

平成 30 年度

行政視察報告書

大船渡市議会 産業建設常任委員会

産業建設常任委員会 行政視察 概要

I 視察年月日 平成30年10月10日(水)～12日(金)

II 視察先及び視察項目

- 1 富山県射水市(10月10日・11日)
 - いみずサクラマスの陸上養殖事業について
 - 現地視察
- 2 富山県南砺市(10月11日)
 - 定住支援に雇用支援等各般の施策を連動させる取組について
- 3 近畿大学水産研究所 富山実験場(10月11日)
 - 養殖研究・事業化の取組について
- 4 富山県高岡市(10月12日)
 - 高岡市新産業創造プラットフォームについて

III 視察参加者 議員6人、市当局職員1人、事務局随員1人、計8人

委員長	今野善信
副委員長	滝田松男
委員	森操
委員	小松龍一
委員	奥山行正
委員	森亨
当局職員	鈴木満広〔農林水産部長〕
随員	新沼孝太

◎ 目次

I 本報告書の要旨	2
II 富山県射水市	
(i) 射水市の概要	3
(ii) いみずサクラマスの陸上養殖事業について	4
III 富山県南砺市	
(i) 南砺市の概要	9
(ii) 定住支援に雇用支援等各般の施策を連動させる取組について	10
IV 近畿大学水産研究所 富山実験場	
(i) 養殖研究・事業化の取組について	16
V 富山県高岡市	
(i) 高岡市の概要	17
(ii) 高岡市新産業創造プラットフォームについて	18

I 本報告書の要旨

1 富山県射水市（いみずサクラマスの陸上養殖事業について）

サクラマスを使用した名産「ますの寿し」は駅弁等で高い人気を誇るが、数量確保の都合上、輸入養殖のマスに原料を依存する状態が続いてきた。しかし、国産サクラマスを使用した「本物」の「ますの寿し」を求める声は強く、この状況に着目した堀岡養殖漁業協同組合が本事業に乗り出し、困難を乗り越え陸上養殖を成功させた。

市場でも高値が付くなど一定の成果を得たところであるが、生産数不足が原因で事業は赤字状態にある。設備等の問題で陸上での増産は難しいことから、陸に加え海でも養殖を行うことで増産による黒字転換を目指しているが、富山湾は養殖に不向きな環境（冬の高波等）で、その実現にはなお多くの課題がある。

2 富山県南砺市（定住支援に雇用支援等各般の施策を連動させる取組について）

人口減少は南砺市でも課題となっており、移住増による人口減の緩和を図るため、移住施策に相乗効果が見込める関連施策（雇用支援ほか）を連動させ、事業効果を高める取組を始めた。加えて、婚活支援にも力を入れており、移住施策と婚活支援の両輪で人口減少の抑止を図っている。制度を運用した結果、雇用支援は移住者誘致に有効でなかったが、その他関連施策との連動は成功し、『2017年度版第5回日本「住みたい田舎」ベストランキング』（宝島社発行の「田舎暮らしの本2017年2月号」の記事）で全国3位となる成果を上げた。婚活支援についても、106組が結婚（平成23年度から累計）している。

両事業に共通する成功要因は、市直営の運営を基本とし、民間からのサポートを組み合わせたことで、①徹底的な事業実施や施策の有機的連動が容易になる、②利用希望者が安心して事業を利用できる、③経験やノウハウが蓄積され事業改善を図りやすい等の効果が得られている。

3 近畿大学水産研究所富山実験場（養殖研究・事業化の取組について）

水深100mからくみ上げた深層水を用い、各種魚種の養殖技術開発と市場化に向けた研究を行っており、深海魚の飼育など、最先端の技術や取組に理解を深めた。

4 富山県高岡市（高岡市新産業創造プラットフォームについて）

高岡市では、市内企業の市場開拓力やイノベーション力の低さが課題であり、地元金融機関や専門機関（日本貿易振興機構など）と連携することで、市単独では難しい支援を可能とし、多様な企業ニーズに対応することを目的に本プラットフォームを設置した。

高岡市はプラットフォームの総合窓口を務めており、市職員が自ら企業を訪問（年のべ451社）することで、課題の把握と支援メニューの紹介を行う。メニューには国・県・支援機関が実施主体のものと市の事業があるが、市事業についても他機関の協力により充実（例：海外バイヤーを招いた商談会等）を図っている。なお、メニュー紹介に当たっては、国県・支援機関の施策を市職員が収集・分析する必要があり困難も伴うが、国との人事交流（経済産業省等に市職員を派遣し終了後に担当課に配属。また経済産業省等から国職員の派遣を受け担当課に配置。）で得た知見や人間関係が情報収集に役立っており、効果的な支援につながっている。

Ⅱ 富山県 射水市役所

(i) 射水市の概要

① 市制施行	平成 17 年 11 月 1 日
② 人 口	93,343 人 世帯数 34,768 世帯 (平成 30 年 4 月 1 日現在)
③ 面 積	109.43 km ²
④ 産業別人口比率	第 1 次 : 2.4% 第 2 次 : 31.8% 第 3 次 : 64.5%
⑤ 議 員 数	22 人
⑥ 職員定数	980 人 (うち議会事務局 8 人、現員数 6 人) ※ 市民病院職員 220 人を含む。
⑦ 財 政	一般会計 38,600,000 千円 歳入内訳 市税 35% 地方交付税 22.1% 県国支出金 15.7% 市債 13.6% 特別会計予算 (3 会計) 19,260,454 千円 企業会計 (2 会計) 15,447,468 千円 財政力指数 0.64 実質公債費比率 10.7 経常収支比率 88.2

○ 地勢

射水市 (いみずし) は富山県のほぼ中央に位置し、神通川と庄川の間広がる射水平野に市域の大部分 (南部を除く) が収まっている。富山県の 2 大都市である富山市、高岡市と東西を隣接しており、半径 7km のコンパクトな圏内に社会基盤が集中している。

