

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3回）議事録

日時 令和元年6月13日（木）午後3時10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1関連の評価の質疑

施策評価の質疑

政策1「育成・誘致による県内製造業の集積促進」

施策1「地域経済を力強くけん引するものづくり産業（製造業）の振興」

施策2「産学官の連携による高度技術産業の集積促進」

施策3「豊かな農林水産資源と結びついた食品製造業の振興」

(2) 宮城県震災復興計画の体系の政策3関連の評価の質疑

施策評価の質疑

政策3「『富県宮城の実現』に向けた経済基盤の再構築」

施策2「商業・観光の再生」

施策3「雇用の維持・確保」

3 閉会

出席委員 稲葉雅子委員（分科会長）、舘田あゆみ委員、西川正純委員

審議

宮城の将来ビジョンの体系

政策1「育成・誘致による県内製造業の集積促進」

施策1「地域経済を力強くけん引するものづくり産業（製造業）の振興」

（稲葉分科会長）

それでは、政策1の施策1、「地域経済を力強くけん引するものづくり産業の振興」について質疑を行わせていただきます。

今回、非常にたくさん、こちらからも質問を出してしまったのですが、丁寧なお答えをいただきまして、誠にありがとうございます。

順番で、西川委員のほうから大丈夫でしょうか。

（西川委員）

それでは、よろしく願いいたします。

御回答いただいているのですけれども、私の質問において社会経済情勢、課題の中で、IoT技術の普及がまだ低いとされる農業、医療、介護分野ということがございます。

それで、具体的に、特に私今、農業分野のほうでお聞きしたかったのですが、かなり取り組んでいるということで、イチゴ、トマトなどの農家さんを対象にした事例も多く見られるということなのですが、例えば宮城の場合に稲作、米の部分など、あるいはこれからますます高齢化が進む中で、中山間地域などでのそういう活用について、もし県として、課としてそういうビジョンがあれば教えていただけないかなと思ひまして、お願いします。

（新産業振興課）

御質問ありがとうございます。

今の御質問でございますけれども、こちらにまず書かせていただいておりますイチゴ、トマトということで現在取組をしているということで、環境部分も含めて、コンピューターの一括管理ということで作業の効率化、あるいは経験、知識をITに情報収集して、それを技術の伝承も含めてやっていくという中で、今おっしゃっていた稲作の部分につきましても、当然これから必要な技術ということは認識しておりますけれども、今現時点においては、我々新産業振興課の立場としてはそこまではまだ視野に入れてございませんけれども、いずれ宮城として、これから米づくりを進めていくという形であれば、人手不足の解消にもつながるAI、IoTの社会ということになりますので、今、西川委員がおっしゃったようなところは当然意識して、これからの取組を前向きに捉えていかなければいけないのかなとは考えてございます。

（西川委員）

それで、例えば公設機関、研究機関ですか、産業技術総合センターや農園研なども絡んでくると思うので、そのあたりの人材の確保や新しいそういう技術を取り入れた研究所内のグループというか、そういうのはまだできてはいないのですかね。そのあたりどうでしょうか。

（新産業振興課）

それぞれの公設研究機関の中で、おそらく問題意識を持って取り組んでいる状況にはある

のですけれども、横串を刺しての連携というのはまだ不十分なところがございますし、県の公設機関だけでカバーし切れないところは、やはり産学連携という名のもとに、大学様や、あるいはそういったところに造詣の深い企業様、そういったところのお力添えを賜りながら取り組んでいかなければいけないのかなというふうに考えてございます。

(西川委員)

承知しました。そうしましたら、例えば対応方針のところにも少しそういうふうなことを、後でも結構ですけれども、何か発出していただくこともお願いできればなと思います。よろしく願いいたします。

(新産業振興課)

承知いたしました。

(舘田委員)

今の質問の回答のところに絡めてなのですけれども、医療、介護分野の活用事例のところに、先進的な取り組みとして東北大学のセンター・オブ・イノベーションプログラムを御紹介いただいておりますが、COIですね、COEじゃなくて。

(新産業振興課)

大変失礼しました。COEじゃなくCOI、失礼しました。申し訳ございません。

(舘田委員)

あと、実はこれ、県内企業の参画がまだまだ足りないということで、今、一生懸命誘致というか、県内企業に対してここを宣伝して、なるべく参画していただきたいというようなことを検討している段階になっていまして、もちろんゼロじゃなくて多少は参加されているのですけれども、そういう意味で、こういうところで宣伝に使っていただくのは大変ありがたいという意味で、COI東北という名前でもよく出しておりますので、よろしく願いいたします。

(新産業振興課)

申し訳ございませんでした。

(舘田委員)

続いて、課題と対応方針の課題の欄で、「本格化している」や「期待される」など、それだったらいいじゃないという書き方になっていたので、具体的にその中で何を課題と捉えていらっしゃるかというのについて御回答をいただきました。3点目、5点目とも具体的に御回答をいただいたので、こういうことを課題として捉えていらっしゃるのだなというのは理解いたしました。

その上で、5点目のところなのですけれども、いただいた回答が、相手事業者とそれから現場の方々の相互理解に課題があるだろうと。これは私もまさにそのとおりだと思っているのですけれども、これが課題だとすると、実は書かれている対応方針がちょっとことと合わなくなってしまうのかなというふうに思いまして、もうちょっと具体的に、例えば相互理解が進むような対策としてどのようなものが必要なのかというあたりを今度は対応方針のほ

うにも記載していただけるといいかなと思ったのですけれども、いかがでしょうか。

(新産業振興課)

こちらの5点目の課題ということになりますけれども、相互理解において課題があるということでございますけれども、どうしてもAI、IoTの導入に関しましては費用対効果が見えづらい、わかりにくいなど、どうしても導入に慎重になっていると。あとは、何かモデル的事業でも構築されれば、それで各社、自社のほうでの関与ができるかどうかと、そういったところもおそらく必要性があると。あるいはAI、IT、例えば限定的な利用に限られるのではないのかなと、そういった多分視点もあろうかと思しますので、例えばそういったところに関しては、今年から新たに県として、「先進的な」という言い方は使っていますけれども、AI、IoTのビジネス創出の実証事業なども通じまして、県外への波及効果なり、今後はこういった形で取り組んでいくか、あるいはその地域の企業がどういうふうな形でAIに取り組めるかといったところの普及啓発に努めながら、そういったところも含めて相互理解に取り組んでいきたいなとは考えてございます。

(館田委員)

ありがとうございます。あとは、中長期的にはなると思うのですけれども、人材育成という面でIT企業と農業、水産業というのががちり分かれてしまうのではなくて、やっぱりITの分かる人材が現場にいるという世の中に多分なっていくと思しますので、そういう意味での人材育成、横断的な人材育成みたいなのも入れていただけるといいかなと思いますので、よろしく願いいたします。

(新産業振興課)

わかりました。ありがとうございます。

(稲葉分科会長)

すみません、事業の成果で、これぐらいのセミナーをやってきましたよという数字を合計何回、合計延べ何人という記載ですと、具体的にどんなことをやってきたのかなということがちょっとわからなかったのでお聞きしたのですが、内訳や展示会の出展支援の中身を伺ったのですけれども、その中に「一定の成果」という言葉があって、商談成約額把握分で5,025万円、前年は2,607万円ということなのですけれども、商談成約額というものはどういう。出展をしたときに成約をした金額なのか、何か単位があれば教えていただきたいのですけれども。

