

令和元年11月定例会 地方創生対策特別委員会(事前)

令和元年11月26日(火)

[委員会の概要]

杉本委員長

ただいまから、地方創生対策特別委員会を開会いたします。(10時32分)

直ちに、議事に入ります。

本日の議題は、当委員会に係る、付議事件の調査についてであります。

付議事件につきましては、お手元に御配付の議事次第のとおりであります。

まず、理事者において説明又は報告すべき事項があれば、これを受けたいと思います。

【説明事項】

○提出予定案件について(説明資料)

【報告事項】

○「4K・VR徳島映画祭2019」の開催結果について(資料1)

○「とくしまマラソン2020」の参加申込状況について(資料2)

○ターンテーブルの運営状況について(資料3)

○次世代地域公共交通ビジョン(案)の策定について(資料4, 5)

黒下商工労働観光部長

商工労働観光部から、この際2点御報告申し上げます。

第1点目は、4K・VR徳島映画祭2019の開催結果についてでございます。お手元の資料1を御覧ください。

去る11月22日から24日までの3日間、神山町におきまして、4K・VR徳島映画祭を開催し、昨年度を上回る約5,300人の御来場を頂きました。

今回の映画祭では、あわ文化4大モチーフである阿波藍、阿波人形浄瑠璃、阿波おどり、ベートーヴェン第九をテーマに映像作品を募集いたしましたあわ文化振興部門、また、次世代を担う若いクリエイターの創出を視野に、高校生部門の2部門を新設いたしました。これら新設部門と一般部門と合わせ3部門の合計で、全国から、過去最多となる117作品の御応募を頂き、各部門ごとに、優秀作品を表彰させていただいております。

御来場いただいた皆様には、4K・8K、VRなどの最新の映像技術を駆使した76作品をお楽しみいただくとともに、AIやVR技術を用いた体験型コンテンツの他、近年、人気が高まっておりますeスポーツ体験ブースや、音と映像が体の動きに反応するインタラクティブ双方向型の音楽イベントなど、最先端の技術を体感していただいたところでございます。

本映画祭を通じまして、4K・VR先進地・徳島を全国に広く発信し、4K・VR関連産業の更なる集積及び若い世代を中心としたクリエイティブ人材の育成に積極的に取り組んでまいります。

第2点目は、とくしまマラソン2020の参加申込状況についてでございます。お手元の資料2を御覧ください。

去る11月5日から11月19日までの間、とくしまマラソン2020大会の参加申込みの受付をインターネット及び郵便振替により行いました。その結果、現時点におきまして、参加料の入金が確認できているエントリー確定者は、1万4,575人となっております。今後、郵便振替による入金確認が完了いたしますと、最終的には、過去最高となった昨年の1万4,589人を上回る参加が見込まれるところです。

出走を心待ちにされている多くの皆様に支持される大会となりますよう、3月の本番に向け、しっかりと取り組んでまいりますので、委員各位におかれましては、御協力のほど、よろしくをお願いいたします。

報告事項は以上でございます。よろしくようお願い申し上げます。

手塚農林水産部長

農林水産部から、1点、御報告申し上げます。

お手元の資料3を御覧ください。ターンテーブルの運営状況についてでございます。本年10月までの運営状況について、御報告いたします。

まず、1. 令和元年度の利用者数・売上額の状況でございます。

(1) 部門別の利用者数につきましては、表の計欄に記載のとおり、飲食・物販部門では1万690人が利用、ホステルでは8,920人が宿泊し、合計1万9,610人となっております。リニューアル以降の7月から10月までの実績につきましては、右横に記載のとおり、飲食・物販部門と宿泊部門を合わせて、前年同月比126パーセントとなっております。

(2) 部門別の売上額につきましては、表の計欄に記載のとおり、飲食・物販部門で3,527万6,000円、宿泊部門で4,778万5,000円、合計8,306万1,000円となっております。リニューアル以降の7月から10月までの実績につきましては、右横に記載のとおり、飲食・物販部門と宿泊部門を合わせて、前年同月比104.1パーセントとなっております。

続いて、裏面の2. イベントの状況につきましては、旬のスタヂをテーマとした特別メニューの提供やつかみ取り企画を盛り込んだすだちフェアの開催をはじめとした、徳島の食や文化をテーマとする多彩なイベント展開により、10月までの7か月間で、前年実績を大きく上回る2,756人の方に徳島の魅力を体感していただいております。

また、3. メディア掲載につきましても、全国紙や雑誌・書籍への掲載など様々なメディアで紹介され、大手グルメサイトの店舗別アクセス数でターンテーブルのランキングが250位から50位にアップしたこと、またフォロワー18万人の人気YouTuberが来店し、インスタグラムを通じて情報発信されたことなどの反響があったところであります。

さらに、4. トピックスといたしまして、ごうしゅいもや県産パスタ用小麦など、県産食材を用いたメニューの開発やテスト提供により、販路開拓を推進したこと、約10万人以上が訪れるふるさと渋谷フェスティバルに出展し、県産品のPR・販売を行ったことなど、施設効果の更なる発揮に向けた取組を進めているところであります。

今後も引き続き、運営事業者との連携を密にしながら、首都圏における情報発信と交流の拠点として、県産品の販売拡大、とくしま回帰など、施設の設置目的をしっかりと果たしていけるよう効果的な運営に努めてまいります。

報告事項は、以上でございます。御審議のほど、よろしくお願い申し上げます

#### 北川県土整備部長

続きまして、県土整備部関係の提出予定案件につきまして、御説明申し上げます。

それでは、お手元の委員会説明資料1ページをお開きください。このページから2ページにかけては、その他の議案等といたしまして、(1)請負契約でございます。

ア、一般国道439号道路改築工事落合2号トンネル及び2ページに記載のイ、山城東祖谷山線緊急地方道路整備工事京田トンネルに係る請負契約につきましては、一般競争入札により、それぞれ資料に記載の共同企業体が落札いたしましたので、御承認をお願いするものでございます。

以上で、提出を予定しております案件の説明を終わらせていただきます。

続きまして、1点、御報告させていただきます。

お手元に御配付の資料4を御覧ください。次世代地域公共交通ビジョン(案)についてでございます。

地域公共交通の羅針盤となる次世代地域公共交通ビジョンについて、先月30日に開催いたしました第4回ビジョン策定委員会において議論を重ね、この度、ビジョン(案)として取りまとめたところでございます。

