

一般質問

新みらい 三浦（茂）議員

新みらい会派の三浦茂人です。

四回目の一般質問の機会をいただき先輩・同僚議員の皆様には感謝申し上げます。

また、お忙しいなか、傍聴に来ていただきました皆様には心からお礼申し上げます。

初めに、D I O ジャパン問題についてお伺いします。

民間信用調査機関によれば、株式会社D I O ジャパンは、八月七日までに事後処理を三名の弁護士に一任したとあります。D I O ジャパンと関係会社一六社の今後は、法的整理を視野に、債務整理及び関係会社の事業譲渡や売却を進める方針とされています。

平成十二年五月に設立し、コールセンター業者としては後発ながら宿泊予約受付では業界最大手に躍進し、全国三一カ所に拠点網を

広げるに至った当社は、東日本大震災の発生を契機に東北地方を中心に進出。自治体の企業誘致に合わせて子会社設立の形で緊急雇用創出事業として地域貢献を果たし、平成二十五年三月期決算では約一〇億三、二〇〇万円の売上げを計上したとあります。

また、積極的な営業を進めて平成二十六年三月期決算も当初大幅な増収を見込んだものの、急激な業容拡大による投資先行に収益が追いつかず、さらに平成二十五年秋に発生したホテルの食材偽装問題の影響などもあり受託業務が当初の計画を下回り、資金計画にも狂いが生じていたようであります。

こうしたなか、今年に入って複数のコールセンターで給料の未払いや雇い止めが表面化、六月十七日には、厚生労働省が都道府県に対し業務委託先である関連子会社の調査を依頼するなど社会問題化しました。このため、コールセンター閉鎖による事業規模の縮小や新たな出資者を募るなど打開策を講じたものの

奏功せず、七月末には実質的な事業停止に及んだのはご承知のとおりであります。

事業停止したD I O ジャパン子会社の「にかほコールセンター」と「羽後コールセンター」の給料未払い問題で、本荘・横手の労働基準監督署は両社を「事実上の倒産」と認定。十月中に、未払い分の八割が厚労省所管の労働者健康福祉機構から支給される運びとなりました。全額ではないものの、国の救済制度が適用されたことは従業員の皆様にとっては朗報と言えるでしょう。

本県においては、去る八月四日、県が行った詳細な調査結果が、「産業観光委員会」において報告され、質疑が行われました。今後とも、国、にかほ市、羽後町とも連携し、研修期間中に発生した収入の返還の可否、緊急雇用創出等臨時対策基金事業の対象とすることに疑義があるものについても追跡調査を鋭意継続していかなければなりません。

これまでの一連の経緯を見ると、今後留意

すべきことは、離職者の再雇用、給料未払いの早期解消、広い意味での債権回収であり、高いハードルであることが想定されますが、現時点での今後の見通しをお知らせください。さて、ひとつ釈然としないものがあります。それは、このような事態に陥った原因と責任の所在が判然としないことでもあります。事務手続き上の、または実務上の事業費支払そのものについて瑕疵はないにしても、なぜ未然に防ぐことができなかったのか。D I O ジャパン以外の選択肢は検討されなかったのか。類似事案の再発防止のためにも厳正に検証しておかなければなりません。国・県・市・町合わせて七億二、二〇〇万円の税金が投じられています。誘致認定に至るまで、関係者が複数回、東京本社、盛岡、都城、松山本店などを訪問し、信用調査も二度実施しています。

緊急雇用創出事業の成果を急ぐあまり拙速になったとすれば、実査も信用調査もやった

意味がありません。誘致を最終的に決定するのは市であれ町であれ、誘致折衝等の状況をひも解けば、県の関わり抜きでは進まない話であります。

とりわけ信用調査の内容については、どのような評価・判断がなされたのでしょうか。誘致認定に当たり、内部では全く異論は出なかつたのでしょうか。あるいは懸念を示す意見は全く出なかつたのでしょうか。仮にそうだとすれば、それ自体問題ではないでしょうか。また、何が誘致認定の決定的な、そして最終的な判断材料になったのでしょうか。