(新産業振興課)

今の一定の成果の商談成約額に関しましては、商談に出ているその場ではなくて、商談の後の、またさらに継続的な営業交渉も踏まえた後の成約した額という形で、成果として捉えてございまして、例えばこちらの展示会の出展支援の内容ということで、から ということで、おおむね8つの展示会のほうに出展していますけれども、もう一つ、目を転じると、前年度29年度の場合ですと逆に10本の展示会に出ている、金額が2,600万でしたけれども、継続的に出展している企業等もございまして、やはりそういう形で、前年度より、回数は少ないまでも成約額が上がっていることなので、我々としてはそういったところで「一定の成果」として、継続的に企業様が出展していることよっての成果という捉え方をしていると

ころでございます。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。そうすると、年とかそういう単位ではないということなのですか。

(新産業振興課)

ある程度行政でやっていますので、年度のところで区切る形で把握しているというところがありますし、あと、企業様もある程度、企業秘密と言ったらおかしいのですけれども、余りつまびらかにしたくない部分もあったりすると分からないのですけれども、うちのほうで、そういった出展した企業様とあと日頃の企業訪問などでお伺いした中で把握しているような金額ということで掲載はしてございます。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。この会社さんの立地といいますか、仙台中心部に集まっていっしやるのか、県内、結構ばらついてこういうところに参加していっしやる企業があるのか、教えていただけますか。

(新産業振興課)

それぞれ出展する、求められる技術が恐らく航空機、半導体、健康・医療、共通している部分があるものの、その中でもこういった技術が必要だということがございますので、そうなりますと、仙台市内に限らず県内各地で、石巻の地域にある企業様や大崎にある企業様など、そういった形で各地域でそれぞれ各社保有のすぐれた技術をお持ちの企業様に御出展していただいているということでございます。

(稲葉分科会長)

割とざっくりとした件数の報告ですと、どの地域でどれぐらいのことができているのかというのが把握しかねるものですから、意外に多分技術系の会社さんですと仙台でなくて遠いところにいっしやるところが多いと思うので、その地域なども教えていただけるとすごくありがたかったです。

(新産業振興課)

ちょっとお待ちくださいませ。すみません、今すぐには出てこなくて申し訳ございません。調べれば出展企業様の固有名詞を全部把握してございますので、会社所在地等も把握はできますけれども、今ちょっとここで即座に御回答できなくて申し訳ございません。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。
西川委員、特に大丈夫でしょうか。

(西川委員)

1件だけ、本社機能を含めた企業の誘致で、インセンティブということで理解したのですけれども、これは具体的にこういうインセンティブによってやはり誘致しやすくなっているのかどうかというのはどうなのでしょう。具体的に、こういう企業が来たなどというのは分

かりますか。

(産業立地推進課)

現在、国からの補助金など、インセンティブとしては津波補助金というのがありまして、それ以外に復興特区、ものづくり特区などがございます。それによって殊に沿岸地域につきましては補助率最高2分の1というものがございますので、そういったものを活用して、企業さんに多く手を挙げていただいているという状況になります。代表的な例でいきますと、気仙沼にヤヨイサンフーズがあつたり、石巻にマルハニチロさんが工場を建てられたりというところで成果は出ているものと考えております。

(西川委員)

本社機能を持つということだと何か例があるんですか。本社機能を持つ企業。2%、5%ということで、独自策を設けているということで、それに対応して、呼応してというか、誘致された企業があれば教えていただきたいと思います。

(産業立地推進課)

本社機能の中ですと、例えば中に研究施設なども含まれるということになりますので、例えば東京エレクトロン、既に立地されていますけれども、その中に研究施設を建てるなど、そういったところでも拡張の一助となっているものと考えております。

(西川委員)

分かりました。

あと、今後、事業用地が不足する可能性があるということを書かれているのですが、県として整備の方針というか、例えばこの地域で雇用も生まないといけないから、用地を確保して整備しておくなど、そういうビジョンみたいのはあるのですかね。

(産業立地推進課)

県といたしましては、現在不足しているという状況にありますけれども、今後、復興が進んで、どんどん沿岸地域を初め団地が造成されていきますので、そういった部分からすればだんだん補われていくのかなというふうには考えております。

(西川委員)

何かこれから確保しないといけない、整備しないといけない地域があるのかなと思ったのですが、そういうことではない。

(産業立地推進課)

大体の市町村、あとエリアごとに主要な団地というものもございまして、そちらはまだ少しずつ空きもありますので。

(西川委員)

そういうのを活用するということが中心になるということですか。

(産業立地推進課)

はい、そうだと思います。

(西川委員)

わかりました。ありがとうございます。

(稲葉分科会長)

ほかに御質問はないでしょうか。

では、ほかに御質問ないようですので、質疑は以上で終わりたいと思います。

これで施策の1の審議を終わらせていただきます。ありがとうございます。

宮城の将来ビジョンの体系

政策1「育成・誘致による県内製造業の集積促進」

施策2「産学官の連携による高度技術産業の集積促進」

(稲葉分科会長)

続きまして、施策2「産学官の連携による高度技術産業の集積促進」について質疑がございますので、よろしくをお願いします。

それでは、西川委員のほうからお願いします。

(西川委員)

私のほうから、知的財産の支援ということで、特許流通成約件数の意味を理解していなかったもので、それについて詳しく説明していただきました。

それで、実際にこういった実施許諾、あるいは技術移転等の契約を結ばれたのが8件ということなのですが、この分野というのはどういう分野かと。自動車産業分野が多いのかもしれないのですが、そのあたり、個人的には自動車産業、もちろん大きな産業ですが、例えば食料や農業など、そういう分野にどうなっているのかということも含めてちょっとお聞きできないかなと思って、教えていただけないでしょうか。

(新産業振興課)

8件の内訳ですけれども、秘密保持契約……

(西川委員)

分野でいいです。例えば自動車産業なのかや農業なのかなど、そういう意味の分野ということ。

(新産業振興課)

建設関連ですね、あと……。

(新産業振興課)

あとは電気部品ですね。大きいくくりは電気部品になります。

(西川委員)

そうしますと、やっぱりそういう電気産業、おそらく自動車産業に関連する部分のものも

多いですかね。特許、知財についてはこれからもますます重要になってくるのは事実ですし、ここにきて食料や農業の分野の知財の重要性がようやく民間企業も分かってきて進めているところだと思いますので、もちろん電子産業は大事ですけれども、そういった分野についても、できれば将来を見越して知財の支援、あるいは周知も含めてぜひ御協力していただけないかなと思っていますので、そのあたりはぜひ御支援をよろしくお願いしたいと思いません。

(稲葉分科会長)

すみません、私からは、今回課題が3点挙げられている中で、各課題を抽出した理由をお知らせくださいということで、お答えを書き添えています。答えをいただいているのですが、もうちょっと詳しく伺いたいなと思っていることが幾つかありまして、よろしく申し上げます。

まず、課題の1ですけれども、学術研究機関が有する研究成果や知的財産などを県内企業が有効活用できるよう支援する必要があるということなのですけれども、これは、例えば産学官連携数という目標指標の達成率そのものは112.6%で、数字の上では達成しているのを見ているのですけれども、まだまだ足りないというような書きぶりなのですが、これは例えば件数、今は112%なのだけれども、もっとたくさん欲しいということなのか、まだ足りないということなのか、何か分野が偏っているのでもっとこうなのかなど、課題として抽出した理由をもうちょっと詳しくお知らせいただきたいなと思います。

