

平成 30 年 11 月 28 日

兵庫県知事 井戸 敏三 様

兵庫県議会公明党・県民会議

幹事長 岸本 かずなお

政務調査会長 伊藤 勝正

兵庫県地域創生戦略に対する提言

平成 29 年度の兵庫県地域創生戦略の実施状況報告書では、4 つの戦略目標のうち、健康寿命は概ね目標を達成したが、それ以外はいずれも目標値を下回るという結果になっています。社会増減の数値を見ると、平成 29 年の本県の転出超過は 6,657 人と、改善傾向にはあるものの、特に 20 歳代前半の若者の人口流出が依然拡大しています。県では、目標に向けた様々な事業を展開していますが、事業成果が必ずしも戦略目標の達成に結び付いていません。こうした状況について、地域ごとの動向も踏まえて詳細な分析を行い、要因を突き止め、対策を検討していく必要があります。

経済の停滞と人口の転出という「負の連鎖」を断ち切り、県勢を強めるためには経済の活性化が不可欠だと考えます。兵庫県がもつ地域の資源を精査し、その強みを十分に生かした地域産業を育成して、魅力あるしごとを創り出し、兵庫に残りたい、来たいという人を増やすことが重要です。また、女性の働き方改革、子育て支援について、企業等における意識改革とそれを進める具体的な施策の一層の展開も急務です。

そのため、兵庫県地域創生戦略においては、多様な課題に対応するため、全方位的な施策は一定必要であるものの、地域特性に応じた、目標達成に真に必要な効果的な施策を、選択と集中によりメリハリを付けて打ち出すことにより、実効力ある戦略内容とすべきです。

我々議員団では、「地域創生のあり方について」をテーマに、今年度 4 回にわたって勉強会を開催し、その成果を提言書としてとりまとめました。次期地域創生戦略の策定に当たって、経済活性化に関する事項を中心に、以下のとおり提言します。

記

1 戦略策定に当たっての視点

(1) 現行の戦略は、国の地方創生推進交付金の交付を受けるため、まち・ひと・し

ごと創生法に基づいて短期間のうちに策定されており、専門家や外部関係者とのやり取りが十分でないまま策定されている。経済という専門性の高い分野において、実効力のある戦略を立案するためには、企業や経済団体など、兵庫経済の盛衰に大きな影響を受けるステークホルダー（利害関係者）との十分な討議とそれに基づいたコンセンサスを得ることが必要である。そのことが県と民間ステークホルダーとの信頼関係を深め、実践段階において政策の実効力を高めることになる。戦略の策定と実施のプロセスにおいて、取り組みの「組織化」が不可欠である。

(2) 戦略を実効力のあるものにするためにも、兵庫県内に現存する「強み (Strengths)」と「弱み (Weaknesses)」を的確に把握するとともに、今後の経済社会を取り巻く外部環境の変化である「機会 (Opportunities)」と「脅威 (Threats)」を正確に予測する必要がある。兵庫県には「Spring-8」など世界最先端の科学技術基盤や高速交通ネットワークといった強みがある。しかし、これらが十分に活かされているかどうかの検証がなければ、真に強みと言えるかは不明である。このように、経済の活性化には、客観的なデータによるエビデンスと、それに基づいた政策立案が不可欠であり、そのためにも、県の調査分析力の強化に投入する時間とエネルギーを惜しまないこと。

(3) 戦略が成功するかどうかは目標の立て方にかかっていると言っても過言ではない。強みや弱みは地域によって異なるため、目標は五国それぞれの地域特性に応じたものを独自に設定すること。その際、戦略目標はSMART基準（①具体性 (Specific)、②測定可能性 (Measurable)、③実現可能性 (Achievable)、④適切性 (Relevant)、⑤期限の明示 (Time-bound)）を満たすものであること。

目標は願望であってはならず、科学的裏付けが伴うものでなくてはならない。例えば GDP 成長率の目標を国の成長率予測（この中には兵庫県の経済も含まれている）をベースにすることや、健康寿命についても、全国的に健康寿命が延びている中で期間中に1歳延伸するという目標の設定は十分とは言えない。健康寿命については、健康で就労や社会参加ができる期間を「活動寿命」として掲げ、平均寿命の伸び率をどの程度上回るかを目標とすること。