知事にお尋ねいたします。

先月、八月四日に「産業観光委員会」が開催されたことは申し上げました。私も委員外議員として傍聴させていただきました。その中で次のような主旨の発言がありました。

「県が市町村に紹介する場合、ではなぜここを選んだのか、という話があつた。インタビューが掲載されているとか、更にまた信用調

査の内容が良い、という話もあった。しかし、その信用調査は部外者には見せない、という契約であるとのこと、議会側には見せてもらえない。この入口のところをこのような機会に見直すのか、そこが我々とすれば一番大事なところだと思う。」

また、「我々に開示できない信用調査機関と契約をするのはやめるべきだと言わざるを得ない。我々に信用調査の内容が見えないのに、県はそれに基づいて信用したと言われれば、これはもう議論にならない。こういうことでは、執行部と議会側の議論は成り立たない。」

これは、自民党の武田委員の発言要旨であり、私も全く同感であります。

負債はD I Oジャパン単体で約三億円。七月十五日付の厚労省の中間報告によると、当社及び関係会社の事業委託費は四二億八、六〇〇万円。

本県の事業費総額七億二、二〇〇万円は平

成二十四年度から平成二十五年度にわたり支払われていきます。出納閉鎖期間内の平成二十六年五月までに全て支払いが完了してあります。そして、給料の遅配が発生したのは平成二十六年六月二日の支払い分からであります。つまり、委託費を全て受け取った直後に支払遅延が発生していたこととなります。金の切れ目が縁の切れ目。とても偶然とは思えません。意図的な給料遅配、計画倒産の疑いさえ持たざるを得ないのが、私個人の率直な思いであります。

信用調査機関が調査した企業には「格付けランク」と「点数」が付きます。A、B、C、D、Eの五段階評価と点数です。調査に基づく選定に当たっては一定の基準はあるのでしょうか。例えば「Cランク」以上とするとか、点数であれば何点以上とするなど、明確な基準は設けているのでしょうか。あるとすれば、その運用基準をお示しく下さい。

信用調査をブラックボックスにする以上、

議論は平行線です。だとすれば、庁内、部内で襟を正し、類似事案の再発防止に向け、D I O ジャパン選定に至るまでの厳正な検証と結果の開示が不可欠であります。この点について、どのように対処していかれるのか。

知事のご所見をお聞かせください。

次に、中小企業振興策についてお伺いします。

今年の四月一日から「中小企業振興条例」が施行されました。六つの基本的施策が掲げられ、各施策ごとのアクションプログラムに基づき事業が順次展開されてきました。その進捗状況や成果・結果等については半年後の年次報告を待つこととなりますが、これまでの約半年間の取組状況や効果、商工会をはじめめとする各種団体や地元中小企業の反応など、現在の状況についてお聞かせください。

さて、東日本大震災がきっかけとなって「コネクターハブ」が注目されています。地域において様々な企業と取引があり、かつ遠隔地や異業種の大企業などと橋渡しができる企業を指すものです。地域内の取引の集中度、つまりハブ度と、都市部など遠く離れた企業との関係の強さ、つまりコネクター度を分析し、双方の性格を持つ企業をコネクターハブ企業としたものであります。

東京大学の坂田一郎教授が地域経済の分析手法に応用しました。中小企業庁の委託を受けて宮城県石巻地区の七四八社の取引関係进行分析。地域の中核となるコネクタ―ハブ企業を探して優先的に経営再建を支援しました。坂田教授は「コネクタ―ハブを育てることは中小企業の強化策として有効だ」と言っています。

例えば、地域において、TDKのような特定産業への依存度が高いと、その業種が低迷すると地域経済の停滞を招くことは周知のとおりです。異業種や遠隔地の大企業と関係を築くコネクタ―ハブ企業が各地で増えれば、こうしたリスクを軽減できる可能性が高まります。中小企業庁も、単体の中小企業を支援するより波及効果が大きいとして、全国でのコネクタ―ハブ企業の調査を始めました。

