

◆（村上）

温泉保養公園の今後の在り方について。

町では、平成2年にふるさと創生資金を活用して掘削に成功した温泉をまちづくりに活用すべく、平成4年に温泉保養公園クアパークラ・フランス基本構想を策定し、健康づくり、地域産業活性化、地域文化の創造を原点に据えて、町の振興発展に取り組んできました。温泉保養公園は、大きくラ・フランス温泉館やホテルゆららの核施設ゾーン、デイサービスセンターとそれに併設されているききょう荘の福祉ゾーン、多目的芝グラウンド、テニスコートや公園などのにぎわいゾーン、遊歩道などの保全ゾーンの四つの区域で構成され、中でもラ・フランス温泉館は温泉の保養、友との交流、娯楽文化の機能を一体化させることで心身をリフレッシュして健康で文化的に過ごす場所を創出し地域内外の交流を図る観光施設として、あるいは雇用、物産販売などを通じた地域産業活性化施設として、その成果を期待されたものであります。

また、施設管理運営においては、効率よく積極的な事業展開を行い、住民の健康、福祉の増進に資するとともに、あわせてサービス産業としての独立採算を施行し、第三セクター、株式会社紫波まちづくり企画が設立されたものであります。

さて、あれから約25年たちますが、当時の第三次紫波町総合開発計画の基本姿勢である新たな豊かさや潤いのある住みよい地域社会の実現の具現化は果たして図られているのでしょうか。

そこで、以下の3点についてお尋ねします。

一つ目、先ほど申し上げました大きく四つのゾーンは、相互に機能し合いながらそれぞれの個性は生かされていますでしょうか。

二つ目、ラ・フランス温泉館の経営改善の一つとして、プール営業日を縮小してエネルギーや人件費の節減に取り組んでいますが、通年で営業していたころと比べて効果はあったのでしょうか。また、今後のプール事業に対する抜本的な見直しは考えていますでしょうか。

三つ目、温泉保養公園はオープン当初から二つの法人によって管理運営していますが、オープンから20年以上たち、それぞれの実績と経験が蓄積された今、エリア全体の合理性や各ゾーンの相乗効果を高めるためには、一つの経営体による一体的な事業運営が望ましいのではないのでしょうか。

◎（町長）

初めに、温泉保養公園の1点目、核施設、福祉、にぎわい、保全の四つの相互機能についてであります。温泉保養公園は平成2年にふるさと創生事業により温泉を掘削して以来、平成9年開館のラ・フランス温泉館を中核に、町内外から人が集まる憩う場、健康づくりの場、そして雇用創出の場として、観光と地域産業の活性化に大きな貢献をしております。

現在、エリア内には、入浴施設である温泉館を中核に、観光客やビジネスマンなどを受け入れる宿泊施設やデイサービスセンター併設の温泉保養施設が隣接しております。また、レクリエーション施設としてテニスコートや多目的芝グラウンドは幅広い世代の人々に利用され、にぎわいを創出し、東根山麓には自然散策の遊歩道を設置し、癒しのスポットとして利用していただいているところであります。

今後も温泉資源と自然に恵まれたロケーションを生かしながら、人々が集う健康増進とくつろぎの場として、また交流の場として、各分野の特色を引き出し、利用者の多様なニーズに沿った観光の拠点として機能をさせてまいりたいと考えております。

次に、2点目の温泉館のプールに関するご質問でございますが、現在は土日、祝日及び学校の長期休業に合わせた営業を行っています。これにつきましては、プール利用者の減少対策とランニングコストの削減を行う目的により、平成21年から営業日数を縮小しているところであります。

一方、現在の利用状況ですが、営業日においては個人主催のスクールやサークル活動、幼稚園や中

学校水泳部などの利用も多く、公的な健康増進事業の提供から、自主企画としての教室開催や個人の練習会などへその利用形態も変わりつつあります。

このことから、今後の利用動向や利用者の要望、営業経費を比較し見きわめながらプールの営業に関し研究をしてまいりたいと考えております。

次に、3点目の温泉保養公園の事業運営についてであります。

現在、温泉保養公園内の温泉宿泊施設と公園施設に関しては株式会社紫波まちづくり企画へ、デイサービスセンター併設の温泉保養施設は社会福祉法人紫波会へ、それぞれ指定管理者制度による運営委託を行っています。また、森林等の保全及び温泉管理については、町の直営管理であります。

各分野はそれぞれ関連性があるものの、施設が持つ制度上の性格や管理方法、利用形態等が異なることから、一経営による一体的運営に関しては現時点ではそぐわないと考えております。

しかしながら、温泉保養公園全体の多目的利用という観点から、それぞれの施設において開催する事業や利用者が行う自主的活動など、その利用方法についてはさまざまな可能性があると考えます。

今後につきましても、効率的・合理的管理を念頭に置きつつ、各ゾーンが持つ特色を生かしながら相互に連携していきたいと考えます。

◆（村上）

先ほどの一つ目の質問ですが、相互に機能し合っているか、そしてそれぞれの個性が生かされているかというところをこれまでの経過については伺いましたが、どのように機能し合っているか、またはそれぞれの個性が生かされているか、そこを具体的に改めてご答弁をお願いしたいと思います。

◎（商工観光課長）

それぞれの機能についての連携の仕方というふうなことでありますけれども、一体的な経営という前に、それぞれが行っている事業目的という面で考えますと、やはり温泉館ですとか、あるいは宿泊施設に関しては町民の、あるいはお客様の憩いの場というふうなことで機能してございますし、温泉のほうに宿泊をしながら多目的グラウンドなどを利用するケースというふうなところでも、その辺では連携があるというふうなことであります。

また、浴槽といたしましては、デイサービスセンターのほうを利用される方もいらっしゃるということで、おそらく利用される方についてはそれぞれの選択肢というふうなことで、それぞれの温泉のほうに入りに行くのではないかなというふうなことでありますが、やはり行く目的というものにつきましても、福祉利用が目的なのか、あるいはくつろぎ、あるいは健康の増進の目的なのかというふうなことで、そちらのほうを運営する事業体の性格もそうですし、利用される方の目的というものも違いがあるというふうなことで、そちらのほうはそれぞれの選択というふうなことでお願いしてあります。

