

平成26年度第2回「富県宮城推進会議」幹事会 議事要旨

日時 平成27年3月26日(木) 13:30～15:30

場所 宮城県行政庁舎4F特別会議室

出席者 別紙「出席者名簿」のとおり

1 開会

(進藤幹事長 挨拶)

本日は、大変お忙しい中、お集まりいただき、感謝申し上げます。

東日本大震災の発生から4年が経過したが、関係者の懸命な御努力により、沿岸部においても災害公営住宅や鉄道などの大型案件が完成に至ったという話も聞くようになった。各種統計指標などを見ても、復興需要を背景に景気の回復基調にあるようだが、県下全域で本当の復興を実感するまでには至っておらず、まだまだ課題も多く残されている。

今年度の富県宮城推進会議及び幹事会では、復興に向けて残された課題及び地域経済の持続・発展に向けた対応という観点から、「事業者の販路回復・開拓」「地元産業の競争力強化・人材育成」「交流人口の拡大」をテーマに、議論を重ねて来た。本日は、これまでの議論を踏まえて県が来年度取り組む事業について報告があるので、特に前回の幹事会で貴重な御意見を頂戴した幹事の皆様を中心に、事業を実施するに当たっての留意点等について、改めて御意見を頂戴できればと考えている。

また、皆様も報道等で耳にされていると思うが、国では人口減少社会・超高齢化社会への対応のため「地方創生」の取組を進めている。本日は、それに呼応して県が策定を進めている総合戦略について情報提供がある。この関連では、推進会議においても検討が必要になると考えている。

推進会議の進め方については、これまでの議論を経て、今年度より親会を年1回8月の開催としたところだが、翌年度は、地方創生総合戦略の策定にあたり、定例会の開催の前に、4月あるいは6月にイレギュラーな形で推進会議の開催があろうかと思う。この点についても事務局から説明がある。

皆様におかれては、推進会議で有意義な議論をしていただくためにも、本日の情報をもとに、各団体内での議論を深めていただければと考えているので、よろしく願いしたい。

本日は2時間という限られた時間だが、中身の濃い活発な御議論をお願いしたい。

2 報告

会則第6の規定により幹事長が議長となり議事を進行。

事務局(宮城県 武者富県宮城推進室長)より資料1～4に基づき、「平成27年度宮城県当初予算の概要(産業振興関係)」及び「平成27年度「みやぎ発展税」活用施策の概要」について説明し、各委員から意見を聴取。内容は次のとおり。

(みやぎ工業会 白幡特任顧問)

基本的な問題として気になっているのは、今回のこの予算は地方創生分が入っているが、地

方創生予算がなかったらどうだったのかが一番の心配で、これはいろいろなことに言えると思う。予算がなかったらどの予算を流用してこのような予算を組んだのか。事業の中には、とりあえずはスタートアップを支援すればそのまま後は自立していく事業もあれば、ある程度継続してサポートしなければならない事業もある。補助金の切れ目が事業の切れ目になってしまうことも、過去には多々あったが、スタートと同時に次の自立化をどう考えるかが必要な事業が結構あると思う。その辺りを今回、このペーパーをまとめるときに、継続すべき事業でもそうそうお金はつかないので、自立化に向けて様々なアドバイスを盛り込まなければならない。そこをどう考えているのかが気になったところ。全体的に資料を見たが、自立化していった方がいい事業が結構ある。地方創生予算は新聞紙上では5年間という話があるが、それが継続して付くのか、あるいは切れたらどうするのかについて、総合的な話をお聞かせいただきたい。

(宮城県 犬飼経済商工観光部長)

まさにおっしゃるとおりで、例えば、今回の地方創生の例示で言うと、先程説明した75番の航空機を利用した航空会社と連携した観光キャンペーン5,300万円は、もともと一般予算で考えていた。それを今回の地方創生の例示を見ながら、そちらを活用した方がいいということになった。ただ、旅行券のような巨額な事業については、我々一般予算でも考えていなかったもので、地方創生を活用させていただいた。ただ、これも一過性のものにするわけにもいかないもので、我々としては、これを活用しながら、先を見据えて考えていくのが今後の課題で、検討していきたい。それから各事業の自立化というのは、まさにその通りで、各個別事業の中で、今後これをどのようにしていくのか、予算の切れ目が事業の切れ目にならないように、その辺りは今の御指摘を踏まえながら、一つ一つについて考えていきたい。

