

宮城県行政評価委員会 政策評価部会
第1分科会（令和元年度第2回）議事録

日時 令和元年6月4日（火）午後2時50分から
場所 宮城県行政庁舎9階 第1会議室

1 開会

2 審議

(1) 宮城の将来ビジョンの体系の政策4関連の評価の質疑

①施策評価の質疑

政策4「アジアに開かれた広域経済圏の形成」

施策8「県内企業のグローバルビジネスの推進と外資系企業の立地促進」

(2) 宮城の将来ビジョンの体系の政策2関連の評価の質疑

①施策評価の質疑

政策2「観光資源，知的資産を活用した商業・サービス産業の強化」

施策4「高付加価値型サービス産業・情報産業及び地域商業の振興」

施策5「地域が潤う，訪れてよしの観光王国みやぎの実現」

(3) 宮城の将来ビジョンの体系の政策5関連の評価の質疑

①施策評価の質疑

政策5「産業競争力の強化に向けた条件整備」

施策10「産業活動の基礎となる人材の育成・確保」

施策11「経営力の向上と経営基盤の強化」

3 閉会

出席委員 稲葉雅子委員（分科会長）， 舘田あゆみ委員

審議

宮城の将来ビジョンの体系

政策4「アジアに開かれた広域経済圏の形成」

施策8「県内企業のグローバルビジネスの推進と外資系企業の立地促進」

(稲葉分科会長)

それでは、審議をお願いしていきます。どうぞよろしく願いいたします。

まず、願いますのが、ビジョン政策4、施策の8「県内企業のグローバルビジネスの推進と外資系企業の立地促進」についてです。

本日、質問は西川委員のほうからも出ささせていただきましたが、本日欠席しておりますので、西川の分も含めまして私ども2人から質問させていただきたいと思えます。

では、館田委員のほうからお願いいたします。

(館田委員)

宮城県の貿易額輸出について、その構成内容と、今後どのあたりの輸出を伸ばしたいと考えているのかについて教えていただきたいという質問を出しまして、お答えをいただきました。大体私もこのお答えでなるほどと納得している部分はあるのですが、この目標指標、目標値の設定根拠や実績値の分析のあたりが、石油関連の項目のみが書かれておりまして、見たときに宮城県の貿易はほとんどこの石油関連だけなのかなというふうな感覚を持ってしまったのですが、できれば今後輸出額を伸ばしたいと思っているあたりについても少し言及していただけると、これからどんな施策を打って、どんな事業を打ってこら辺に対応していくのかというあたりが明確に伝わっていいのではないかなと思ったのですが、いかがでしょうか。

(アジアプロモーション課)

貿易額に占める割合としては、どうしてもやはり石油関連が大きな割合を占めているものですから、このような回答になってございますが、一方、震災後、やはり震災によって影響を受けた沿岸部、特に水産業がどうしても震災前の状況に戻っていないということがございますので、県といたしましては全体の貿易額に占める割合としては小さいものの、こういった水産業の回復に力を入れなければいけないと。特に、輸出に積極的に取り組んでいらっしゃる事業者の支援をしてまいりたいというふうに考えてございます。

(館田委員)

ありがとうございます。

それから、外資系企業の誘致件数について、県のカウントでは代理店契約や販売拠点についての進出件数としてカウントしていますということで、仙台市などは商業圏でもありますので、そこら辺の企業が増えるということも重要かと思えます。それで、今後というか今ターゲットにしている業種について、東北大学の放射光など、それから今東北大学のほうで割と力を入れている分野のあたりについて重点ターゲットとしているというふうな記載があるのですが、こら辺は東北大学とも連携されているのかどうかですね。東北大学も今非常に積極的にさまざまな誘致活動をしていると思うのですが、その辺の連携状況についても教えていただければと思います。

(国際企画課)

この件につきましては、今委員がおっしゃったように、そもそも産学官連携ということを経済産業省とそれから宮城県、仙台市、産業界で行っております。そのうち本県は10年前から、実はイタリアやドイツなどのナノテクの企業と、こちらの東北大学が育てた企業なのですが実際はもう普通の中小企業になっているところとマッチングをして高い評価を得てきました。特にイギリスなどに紹介いたしますと、すぐに「ネイチャー」に載るような企業が多く、これは東北大学の強みとなっているMEMS、マイクロエレクトロメカニカルシステムという超微小なものを使う技術が世界的に有名でございます。

それで、宮城県としては、東北大学のスタートアップ企業やそういうところを私どもの事業としてですね、例えば昨年平成30年度はナノテクの分野の工学部の准教授の先生だったのですけれども、ロボットの中に微小の技術で、今までどこもやれなかった世界初のタッチセンサーを埋め込む研究開発。もう一つは、アルツハイマー型認知症とその原因と言われております糖尿病、これを同時にブロックする創薬に成功した先生、この2人の先生のスタートアップ企業、どちらも世界で初めてということで、去年はドイツとフランスの、特にドイツではMEDICAといわれる医療機器の世界最大の商談会において宮城県ブースを設けてまして、そこで紹介させていただきました。

EUと日本は今のEPA経済協定、2月1日に発効いたしました。それで私ども職員が、EU側と交渉してこちらの企業とマッチングしたいという企業を20企業ほど、EUのほうの費用負担でこちらは1円も税金を使わず、宮城県まで連れてきていただきまして、1月29日にマッチングいたしました。このことで、東京、大阪に次いで、日本では全国で3番目に自治体としてEUとの協定を持つに覚書の締結をするに至りました。

そのように宮城県が今先行してやっているのですけれども、東北大学と当課は副学長をはじめ、工学部関係の先生方と特に密に関係を持っておりまして、海外企業に対して紹介したり、また、東北大を出た中小企業の社長さんたちが多いため、そういう企業にマッチングにどんどん参加していただいております。

ですから、本県企業を活性化させることで富県宮城にどんどん近づけていくというのが今の国際企画課のやり方となっております。

(舘田委員)

丁寧ありがとうございます。先端系をやっているとそこら辺の情報が入ってくるのですけれども、すごくいいことなので、もっと広く県民にアピールできるといいのかなと、ちょっともったいないなと思っているときがあったので、ぜひ広くアピールいただければと思います。

(国際企画課)

ありがとうございます。

(稲葉分科会長)

すみません、今のお話、舘田委員とともにいいお話だと思って伺っているのですけれども、そのような具体的なお話については、こういった課題と対応方針や成果というところには、来年載ってくるものなののでしょうか。今の時点では、まだ載らないものなののでしょうか。

(国際企画課)

この政策評価自体が毎年変えるものではなくてですね、指標などはちょっとずつ変わるのですけれども、33年度からですかね、見直しをする時期としてはそうなると思います。そういうタイミングで、例えば今工場だけが今まではカウントされてきたとか、そういうところを見直していくべきではないかなというふうに考えております。