地域の中小企業が連携して強みの技術を結集し、大手企業からの受注に成功したり、新規の成長分野に参入したりするケースも出て

いると聞きます。

個々の企業が生き残りをかけ競争を勝ち抜くには不断の努力が必要なことは言うまでもありません。各企業の財産である人材はもとより、独自技術や販路、様々なノウハウはその企業の根幹をなすものであり、通常は社外に公表する類のものではありません。

しかし、コネクターハブを介した企業連携を構築することにより、受注案件ごとにそれが持つ強みの技術やノウハウを相互提供できる仕組みができます。それが地域の中小企業の競争力の底上げにもつながっていきま

す。

これまでの中小企業の支援策と言えば個別の企業に目が行きがちでありました。もちろんそれを否定するものではありませんが、一つ視点を増やし、コネクターハブの育成と支援という面からも中小企業の振興策を検討すべきではないでしょうか。

また、経済産業省は全国七〇万社の取引情

報に関するビッグデータを使って産業地図を作り、地域の産業構造を「見える化」 করতেしています。民間信用調査会社の帝国データバンクが、経産省に全国七〇万社の中小企業の仕入れ先と納入先の上位一〇社の金額及び社名を過去五年分にわたって提供。その情報は延べ五〇〇万取引分に上ります。中小企業の取引状況の変化や、各地域の産業連携の実情を視覚的に把握し、国や地方自治体がより効果的な支援策を実施するために活用するものであります。

主な使い道は三つ。一つ目は産業毎の供給網を地図上で見る「産業別マップ」、二つ目は地域への貢献度が高い企業を調べる「中核企業マップ」、三つ目は地域の産業のバランスが分かる「全産業マップ」であります。

中小企業振興条例に基づき、これからも様々なアクションプログラムが実行されるものと思いますが、県では、「コネクタ―ハブ企業」の育成と支援や「ビッグデータ」を活用

した有望中小企業への支援についてどのような
に取り組むべきと考えているのでしょうか。

知事のご所見をお伺いします。

次に、観光振興に向けた取組についてお伺いします。

国土交通省は、地方の観光地を訪れる外国人旅行者を増やすため、地方空港を利用して複数の都道府県を訪問する「広域観光周遊ルート」を創設することを決めました。二〇二〇年までに訪日客を年間二、〇〇〇万人とする目標を達成するとともに、訪問先を地方に分散させる狙いもあります。また、外国人向けの消費税免税制度を改正し、対象品目の拡大や免税手続きの簡素化を行うとともに、今後は地方での免税店の拡大を図っていくことで、旅行消費の増加を目指すとあります。

一方、県内に目を向けると、去る七月十九日には阿仁熊牧場「くまくま園」がリニューアルオープンしました。これは、交流人口の拡大などにより、森吉山周辺全体の振興にもつながるといふことで、約三億五、〇〇〇万円の県費を投じたものであります。また、地元北秋田市では「未来づくり協働プログラム

ム」に基づき、平成二十五年度から「まるごと森吉山観光振興プロジェクト」をスタートさせており、ハード・ソフト両面の充実を図り、滞留型観光の拠点化を目指しているのは周知のことと思います。

さて、話は変わりますが、宮城県川崎町にある「国営みちのく杜の湖畔公園」が、昭和五十六年の事業採択から三三年の歳月を経て、今年六月の「里山地区」の竣工によりグラウンドオープンしたことはご存知でしょうか。建設省・国土交通省により整備が行われた約六四七ヘクタールの広大な国営公園であります。

この公園は、「豊かな自然とのふれあいを通じて人間性の回復向上を図る」という理念のもと、田植えや稲刈りといった農業体験、炭焼きといった里山体験も可能です。また、東北六県の古民家を移築・復元したエリアもあります。ちなみに、秋田の古民家では、由利本荘市大内町の「吉尾家」を移築。「食」をテーマに「きりたんぽ」作りや「そば打

ち」、「梅干し」作りなどが体験できます。

また、運営に当たっては「自然解説」、

「昔遊び」、「アウトドア・リーダー」、

「語り部の会」など多数のボランティアに支えられ、毎年七〇万人以上の利用者がいると聞きます。本県の公園運営の参考になるのではないのでしょうか。

そこで、今ある観光資源の更なる磨き上げと相乗効果、そして国交省が目指す「広域観光周遊ルート」のモデル確立のためにも、北秋田市にある県立「北欧の杜公園」の充実を図ってはいかがでしょうか。

