

【戦略プロジェクト評価(平成30年度)】

戦略プロジェクトの概要

| | |
|------------------|-------------------------|
| 戦略プロジェクト名 | 「食と農」・「ものづくり」応援プロジェクト |
| 期待する効果 | 産業の魅力・活力があふれるまちになる |
| 重点取組期間 | 平成29～31年度 |
| 主管部等名 | 商工観光部 ・ 農林部 |
| 戦略プロジェクト統括マネージャー | 沼田秀彦 商工観光部長 ・ 長澤秀則 農林部長 |

| 戦略プロジェクトに取り組み背景 | 戦略プロジェクトの取組の内容 |
|--|--|
| 人口を維持していくためには、若者がどれだけ盛岡に残り、定住してもらえるのかという課題があり、この課題解決のためには、「やりがいのある仕事」、「安定した雇用形態」、「相応の賃金」といった雇用の質を重視した取組が重要であり、経済・産業全体の付加価値や生産性の継続的な向上につなげていく必要がある。 人口減少を背景とした、農畜産物や工業製品等のマーケット縮小や農業の担い手不足が懸念される中、食と農に関わる事業者やものづくり産業に属する事業者が事業活動の展開を図り雇用を維持・創出することが重要課題となっている。 | 本市の魅力ある農畜産物などの地域資源を活用した取組を進めるとともに、関連する食品関連産業やものづくり関連産業の高付加価値化やビジネス環境整備の取組により産業の振興を図る。 また、戦略的な企業誘致や企業支援のほか、新たな市場開拓や新商品開発等を目的とした異業種交流の促進により、活力あふれるまちづくりを推進する。 |
| 対象(誰(何)を対象として行うのか) | 意図(対象をどのようにしたいのか) |
| 農畜産物 製造業 | 農畜産物の6次産業化により販売額が一定水準に達する。 製造業の高付加価値化を図る。 |

目標指標の状況・評価(平成30年7月時点)

| 実績値の推移 | | | | 単位 |
|---|-------|--------|-------|---------|
| 指標① 農畜産物加工品販売額 | | | | 百万円 |
| 当初値(H27) | 18 | H31目標値 | 27 | 目指す方向 ↗ |
| | | | | |
| 指標② 製造業粗付加価値額 | | | | 千万円 |
| 当初値(H27) | 4,209 | H31目標値 | 4,377 | 目指す方向 ↗ |
| | | | | |
| ※ 製造業粗付加価値額… 売上高から原材料費や仕込原価などの変動費を差し引いたもの | | | | |
| 指標③ 異業種交流における商談成立件数 | | | | 件 |
| 当初値(H27) | 27 | H31目標値 | 110 | 目指す方向 ↗ |
| | | | | |
| ※ 目標値及び実績値はH27からの累計 | | | | |