また、発信力に関してですが、今そういう本県の取り組みが大変評価されておりまして、3月には外務省から呼ばれて、外務省のグローバルビジネスセミナーというのにEUの大使を迎え、外資系企業、大使館も全部迎えて150人くらいですね、そこに宮城県と神戸市だけが自治体としてはパネリストとして呼ばれ、内閣府の審議官、フランス企業、イギリス企業でディスカッションを行い、本県の今の取組を大変先進的なことというふうにジェトロや経産省も含めて取り上げられております。

また、日経新聞などにも協定を持ったときとか、それから本県の欧米からの外資誘致の取組が掲載され、NHKなどもEPAが発効したときなどは、EUと本県のマッチングについて、特別番組で放映していただいたりしているような状況です。まだまだ足りない部分ももちろんありますので、これからもどんどん露出して、発信していきたいと思っております。

(稲葉分科会長)

いただいたこの評価シートの中の96ページに事業の成果等というページがあるのですが、そういうところにもっと御紹介していただける内容ではないのでしょうか。来年の話であって、これは去年の話で、タイミング的に合わない話なのではないでしょうか。

(国際企画課)

そうですね、中身としましてはやはり事業の成果のところ到我々としても書いていきたいところではあります。

ただ、大きなタイトルとしても政策名が「アジアに開かれた」ということで、アジアありきというところから始まっておりまして、実際、アジアからトレーディングなど販路開拓はどんどんうまくいきましたので。今は外資誘致が大変、全国的にも認められている状況なので、事業の成果に反映できればいいなというふうには考えます。

(稲葉分科会長)

例年拝見しておりますと、成果も課題も対応方針もあまり大きく変わらないようにお見受けすることが多いので、今のようなお話はぜひ書いていただけるとありがたいなと思えます。

それからすみません、対面をお願いしていた質問ではないのですが、ちょっと別件で1つ伺いたいと思います。評価の中で、目標指標の中で1つだけずっとCランクのものがありまして、これがBとかに上がるともうちょっとよくなるのだがなあと拝見しているものがあります。県の事業をきっかけとした海外企業との年間成約件数というものが、これがずっとCのままで、これは課題と対応方針で何か課題認識がちょっと甘いのか、それとも目標が何か違うのかというようなことを質問差し上げたのですが、お答えはいただいているのですが、ずっと課題と対応方針に関しても大体同じような課題と対応方針を書かれているので、このCをBにするために何か、どうしても考えているような具体的なことって何かございますか。

(アジアプロモーション課)

この中で対象にしている商談会とマッチングの関連イベントなのですが、上海、大連で商談会、展示会をするというのと、それから台湾、韓国というところをマッチングの対象としてございます。

御存知のとおり回答にも書いておりますけれども、中国・韓国については本県が強く支援をしている食品の輸入規制を継続してございます。それから台湾についても輸入はしていただけるのですけれども、全件その検査が求められ、証明書の添付が求められるというところで、事業者にとってはなかなかその負担が大きく感じられているということで、この商談会にも参加を躊躇するところが出てございます。

そんな中で私たちとしても、早く韓国、中国、台湾に輸入規制の撤廃を求めているところですが、なかなかそれが進まないということで、やはりこのまま待っていてもしようがないので、例えば開催地を変えてやってみるとかというようなことで、今検討をしているところでございます。

この商談会を開催しなくても、ほかの地域でビジネスチャンスがあるかもしれないということで、新たなビジネスのターゲットとして、ベトナムでも可能性を探るためにアンテナショップを開催するとかいうようなこと。それから、当課の事業ではないのですけれども、食産課のほうで香港、タイというところの可能性を探るような事業を進めていたりということで、エリアを広げて企業の支援を今進めているところでございます。

ここでは商談会の結果について、結果として成果としてお示しをするしかないのですが、お話ししたとおりこの商談会の開催地についても、もっと有効なところへ出ていけないかということで今検討を進めているところでございます。以上です。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。今のようなお話が伺いたいというか、どうしても文章からだけでは、あれ、毎年同じじゃないのというふうにも感じてしまって、何か違うところがあるのでないのかなということ、やはり対面でないと伺えないかと思ってお聞きした次第です。そのようなことを書いていただいたほうが私どももわかりやすいと思っております。以上でございます。

では、質問は以上で終わりたいと思います。これで審議を終わりたいと思います。ありがとうございます。

政策2「観光資源、知的資産を活用した商業・サービス産業の強化」

施策4「高付加価値型サービス産業・情報産業及び地域商業の振興」

(稲葉分科会長)

それでは、これから政策2、施策4「高付加価値型サービス産業・情報産業及び地域商業の振興」に関する審議をお願いしていきます。

こちらのほうから出させていただいた質問に対して、非常に丁寧に御対応いただきまして、誠にありがとうございます。若干こちらのほうからさらに質問がございまして、審議をお願いした次第でございます。よろしくお願いたします。

こちらから提出しました質問の中で、サービス業の付加価値額について都市部と地方では差があるというコメントがございまして、具体的な数値を把握しておられたら教えてくださいという質問に対してなのですが、ちょっと私の理解がいま一つよろしくなくて、もうちょ

っと詳しく教えていただきたくてお伺いしたいと思います。

お答えの中では市町村民経済計算によると、サービス業の県全体の総生産に対して仙台圏域が占める割合が72%であるということで、仙台圏域に占める割合が72%で、その他の地域に占める割合が28%だよということをこのお答えでは言っていないのでしょうか。これで認識は間違っていないのでしょうか。（「はい、大丈夫です」の声あり）そうすると……

（商工金融課）

ちょっと書き方がわかりづらかったかもしれませんが、県全体に占める仙台圏域の割合が72%ということで記載をしているところでございます。

（稲葉分科会長）

その県全体の割合というのは、この市町村民経済計算によるとサービス業の県全体の総生産に対して仙台圏域が72%だということですよ。

（商工金融課）

はい、おっしゃるとおりです。

（稲葉分科会長）

サービス業の付加価値額について都市部と地方部では差があるというものと、このお答えはどういうふうにつながるのでしょうか。付加価値額の差があるのはなぜかということに対するお答えが、サービス業県全体の総生産の割合をお答えいただいたというふうに認識しているのですけれども。

（商工金融課）

こちらのほうの指標1のほうでサービス業の付加価値額、こちらのほうを県民経済計算の総生産のサービス業の部門で使っているものですから、それと対比できるのが市町村民経済計算の総生産ということで、こちらのほうの同じ指標の中で比較をさせていただいたところでございます。

（稲葉分科会長）

調べてなくて恐縮なのですが、経済計算と付加価値額はイコールなのでしょうか。

（商工金融課）

すみません、必ずしもイコールではない。付加価値といいますと売り上げであったり、あとはそれに付随した雇用だったりいろいろなものが加味されて付加価値になるのですが、ただそれまでの指標をちょっとまだ詳しく分析していないものですから、今回同じ指標で使っている総生産のほうで比較させていただきました。もし詳しい事業者数の伸びや、あとは雇用などそちらの創出という話になれば、また別にお示ししたいというふうに考えております。

