

第3回宮城県産業振興審議会商工業部会

日 時 平成17年11月30日(水曜日)

午後2時から4時まで

場 所 宮城県庁4階 特別会議室

1. 開 会

司会(千葉産業政策推進室室長補佐) 本日は、お忙しい中お集まりいただきありがとうございます。
ただ今から第3回宮城県産業振興審議会商工業部会を開催いたします。委員と同席しております県職員につきましては、別紙座席表のとおりでございます。それでは、議事に入ります前に、お手元の資料を確認させていただきます。資料は、資料1～資料5と参考資料1～2まであります。資料の不足等がありましたら、係員にお申し付けください。それでは、あいさつ及び議事に移りたいと思います。会議は、条例の規定に基づき部会長が議長となって議事を進めることとなっております。高橋部会長よろしくお願いたします。

2. あいさつ

高橋部会長 皆さん、お忙しいところをお集まりいただきまして、どうもありがとうございます。

多分、今までにないくらい、開催日も多いのではないかと思います。それから、その中間での委員に対する事務局からのインタビューだとか、我々の意思にかわってやっていただいたりしております。大変内容の吟味に時間をかけております。また、本日は2時間ありますので、じっくりご議論いただきたいと思います。

まず、議事に入ります前に、本会議の中で第1回の会議の際に、公開すると決定しておりますので、当部会も公開とされて進めていただきます。

3. 議 事

それでは、早速議事に入りたいと思いますが、(仮称)みやぎ商工業振興中期行動計画について、事務局からまずご説明をお願いします。よろしくをお願いします。

事務局(佐藤産業育成専門監) 新産業振興課の佐藤と申します。

庁内で組織化しております委員会の商工業部会の座長をさせていただいておりますので、私から説明させていただきます。

前回、10月7日に、産業振興審議会でご提示し、その後、変更や追加した箇所を重点的にご説明させていただきます。

まず、資料1をごらんいただきます。

(仮称)みやぎ商工業振興中期行動計画の構成の変更をご説明させていただきます。

第2章を序章の方に移させていただきたい。それから、新たに第3章、「目標年度における本県商工業の姿」を設けたいと思っております。これは目標年度の本県の姿を明確に提示すべきという提

案もございまして、この章を設けました。

次の資料を見ていただきますと、第3章「目標年度における本県商工業の姿」を具体的に記載しております。4行目から、本県の商工業施策を目指す最終的な目標は、この宮城の地に住む人々が、生涯を安心して暮らし続けることが可能な社会を実現することにあります。

そして、5年後の宮城が安定した社会（雇用の安定）、そして快適でゆとりある生活（所得の確保）を送ることのできる魅力のある地域となるためには、県民の生活を支える産業経済、とりわけ商工業の果たす役割は大きい。としておりまして、このために、激変する「社会環境の変化に対応」するために、本県のすぐれたポテンシャルを最大限に生かして、持続的なイノベーションを可能とする商工業の産業生態系を構築し、元気な企業があふれる活力ある宮城を目指すということとしております。

そして、具体的には、三つの基本方針を設けております。その1が、足腰の強い、産業集積へということです。本県の目指す産業集積の姿として、産学官の連携、あるいは集積された研究開発機能を活用して、重点4分野、これはバリアフリー、環境、情報、食関連、それと新成長分野、自動車、光産業、MEMS等を中心に、高付加価値型産業の集積拠点が形成され、足腰の強い産業構造が構築されている姿を目指すとしております。

具体的には、その実現に向けた五つのプロジェクトを実施していきたいと考えております。

二つ目としては、経営革新を強力にサポートということで上げております。商業、工業といった産業の枠にとらわれず、個々の事業者の方が経営革新努力を強力にサポートする環境が整備されており、サービス産業等を中心に次々と生まれてくるビジネスプラン、そして、そこで生まれてきたビジネスプランを地域で育てる体制が構築されているというような姿を目指していきたいと思っております。

具体的には、その実現に向けて、六つのプロジェクトを実施していきたいと考えております。

三つ目ですが、地域の魅力度が飛躍的にアップするというような姿を目指していきたい。県内各地の自然、食、歴史・文化や商業機能、都市機能等のさまざまな資源を複合的に活用することにより、魅力度が向上している。これらの地域の魅力が国内外に積極的に情報発信されることにより、認知度が飛躍的に向上し、集客力が格段に向上している。また、身近な商店街も、顧客利便用施設の整備・改修や市町村と連携した各種の施策により、地域に根差したかけがえのない存在となっているというような姿を目指したいと考えております。

具体的には、その実現に向けて、プロジェクトを五つ上げております。

このような第3章を新たに追加したいと考えています。

資料2、次のページをごらんいただきます。

みやぎ商工業振興中期行動計画の概要になっております。

こんな「みやぎ」をつくりますと左側に書かれておまして、持続的なイノベーションを生み出す産業生態系を目指して、元気企業倍増宣言という、サブテーマを掲げております。経営革新、技術革新などが次々に生み出されるような仕組みや体制を充実し、関連企業とか学術機関、自治体などがネットワークを構築して、交流や連携を強化することによって、新しい事業が次々と誕生するような地域を目指す。そして、元気ある企業をふやしていくことを狙いとしております。

そして、先ほど説明しました基本方針として、三つほど、足腰の強い産業集積、それから経営革新強力サポート、そして地域の魅力度アップの基本方針を掲げました。

本県の分析で、本県経済の流れからの課題を10件上げております。それから、本県の優れたポテンシャル五つ掲げました。本県の分析を踏まえて、産学官の連携、知的財産の活用、成熟社会、グローバル化というようなキーワードを設け、次に、我々の重点推進プロジェクトを、九つ掲げております。

「宮城はやる気企業をとことん支援」しますということで、この九つのプロジェクトを支える支援事業として、産業人材育成、産業団体との連携強化、各種金融支援、そして、連携・連結等の対応等を設けております。

全体概要が、資料2ということで、説明させていただきました。

次に、資料3でございます。ただいま説明いたしました九つのプロジェクト、それぞれ実施目標を掲げております。これが一番左側になります。右側にいきますと、その成果の目標ということで掲げました。例えば、幅広い産業構造への転換プロジェクトで、実施目標としては、成長分野企業に対する支援数ということで、平成16年まで720社ございますが、それを1,500社にするということを実施目標としております。これは720社、補助事業、あるいは経営革新計画承認や実践経営塾というような支援をしている企業数を5年後には1,500社にしていきたいという実施目標でございます。

その右側にありますが、その成果目標として、幅広い産業構造への転換プロジェクトの一番初めにあります成長分野企業に対する支援結果、成功した企業数ということで、現在数字は入っておりませんが、これを5年後には、成功した企業数を記載していきたいということでございます。あくまでも左の方が方法方策ということでの指標、それを受けて、成果の上がった結果の企業数、あるいは件数等を目標として掲げたいと思っております。

以下、企業立地促進プロジェクトでは、企業立地の説明会に参加した企業数が実施目標、そして、

成果目標としては、立地件数、あるいは、そのうち先端技術産業の立地件数等を掲げ、目標としていきたいと考えております。

次は、ビジネスプランが次々と生まれ育つ土壌づくりプロジェクトということでございますけれども、みやぎ産業振興機構が実施する起業化の講座の起業希望者の支援件数を掲げ、それを成果目標としては、実際に起業化された方を目標にしたいと思っております。

そのほか、中小企業新事業活動促進法に伴います経営革新計画の承認件数を実施目標に、そのうち成功した、あるいは元気になった企業数を成果目標にということで掲げております。

次の知的財産創造・活用プロジェクトにつきましては、相談件数を実施目標、そして実際の特許活用支援件数を成果目標にということでございます。

みやぎ地域ブランド力強化プロジェクトにつきましても、実際の地域名、県産品の商品開発、あるいは販路開拓の支援件数を実施目標に掲げ、その取引高等を成果目標に充てたいと考えております。

市場を意識した商品づくり開拓プロジェクト等は、機構が実施する実践経営塾の企業数、あるいは、ビジネスマーケットの参加企業数を実施目標とする。そして、成功した、あるいはマッチングの成果があった件数を成果目標にということでございます。

集客・交流サービス産業振興プロジェクトについては、地域プロデューサーの育成数、あるいは地域の資源発掘強化件数を実施目標に上げたいと考えております。そして、成果目標には、観光客入り込み、あるいは宿泊数、観光消費額等を成果目標に上げたいと考えております。

商店街魅力向上プロジェクトでは、TMO認定数を実施目標に、成果目標としては、空き店舗率ということを考えております。

グローバル化拡大プロジェクト、これは国際経済コンサルティングの利用事業所数の累計を、そして、宮城の貿易額を成果目標にしたいと考えております。

このように、プロジェクトごとに実施するに当たっての目標数、それを成果としての目標数をそれぞれ掲げております。

このことによりまして、元気企業倍増ということで、私ども元気企業というのは、収益のアップや雇用が拡大する、それから、独自のノウハウ、技術開発が構築される等々があるかとは思いますが、現在、その一つとして、到達目標として、開業率を廃業率より上げること一つ一つの到達目標ではないだろうかと考えております。そして、その結果として、1人当たりの県民所得のランキングをアップさせる、あるいは有効求人倍率のランキングをアップさせるというふうに考えております。

