

出張報告（復命）書

- 1 件 名 経済環境常任委員会行政視察
- 2 日 時 令和7年10月7日（火）～9日（木）
- 3 場 所 福島県郡山市、福島県会津若松市、群馬県高崎市
- 4 報 告 以下のとおり（資料別添）

【視 察 日】 令和7年10月7日（火）

【視 察 先】 福島県郡山市

【調査項目】 企業誘致について（工業団地の現状及び整備計画を含めて）

【調査目的】

本市は、デジタル関連企業やクリエイターの誘致を強化し、ものづくり産業の多角化と高度化を目指す政策を推進するとともに、新たな工業団地の整備に向けた可能性調査を実施し、企業立地の拡充や新たな産業用地確保に取り組んでいる。郡山市は、東北地方の交通の要衝という立地を生かし、積極的な企業誘致を推進しており、直近では西部第一工業団地の整備・分譲を進めていることから、その知見を得ることで、本市の取組の一助とする。

【調査の概要】

郡山市議会会議室において、郡山市農商工部産業創出課事業係長の橋本晋氏、同企業誘致係長の横井伸一郎氏から説明を受けた後、質問・応答を行った。

【調査内容】

郡山市は、面積が福島県内第4位の757.2平方キロメートル、人口が9月1日時点で福島県内第1位の316,573人で、農・商・工がバランスよく発展したまちである。米の収穫量は福島県内第1位、商品販売額は仙台市に次ぐ東北地方第2位、製造品出荷額は東北地方第4位である。南北方向に東北新幹線と東北自動車道が伸び、東西方向に磐越自動車道が走る。東京までは新幹線で76分という位置であるなど各方面へのアクセスがよく、複数の輸送手段を選択できる。事業所の98パーセントが中小企業で、食料品製造業、金属製品製造業の事業所が多く、製造品出荷額では化学工業が突出して多い。

市内には14の産業団地があり、現在、郡山西部第一工業団地を整備・分譲中である。

郡山西部第一工業団地は、磐越自動車道の磐梯熱海インターチェンジ、東北自動車道の郡山インターチェンジからそれぞれ約6キロメートルの位置にある。平成2年から平成10年の間に用地の取得を進め、平成19年に基本構想を策定、平成20年から環境影響評価を実施、平成24年から第1期工区の実施設計に入った。平成26年から工事に着手し、平成30年に完了している。第2期工区は令和2年に実施設計に入り、令和4年から工事に着手し、今年度、第2期工区の工事が完了予定である。令和5年には第1期工区が完売している。整備は区画整理事業で行っており、造成中でも分譲が可能となっている。実際に契約が成立し、工場を建て始めている箇所もある。

今後の工業団地の整備計画については、現在、郡山西部第一工業団地以外に具体的な計画はない。郡山市では、需要が見込まれる交通アクセスのよいインターチェンジ周辺は開発制限がかかりやすいところが多く、開発しやすい地域は道路や水道が未整備でコストがかさむため、開発可能でコストを抑えられる敵地を選定していくことが課題である。

現在、郡山市の工業団地には460近くの事業所が立地している。県の補助金と合わせて利用できる補助制度を設けており、土地取得費の25%、特定業種の場合は30%を限度額1億円で補助する操業補助金、固定資産税等の相当額を各年度上限2,000万円で最大5年間補助する企業立地補助金、新規雇用1人当たり10万円を補助する促進補助金の3つの制度がある。また、郡山市内で土地建物を賃借し、一定数の新規雇用を行う企業を対象として、工業団地以外でも活用できる補助制度もあり、土地建物の賃借料の50%を3年間補助する操業補助金、新規雇用正社員1人当たり10万円、短時間・有期雇用1人当たり5万円を補助する雇用促進補助金がある。

人材の確保については、郡山市を含む周辺17市町村でこおりやま広域連携中枢都市圏を形成し、近隣から多くの人に働きに来てもらっている。また、福島県は、工業科の高校生の生徒数が東北・北関東で1位と、工業系の人材が豊富である。加えて、ハローワークと連携してものづくり企業合同説明会を年に複数回開催している。

郡山市に進出した企業からは、研究機関や支援機関が近くにあるため技術革新ができる環境が整っている、関東圏から近いいためBCPや納期、輸送コストへの対応が可能である、各方面からのアクセスが容易で物流網の構築において有利であるといった声を聞いている。

今後の誘致活動の展望だが、現在分譲中の西部第一工業団地の早期完売が目標であり、すでに7割が決まっている。完売後に向けた新たな工業団地の計画が、現在のところ、まだないことが課題であるが、新たな工業団地造成にはいろいろと課題がある。駅前を中心に空洞化が見られるなかで、空きオフィス等への誘致も課題であり、若年層の就職動向を分析し、首都圏の企業を対象に、郡山市へ進出する意向があるのか、その際どのような支援を求めるかといったことを今年度調査しており、結果を今後の施策に反映していく。