ただ、相互の関係というものはございますので、こちらのほうも担当課のほうと連絡をしながら対処するというふうなことになるかというふうなことであります。

◆（村上）

個性という点で、核施設のラ・フランス温泉館、株式会社紫波まちづくり企画はサービス産業としての独立採算をめざし、第三セクターとして設立されたものでございます。

この第三セクターとしての個性は生かされているかどうか、直近の決算の状況も踏まえて改めて伺います。

◎（商工観光課長）

これまで第三セクターに関しては温泉館が開館以来、指定管理者の協定に基づく経営の委託というふうなことでお願いしてまいったところでもあります。

それで、個性に関してでありますけれども、実際これまでの経営状況、それから入館者数など、ずっと経緯はとってあるんですけれども、開館当初に比べますとやはり利用人数というのは落ち込んでいるというふうな、落ち込みといいますか、緩く下がっているというふうなことは認識してございますけれども、まちづくり企画株式会社に関しましてもやはり企業努力というふうなことで、いかにお客さんを入れるかというふうなところ、経営改善を含めながらいろいろと考えてさまざまなイベントを行ったり、あるいは先ほど申しました多目的グラウンドあるいはその施設全体の、公園全体の多目的な利用というふうなことでさまざまな手だてを打った上で集客を図っているというふうな状況もございますので、現段階でいえばかなり努力されているというふうに感じております。

◆（村上）

では、ただ今まで伺った件につきましては三つ目の質問と関連性がありますので、一旦ここで二つ目の質問の再質問に入りたいんですけれども、プールの営業日調整については平成20年の大幅な燃料費の高騰を受けて翌年度から行われました。そして、その後平成23年の東日本大震災を経て継続されているものと記憶をしております。営業日が変わっていますから、利用形態が変わってくるのは当然のことと考えております。

そこで質問でございます。

プール部門の売り上げと経費のバランスは現在どのようになっていらっしゃいますでしょうか。

◎（商工観光課長）

プールの利用状況、それから売り上げ等について報告をさせていただきます。

平成20年までは毎日営業ということでプールを営業しておりましたが、先ほどの理由により、平成21年から営業日を縮小するというふうなことで、さまざまなコスト節減ですとか、そういったことに取り組んでいるということでもあります。

その結果どうなったかというふうなことでありますけれども、平成20年あるいは18年から20年ぐらいのものと今現在のものをちょっと比較してみましたところ、プールの売り上げ自体は平均するとやや270万円ほどの売り上げは落ちているということでもあります。

もう一つの観点からいいますと、プールの営業に関するランニングコストとの比較でありますけれども、そちらに関しては、例えばプールを温めるための重油ですとかあるいは水道料、そういったものがどの程度削減できたかというふうな観点もございます。

そちらによりますと、プールを縮小する以前に関しては平均しますと大体重油、それから水道、それからプールを開館する場合は人件費もかかっておりました。必ずプールで泳ぐ場合はそれを見る監視員をつけなければならないということで、そういった方のコスト、そういったものがありまして、その売り上げとランニングにかかるコストの差額でありますけれども、約700万から750万ほどのコスト削減が図られているというふうな認識しておるところでもあります。

◆（村上）

売り上げと経費のバランス、いわゆるプール部門は黒字でしょうか、赤字でしょうか。

◎（商工観光課長）

プールに関するものに関しては、先ほども申しましたとおり、人件費のほかにプールの温熱を維持するための経費ということで、燃料代、それから水道料金というものがかかるわけですが、こちらのほうの比較においては重油、それから水道料金に関してプール分を区別してちょっと算出というのがなかなか困難な状況でございますので、今赤字か黒字かというところはちょっと申し上げられないんですけども、最盛期だったころ、大体平成10年から12年、13年ぐらいのところだと大体ちょうどプラスマイナスゼロというふうな状況だったのではないかなというふうに考えられます。

ただ、現在はそれを考えますと、やはりそれ、プラスマイナスゼロから黒字の間ではないのかなというふうには考えております。ちょっと区分が難しいので、プールの部分だけ抽出することがちょっと今困難な状態なので、そこはちょっと申し上げられないんですけども、予測ではそのように考えております。

◆（村上）

削減から8年たっているわけですが、すると、プール部門が、想定、それは憶測でお話されていると思うんですけども、根拠もなく今の営業状況を続けていっちゃるということになるんでしょうか。つまり、日数を減らす、元に戻す、そういったところも慣例にならってというか、この8年間の状況をただ続けているというふうなことになるのでしょうか。

◎（商工観光課長）

ちょっとつけ加えたいことがございまして、答弁のほうでは土日、祝日、それから長期休業のみ営業しているというふうな答弁でございましたけれども、ちょっとつけ加えますと、土日、それから長期休業に関しては、一般利用の方の営業日というふうなことで、一般の個人のお客様に開放しているというところではありますが、実際利用されている形態からいいますと、団体利用ですとかあるいはグループの利用、それから学校さんなり、児童施設さんのほうでもご利用をいただいているというふうなことで、そちらに関しての団体利用ということでおおむね金曜日、それから月曜日に関してはその団体さんに対してプールを開放して、利用料金をいただきながら運営をさせていただいているというのが現状でございます。

こちらは、その週あるいはその月によって利用状況はばらばらになるのですが、そういった利用もこれからは増えてくるのではないかなというふうに考えておりますし、もちろんそういったPRも兼ねながら、今後その利用動向を見ながら、なるべくそういった団体、サークルあるいは学校さん、そういったところに利用いただくようお願いしてまいりたいなというふうに考えます。

◆（村上）

プールの営業努力につきましてはただ今伺いましたけれども、温泉部門とプール部門があって、そこで使うエネルギーが一緒であるから、ひとまずプールは営業努力を続ける。もしかしたら、その経営管理がそれぞれの部門しっかりとなされていないというのが現在の経営状況、思わしくない経営状況につながってきているのではないかなと考えるのですが、その辺のシステムのことも含めてどのようにお考えかお伺いしたいと思います。

◎（商工観光課長）

現在は宿泊部門、それから日帰り入浴部門、それからプールに関しても同じ一会社のほうで経営をしているというふうなことになります。

こちら、例えばプールの部門だけ切り離れた営業ができないかなというふうなこともあるとは思

うんですけれども、実際のところはやはり設備などや、それから人に関しても一つの窓口、あるいは一つの設備というふうなことで一体化になっている部分がございますので、それを分けるということ自体がなかなかちょっと現時点では難しいのかなというふうに考えております。

