

4 志 賀 昇 議 員

- 1 財政運営について
- 2 企業誘致について



1 財政運営について

国の経済動向は、一昨年発生した新型コロナの影響により経済活動が抑制される中、ワクチンの接種の対応も諸外国に比べ高い水準でワクチン接種が進められており、最近では国民の接種率は諸外国に比べ高い水準で推移していることから、コロナ感染者も減少し徐々に経済活動が再開されている状況ではありますが、急激な回復は望めない状況であり、このような経済情勢の元、我が町も種々の交付金等の手当を進めている状況ではありますが、長引くコロナの影響を受け最近では変異株が次から次と変化している中、長期化の一途をたどり長引く不況の中、人口減少に歯止めがかからず、このままでは衰退の一途をたどることから、我が町の課題は企業誘致を図り雇用の増大と税収増が喫緊の課題であることから、次の点についてお伺いいたします。

1項目めは、町政執行方針では、財源確保に向けた取組を強化するとしておりますが、ふるさと納税の強化の取組と、現在までの効果と成果の状況をお伺いいたします。

2項目は、クラウドファンディングの財源確保の取組状況と成果についてお伺いいたします。

3項目は、中長期財政見通しの中で見通し期間中の後半では、単年度収支の赤字が続くものと見込まれ若干の不安材料を残す結果となっているとしておりますが、この赤字に対する対策と今後の取組についてお伺いいたします。

4項目は、財政構造の硬直度を表す、本町の経常収支比率は90%を超えている状況が長く続いていることから、抜本的な取組が必要と思われまますので、今後の取組についてお伺いいたします。

【答 弁】

町 長：

1 項めは、ふるさと納税の強化の取組と、現在までの効果と成果の状況について、であります。

本町におけるふるさと納税は、平成28年度より開始し、本年度で6年目を迎え、返礼品につきましても126品目まで充実してきたところであります。

こうした中、昨年度におきましては、コロナ禍における巣ごもり需要で寄附人口が全国的に増加したこともあり、本町におきましても、前年度比約1.8倍の8,177万円の寄附額となり、今年度につきましても、11月末現在で前年度を1,470万3千円上回る5,375万6千円となっております。

寄附額増加の要因といたしましては、地元農家が栽培したお米をはじめ、塩水うに、海洋深層水を活用した化粧水、さらには、イワナイリゾートのキャットツアーなど地域の様々な資源を活かした新たな商品開発への取組の成果と考えており、中でも、お米は全体の1割を、化粧水は全体の2割強を占める人気商品となっております。

また、情報発信につきましても、他の自治体との差別化を図り、本町への関心を高めることを目的とした受付サイトの磨き上げをはじめ、ふるさと納税に関心のある方々へピンポイントで情報を発信するウェブ広告など、デジタルツールを主軸としたプロモーションを展開したことも増加の要因と考えております。

いずれにいたしましても、ふるさと納税は町の重要な財源になりつつあることから、全国的にふるさと納税が活発化する中、本町においても、さらなる魅力ある返礼品の追加をはじめ、効果的な情報発信を推進し、一層の寄附額向上に努めてまいります。

2 項めは、クラウドファンディングの財源確保の取組状況と成果についてであります。

クラウドファンディングにつきましては、インターネットやオンライン決済の普及に伴い、クラウドファンディングに特化した専用ウェブサイトが続々と設立され、特に民間企業や団体・個人が自らの実現したいプロジェクトに対して広く支援を求め、共感や応援を集うことで、資金調達を行う新たな手法として認識が高まりつつあります。

一方で自治体がふるさと納税制度を活用し、寄附金の使い道をより明確にしたガバメントクラウドファンディングにつきましては、様々な行政課題がある状況において、災害復旧支援や子ども達の貧困支援に向けた取組など、一部のプロジェクトに対する支援や共感に偏っているのが現状となっております。

また、岩内町におきましては、町内の民間企業や団体が創意工夫されたクラウドファンディングの取組がなされており、これまで、商店街の空き店舗を活用した起業プロジェクトや、水産業の六次産業化プロジェクト、パブリックビューイングを活用したイベント開催、町の有形文化財の英語版パンフレット作成など、合計で800万円程度の資金調達が達成されております。

いずれにいたしましても、民間主導による新たな資金調達の手法として、徐々に認知度と機運が高まってまいりますので、地域課題の解決に向けたクラウドファンディングの普及を目指し、引き続き町内企業や団体に向けた情報提供や、支援体制の確立を図るとともに、町独自のガバメントクラウドファンディングの実施に向けて具体的にプロジェクト化した取組を進めてまいりたいと考えて

おります。

3項めは、中長期財政見通しにおける単年度収支の赤字に対する対策と今後の取組についてであります。

中長期財政見通しにつきましては、今後町が進める施策の実施時期、優先順位等を判断していく上での重要な指標として活用するため、本年3月に策定したところであります。

この見通し策定後となる令和2年度決算におきましては、新型コロナウイルス感染症拡大による様々な影響を受ける中、実質収支で約2億4,600万円の黒字と、見通しを1億円余り上回る結果となったところであり、また、国勢調査人口の減少による影響を懸念していた令和3年度普通交付税についても、予算を上回り、補正財源の確保に見通しが立ったことは決算に向けた明るい材料であります。