以上が、資料3までの説明でございます。

資料4でございますが、各機関からご意見いただいております、その県の対応方針等を記載した

ものでございます。非常に多くの方からきめ細かいご提言、ご意見ございまして、修正、あるいは参考にさせていただくというようなことで対応していきたいと考えています。

また、委員の先生方からもご意見いただいております、貴重なご意見を反映させていただき、最終的なまとめにしたいと考えております。

以上でございます。

宮原産業政策推進室長 補足をさせていただきます。

資料1の2枚目の方をごらんください。まず、説明の中で数字についてご説明を申し上げたんですが、ここの本県商工業の姿ということで、その1からその3まで、三つのパートに分けて記述しております。その1については、足腰の強い産業集積という言い方をしております。文章からすると、だいが工業系のイメージが強い書き方にまだなっているんですが、必ずしも工業系だけではなくて、産業全体が足腰の強い、端的に言うと、工場を幾つか持ってきてそれで終わりというのではなくて、その工場に関連した、いろんな分野の産業というのが、そこにつながっていく。もちろん工業だけではなくて、商業についてのいろんな産業間のつながりというものを強く意識した書き方を考えております。

それから、その2の経営革新のところでございますけれども、そういった産業の連携を生み出す中で、そういった意欲的な企業なり経営者というのをサポートしていく、そういった部分を考えております。

その3の地域の魅力度アップなんですが、これは実は、どういうくくりでやるかかなり悩んだ部分でありまして、専ら商業と一般に言われている部分、これは県が共同関与する部分ですと商店街ですとか、観光関係がよく言われているわけなんですが、県の経済が活性化するためには、人や物、金の動きが必要である。県内だけじゃなくて、県の外からもどんどん人が入ってきて、活発に物や金が動く。そのためには、県内のいろんな意味での魅力度、もちろん観光というのも大きな一つの要素でありますし、それから、ここに例として挙げました、例えば、楽天球団のようなプロスポーツのイベント、それからミュージカルとか、あるいはいろんな商店街、これは仙台だけではなくて、それぞれの地域で魅力的な商店街、個性的な商店街というのが、地域の魅力として備わって、それが全体として県の魅力、地域の魅力として脱皮し、人を県内に引き寄せる、そういったくくり方をしております。

それから、資料2の方、今、大体ご説明したとおりなんですが、前にご説明したときには、将来の商工業の姿ということで、真ん中の部分、キーワードと書いてあるところをここに書いております。例えば、知的財産を活用しているとか、グローバル対策、そういったことを書いておったんで

すが、どうもそれは全体像じゃないんじゃないかということで、左上の計画中の基本方針に書いた、こういったところを姿としてあらわしています。そのために、右側に書いたような重点推進プロジェクト、これを九つほど上げておりますけれども、これを実施していこうというような構成にしております。前はちょっと本文の流れと若干逆のような書き方をしておったんですが、概要案としてお出しする上、やはり本文の流れに合わせたいなということがありまして、こういったすりかえをいたしております。

それから、最後の資料3の方でございますけれども、これも大分、県庁の中で関係部の中で議論しました。例えば最初の段階では、プロジェクトごとの指標ということで、今、二つに大きくわけているんですけれども、これはごっちゃになっておったんです。これはいろいろ議論していく中で、一つは、実際に行動する、実施目標と書いていますけれども、何をするかという目標と、それから、その何かをした結果こういう成果を期待したいという目標の二つに分けた方がわかりやすいだろうということで、実施目標、言葉として余り練れていないんですが、あるいは行動目標といった方がいいのかもしれませんが、それと、その成果ということで大きく二つに分けています。さらに、一番右側のところ、元気企業倍増というのが、この商工業の計画自体がまず目立つ一つの目標であるというふうな書き方をしております。こちらの大事なものは、上のところに小さい字で、持続的なイノベーションを生み出す産業生態系を目指してというふうに書いていますが、ここはかなり中でも意見が正直言って分かれたところなんです。ただ、この計画でやはり目指したいのは、一つの数値目標として目指す姿もある一方で、それはここでとまるものではなくて、そこからさらに発展性を持った目標として出せないかと。といいますのは、景気の動向の中で産業というのは、当然浮き沈みがするわけなんです、その中で、社会環境、経済状況、いろいろ変わる中で、次々と意欲的に新しい事業、分野にチャレンジしていく、そういった企業の、つまり、そういった生態系をつくっていく。そうすることによって、どんなふうにも社会が変わっても宮城県の産業自体が生き残っていけるようになれる、そういう思いを込めた元気企業倍増という目標を立てております。

これまで、部会なり審議会でいろいろご意見いただいたときには、大変この数値目標がわかりやすい目標として掲げるには数値というのが、一番、明確な達成率というように伝わるよというご意見もいただいておりますけれども、いろいろ議論した結果、こういった形で指標、部会の皆様にお諮りをし、ご意見をちょうだいしていると。補足をさせていただきます。

高橋部会長 佐藤さん、宮原さんどうもありがとうございました。るご説明いただきまして、皆さんよくおわかりになったと思いますけれども、それじゃ、委員の皆さん、ご質問、それからご意見を願います。千葉さん。

千葉委員 大変すばらしいプランにまとまってきていると思います。やはり産業構造を変えていく。企業にとっては事業構造を変えていくということをしていかないと、持続的な発展はできないと、そういうふうに思いますけれども、今、全国的なニュースとして、政府系金融機関の統合という問題が出てきておる。そこで感じるのは、組織としては変わっていても構わないんですが、政府系金融機関の持つ機能の部分、これはぜひ産業育成という観点で残してほしいと、こういうふうに思っております。そういう中で、統合というふうなことになる、今度は、県のレベルでできることというのはある程度限られているところがあるかもしれませんが、事業構造変革のために、県が金融においてどういうお手伝いができるのかということも具体的には出てくるのではないかなというふうに思いますので、そういったプランなどもあれば、お示しをいただきたいと思います。以上です。

高橋部会長 どうぞ。じゃ、金融という政策面で。

千葉委員 非常に難しい問題があると思いますね。

高橋部会長 ですけども、まさに、金融庁も財務局も活発に2年前から動き出している。ここ直近では、かなり強さを増してきておりますので、そういう点では、県も動きやすいところに来ているのではないかと。

佐々木経営金融課長 その県の制度融資という視点で考えてみますと、制度融資がどれだけ県内の中小企業の方々に行き渡っているかという点につきまして考えてみますと、2～3%なんですね、残高ベースでいきますと。最近、メガバンクも大分中小企業の方に入ってきておまして、いわゆる地銀さんあたりも一生懸命になって、残高が減らないような努力をされているというようなことで、中小零細の方に今向かっているということは言えると思います。そういう中で、県の制度融資という点に絞って言わせていただければ、県の制度融資については、民間金融機関が余り手の出せないところというようなことで、例えばセーフティネットとか、小規模零細、そちらの方に重点を置いていかざるを得ないのかなという方向性だけは今のところ持っております。

ただ、政府系金融機関が一元化される、統合されるという部分について相当影響を受けるというような中小企業の方も中にはいらっしゃるかもしれませんが、そこは、どういった機能が残るかという部分も出てきますので、そのあたりを見据えながら、制度融資の部分の当然検討していかなければならないだろうというふうには考えております。

高橋部会長 千葉さん、よろしいですか。

千葉委員 一番最後の資料のA3の最後のページ、5ページと書いてあるところの一番下から2番目に、宮城県信用組合協会というところがコメントを書いておりますけれども、ここに書いてあるこ

と、それからそれに対する県の回答という部分を見ても、少しここの、いわばリスクテイク (risk-taking:危険負担) ということがキーワードで書いてありますが、それに関して、ちょっと統一のとれた考え方がまだないのではないかというような、そんな感じがします。そういうことで、産業構造の変革をしていくというときには、どうしても事業者においてもリスクが出てくるわけですから、それを進めるというときに、県だけがリスクをとるということではないんですが、県がある意味、旗振りをしたりしてリスクをとって、それに民間もついてきてもらうという、そういう協調融資的な部分も含めて、県の考えという、そういったものをできるだけ深めて、そして、やるときはきっちりと本腰を入れてやるというふうにししないと、何となくこのプランも絵にかいたもちに終わってしまう可能性がある。その金融という部分だけとってみてもそんな感じがするということです。以上です。