(進藤幹事長)

10億円規模の予算がついている非常に大きい事業は、15番の宮城ふるさと名物商品販売事業と一番最後の観光王国みやぎ旅行券発行事業のようだ。この二つがさっきおっしゃった「地方創生予算がなかったなら、事業化は難しかった」というものか。

(宮城県 震災復興政策課)

資料6の6ページをお開きいただきたい。2月に補正予算が可決し、地方に二種類の交付金が交付されている。一つは地方創生先行型で、もう一つが地域消費喚起・生活支援型である。先行型として約10億円が宮城県に交付されており、地域消費喚起・生活支援型は約20億円である。先程お話のあった観光や物産といった金額の大きい事業については、地域消費喚起・生活支援型を活用している。よって、純粋な意味での地方創生とは国の予算上は、別枠になっている。今後地域経済の活性化や産業振興のために有効に使っていきながら、効果の有るものについては事業継続を検討していく必要があると認識している。

(宮城県情報サービス産業協会 菅野委員長)

我々に関連する予算として25番の宮城IT市場獲得支援・形成促進事業がある。我々も自立化の観点では、ソフト開発を宮城で行う開発拠点を作りたいと動いており、会員企業のある大

手の会社の中に、仙台開発センターを作った。なぜ大手かという首都圏のビジネスをもって来るにあたって、完成をきちんと担保しなければいけないからである。そのような形で、我々の会員の中でも、自立化を図ろうという動きを行っている。

それから、55番のICT技術者UIJターン促進事業については、我々にとっては、景気回復の影響で非常に技術者が不足している状況にマッチした事業である。5,000万円という地方創生の予算を付けていただいているが、継続的に行わないと人材育成というのはなかなか進まない。ぜひ、27年度限りではなくて、数年間継続事業としていただくようお願いしたい。翌年度以降の方針があれば、教えていただきたい。

(宮城県 震災復興政策課)

先程、御説明したように、地方創生関連予算について、28年の3月までとなっているが、28年度以降については、先程の資料6の6ページにもあったが、国で新型交付金を地方創生のために措置する予定となっている。まだ、新型交付金の内容等ははっきりしていないので、明確なことは言えないが、一つの財源としては、こういったものも今後使える可能性がある。

(観光誘致協議会 革島事務局長)

予算的には最大のふるさと旅行券事業を実施いただくが、新幹線の将来的な函館延伸も含めて、起爆剤になればと期待している。

71番のインバウンドだが、先週開催された国連世界防災会議で、過去にない規模の一般の方を受け入れをさせていただいた。各ホテル等もいろいろな勉強になっており、これも継続的に引き続き、実施をしていただければと思う。それから、首都圏中心の誘客から、飛行機を利用した誘客についても、今後の空港民営化も担いつつ、航空会社と連携したキャンペーンを継続的に推進していただきたい。

(東北ニュービジネス協議会 大友事務局長)

私から質問1点、指摘が1点。20番に輸出基幹品目販路開拓事業があるが、私ども東北ニュービジネス協議会では、ビジネスマッチ東北という東北の中小企業の方々の展示商談会を毎年11月に夢メッセで開催させていただいている。今年、10回目になるが、海外からバイヤーを呼んでマッチングさせたいという希望を持っている。この20番は海外の展示会出展に対する補助だと思うが、海外のバイヤーに来ていただくようなものへの補助だとか、そういったものに使える支援があるかまず教えていただきたい。以前、2012年の春にも海外から5カ国ほどのバイヤーに来ていただいたが、非常に食いつきはいい。一例を言うと、その商品を取扱いたいと希望があって、発注ロットが実はその会社の1年分だったという落ちがあったりするが、非常に可能性を持っている。海外の展示会に出展させるのもいいが、せっかくそういった展示会があるので、海外のバイヤーに来ていただくことも非常に実行性が高いと思っている。そういったものに使える事業があるのかどうかを教えていただきたいということが1点目。

もう1点目は、資料3の4ページのその他で、前回の推進会議での発言のところにあるようなベンチャーとか、新しく企業を起こすということに対する事業が、あまりないようにちょっと感じられた。今、岩手県、新潟、埼玉といったところは企業を起こすところに対する支援だと