しかしながら、新たな保育所の建設や老朽化する小中学校の整備などの大型事業が今後控えるほか、自治体DXの推進等の新たな行政施策も加わるなど、歳入の大きな増加が見込めない中であって、今後の見通しは、依然、楽観視できる状況に至っていないのが現状であります。

こうしたことから、将来を見据えた財源確保の必要性がより高まっていることから、本年度は計画的な財源確保策として、財政調整基金と学校整備基金を合わせて2億7千万円の積み立ても予定しているところであり、今後も健全な財政運営の実現には歳入の継続的な確保が必要不可欠との認識のもと、町税等の収納率向上をはじめ、町有財産の売却や貸付等の効果的な運用、ふるさと納税やクラウドファンディングなど、様々な稼ぐ力を模索・養成しながら、新たな財源確保の仕組みづくりにも積極的に取り組んでまいりたいと考えております。

いずれにいたしましても、持続可能な財政運営を実現させるためには、人口規模に見合った予算総額の確立が重要であることから、令和4年度予算編成においても、ゼロベースからの事業検証を徹底しながら、まずは、単年度収支の均衡に努めてまいりたいと考えております。

4項めは、経常収支比率の改善に係る今後の取組についてであります。経常収支比率につきましては、一般的に80%以下が地方自治体における健全財政の目安とされておりますが、本町においては、近年90%台の高止まりで推移し続けている状況であったものの、令和2年度決算では88.4%と、13年ぶりに80%台になるなど、若干の改善が見られたところあります。

経常収支比率が高い理由の1つとして、まず歳入では、本町は人口1人当たりの税収額が類似団体と比較して低いといった構造的な要因が挙げられ、1人当たり約3万円以上の開きがあるなど、類似団体と比べて大きな収入差が生じているものと推計されます。

一方、歳出全体に占める性質別経費では物件費の伸びが大きく、特にその多くを占める委託料については、労務単価の上昇等もあり、直近10年間で、約3億4千万円増加しているといった結果となっております。

経常経費の削減に向けた取組といたしましては、これまでも予算編成時における枠配分方式や職員提案型による事務事業の見直しに加え、状況に応じて一律削減等を講じるなど、その時々々の財政状況に応じて様々な方策を講じてきたほか、年度中においても予算の適正な執行と不用額確保の徹底を職員間の共通認識とし取り組んできており、加えて、起債の借入抑制による効果も形として

現れ始めており、地方債残高が約95億円まで縮小するなど、経常収支比率の改善への明るい兆しが見えてきたところであります。

今後の見通しにつきましては、依然として厳しい状況を脱するには至っていないものの、これらの地道な取組を継続・強化していくことによって、一歩一歩ではありますが、健全な財政運営の実現に向けて前進して行けるものと考えており、財政構造の硬直化による住民サービスの低下といった最悪の事態を招かないためにも、今後もこれまで以上に施設の維持・修繕費や固定経費などの経常経費の抑制に努め、職員一丸となって取組を進めてまいりたいと考えております。

2 企業誘致について

岩内町の企業誘致につきましては、近年進んでいないと言わざるをえない状況であり、逆に岩内町にとっては、大切な既存企業が移転・閉店・撤退等が進んでおり、非常に憂慮される状況であります。

このような状況を脱却するため、先人は、海を中心とした、港湾整備に多額の費用を投資した経緯もあり、将来の企業誘致のための売却する用地も確保されていること、さらに近年公営住宅の解体・取り壊しが進んでおり、町内各所に平地ができたことで、誘致に適した用地が多く発生していることから、企業誘致の第一要件である、用地の確保が比較的容易に取得しやすい、この時期をとらえ、雇用の創出に結びつく、企業誘致に取り組むべきと思われますので、次の点についてお伺いいたします。

1項目は、執行方針では、各種助成制度などをPRし企業立地促進を図るとしておりますので、その取組状況と今後の見通しをお伺いいたします。

2項目は、岩内町にとって、近年大型の既存企業が移転・閉店・撤退等が次々と発生していることを踏まえ、これら企業に対するフォローアップをどのように進められてきたのかお伺いいたします。

3項目は、ワーケーションやサテライトオフィスなど、の導入する企業が増加し、都市部から地方へ働く人が分散する傾向にあることから、企業誘致に繋がる施策について検討するとしておりますので、今までに取り組まれた検討状況と成果についてお伺いいたします。

4項目は令和2年度の決算では、執行残が発生している状況であることから、今後の取組は、既存企業のフォローアップを含め、企業誘致の取組は、益々強化しなければならないと思われますので、現在進められている行政組織は担当課長が兼務職として進められていること、さらに決算の執行残も踏まえ今後強化するためには、専門の担当職員を配置し強化を図るべきと思われますので、お伺いいたします。