北陸新幹線 (市内に駅はなし) と並行在来線のあいの風とやま鉄道線、北陸自動車道が市を東西に縦断するほか、海沿いの新湊地区には路面電車の万葉線が乗り入れている。

○ 沿革

射水とは、「出ずる水の地」の意であり、万葉集において「射水郡」という地名が初めて登場する。平成 17 年 11 月、歴史的経緯から関係が深く、一部事務組合を結成するなど行政的にもつながりのあった、新湊市、小杉町、大門町、大島町、下村の 1 市 3 町 1 村が合併し、新市「射水市」が誕生した。

市内経済の中心を担う新湊地区には、貨物取扱量が順調に増加している富山新港と、アルミ産業などの工業団地が立地するほか、白エビ、ベニズワイガニなどの海の幸が水揚げされ、昼間行われるセリを目当てに多くの観光客が集っている。

(ii) いみずサクラマスの陸上養殖事業について

■ 説明 産業経済部 農林水産課

1 事業開始の経緯

サクラマスを使用した「ますの寿し」は富山県の名産であり、駅弁等で高い人気を有するが、天然サクラマスの水揚げはごくわずかで、現在では、安定的かつ安価に調達できる輸入養殖のマスに原料を依存している。

しかしながら、国産サクラマスを使用した「本物」の「ますの寿し」を求める声は大きく、潜在的に大きな需要があった。そこで、経営安定化の方策を模索していた堀岡養殖漁業協同組合は、サクラマスの陸上養殖に活路を見出すべく、射水市や市内の大門漁業協同組合等と共同で本事業に乗り出した。

2 サクラマス陸上養殖の方法

サクラマスはヤマメが降海したもので、養殖にあたっては、川沿いの大門漁業協同組合が淡水で養殖したヤマメを、堀岡養殖漁業協同組合が海水で養殖し、サクラマスとして出荷している。採卵から出荷まで約2年を要する（淡水養殖に1年、海水養殖1年かかる）。

養殖実現にあたり最大の難関は、サクラマスが生存可能な低水温を保つことであった。この問題については、淡水養殖には井戸水を、海水養殖では深さ100メートルからくみ上げた深層水を使用し、生育可能な水温を保つ工夫をしている。

また、陸上養殖には水槽等の設備が必要となるが、両漁協は以前から陸上水槽等を有しており（大門漁業協同組合はアユ養殖用、堀岡養殖漁業協同組合はヒラメ、トラフグ用）、これを可能な限り転用している。

3 事業の成果と課題

現在、年7,000匹のサクラマスを出荷している。業者からの需要は大きく、市場でも高値がつくなど一定の成果が出ている。

一方で、養殖魚の売上で生産コストを賄うには至っておらず、補助金で不足分を補う実質赤字の状態にある。幸い、需要が供給を大きく上回ることから、増産できれば黒字転換可能と見込まれるが、実現には以下2つの課題がある。

(1) 年間を通じサクラマスを出荷することが困難である

海水養殖で使用する深層水については、夏季に水温が生存可能なライン（18℃）を超えるため、通年での出荷ができない（淡水については、1年を通じ低水温（14℃）が安定している）。

(2) 深層水の供給能力が限界に達し、生産尾数を増やせない

陸上で養殖可能な尾数は水槽の数やくみ上げ可能な水量に制約される。現在、水槽と井戸水（淡水）の供給量には余裕があるが、深層水（海水）の取水能力が限界に達している。抜本的な対策（取水装置増設）には多額の資金（約10億円）を要し、現時点では困難である。

4 今後の展望

本事業の黒字化には増産が不可欠であり、陸上養殖に加え海面養殖も行うことで実現しようとしている。しかしながら、富山湾は冬の高波等の悪条件もあり、海を利用した養殖の実現、及び補助金に依存しない自走化にはなお多くの課題がある。

5 具体的な事業内容

(1) 陸上養殖の生産サイクル

① 1年目（淡水でヤマメを養殖）

10月	採卵
11月	孵化
11月～翌年9月	淡水で養殖
10月	海水養殖へ移行

② 2年目（海水でサクラマスを養殖）

10月	海水で養殖開始
10月～翌年4月	海水で養殖
4月～6月	出荷

(2) JR西日本との連携

JR西日本から打診を受け、平成29年に協定（「サクラマスの陸上養殖における連携に関する協定」）を締結。JR西日本は、本養殖サクラマスを「べっ嬢サクラマスうらら」としてブランド化し、ニーズ把握などの市場調査と販路拡大への支援を行っている。

(3) 射水サクラマス市場化推進協議会

サクラマス養殖に関係する事業者（堀岡養殖漁業協同組合と大門漁業協同組合）及び有識者（地元の産学官金メンバー）で構成。市が事務局を務め、以下の活動を行っている。

① 販路拡大、市場拡大

② イメージアップ戦略

③ テストマーケティング

④ 観光タイアップ

⑤ 機能向上（設備向上の工事）

⑥ 関連事業の資質向上（マス寿しに使用する熊笹、専用米など）

⑦ 海面蓄養試験（海面養殖に向けた実験）

(4) 海面養殖の模索

途中まで陸上養殖したサクラマスを海で養殖することで、増産と黒字化を成し遂げようとしている（多めにサクラマスを育てておき、魚体が大きくなり水槽が過密になる前に、余剰分を海に移し替え育てる計画である）。

なお、海上養殖については、海での漁業権を持つ新湊漁業協同組合（同市内に所在）に業務を委託し、堀岡養殖漁業協同組合はそこに養殖魚を卸す形態をとるとのこと。

(5) 売上と補助金

サクラマスの売上は概算で 1,400 万円／年である（1 匹 2,000 円×7,000 匹）。赤字分の補てんや設備投資費等には総務省の地方創生交付金を活用している（年 5,000 万円）

