

# 令和7年度地方創生効果検証部会

日時：令和7年8月26日(火)14:00～16:00

場所：茨城県庁 10階 政策企画部会議室

#### 14時00分開会

○村上補佐 ただいまから、令和7年度地方創生効果検証部会を開会いたします。

私は、事務局担当の計画推進課、村上と申します。よろしくお願いいたします。

皆様には、効果検証部会の委員をお引き受けいただきまして、改めましてお礼を申し上げます。

早速ではございますが、開会に当たりまして、政策企画部長の木名瀬から挨拶を申し上げます。

○木名瀬政策企画部長 皆さん、こんにちは。

政策企画部長の木名瀬でございます。

本日は、暑い中、お忙しいところ、皆さんにお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

日頃から、地方創生とか地域振興に関しまして、いろいろな面でご協力、ご尽力をいただいておりますことに感謝いたしますとともに、先日も、総合計画審議会のほうでは貴重なご意見をいただきまして、我々もそういうものを受け止めて、今、新しい計画の策定に向けて進めておりまして、明日も県議会の調査特別委員会がありまして、いろいろな審議をさせていただきますので、また10月にはそういった計画の審議のほうもまたお願いすることになるかと思っております。

人口減少については、もう皆さんもご承知のことかと思っておりますが、国立社会保障・人口問題研究所が示しています推計によりますと、本県の人口ですが、2020年には287万人あったわけですが、これが2050年には225万人と、8割弱に減少するというような推計がございます。

こういった人口減少が、依然として歯止めがかからない状況が続いておりますが、加えて、昨今の物価高の継続ですとか、それが家計や事業活動に大きな影響を与えてきていることとか、トランプ大統領になってからのアメリカの関税措置で、いろいろ先行きが不透明な状況が続いています。

こういった状況を克服するためにも、県内産業が持続的に発展していくために、力強い事業構造への転換というのが必要になっております。

県におきましても、本日、地方創生臨時交付金の関係のご審議をいただきますが、国の経済対策などと併せて、県もそういった歩調を合わせて、スピード感を持っていろいろな対策を講じさせていただいているところでございます。

この地方創生関係交付金の活用については、いろいろな県でいろいろと取り組まれておりますが、本県も本県の特色を生かしたような事業をさせていただいておりますが、地方創生関係交付金を使う場合には、具体的な成果目標としてKPIを設定させていただいて、その達成状況などの事業効果について、本日お集まりの皆様のような外部有識者の方に検証をしていただく、PDCAをしっかりと回しましょうというようなサイクルが前提となった事業になっております。

この後、各事業を担当している課の担当者のほうからご説明をさせていただきますが、令和6年度に実施しました地方創生関係交付金活用事業、それから、地方創生臨時交付金活用事業についてご説明をさせていただきまして、委員の皆様からご意見をいただきたいと思います。

県といたしましては、これからの事業推進に当たっても、皆様からいただいたご意見を踏まえて、人口減少などの様々な困難に打ち勝って、新しい茨城づくりに全力で取り組んでまいりたいと思いますので、本日は、長時間になってしまいますが、どうぞよろしくお願いいたします。

○村上補佐 恐縮ではございますが、木名瀬は、公務都合により、ここで中座させていただきます。

○木名瀬政策企画部長 失礼します。

○村上補佐 それでは、本日ご出席いただいております委員の皆様をご紹介させていただきます。名簿順でご紹介させていただきます。

東京農工大学ディープテック産業開発機構准教授、跡部悠未委員でございます。

○跡部委員 よろしく申し上げます。

○村上補佐 獨協大学法学部総合政策学科教授、大谷基道委員でございます。

○大谷委員 よろしく申し上げます。

○村上補佐 合同会社JOYNS代表、高木真矢子委員でございます。

○高木委員 よろしく申し上げます。

○村上補佐 株式会社常陽銀行コンサルティング営業部調査役、平根沙貴委員でございます。

○平根委員 よろしく申し上げます。

○村上補佐 株式会社BEYOND代表取締役、道越万由子委員でございます。

○道越会長 よろしく申し上げます。

○村上補佐 では、次に、部会長の選出についてでございますが、地方創生効果検証部会設置要綱第4条第1項によりまして、部会長は、委員の互選によることとされております。

事務局といたしましては、大谷委員にお願いしてはどうかと考えておりますが、いかがでしょうか。

〔「異議なし」の声あり〕

○村上補佐 ありがとうございます。

ご異議なしとのことですので、部会長は大谷委員にお願いしたいと存じます。

それでは、議事に入る前に、大谷部会長から、一言、ご挨拶をいただきたいと思っております。

○大谷部会長 着座にて失礼させていただきます。

皆様には、お忙しいところ、お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

県では、2022年3月に策定した第2次茨城県総合計画を総合戦略として位置づけ、人口減少の緩和や地方創生の動きをさらに推し進めるため、国の地方創生関係の交付金を活用した様々な施策を展開しているほか、令和2年度に国で創設された新型コロナウイルス感染症対応地方創生臨時交付金、令和5年度に創設された物価高騰対応重点支援地方創生臨時交付金を活用し、感染症対策や物価高騰対策などにも取り組んでいるところとお聞きしております。

一方、国の交付金の活用にあたっては、適正な使途や効果の検証が重要でございます。

本会議では、PDCAサイクルを活用して、交付金を活用した事業の実績などについて効果をしっかりと検証し、次の施策に生かしていけるよう、皆様と議論をしていきたいと考えております。

私の個人的な話になりますが、数年前まで内閣府の地方創生推進交付金の評価委員をしていました。いま交付金がどのように使われているのかという興味もありますので、ぜひ今日はゆっくりとお話を聞かせていただければと思っております。

皆様からも、ぜひ忌憚のないご意見、活発なご審議をいただきますよう、よろしくお願いいたします。

以上でございます。

○村上補佐 大谷部会長、ありがとうございます。

それでは、ここからの議事進行につきましては、大谷部会長にお願いしたいと思います。よろしくお願ひします。

○大谷部会長 ありがとうございます。

円滑な議事運営に努めてまいりたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

会議に先立ちまして、地方創生効果検証部会設置要綱第4条第2項により、部会長の代理を跡部委員にお願いしたいと思います。跡部委員、よろしいでしょうか。

○跡部委員 お受けいたします。よろしくお願いいたします。

○大谷部会長 ありがとうございます。よろしくお願いいたします。

では、本日の次第に従いまして、議事を進めてまいります。

最初に、議事(1)について、事務局から説明をお願いいたします。

○南計画推進課長

いつも大変お世話になっております。

改めまして、計画推進課長の南でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

失礼して、着座にてご説明させていただきます。

議事(1)デジタル田園都市国家構想交付金事業に係る効果検証につきましてご説明をさせていただきます。

7枚目の資料1をご覧ください。

1の対象事業につきましては、地方創生推進タイプ及び拠点整備タイプの16事業になってございます。

2の効果検証の方法でございますが、事業の効果等の観点から事業評価を行いまして、本部会において効果検証を行っていただくこととさせていただいております。

(1)事業の効果につきましては、本事業のK P Iの達成状況を基に、事業効果の評価を行うものでございます。

(2)総合戦略のK P I達成に向けた本事業の評価につきましては、本事業が総合戦略のK P Iの達成に向けて有効であったか、また、否かの観点から評価を行うものとなっております。

次のページをご覧ください。

事業ごとのK P Iの達成状況と事業の効果との関係でございますが、(1)事業効果区分についての表をご覧くださいまして、右側の事業の効果及びその判定の基となります真ん中の欄、事業成果等でございますが、こちらにつきましては、内閣府より区分が例示されているものでございます。

これをどうやって判断するかということでございますが、本県独自の整理区分といたしまして、左側でございますK P Iの達成状況を設けております。例えば、全てのK P Iの

達成率が100%以上といった場合は、真ん中の欄、事業成果等ではアを適用いたしまして、右側のA「地方創生に非常に効果的であった」に区分するというようにしてございます。

(2)各K P Iの達成率の算出につきましては、実績値の増分÷目標値の増分により算出することとしてございます。

次のページ、資料2になりますが、今年度評価対象の16事業につきまして、事業期間や各事業の効果、事業評価等につきまして、一覧にてお示ししたものでございます。

事業の効果といたしましては、16事業の全ての事業が地方創生に効果があったとされるAからCに該当する結果となっております。

また、事業評価におきましても、全ての事業におきまして、総合計画のK P Iの達成に有効であったという評価になってございます。

次のページ、資料3でございますが、こちらは、資料2のそれぞれの事業の効果につきまして、総合計画の4つのチャレンジごとに再整理した一覧となっております。

次のページ、資料4になりますが、各事業の評価書の一覧となっております。

評価の対象となる事業は、資料に記載の16事業でございますが、本日、時間の都合上、推進タイプの1番から13番までの13事業につきまして、この後、各事業担当課からご説明をさせていただきます。

拠点整備タイプの3事業につきましては、資料の配布のみとさせていただきますので、ご了承のほどよろしくお願いいたします。

少し飛びまして、資料5になりますが、委員の皆様から事前に意見を頂戴しておりますので、それに対します各事業課からの回答をまとめたものになってございます。後ほどご覧おきいただければと存じます。

事務局からの説明は、以上でございます。

どうぞよろしくお願いいたします。

○大谷部会長 どうもありがとうございました。

では、個別の事業の説明及び質疑応答を行います。

本日は、説明を行う事業が合計13事業ありますため、2分割して、途中、説明者の入れ替えを行います。

説明については、資料4を中心に、担当課から関係事業について一括して行い、その後、委員の皆様からの質疑応答という順に進めてまいりたいと思います。

資料5の事前にいただきましたご意見等も含めて、担当課からの説明にご不明な点、確認したい点等がございましたら、質疑応答の際に改めてご発言いただきたく存じます。

では、ここで説明者に入室していただきますので、少々お待ちください。

(第1部事業課説明者 入室)

○大谷部会長 では、本日はよろしくお願いいたします。

では、まず、資料のNo.1からNo.7まで、続けて各担当課からご説明をお願いいたします。

○計画推進課 計画推進課でございます。

座って説明させていただきます。

初めに、No.1 わくわく茨城生活実現事業についてご説明をさせていただきます。

お手元資料4の2ページ、データ上の12ページをご覧ください。

本事業は、移住やU I Jターンに伴う経済的負担を軽減し、就職情報の不足によるミス

マッチの解消を図ることにより、移住・U I J ターン希望者の多様なニーズに応じた本県への移住及び県内企業への就業の円滑な実現を促進するとともに、本県が目指す最先端の科学技術の集積を活用した未来産業の創出等に資するような創業を支援することにより、新しい豊かさの実現を図ることを目的としております。

令和6年度の事業内容でございます。

まず、わくわく茨城生活実現事業につきましては、移住・U I J ターンに伴う経済的負担を軽減するため、一定の要件を満たす134世帯へ移住支援金を支給いたしまして、そのうち、子育て世帯については65世帯に支援をいたしました。

茨城県地方就職学生支援事業については、都内に本部がある大学の東京圏のキャンパスに在学する学生が、茨城県の企業に就職活動を行い、企業の内定を得て、卒業後、県内市町村に移住する見込みの場合に、就職活動に要した交通費用を補助する本事業の実施体制を整えました。