(4) 政策のマネジメントサイクルにおいては、事前の分析が非常に重要である。各施策を打ち出す場合は、それが現在及び将来のニーズに沿ったものであるか、コストパフォーマンスはどうかといった事前の分析を綿密に行うことによって、目標を達成するうえで最も有効なものを選択しなければならない。単に事務・事業を網羅することは政策効果を減じるだけでなく、資源の浪費につながることに

る。真に有効な政策を選択し、集中して資源を投入すること。そのためにも、イギリスで導入されている「ビジネス・ケース」（投資対効果検討書）（別紙参照）が有効である。

2 企業を地域創生のパートナーとする視点

- (1) 企業に地域市民として地域創生の中心的役割を担ってもらうため、企業集積の推進、産官学の連携など、地域を企業にとって離れがたい場所とする知恵と努力により、県と企業の強力なパートナー関係を構築すること。
- (2) また、そのための企業誘致においては、「来てくれるならどの企業でも良い」という発想ではなく、大学等の教育・研究機関、人材、産業集積、交通条件等を含む地域の資源を精査し、地域が有する資源を最も有効に活用できる企業をリストアップした上で、地域の広範な関係者と連携して地域資源が効率的に企業活動に供給されるような条件整備を行った上で誘致すること。企業誘致はゴールではなく、県と企業がパートナーとして地域創生に取り組むための出発点と心得ること。

3 官民連携・地域連携の視点

- (1) PPP（パブリック・プライベート・パートナーシップ）を地域創生戦略として強力に推進すること。そのためにも、単に民間の助けを借りるという発想ではなく、事業それ自体が民間企業にとって魅力あるものでなければならない。それには、提案する事業が市場でどのように評価されるかを理解し、その事業が、投資家の時間と資金をめぐって競合する他のプロジェクトよりも市場競争力が強くなければならないことを認識し、広く公表すること。また、最善のパートナーを獲得するためにも、プロジェクトの情報を広く国内外に伝えること。
- (2) 県の経済活性化を実現するためには、東京一極集中に対抗できる経済力を関西全体が連携して手に入れることが不可欠である。府県域を越えて経済活動が展開されている現在、とくに経済面での政策は府県単位では不十分であり、関西広域連合など広域経済圏で取り組むこと。連携に当たっては、これまでのような情報交換や資源の共有のみにとどまらず、「連携相手の能力の向上」も視野に入れた連携の深化が必要であること。

(別紙)

「ビジネス・ケース（投資対効果検討書）」について

イギリスにおいて、各省が提案したプロジェクトにゴーサインを出すかどうかを大蔵省が判断するための情報として、各省がプロジェクトに関する調査・分析をまとめた資料

- ◆戦略ケース（Strategy Case）：プロジェクトが、既存の事業や戦略に適合し、現在および将来のニーズに沿ったものになっているか。
- ◆経済ケース：ビジネス・ケースの中核をなす。プロジェクトのコストパフォーマンスが問われるため、各プロジェクト・オプションについて費用と便益を数量化する。さらに他の主体との連携によるプロジェクトの実施は検討されたか、検討されていないならそれはなぜか。
- ◆商業ケース：提案されたプロジェクトが事業収益的に優れた方法で供給されているか。事業の調達戦略を民間企業等から調達する場合、調達先の候補と、その候補を選択した理由、契約条件等、契約上の取り決めが定められているか。
- ◆財務ケース：資金面でのアフォーダビリティ（費用負担能力）に焦点を当てる。予算上の資金は十分に確保されるのか。所得・支出勘定やバランスシートにどのような影響を与えるか。
- ◆マネジメントケース：プロジェクトは現在の組織の能力で達成可能か。可能でないなら、必要な能力をいかに獲得できるか。例えば、規模、複雑さ、不確実さといった、プロジェクトにともなうリスクを管理することは可能か。