

## 政務活動費活動報告(視察)

### (1) 出席者

彦根市議会 公政会：西川正義(3日目は公務欠席)、安居正倫、安澤 勝、杉原祥浩、和田一繁、野村博雄、小菅雅至、長崎任男、馬場和子、奥野嘉己、計 10名

### (2) 実施日：平成27年7月21日～23日 延べ3日

### (3) 報告者：奥野、和田

#### 【1. 視察目的】

- ① 国が展開中の「地方創生」への対応の充実、促進を図るため、国の担当者との懇談を通じ、「地方創生」の内容の理解を行い、当市で活用できる施策の調査を行う。
- ② 当市農村部および中心部ですでに顕著となっている人口減を見据え、いかに「住みたいまち」とできるのかが懸案となっており、先進地のケースを調査する。
- ③ 海外需要を取り込み、国内事業の活性化を図ろうとする意欲的な中小企業を支援する方策を展開されている先進地訪問を通じ、当市における中小企業支援にむけた施策の検討に資することを目的とする。

#### 【2. 調査地選定理由】

##### 調査項目と選定地

- ① 項目：内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局 参事官との懇談、  
選定地：都区内 衆議院議員会館  
面会者：参事官 溝口 洋氏
- ② 項目：横須賀市では今までの一過性の直接投資(助成による定住促進)を効果が少ないとして見直し、子育て環境、不動産環境を訴求することで、「住みたいまち」の魅力を発信されている。検討過程、具体的なアクションにつき調査をする。  
選定地：神奈川県横須賀市市役所  
面会者：政策推進課 中川、中村氏
- ③ 項目：浜松市では、海外進出の支援をすることが、国内事業の強化につながるという認識のうえ、国内外の機関との連携をはかり施策を展開されている。具体的な展開策の調査を行う。  
選定地：静岡県浜松市市役所  
面会者：産業部産業振興課海外支援グループ長 中野 昭徳氏

### 【3. 調査結果】

#### ① 内閣官房 参事官 溝口 洋氏との懇談

##### (1) 主な内容

総人口の見通しとその内容に関する説明があった。仮に終戦時人口 7000 万人に今後なった場合に置いては、人口数は同じでも、その内容が少子高齢で社会の活気が失われるという意味で全く違う社会になることが予想されている。そのようにならないための施策を今、検討することの重要性についての説明があった。

##### (2)説明があった主な施策、考察及びQ&A：

###### A) 日本版C C R C（東京圏からの高齢者の住み替え支援）

- ・滋賀県における希望自治体は、現在ない様子。
- ・今後、東京圏において高齢者数が増加することは理解するものの、社会保障等の追加支援がかかることが予想される高齢者の単純受け入れに対しては、問題が多い施策と感じていたが、その懸念を打ち消すような説明はなかった。今後の推移を見守る必要がある。

###### B) 地域再生法の一部を改正する法律案概要：

- ・東京などの大都市に所在する企業が、第2本社等の主要機能を地方へ移転設置する際に支援を設ける税制。

###### C) コンパクトシティ：都市機能部分の集約化

- ・言葉が独り歩きする危険性があり(地域の切り捨てととらえられる恐れがある)、丁寧な説明と導入の必要性を指摘したが、明確な返答はなかった。

###### D) コンパクトビレッジ：生活・福祉サービスを一定エリアにあつめ、周辺集落と交通ネットワークで結ぶ小さい拠点形成

- ・当市での人口減地域＝農村地域での社会基盤の維持を図るためには有益な考え方のように感じられた。特に高齢者の買い物、検診、行政サービスを受けるための足の確保に向け、唱えられている「交通ネットワーク＝安価な足の確保」の内容を今後確認してゆく必要がある。

###### E) R E S A S（リーサス：地域経済分析システム）の提供開始：

- ・ビッグデータを使用することで、当市の現状把握に役立てられないかという提案を受けた。
- ・民間版と行政版とが異なることを確認できたうえで、民間版では使いにくい部分があることを伝えた。まだもう少し活用には時間がかかる感じを受けた。