そちらのほうのランニングに関しては、プール、それから温泉館、同じ源泉を使っておりますし、それから同じボイラー設備を使っている関係で、その辺の区別に関しては今後気をつけていって、これからの経営の参考にしてまいりたいというふうに考えます。

◆（村上）

改めまして、プールに関してでございます。

今後、全日営業という考えはないのでしょうか。

◎（商工観光課長）

現在、月曜日、金曜日を中心に団体さんあるいはグループのほうへ開放しているというふうなことの理由としては、土日に関しては一般の方が利用されるわけなんですけれども、そちらの余熱の利用ですとか、あるいは余熱利用という観点からそのような営業になっております。

ただ、今後やはりプールの利用に関するPRも大事だと思いますので、そういったことで各児童施設さん、それから学校さんですとか個人のサークルの方、あるいは例えば長寿健康課ですとか町体協のほうの水泳教室、そういったところにお声をどんどんかけて、利用者が増えたとすれば利用日のほうは伸びていく可能はあると思いますけれども、現段階でいきなりやはり全日営業というのは厳しいのかなというふうに考えています。

◆（村上）

では、ただ今までプールの方をお伺いしたわけなんですけれども、温泉館部門の収支状況を確認しますと、公園管理の受託料600万円を引きますとややトントンです。プール部門はトントンあるいは黒字であるということであれば、温泉部門が赤字の要因ではないかという話にもなってくるのではないかと思います。プール部門は人件費や光熱費の関係で営業日を減らして、それでトントンあるいは黒字。

では、その方法を温泉に当てはめた場合、温泉が赤字であれば営業日数を減らして、人件費と光熱費を減らして、人が営業日、例えば週7日やっているところを5日あるいは4日のところに来てもらうという方法もプールと温泉、同じことで考えれば当てはまると思うのですが、温泉部門についてはどのようにお考えでしょうか。

◎（商工観光課長）

先般、議員の皆様には28年度の決算報告書をご提示申し上げました。今年度の経営状況というのはそちらのほうの資料のとおりでございます。温泉館全体で、温泉館、それからまちづくり企画全体で考えますと、今年についてはマイナス180万円というふうな決算の数字が出ております。

これに向けて、先日ラ・フランス温泉館、まちづくり企画株式会社のほうで総決起集会というものを開きまして、そちらの中で出されたところでは、やはり今年以上に、これまで以上に営業努力を続けていくという社員が一致した決意で今年の29年度に臨むというふうなことで、新たにされたというふうなところがありますので、その温泉館の温泉の赤字、黒字というよりも、まずは入込数を増やすというふうなことで努力されているというふうに考えております。

◆（村上）

では、今最後に、赤字、黒字ではなく、入込数を増やしていきたいということであれば、そのお考えに沿えば、プールを全日営業にしていくのがそれにはかなうのではないかと思うんですが、その点はいかがでしょう。

◎（商工観光課長）

プールに関しては、やはりコスト、営業日を減らしたことでコストが削減できているというふうな考え方に基づくものでありますので、そこはちょっと今全日営業ということになかなか結びつけにくいのかなというふうには感じますけれども、将来的にやはり全体の入館者数の底上げができればプールもだんだん営業日数を増やしていけるのではないかと、それに向けて努力をしていくというふうに考えます。

◆（村上）

プールへの考え方と温泉への考え方と、会社全体のこれから向かっていくべき方向性と、何かそれぞれがばらばらでないかと私は今聞いていて感じます。

総決起大会をされたというのは先ほど伺いました。会社の3カ年計画なども提出された資料をもとに拝見をしているわけですが、それぞれの部門の、先ほども温泉保養公園全体の相乗効果というお話もしましたけれども、温泉館があって、ゆららがあって、道の駅があって、一つのまちづくり企画なわけです。それがそれぞれ個別の計画と、まちづくり企画という名前になった場合の方向性が、それぞれがベクトルが合っていないように聞こえてくるわけですが、まちづくり企画としては今後どのように向かっていきたいというふうに考えていらっしゃるのでしょうか。

◎（商工観光課長）

まちづくり企画に関しまして、この4月から商工観光課のほうも経営会議のほうに参画させていただいておまして、毎月いろいろ議論されているところでありますけれども、昨年と今年の違うところは、組織の中の会社内の組織の変更というんでしょうか、そういったことがございまして、例えば果りん亭のほうの売り上げに関してはちょっと落ち込みが激しかったということで、やはりその辺をノウハウを持ったスタッフをそちらのほうに移動なりというふうなことでございましたし、組織自体も大きく変えたというふうに認識しております。

ですので、仕切り直すというふうなところも実際のところはあるのかなと思いますので、そういったそれぞれプールの問題もありますし、全体の入込数、それから各部署の売り上げ、そういったものをやはり動向を見ながら、総合的に判断しながら、今後の経営方法というんでしょうか、そういったことを考えていければいいのかなというふうに考えております。

◎（副町長）

若干補足させていただきます。

まちづくり企画の経営的理念の基本は、先ほどプールとか温泉のお話いただきましたが、基本的には温泉という概念をベースとしながら、ただ、確か当時は温泉以外にも熱利用ができて、プールもということで、毎日営業をずっと続けてきましたが、先ほど課長が申し上げた経緯から、今は毎日ではない状態でプールはやっています。

温泉については、温泉保養公園の核であり、中心であり、基本であると思っていますので、考え方としては、温泉を楽しむ方々をもって経営上安定した体質を目指していき、配付させていただきましたまちづくり企画の資料あったと思うんですが、あそこにあるように、昨年度は300万弱の赤字でしたが、今年度はぜひともまた黒字に戻したいということで考えていますが、考えの中心はあくまで

も温泉を皆様方に楽しんでいただくという考えでございます。

それから、果里ん亭、道の駅につきましては、上がり下がりがありますが、最近どうも396号線沿いの厳しさを肌で感じているところですので、経費削減とともに特色のあるレストラン経営を目指していきたいと思っています。