（稲葉分科会長）

なんとなく分かりました。付加価値額という数字のデータがどこかにあるわけではなくて、この市町村民経済計算、そこから充てているというふうに理解していいのでしょうか。

(商工金融課)

そうですね、総生産が上がれば雇用が増えたり、あとは売り上げが上がったりというふう
に判断しているところでございます。

(稲葉分科会長)

分かりました。それで仙台圏とそれ以外での占める割合で評価しているということですね。
ね。「はい」の声あり) ありがとうございます。理解しました。

では、館田委員のほうからお願いします。

(館田委員)

大体お答えいただいているのですけれども、もう一度確認という意味なのですが、IT企
業の立地は今もう全国各地で競争のように多分やっていると思うのですけれども、他県での
ベンチマークしているところはありませんということなのですが、何かその有効な施策をこ
んなところで行っているなど、そのような調査みたいなのはされているのでしょうか。何か
この取り組みは面白いなど、そんなものを御存じでしたら。

(新産業振興課)

全国的にということでしょうか。私どものほうで情報通信関連企業立地奨励金がございま
すけれども、IT企業ですね。そちらの関係の、全国的にどういったところで同じような
制度を持っているかなど、そういったところの調査については、他県でやったものではす
けれどもそういったものはございます。私どものほうで独自にやったものではありません
けれども、ただ、今年度そういったところの企業のニーズなど、業界動向調査のほうを
実施したいというふうを考えておりまして、予定してございます。

(館田委員)

ありがとうございます。ほかの動静も見ながら、じゃあ宮城県はどういう強みを出して
いくのかなみたいなのあたりを検討されているのかな、どうかなというあたりの確認
でした。

それから、IT技術者確保・育成支援事業について、いろいろなセミナーなどされて
いて、情報提供をたくさんされているのは非常によくわかりますし大事だと思うので
すけれども、組込み関連のアドバンスなどこの設計コース、一連のコースについて、
結構長い期間されているような印象がありまして、どの程度というか何社くらい
今まで育成されているのかというのと、今13社43名、これ43名というのは多分延
べだと思うのですけれども、ニーズがまだあるのかなどうかなというあたりを
教えていただければと思います。

(新産業振興課)

申し訳ございません、具体的にそのニーズというところなのですけれども、ちょっと
そこは今即答しかねるところなのですけれども、ただ、こういったいろいろな分野の、
回答のほうに書かせていただいております分野が現在ですとそういった技術者には
必要になってきているということで、いろいろな分野をお示しして、その中で
受講者自身でいろいろな選択が可能で実施させていただいているというところ
はございます。

(館田委員)

ありがとうございます。

もう1点ですけれども、派遣OJTの支援事業で、非常にいい制度なのではないかなと思っていて、実際にそれを活用して会社の技術者を高度化している企業さんもよく知っているのですが、使っている企業さんが限定されていないかなというあたりがありまして、これは1回使ったらだめとかそういうことはなく、申請すればいつでも使えるのかということ、これもちょっともしかして数字をお持ちではないかもしれませんが、これまで何社くらい使っているのかなというのがお分かりでしたら。

(新産業振興課)

最初の御質問のほうですけれども、1回使ったからといってだめですということはありません。

それから、これまでですと、例えば28年度からですと延べ8社が活用いただいております。

(館田委員)

ありがとうございます。1回使うと使い勝手がいいのでどんどん活用される企業さんがある一方、実はあんまり認知されていなくて、もっと使ったらいいのに使っていない企業さんがいるのではないかなという疑問がありましたのでお伺いしました。ありがとうございます。私は以上です。

(稲葉分科会長)

すみません、最後に1点だけ。ちょっと事前に質問は差し上げていないのですけれども、情報関連産業の売上高について、達成度合いがNということでABCのランクがつけられないという評価なのですけれども、これは例えば時期をずらすなど、データが出てくる時期が合わないということだと思っておりますけれども、Nではなく指標として分かるような仕組みにはならないものなのでしょうか。

(新産業振興課)

こちらの売上高のほうは、事前に記載させていただきましたところがNになってございますけれども、こちらは29年度の実績値は平成30年度の調査時のものなのですけれども、その結果が出てまいりますのが今年の夏くらいになりますので、こちらのほうは空欄という形で書かせていただいております。

(稲葉分科会長)

これはこの目標を半年ずらすなど、そういうことにしないといけないということなのでしょうか。

(事務局)

評価を出す時期が9月議会と決まっております、去年もNですよ。そうすると指標自体がそもそもNでいいのかという話になってくると思うのですけれども。少なくとも夏ごろ出るとなると、Nのままで出さざるを得ないのかなとなるのですけれども。

(稲葉分科会長)

何か、これに替わる評価は何かないのでしょうか。

(事務局)

そうであれば、指標を改めて検討し直すなど、そういう話になると思うのですけれども。

(稲葉分科会長)

ここだけNで、それがいいのか悪いのかという判断がちょっとつきにくかったので質問させていただきました。

(舘田委員)

すみません、時間があるというので。今の情報関連産業売上高のいただいた資料の35ページの一番下のほうなのですけれども、何となく答えがわかるような気もしないでもないのですが、結局全国的に見ると都市部の首都圏や九州、愛知など、都市部では売上高が、仕事もういっぱい人手が足りないというくらい上がっていますけれども、当県については逆にちょっと減少しているというものがあまして、ここら辺の原因分析はどのように考えていらっしゃいますでしょうか。

(新産業振興課)

原因につきましては、すぐには申し上げられませんが、ただ、売り上げのほうにつきましては、26年度と28年度の売り上げで比較させていただいております。27年度の売上高の実績値が出る28年度調査は27年度と29年度調査と異なる調査になってございますが、27年度実績を単純に見ると、26年の売り上げと28年の売り上げよりはかなり下がっておりまして、また、26から27を見ますと下がっており、27年から28年にまたちょっと上がっているというでこぼこの形になってございますので、単に下がったというふうには言えないのではないかとこのところがございまして、単純に26と28で比較しますと下がっておりますという形で記載をさせていただいております。

(舘田委員)

そうすると、微妙になだらかに下がっていつているというわけではなくて、でこぼこな中で下がっているかどうかはまだよくわからないという状況ですね。(「はい」の声あり)

I T企業の誘致した数が増えているのに売り上げがなかなか伸びないというあたりが、ちょっとその誘致したからいいのかどうかというあたりに少しつながるのかなというのもありまして、特に県内の逆にI T企業がもともといるところがもう人材が採れなくなってしまったみたいな声も聞くものですから、そこら辺も少し対応を考えていただけるといいのかなと思います。(「はい」の声あり)

(稲葉分科会長)

では、質問は以上で終わります。これで審議を終わらせていただきます。ありがとうございます。

政策2「観光資源、知的資産を活用した商業・サービス産業の強化」

施策5「地域が潤う、訪れてよしの観光王国みやぎの実現」

(稲葉分科会長)