続きまして、地域課題解決型起業支援事業については、県内経済の活性化に資するため、県が抱える社会的課題に効果的な起業等をする者に対して、専門家による伴走支援を実施しており、最終的に法人の設立や第二創業などを行った7名に起業支援金を給付いたしました。

茨城就職チャレンジナビ事業につきましては、令和3年9月にリニューアル公開・運用を開始したいばらき就職チャレンジナビについて継続して運用を行い、県内企業の求人情報等を発信いたしますとともに、サイトの利用促進を図るため、SNS広告を実施いたしました。

続いて、K P I 達成状況についてでございます。

①の本移住支援事業に基づく移住者数につきましては、実績値が目標値を大きく下回り、41%の達成率となりました。

こちらは、茨城県地方就職学生支援事業について、その事業の初年度であったということもございまして、学生への周知が十分に行き届かなかつたことや、対象となる就職活動期間が短かつたことなどにより、申請につながらず、目標が達成できませんでした。

そのほか、②の本起業支援事業に基づく起業者数、③のマッチングサイトに掲載された求人数、④の本移住支援事業に基づく18歳未満の世帯員を帯同して移住した世帯数については、目標を上回る実績となりました。

続きまして、3ページをご覧ください。

事業の進捗状況及び評価についてでございます。

わくわく茨城生活実現事業につきましては、令和6年度の移住者数が337人となりましたが、移住支援金対象法人への就職者への支給がまだまだ少ないことから、中小企業等への情報発信を強化しまして、移住支援金の対象法人の拡大を図り、県内企業への就業の増加にもつなげてまいります。

茨城県地方就職学生支援事業につきましては、令和7年度からは申請要件を緩和し、申請件数の拡大を図るとともに、引き続き、各市町村に本事業の実施を働きかけて、対象者への周知にも努めてまいります。

地域課題解決型起業支援事業につきましては、7件が起業を実現し、目標を達成できました。引き続き、起業したい方への広報や周知を徹底的に行うことや、伴走支援コーディ

ネーターと連携し、県外からの移住希望者も含めて掘り起こしに努め、目標の達成に向けて支援に取り組んでまいります。

茨城就職チャレンジナビ事業につきましては、利用者が使いやすいサイトとなるように、適宜、改修を行いますとともに、SNS 広告などで利用促進を図ったことで目標を達成したほか、一定のアクセス数を獲得することができました。

引き続き、企業に対して周知を行いまして、求人掲載の増加に努めますとともに、求職者に対しても、各種媒体を通じた広報により、サイトの利用促進を図ってまいります。

続きまして、デジタル技術を活用した移住促進事業につきましてご説明をさせていただきます。

同じく、資料の 4 ページをご覧ください。

本事業は、デジタル技術を活用し、地域に関心がある県外の人々が本県との関わりを持つ中で、暮らしや地域の人々の魅力を知り、ファンになる仕組みを構築することで、移住・関係人口施策を一層推進し、本県への新たな人の流れを形成することを目的としております。

本事業の事業内容でございますが、令和 6 年度はオンラインコミュニティを構築しまして、7 月より運用を開始いたしました。また、参加者確保のため、移住セミナーの開催や、都内の大規模移住イベントへの出展などを行いまして、移住に係る PR を行う中で、オンラインコミュニティにつきましても広報をいたしますとともに、都内移住相談窓口において、相談者に対し、このコミュニティについての案内を行いました。

さらに、オンラインコミュニティ活性化のため、主に東京圏の人材と県内企業とが連携した地域課題解決型プロジェクト(iBARA KICK!)を実施しまして、オンラインコミュニティ内での活動の様子等を投稿するなどいたしました。

続きまして、K P I の達成状況についてでございます。

①の地域への U I J ターン数、②のオンラインコミュニティ参加者数、③のオンラインコミュニティをきっかけに本県を来訪等した人数は、いずれも目標を上回る実績となりました。

続きまして、5 ページをご覧ください。

事業の進捗状況及び評価についてでございます。

オンラインコミュニティを軸とし、各種イベントや地域課題解決型プロジェクトの実施、ポータルサイトでの情報発信等の各種施策を行ってきた結果、K P I を達成できておりまして、有効なコミュニティ運営の体制を整えることができたと考えております。

一方、オンラインコミュニティの参加者の属性を分析いたしますと、県内外の 20 代や県内の女性の参加者がまだまだ少ない状況でございますので、より多くの方にご参加をいただけるよう、コミュニティの周知やコミュニティ内の活性化に努めてまいります。

今後、オンラインコミュニティへの参加者を増やすための施策を実施し、本県との関係性を深めてもらえるようなコミュニティ運営を行いまして、関係人口の創出・拡大及び本県への移住を図ってまいりたいと考えております。

当課からの説明は、以上でございます。

よろしく願いいたします。

○大谷部会長 ありがとうございます。

続いて、No. 3、お願いいたします。

○県北振興局 県北ニューツーリズム推進事業について、県北振興局からご説明いたします。

資料の6ページをご覧ください。

本事業は、地域に点在する自然や歴史・文化遺産、食、温泉などの多様な地域資源をハイキング道などで一体的につなぐロングトレイルコースを整備し、これまで観光資源として認知されていなかった地域の里山やハイキングコースを新たな滞在・体験型の観光資源として活用することにより、宿泊を伴う周遊型・長期滞在型の観光へ誘導し、地域での観光消費拡大を図るものでございます。

下草刈りや道標の設置などにより、トレイルコースの整備を進め、昨年度は約56キロメートルを新たに整備し、令和5年度までの開通区間と合わせて約275キロメートルのコースになったところでございます。

また、ホームページなどにより、コース上の地域資源を発信するとともに、アウトドア専門誌への掲載により、県内外への情報発信を行ってまいりました。

さらに、登山アプリ等の位置情報機能を活用したデジタルスタンプラリーを実施し、更なる誘客の促進を図ったところでございます。

続きまして、7ページをご覧ください。

KPIの達成状況でございます。

こちらの3つ、「ロングトレイルコースへの来訪者数」、「山岳イベント参加者数」、「お土産品等の開発件数」の3つの項目をKPIとして設定しております。

このうち、2番目と3番目の「山岳イベント参加者数」及び「お土産品等の開発件数」につきましては、目標を達成している状況でございます。

一番上の「ロングトレイルコースへの来訪者数」につきましては、目標値を下回ってはいるものの、来訪者数は年々増加傾向にあり、おおむね成果が得られたのではないかと考えております。

次に、事業の進捗状況及び評価でございます。

まず、令和6年度終了時の成果でございますが、計画全体延長約320キロメートルのうち、約275キロメートル、約85%の整備が完了したところです。

また、登山アプリと連携したデジタルスタンプラリーや地域事業者の掘り起こし及びコンテンツの磨き上げなど、周遊型観光への誘導を図ることにより、来訪者数は年間約10万5,000人となり、県北地域の新たな観光コンテンツとして定着しつつあるところでございます。

これまでの事業を総括いたしますと、令和6年度末の整備進捗率は約85%に達しており、また、来訪者数は、整備の進捗に伴い、年々増加している状況にあります。

しかしながら、事前に委員の方々からいただいたご意見に回答したとおりに、事業の期間は昨年度まででしたが、まだ現在は全線開通には至っておらず、今年度内の全線開通を目指してコース整備事業を実施しているところでございます。

また、民間登山アプリへの投稿が増加していることや、愛好者からの新たなコースを望む声が寄せられていることなどからも、本事業の認知度は着実に向上していると考えております。

一方で、観光消費の拡大や地元経済への還元といった視点からは、来訪者を地域事業者へ誘導し、宿泊や飲食などを伴う滞在型観光へつなげていく仕組みづくりが今後の課題になっているという状況です。

今後も、トレイルコースの維持・整備を進めますとともに、滞在型観光を推進してまいります。

また、今後は、関係団体や地元自治体と協議を重ね、自走化に向けた事業発展のための土台づくりを進めてまいりたいと考えております。

また、インバウンド向けのツアーコンテンツの造成やガイド人材の育成など、訪日外国人旅行者の誘客にも注力し、常陸国ロングトレイルを活用した県北地域の振興に取り組んでまいりたいと考えております。

説明は、以上でございます。

○大谷部会長 ありがとうございます。

では、続きまして、4番と5番のご説明をお願いいたします。

○労働政策課 労働政策課から説明いたします。

8ページをご覧ください。

まず、プロフェッショナル人材戦略拠点運営事業についてご説明させていただきます。

まず、プロフェッショナル人材の定義ですが、例えば、新たな商品・サービスの開発や、商品等の販路開拓、個々のサービスの生産性向上などの具体的な取組を通じて、企業の成長戦略を具体化していく人材のことを指しております。

事業目的でございますが、プロフェッショナル人材戦略拠点を設置しまして、地域の中小企業に対してプロフェッショナル人材を活用した「攻めの経営」への意欲を喚起し、地方の潜在的な需要が高く、都市部に供給があるプロフェッショナル人材と中小企業のマッチングを行うことにより、県内企業の更なる成長を図ることを目的としております。

事業内容でございますが、拠点の専門マネージャーが県内企業を訪問しまして、中小企業が抱える経営課題を切り出し、課題解決に必要な具体的な人材ニーズを掘り起こすことで、企業と人材とのマッチングを推進しております。

また、フルタイムでの転職に比べて安価に利用できます副業・兼業によるプロフェッショナル人材活用を促進しまして、首都圏をはじめとした県外人材とのマッチングも図っております。

高木委員に事前にご意見をいただきました、具体的なマッチング後の成果としましては、例えば、建設機械製造業者が海外出向経験のある人材にヨーロッパ各国の代理店開拓を担当させた結果、子会社設立年と比べて、売上が約3倍になったなどの事例がございます。

続きまして、K P Iの達成状況でございますが、マッチング件数につきましては、年間135件の目標に対して243件、デジタル分野に係る相談対応件数につきましては、年間150件の目標に対して159件と、いずれも100%以上の達成率となっておりますことから、Aとして、地方創生に非常に効果があったと評価しております。

今後の方針でございますが、セミナーの開催や本年度より新たに実施します副業・兼業人材活用促進補助金等の周知・活用によりまして、引き続き、副業・兼業人材の活用を促進しまして、プロフェッショナル人材の本県での活躍を促進してまいります。

また、デジタル化、D Xに関するセミナーを通じまして、県内企業のデジタル化に関す

る意識を啓発しますことで、都市部の最先端の知見や技術を持つデジタル人材についても、副業・兼業でのマッチングを促進してまいります。

続きまして、9ページをご覧ください。

U I Jターン・地元定着支援強化事業につきましてご説明させていただきます。

事業目的でございますが、本県の産業を支える人材の確保・定着を図るため、県内外の大学及び産業界と連携しまして、U I Jターンと地元定着を促進するものでございます。

事業内容でございますが、高校生を対象とした県内企業によるキャリア講座のほか、大学生を対象としました経営者随行型の職場体験プログラムや県外の大学で行われるUターン就職セミナーや保護者会での県内企業の情報発信等を実施しております。

