



報 告 書

令和4年度建設経済常任委員会管外行政調査及び研修を令和4年8月2日(火)から4日(木)まで実施いたしましたので、その概要を次のとおり報告いたします。

令和4年9月6日

名取市議会 議長 菊地 忍 様

建設経済常任委員会

委員長 荒川 洋平



記

- 1 期 日 令和4年8月2日(火)～4日(木)
- 2 視 察 先 (1)岩手県八幡平市
(2)岩手県紫波町
(3)秋田県湯沢市
- 3 参 加 者 (1)委 員 委員長 荒川 洋平 副委員長 千葉 栄幸
委 員 板橋 美保 委 員 大泉 徳子
委 員 齋 浩美 委 員 及川 秀一
委 員 菊地 忍
(2)執行部 農林水産課長補佐兼水田 相澤 雅彦
農業係長兼園芸林業係長
(3)事務局 主 査 菅原 翔太
- 4 行 程 別紙のとおり
- 5 調査事項 別紙のとおり

令和4年度 建設経済常任委員会管外行政調査及び研修行程表

	行程	宿泊	視察自治体	調査事項
8/2 [火]	<p>集合:午前8時50分 名取市役所東口 ※公用バス(29人乗り)により移動します</p> <p>9:00 名取市役所 ——— 12:00 八幡平市内(昼食) ——— 13:00</p> <p>13:30 八幡平市議会視察 ——— 15:30 16:15 盛岡(宿泊)</p>	<p>ホテルメトロポリタン盛岡 所在地 盛岡市盛岡駅前通1-44 電話 019-625-1211</p>	<p>岩手県八幡平市 人口: 24,109 人[R4.6.1 現在] 面積: 862.30 km² 所在地: 八幡平市野駄21-170 電話: 0195-74-2429(代表)</p>	<p>スマート農業の推進について (1) 担い手不足の解消のため取り組む施策について (2) IoTによるハウス農業について (3) ドローンの活用等について</p>
8/3 [水]	<p>8:30 ホテル ——— 9:30 紫波町視察(オガール) ——— 12:00</p> <p>12:00 紫波町内(昼食等) ——— 14:00 16:00 湯沢</p>	<p>湯沢ロイヤルホテル 所在地 湯沢市田町2-2-38 電話 0183-72-2131</p>	<p>岩手県紫波町 人口: 33,068 人[R4.6.1 現在] 面積: 238.98 km² 所在地: 紫波町紫波中央駅前二丁目3-1 電話: 019-672-6866(直通)</p>	<p>オガールプロジェクトについて (1) 概要と課題について (2) 公民連携について (3) 農村と都市の融合について</p>
8/4 [木]	<p>9:30 ホテル ——— 10:00 湯沢市議会視察 ——— 12:00</p> <p>12:00 湯沢市内(昼食) ——— 13:00 16:00 名取市役所(解散)</p>	/	<p>秋田県湯沢市 人口: 41,944 人[R4.6.1 現在] 面積: 790.91 km² 所在地: 湯沢市佐竹町1-1 電話: 0183-73-2168(直通)</p>	<p>中小企業の主体的な企業経営促進や革新的な事業展開を支援する各種施策について (1) つくる力売る力向上支援事業について (2) ふるさと企業革新計画認定事業について (3) ゆざわ-Biz(湯沢市ビジネス支援センター)について</p>

令和4年度 建設経済常任委員会管外行政調査及び研修 総括

建設経済常任委員会
委員長 荒川洋平

- 実施期間：令和4年8月2日（火）～4日（木）
- 調査先 テーマ：
- 1 岩手県八幡平市「スマート農業の推進について」
 - 2 岩手県紫波町「オガールプロジェクトについて」
 - 3 秋田県湯沢市「中小企業の主体的な企業経営促進や革新的な事業展開を支援する各種施策について」

■調査内容及び研修の総括

今回の視察研修は新型コロナウイルス感染症の蔓延により、3年ぶりの実施となった。出発に当たっては、前日に抗原検査、毎日の検温を行い、感染対策に万全を期した。事前に委員からヒアリングをし、東北地方の意見が多かったこともあり、岩手県・秋田県の自治体を回るということとなり、公共交通は使わず移動はすべて市のバスを使用した。

1 「スマート農業の推進について」

人口流出や高齢化による人口の減少により、離農が進み、熱水ハウスの遊休化・未活用の問題が課題であった八幡平市。その場所での新たな取組として始まった、最先端のIoTと地熱を活用した全自動水耕栽培でバジルを栽培している現場を見ることができた。八幡平市に縁もゆかりもない企業を誘致した前市長の功績が大きいですが、人口減少に悩む自治体にとって何よりも力になることは、このような新たな地場産品を作ることと、雇用の創出を生み出す企業誘致だと学ばせて頂いた。

2 「オガールプロジェクトについて」

プロジェクトの背景には地域の昔からの課題が絡んでいた。それを地元企業と大学機関と連携し長期的な計画を立て、取り組んできた事業に感銘を受けた。PPP手法を用い建設されたオガールプラザは、官民様々な施設・店舗が混在し、多くの町民が集う場となっていた。消費活動を伴わず人が集まる場を作り、そこに民間企業が集まるという仕組みはまちづくりを考える上で重要なテーマであると感じた。

3 「中小企業の主体的な企業経営促進や革新的な事業展開を支援する各種施策について」

湯沢市は人口減少から起こる経営者不足、空き店舗の利活用など多くの問題を抱えていたが、その解決策として、ゆざわ-Biz（ゆざわビズ）を令和2年1月に開設した。売

上拡大を中心とする相談業務を無料で行う市の窓口だ。年収 1,000 万円の条件で行ったセンター長の募集には、150 人が集まる。その中から選ばれた藤田センター長にも直接話を聞くことができ、地域の老舗企業から新規で企業を考えている方などから多くの相談があること、そこからの成功事例など聞くことができた。知識と経験のある人材を誘致し、地域活性化を図ることは地方創生という観点からも有効であると学ぶことができた。