高橋部会長 どうもありがとうございました。

吉田新産業振興課 今の件に補足します。新産業振興課です。経営革新計画というものを大体今まで220件くらい承認させていただきまして、それが政府系金融機関の方が低利融資をするという仕掛けで回しているような制度もございます。県の方で融資に対する考え方、リスクテイキングに対する考え方などについては、今回のプランの中で、どのようにしたらビジネスプランのリスクを下げられるのかといった面からのお手伝いができるのではないかという議論をさせていただいたところです。と申しますのは、私どもよく企業訪問をしてお伺いするのは、担保を何とかしてほしい。保証人、第三者保証人がない制度にしてほしいということをよく聞かされるわけですが、それは、根っこは、いいアイデアとか、いいビジネスプランなのに貸してもらえないとか、物すごく慎重過ぎるんじゃないかという声が多いわけなんです。よくよく、このビジネスプランの話を聞いていきますと、実は、そのビジネスプランそのものがもともと持っているリスクがあるんですね。そのリスクを下げる努力をやっぱりこぞってやっていく必要があるんじゃないかと考えておりますので、それが、説明が通っていくようになりますと、という仕事でやっていくという仕掛けになっていまして、やはりそのところにいくと、全体の環境に影響されているようなところもあるんです。リスクを下げるという仕組みについては、この中では相当意識してまして、ビジネスプランの作成から市場化までのマッチングの努力の中で、リスクを下げる仕組みをできるだけ取り入れていって、専門家の目を入れていきましょうと。そして、いろいろパートナーとか、金融機関の支援が得やすいようにしていきましょう、こういった形なんです。ですから、単純にリスクテイキングだけを議論するよりは、リスクをどうやって下げるかということセットで議論するのがよろしいかなという思いでみています。

高橋部会長 先ほどちらっと申し上げましたけれども、金融庁、それから財務局の動きも大変積極的に中小とかベンチャーさんに作用するような姿勢が出てきたというふうに思いますけれども、実際に、2～3日前に、財務局主催の地銀、信金、組合さんに対する、支援の成功例、それから今後のあり方についてディスカッションだとか、熱心に行われました。無担保、無保証人による融資を、地域金融が今まで以上に強く考えますよということと、それから、私どもは特にお願いするのは、リスクマネー（risk money: リスクの大きい投資金）を直運用することは地域金融は難しいでしょうから、第二次運用というような形で、ファンド運営会社にどんどん預けていただくことを要望します。そういう点でも今までと違ったリアクションは強くなったというふうに思っております。

千葉委員 今の点でよろしいですか。今、大変、高橋部会長さんと吉田課長さんに、すばらしいお話をいただいたと思うんですが、今までの経験、それから今後の展開のことを考えると、やはりこのビジネスプランに対して、我々はこれでいけると思うから応援をするという、その融資において一つ柱が立つということによって、お金というのはそこに集まってくる。つまり、私が今までのささやかな経験ですと、やっぱり、東北地域内の各金融機関に、必ずしも、そのビジネスプランを本当の意味で理解をし支援をするというところまで、特に、我々のような地方都市の銀行、金融機関の場合は、その力が少し足りないように思いますので、部会長さんのところとか、県から、そういうふうな認めてあげるということによって、各金融機関の資金も集まってくるというところがあるんじゃないかと思っておりますので、よろしくお願ひしたいと思ひます。

高橋部会長 実際やってみて、私も事業シーズが優秀で、将来性あっても、融資を受けられない場合もあるんですね。これは、社長の素質から、組織から、全体的な評価されますので、当然厳しい評価ですよね。総合判断して、それはやむを得ない場合でもある。すべてが救われるものではありません。

佐々木経営金融課長 そのお話を聞いて、実は、経営金融課の方で、融資制度のあり方研究会というのを開催しまして、何回か商工関係団体の方とか、あるいは金融機関のご意見もちょうだいしたんですが、やはり創業などの場合は、全く事業実績がないわけですので、民間金融機関は、いいアイデアだねとは思いますが、なかなか融資に踏み切れないという部分がある。そこを県が何とかフォローできないかということを実際に検討していったわけです。一つ出たのが、評価委員会をつくって、その評価委員会に金融機関の方にも入っていただいとというようなことであれば、その評価が、即、融資につながるんじゃないかというようなことを今模索してございます。現実どれだけ早くできるかは問題なんですけど、そういった動きは当然、考えていきたいというふうに思っております。

高橋部会長 あと、問題提起といった方がいいと思いますけれども、その金融に絡む問題で、例えば製造業の6,000社、宮城県にある従来の下請型の企業さんですね。この人たちは、なかなか浮上し切れないで、中央の中小や大企業と比べて水面下にある企業がまだまだ多いわけです。これをお相手するのが、地銀よりは信金、信用組合でありまして、この人たちも大変苦慮しているんですね。ここを今後、スポットライトを当てて回復させていかないと、東北の宮城の中小はよくなりません。産業は活性化されないという課題がまだ手つかずにあると思うんですね。この間も財務局のパネルディスカッションでも、あえて申し上げたのは、まず、企業の評価自体、客観的な評価ができるように、会計士さん、税理士さん、この人たちは節税対策のお手伝いをしているぐらいで、経営改革のお手伝いはしていないんですね。例えば、経常利益率が4期ぐらい続いて0.03%のプラスであるというふうに、ずらずらずらっと実数が出てくるんですね。よくもこれほど正確に利益率が確定されるものだとびっくりするぐらい。それは作為でしかないですね。つくった資料でしかないですね。そういうビジネスのP/Lが堂々と出てくるわけですね。だから、これをちゃんと実情に合った、大企業なんていうのはそういうことはほとんどやらないわけですし、実情に合って、オネスト（正直）な会計報告がなされないといけません。企業数からして、多くの数を誇示している旧態依然とした企業、ここにメスを入れないといかんと思うんですね。ぜひ、重要な課題だと思って、皆さん、よく考えていただいて審議していただきたい。ほかの方で。はい、堀切川委員。

堀切川委員 別な角度で。ちょっと欠席予定でしたが、時間があきましたので。最初細かいことを言いますが、資料1の左の方に目次の変更後の案が書いてあるんですけども、ちょっと細かいことで恐縮です。目次の第2章、本県の優れたポテンシャルの(1)に、大学等学術研究機関の多彩な知的集積という記述があるんですけども、知的集積という言葉は、これは日本語なので、知的集積と知的でない集積と知的集積を比較している意味にとられるので、これは知の集積の方がいいのかなという気がします。言っている意味は、中味は変わらないんですね。

それで、あと、その裏側、2枚目の方なんですけれども、今度、新しくまたつくった第3章、目標年度における本県商工業の姿という表を出されたのは、非常にいいなというふうに。これの原案をおつくりになられたのは事務局の方だと思うんですが、具体的なところで、その1、その2、その3というふうに三つに大きく分けて書いておられるんですけども、その1の足腰の強い産業集積へというのは、非常に理解しやすいということで、その3の作業部分も含めて地域の魅力度が飛躍的にアップするんだという、そういう姿を目指すという文も入っているから、その2の部分が、経営革新を強力にサポートというような、本県商工業のあるべき姿というよりは、県庁の応援体制のあるべき姿が書かれているようなふうに誤解されないかという心配があります。何か施策のあるべ

き姿みたいにとられるので、少しここ書き方を表現、変えられてみたらどうかなというふうに思いました。どういう言葉がいいかという浮かばないんですけども、例えば、持続的にビジネスプランが生まれて育つような体制の確立とか、何かそういう表現にされた方が、本県商工業の姿に一致をするのではないかなというふうに、

あと、資料の3です。資料の3をおつくりになられたのもすごくいいなあと。これは相当勇気ある行動で、ここにまた数字が入ると将来、成果が出たか出ないか、それぞれはっきりしますので、こういう覚悟を決められたのはとてもいいことだなと。特に、左の実施目標というんですか、行動目標だけは、やりましたという話なので、その結果、生まれる成果にも道をつけられたというのは、非常にいいなというふうに思いました。それで、さらに、その細かいことで恐縮なんですけど、成果目標の真ん中やや下に、みやぎ地域ブランド力強化プロジェクトで、東京アンテナショップの売り上げの目標が書かれているんですけども、これは1日当たりの売り上げで書くと、何か金額が少なくて、夢が小さいような気がします。せめて年額のような形で少し大きな数字で目標設定考えて、全く中身が変わる話じゃないですけども、何か1日つぶれそうな営業しているような感じがしますので、少し大きく構えては。

それから、あと下から二つ目の空き店舗率のところは、目標がほかの数値に比べると非常に志が低く感じて、12.6%を10.2%にするだけでもちょっと大変なのかなと思うんですけども。
高橋部会長 これは、5年プロジェクトですよ。だから、私も本当思いますよ。よくもこんな数値が言えるもんだと思ってね。5で割ってみてください。年間のパーセンテージ。

堀切川委員 何かちょっと寂しいかな。

高橋部会長 寂しいですね。もっと大胆でいいんじゃないですかね。

堀切川委員 せめて1けた。

高橋部会長 その左のTMO認定数の13件も、これも低いと思います。それから、知財権活用プロジェクト相談件数250件から3,000件ならいざ知らずね、50件プラスして300件、宍戸さんもお笑いになっていますからね。それから、その上の大学発のベンチャーの企業数、どんどん出てきますよ、これから。11社じゃないですよ。これももっと。それと堀切川さんが今、パーセンテージが低いよというご指摘をされたんですが、その前にアンテナショップの話がありましたけれども、これはテスターですよ。テスター。だから、ここに出して、我が社の商品はどこが強いかということのサンプリングテストですよ。だから、これを絶対に指標にはしてはいけませんので、120万というのは余り意味がなくて、ここに参加している企業のうちで伸びた企業数という、だから、上の方の系図と合わせる。年間企業、立地企業、それから経営革新、成功