すみません、一つずつ、いいですか。申し上げます。

(新産業振興課)

今おっしゃったみたいに、数字的には大分伸びがあるということでございますけれども、実際に分野に応じましても、例えば食品分野や電子機械産業など、それぞれ需要がありますけれども、まだまだ足りないというか、まだまだ潜在的に連携が図れる部分があるかもしれないということで今こちらも取り組んでいる状況でございますので、数字で評価できる部分と、あるいは数字に隠れていると申しますか、まだまだ潜在的な連携なり各企業様の御用聞きなりをしていかなければいけないところがあるかとは考えております。

(稲葉分科会長)

そのあたりは、この辺の分野がありそうだななど、分野を特定されるところまではまだいいということですか。

(新産業振興課)

大きなくくりで申し上げれば、例えば高度電子などそういった部分のところ、これからやっぱり技術革新に伴いまして、まだまだ県内企業の活用なり新たな産業創出に向けて連携を図った取組が必要かなとは考えてございます。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。

それから、課題の3のところ、知的財産に関する知識や活用に対する意識が低いという課題があって、知的財産の流通が活発に行われていないということが課題だということなのですけれども、お答えいただいた質問の回答の中に、知的財産部門を持たないところが多い、

他社からの侵害を懸念されるケースも見受けられるなどありますが、多いというのはどれぐらいの多さなのか、例えば企業が何件あるうちの半分以上がない、また例えば同じ都市規模のところ、あちらの県だとこれぐらいあるのに宮城県はこんなに少ないなど、ここが低いのだということが分かるような何か物差しはございますか。

(新産業振興課)

具体的な我が県内の状況、他県と比較した上の状況というのは今すぐには把握はしてございませんけれども、一般的な話として、おそらく企業の構成の中で中小企業というのは9割ぐらいやっている中で、大企業が残りの数%というところで、数%である大企業のほうが知財に関してはさまざまなルールも使いまして、企業経営なりに反映させているという状況にありますので、我々としても今のこれからの企業経営の中で、知財を活用した企業経営と、そういった視点も大事なのかなと思ってございましたので、今、稲葉委員がおっしゃったような、少し県外の動向などもこれからも当然分析していく必要があるかとは認識してございます。

(稲葉分科会長)

やっぱり一般論として、大企業がそういうことをやっているけれども、中小はそうでもなくて、宮城県としては大企業の占める割合と中小企業の占める割合が、ほかの県よりは中小が多いということなのではないでしょうか。

(新産業振興課)

県内は、中小企業がほとんどの部分でございまして、そういったところの活用に向けましては、県のほうでも複数の知財のコーディネーターの方がおりまして、御用聞きの企業訪問をされたり、あるいは相談を受けたりということで、さまざまな面で支援をさせていただいているということでございます。また、日本弁理士会などとも協力しながら、知財に関するセミナーにおきまして、やはり知財を活用した企業経営が重要な役割を果たすなど、そういったところの普及啓発も進めていくということで、できるだけ県内の中小企業においても知財の活用の促進を図ってまいりたいと考えてございます。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。何となく、宮城県は知的に何か低いみたいなことが書かれているのかなと思ったので、ちょっと悲しかっただけです。

館田委員のほうから。

(館田委員)

私は、質問に対してお答えいただいたので、大体納得はしているのですが、産学官連携数では、宮城県にかかわらず、相談件数が全てここに入っていますということなので、県内にある大学のということによろしいのですか。

(新産業振興課)

はい、そうなってございます。

(館田委員)

わかりました。ありがとうございます。

ここは特にこの後、共同研究数に変更された場合も同じということ。

(新産業振興課)

はい、昨年の議論も踏まえて、そういう形でやっていきたいと思っています。

(館田委員)

ありがとうございます。あと、知財の件なのですけれども、ここのカウントに入っていないのですが、私、水産の方と一緒にNDA結んだり、中小企業の方に知財を出していただいたりというのはいろいろやっているのですけれども、中小企業の方が特許を出すときに、資金の面もやっぱり特許をずっとメンテナンスしていくときに比較的金が必要になってきて、その辺を考えると、いいかなと思ってしまうところもあったりするので、そういう資金繰りみたいな、特許をメンテナンスするためのものもあると、もしかすると、あるのかもしれないけれども、そこら辺を活用できたりするといいのかなと思っていました。

(新産業振興課)

今の資金的な手当てという部分では、県では特に更新に対する費用というのは企業様に支援してございませんので、先ほど申し上げたように、逆に企業様のほうでお持ちのいわゆる知的財産と呼ばれる部分をできるだけ活用していただきながら、企業経営の一つの分野としてぜひ反映させていただけるように、県もそういった普及啓発に引き続き取り組んでまいりたいと考えております。

(西川委員)

ちょっと質問ではなかったのですが、今思いついたので申し訳ないのですけれども、施策の方向に、放射光施設などの最先端研究施設の誘致の記載がございます。これはほぼ固まったわけで、ですから、これからの誘致がほぼまとまったからには、それと関係する分野の企業などを誘致しないといけないと思うのですね。いろいろな場面で活用できる施設ですから、そういうのをぜひ課題というか、ここに挙げて、それを対応方針にも入れていただくとよりこれからいいかなと思うので、そのあたりいかがですかね。

(新産業振興課)

放射光施設に関しましては、もはや造成工事も始まりまして、これから基本建屋を建てるという形になりまして、当然ながら放射光施設を支える関連の企業、いわゆる我々はリサーチコンプレックスの形成に向けて当然取り組んでいかなければいけないということになってございますし、一方で、外からの企業様に来ていただくのと同時に、県内企業様も活用していただけるような形での支援をするということで、参考までに申し上げますと、今年度に例えば県の産業技術総合センターの職員が複数の県内企業の者と一緒に愛知県で持っております放射光施設のほうに実施研修という形で出向いていきまして、実際に自社の製品をどうやって使えるか、あるいは県の産業技術総合センターの職員がこういった形で地場の企業に活用できるかという形で、企業のお立場と、我々公設研究機関の立場と両面でこういった可能性があるかという形での実証事業をやることで、今後のリサーチコンプレックスの形成に役立てていきたいと考えております。

(西川委員)

承知しました。では、ぜひそのあたりも少し書き加えていただくと非常にいいのかなと思います。よろしくお願いします。

(石川新産業振興課長)

ありがとうございます。承知しました。

(稲葉分科会長)

ほかにございませんでしょうか。西川委員，大丈夫でしょうか。

では，ほかには質問がないようですので，これで施策の2の対面審議を終わりたいと思います。ありがとうございました。

宮城の将来ビジョンの体系

政策1「育成・誘致による県内製造業の集積促進」

施策3「豊かな農林水産資源と結びついた食品製造業の振興」

(稲葉分科会長)

それでは，政策3「豊かな農林水産資源と結びついた食品流通の振興」について，こちらの審議をお願いしたいと思います。

こちらのほうから質問をいろいろとさせていただきます。お答えいただいております。

確認した上で，もう少し踏み込んで伺いたいことがございますので，よろしくお願いいたします。

それでは，西川委員のほうからお願いいたします。

(西川委員)

