

□議員名：大年恒夫

1 埴生地区への商業施設誘致について

論点	埴生地区では2019年以降スーパーマーケットがないが、市として商業施設の誘致は行っているか。
回答	商工会議所とも連携、情報共有をする中で、様々な機会にスーパーマーケットの運営事業者と意見交換をしてきた。移動販売車は活動しているが、いまだスーパーマーケット出店の打診がないのが現状である。

論点	山陽小野田市に住みたくない理由トップ2である「交通の便が悪い」、「買い物が不便」の解決に向けた取組は行っているのか。
回答	交通の便については、民間のバス会社への補助金交付や、コミュニティバスの運営、タクシー事業者委託のデマンド交通を運営して利便性の向上に向けて取り組んでいる。買い物支援については民間事業者の自主性に任せ、特段の支援は行っていない。

論点	商業活動については、市場経済に一切を委ねるとというのが本市のスタンスなのか。
回答	既存の事業者との競合といった点もあり、あくまでも民間事業者が、採算が取れる中で自主的に出店等を考えてもらいたいというのが現状の取組である。

論点	住民福祉の向上に必要な事業が民間だけで十分供給できない場合、民間に対し公有地などの資産提供や財政支援を行うことは可能か。
回答	本市では交通の利便性を向上することで買い物しやすい環境構築に取り組んでいる。既存の事業者との競合など検討課題が多いため、公有地の提供や財政支援は考えていない。引き続き関係各所と連携し、機会を捉えて民間事業者と意見交換をしていく。

2 ゴルフ場の活性化について

論点	「ゴルフのまち」として積極的にゴルフ場のPR活動を行っている
----	--------------------------------

	か。
回答	ゴルフ場紹介ガイドブックを1万部、50か所に配布している。ふるさと納税の返礼品としてゴルフ場利用券を出品したり、首都圏での移住促進フェアや企業誘致イベントでもPRしたりしている。今後は、本市出身のプロゴルファーとも連携を図り積極的にPRする。

論点	市民団体である「山陽小野田市ゴルフ協会」とは連携が取れているか。
回答	ガイドブックの作成やインバウンド・個人旅行向け商品造成、誘客促進事業など、市・観光協会・ゴルフ協会の3者が連携した事業を実施している。今後も必要に応じて、ゴルフ協会と連携し事業を進めていく。

論点	現在ゴルフ部のある中学校はないが、部活動の地域移行に伴いゴルフ部を創設する考えはあるか。
回答	現在11の地域クラブが中学生部活動の受け皿となる予定で、この中にゴルフ部はなく、市が直接ゴルフ部を創設する考えはない。設立要件を全て満たした場合、クラブ活動団体として認定され、学校部活動にない種目であっても設立は認定される。