(6) 近畿大学水産研究所の支援

堀岡養殖漁業協同組合の隣地には、近畿大学水産研究所の富山実験場が隣接しており、各種技術指導を仰いでいる。

6 堀岡養殖漁業協同組合

射水市役所を訪れた翌日、堀岡養殖漁業協同組合を訪れ、養殖場を視察し、前日説明を受けた内容について現地で確認した。



7 質疑応答

Q 出荷の時期や数量はどのようになっているのか。

A 通年出荷が目標だが、夏季に海水温が生育可能なラインを超えるため、現状では3月から6月までに出荷を終える必要がある（淡水については、1年を通じ温度が14℃で一定のため、問題はない）。

また、出荷数量については、今年度が7,000匹（実績値）、来年度が12,000匹（計画値）である。

Q JR西日本との連携協定について、具体的な内容を伺いたい。

A JR西日本は、市役所にはない強力な営業力を生かし、商品PRと販路開拓（首都圏と関西圏中心）を担当している。販路開拓については、主に飲食店向けに期間限定の品として提案している（生産数が消費者に直接販売可能な量に達していないため）。なお、今年度の実績としては、魚の大きさが飲食店の要求水準に満たないものが多く、JR西日本を通じた販売が伸び悩んだ。

Q サクラマスが生産額はどれほどか。

A 概算となるが、1匹2,000円×7,000匹=1,400万円となる。

Q サクラマスの陸上養殖が始まった経緯、事業の財源について伺いたい。

A 経営安定化の方策を模索していた堀岡養殖漁業協同組合が、潜在的に需要があると見込まれたサクラマスに着目し養殖が開始。当初は長野県から稚魚を購入していたが、現在は大門漁業協同組合から調達している。

財源については、総務省の地方創生交付金を利用している。交付期間は平成30年度まで3カ年で、金額は1年あたり約5,000万円（補助率50%、残りは市の一般会計から支出）。残念ながら、堀岡養殖漁業協同組合の自立化には至っておらず、31年度以降の補助金を探している。

Q 学校、教育委員会との連携はあるのか。

A 単に商売目的に留まらず、教育への活用も重要と考えており、教育委員会の協力も頂いている。

具体的には、大門小学校が淡水で飼育した稚魚を、堀岡小学校が海水で飼育する命のリレー（最終的には食べるかどうか決め、食べる場合は、堀岡養殖漁業協同組合の養殖魚を給食に出す）や、地元高校の調理科の実習で食材として使用する等の取組をしている。

Q 大船渡市では漁協組合員の高齢化が問題となっているが、大門・堀岡両漁協の年齢構成、あとは実際に養殖を行う担当者数について伺いたい。

A 大門漁業協同組合については、組合員の年齢は高く、おおよそ平均60歳程度と思われる。また、本業は鮎の中間育成であるので、サクラマス稚魚（ヤマメ）の養殖については、兼

務の担当者1人が毎日の餌やりなどを行い、人手を要する時は、臨時に増員している。

一方、堀岡漁業協同組合は、サクラマスの陸上養殖に特化した組織で、現在は7人体制（事務職員含む）である。平均年齢は40歳位で、今年3月に高校を卒業した者も在籍している。今後も新規学卒者を採用予定と伺っている。

Q サクラマスは降海型のヤマメであるが、購入したヤマメがすべて銀毛化（海水適応能力を獲得）する理由を伺いたい。

また、サクラマス養殖事業の収支について伺いたい。

A 銀毛化する理由は不明である。

採算については、若干赤字と聞いている。増産できれば黒字転換可能な見込みで、海での養殖も組み合わせることで達成を狙っている。なお、その費用は、地方創生推進交付金から賄う予定で、新湊漁業協同組合に業務を委託し、堀岡養殖漁業協同組合は途中まで育てた稚魚を提供する予定である（堀岡養殖漁業協同組合は陸上養殖専門の組合のため）。

Q 増肉係数（1キロの餌で何キロ魚肉が増えるか）について聞きたい。

A 1.4（飼料効率71%）である。



Ⅲ 富山県 南砺市役所

(i) 南砺市の概要

① 市制施行	平成 16 年 11 月 1 日
② 人 口	51,485 人 世帯数 17,739 世帯 (平成 30 年 4 月 1 日現在)
③ 面 積	668.64 km ²
④ 産業別人口比率	第 1 次 : 7.0% 第 2 次 : 37.2% 第 3 次 : 55.8%
⑤ 議 員 数	20 人
⑥ 職員定数	1,070 人 (うち議会事務局 6 人、現員数 6 人) ※ 病院事業会計に属する職員 430 人を含む。
⑦ 財 政	一般会計 30,980,000 千円 歳入内訳 市税 21.3% 地方交付税 42.8% 県国支出金 12.8% 市債 10.6% 特別会計予算 (7 会計) 7,764,600 千円 企業会計 (2 会計) 14,885,695 千円 財政力指数 0.36 実質公債費比率 3.9 経常収支比率 87.9

○ 地勢

南砺市 (なんとし) は富山県の南西部に位置しており、岐阜県、石川県と接している。市北部の平野には、水田地帯の中に散居村 (広大な耕地の中に民家が点在する集落形態) の美しい景観が広がり、南部には 1,000~2,000 メートル級の山岳が連なるほか、ユネスコの世界文化遺産「五箇山の合掌造り集落」も所在し充実した観光資源を有している。

市を南北に縦断する東海北陸自動車道が平成 20 年に開通したことで中京圏へのアクセスが向上したほか、J R 城端線が富山県第 2 の都市である高岡市まで通じている。

○ 沿革

現在の南砺市は、平成 16 年 11 月に 8 町村 (城端町、平村、上平村、利賀村、井波町、井口村、福野町、福光町) が合併し誕生した。このうち、旧井波町や旧城端町は門前町として、また旧福野町と旧福光町は市場町として栄えた歴史がある。