した企業だとか、そういうベースに合わせて、ここも参加した企業の伸びた企業という、そういう尺度で評価してあげないとね。と同じように、マッチングをやって伸びた企業数だとか、それから、観光客がふえたことによって伸びた企業数、そういう系図合わせはお願いしたいですね。

宮原委員 いろいろご指摘いただきましたので、その次に、私からご説明して、むしろ不足する分があれば各担当課長の方から説明申し上げます。

まず、資料1の知的集積じゃなくて、知の集積ではないかという、確かに、知的集積というと中国語的な表現になってしまったので、これは日本語的表現に直したいと思います。

それから、その次のページの経営革新を強力にサポート、この辺、先ほどご指摘のとおり、県がやる部分で、将来の姿とは違うのではないかというご指摘をちょうだいしました。意識としては、必ずしも県だけではなくて、産業機構さんだとか、金融機関、要するにサポート分野の産業があるのではないかと、そういったところも一緒になってというようなつもりで書いたのですが、誤解されないような書き方について、再度検討させていただきたいと思います。

それから、今度、資料3の指標の方でございますが、これは、いわゆる各担当で相当頑張ってくつてくれたところで、私がここで辛口なことはなかなか言えないことでございますけれども、例として、先ほど商店街、空き店舗率に関する話がございました。実は、本音を申し上げますと、これは現状維持も大変だと。正直に言って、ここをさらに下げる、率を下げるということは、現実に対応せざるを得ない実際がございます。ですから、それ以上に新しく店舗を広げてくれるところを見つけなければいけないということで、これは、担当の方でもかなり頑張ってくれた数値であることだけは、申し上げたいと思います。ほかの数値について、ちょっと私から余り苦しい説明もできませんので、各担当課長の方で補足があれば、それぞれ申し上げたいと思います。私からは以上です。

高橋部会長 担当課長さんで補足、お願いします。

真木食産業・商業振興課長 アンテナショップのお話ございましたけれども、私もこのアンテナショップのこの数値を上げることに対しては、ちょっと不満を持っておりますけれども、確かに、部会長おっしゃるとおり、テスターというか、一つのマーケティングの場というふうなことで、これがまたこの売り上げが上がれば、そういったブランドが出来上がったというふうなことは思っておりますので、その辺のところは少し工夫をさせていただきたいというふうな思っております。

それから、商店街の関連でございますけれども、これは今後、コンマ2までというふうなお話ございましたけれども、実は、毎年、商工会、あるいは商工会議所等にご協力いただいて、県内の空き店舗率を調査をしております。この10.2という数字は5年前の数字でございます。この12.6は16年度の空き店舗、県内の空き店舗率の数字でございます、それからさかのぼる5年前は

10.2であったと。この5年間かけて、5年前の空き店舗率にせいぜいしたいというふうなねらいで、こういうふうに。先ほど宮原さんのおっしゃったとおり、この空き店舗を再度、改善させるというのは非常に難しゅうございます。これは、やはり人の問題もございませうし、それから、店舗を開けたからといって、そこに集客力がないとまた、これまた、あれですので、商店街だけで取り組む問題でない。いわゆるまちづくりの問題等とも切れない問題でもございませうので、非常に難しい問題だと思っておりますけれども、これでも私どもは、非常にチャレンジした数字じゃないかなというふうに思っております。

高橋部会長 どうぞ。

千葉委員 私は、真木課長さんのお力添えもいただいて、古川のまちづくりに今やっていますけれども、来年3月にオープンですが、それに関連をして、多分古川では、かなりダイナミックに空き店舗率が改善をしていると思います。そのうち、もし数字が出てくれば、検討していただきたいと思っております。そういう意味で言えば、行政のダイナミックなまちづくり政策によって変わる可能性があるということを一つ申し上げておきたいと思っております。

それから、今の資料のところで非常に勇気のある具体的な数字での資料なんです、一番最後の、これが本当に本質的な目標なんだと思いますが、1人当たり、県民所得ということと、有効求人倍率ということがあって、ここがランキングアップという形で、都道府県との対比というふうな形で書いてありますけれども、私としては、例えば有効求人倍率ということでは、やはり1.0という絶対数字になってしまうわけなんです、要するに、職を探す人と求人数がミスマッチがあるから、それは失業者は必ずいるんだとは思いますが、でも、1を超えていくということが非常に重要な感じがしているので、絶対数字というのは、対処できないものかどうかということをご検討いただきたいと思います。

高橋部会長 ありがとうございます。今の千葉さんの話ですが、これは少し臆病な、何か目標値が何位から何位へというような数値もあったような気もするんですけども、それは言えないから私は、コンマ8でいいということはないですね。コンマ8でいいことはない。それから、青森のコンマ4に比べて倍もあるじゃないかと喜ぶべきでもないですよ。自慢すべきでもない数値である。それから、私は、空き店舗のことだけれども、これは大志田さんが専門分野だと思うんですけども、そのために大志田委員が選ばれたようにも思いますのでね。それで、これは、一番町だけ生きているわけでも、クリスロードだけ生きていることでもない、本当に、50歳以上の年齢が60%以上の町や村もあつての話ですからね、大変なことですけども。一つは、やっぱりその市、町への県からの指導的なオーダーがあつてもいいんだろうと思ひますし、それともう一つは、やっぱり

どこかでいるんなところで、1カ所や2カ所でなくて日本じゅうで成功しているところあるわけですよ。そういう体験を持ったリーダーを雇ってきてやってもらうというような斬新なこともやらな
いとねと思いますけれども。佐宗さん。

佐宗委員 空き店舗率なんですけれども、平均をこれだけ上げるというか、下げるというかわかりませんが、上げるというのはかなり厳しいのではないかと。ただ、ぎりぎりのところで、今現在、どうしたら空き店舗は少なくなるかということも見えていないときに、非常に確かに厳しいのではないかと思います。それで、やっぱりこういう出し方もあるんでしょうけれども、空き店舗率が少なくなった、つまり成功している町の数といいますか、商店街の数、1個でも2個でもモデル事業として成功するものを上げていくという指標があってもいいのではないかというふうに思いますが、いかがなものでしょうか。

あと、それからもう一つ、非常に細かいことなんですけれども、その上の集客交流サービスのところなんですけれども、観光客、宿泊者数というのがありますが、これは以前、グローバル化に入れたらというような話をしていたのは、外国人の観光客をふやすというような話があったと思いますが、そうすると、ロシアとか、今、非常にこういうロシアからの観光客とか、それから中国その他の国ありますけれども、外国人の方々は、日本人と違って長期滞在の方々がいらっしゃると思いますので、宿泊、ただの宿泊者数ではなく累積宿泊者数といいますか、1人が3泊したら3人と数えるという、そういう数え方をしないと、日本人にかわって外国人の方がふえた場合には、むしろ減ってしまうのではないかと思います。以上です。

高橋部会長 ありがとうございます。続けて大志田さんに何かご発言をお願いしたいんですが。

大志田委員 空き店舗率は、今、12.6%ですが、5年前は10.2%です。何も手をつけないと、5年後には15%ぐらいになる傾向です。15%の空き店舗率というのは、例えば100店の商店街があって、道の左右に50店ずつだとして、そのうち15店があいているという、視覚的にはかなりのシャッター通りなる訳です。その意味では、放っておくとなお空き店舗が増え15になるところを10ぐらいにとどめるというのは、かなりしんどい話でございますので、目標値としては、そんなに低いものではありません。ただし、広く薄く、各地の商店街で1個ずつ埋まったというようなレベルでは、右が埋まったら左が空いたということもありますから、強化すべき重点エリアを決めるべきです。それと、実際には、商店街対策の主体は市町村や商工会、会議所が中心になりますので、県ではむしろそれを支援する施策の充実が肝要でしょう。今日の仙台経済界にもありましたけれども、関の下に出店されるダイヤモンドシティさんの2核のうち1核が三越さんと。三越さんは今まで郊外は一度もないんですけれども、初めて出すということでかなり気も入るでしょうし、

もとより広域型のダイヤモンドシティさんですから、県外から人を呼ぶということもありつつ、実は足元の名取の商店街の空洞化というものが、この2年の間にドラスティック（drastic:劇的な）に起きる可能性があります。それだけではなく、一番食われるのは実は長町商圈ではないかとも想定されています。したがって、中長期的な流通の観点で精査した対策を打たないと、空き店舗を何とか埋めて再生支援するエリアと、商圈そのものの再形成支援に取り組まなければだめなエリアと二つありますので、その意味では、この商店街の魅力度向上プロジェクトの、いわゆる成果目標の置き方を空き店舗率ということでもいいかどうかということ、それからもう一つは、あいた場所を埋めれば大丈夫なのかどうかということの議論は、もう一度、精査されて、二つぐらいの軸でお出しになられた方がいいのかなと。空き店舗対策に加えて、やっぱり県が、主体者なる市町村を支援していくというスキームが必要だと思います。

高橋部会長 変更も含めてということはいいい話ですよ。

要するに、困った、困ったという人たちで、うごめいているのは困りますよね。だから、それは、解決の道はないはずはない。だから、兼業でもいいし、それで、お店屋さんの活性化でもいいし、その人たちが幸せなことをやっぱり行政の指導で導いてあげるということは、間違いのないことだね。だから、それは右下がりの数字であって、率は少ないけれどもいいじゃないかという論理は成り立たない。それが長期プランじゃないかと思いますけれども。