計画期間は、概ね10年程度とし、市町村が作成する地域公共交通網形成計画をはじめ、地域公共交通に係る施策のよりどころとなる基本的な方向性を定めております。

ビジョンの施策の方向性といたしましては、公共交通を取り巻く厳しい状況を踏まえ、交通資源の最適化や利便性の向上、利用促進の三つを、ビジョンの柱としております。この三つの柱を実現する具体的な方策として、モーダルミックスの推進や、つなぐ仕組みの構築など、六つの処方箋を示しております。なお、ビジョンの概要につきましては、次のページの別紙のとおりでございます。

今後のスケジュールでございますが、今議会の御論議を経て、年内に徳島県生活交通協議会を開催し、策定することとしております。

報告事項は以上でございます。御審議のほど、よろしくお願い申し上げます。

#### 杉本委員長

以上で、説明等は終わりました。これより質疑に入りますが、事前委員会における質疑につきましては、提出予定案件に関連する質疑及び緊急を要する案件に限定するとの申合せがなされておりますので、御協力をよろしくお願いいたします。

それでは、質疑をどうぞ。

#### 山田委員

私のほうから数点聞きたいと思います。まず、先ほど報告のあったターンテーブルの件についてお伺いします。

飲食・物販で、売上額が、今年度10月までで対前年度比で99.3パーセントという状況になって、宿泊は94.9パーセントという状況だということが報告され、数字もここに書かれています。

そこで、まず、県としてはこの売上額を、どういうふうにご認識されているのかという点についてお伺いします。

岡本もうかるブランド推進課長

ただいま、売上額について、山田委員から御質問いただいております。

飲食部門の売上額につきましては、リニューアル以降、報告資料にございますとおり、前年度同月比で140パーセント近くで推移しておりまして、今後も年末の繁忙期に向けまして更なる増加が見込めるものと考えているところでございます。

山田委員

今、そういうふうな答弁でした。6月議会で、岡本課長さんから、県として運営事業者と連携しながら収支見通しを検討したいと。前年が100万円の赤字だったのが38倍という事実上の大幅な赤字になって、県民からも強い批判を浴びたというふうなことがありました。

しかし9月議会では2019年度に黒字を維持するというふうな答弁に変わりました。昨年度はさっき言ったような3,796万円、38倍の赤字。そして今年度は600万円の黒字を維持するという見通しだという状況です。売上額は確かに伸びてきているということはあるけれども、宿泊部門においても飲食部門においても、僅かでありましてけれども、前年よりも今の10月段階は同比で下がっているというふうな状況の下で、これが果たしてできるのかと、見通し自身が県にできるのか、というふうに思うんです。そのあたりはどうですか。

岡本もうかるブランド推進課長

収支について山田委員より御質問いただいております。

まず、収支に関しましては、前回の委員会でも御説明させていただいたとおりでございますが、当事業のスキーム上、運営事業者においてしっかりと管理されるべきものと考えているところでございます。

また、運営事業者からは早期の黒字化を目指すと聞いておりまして、7月以降、新たな体制の下、売上の増加はもとより、サービスの質を下げることなく、効率的なコスト削減にも取り組んでいるというところでございまして、今回お示しした資料のとおり、売上額等においてもその効果が出始めているところでございます。

県といたしましては、運営事業者における安定的な経営は施設機能の発揮の観点から重要であると考えているところでございますが、何よりもまず、運営事業者がしっかりと運用条件を果たしまして、施設の設置目的をしっかりと達成し、その効果を議会や県民の皆様に分かりやすくお示していくことが最も重要であると考えているところでございます。

山田委員

実はこのターンテーブルというのは奥渋谷で、県民の税金で2億3,000万円で開設して、毎年3,000万円ずつ県が補填するとういう仕組みになっている、県民の税金を使っている施設なんです。

それだけに、我々は関心を持ってこの収支見通しも、ということを私も一貫して質問し、

県民の皆さんもこの大幅な赤字について驚きと不安の声が上がっているわけです。

そういうことで、更に具体的に聞きますけれども、例えばレストラン部門は昨年度は目標額9,000万円に対して実績が3,507万円。バル・マルシェが4,900万円に対して2,770万円、もう既に報道されておりますけれども、宿泊部門は目標額は設けているが、県は把握していないというふうな報道もされております。

これは、昨年度の実績に間違いはないかという点が1点と、今年度のそれぞれの部門の目標はどういうふうな状況になっていますか。

岡本もうかるブランド推進課長

ただいま、収支計画について御質問いただいております。

収支計画につきましては、先ほども御答弁させていただきましたように、まずは運営事業者においてしっかりと管理されるべきものと考えておりまして、現在、運営事業者におきましては新体制の下、飲食物販部門の売上拡大でございますとか、県産品の小売り設置の仕入れ拡大など、様々な経営改善策を進めまして早期の黒字化を目指すというところがございます。

山田委員

いやいや、岡本課長さん、私の質問は、今言ったように、昨年度の実績は既に公表されているわけ。新聞にも報道されています。間違いはないかというのが1点。

6月議会であなたが出した資料の中で、飲食物販部門の売上げの目標を示しているではないですか。そのことをきちんと述べてくださいと言っているのです。

事業者の管理をということではなく、この委員会に県が出しているこのことをきちんと報告してくれというのが質問の趣旨です。よろしくお願いします。

岡本もうかるブランド推進課長

ただいま、山田委員より6月委員会資料で御報告いたしました成果指標についての御質問を頂いております。

成果指標は6月の委員会資料におきまして、令和2年度というところで飲食物販部門で2億3,000万円の成果ということで御報告をさせていただいているところでございます。

山田委員

令和2年度と。資料ではR2しか書いてないので、私には分かりません。

この点もあるんですけれども同時に、この時点では、施設利用者数は令和2年目標は3万人と、飲食物販部門は2億3,000万円ですと。

そして、おまけにもうちょっと具体的に、レストラン部門は3,507万円、バル・マルシェは2,770万円、商談会等で4,313万円と書かれているという状況です。

こういうことをちょっと丁寧に御報告いただけませんか。そしてさっきも言ったように、昨年度のこの実績を私が紹介した分は間違いありませんと、この点も併せて答弁ください。

岡本もうかるブランド推進課長

6月委員会の資料について御質問いただいております。

この平成30年度の施設運営状況につきましては、利用者数で令和2年度目標で3万人、飲食物販部門交流イベント参加者数で3,000人、飲食物販部門の売上2億3,000万円等の数字については令和2年度目標ということで御報告させていただいているところでございます。