それでは、政策2、施策の5「地域が潤う、訪れてよしの観光王国みやぎの実現」についての審議をお願いしたいと思います。

本日、委員の西川が欠席をさせていただいておりますので、西川から出ている質問を含めまして、私と館田のほうから質問をさせていただきたいと思います。

こちらから事前に出ささせていただきました質問については、非常に丁寧に御回答をいただきまして、誠にありがとうございます。若干こちらのほうからお伺いしたいことがありますので、質問させていただきたいと思います。よろしくお願いたします。

先にすみません、私のほうからですが、観光消費額について、昨年度までと基本にするデータを何か変更しているのでしょうかということ、質問に対してのお答えは、ここに記載していただいたとおりだと思うのです。その質問に対して、観光消費額そのものの計算をするときにどこの数字、幾らという数字を引っ張ってこられているかをちょっと教えていただきたいなと思いました。

(観光課)

観光消費額についてのお問い合わせでございます。今回は第4期プランの策定にあたりまして、従来の算定方法から共通基準の方式に切りかえたということでございます。共通基準というものは観光庁が平成21年に策定いたしまして、全国の地域間での現状や動向を比較するために導入されて、全国的にも共通基準による観光消費額を目標数値に取り入れている自治体が多くなってきております。そうした流れを受けて今回、宮城県でも変えたということでございます。

算出方法の主な違いは、観光消費額単価の違いによるものでございます。従来の県の算出方法は、ざっくり言いますと宿泊、飲食、お土産代などを3つの視点で見えておりました。1つ目が観光地点、それから行事やイベント、3つ目が宿泊地点。その3つの地点での単価ということで集計をとっていたものでございます。そのうち、特に3点目の宿泊地点については調査が温泉旅館などで行っておりまして、比較的 average 宿泊費などが高めとなる傾向があったようでございます。それで、今回は変えたということで基準を1つに集中いたしました。観光地点のみの基準ということで、この観光基準の場合は、宿泊施設は例えば温泉旅館ではなくて民宿やビジネスホテルなど多岐にわたります、宿泊の単価の幅が大分安くなるということもありまして、比較的 low に計算が算定されるということになります。こういった大きな違いがございます。以上でございます。

(稲葉分科会長)

その単価そのものの金額が分かれば教えていただけますか。多分、観光消費額は単価掛ける人数なのかなと。

(観光課)

はい、今回観光消費額全体で3,530億と出ております。観光客入込数が6,230万人でございますので、これを割り戻すと単純に約5,666円の単価、観光消費単価となります。

(稲葉分科会長)

これまで多分宮城県さんですと、日帰り客や県内客という区分に分けて出してらしたと思うのですが、それがもう全部1本になっているという理解でいいのでしょうか。

(観光課)

県のほうでも都道府県や官公庁や市町村と連携しながら、さまざまな観光客入込数に関する統計を調査を行っております。1年の周期であるものと四半周期であるものがございませけれども、基本は入込数掛ける単価でございます。それが先ほど申し上げたように、温泉旅館などで取っていたこともあって少し高めに設定されたということになります。

ただ、県外はそのバックデータとしましてはいろいろございまして、例えば県内のお客様ですと日帰りでご帰る方は4,500円の単価です、1日に使うところ。ところが、県内のお客様ですと宿泊すると1万7,000円のお金を使います。さらに県外から宮城県にいらっしゃった方については、日帰りでも約1万円のお金を使います。それから宿泊ですと、県外からいらっしゃったお客様は3万円使います。こうしたことでいろいろ混雑はしておりますが、おおむね日帰り客が割合としては65%、それから宿泊客が35%ということでございます。そうしたことで一応全部を合わせまして観光消費単価ということで5,666円という形で計算しているものでございます。

(稲葉分科会長)

そうすると今日の日帰り、例えば県内客の日帰り4,500円というのは、多分県の24年度の観光動態調査だと思うのですけれども、そこから今最新のデータは……

(観光課)

これは最新でございます。29ですから最新でございます。今、直近で。平成30年のが間もなく6月以降に出ますので、29年ということは県内日帰り4,500円というのが、最新のデータでございます。

(稲葉分科会長)

そうですか。でも、24年も4,500円なのですからけれども、変わってないということですか。

(観光課)

そうですね。かつて高めに出了ことからは比べると若干上がっているのかなという気はしますけれども、やはり日帰りの消費単価は変わっていないということになるかと思えます。

ですから、観光消費額を増やすためには入込数を増やすか、あるいは消費単価を増やすしかないのですけれども、消費単価については変わっていない、横ばいのような状況ということでございます。

(稲葉分科会長)

すみません、ちょっと細かく伺ったのは、結局今のお話のとおり観光消費額について、大元になっている基本の金額がちょっとこれだけではわからなかったもので、もしかしたらもう一回調べ直すと4,500円じゃなくて、もうちょっと上がっているのかな、もっともしかしたら高いのかもしれないと思いながら質問した次第です。

(観光課)

いろいろな統計はあるのですけれども、今私のほうで申し上げているのは、例えば都道府県でやっている観光地点パラメーター調査というのがありまして、これは四半期ごとにやっ

ているのですが、サンプル数が実は4,000くらいなのです。ですから、ある程度のサンプリングから日帰り客幾ら、宿泊客幾ら、それで幾らお金を使いましたかと県内から来た方は泊まった場合はこのくらい使いました、日帰りの方はこのくらい使いましたということで、あくまでも傾向ということでございます。ですから、全部のものを全て正確に出しているかという意味ではそうではないということでございます。ただ、4,000というサンプル数ですので、まず傾向はわかるだろうと。傾向と変化とトレンドですね。そういったものはわかるだろうということでございます。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。今のお話にもちょっと関連するのですけれども、やはり入込数って非常に動きが多くて、がさっと計算しているところもあるので、今後ですけれども宿泊客数も1つ、何か目安に入れていただけるとすごくわかりやすいかなと感じています。

(観光課)

はい。宿泊数、今回の施策の評価では入込数だけで目標7,000万人と掲げていますけれども、観光課で、県でつくっています第4期観光プランのほうでは、そちらのほうも一応カウントして1つの目標としております。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。

すみません、私からもう1点だけ。訪日外国人の観光客について、実際にどんなことをされましたかということ伺いました。具体的な数字は記載いただいているのですけれども、今、日本全国で全体的にインバウンドの数字が上がっている中で、全国的に上がっているから宮城県も上がったのか、それともかなりいろいろなことをトップセールスをされたので、全国平均よりも上回ってかなり頑張った数字になっているのか、その違いを教えてくださいたいです。

(観光課)

これにつきましては、担当課のほうからお願いします。

(アジアプロモーション課)