磯田さん。

磯田委員 私は、最初から、何か金融という話を千葉さんの言葉を聞いて、ただ単に不安だけのごころのニュースを見ておりました、民营化されると。私どものお世話になっているのは、政府系の政策投資銀行ですね。北海道東北開発公庫から政策投資銀行になって、物すごくいろんな条件がどう変わるんだろうかという不安で今悩むところ、どんな状態になるのかなということ、うちの主人なんてはどんなふうになるんだろうかと、これでまたいろんな条件が出てきたら、我が社は産業であるために、結構、借入れが多いわけでございまして、その辺がどんな支援を受けられるんだろうと。支援を受けるというのはすごい甘えでございまして、そういった自社を、自社の製品を磨かなければいけないだろうと。観光につきましては、やはり地域総ぐるみ、宮城県総ぐるみ、このごろは広域観光と言われまして、大分宮城県の知事もかわられまして、すごく観光に力を入れてくれそうなお話ぶりをこのごろ伺っておりまして、力強く感じているわけなんですけれども、やはり我々の力だけでは大変なので、大変甘えのようではございまして、何か起爆剤になるような、これは建物を建てるということやはり余りよろしくはないと思うんですね。我々は、自然を守っていくということの努力をしなければいけないので、住民総ぐるみだと思いますし、結構、

観光というのは、磨けば磨くほど価値観が上がっていくのではないかなと思っておりまして、建物はどんどん償却してまいりますので、その辺に力を入れて私たちかないといけないなと思っておりました。

いつも思うんですが、学校教育の中に観光というもの、地域のいろんなものを学ぶということを取り入れてもらえないものかなと思っているんです。地域の歴史とか、よく鹿島台なんかは、鎌田わらじ村長とかですね、ああいうような地域の偉人みたいな、そういうものの取り上げとか、あと、倫理社会みたいな、そういう道德教育のような、ああいうものをもう少し入れていただければ、住んでいる人たちがある程度商品になるのではないかと、大変素朴な考えなんですけれども、部会長が望まれている答えにはならないと思うんですが、大変、やっこい話になってしましまして、すみません。

高橋部会長 金融問題はね、成績のいいところは、何の心配もないんですよ。

磯田委員 いや、成績がよさそうに見せるのも我々商売だと思っております。裏にお金なくても笑顔であるようなふりをして。

高橋部会長 笑顔ぐらいでは評価しませんから。数値で評価出ますから。だから、大企業とか、中堅企業は資金繰りで困っているところはないんです。資金繰りで困っているのは、中小と、ベンチャーだけでしてね。これはロングランの統計数値を見てもはっきり差が出ているんですね。だから、中小企業じゃなくて、大企業のようないい成績をおさめるということであれば、融資なんかには困ることは絶対ありませんから。

磯田委員 先ほど、やはりトップの姿勢が問われるということを言われまして、大変、耳の痛い話でございました。

高橋部会長 教育の問題は私わからないので、よろしく関係の方。

佐宗委員 今、大志田委員が名取市のことを取り上げられて、ダイヤモンドシティが来るという話でされて、ふと思ったんですけれども、私名取市に住んでいるわけですがけれども、この数値目標からいくと、ダイヤモンドシティが来ることによって、仮にあの名取の増田の商店街がずっと減ってくと。するとこの数値目標マイナスになっていきますよね。空き店舗率だけしかないとするんですね。ただし、ダイヤモンドシティが来ることによって、そこの売り上げといいますが、県全体での商業の売り上げは上がるわけで、恐らくですけれども、しかも、県外からも客を寄せるということを呼びかけているみたいですので、近隣のほかからの購買力が県に入るわけで、そうすると県全体としては、何をもってよしとするかなんですけれども、そちらの商業的な売り上げはもしかしたら上がるのではないかと思いますけれども、そういった指標というのはないんですね、今気がついた

ら。全体の売り上げみたいのを、ここには盛り込まれないんでしょうか。いかがでしょう。

高橋部会長 全体の商業での売り上げ。

佐宗委員 全体の県全体での商業、工業の売り上げの増加とか、そういったものは。

高橋部会長 観光もあるんだから、空き店舗率じゃなくて、商業の売上高で書かれていてもいいけれどもね。

宮原産業政策推進室長 今、お話の中にあつたように、確かに大きな郊外型の店舗が一つできると、全体としての売り上げが相当伸びるだろうと、その圏域外から人が入る。県全体的にいても恐らくダイヤモンドシティクラスになれば、県外からの流入数はもっとふえるだろうというふうな予想はできます。ただ、それによって、地元の商店街、これは相当な打撃を受けるのは、これは事実なわけですし、果たして県として、どちらかの方を推すことができるかどうかというのは非常に難しい問題です。我々も正直なところ悩んでいる。お隣の福島県では、そういった郊外型の店舗について、少し規制をかけようと、まだ、大分もまれてらっしゃるようですし、それから、政府の方でもそういった立地について、少し考え方を見直そうという動きがあります。確かに、長いスパンで考えたときに、現在、車社会ですので、郊外型の店舗がどんどんできるというのは、現在の消費者の大部分を占める人にとって便利はいい。だから、それだけ人が行っているんだろうと。ただ、この先、当然社会の年齢構成とかも変っていったときに、そういった店舗だけが生き残っているような状態になったら、果たして県民の生活として利便性を確保したと言えるのかどうか。そこが、我々としてまだちょっと判断が付きません。だから、大型店は全部市街型というふうに言い切る勇気もありませんし、だからといって、今、商店街が大型の郊外店に対抗するような営業方策があるかという、これもなかなか今見出せない、非常に苦しいところです。

高橋部会長 市民の選択だと、最後は。

伊本観光課長 観光課の伊本ですが、今、ちょっと宮原室長、おっしゃっていませんでしたね、私も。それで、例えば集客交流サービス産業振興プロジェクトの中に地域プロデューサーというのがあるんですけども、これは施策的にやるかやらないかもまだ決まっていなもので、その数字が項目として上がっているんですね。ですから、まだ検討中だということをもまずご理解いただきたいと思えます。それで、ここを数字を見ると、実施目標と成果目標の間に因果関係が割と近いものと遠いものがあるような気がするんですね。それで、集客交流サービス産業と、いわゆるグローバルビジネス拡大プロジェクトの分は大きな金額がどおんと上がっていて、今、佐宗委員おっしゃったように、商業の販売額とか当然わかるんですけども、とにかく上げていないんです。そこら辺ちょっと今

から議論がまだ必要だろうと思います。なので、きょう、委員の皆様のご意見を聞いてまたまとめていくということになるんだろうと思います。

高橋部会長 どういう提示をしたいんですか。

伊本観光課長 例えば、金額を上げていくというのがいいかどうかというのを今議論中なんです、まだ。なので、観光の方もちょっと直すかもしれないと申し上げたいことが一つあります。それとあと、先ほど東京の数字の話で、もう一個、訂正しておきたいんですけども、外国人の宿泊者数というのもわかるんですけども、連泊すると減るんじゃないかというお話だったので、それを訂正しておくんですが、一応延べで入っていますので、大丈夫ですということを上申しておきます。

高橋部会長 結局、商業の場合、大型店だとか、それから地域の商店がゼロサムゲーム(一方の利益が他方の損失になること)をやるしかないわけですよ。産業が伸びていない中で、人口がふえていない中で、どんどん商業だけがふえるというのは、ゼロサムゲームの何ものでもないですよ。今度は、JT、たばこ産業の敷地にヨーカドーが来るという報道記事もありましたよね。そのときにコバンザメ商法だとか、ランチュスターの法則による集客率が上がるとか、そういうのは当てはまらないですかね。

大志田委員 今の直接のご質問ですが、ショッピングセンターが出てくると、来た人が、ショッピングセンターの周りがある店で買うか買わないかですね。小さな店に対しては概ね買う率は少ないです。最初から小さい個店がいっぱいある街区とは、消費に行く目的が違いますので。

高橋部会長 スーパーの前にできた民間のたこ焼き屋が繁盛しているとかね。

大志田委員 そういうケースありますが、それが経済活性の規模に通じるような、波及原動にはならないですね。そのたこ焼き屋さんは、向かいでなくてSC (shopping center:ショッピングセンターの略) の中でたこ焼きやってもやっぱり同じように売れるわけなので、その意味では、今やSC自体の中にコバンザメ的コンテンツをどんどん入れてきますから、ショッピングセンターの機能が高度化すれば高度化するほど、SCの中でほとんど消費されて、周りの小さな店というのは、人は往来すれど売れない場合があります。大型でそのショッピングセンターにないコンテンツのものは、コバンザメ化するというより相乗化するわけですね。例えば、ショッピングセンターの中に百貨店とか、ドラッグストアがあったときに、その横に、例えば中古車屋さんが出てきたりすると、コンテンツ補完して、消費行動が起きたりします。だから、組み合わせとしては、今、多分想定されている地元資本の中小商店というものが、SCのそばに出ればランチュスターの法則のようなメリットがあるかということ、現実的には、およそ、あまりないということだと思います。