山田委員

いや、だから私は先に去年度の分も報告したわけ。昨年度のはもう既に報道されている、これは間違いないですねと。

まず、この点の確認は一向に答弁されないけれども、これは間違いないんでしょう。

岡本もうかるブランド推進課長

ただいま、山田委員から昨年度の数字ということで御質問いただいておりますが、昨年度の数字につきましては、そういうことで報告はさせていただいていると思います。

山田委員

当たり前なことやな。もう既に言っているし、もう報道されているから。

ということで、目標から見たら、黒字を600万円維持と言うなら、売上げを具体的にどこまで引き上げるのか。事業者任せにしないで。さっき言ったように、昨年度が大幅に赤字が出たわけです。県民の皆さんも不安の声が上がっておるし、県民の税金を入れているんだから、少なくともこの目標に対して、ということで見たら、まだ距離があるようなんですけれども、少なくとも600万円の黒字というふうなことにしていくためには、具体的に事業者と、どこまでどういうふうに引き上げるとの話になっているのか。またそういう検討はしていないのか、してなかったらしてないと。あまりにも無責任だと思いますけれども、してるのかしてないのかも含めて御答弁ください。

岡本もうかるブランド推進課長

売上増について、御質問いただいております。

売上げにつきましては、令和2年度は2億3,000万円という目標を掲げているところでございますが、この売上げにつきましてはレストランやマルシェなど施設単独での売上げに加えまして、施設での商談会や食事やイベントを通じて、県産品の取引につなげたターンテーブルをきっかけとした売上げを含めた総額として算出しているところでございます。

今後とも、飲食物販部門の更なる集客力のアップとターンテーブルをきっかけとした売上額の拡大を合わせまして、数値目標の達成に向けて取り組んでまいりたいと考えております。

山田委員

売上額の増加は当然で、そうしてもらわないと困るわけなんですけれども。

そうしたら仮に今回その目標に掲げた黒字600万円を維持すると県も言いました。

民間事業者にお任せしています、少し回復基調も見えますよということですがけれども、この目標が達成されるかどうかというのは全てとは言いません。一つの重要な要素になるということから見たら、少なくとも県として、この目標についての設定等々をもっと漫然とではなくて、きちんと引き寄せて、我々委員会にも報告してもらおうというふうにしていかないと、結果、蓋を開けてみたら600万円に届きませんでしたというふうな状況になれば、それこそ、この県民の税金投入が大きなやっぱり不満の声として上がってくる。それぐらいの危機感を持った対応が必要ではないですかということを質問しているんです。

だから今日すぐには言いません。付託委員会で結構です。この具体的な目標について詳しく、この県議会のほうでも報告していただきたい。

事業者にお任せしていますというふうなことだけでは、とても納得いかない。

今の前年度比が、はるかに大幅に上がっていて心配ございませんというのだったら別ですけれども、今の状況は前年よりも0.7パーセント減っているんです。

宿泊客が減ったかというのは昨日の経済委員会で議論されていることも聞きました。それはもういいです。だけど、そういうことから見たら、その辺をきちんと危機感を持って対応するのが必要ではないかなというふうに思うんですけれども、いかがでしょうか。

#### 岡本もうかるブランド推進課長

ただいま、山田委員から売上額等の報告について御質問いただいております。

県といたしましては、先ほども申し上げたんですが、この施設の設置効果というのをしっかりと議会や県民の皆様に対しお示ししていくことが必要と考えておまして、そうしたことから9月議会から、各部門ごとの売上額といったものにつきましても御報告させていただいているところでございます。

今後とも施設の設置目的の達成に向けまして運営事業者とも連携の上、しっかりと取り組んでまいりたいと考えております。

#### 山田委員

今、答弁いただきました。これ部長さん、私自身はこの前年が38倍の赤字だったと県民の皆さんから不安の声が上がっていると。

そして10月の現時点が今日出された数字というふうな状況から見たら、当初これは6月、9月の委員会で岡本さんのほうからも、600万円の黒字は今年度維持すると、収支の見通しの検討については、6月議会ではそういうことを担当者と打ち合わせしたいという答弁だったのが、9月に変わって維持すると変わりました。

そういうことから見たら、いよいよ迫ってきて我々はあと付託委員会と2月議会しかないわけですから、そういうことを見たら、ここできちんとその目標をここまで引き上げてこういうふうにしてみたいと600万円の黒字を維持するためという目標をしっかりとこの委員会でも示すべきではないかと思っておりますけれども、いかがでしょうか。

#### 吉岡農林水産部次長（グローバル対応・ブランド戦略担当）

山田委員から収支関連含めいろいろ御質問いただいております。

その中で、まず申し上げたいのは、岡本課長が申し上げましたとおり、まず事業者の収

支というのは事業者が収支を管理しているというところでございまして、そういった健全な運営というのが、事業の継続性の観点からは必要とは認識はしておりますけれども、本県にとりましては、まず先ほど来申し上げていますように施設の設置目的、これがしっかりと発揮されるようにということが大変重要であると認識しております。

そして先ほど利用者数ですとか売上げ、県として掲げている数値目標。こちらをしっかりと事業者と連携を密にして取り組んでいきたいと考えておりますので、収支について御心配いただいているのはよく理解はしておりますけれども、それよりもまず県としての施設、我々がこの施設をどう県民にその効果を還元していけるか、皆様にこの施設があつて良かったなと思っただけのように、今、運営事業者とも懸命に連携して、しっかりと取り組んでおりますので、御理解いただきたいと思います。

#### 山田委員

今そう言いました。そういう数字収支目標だけではないと。いろいろな面で先ほど部長からも報告ありました。

しかし、ここで見ておかないといけないのが、他の四国の3県の動きです。

まるごと高知、せとうち旬彩館等々です。その状況は把握されているのかどうか知らないけれど、私は行ってまいりました。状況を聞きました。

例えば、広告媒体、岡本課長さんがこの前の委員会で1ページ100万円余り。みんなすごいなという話も出ました。

高知県のほうで、この広告媒体として既に収支報告の中に掲げています。広告媒体として、広告換算で、昨年度で言いますと64.5億円というふうな数字を掲げられています。

これはどういうふうに計算されたんですかと聞いたら、こういう計算手法がありますよというふうなことが言われていました。

100万円や何やかや言って、それで広告がどんどん広がっているというふうなことは言われますけれども、こういうことを含めてきちんとしないといけないのと、私は他の高知県や香川県の所長さんとも話をしたんですけれど、売上げが伸びています。

その売上げの額も、またこれは付託委員会で詳しくやろうと思うんですけれども、かなり大きい額になっています。前年に比べて伸びています。

特に、高知県はテレビが入ったことによって大幅に売上げが増加していますということも藤田さんから聞かせていただきました。非常に激しい東京の中で、他の県もそういう状況だということです。

その中で驚いたのは、今日は事前委員会なので実は東京のアンテナショップ協議会、連絡会というのがあります。アンテナショップの皆さんが寄るといふふうなところなんですけれども、今年徳島県は、この連絡会から離れましたというふうな話を聞きました。