それから、プールにつきましては、子どもさん方が楽しんだり、あるいは年齢問わずに健康増進の施設としての利用をできる施設でございますので、今後の利用の皆様方の状況を見ながら、課長が申し上げたとおり、毎日営業しないという視点よりも、どういうふうにしたら喜んでいただき、経営上もプラスになるかという視点を持っていきたいと思っております。

あとは、先ほど議員さんおっしゃった四つの目的ありますが、それらの相乗効果につきましては、結構ききょう荘とは連絡をとりながら、お互いに両方が休むことのような手段をとったりとかですとか、あそこに楽しんでこられた方々ががっかりしない、喜んでいただけるような努力をこれからもしていきたいと思っております。

◆（村上）

あくまでも温泉がメインであって、プールは健康増進とか、そういった部分にも使っていきたいというお話でしたけれども、もしそうであれば、プール部門に関して、会社として考えるその時間帯、人員というのは非常に非効率ではないか。であれば、プール部門はもう一切廃止して温泉に集中するというのも一つの手なんじゃないかと感じます。住民の健康や福祉の増進に資する部分、それをプールで補うといった場合、またはプールをまちの健康増進に活用する公的な部分として、先ほど課長は施設が一緒であるから分けることは難しいという話がありましたけれども、場所は一緒かもしれないけれども、やり方はさまざまあると思います。そこを公的な部分として指定管理するという考えもあるのではないかと思います。プールの効果というのは、皆さんご存じのとおりです。陸上で行うウォーキングに比べてかなりのメリットはございます。

そこで、例えばプールの年間経費を町で予算化して、平日、町の事業内容に合わせたそういった健康増進事業に活用する。ただ、それだけでは町の負担が増えるわけですから、利用者の売り上げを会社から行政財産使用料として納めてもらえれば、それがもしかしたらプールの固定費相当には満たないかもしれませんが、将来の健康寿命が延びたとか、または医療費の伸びが緩やかになったとか、そういった効果もたえられるかもしれません。会社としても、プールの営業の固定費、経費分というのは担保できますから、プール売り上げを全額納めたとしても、プール部門が赤字の原因とはならない。集中して温泉部門の営業に特化できるということにもなると思います。プール営業は、私とすれば、やめるのか、全日営業にしてそのように多く使ってもらって町の事業に活用する、私はこの二つのどちらかを選択することが良いと思いますが、それについてはどのようにお考えでしょうか。

◎（町長）

今、プールの利用についてご質問ありました。私のほうにも、冬期間、やはり外のウォーキングよりも温泉プールを利用するほうが高齢者にとってやはり健康増進、そういうお話も聞きます。

整理しますと、多分過去の経緯は、限定した営業に変えたのは、多分その時点ではコストと費用ということで明らかに通常営業するよりは燃料費あるいは人件費で削減した部分で、私が考えるには、やはりそこでプールを切り詰めたことによって経営としては多分プラスにここなってきたと思います。

ただ、それを営業に戻すということは、やはり先ほど議員ご指摘のように、ラ・フランス温泉館というか、まちづくり企画の経営としてはかなり厳しいのかなと。私、社長ですので、感覚的にわか

ります。

別な、先ほど健康増進あるいは子どもたちのために、町内では冬期間使えるプールはあそこだけですので、別な観点である意味事業を組まないといけない。あるいはもう一つは、例のチップボイラーのあそこから温泉プールにまで配管が行っていないそうでありまして、そうでありますが、当時聞きました。そこへ通すのは150万ぐらいやはり工事費がかかるという話ではありますが、そこはやはりイニシャルコストで何かで手当てをして、そういう方法もまたあるかもしれません。

そういうことで、町としては、プールを廃止にするということは毛頭考えていませんので、それをやはり通常営業にするようにもう少し試算をしながらお示しをしたいというふうに思います。

◆（村上）

それでは、三つ目の再質問に入りますけれども、一体的な経営というのは今のところはすぐわないというお話でございましたけれども、その中で、施設が持つ制度上の性格とか管理方法、利用形態等が異なるというふうにありましたけれども、具体的にどういった部分なのか、そこについて伺います。

○（議長）

質問が根幹に関わる問題ですが、いいですか、課長の答弁で。では商工観光課長。

◎（商工観光課長）

一体的な経営自体がやるべきかどうかというところ以前に若干情報提供をさせていただきたいと思うんですけれども、実際広い公園の中に多目的グラウンドですとか、あるいはテニスコートなどが存在しておりますし、今言ったプールもその中の一つの健康増進の施設としての一つだと思っております。

その利用者の関係なんですけど、実際どういう利用が多いのかというふうなことよりも、この公園自体がやはり多目的公園であるというふうな位置づけというふうに捉えておりますので、実際サッカーのグラウンドもありますし、テニスコート、それからプールもあるんですけれども、それ以外の利用というのも実はかなり多いなというふうに感じております。

例えば、最近利用が多いと思われるのは、グランドゴルフですとか、あるいはペタンクといった新しい競技というんでしょうか、あるいはドッグランですとか、あるいはフリスビーとかそういった競技、それからサッカーグラウンドを利用したラグビーの練習をされている学校もありますし、最近相談にあった件は、薬剤散布用のドローンの練習会場として多目的グラウンドを使いたいというふうな相談も受けたりしております。また、9月にはツール・ド・みちのくということで、クラシックカーが集うようなイベントなどもいろいろ企画されておりまして、一つ一つの施設、繰り返しますけれども、テニスだったらテニスあるいはグラウンドだったらグラウンド利用、サッカーだけではなくというふうなことで、全体的な利用、多目的な利用が増えているというふうな現状であるということを取りあえず今お答えしておきたいと思えます。

◎（副町長）

四つのゾーンの一体的ということですが、繰り返しになる部分もあるかと思えます。大きく違うのは、ききょう荘が1年、2年早くできましたが、あのときの施設整備に当たっては、目的が今のラ・フランス、ゆららとは違いまして、デイサービス施設あるいは福祉に特化した目的でスタートしたのがききょう荘、デイサービス、それからラ・フランス温泉館のほうについては観光なりあるいは憩いなりということでスタートしました。それから、それに付随する施設ということで保養公園とい