八幡平市行政視察「スマート農業の推進について」の報告

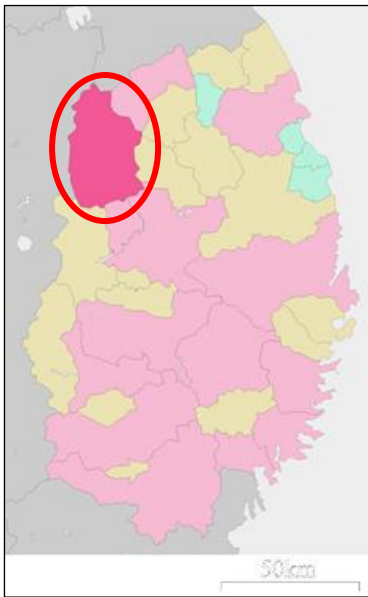
令和4(2022)年8月2日 13:30～

八幡平市市議会にて

齋 浩美(文責)

菊地 忍

1. 八幡平市の基本情報



岩手県八幡平市は、岩手県の北西部に位置する市である。

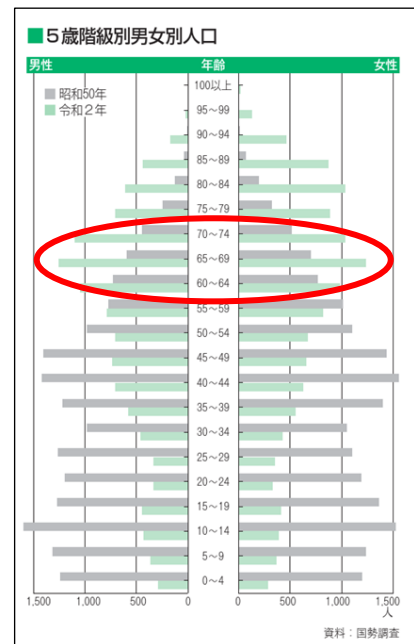
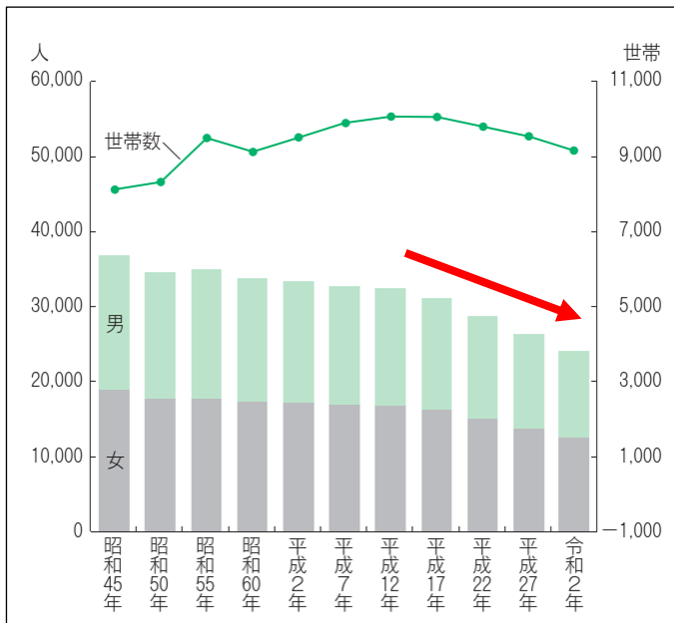
2005年(平成17年)9月1日に、西根町、松尾村、安代町が合併し、誕生している。

市の名前の由来は、西境にある山である「八幡平(はちまんたい)」から取ったとのこと。(Wikipedia から引用)

人口は6月30日現在で、24,086人(10,563世帯)。公開されている市勢要覧を見ると、人口は年々減少傾向にある。

(下記2図は市勢要覧より引用)

年齢別人口を見ると、60～74歳代の年齢層に山ができているため、スマート農業技術の導入など、農業分野の省力化・効率化への期待感は裏付けられると想像できる。



また、八幡平市は、日本初の商用地熱発電所である松川地熱発電所が立地している。

更に、2019年(平成31年)1月には、松尾八幡平地熱発電所の運転が開始。新たに安比地熱発電所も建設に着手するなど、地熱資源の豊富な地域である。

このことから、地域として「地熱資源の活用にも積極的」なこともわかる。

2. スマート農業とは

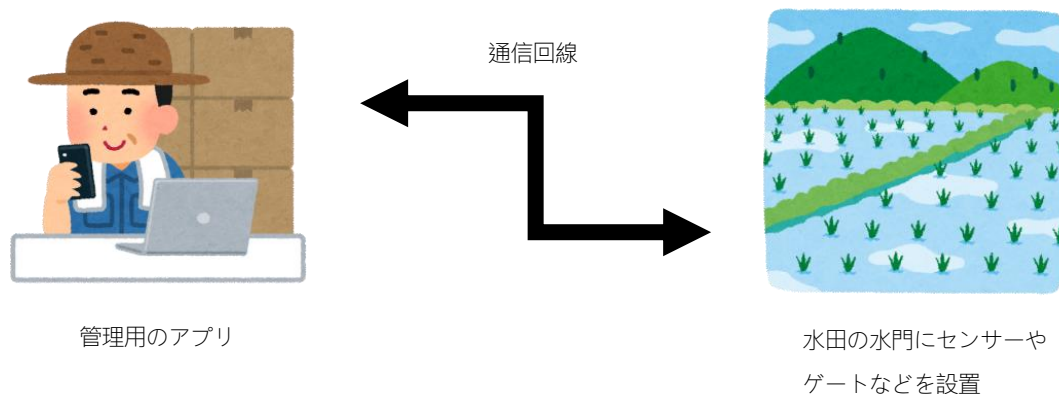
スマート農業とは、ロボット技術や情報処理技術を活用して、省力化や農作物の高品質生産の実現を推進するための、新しい農業のことです。