また、県内企業の採用力向上につなげるため、2回の連続講座とフォローアップを行う企業向けプログラムも実施いたしました。

K P Iの達成状況でございますが、①につきましては、達成率マイナス27%となっておりますが、②と③の項目につきましては、目標値を達成している状況でございます。

①の本県出身県外大学生の県内企業等へのUターン就職者数の達成状況が低かった要因といたしましては、まず、令和6年度末に大学を卒業する見込みとなる令和3年4月の県外大学への進学者数が、基準年と比較して少なかったことにより、本県出身県外大学生の就職者数が減ったことが挙げられます。

また、新卒売り手市場という社会情勢で、都内の大手企業等との学生獲得競争が激化していることも要因と考えております。

②の高校生向け早期キャリア講座受講者数につきましては、目標を大幅に上回る生徒の参加がございまして、今後の進学・就職に向けて、県内企業で働くという選択の一助となったと考えております。

③の「戦略型採用」講座受講企業数につきましては、目標と同数の企業の参加がございまして、プログラム参加を通じまして、母集団形成のためのウェブ上での情報発信の重要性を実感し、SNSアカウントの新規運用を開始する企業が現れるなど、県内企業の採用改善につながったと考えております。

以上のことから、B、地方創生に相当程度効果があったと評価しております。

今後の方針でございますが、計画期間終了後の今年度、令和7年度以降につきましては、インターンシップの重要性の高まりや就職活動の早期化に対応しまして、県内企業での5 daysのインターンシッププログラムの実施や、卒業年次未満の学生向けの業界研究会の県内及び都内での開催等を実施することにより、引き続き、大学生等のU I Jターンを促進してまいります。

また、県内企業に対しましても、参加企業がより深く学び、採用の改善につなげられるよう、講座回数を連続4回に増加しましてプログラムを実施しますほか、人事業務に十分な時間を割くことが難しい企業でも参加しやすいようテーマを絞り、1回で完結するオンライン講座を開催するなどにより、より多くの企業の採用力向上を支援してまいりたいと考えております。

以上でございます。

○大谷部会長 どうもありがとうございました。

では、続きまして、6番、7番、連続でお願いいたします。

○技術革新課 資料の11ページをご覧ください。

スタートアップ・エコシステム拠点都市推進事業について説明させていただきます。

この事業は、令和3年度から令和7年度までの5年間の事業になりまして、令和6年度は4年目の事業になります。

事業の目的ですが、県、大学、県内企業など産学官金が連携し、県内ベンチャー企業が事業を拡大できる支援体制の構築を図るものでございます。

事業内容のこれまでに実施してきた内容ですが、つくば産学連携強化プロジェクトに県も参加し、県内大学や研究機関の共同研究54件に対し補助金を出したほか、優れた技術シーズの発掘・事業化を80件支援するとともに、実証実験12件に対し補助を行いました。

また、海外展開を目指す18社のベンチャー企業に対し、ニューヨークの支援機関と連携して、海外における資金調達などに向けた助言や指導を行ったほか、今後の成長が見込まれるライフサイエンス分野の有望企業12社に対し、各企業の課題に対応した伴走支援を行いました。

さらに、新事業展開、新たな投資の呼び込みなどを目的とした交流プログラムを46回開催いたしました。

令和6年度については、引き続きになりますが、共同研究19件、技術シーズの発掘・事業化を27件、実証実験4件を支援いたしました。

また、海外展開を目指す4社が、ニューヨーク現地の投資家等に対し、事業説明を行う機会を設けたほか、ディープテック分野の企業4社に対し、専門家によるアドバイスを行いました。

さらに、交流プログラムを11回開催し、1,632名に参加いただきました。

K P Iの達成状況です。この事業のK P Iは3つあり、1つ目が、1億円以上の資金調達を達成した企業数、2つ目が、雇用者の増加数、3つ目が、実証実験の実施件数となっており、令和6年度末現在では全てのK P Iを達成しており、事業の効果はAとなっております。

K P I達成の要因といたしましては、12ページの資料左側の成果にありますとおり、技術シーズの発掘・事業化支援などにより、3件の起業につながったほか、海外展開やディープテック分野の企業への集中的な支援、交流プログラムの定期的な開催など、創業から企業の成長まで一貫した支援を行っていることが成果に結びついていると考えております。

これまでの総括、課題及び今後の事業展望でございます。

K P Iは達成しておりますが、県内のベンチャー企業が成長していくためには、県外の投資家や大企業、支援機関などとのネットワークをさらに強化していく必要がありますので、引き続き、こうした取組を通じて、県内ベンチャー企業が事業を拡大できる支援体制の構築を図ってまいります。

説明は、以上です。

○技術革新課 13ページになります。

県北地域牽引産業・中核企業創出事業についてご説明させていただきます。

まず、事業の目的についてですが、本事業は、令和2年度から令和6年度までの5年間の計画で、電気・機械産業及びその研究成果が集積する県北地域の産業競争力強化を図るため、医療機器、宇宙機器、表面処理の3つの分野に特化した企業連携体の活動支援と、

中小企業が研究開発できる人材確保の環境構築の支援を目的としております。

事業内容についてですが、これまでに実施した内容について、分野特化型連携体の活動支援としまして、事業コーディネーターを配置し、医療や宇宙分野などで販路開拓支援や事業参入の促進に向けた企業の斡旋、情報収集等を実施、また、技術開発・研究開発人材確保の支援としまして、地域企業と大学による共同研究に対する財政支援などの研究開発補助や、学生に向けた地域企業に関する情報発信、インターンシップの実施などを支援してまいりました。

令和6年度につきましては、分野特化型連携体の支援として、医療分野などの勉強会を6回ほど実施したほか、展示会出展3件、企業への連携PRなどを実施しました。

また、技術開発・研究開発人材確保の支援では、地域企業と大学・ベンチャー企業との共同研究へ財政支援をしたほか、学生向けの企業見学やインターンシップ紹介動画のSNS配信など、大学・学生に向けた地域企業に関する情報発信や地域企業へのインターンシップ実施を支援いたしました。

KPIの達成状況及び事業評価としましては、分野特化型連携体の支援により、KPI①の支援による年間受注金額は、令和6年度目標3,000万円に対し、1億3,394万3,000円と、目標を達成いたしました。

また、KPI②の新分野進出に向けた企業連携数は、医療現場でのニーズ調査などを行うなど、技術開発などの支援により、企業連携による試作活動2件と、目標を達成したところです。

KPI③の産学連携件数につきましては、新規製品開発等に向けた共同研究に対する財政支援12件、インターンシップ24件を実施するなどし、目標を達成いたしました。

14ページになりまして、令和6年度の事業期間満了後の状況といたしまして、連携体の構成企業間で取組の意識のばらつきはございますが、既存の連携体としましては、自走化にはまだ至っておりませんが、一部の企業は、新たなネットワークに参加するなどしており、意欲的な企業を創出することができたと考えております。

今後も、魅力的な研究開発のできる企業を創出していけるように、産業支援機関などとの連携などを通じ、企業の新たな事業展開を後押ししてまいります。

以上となります。

○大谷部会長 どうもありがとうございました。

では、一通りご説明いただきましたので、これから、ご意見、質疑応答に入りたいと思います。

この後もありますので、最長で3時までに限らせていただきたいと思います。

では、委員の皆さん、いかがでしょうか。ご意見がおありの方は、挙手をお願いいたします。時間も限られていますので、自由にご発言いただければと思いますが、いかがでしょうか。

では、跡部委員、お願いします。

○跡部委員 デジタル技術を活用した移住促進事業のオンラインコミュニティに関して伺いたいのですが、こちら、達成率は目標値を上回ってすばらしいなと思ったのですが、質問のほうにもありましたが、登録している人が30代から50代の男性が多く、20代や女性の比率を増やしていきたいということで、そうだよねというふうに、ではどういうふう

していくのかなというところで、まず、オンラインコミュニティって、これはどういう媒体を使って見られますか。

○計画推進課 インターネットエクスプローラーで「いばコミ！」と検索していただくとウェブサイトでご覧いただける他QRコードでも読み込んでいただけると、そこに遷移するような形になっております。

○跡部委員 今、私たちも、大学の中で、そういった学生とかのコミュニティを作ろうというときに、私たちの拠点のウェブサイトを作っているのですが、なかなか学生はウェブサイトにはアクセスしてくれないのです。では、学生は何だったらいいのかということで調べたところ、アプリにする。学生とか20代の子たちが一番アクセスするのというのは、アプリになっているコミュニティが最もユーザーが多くて、いちいち、いわゆる私たちが慣れ親しんだウェブサイトの形だと見てくれないというのがあって、それで、今、私たちもそういったところで、ウェブサイトで発信するものとアプリ、その目的を2つに分けて、ウェブサイトは情報発信、コミュニティ形成というのはアプリだと、ちょうどそういう話を今しているところなのです。

ですから、もしかしたら、年齢がどうしても偏ってしまうというのは、内容ではなくて、そもそものこういったアプリケーションを使っているのかということにももしかしたら課題もあるかもしれないということをし少し思ったというところなのです。

○計画推進課 ありがとうございます。

○大谷部会長 ありがとうございます。

ほかの委員の皆さん、いかがでしょう。

事前に質問を出されていて、それに対する回答に納得されていない方がいらっしゃれば、それにさらに突っ込んでいただいても結構かと思えます。

○高木委員 では、今の話の延長として、よろしいですか。

○大谷部会長 では、高木委員、お願いします。

○高木委員 今、話に出ていた「いばコミ！」のほうなのですが、私も別の仕事の関係で登録させていただいているのですが、それこそ若い世代の方たちが、登録するのに、工数がかかり過ぎていたり、デザインのなところももしかしたら使いにくくなってしまっているのかなというふうに思ったところなのです。

そういったところも、それこそ意見収集をしていただくとかすると、よりよい形になるのかなと思いました。

以上です。

○大谷部会長 ありがとうございます。

ほかはいかがでしょう。

では、この間に、私から1つ。形式的な話で、4番目のプロフェッショナル人材戦略拠点運営事業のKPIの一番上なのですが、達成率はどういう計算になっているのでしょうか。130と152で320%となっていますが。

○南計画推進課長 基準値が120になっていますので、目標値と基準値の間の、2年目だと、135と120の差の15が目標になりまして、その下の243と120の差の123が実績になって、その割り算で820%という形になります。

○大谷部会長 なるほど。そうすると、これは増分ということなのですね。

○南計画推進課長 おっしゃるとおりです。

○大谷部会長 ああ、なるほど。分かりました。

ありがとうございました。

ほかに質問、質疑応答、いかがですか。

では、道越委員、お願いいたします。

○道越委員 ありがとうございます。

スタートアップ・エコシステム拠点都市推進事業の成果は非常に素晴らしいなと思ったのですが、この支援による資金調達1億円を達成した企業というのが、目標2に対して10社あったというのは、すごくいい成果かなと思うのですが、例年ずっと10社以上をキープできていると思うのですが、ここの成功している秘訣というのは何なのでしょう。

○技術革新課 スタートアップ・エコシステム拠点都市推進事業、こちらの事業につきましては、どちらかという直接的なアプローチではなくて、土台となるような、いわゆるスタートアップが育ちやすい環境をつくる。成長しやすい環境をつくる。あと、それぞれつながる。そういったところのための取組を進めているところでありまして、そういったものの積み重ねにより、このような結果が出ているというところでございます。