###### F) 新型交付金：H28年度創設予定

- ・具体的な「成果目標」と「PDCAサイクル」の確立のうえで、新型交付金に現況があったが、まだ詳しい内容は不明。

最後に、参事官から、「彦根は地の利が良く、定住自立圏での中心市であり、圏域内での役割分担が必要ではないか。また彦根駅から彦根城までの間になにか計画できること(賑わいを作ること)が必要ではないか」というコメントをいただいた。

② 横須賀市 政策推進課 中川、中村氏

「横須賀市都市イメージ創造発信アクションプラン～結婚・子育て世代から「住むまち」としてえられるために」について

横須賀の地域特性、海に囲まれ、また山があり（トンネルの数が非常に多く日本一）、農業が盛んで、自衛隊基地、米軍基地を抱える基地の町でもある。横浜経由で山の手線まで約1時間圏内の立地。

横須賀独自としてトンネルツアーや、軍港巡りなど観光資源として活用されている。

政府が人口減社会に関して声高にいう前、H16年段階で横須賀市は人口減少が明確になり人口減対策を開始していた。当初(H20～H24)は「定住促進アクションプラン2008」として「ファーストマイホーム応援制度」および「スイートホーム応援制度」を設定し、総事業費14億6千万円をかけて実施した。（両制度とも、市内に住居した家庭に対し、助成金を交付する制度）しかし5年間の事業期間終了後にその効果を確認したところ、約2割程度の効果しかないことが明らかになり、単純な助成金交付による人口減対策は難しいことを理解したうえで、次の施策内容の検討を行い、H26年度から新施策「都市イメージ創造発信」を開始している。

補助金による移住への直接助成ではなく、市の魅力を発信することで、おのずから他市から移住されてくることを狙っている。

新施策の検討に入る際に、①正直ベースで既存の施策での効果が少ない＝施策としては失敗という行政として言いにくいことを明確にされたうえで、②幾多のアンケートを活用し、横須賀市の魅力の確認、今後の対策のヒントを探り、③対象世代を20～40歳代とし、「子育て・教育環境」「不動産環境」をかかげて住みやすい、住み続けたいまちをイメージしつつ、④施策の明確な目標管理、進捗管理の設定をされている。

\*）誰が施策の効果判定をするのか？と聞いたが、答えは行政自身によるもの。以前から議会より、明確な効果確認、検証、進捗状況把握をたびたび求められており、行政として当然の作業として変に糊塗することなく、正直ベースで報告されている。

説明の中で特に重要と思われた点

\* 近隣市町との施策比較を行い、優位性を維持・拡充する努力を行っている。

\*市の魅力の発信に当たり、競合市を通過する鉄道路線へ誘致広告を掲示している。(自市の発展のため県内他市との競争を恐れていない。積極的に競合を仕掛けている。)

\*不動産業との連携 (市の魅力発信)

\*プロモーション費用：4000万円/年

1家族(夫婦+子供2名)が転入してくれると、その税収は約30万円/年。

約5年で回収できると想定して展開している。

(税金の投資と回収、費用対効果を当然のごとく考えている。)

他：

\*市庁舎一階にコンビニを設置し、来庁者の便宜を図っておられた。

\*市庁舎1階の目立つ場所に民間業者の広告を掲示(有料広告)されていた。

当市での市役所耐震工事に置いても考慮すべき項目と思います。

主なQ&A：

\*Q：転出理由は？

A：転勤、結婚によるものが多い

\*Q：冊子の観光施策との連動効果は？

A：10年ほど前から関東での各種媒体での横須賀市の取り上げ回数は非常に多いが住むところとしての紹介が少ない。そのため、情報発信媒体を変えて転入数増加への効果を出すことを狙っている。

\*Q：事業評価で2割の効果という評価が非常に厳しいが？

A：行政自体が本年ベースで評価を下し、それをもとに、次の施策の確度を上げている。

考察

各種アンケートを(市外郭団体経由でのアンケート調査)行うことで、人口減少の原因が、社会減でなく自然減であることを把握したうえで(市の魅力を知っている住民はあまり転出されていない)、市への転入が少ない理由が、主に、(市の魅力という)情報不足であることを認識されて、そのうえで対策を講じている。