うこととさせていただきます。

それから、裏側のほう、西側のほうに遊歩道等ありますが、あれは課長が申し上げたとおり直営という形をとっておりますが、それらを一体にといたした場合に、直接的に多分ネックになるのはききょう荘、デイサービス等、それから温泉館とかのまちづくり企画、この二つについて一緒にするという点については、ちょっとこれまで議論はしてきていませんけれども、その可能性は決して高いものとは思えない状態でございます。

利用される方々、それから達成すべき目標としては、ご高齢の方とかいろいろな方々がデイサービスをご利用していますし、ラ・フランス温泉館のほうの温泉は一般の方々が来ていますんで、趣旨的に目指すところは同じにはなりますが、やはり手段としての違いはあると思いますので、二つの施設を一つにということはなかなか難しいと思います。ただ、温泉保養公園のその公園施設と遊歩道とかラ・フランス温泉館、まちづくり企画がやっている部分も統一的にというのは検討できるのかなというふうには思います。

◆ (村上)

先ほどご答弁でもいただきましたが、ここのエリアは相互に連携していきたいということは町長の答弁にもありましたし、課長からも伺っております。

私が何をお話したかったかという点、そのぐらいの抜本的な考えでいかないと、今後あのエリアの各ゾーンが持つ特色を生かしながら相互に連携して行かなければ、それどころの話ではなくなるんじゃないかという危機感です。そういったお話でございましたので、何も一つにしてほしい、どうこうというよりも、そういったところからそれぞれの法人、エリアを考えていかなきゃならないのではないかという、そういうタイミングではないかなというふうに感じておりますので、今年是指定管理の最終年度でありますし、第三者評価が行われる年だと思っております。ぜひこのまちづくり企画部分だけではなく、温泉保養公園、または東根エリアというような視点で今後の在り方を考えるいいタイミングではないかと考えておりますので、ぜひそれぞれの持続的な、安定的な運営を目指していただきたいと考えております。

それでは2点目、待機児童の解消について。

現在日本の就学前の児童は約620万人、そのうち実際に保育所、幼稚園に入っている子どもは410万人、すなわち210万人の子どもが保育所にも幼稚園にも入っていません。もちろん、この210万人の子どもが全て保育所入所を希望してはおりませんし、小学校に入るまで、または幼稚園に入るまでは家庭で育てたいという保護者も多いと思っております。

厚生労働省によると、暫定集計の結果、平成29年4月時点の待機児童は2万3,700人に上り、昨年よりも増える見通しであることがわかりました。隠れ待機児童においては6万人とも言われております。

今後、2017年度末に開所するという目的時期を先送りして、2020年度末までに22万人の受け皿を確保し、待機児童ゼロを目指す点と表明いたしましたけれども、ある調査機関では、必要な受け皿はあと88万6,000人と試算をしております。

さて、町内の平成29年度当初における就学前の児童は1,442人、そのうち入所児童は802人、待機児童は33人ですが、見込みを上回る潜在的なニーズは予想できなかったのでしょうか。これでは入所できない家庭にとっては税の使われ方が不平等ではありませんか。希望すればいつでも子どもを預けることができれば共働きに躊躇することはなくなります。生産年齢人口が減少していくこれからは、女性の労働力は宝です。家庭に入っている女性が働こうと思えばいつでも働くことのできる町にすることは、これからの紫波町には絶対に必要です。

世の中は、私たちが子どものころとは大きく変わりました。子どもはある程度ほったらかしでも何とかかなるという時代ではなくなりました。例えば子どもを狙う不審者が多くなったと感じませんか。子どもを外で遊ばせるのに常に不安がつきまといます。共働きの家庭が多くなり、面倒を見てくれる知り合いが減りました。地域コミュニティも希薄化し、地域が監視してくれているという安心感が弱くなりました。核家族化で自分の親や親戚もほとんど頼れないのが現実です。

これまでもご答弁があったとおり、町の目標が待機児童ゼロであるならば、希望者全員が入所できるよう、就学前の児童数相当の受け皿体制を整えるなど、大胆な取り組みが必要ではないでしょうか。ご答弁をお願いいたします。

◎（教育長）

初めに、潜在的ニーズの把握についてであります。ご案内のとおり、平成27年度から子育てに関する国の新制度が始まり、求職中の保護者の児童が保育所等へ入所できるようになったことなど、入所要件が大幅に緩和されました。町では、入所要件緩和による保育ニーズを推計し、平成27年4月に定員60名の私立赤石保育園の開園にあわせ、古館保育所の定員見直しなどを進め待機児童の解消を図るべく取り組んでまいりました。

しかし、その後もゼロ歳から2歳までの児童の入所希望者の増加は著しく、平成29年度においてはオガール保育園の開園に当たり、事業者と協議し、3歳未満児の定員を15名増やすとともに、全体定員を150名としていただいたところです。

オガール保育園の定員増は、潜在的な保育ニーズを勘案してのことでありましたが、その後の想定を上回る女性の就労意欲の高まりによる申込数の増加や保育士不足による受け入れ枠の拡大が容易でない部分があることから、町では平成29年5月1日現在、33人の待機児童が発生している状況であります。

町全体といたしましては、待機児童が発生している一方、定員に満たない保育施設があることから、今後において受け入れ体制や子どものよりよい育ちを実現する環境の在り方など、未来志向でソフト面、ハード面について総合的に検討してまいります。

◆（村上）

それでは、ご答弁いただいた中で幾つかお伺いしたいんですけれども、入所要件緩和による保育ニーズを推計するというふうにございましたけれども、これはどのような方法で推計されたのかお伺いしたいと思います。

◎（こども課長）

ただ今の入所要件緩和以後のニーズの把握ということですが、実際には入所要件の変更というか、入所要件の改正の内容につきましては、まず平成26年度までは1日4時間以上かつ15日以上就労または妊娠、出産あるいは病気とか、そういったものが入所要件でございました。

その後、27年の改正によりまして、月48時間以上の就労、極端な話、月20日換算でいくと1日2.4時間程度の就労でも申し込みができます。それから、妊娠、出産、病気等は変わらないんですけれども、新たに仕事を探す、求職活動につきましても入所の申請が認められるようになりました。仕事につきたいですかといったようなアンケート調査を実際にとったわけではないんですけれども、今までの入所の数値から数字を出したんですけれども、例えば平成28年4月時点では、未満児に限っていいますと、施設の定員は人口に対して37.3%の需要を想定した定員でございました。その28年度期間に入所申し込みが増えまして、実際には38.9%の実需要数といった具合に伸びていきました。そこで、平成29年4月、今年度はその未満児の受け入れの定員を41.2%の需要を想定した定員というふ