○道越委員 承知しました。非常に素晴らしいと思います。

ありがとうございます。

○大谷部会長 よろしいですか。

ありがとうございます。

平根委員、もしおありでしたら、いかがでしょう。

○平根委員 U I Jターン・地元定着支援強化事業のところなのですが、大学生向けであったりとか、高校生向けであったりとかということで、いろいろな取組みをされているのだなと感じております。

私は、個人的には、大学生がどんどん東京に出ていってしまっていて、就職のときに戻ってこないというイメージがすごくあったのですが、それ以前の高校生とか、もっともっと若い段階から茨城に愛着を持ってもらったりとか、戻ってきたいな、茨城で活動していきたいなという気持ちを持ってもらえるような取組みというのがすごく大事なのだなと感じましたので、大学生向けとか、高校生向けとか、いろいろな世代、どちらも大事なのかなと思うので、今後もバランスよく取組を進めていただけたらいいかなと思いました。

○労働政策課 ありがとうございます。

確かに、高校生から県内企業を知っていると、Uターン意向が高まるという調査結果もあるので、そういったこともベースにしながら、早い段階から県内企業の情報提供等に努めてまいりたいと思います。

○大谷部会長 ありがとうございます。

今の関係で、私は公務員人事が専門で、今は自治体がいかにして職員を採用するかという研究をしているのですが、それにも似たようなことがあります。マイナビが大学・大学院生の就活生を対象に調査をしていて、「いつ公務員になろうと考え始めましたか」という設問に対する回答を見ると、4割が高校生より前なのです。ですから、特に地方の場合は、一旦、都会に出ていってしまうとリーチするのは大変なので、大学に入る前からリー

チしておくことが重要になります。例えば、高校生までの間に地元の自治体の魅力をよく示しておいて、大学卒業後にUターンしてもらえそうな素地をつくっておくのが効果的だという話をよくしているのですが、公務員に限らず、今日の話聞いても、やっぱり同じような感じですので、その点は先に対応されているなどと思って聞いていました。

似たような施策で、首都圏の大学生にリーチするのって県北振興局さんでしたか。計画推進課さんでしたか。

○計画推進課 はい。地方就職学生支援事業。

○大谷部会長 それは、労働政策課さんの今の高校生ぐらいまでの事業と何か連携しているのですか。

○計画推進課 事業そのものは労働政策課でやって、我々のほうで交付金上まもめてはおりますが、この地方就職学生支援事業については労働政策課さんのほうでやっている事業になります。

○大谷部会長 なるほど。では、高校生までと、首都圏の大学生は、同じ担当課がやっているということなのですね。

○労働政策課 それは、基本的にこちらで所管してやっております。

○大谷部会長 なるほど。では、それぞれの事業を推進するに当たっての連携は取られているということなのですね。

○労働政策課 そうですね、はい。

○大谷部会長 ありがとうございます。

ほかに、委員の皆様方、何か言い足りないことなどがあれば。

では、跡部委員、お願いします。

○跡部委員 スタートアップ・エコシステム拠点都市推進事業のところで、すばらしい成果を出されているなというところと、あと、つくば、茨城ならではの大学や研究機関からの創出というディープテックで、ちゃんとモデル化されつつあるのかなというところで、それは本当に国内どこも苦しんでいることなので、そういったことが形としてできている、ネットワーク、コミュニティですかね、何か人のつながりとしてできているということでしたらすばらしいなと思いました。

あと、ディープテックとかアグリも強いところだと思うのですが、特に、ライフサイエンスのところで注力されているということで、今、東京都が、ここ数年、すさまじい勢いと予算でスタートアップ支援をしております、また、今年、来年あたりで大きなライフサイエンス拠点が都内にどかんとできてくる。そういうところで、取り合いではなくて、うまく連携することでお互い成長を促進していけるということがあると思うのです。

例えば、新しいライフサイエンスの拠点のほうに入れるスタートアップというのも数が限られていますので、そこに入っていこうとする手前のところのスタートアップを育てる、もしくは、そこを卒業した人たちが、では自社工場を持ちたいよとなったときに選ばれる場所になるとか、そことの連携というのをうまくつくっていくことが、今、必要だと思っていて、それは都内では土地がないのでなかなかやり切れないというところがありますので、今、つくばですと、民間製薬会社さんとかの拠点とかもあるので、うまく民間とも連携を組んで、ちょっと大きめにそういう取組ができれば、国内としても面白いことになるのではないかなと思って、そこは期待していますという私からのメッセージみたいなもの

です。

そういうところで、少しこういうことを考えているよというのがあったらお聞かせいただけると。

○技術革新課 ありがとうございます。

お話しいただいたとおり、ごもつともでございまして、あと、地域間連携の部分の文脈でお伝えさせていただきますと、東京都は、おっしゃるとおり、すごいお金を使っているいろされておりました、あと、東京都のほうで東京コンソーシアムというのがベンチャー関係でございまして。東京とか横浜とか千葉とか、そういったいわゆる関東地域の主要な部分のスタートアップと連携する取り組みも行っておりました、つくばはつくばでももちろんコンソーシアムもございまして、県としてもやっているところがございますが、東京コンソーシアムのような大きな取り組みとか、それ以外にもほかの主要都市にもコンソーシアムがございますので、そういったところとの連携なども絡めていきまして、お話しいただきましたような地域の特性も生かしつつ、長所を生かして進めていければいいかなと考えております。

ありがとうございます。

○跡部委員 そうですね。特に、新しくできるライフサイエンス拠点の関係機関とは、先にごかつつと握って、何か協働で大きなことを取り組まれていければいいなと思います。頑張ってください。

○技術革新課 ありがとうございます。

○大谷部会長 ありがとうございます。

今のように、ご助言、ご意見でも構いませんので、もしまだあればお受けしますが、委員の皆さん、いかがですか。

では、道越委員、お願いします。

○道越委員 1番のわくわく茨城生活実現事業でちょっと質問もさせていただいて、回答もいただいているのですが、地方就職学生支援事業の学生の移住者が0名だったというところがあったのですが、ここは申請要件を緩和し、学生の周知が十分に行き届かなかったというふうにご回答いただいたのですが、今後の具体的な施策というか、改善策みたいなところは、今、考えていらっしゃる箇所はあるのでしょうか。

○大谷部会長 緩和とありましたから、どんなふうに緩和するのかが分かるといいですよ。

○労働政策課 昨年度は、対象となる就職活動の期間が、学生さんが卒業年次の6月以降に行ったものを対象とする事業として実施をしていたのですが、学生さんの就職活動の早期化とかもありまして、実際としてはもっと早く就職活動をしているので、今年度からは就職活動の期間というのを特段定めないと緩和をしまして、対象となる期間というのを伸ばしていったり、あとは、昨年は就職活動をした年度内に申請可能ということでしていたのですが、今年度から、卒業後でも申請可能ということで、対象となる方を拡充するなどして、申請要件の緩和というところで申請件数の増加につなげていければと考えております。

○道越委員 ありがとうございます。

○大谷部会長 ありがとうございます。

最近は1年生の夏休みからインターンに行きたいという学生もいますので、期間を定め  
ないというのは適切な対応かなという気がします。

4年生の6月だと、ほぼ内定が決まっていますものね。

ほかはいかがでしょう。

では、平根委員、お願いします。

○平根委員 県北ニューツーリズム推進事業についてなのですが、私も銀行で県北地域の  
支店にいたこともあって、県北地域がすごく人がいなくてとか、高齢化が進んでいてとい  
うところは本当に肌で感じてきたところなのですが、こういったロングトレイルのコース  
を整備されて人を呼び込むという取り組みはすごくいいなと思っています。

本当に長い距離を整備されて、デジタルスタンプラリーとか、そういった施策もやられ  
ているということなのですが、多分、デジタルスタンプラリーって、ちょっと私もよく分  
かっていない部分もあるのですが、それぞれ皆さんが好きなときに行って、好きなときに  
やってみたいな取り組みなのかなと思うのですが、例えば、イベントのような、何月何日  
に開催しますみたいな、そういうみんなが一斉に一緒のときに集まって盛り上がってイベ  
ントをやるみたいなというのはこういうロングトレイルにはあまり合わないのか、それ  
とも、今、何かご検討されていることがあるのか、そういう感じで盛り上がって、話題に  
なってくれたらいいななんていうふうにも思ったので、もし何かあればお聞かせいただ  
けたらと思います。

○県北振興局 今、私どもも手探りで事業を行っており、どのように集客したらいいのか  
と考えながら進めているところであります。

今年の10月にサイクルルートとこちらのロングトレイルを活用したOkukuji「X」とい  
うまさに県北地域を盛り上げるようなイベントを、今回初めて開催するので、今、状況を見  
ているところではあるのですが、そういったイベントを活用して盛り上げるというのは、  
確かにおっしゃるとおりだと思いますので、今後、工夫していきながら、そういった事業  
も考えていきたいなと思っております。

○平根委員 よろしくお願いします。

○大谷部会長 ありがとうございます。

ほかはいかがですか。よろしいですか。

では、私、1つだけ。

私、しつこいほど自走化はどうなっているのですかというような質問を事前に投げまし  
たが、これは、内閣府の評価基準でも自立性という項目があって、私、先駆タイプのほう  
の評定委員をやっていたときにも、ものすごくそこはチェックしていたのです。

今回、拝見させていただくと、これは複数の事業に関わるのでまとめて申し上げてしま  
いますが、自走化の方向性が見えないというか、先が見えないところが結構あって、一回、  
交付金事業というカンフル剤を打って、あとは放っておいていいのであればいいのですが、  
カンフル剤を打ち続けなければいけないということになると、いつまでたっても県の財源  
持ち出し、この交付金は2分の1補助ですから、2分の1の裏負担が生じてしまいますし、  
今後、交付金を取れなかったらどうするのだという話にもなると思いますので、自走化の  
ところは、本来、もう少し考えたほうがいいのではないのかなという気はします。

自走化は難しいだろうなという事業もありそうですが、ただ、そこは自走化をどうにかする方向で考えていかないと、財源が枯渇した場合に、元に戻ってしまいましたということになりかねませんので、その点をご留意いただいたほうがいいのかなと思います。

では、そろそろ時間ですので、ここのセッションはここまでにさせていただきたいと思います。

皆さん、どうもありがとうございました。

では、ここで説明者の入れ替えをお願いします。

(第1部事業課説明者 退室、第2部事業課説明者 入室)

○大谷部会長 次は、資料No.8から資料No.13まで、続けて各担当課の方々からご説明をいただきたいと思います。

では、8番から、よろしく願いいたします。

○地域振興課 地域振興課でございます。よろしく願いいたします。

続・ひたちなか大洗リゾート構想推進事業についてご説明いたします。

まず、事業概要についてご説明いたします。

事業目的でございますが、本事業においては、①マーケティングに基づく観光地経営体制の構築、②リゾート地としてのブランド力向上、③交通渋滞の改善、④リゾート地としての知名度向上に取り組み、ひたちなか大洗エリア全体として、観光で持続的に稼げる仕組みの構築や、ひたちなか大洗エリアに魅力を感じた民間企業による投資が多発的に生まれていく状況を目指しております。

