

宮城県行政評価委員会 政策評価部会
産業第1分科会（平成20年度第1回）審議要旨

日 時 平成20年6月19日（木）14:30～15:56

場 所 県庁 18階 1802会議室

1 開会

2 議事

(1) 施策評価の説明・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」 の各施策

(2) 政策評価の説明・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」

3 閉会

出席委員 小林豊弘委員， 成田由加里委員

1 開会

2 議事

施策1 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

富県宮城推進室長より説明

(成田委員)

- ・目標値の設定がなく，成果についての評価をされている事業，例えば事業1は目標値，実績値共に「－」になっているが，これについて成果があったとする判断の根拠は何か。

(富県宮城推進室)

- ・昨年度の事業は実態把握調査として，県内のサービス産業事業者へのアンケート調査を実施した。これは，今後，県内のサービス産業の振興に係る事業展開をするための調査であることから，目標値の設定は難しく「－」表示としている。

(成田委員)

- ・同じように事業番号7についても目標値の設定が「－」になっており，これについて有効性について「成果があった」との理解についてはどのように考えていけばよいのか。

(情報産業振興室)

- ・我々は「情報産業振興戦略」というものを掲げており，3年間で600億の増加を目標に，戦略に基づいて支援をしていく，その一つの支援策ということでこの事業により後から成果が返ってくるということになっているので，支援した数で概ね評価をしております。

(小林委員)

- ・「みやぎeブランド確立支援事業」の事業に関する社会経済情勢の中で皆さんが分析しているのは、宮城のIT産業は首都圏の市場への参入意欲が弱い、営業力、販売力が乏しいと分析されました。これそのものを施策の中にどのように取り込んでいこうとされているのか。

(情報産業振興室)

- ・これについては販売促進力が弱い、開発する力は有るといふ企業に対して、販売促進を支援していったり、IT企業の場合は資産を有しないといふ企業が多いので金融機関からの借入れが中々難しいという状況にあることから、新しいビジネスプランを作つてこれは売れそうだという形のものに、支援することによって大きく市場獲得に繋げていこうという形で施策を展開している。

(小林委員)

- ・では直接的に販売支援ではなくて、それを評価することで勢いをつけていこうという考え方ですか。
- ・まず、一番最初の「サービス産業創出・高付加価値化促進事業」の中にアンケートをされているとの記述があるが、これは公表されているのか。

(富県宮城推進室)

- ・県内部での施策展開の検討に必要な資料として、関係課での情報共有に留めている。

(小林委員)

- ・関係者は多いのか。

(富県宮城推進室)

- ・かなり幅広の調査で、とりまとめ結果としては粗いところもあるので、公表しにくいと判断している。

(小林委員)

- ・「中心市街地商業活性化支援事業」とうものがあるが、それを支援するということだと思ふが、3法が施行されてから中心市街地活性化基本計画を出すことは私も承知している。非常に大きな変革があるが、具体的にこれをどういふ風に県は支援していくのか。ここには会議を開くと言つた記述しか無いが、いったい商業活性化に対してどういふ姿勢で臨んでいこうとしているのか。

(商工経営支援課)

- ・これは3法改正以降大きく変わったもので平成18年8月に施行された新・中心市街地活性化法というのがある。これに基づいて以前までに創り上げたTMOとか、まるっきり会議がなくなつてしまつたもので、それ以降新しい基本計画、これ国の方ですね、商業者のみならず高齢化や人口減社会とかがあるから、コンパクトなまちづくりといふことで、公共交通機関の利用だとか、高齢者の住む住宅などをセットにして、商業者をあくまでもそのパートの部分として捉える基本計画の策定が必要になってきた。それについては、県の関与といふ部分が、国と市町村の直のやりとりなので、位置付けが無いため、うちのほうは、市なり町の自分のまちづくりといふものを考えてもらい、その中で商業の部分も活性化していかななくちゃいけないものだから、国と県の繋ぎ役といふのか、連絡調整の機能しか実際上ないわけです。ですから、その基本計画、まちづくりの総合的なものでちょっとハードルが高いから、それをなんとか全国で今30ちょっと認定されているが、本県からも是非、一番現実的なのは石巻ですが、それを是非今年度中に認定に向け

て動こうということ。

(小林委員)

・従来、中心市街地活性化事業の中に基金を置いて、その利息をもって経営の支援をやって成果に繋げようという動きがありましたね。そちらも最終年度に近いと思いますが、それとの繋がりはどうなるのか。

(商工経営支援課)

・その辺の繋がり今回は、私どもの方で先生が今おっしゃったとおり、平成21年で基金を返さなくちゃいけないもので、その後の事業展開を、柱がなくなってしまうもので、どのようにするかについて、市町村向けの総合補助金ということで、企画部の方で持っている補助支援もあるので、その組み換えをして、基金事業に代わる補助金、市町村のお役にたてる事業をこれから考えていきたい。

(小林委員)

・大変恐縮ですけど、非常に大きな課題じゃないですか。

(商工経営支援課)

・その通りである。

(小林委員)

・私の関係するところ以外でこの事業が出てくるかも知れませんが、少なくとも今見ている範囲で、商業者のための支援が258万円というもので、そんなもので県内の商業活性化に繋がるのかなあという視点でちょっと感じたものですから、縦割りでみんないっちゃって、その事業間の繋がりというのがどうなっているのか。

(商工経営支援課)