【主な質問・応答】

質問 各産業団地につながる道路などのインフラを一つ一つ整備しながら団地を

造ってきたのか。

回答 産業団地とそこにアクセスする道路はセットとして都市計画決定し、整備してきた。

質問 インターチェンジから産業団地まで距離があるところでもアクセス道路の整備は市が行っているのか。

回答 市で整備している。

質問 誘致した企業のフォローアップはどうしているのか。

回答 進出企業と地元企業の業種を問わない交流の場を設けている。いろいろな業種が集まることで、予想していなかった交流や反応が生まれている。また、若者がIT関係の仕事求めていることが調査結果にも表れており、IT関連企業に進出してもらうために、家賃補助が大事なのか、どこまでの通信環境を求めているのか、通信に関しての補助を求めているのかといったことをアンケート調査し、企業が求める支援を施策に反映しようと努めている。市だけでできないものは民間につないだり、県に要望を伝えるなどしている。

質問 移転してくる企業が多いのか創業する企業が多いのか、また、移転してくる企業は市外から移転してきているのか、傾向を教えてください。

回答 西部第一工業団地については、ほぼ県外からの移転である。宮城県、千葉県、滋賀県、愛知県、埼玉県など全国各地の企業に進出してもらっている。

質問 進出してくる企業の労働者の確保や住居についてはどうしているのか。

回答 人材が確保できるかは、進出の際に企業も心配する点であり、ハローワークと連携して合同の企業説明会を開催している。労働者の住まいについては、自社で建てる企業もあると聞いているし、相談を受ければ、宅建協会や不動産協会と連携して情報を提供している。

質問 補助制度がいいから企業に選ばれているのか。その点をどう分析しているのか。

回答 補助制度は各自治体に同様のものがあるし、郡山市より補助率がいいところもある。企業が補助制度だけで決めているとは考えていない。交通の便のよさ、基本的に災害が少なく地盤が固いこと、進出してもらった後のフォローなどを総合的にアピールして誘致活動を行っており、それが企業の進出につながっていると考えている。

【視察日】 令和7年10月8日（水）

【視察先】 一般財団法人会津若松観光ビューロー

【調査項目】 観光及び伝統工芸振興の取組について

【調査目的】

本市では、令和3年度から令和7年度までの5年間に取り組むべき観光戦略を策定し、市民生活と調和した持続可能な観光振興の推進を目的に、市民生活と調和した観光まちづくりや海外誘客の推進などに取り組んでいる。会津若松市は、「歴史や文化に誇りを持ち、地域の魅力を楽しみ、伝えながら、おもてなしの心で来訪者を迎える町」を基本目標とし、市民、観光事業者、観光関係団体及び市が相互に連携・協力を図りながら協働で観光の振興に取り組んでいることから、その知見を得ることで、本市の取組の一助とする。

【調査の概要】

会津若松観光ビューロー鶴ヶ城管理事務所において、一般財団法人会津若松観光ビューロー観光物産事業部次長の新井田信哉氏、同天守閣管理課の佐藤有香氏から説明を受けた後、質問・応答を行った。

【調査内容】

会津若松市の観光振興の取組についてだが、会津若松観光ビューローは、平成26年に旧観光公社と旧観光物産協会が統合して現在の形となった。今年でちょうど10年が経ち、11年目を迎えている。

施設管理部についてだが、市の指定管理事業を請け負っている。鶴ヶ城、隣接する鶴ヶ城市営駐車場、茶室隣閣等の管理が含まれている。これら指定管理事業と本社機能を合わせ、総勢50名体制で対応している。本社機能は総務、労務管理、経費管理など全体を統括しており、管理している施設は全て会津若松市の所有物件である。

附帯事業だが、天守閣の自主事業、また河川敷での収益事業などを行っている。

観光物産事業部についてだが、指定管理とは切り離されており、市の補助金によって運営されている事業体である。予算については市当局と折衝を行い、事業費の2分の1、あるいは3分の2の補助を受けている。総勢16名で、飯盛山と会津若松駅の2カ所の観光案内所を運営している。

事業は大きく分けて2つあり、1つは旧観光物産協会の流れをくむ通常補助事業で、パンフレットの作成、公式ホームページ会津若松観光ナビやSNSの運営などを行っている。もう1つは特別補助金事業で、市が政策的に力を入れている教育旅行の誘致や、スマホを活用した観光地域づくりなどに取り組んでいる。予算規模は、全体で約9億円である。そのうち約8億円が本社機能と施設管理で、半分が自主事業による収益、残りが市からの委託料である。残りの約1億円が観光物産事業の予算である。