確かに農林水産部がやっているの、これは商工労働観光部と違うので、というのはあるものの、私自身は、当然アンテナショップ的機能も含めて、ずっと新居さん含めてそういう議論もしてきたわけです。

秋葉原でもアンテナショップが閉鎖して、このターンテーブルに集約するというふうな動きも強まっていく中でこういう状況があるんですけれど、これは把握されていますか。



## 岡本もうかるブランド推進課長

ただいま、アンテナショップにつきまして、山田委員から御質問いただいております。

アンテナショップにつきましては、他県のアンテナショップの多くは、銀座や日本橋など日常的に買い物客が多数往来するエリアに設置されておりまして、特産品等の物産販売をメインに据える運営形態が多いと聞いております。

四国のアンテナショップにつきましても同様に、特産品等の物産販売をメインに据えた運営を行っておると聞いておりまして、山田委員がおっしゃられました香川・愛媛県が共同運営する旬彩館は、アクセスの良い新橋、高知県が運営する、まるごと高知は、集客性の高い銀座に施設を構えていると聞いております。

こうした施設内では、農林水産品や加工品、地酒などをはじめとする物産販売のスペースを広く構えておりまして、取扱商品数も旬彩館では1,400商品以上、まるごと高知においては約2,500商品を取り扱っていると聞いています。

一方、ターンテーブルにおきましては、徳島県の首都圏における情報発信と交流の拠点といたしまして、飲食や体験イベントに重きを置くとともに、宿泊機能まで備えている事を強みといたしまして、施設の滞在時間を長く取り、食事やイベント参加、宿泊など様々な体験を通してしっかりと徳島の魅力に触れてもらえる運営形態を特徴としているところでございます。

このため、短時間の買い物を目的とした施設利用ではなく、しっかりと徳島の魅力を体感いただくことで、お客様一人一人に密度の高い情報発信を行うことが可能となっております。コンセプトの異なる施設を単純に利用者数や売上額だけで成果を比較することはできないと考えているところでございます。

また、高知県のアンテナショップにつきましては、運営に当たりまして毎年1億円の家賃負担をしていることが公表されておりまして、他の自治体が運営するアンテナショップでも詳細な数値は公表されていないものの、日常的に買い物客が多数往来するエリアに立地しており、高知県と同様、多額の家賃を自治体が負担し、更には運営委託や補助の形で運営を支援しているケースも多いと聞いています。

これに対しまして本県は、実質3,000万円の県負担で情報発信拠点の運営を行っておりまして、食や体験交流による多くの方の利用や様々なジャンルのメディア掲載を通じまして、徳島の魅力が発信され、施設機能が十分に発揮されていると考えているところでございます。

## 山田委員

この問題、高知県については確かに言われているとおりです。しかし、黒字になったら補填するよと。地産外商ということで、首都圏だけではなくて、今、目は東北のほうへとやっている。幅広くそういうことで県内の物産の販売等々も含めての仕掛けをしているということについても、これは付託委員会でじっくりと岡本課長さんと話したいし、岡本課長さんは、今日アンテナショップの答弁をされたけれども、担当は岡本課長さんではないですね。ということで、また改めて議論していきたいと思っております。

いずれにしても600万円の黒字基調ということで見たら、県民の皆さんが本当に大丈夫かなと素朴に思っていますので、そういう数字については県議会のほうにきちんと示して

いただきたいということを改めて申し上げ、付託委員会でまた質問をします。

次の問題に移ります。

岡本もうかるブランド推進課長

先ほど、山田委員からお話がありましたが、収支につきましては、何度も申し上げてございますが、当事業のスキーム上は本当に大切なのは、この施設がどれだけ県民の皆様のために成果を発揮できたかというところでございます。収支は飽くまでも民間企業の管理されるべきものと考えておりますので、そこは御承知おきいただきたいと考えております。

山田委員

あんなに言っているけれど、それが違うだろうと、スキームが、と言いたい。他の県では、そういうことを総合的に見た上で攻めていっているというふうなところが問題だと。これについては、また議論しましょう。収支というのは私は全てとは言っていません。一つの重要な要素だということです。

しかし、あれだけ38倍の赤字ということになったら、県民の皆さんが税金を入れたわけですから、不安の声が上がるというのは当然だと思います。

次の問題、次世代交通ビジョンの問題についても聞きます。

先ほど、北川部長さんのほうからも報告ありました。このビジョン案は、未来に向けた地域公共交通の最適化の羅針盤とか県民の生活の足、観光客の移動手段を確保して持続可能な交通ネットワークの構築を目指すと従来から説明されておりますけれども、改めて、このビジョンの概要、特に今年6月付託委員会で同じようにこのビジョン案が出されております。

今回の案で変更された点も含めて、この次世代交通ビジョン案の今回の特徴について概要について御報告いただけますか。

以西次世代交通課長

ただいま、山田委員のほうから次世代地域公共交通ビジョンに関しての御質問を頂きました。

今回、策定いたしております次世代地域公共交通ビジョンにつきましては、地域公共交通網形成計画と同様に、地域にとっては望ましい公共交通網の姿を明らかにするマスタープランでございます。県として大きな方針を示す計画となっております。

平成29年度から作業を開始させていただいております。具体的には国県市町村、それから交通事業者で構成いたします県生活交通協議会ワーキング部会におきまして、地域の実情でありますとか課題の情報共有を行いまして、策定委員会の中で議論していただいた上で、ビジョン案としてこの度取りまとめているところでございます。

7月にこのビジョンの案について報告させていただいておりますけれども、その後パブリックコメント、それから地域別の懇談会等での場で検討状況について御報告させていただきました。県民の皆様から幅広い御意見等を頂き、ビジョンの中には、これから取り組むべき新しい方向性と言いますか、取組内容の実例なども紹介するような形でビジョンの

内容を充実させていただき、この度4回目のビジョン策定委員会の議論を経まして、今議会におきまして策定状況について御報告させていただいているという状況でございます。

山田委員

ちょっと具体的な箇所を聞いたかったんですが。私もざっと見ただけなんです。

例えば、今回出されたこのビジョン案の27ページだったかな。実はDMVの活用までは6月付託委員会の時もありました。今回新たな移動手段の確保というものが追加されています。これについて、どういう背景で追加されたのかということについてお伺いします。

以西次世代交通課長

ただいま、ライドシェアについての記載についてどのような経緯でもって追記されたのかという質問を頂きました。

この件につきましては、具体的な時期については、今年の9月19日に、県の規制緩和会議におきましてライドシェアについての御提案も頂き、その議論と言いますか意見を踏まえまして、このビジョンの中に盛り込ませていただいているという状況でございます。