・補助金もそうなんですけど、商業者に対してはあと融資制度があるものですから、その辺の絡みもあるものですから、私の個人的な考えなのですが、なかなか商業者に対する補助事業というのは、地域としては一生懸命な人は一生懸命、それに対し興味がないと言うか、同じ活動に参加されない方もいるものですから、その辺をどうやって取り込んでいくかということで、金額的には小さいんですが、地域づくりのコンセンサスを得る事業をやっていく必要がある。その辺が、難しい部分もあることをお分かりいただければと思う。

(小林委員)

・これは満足度調査でも必ずしも良い評価をしていただけない部分がありますね。
・今おっしゃったことは、基本は面からの合意形成ですね。その合意形成を市町村が計画を立ててなんとか取り込みながらということですね。基本形成のところは視点を置かずしていくら行政がいったって行政の仕事じゃないですよ。そこのところをこの事業が見えないというのが私が今申し上げた背景なんです。

(商工経営支援課)

・あくまでもこれは金額は小さいですけども、その辺の合意形成の部分を中心にした補助事業なんです。

(小林委員)

・そうすると市町村を呼んだ会議なんですか。それとも商業者、いわゆるTMOなんかも呼んだ会議なんですか。

(商工経営支援課)

・うちのほうでは、当然のことながら関連の団体にも会議はやっておりますが、補助事業として、市町村が自らまちづくりを考えるべきものですから、市町村や商工会をはじめとした商工団体への補助なんです。それで金額は小さいながらも地域づくりを考えてくださいという補助金です。

(小林委員)

・「情報通信関連企業立地促進奨励金」のところで、この中に例えばコールセンター、BPO、ソフトウェアハウスというように事例を挙げておられるわけですが、今、コールセンターがたくさんできたようですが、かねてから時給がどうなってるのと、そこが雇用との関係で、創ったけれどどんどんまた無くなっちゃうというところか、その辺どういう状況になっているのか。

(情報産業振興室)

・コールセンターが進出してくる一つの要点で、人材確保の面と仙台あるいは宮城県の場合は賃金が安いというのが一つの要点になっている。現在コールセンターで雇用されている人の雇用形態については、正社員が10%前後、それから長期の1年更新の契約社員が4割くらい入っており、パートは最近大分少なくなって10%くらいとなっている。その代わり派遣が4割がぐらいとなっております。時給は高いところで千2,300円、低いところでは、850円台というところもある。ただ、基本的に契約社員とかの場合だと月給制になっているので、1日時給千200円前後で契約されているというのは聞いている。コールセンターのほうは集積が進んできており、人材がなかなか確保できない状況であることから、今コールセンターの協議会を創り、人材確保なり、雇用面の対応について民主導で対応している。

(小林委員)

・この事業名が促進奨励金となっているのでそのところでうかがいたいのですが、定着対策はどのようになされているのか。人材と企業の定着対策と両方あるが。

(情報産業振興室)

・企業の定着対策については、これまで3年間にわたり賃料や回線使用料を補償するというをしている。それから人材の定着については、コールセンター協議会を中心にオペレーター養成セミナーを開催するほか、オペレーターコンテストなどモチベーションを上げる施策を実施しているところである。

(小林委員)

・事業規模は小さいけれどいろいろと課題があるところなのでもう一つうかがいたい。「みやぎIT技術者等確保・育成支援事業」というのがあって、これは高い成果をあげておられると評価されているが、技術力だけでなくマネジメント力を備えた人材の育成を図らなければいけないというような分析をしているが、この辺のところを具体的に教えて欲しい。

(情報産業振興室)

・現在、東北テクノロジーセンターというところで高度IT技術者を育成するというので取り組んでいるが、やはり技術力だけでは首都圏からの業務を獲得することができない。首都圏からの業務を獲得するためには、納期、品質というものをしっかり見れるマネジメント能力を備えた方が居ないとなかなか管理できないということで、そういう方々の人材育成を図るということで今取り組んでいる。

(小林委員)

・これは従来のテクノロジーセンターのような形でも入っているわけですか。

(情報産業振興室)

・そうですね、少しずつカリキュラムに取り入れ始めており、今年度についてはそちらのほうに力を入れている。

(成田委員)

・今の話に引き続き聞かせていただきたいが、IT技術者の確保というところで、東京の方が賃金が高いので、どうしても育てては逃げられると言われていて、残っている方たちは仕事のボリュームはあるんですけども、人がいないので深夜残業が非常に続いている、で、福利厚生もなかなか充実できないというジレンマになっているという状況を時々目にするんですけども、育成をされて企業に止まらせておくようなことが、成果としてその人材をこの地に維持してその集積を図る基礎にするために、人材を確保する政策というのは具体的にはどのようなことを考え、若しくは実施されているのか。

(情報産業振興室)

・今、マネージメント力ということの確保ということで、技術者向けの研修をやっているんですけど、あとは、経営者に向けたセミナーも実施に向け検討していかなくてはいけないと考えておりますが、まだ構想の段階です。実際該当企業の経営者の方はやはりそういう問題があるので、なかなか研修とか人材育成に人を出さないという面も見られて、我々が今やっている研修の受講率が若干低下しているということも事実です。

・企業の福利厚生の部分については、我々もなかなか把握していないが、県内の大半の企業は下請け構造が強くて、自分の食い扶持をちょっと持つておけばよいということで、新しく事業を展開する方がなかなかなくて、市場が拡大していかないというのも事実なので、その辺も含めて今年度、人材育成について大きく見直しをかけて、来年度に向けて考えていこうとしている。