うに枠を広げたわけでございますけれども、実際にはそれを上回るような数字が出ております。

実態につきましては、例えば子どもさんが生まれたときに、子どもさんが何歳になったら働きますかといったようなこと、あるいはそのヒアリングするという方法もあるかもしれないんですけども、実際には子どもさんが生まれて、その後やはりご家庭でどんなふう育てていくか、どんなふう家族の中で就労していくかといった部分というのはやはり実生活の中で出てくるのかなというふうに思いますので、具体的なそのヒアリング等については行っておりません。あくまでも推計で必要数に見合うと思われる数字を出しているところでございます。

◆（村上）

おそらくアンケートをとらなかったのがこのニーズを把握できなかった原因ではないかなと私は今聞いていて思うんですけども、今のお話でいうと、今後もアンケート調査は特に行わず、そういった割合などでニーズを勘案していくということでしょうか。

◎（こども課長）

ただ今のご質問ですけれども、アンケートが100%の回答をいただけるような質問ではないような気もいたします。実際に入所の申し込みを窓口で受け付けている中で、いろいろ会話の中で、預けられるなら働きたいというようなことで、やはり1歳になってからそういった気持ちになったとか、そういったお母さんたちも見受けられますので、アンケートにつきましては現在のところとる予定はございません。

今後、この後どんどん働くのが普通になったらといいますか、働く方々が国が想定している8割とか、そういったふうになってくる流れの中では選択肢として出てくるかもしれませんけれども、現在のところはあくまでも推計でいきたいというふうには考えております。

◆（村上）

では、これまでと同じ方法でニーズを把握していくと。教育長は、以前から待機児童ゼロが目標とおっしゃっておりますけれども、これはいつゼロにしようというふうに考えていらっしゃるのでしょうか。

◎（教育長）

期間限定で話ができる推計値でもないと思います。でも、その時点、時点でこれはやはり保護者とかいろいろなニーズがありますので、ゼロを目指していく、目標値はゼロになると思いますが、今のように不確定要素、その段階である制度とかある思いでやってもまた次変わっていくので、永久にゼロになるということではなく、ゼロを目指してその時点、時点、短期、中期の目標値とか、そういう推計だとか、そういうものを設定しながら現状に合わせていくというのが現状としてはベターでないのかなというふうに思っています。

結論として、ゼロを目指すのは当然行政としては一つの目標ではあると考えます。

◆（村上）

では、2018年度待機児童になったご家庭は預けられないと。今預けたいわけなんですけれども、子どもを預けたいのは来年、再来年、乳児の期間というのは2年、3年でありますけれども、そういった方々はもうしょうがないということなんです。

◎（教育長）

先ほど答弁申しました、そういう議論でなく、需要といいますか、受け入れる枠はあるんですが、地域事情とか交通の便だとか、仕事に向かう途中の施設ではないとか、いろいろな枠はあるので、最後に答弁したとおり、環境の在り方、つまり施設の所在だとか、まさにハードですね、それからどうすればいいかというソフト的な部分をまさに29年度も含めて総合的にといいますか、そこは検討していかなくちゃならないと思っていました。

今、並行して学校教育審議会も進んでいる折ですが、子どものいろいろな状況に関しては日々データとか状況が変わっている部分もありますので、この児童保育施設についてもまさに先を読みつつ未来志向でやっていかなくちゃならない、そういう意味での環境の在り方を総合的に検討していかなくちゃならないという答弁になりました。

◆（村上）

この環境の在り方を検討していくということでしたが、どのくらいの期間で今後進めていく予定でしょうか。

◎（教育長）

来年というわけにはいきません。まさに先ほどお話しした学校教育審議会の行く末だとか、あるいはただ5年、6年というわけではないので、そういう意味で短期的・中期的といいますか、やはりここ1年の部分でやり切れることと、あるいは3年くらい、5年くらいのスパン、物によってやはりいろいろかける時間、考えなくてはならない時間というのがあると思いますので、国の制度もまた変わるかもしれませんし、その3年後倒しのいわゆるプログラム、計画、それも詳細に検討していかなくちゃならないことでもありますので、国の制度と結構密接な関連もありますので、そこは教育委員会としても勉強しつつ、あるいは近い将来のことも考えつつ検討していかなくちゃならない課題であると思っておりました。

◆（村上）

ここまでの課長と、また教育長の答弁を伺っていますと、まずアンケートは行わない、今住んでいる方々の生の声を聞かず、データとかこれまでの割合で算出していく。今後こういった環境の在り方も含めて検討していく。検討している間、もし想定を上回る待機児童が出てきた場合は、今環境の在り方を総合的に考えている時期ですから、1年、2年はその方々には我慢してもらいたいと、私にはそう聞こえましたが、それについて、もしそうではないというのであればご答弁をいただきたい。

今、世の中の常識というのは常に移り変わっているもので、例えばスポーツなどにおいても、ウサギ跳びとか、練習中には水を飲んではいけないとか、今ではとても考えられないことが世の中に数多くこれまであったわけですが、ここで一つお話をご紹介したいと思います。

この話にはホルモンの分泌が大きく関係しておりますけれども、わかりやすくその部分を除いてご紹介したいと思います。

ある調査によると、子育てで孤立を感じる母親は7割いらっしゃるそうです。出産を機に鬱を発症する産後鬱は一般的な鬱の5倍以上だといいます。何で孤独や不安を感じやすいのか。これは実は科学的な理由があったということです。

ヒトと一番近い動物のチンパンジーとは700万年前に進化の過程で分かれました。チンパンジーは出産は5年に1回でありますから、5年間子どもを1人で育てるわけです。ただし、人間というのは毎年産める動物でありますから、人類の進化の過程でみんなで協力して子育てをする共同養育という独自の子育てスタイルが確立したそうです。人類の進化の過程であります。ですから、今の母親たちはそういった欲求を感じながら、このたった100年間で進んだ核家族にこの現代の環境でそれがかな