北部の平野では製造業が盛んなほか、山間部では世界遺産五箇山に代表される観光業に就業する割合が高くなっている。

(ii) 定住支援に雇用支援等各般の施策を連動させる取組について

- 説明 南砺市議会 民生病院常任委員長 水口 秀治 氏
市民協働部 南砺で暮らしません課

1 本取組を始めた経緯

現在南砺市では約 700 人/年のペースで人口が減少しており、平成 22 年時点で約 54,000 人の人口が、平成 52 年には約 32,000 人まで漸減するとされる（日本創成会議の試算）。平成 20 年に就任した田中幹夫市長はこの状況に強い危機感を持ち、移住増による人口減の緩和を図るため、移住施策に相乗効果が見込める関連施策（雇用支援ほか）を連動させ、事業成果を高める取組を始めた。加えて、婚活支援にも力を入れており、移住施策と婚活支援の両輪で人口減少の抑止を図ることが南砺市の戦略の骨子となっている。

なお、両事業は市役所の「南砺で暮らしません課」が一括して所掌し、市職員 12 人が関連する取組をワンストップ体制で推進している。

2 定住支援の基本的な考え方と事業成果について

(1) 基本的な考え方

移住希望者が夢を実現するには、①住まいや就職先の確保、②地域コミュニティとの関係づくり、③子育て・教育の問題などの課題を乗り越える必要があり、移住増を図るには、これらの障壁を乗り越えるサポートが必要と南砺市は考え、仕事や住まいを斡旋し、地域コミュニティとの関係構築や子育て、助成制度等の相談に市職員が応じる体制を構築した。

なお、住宅の紹介にあたっては、空き家バンクを活用しており、登録物件を増やすため、空き家実態調査等により空き家の掘り起しを図ってきた。

(2) 事業成果

上述の取組の結果、『2017 年度版第 5 回日本「住みたい田舎」ベストランキング』（宝島社発行の「田舎暮らしの本 2017 年 2 月号」の記事）で全国 3 位となり、半年で 114 人の移住（同紙同記事より）に結びつくなど高い成果を上げることができた。

ただし、制度を運用した結果、仕事の斡旋依頼は低調で、移住者が重視したのは、「イメージに合う住まい」や「地域コミュニティとの関係構築」であった。実際に南砺市に来た移住者は、デスクワークが中心の都会的な人生に疑問を抱いた人たちであり、仕事は後で考えるのが一般的なパターンとのことである。多くの場合、関係を築いた地元住民の紹介や斡旋で仕事を見つけている（スキー場で働く、森林組合に勤務、お店を開店など）。

3 婚活支援の成果

移住事業で高い成果を得ていることはすでに述べたとおりだが、婚活事業についても、取組が開始した平成 23 年度以降、計 106 組の成婚カップル（市内在住かつ南砺市の取組で結婚に至ったもののみをカウント）が誕生した。

4 両事業に共通する成功の要因

移住定住・婚活の両事業に共通する成功要因として、市直営による事業運営を基本とし、これに民間協力者の全面的なサポートを得て事業を推進できたことが挙げられ、具体的な効果等は以下のとおりである。

(1) 市直営による事業運営

① 徹底的な事業の実施や諸施策の有機的な連動が容易になる

市が直営で事業を実施することで、徹底的な事業の実施、各種施策の有機的な連動が容易となり、事業効果を高めている。

○ 徹底的な事業実施

例えば婚活事業では、単に男女が出会う場（婚活パーティー等）を供するのみでは、効果が見込めないと判断し、徹底的に事業に関与している。

具体的には参加希望者に事前面談を実施し、真剣さが不足していると市が判断した場合、改善のため指導も行っている。また参加者には人間磨き講座（身だしなみやしゃべり方、結婚に向けた心構え等を学ぶもの）を受講してもらい、結婚相手にふさわしい資質を身に付けてもらうことで成婚に結び付けている。

○ 諸施策の有機的な連動による事業効果の拡大

先述のとおり、移住定住の関連事業として、南砺市では市議会と市当局が協力し、空き家バンク・空き家対策に力を入れている。具体的には、市議会が「南砺市空き家等の適正管理に関する条例」を制定し、市当局も「空き家等対策計画」にもとづいて、空き家の現状把握、空き家バンクの登録促進に取り組んでいる。こうして掘り起こした空き家を移住希望者に紹介することで、空き家問題の解決と移住増の2つ目標を同時に達成している。

また、婚活支援についても育児・子育て施策との連携を研究中とのことで、市直営の体制が関連する施策・事業の連動を容易にし、事業効果の増幅が図られている。

② 希望者が安心して事業を利用できる

結婚や移住定住事業の実施に当たっては、重要な個人情報を取り扱うことが多々ある。信頼のおける公的機関が直接行う活動であるからこそ、利用者は安心して事業に参加したいと考えるのであり、利用率の向上につながっている。

③ 経験やノウハウが蓄積され事業改善を図りやすい

婚活支援については、当初は、成果が伸び悩んでいたが、職員が失敗から教訓を得てノウハウが蓄積されることで、徐々に結果が出るようになった。外部団体に業務委託する形式では、受託者が変更となることもありえ、最悪の場合、それまでの蓄積が無に帰すこともある。

(2) 民間協力者の力

婚活事業では、婚活応援団なんとおせっ会さん（婚活支援を利用する男女から相談を受け、写真お見合い会をセットする等の活動をする民間有志の方々）が大きな役割を果たしており、利用者が結婚でき、幸せな家庭を築けるようにとの思いから全面的なサポートを頂いているとのことである。

また、移住定住と関連する空き家対策についても、空き家地域サポーター制度を平成 29 年度に立ち上げている。これは、移住希望者から暮らしません課に寄せられた希望をもとに、地域の空き家サポーター（34 人）に情報収集をお願いし、該当する物件があった場合、所有者への依頼や仲介を依頼するものである。

5 今後の課題

他自治体と比較し南砺市が高い成果を上げていることは事実である。しかしながら、人口減少の規模（年 700 人）と比較した場合、事業成果（例えば婚活支援による成婚は年 10 人程度）が有意にその進行を抑制しているとは言い難い状況にある。