(成田委員)

・下請けを脱したいというのはIT企業の念願かと思うんですけども、そちらについてはこの中ではどのような認識をもっているのでしょうか。

(情報産業振興室)

・「みやぎIT市場獲得形成事業」において「派遣OJT支援事業」を実施している。IT企業の場合、首都圏の企業に直接人を派遣してそこで研修しながら業務を持ち帰って来るとというのが主流なものですから。かかった費用、滞在費と旅費の二分の一を支援するような事業も展開している。実績で11人の技術者が中部圏の自動車関連の企業と東京のソフト開発企業などへ派遣されている状況です。

(小林委員)

・今のことで一つお尋ねしたいんですが、やっぱりマーケットが地場に無いということが根本のところ、無いというのはちょっと言い過ぎかも知れませんが、乏しいということだと思います。そこで、例えば行政から、宮城県庁もそうですけど、地元の業者に発注するという、自らインセンティブをそういう形で付けていくという議論は無いんですか。

(情報産業振興室)

・それは過去に情報化がこれほど進んでいなかった時期は企業をそうやって育ててきて、今の県内の企業は、結局県とか行政から仕事を貰えれば、食っていけるという感覚があります。しかし、現在、県から地元の企業に直接発注ということはなかなか難しく、やはり何か業務があると一般競争入札になりますので、ほとんど大手の企業が落札するという形になって、なかなかそこは難しいというところがあります。県とか東北電力でも今は大分情報化の方が進んでおり、業務があまり多

くなくなっているというのも事実なんで、首都圏のマーケットを狙って、首都圏からどうにか業務を獲得しようということで今支援をしている状況です。うちのほうでは把握していないんですけど、市町村のIT化も大分進んでいますし、行政からの発注という形は難しいと考えています。

(小林委員)

・そういうことを言うとあなたたちの立場に障るんですが、佐賀県あたりが採用したり、大阪府も今度採用しましたね。いわゆるITのスペシャリスト、「プロマネ」を置きましょうと、その人が切り分けていって、地元企業への発注ができる、また他所から引っ張って来るとしても非常にコストの良い適切な体系を考えていこうという動きがありますね。皆さんのやられるのは丸投げのスタイルで、そうじゃなくてそれをきちっと整理して、同時に無理な日程を組ませないように、能力に応じた発注の仕方をするとか。県の外郭団体でも最近あるんですよ、新年度に必ずやらなきゃならないことがやれないということですね、で、6月までずれ込みました、その理由は遅くなったから毎週担当者に来てもらって説明させます。冗談じゃありませんよね。それがこういう業界の実態なんです。そこのところの行政のありようと民間の仕組みを埋めるのが、実は情報産業室の期待されるところじゃないかという視点で質問しました。

(情報産業振興室)

・大阪市に採用されているそのプロジェクトマネージャーというのは、一昨年まで宮城県で採用していた方なんです。

(小林委員)

・大阪市ですね。何故、宮城で生きなかったのか。

(情報産業振興室)

・現在は情報政策課において企業に委託し、経費の見直し、技術的相談に対する助言、指導などを行っている。

(小林委員)

・知的資産を活用したという部分で一番期待の星だと見ているものですからお話をしました。皆さんも意識改革をして欲しい中に入るんじゃないかという思いで話しました。

(成田委員)

・技術の底上げという点で、やはり東京に持っていかれるというのは技術面もありますけれども、圧倒的な規模の違いと、財務的なものも含めて体力の違い、その辺がもう少しまとまったものにならないと、土俵にものらないような現状にあつてですね、いくら人材を育成して蓄積されても、結局そこにのらないとうまく廻っていかないっていかないというようなジレンマを日々感じるどころなんですけれども、その辺、行政の側から、民間の事情で簡単に合併というのは難しいんですけども、そういうような何か、アライアンスが強力に組めるようなそして対抗できるようなものを育成するというようなビジョンもしくは方向性がございましたらお話し願います。

(情報産業振興室)

・それで今、個別の企業さんではなかなかそういうことが出来ないということで、協議会という形で事業を推進している。1つは組込み技術のソフトウェアの開発の関係で、そこで企業が協力して首都圏の企業から業務を獲得するなり、大手家電メーカーなどから業務を獲得するために、情報交換なり大手の機構に入会するといった活動を行っています。

・あと保健福祉分野でも、業務を一緒にやろうということで4、5社が集まって協議会を創って大学のシーズを利用して商品化するという形で今始めております。そういう形で少しずつ始めている。

・あともう一つは3Dコンソーシアムということで、デジタルコンテンツ分野の方もコンソーシアムという形で民間企業さんを組ませて、それで首都圏に向けて情報発信したり、情報収集しようとしております。県の方の支援をそこまでは今しております。ただ、まだ去年創ったばかりなのでこれからそれを本格的に活動させていこうという形で進めている。

(成田委員)

・そうしますと、大手のメーカーなりお客様に対して、直接の口座を開けるような段階の構想がおりになるとまでは言えないということですか。

(情報産業振興室)

・はい。そこまでは言えないですね。

・あと、講習部門でマイクロソフトさんとかオラクルさんとかの力を使ってですね、そちらと協力して研修したりとかいうことはやっている。

(小林委員)