山田委員

タクシー業者の皆さんからも、この今回のライドシェアというのは白タク行為でないかと、そういう批判がかなり渦巻いています。

具体的に言ったら、タクシードライバーに必要な二輪免許は当然必要とせず、免許取得後1年以上経過して、いわゆる講座の受講をしたら、こういう条件をあげるだけで運転前のアルコールチェックなども当然義務付けもありません。ということで乗客の安全を保障する仕組みは非常に弱い。

既にライドシェアをしている国では、もうこれから撤退すると。ILOもこれは問題だという発言をしているというふうな動きもあります。こういう時期にライドシェアを検討すると。可能性を調査すると。一方で、タクシードライバーも含め、タクシーの充実も含めてと言いながら白タク行為を事実上容認するようなライドシェアを検討すると。

私自身も、ちょっと理解できないのですけれども、これについてはどういう御意見ですか。

以西次世代交通課長

ライドシェアについての御質問を頂きました。

現在、記載させていただいている内容といたしましては、このライドシェアについての可能性について検討ということでございまして、ライドシェアにつきましては、明確に法的な位置付けがまだなされていないというところではございますけれども、実際、公共交通の空白地において、可能な既存の交通資源をいかに活用するかというようなところが課題となっていていっているところはございますけれども、その点で新しい運行形態の可能性については、幅広く検討していく必要があるかと思ひまして、国のほうでも現在検討もされているかと思ひますので、そういった状況も踏まえながら研究していくということで考えているところでございます。

## 山田委員

私自身は、こういう白タク行為まがいの事を県自身が可能性を含めて調査するという事は、今あるタクシーを含めた既存の力をしっかり維持して育てていくということから見たら、やはり違うと思いますので、これ自身を一度検討をお願いしたいということをや請しておきます。

それから、時間もかなり来ているので、あと1点だけ。県土整備委員会の時に別の案件にかなり時間を取って、香港便のことを頭しか聞けてなかったのを改めて聞いておきます。

現時点では、就航する見込みという答弁でした。情勢が緊迫しているというふうな中で、最終的に12月11日ということになったわけですけれども、最終的にゴーサインは既にもう今出ているものか、それとも、いつかの時期に判断するものか、仮に判断するのであればキャセイパシフィックのほうで判断するのかどうか。まず、その点についてお伺いします。

## 以西次世代交通課長

ただいま、山田委員から香港季節定期便の件について御質問いただきました。

既に、香港だけではなくて徳島側においてもこの直行便を利用した旅行商品について販売もいたしております。我々も、現地で観光セミナーでありますとか、プロモーションのほうもやらせていただき、県内におきましても、この月末に直行便の就航についてのPRをさせていただくということをご予定しているところでございますので、12月11日に初便が就航するという事で、我々としては認識しているというところでございます。

## 山田委員

昨日の答弁で、搭乗率80パーセント以上ということを中心に、それを上回るというふうなことが言われました。具体的に果たしてそういう状況になるのか、私自身は懸念するわけですけれども、通年化の鍵は前年を超える目標と以西課長さんのほうからこういう答弁もありました。

そうしたら、その面で現時点で今、以西課長さんが答弁された徳島まで来ていただくツアー販売、申込み、また徳島の側でも始まっているというのは、前年以上の申込み等々があるという状況なのですね。

## 以西次世代交通課長

ただいま、ツアーの申込状況等々について御質問いただきました。

まず、インバウンドのほうにつきましては、現地の旅行会社からの情報によりますと、現地で開催させていただいたセミナーの結果、徐々に申込みが増えまして、既に完売するようなツアーも出てきているというような状況とお聞きしているところでございます。

また、アウトバウンドのほうにつきましては、先ほども申し上げましたように、この月末に県内商業施設においてPRイベントを行わせていただきまして、直行便就航のPRだけではなくて、香港それから香港周辺のマカオといった都市の情報でありますとか、それから東南アジア、ヨーロッパ、オセアニアと。そういった所への香港以遠への乗継ぎの利便性につきましても、併せてPRさせていただくといったことを考えているところでござ

ざいます。

ただ、アウトバウンドのほうにつきましては、香港の情勢を踏まえるとなかなか厳しい状況でございます。我々といたしましては、今後とも引き続き現地の航空会社、旅行会社、それから関係機関、そういったところとも連携いたしまして、イン・アウト双方の利用促進につなげていきたいと考えているところでございます。

山田委員

あと1点、この点で聞きたいんですけども、岡山空港、米子空港、高松空港と、今、香港便が飛んでいるという状況です。

7月、8月の搭乗実績は聞きましたけれども、それがそれ以降どうなっているのかということと、キャセイパシフィックグループで8月の実績では11.3パーセントの減少だという報告も受けましたけれども、この状況と併せてキャセイパシフィックグループで季節定期便を運行しているのは徳島県だけではありませんね。ということで、どこがしているのか。またどういう状況かについてもお伺いしたいと思います。

以西次世代交通課長

ただいま、香港便の他の空港についての状況について御質問いただきました。

まず、岡山空港についての状況でございますけれども、9月につきましては61.1パーセント、10月については70パーセントと8月までの搭乗率につきましては78から80パーセントぐらいでございましたので、その点から見ますと少なからずデモの影響等があったのではないかと見受けられるところでございます。

また、米子空港でございますけれども、こちらにつきましては9月の搭乗率は56.6パーセント、それから10月は65.5パーセントといった状況でございます。

それから、キャセイパシフィックの状況でございますけれども、今年の10月の実績になります。こちらにつきましてはグループ全体の搭乗者数は、前年同月と比べまして、7.1パーセント減少しているという状況でございます。

内訳につきましては、香港への旅客数につきますと昨年と比べると35パーセント減少と。逆に香港から出られる旅客につきましては13パーセントの減少ということでございまして、香港へ入って来られる方がやはり減っているという状況でございます。

それから、キャセイパシフィックの季節定期便の就航状況ということでの話を頂きました。

今年の4月以降、季節定期便ということで、石川県の小松空港のほうに就航しております。こちらの状況でございますけれども、春からは比較的高い搭乗率ではございましたけれども、夏場からは率が落ちているというような状況でございます。

全体では77パーセントぐらいというふうにお聞きをしているところでございます。

それともう一つ、現在10月からの季節定期便ということで新潟県においても就航しているという状況でございます。

山田委員

時間が来ましたので、これについても引き続き付託委員会のほうで聞いていきたいと思

います。

井川委員

私も、山田委員と同じ関係のターンテーブルについてお伺いさせていただきたいと思います。山田委員の言うとおりに、目標達成というのは大切なことであると思いますし、県としても危機感を持っていろいろ運営をしていただきたいと思います。

