

【質問項目】

1. サービス業の労働生産性向上について
2. 起業支援について
3. サンライフプールの譲渡について
4. プレミアム商品券（旅行券）について
5. 工業技術センターの手数料について
6. ハラル認証食品の輸出について

【質問本文】

1. サービス業の労働生産性向上について

■質問（しもづる）

私からは二点だけお伺いしたいなと思います。

まず、議案等説明書五ページのサービス・イノベーション推進事業、七千五百万円のところについてお伺いいたします。

こちらはサービス業の高付加価値化ということかと思うんですが、サービス・イノベーションという表記だけでは、何をやるのかなというのがわからないところがありますので、これ、どういう業種について何をやって、そしてどういう状態を目指すのかというところを教えてください。

□答弁（経営金融課長）

サービス・イノベーション推進事業についての御質問でございますが、サービス産業は非常に業種が多いことから、県内サービス産業の中でも本県の重要な産業であります観光関連産業、その中でも主要な業種であります宿泊業や飲食業を重点業種として取り組んでまいりたいと考えているところでございます。さらに、平成二十七年度におきましては、特に、事業所数や従業者数が多い卸売業、小売業も対象に取り組んでまいりたいと考えているところでございます。

次に、何をやるかということでございますが、サービス産業は、国内総生産あるいは県内総生産に占める割合が非常に大きいと、また就業者に占める割合も非常に大きいということで、重要な産業でございますが、労働生産性を見た場合にはアメリカの約六割程度だということで低いことが指摘されておるわけございまして、その労働生産性の向上というのが課題になっていると、全国的な課題になっているという状況でございます。

ただ、サービス産業につきましては、製造業に比べまして、何をどうしたらいいかわからないといったような声を多く聞くわけございまして、そういうことで本事業におきましては、大きく分けまして、セミナーの開催と補助金による支援という二つの大きな柱で支援をしてみたいと考えております。

まずはセミナーでございますが、セミナーを複数回開催いたしまして、イノベーションに対する経営

者の意識の醸成を図るということをやりますとともに、どのようにイノベーションを進めていったらいいかということにつきまして、課題の抽出とか改善策の検討を進め、さらには、イノベーション計画の作成というのをどうして進めていったらいいかということなどを、セミナーの中で支援してまいりたいと考えております。

このように、セミナーを通して、イノベーションに取り組む企業の掘り起こし等を行いまして、さらにまた、イノベーションの取り組みの方向等をお示しした上で、戦略的にすぐれたイノベーション計画を策定して実践しようとする企業さんに対しまして、その経費の一部を補助金で補助してまいりたいと考えておるところでございます。

■質問（しもづる）

ありがとうございます。

今、仕組みについては御説明いただいたんですが、このサービスにおけるイノベーションというのは、なかなかイメージがしがたいところがあるのかなとも思います。ものづくりのイノベーションというのはイメージしやすいと思うんですけども。今、御説明いただいた中で、労働生産性のアメリカに比べて低いということへの対応というのがありましたけれども、結局何のためにやるのかなというところをもうちょっと説明していただきたいと思うんですね。

というのが、単に労働生産性を上げましょうというだけでは、下手をすると、人が必要なく、例えば今まで二人でやっていたのが一人でできるようになって、人が必要でなくなって、意地悪な見方をすると雇用のほうが危なくなってしまうと、全体のパイがふえなければですね。なので、これは何を目指しているのかなというところを御説明いただきたいんです。恐らくは、サービス業ですから、先ほど挙げていただいたホテル、飲食業における顧客、消費者に対するサービスの質を上げていくということであろうかと思うんですが、じゃあ、イノベーションって何なんでしょうねということなんですね。なので、これによって何を実現したいのかということをもう少し詳しく教えてください。

□答弁（経営金融課長）

サービス産業につきましては、製造業に比べまして良質なデータが少ないということがよく言われておりまして、生産性についてはわかっていないことのほうが多いということが言われているわけでございます。すなわち、どういう特性を持った企業や事業所の生産性が高いのか、あるいは何をすれば生産性が高くなり得るのかといったような基本的なことが、必ずしも明らかにはなっていないというような状況がございます。