これまでの事業内容といたしましては、令和5年度は、外部の専門人材と協働したひたちなか大洗エリアのブランディング戦略等の方向性を具体化させたほか、カジキ釣り国際大会を中心とするイベント「IBARAKI INTERNATIONAL FISHING FESTIVAL」の開催、迂回路誘導の強化等の渋滞対策実証実験の実施、市町と連携した周遊バスの運行や、「ほしいもシェイクフェア」等の実施でございます。

次に、令和6年度は、前年度に具体化しましたブランディング戦略に基づき、「花絶景」をコンセプトに、ひたち海浜公園のネモフィラなどの地域の「花絶景」を国内外に向け発信いたしました。

また、カジキ釣り国際大会を通じたメキシコとの関係構築、公有地等を活用した駐車場増設、アフターDCと連動した周遊バスの運行や「ほしいもシェイクフェア」等の実施を行っております。

続いて、KPIの達成状況でございますが、新規参入事業者数、インスタグラムアカウントリーチ数については目標値を達成いたしました。イベントの来場者数については、昨年度、台風の影響もあり、目標値を達成することができなかつたところでございます。

続いて、事業の進捗状況及び評価についてご説明いたします。

まず、「花絶景」をコンセプトにした国内外へのプロモーションの活動は、テレビなどの各種メディアに掲載され、「花絶景」のコンセプトを地域内外に定着させることができました。

しかし、取り組みを進める中で、「花絶景」の対象を、エリアではなく、県内全域に広げていったため、当エリアの新たなコンテンツ造成等の検討の必要性が課題となっております。

ます。

次に、「IBARAKI INTERNATIONAL FISHING FESTIVAL」について、台風の影響で、日程の3分の1が中止になったほか、開催できた日程も来場者が伸び悩んだところではあります。

一方で、大会にも初めて外国人が自主参加を希望し、国内の参加者数も過去最多となり、大会の知名度が着実に向上しているものと考えております。

渋滞対策については、人気観光スポットの駐車場不足を解消するため、遊休地の駐車場活用に向けた取り組みも、現在、増えています。

「ほしいもシェイク」の取り組みでは、販売店数を県内外に拡大して開催し、「ほしいもシェイクフェア」により、販売個数が好調に推移しており、普及が進んでいるものと考えております。

これまでの事業を総括いたしますと、「花絶景」をコンセプトに実施したプロモーション等により、ブランド力の強化等につながったと考えており、また、「IBARAKI INTERNATIONAL FISHING FESTIVAL」の実施に当たり、世界的なカジキ釣り大会の開催地であるメキシコとの関係構築により、大会の発展に向けた新たな一歩を踏み出したところであり、今後のブランド力や知名度力向上に寄与するものと考えております。

今後は、ブランディング戦略やマーケティングの視点から、ひたちなか大洗エリアの地域関係者や新規事業者を巻き込んだ富裕層向けのプロモーションやコンテンツ強化を推進し、観光地経営体制の構築につなげていきたいと考えております。

また、カジキ釣り国際大会については、経費削減を図りつつ、メキシコのカジキ釣り大会との関係を深め、外国人の自主参加を強化していくなど、大会を発展させる取り組みを推進し、より一層の発展と地域のシンボルコンテンツとしての定着を目指してまいります。

説明は、以上でございます。

よろしく願いいたします。

○大谷部会長

ありがとうございました。

では、事業No.9のご説明をお願いいたします。

○スポーツ推進課 スポーツ推進課でございます。

いばらきサイクルツーリズム推進強化事業についてご説明いたします。

資料は17ページでございます。

まず、事業目的でございますが、人口減少が著しい県北や県央地域において、官民で設立した協議会と連携しながら、サイクルツーリズムの推進による地域振興につなげるとともに、移住・定住の促進に関わる施策を推進することで、将来的に人口増加及び産業振興、地域の雇用確保等につなげていくほか、併せて、サイクルツーリズムによる滞在型観光の構築による消費喚起策を講じるなど、地方創生を実現していくことにございます。

続きまして、令和6年度の事業内容についてでございますが、サイクリストにやさしい宿について、希望のあった22施設を紹介するショート動画及び2施設のPR動画を作成し、SNS等で情報発信することにより、サイクリスト、宿泊者数の促進に取り組みました。

また、県内の高校1校に対して、遺跡等の施設をサイクリングで巡る教育旅行を実施しました。

移住・定住向けサイクリングツアーにおきましては、まちをサイクリングで巡りながら、

移住者と交流するなど、移住の魅力を知る機会と具体的な課題を解決する場を設けました。

その他、サイクリストの受け入れ環境の充実を図るため、休憩や飲食などの機能を備えた拠点施設、いわゆるサイクルステーションの整備に対して補助を実施しました。

また、サイクリング情報や地域の観光情報を盛り込んだ案内看板を9か所に設置したところでは、

続きまして、K P I の達成状況でございます。

①サイクリストの宿泊者数につきましては目標を達成しているところでございますが、②サイクリングを伴う教育旅行の誘致回数、③移住・定住向けサイクリングツアーの参加者数につきましては目標を下回り、未達成という状況になっております。

資料18ページをご覧ください。

事業の進捗状況及び評価でございます。

令和6年度事業の成果として、サイクリストにやさしい宿を紹介する動画を作成し、P Rを行った結果、県北・県央地域のサイクリスト宿泊者数は年間600人を超えまして、過去最高となり、目標値を大きく上回りました。

一方、事業の課題として、サイクリングを伴う教育旅行の実施回数は1回のみでございます。こちらにつきましては、観光地等のほかの教育旅行先も多い中、差別化していくことが課題であると考えておりますので、募集に当たっての周知方法や、参加者が参加しやすい事業内容の組立等を工夫しながら、今後、進めてまいります。

また、移住・定住向けサイクリングツアーの参加者数につきましては、県の移住推進グループと連携して、そこが所管するオンラインコミュニティサイトを活用して参加者を募集したところでございます。ただ、参加者数は、前年より減少しまして、したがって、達成率は減少したところでは、

移住・定住に興味がある参加者を広く集めることが課題であると考えております。

右側の評価でございますが、サイクリスト宿泊者数は継続して目標を達成することができており、今後も更なる宿泊者数の増加を図るため、本県へのサイクリスト誘客が見込める首都圏ほか、台湾インバウンドを中心に集中的にプロモーションを行うほか、地域のサイクリング環境を向上させるために、サイクリスト受け入れ環境の整備・支援・案内の充実に取り組んでまいりたいと考えております。

また、教育旅行につきましては、県内学校施設に対して、地域資源とサイクリングを組み合わせた身近なメニューの提示を行うことにより、誘致回数、事業効果の更なる拡大を図ってまいります。

移住・定住向けサイクリングツアーの充実については、サイクリングの魅力と移住・定住を結びつけたツアーの見直しを進めるとともに、関心を持つ方がツアーに参加しやすくなる仕組みを検討することで、ツアー参加者数の増加を図ってまいります。

説明は、以上でございます。

○大谷部会長 どうもありがとうございました。

続きまして、事業No.10のご説明をお願いいたします。

○観光戦略課 観光戦略課でございます。よろしくをお願いいたします。

引き続き、資料の19ページ、ポストコロナ観光消費拡大事業についてご説明いたします。まず、事業目的でございますが、本県の強みを観光資源として磨き上げ、食体験とアウ

トドア体験を軸とした稼げる観光産業を形成し、また、アウトドア資源を生かしたワーケーションを推進することで、平日や閑散期の旅行需要を増加させ、さらには、J Rグループと協働して取り組む大型観光キャンペーンであるデスティネーションキャンペーン＝D Cを最大限に活用したプロモーションを全国展開し、本県の観光消費額の拡大を図っていくものでございます。

次に、事業内容でございます。

令和6年度に実施した内容としましては、まず、①の食は、茨城県内のトップシェフによるガストロノミーメニューの開発、県産品を使った名物料理の提供、店舗拡大、お土産品のP R等に取り組みました。

②のアウトドアは、マッチングによる新事業・新サービスの創出や、コンテンツの自走化に向けた伴走支援を実施いたしました。

③の新たな旅のスタイルは、首都圏企業の人事・総務担当者等を対象に、県内の宿泊施設等を視察するファミツアーや、都内アンテナショップでのワーケーションセミナーイベントを開催いたしました。

④のD Cは、J Rの保有する広告媒体や、テレビ、W E B等を活用した広報宣伝等の展開、タビナカの外国人旅行者等を対象とした観光P Rイベントなどを開催いたしました。

次に、K P I達成状況でございますが、半数以上のK P Iを達成しており、おおむね成果が得られております。

なお、①開発した土産品の売上の未達成の要因としましては、開発した商品の多くが高級志向のものではなく、市場価格に即した比較的低単価なものであったことが影響していると考えております。

次に、20ページの事業の進捗状況及び評価になります。

①の食につきましては、県内トップシェフが、本県ならではのメニューを開発したことにより、多様な県産食材を生かした食体験の機会を造成することができたほか、名物料理では、提供店舗数の拡大、お土産品では、開発した商品の中から、全国大会で栄誉ある賞を受賞するなど、本県の食の魅力を大いにアピールすることができました。

②のアウトドアにつきましては、フィールドマッチングとビジネスマッチングを合わせて3年間の事業期間で、20市町村、209事業者が参加し、20件の成約につながりました。

また、体験王国ツーリズムでは、3年間で16事業者を伴走支援し、両取り組みを通じて、本県でのアウトドア体験価値の向上に寄与することができました。

③の新たな旅のスタイルにつきましては、県内のワーケーションスポット等をP Rするセミナーイベントを都内で開催し、17団体が参加したほか、ワーケーションに関心を持つ首都圏の企業等23団体を招いたファミツアーを実施し、県内事業者とのマッチングの機会を提供しました。

加えて、ワーケーションプランの販売窓口を構築し、自走化に向けた基盤づくりにつなげることができました。

④のD Cにつきましては、J Rや市町村、観光事業者等と連携して、昨年10月から12月にアフターキャンペーンを実施し、本D Cまでに生まれた好評企画の磨き上げを重点的に行いました。

その結果、前年比130%の参加者数となった「Night Park OARAI」や、発売後早々に予

約満席となった「鹿島港工場夜景ナイトクルーズ」など、多数の企画の自走化・定着化につながったほか、全国的な広報宣伝により、テレビや新聞、ラジオ等、多くのメディアに取り上げられ、広告換算額は昨年度を上回るなど、観光誘客に資する大きな成果を得ることができました。

このような取り組みの結果、本県の令和6年度の観光消費額は、事業開始前の令和3年度と比較して1.9倍となる約4,447億円となり、過去最高値を記録するとともに、総合戦略のKPI達成に向けても有効であったと考えております。

本事業は、令和6年度をもって終了となりましたが、これらの成果が一過性とならないよう、観光を取り巻く市場の変化に対応した持続的な稼げる観光地域づくりを今後も続けてまいります。

説明は、以上です。

○大谷部会長 どうもありがとうございました。

では、続きまして、事業No.11のご説明をお願いいたします。

○観光誘客課 観光誘客課でございます。

資料の21ページ、稼げるインバウンド茨城・誘客促進事業についてでございます。

まず、事業目的でございますが、本県の特性を踏まえた観光コンテンツの磨き上げや、魅力ある旅行商品の造成促進などに加え、誘客活動を戦略的に展開し、幅広い産業への経済波及効果を狙うものでございます。

