

議 長	副 議 長	局 長	次 長	課 長	課長補佐	係 長	係

委員会行政視察調査報告書

令和元年5月20日

三田市議会議長 様

生活地域常任委員会委員長 北本 節代 印

大西 雅子 印

美藤 和広 印

長尾 明憲 印

多宮 健二 印

白井 和弥 印

中田 哲 印

随行者 地域創生部産業戦略室産業政策課課長補佐 下山 一彦 印

随行者 議会事務局議事総務課主任 山崎 みほ 印

本委員会が実施いたしました行政視察の結果を下記のとおり報告します。

- 実施日 令和元年5月8日（水）～9日（木）
- 視察先 5/8 香川県 丸亀市
丸亀市創業支援事業等について
5/9 高知県 南国市
農家レストラン事業について
- 視察先対応者 丸亀市：（議会）内田議長（議会事務局）多田主査
（産業観光課）志村課長、宮地氏
南国市：（議会）岡崎議長
（議会事務局）公文事務局長、門脇係長
（農林水産課）古田課長、清岡係長
（農家レストランまほろば畑）隅田会長
（株式会社南国スタイル）中村代表取締役専務
- 添付資料 （別紙のとおり）
- 調査結果の概要及び所見 （別紙のとおり）

■視察参加議員

◎北本節代 ○大西雅子 美藤和広 長尾明憲 多宮健二 白井和弥 中田哲
事務局随行

産業戦略室 産業政策課 課長補佐 下山一彦
議会事務局 議事総務課 議事係 山崎みほ

■視察日時 : 令和元年 5 月 8 日 (水) 14:00~15:30

■視察事項 : 創業支援等事業計画/産業振興支援補助について

■視察対応者

丸亀市産業観光課 商工労政担当長 志村 芳隆
丸亀市産業観光課 宮地 淳子
丸亀市議会 議長 内田 俊英
丸亀市議会 議会事務局主査 高橋幸見
丸亀市議会 議会事務局主査 多田恵佑

■視察概要および所見

【概要】

1.香川県丸亀市概要

- ・人口 112,833 人 平成 31 年 4 月 1 日現在
- ・面積 111.83 km²
- ・市制施行 明治 32 年 4 月 1 日
- ・議員定数 25 人

2.視察事業概要

●創業支援等事業計画について

- ① 連携窓口 産業観光課において創業希望者等の相談に対応。商工会議所など関係各機関と協力し、情報提供。
- ② 創業塾 (特定創業支援事業) 社会人大学院『丸亀市創生塾新明倫館』において 1 年間のカリキュラム受講⇒創業に必要な知識習得 (経営理念・戦略・事業計画・収支計画・資金調達・返済計画、人材確保・育成、商品開発、販路開拓、販売促進、出店計画。) ⇒卒業生へ特定事業者証明書発行。
- ③ ワンストップ相談窓口 商工会議所における経営指導員への相談。税理士・中小企業診断士などからの指導。

創業時の優遇措置

- ・登録免許税軽減 法人設立登記の際にかかる登録免許税が 1 / 2 に
- ・新創業融資制度 日本政策金融公庫の融資要件を満たすものとして認められる。
- ・貸付利率の引き下げ 日本政策金融公庫新規開業支援資金の貸し付けを受ける際、基準利率より 0.4 % の軽減を受けることができる。
- ・信用保証枠 信用保証協会が行う無担保第三者保証なしの創業関連保証について事業開始 6 か月前から利用対象になる。

- ・国が募集する補助金への申請要件 平成 30 年度地域創造的企業補助金
平成 30 年度小規模事業者持続化補助金

創業メニュー利用者推移	男	女	
平成 27 年	1	0	
平成 28 年	6	1	
平成 29 年	6	4	
平成 30 年	6	5	女性利用者が増加傾向

創業塾受講生・創業件数の推移

	受講生	創業件数
平成 28 年	19	2
平成 29 年	19	2
平成 30 年	16	0

ワンストップ創業相談窓口利用者延べ人数

	男	女	相談回数	
20 代	1	0	1 回	15
30 代	4	5	2 回	1
40 代	8	1	3 回	0
50 代	2	4	4 回	2

⇒男性は 40 歳代、女性は 30 歳代の利用が多く相談回数は 1 回で完結するケースが多く継続支援にはなっていない。
性別・年代に偏りがあり女性・若年層の起業が増えていないという課題。