そういうことから、国におきましても、今般作成されました総合戦略の中で、関係府省庁が参加するサービス産業の活性化、生産性の向上に向けた業種横断検討チームを設置して、サービス産業の実態把握や政策の企画立案等に係る検討を行うと、そういったような段階でございますが、こういう中で民間の専門家等からは、課題としましては、サービス産業におきましては経営のプロが少ないとか、あるいはマーケティングが弱いとか、あるいはITの活用が少ないとか、そういったことが指摘をされているわけでございます。

労働生産性というのは、従業員一人当たりの付加価値ということで言われるわけでございますが、その付加価値というのは、人件費や減価償却費、それから利益などで構成されておりますので、労働生産

性を高めるためには、売上高や利益の増加、そして賃金の上昇といったようなことが必要となるわけでございます。

サービス産業においてその付加価値を高めるためには、イノベーションとしまして、顧客満足度を高めるためのより質の高いサービスの提供、あるいは効率性の向上というところを目指すと。この効率性の向上と顧客満足度を高めるより質の高いサービスの提供というのは、できれば同時に達成するということが望まれるわけございまして、効率性の向上によって削減できた時間や経費を、より質の高いサービスの提供に充てると。こういう取り組みをすることによりまして、サービス価格というものを上昇させることができ、あるいは顧客を増加させることができると、それは顧客満足度を増大させるということでそのようなことができる。一方でコストの削減にもつながるということございまして、こういうことができますと、結果的に、売上高の増加、利益の増大、そういう利益が増加したところで、賃金の上昇にもつながるといったようなことでの付加価値の向上を図っていただきたいというふうに考えているところでございます。

■質問（しもづる）

ありがとうございます。御丁寧に御説明いただきましてよくわかりました。

今、最後におっしゃった付加価値の向上、ここにやはりしっかりとこの事業、着目していただきたいと思っています。というのが、恐らくこの事業が目指すべきところは、よりよいサービス、観光、ホテル、飲食業、よりよいサービスを特に県外、国外から来られる方に提供して行って、顧客満足度を上げて、これだったらもっとお金払っていいなという付加価値の向上というのにつなげていくための事業ですので、効率化も当然なんですけれども、ぜひ、より高くても買ってもらえる、来てもらえる、そういうものをつくっていくという主眼を持ってこれに取り組んでいただきたいなというふうに思います。

2. 起業支援について

■質問（しもづる）

もう一点、お願いします。

続いて、十三ページの地域活性化起業家支援事業、九千五百万円のところです。各地域でやはり雇用というものをつくっていくためには、起こすほうの起業をやっていただく方々をつくっていくというのが重要であるという事業かと思いますが、これは先ほど初期段階における負担軽減ということを御説明いただきました。

そこで、二点、三点お伺いします。

一つは、この事業の対象になる地域はどこなのか、この事業の対象となる業種は何なのか、そして初期段階における負担軽減とは具体的に何なのかということ、三点教えてください。

□答弁（産業支援対策監）

地域活性化起業家支援事業についてのお尋ねでございます。

まず、地域につきましては、国におきましても、その地域の自立の促進でありましたり、産業の活性

化等が求められております、いわゆる過疎地域指定市町村ですね。それからあと、半島振興法に規定されております地域、それから離島振興法等に規定されている地域、こういった地域を対象に事業を行うとするものです。

次に、対象となる業種でございますが、現在、この事業におきましては、サービス業、これはソフトウェア等の情報サービス業ですね、そういったものも含まれますが、そういったサービス業、それから卸売・小売業を対象としております。

ちなみに、製造業につきましては、昨年度から実施しております創業・新分野進出等支援事業がございますので、そちらのほうで既に創業に関する支援は進めさせていただいておりますので、それ以外ということで、今回の事業につきましては、サービス業、卸売・小売業等を対象にさせていただいております。