また、官民一体となったサービス、質の向上を通じた観光消費単価の増加や周遊の促進、また、農業・輸出分野と連携したインバウンドとアウトバウンドの好循環を創出させることにより、自立的に稼げる観光地域づくりを目指すものでございます。

次に、事業内容でございます。

令和6年度の事業内容としましては、まず、(1)PR・情報発信につきましては、台湾いばらき宣伝大使の渡辺直美さんを起用し、台湾での大規模イベントを実施したほか、韓国向けに、テレビやスクリーンゴルフなどを活用し、本県のゴルフ環境を紹介するプロモーションを実施いたしました。

また、季節ごとのモデルコースの造成や、情報発信、OTAを活用した販売整備や、特集ページの作成、インフルエンサーを活用したプロモーションなどを実施いたしました。

(2)旅行商品造成促進につきましては、現地旅行会社を対象としたセミナーや商談会を開催したほか、本県を訪問・周遊するツアー商品を造成してもらうためのファムツアーなどを実施いたしました。

次に、KPIの達成状況でございますが、③外国人延べ宿泊者数につきましては、目標値を大きく上回ったところでございますが、①観光消費額、②旅行消費単価につきましては目標を下回ったところでございます。

資料22ページをご覧ください。

事業の進捗状況及び評価についてでございます。

まず、左上の成果につきましては、海外旅行会社等への継続的な営業活動や、本県の強みであるゴルフ等を生かした誘客プロモーションを実施することにより、本県への外国人延べ宿泊者数は増加傾向にあり、過去最高の約28万人泊を達成したところでございます。

その下、課題につきましては、目標を下回った観光消費額や旅行消費単価の増加を図る

ためには、高付加価値で満足度の高いコンテンツを提供し、滞在時間の増加等につなげていく必要があると考えております。

右上のこれまでを総括した評価につきましては、外国人旅行者は大都市に集中していることから、本県へのオプションツアーの造成促進を図るとともに、海外旅行予約サイトや影響力のあるインフルエンサー等を活用し、本県の魅力ある観光コンテンツや、都内からの近接性などを積極的にPRすることにより、更なる誘客促進に取り組んでいく必要があると考えております。

今後の事業展望につきましては、更なる誘客促進を図るため、リピーターの多い台湾やゴルフ人気が高い韓国などを重点市場と位置づけ、外国人を引きつける茨城ならではのコンテンツを活用し、市場別に誘客プロモーションの取り組みを戦略的に進めてまいりたいと考えております。

説明は、以上でございます。よろしくお願いいたします。

○大谷部会長 どうもありがとうございました。

では、続きまして、事業No.12、13を連続してお願いします。

○産業人材育成課 産業人材育成課でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

高度IT人材等育成・新事業創出支援事業につきましてご説明いたします。

資料の23ページをご覧ください。

事業の目的につきましては、製造業、IT企業等をはじめとした県内企業に対しまして、省力化機器や生産管理システム導入といった従前のデジタル化にとどまらない既存製品、サービスの高付加価値化や、新規製品サービスの創出への取り組みの推進を図るとともに、事業転嫁を目指す企業や新しいサービスに取り組もうとする企業で課題となります新たな事業を推進する人材の経験、知識不足に対しまして、人材育成の面から支援を行うものでございます。

これまでに実施した内容としましては、大きく2つの事業を実施しております。

1つ目は、中小企業人材育成支援事業、2つ目は、高度IT人材育成・確保事業でございます。

具体的には、中小企業人材育成支援事業につきましては、新しい事業に取り組む企業や、新製品や新サービス開発等に挑戦する企業に対しまして、資格取得やスキルアップのための研修参加費の補助を実施しまして、97社、107名が活用しまして、うち58社が事業化しております。

高度IT人材育成・確保事業につきましては、データサイエンティストとして必要なプログラミング、データベース、統計学に係るスキルを習得するための講座を実施しまして、令和3年度から令和5年度までにかけて16名の受講者がアソシエートレベルのスキルを獲得しております。

次に、令和6年度に実施した内容としましては、中小企業人材育成支援事業では、資格取得やスキルアップのための研修参加費の補助を実施しまして、13社、28名が活用いたしました。

高度IT人材育成・確保事業では、データサイエンティストとして必要なスキルを習得するための講座を実施しまして、デジタルスキル習得を目的とするスキル習得プログラムは28名、スキル習得プログラムの知識を活用した企業の課題解決を図っていくビジネス活

用支援プログラムにつきましては2社が受講しております。

K P I 達成状況をご覧ください。

K P I につきましては、3つ設定しております。①講座を通じて習得したスキルを用いて課題解決や新事業展開に取り組んだ企業数、②講座受講人数、③高度 I T 人材育成に係る講座受講者のうち、アソシエイトレベル以上のスキルを有すると認定される者の数となっております。

4年目の令和6年度の実績としましては、K P I ①につきましては、目標30社に對しまして、実績は15社、達成率は50%となっております。

K P I ②は、目標値70名に對しまして、実績は56名となり、達成率は80%となっております。

K P I ③につきましては、目標値10名に對しまして、実績は11名となり、達成率は110%となっております。

続きまして、24ページをご覧ください。

左側、令和6年度終了時の成果でございます。

3つのK P Iのうち、2つは達成できませんでしたが、K P I ③につきましては、目標値10名に對しまして11名と、目標値を超える実績となりまして、企業において、データの利活用ができる人材の育成促進につながったものと考えております。

次に、令和6年度終了時の課題でございます。

中小企業人材育成支援事業につきましては、令和5年度は補助実績が30件であったものに対し、令和6年度は補助実績が13件と、令和5年度と比較して補助件数が少なく、補助金の活用に向けた周知等が課題であると認識しております。

高度 I T 人材育成・確保事業による講座の受講者数につきましては、令和5年度は受講者が19名であったものに対し、令和6年度は28名の受講者と、令和5年度と比較して増加しておりますが、更なる受講者の確保が必要であると考えております。

続きまして、これまでを総括した評価でございます。

令和4年度から令和5年度にかけては、K P I が達成できていない状況となっておりますが、高度 I T 人材育成確保事業で実施しました講座を受講した企業の中で顕著な成績を上げている企業もございます。一例としましては、製造ラインを改善し、不良率を大幅に低下させる等の成果を出している企業や、データ利活用の未経験者でも、データ収集、分析、レポート等を実施しまして、課題解決へ取り組んでいる企業がございます。

加えて、データの活用方法を検討しまして、今後の事業計画の方向性の確認や、自社の課題把握につなげている企業も現れ、本事業により生産性の向上が図られるなど、一定の事業効果があったものと認識しております。

最後に、今後の事業展望についてでございます。

中小企業人材育成支援事業につきましては、人材育成に意欲的な企業への個別訪問や、各関係機関へのチラシ配布など、更なる事業の周知を図りまして、新事業展開等に取り組む企業を増やしてまいりたいと考えております。

また、支援した企業の中で、新事業への進出に時間を要する企業もあるため、進捗確認のヒアリングを継続して実施していきたいと考えております。

高度 I T 人材育成・確保事業につきましては、自社での課題把握を初回の講座内容に盛

り込みまして、学ぶ目的を明確化した上で受講いただくことや、離脱者が出ないように、受講者へのフォローアップを充実させていくことにより、スキル習得者の増加を図るほか、企業においてスキルの活用を促すなど、成果が出せるよう取り組んでまいりたいと考えております。

また、データ利活用に意欲的な企業の掘り起こしを行いまして、受講者の確保に取り組み、受講率の改善を図ってまいりたいと考えております。

高度IT人材等育成・新事業創出支援事業の内容につきましては、以上となります。

続きまして、リスキリング推進事業についてご説明いたします。

25ページをご覧ください。

事業目的ですが、企業人のリスキリング推進のため、その関係主体である産業界、教育機関、行政が共通理解の下、連携して事業に取り組むことで、将来的には、一人ひとりがスキルの向上に主体的に取り組み、そのスキルを十分に発揮できる環境が構築されることにより、労働の流動性を高め、県内産業の発展につなげることを目的としております。

これまでに実施した内容ですが、産学官によるリスキリング推進体制を構築した上で、リスキリングの意義や必要性について意識を高めるための意識啓発・機運醸成と、デジタルスキルを中心としたスキル習得支援の2つを柱に施策を展開しております。

次に、令和6年度に実施した内容ですが、意識啓発・機運醸成では、リスキリングを実施し、成果を上げている企業の顕彰や、企業や個人向けのワークショップ、シンポジウムを実施しております。

スキル習得支援では、デジタルに関する実践力を習得する講座を3コース開設するほか、オープンバッジの導入やAIマッチングシステムの運用を行っております。

続きまして、KPIの達成状況をご覧ください。

KPIは、企業人のリスキリングに取り組む企業数、企業人のリスキリングに先進的に取り組む企業数、県認定証の保有者数の3つを設定しております。

初めに、企業人のリスキリングに取り組む企業数は、目標値50社に対しまして、実績値は56社となり、達成率は112%となっております。

次に、企業人のリスキリングに先進的に取り組む企業数は、目標値10社に対しまして、実績値は6社となり、達成率は60%となっております。

次に、県認定証の保有者数は、目標値48名、実績値は20名、達成率は42%となっております。

続きまして、事業の進捗及び評価につきましてご覧ください。

ページ数は、26ページとなっております。

まず、令和6年度終了時の成果についてですが、令和5年10月にリスキリング推進政策パッケージを策定しまして、意識啓発・機運醸成、スキル習得支援の2つを柱に事業を展開しております。

意識啓発・機運醸成では、リスキリング推進宣言制度を創設しまして、企業への個別訪問を通じ周知を図り、推進宣言企業数はKPIを達成することができました。

また、ワークショップやシンポジウムの開催のほか、ポータルサイトを活用しまして、リスキリングの必要性や企業の優れた取り組みをロールモデルとして紹介しまして、それらを広く発信することで、企業におけるリスキリングの推進につながったものと考えてお

ります。

スキル習得支援では、デジタルスキル習得を目的とした県認定講座を設け、企業の業務課題を解決するためのノウハウの習得を促進しております。

次に、令和6年度終了時の課題でございます。

企業への個別訪問などを通じまして、リスクリングの必要性についての理解が徐々に深まりつつある一方で、中小企業を中心に、実際のリスクリングの取り組み方や進め方に関しましては、依然として十分な理解が得られていないという課題が浮き彫りになってきております。

また、スキル習得環境の整備促進につきましては、業務に直結する専門資格やスキルが優先される傾向にございまして、デジタルスキルの有用性に対する理解が期待ほど進んでいないといった状況となっております。

次に、これまでを総括した評価についてでございます。

産学官でリスクリング推進体制を構築し、各関係機関が連携しながら、意識啓発・機運醸成とスキル習得支援の施策を実施してきたところでございます。

特に、企業訪問等を通じまして人材育成の優れた取り組み事例を発掘し、横展開を図り、他の企業における実践的な参考事例として広く周知・共有することで、各企業の取り組み促進につなげることができたものと考えております。