・ほかに土木の世界などでは事例がいっぱいあると思うんですが、共同企業体を組ませて、地元企業を必ず入れて、共同企業体を組ませて受注に臨んでくださいという手法はしょっちゅうやってますよね。土木でやって何で情報産業はやれないのかって思うんですね。県の県費使ってやる仕事に対してね、そうでしょう。

(情報産業振興室)

・すでに実施しております。

(小林委員)

・そうですか。その成果を是非こういうところで目標指数に掲げていただきたいですね。

(行政評価室)

・それは、情報政策課のほうの担当になります。

(小林委員)

・産業じゃないの。

(行政評価室)

・今、おっしゃったのは内部のやつを発注する時の話ですよ。地元企業を入れて発注しましょうという話。それは情報政策課さんとかがやっていました。

(小林委員)

・ちょっと待ってください。私が申し上げているのは、直接的にはそういう発注形態とかの話かも知れないけれども、地元の企業を育てるのはあなたのところの使命でしょ。

(情報産業振興室)

・はい。

(小林委員)

・そういう視点で私は今申し上げたんです。

(行政評価室)

・失礼しました。

(小林委員)

・地元の企業をどうして勢いをつけますかという視点が無かったらですね、そんなものいくら言っても、補助金出したって育たないじゃないですか。そこには仕事が無いから人材が流出するということを言われるわけですよ、OJTでうんぬんと言われるけれども、そっから持ってくる知恵

の部分は大いに評価するんだけど、行きっぱなしになっちゃうんですよ。また、二重派遣なんてのやってるじゃないですか。そこまで言ったらちょっと失礼だけでも。実際にやっているでしょ。本人たちひやひやしながらですね、「これまずいよなあ」と言いながら。それをやらざるを得ないと、地元の仕事が無いから、こうおっしゃってるんですよ。違いますか。

(情報産業振興室)

・そういう訳ではないんですが、確かにそのとおりで、地元のパイの取り合いよりも首都圏市場の獲得を目指すというのが、私どもの現在の取組です。

(小林委員)

・まあ、それ以上はちょっと。ただ、非常に大事な事です。

施策5 地域が潤う、訪れてよしの観光王国みやぎの実現

観光課長より説明

(小林委員)

・22ページに「首都圏ラジオ広報事業」という事業があるわけですが、何故ラジオかなあと、ラジオが最適なのかなあという感じがするんですが、いかがですか。

(広報課)

・みやぎの良さ、つまり観光地、食材の紹介などについては確かに映像の方が効果はあるだろうと考えられます。ただ、費用対効果のところでは考えましてテレビで首都圏向けに映像を流すという経費に比較して、ラジオで回数を毎週放送することによって首都圏の皆さんのお耳に届くということで、定時に放送することで効果が上がるのではないかという風に考え、ラジオを選択させていただいている。

(小林委員)

・その効果の測定というのは出ているんですか。

(広報課)

・その効果の測定なんですけれども、そもそもこの事業については宮城県に訪れていただくということを大目標にしておりますので、その観光客の誘致に繋がるものだという風に考えておまして、その数値はその観光客の誘致数というところに置いています。それが、直接ラジオでどれだけ上がったかというのは、確かになかなか測りづらいところはあるんですが、施策、事業の目標が宮城に訪れていただくということを目標にしておりますので、それが直接分かる指標ということで、観光客の誘致数ということにしている。

(小林委員)

・今回、地震がありましたね。皆さんものすごく努力されてきているんだけど、いわゆる正確な情報を持たない、遠隔地の方から見ると宮城県全体が地震被害をいずれかあったんじゃないかというイメージを持って、秋保の温泉だってキャンセルが出ていると聞くわけですがけれども、こういう過去の施策と今のを一緒にしちゃいけないんだけど、こういうような事象についてもね、的確にタイムリーに動ける態勢になっているんですか。

(観光課)

・確かに今回の地震でキャンセルとかがございます。先週の土曜日、日曜日で土曜日が17%くら

い、日曜日で14%くらいキャンセルがあると旅館の抽出調査をした結果、こうなっています。

- ・私どもとしては、今、行方不明者の方もいらっしゃいますし、まだ、災害対応中なので大きなキャンペーンを打つつもりは全然ございませんけれども、的確な情報というのはやはり出さないといけないということで、月曜日にはホームページに栗駒周辺地区以外は大丈夫ですということで、一覧表も挙げて、泊まらない旅館はここここここですということで、確か8カ所、それと行けない観光施設が何カ所かあるんで、そういう風になってますという情報はホームページ上にあげましたし、あと旅行会社のほうにもそういう情報は皆流しております。

(小林委員)

- ・これがラジオとどうリンクするんですか。

(広報課)

- ・ラジオにおきましても、地震があったという情報については、首都圏の方に一度流しております。そこで毎週やっている放送の中でも、まだこの情報については観光課と調整中ですが、例えば宮城県の宿泊施設がこういう状況にあるということは口頭でお知らせして、そのホームページにリンクしていただくというようなことを出していこうかなということについて、ちょうどまさに今観光課と調整させていただいている最中です。

(小林委員)

- ・マスコミをこういう形でタイムリーに、スピードをもって大いに使うべきだろうと私は思っているんです。

(観光課)

- ・はい。私どもも先程の情報は既にマスコミさんの方に流しているんですね。ただ、マスコミさんの方は被害の方を一生懸命取り上げてくれるんですけれども、そこら辺はやはりパブリシティの難しさかなと。

