

【戦略プロジェクト評価(令和元年度)】

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～令和元年度
主管部名	商工観光部 ・ 農林部
戦略プロジェクト統括マネージャー	小笠原 千春 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む背景	戦略プロジェクトの取組の内容
人口減少社会において、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が図られる。

目標指標の状況・評価(令和元年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	R1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	R1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	R1目標値	110	目指す方向 ↗

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 (H29年度:7,251千円, H30年度:9,698千円, 伸び率+33.7%)</p> <p>「もりおか短角牛」の販売額が好調である (H29年度:1,540千円, H30年度:4,656千円, 伸び率+202.3%)</p> <p>「行者にんにく」の販売額が好調である (H29年度:3,167千円, H30年度:5,174千円, 伸び率+63.4%)</p>	<p>■「盛岡りんご」・「もりおか短角牛」 2年目を迎えた「食と農の連携推進事業」の取組が着実に進展したことに伴い、盛岡の美味いもんアンバサダー認定メニューの販売額とバリューアップ推進事業によるイベントメニューの販売額が、指標の値(農畜産物加工品販売額)の増加に大きく寄与している。 ■「行者にんにく」 蕨川地区に着任した地域おこし協力隊員が関わって開発された「行者にんにく入り蕨川ホルモン」やアンバサダー認定メニューの「行者にんにくみそら〜めん」の販売額が実績値に加味されたことが、指標の値の増加に寄与している。</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 (H29年度:5,960千円, H30年度:5,564千円, 伸び率△6.6%)</p> <p>「津志田芋」の販売額が不調である (H29年度:2,603千円, H30年度:1,052千円, 伸び率△59.6%)</p>	<p>■「アロニア」 平成29年度まで販路としていた事業者の販売額が大きく減少したが、平成30年度に開発された商品やアンバサダー認定メニューの実績が増加し、前年比△6.6%にとどまっている状況にある。 ■「津志田芋」 津志田芋の生産者の減少に伴い、津志田芋焼酎が平成30年度から製造休止になり、酒販店への販売額はゼロとなった。また、津志田芋焼酎を使用したアンバサダーメニュー「津志田ケーキソコラ」は、焼酎の在庫切れとともに製造中止となる可能性が高い。</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
・設備投資が増加傾向である。	・経済情勢が上向きであるためと考えられる。
「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>・粗付加価値額の高い分野の製造業者が少ない。</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> <p>・粗付加価値額の高い成長分野への支援が不十分である。また、粗付加価値額の高い企業の誘致もできていない。</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>・事業者の求めるバイヤーと出展者が商談会に参加した。</p> <p>・商談会と同日に開催する食材セミナーの開催方法を見直した。</p>	<p>・商談会参加者に対するアンケートや聞き取りによるニーズ調査を行い、ニーズに合致した事業者へ重点的に参加を呼びかけたため、商談会の魅力が向上したと考えられる。</p> <p>・会場で、商談会に出品している食材を使用したメニューの提案を行うことで、食材を利用するイメージが湧きやすくなり、商談成立件数の増加に寄与したと考えられる。</p>
「指標の目指す方向」に向けた問題点	問題点の要因分析
・参加事業者(特にバイヤー)が固定化され、新規参加者が増えにくい。	<p>・これまでの参加事業者に加え、新たな事業者へ参加の声を行ったが、新規参加者の増加には至らなかった。</p> <p>・商談会を、事業者にとってより有益で魅力あるものにするよう工夫し、新規参加者の増加につなげる必要があった。</p>

今後の展開(評価時点～令和2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。</p> <p>☆2 平成30年度に岩手中央農協が盛岡りんごのカナダ輸出を開始したが、今後は、他団体においても輸出拡大の機運が醸成され、取組が加速されると考えられる。このため、農業団体等による盛岡産農畜産物の輸出を支援する指針を策定し、側面的支援による販路拡大を目指す。</p> <p>☆3 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ともに、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>☆4 「アロニア」「行者にんにく」は、アンバサダーによる新たな商品開発・販売促進活動の効果が現れていることから、引き続き、販売額の増加に向けた取組を推進する。</p> <p>☆5 「津志田芋」は、生産者団体に属する担い手の減少に伴い栽培面積も減少していること、また、津志田芋を原料とする焼酎の在庫切れが生じ、このことがアンバサダーメニューの製造にも影響が及ぶと考えられるため、関係団体からの情報収集を行った上で対応を検討するとともに、盛岡特産品ブランド食材における津志田芋の今後のあり方など、次期戦略の方向性を検討する上での課題の洗い出しを行う。</p> <p>☆6 担い手不足に対応するため、盛岡産農畜産物の生産量拡大の一端を担う新規就農者の確保と育成に向けた支援を引き続き行う。</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、令和3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>☆3 成長分野の地域未来牽引事業者の成長を促し、高付加価値を生み出すことが出来る製造業の集積を図る。</p>
<p>☆1 平成30年度には商談成立件数の目標値である110件を達成しているが、盛岡産農畜産物に限定した場合は目標を達成していないことから、盛岡広域振興局との連携のもと、今後も商談会の開催に継続して取り組む。</p> <p>☆2 商談会に出展する納品事業者の多くは盛岡市外の事業者であることから、アンバサダー認定事業者等への周知を図りながら、市内事業者の掘り起こしに取り組む。</p>