それでは，施策の方向に，高齢社会や健康志向と消費者ニーズに反映した商品づくりということで具体的に事例を挙げていただいて，煮魚パックとあと漬け物ということで，食べきり，食べやすさというようなことで御紹介いただいたのですが，それに加えて，施策にあるような健康志向とありますよね。当然宮城県は農業の生産の半分ぐらいは水産が占めていて，水産物の利用というのは，やはりこれからの日本の食文化，健康を維持するための重要な素材であると思っております。それで，例えば水産と健康という，魚介類と健康でもいいのですが，そういうことを切り口としたような健康志向というのを，少し何かしら，高齢化社会だけではなくて健康志向というようなものを盛り込んでいただくようなことはできるのか，あるいはそういったビジョンはあるのかということをお聞きしたいなと思ったので，ぜひお教えいただければ。

(食産業振興課)

御質問いただきました健康志向等ですけれども，同じように，回答いたしましたステージアッププロジェクトの中で，やはりパッキング等とも重なるのですけれども，例えば骨まで食べられる魚の食品，煮魚等を開発されてパックされている事業者さんがいまして，それですと健康志向，骨までということで，缶詰も今，サバ等非常に人気ございますけれども，開けやすいパックで1個ずつ入っていて食べられるなど。かつ，そういうものであれば，健康

志向と同時に高齢者の方にももちろん食べやすいということもありますし、あとは水産加工に限りませんけれども、添加物を少なくする、あと特色を出すために地元の食材を使うなど、そういったことで商品開発や改善の中でアドバイザーの先生や専門家派遣等でアドバイスをいただいておりますので、そういったいろいろなことに対応できる、売れる食産品を作るということでは事業者の要望に対応していけるというふうに考えております。

(西川委員)

わかりました。そうしましたら、例として高齢化だけだったのですけれども、健康志向のほうもかなりされているという理解でよろしいですか。

(食産業振興課)

はい、結構です。機能性食品というところまでなかなかいきませんが、事業者さんの中には例えばハラールに対応したものをやっていきたいとか、いろいろなことをお考えになっていらっしゃると思います。

(西川委員)

あと、高齢者の場合には、今、栄養不良という問題があって、食べなければ当然健康維持できないのですが、栄養不良の問題を解決するためにもぜひ、肉もそうなのですね。ですから、たんぱく源をうまく使ったような、そういうこともぜひ取り組んでいただきたいので、病気というよりは、栄養不良をなくすような方向性などもぜひ打ち出していただけないかなと思ったりしています。そのあたりもよろしく願いいたします。

(舘田委員)

粗付加価値額を全国並みに上げるにはという御質問で、ごもっともなお答えをいただいているのですけれども、つまり単価が安くて、生産性が低くて、営業販促が弱いという、三重苦みたいな感じがここから読み取れるのですけれども、宮城県の特徴としてもう少し深掘りしたときに、どの辺を課題として手をつけていくべきなのかなというあたりを教えていただければなと思ひまして、例えば作っているものが水産食品が中心となっているのでどうしても単価が安くなっている、あるいはパッケージが昔からのので古くさい、あるいは都市部のマーケットが少し遠いことから粗付加価値額が全国に比べて低くなっているのかなど、その辺をもし分析できているようなことがあれば教えていただきたいと思ひまして、他の地区との比較でもいいのですけれども、何か宮城県の特徴、この辺ではないかみたいな、エビデンスがなくても感覚的でも結構なのですけれども。

(食産業振興課)

私も数値的なことを他県と比較しているわけではないのですけれども、この4月から、4、5、6と約3カ月間仕事をしてきて、補助事業等でいろいろな事業者さんのお話を聞く機会があり、それからアドバイスをしてくださる専門家の方のお話を聞く限りでは、例えば特徴が分かっていない、自分のところの売りが何かははっきり事業者が分かっていない、あと、売れるけれども、もうからないという方が割と多かったです。ですから売れるにはどうしていく、パッケージなのか、何かこだわりなのかということもありましたので、やはりそれぞれ抱えている課題というのは違うかなというのは感じました。県のほうに支援を求めてくる方に多かったのは、売れているのだけれども、当期利益を黒字にして、それを続けるという

ことが難しいということ、掛け率というのでしょうか、納める額と実際入ってくるものの差が小さいのでもうからないですというようなお話、それが多かったです。皆さん、4人とまでは小さい企業ではないとは思いますが、やはり中小のカテになりますので、小さい事業者さんですとそんなお話を伺っております。

(館田委員)

ありがとうございます。多分いいものを一生懸命作っているのだけれどもという部分があるのかな。単価や、売れていく数量の問題などもいろいろあるのかもしれないのですが、ありがとうございます。

(稲葉分科会長)

すみません、幾つかございますので、一つずつ伺います。

455件について、企業訪問を実施してどのようなことが分かったのでしょうか。具体的に分かったことや課題などを伺いたかったのですが、お答えがそういうお答えではなかったため、これは両者をマッチングすることができないということが課題だというお答えなのか。もうちょっと補足していただくとありがたいです。

(食産業振興課)

企業訪問は、総務部門のほうで各課で行ったものを取りまとめているのですが、個別の企業のことを名前などをお出ししてここに記載するのが、記載しかねたというようなことでこのような回答をしたというふうに伺っています。

当課のことですと、例えば海外へ販路を求めているというような御相談があったりすると、バイヤーさんの同行訪問、バイヤーを呼んだものに御紹介したり、あとは商談会、県でもやっていますが、商工会議所等でも毎月のように伊達な商談会などをやっていますので、何を求めるか、どこに売りたいか等に応じてそういったものを御紹介しているというような活動も行っております。

あと、企業訪問という意味では、先ほど申し上げたような、補助事業の採択を受けた方のところにも伺っていて、詳しく課題、悩み等を伺ってから、実際どういうふうに商品づくりの開発や改善を進めていく、どういったところに販路を開拓していくというようなお話も伺っていますので、そういったところ、お話をよく聞きながらどう対応していくかということと一緒に考えていくというようなことを当課ですと行っています。

(稲葉分科会長)

先ほどの館田委員の質問にもちょっとつながるかと思うのですが、結局、企業訪問をしてみると、もっと売りたいのだけれども、なかなか売り場所が少ないわという、そういう課題が多いのか、それとも、先ほど売れるけれどもなかなか利益がとれなくてというお話があるということだったのですが、売れるけれども利益のとり方が難しいという問題なのか、その辺の分かってきた、見えてきた課題というのがもしあれば教えていただきたいのですけれども。

(食産業振興課)

やはり震災の直後は、施設の復旧も途中だったと思いますし、一度失われた販路といいますが、商品の棚を取り戻すということは非常に難しいと。当県のものでなくてもほかのもの

で棚が一回埋まってしまうと、もう一度「同じものができました」と言ってそこに持っていても、すぐ「分かりました。じゃ前のおりに入れます」というのは難しく、そこで棚を取り戻そうとすると、求められるのは、より品質の高いものであったり、何か工夫・特徴のあるものであったりということなので、そこをクリアしないとやっぱり売れていかないということが一つあると思いますし、あと、仮に売れるようになって、スーパー等、価格競争になりますので、そこは仕入れ値の点で厳しいところがあると思いますから、やはり特徴を持った、ターゲットを絞った高品質のものを高質のスーパーやデパートさん等に何とか食い込んでいきたいというような御希望を持っているところが多いというふうに感じております。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。その辺の課題をもうちょっと教えていただきたかったなと思った次第でした。