推進宣言企業数につきましては、KPIを達成することができましたが、引き続き、ポータルサイト等で県内の先進事例を積極的に発信するほか、企業への個別訪問を強化するなどして、関係機関と連携しながら、幅広く意識啓発に取り組んでまいりたいと考えております。

最後に、今後の事業展望についてでございます。

これまでの意識啓発・機運醸成とスキル習得支援の各施策を着実に実施しまして、リスクリングの更なる推進を図ってまいりたいと考えております。

特に、企業表彰の実施によりまして、今後、リスクリングに取り組もうとしている企業のロールモデルとなり、成功事例の取り組みが広まっていくことで、企業の生産性向上などが図られるよう、体系的・戦略的に事業を展開してまいりたいと考えております。

産業人材育成課からの説明は、以上となります。どうぞよろしくお願ひいたします。

○大谷部会長 どうもありがとうございました。

それでは、各事業につきまして、委員の皆様から、ご意見、ご質問をいただきたいと思ひます。

20分ぐらいを目標にしたいと思ひますが、委員の皆様方、ご意見、ご質問がおありでしたら、挙手をお願いいたします。

では、高木委員、お願いいたします。

○高木委員 ありがとうございます。

スポーツ推進課さんにお伺ひしたいところなのですが、移住向けツアーの参加者が少なかったというお話だったのですが、これって、そもそものターゲットのところを、サイクリストに移住をしてほしいのか、それ以外の方に移住をしてほしいのか、そのあたりは明確になっていらっしゃるのですか。

○スポーツ推進課 事業構築当初は、サイクリストの方の移住を推進していくということ

でこの事業を行ってきたところでした。

ただ、実際にやってみて、昨年度の例からしてみても、移住をしたい人にアピールしていくというところが有用なのではないかと考えているところです。

○高木委員 分かりました。ありがとうございます。

○大谷部会長 よろしいですか。

ほかはいかがでしょう。

では、平根委員、お願いします。

○平根委員 12番と13番の高度IT人材等育成・新事業創出支援事業とリスクリング推進事業ですが、今、お話を伺っていて、これもそれぞれ相乗効果を出していくような組み合わせだと思っています。

まず、リスクリングのほうからお話しすると、私は常陽銀行なのですが、常陽銀行も、リスクリングという言葉がはやり出す前から、自己啓発にはすごく力を入れておりまして、新入行員から支店長クラスの間行員まで、何かしら資格を取ったり、通信講座を受けたりということで、自己啓発をずーっとやり続けるような機運ができています。

私たちも、何でこんなにいろいろ資格を取らさなければいけないのだろうか、ITパスポートとか、私たちは別にシステムの専門ではないのに、何でこういうのを取らなければいけないのだろうか、分からないけれども、取ってみたら、例えば、外部の業者の方であったりお客様とお話しするときに、相手が言っていることが、こういうことを言っているのだなというのがすんなり分かったりとかということで、まずやってみて、その後効果を実感するかなということが多々あるなど感じています。

なので、そういうのをやったほうがいいのですよと言っても、中小企業の方々にすぐにご理解いただきづらいと思うので、取り組み事例でうまくいっている例をどんどん発信してあげて、こういうメリットがあるのだなというのを具体的に感じてもらって、まずはやってみてもらおうという取り組みを進めていただけたらいいのかなと思いました。

もう1個の高度IT人材等育成の事業についてもなのですが、ITの能力を持った人材が欲しいなとか、いてほしいなという気持ちはあるけれども、なかなか人手不足で研修などに人材が出せなかったりという企業もあると思うので、その辺もリスクリングしていくことによって、そういう知識を持たなければいけないのだなというところをちゃんと認識してもらって、人材がいなくて大変なのだけれども、こういう取組もやらなければいけないのだなということを感じてもらって相乗効果でやっていただけたらいいのかなと思っています。

ちなみに、情報発信がまだ不十分かなというコメントもあったかと思うのですが、企業訪問も増やしていきますというコメントもあったかと思います。お伺いしたいのが、企業に伺って、どういう役職の方々にこういうお話を持っていかれているのかというところがもし分かれば、社長さんとか、そういう経営者の方々なのか、人材関係の総務とか、どの辺の方々なのかということが気になりました。

○産業人材育成課 ご質問、ありがとうございます。

リスクリングを進める上で、我々が重要だと思っていることは、まず、経営者の方に、リスクリングを含めた人材戦略、今後、どういうスキルを持って事業展開していくのかということ認識していただき、それを、今後、どう経営戦略に反映していくかというのが

非常に重要だと考えていまして、まずは経営者の方、もしくは人事担当者とか、そういった経営層の方に対しましてお話をしまして、リスクリング、人材育成が大事だということをお話をさせていただいているところでございます。

○平根委員 分かりました。ありがとうございます。

すごくいいと思います。私も企業を訪問して、人事総務関係の方々とお話しさせていただく機会もあるのですが、現場の方々は、やらなければいけないと理解はしているけれども、日々の仕事が大変で、人が足りなくて、やらなければいけないのは分かるけれども、ちょっとそっちまで手が回りませんという頭が働いてしまっしやるなというのをすごく感じるので、経営層の方々に直接必要性を理解していただくというのがすごく大事だなと思いました。非常にいい取り組みだと思いますので、引き続き継続していただければと思います。

○大谷部会長 ありがとうございます。

ニーズはものすごく高いはずなのですよね。新入社員に、どういう会社に入りたいかとアンケートを取ると、成長できる会社というのが断トツの1位なのです。だから、逆に言うと、自分の能力を伸ばせる見込みがない会社だと、今の学生は入りません。人材マネジメントは、経営戦略と合わせて見る必要があるので経営層が動かさなければなりません、育成の部分をよく理解しているかどうかというのが人材確保の面では大事なのかなとは思っています。

どうもありがとうございます。

ほか、委員の皆様、いかがでしょうか。

高木委員、お願いします。

○高木委員 ありがとうございます。

リスクリングの推進事業についてお伺いしたいのですが、K P I が達成できなかったとおっしゃっていた県の認定証の保有者数なのですが、県の認定講座といったものは、今、ホームページに載っている理論であるとか、実践であるとか、これ全てが含まれるのでしょうか。それとも、これの何か一つを取得すれば、講座を受ければその対象になるのか、いかがですか。

○産業人材育成課 講座は幾つか実施しているのですが、我々のほうで実践講座という名称で呼んでいる講座が対象となっております。製造業の方が現場で困っていることをデジタルで解決するというような講座を設けておりまして、内容としては、昨年度は、3コース、製造業の方とか、デジタル系のマーケティングのものを開設したのですが、企業のお困り事で共通している部分もあるのかなということで、複数社、講座の中で課題を抱えている企業さんを集めまして、その中で、先端的に行っている企業さんの見学をしたり、複数のグループをつくりまして、その中で代表企業ということで、一番お困りの企業さんの内容をみんなで解決しようというような講座を行っておりまして、その講座で学んだ内容を各社に持ち帰って、自分の会社でも活かしてもらおうという講座を実施しております。

その講座に参加いただいた方をK P I という形にしておりまして、その講座が、我々が思っていたよりも参加者が少なかったということで、K P I が達成できていないというような状況になっています。

課題としまして、研修期間が1日、2日ですと、どうしても考え方、課題が解決まで深

まらないというところもありまして、7日とか、結構長い期間がありまして、人材が不足している中で、会社さんも、日にちは飛び飛びになっているのですが、トータルすると7日、8日ぐらいありますので、そういったところになかなか人が出せないといった課題もありまして、令和6年度は達成できていないといった状況になっております。

○高木委員 スケジュールも拝見させていただいたのですが、製造業の方等は、年末から年度末にかけての開催なので、もしかしたら、お忙しい時期と重なってしまっているのかなと思ったので、そういった開催時期等もいろいろヒアリングされるといいのかなと思いました。

以上です。

○大谷部会長 ありがとうございます。

ほかの委員の皆さん、いかがでしょうか。

では、跡部委員から、先にいきましょうか。

○跡部委員 ひたちなか大洗リゾート構想推進事業のところでお伺いしたいと思います。

昨年度は、台風の影響でずっと人数が減ったということで、その前の年はしっかり来場者数を集めているので、天候次第で、そんなには心配していないのかなと思いつつも、この人数はすごいなと思いつつも、来年度、8,000人を目指すわけですよね。

一昨年度、7,000人以上集めたときに、来場者の満足度とか、こういう不満が出たとか、そういうのはどういったものがあって、それは、次回、こういうふうに解決するみたいなものがあるのか。8,000人が来て、交通とか、飲食とか、水回りみたいなところですが、かなり大変なのではないかと思いつつも、むしろ集客よりも、来たときの対策みたいなものをどれほど検討されているのかなというのを伺いたいのが1点です。

もう1点が、例えば、私がこういうのを知って、そんな面白いカジキ釣り大会があるのなら見に行きたい。でも、自分自身はカジキ釣りをするわけではなく、そういう雰囲気を楽しみながら、ちょっとマリンスポーツを周りで楽しめたら、野次馬的な来場者みたいな人がほとんどだと思うのですが、本格的なカジキ釣りをやる人以外の人に対するイベントみたいなもの、陸上イベントがそれに当たるのかな。どういうものを考えているのかなというのを伺いたいなと思いつつも。

○地域振興課 分かりました。ありがとうございます。

まず、対策のほうですが、来場者に対して、入り口のゲートのところでアンケートも同時に行っておりまして、昨今、とても暑いタイミングで会場に来ていただくということもあるので、アンケート結果を踏まえて、ドライミストとかで少し熱中症対策をしたり、トイレの数を確保したりということもやらせていただいたりしていますし、場所もここがいいよとかあっちがいいよとかいろいろあるので、そういったことも、ご意見等を踏まえながら、次年度開催については調整させていながら、ここは改善したほうがいいよということがあれば、翌年度の改善点として生かしていくように対策としてはとらせていただいているところもございまして。

2点目ですが、マリンスポーツのお話ですが、陸上イベントの中で、堤防の釣り体験を設けております。あと、カジキ釣り体験のシミュレーターを会場内に置かせていただいて、一度、リールで引く体験などもするようなスペースを設けたり、少しマリンスポーツに触ってみるといったこともご紹介できるコーナーをご用意しているところではござい

す。

もうちょっと広くできればいいのですが、会場のスペース等もあるので、そこはアンケートのご希望なども踏まえながら、翌年度に対応していくというような形をしております。

○跡部委員 自走のためには、民間企業が、協賛だったり、自主的に入ってくるというところに、こういうのに一番大きいお金をどんとつけてくるのはマスコミなのですかね。ほかのスポーツ系の国際大会は分からないですが、そういったところも。

○地域振興課 現在はマスコミさんではなくて、県内外の企業さんにもお声かけさせていただいているところがございまして、ホームページでは企業さんのご紹介もさせていただいていますが、県内全域の企業さん、幾つかつてをたどりながらというのですか、ご案内しに行きまして、ご了解いただいているところです。