今御質問いただきました、全国的に数字が伸びているから県の水準も伸びているのか、あとは県の取り組みが功を奏して伸びているのかという御質問だと思うのですけれども、東北の伸び率については、直近ですと昨年については青森県が最も高く45.7%の伸び、前年比ですけれども。次いで宮城県が45.1%、あと山形県が37%ということで東北が上位3位を占めていまして、3県とも台湾からの観光客が最も多かったという実績がございます。ですので、全国的な伸びもそうなのですけれども、東北の伸びというのが上位を占めていることですので、全体の伸び、そして各県の取組、本県の取組が功を奏しているのではないかと、まあ両方ということに答えはなるかと思えます。以上でございます。

(稲葉分科会長)

全国平均で何%アップくらいなのですか。

(アジアプロモーション課)

少しお待ちください。昨年 18 年の推計で 3 月のですけれども、全国の伸びとしては 11.2% でございます。ですので、全国の伸びと比べますと東北の伸びは高いというふうに、そういった実績となっております。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。

すみません、舘田委員、お待たせしました。

(舘田委員)

勉強になりました。

私は、観光客の入込数に関する部分なのですけれども、ターゲットの捉え方などがあれば教えてくださいということを書きました。それでお答えもいただいています、昨年 Hey! Say! JUMP のキャンペーンは 10 代から 40 代の女性、親子をターゲットとしています。今年はサザエさんなどで親子三世代、ファミリー層をターゲットとしていますというふうなお答えをいただきまして、すごく PR 効果がありそうなのと、こんなことを宮城県でやっているのだという、例えば東京駅で見てもちょっと誇らしいような気持ちにもなるので、そういうキャンペーンを行っていただくのはすばらしいなと思ったのですけれども、このターゲットというのは、ちょっと聞き方が難しいし難しいことを聞くかもしれませんけれども、例えばなぜこの Hey! Say! JUMP を使って、このまず若い 10 代から 40 代の親子にターゲットインしようと考えたのかとか、そこら辺の何かストーリーがあって、その中から今年はこれ、今年はこれ、という感じのターゲットの絞り方をしているのかどうかというのを、もしありましたら教えていただければと思います。

(観光課)

御質問ありがとうございます。

今のターゲットについての考え方でございますが、まず Hey! Say! JUMP の前にですね、Hey! Say! JUMP は 30 年、通年ということでありましたが、通年の観光キャンペーンを始めましたのは平成 29 年からでございます。最初は、仙台藩の家臣だったという点から壇密さんのほうにキャンペーンキャラクターになっていただきました。それからあとは湯渡軍団、西武警察ですね。そういったことで、どちらかというシニア層、エルダー層、中高年の男性を狙ったという形でございます。もちろん、ターゲットというのはいろいろございますけれども、そのターゲット以外来てはいけないということではなくて、もちろん皆さんに広く来ていただきたいのですが、やはり 1 つターゲットを絞ったほうが戦略としてはやりやすい、PR しやすいというのもあって、そういったターゲットを一応設定しております。

それから、平成 30 年につきましては、Hey! Say! JUMP ということで、29 年がエルダー層、シニア層、男性を中心に中高年としましたので、やはり女性向け、10 代から、特にお母さんと娘さん、それにお父さんもくっついてきてほしいなみたいな感じでターゲットを絞ってやりました。

今回は一巡しましたので、やはり親子三代、おじいちゃん、おばあちゃん、そしてお孫さんも含めて来ていただくというような形で、そのふさわしいキャラクターは何であろうかということいろいろ当たってお願いしたところ、復興マラソンのアンバサダーも務めていただいていた復興にも大分支援していただいたという御縁もありまして、サザエさんをやっている

した長谷川町子美術館の館長様に快く御承諾いただいて、今回サザエさんという契機になったわけでございます。おかげさまで、5月15日に知事の記者会見で発表しまして、2週間で動画も100万回を再生という形で達成いたしましたので、世間の注目度は結構高いのかなとは自負しております。以上でございます。

(館田委員)

ありがとうございます。さらに突っ込むと、そのキャンペーンのターゲットが、PR効果はあると思うのですけれども本当に実際にそういう人たちが来たのかどうかというのが、使うのは難しいと思うのですけれども、本来的にはそこで効果を見るといいのかなと思うのですけれども、そこら辺はいかがでしょうか。

(観光課)

おっしゃるとおりであると思います。当然、キャンペーンをやって終わりというのではなくて、事後の調査、どうだったのか、果たしてどのくらい効果があったのかというのを測ることは非常に大切なことであると思っております。例えばHey! Say! JUMPの去年のキャンペーンは、宮城出身のちょうど八乙女君がいましたので八乙女君にもいろいろ出演いただいて、Hey! Say! JUMPのメンバーが泊まった旅館に、同じ部屋に泊まりたい、同じ景色を見たいというような予約が入ったと伺っています。あるいは県内の温泉施設は、今までお客さんが全然来なかったのに去年と比べると150%増しであるなど、そういったうれしい声も聞いております。全て網羅的に調査しているわけではありませんけれども、そういった形で同じ部屋に泊まりたいという要望が入ったり、旅館も少し宿泊者数が増えたとか、あと普段は訪れない地方の温泉施設にも、Hey! Say! JUMP様のPR効果のおかげでお客さんが訪れたということが各施設のほうから伺っております。

(館田委員)

ありがとうございます。そういった情報をヒアリングで聞かせていただけると、肌感覚でしか多分今はなかなか効果を測定できないと思うのですけれども、そういうところから徐々にどうやったら具体的な数値になるかみたいなのも御検討いただくとして。でも、ひとまずたくさんいらしていただいたのだなというのが分かりましたので、ありがとうございます。

(観光課)

ちょっとつけ足しで言わせていただきます。Hey! Say! JUMP様につきましては通年でやりましたので、動画再生回数も1,000万を超えたということと、震災後で観光客入込数が7割くらいまで落ちてきて、だんだん徐々に回復しつつあったのですが、おかげさまで昨年やっと過去最高という形で観光客入込数や宿泊数は更新いたしましたので、こういった大型通年キャンペーンの効果も大きな効果があったのかなとは思っております。

(館田委員)

ありがとうございます。

(稲葉分科会長)

先ほど館田委員のほうからもお話がありましており、経済波及効果って非常に測るのが難しいと思うのですけれども、今のように年代で個別にターゲットを設定していらっしゃる

のであれば、翌年、翌々年には何らかの形で測れると思うのですね。それをぜひお願いしたいと思います。

特に仙台市内にどうしても宿泊もかなり集中していますので、文言の中に被災のある地域についてのことを書いてはあるのですが、まだまだ震災前の 80%に満たないところというのは非常に多くあるので、ぜひ、例えば Hey! Say! JUMP やサザエさんで回遊するような、何か策につながるようなことをやっていただいて、その波及効果が分かるようにまたお知らせいただくとありがたいと思います。

(観光課)

ありがとうございます。ただいまの御指摘でございますが、おっしゃるとおりだと思っておりますが、やはり仙台市内にどうしても玄関口としては集中してしまうということですので、我々としては県内を周遊していただいて、宮城のよさをくまなく満遍なく楽しんでいただきたいと思っております。