か補助だと手厚くなっており、全国のニュービジネス協議会とそういったところが連携して、ベンチマークさせていただいている。そういった意味でも、そこに対する事業があれば、教えていただきたい。

(宮城県 食産業振興課)

1点目の20番の事業の概要については、参考資料1の20ページをお開きいただきたい。これが、輸出基幹品目販路開拓事業で、27年の新規事業として予算措置している。事業の概要の(3)事業実施方向にどのようなやり方をするのか簡単にまとめている。商社など輸出を主たる事業としている企業から企画提案を頂戴し、まずは、県からの委託で事業を実施する予定である。考え方としては、先程あったように先方から注文があっても、なかなかオーダーとロットがうまくマッチしないところは、我々もいろいろ考えているところ。まずは、全く新しい海外販路を開拓するに当たって、宮城県の農林水産物として特色あるものを(1)の想定で、何品目か掲げている。まずは、こちらの軸になる品目を新たなマーケットに委託方式でいろいろプロモーションを行っていただき、そこで、現地側のニーズがあるか、そのためにはどのような輸送方法をとれば県産品が海外に行くのか、そういった部分をリターン・成果として得ようという事業である。お尋ねのバイヤーを招聘して商談会を県内で実施する内容とは、若干異なる手法で新しい海外販路を切り開いていこうというものである。

(進藤幹事長)

少なくともこの事業では夢メッセに海外バイヤーを呼ぶようなことは想定していないということと理解。別の事業で先程御指摘のバイヤーを呼ぶような補助金があるかということはいかがか。

(宮城県 食産業振興課)

企画提案での実施になるので、その辺りは一つのプロモーションとして、販路開拓のためにはバイヤーを呼ぶという内容が盛り込まれた提案も来ることは想定される。ただ、直接それだけをということではない。合わせて、バイヤーを招聘する事業は、現在、農林水産部においては、宮城県食品輸出促進協議会という組織があり、そちらの事業の中で、バイヤー招聘事業、県内での商談会を行っている部分がある。

(宮城県 新産業振興課)

ベンチャーの関係について、御説明させていただく。今回の資料のカテゴリーの中に入っていないが、平成26年度から被災地再生創業支援事業を実施している。年間予算額が5,200万円ほどで、被災地で事業を立ち上げる際にそのスタートアップとなる資金、150万円を2年上限で定額助成する事業である。年間15社程度の選定を想定しており、みやぎ産業振興機構を実施機関として行っている事業である。

また、これは、26年度から実施させていただいているが、民間事業者と市町村が連携した創業支援体制を構築するための拠点施設として、モデル的にコワーキングスペースを石巻市に設置している。仙台市にもコワーキングスペースがあるので、みなさん御案内のとおりだと思う

が、県としても、26年度には約1,000万円の予算でこのコワーキングスペースを活動拠点として運営をしている。地方創生の予算については、先程、お話があったとおり、28年度以降の新たな交付金の活用の中で必要があれば、創業支援の事業を検討して参りたい。

(農業協同組合中央会 竹中常務理事)

32番の農業団体被災施設等再建整備支援事業については、本店や支店が流された組合への支援で、まず感謝申し上げる。今年度も南三陸で7月頃本店が完成する予定である。

15番で金額的にも10億6,000万円となっているみやぎふるさと名物商品販売事業を見ると、運營業務については、業者を公募するとなっているが、大きくネット販売をしている業者に委託するのか、どういう事業イメージなのか少し教えていただきたい。

(宮城県 食産業振興課)

ネット販売はいろいろな企業がされているので、こちらもある程度、複数に分けて、様々なチャンネルから消費者の方がアクセスできるような形で、販売チャンネルを作るべく、現在詳細を調整しているところ。

(中小企業団体中央会 猪野事務局長)

いくつか御礼と報告と質問をさせていただく。まず、総じて、この資料3で言うと、1~76まで非常に地元の中小企業にとって興味深い事業名が掲げられており、それだけでもまず感謝を申し上げたい。