すみません、引き続きで申し訳ないのですけれども、非常に難しいと常々この会のときに思っていることではあるのですけれども、食材王国みやぎのブランドイメージの浸透ということは、課題の中にも、それから対応方針の中にも書かれていて、ブランドイメージが浸透していないから、もうちょっと積極的な情報発信が必要だということが課題にあって、対応方針については食材王国みやぎのブランドイメージの浸透に取り組んでいくということで、結局ブランドイメージを浸透させることが課題で、浸透させることが対応方針なのは分かるのですけれども、これをもうちょっと分かりやすくならないか。つまり、どうなるとブランドイメージが浸透したことになるかというような、数値化は難しいと思うのですけれども、そのような見える化というのは非常に難しいものなのではないでしょうか。

(食産業振興課)

そうですね、何度か過去にもこのような御質問をいただいているということは承知しているのですけれども、なかなか数値で、全国的なアンケートをするということもできず、かといって、食材王国みやぎという言葉を知っている人が増えるのがブランドイメージの普及なのかというと、それもまた少し違うかなということで、宮城にいろいろな食材があって、豊かな食材、質の高い産品があって、それを、皆さんがお手にとって食べていただけるということがブランドの浸透かなというふうに思っております。ですから、やはり全国で売れること、それも事業者さんのほうがきちんと利益を上げて売れることが一番なのかなというふうには思っているのですけれども、今回、製造品の出荷額の食料品のほうでは既に目標を達成しているということで、出荷がきちんとされて、目標を前倒しで達成しているのです、売れているということは言えると思うのですけれども、やはりここに書きました水産業の課題や、あとは高品質のもの、豊かなみやぎだということが浸透しているかということ、そこがやはり捉えにくいところだなというのは非常に感じています。

(稲葉分科会長)

食材そのものなのか、加工された、すぐ口に入るものなのかと、いろいろな捉え方はあると思うのです。非常に難しいのは、何度も伺っているのですが分かってはいるのですけれども、何とかならないかなと思っているのです。やっぱりすごく御苦労されて、フェイスブックやインスタなどもやっていらっしゃるのすごくよく分かるのですけれども、これ誰に向けた発信なのだろうか。食材王国みやぎの食のブランド化で、例えばギンザケの写真が載って

いるけれども、ホテルさんに向けているのか、消費者に向けているのか、その辺が非常に曖昧になっていて、もうちょっと戦略が練れるのではないかなというところをすごく感じていて、それで具体的なターゲットなどを課題や対応方針の中に入れていくといいのではないのかなというふうに感じていたからでした。

すみません、最後、感想になって終わりましたが、ほかに西川委員、館田委員。

(西川委員)

追加で1点質問したいのですが、施策の方向性のところに共同ブランドの創出と、それによって高付加価値、生産性向上付加とあるのですが、これまで共同ブランドというのはなかなか見えてきていなかったのですが、何かその辺のビジョンをお持ちなのかどうかをお聞きできないかなと。例えば三陸ブランドという言い方を経産局でやったりしていましたが、県としてそういう共同ブランド、さっきの食材王国みやぎもそうなのか分かりませんが、そういうことを考えたのかどうか。施策に入っていればお聞きしたかったのですが、

(食産業振興課)

食材王国みやぎというのはずっと続けていますので、これからもやっていきたいというふうには思っています。

あとは、共同ブランドで、食材王国みやぎほど大きくなくても、このたび仙台市さんが都の杜でしたでしょうか、工芸品など含めたもので食品もということで、青葉まつりの前後に始められたものがありましたので、食品事業者さんが何かそういうふうにできるものを支援していくということもあるのかなというふうには感じております。事業の中では、幾つかの事業者が連携して何か開発するというような事業もやっておりますので、そういう中から生まれていくというののもいいなというふうには思っています。

(西川委員)

もしそういう可能性があるのであれば、課題と対応方針に、少し何かそういうのも入れるのもいいかなと。それは少しまだ時期が早いのかなということであれば今後かもしれないのですが、そのあたりもどうですか。

(食産業振興課)

御指摘のとおり、なかなか難しいところがあります。一緒にやってみようというようなアイデアでお話を伺うこともあるのですが、原料供給だけにあるところはとどまっています、なかなか共同ブランドというふうなところまでいかないというようなものもあることは事実でございます。

(西川委員)

分かりました。今後の課題ということで、はい。

あと、ちょっと気になるというか、これは間違えているのかもしれないのですが、海外のそういう商談会やプロモーションなどを盛んにされているのは非常に私は賛成なのですが、出る企業さんというのがかなり固定してきているのかなという気がして、例えば毎回出る企業は毎回出て、一回経験するとまた出たくなるみたいな、それは当然だと思っておりますけれども、新規の企業さんをうまく入れていかないと、なかなかそのあたり発展性がない

のかなと思って、そのあたりってどうですかね。慣れているからまた出てくるということは当然あると思うのですけれども。

(食産業振興課)

そうですね、積極的にやっていらっしゃる企業やリードしていく企業は出てきていますし、あとは、協同組合ということで、そういった取組を自分たちでやりながら応援していくというところ、だから一緒に入りませんかというような組合も生まれてきています。初めてのところも県で、県もメンバーになっているのですけれども、食品の輸出促進組合という協議会というのを組織してまして、これからやってみたいというところ、やったことのないところを含めて会員になっていまして、初動を支援するというところになっているので、非常に入りやすいし、会費も安いことになっていますので、そういったところで集まったときに、取り組んだ経験をお話するような会を設けて、やってみようと思っただけ、あるいは、商談会で海外に出ていくもの等の旅費や運送費などの支援をしているというのもありますし、今年、台湾で海外のフェアをやるのですけれども、食品のスーパーで、そちらのほうですと、6つ応募があったうち4社が新しいところで、かまぼこ屋さんなどが含まれておりますので、そういう企業の仲間、協議会のメンバーの方でそういう動きというのは生まれてきています。

(西川委員)

はい、わかりました。慣れている企業はいつも目立つものですから、それで気になっていて、新しいところがなかなか出てこないのかなという気になったもので、わかりました。そういう開拓をしているということであれば、よろしいかと思えます。ありがとうございます。

(稲葉分科会長)

それでは、質疑、以上で終わりたいと思います。
審議の御協力、ありがとうございました。

宮城県震災復興計画の体系

政策3「『富県宮城の実現』に向けた経済基盤の再構築」

施策2「商業・観光の再生」

(稲葉分科会長)

それでは、続きまして震災復興計画政策3の施策2「商業・観光の再生」につきましても審議をお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。
それでは、幾つかございますけれども、順番にいききたいと思います。
西川委員のほうからお願いします。

(西川委員)

被災地、被災沿岸部の商業機能再生ということで、グループ補助金等での再生が図られてきているということでございます。御回答いただいております。成功例がいろいろ出ておりますけれども、それで、さらなるテコ入れということでハマレ歌津の場合にはちょっと減っているようなことが書いてありますが、県として、地域の魅力の磨き上げや新たなPR、それからさらなる賑わいの創出ということで支援するということなのですから、少し何か、

具体策というところちょっと難しいかもしれないのですが、そのあたり教えていただくと助かります。

(商工金融課)