(成田委員)

- ・広報の件について2点、先程のラジオの件を含めてなんですけれども、一つはウェブの利用についてどのような観光促進策として利用されているのか。それからマスコミという点では非常に宮城は美しいところ、訪れてみたいところたくさんございます。例えば、例が良いか分かりませんが「冬ソナ」のようなドラマに使っていただくとか、実際映画やドラマの中に組み入れるという活動がございますね、NHKで連ドラがあった時には、どれ位延びたか分かりませんが非常に宮城の美しさが前面に伝わってきたような画面ではなかったかと思います。そういう形で、映画、芸術を巻き込んだ形で使っていただくということも一つの案としては、あるかというふうに思います。その辺のお考え、方向性についてお聞きしたいのと、それからお客様とおっしゃっていたのはターゲットはどの世代かですね。60以上のシルバー世代を、若しくは若い女性をターゲットにするとかですね、その辺どうなんですか。

(観光課)

- ・まず、映画とかテレビの露出というのは非常に大きいと思うので「仙台宮城フィルムコミッション」というのを創ってですね、映画の制作とかテレビドラマの誘致とかには努めてますし、対応するようにしている。ただ、最近フィルムコミッションとか全国各地に増えて、予算はこの中に入っていないんですが、1千万円位の予算で運営しているんですね。それでなかなか対応しきれないかな、ちょっと弱いなと私は考えております。できるだけそういうのは利用していきたいなと考えております。

- ・あと、ターゲットはどうかということですが、県の施策の場合は旅行会社と違って、どここのだれだれさんにどういうふうについているのはなかなか難しいんですね。一応やはり満遍なく、全般的に観光宣伝しましょうということにしてるんですね、表立っては。ただ、私どもの内部の方では、今回の destination キャンペーンでも 50 歳以上の中高年の方で、場所は東京首都圏とあとやはり東北地方一帯ということでやっています。実際いらっしゃる方の大多数、9 割くらいが東北と関東方面からいらっしゃるので一応そういうことにしている。あと、数字ははっきり持っていませんが、いらっしゃる観光客をだいたい捉えた感じでもやはり中高年の方が多いということで、そこがターゲットかなと考えております。
- ・それとウェブなんですけど、私どもでもホームページを持っていますし、ほかにいわゆる外郭団体で観光連盟でもホームページを立ち上げて情報提供に努めているんですけども、まだまだ不十分かなと思っております。

(成田委員)

- ・ウェブラジオとか、それこそお金のかからない方法で皆さんやっていますし、それから動画でも今の若い方はかなり情報を落としこまれているので、費用ってあんまりかからないです。そういうところで IT の方たちの活躍の場面もおありになると思います。楽天の賞か何かを取られたのも宮城の会社さん、ウェブのネットでお店を作るときの一年間の最優秀賞なんかを数年前にとられていたので実力は十分におありになると思いますので、その辺の連携も上手く図っていただければと思います。

(小林委員)

- ・視点を改めて事業分析シート 31 ページの「地域産業振興事業」について。「地域産業振興事業」は、非常に大きなテーマだと期待するのですが、中を見ると一桁二桁も予算が違うんじゃないのというくらい絞り込んでおられるようにも思えるんですが、具体的に事業を進める上での課題等のところを見ると地域、地方事務所での取組のような内容に見えるんですが、これはどういう位置付けなんですか。

(富県宮城推進室)

- ・平成 16 年に地方振興事務所が、作られ、部長級の職員を所長にして産業経済全般にわたって事業を展開している。現場の目線で、現場の課題を肌で捉え、地域資源を使った地域産業、スモール産業を課題解決の視点で事業展開している。例えば、気仙沼の「南三陸春告げやさい」がある。今はもう J A がブランド化、商標登録して展開しているが、供給する方がかなり高齢化になっていて、物が足りないという段階になっている。それから「ふかバーガー」というかなり新聞紙上を賑わしたものを新しい商品として売っていきこうという取組もある。また、観光関連では大河原地方振興事務所がみやぎ蔵王三十六景をキーに物産観光の PR をしている。これはみやぎ蔵王三十六景をキーワードに物産と観光に力を入れて、地元旅館や観光業者などの方々と連携し、主体性を生かしながら進めている事業で、現場からはもっと充実させて欲しいという意見も出ている。いずれ金額的には非常に小さい事業です。

(小林委員)

- ・安倍内閣の選挙の時から地域活性化っていうのは非常に大きく言われて、福田政権もそれを引き継いで、地域資源活用プログラムというものの欠点を無くすような農商工連携っていうのも盛んに言われてますが、地域活性化ってまさに宮城県なんかでも構造的にね、やっぱり仙台っていうような大都市とね、それから今回災害を受けられたようなああいう地域、良い物はあるけれども人

口密度が低くなって大変な地域と、その辺を戦略的にどんな考えでこの事業と結び付けてきましようかね。それは単に地域振興事務所のポケットマネーって言うような小さな話じゃないと思うんですね。

(富県宮城推進室)