⇒課題解決のために 創業機運醸成事業

創業支援スタートアップカフェ～『ぶち起業』という働き方～ を試験実施

講師 2 名市内起業家 専門家 1 名中小企業診断士

●産業振興支援補助事業について

補助金メニュー

1. 企業インターンシップ 職業体験・職場実習⇒求職者の職業観向上
2. 職場環境改善 ワークライフバランス改善・ICT システム導入等
3. 人材確保 合同説明会出店・求人サイト掲載・人材紹介サービス・パンフ作成等
4. 奨学金返済支援 従業員の奨学金返済を事業者が支援
5. 人材育成 業務に関連する研修の受講、資格取得の支援
6. 新規事業広告宣伝 新製品 PR や、新規事業販路開拓に要する広告宣伝
7. 展示会・商談会出展 販路開拓を目的とする展示会・商談会への出店支援
8. IT 活用 自社 HP 等の作成変更・インターネットショップの開設
9. 自社 PR ツール作成 ホームページの作成・変更、パンフ作成

10. 経営革新 専門家招聘、学校や企業との連携による研究、事業承継 6次産業化への取組等
11. 特産品開発・改良 地域資源を活用した特産品の開発や改良。
12. デザイン等活用 パッケージデザイン等の開発や改良、自社ブランドの構築
13. 知的財産権取得 特許権・実用新案権・意匠権・商標権の取得にかかる出願
14. 創業 創業後の販路開拓の際に要する広告宣伝

利用状況 1位人材育成 2位 IT 活用 3位新規事業広告宣伝費 で全体の約半数を占める。

利用業種 1位卸売・小売業 2位その他サービス業 3位建設業・サービス業

利用者へのフォローアップ

補助金利用事業者からニーズ調査項目の同回答企業をピックアップ

その他注目企業、先進的企業へ訪問調査を行う。(地銀出身専門員による聞き取り)

1. 事業所ニーズ
2. 補助金利用後の調査
3. 企業向け支援策の PR
4. 市や関係団体とマッチング

企業が抱える課題

1位人手不足 2位市場の衰退 3位後継者の問題 4位社員の高齢化 (人への投資が課題として浮き彫りに)

今後の経営戦力

1位現状維持 2位人材確保定着 3位販路拡大 4位営業力強化

市への要望

1位人材確保 2位 IT 化 3位人材育成

質疑応答

Q 起業支援により創業した企業は継続しているか？

A 産業振興補助金を利用される企業が多いので産業振興補助制度のアンケート調査によりフォローアップしている限りにおいては、事業を継続しているところが多い。

Q 創業塾は受講者数の割に、起業者が少ないように思えるが。

A やはり創業へのハードルは簡単ではない。期間もかかる。時間をかけて企業に結び付くケースも潜在的にはある可能性があるが、話を聞いてみただけで終わるといったケースも少なくない。そういった方へのフォローアップは今後の課題の一つである。

Q 起業支援による起業実績の内訳としてどのような業種が多いか。

A サービス業、小売業が多い。

Q スタートアップカフェではどのような相談をされるのか。

A 利用者によって様々。具体的な方向性がすでに定まっておられる方は高度な経営に関する内容に及ぶが、そもそも起業とはという初歩からのお話をする方も多い。そういった場合には、その方の趣味などからぶち企業への道を模索していく。

Q 産業振興補助事業は市の独自財源によるものか。

A そのとおり。議員提案により成立した産業振興に関する条例に基づいて予算化している。

Q 利用条件採択基準は？

A 丸亀市内に本社機能を有する企業で、資本金・売上高等により、業種ごとに規定が設けられている。
また、市税を滞納していないことも要件の一つ。

Q 市税滞納無し要件について、分納は滞納と評価されることはないか。

A お話合いの基、設定した計画により分納いただいている方について滞納と判断することはない。

所見

平成 25 年 6 月に閣議決定された日本再興戦略において、開業率が廃業率を上回る状態にし、開業率・廃業率が米国・英国レベルの 10%（現状 5.6%）になることを目標として設定された。この目標へ向けた取り組みとして全国の他の自治体も試行錯誤を続ける分野である。国全体の労働人口が減少する中で、若年世代は雇用の多い都市部に集中する傾向が年々高まっており、地方においての人手不足は深刻な課題となっている。雇用を確保するために企業を誘致することも重要であるが、起業が盛んに行われれば地域に活力をもたらすことは言うまでもない。その人に応じたチャレンジは、ただ単に雇用を創るという効果以上に人に活力と主体性を与える。そして、地域にある課題の解決手段としても、起業は大きな意味を持つ。少子高齢化やテクノロジーの発達、農業経営の圧迫、担い手不足等、今後、地方が待ち受ける大きな課題を乗り越える為に、時代にあった起業というものは特に隙間の生まれやすい地方で特に重要であり、人の生活に近いサービス業などは競争過多傾向にある都市部よりもむしろニーズ・チャンスがあるように思う。ピンチをチャンスに変えるという精神で起業を盛り上げる雰囲気醸成していかなければならない。