農業の現場では、人手に頼る作業や熟練者でなければできない作業が多く、農作業の省力化や人手の確保、作業負担の軽減が課題となっています。

このような課題を解決し、持続可能な農業を進めるため、八幡平市でも「スマート農業」に取り組んでおります。(八幡平市のHPより引用)

<https://www.city.hachimantai.lg.jp/soshiki/nourin/12543.html>

一例) 遠隔地にある水田の水管理をリモートで確認・制御する。



3. 八幡平市にスマート農業が入った背景

先の基礎情報にもある通り、八幡平市は「地熱資源を活用している」街である。その課題として「温泉供給システムの更新」があったとのこと。

地熱・温泉水の活用先としてビニールハウス(熱水ハウス)に供給していたが、人口減少や高齢化による農業人口の減少により、離農が進み、熱水ハウスの遊休化・未活用が進行してしまった。

このため、八幡平市のエネルギー担当が2016年の展示会視察で、出展していた事業者・団体などへ熱水ハウスの現状を説明したところから検討など始まったとの説明があった。

「熱水ハウスの再構築=温泉の需要先として中長기에必要」が上げられた。

このことから「高齢化などに伴う、農業分野の省力化・効率化を図るためにスマート農業の導入」や「市としてスマート農業の導入を進めた」という観点では無く「地域の課題である地熱利用先の熱水ハウスの課題解決の試みを考えてみたら、スマート農業に行き着いた」というところのようだ。

4. 八幡平市のスマート農業などへの支援などの状況



担当課の説明と、事業者である「八幡平スマートファーム」での聞き取りからわかったことを以下に列記する。

- ・市からの予算などに、スマート農業に対しての特色は無し。
- ・議会側からも特段の指摘などは無いが、「熱水ハウスの活用」が求められていた。
- ・スマート農業に特化した補助などは無く、他の商工業分野との比較でも大きな差は見られない。
- ・認定農業者への機械補助事業、作業の省力化につながる機械導入への補助など、他の自治体とほぼ同様の施策を行っている。
- ・担い手不足への取組などでも特質したものは無いようだ。本市の施策とほぼ同等。
- ・既存の農家に対しては、研修会などでお知らせしているとのこと。現在もすそ野を広げている状況。この点も、本市とほぼ同じ。
- ・スマート農業の事業者が、自主性・独自性を持って資金調達や販路拡大などに取り組まれている。(=事業者主体での運営)。故に市では詳細な情報は持っていない。



- ・制御BOXは、専用品で販売されているとのこと。(写真が監視制御装置)
- ・このため一連の制御機器は、汎用品ではなく専用品として開発されてる。

総論として「農業分野にベンチャー企業が入ってきて、結果としてスマート農業に取り組まれた」ことを感じた。

5. スマート農業は名取市に展開できるのか

総論にもまとめたが「既存の課題の解決の延長線上にIoT技術の活用があり、結果としてスマート農業にもなるかもしれない」ということである。

本市でも、少数ではあるが、トラクターの運転支援や田植えの支援などでスマート農業に取り組まれている方もいると、視察の事前調査で担当課から聞いている。

漠然と導入、それも省力化だけではなく、本市農業の中で特に課題となっているところへの技術支援で導入していくというのが、最初の一步には良いのではないだろうか。

他方で、農業分野だけに留まらず、全ての分野の地域課題などをこまめに整理し、展示会や個別に情

報を発信。外部の意見や情報を取り込みながら課題解決にデジタル技術を活用することも検討すべきである。

本市では本年度にDX推進室が設置されたが、視察を通じて改めて期待を強くしている。

さらに、本市の強みとして、「学の持っている技術」もある。市が仲介し、仙台高専と農業分野の連携などに取り組み、スマート農業に関する新たな技術開発などにも期待したいところである。

以上

令和4年度建設経済常任委員会 管外行政調査報告書

担当委員：板橋美保・大泉徳子



【オガールプラザ内にて研修】

- ・実施日時・・・令和4年8月3日(水) 9時30分～12時
- ・視察自治体・・・岩手県紫波郡紫波町 オガールエリア
- ・調査目的・・・「オガールプロジェクトについて」
- ・報告者・・・大泉徳子

オガールプロジェクトについて

説明者：オガール紫波（株）八重嶋 雄光 氏

- 紫波町の概要 人口：33,083人 世帯数：12,767世帯（R4/6/30現在）
人口は微減、世帯数は微増 中央部の日詰地区等3地区のみ増加。
県のほぼ中央、盛岡市と花巻市の間に位置し、東西に長い自然豊かな町である。
古くより物流の拠点であり、周辺の農村と共に繁栄。
果樹生産地であり、餅米の生産も盛んである。地域内には10か所の産直施設があり、都市部と農村の交流地点となっている。
JRの駅3つ。隣の矢巾町に大学病院が移転したことにより、人口の微増と地価の上昇。

○プロジェクトの背景

町内には既にJRの駅が2駅あったが、新駅設置運動（紫波中央駅）が持ち上がり、それに伴い宅地の分譲や公共施設の集約が描かれた。
平成10年に紫波中央駅が開業したが、町の実質公債費比率の上昇や基金の減少により駅前周辺の土地利用は頓挫。10.7㍻の土地が手付かずのままに。平成19年、前町長は公民連携元年を宣言。その年に可能性調査の結果発表を町民に示し、平成21年2月「公民連携基本計画」を策定、同3月に議決。PPP手法（公共サービスの提供や地域経済の再生など何らかの政策目的を持つ事業が実施されるにあたって、官・民が目的決定、施設建設・所有、事業運営、資金調達など、何らかの役割りを分担、実行する）を基本に始動。

○オガールプロジェクトとは

10.7㍻の町有地が広がる紫波中央駅前を開発するにあたり、“成長”と“駅”を組合せた「オガール」とネーミングし紫波町中央駅前都市整備事業を計画。
平成21年に3,900千円（町100%出資・78株）でオガール紫波（株）を設立。メンバーを役場職員と民間企業からの人員で構成し、官と民が連携するためのエージェントの役割りを担う事と、町の一層発展と町民の幸せを目指すことを目的に“パブリックマインド”をもった民間会社とした。現在の出資比率は町39%・78株、その他122株は民間企業等が所有。合計200株・10,000千円の資本金。