「北欧の杜公園」は、青森・岩手に隣接するエリアにあり、高速交通体系とのアクセスも整備が進み、大館能代空港にも至近距離です。未来づくり協働プロジェクトの「まると森吉山観光振興プロジェクト」とともに、世界遺産登録を目指す伊勢堂岱遺跡や秋田内陸縦貫鉄道などの周辺観光資源とリンクして、周遊客を増やし地域活性化に寄与することが

可能です。

また、公園維持管理に必要な要員の雇用や、交流人口の増加、グリーンツーリズムなどの波及効果も期待できます。さらに災害時の活動拠点としての利用も可能であるほか、雪遊びのツールもあり、東南アジア観光客への冬の魅力発信にもつながります。

内陸線の利用者は年間約三四万人、大館能代空港は約一万人、北欧の杜公園は約一万人。これらがリンクして初めて「広域観光周遊ルート」が可能になります。

内陸線の集客と赤字縮減、大館能代空港の利用客増強、世界遺産登録候補の伊勢堂岱遺跡への誘客、県費を投じた「くまくま園」の賑わい継続など、観光資源の高度な活用と入り込み客数の増大を図るうえでも「北欧の杜公園」のポテンシャルは高いと考えます。

平成二十四年四月に庁内を横断する形で「観光文化スポーツ部」が設置されてから二年半が過ぎようとしています。森吉山周辺の

観光資源の掘り起こしや磨き上げ、内陸線の活性化、北欧の杜公園の集客力の向上により、北秋田圏の広域観光のあるべき姿をどのように描いていくのか。

知事のご所見をお伺いします。

最後に、民間活力を活用した経済振興についてお伺いします。

今の日本は巨額の貿易赤字を抱え、製造業の再生と投資の国内回帰がテーマとなつていますが、産業の八割を占める非製造業の活性化が競争力の強化と生産性の向上、そして新たな付加価値や雇用の創出にもつながると言われています。

秋田県の産業構造を見ると、平成二十二年度の産業別就業率は第一次産業が約一〇パーセント、第二次産業が約二五パーセント、第三次産業が約六五パーセント。第一次産業の減少傾向に対し第三次産業は増加傾向にあります。

また、産業別県内総生産では、平成二十四年度ベースで第三次産業が県全体の約七八パーセントと高い割合を占めています。

さらに、平成二十四年の製造品出荷額等は一兆一、二三六億円、卸・小売業の年間販売額は二兆八一九億円。また、農業産出額は一、

八七七億円で、うち約六四パーセントの一、二〇四億円は米となっています。

こうしてみると、農業の六次産業化が重要であることはもちろんですが、雇用や販売額から言えば、最も大きなウエイトを占めているのが第三次産業ということが分かります。

そのことから、商業・サービス業をはじめとした第三次産業で、民間活力を生かした更なる雇用の創出や地域経済への波及効果拡大に目を向けることが大事ではないでしょうか。

この七月、「秋田県ベトナム経済交流ミツション」が実施されました。知事にとっては初めてのベトナム訪問であり、秋田県にとっては二度目の公式訪問でした。ベトナムは、安定した経済成長と勤勉な国民性を背景に、企業進出及び輸出市場の両面において注目を集めている国と言われています。活気にあふれた人々と国全体にあふれる力強さに将来の発展を確信されたことでしよう。今回の訪問はまさに、経済交流の促進や県内企業のグロ

ーバル化の支援、ビジネス機会の拡大を図ることが目的でありました。

視察団は、今年一月にオープンした大型商業施設「イオンベトナム」にも訪れています。働く人のスキル、訪れる人の賑わい、秋田を売り込む可能性等、企業進出と輸出市場の将来性をどのように評価されているのでしょうか。