丸亀市が行うスタートアップカフェ事業は、起業する雰囲気からまず始めようとする取り組みであり、実情にあったものであると感じた。強く起業を志す方でない、初期段階にある方のフォローアップは、起業のすそ野の拡大につながり、また、行政でないと思えないポジションでもあると思う。カフェで起業家同士が横のつながりを創ることの重要性や効果も感じた。様々な情報を交換するだけでなく、刺激を与えあって、互いのモチベーションを高め合い、展開によってはそこで事業パートナー、取引先の発掘につながることも起こりうる。産業振興補助金事業については、補助金を出すだけでなく、その後の訪問活動によるフォローアップにより実情をしっかりと調査している点が参加委員から大変評価されていた。また、担当職員の方が、女性の起業家が少ないという課題を挙げられていたが、今後人手の少ない状況を考えれば、子育てがひと段落された女性や、多くの経験や人脈を持つシニアの方の起業も三田市においては必要になるであろう。

■視察参加議員

◎北本節代 ○大西雅子 美藤和広 長尾明憲 多宮健二 白井和弥 中田哲
事務局随行

産業戦略室 産業政策課 課長補佐 下山一彦
議会事務局 議事総務課 議事係 山崎みほ

■視察日時 : 令和元年5月9日(木) 10:00~12:00

■視察事項 : 農家レストラン事業について

■視察対応者

南国市農林水産課 課長古田修章
南国市農林水産課 地産地消推進係 係長 清岡さゆり
農家レストラン まほろば畑 会長 隅田るり子
JA 高知県出資農業生産法人 株式会社 南国スタイル 代表取締役専務 中村文隆
南国市議会 議長 岡崎純男
南国市議会 議会事務局長 公文知子
南国市議会 議会事務局 議事調査係 係長 門脇智哉

■視察概要および所見

【概要】

1.高知県南国市概要

- ・人口 47,176人 平成31年3月31日現在
- ・面積 125.30 km²
- ・市制施行 昭和34年10月1日
- ・議員定数 21人

2.視察事業概要

●農家レストラン事業について

・なんこくブランド野菜の確立による地域再生プロジェクトの概要について

南国市では電解水素水を使用して育成した野菜を還元野菜としてブランド化している。還元野菜プロジェクトは、高知県の産業振興計画の中で南国市のアクションプランと位置づけされている。

高知県では計画推進課の中に各市町村に派遣する地域支援員を配置しており、還元野菜プロジェクトにも地域支援員がサポートした。

南国市には農学部を持つ高知大学があり、整水器メーカーの日本トリムという会社がある。そこに南国市が加わり産官学連携で事業を進めている。電解水素水を使用して育成した野菜は成長が良く成分の有効性が高いという傾向があり、還元野菜で地域再生をすべく、高知県知事、南国市長、日本トリム社長、農協組合長に加えて(株)南国スタイル社長の5者で連携協定を締結している。還元野菜プロジェクトの中心になっているのが(株)南国スタイルである。高知JAに合併前の旧南国JAが100%出資した会社で、耕作放棄地の防止を目指し平成24年に設立された。その

南国スタイルが7000㎡の次世代型生産施設を作った。現在パプリカとピーマンを中心に栽培している。還元水の実証試験もここで行っており、事業費としては2億5000万円ということで補助率としては5/6である。

電解水素水で作成したアルカリ性の水で作った作物には増収の効果が認められ、抗酸化性も期待されているが、課題として、その効果がなかなか立証できていない。また、還元野菜を生産するのも現在南国スタイルも含めて四つの事業体しかないのが現状である。

しかし還元野菜は、明らかに食味に違いがあるので、今後の広がり期待されている。現在の還元野菜の販売の状況であるが、平成30年度の売り上げの目標としては300万円を予定していたが、日本トリムの通信販売が好調で、2か所の直販所と合わせて目標は達成できている。

・農家レストランをオープンされた経緯について

一方で南国市は地産地消や安心安全への関心が高まる中、南国市産の野菜を活かし消費者と生産者をつなぐ場を作る為に農家レストラン事業を始めた。

10年ほど前、地域アクションプランの座談会の中で、十和のおかみさん市という農家レストランを視察された方がいて、南国市でも農家レストランをしてはどうかと声が上がったのがきっかけであった。十和のおかみさん市が水曜日の定休日を利用して道の駅で開催していたことを受け、道の駅「南国カフェレスト風良里」に打診をしたところ折り合いが付き定休日の火曜日を活用して農家レストラン「まほろば畑」を開催することになり、5グループ約70名でスタートした。

・本事業の業務内容及び本事業に係る予算額について

「まほろば畑は」3回に時間を区切って総入れ替え制で運営している。平均来店者数は192名/日、多い時では270人/日ほど入る時もある。

1回目は10時50分から11時50分までの1時間。2回目は12時から13時までの1時間。3回目は13時10分から14時10分までの1時間である。それぞれ10分の設営時間をはさんでいる。

