバランスの実現ができる、職住接近「まち・ひと・しごと」創生事業につき提案する。本提案は、次の6つのサブシステムより構成される。それぞれは、個別事業としても実施可能であるが、統合的に実施することでのシナジー効果が生まれるように構成している。

1. 定住型・新規事業者の誘致
2. 定住型・新規事業者の育成
3. 生産者と消費者が交流するバザール
4. 三芳パーキングエリア：パーク&ライド+ウオーク事業
5. 出産・退院直後からの母子支援
6. パラレルキャリアの「まち・ひと・しごと」

個別の事業内容については、それぞれ項目を分けて提案する。

（1）定住型・新規事業者の誘致

街が健全に発展してゆくためには、次々と新たな産業が生まれ、そこに人が集まってくる、既存の事業者との協業が発生する。産業競争力強化法に基づく認定市区町村制度を活用し、町外からも若い感性を持つ事業家を、ビジネスの中心地である東京に近接する三芳町に誘致する、「三芳町だから、三芳町で創業したい」と感じさせる、創業スクールや見学ツアーの開催を提言する。

1. 職場と住まいが近接していなと成り立たない事業ができる街

例えば、農業・畜産、顔の見える農産加工、工芸品の制作・販売、試作開発型の工業製品など、生産現場と生活空間が近くにある必要がある事業。

それに適した空間が三芳町にはある。

2. 三芳町は、田舎暮らしと都会的な生活が両立できる街

都心からも近接しており、利便性が高い

子供の教育環境も充実（小中高一貫校、主要大学も通学圏内）

3. 縦横につながる高速道路網の要衝に位置する街

4. 理化学研究所や大学とも連携しやすい街

社会起業家や農業での起業を目差す人が増えているが、①都会的な生活にも未練がある、②十分な収入が得られるか不安、③子育てや教育環境への不安などが起業を躊躇させる要因となっている。三芳町は、そうした課題に応えられる創業に適した地域である魅力を知らしめるイベントとして、創業スクールや見学ツアーの実施を提言する。

（2）定住型・新規事業者の育成

国の手厚い創業支援策もあり、創業者は増加傾向にある。しかしながら、起業1年目で半数が淘汰されるという厳しい世界。地域活性化にはつながる「小さくてもピリリと光る事業計画を発掘し、育てる」ための施策こそが要となる。

1. 顧客がついてから創業する、プレ創業施設

事業仮説を検証するためのプレ創業が体験できる施設が望まれる。①小規模の試作品開発、②試作品のテスト販売、③手厚いハンズオンなどが、その支援内容となる。

2. 町民による創業者へのハンズオン

(1)町内に居住するシニア、(2)町内に活動拠点を持つ企業の従業員の協働による街づくりを意図する。リタイア後のシニアは、「自分の培ってきた経験を伝えたいという思いがある。CSV（共通価値の創造）に力を入れている企業では、社員を社会貢献活動に参加させるようになっている。

3. 思いついたら、いつでも使えるファブラボ

汎用旋盤、フライス盤、ボール盤、3Dプリンター、レーザーカッターなど、町内の事業者が試作開発に使える工作機器を備えた施設。指導員として工作機器の取り扱いに習熟したリタイア後のシニアを充てる。

4. 量産を視野に入れて、試作に応じてくれる町内製造業とのマッチング

5. テスト販売に協力してくれる販売店のマッチング
6. 創業者に町内の空き工場、空き店舗、空き家等の活用を促す。

(3) 三芳バザール賑わい公園を、生産者と生活者の交流拠点へ

新規創業者にとっても、既存事業者にとっても、マーケティングが命。土産物店・農産物販売を超える活用が望まれる。生産者と消費者が交流することで「何かが生まれ続ける場」とすべきである。

1. 地元事業者のパイロットショップ

テストマーケティングの場でもあり、事業性を検証する場として運営する。

みよし野菜だけでなく、農産加工品や工芸品、工業生産品も合わせて展示・販売する。

2. 既存事業者と創業者の交流の場

既存事業者は創業者から新しい感性を、創業者は先輩から商売のやり方を学ぶ。

行く行くは、互いを補完しあう協働の切掛けとなす。

3. 箱物施設からの脱却

苅谷ハイウェイオアシスは、パーキングに隣接する施設として知られている。

しかしながら、近隣に大型のレジャー施設がある当地には不適切と考える。

三芳町の自然環境・みどりを核にした公園とすべきと考える。そこでは、来場者も参加できる体験型イベントを定期的で開催されており、また来てくれるバザールというお馴染みさん化を目差すべき。初期投資と維持管理が発生する、設備投資型は将来に負の資産を残す恐れがあり避けるべきである。

(4) 三芳パーキングエリア：パーク&ライド+ウォーク事業

上り車線にある PasaR 三芳は、歩行者が一般道側とも自由に出入り可能な隠れた名所となっている。この機能を街づくりに取り入れる。

1. 一般道と出入り自由な歩行者専用通路

フルインター化に伴い、その際、役目を終える現行 ETC 出入り口を歩行者専用通路に転用することで、上下車線とも歩行者が外部と出入り可能な魅力あるパーキングエリアとなす。ここでのイメージは、他地域の観光地に向かう道すがら途中下車してもらおう提案である。

ICから降りることは、それなりの目的感が必要であるが、たまたま立ち寄ったパーキン

グからの衝動的な観光への誘導を意図している。

2. 三芳バザール賑わい公園への連絡通路を設ける

そこからマイクロバスで観光スポットに移動、そこからは歩いて散策してもらう。

三芳町の良さを感じて貰うには、徒歩でという意図も含まれる。

周辺の交通渋滞の低減、各店の駐車場を最小限にできる副次的効果も。

3. この散策で買ったお土産は、帰路にピックアップできるサービスを付帯させる

これから目的の観光地に出かけるのに、たまたま立ち寄った店での買い物、

特に生鮮食品の買い物には躊躇するものがある。各店のお土産を帰路にまとめてピックアップできることで、この心的ハードルを低減させる。

4. 偶然の町内散策から三芳町の良さを知ってもらう

今回は、三芳町を目的とした観光に、住んでもらう切っ掛けにする。

(5) 出産・退院直後からの母子支援

「産後ケアに手厚い街」とすることで、新婚世代の夫婦の転入を促す施策を提言する。

1. 産後ケアの充実した三芳町へ

母子の体のフォローは、1ヶ月検診、3ヶ月検診等でなされている。それでも、一人で家の中に閉じこもり乳児の世話を追われる新米ママの負担には大きなものがある。出産後の体の回復も癒えぬまま数日で退院という実状もあるが、核家族化の進展で、新米ママは誰の助けも得られずに孤立し、慣れぬ子育てに疲弊している。こうした現状に対応する、ホテル形式の産後ケア施設はあるが、利用料も高額で一般的な家庭には負担が大きい。東京都世田谷区は、産後ケアが充実した地区として知られ、転入率も高い。

2. 気軽に利用できる乳児サロンの設置

ここで提案するのは、新米ママが買い物ついでに気軽に立ち寄れる乳児サロンである。その役割は、「同じ様な月齢の乳児を持つママが愚痴をこぼせる場」である。医療に関わる要素を切り離すことで、運用経費の負担を減らす。設置場所としては、スーパーや商店街の一角に設置協力を依頼することで、施設負担費の軽減を図る。

なお、乳幼児の異常は新米ママには気づきにくく、急変も多いことから、近隣の病院と提携を結ぶとともに、子育て経験のある看護師経験のある先輩ママをサポートとして配置することが望ましい。