

# 委員会行政視察報告書

令和2年12月3日提出

井原市議会議長 坊野 公 治 様

報告者 地域活性化特別委員会

委員 妹尾 文 彦

委員 多賀 信 祥

委員 藤原 浩 司

委員 簀戸 利 昭

期 間	令和2年11月25日(水)
出張先及び 担当職員 職名・氏名	小田郡矢掛町 議長：土田正雄、副議長：川上淳司、議会事務長：守屋裕文 町長：山野道彦
出張者氏名	委員：妹尾文彦、多賀信祥、藤原浩司、簀戸利昭
調査項目	矢掛町の企業誘致手法について
(概要)	
別紙のとおり	
(所感)	
別紙のとおり	

1. 報告書は、視察・研修終了後1カ月以内に提出してください。
2. 概要、所感については、別紙を添付してください。
3. 所感には、1行目の右端に委員名を記載してください。

## 地域活性化特別委員会行政視察（概要）

日 時 令和2年11月25日（水）10時05分から11時45分  
矢掛町役場3階 全員協議会室

### 1. 目的

井原市では、現在、稲倉産業団地を開発している。早期の企業立地に向け、企業立地の実績がある近隣自治体の行政視察を実施する。

### 2. 質疑事項

- ①企業立地に向けた組織づくりはどのようにされているか。
  - ・土地開発公社で販売している。
  - ・土地開発公社は、執行部と議員、担当課の職員3名で組織している。
  - ・担当課は企業誘致に関係する課が受け持っている。
- ②立地希望のある企業の情報収集はどのようにしているか。
  - ・約40年のオーダーメイドでの取り組みにより、現状は口コミで問い合わせがある状況。
- ③立地企業へのアプローチ方法はどのようにしているか。
  - ・本社、事務所の誘致を希望する相手先には出向いて交渉する。
  - ・実情は本社機能や事務所移転は困難である。
- ④オーダーメイド方式により企業誘致に成功されているが、一方でオーダーメイド方式の課題はあるか。
  - ・立地場所の適地決定
  - ・農地転用
  - ・相手先から出される条件のクリアなど
- ⑤産業団地開発について、どのように考えているか。
  - ・道路を整備する際に、道路の両側が使用可能となるなどの効率的な開発が必要である。
  - ・水道や道路といったインフラ整備に費用がかかるため、土地利用計画の中で2次開発も含めた計画をする必要がある。
- ⑥企業立地後、当該企業とはどういった関係を保っているか。
  - ・本社機能、事務所の誘致が難しく、工場や支店・支所のため関わりを持ちにくい。
- ⑦矢掛町に企業が立地することになった「決め手」は何であったと考えるか。
  - ・熱意、執念
  - ・人材（公務員気質ではできない。）
- ⑧企業誘致全般で失敗した事例はありますか。
  - ・戦略会議なしで、係長クラスの職員と地元の人とで交渉に行ったことで、誘致が困難になった。
  - ・職員の対応の悪さにより交渉が難航した事例がある。

### <その他意見>

- 団地整備とオーダーメイドでは、団地整備が理想である。
- オーダーメイドの苦労はかなり大きい。
- どの自治体も企業誘致を行っているが、優位性や決め手ほどの自治体も持っていない。
- 水の確保を重要視される企業が多い。また、浸水想定区域を希望される企業もある。
- 特定企業に対して水道工事を行うことはない。

- 矢掛町のターゲットは、倉敷市で適地が見つからない企業である。井原市であれば、福山市や笠岡市で適地を探している企業が相手になるのではないか。
- 企業誘致には5年程度かかる。
- 雇用については、協定書において町民優先の雇用をうたっているが、実際はどの企業においても5割程度しか実現していない。

(所感)

委員 妹尾文彦

○矢掛町の企業誘致手段について

この日はオーダーメイド方式を採用している矢掛町のお話を聞いてみて、そのメリット、デメリットを聴くことができてよかった。

レディメイド方式の売れるまでの塩漬け期間のリスクを考えると、オーダーメイド方式はその期間がなく、すぐに販売できるメリットがある。また、企業からは自分の会社の条件に合ったものを提供してもらえるため、そういった企業からのオファーを受けやすいのではないかと考える。

しかし、オーダーメイド方式で企業誘致を行うと、企業の条件合わせが複雑で、企業の示す予算内で、立地場所の準備から水道や道路の施設整備をどうするかなど、内容のすり合わせに非常に苦勞するということが感じられた。また、おそらくレディメイドより割高の金額になり、企業の予算内の金額に収まらないため、断念されるところもあるのではないかと考える。

今回お話を伺って、一番重要であると感じたのは、オーダーメイド方式であれ、レディメイド方式であれ、重要なのは担当者がどれくらいのノウハウを蓄積し、企業と交渉できる力を持つか、ということである。山野町長は職員時代、当時の町長に抜擢され、企業誘致に取り組んできており、以来40年間ずっと携わってきている。そのことが実績となり、今では営業を一切しなくても口コミで企業誘致の話があるそうだ。