・ソフト事業は金嵩をかければ良い話ではなく、アイデア勝負になる。そういったことからすれば、最終的には全部県が引っ張るわけにはいかない。そのきっかけづくり、モデルとして何年間か決めて、事業展開して地元に着地させていくということが大事なので、国が今やっている中小企業地域資源活用プログラムや農商工連携、それ以外にも商工会、商工会議所を通じて、様々な事業が次々と出ているので、そういったものを使って企業自らが県がモデルでやったものを引き継ぎ、主体的にビジネスチャンスだと理解して展開してもらおう。これを行政が引っ張ろうとすると限界がある。補助金がある間だけ事業を実施するというのは好ましくないと思うが。そういう意味では、県の役割を明確にし、県でやれる部分は率先して実施し、国のお金や企業が自ら負担していただく分などをうまく組み合わせながら、定着化させていきたいと思っている。

(小林委員)

・事業費の使い方というのは、知恵の部分と直接事業費と2つあるかと思います。おっしゃるように事業費を支援すると止めどもなく大きいものが必要になってくる、知恵の部分というのはそれに比べると相当スケールが小さくて波及効果が高い。私が言いたかったのは知恵の部分を出して戦略性をどう持たせるかという意味で、地方事務所だけの動きだとどうしても知恵の部分が横断的に全県またぐような動きではなく、その地域のみでの直接事業費の支えになることが想定されるものですから。

(富県宮城推進室)

・当然、地方振興事務所で展開していくときに本庁の力が欲しいということはある。例えば地域振興課の力が欲しい、あるいは観光課とタイアップしてやりたいというところに必ずぶつかっていく。そういったものは今度のDCの商品の中に、今までやってきたものを結び付けるなどの対応をしており、地方振興事務所にお任せという感じではありませんので、経済商工観光部や農林水産部と一体となって展開していきます。

(成田委員)

・観光で課題としてあるのが2つとあっていて、1つはキャンペーンが終わった後でリピーターとして来られるお客様がどれだけおられるかということで、相対的なホスピタリティの上昇の必要性があるのではないかと。それから、エコに対する認識が世界的に変わってきているので、非常にエコについて強みを持って、こちらについての順位付けと言いますか、投資されて、エコと言えば宮城になるような、そういうなんとかといえば宮城のように一番にならないとなかなか難しいと思う次第です。

・ですから順番として、施策の目的と実現に向けた方向については認めますが、どこを力を入れていくのかと言うところで、ホスピタリティですと年間予算が二十万円で、コンシェルジュ1人置いてもどの程度かと、例えば何が自分たちに、その外国人とか首都圏のお客様が来られてホスピタリティとして足りないなあと思っちゃって来なくなるのかっていう認識から埋めていくような投資は、ある意味行政が引っ張っていかないとなかなか民間では難しいのかなと。例えば、秋保温泉など皆さん一つひとつの温泉の方々はやっていると思うんですけど、宮城に行くのととても良いという質の高さ、湯布院に行きたいと思うのと同じくらいに、行きたいと思う気持ちが欲しい

なという投資，その辺の順位付けですね。

(観光課)

・確かに宮城県が湯布院みたいになれば，黙っていても人が来るようになるのかもしれないんですけども，まず，1つは宮城県で観光振興というのを施策のわりと重点課題ということにしたのはつい最近のことだと思うんですね。村井県政になってからなので，我々予算的にも東北の中でもそんなに観光予算というのは裕福なわけでもないし，今のところ観光戦略プランを作った時も「いざなうこと」と「もてなすこと」と「整える」ことということで作ったんですけども，で，今までやってきたのはどちらかというと「いざなうこと」で，観光PRをあまりたいしたことのないお金でやってきたんですね。で，今回デスティネーションキャンペーンでもう少しお金を付けたので「いざなうこと」にもっと力を入れているというのがまず1つです。いろいろスタートしたばかりですので，次は「もてなす」と「整える」に引き継いでいかなければと思っはいるんですが，今回はそのデスティネーションキャンペーンとかやりながら，やはりある程度地域の啓蒙とかしていかないとだめないので，その辺，力ををいれながらやってきてるというのがあるので，そういう次，誘導施策みたいなのがあれば，次考えていきたいということでご理解をいただきたい。

(小林委員)

・もう1点，32ページの「グリーン・ツーリズム推進活動事業」と隣の「グリーン・ツーリズム促進支援事業」というのが2つ並んでるわけですが，今エコということが言われてグリーン・ツーリズムというのも大変言われており，宮城県なんて正にそのメッカになるべきと思うんですけど，その評価，今後大いに展開するべきかと思いますが。

(農村振興課)

・グリーン・ツーリズムの担当は今，農村振興課で持っていますが，グリーン・ツーリズムにはいろんな見方がありまして観光のほかビジネス，農村振興という面もあります。これまでどちらかというと農村振興という点に力を入れて進めてきたんですが，やはり次世代に繋ぐとか，県全体の経済効果を高めるためには，観光という面を出していかなければならないということで，今回のこの施策も観光に近い形で出させていただいております。今のところ観光課と手を結びましてデスティネーションキャンペーンもありましたので，農家の啓発等もやってまいりました。観光とは違うんだというプライドを持っている方も多かったですね，農家の方は心の交流だと言っていたんですね。でも，今は観光そのものが変わってきているので，あなた方がもう活躍する時代ですよという風に，農家さんを説得しまして，今回のデスティネーションキャンペーンに合わせまして，ご当地の餅を3ヶ月間農家レストランで提供しますよというような統一キャンペーンをするとかですね，地域ごとに農作業体験を含めたバスツアーを組むことで調整しておりまして，デスキャンのイベントブックにも出来れば出していただきたいと考えています。