ここに書いてありますが、シーパルピア女川だと27店舗、さんさん商店街は28店舗ですね。一方、ハマレ歌津は8店舗ということでお店の数が極端に少ないということ。あと、ハマレ歌津の場合には高速から下りなくてはいけないという、そういった立地面での不利もありますし、あと、商工会の副会長さんなどにお話を聞くと、ウジエスーパーが志津川地区にできて、災害公営住宅など近くの方がお買い物に来ていたのだけれども、そういった方々もウジエスーパーで買い物するようになってくる、非常に厳しい状況にあるということは事実です。

県として、なかなかこれがという決め手はないのですが、ソフト・ハードを通じて補助メニューはございますので、そういったものをお使いいただきながら応援したい。

私が個人的に思うのは、イベントをやるとお客さんが来るのです。ただ、やはりマンパワー不足というところもありまして、毎週イベントというわけにはいきませんので、なるべくできる範囲で開催の頻度を増やしていくといったあたりは一つの方法かなと。

その際に、これは町の手当てが必要になりますけれども、例えば地域おこし協力隊のような、そういった国の制度を使って、マンパワー不足を補っていくというのが一つの方法かなというふうには思っています。

(西川委員)

おっしゃるとおりですね。今日午前中、女川のほうの会議だったのですけれども、そのときに町長と話していても、女川の場合にはかなり今うまくいっていると。ただ、土日は非常に混んでいるけれども、平日はという話になると。ただ、お昼は周辺に働く方々がやはり食事に来ていると、ですから何とかなっているのだけれどと。そうすると、歌津なんかの場合には、まだ周辺の企業など働く方の環境が整っていないこともあるのかもしれないと、土日に仙台から来る方々だけの対応ではなかなか難しいのだろう。ですから何とか産業ですね、産業をうまく周辺に残していかないことには、そういう商店街というのも当然生き残れなくなってくるので、総合的なそういう考え方で対応していただくように、当然されていると思うのですけれども、お願いできないかなと。

それと、気仙沼の場合でも、ようやく商店街を新しいところがやっていますが、なかなか苦しいところもあるようですけれども、ですから各地域で一生懸命頑張ってくださいと、補助金もつけて、建て直したけれども、お客さんが来ないといずれは消えていく運命になるのかなということも言われ始めていると、そこら辺は県としてやはり支援している限りは何とか自立してほしいということだと思いますので、総合的にその辺に目を向けていくということをぜひ施策としても打ち出してほしいと思いますので、そのあたりよろしく願いいたします。

(商工金融課)

気仙沼のお話が出ましたのでお話をしますと、やはり大島大橋が開通をして、ゴールデンウィーク以降、非常にお客さんの数は増えているということです。今後また三陸道の整備が進みますし、気仙沼湾の横断橋、三陸道に架かる橋ですね、あれもできるということで、あるいは夏の海水浴場の再開というのも今後徐々に進んでいくと。観光面でのインフラ整備は

どんどん進んでいきますので、やはりリピーターの獲得、また行ってみたいと、もう一度行ってみたい、来てみたいと思わせるような商品づくり、店づくりというのは今後大事になってくると思います。先生がおっしゃるとおり、トータルでのまちの力みたいなのが試されてくるのだと思うので、商業面だけでなく、いろいろな面で県も支援に努めたいというふうに思います。

(稲葉分科会長)

すみません、私のほうから幾つか伺った中で、入込数の件で、震災前の入込数に対して、まだ震災前に戻っていない自治体が幾つかあって、質問の意図としては、入込数が戻っていない自治体の入込数を上げるためには何か具体的な方針はありますかということで質問差し上げたのですけれども、割とお答えが全体的なお答えになったので、入込数がまだ戻っていないところについてのお話を伺えればと思うのですけれども。

(観光課)

確かに宮城県内の観光客入込数は平成29年に震災前の水準に戻りまして、過去最高の入込数となりましたが、沿岸部につきましては震災前のまだ8割までしか残っていないということで、県としましては、プロモーション活動とともに、受け入れ環境の整備に力を入れてまいりました。

プロモーションのほうにつきましては、先日のこの場でも御紹介いたしました。今年もサザエさんやポケモンを使った観光プロモーションを通じた展開で、その展開も、先ほどもちらっと出ましたが、沿岸部の市町さんのほうで独自に取り組もうとされるイベントとのタイアップなどを通じて、イベントでの集客も図ってまいりたいというふうに考えております。

一方で、受け入れ体制の環境整備につきましては、復興基金を使いまして、沿岸部の各拠点におきますモデル的な観光施設、宿泊施設だったり集客施設を整備するに当たって、県が3分の2、約2億円を上限に補助しまして、各拠点で集客力を図っていただくというような取組をしております。やはり観光客の入込数をふやすためには、どうしても観光施設自体が充実しませんと、そこに行くお客様自体が増えませんが、まずそういった受け入れ環境の整備もあわせて取り組んでまいります。以上でございます。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。すみません、ちょっと質問ではないのですが、イベントで集客というお話が今あったのですが、先ほど西川委員もお話しされていましたが、イベントで集客をしていくということはやはり限りがあるので、先ほど地域おこし協力隊のお話もありましたが、マンパワーがないと続けていけないので、イベントに頼らないで産業化していくことを考えていかないと、地域だけが疲弊していくということにつながるので、ぜひその点はイベント以外のところもお考えいただくとありがたいと思います。

(観光課)

イベントでの集客というのは一時的なものでしかありませんので、委員のおっしゃるとおりだと思います。

一方で、先般のこの場でも御紹介いたしました。宮城オルレの取組を今県内で進めておりますが、昨年、沿岸部で、気仙沼及び東松島の奥松島コースがオープンしたのですけれど

も、気仙沼コースのほうですとお泊まりいただいたり、あと奥松島のほうも民宿がありまして、大分賑わいが戻ってきたということだったり、あと奥松島コースですと、震災直後に復興の工事の方を対象にレストランがオープンしたのですが、その後、復興工事も大分少なくなってきたために閉鎖になってしまったレストランがあったのですが、宮城オルレの奥松島コースのオープンから数カ月たちまして、ちょうど今年の4月からお客様が大分オルレで来るようになったということでレストランがオープンして、そこで地元の方の雇用が増えたりだったりなど、そういった効果が出てきているのかなというふうに考えております。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。次に聞きたかったのが実はオルレでしたけれども、非常にオルレでいろいろな人が来られているということなのですが、質問を差し上げた中で、延べ1,300人、うち外国人が300人参加をしている、2コースで延べ1万411人。これ、どうやってカウントしているのか。それから、お招きしている方というのは除いた数なのかを教えてくださいたいのですが、よろしくお願いいたします。

(観光課)

宮城オルレにつきましては、2コースを合計しまして、5月末現在で、昨年10月のオープン以来、約8カ月で1万人を突破したということで発表させていただいたところなのですが、まず、集客、カウントの仕方につきましては、それぞれスタート地点であります、唐桑コースですと唐桑のビジターセンター、奥松島コースですと「あおみな」という施設がございます。そちらに、任意なのですが、記載させていただいて、その数を拾った数でございます。したがって、スタート地点に寄らずに途中から歩いたり、またはスタート地点の施設に寄らずに歩かれた方もいらっしゃると思いますので、少なくとも我々が把握している数字以上の方は歩かせていただいているのかなというふうに思います。

また、もう1点の1万人の数字でございますが、こちらは、つい先日も韓国からツアーの方がいらっしゃいましたが、また、先週末ですか、唐桑コースで、宮交バスさんが100人ぐらいのツアーでおいでいただいたのですが、もちろんそういった方々の数も含めた、個人、グループ、団体の合計の数でございます。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。新たな観光拠点ということで、ありがとうございます。