具体的には、例えば、11番に関連して、中小企業団体中央会として、震災後初めて2月17日に水産加工業を中心としたビジネス商談会を開催させていただいた。県の補助を活用させていただいている。ただ、私どもとして初めての商談会だったので、県の担当課にも非常に御指導を頂きながら、また、バイヤーを紹介していただきながら、22の県内サプライヤー・加工業者、それから、28の地元あるいは首都圏のバイヤーに参加いただいたところ、当日だけで、21件の成約を見た。現在も38件が商談継続中とであり、いろいろバックアップいただいたことについて、御礼を申し上げたい。

それから、報告になるが、29番の放射光施設については、I L Cも含めて、手前どもの会員のものづくり企業も大分興味がある。3月3日に財務省の政策担当の課長がおいでになり、ミニ版のタウンミーティングを開いた。中央会の会員の方々15名と意見交換会をした際に、ものづくり企業からは財務省に対して、この誘致についていろいろお願いしたいと、その場で要望をさせていただいている。

人材について、43番の中高年人材育成助成事業では、説明書きのところに雇用すると記述があるが、実は中小企業では人材不足の状況で、なかなか新卒者を取るとなると大企業にかなわない状況である。一方で、今お勤めいただいている方に、引き続き、後輩を指導しながら残ってもらいたいと思っている。厚労省の事業だが、70歳まで働けるようなモデル事業を26年度まで実施しており、宮城県内で4事業所がそのモデル事業所になっている。そういったことを考えると、ここで具体的に、こうしてほしいということでないが、継続して雇用する面についても、今後様々な政策を考えていただきたいという状況になってくるだろうということを報告してお

く。

それから、先程もあった20番について、この輸出基幹品目はいわゆる農林水産物メインで書いてあるが、実は県内のものづくり企業も技術で生きている企業からも、海外との取引をしたという声がちらほら聞こえて来る。今のところ、食に関する海外との取引について、県でも力入れているが、国でやっている事業あるいはジェットロでもいろいろバックアップはしているが、地元の企業はシャイなところもあって、地元で何かバックアップいただければ、非常に助かる。

それから、最後に質問だが、49番に中小企業・大学等就職支援事業とあり、一つ飛ばして、51番に新規大卒者就職援助事業というのがあるが、この違いと言うか、例えば51番からは中小企業が抜けるということはないだろうと思うが、具体的に違いを教えてください。

(宮城県 雇用対策課)

まず、最初に49番と51番のそれぞれ、大学の就職関係についての御質問にお答えする。参考資料1の48ページの49番と50ページの51番を御覧いただきたい。51番の新規大卒者の記載で、中小企業という括りがないとの話だが、特にこちらで中小企業を排除するものではない。49番と51番の違いは、51番については、今は比較的大規模な仙台サンプラザを会場にした就職ガイダンスを実施しており、企業と就職を予定している大学生との面接会、予備面接会を実施している。49番は、どちらかというところ中小企業と、大学生徒ではなくて、大学とのそれぞれの担当者同士の情報交換会を実施することとしている。実際はジョブカフェで実施するが、それを踏まえて地元の中小企業と若年就職者、大卒の人も含めて、そういった方との面接会を実施するというかたちになっている。ただ、どちらかというところ、面接会というよりは企業からの説明会のような内容になる。

(宮城県 新産業振興課)

29番の放射光の関係だが、参考資料1の29ページを御覧いただきたい。I L Cも含めてとの話があったが、内容について見ていただくと、まずは、放射光施設の産業利用促進のセミナーの開催や、初心者を対象とした利用技術実施研修会を通じて、放射光施設とはどのようなものか、設置されれば、地元の中小企業での活用がどのように図られるかなどを理解していただくような事業を予定している。I L Cについては、今のところ対象になっていないが、加速器産業の集積という観点で、今後、いろいろな検討がなされる中で、必要に応じて事業を検討して参りたい。

(宮城県 海外ビジネス支援室)

中小企業の海外展開の支援については、当室で一元的な窓口を担当している。御質問のあった支援としては、海外ものづくり企業などを対象とした商談会の開催や、何をしたらいいかわからないといったような企業向けに相談会の開催をするなどといった対応をしている。それから、当方のホームページに宮城海外ビジネス支援施策インデックスという県だけに留まらず、国、それから他の機関などの海外展開の支援施策を集めたものを掲載しているので、そちらを見ていただくと、こういったものが使えるかというようなことがわかるようにしてあるので、

ぜひ、会員企業様の方に御紹介いただきたい。

(経営者協会 川瀬事務局長)