料金は大人1000円、小学生300円、3歳以上が300円、3歳未満無料で概ね18品目のビュッフェ形式である。気温が高い6月～9月以外は営業時間終了後、余った食材のバック販売もおこなっている。

予算的には平成24年の開設時には、必要な経費350万円を補助した。現在でも備品の更新などで年間10万円を予算に盛り込み備品等の購入に充てている。

平均売上は20万程度である。運営はグループ毎に工夫して行なわれているが、共通項として、各グループは施設使用料として1回4000円を道の駅に納め、売上の3%をまほろば畑全体の資金として徴収される。グループ間で持ち回り使用する携帯電話代の1000円を差し引いた残りは、グループ毎に定めたルールに従いメンバー間で分配される。メンバーは農家の方も多く自家製の野菜を使用する事で材料費を低く納める等工夫を凝らしている。

・参加グループの募集方法について

5グループ約70名でスタートしたが5年間で3つのグループがリタイヤした。その後1グループが加わり現在3グループ約30人で運営している。当初は年間40日程度開店していましたが、グループが減った事もあり、年間30日で運営している。

・オープンするにあたり一番尽力された事はまたオープン当時苦労された事は

会場は1階が受付2階食堂と分かれており、1Fの状況が把握できず、待たせすぎて100人以上が帰ったこともあ

った。毎回アンケートをとっており、アンケートに対応する形で営業時間を延ばしたり、お客が料理を取りやすい様にレイアウトの変更もおこなった。また、丁寧な接客が出来るようにマナー研修にも力をいれた。

・本事業実施による効果と現在の課題や今後の事業展開について

今までの総来場者数は 58,507 名で現在 60,000 人を目指して頑張っている。地元高校生を巻き込み、高校生が運営する日を設定したり、地元小学生の卒業遠足の際に農家レストランで食事をしたりする事が定着してきた。

・次世代ハウスについて

高知県は 84%が森林で平野が少ないので面積あたりの所得を上げるには、高軒高ビニールハウス栽培は有効である。背が高く結果草丈の高い作物を育てることができるので生産性が向上する。このビニールハウスで主にパプリカを生産している。軒高の高いハウスではトマトを育てる事が多いが、トマトなどはすでに生産が過剰気味になっており後進は価格を下げなければ売れない。パプリカは日本で流通している 9 割が韓国からの輸入に頼っており、国産にこだわる消費者から引き合いがある。ビニールハウスは軒高 5.5m で台風などでも風速 50 mにも耐えられるようになっており、保険もビニールハウスと同時にパプリカにも農業共済がかかっている。ビニールハウスの中は 70a で作業場で 5a あるので農地面積は 65a である。水は自分たちでレシピを組んだ液肥を混ぜた水を利用しており、供給時の肥料の濃度と排水の肥料濃度を比較してどの養分をどれくらい吸収しているのかを測定する事もできる。使用後の廃液は捨てず、600 ボルトの紫外線殺菌後、肥料分を再調整して再利用している。水は電解水を使っており、健全に育成できる効果があるので農家にとっては生産性が向上し、消費者にとっては栄養価が上がる効果がある。高知県では産業振興計画の一つ、南国市にとっては地域創生の農業施策の一つとして位置づけして頂いて共同研究をしている。このハウスで現在のところ売り上げが 5 千万~6 千万だが 1 億円を目標にしている。人件費で 1000 万、光熱費で 1000 万かかっている。パプリカは 9 月に定植し 11 月頃初めての収穫が出来、翌 7 月まで収穫できる。これは軒高が高く樹高を高く育成できるからこそ可能な事である。栄養管理や温度管理は機械が行っており、人間が手を出すのは芽カキと収穫とツルを固定ひもに巻き付けていく作業の 3 つで、これを 7 人で行なっている。

〈所見〉

電解水素水については、現在実証実験段階ではあるが、還元野菜とそれを育成する高軒高次世代ハウス、還元野菜を提供する農家レストランが一体となった素晴らしい事業であった。どれかが単独ではなく三つの要素が合わさってこそその相乗効果が表れていた。

三田市においても地場産レストラン構想が進められているが、南国市の農家レストラン事業は道の駅休館日のみ営業されており、労働効率・集客能力が上がっているものと考えられ市の地場産レストラン事業についてもその様な視点を持った計画が必要かもしれない。また、運営方法が南国市と三田市で異なるので経営方針には多くの利用者が見込めるよう十分な検討が必要と思われる。地場産レストランで提供する地場産食材がブランド化され全国でも認知されるよう工夫された食事が提供されるようにメニューにも工夫されたい。