オガール紫波（株）の主な事業内容

- ① 紫波中央駅前都市整備事業の推進と調整
- ② 不動産開発
- ③ 企画管理運営
- ④ 産直「紫波マルシェ」管理運営
- ⑤ オガールインレストラン運営

エリア内には。。

- ◆役場庁舎 ⇒ P F I 手法で整備。
これまで4か所に分散していた
庁舎機能を1か所に。
防災拠点としても機能。



町役場庁舎も景観統一

- ◆オガールタウン日詰二十一区 ⇒ 景観と環境に
配慮。紫波型エコハウスでの建設が条件。

- ◆オガールベース ⇒ 日本初のバレーボール専用体育館や、
ビジネスホテル、コンビニエンスストア、
飲食店、事務所などが入居する民間複合施設。



コートは国際基準

- ◆オガールプラザ ⇒ 紫波町交流館（図書館と交流館）
や子育て応援センターの公共施設と
産直やカフェ、医療機関が入る民間施設で
構成される官民複合施設。子どもから高齢者
が集える拠点。



趣味を活かす個人の販売も



産直品のみならず豊富な品揃えで賑わう

- ◆岩手県フットボールセンター ⇒ 日本サッカー協会公認のグラウンド。
各種公式試合や幅広い世代のトレーニングセンター
としての機能を持つ。事業主体である岩手県サッカー
協会は、オープンと同時に本部を盛岡市から紫波町に。

- ◆オガールセンター ⇒ 教育サポート施設や小児科、病児保育、
アウトドアショップ、スポーツジム等が入居。
子育て環境の充実を図りながら、周辺の施設
と連携しライフスタイルを提案する複合施設。



◆オガール保育園 ⇒ 民設民営により子育て環境の充実を図る。

◆エネルギーステーション ⇒ 木質バイオマスボイラーを主な熱源として地域内熱供給を行う。
町産木質チップを燃料に、役場庁舎、オガールベース、オガールタウンへの冷暖房・給湯用の熱を供給している。



最近ではエリア内の保育園
にも供給開始

◆オガール広場 ⇒ 紫波町の象徴である田園風景と都市空間をつなぐ、オガールエリアのシンボリックな場所。
「担い手づくりワークショップ」で出された市民の意見がデザインコンセプトに生かされている。アーケードとの一体化で年間を通し、人々が集う場となっている。



バーベキュー施設もある広場

○ 考察と所管 ○

視察2日目はあいにくの雨模様でのスタート。車窓風景は何処にでもある郊外の町並みが続いたが、視察先である「オガールエリア」が近づくにつれて洗練された戸建住宅がきれいに軒を並べる。

シックな落ち着いた色（今で言う、くすみからー）で統一された町並みは、様々な施設がコンパクトに配置され、事前に調べていた事よりずっとスケールが大きく驚かされた。

今回、視察先に選んだ理由として、町に増設された駅により旧市街地と新たな駅周辺地域の開発の様子が、本市の増田地区と隣接する新たな地域の発展が似ており、逆ではあるが、もともとある名取駅周辺のポテンシャルを今後どう活かすべきか...

考え方や事例が参考になるのではと考えたからである。

市民の財産でもある手付かずの更地町有地 10.7ヘクタールは「紫波町公民連携基本計画」のもと、平成21年に町の出資により設立された「オガール紫波(株)」と町、町民、議会の連携により始動開始。藤原前町長の思い切ったリーダーシップにより、具体的にまちづくりの構想が練られていった。

“官はどれだけ民に委ねる勇氣があるか、がポイント”との八重嶋氏の話が印象に残った。ちなみに八重嶋氏は町役場職員からオガール紫波の初代取締役役に就いた方である。

民に委ねたなら、例えば土地の売却やテナント料は安価になってしまう印象だが、一方ではオガールプロジェクトのコンセプトに“町民の財産である町有地は安売りしない”を掲げている。まちづく

りには手順がありそれを間違っはならないし、まちづくりは“人”ではなく“不動産である”とも掲げている。

例えばテナントの誘致も、事業計画→設計→建設→テナント募集が従来の進め方だが、驚いたことにオガールベース等のテナント誘致に関しては、未だ建物が建っていない着工時で入居率 100%でのスタート（もちろんオープン時も）であった事に驚いた。家賃相場の明確化→借金の返済計画を作成（家賃の値上げは行わないが、10年間の事業持続が条件）→入居者の要望に沿った面積等を確保、という流れの“逆算方式”である。もちろん撤退する事業者はあったようだが、臨機応変に現入居者の場所の移動や利用拡大で空き店舗をつくらない工夫がされている。

町の中央部は人口が微増だが他の西部・東部は過疎化が進んでいる。統廃合されて廃校となった校舎の利活用では(株)吉本興業を巻き込んでの地方創生アカデミーの創設など、止めることなく町に必要とする施策にオガールプロジェクトは関わる。オガール紫波という民間事業者を立ち上げたことにより、各事業の計画策定や時間のかかる入札もないためスピード感を感じた。

平成21年のプロジェクト立ち上げ時において、より具体的なまちづくりの構想、資産価値をどう上げていくのか、従来の民間委託ではないPPP手法の活用など成功事例を学ぶ機会となった。中央部だけの活性化に特化したオガール紫波（株）ではなく、今後は町全体の活性化に手腕を発揮しけん引するノウハウを持っているこの事業者に引き続き注視して行きたい。

建設経済常任委員会 管外行政調査報告書

調査日時：令和4年8月4日(木)