舘田委員、大丈夫でしょうか。西川委員、大丈夫ですか。

すみません、長くなってしまって申し訳ございません。質問、以上で終わりたいと思います。ありがとうございました。

政策3「『富県宮城の実現』に向けた経済基盤の再構築」

施策3「雇用の維持・確保」

(稲葉分科会長)

それでは、震災復興計画政策3の施策3「雇用の維持・確保」につきましての審議をお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

事前にこちらのほうから幾つか質問させていただきましたけれども、さらに少し伺いたいということですので、よろしくお願いいたします。

では、最初に館田委員のほうから。

(館田委員)

私、人手不足に関連して、外国人労働者の事業や課題は挙がっているのでしょうかという御質問をさせていただきまして、丁寧に御回答いただいたのと、この補足の資料もいただきまして、内容的にはこの回答で十分なのですけれども、ここに関連して、外国人労働者の受け入れ側として、私、大手の食品系の方々とお話ししたりしている際には、非常にウエルカムな状態になっていて、もともとは人手不足なので、効率化のためのITやIoTの御相談を受けていたのですが、この半年で状況が変わりましたと。外国人労働者が当面入ってくるので、人手不足対応のICTはいいと。ただ逆に、今、冷凍食品が海外向けにすごく伸びていくので、どんどん増産したい。外国人労働者が入ってくるので、どんどん増産するためのICTやIoTみたいなものを検討してほしいみたいな御相談に急にこの半年で切りかわったのは大手さんなのですね。だから大手さんのほうは多分、外国人労働者をどんどん使いたいと思っていると思うのですけれども、今このいただいた記事などを見ていて、逆に中小企業など本当に人手不足の深刻なところが、外国人労働者に対してどんな感じで積極的に受け入れようとしているのかどうかというあたりの状況を教えていただければと思うのですけれども。

(雇用対策課)

まず、4月から制度化されました出入国管理法の新しい在留資格でございますけれども、これはまず条件がございます、国内において人手を確保できるか、人材確保の取り組み、それから生産性の向上、まさにICT、IoTを使った取り組みを行ってもなお人手が不足するということが見込まれる分野において、いわゆる労働力として外国人の労働者を適正利用しましょうということから受け入れの拡大が始まった制度でございます、それが業種で言いますと14業種ということになってございます。最も多いのが介護ということで、おおむね5年間で6万人程度これを受け入れる、政府としてはその試算を今示しているということでございます、基本的にまず分野別に考えていかないと、この制度についてはいけないというふうに考えてございまして、マクロで考えてはいけない。この制度に関してはミクロで、どの分野でニーズがあるか、それからどの国から条件として合致するか、政府協定の状況も含めてこれを考えていかなければいけないということで、まずそういうところで非常に制約条件がございます。

先ほど先生がおっしゃいました大企業と中小企業のいわゆるニーズ側においても、大企業においては基本的に外国人を雇わなくても、生産性の向上の取組であったり、国内でもいわゆる人を採れる力がございますので、そういったところでは余り外国人を活用する場面は、企業のいわゆるグローバル戦略として外国人が必要だということは十分あり得ますので、そういった意味ではいわゆる高度人材を採るということは十分あり得ますけれども、そういった形で、大企業がいろいろなどころの力をかりて、今回のニーズを発現するというのはちょっと考えにくいと思いますので、中小企業の支援をどうするかということになるかと思えます。

中小企業におきましては、そもそも生産性の向上においてまだ改善の余地がたくさんあったり、あとは国内の人材においてもなかなか難しい面がありますので、人材確保という観点だけから人手不足だから外国人が欲しいということになると、実はこれは逆説的な現象になりますが、制度上、外国人を雇う場合も、この法制度にのる場合には、いわゆる国内の人材

と同等以上の待遇を用意しなくてはいけないなど、そういう非常に大きいハードルがございますので、そういった観点からのみで外国人の雇用を進めようとする、私としてはこれはなかなかうまくいかないのではないかと考えてございます。

そういったところがございまして、お配りをさせていただいた資料、4月から主に企業向けの相談機関を設置いたしまして、今私が申し上げましたような非常に基本的なところからまずは企業さんに知っていただくこと。特に中小企業さん向けにこういった制度の概要を知っていただくということで、今日の新聞もお配りしましたけれども、いろいろ動き始めているところでございまして、まず法制度の円滑な運用をしっかりとしていこうというのが私どもの考えでございます。

(館田委員)

ありがとうございます。よくわかりました。もっと皆さん簡単に考えているのかもしれないですね。何となく、大手さんも何名以上を採らなければいけないからみたいな感じのお話をされていたので、そこら辺が理解が進んでいくとまた違った対応になるかもしれないということで、ありがとうございます。

(稲葉分科会長)

西川先生、お願いします。

(西川委員)

私のほうからの質問に対して、かなり詳しく書いていただいて、本当にどうもありがとうございます。

これでよろしいのですけれども、それでちょっと思ったのが、就職サポートセンターですね、これがうまく機能しているようだということも分かったのですが、そうすると、今3カ所ということで、これはどの市町村になるのですかね。すみません、場所は存じ上げなかったのですけれども、気仙沼や石巻のあたりでしょうか。これって逆に3カ所じゃなくてももう少し増やすことってできないのかなと。もしこれがうまくいっているのであれば、もう少しそのあたり何カ所か増やすことによって、もっともっとスムーズにいくということは難しいのかですね。そのあたりはどうでしょうか。人材というか、県からそういった人の手当てもなかなか難しいのもよく分かるのですが、うまくいっているようにもちょっと感じたので、だったら、もうちょっと活用できるような仕組づくりもあるのかなと思ったのですが、いかがでしょうか。

(雇用対策課)

先生がおっしゃるとおりでございまして、県内全域をどうカバーするのかという多分御質問だというふうに解釈いたしましたけれども、現在、サポートセンターが設置されているいわゆる地域でございますけれども、石巻、それから塩竈、それから気仙沼ということで3カ所。これはいわゆる津波震災区域、これを擁するようなところに置いておるところでございまして、それ以外の地域に関して、現在どういうふうな支援をしているかといいますと、ジョブカフェという、若年者雇用相談センター、就職相談センターというのが仙台駅近くでございまして、こちらのジョブカフェというところで基本的に内陸部に関しては対応させていただいているという状況でございます。

全体としては、ジョブカフェが基本的に内陸部、県北から県南まで対応させていただいて、

特に震災の被害が厳しかった沿岸部につきましてはサポートセンターを別途置いて対応するという形でございます。

(西川委員)

先ほど前のところで、例えば南三陸の商店街もうまくいっていないという話も出て、志津川はうまくいっているけれども歌津がうまくいっていないということで、例えば南三陸というのは、県の行政だと気仙沼のほうで担当されたりしていることが多いかと思うのですが、少し地域が離れるので、例えば石巻と気仙沼の間あたりの沿岸部にもう1カ所ぐらいあってもいいのかなと思ったり、あと県南のほうで亶理とかあのあたり、かなり今活発に水産加工業なども復活してきていますけれども、亶理・山元あたりでもやはりそういう形で支援するところがあってもいいのかなとかとちょっと思ったりしたので、ジョブカフェ、よく分かるのですけれども、沿岸部での人手不足というのはかなり顕著なようですので、そのあたりをうまく対応できないかなということで、もう少し県として進めていただけないかなと思っておりますが、いかがでしょうか。難しいですかね。