企業誘致の交渉も人と人とのやりとりであるため、担当者同士の信頼関係は重要であると考えます。

井原市では、企業誘致を担当する部長、課長が数年に一度人事異動で変わるため、この点が十分でないと考えます。そのことについて、今後はさらなる研究が必要であると考えます。

企業立地については、水の確保も重要であるという話を伺った。企業によっては自分で地下水をくみ上げる工事をするところもあるようだ。この度の稲倉産業団地には工業用水は引かれていないが、今後造成される場合は、水の確保についても検討する必要があると感じた。

(所感)

委員 多 賀 信 祥

企業誘致に関して、町長自ら説明をしていただいた内容は、井原市と矢掛町での取り組みの違いが明確にわかり、質問に対しての回答も明快で、長年の経験と実績によるものであることがうかがえた。企業用地を欲している企業の多くの場合、水源が必要であること、地理的な条件からターゲットとなりえる企業の傾向もはっきりしてくることも言わたり、時代によって変わるニーズを読み取ることの重要性についても語られ、私自身の仮定していたことの裏付けになる話を聞いたのに対し、オーダーメイドでの企業誘致の難しさについては、話を聞くまでは想像できていなかった。今後の調査研究においての糧になる研修になった。

(所感)

委員 藤原浩司

1. 企業立地に向けた組織づくりはどのようにされているか。  
土地開発公社で販売している、開発公社は、執行部と議員、担当課の職員3名で組織している。担当課は企業誘致に関係する課が全て受け持っている。
2. 立地希望のある企業の情報収集はどのようにしているか。  
約40年のオーダーメイドでの取り組みにより、現状は口コミで問い合わせがある。きっかけは不動産業者での紹介。5年間倉敷市で誘致を探していた事業者が不動産業者と矢掛の誘致現場を紹介し、倉敷からとても近いということで誘致が進行した。
3. 立地企業へのアプローチ方法はどのようにしているか。  
本社、事務所の誘致を希望する相手先には出向き交渉。企業の本社機能、事務所移転は困難ではあるが、オーダーメイド方式により企業誘致に成功されている。  
オーダーメイド方式の課題は立地場所の適地・農地転用・企業側からの条件を如何に安価で仕上げるかである
4. 産業団地開発について、どのように考えているか。  
道路を整備する際に、道路の両側が使用可能となるなどの効率的な開発が必要。水道や道路といったインフラ整備は費用がかかるため、土地利用計画について新たに協議することが必要である。上水道のインフラ整備は財政的に無理であり、井戸堀等の補助金で対応する。
5. 企業立地後、企業とどういった関係を保っているか。  
本社機能、事務所の誘致が難しく、工場や支店・支所のため関係を持ちにくい。
6. 矢掛町に企業が立地することになった「決め手」は何であったと考えるか。  
不動産業との情報交換。町職員の熱意・執念。公務員気質では絶対できない。
7. 企業誘致全般で失敗した事例はありますか。  
戦略会議なしで、係長クラスの職員と地元の人とで交渉に行ったことで、誘致が困難になったことがあり、職員の対応の悪さにより交渉が難航した事例がある。

#### 感想

オーダーメイドと団地整備では、団地整備の方が誘致が簡単で理想である。オーダーメイドの方が、かなり手がかかり難しい。どの自治体も企業誘致を行っているが、優位性や決め手はどの自治体も持っていない。やはり水の確保を重要視される企業が多く、浸水想定区域を希望されている。矢掛町のターゲットは、倉敷市の企業。井原市であれば、福山市や笠岡市で適地を探している企業が相手になる。企業誘致には約5年程度かかり、雇用については、協定書において町民優先の雇用をうたっているが、実際はどの企業も5割程度しか実現していない。井原市は山陽自動車道に近い市、所有の大土地があり、この土地を有効利用し、広島・福山・笠岡・岡山・倉敷の不動産業者との情報交換を密にすることで誘致への成功のきっかけになると思う。

井原市自体、頭を柔らかくし計画性をもった企業誘致・インフラ整備が必要である。現状の井原市は行き当たりばったりの施策、インフラ整備が多く、市費の財源が減るばかりで将来の行方に危機感がある。

(所感)

委員 簀戸利昭

矢掛町長【山野 道彦】氏より、オーダーメイド方式による企業誘致について説明を受ける。

- ① 議会は、議決権行使と、条例等の精査が仕事になる。
  - ② 情報は、銀行、不動産業者、建築設計事務所等から得る。
  - ③ 企業側は、選定予定地を5か所程度は持ち、それぞれの、地域、利便性、単価等で評価している。
  - ④ 工事については、販売価格との兼ね合いもあるので、出来だけ安価に仕上げる。
  - ⑤ 誘致側は、相手の気持ちを読む努力（戦略会議）が必要。
  - ⑥ 誘致活動は、それぞれの、チームで熱意を持った職員でないと、できない。
- 私は、以上の6項目が、企業誘致には、重要と考えます。