| 実績の評価 | |
|--|--|
| 「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点 | 特に寄与している点の要因分析 |
| <p>「盛岡りんご」の販売額が好調である (28年度:4,588千円, 29年度:7,251千円, 伸び率158.0%)</p> <p>「もりおか短角牛」の販売額が好調である (28年度:1,270千円, 29年度:1,540千円, 伸び率121.3%)</p> | <p>「盛岡りんご」 ・ジュースを中心に、販売額・販売数量ともに伸びている。 ・29年度からゼリードリンクを商品化した生産者が2名ある。 ・もりおかの食と農バリューアップ推進事業で催事の販売支援を行った生産者の販売額が増加している。</p> <p>「もりおか短角牛」 ・加工品の製造、販売の取組が販売額の増加に結び付き、一定の成果が現れている。</p> |
| 「指標の目指す方向」に向けた問題点 | 問題点の要因分析 |
| <p>「アロニア」の販売額が不調である (28年度:7,256千円, 29年度:5,960千円, 伸び率△17.9%)</p> <p>「津志田芋」の販売額が不調である (28年度:5,476千円, 29年度:2,603千円, 伸び率△52.5%)</p> <p>「行者にんにく」の販売額が不調である (28年度:3,426千円, 29年度:3,167千円, 伸び率△7.6%)</p> | <p>「アロニア」 ・需要がないことを理由に、リカースイーツの販売が中止された。 ・原材料の仕入れ価格見直しにより、アロニアティーの販売が減少した。</p> <p>「津志田芋」 ・28年度は「いわて国体」の開催に伴い、土産品としての芋焼酎販売が好調であったが、国体の終了により、29年度は27年度並みの販売額となった。</p> <p>「行者にんにく」 ・イベント販売に頼った上での販売額となっており、宣伝開発と販路拡大が必要である。</p> |
| 「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点 | 特に寄与している点の要因分析 |
| <p>・設備投資が増加傾向である。</p> | <p>・経済情勢が上向きであるためと考えられる。</p> |
| 「指標の目指す方向」に向けた問題点 | 問題点の要因分析 |
| <p>・市内に製造業等の産業用地がほぼない状況にあり、地場企業の業務拡張、操業環境の向上に支障をきたしている。また、市内に新たに立地しようとする企業に対しても用地を斡旋できない状況である。</p> <p>・市産業支援施設入居企業の退去後の受け皿となる用地の不足等が課題となっている。</p> <p>・企業の設備投資の実績や今後の意向を把握しきれていない。</p> | <p>・産業用地が不足しているためであり、整備の必要がある。</p> <p>・事業者の意向等を細かく把握するため、積極的に企業訪問を行う必要があると認識しているが、現状では不十分である。</p> |
| 「指標の目指す方向」に向けて特に寄与している点 | 特に寄与している点の要因分析 |
| <p>・第1回商談会開催後、6月末時点で6件の商談が成立した。</p> | <p>・魅力のある県内生産者に出店を促し、また、生産者が売りたいと思う業種のバイヤーに参加を呼びかけることで、商談会の魅力が向上したと考えられる。</p> |
| 「指標の目指す方向」に向けた問題点 | 問題点の要因分析 |
| <p>・参加事業者が固定化されてきている。</p> | <p>・新たな参加事業者の増加へ向けた魅力的なコンテンツが足りなかったものと考えられる。</p> |

今後の展開(評価時点～平成31年度)

| 評価を踏まえた今後の取組 |
|---|
| <p>☆1 販売額が好調な「盛岡りんご」は、「もりおかの食と農バリューアップ推進戦略」に基づくアクションプランを確実に実行し、さらなる販売額の増加を目指すこととする。また、タイ、ベトナム、台湾への輸出に加え、カナダなど海外への輸出拡大に向けた農協の取組に対し、側面から支援を行い、販路拡大に結び付ける。</p> <p>☆2 販売額が好調な「もりおか短角牛」は、「もりおかの食と農バリューアップ推進戦略」に基づくアクションプランを確実に実行し、さらなる販売額の増加を目指すこととする。また、もりおか短角牛の振興を図る取組を引き続き実施する。また、春から夏にかけて不足するもりおか短角牛の供給量の確保を図るために、引き続き、肥育農家に対する子牛購入経費の一部を助成する。</p> <p>☆3 「アロニア」は、築川地区に着任した地域おこし協力隊員と連携しながら、新たな商品開発や販売促進活動に取り組み、販売額の増加に結び付けたい。</p> <p>☆4 「津志田芋」は、30年度以降の芋焼酎の製造について、製造、販売者等関係者との協議を要する。</p> <p>☆5 「行者にんにく」は、藪川地区に着任した地域おこし協力隊員と連携しながら、新たな商品開発や販売促進活動に取り組み、販売額の増加に結び付けたい。</p> <p>☆6 盛岡産農畜産物の生産量の拡大の一端を担う新規就農者の確保と育成のため、引き続き支援を行う。</p> |
| <p>☆1 新産業等用地の整備を進める。道明地区の準工業地域のうち、第一事業区については、平成33年2月までに整備が完了するよう、関係各部署との調整を行い、事業の円滑な推進を図る。</p> <p>☆2 地場企業を含め、新設・拡充・移転等の意向把握に努め、早期の売却を図り、操業環境や生産性の向上を目指す。</p> |
| <p>☆1 商談会を全3回開催し、商談成立件数を増加させる。</p> <p>☆2 商談会のほかに、見本市や産地訪問見学会を開催し、情報発信の機会とするとともに、商談会の効果を上げる。</p> <p>☆3 商談会において、出展者の食材を使用した新メニューを提案するなど、商談会への参加業者の増加に向け、内容を工夫する。</p> |

(余白)