よく分からないのですが、宿泊とか飲食とか、今言っていた赤字が積もったら、それは県が持たないといけないようになっているのですか。

岡本もうかるブランド推進課長

当事業のスキーム上、運営事業者に転貸借で契約を結びまして、お任せをしておるので、運営事業者が赤字が出たといったしましても、県予算を導入するというようなことは無いというところでございます。

井川委員

5,000万円の賃貸料で2,000万円で借りてもらって、3,000万円とにかかく県が運営しているということですね。分かりました。

いろいろ資料を見せていただいたら、確かに利用者数や売上げの面でも夏以降、かなり改善されてきていると思います。一番重要な事というのは、県産品の販売の拡大とかとくしま回帰の実現ということが、どこまで3,000万円でできるかということが一番大切だと思います。

ターンテーブル開設以来一貫して、他県アンテナショップと一線を画した、先ほども山田委員の話にありましたが、独自のコンセプトというのを、もう少し分かりやすく懇切丁寧に御説明いただけたらと思います。

岡本もうかるブランド推進課長

ただいま、井川委員より、他県のアンテナショップとどこが違うのかというところで詳細に御説明をということで御質問を頂いております。

先ほども申し上げましたが、他の自治体のアンテナショップの多くと言いますのは、新橋や銀座、日本橋等のエリアの中心に開設されておりまして、特産品等の物産販売を中核事業に据えた運営形態をとることが多いというところでございます。

一方、ターンテーブルにおきましては、物産販売といったものよりも、施設での体験や交流に重きを置くとともに、宿泊機能まで備えることを強みといたしまして、施設での滞在時間をできるだけ長くとっていただき、食事やイベント参加、宿泊など、様々な体験を通じて、しっかりと徳島の魅力に触れてもらえる運営形態を特徴としているところでございます。

さらに、他のアンテナショップとは一線を画したコンセプトや、渋谷という多様な人や情報が集積する立地環境、更には隣接公園も含めましたおしゃれな空間デザイン等から、一般的なアンテナショップでは考えられないような多様なメディアから注目を集めておりまして、テレビ番組や映画、ファッション雑誌の撮影場所として利用されるケースなど情

報発信の面で、大いに機能を発揮していると考えているところでございます。

#### 井川委員

ターンテーブルは、体験や交流を通じて利用者一人一人に徳島を印象付けるということで、高い密度の情報発信を行っているとおっしゃられておりました。確かに、そうなんだろうと思います。

金の事ばかり言うのは申し訳ないですけども、3,000万円ということでございまして、首都圏における本県の情報発信・交流の拠点としてその負担に見合うだけの成果がきちりと得られているか、できるだけ数字で具体的に教えていただきたいと思っております。

#### 岡本もうかるブランド推進課長

ただいま、成果を具体的な数字でということで、井川委員より御質問を頂いております。

今回報告させていただいた資料にもございますように、リニューアル後の7月から10月にかけては、前年実績を上回る1万2,514人の方に食体験などをさせていただきますとともに、2,000名を超える方にイベントを通じて徳島の魅力を体感していただいているところでございます。

さらに、テレビや雑誌、ウェブなど多方面のメディアにも取り上げられておまして、その回数は、リニューアル以降の7月から10月の4か月間だけで110回に上っております。

これらのメディア掲載につきまして、大手広告会社の算出例を参考にいたしながら、発行部数や視聴率等により、県がその効果を試算した数字を申し上げますと、4か月間のメディア掲載で徳島の情報に触れた人の数は約301万人となっております。

また、これらメディア露出によるPR効果を同様に、雑誌や新聞広告、ウェブ記事掲載等の掲載料を積み上げ、金額換算いたしますと、リニューアル以降の4か月間だけで、約2,410万円の試算結果となっております。

また、今後、年度後半につきましても、クリスマスや年末年始などの機会を捉えながら、様々な情報発信につながる取組を企画、実施していくこととしておまして、更なる広報効果の発揮に向けまして、運営事業者と共にしっかりと進めてまいりたいと考えております。

#### 井川委員

数字上は、どこまでその試算というのが正しいのかよく分かりませんが、素晴らしい実績を収めているんですね。数字から言ったら。

(「高知60億」と言う者あり)

それだったら高知1億円やけど。それは徳島は3,000万円だからそれでいいかといったら、それはそうではない。やっぱり3,000万円でもやっぱり1億円に負けないような事業をやってもらわないといけないと思っております。

この資料3の最後に、4番トピックスというのがありますけれども、今も伺ったんですが、もう少し詳細というか、成果があるところがあったら教えてもらえないかなと思っております。

## 岡本もうかるブランド推進課長

報告資料にございますトピックスで、何かもう少しあればということで御質問を頂いております。

最近のメディア露出につきまして、御紹介させていただきますと、今月11月だけでも、全国放送で施設が2度取り上げられているところでございます。

まず、今月初めには、全国放送の人気バラエティ番組「マツコ会議」というものでございますが、中継会場に採用されますとともに、番組の冒頭に、県産のこだわり卵を用いたチーズケーキが紹介されましたことから、この生産者によりますと番組放送後、仕入れに関するものも含めまして、問い合わせが集中したとのことでございます。

このような事例はターンテーブルによる情報発信が、県産品の認知度向上や販路拡大に着実に効果を発揮した、正に一例であると考えているところでございます。

さらに、昨日でございますが、朝の人気情報番組「めざましテレビ」では、今月9日からターンテーブルで開催中のなると金時フェアが紹介されたところでございます。番組では、現在提供中のなると金時と阿波牛のピザやなると金時のグラタンやアイスクリーム等の特別メニューにつきまして、アナウンサーがお店からレポートする形で紹介されておりまして、これから旬を迎えるなると金時の魅力を全国に十分に発信できたものと考えているところでございます。

## 井川委員

この「マツコ会議」はよく観ているのに、見逃してしまいましたけれども、そういうのに出ていたんですね。

結構あれは夜にしている割には視聴率が高いし、面白いかなと思ひまして。

今日、これで聞いたんだけれども、すばらしい、いろいろマスコミに取り上げてもらって、それなりの成果を上げられていると。ますます頑張ってくださいと。

やっぱり県の税金でやっていますから、利益うんぬんではないですけども、首都圏で徳島県というのをどう印象付けて、徳島県の物品に関心を持っていただけるか、これに掛かっていると思いますので、引き続きよろしくお願いします。