それと、左のプロジェクトの実行目標に対して、やった結果の成果を右側に出しているわけですか

ら、伊本さんがおっしゃったように、因果関係のレベルは、一応カテゴリーには入っているけれども、左をやったから右になったとは言い切れないよねみたいなものもある。そこは少しすり合わせた方がいいでしょう。小売業の全体の金額を右に記すということになると、これはかなり規模が大きいいことになりまして、県のプロジェクトによって、例えば、関の下の小売額が大きく上がったということにはならないわけですよ。プロジェクトとしてダイヤモンドシティ誘致活性プロジェクトみたいなものがあれば、右側にその結果として消費額がいくらだという数字が設定できるわけですが、左にないんです。プロジェクトというのは、個別の案件を達成するために組みますから、それぞれスキームが違うものが一緒に入っている。これを同じパラメーターとか機軸で数値を全部出そうとすると、かなり無理になってきますので、大事なのは、プロジェクトの種類という縦の整合性よりも、プロジェクト目標対その成果という横の対応の整合性をきっちりした方が良いと思います。

高橋部会長 だから、左側がプロセスであって、右側がそのリザルトですね。だから、行動プランというふうに宮原さんがおっしゃったように、そのプロセスを右の結果を得るために、足りなかったら、どんどん掲げていただきたい。今掲げているので、一つだったら置きかえて、重点施策として最大3点ないし5点は掲げる。そのぐらいの姿勢を示してもらいたいですね。

佐宗委員 確認なんですけれども、ここで企業立地促進プロジェクトとありますけれども、こういうのは、あくまで公共の分野だけであって、今お話があったような大型店舗とか、商業は、これに含まれないんですか。これの右側の指針の中に、今、気がついたんですけれども、促進企業、立地促進プロジェクトは、立地件数ばかりで、恐らく、これで一番成果が上がるのは、雇用者数がふえるというのがかなり成果が上がると思います。これも右側の成果目標にはないようではありますけれども。大型ショッピングセンターとかができる動きはたくさんありますけれども、できることによって雇用は確実に生み出されるということは……

高橋部会長 だから、本当はもっともっと集積された結果の数値が本当は欲しいんですよ。私なんかは企業出ですから、最終的には、税収、幾らふやすとかね。最終的に宮城県税収をこれだけふやすんだとかということ掲げたい。そのためには、売り上げを宮城県の産業、商業、それからサービス業で、これだけ伸ばさせる、利益率を二けた改善させるとか、こういう目標を民間企業並に掲げたい。それしかないんですよ。だから、本当はそこまでやりたいんだけど、皆さんがそこまでは覚悟できないから、このプロジェクトマネージャーにあとは委ねたい。この欄に最終的には、プロジェクトマネージャーという名前がアサイン(assign:割り当てる)されるわけですよ。だから、勇気を持って、プロジェクトマネージャーの高い目標を掲げてもらいたい。知事さんも望んでおられ

ますよね。今までのいろんな演説の内容からするとね。

だから、議事録にも出て公表して、それで自分にたがをはめるんですよ。ここまでやりますとって公表してね。だからマニフェストなんて言っているんじゃないですか、政治家は。逃げ場がないようにつくるんですよ、目標というのは。

柳原さん、ご質問ありますか。

柳原委員 この中期行動計画、私は、本当に立派によく事務局の方、まとめてくれたなというふうになっているんです。5年間の中で、一番伸びるものという、やはり環境関連とかの省エネ関係だと思っただけです。その商店街の話は後でしますが、一番伸びるのは今の自然エネルギーを使ったような、この間も話ししましたが、風力発電とか、あるいは波を利用した電気の起こし方が、波力発電というんですかね。あるいはそういったバイオマスで発電するとか、あるいは水素と酸素の電池だとか、このような環境に負荷をかけないようなものがこの5年間では一番伸びる。自動車産業よりも私は伸びるんじゃないかなというふうに見ております。

そんなことで、この辺の省エネ対策の企業との関係のこともプロジェクトの方にも入ってきていると思いますけれども、それについて、先ほどから話がありますけれども、宮城県の統計調査見ますと、今、先ほど部会長さんが6,000企業ぐらいあると言っていますが、従業員4人以上の企業は10万3,400社ほどあるんですね。それで、従業員が県民の半分以上ちょっとなんです、93万5,000人。でも、前年対比で見ると6.4%とか、従業員数でも6.1%減っているんですね。あるいは販売額でも6.3%減っているんです。その中で、先ほどから東京のアンテナショップもっと目標大きくとかと言いますが、私は、むしろ少子化とか、県民の減少あるいはこのように競争が余りにも激しいものですから、むしろ競争は余りしない、ゆったりした、世の中が余り競争社会じゃない社会に提言すべきだと思っただけです。前から申し上げているとおり、とにかく中央の人たちが進出してきて、皆中央に金を吸い上げていく。今の大型店がそうなんです、それで、鳴子さんあたりは、シャッター通り、ほとんどシャッター閉めている商店がないんですよ。後継者難でホテル関係とか旅館は閉めているところもあるようですが、あそこは大型店ないんですね。もうすぐに最上町で山形ですから、大型店が来ても人口9,000人とか1万人ぐらいのところでは商売にならないということで大型店が入ってこないんだと思っただけです、そういったところは商店街がやっぱりシャッター通り、1軒も閉めないで商売やっている。

確かに塩竈あたりとか古川あたりは、郊外型の大型店が出てきて空き店舗も本当にふえています。半分ぐらい閉まっているんじゃないですか。本当に大変な状況で、ですから、これも私から言えば、条例で入ってくる企業は何とか地元にも税金納税してくださいなんていうふうな条例をつくっ

ていただかないと、どんどんどんどん、この商店街ばかりじゃなくて、住民が少なくなれば逆に役所なんかもなくなっていくんじゃないですかね。それだけ、金だけどんどんどんどん吸い上げていくわけですから。その辺のことも考えていただいて。

ただ、宮城県のいいところは、都会にはない、例えば住宅の面積とか、向こうは狭いところに、庭もないようなところの何十坪ぐらいに住んでいますけれども、こっちは、これだけ広い平野地帯ですから、快適な二階建ての立派な家に住んでいるよとか、そういった住みやすさとか、都会にはないそういったものを強調すべきじゃないですかというふうに思っていました。住宅環境の水準がいいですよとか、あるいは安心度もいいですよと、利便性もいいですよと、そういった感じの住みよさ、自然環境のよさも強調して、最終的に、資料3のところにも今企業の倍増と出て、県民所得と出ていますけれども、まず第1回目の会合にも宮城県の県民所得は、下から数えた方が早いんですよということを私申し上げたんですが、むしろこれも県民所得もそうですが、企業の法人所得をここに載せたらどうですかね。法人所得は各統計ではっきり出ていますから、その法人所得のランキングというか、これだけアップしていますよというふうに載せた方がいいかと思います。そんなふうに考えておりますけれども。

吉田新産業振興課長 所管している分を中心にお答えしますが、環境ビジネスとか、省エネビジネスに関しては、委員おっしゃったとおり、私どもも大変に期待をしているビジネスですので、大いに応援をさせていただきたいと思っています。ちなみに、アクションプランは10年前につくっておりまして、この10年間の統計を見ても、県で1,800社ぐらいビジネスプランを支援しているんですが、そのうちのナンバー1の支援は環境ビジネスに関する企業を支援させていただいている。ただ、プランそのものの規模は小さくて、プラントものとか、そういうものではなくて、三次産業的なイメージのサービス系の皆さんを支援しています。それから、規模の小さいものやっているというのが多かったなというような印象でした。それから、バイオマスや燃料電池のお話につきましては、まだまだ要素技術について改善が必要な部分があるかということもあるのかどうか、産業界の皆様からのニーズを私ども把握し切れていなくて、わからないという意味じゃなくて、そのくらい県に上がってきていないというのが実態だということかなというふうに感じているところもあります。

それから、我々の施策の目線についてお話しいたしました。基本的に県の目線というのは、現地現場主義的な意味合いが極めて強く、中小企業の顔の見えるような施策を中心に、組み立ててあるかと思います。企業の立地にしても、中小企業の皆様への支援にしても、具体的な企業をご支援申し上げるようなものを中心に取り上げさせていただく。県が主体的にかかわるような部分について、

県として進行管理していったって、職員のやる気が喚起できるような部分、そういったところがこのプランの中心的なものとして出てきておるといふ部分も一部あるかと思っておりますので、その辺について説明させていただきました。

それから指標についてですが、実践経営塾など、よくわかりやすい例として挙げまして、290件ぐらいのビジネスプランを協議し、ご支援申し上げているわけなんですね。その中で、実際に付加価値が上がりましたとか、売り上げが上がりましたとか、そういう成功事例が幾つも出てきているわけですが、その割合からいうと、すべてのビジネスプランの50%が、じゃあ成功したかというふうでなくて、何回も何回も来てもらって、2回目、3回目になるほどビジネスプランのレベルが上がっていったって、やっと競争力のあるプランになっていくという、そういう成熟過程のみがきあげですね。ですから、1回説明しただけで5割ぐらいの成功率がありますよということは決してなくて、何年かかけて、その中で熟度を上げていただく、そんな仕掛けが今幸い宮城県でやってきたやり方が全国的には評価されつつあるという感じで受けとめております。