わない、これがママ友とか育児中の強い不安とか、そういうものが生み出されているというふうに考えられているということです。

父親としても、母と子が安心して育てられるような支えを果たしてきました。けれども、現在は近所に預けられる場所もないため、母親と同じことをしてほしいという期待がすごく大きい。よって、お母さんばかりではなくお父さんも苦しんでいるということだそうです。

そういったところから、これからはもう新しい育児スタイルを考える時代に来ているんじゃないかというふうに考えるわけです。

政府も、切れ目のない保育の対策とっておられますけれども、実際出産して1週間で病院を退院して、そこから6カ月間というのは国の制度としては切れているわけですね。

そんな中で、横並びではなく、自発的に切れ目のない保育に取り組んでいる自治体があります。県内では唯一花巻市がそうであります。今年の29年4月から産後ケア事業というのを始めております。きょうはこの産後ケアについては通告外の話ですので、ここには触れませんが、つまり保育所とか幼稚園というのは今現代となれば働くお母さんだけのものではないというふうに考えます。専業主婦のためにも保育所や幼稚園は必要ではないか。少子化対策にもなりますし、地域のコミュニティの強化にもつながりますし、PTA活動とか地域活動に参加しにくい部分は専業主婦の方が補うことも考えられます。

紫波町は昼夜間の人口比率が83.4%と県内一のベッドタウンとなっているわけです。この町の長所を生かして、とことんベッドタウンとして県民に使ってもらいたいというふうに私は考えるわけです。

先ほどの話に戻りますけれども、いち早く来年度から、どのぐらいの割合の方が預けたいかどうこの話ではなくて、もう大きく枠をとるといような政策が必要ではないかというふうに考えるんですけれども、その点はいかがでしょうか。

◎（教育長）

こども課が教育委員会に入って2年目になります。1年数カ月になりますが、福祉と産業と、それから雇用とか、町全体のいわゆるプロジェクトチームといいますか、そこの知見がなければなかなか教育委員会、あるいはかつての福祉サイドの一部ではなかなかこの議論は進まないと考えております。町全体の、町長、副町長とも相談しながら、町長部局とも関連する中身であると思いますので、重要施策の方針を決めることについても、一教育委員会、かつての学校教育と生涯学習だけの教育委員会でなくなったというのは認識しています。

人・まちづくり、いわゆる国で進めていることも含めて、もう一つ、町長さんも含めて、三つ子の魂百までということで、やはり家庭できっちりと子どもを養育するという選択肢も重要だよと。いわゆる他人に任せないで、あるいは社会的な資質を身につけるためには幼稚園、保育所とも意味あることだと思います。

いろいろな選択肢の中でどの選択肢をとって、道筋をとって、私の子どもを育てるかというのは全く自由な部分であります。ただ、働きたいというニーズがある限りは、町の責任として、教育委員会の責任として、そういう視点を持って考えていかなければならないので、最後に言いますが、結構重要な施策、方針決定になる部分がありますので、まさに議員ご指摘の大胆なといいますか、そのキーワードも含めて今後検討していかなければならないことと考えます。短期、中期、長期も含めて、いよいよ、今までもやってきたんですけれども、本格的に新しい未来のことも考えながら進めていかなければならない事案だなと思っております。

◆（村上）

先ほど私が一つの事例として紹介したわけですが、子どもを小さいころからお母さんが見てあげる、そもそも人間というのは700万年前からそうではなかったというのが今わかってきたという事例を紹介したわけです。よって、私の考えとしては、地域で子どもを育てる、何も3歳まで母親一人で育てるわけではないというふうに私は考えます。ぜひこれも意見の一つとして今後の検討に含めていただきたい。しっかりと証明されている話ですから、ぜひそれぞれでもその部分については情報を確認していただきたいなというふうに思います。

それでは、3点目の質問にまいります。

安心・安全な農産物のブランド化について。

町では、まちづくりの基本理念の一つである循環型のまちづくりの視点に基づき、堆肥使用、減化学肥料、減農薬を通じた環境にやさしい循環型農業を推進しています。その中で、紫波の農産物は安心・安全だという消費者のイメージを確立するためブランド化を図ることが大きな課題となっており、紫波の農産物でいかに消費者の共感を呼べるかがテーマとなっています。

質問の1つ目です。

生産者と飲食関係など異業種との連携による消費者までを意識した生産活動と農業経営に対する育成支援はどの程度進んでいますでしょうか。

二つ目、県内各自治体と比べて当町における新規就農支援事業の優位性と課題についてお伺いします。

◎（町長）

安全・安心な農産物のブランド化についてのご質問に答弁をいたします。

まず1点目の生産者と飲食関係など異業種との連携による消費者までを意識した生産活動と農業経営に対する育成支援についてであります。

今日、消費者、飲食店、量販店などの実需者のニーズに応じた安全・安心な農産物の生産は、信頼される産地づくりや農業経営の向上に必須の条件となっております。JA、生産者においては、特別栽培米や特別栽培リンゴの生産など、減農薬、減化学肥料による農産物の生産に取り組み、産地力と販売力の強化に努めております。

また、町では、環境保全型農業直接支払交付金事業を活用し、有機農業や堆肥の使用などを推進しており、環境にやさしい農業生産方式が着実に定着してきているものと認識をしております。

生産者と飲食関係との異業種連携につきましても、産業ネットワーク事業により町で生産される良質な農産物や加工品の活用を目的に、生産者と飲食店関係者との意見交換や商談の場を設定するなど結びつけ活動を実施しており、飲食店で提供する新メニューや新商品開発の研究に取り組んでいるところであります。

次に、2点目の当町における新規就農支援事業の優位性と課題についてであります。

農業経験のない方が新規就農しようとした場合、直面する問題はさまざまであり、どうすれば就農できるかといった基本的な事項から、農地の確保や営農内容についてなど多岐にわたります。町では、そのような相談についてきめ細かに対応するため、農林公社を設立し、新規就農に対する相談窓口の一元化と専門アドバイザーの配置による体制の充実を図っております。