10:00～12:00

報告者：及川 秀一、千葉 栄幸

秋田県湯沢市

「中小企業の主体的な企業経営促進や革新的な事業展開を支援する各種施策」について

【要約】

湯沢市において、「湯沢市ふるさと企業振興基本条例」を平成27年に制定した。その条例に掲げる基本方針の一つである「経営の安定、革新を促進し経営基盤の強化を図ること」を具現化するために行っている市内事業者への段階的な成長促進施策について調査研究を行った。

【湯沢市の概況】

平成17年に、湯沢市・稲川町・雄勝町・皆瀬村の4市町村が合併し、新たな湯沢市が誕生。秋田県の南東部に位置し、宮城県、山形県の両県に接しており、秋田県の南の玄関口として両県と国道13号、108号と398号で結ばれ、県都秋田市から約70km、仙台市からは95kmの距離にある。

人口は、42,120人(令和4年3月31日現在)。面積は、790.91km²で、秋田県の面積の6.8%を占める。

地勢は、東方から南方にかけての奥羽山脈、西方の出羽丘陵に囲まれ、それらの山々を源に南北に貫流する雄物川と、その支流である皆瀬川や役内川沿いに豊かな水田地帯形成している。県境付近の西栗駒一帯は、雄大な自然林を有しているほか、日本でも有数の地熱賦在地帯と言われており、豊富な温泉群にも恵まれている。

気候は、内陸性気候で年間の気温差が大きく、1月と8月の月別平均気温では約25℃の差があり、一年を通して風速1.8m～2.9m前後の西北西の風が吹いている。また、降水量は年間830mm程度であるが、冬期には積雪が多く最大積雪量は、市街地で1m、山間地域では2mに達し、積雪期間は年間100日以上にも及ぶ豪雪地帯である。

【説明者等】

湯沢市議会議長 渡部 正明氏

湯沢市議会議員 石川 隆一氏(産業経済常任委員長)

湯沢市議会事務局長 後藤 克利氏

産業振興部商工課長 阿部 透氏

産業振興部商工課地場産業班長 伊藤 孝道氏

産業振興部商工課地場産業班主事 高橋 裕太氏

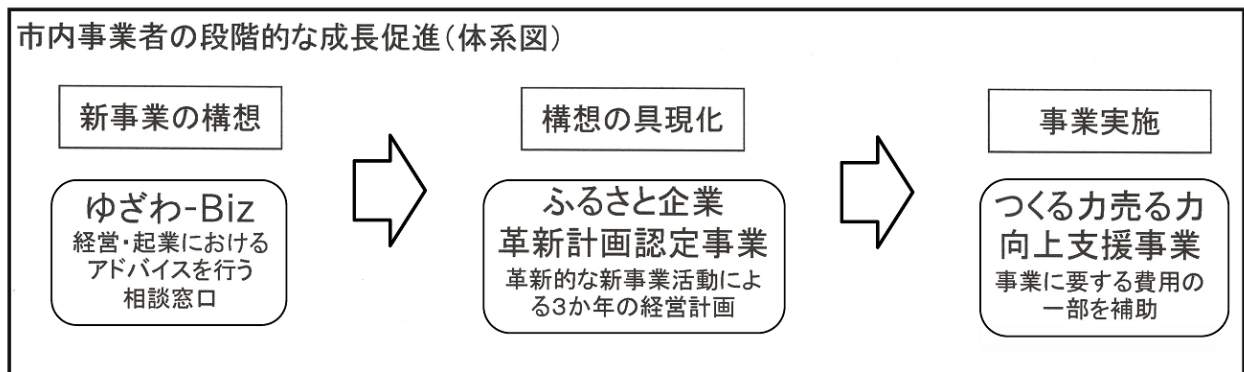
産業振興部商工課商工労務班主任 藤原 裕希子氏

湯沢市ビジネス支援センターゆざわ-Biz センター長 藤田 敬太氏

【中小企業の主体的な企業経営促進や革新的な事業展開を支援する各種施策】

① 経営革新・新事業展開への支援について

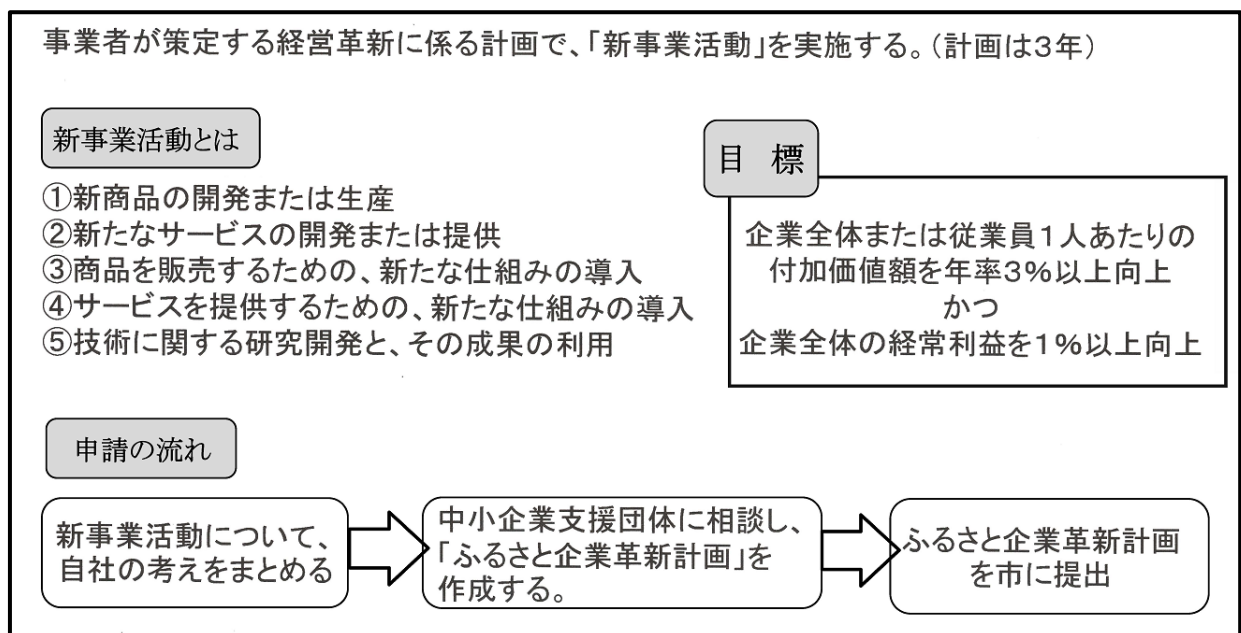
- ・平成27年に市内中小企業振興を目的とした「湯沢市ふるさと企業振興基本条例」を制定。
⇒ 基本方針の一つ 「経営の安定、革新を促進し経営基盤の強化を図ること」があり、これからの地域産業の持続的な発展のために、新事業展開・経営革新が必要であると考えている。