事業内容でございますが、まず、二つに分けてございます。いわゆる起業をしようとする段階、いわゆる創業の段階ですね、そのときには、まず起業に必要な初期投資、いわゆる店舗の改装費でありましたり、その他いろんな整備に係る費用ですね、これを補助率三分の二以内で上限五十万円ということで支援をしていきたいと思っております。

それと、次にスタートアップ支援ということで、起業をしまして二年未満の事業者に対しまして、いわゆる創業初期に必要な経費、いわゆる運転費用ですが、オフィスの賃料でありましたり、人件費、それから設備費等、これらについて助成を行うということで、こちらにつきましては補助率が三分の二以内、上限を二百万円ということで、それぞれおおむね三十件程度を支援していければなというふうに考えております。

以上でございます。

■質問（しもづる）

ありがとうございます。

私、以前から、やはり過疎地域等でのIT産業の創出をやっていくべきだということを提案させていただきました。今回の事業、卸売・小売もありますけれども、やはり過疎地域、半島・離島地域でやっていくためには、ITというのは一個、大きな柱になり得るところだと思っております。ぜひこれを生かして、なおかつ、やはりIT等は腕が要るものですから、ITのスキルがない方がいきなり起業するという業種ではありません。そこで、例えばUIターン含めて、都心部でやっている人たちに来てもらって、まず個人事業主にやってもらう。そして少し大きくなってくれば周りの人を雇っていく。そういうところを目指してほしいなと思うんですね。

というのが、それぞれ皆さん、生き方の目標がある中で、中には、都会でばりばり働くよりも、地方の例えば離島の豊かな自然の中で働きたいと思う方はいらっしゃると思うんですね。一つのいい例が、奄美の笠利にあるインキュベーション施設だと思いますけれども、そういうように、そういう生き方、働き方をしたいという方というのは一定数いると思いますので、ぜひまずは、特にITであれば、いきなりスキルを持っていない人が起業するというのは厳しいので、スキルを持っていて、なおかつ離島で自然豊かな暮らしを満喫しながら働いていきたいという人を呼び寄せられるように、そういう人たちに対する制度の周知等も行っていただければ、より生きるのかなと思っておりますので、よろしく願いいたします。

一旦、以上です。

3. サンライフプールの譲渡について

■質問（しもづる）

私からは、議案について二件と、予算について一件お伺いします。

一件目、先ほど田之上委員からお尋ねのありました議案第二〇号、議案の四十九ページ、七ツ島サンライフプールの件ですけれども、プールの今後の運営について確認を一点、とらせてください。

といいますのも、こちらのプールはもともと、谷山七ツ島の風光明媚な海岸を埋め立てる際の代償措置としてプールが設けられた経緯があるかと思えます。この所在地に鹿児島市七ツ島とも書いてありますけれども、この名前のおり、当時は風光明媚な七つの島等々があって、海水浴場があったということでもあります。

その中で、これまでの経営の経緯をお示しいただきました。地域振興公社に委託したときには毎年五千万円程度の赤字、その後、民間活力を導入して、無償で運営していただいていたということでもあります。こちらの経緯を見ると、やはり民間の知恵というのはすばらしいものがあるなというふうに思うわけです。地域振興公社に入札をかけていたか随契かはわかりませんが、例えば随契であれば、やはり節約する努力をしないわけでありまして、それを民間の活力でうまく運営してくださったわけです。

そこで、先ほどの説明の中で、買い受けようとする民間企業のほうから、継続してプールを運営したい旨の申し出があったとの説明がありましたが、これについて、今回、県があくまで、もう切り離して、ただもう単に切り離すだけではあれだから、十年運営してねというものでやるのか、それとも、向こう方から、プールも運営したいから買いますよという申し入れがあったのか、そちらの経緯について確認させてください。

□答弁（産業立地課長）

プールの運営についてでございます。

これは協議をする中で、本坊商店さんのほうは、非常に子供たちから喜ばれているという声が非常にございました。というのが、毎年、本坊商店さんのほうは、鹿児島市内の小学校に割引券というのを自分たちの努力で配られておりまして、鹿児島市のほうからも非常に感謝をされているというのがあります。非常に子供が喜んでいるということで、本坊商店さんとしても、要はプールはやっぱり継続してやっていかんないかんということが、無償貸し付けを十年間させていただいた方の気持ちだというようなことが非常にございました。そういった部分と、私どもとしては、十年間やっていただけると、やっぱりこれまで利用者の方にも何も影響も出ないということもございまして、両者の意向が合致したというふうに私どもとしては考えているところでございます。