質問等ではなく感想と意見になるが、宮城県経営者協会の労務関係・人材関係の担当なので、資料3の4ページの人材確保で、人手不足・労働力人口減少の対応とある。ここに書いてあるとおり、今働いていない女性と高齢者に働いていただくように取り組んでいくという内容でいいと思う。雇用のミスマッチが盛んに言われているが、ここにおいても人材育成と教育を充実していかなければいけないだろう。いずれにせよ、短期的に効果が出るものではないので、中長期的に取り組んでいくしかないのではないかと。5ページに書いてあるが、人手不足については、地方同士で決まったマスを取り合っても地方創生にならず、東京からなんとか人を呼んで来る政策が重要になると思う。ここにもU I J ターンと書いてあるが、この部分に力を入れていただければと思う。内容的にはまだ、50人とかそういう程度だが、この辺りをもっと広げていければ地方創生に非常に役立つと思う。

(銀行協会 関口常務理事)

私も金融業界からは、これまで地元企業の販路開拓とか商品開発といった観点で、商談会や輸出するときの手続きに関する意見や要望を述べさせていただいた。今回資料を見せていただくと、特に震災前の出荷水準になかなか戻らない水産加工業の活性化に向けて、重点的に予算等を配分いただいているほか、宮城県の特産品、いわゆる宮城県の特徴というか得意分野をさらに伸ばそうという政策にも力点が置かれており、選択と集中といった観点からも好ましい配分になっていると思う。

中国や東南アジア向けの輸出といった分野にも、数多くの対策が取られているようだ。東南アジアなどは、各都道府県や各地の商工会議所あるいは金融機関が、こぞって力を入れており、群がっている感じがあるが、開拓の余地が大きいということは間違いのないと思う。おいしい商売ができるかどうかかわからないが、群がっておくに越したことはないのではないかと。

先程も継続性といったお話があったが、地方創生の関係等で国からもお金が出てくるのであれば、いろいろなことができると思う。こういったお金を一回出して関連した業者が潤ってそれで終わりではなく、地元経済自体の足腰が強くなっていくような成果に結びつく対応をお願いしたい。金融業界としても、資金面だけではなく、商談会の運営や中小企業へのノウハウ提供等の面で、県あるいは経済団体などと協力していきたい。

(東北学院大学 柳井教授)

3点、話をさせていただく。1点目は、事業の23番にも関わるが、商品を誰に向かって作っていくのかというターゲットの問題、あるいはもう少しエッジを効かせて誰に使ってもらうかを研究する必要があるのではないか。何故かと言うと、様々な委員会等に参加させていただいているが、商品づくりで言うと基本的に、「作りました」、「新聞に取り上げられました」、「展覧会に出しました」、大体この3つくらいで終わってしまう。その先どうなっているのか、今度またフィードバックされて商品のレベルアップにどう繋がっていくのか、全くないようである。実はそこにこそ時間とお金をかけなければいけない。例えば、

魚を加工して地元の味を届けたいとの思いで作ると、関西の人にはしょっぱすぎて殆ど食べられないということがある。この継続的なレベルアップ支援にも視点を置くべくである。

2番目は、先程からいくつか海外へという話が出ているが、例えば、展示会に出すことも一つの方法だが、実際、私がドイツで暮らしていてわかったことで、某有名メーカーの関連商社がかなり輸出に力を入れて、地元の日本食レストランや料理屋さんに卸しており、スーパーマーケットも押さえている。海外進出商社といったところへのプロモーションも組織的に仕掛けていく戦略性が必要だと思う。米についても、もともと日本の米は高いが、例えば、有名な百貨店や地元のちょっと気の利いた店に行くと、米だけ売っているわけではなく、寿司を作るための道具がセットになって売っていたりする。そうすると、例えば、宮城県の場合、すのこを作る産業と結びつけて売れるし、場合によっては鳴子こけしなどをつけると米自体に付加価値と注目度も集まって来るかもしれない。やがては、飛行機の機内誌で紹介され、日本のメディアにも改めて紹介される、というような仕掛けを施した総合的な販路対策まで考えていく必要があるのではないか。