そうしたことで、例えば Hey! Say! JUMP もスタンプラリー企画などいろいろなところを周っていただいて、特に若い方はそういったスタンプラリーが大好きですので、そういったことで沿岸部にもポイントを設けまして、そこに行かないとポイントが、QRコードが取れないといった形で県内をなるべく周遊、特に沿岸部ですね、周遊してもらおうようにしております。

あとは、例えば海外からの教育旅行ということでいろいろマッチングさせていただいた中で、昨年の実績で 25 校、県、海外から、台湾、中国の方がかなり多かったのですが、25 校、630 人が宮城県に訪れていただいたのですが、このうち 7 割以上が沿岸部を含む市町村という形で、あえて沿岸部のほうに復興ツーリズムではないのですが、ちょっと被災地の今の復興状況を見てもらうというふうな形でツアーを組んでおりました。

(稲葉分科会長)

すみません、ちょっと長くなってしまって恐縮でございます。以上で質問を終わりたいと思います。ありがとうございました。

(観光課)

ありがとうございました。

政策 5 「産業競争力の強化に向けた条件整備」

施策 10 「産業活動の基礎となる人材の育成・確保」

(稲葉分科会長)

それでは、政策 5，施策 10 「産業活動の基礎となる人材の育成・確保」につきまして、審議を行わせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

事前にお伺いをしまして、質問に対する答えも丁寧にいただいているのですが、若干こちらのほうから補足で伺いたいこともありまして、お願いした次第です。どうぞよろしくお願いいたします。

ちなみに、本日西川委員が欠席をしております。事前に質問をさせていただいておりますので、私と館田のほうからそのあたりも含めて質問をさせていただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

課題の中の「雇用のミスマッチ」についてですね。例年この課題が出てきて、なかなかくならないのですけれども、この雇用のミスマッチについて、毎年大体こんなことをやっています、こんな課題がありますというところは大体同じような答えをいただいているのですけれども、社会情勢が少しでも変化してこんなふうに苦勞しているとか、そういったことはございませんでしょうか。質問に対するお答えはいただいているのですけれども、特に近年の御苦勞などありましたらお答えお願いしたいと思います。

(産業人材対策課)

書面でお出しした内容なのですけれども、特に近年社会情勢が変わったことというのは、例えばこれまで早期の離職率という就職後3年以内の離職率、これが上がると雇用のミスマッチが発生したというふうに1つ考えられておったのですが、以前に比べましたら高校生の早期離職率が5割だったのが4割まできていると。一方、4割はそれはそれで高い数字なので、非常に困った状況ではあるところでございます。

そういった中で、特に離職の多い企業というのは、本当に小さい規模の企業においてそのような状況が出ております。県内のものづくり産業というのは大体2,700社くらいありまして、そのうち従業員が20名以下というのがもう半分超えているんです、57%くらい。30人以下の企業に行くともう73%になるんです。そういった小さい企業だと、やはりそういった離職する可能性が高いというふうに見ております。

そういった状況も踏まえて、非常に課題が継続しているところですが、一方では高校生などが、情報化社会が進んでネットで何でもかんでも知ってしまうと。それが一方では知ったつもりになって、どうも本物の技術というか、本物を見ないでバーチャルの世界でとどまっている面もあるのかなというふうには思っています。いずれ、その雇用のミスマッチを防ぐためには、高校生だけではなくて、非常に大きな影響を与える親あるいは高校の先生、それと企業側にもPRの問題等々もあると思いますので、そういったことを含めて対応していく必要があると思っております。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。そのあたりの5割が4割になったというのは、逆にミスマッチが続いている中ではちょっといいお話なのかなという気がするのですけれども、ぜひ今後も4割が3割になるようなことでの対策が出てくるとありがたいかなと思います。以上でございます。

(館田委員)

今に関連して、私のほうから質問を出していなかったことなのですが、RESASの東北のこの求人情報と求職情報のデータを見たときに、こちらの120ページの施策の課題のところにも書いてあるのですけれども、宮城や青森ですかね、求職は技術系や専門職に対しての求職がすごく多くて、多分ITや製造業、それから介護、福祉のところの求職が多いにもかかわらず、そこに就職したいという人が非常に少なく、求職がほとんどないのに事務職に就きたいという人が非常に多くて、これがその雇用ミスマッチの大きな問題なのではないかなと思いつつ、なかなか解決しづらいのかなと思いつつ、高校生や大学生もそうなのですけれども、中途というか学び直しというか、少しハードルを下げた技術職やそういう専門職にも何とか入れるような策が必要なのではないかなと思ったのですけれども、そこら辺の何でそんなに事務職を求めている人が東北は多いのかというあたりの原因、お分かりのこ

とがあったら教えていただきたいのですが。

(産業人材対策課)

直近の数字でいきますと、有効求人倍率、事務職 0.41。うち、いわゆるものづくり産業でいくと 1.88 という数字になっております。高校の先生方にお聞きしても、やはりいわゆるホワイトカラー系のほうへの人気というのは根強くあって、いわゆるものづくり系、ブルーワーカー系のものだとちょっと手が汚れるとか、汚いとかきついか、そういった古いイメージがあるのかもしれませんが。それは高校生だけが悪いのではなくて、企業側のPRが非常に不足していた。実際自分の家の近くにあるいつも通るあの道のあの企業さんが、何をやっている企業か分からないという状況が正直あるようで、そういうのは困るということで、今、我々、高校生にクラスでもものづくり産業を見学させる授業をやっているのですけれども、必ず地元の企業1社を見ると。あとは、例えば大きな企業であるトヨタさんなどを見るのも入れてもいいのですけれども、地元企業をとにかく知らしめる、そういう努力をしていきたいと思います。そういったことが、ひいては例えば東京の大学に行って戻ってきても、ああ、地元にはあの企業があるなとか、そういうのがわかれば戻りやすくなるのかなというふうには思っていました。

(館田委員)

ありがとうございます。一方、実は東北大学の中でそこら辺のデータをちょっと分析してみたときに、東北地方の大学進学率というのが、宮城は四十何%なのですけれども、ほかはみんな30%台。東京は七十何%。全国平均も50%くらい。もしかするとこの技術的なものを学ぶ機会がないために技術職を目指す人がいないのではないかなというような分析も若干大学側のほうでは行っていて、やはりここで言うてもしようがないのでしょうかけれども、その進学率みたいなものを上げていくということが、専門職に就く人を増やすというときに重要なのではないかなという分析も大学側のロジックではされていたのを聞きましたので、少しそこら辺も御検討いただけるといいのかなというふうに思います。それは参考情報として、すみません。

それで、私が書いた質問のほうは、今度この高度人材養成事業のほうなのですけれども、自動車や高度電子という切り口で人材育成事業をされていますので、ちょっとだんだん時代にそぐわなくなっているのかなとか、この用語を見たせいで若い人がちょっと避けてしまうというようなことはないのかなとも思ったのですけれども、ここはお答えいただいでいて、少し横断的な、もう少し多分デジタル化社会が進んでいったときに、自動車でも高度電子でも応用できるような先端技術を学べますよというふうな感じのカリキュラムをそろそろ御検討いただくといいのかなと感じましたが、そこら辺はいかがでしょうか。