これからクリスマスシーズンを迎えます。忘年会等々、多いと思ひますし、何よりもメインは来年のオリンピックに向けてと思ひます。しっかり、飲食・宿泊とも頑張ってくださいと思ひます。月々の売上げも大事ですが、それに一喜一憂するのではなしに中長期的な戦略を持って、常に施設の機能やサービスを向上させて、お客様が飽きない努力のもとを考えていただきたい。

でも、山田委員のおっしゃるとおり、常に危機感を持って運営をしていただきたいと思ひますので、よろしくお願ひいたします。

あと、もう一つ。私は徳島選挙区出身なもので、関心があるのでお聞きしたいのですが、徳島そごうが撤退するという話を聞きまして、駅を降りてから徳島県の物産を売っている阿波おどり会館へ向けての動線がどうなるか、寂しく感じているんですが、飽くまでもそごう、アミコというのは、徳島市が貸しているんでしょうけれども、県として駅前が、阿波おどり会館に向けてが、衰退していくというのは、どういうふうを考えているのか、少し御意見を聞きたいんですが、お願ひいたします。



杉本委員長

小休します。(11時32分)

杉本委員長

再開します。(11時32分)

勝川商工政策課長

ただいま、井川委員から、そごう徳島店の営業終了に関する御質問を頂きました。

そごう徳島店は、徳島駅前の市街地再開発事業において、再開発ビル、アミコビルの核テナントとして誘致されまして、1983年10月に開業されました。以来36年の長きにわたり、本県商業の顔として役割を果たしてきたということで、この度の営業終了は誠に残念であると、このように考えております。

県都の玄関口の顔ということで、高い集客力を誇りまして、ピーク時は444億円という売上げを得ていたということですが、明石海峡大橋の開通による買い物客の関西方面への流出であるとか、郊外への大型量販店の進出、インターネット通販の浸透等によりまして、2008年2月から12年連続で売上高の前年度割れが続くという苦戦を強いられまして、直近では売上げ128億円というところまで落ち込んだというふうに聞いております。

こうしたそごう徳島店の営業終了に伴いまして、アミコ専門店街もそうなんですけれども、周辺の商店街等、この辺りの集客にも非常に懸念があるというふうに考えております。

市街地の活性化につきましては、徳島市を中心に、テナント誘致については、徳島都市開発におかれまして、基本的には考えていただくべき事項と考えておりまして、県としましては、まずそのお考えを示していただきたいというふうに考えています。

井川委員

そごうが出て行って駅前が寂しくなって人が通らなくなる、寂しいことだ。残念だ。県はもうそこまでなんですか。

それ以上は徳島市がすることであって、何も構うところではないということなんですか。

勝川商工政策課長

県としましては、今回のそごう徳島店の営業終了という報道を受けまして、直ちに部内会議を開催いたしまして、今後の対応について協議を行いました。

翌日には、県としては雇用・経済をはじめ、地域の影響を最小限にとどめるということで、県及び商工会議所が中心となり、県内経済団体、それから金融機関に参画を呼び掛けまして、そごう徳島店対策会議を開催いたしました。

その中で、今後、緊密な情報共有と連携を図ること、それから、各機関に雇用・金融・経営に関する特別相談窓口を設置することと決定しまして、同日直ちに各機関に相談窓口を設置したというところでございます。

県としましては、こうした機関と連携をしまして、まずはそごう徳島店の従業員の方や

取引業者、またテナントに入る事業者や従業員の皆様方の相談に対して丁寧に対応していくことで、地域の雇用と経済をしっかりと守って行きたいと考えております。

#### 井川委員

県としたら、そういう見解しかないんでしょうけど、とにかく、今、別な案件で市と県と、というのが、なんかうまくいってないというような話も聞きます。

とにかく、まちというのは一回衰退してしまったら、なかなかそれを取り戻すというのは、まあ今でも衰退しているようなものかも知れませんが、かなり厳しいと思います。やはり、特に駅を降りて、まっすぐの通りというのは華やかでないと、県外から来た人が、何だこれは、徳島は何にも無いではないかと、そういう思われるようでは情けないと思いますので、県もしっかりと関心を持ってやっていただきたいと思います。

今も言いましたが、県市で協調されておりますが、旧文化センター跡地で市長が確約があったのかなんとか言っていますけれども、県土整備委員の方は聞いているのでしょうか、ちょっとその経緯が、私はどうなっているのか分からないもので、その旧文化センター跡地の市長と知事との確約とかいう問題、かいつまんで結構ですから説明していただけないでしょうか。

#### 森都市計画課長

ただいま、井川委員のほうから、知事と市長の県有地に関する確約があったのかというような御質問を頂きました。

11月22日の徳島市議会の12月定例会のまちづくり対策特別委員会におきまして、理事者のほうから事前に知事から県有地を従来どおり無償で使用できることを確約した上で、文化センター敷地で新ホール整備を検討する方針を決定したと発言をされたと聞いております。

徳島市は都合のいい解釈で発言をしておきまして、定例記者会見で知事から話があったとおり60年間、旧文化センター敷地として市に無償で貸し付けていたということから、従来からの流れであれば、無償貸付けの選択肢も考えられますが、前は無償だったからといって今度も無償であるということは、必ずしもならないということで、更に県議会でも相談させていただくという必要がございますので、当然、確約はしてございません。

また、6月定例会の県土整備委員会でも、県有地は県民の財産、財産管理、それから県有地の有効活用の観点から無償貸付けありきではなく、有償や売却、等価交換など、県民の皆さんに一番利益の還元できる方法について、市と協議を進めるよう要望があったところであり、市にとっても県議会の動向を注視する必要があるというところでございます。

県有地の処理につきましては、その時代時代の情勢で変化しうるものであり、一般的には福祉施設の用地が有償化に傾いているというところで、特に包括外部監査におきまして、従来無償であったものが有償化すべきとの指摘を受けるなど、昨今の情勢としては有償に傾いていると認識しているところでございます。

#### 井川委員

私もよく、私の支持者というか、徳島市民の方からいろいろあって、県はいやらしいと。

なんで市がこんなやっているのに止めるようなことをするのかとって、私もよく電話を頂きます。私は、ちょっと違うのではないかと、内容をもっと、と言いますが、新聞に書いてあると。それは新聞に書いてあるけれど、それが正しいのではないと私は盛んに言っていることでもあります。

確約という言葉ですが、確約というのは、どうイメージするんですかね。私もよく分からないですけども、知事と市長が対面で居て約束して、それが確約という。知事もそんなのは言ってないだろうけれど、例えそれをやっても、誰か取り巻きに人が居る。契約書の一つもある。やっぱり協定書ってそうではないですか。みんな知事室に集まって調印して初めてそれで。