伝統工芸振興に関しては、観光物産事業部という名称ではあるものの、工芸品そのものの予算は現状ほぼゼロに等しい状態である。かつては物産展などを活発に行っていたが、現在は商工会議所や市の商工課が主体となっており、我々は観光の切り口か

ら協力・発信する形をとっている。例えば、教育旅行において会津の歴史文化を学ぶきっかけとして、赤べこの絵付け体験や起き上がり小法師、会津漆器などを紹介している。また、産業観光として、市内の工場見学やものづくり体験など、産業に特化した観光振興を商工会議所と連携して進めている。

組織の意思決定機関についてだが、会津若松観光ビューローは一般財団法人で、理事は8名である。理事長は市の農政商工部長が務めており、理事には東山・芦ノ牧の両温泉協会の会長や、公募選出の委員が含まれている。その上に承認機関として評議員会がある。

会津若松市の現状だが、直近の観光客入り込み数はコロナ前の90%程度まで回復している。宿泊については、福島県は震災と原発事故の影響を大きく受けたが、現在、数字上はかなり戻ってきている。令和5年度の内訳ではインバウンドが1.3%ほどだが、最近は特に経済波及効果を重視している。

現在の課題は季節の繁閑格差である。4月から11月までは好調だが、12月から3月までの冬場の集客が課題となっている。そこで現在、国の補助金を活用しながら、インバウンド向けの宿泊施設の高付加価値化や、大部屋から個室への改修などを進めている。また、教育旅行も重視しており、市民が修学旅行生に気軽に声をかける会津のおもてなしの精神をいかして、リピート率向上を目指している。

スノーリゾートについてだが、3年ほど前から、欧米やオーストラリアの人をターゲットにした長期滞在型リゾートの推進に力を入れている。異常気象による雪不足の問題もあるが、国際競争力の高いリゾート形成計画を市町村連携で進めているところである。

【主な質問・応答】

質問 平成26年に観光公社と物産協会を統合したとのことだが、なぜ統合したのか。

回答 重複する事業が多く、行政評価の中で「効率化すべき」という議論があったためである。実際、統合当初は給与体系や雇用条件の差（公社側と民間協会側）で歪みが生じ、苦勞した面もあったが、現在は組織として一体化している。

質問 交通渋滞などのオーバーツーリズムの課題はないのか。

回答 ゴールデンウィークや夏休みなどの繁忙期には渋滞が発生している。鶴ヶ城周辺の渋滞は激しく、市民生活に影響が出ている。

質問 冬場の落ち込みをカバーする取組について聞く。

回答 スノーリゾートの推進を行っている。会津は雪が降らない台湾や東南アジアの人にとっては、雪そのものがコンテンツになる。ただ、大雪による交通麻痺のリスクもあり、そのバランスが難しいところである。現在、国の補助事業を活用して、猪苗代など周辺地域と連携したリゾート形成計画を進めている。

質問 民間のバス会社などとの関わりはどうなっているのか。

回答 市内の周遊バスがあり、修学旅行の時期などは増便対応などを依頼している。直接的な補助は市が行っているが、我々は運行会社と密に連絡を取り、状況を共有している。

質問 インバウンドの75%が台湾からとのことだが、何か特別なプロモーションをしているのか。

回答 福島県全体で台湾からの誘致に非常に力を入れている。福島空港へのチャーター便やLCCの誘致を県知事がトップセールスで行っており、その流れで会津にも多くの観光客が来ている。また、商工会議所や議会レベルでの交流も昔から盛んである。

質問 収支状況は厳しいのか。

回答 決して余裕があるわけではない。施設管理で得た約2,000万円から3,000万円の利益を、直接収益を生みにくい観光振興事業に回すことで、なんとか全体の予算を維持しているのが実態である。

【視察日】 令和7年10月9日（木）

【視察先】 群馬県高崎市

【調査項目】 高崎市総合卸売市場の取組について

【調査目的】

本市の金沢市中央卸売市場は、昭和41年の開設から50年以上が経過し、施設の老朽化が進んでいるため、令和5年1月に金沢市中央卸売市場再整備基本計画を策定して再整備に向けて動き出している。高崎市総合地方卸売市場は、高崎市が出資して作った第3セクター市場として、高崎の食品流通の基盤を担っており、その取組を研究することで、金沢市中央卸売市場の再整備及び本市の農業・水産業の振興に向けた政策の一助とする。

【調査の概要】

高崎市総合地方卸売市場において、高崎市総合地方卸売市場市場長の野口浩康氏から説明を受け、質問・応答を行った後、市場内を視察した。

【調査内容】

市場の概要だが、本市場は昭和54年10月23日に開場した。敷地面積は約9万9,000平米——約3万坪である。地権者は現在3者おり、高崎市が約7万2,000平米、残りを高崎青果と群馬県中央園芸が所有している。供給対象人口は、計画当初の算出で約70万人となっている。