■質問（しもづる）

ありがとうございます。

民間企業の本坊商店さんのほうは運営する意思があって、なおかつ県としては、この十年間という条

件は最低限のものとしてつけたということがわかりました。

鹿児島県内、テーマパーク含め、こういう夏休み等々、子供たちが遊べる施設というのは少ないように思いますので、その点でも貴重な施設だと思っておりますので、今後ともよろしくお願ひします。

4. プレミアム商品券（旅行券）について

■質問（しもづる）

ありがとうございます。

あと最後に一点だけ、予算に関して、議案等説明書の三十一ページの「本物。鹿児島の逸品」PR・販売促進事業九億六千万円のところ、並びに三十三ページの国文祭のプレミアムお得旅促進事業について、二、三点ほどお伺ひいたします。

一点目は、先ほど、国文祭のプレミアムお得旅促進事業の内訳については、松田委員の質問に対する答弁がありましたので、「本物。鹿児島の逸品」PR・販売促進事業、この九億六千万円について、この内訳ですね、これが割引に充てられるものなのかどうかということをお尋ねしたいのが一点目。

二点目は、これは二つの事業ともに、割引をかけることによって需要を創出するという性質の事業かと思ひますけれども、やはりここにおいて重要なのは、要件に合致すれば大小かかわらず、例えば大手の旅行会社さんだけが受けられて、小さいところは受けられないとかいうのはあつてはならないことで、要件に合致すれば公平にチャンスがあるということが必要かと思ひます。そこで、この二つの事業の適用対象がちゃんと公平に選定されるのかどうかということの確認が二点目。

そして三点目は、この種の割引をして需要を創出するというものは、当然安くするわけですから、その期間の需要は当然ふえるわけです。ただし、それだけではなくて、その次のリピーター等々、次の需要を創出するというのが非常に肝心であります。こういう類いの割引クーポン、割引のことをやるとよく出てくるのが、クリームイーターと呼ばれる、ケーキでいうとクリームのところだけなめていくという、いいとこ取りという、そして割引のときは来るけれども、その後は一切もう、高いよというふうに思つてしまう、それだとなかなか残念なことになるわけです。

そこで、この割引の事業について、その次の需要を創出するための仕掛けといひますか、考えはどのように持ッていらッしゃるのか。この三点をお願ひします。

□答弁（かごしまPR課長）

「本物。鹿児島の逸品」PR・販売促進事業につきましてのお尋ねでございます。

まず、一つ目の内訳でございますけれども、先ほどの商工政策課の事業でありますとか、それから観光課の事業でありますとか、ほぼ同じような制度設計になろうかと思ひます。そうしますと、三割分の割引に係る経費が交付金に充当されます。それを実施するためのPR経費、また事務費等々が発生いたします。そう考えますと、大体二割から三割ぐらいがそういうPR経費及び事務費になるのではないかと、残りの七割から八割が割引分の充当の交付金になるというふうにお考へいただひて結構かと思ひます。

それから、PR課の事業でいひますと、ふるさと名物商品を選定してのPR・販促ということになる

んですけども、その場合の要は機会均等についての考え方でございますけれども、まず、ふるさと名物商品をどうやって、どういう商品をふるさと名物商品に指定して、PRしていくかということにかかわってくると思うんですけども、一応国のメルクマールとしましては、県内では基本的に皆さん、大体知っているよねと、その商品についてその県の特産であるということは。ただし、全国的に見ると、知名度不足あるいはマーケティング不足で知られていないと。そういうものとかを中心に、域外にPR・販促をかけたらどうですかというようなメルクマールになっております。