知事のご所見をお聞かせください。

「イオンベトナム」は、ホーチミン市中心部から九キロ離れ、立地に恵まれずオープン前は来客数を不安視する意見が多かったそうです。しかし、初日の来場者数は予想を上回る一五万人。今でも平日三万人、週末九万人程の来場者があり、今後二号店、三号店を出店する予定とのことでした。

秋田にも多くの店舗を構えている日本の流通大手企業がベトナムへ進出し、着実に礎を築きつつあります。県としても、このような民間企業の活力を大いに活用することが、今、

必要ではないでしょうか。

デビュー三〇周年を迎えた「あきたこまち」をはじめとする特産品と、民間企業が持つ販路や販売ノウハウを融合させていかなければなりません。付加価値を付けて売る、プレミアムを付けて売る、これこそ県内企業のグローバル化の支援、ビジネス機会の拡大であり「ベトナム経済交流ミッション」の趣旨にも合致するものであります。海外で挑戦する秋田ゆかりの流通企業がベトナムと本県の中小企業や農業分野などとのパイプ役にもなります。

本県農産物や食品をはじめ、県内企業の商品やサービスを、ベトナムにおいて流通・販売・展開する有力なチャネルとして提携する可能性はないでしょうか。

今月六日、石破地方創生担当大臣が、民放の番組で、人口減少対策や地域経済活性化、地方の雇用確保について触れた際、「これまで国と地方と民間が、全力を挙げて取り組む

という意識が希薄だった。」と述べておられました。

今回のベトナム訪問を経て、民間活力を生かした海外への売り込みの展開、県内企業のビジネスチャンスの拡大などについてどのように考えているのでしょうか。

知事のご所見をお伺いします。

一方、国内に目を向けると、どうでしょうか。今年一月、日本経済新聞の社説に次のような見出しがありました。「大型商業施設を地域づくりに生かそう」であります。

平成二十四年に三〇件台だった国内の大型商業施設の新規開業は、平成二十五年は六五件、平成二十六年も六〇件台が続き再び加速する見通しです。かつては個人商店保護などのために規制する例が多かった自治体も、地域振興を狙い、歓迎する姿勢を打ち出す例が増えており、土地の用途変更による工場跡地などへの誘致に力を入れ始めているとあります。大型商業施設の立地は、設備投資、雇用

の創出、若者の流入や定着にもつながります。旧来の商店街から大型商業施設への主役の交代は、消費者の支持があつてのことであり、成長著しいアジアを含む世界的な流れであることは、先程のベトナムの例を見ても明らかです。

近年一部の商業施設は目先の収益だけでなく、スポーツ体験の場を設け、地域住民向けサービスを提供するといった工夫で集客につながっています。大型商業施設間で起こるアイデア競争や、かつて成功したやり方を変革していくことを恐れない試行錯誤は、そのまま流通業や不動産業にも当てはまり、ひいては企業の国際競争力の強化につながっています。この民間の力を見過ごす手はありません。大いに利用すべきと考えます。

この秋田市でも大型商業施設の構想が一〇年以上前から持ち上がっています。もちろん一〇年前と今では、構想の内容も時代背景を反映してずいぶん変遷しています。ここにも

アイデア競争や試行錯誤の波があるのでしよう。ただ、今ここで、賛否を問うのではありません。

大事なことは、この秋田に投資をしたい、投資をしよう、という民間企業があるということですよ。誘致企業はもとより、人材であれ、設備であれ、投資なくして持続的な経済の発展はありません。雇用の場・働く場という選択肢を増やし、若者の流出に歯止めをかけ、家庭をつくり、子どもを育てるという好循環の確立が喫緊の課題であることは言うまでもありません。そのためにも、国内外に販路を持ち、人材や様々なノウハウを持つ民間企業の活力を取り込むことが必要です。

長い目で見た街づくり、地域振興にこうした集客力の高い大型商業施設をどう位置づけ、生かすのか。郊外にできれば中心市街地はダメになる、という発想で終わるのか、地域の総合的な魅力づくりに知恵を絞るのか。

民間の活力、民間の投資をいかに呼び込み、

県経済の発展に取り込むのか、という観点を踏まえて知事のご所見をお伺いします。

以上で私の一般質問を終わります。ご清聴ありがとうございました。