6 両事業の具体的な内容

(1) 移住・定住支援

① 積極的な情報発信による潜在的なニーズの掘り起こし

○ ホームページによる情報発信

移住に向けた流れや、相談方法、体験ツアー、支援制度など必要な情報をわかりやすく掲載している。各種申込み（ツアー参加など）もホームページ上から行なえる。

○ 移住セミナー・フェアへの出展（年 9 回）

② 移住体験事業の実施と相談

○ なんと・わがまま移住体験ツアー

申込みがあった場合、移住コーディネーターが先方の希望に応じ市の案内や農業体験のセッティングなどをしてくれる。随時実施しており、双方の都合が合致する日取りを相談して決める。先に述べた住まいや仕事の斡旋、各種相談対応は本ツアーの中で行われる。また、ホームページからも申し込みを受け付けている。

○ 1 日 1,000 円で利用できる移住体験ハウス

③ 移住に向けた各種支援制度

○ 南砺市定住奨励金

・ 転入奨励金

定住を目的とし市内に宅地と住宅を取得した市外居住者が対象。新築の場合 100 万円、中古の場合 60 万円を助成。家族があれば、1 人につき 5 万円を加算する。

・ 持ち家奨励金

新たな用地に住宅を取得し居住を始めた市内居住者が対象で、新築の場合 30 万円、中古の場合 10 万円を支給。家族加算はない。

※ 市指定山間過疎地域に居住する場合、転入・持ち家とも支給額が最大 2 倍になる。

○ 南砺市民間賃貸住宅居住補助金

市内アパートに入居した転入世帯、新婚世帯などに家賃を補助するもの。最大で月額 2 万円が 3 年間支給される。

※ 市指定山間過疎地域に居住する場合、支給額が最大 2 倍になる。

○ 南砺市三世代同居等補助制度

○ 南砺市定住促進雇用対策補助金

④ その他関連事業

○ 空き家等対策計画の策定

空き家概況調査（自治会長へ実態調査を依頼）と個別アンケート（所有者への意向調査）を経て、空き家件数（1,035 件）を確定させ、空き家等対策計画へ反映させた。

○ 南砺市空き家地域サポーター制度

空き家の掘り起しと移住者への紹介のため、移住希望者から暮らしません課に寄せられた希望をもとに、地域の空き家サポーター（34 人）に情報収集をお願いし、条件に該当する物件があった場合、所有者への依頼や仲介を依頼するもの。

○ さすらいワーク in 南砺プロジェクト

○ さすらいソノトチワーク事業

(2) 婚活支援事業（通称 API48）

① 婚活倶楽部なんと

市内の未婚かつ結婚の意欲がある男女が登録でき、視察時点で、男性 263 人、女性 226 人が会員である。婚活イベントの他、セミナー受講による人間磨きを通して、成婚実現に向け奮闘している。

② モテモテなんとお見合い大作戦

市内の男性が、主として県外から来た女性と集団お見合いをするイベント。29 年度は 7 組のカップルが誕生した。

③ 婚活応援団なんとおせっ会さん

民間の有志等で組織され、主に婚活倶楽部なんと会員の成婚に向けたサポートを担当している。現在、約 20 人の方が定期的に活動しており、会員からの各種相談に親身に対応するほか、写真お見合い会を累計 23 回セッティングした（のべ約 1,000 人が参加、お見合いを 300 組設定）。市長や市議会議員もおせっ会さんになっている。

④ なんと婚活応援大使

⑤ 出会いイベント補助金の交付

⑥ 成婚者祝い金の交付

⑦ 結婚活動地域サポート事業

7 両事業を遂行する南砺市の体制と予算額、財源

(1) 南砺で暮らしません課の構成

南砺で暮らしません課は課長と以下の 4 係（11 人）で構成される（人員数は、臨時・非常勤職員を含み、兼務による延べ人数でなく、実人数である）。

① 定住空き家対策係（3 人） **② 婚活支援係（2 人）**

③ 協働のまちづくり係（4 人） **④ 広報係（2 人）**

婚活支援・定住移住を担うのは、「定住空き家対策係」と「婚活支援係」である。「協働のまちづくり係」は地縁団体やコミュニティーセンターに関する事項等を担当し、「広報係」は市役所全体の広報（市広報誌の発行、市ホームページ全体の運用等）を担う。

(2) 両事業の予算規模と財源

南砺で暮らしません課が所管する予算は、総額で約3億1,000万円。うち婚活関係が900万円、移住定住及び空き家対策が1億8,000万円ほどで、残りが「協働のまちづくり係」、「広報係」の分である。他自治体では複数の部署に分かれる諸事業・補助金を、一括して所掌する関係で見かけ上予算額が増している面もある。

財源としては、過疎債（ソフト事業）の基金や、地方創生交付金も活用している。単費で支出する分もある。

8 質疑応答

Q 移住に当たって、仕事の確保は非常に重要な問題と思う。移住した方々が選択する職業の傾向や、どのように就職先確保を支援しているのか。

A 当市の場合、移住者が最も重視するのは「住まい」、次に「地域コミュニティとの関係構築」である。移住とは、ライフスタイルを変えることと定義される。要するに満員電車で通勤し、デスクワークをする生活に疑問を持った方々が、別の生き方に憧れて移住する。仕事については移住後に考えるという方が多い。多くの場合、当課経由ではなく、地元住民の紹介や斡旋で仕事を見つける（スキー場で働く、森林組合に勤務、お店を開店など）。

Q 移住した結果、イメージと現実のズレ等が原因で帰った事例はあるのか。

A 具体的な事例は把握していないが、当然あり得ると思う。ただ、そのようなミスマッチを極力なくすため、体験ツアーと移住相談を通じ、相手方のニーズの把握とマッチングに努めるとともに、地域を回り、移住を受け入れる意義等について周知に努めている。