それに基づきまして、あと県として政策的に売っていききたいものとかございますので、そういったものを広く告知をしまして、募集といいますか、商品を決めていくという作業をしていきたいというふうに思っております。

三点目の需要のリピーターの部分でございます。ここは実は私どもも非常に頭が痛いところといえますか、議論をしたところでございます。というのは、割引を下手に打ちますと、一物二価といいますか、通常は余りやっちはいけないといえますか、例えば私どもの物産展等とかでも、最後に例えば物がちょっと余っちゃってどうしようかというときは、普通は、二個お買い上げいただきましたら、もう一個プレゼントいたしますよという形で単価は下げないんですね。それがやっぱり商品に対するこだわりといえますか、その商品の価値ということでございます。

ただ、そうはいつでも、国の制度設計が割引いてくださいと、割引分を交付金で充当しますという形になっているものですから、そこをどう正当性をとるかといういうことが、逆に言いますと、割引によるリバウンドを生まないための方法だと思えます。

そのためには、いろんな仕掛けというのは今から考えていかないといけないと思うんですけども、基本的には、割引の正当性と言われるものですね。一つは、期間を限定する。例えばスーパーにおけるタイムサービスなんかはそうですね。日ごろは百円なんですけれども、この時間帯は二割引きますよというようなことを、それは販促のためにかけることがあります。これが一つ。もう一つは、個数限定という方法がございます。これは、個数を限定することによって、割引くんですけども、お得感、プレミアム感が出るという一つの方法だと思えます。

こういった、これは基本の基本なんですけど、そういったことを組み合わせて、きちんとリピーターといえますか、リバウンドが出ないような方法を考えていきたいと、そういうふうに考えております。

□答弁（観光課長）

ただいまの御質問のうちの、かごしま国民文化祭開催記念のほうでございます。先ほど、割合的なものは御答弁申し上げました。その中で、二点目、三点目の委員の御質問でございます。公平性につきましては、先ほど申しましたとおり、こういうスキーム、国が地方創生の交付金を充てる場合に、標準的なスキームというのは示されております。ただ、それは各都道府県の工夫、知恵によって加工といえますか、脚色するのはやぶさかではないということになっておりますので、私どもといたしましては来年度、大きなイベントでございます国民文化祭、それから障害者の文化祭のこの期間を考えておるところでございます。

公平性につきましては、今、発注の仕方というのはまだ検討中でございますけれども、できるだけ多くの、例えば形式的には旅行会社等のノウハウが強いと思えますし、ウェブ等で旅行商品を発行しているところもございますので、基本的に、詳細はまだ未定でございますけど、プレゼンを行いまして、鹿

児島らしい商品を企画立案できるどころ、それも恐らくは一カ所というのではなくて、実は国民文化祭、四十三市町村で必ず一つは事業が行われますので、すべからく、なるべく離島も含めまして、離島、大隅、南薩、北薩含めまして、全域にわたるような企画をしていただきたいということで、旅行会社等によっても強いエリア、弱いエリアがございますので、幾つか複数で網かけをしていけないかなということは頭の中で考えております。これは、やはり企画の仕様書の立案につきましてはもう少し工夫が必要だと思っております。

それから、申しましたとおり、十一月をメインに数カ月前後に期間を設定しようと思っております。一年間通してやるのが効果的なのか、十一月をメインに数カ月、前後二、三カ月なりの、例えばの例でございますけど、したほうが効果的なのかということも今、分析中でございますけれども、先ほど少し答弁申し上げました、その十一月の前後というのは、実は鹿児島県の観光にとってはオフシーズンですので、そこに誘客を持ってきまして、リピーター対策をとるというようなこと。

それから、今、これも企画段階でございますけれども、国民文化祭に、あるいはその前後に来られる、ただ鹿児島に入るという形の呼び込みだけではなくて、来られた方に、先ほど全県を網羅したいということをお願いしたけれども、鹿児島地域で例えば国民文化祭を見学、あるいは参加される方々を、さらに大隅とか離島とか周遊させたいということで、実はこの中に入ってくるだけの旅行券の割引と、もう一つ、プラスの要素で、県内に来られた方が一泊ふやす、二泊ふやす、あるいは遠隔地にさらに赴く、周遊していただきたいという呼び込み方、魅力がつかれないかということで、そこでそういうことを組み合わせまして、来られたときに、来年も来たい、再来年も来たいということでアピールできればいいのかなというふうに考えておまして、そこはよっぽどじっくり考えて商品を打ち出したいと思っております。