それから、先程ニュービジネス協会の大友さんがおっしゃっていたことが3点目になるが、起業マインドの育成、人材育成をしっかりとやって欲しいということである。うちの学生を見ても、自分で会社を作りたい人と聞くと、殆ど手上がらない。結果、半分以上は東京に行ってしまう。これから人口減少社会を考えていったとき、これはなかなか阻止できないと皆さんわかっていると思うが、人口構成を変えていくことは可能である。それは、東京などからの若者の新規移住であったりする。彼らは文化を持ち込んで来るし、新しい商品づくりにチャレンジする。また、高校生を含めて、教育の中に起業家マインドを育てるようなカリキュラムと、地元で自分で会社を起こしていけるような仕組み作りや、その支援など、プリミティブなところから、きちっと教え込んでいく必要があるのではないだろうか。

(宮城県 新産業振興課)

今の御発言に関連するところで、改めて説明させていただく。参考資料1の14ページを御覧いただきたい。主に、ものづくりのイメージになるが、地方創生の予算を使って新たに「みやぎの中小企業マーケティング活動支援事業」を実施する。県内の中小製造者の市場調査・製品改良・販売戦略の策定等のマーケティング活動を支援するもので、事業のイメージとしては、柳井先生がおっしゃったようなマーケティングを見据えながら、みやぎ産業振興機構と連動して、中小企業のマーケティング専門家と技術支援機関として県の産業技術総合センターとが連携して、マーケティングを見据えたブランド化の創生を図るもので、今年度からやっていきたい。全ての解答になるということではないが、このような観点からも事業展開を考えているということをお理解いただければと思う。

(宮城県 海外ビジネス支援室)

17番の東南アジア県産品・サービスマーケティング支援事業については、東南アジア方面に進出している日系のスーパーと組んで、ベトナムでやろうと考えている。昨年調べたところ、日本製品がまだあまり入っていないということも、こちらでテストマーケティングができるような場を作って、県内の企業から製品またはサービスをあちらに持って行けないかと考えて

おり、それを支援するための事業である。

(宮城県 農林水産政策室)

先程、商品開発のところ、御意見をいただいた。作って終わりではなく、その後が重要であるといったこと、あるいは単品だけではなくて、いろいろ組み合わせをとってお話を頂戴した。この件に関しては、農林水産業では、従来からプロダクトアウトの考えで、作った後にどう売ろうかと考える状況であった。現在はマーケットインの考えにも基づき、川下の視点で商品開発に取り組もうと力を入れているところである。引き続き、消費者の目線を活かしながら、商品開発だけではなくて、販売にも取り組んでいきたいと考えている。

(東北経済連合会 金内部長)

3点ほどコメントを述べさせていただきたい。一つ目が、御紹介のあった27年度事業の中で、20番の輸出基幹品目販路開拓事業に関連して、東経連の取組も含めてお話しする。今年度東経連では、宮城県、岩手県、福島県、石巻市ほか関係諸団体と一緒に復興庁の先導モデル事業の採択を受けて、東北発海外展開加速化プロジェクトに取り組んでいる。先程、柳井先生からもお話があったが、まさに作り込みをしながら海外の販路開拓を行う事業である。具体的には、EU、イタリアをターゲットとして、海外展開に意欲のある東北の生産者、事業者の発掘から始めて、現地に東北の素材をそのまま持ち込むのではなく、ローカライジングすることとし、現地イタリアの嗜好、味付け、パッケージデザインといったところまで、現地のレストランやコーディネーターと検討する。それから、情報発信の面でもSNSサイトを通じて、東北の食を世界に向けて情報発信している。双方向の情報共有を通じて、東北の食に関するフェイスブックのフォロワーが1万5,000人を超えている。こういった取組を通じて、今年2月には、実際にイタリアのレストランに東北の食材を輸出して、ローカライジングしたイタリアの嗜好や味付けに合ったメニューの提供まで至っている。これは現地の有名なシェフに御協力いただき、試験期間ではあるが、東北の食材を使ったメニューを実際にレストランでイタリアの方々へ提供した。こういった取り組みを今年度やっており、来年度も引き続き取り組もうと思っている。まさに宮城県の20番の事業や17番のベトナムでのテストマーケティングは、海外展開に向けて東経連が行っている海外展開事業とも大いに重なって来る。そういった意味でも、是非これらの事業を推進して欲しいと思う。