高橋部会長 どうもありがとうございました。ほかの委員さんで。

福島委員 実は、予想外に来てしまって、ちょっとわからなかったんですけども、数点、指摘してというか、細かいところなんですけれども、まず、第3章なんですけれども、細かいところなんですけれども、左のページの上から3行目のそのためにはという、その下行に「そのため所得の安定に微力ではあるが尽力することにより」の、「微力であるが」というのは要らないんじゃないかと思うんですが。ぜひ、精いっぱい尽力することと、そういうふうに書いたらよろしいんじゃないかと思っております。

あと、その次のページの資料の2、これまたすごく細かいことなんですけれども、左側の本県経済の流れからの課題等ということで、3行目の「知的財産の活用」、活用されていけば別に課題ではなく、知的財産が未活用、あるいは不十分な活用なんですね、課題は。そういうことで、活用よりはむしろ、未活用とか、不十分な活用というふうにした方がいいんじゃないかと思っております。

資料の3なんですけれども、私は、これ、非常に見ていいなと思ったんです。なぜかといいますと、目標ってすごくシンプルな方が何をしたらいいのかという創造力をかき立てるといふ面があると思うんです。最終的な目標というのは一番右の元気企業倍増というところですね。その下の到達目標、開業率が廃業率より大きくなる。これはかなり野心的な計画だと思います。というのは、今の日本全体を見渡しましても廃業率の方が今、上回っている、そういう状況にあって、宮城県は開業率を上回せるんだと。非常に野心的で、なおかつ非常にクリアカット（clear-cut:明瞭）な目標というのは、すごい私は気に入ってしまっているんです。これは、ぜひもっと大きな字で書いていただく

ということ。

あと、細かいことですが、プロジェクト指標の成果目標で、これは多分、大変難しいと思うんですが、成功した、または元気になった企業数というのをどういう基準ではかるんだろうというのは、多分、これは痛いことではと思うんですが、今、どういうふうにお考えなのか、ちょっとお聞かせいただきたいと思います。

宮原産業政策推進室長 貴重なご提言ありがとうございます。それで、一番難しい、最後のご質問ですけれども、元気かどうかというのは、確かに非常に主観的な言い方になっています。こういう書き方にするに当たっては、内部でもどうやってこれを追っかけようかという議論が実はありました。それぞれご相談においでになった企業さんに、特に、我々がフォローをしていく必要があると。相当の数には上るんですが、そういった企業さんの相談を受けられる、支援を受けられて、その後のフォローをしなければいけない、どうなりましたということの当然キャッチしていかなければならない。その際に、やはりその企業さんとしてどういうふうにお考えになっているか。もちろん客観的な事実としてとらえるということもありますけれども、その企業サイドとしてどう受けとめているかというのも一つのとらえ方だなということをお話ししているんです。もちろん、数値から判断する、経常利益が出たのかどうかということも当然あるでしょうし、それ以外にもひょっとしたら、今はまだ黒字になっていないけれども、ここでやってよかったという評価を受ければ、それはもういいんじゃないかなと。単純に、数値ではないというところで、正直に悩みつつも、フォローをしながら、その企業のお考えというのを聞いた上でカウントできないかということをお検討中です。

高橋部会長 店舗はあれじゃないですかね。顔見て元気になったねという感じで。青かったけれども、赤い血相の顔しているねと。総合的にはそうなんだけれども、やっぱり人員増だとか、売り上げ増だとか、利益の伸び率だとか、そういう数値的な尺度で見ない限りは、これはフォローした会社からちゃんとオーネストに申告してくれますから。

開業率と廃業率って、最近の報道では、日本で逆転しているんですよ。廃業率を開業率が上回ってきているんです。だから、こういう時期に5年後、差しかかればいいんですが、5年前のような状況に差しかかると、これは県だけの問題じゃなくて、世界経済のグローバルな視点から考えないと難しい指標だなと、私は見ているんですが、これを守るんだと、どんな世界経済が来ようが、我が宮城県はこれを死守するんだという目標の立て方はありますから、それはそれでいいと思いますけれども。

時間も少なくなってきましたけれど。

佐宗委員 この開業率、廃業率というのは、開業件数、廃業件数で見ているんですか。例えば、1,000人もいるような大きな中堅の会社が1件つぶれても個人事業主の人が1件開業したら、プラマイゼロですか。

高橋部会長 はい、そうそう。

課長さんたち、ご意見、ちょっと甘いとか厳しいとか、どんなご意見でもよろしいです。あと、10分ぐらいしかありませんので。何でも結構です。ご参加ください。どうぞ。

寺田産業立地推進課長 佐宗委員からご質問、ご意見あったことについて、関係する産業立地推進課から回答させていただきます。私のところで企業立地促進プロジェクトをやっておりますが、対象としては、製造業ということでございます。県全体で考えれば、当然、商業とか、いろんな業種があるかと思いますが、製造業つまり第二次産業を対象にしております。それから、指標の考え方としていろんなご意見が出ておりますが、産業立地促進プロジェクトでは、企業立地件数ということで書いています。指標を考えるに当たって、私どもは、4点の視点が必要でないかというふうに考えています。一つはデータの確保がきちんとできるかどうかということ、それから第2点は客観性があるかどうかということ、それから数値化ができるかどうか。そして、その指標がプロジェクトの目標値として、成果値として適正かどうかということで、候補として上がったのは、立地件数でありますとか、県が奨励金を出している件数だとか、あと、雇用者数とか、製造品の出荷額とか、税収とかありましたけれども、先ほど申し上げました4点の視点から立地件数を指標にすることにしています。また、雇用についても非常に指標としてはいい面があるんですが、例えば雇用者が、働いている方がA社をやめてB社に移ったときにB社でカウントされるとか、あと、新たに立地した企業でも正社員のほかに、派遣社員とか、あるいはラインの生産委託とかという部分で、その企業が立地することによって新たな雇用がどれだけ生じたかということが非常に難しいので、それはそれとして把握する方法は可能なんです。プロジェクトの目標値としては、立地件数ということにいたしました。

高橋部会長 ありがとうございます。ほかの方はございませんか。

グローバルビジネスの拡大という点で、国際経済課長。

谷関国際経済課長 国際経済課の谷関でございます。

資料3のところグローバルビジネス拡大プロジェクト、このところが私の持ち分ということであります。全体的な現在の宮城県のポジションということで見ますと、はっきり言えば、波に乗りおくれかかっている、もしくは乗りおくれちゃったかなというぐらいの、正直に評価してみれば、そういう状況ではないかと内心では実感を持っています。これは、宮城県の産業構造に由来する部分

もあり、いわゆる下請型の、工業にあっては下請型の構造、あるいは、卸売業、商業にあっては、その地域の中を売り買う商売、そういうふうな構図が結構影響しているというふうに思っています。このただ、今の世の中でいいますと、それに甘んじていたら先行きは暗いということで考えれば、その企業の企業活動のプロセスの中で、国内で完結するということは、やろうと思ったらできるのかもしれないけれども、むしろ、そのプロセスを国外とかかわっていくことによって経営革新をやっていくという手法の方がむしろ、素直だし、当たり前なんだろうというふうに思っています。そういう意味で、具体的にやっているものを抜きにして、その意味でいうと、貿易額というのは、課長やめてくださいというのを無理やりこの数字にして出しております。うちのスタッフたちは、もう少したい数字にしましょうと言っておりますが、そこをえいやでこのくらい頑張ろうと思っております。ただし、実現不可能な数字ではないだろうと思っております。それは、言ってみれば貿易額というのは通関ベースでやっております。そういう数字しかとれないんですけどもね。したがって、いわゆるビジネスのコアの部分が、地元企業のビジネスのコアの部分が国外と絡んでくることによって、現実、地元で通関切るとというのがふえていくと、まだ検証していませんが。という仮設に基づいて予測を強気で立てたということでもあります。

高橋部会長 いや、大変積極的な数値を掲げておられるので、そういった意味では頼もしく思っていますし、ぜひこれを実現していただきたいし、それから製造業のトータル出荷額みたいなものも、いつまでも福島よりはるかに下の方に位置するんじゃないかと、東北の雄として、宮城は指導的な立場で5兆をはるかに超してもいいんじゃないかと。

だから、グローバルビジネスと同じぐらいの比率で、総出荷額も伸ばしていただきたいですね。ぜひ、ほかの方もご指導いただきたい。

ほかの方でございませぬか。大槻さん、じくじたるものがあるって、もっと頑張ってくれたいのがあるんじゃないですか。もしくは、おれが指揮するから、もっといい数値上げると。

大槻次長 そうやって期待していただくのは大変ありがたいんですが、担当課長がみんなすごく頑張っているもので、そういう中の積み上げた中で、私、努力したいと思っております。