高崎市総合卸売市場株式会社の概要だが、主な仕事は施設の維持管理である。建物の補修や、卸会社からの要望に応じた施設整備などを行う。資本金は4億円で、代表取締役社長は高崎市長が務めている。

株主構成は、高崎市が52.5%を保有する第3セクターである。そのほか、青果、水産、花きの卸売会社や高崎信用金庫、群馬銀行といった地元の金融機関が名を連ねている。金融機関が株主になっているのは、建設時の借り入れに対応した経緯があるためである。令和6年度の取扱高は全体で261億円である。入場者数は1日あたり約2,000人であり、入り口の警備員が車両台数等でカウントしている。

卸売市場の取引の流れだが、まず、生産者・出荷者から卸売業者に荷物が集まる。卸売業者のメインの仕事は集荷で、そこから仲卸業者や売買参加者に荷物を送る。テレビの競りなどで手ぜりに参加して買い受けることができるのが、この仲卸業者と売買参加者である。関連事業者として、場内には飲食店や、レジ袋・容器などの包装資材を扱う会社が入っている。

経営の取組の1つとして、第2・第4土曜日に一般消費者を受け入れるニコニコ感謝デーを開催している。平成15年から20年以上続けており、市民に定着している。昨年の入場者数は通常時の約4倍にのぼった。コロナ禍では緊急事態宣言等により休止せざるを得なかったが、現在は収束し、順調に推移している。

会社の経営状況だが、昨年の売上は約3億6,900万円、純利益は1,300万円の黒字であった。一昨年度は同程度の赤字だったので、電気料金の値上げなどの影響を大きく受けた。第3セクター方式をとっている理由としては、公設市場に準じた公平・公正な運営、行政の既存従業員の節減、補助金の受けやすさなどが挙げられる。

建物の老朽化についてだが、見た目の汚れや機械の痛みはあるものの、構造自体はまだしっかりしている。屋根に太陽光パネルを設置する際の耐震検査でも、強度は十分だという結果が出ており、補修していけば、まだ活用できると判断している。

今後の展望としては、物流センターとしての機能を強化していく必要があると考えている。閉鎖型の施設で空調・温度管理を徹底し、物流の拠点となることが、市場法改正の流れにも沿った形と言えるが、建て替えには多額の費用がかかり、業者の負担も増えるため、協議のタイミングを慎重に探っている状況である。

【主な質問・応答】

質問 22年前、混乱が予想される中で一般開放に踏み切った背景について聞く。

回答 一番の理由は、場内業者の手元現金を増やすことだった。一般消費者に直接買ってもらうことが、最も分かりやすく収益に繋がる。もう一つは、開かれた市場という理念である。混乱については、群馬県は車社会なので、駐車場の確保が鍵だった。幸い、消費者が何時頃に行けば買いやすいかを学習してリピーターとなり、現在では大きな渋滞や混乱は起きていない。

質問 22年間の取組の中で、新規就職や人手不足解消への影響はあったか。

回答 近隣の安中市にある高校などは、毎年熱心に視察に来てくれている。そこから

青果や水産の会社に就職した例も聞いている。ただ、市場特有の早朝勤務という生活サイクルが今の若者のライフスタイルと合わず、せつかく入社しても辞めてしまうケースが多いのが悩みである。

質問 昨今は農家の直販やスーパーの直接買い付けが増えているが、市場としての集荷対策はどうしているのか。また、物量の推移について聞く。

回答 売買そのものには直接口を出していない。それは各卸売会社の領域だからである。物量については、水産はかつて100億円を超えていた取扱高が、現在は30億円程度まで落ち込んでいる。卸会社と話をする際は、30億円に見合った適正な人員配置や設備規模を考えるべきではないかと、遠回しに経営の効率化について助言することもある。

質問 第3セクターとして、施設使用料のバランスをどう取っているのか。

回答 賃料については、全国の第3セクター市場の連絡協議会などで情報交換しているが、どこも入居者からは高いと言われるのが常である。コロナ禍の際は、市の理解を得て使用料を一時的に2分の1に減免するなどの措置を取った。経営を圧迫しないよう配慮しつつ、一方で儲けを出している民間事業者である以上、適切な負担はお願いするという、公設に近い公平公正な立場を維持するよう努めている。

質問 将来的に、市場は単なる場の提供以上の役割を担うべきか。

回答 一つの方向性として物流センター化があると考えている。最新の市場研究では、温度管理が徹底された閉鎖型の施設を作り、情報のやり取りと物流の拠点として機能させることが重要だと言われている。ただ、これを実現するには多額の投資が必要であり、業者の高齢化や廃業リスクも考慮しなければならない。いつ、どのタイミングで建て替えや新構想を打ち出すかを慎重に探っているのが現状である。

以上