(産業人材対策課)

委員から御指摘がありました内容については、正直具体的な検討に今入っていない状況にあります。今回のお話を受けて、ちょっと分析をしながらアンケート、あるいは地元中小企業が求める部分の調査・分析を行って、あと産業人材育成プラットフォームという産学官で連携している会議がありますので、その場でいろいろ皆さんの意見を交換しながら人材育成プログラム最適化というのを推進していきたいと思っております。

(館田委員)

なかなか難しいと思いますけれども今まで積み上げてきたものをうまく活用して、少し新しいものを検討いただけるといいかなと思いました。ありがとうございます。

(稲葉分科会長)

それで、西川委員からの質問について、今の質問と似ていますかね。この自動車と高度電子とそれぞれについて、目標値を受講者が下回っている原因について御説明いただいていますけれども、少しここら辺を詳しく、もし補足などあればお願いいたします。

(産業人材対策課)

新産業振興課のほうで補足ありますか。

(新産業振興課)

高度電子の研修ですけれども、夏休みの期間中、大体3週間の枠の中で15日間、研修の期間を設定しております。そういうことで、1人の受講生が一貫して15日間受けるということもあるのでかなり時間を割くものですから、なかなか都合をつけるのが難しいという話は伺っております。

また、各大学、やはりインターンシップがいろいろと充実してきていますので、それらとの選択という中でちょっと厳しいという点もあるかと思えます。

ただ、そういった中ではあるのですけれども、受講生を増やすための取組を行っております。受けた方々の満足度は高いです。受けてみると、いい研修だった、受けてよかったとなるのですけれども、そこがなかなか伝わらなかったというところが課題であったので、その受講生の声を積極的に発信していこうということでホームページなどの改善なども行っておりますし、チラシなども受けたメリットが伝わるような形での工夫を行っております。このような形で改善を図っております。以上です。

(自動車産業振興室)

引き続きよろしいでしょうか。この研修については、高度電子の部分と自動車産業の部分を合わせた数字です。それで、私どものほうで受け持っていますカーインテリジェント人材育成センターという自動車関係の開発技術者を育成しようという研修がありまして、これも先ほどの研修と同じように8月を中心に学生の夏休み期間中に、昨年度ですと17日間実施させていただきました。先ほどの新産業振興課の研修とは違って、こちらは選択制の受講ができる研修ではあるのですが、やはり最近就職が好調だということもあって、なかなか学生が研修に目を向けてくれないという状況が見受けられるのかなと。

要因分析は、なかなか難しい状況ではあるのですけれども、学校の先生に聞いてみますと、夏休み期間が短縮されまして、その中にインターンシップが入ってきたり、あとはバイトする子が増えたといった状況もあって、受講生が伸び悩んでいるというような状況にはございます。

ただ、それを手をこまねいて見ているわけにはいかないもので、昨年度につきましてはカリキュラムを工夫しまして新設した講座もございます。あとは、基本的には専門学校生と大学の学生を対象にしているのですけれども、門戸を広げましてもっと若い世代から自動車のことを知っていただきたいということで、工業高校生向けにも案内をさせていただいています。あと、各大学のほうを訪問させていただいて、研修のよさを直接学生に伝えようということでプレゼンなどもさせてはいただいているのですけれども、なかなか結果が出ていない

という状況ではございます。以上です。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。これはやはり夏休み期間じゃないと難しいです。集中的なほうが効果があるということなのですよ。

(自動車産業振興室)

そうですね。やはりどうしても学生にとって余裕がある時期ということで、やはり授業をやっている期間中はなかなかできないということもありますので、夏休み期間中に集中して受けていただくということでやらせていただいています。

(稲葉分科会長)

すみません、もう一つ。これを受講した方を採用した企業側の声みたいなのがありましたら教えてください。

(自動車産業振興室)

では、先に私のほうからですと、これまでこの研修については12年間やらせていただいているのですが、そのうち受講された方の大体2割くらいが自動車関連企業のほうに就職をしております。トヨタさんとかアイシン精機さん、デンソーさんあたりの大手自動車部品メーカーの方からも後援いただいているのですが、最近は東北大学の方が大分少なくなってきているというのもあるのですが、皆さんやる気があって、非常に受けるまではやはりハードルはあるのですが、受けていただくともみんないい顔して帰っていくというふうなお話は受けていました。

(新産業振興課)

高度電子分野ですけれども、これまでの研修の実績の中でちょっと5割は下回っているのですが、大体4割ちょっとくらいが高度電子機械産業分野の就職をしております。県内企業の方から話を聞いてみても、非常に頑張っているということで、あとはそういったところで非常に効果はあるのではないかと考えております。

(稲葉分科会長)

ありがとうございました。若干、時間が長くなってしましまして恐縮でございます。以上で審議を終わらせていただきます。ありがとうございます。

政策5「産業競争力の強化に向けた条件整備」

施策11「経営力の向上と経営基盤の強化」

(稲葉分科会長)

それでは、政策5、施策11「経営力の向上と経営基盤の強化」について、審議をお願いしたいと思います。

本日、西川が欠席しておりますので、西川の質問も含めて私と舘田のほうから質問をさせていただきます。よろしくお願いたします。

それでは、まず私のほうから、農業経営改善計画の認定数と集落営農数について、条件な

どが昨年と若干変わっているということで、その経緯を教えてくださいとお願いをしました。文章を読んで数字的なところについて理解はするのですが、全体的にその農業経営改善計画の背後にある情勢や、この農業計画そのものの現状など、その辺も踏まえて教えていただけるとありがたいです。よろしくお願いします。

(農業振興課)

先ほどの農業経営改善計画の認定数ということで、これにつきましては計画が認定された人たちを認定農業者ということで育成・確保しているような計画でございまして、その数につきましてはこの文章にも書いているのですが、まず法律に基づいた基本方針というものをつくってございまして、その中で数を定めてつくっている部分でございまして。ただ、前回よりこの数字、前は6,900から今回は6,500ということで数字が下がっているのですが、農業者自体全体の年齢層も高齢化により減少している部分もありまして、その中でももっと頑張っていたような農家さんを認定農業者ということで計画の認定に定めているようなところがございまして、そういった部分で若干、数的にも自然的に減ってきている部分でございまして。ただ、認定農業者に対しましては、5年に1回計画の更新なり、新たな掘り起しということで新規の計画を認定という部分があるのですが、農業改良普及センターなどの現場ではその計画の策定や、あるいは計画の更新に対して支援なりを行いながら、認定農業者の確保に努めているところでございます。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。結構、やはり高齢化をしていて、いろいろ苦勞する中で目標変更だと思うのですが、目標変更することによって若い方をカウントしやすくなるなど、そういうメリットは何かあるのでしょうか。