- ・上記のように、すべてが関連する事業であり、市内事業者の段階的成長を促しながら、地域経済の発展と活性化を目的として事業展開を行っている。

② ふるさと企業革新計画認定事業について

- ・市内企業の主体的な企業経営を促進



③ つくる力売る力向上支援事業

・商品開発・販路拡大を応援

「ふるさと企業革新計画」または「経営革新に関する計画」に登載された事業に要する費用の一部を補助する。

補助金の額

申請回数	補助率	補助限度額
1回目	2/3	100万円
2回目	1/2	50万円

認定状況

ふるさと企業革新計画(H28～R3)
認定件数: 8件
秋田県経営革新計画(H28～R3)
認定件数: 398件

補助対象経費

研究開発費、広告宣伝費、旅費交通費、通信運搬費、支払手数料、外注費、賃借料、雑費

・交付実績 (※1 参照)

1 宿泊業	地域産品の物販・提供によるホテルの「道の駅化」による新たな収益確保及び地域産業との共栄モデルの構築	<ul style="list-style-type: none"> ・地域食材を活用した商品開発による新たなサービス提供実施 ・地域産品等の受託販売の開始 ・地域食材を使用したメニューの開発 ・観光拠点化に向けた管内整備及びインバウンド対応の実施 ・地域特産品を活用した個人参加型イベントの実施 ・地域企業との連携強化 	930,000円
2 漬物製造	BtoB向け商品の生産及び販路拡大、BtoB向け加工技術サービスの提供事業	<ul style="list-style-type: none"> ・海外市場での販路拡大によるブランド力の向上 ・海外市場進出に向けた輸送形態・商品形態の確立 ・新たな販促ツール導入による商品・技術力のオープン化 ・いぶりがっこパウダーの商品化・販路開拓 ・いぶりがっこ派生商品のアウトソーシング化 ・「燻り」「漬ける」加工技術サービスの提供(BtoB) 	902,000円
3 川連漆器販売	問屋依存体質からの脱却、新たな販売方式の導入と新商品開発で売上拡大へ	<ul style="list-style-type: none"> ・ギフトサービスの確立 ・シーン・用途に合わせた商品ラインナップの明示 ・販売型HPの確立 ・展示販売会への出展及び企画・実施 ・セレクトショップ等の新たな取引先の確保 ・HP、店舗への誘導戦略 ・販売型ホームページの実績の検証・改善 ・顧客からのニーズの吸い上げによる新商品開発 	1,500,000円
4 飲食店	居酒屋を大人の遊び場とした売上拡大と湯沢の活性化	<ul style="list-style-type: none"> ・新店舗及びイベント実施の広告宣伝 ・各種イベントの実施 ・エアレジの導入 ・県外の繁盛店への視察 ・専門家派遣 ・メニュー開発 	308,000円
5 小売り	ショッピングサイトによるインベーショングiftの販売拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・ネットショッピングサイトの制作および商品撮影 ・ネットショップを知ってもらうための広告宣伝 ・商品開発 ・商品紹介のパンフレット制作、宣伝 	843,000円
6 醗酵食品製造	「発酵の魅力」発信による売上増加	<ul style="list-style-type: none"> ・社屋改修 ・体験型コンテンツの実施に向けた蔵内環境整備 ・体験型コンテンツのメニュー作り ・改修後社屋を活用した体験型メニューの提供 ・来場者のリピーター化を目指したPR活動 ・体験型コンテンツの充実化 	914,000円
7 稲庭うどん製造	日本三大銘品を掛け合わせ商品を開発し、売上向上・利益率の改善を図る。	<ul style="list-style-type: none"> ・試作品トライ ・パッケージ仕様の打合せ・制作 ・パンフレット仕様の打合せ・制作 ・ホームページに掲載 ・展示会・商談会への参加(国内・海外) ・物産展への参加 ・ライセンス契約 	1,000,000円
8 稲庭うどん製造	自社ブランドの強化と販路拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・無添加つゆ発売 ・商品カタログの印刷及び配布 ・広告媒体を利用した宣伝広告 ・展示会開催に向けた準備 ・日本国内展示会への参加 ・自社販売サイト・越境ECサイト構築及び運営 ・海外オンライン商談会への参加 ・ヴィーガン向けつゆの開発及びテストマーケティング ・ヴィーガン向けつゆの発売 	実施中

- ・※1 交付実績は、業種・テーマ・実施内容・交付金額の順に記載。
- ・令和3年度までの交付金額の総額 : 6,397,000円

④ ビジネス支援センター事業の概要について

I. 設立の経緯について

◎ なぜ、「ゆざわーBiz」を設置しようと考えたか

(1) 設置検討の背景

これまで、事業者が抱える経営上の相談については国・県や民間が設置する相談機関が担ってきた。市町村による産業支援といえば、補助金の他、後援会やイベント支援が多く、湯沢市も同様だった。

しかし、売上低迷、資金繰り悪化、後継者難などの問題が解消されず、倒産や事業撤退が進行しているため、公的産業支援の在り方を検討していた。

(2) 静岡県富士市産業支援センター「f-Biz」の存在

事業者に寄り添い、売上拡大を中心とした相談を高いレベルで実施しているf-Bizの存在を知りこれこそが税金を使用し行う産業支援ではないかと考え、平成30年4月に検討に入った。