・先ず，今やろうとしているのは人の繋がり，体験交流の質の向上ということで，やっぱり皆さんに喜ばれるような，土の付いた大根を肥料袋に入れたままバスに乗せて帰すとか，そういうことをしないように研修事業をこの推進活動事業でやっております。あと地元の方々が自ら進めて将来こういうことをやっていきたいということについては，促進支援事業でみやぎグリーンツーリズム推進協議会というのが2.3年前にできましたので，そこの活動の中でホームページの見栄えの良さとか，お客さんが求めている情報はこれだといった助言をしまして，今事務局長が毎日のようにブログを書いています，おかげでアクセス数が少しずつ上がってきている状況です。

富県宮城推進室長より説明

(成田委員)

・高付加価値地産化産業の部分ではありますが、具体的な企業立地件数がございますが、例えば公開するような企業、株式上場するような企業になるような施策についてのお考えとしてはどうなんですか。例えば情報関連産業の売上高は3割増ということで、皆さんが公開しなくても豊かになれば全然良いんですけども、やはり公開するだけのパワーっていうのは、例えば雇用にも与える影響はございますので、その辺のお考えはいかがかお聞かせいただければと思います。

(富県宮城推進室)

・情報関連だけでなく全般的なお話をさせていただきます。「富県宮城の実現」として、県内総生産10兆円という数字を掲げてます。成田委員の御指摘は内発みたいな形で既存企業の育成、例えば人材育成とか競争力強化に繋がる技術力強化とかを重視して展開していく必要があるということではないでしょうか。それは当然取り組んでいきますが、県内総生産10兆円に向けて我々が動くんだと知事が明確にしていますので、目標指標は出来るだけそういったところを意識した指標にしています。ただ、当然外発、つまり企業誘致だけでは地に着いたものになっていかない可能性もありますので、地元企業が誘致企業から生まれる需要を取り込んでいけるような技術力なり経営力を付けていただき、どんどんどんどん大きくなっていただければ、それに越したことはないと思っています。

(小林委員)

・施策全体に関わることになるんですが、「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」という施策の中の事業を見ると「仙石線多賀城地区連続立体交差事業」とかですね「市街地再開発事業」というのが圧倒的な部分、いわゆる土木絡みのこの2つの事業です。これを外したらこの事業一体、事業費で評価すると非常に小さい存在になってしまうかなと。インフラということで関係があったんでしょうけれども、そういうのは高付加価値産業なり、いわゆる観光資源、知的資産を活用した商業、サービス産業の強化というテーマの中に優先的に入ってくるものなんでしょうか。どういう関わり合いが強いんでしょうかね。

(富県宮城推進室)

・基本的には多賀城の事業は、人の通り、あるいは車の通りをスムーズにさせていくことが根底にあるので、ハード整備は中心市街地の整備にとって必要であり、再開発も必要になってきます。それ以外のところが全部ソフト事業なので、金額的にかかなり大きいハード整備は目立ちますが、ソフトだけ展開しても、中心市街地を本当に活性化できるかとなると難しいこともあり、ハード整備により直すべきところは直していく必要がある。ただ、金額で比べるとハード整備が大きくなる点をご理解願いたい。

(小林委員)

・関係者の方は良くご存じでしょうけれども、多賀城はTMO解散しちゃったんですよ。長い間議論を重ねた上で、解散しちゃったんですよ。

(商工経営支援課)

・まだ預貯金があるうちに解散したいということでした。また、新たに立ち上げておりますが。

(小林委員)

・やる気が無いんじゃないか。そう言っちゃ失礼かもしれないが解散するんですから。

(商工経営支援課)

・かなり昔ですよ、駅の近く地区の人はやってますけど、そこには商業者が居ないというようなところでしてなかなか。

(小林委員)

・例えば、この高架になったら今度は一体化が進むからそういうことは言わずに活性化に繋がっていくということを目指しておられるんですかね、その辺の見通しは持ってこの事業を進めておられるのかどうか。

(商工経営支援課)

・商業から言うとそこは結構分散しているんでなかなか難しいところはあると思います。商業から見た場合ですよ。

(小林委員)

・事業を否定するもんじゃないんですよ、否定するもんじゃないんですけど、このテーマ、政策の主題から見て、これが入り込んでいることをどう意味付けていくのか。

(富県宮城推進室)

・人の流れ、車の流れということに関わり、特に地方に行けば行くほど地方都市では車が無いと買い物にも行けないことを踏まえるべきである。

(小林委員)

・それは知っているんですけども、栗駒に3本の道路を造った話だって同様に観光で繋がりますけどね。もうちょっと平たく県民満足度に繋がるような行動として考えていただきたいということなんです。これが入っていることに特別な意味があるならそれは結構なんですけどね、ちょっと違和感が有るという意味です。

(成田委員)

・満足度が29.9%、「わからない」という方が多いということなので、「不満」は20%弱ということで、そうすると県民としては「満足」の方が多いという認識で良いのでしょうか。

(富県宮城推進室)

・施策のPRももう一工夫が必要である。これまでは県がこういうことをやりますというPRはしてきたが、その結果はこうだったというPRも考える必要がある。県のPRが足りてないところもあるという思いもある。満足度調査のやり方のところで「わかりにくい」というの答えが結構多いことからこのアンケートの仕方、調査方法にも工夫が必要かもしれない。

(小林委員)

・私の記憶では、この施策が一番満足度が低い。その次に経営力だったと思うんですよ。

(富県宮城推進室)

・「わからない」という答えが多くなっている。

(小林委員)