Q 直営での事業実施により成果を上げているとのことだが、直営での事業実施は市長の方針によるのか、また、直営のメリットを具体的に伺いたい。

A 市長は婚活と移住定住促進の必要性を強く訴えており、市長の後押しと議会の理解のもと、職員も目標達成に集中できる環境が整っている。

直営で事業を行う利点は、利用者との信頼関係を築きやすいこと。例えば、市内の男性と県外の女性の集団お見合いイベント(モテモテ南砺お見合い大作戦)では、市職員が県外の説明会場へ出向き、参加する女性に当日の流れ等を直接説明している。仮に電話連絡のみ、あるいは委託業者による説明では、安心して利用して頂くのは難しいと考える。

と、今でこそ高説を述べているが、最初は様々な失敗を経験した。例えば婚活事業では、なかなか参加者が集まらず、個人情報民間協力者(婚活応援団なんとおせっ会さん)に開示する範囲、方法、期間も試行錯誤の連続だった。失敗に学び改善を続けた結果、今日の成果に結実したと考える。

Q 未婚率上昇は女性の経済的自立(男女の賃金格差縮小)により結婚の必要性が薄れたためとの指摘もある。このような状況下で成婚数を増やすため何が必要か見解を伺いたい。

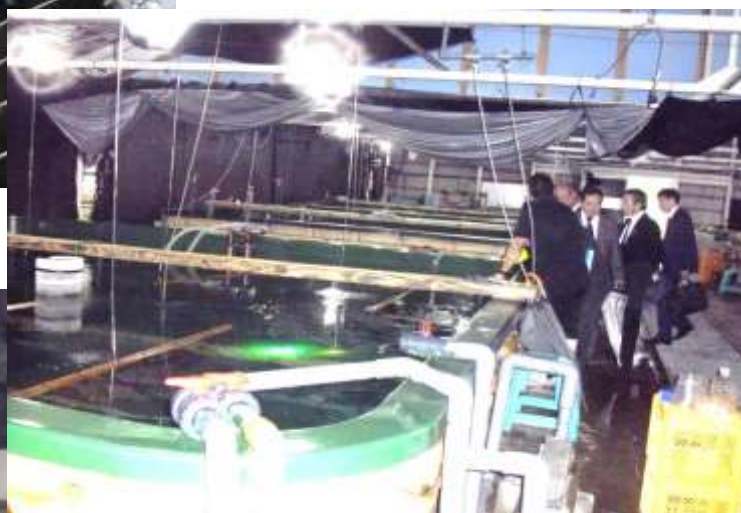
- A** イベントを増やせば良いというものではなく、セミナーによる人間磨きが重要である。また、おせっかいさんの中には、結婚後のフォローまでしてくださる方もおり、これらを通して、参加者は結婚の意義について理解を深めている。
- Q** 周囲の人（親など）から促され、婚活事業に申し込む事例も想定されるが、どのように対応されているのか。
- A** 婚活事業の利用にあたっては、利用者本人が直接申し込む必要がある。また、申込みの際は必ず面談を実施している。中途半端な動機では結果に結びつかないため、必要に応じ指導を行い意識改革を図っている。
- Q** 中古住宅に住む場合、水回り（和式便所）が最大の問題となるが、どのような対応をされているのか。
- A** 南砺市定住奨励金という制度があり、市外から市内の空き家に転居する場合、60万円の補助を受けられるので、これを利用して頂くことになる。
- Q** 両事業の予算規模と財源について、教えて頂きたい。
- A** 南砺で暮らしません課が所管する予算は、総額で約3億1,000万円。うち婚活関係が900万円、移住定住及び空き家対策で1億8,000万円ほどである。他自治体では複数の部署に分かれる諸事業・補助金を、一括して所掌する関係で見かけ上予算額が増している面もある。財源としては、過疎債（ソフト事業）の基金を組んだり、地方創生交付金も活用している。単費で支出する分もある。
- Q** 婚活支援、移住定住に関する貴市の取組で、課題と捉えていることがあれば伺いたい。
- A** 他自治体と比較し南砺市は高い成果（累計106組成婚）を上げているが、解決すべき課題の大きさ（人口減少700人/年、市内の未婚の男女約4,000人）を考えると、人口減少の進行を有意に抑制しているとは言い難い状況にある。



IV 近畿大学水産研究所 富山実験場

(i) 養殖研究・事業化の取組について

近畿大学水産研究所富山実験場では水深 100mからくみ上げた深層水を用い、各種魚種の養殖技術開発と市場化に向けた研究を行っている。深海魚であるノドグロなどの飼育も研究中で、最先端の技術や動向に理解を深めることができた。



V 富山県 高岡市役所

(i) 高岡市の概要

① 市制施行	平成 17 年 11 月 1 日（旧高岡市 明治 22 年 4 月 1 日）
② 人 口	172,542 人 世帯数 68,342 世帯（平成 30 年 3 月 31 日現在）
③ 面 積	209.57 km ²
④ 産業別人口比率	第 1 次：2.2% 第 2 次：32.7% 第 3 次：63.5%
⑤ 議 員 数	27 人
⑥ 職員定数	1,910 人（うち議会事務局 11 人、現員数 11 人） ※ 高岡市民病院会計に属する職員 499 人を含む。
⑦ 財 政	一般会計 67,723,528 千円 歳入内訳 市税 37.2% 地方交付税 13.4% 県国支出金 19.7% 市債 9.3% 特別会計予算（6 会計）38,621,204 千円 企業会計（4 会計）27,363,099 千円 財政力指数 0.75 実質公債費比率 15.7 経常収支比率 88.5

○ 地勢

高岡市（たかおかし）は富山県西部に位置し、6 市町村と境を接している。市西部には 150～300m 程度の丘陵が連なり、市中心部は射水平野の中にある。庄川、小矢部川など大小十数の河川が市内を流れている。

交通については、南北方向の東海北陸自動車道と能越自動車道に加え、東西方向の軸として北陸新幹線が開業し、市内には新高岡駅がある。

○ 沿革

高岡市は、富山県第 2 の都市であり、平成 17 年 11 月に旧高岡市と福岡町が合併し誕生した。江戸時代の慶長 14 年に加賀前田家 2 代目藩主前田利長により城下町として開発され、一国一城令で高岡城が廃城となったのちも商業都市として発展し、現在に続いている。