(3) 検討から設置決定まで

平成30年7月に、商工団体や民間事業者にf-Bizセンター長の講演を聞いてもらい好印象だったこと。全国21（現在は24）の自治体にf-Bizをモデルとした相談所が設置されていることから湯沢市でも成功する見込みがあると判断した。

しかし、実際にやってみなければわからないとの判断より、平成30年12月市議会において「3年間設置して効果が低ければやめる」を条件に開設準備の予算措置が承認され本格的に始動した。

◎ センター長の選考

(1) 条件 ・給与月額100万円。

- ・任期は1年更新、成果がなければ更新しない。
- ・ビジネスセンスコミュニケーションスキル、情熱があること
- ・f-BIZモデルを再現できること

(2) センター長の公募

平成31年4月にビズリーチ等のネットサイト及び日経新聞の全国版公告に掲載し、募集を行った。その結果、124名の応募があった。

(3) 選考方法

令和元年6月、書類選考で5名まで絞り、面接を行った。面接は、内容も審査も厳しく受験者の中で1番の成績であってもf-BIZモデルを再現するに相応しい人材でなければ合格としないとした。

◎ センター長の採用決定から解説まで

(1) センター長の選考・養成

・肩書きや資格だけでなく、能力重視。妥協せず、いい人材を見つけ、該当者がいない場合は再募集からやり直す覚悟で選考に臨んだ。

・令和元年10月～12月にf-B I zにて実地研修を受講してもらった。

(2) 事業者・市民への周知

令和元年11月～12月に、市広報・HPへの掲載、チラシ配布、講演会開催、商工課職員による営業を実施し、開設まで130件の相談予約があった。

(3) 運営体制

アドバイスはの手法は、f-B I zモデルを踏襲し、まずはセンター長1名、事務員1名によるスモール&ライトでスタート。必要に応じて拡張する方針とした。

協議会や民間団体に委託するケースが多い中、湯沢市はセンターを直営することとしセンター長を直接雇用している。

令和2年7月からは、週1日でITアドバイザーを配置し、ネットでの情報発信・自社使用ツールの分析などについてのアドバイスを行っている。

II. 導入及び運営経費について

(1) 導入経費（令和元年度決算額）	
拠点施設の整備	14,261 千円
センター長の公募	4,345 千円
センター長の雇用及び研修費等	7,496 千円
事務員の雇用及びオープニングイベント経費	2,382 千円
出張サポート	526 千円
拠点施設開設準備	1,977 千円
合 計	30,987 千円
	※ 3カ月間の運営経費を含む
(2) 運営経費（令和4年度予算額）	
センター長報酬、事務員給料等	14,950 千円
専門家派遣費、セミナー講師謝金	2,360 千円
旅費、需用費、役務費、委託料（出張サポート以外）	4,040 千円
出張サポート費用	2,256 千円
使用料及び賃借料、負担金	1,804 千円
合 計	25,410 千円

・運営経費は、現在、全て一般財源で予算措置している。

Ⅲ. 開設以降の相談件数について

月	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
4月		101	71	68
5月		71	65	65
6月		85	79	83
7月		87	72	
8月		86	66	
9月		90	70	
10月		84	64	
11月		77	58	
12月		74	61	
1月	68	70	70	
2月	76	73	67	
3月	76	88	78	
計	220	986	821	216
合計	2,243 件			

1月当たりの平均相談件数 約 74.8 件

開設（令和2年1月）～令和4年6月末までの利用者数 293 者
 ※ うち市内 235 者（80.2%）、市外 58 者（19.8%）

Ⅳ. 利用者の感想や意見について

令和3年度アンケート調査では、相談対応の満足度は、満足 66%+やや満足 22%であり 90%弱がおおむね満足との評価を得ている。

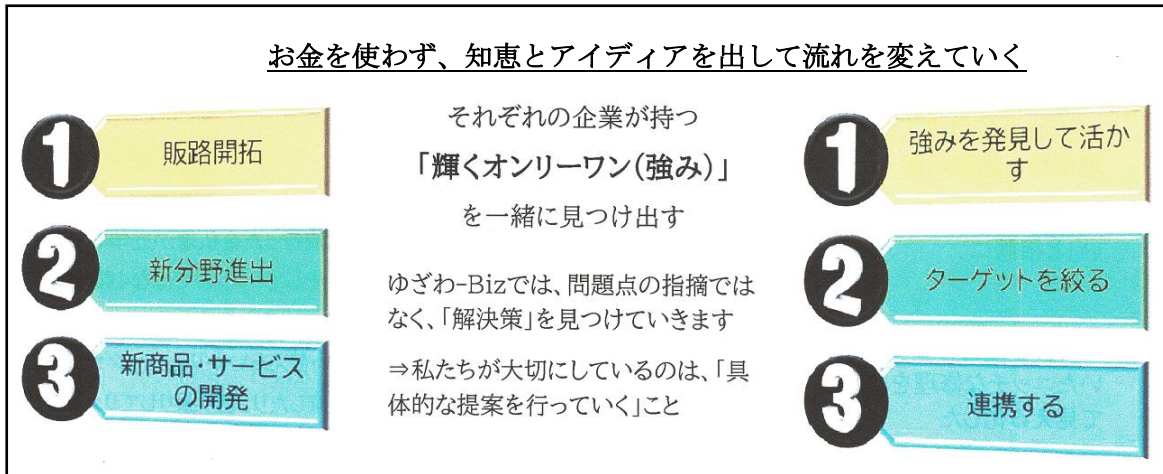
⑤ ゆざわーBIZ（湯沢市ビジネス支援センター）について

I. ゆざわーBIZとは？

◎ ヒト・モノ・カネのない中小企業のための、「みんなの経営戦略室」

- ・公営経営相談窓口として 2020 年 1 月に業務開始。
- ・湯沢市内の中小事業者はもちろん、周辺市町村の事業者でも相談OK。
- ・1回1時間の事業者との対話式の相談で、相談は無料（何回相談しても無料）。
- ・相談内容は、「売上を上げるにはどうしたらいいか」「どのように新製品を開発するか」など、これまでの公的な支援機関が対象としていた分野より実践的。
- ・事業者との対話を通して一緒に「企業の強み」を見つけ、具体的なアイデアを提供する。