非常に理屈がとおる、マーケティングの教科書に載っているような対応をされている。

当市において、問題点の原因を理解、把握したうえで、諸施策を展開されているのかについて、またその進捗管理と結果について本当に正直ベースでの検討がなされているのか、考えて行くヒントが得られたように思いました。

また安易な補助金政策ではなく(他市との補助金競争を避け)、市の魅力発信をする際に、他市との競合をさげずに、仕掛けてゆく姿勢に横須賀市の自信とプライドを感じました。

③浜松市 産業部産業振興課海外支援グループ 中野氏

「海外ビジネス展開支援事業」について

浜松市概要：

H17. 7.12 市町合併後、10周年を経過、約80万人、1500km<sup>2</sup>（全国2）スズキ、ホンダ、ヤマハ、河合、ローランドなどの企業を代表に物づくりの市。農産物としても三ヶ日みかん、ガーベラなどの特産物がある。

議会は、46人定員で内女性議員は9人

（浜松市には彦根藩主井伊家の出身地である井伊谷が所在し、浜松市担当者がヒコニャン出演打診に当市に来訪されているご縁がある。）

HII3-24：Tier3以下の中小企業の海外展開への支援を検討。

H25：海外ビジネス支援グループ設立

主な業務は、①海外進出がいいのか、悪いのかの判断を該当企業が行う支援、②（海外進出をしなくとも）海外販路開拓への支援

海外進出支援を行うことで、浜松市内での日本本社での雇用人員や、売上高が減少することがあるのか、懸念する必要がないのかの検証を最初に実施し、結果として、“海外展開企業の方が国内売上高、国内雇用ともに増加傾向”であるとされている。

今までの施策

A) JETROの浜松市への窓口招聘（静岡市に窓口があったが遠方であり、相談がしにくかった）

B) 行政が行いにくいことを外部機関と連携をとっている

B-1) 金融機関：地元銀行 静岡銀行、浜松信用金庫⇒セミナー開催（海外駐在員によるセミナー）

商工中金⇒浜松企業への優遇金利設定

B-2) 損保機関：長い目で見て損保会社は顧客を育ててゆきたい。

浜松市との連携パートナー協定

浜松市HPをとおして、各国の防災マップの提供、リスクマネジメントに関する情報提供など

B-3) 外国公的機関：政府機関との連携パートナーとして活動をする

B-4) コンサルティング会社：(株)フェアコンサルティング（各国の法体制、会計制度への特徴を有する）

B-5) 企業を支援するため、国際展示会への出展

B-6) 浜松市職員の海外派遣

他：新たな産業の創出：重点6分野への重点支援

- ・輸送用機器関連産業、次世代輸送用機器関連産業
- ・光／電子関連産業
- ・環境エネルギー関連産業
- ・農商工連携関連産業
- ・健康／医療関連産業
- ・デジタルネットワーク・コンテンツ関連産業

主なQ&A：

\*Q：何人の職員で対応をしているのか？

A：3-4人体制で、海外派遣1名は含んでいない

\*Q：企業の進出判断は？

A：あくまでも企業が判断するが、通常のビジネスの用意、資金面での銀行との相談はある。

考察：

海外支援を税金を使って行政が行うことで、市税収や、雇用減につながるという懸念を払しょくするための事前調査をしっかりと行ったうえで、企業の要望に応える形で、相談、支援を受けやすくするための方策を拡充されてきている。

当市においても、即効で、輸出企業が多数輩出することは考えにくいですが、海外販路開拓を模索する地元中小企業を支援する仕組み作りへのヒントがあるように感じました。

市としてのビジョン、方向性が市職員に浸透している様子がうかがわれた。

最後に、担当者のコメントとして彦根駅～城までの区間の賑わい創造が必要という、溝口参事官とまったく同じ指摘があり、市庁舎耐震工事とあわせ、考えさせられました。

以上