また、就農に必要な知識を得るための研修事業と就農直後の経営支援について、町、県、国の事業を積極的に活用し実施しているところであります。

課題としましては、就農してから5年間受けられる青年就農給付金を受給している間に当初の計画目標に達成できていない場合が見受けられることが挙げられます。

今後、新規就農者に対して関係機関が協力して資金、土地、営農などそれぞれの分野ごとにサポー

トを行うチームを設置し、就農が円滑に進むよう支援体制の充実を図ってまいります。

◆（村上）

二つ目の質問についての再質問を先に行いたいのですが、県内の各自治体と比べた場合の優位性と課題を改めて伺います。

◎（農林課長）

紫波町では、国の制度であります青年就農給付金制度、そのほかにもさまざまな研修支援制度がございますけれども、町としましては、単独事業といたしまして農林業新規就業希望者支援事業を平成22年度から創設して若い農業を志す方々に利用をしていただいております。

内容につきましては、2年間助成をするということで、一月4万円、そして家賃補助が上限で2万円ということにさせていただいております。また、必要な農業技術の向上を図るということで、農業短期大学で開設されている研修等に参加する場合、1年間に2万円の旅費助成というものもしております。

ただ、他の市町村におきましても、全くこれと同じ内容ではございませんけれども、それぞれ単独の事業は設定しているものと考えられます。近隣の市町村におきましても、例えば盛岡、雫石におきましては親元就農ということで単独で、国の制度よりは金額はかなり低いんではございますけれども、それを創設して、親が農業者であっても、それを継承する師弟のほうに支援をするという制度を立ち上げているところもございます。

したがって、制度の面でいいますと、紫波町の制度が必ずしも優位に立っている部分というところがあるかということ、あるところもあるし、ちょっと負けている部分もあるというのが実態でございます。

ただ、紫波町におきましては、やはり立地条件が非常によいと。平地農村では水田農業ですとか、あるいは園芸、そして東部地区では果樹ということで、さまざまな農業を営んでいるということでもありますので、新規就農を志している方々も非常に選択肢が広がってくるという点が一番の有利性ではないのかなというふうに考えております。

せっかく紫波町に来ていただいている農業を志す方、非常に貴重な人材でございますので、町といたしましては、農林公社、そしてJA、普及センター、振興局さん、そして農業農村指導士といったメンバーで支援チームをつくってございまして、手厚い支援指導体制を構築しているというところでございます。

この点につきましては、県のほうからも紫波町の対応につきましては評価をいただいているというところがございます。

また、今後の課題ということで、答弁にもありましたが、やはり青年就農給付金につきましては5年間経過しますと給付金がなくなるということで、本来その時点で生活の自立が達成されていなければならないと思います。皆さん5年後には300万円を達成ですとか、計画は立てるんですけども、やはりそこになかなか追いついていけないというような状況がございますので、そういった点、その5年間の期間にできるだけ早い時期に自立できるような経営というものを確立できるように私どもでも細やかな指導支援体制、進めてまいりたいというふうに考えております。

◆（村上）

準備型の2年間の間なのですが、その間に農業で自立できるかどうか、これからその5年間、開始型へ行こうかどうかというのを図れる期間になっているかどうかということに実際に就農された方々からの声を聞きながら感じているところがあります。

その2年間の間にどういうことをやりたかったかという声を聞くと、実際に農地を耕して作物を生産して、販売して、利益を確保するという、その一連のそういった体験をしたかったという声を聞きます。

そんな中で、経営開始型の要件の中に新規就農者の計画申請書というものがございますけれども、その項目を拝見するところ、経営管理に関するところの項目はどの辺で判断されているのかなというところを伺いたいと思います。

◎（農林課長）

計画書を提出していただきまして、就農申し込みについては1人で申し込まれる方、あるいはご夫婦という方もいらっしゃいます。ですから、その労働力と、そして取り組む作目、これは園芸であったり、さまざまございますけれども、そういったところでミスマッチとかが生じないように十分本人でできるような内容、あるいは非常に労働量が多いという状況にはきちんと雇用という部分、お手伝いしていただく部分もしっかり考えられているかと。そして、費用構造がどうなっているか、将来的な収益がどうかという部分について分析をさせていただきまして審査をさせていただいているという状況でございます。

◆（村上）

経営管理の部分は非常にその2年間では学びにくかったというお話でした。

そこで、もし5年間の受給の要件のところ、もし経営管理に対する部分がしっかりとされていれば、その方々の5年、そしてそれ以後の自立した就農というのがもっと円滑に図られるのではないかと感じます。そこで一つの例をご紹介しますが、私の友人で十数年前に、町外ではありますけれども、新規就農した方がいらっしゃいます。当時、支援制度は一切ありませんでしたから、何のよりどころもないまま、イニシャルからランニングまで自分でリスクをとらなければならない環境だったと。そこで知恵を絞りました。生産品目をさまざま考えました。現在では農家レストランを開業して付加価値を生み出して何とか自立までこぎつけている方がいらっしゃいます。最近では、報道機関の取材が入るまでに成長しております。ご本人は、支援されるお金がなかったから知恵を絞られなければいけない。だから、やりたい品目だけではなく、安定した収入が見込める品目にも取り組んだし、やったことのない料理も覚えた。補助制度があったらむしろ失敗していたかもしれないというふうにおっしゃっています。何かどこかで似たようなことを私は紫波町のところで聞いたことがあるんですけども、いずれ全ての人に当てはまるとは言いませんけれども、こうやって自立を続けている参考事例がございます。

スタートアップにお金で支援してさまざまな研修事業を活用して自立を促すということも手段の一つであると、まさに今行っていることだと思いますけれども、むしろ金融機関から融資を受けられる農業の事業計画策定、いわゆるこの5年間の経営開始型の資料でありますけれども、そういったところでその資料をもとに、それならば金融機関が年間150万融資できるよというような、そこまでの精度の高い事業計画を立てさせることが本人のためでもあるし、紫波町の今後の農業の未来ではないかと考えますが、そこについていかがお考えでしょうか。

◎（農林課長）

本年度からでございますけれども、これから新規就農をされる方、今までは町、普及センター、そしてJA、関係機関の代表、そして農業者という形でチームを組んでおりましたけれども、今お話にありましたとおり、資金面の利用といいますか、そういった部分を指導強化していくということ

で、29年度からは1人に対して個別のサポートチームを設置して指導支援をしていくというような体制にしたところでございます。

○（議長）

以上で、一般質問を終わります。