それから御礼だが、東経連として、宮城県、東北大学と一緒に放射光施設協議会を推進させていただいている。これについても新規予算措置していただき、お礼申し上げます。

3点目が、東経連事業の紹介にもなるが、36番の「みやぎの里山林」再生ビジネスモデル構築事業に関して申し上げます。林業再生は地域活性化の成長モデルの一つになり得ると、東経連としても注目している。具体的には、今年度、林業をテーマとした会員企業へのオープンな講演会の開催、国産材を活用した事例集の発行などを行った。このような取組を27年度は更に深掘りして、林業再生のモデル地区を選定し、こういった取組に前向きな森林組合の方々と実際に林業再生のビジネスモデルを一緒に作っていくための検討に着手した。県でもこういった事業、林業再生モデルの推進に取り組んでいただきたい。

(東北財務局 原総務課長)

東北財務局は、事業官庁ではないので、個別の事業についてコメントを申し上げられる立場ではないことを御理解願う。私は現在、地方創生コンシェルジュを仰せつかっている。今、政府内でも地方創生が大変な盛り上がりを見せている。さきほどの中小企業団体中央会・猪野事務局長様のお話にもあったとおり、財務省本省からも地方各地に飛び、情報交換をさせていただく等、財務省としても、私なりの表現でいえば「お尻に火がついている」状況で、地方創生に取り組んでいるところである。何か御要望・情報等がございましたらお寄せいただけると幸いです。

(東北農政局 丸岡調整官)

農林水産省では、大きな施策の柱として、農業農村の所得を倍増させることを目標に掲げている。その為には、農林水産物の生産増加だけではなかなか厳しく、6次産業化による付加価値の向上や輸出に取り組むことが、大きく期待されている。そういったところで先程説明があった17番の東南アジア県産品・サービスマーケティング支援事業や20番の輸出基幹品目販路開拓事業、23番のみやぎの農商工連携・6次産業化支援強化事業といったところが、農業農村の所得向上にマッチした事業かと思うので、期待している。また、6次化や輸出については、農林水産省自体でもいろいろな事業があるので、県単事業と併せて御活用いただくのが効果的かと思うので、よろしくお願ひしたい。

(東北経済産業局 鶴岡部長)

みやぎの「産業復興」の現状と課題に挙げられている三つの課題は、まさに東北経済産業局も力を入れていこうとしているところである。これまでも連携しながら事業を進めているが、今後とも連携できる部分は連携しながら事業を進めていきたいと考えている。

一点だけ地方創生の関係で申し上げるが、先程経営者協会の川瀬事務局長から、U I Jターンの重要だとの話があった。当局も同じように考えており、地域の産業競争力を高める上で必要となる人材の育成や確保を、県や市町村とも連携して進めていきたいと考えているので、引き続きよろしくお願ひしたい。

(東北地方整備局 川村沿岸域管理官)

私どもは産業活動や地域経済を支えるといった観点から、社会基盤の整備や利用促進に取り組んでいる。本日配付した資料、新たな港湾ビジョンについて、紹介したい。整備局と宮城県をはじめとする東北各県の港湾管理者とで構成する港湾ビジョン検討委員会が、一昨日策定した。震災からの復興を推進し、地域の魅力を高め、東北地方の発展に結びつけることを目的としたものである。本日御出席の柳井先生にも御参画いただいた有識者委員会での御議論や、パブリックコメント等を通じて多くの貴重な御意見を頂き、取りまとめることができた。ビジョンでは三つの目標、六つの戦略の柱を掲げており、物流・産業、防災・減災、環境・観光に関する施策に取り組むことにしている。宮城県には仙台塩釜港があるが、東北唯一の国際拠点港湾で、国際・国内物流の拠点として県内はもとより東北地域の産業を支える大きな役割を担っている。このような港の強みや個性を生かした物流の効率化や産業の振興、企業誘致の促進と

いったビジョンに盛り込まれた施策が各種あるが、これらについては港湾管理者である宮城県と連携して取り組んでいきたい。

(東北運輸局 吉田部長)