○跡部委員 なるほど。そういうローカルの企業さんが支えているというのは素晴らしいなと思いつつ、ビッグスポンサーですよ。

○地域振興課 欲しいなとは思っているところです。

○跡部委員 そういうところを引っ張ってくる取り組みとか。

○地域振興課 事前のご質問でもいただいておりますが、釣り具メーカーさんとかというお話もありましたので、現状も、釣り具メーカーさんは何社かご協賛いただいているのですが、メキシコとの調整もありますので、海外のメーカーも含めて、今後、スポンサーのお話を広げていきたいというところで、一部、調整が始まってはいるのですが、なかなかすぐにはたどり着けないところもありまして。

○跡部委員 そうですね。面白い取り組みだと思うので、国際的な名物になるように、期待しています。

○大谷部会長 ありがとうございます。

では、道越委員、お待たせしました。

○道越委員 ありがとうございます。

2点、ございまして、ポストコロナ観光消費拡大事業ですが、こちらの食のブランディングはすごくいい取り組みだなと思ったのですが、課題として、①で、比較的低単価の商品が多かったのという単価の課題が上がっているかと思うのですが、今後の事業展開のところで、高付加価値のある食体験をインバウンド富裕層をターゲットに展開していくことなのですが、インバウンド富裕層というのは結構ざっくりしているかなと思うのですが、具体的なイメージがあれば教えていただきたいと思いました。

2点目が、次の稼げるインバウンド誘客促進事業、こちらと同じ観点なのですが、こちらと同じ課題として、1番と2番の観光消費額と消費単価を上げていかなければいけないというところが課題としてあるかと思うのですが、ここも高付加価値化というキーワードが上がっているかと思うのですが、今後の事業展望のところで、韓国とか台湾を重点市場という形で書いていらっしゃるかと思うのですが、東アジアは単価も安かったり滞在日数も短いという点もあるかと思うのですが、ここの具体的な今後のターゲットとか戦略があれば伺いたいなと思いました。

○観光戦略課 ありがとうございます。

まず、食のほうから回答させていただきます。

説明したとおり、お土産はどうしても低単価になってしまうので、なかなかKPIの達

成が難しいというのがやっているうちに分かっていたのですが、そんな中で、昨年度は、県内トップシェフさん、茨城県はミシュランと並ぶレストランガイドのゴ・エ・ミヨに掲載されているレストランが6軒ありまして、千葉、栃木、群馬あたりは2～3軒なので、茨城県は、今、結構食が熱いというところで、そういったトップシェフのレストランの方と共同でメニュー開発をやらせていただいて、ガストロノミーをやっていけないかなということ、今、検討しているところでございます。ガストロノミーの予算の当てが難しいところでもあるのですが、旅の目的地として、食はどここの国でも上位に上がる項目ですので、食の目的地となるレストランができるようにやっていきたいというところで、今、検討しているところで、そういう意味では、どの国というのは、ここと決めずに、広くインバウンドを呼び込んでいきたいと考えているところです。

○道越委員 ありがとうございます。

ミシュランの店舗が6店舗あるというのは、知らなかったです。

○観光戦略課 ミシュランではなくて、ゴ・エ・ミヨです。

○道越委員 なるほど。

○観光戦略課 ミシュランは、どうしても東京とか大阪とか大都市になってしまうので、ローカルレストランというところで、ゴ・エ・ミヨとか、ジャパントイムズが、デスティネーションレストランということで、年に10店舗、リスト化されて、茨城県も、昨年度、初めて選出されたということで、今、食が熱くなっているところでございます。

○道越委員 ありがとうございます。

○観光誘客課 稼げるインバウンド茨城・誘客促進事業についてご回答いたします。

まず、消費単価の部分ですが、全体で約2万8,000円というところではあるのですが、実際のところ、中身を見てみると、台湾の消費単価が非常に低くて、それ以外、韓国や中国は2万8,000円を上回っているところでございます。

全体で台湾が押し下げているようなところもありますので、台湾について、更なる誘客と消費単価の増加を進めていかなければいけないと思っております。

具体的な取り組みですが、まず、台湾については、来てはいるものの、なかなか消費していただけないという状況もございますので、今現在、1泊していただいているところを例えば2泊していただくとか、さらに周遊を促進して、できるだけお金を落とさせていただけるような取り組みをしていくあたりを考えているところでございます。

また、韓国につきましても、今、ゴルフツーリズムということで、非常にその成果もあって、コロナ前から倍以上の消費単価の増加ということもあるものですから、こちらについては更なる促進をしていきたいと思っております。

また、消費単価という意味で、欧米豪市場の取り込みも当然重要だと考えておりますので、こちらについては、都内にはかなり多くの方がいらっしゃっていると思っておりますので、都内にいる外国人観光客をいかに茨城に呼び込んでこられるかといとところに注力して、しっかりと取り組みを進めていきたいと考えております。

○道越委員 ありがとうございます。

東京から1時間で来られるというところはすごくメリットになると思うので、ぜひ発信していただければと思います。

ありがとうございます。

○大谷部会長 ありがとうございます。

では、高木委員、これで最後にしたいと思います。お願いします。

○高木委員 先ほど、お話の中でお伝えするのが漏れてしまったところなのですが、リスキングのところで、先ほどおっしゃっていた県の認定証の保有者数を掲げていらっしゃるということで、先ほど、お話をお伺いしたところ、去年は実践の講座が製造業の方という形が多かったということなのですが、今、例で挙げていらっしゃるようなITパスポートとか基本情報技術者はなかなかマッチしない資格かなと思うので、「など」と書いてあるので、該当するものがあると思うのですが、そういったミスマッチがないような設定にするといいのかなと思ったところです。この改善につながるかなと思いました。

以上です。

○大谷部会長 ありがとうございます。

それでは、第2部のセッションはここまでとさせていただきたいと思います。

ご説明いただきました皆さん、どうもありがとうございました。

(第2部事業課説明者 退室)

○大谷部会長 ありがとうございます。

続きまして、議事(2)計画推進課からご説明をお願いいたします。

○南計画推進課長 議事(2)地方創生臨時交付金を活用した事業の効果の検証につきましてご説明をさせていただきます。

資料6をご覧ください。

1 臨時交付金の概要でございますが、新型コロナウイルス感染症対応地方創生臨時交付金につきましては、感染症の拡大防止とともに、感染拡大の影響を受けている地域経済や住民生活を支援いたしまして、地方創生を図るものでございます。

また、物価高騰対応重点支援地方創生臨時交付金につきましては、エネルギーや食料品等の物価高騰の影響を受けた生活者や事業者を支援いたしまして、地方創生を図るものでございます。

それぞれの事業を、地方公共団体が、地域の実情に応じまして、きめ細やかに、必要な事業を実施できるよう措置された交付金となっております。

2の今年度の検証対象事業でございますが、令和6年度に完了いたしました2つの交付金を合わせて57事業となっております。

3の主な事業の効果でございますが、まず、コロナ交付金に係る主な事業といたしまして、稼げる地域観光支援事業でございますが、アフターコロナにおける観光需要を観光地へ取り込むため、民間事業者におけるインバウンド向けコンテンツの新たな造成を支援したことで、外国人の延べ宿泊者数の増加に寄与することができております。

次に、物価高騰交付金に係る主な事業といたしまして、新たなご当地グルメの創出及び県内外へのプロモーションを契機とした飲食事業者緊急支援事業でございますが、地元自治体が一体となって新たなご当地グルメ開発とプロモーションを行うシン・いばらきメシ総選挙2024を実施いたしまして、3日間で延べ6万4,000人の来場を達成するなど、物価高騰の影響を強く受けております飲食店事業者などを支援することができております。

また、水郡線90周年を契機といたしました水郡線沿線地域活性化支援事業でございますが、沿線地域の魅力を発信する観光事業者、また交通事業者に補助金を支給いたしまして、

関連イベントを含め、全体で約4万2,000人が参加いたしました。水郡線沿線地域の活性化につなげることができております。

次のページ、資料7につきましては、全57事業の効果につきまして、計画年度別に一覧でまとめたものとなっております。

少し飛んで、資料8をご覧くださいまして、委員の皆様から事前に頂戴しておりますご意見等に対する事業課からの回答でございます。

1つ目、医療・社会福祉施設再エネ導入レジリエンス強化事業につきまして、達成率が低い要因について、平根委員からご質問をいただいているところでございます。

こちらにつきましては、目標設定の際に見込んだ申請数に対しまして、実際の申請数が少なかったことによりまして、達成率が低くなっているものでございます。

申請をした全事業者には、補助を実施することができてございます。

2つ目、いばらき業務改善奨励金事業につきましては、人材獲得、引き留めのための賃上げの事業の拡大につきまして、平根委員からご意見をいただいたところでございます。

県の施策の実施につきましては、国における中小企業や小規模事業者に対します政策等の動向を注視しながら検討をしてまいりたいと考えてございます。

説明につきましては、以上でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

○大谷部会長 ありがとうございます。

それでは、こちらの説明につきまして、委員の皆様方、ご意見、ご質問があればお願ひしたいと思いますが、いかがでしょうか。

まず、平根委員、ご質問、ご意見をお出しになったので、何かあればお願ひします。

○平根委員 ご回答ありがとうございます。

ご回答いただいた内容で分からなかったところは理解できましたので、ありがとうございます。

賃上げのところは、今、企業様を回ってお話を伺っていても、今年、賃上げしたのです、来年、賃上げするのですみたいなお話は実際にお聞きしています。大企業だけではなくて、中小企業も実際に賃上げしてきているのだなと感じているところですが、企業様によって、資金が潤沢にあって、賃上げしても別に大丈夫だよという企業様もあれば、大変な中、頑張っって賃上げをなさっている企業様もあると思うので、そのあたり、日本全国的に賃上げしなければならぬ雰囲気になってきていてというところに乗らざるを得ない、乗らないとどんどん人がよそに流れていってしまうというところを食い止めなければいけないということに皆さんは頭を悩ませていらっしゃるころだと思ひます。こういったところで中小企業の方々を支援してあげるといふ取り組みは続けていっていただきたいと思ひております。

○大谷部会長 よろしいですか。何かありますか。

○南計画推進課長 中小企業さんとか、賃上げに対しまして、価格がなかなか上がらない。価格に部品代を転嫁するとか、そういったご苦勞をされている企業さんも多いように聞いていますので、県といたしましても、そういったところを支援させていただきたいと考えてございます。

○大谷部会長 ありがとうございます。

ほかの委員の皆様方、もし何かあれば、よろしいですか。

ありがとうございました。

それでは、議事(2)はここまでとさせていただきます。

用意した議事(1)、議事(2)が終わったところで、ちょうど時間も終了予定時刻になったようでございます。

もし事業全体についてご意見等がありましたらお伺いしますが、何かございますでしょうか。よろしいでしょうか。

ありがとうございました。

それでは、時間も過ぎましたので、議事はここまでとしたいと思います。

事務局におかれましては、本日の審議の中で、各委員から出された意見を今後の事業に生かしていただければと思います。

では、進行を事務局にお戻しいたします。

進行にご協力いただきまして、ありがとうございました。

○村上補佐 本日は、皆様、貴重な意見をいただき、ありがとうございました。

皆様のご意見を踏まえながら事業に取り組んでまいりたいと思いますので、引き続き、よろしく願いいたします。

以上をもちまして、令和7年度地方創生効果検証部会を終了させていただきます。

皆様、本日はありがとうございました。

16時00分閉会