それで新聞に確約、確約と書かれるのは、私も県議会議員の一人として、ちょっとそれは知事がかわいそうなのではないかというところがあるんですが、職員の方としてはどういうふうに、職員って言ったらおかしいですが、どのように理事者側としては思われているか教えていただきたいと思います。

#### 森都市計画課長

県有地の手続につきましては、当然、事務方での処理が必要であると考えておりますので、徳島市とは交換のほうで合意いたしまして、その方向で進めてまいりましたけれども、市のほうから手続上の優先交渉者選定を公表したという部分がございます、そういったところから、知事から協議のほうは、無期限停止という状況になりましたので、本来は、事務方での対応が必要だと考えております。

#### 井川委員

私も徳島市民ですから、税金も払っておりますので、いいホールができて素晴らしい音楽とか芸術を楽しみたいなど、それは期待しておりました。本当にホールは欲しいとは思っております。

ただ、いろいろ確約したんだ、そういうのでガタガタするくらいだったら、もう1年2年待っても何の支障もないし、それより徳島市でもっと急がないといけないことがたくさんあるように思いますし、十分に県も審議して、正しいことは正しいということで、引っ張っていただきたいと思います。

とにかく、私も県、市を愛しておりますので良くなることには、本当に応援はどんどんすると思いますが、やり方というのもありますよね。

きちんと正々堂々とやって、我々市民に県民に豊かな環境というのを与えていただけるように、県もそれを心掛けてやっていただきたいと思いますので、よろしく願いいたします。

#### 高井委員

私も少しだけ、ターンテーブルについてお伺いしたいと思います。

先ほど来、議論がありましたけれども、県として従来のアンテナショップのようなやり方から大きく変えて、チャレンジングにターンテーブルという形で発信、情報拠点、徳島を売り込むということでスタートした大きな事業であります。

前回は聞きましたし、2018年の2月からオープンということでしたので、やっと1年半を越えてということになります。随分とリニューアルもして努力されて、本当に関係各位の皆さんの御尽力のたまものだと思いますが、こうした形で反転して随分と売上げが上がってきている状況だと思います。

特に飲食物販のほうですが、本当にこの7月以降、よく頑張っておられて、いろいろな形で応援をしてきた皆さんの力だと思いますし、これはこれですばらしいことだと思っております。

そんな中で、今ほど来、売上目標の設定の話が何度も出ましたけれども、売上目標の設定等は、当然、請け負ってくださった事業者の皆さんとしっかり議論した上で決めておられることだと思いますし、私はもちろん、目標は大事だと思います。そして協力しながら黒字を出していくというのが大事だとは思いますが、それが全てではないと思いますし、必要以上に県が事業者の手足を縛ると言いますか、もちろん目標は協議した上で決めてはるはずだと思いますので、それをあんまり事細かに事業者に対して、これをこうしてああしてこうして目標を達成しろというふうなところまで、口出しするのはちょっと事業者の考えている独自でいろいろな取組をしていることに対して、少し縛り過ぎになってくるのではないかとということも懸念いたします。

そこで、この目標設定の件ですが、事業者と協議した上で大まかな枠として決めたという理解でよろしいでしょうか。

岡本もうかるブランド推進課長

ただいま、目標値の設定につきまして御質問を頂いております。

委員がおっしゃられましたように、当然、運営事業者とも相談の上、それぞれの施設の成果目標というのを決めたというところでございます。

高井委員

設定した以上はもちろん、それに向けて努力するということは大事ですが、やはりいろいろな社会情勢の変化、いろいろなことがございますので、それに向けては引き続きみんなで努力していくということでもよろしいんだろうと思います。

ただ、この目標設定のことばかり、あまりにも走り出すと、元々の県の施設での設置目的への効果というか、投資したことに対する何を効果として求めるのかというところが、後回しになってはいけませんので、改めてちょっと聞くんですが、その施設の設置目的に沿った評価をどのようにしていくのかということが大事だと思います。

まだ1年半なので、私はまだその輕輕には評価というのも、数字でしか見られない部分もあると思うんですが、ただ県として、やはりこの設置目的に沿った評価をどういうふうにしていくか、いつするのか、どんなに出すのかということをおから考えておかななくてはならないのではないかと思います。この点はいかがでしょう。

岡本もうかるブランド推進課長

今、高井委員から設置目的の効果を今後どう評価していくのかということで御質問を頂いております。

施設の設置目的の成果につきまして、今後、施設の設置目的に合った運営ができているかどうかというのを、来年度、中間審査ということで外部委員も含めまして実施する予定としておりまして、その中でこのターンテーブルが、施設の設置目的に合った運営ができているかどうかというのを審査していこうというふうに考えております。

#### 高井委員

中間審査をしっかりとやるということで、第三者も入れてということですので、その点を評価を待ちたいと思います。正にそういう形で、今まで岡本課長が、いろいろな形でおっしゃってくださった、またこうやっているいろいろなメディアやトピックスにも書いてくださっていますが、こういういろいろな取組を客観的に見て、ある程度のところで、どういう価値があったのかということを出していくのは、すごく大事なことでありますし、それは第三者評価という形で、県の中に多分、そういう評価委員会を設けるようになるのではと思いますが、しっかりとした方を選んでいただいて、客観的に評価をしていただけることを期待したいと思います。

最後もう1点だけですが、やはりスタート地点は正直なところ、昨年1年大成功したとは言い難い数字の結果となっております。この点は残念ではありますが、7月に経営者も少し体制も変わり新しくなって伸びているということでもいいと思うんですが、やはり当初の失敗したことも、それも客観的に分析をしてもらえるようにしていただいて、どこが悪くてどうしてうまくいかなかったのかということも、重ねて、悪い点も一緒に評価なり分析をしていただいて、次へつなげていくということで、中間審査で改めてまとめたの評価になるんだろうと思いますが、そういったところは是非、率直に意見を聞いたり、数字の事実を踏まえた上で、しっかりと評価をしていただきたいと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

#### 岡本もうかるブランド推進課長

高井委員から中間審査につきまして要望を頂いております。

当然、開設から2年間の評価ということでございますので、全体を含めまして、外部委員も含めまして、評価していくことになるかと考えております。

#### 高井委員

是非、その評価が今後の、あと3年、5年契約ですので、残り3年分にまたつながっていくように、しっかりと検討していただくようお願いを申し上げます。

#### 杉本委員長

ほかに質疑はございませんか。

(「なし」と言う者あり)

ないようでございます。以上で質疑を終わります。

これをもって、地方創生対策特別委員会を閉会いたします。(11時50分)