(農業振興課)

若い方をカウントということは特段ないのですが、この認定農業者につきましても年齢制限というものがなくて、幾つになってもやる気があればこの計画を策定して認定農業者になっていただくということで、当然若い人でも各市町村の所得目標を達成するという計画を立てていただければ、認定農業者として育成していくという部分でございまして、あと、この認定農業者の中には法人なり会社組織も含まれて、会社なり法人を含めて育成していくといった部分です。若い方でいえば、最初は認定新規就農者ということで、その新規就農者の中の認定制度があるのですが、それを卒業した後は、今度は次に認定農業者に認定していきましょうという流れになってございます。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。

すみません、西川のほうから出ている質問で、集落営農数について、平成27年度以降若干減少傾向であって、その原因が構成員の高齢化によるもので維持が難しくなっているということなのではないかと。それから、逆に法人化する集落営農組織が増えていることによって減少傾向なのではないかということなのかもしれませんが、このバランスについて、数字は出しているのですが、ベストなバランスなどそういった何か関係性のいい数字への持っていく方はあるのでしょうか。

(農業振興課)

集落営農につきましては、法人の部分と非法人の部分ということですのでけれども、今現場のほうで進めているのは、この非法人の部分の法人化というものを積極的に進めているところがございます。昨年、農業関係の 12 団体が連携しまして農業経営相談所というものを設置してございまして、そうした中で農業者の方々のさまざまな問題に対して対応していくような形になるのですけれども、そうした中で税理士なり司法書士なりの専門家を交えた中の伴走型支援としてやっていく中で、その中の大きな仕事の 1 つがこの任意組織、集落営農組織の法人化ということで取り組んでいるところがございます。今後この非法人の部分をいかにこの法人の部分に持っていくかということが推進のかなめになってくるかなと考えております。

(稲葉分科会長)

やはり法人にしていたほうがいいということですよ。

(農業振興課)

そうですね、地域の安定的な担い手という観点では、非法人ですとなかなか農地も持てなかったり制度上もなかったりしますので、法人になってきちんと会社組織をつくっていただいて、その地域の農業をきちんと担っていただく組織にしていくような感じで進めているところです。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。

では、館田委員のほうから。

(館田委員)

そうすると、この集落営農数が今目標値になっていますけれども、数が実は減っていたりということはないのですか。136 ページだと微妙にまだ増えるような、目標が増やすことみたいになっているのですけれども。

(農業振興課)

そうですね、目標自体はこれからも増える予定ではいるのですけれども、この集落営農組織につきましては、平成 18 年のころに国の制度の要件となるために必要だったという部分もありまして、そのころに一気につくられた経緯がございまして、あとそのつくられた組織を法人化しているところなのですけれども、最近は新たに組織化して集落営農になるというところは正直少なくなっておりますので、この目標としては書かれているのですけれども、どこまでこれから上積みあるかというところは、ちょっと難しいところかと思えます。

(館田委員)

何となくイメージだと法人化するときに幾つかまとまって法人化したり、大規模化すると数的にはむしろ減ったほうが良いようなこともあるのかなとふと思ったのですけれども。

(農業振興課)

そうですね。一集落営農が一法人になるのが現状ですけれども、ただ、その集落営農の構

会員もかなり高齢化になってございますので、今後はその3つの法人が1つになるような形で大きくするといった部分も、実は県南のほうで若干そういう動きもありますし、あとは全体的に自然とそのような動きになってくるのかなという部分はございます。

(舘田委員)

ありがとうございます。

すみません、あとせっかくなので質問に書いてなかったのですが、1つ教えていただきたいなと思ったのが出てきまして、創業や経営革新の支援件数という目標のところがあって、ベンチャーや創業者の支援をされている実績が上がっているのですが、これは地域というか地区でいうとやはり中心部というか、これは仙台市の企業も対象になるかどうかというのと、仙台以外のところでこういうのはどんな感じの参加率なのかなというのをもしお分かりになれば教えてください。

(中小企業支援室)

主にここに指標として挙げています事業は、公益財団法人のみやぎ産業振興機構のほうに委託、補助して実施していただいている事業なのですが、計画時に私どもは直接認定作業をしております。それ以外の事業につきましては、地域別のというのは、申し訳ございません、仙台市の市内の企業も対象にはしております。県内全て対象にしておりますが、地域別のデータはちょっと持ち合わせておりませんので、申し訳ございません。

(舘田委員)

実感としては仙台以外の方もこういうものに積極的に参加されているのかどうかというあたりなのですが、

(中小企業支援室)

例えば創業支援のスタートアップの補助金を出しております。こちらは、政策的に沿岸部に一応優先枠を設けている事業でもございまして、そういった意味合いもあるのですが、かなり仙台市に偏った形にはなってはおりません。かなり満遍なく、利用していただいている実績があります。

(稲葉分科会長)

せっかく今のお話が出たので、今、経営革新の支援件数や相談に関するお話だったのですが、震災から8年がたったということもあって、例年課題と対応方針の中に震災の影響があってという言葉があるのですが、震災から8年がたつと、震災以外の部分の影響というものがあるのではないかとということで質問させていただいたところ、産業競争力強化法によるものがあるのではないかとということだったのですが、そうは言いつつ、今の沿岸部のお話があって、おおよそのわかる範囲でいいのですが、沿岸部でも成果が上がっている地域とそうでない地域と差が出てきていないのだろうか。どうなのでしょう。

(中小企業支援室)

データが若干古いのですが、私どもでも開業と廃業のそれぞれの市町村ごとの率を調べておりまして、これは経済センサスのデータを用いています。今のところ取り得るデータはこ

れしかなく、隔年の調査であり、最新のデータで28年のデータが30年、昨年の夏ごろ発表されたデータになります。これが直近です。これを見ますと、南三陸と女川が突出して開業率が高いという現状がございます。沿岸部という意味では、例えば気仙沼ですとか、あと県南のほう、亶理、山元、こちらが若干数字はこの2町に比べると差が開いているのかなというの、実態としてはあります。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。そのあたりの、多分南三陸、女川というのは、結構地域も頑張っていると思うのですけれども、若干落ち目なところを引っ張るようなアイデアが産業振興機構さんのほうには、何か施策としてあるのでしょうか。

(中小企業支援室)

今申し上げました、例えば気仙沼と南三陸に何か差をつけて今後支援をしていくかというのは特に具体的にはないのですが、これは直接創業には関わらないのですが、事業承継、廃業を防ぐためにですね、そういった意味で実は気仙沼地域がその事業承継に対して地元の金融機関や商工会議所さんが一生懸命やられているものですから、一応今年度から事業承継重点モデル地域として気仙沼と、実はもう一つ仙台市も想定しているのですけれども、こちらで少し手厚く事業承継の事業を推進していこうというようなものはございます。

(稲葉分科会長)

はい。すみません、若干時間押し気味で大変に申しわけございませんでした。質問は以上でございますので、審議を終わらせていただきます。ありがとうございました。