■質問（しもづる）

先ほどPR課長からの答弁であった点は、非常に重要な点を含んでいるかと思えます。といいますのも、物の値段って結構あってないようなもので、安易な割引を入れてしまうと、その割引後の価格がその価値であるというふうに誤認されるおそれというのはあるかと思えます。身近な例では、牛丼チェーンやハンバーガーチェーンで値下げをした後、その値下げ後の価格が皆さん、その当然の価値だと思ってしまって、なかなかもともとの値段に戻すのに非常に苦労しているという現状は皆さん、御承知かと思えます。ぜひその点に留意をして取り組んでいただきたいと思えます。

以上です。

5. 工業技術センターの手数料について

■質問（しもづる）

まず、予算外議案から一点伺います。

資料十七ページ、工業技術センター手数料条例なんですが、確認です。先ほど説明では、新たな検査機器を導入したことによって、上限を上げるということなんですが、この条例は、この上限額の範囲内で知事が定める額というふうになっているわけなんですけれども、既存の機器の検査測定のコストについては現在と変わらないという認識でよろしいでしょうか。

□答弁（工業技術センター所長）

既存の設備につきましては、使用料につきましては改定はございません。

6. ハラル認証食品の輸出について

■質問（しもづる）

予算等説明書の四十三ページなんですけれども、ハラルのところですね。こちらは質問としては、ことし、どこまでやろうとしているのかということなんです。このハラルについては、一般質問で取り上げて以来、去年は三百万円程度、ことしは五百万円程度と順調に取り組んでいただいているわけなんですけれども、一方で、やはり地域間競争の時代ですから、他県も似たようなところを狙ってくるわけですね。なので、私はもっともっと加速してほしいというふうに思いを持っているわけなんですけど、ことし、この五百万円でどこまで到達しようとしているのか、そのゴールのところを教えてください。

□答弁（かごしまPR課長）

ハラル認証食品の輸出に関してでございます。

御案内のとおり、今年度につきましては新規で立ち上げて、ハラル食品、ハラルという制度がどういふものかということも含めまして、県内の関係の企業の皆様方等へのセミナーをやったりとか、また、県内のそういうシーズというか、どういふものがあるかという基礎調査みたいなことをさせていただきました。

一応今年度の事業で、どういふ方々が前向きに積極的に取り組もうとしていらっしゃるのか、あるいは県内にあるいろんな食品のうち、どういふものがある程度、将来的に有望であるのかみたいなところについての把握ができているところでございます。

それをもとに、今年度につきましてはもう少し深掘りをしてみたいと思っております。一つは、例えば物でいいますと、ビーフですね、牛肉に目が行きがちなんですけれども、実は、ハラル市場自体はいろんなものが実は需要不足になっております。代表的な例でいいますと、必需品の例えばお薬ですね、お薬の例えばカプセルですね。そうすると、あれはゼラチンでできているんですけど、通常、豚由来がとても多いんです。なので、そういうのを例えば魚由来のやつが欲しいとか、そういうお話が来ております。そういったものを例えば、私ども鹿児島の場合は水産県でもあります。そういったところに例えば応用がきく商品がつかれるような部分がないのか、そういった、物に対する突っ込んだ調査。

それからもう一つは、こちらの企業の方々に実際、ハラル市場に行ってもらって、例えばマレーシアでありますとか、インドネシアでありますとか、そういったハラル関係のセミナーをやっているところもでございます。そういうところに一緒に行きまして、実際にどういふものが売れている、どういふ流通になっている、そういった一步突っ込んだ調査あるいはリサーチ、そういったことを、ことしはやってみようというふうに考えております。

■質問（しもづる）

はい、わかりました。以上です。