・だから、室長がおっしゃるようにPR不足。相当言っていただかないと県民にわからんと、特に「知的資産」という言葉があまり使われると、つい最近ですよ、まだ認知がされていない言葉ですよ、「特許」とおっしゃればポンと入るんですけども、ここで言われる「知的資産」はイ

メージがなかなかわからないですよ、そこが苦しいところ。

・まあ、いろいろ具体的なことを伺いましたが、いずれにしてもこの政策の取組っていうのは大変大事な取組だと私は思っています。で、情報産業などは3割上げようとおっしゃる、これは相当張り切って売り上げ成長させないとなかなか難しい目標と思います。

(富県宮城推進室)

・最後に、先ほど新たな需要をどうするかということで情報産業について議論していただいたんですが、いずれそれは商業、サービス産業でも同じことだと思う。これまでの人口が右肩上がり伸びてきた時は、商業・サービス業中心で引っ張ってもらって良かった。しかしこれからは企業を誘致したり、そこに取引を開始する中小企業が大きくなって行って、そこから生まれる需要を捉えることが重要である。例えばセントラル自動車は本社ごと来ます。今、従業員の方々が毎週土日仙台にいらっしゃってます。すると当然仙台に一泊されて、仙台市内とか宮城県内を、松島辺りを見て帰られるん。大型バスをチャーターしていきますので、当然仙台、宮城のバスをチャーターしているわけです。それで、皆さんお土産を買っていかれる。そういう例を見ると企業誘致、モノづくりでその企業が大きくなることによって、今までには無かった新たな需要が宮城に生まれる。それを商業、サービス業が取り込んでいくというような考え方が根底にある。かなり漠然とした話になるが、そういった形で新しい需要を情報関連なり、商業、サービス業で創っていきたいと考えている。

・それから観光課とか物産関係について言えば、宮城県行政発の情報発信はやっぱ限界がある。そこで市町村との連携は必要となるし、民間の企業とか県民の方々にもご協力いただく必要がある。そこで、宮城マスター検定を観光とか物産を中心に歴史や文化をくっつけて実施している。今回終わった3級試験では、4700名ほど受けてもらっている。その人たちに語り部になってもらうという意図があります。それから、宮城県、仙台は支店経済だと言われてますので、いわゆる本社機能は東京とか大阪にございます。当然そういった支店、支社の方々は企業内イントラ、あるいは社内報を持ってございますので、宮城の観光地情報ですとか、物産の情報を企業内イントラですとか、ネット、それから社内報に載つけて欲しい、あるいは宮城県の観光ポスターなり物産のポスターを本社で掲示してほしいというお願いをしてございます。それをサポーター企業として登録していただいております、かなり意欲的に企業の方で是非やらせて欲しい、他に行くときは必ず宮城の地場産品を持っていきますという声も聞かれます。地道ですけどもそういった活動を展開させてもらって、富県共創という発想のもとに、皆さんと連携して進めておりますのでよろしくお願ひしたいと思ひます。

(成田委員)

・県庁の皆さんは、試験はどれくらいの数受けてらっしゃるんですか。

(富県宮城推進室)

・前回、去年の11月なんですけれども、2700人くらい(正確には2860人)受けてもらった時に、県庁職員は少なくとも3桁の方々に受けてもらっている。我々県の職員以外の受検者数が欲しいので、あまり身内で数を稼ぐことは狙っていないので公表していないが、100人以上は間違いなく受検している。

(小林委員)

・蛇足ですが、1つ私が思い付いたことを。今回、栗駒の地震で物凄く全国報道されているなということで、2つほど大きなヒントがございまして、1つは牛の話が出ましたね、もう何回もガッ

一と出ますね、僅か10頭か20頭の牛だと思うんですけどね、全国に報道されてね、栗駒という所に良い牛がいるんだなということをイメージは付けていると思うんです。またそれを可愛がっていらっしゃる。それからもう一つ、あそこのイチゴの話が出ましたね、あれは一人の人が最初に先鞭を付けられて、やっと収穫が順調に出来るようなところに来ているんですが、お気の毒なことはこの上なくお気の毒なんです、すごいイチゴがあるんだってねと、しかも立派に赤く熟してそれを捨てなきゃいかん、私どもに頻々と電話がかかってきてあんなのが宮城にあるのかと、まあ、これから今年は災害で大変なことなんです、こういう全国に展開されているところの良いところを是非、ちょっと後押ししてあげて、宮城に小さいロットでも良いものあるんですよと情熱こめて皆さんやってるんですよというようにして差上げると観光キャンペーンの一環になるんじゃないかなと期待しておるんでございますけれどもね、いろいろな展開があらうと思いますけれども、災害報道をただ風評被害に止めずに、そのチャンスを逆転の発想で捉えていただければ、良いんじゃないかと、我々は後発県なんですよね、東北6県の中でも北3県はですね、ディスティネーションキャンペーンはもう早くからやっているわけですよ、宮城県だけでいうとですね、なんか早いなあ、うち頑張っているなというのはとんでもない話でしてね、北3県が先にやっている、何回も繰り返しやっているわけですよ、そういうことですから後発県としての相当追い上げを考えないとトップに出られませんので、今の時代トップに出ないとなかなか振り向いてもらえないというそういう時代に入ってきていますので、是非力を合せてやっていただきたいと思います。最後はコメントになりましたが、私の方からは以上で終わります。

3 閉会