伝統工芸（高岡漆器や銅器）のほか、アルミ、化学、薬品、紙等の近代工業が盛んであり、現在では、伝統の技術を生かしつつ新たな発想やデザインを取り入れた製品も生まれている。

(i) 高岡市新産業創造プラットフォームについて

■ 説明 産業振興部 産業企画課

1 事業開始の経緯

高岡市では、高岡銅器に代表される伝統工芸やアルミニウム工業が発展しており、また、これを支える基盤として、産業支援・教育機関(県産業技術研究開発センターや県ものづくり研究開発センター、富山大学芸術文化学部、高岡工芸高等学校など)が集積する強みを有していた。

一方で、産業構造(分業による生産体制等)に起因する市場開拓力やイノベーション力の低さが課題となっており、平成21年に就任した高橋正樹市長は、高岡商工会議所に加え、地元金融機関や各種専門機関(中小企業基盤整備機構、日本貿易振興機構など)で構成され、様々な企業ニーズ(創業から研究開発、製品化、販路拡大)をワンストップで支援することを目的に、平成22年度に本プラットフォームを立ち上げた。

2 プラットフォームの本質

市単独で可能な取組には限界(人員、資金、専門知識等)があり、周囲を巻き込まなければ大事を成せないとの状況分析に基づき、高岡市は各種支援機関と覚書を結び、本プラットフォームに加入してもらっている。これにより、市職員が相手機関を訪問し、情報や協力を仰ぎやすい環境を整えており、単独では難しい支援(例:海外バイヤーとの商談会等)が可能となった。

3 本プラットフォームにおける高岡市の役割

高岡市はプラットフォームの総合窓口(担当部署:産業企画課)を担い、同課の担当職員(7人)は、国や県、支援機関の施策を収集・分析し、積極的な企業訪問(年のべ451社)により課題把握と支援メニューの紹介を自ら行い、支援が決定した企業へ個別支援を展開する。メニューには国・県・支援機関が行うものと市が実施する事業があるが、市事業についてもプラットフォーム構成機関の協力を得て充実(例:海外バイヤーを招いた商談会等)を図っている。

国県等の動向や新たな施策の把握には困難を伴うが、国との人事交流(経済産業省等に市職員を派遣し終了後に産業企画課に配属。また経済産業省等から国職員の派遣を受け産業企画課に配置。)で得た知識や人間関係により、必要な情報を収集することができ、効果的な支援メニューの提示につながっているとのことである。

(1) 国や県、支援機関の施策を収集・分析

(2) 企業訪問等による課題やシーズの把握と支援メニューの提示

① アドバイザーの派遣 ② 施策・制度の紹介 ③ 大学・企業の紹介

(3) 支援機関等の紹介

① 支援メニュー取扱機関の紹介 ② 支援方法の調整 ③ 支援チームの編成

(4) 個別支援

① アドバイザー派遣 ② 申請書等作成支援 ③ マッチング支援

(5) フォローアップ

① 進捗状況把握 ② 次の展開への支援

4 高岡市が実施する支援メニュー（補助事業）

以下の事業を行っている。プラットフォーム構成団体と共同で行うものもあり、本補助事業を通じ、業態転換等を果たした事例もあるとのことである（例えば商品の製造と卸の会社から企画販売に軸足を移した例、仏具製造技術を生かしくラフト制作を始めた例など）。

(1) 戦略的販路開拓支援事業補助金

見本市等への出展に係る補助の他、近年では、ジェトロ富山と連携した事業を実施している。例えば、海外バイヤーとの商談会（海外バイヤー招へい個別商談会）では、平成24年度から累計で、成約21件・成約見込み7件・商談継続3件・代理店契約4件/商談209件の成果を上げている。

また、今年度から、海外バイヤーを同市に招き、個々の事業所を訪れ実際の製造工程を見学したうえで商談する取組（海外バイヤー招聘商談会 in 高岡）を実施した。

他にも、各種研修会（貿易実務講座、海外への販路拡大のセミナー）を実施している。

(2) 新技術・新商品開発等事業支援補助金

50万円を上限に開発費の補助を行うもので平成22年から29年の間に43件が採択された。29年度は無添加・無加糖・無加塩で6か月以上保存可能な甘酒など3件が採択された。

(3) 地域資源活用事業支援補助金

前身の農商工連携活用補助を拡充したもので、平成23年度から29年度まで26件が採択された。補助の上限額は50万円で、具体例としては真鍮と木材を組み合わせたぐい飲みやハウレンソウ・人参をスープに使った色鮮やかなラーメン、担担麺などが開発された。

(4) 創業者支援事業補助金

(5) 成長産業分野人材育成事業

5 プラットフォームの構成団体

高岡市役所産業企画課は、以下の機関と情報交換・役割分担しながら連携して活動を展開している。連携実現にあたっては、地道なコミュニケーションの積み重ねが重要とのこと、提携する相手方が増加するにつれ困難が増している。

(1) 従来より連携のあった組織

① 高岡市商工会議所 ② 高岡市商工会 ③ 高岡市産業振興部 ④ 業界団体

(2) 新たに連携を始めた・強化した組織

① 日本貿易振興機構(ジェトロ) ② 中小企業基盤整備機構 ③ 国・県等行政機関
④ 大学等研究機関 ⑤ 産業支援機関 ⑥ 研究機関 ⑦ 市内の金融機関

6 今後の課題

今後は新規の創業や、後継者がいない事業所での継承支援を強化する方針である。

なお、在籍年数の長い職員が人事異動で去ったのち、現行の活動内容や成果を維持し得るかが最も懸念されるところで、企業を訪問した際の記録を残す等の対策を始めている。

7 質疑応答

Q 市職員が年451社の企業訪問とのことだが、担当者数や平均在任年数について伺いたい。あわせて商工会議所との役割分担についても伺いたい。

A 産業企画課には、①総務・金融係、②新産業創出支援係、③企業立地推進係があり、うち企業訪問を担当するのは主に②と③で、実働人員は7人である。

専門職員は配置されておらず、課員全員が人事異動の対象となる。移動までの平均年数は3年程度で、高岡市役所の他部署と同程度。ただし長期在籍中の職員も現時点では複数いる（最長は6年目）。