高橋部会長 みんな個人的な意見を言って建設しようとしているんですから。

柳原委員 グローバル化の話が出たからですが、かつては石巻の水産物が缶詰にして、大分売れたんですけども、中東アジアに大分売り込んだ時期があったんですね。今、缶詰は時代おくれなのかなという感じはしますが、そんなふうになんか、日の丸液晶じゃなくて、太陽光発電のパネルで中国に売り込んで大成功した放送していましたが、宮城県で何かそういったものを、やはり宮城県が豊かになるというのは、よそに売り込んでお金持ってこない豊かになれないと思うんですね。

そういった意味で、中東とかなんかにどんどん売れるような商品開発をぜひやっていただきたいというふうに思います。

高橋部会長 みんなであらゆる面でそういう指導はしていきましょうよ。ブリックス(BRICS:ブラジル、ロシア、インド、中国の4カ国の総称)だけでなく、中東にもと。

柳原委員 やはり商業が非常に厳しいんですね。ですから、工業で、例えば太陽熱とか、太陽光という光ですから、こういう新エネルギー関連のものを先端技術を駆使して開発するなどして、中東なり、中国なり、東南アジア方面に輸出できるような産業の育成とかを。

高橋部会長 今野次長、どうでしょう。ございませんか。

今野次長 観光客の目標の立て方の数字はどんなものでしょうかね。

高橋部会長 これも元気が出ないね、このまんまじゃ。伊本さんらしくないね。

伊本観光課長 これは宿泊者数ですよ、860万という数字なんですけれども。これはもっと数字を上げれば、もう一度検討させていただきます。

高橋部会長 磯田さん、静かですね。怒らないね、こんなもんじゃないと。

磯田委員 目標と宿泊者数の年々うちで落ちているものですから、物すごく。我が社だけでは、20万名と言っているんです。それが、なかなか20万名にならない。何年これを唱えているのかなということ。だから、今後も。でもって、うちの何%というのはちょっと寂しいなと思っはまりましたが、頑張ります。

今野次長 この部分は、いわゆる観光分野だけでなく、仙台市のビジネスホテルなんかの宿泊も全部込みの数字ですので、県内の商工業が元気になってくれば、もっともっと増えてくる数字。もう少し頑張りたいなという気はします。

高橋部会長 福島県の東邦銀行と会津若松が低下傾向にある地区を持ち上げたというプロジェクト。日本政策投資銀行と一緒にやったことで、中央でそういうことを活発にして実績を出してきた人を引っ張ってきて、推進力にしたというあたりが、やっぱりいい結果を生んだんだと思いますけれども、そういう手立ては、ぜひ見習っていただきたい。磯田委員のところもよろしく願います。

佐宗委員 このベガルタがJ1に上がったら、宿泊者数がふえるとかね。

高橋部会長 それは、そうです。白鳥さんは雇用の面で何かありますか。

白鳥労政雇用対策課副参事 課長が所用があって出席できませんので、私が代理で出席しております。有効求人倍率のランキングアップというのが、資料3で最終目標としてあるんですけれども、それぞれのプロジェクトの成果目標がどのように設定され、求職者数や求人数が最終的な成果としてどれくらいになるかによると思います。有効求人倍率は、宮城県の場合、平成17年9月現在で0.

8.3倍で全国28位です。1位は愛知県の1.6倍で、全国平均は0.97倍という状況です。このような状況の中で、具体的に1倍という目標値を掲げるのは大変かなと思います。特に、昭和38年からの有効求人倍率に係る国の統計をみますと、宮城県の場合、1倍を超えているというのは、列島改造ブームの時期とか、あるいは平成景気からバブル崩壊期ぐらいしかないということもありまして、先ほどお話のあった有効求人倍率1倍という目標数値を掲げることは難しいかなという気もいたしました。

高橋部会長 ありがとうございます。では、続いて渡辺さん。

渡辺産業人材課技術補佐 産人課の渡辺でございます。大変申し訳ございませんが、課長が所用で出席できませんでした。うちの方の課とすれば、人材育成というところで、こういったプロジェクトを5年後の成功に向けての下支えといいますか、そういう担える部分と、それから、企業さんが元気が出るようなスキルアップの訓練等を織りまぜながら、この計画に参画できたらなというふうに思っております。以上です。

高橋部会長 どうもありがとうございます。大内さん。

大内団体指導検査課長 団体指導検査の大内でございます。

私たちの課自体は産業経済関係の団体指導の所管をしていることがございまして、団体の経営状況を見ております。県内の実態を見ますと、団体の経営も厳しい状態しております。その中において、特に商工会の合併を進めているわけですが、その商工会の合併というものを規模を小さくするというだけじゃなくて、いろいろ経営指導員の専門力を向上させる、そして活性化ですね、経営革新の方に努力するという実態です。以上です。

高橋部会長 ありがとうございます。長井さん。

長井研究開発推進課長 研究開発推進課でございますが、私の方の担当、資料3ページで見ますと、知的財産創造・活用プロジェクトの部分でございます。私どもで、県内企業についてアンケートを実施いたしましたが、特許をこういう小さい規模で見ますと100人以上のところの約4割の企業が特許を保有しているということでございますけれども、それ以下のところが10%前後ということで、この部分を合わせて全体で17%ということです。ただ、特許といいますか、知的財産を活用することは大事であるというふうに考える企業はすべての企業を通じて20%前後といった変わりのない状況でございます。したがって、この部分の中、特に100人以下のところについての技術支援やあるいは知的財産のさまざまな相談なり、どのように活用をしていくかという部分も助言指導等こういうことが大きな課題であろうというふうに考えおります。それで、先ほど冒頭、かなり前に、300件じゃなくて3,000件でないかという話がございましたけれども、知的所

有権センター、これは産業技術総合センターの中に置いておまして、特許流通アドバイザーと情報検索アドバイザー・アソシエイトを置いておまして、そのうちの相談件数を考えております。これにつきましては、各地のアドバイザーと、全体の評価の中でやっている、あるいは目標を掲げられているということで、この250件というのは、平成11年から、実は、MAXの数字でございます。全国のアドバイザーが評価を受けている数字でございます。二人で担当して300件するということでは、ほぼ上限かなというふうには思っておりますけれども、これ以外にも企業の要請に応じて訪問活動を行っており、これも指標として考えられるので、この辺の目標を組み合わせながらセットしてみたいなというふうに思っております。以上でございます。

高橋部会長 私どもは、中小が新しい事業を起こす場合もそうですし、ベンチャーが起こすときもそうですし、特許化が成り立たなかったらだめというようなことで、有効な特許をいかに取るかということの指導までやりますけれども、ぜひ今までと違って、予算的にも評価されてきておりますので。

穴戸さん。

穴戸次長 各課長さんがいろいろ思慮して立てた目標ですから、私も実現するよう努力していきたいと思います。

高橋部会長 バックアップしてくださるんですね。ありがとうございます。

時間になりましたので、最後、私は、資料2の一番大きな字で書いてある持続的なイノベーション (innovatoin: (技術)革新))を生み出す産業生態系を目指して、そして元気企業倍増宣言というの、こういうのは、現代風じゃないんじゃないかと思うんですね。なんか古いんじゃないのかと。目標を語るにすれば、5年後の目標を語るにすれば、ちょっと昔の組合のスローガンみたいな、倍増だとか、所得倍増とか数値がありましたからね。全体的にはいいんですけども、ここは、またご議論いただきたいと思います。ご苦労でも宮原さんよろしく申し上げます。

事務局(宮原産業政策推進室長) 時間、近づいておりますけれども、会議中、いろいろご質問、ご意見いただきました。ご質問については、十分お答えできずに終わってしまったのが大変申しわけないと思っておりますが、これから、こちらの計画、さらに出していく関係で、また個別にご意見をいただいたり、議論させていただきたいと思っておりますので、よろしくどうぞ。

高橋部会長 委員さんは、決して忙し過ぎて、お相手できないわけではございませんで、外部評価委員会みたいに、委員が忙し過ぎて、しっかりした評価結果がなかったのも、そういうことは当委員会ではございませんので、どうぞご利用ください。

ありがとうございました。

司会（千葉産業政策推進室室長補佐） それでは、事務局の方からご連絡させていただきます。

今後のスケジュールについて、ご説明申し上げます。

お手元の資料の5の方をごらんいただきたいと思います。A3でつづつあるペーパーのすぐ後ろになっておりますが、そちらの方でございますが、今後のスケジュールでございますが、本日、初回の方でいろいろいただきました意見、そういったものも踏まえまして、今後高橋部会長のご指導のもとで、こちらの部会としての案の取りまとめをさせていただきたいと考えております。その上で、そういったようなことで、修正して高橋部会長の方にご一任いただきたいと思いますということで考えています。それで、最終的な修正後の最終案につきましては、12月27日に、産業振興審議会、第14回、こちらは親審議会の方ですが、こちらの方の開催を予定しております、こちらの方に提出しまして、最終的なご審議をいただくと、こういうふうな予定になっております。その上で、来年1月に、宮城県産業振興審議会としての答申案を宮城県知事の方に提出すると、そういったような予定で現在考えておりますので、よろしくお願いいたします。

これをもちまして、宮城県産業振興審議会商工業部会を終了させていただきたいと思います。

皆様、熱心なお話し合いをいただきまして、どうもありがとうございました。お疲れさまでした。