観光に関しては、特にインバウンドについて政府を挙げて重要な課題の一つとして取り組んでいる。2020年の2,000万人を目指しているが、昨年のインバウンドは1,341万人で目標に向かって着々と増えているところ。一方、東北については厳しい状況が続いている。本日配付した資料の1ページを御覧いただくと、インバウンドを宿泊統計で取ると右の棒グラフになるが、2011年に大きく落ち込んだ後、少しずつ回復をしており、資料には記載がないが、2014年には東北6県合計で34万1千泊と着実に伸びている。しかし、まだまだ震災前に及ばないというのが現状である。そうした中、宮城県の観光で松島湾を活用した広域的な取組など、非常に着眼点良く取り組んでいただいていることに、まずは御礼申し上げます。

施策の紹介は5ページを御覧いただきたい。外国人旅行者の受入体制整備には様々なことに取り組まなければならないが、そのうちの一つが免税店である。昨年10月から基本的に全品目が免税品になったが、免税店で買う必要があるので、お店をどう増やすかについて、私どもと経産局が窓口となり対応してきた。4月から10月までで東北全体で156店舗と約2倍になっており、現在はまだ増えていると思う。ただ、全国でも増えており、4月段階で5,000弱だったものが1万以上になっている。東北でももう少し増えてほしいと考えている。ここに関係する方々も多々おられるので、よろしくお願ひしたい。

それから6ページだが、私どもの立場としても観光を広域で、東北全体で盛り上げていきたい。特にインバウンドはそうしなければならないと考えている。東北に戻ってきている外国人観光客で一番ありがたいのは、台湾のお客様である。先程申し上げた34万1千泊の内数になるが、震災前の9割程度まで回復している。実は韓国は2013年、2014年と数が下がっているのに、台湾が非常にありがたいお客様になっている。震災に際しても二百数十億円の支援を頂いたこともあり、東北六県や東北観光推進機構など様々な方と組んで、日本東北六県感謝祭という感謝のイベントを行った。東北の伝統芸能や名産品、文化体験、特にこれの人气があり、開始と同時に予約を取りに走るお客様がたくさんおられた。4日間で合計4万人の入場者があり、非常に手応えを感じたところである。記載していないが、東北経済産業局長にもこの場に来ていただき、県の犬飼部長にも参加いただいた。観光庁としてもこの東北の観光復興のための予算を準備しており、是非27年度も継続実施していきたいと思っている。その暁には先程からもあったように、観光単品ではなかなか魅力が出ないので、農産品や特産品といったものと連携させていただければ、より効果も上がると考えているので、ぜひ御協力を願ひしたい。

資料に観光庁の予算もつけているが、6ページに広域観光周遊ルート形成促進事業がある。これは、2020年に2,000万人を達成しようとする中で、現在外国人観光客の3分の2がゴールデンルート、東京から大阪・京都に集中しているという実態がある。これをいろいろな地域に持って行かないと、そもそも受け入れもできず、日本全体が潤うことにもならない。地域版の様々な周遊ルートを作っていこうというのが、今の動きである。周遊ルートを選んでいくと、そこに入らない観光地も出てくるわけだが、県にも御協力をいただきながら、東北ならではのルートを作っていきたい、ぜひ手を上げていきたいと思っているので、よろしくお願ひしたい。

それから質問だが、65番の沿岸部交流人口拡大モデル施設整備事業については、4億円と非常にダイナミックに予算をつけている、すごいと感じたところ。補助率も3分の2である。民宿などで津波に流されたところもあり、非常にありがたい事業だが、具体的に手が上がりそうとか、この地域で再建するといった話があれば、教えていただきたい。

(宮城県 観光課)

参考資料1の64ページを御覧いただきたい。これまでも国のグループ補助金を活用して、宿泊施設の再建に取り組んできたが、宮城県の沿岸部だけで見ると震災前の6割程度の回復になっている。その中でも、2(1)補助対象者に掲げた石巻市の旧牡鹿町や旧北上町等7市町が特に遅れている地域である。これまでは被災宿泊事業者に対する補助だったが、ここから拡充をして、新規の方、外部から入って来ていただける方も含めて補助をすることで、宿泊施設の立地を図る事業になる。(2)については、宿泊施設ではなく集客施設も沿岸部に立地させようとする事業で、それぞれ2億円の予算になる。こちらの事業は現在制度を構築中ということもあり、いろいろお問合せはあるが、具体的なお話は頂いていない。

3 情報提供

事務局（宮城県 武者富県宮城推進室長，千葉震災復興政策課長）より資料5～8に基づき、（仮称）宮城県地方創生総合戦略の策定について説明。

【以上】