商工会議所とは役割分担をしており、例えばものづくり補助金については、商工会議所が受付の窓口となった。

Q 平均3年程度の在籍期間では、企業との関係構築は難しいと思うが、企業や担当職員はどのように受け止めているか。あるいは、異動後まもない人でも信頼を勝ち得る取組（引継の充実等）があるのか、差しさわりのない範囲で具体的に伺いたい。

A 業務遂行に当たっては、企業関係者との面識、信頼関係が必要となる部分も多く、異動までの期間が短いと厳しい面もある。

しかし、長期在籍は企業との関係構築や経験の蓄積が望める反面、新たな発想が生まれにくくなるデメリットもあり、ある程度の期間職員を在籍させることで、継続による安定性と異動が生む新たな視点をバランス良く活かすことが望ましいと考える。当課の現状を話すと、長期在任の職員（複数在籍）が、新たに配属された職員を企業に紹介することで、円滑に業務を遂行できている。

ただし、3年程度という短い在籍期間を考えると、経験のある職員が全員異動する事態も考えられる。備えとしては、各企業への訪問記録を取ることで、後任者が必要な情報を得られるよう努めている。

Q 平成22年に本事業が始まった経緯について確認したい。

A 企業訪問など小規模ながらあった取組を、平成21年の高橋市長就任を機に拡大発展させたものである。

最大の変更点は、以前より交流のある市内の組織（高岡商工会議所と高岡商工会）に加え、中小企業基盤整備機構、日本貿易振興機構（ジェトロ）等の専門機関と覚書を締結し新産業創造プラットフォームに参加頂いたこと。これにより、気兼ねせず相手方を訪問し情報交換できる関係を構築し、海外への販路拡大等の具体的な成果に結実した。

Q 国縣市等の補助制度の要件を満たさない、あるいは支給額が必要額に満たない場合、本プラットフォームに参加する市内金融機関から融資を受ける事例はあるのか。

A 具体例は把握していないが、例えば、創業者支援ネットワーク会議には市内の金融機関全て（13機関、支店を有する機関も含む）が参加しており、そのような効果も狙っている。金融機関を巻き込めば大きな金額を動かせ、成功時の効果も高いと思料するところである。

Q 市内に各種産業支援施設（県の専門機関や大学等）が集積する強みを生かしていると拝察したが、大学との連携により、次の時代を開く若い感性を企業支援に生かす事例があれば伺いたい。

A 例えば、富山大学芸術文化学部とは、市の職員が大学で一時限授業をする取組を行っている。

また、同学部には、伝統工芸関係の学科（漆、木材、金属等を扱う）があり、同学部生と伝統産業青年会（市内伝統工芸の若手職人が組織）が共同でのものづくりをする取組（クリエイ党）を進めており、工芸都市高岡クラフトコンペティションにも出展した。市としては応募に係る補助という形で支援している。

Q 平成 22 年就任した高橋市長が本取組を始めた意図について、ご存じであれば伺いたい。

A 本プラットフォーム発足に関わった職員ではないので、推測での話となることをご了承頂きたい。前提として、市単独で可能な取組には、人員、資金等の面で大きな制約がある。となれば、大事を成すには周囲を巻き込んで事を進めるしかない。

これが本プラットフォームの本質であり、様々な協力機関の情報や取組を市に集約することで、企業を成長させることができる、企業から信頼される市役所を目指したと思う。

Q 本取組の今後の方向性について、市長から指示や助言はあるのか。

A 本プラットフォーム発足から 8 年、一定の結果が出たところではあるが、現状に安住せず、挑戦を絶やさぬようにと訓示されている。

これを受け、当初からあった商品開発、販路開拓などの支援に加え、起業・創業・承継への支援を新たに実施しているところである。市長も今後の方向性について考えており、直接指示を受け相談をする機会があるところである。

Q 先ほど市単独での課題解決は困難との話があり、県や国と連携を強化する重要性を再認識したが、実行段階で多くの苦勞を伴うのではないか。

A 情報交換と言えは聞こえはいいが、実態としては地道なコミュニケーションの積み重ねであり、連携する機関数が増えるほど、困難さが増している。

ただ、国、県の動向については、人事交流（経済産業省等に市職員を派遣し、終了後に産業企画課に配属。また経済産業省等から国職員の派遣を受け、産業企画課に配置。）により関係を築くことで、最新の情報を得ており、企業への情報提供に大いに役立っている。

Q 支援が終了した後の企業との関わりやフォローアップについて伺いたい。

A 従来は支援終了に当たり報告書を出してもらい、事業の課題等について、年度の途中で数回の面談を経て作成して頂いていた。

今年度からは、終了後 3 年間報告書を出してもらい、現在の売上や今後の課題について簡易な形式で報告してもらおう。

他には、顔を合わせた際に現状を確認したり、チャレンジ新製品として認定し、市が随意契約をできるようにしている。

Q 海外への販路拡大事業について、ジェトロが果たす役割を具体的に伺いたい。

A 海外のジェトロ事務所が有するバイヤー情報をジェトロ富山に集約し、成約が見込めるバイヤーと富山市内の事業所のマッチングなどを依頼している。

高岡市は、海外から来たバイヤーが市内を回る際の段取り、市内企業との連絡調整などを担当している。海外バイヤー招聘商談会はジェトロ富山と高岡市が事業費を共同で支出しており、市で100万円を支出している。これには、各種研修会（貿易実務講座、販路拡大のセミナー）の費用も含まれる。



以上、平成30年10月10日～12日に実施しました、産業建設常任委員会行政視察の報告書といたします。

平成30年12月

大船渡市議会議長 熊谷昭浩様

産業建設常任委員長 今野善信