◎ 支援スタイル



◎ 支援事例

- ・強みを活かしてターゲットを絞る・サービスの可視化
- ・視点を変えて新たな顧客を開拓
- ・売り先と売り方を変えて売上UP
- ・店の特徴を活かして視点を変えた新商品づくり
- ・事業者連携で「地域の魅力発信」
- ・地域を巻き込む経営支援＝複数の事業者連携で地域ブランディング

II. 全国に広がる「Bizモデル」とは？

◎ 小規模事業者等の相談にワンストップで対応する「よろず支援拠点」(富士市産業支援センター)が発祥

- ・湯沢市のほか、山口県萩市、宮城県気仙沼市、奈良県広陵町、香川県坂出市など現在計24か所。
- ・「国が主導」ではなく、各自治体が主導のBizモデルはなぜ全国に広まったのか。

公的産業支援とは・・・

「公によるビジネスコンサルティング業」であるべき

- ①相談者と同じ目線に立って考える
- ②ビジネスや経営者のセールスポイントを的確にとらえ、本人にも認識してもらう
- ③ビジネスの成功を目指して、戦略と戦術を共に練り、実現に向けて一緒になって挑戦する

「やること」を具体化し、「結果」を出すことにこだわる

- ・ 支援者の使命、それは「売り上げを増やす」こと
 - ・ 「資金繰り支援」だけでは解決しない

お金を使わず、知恵とアイデアを出して流れを変えていく

これを各地で忠実にやってきたこと

【考察】

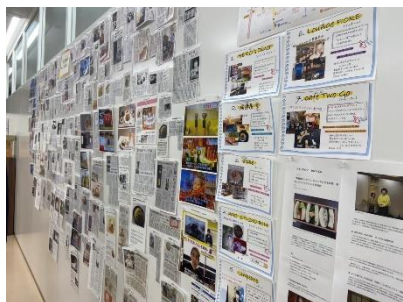
少子・高齢化、人口減少、地域産業振興、地域活性化は、どの自治体においても喫緊の課題であると考えます。そんな中、今回、湯沢市の「ゆざわBiz」を視察先に選ばせていただいた理由は、全国的に広がりを見せているBizモデルとは何ぞや？を学ばせていただきたい一心であった。本市においても、地域産業振興は大きなテーマである。湯沢市の企業構成は99%が中小企業であり、中小企業白書2022の内容を引用して、小規模事業者の現下に捉える事業見直しの上位課題にあげられている事項は、経験則から言って昔から変わっていないとの話があった。内容は、①知識・ノウハウの不足②販売先の開拓・確保③資金調達④人材確保⑤情報収集力の不足である。だから、その課題を解決するために、トレンドを押さえたコンサルティング・アドバイスが必要であるという発想から「ゆざわBiz」を推し進めて来た。確かに、前述の課題は、昔から大きく変わっていないと思うと同時に、課題＝リスクであると捉え、日々努力していたことを思い出した。

Biz設置検討の背景の説明の際に触れられていたが、どうしても行政が担う相談機関・産業支援は、補助金や講演会・イベントの類いに終始してしまう。本市においても例に漏れずである。どうしても、予算を伴うことを実行する際、補助メニューを先に考えがちになってしまうところ、「実際にやってみなければわからないので、3年の期限を設け、予算を通し、本格的に始動した」と聞き、市執行部並びに市議会に対し、個人的に深い感銘を受けた。もちろん、少なくない税金を使い実施するのであるから、成功の見込みの勝算はあったであろうが、その心意気を本市も是非見習いたいものと思った。

末筆ではございますが、業務多忙の中、私どものために資料作成並びにお時間を頂戴した湯沢市の皆さまに感謝申し上げます。



議場で撮影した全体写真



あなたの会社の「いいところ」を「輝くもの」へ

湯沢市直営 中小企業のための無料相談窓口です！

「ゆざわBiz」は、売上拡大を中心とした相談実施を
何處でも無料で行う市の窓口です。
経営の専門家がお客様の悩みや疑問を見つけて解決し、
お金をかけずに知恵による売上向上を目指してサポートします。

「聞きます」	「見つけます」	「提案します」	「待たします」

ご相談 0183-56-7117

お気軽に、なんでもご相談ください！
ゆざわBizは、湯沢市に拠点を置く中小企業向けに、経営の専門家による無料相談窓口です。お客様の悩みや疑問を見つけて解決し、お金をかけずに知恵による売上向上を目指してサポートします。

夢の実現へ全力サポート！

湯沢市創業・開業支援スペース ゆざわBiz ハッチ

2022年4月1日(金) OPEN

登録者募集中！

「湯沢市創業・開業支援スペース ゆざわBiz ハッチ」は、ゆざわ市内で開業された、湯沢市に拠点を置く中小企業向けに、経営の専門家による無料相談窓口です。お客様の悩みや疑問を見つけて解決し、お金をかけずに知恵による売上向上を目指してサポートします。

利用要領

利用時間：月曜～金曜 午前10時～午後5時
休館日：土曜・日曜・祭日
登録料：無料
月額料：1,000円（税込）※年額12,000円（税込）
※登録料・月額料は、創業支援費として、創業支援費助成金から補助されます。

開業記念 第1回 創業セミナー (申込要) **4月1日(金)**

参加者募集中！

「ゆざわBiz」止は？
「ゆざわBiz」は、湯沢市に拠点を置く中小企業向けに、経営の専門家による無料相談窓口です。お客様の悩みや疑問を見つけて解決し、お金をかけずに知恵による売上向上を目指してサポートします。