(雇用対策課)

昨年度の状況を申し上げますと、例えば南三陸町については、気仙沼に置かれているサポートセンターが出張相談会というのを開催しておりまして、これにつきましては年間10回程度開催しています。各圏域においていろいろ開催をしておりますので、そちらのほうで毎回20人や30人の出席をいただいておりますので、基本的には何カ所置くかという議論は出てくるかと思うのですけれども、どこまで置けばいいのかという適正規模の問題もございまして、そういったところから考えていきますと、当面のニーズには、現在、出張相談という仕組みで応えているのではないかとこのように考えています。

(西川委員)

わかりました。数字の上では確かに非常に達成度も高く、100%近くになっていますので、いいような感じがするのですが、それでも沿岸部のほうがまだまだというところが見えているので、もう少し違った切り口で、もちろん今の状況で非常にサポートできているというのはよく分かるのですけれども、その反面、まだ不足しているというところがあるのであれば、また違う側面からサポートできる体制もとっていただけないかなと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

(稲葉分科会長)

すみません、今の就職サポートセンターさんのお話に引き続きなのですが、就職サポートセンターにおいて1,252人を就職に結びつけたということですが、この中で雇用のミスマッチが発生していたかどうかという後追いはしていますでしょうかということを質問させていただきました。

実は質問の意図は、課題と対応方針の中で、2段目のところなのですが、ハローワークなどの関係機関と連携して就労支援を行うとともに、雇用のミスマッチが多く発生している沿岸地域においては、就職サポートセンターなどと連携しながらという文言がありまして、この対応方針の中にあるミスマッチというのは、これはどこの言葉にかかるのかなということをお聞きしたかったのです。就職サポートセンターさんにおいて就職した人はそれほどミスマッチが発生していないということなのか、沿岸部全体的なことなのか、ミスマッチという

のは一般論として沿岸部全体なのでこういう書き方をしているのか、その辺を詳しく教えてください。

(雇用対策課)

まず、文言としては、沿岸地域にかかってくるものでございます。

ちょっと説明させていただきますと、先生の御質問に対する意図として適切かどうかわかりませんが、雇用のミスマッチという用語の使い方でございますけれども、雇用のミスマッチというのは基本的に厚生労働省の定義によりますと幾つかの点がございまして、まず1つは、各企業の中で雇用主が求める能力と労働者が持つ能力が乖離しているという状況を雇用のミスマッチと呼ぶと。

それからもう一つは、外部労働市場からの視点でございますが、複数の労働市場間で、例えば介護と事務職、こういったところで求人と求職者等が適切に分配されていない、こういう状況を雇用のミスマッチというふうに呼んでございます。

今回、この記述に書いたところは後者のほうを見てございますけれども、なかなかこういったミスマッチがなぜ生ずるのかというところ、非常に難しい問題でございまして、まず1つは職業・能力が一致しない、いわゆる企業が必要としている能力、労働者が実際に持っている能力が一致していないのでミスマッチが生ずるとというのが1つ。

それから、2つ目は情報の不完全性ということで、求人側・求職者側ともにどこにどのような求人、求職が存在するかというのをすぐに知ることができないという状況がこのミスマッチを生む。

それから3つ目は、ここが一番大事なのですが、労働者や企業のより好みというのがございまして、やはりどこをとってみても、職業であったり年齢であったり賃金水準であったり、あとは雇用の形、こういったもので求職者の希望と求人側、企業側の思惑というのが一致しないことから生じてしまうということでございまして、我々が政策的に対応できるのは、今申し上げた3つの不一致の原因のうち1つ目の職業・能力の不一致、それから情報の不完全性、ここに関しては政策対応で何とかなるだろうということでこれまで対応してまいりました。今申し上げたようなサポートセンターの取組というのは、まさに今の1つ目と2つ目のところで何とか個別のきめ細やかな支援をしようということでございまして、そこで頑張ってきているということですが、3つ目の労働者や企業の選考、より好みに関しては、これは職業選択の根本のところでございます、なかなか政策が入り込めない領域というふうになりますので、これについては我々も非常に難しいと思っているところでございます。

そういった状況でございまして、サポートセンター等の役目につきましては今申し上げたようなところでしっかり頑張っているというところでございました。

(稲葉分科会長)

ありがとうございます。今のお話の中で、サポートセンターさんがかなり親身になっているという情報を提供しているので、サポートセンターさん経由で就職をするとミスマッチが発生しにくいとか、そういうことが分かってくると、先ほどの西川委員ではないですけども、もうちょっと場所を増やしたらとか、そういうことにもなるのではないのかなと思うのですけれども。

(雇用対策課)

はい、おっしゃるとおりです。そういう意味で、私も実は昨日、一昨日、サポートセンタ

一回りをしてまいりまして、いろいろ個別の現場を拝見してまいりまして、非常に貴重な情報をいただきました。求職者の掘り起こしとか、あとは企業の開拓とか、求人開拓とかですね、簡単に言われていますけれども、職員が非常に丁寧に一つ一つ、掘り起こしは一人一人のところに寄り添って、だから求人は企業訪問を地道に行って、そういう努力のもとに仕事をやっていただいているわけですので、そういったところは非常に我々としてはありがたいし、今後とも、恐縮ですけれども、方向性としては間違っていないのではないかなというふうに思っているところでございます。

(稲葉分科会長)

ほかに委員のほうから御質問ございませんでしょうか。

(西川委員)

いや、質問にはなかったのですが、今、新卒者の離職の問題ですね。我々も大学にいてそれを感じているのですが、対応方針で書かれているとおりのことになってしまっているのですが、県としてやはり、行政として宮城県内に人材を確保していかないといけないし、それが地域の発展に役立つ人材になってもらわないと困るしということはあるので、何とか定着についてぜひ意気込みというか、ここに書いてあることは当然なのですが、もう少しお示しいただけないかなと思いますけれども、どうですか。

(雇用対策課)

今お話をいただいた、まさにそのとおりでございまして、この宮城県における中長期の展望を見ましても、やはり人材の確保といったところは非常に大切なところ。当然のことながら、例えば委員がおっしゃった、今県内にいていただいている皆様にいかに多く県内で御活躍をいただくのか。あわせてUIJターンのように、今は県の外にいらっしゃる皆さんにいかに宮城に来ていただいて御活躍をいただくのか、そういったところが今後も非常に大切になってくるというふうに思っております。

そういった意味では、既に御案内させていただいたものも含めまして、委員おっしゃっていただきました定着の支援、現状でも高卒で4割程度、大卒で3割程度というまだまだ高い数字となっておりますので、引き続きそういったところも我々もしっかりと取り組んでまいりたいというふうに感じてございます。

(舘田委員)

また、中小企業や地方の早期離職率が問題になっていると思うのですが、今、実は大企業も若手の方が早期離職するのが非常に増えていて、首都圏のほうでも大きな課題になっています。それはすぐ転職してしまうということでもあるので、逆にチャンスと捉えて、そういう方をこっちに引っ張ってくるようなことも可能性としてはあるのかなと思えました。これは参考情報です。

(稲葉分科会長)

ほかにごございませんでしょうか。

ありがとうございました。では、これで施策3の質疑を終わりたいと思います。ありがとうございました。