【答 弁】

町 長：

1 項めは、各種補助制度などのPRに関する取組状況と今後の見通しについて、であります。

企業誘致の推進につきましては、トップセールスを中心とした企業訪問活動を通じて、売却可能な町有地の選定や、港湾および海洋深層水に代表される地域資源並びに各種支援制度の活用など、企業のニーズを十分に把握し、対応していくことが重要と考えております。

中でも、本町における各種支援制度につきましては、企業立地促進条例に基づく町独自の支援策をはじめ、電源立地地域における国の補助金制度など、進出後のフォローアップも兼ねた、全道でもトップクラスの支援メニューとして、誘致戦略において大きな優位性を持つところであります。

こうした中、近年では、情報通信技術の発達により、企業誘致の対象業種は、これまでの工業主体から転換が図られ、各種分野で、地方移転の可能性を有する傾向となり、企業側が求めるニーズも、より多様化する中で、新たな誘致戦略としては、進出後における暮らしやすさという視点も重要な要素となったところであります。

したがって、企業誘致推進におけるPRにつきましては、観光ポータルサイトやSNSなどを活用した、まちの魅力発信を強化していくとともに、これまでの企業誘致に限定された情報発信から、観光および移住施策を含めた、関係部署間の横断的かつ一体的な取組を進めてきたところであります。

今後の見通しにつきましては、この間のトップセールスによる取組の成果を踏まえて、企業ニーズに対応する立地環境の条件整備を加速化させていく段階にあることから、今後、必要に応じた対応について、個々、具体的に検討を進めていく必要があります。

加えて、他地域との差別化を図るためのPR戦略も一層強化していく中で、引き続き、地場産業の活性化と雇用確保に結びつく企業誘致の推進に努めてまいります。

2 項めは、既存企業に対するフォローアップについて、であります。

進出企業も含めた、既存企業に対するフォローアップにつきましては、町の支援メニューをはじめ、国や北海道の公的支援制度の活用を図ってまいりました。

中でも、企業ニーズとして最も高い、設備投資や店舗改装に伴う相談に対しては、国や北海道の公的支援制度を活用していくことが有効であるため、町がワンストップ窓口の機能を担い、企業に対する周知から申請に必要な計画書の作成、さらには採択要件に対する的確なアドバイスなど、トータル的な支援体制を構築してきたところであります。

特に、対象企業の把握については、金融機関や岩内商工会議所などとの連携により、町から積極的な周知を実施してきたほか、相談内容に応じて補助要件に合致する提案も行うなど、補助金導入の効果を最大限活かせるよう、支援制度全般に対するサポートに努めてまいりました。

こうした取組の成果として、平成30年度以降の実績といたしましては、生産性向上を目的とした、ものづくり補助金では、採択件数14件、補助金額は、約1億9百万円、新商品開発などを目的とする、小規模事業者持続化補助金では、採択件数38件、補助金額は、約3千2百万円、アフターコロナを見据え

た、事業再構築補助金では、採択件数2件、補助金額は、8千2百万円など、となっており、町内企業の事業継続支援に一定の成果を上げてきたところであります。

3項めは、ワーケーションやサテライトオフィスなど、企業誘致に繋がる施策の検討状況と成果について、であります。

コロナ禍により、テレワークが急速に浸透したことにより、ネットワーク環境があればどこでも仕事ができるようになり、休暇と仕事を兼ねて滞在するワーケーションや、企業の本拠地以外に地方などで遠隔勤務を可能とするサテライトオフィスが注目され、地方においては関係人口の創出が期待される施策として、受入環境を強化する自治体が増えております。

中でも、ワーケーションにつきましても、働きながら地域の魅力に触れることができ、他の自治体では、企業との連携により、その後の企業誘致に結びついた事例もあることから、町では、ワーケーションの推進が、有効な手法であると考え、本年度、本格的な事業展開に向けた、調査・検討を進めてきたところであります。

具体的な取組としては、情報収集とプロモーションを強化していくため、北海道が設置する北海道型ワーケーション受入検討会議に参加したほか、試験的な取組として、オートキャンプ場マリビューのセンターハウス内に、ワーケーションスペースを設けるなど、需要の掘り起こしと地域資源の磨き上げを行ってまいりました。

また、民間宿泊施設においても、宿泊者のニーズに対応するため、ロビーに専用スペースを設けるなど、受入環境の整備が進められており、コロナ禍において町が創設した業態転換等チャレンジ補助金も当該整備に活用されているところであります。

こうしたニーズの高まりを受け、町では、次年度以降に向けた取組の一つに、民間調査会社が実施した意向調査なども踏まえ、オートキャンプ場を拠点とする、岩内流ワーケーションの実現に向けた、検討を進めているところであり、まちの魅力である海と山に囲まれた自然環境をはじめ、歴史・文化、食、海洋深層水など、他の地域にはない強みを発信し、体験していただくなど、引き続き、企業誘致に繋がる施策を展開してまいりたいと考えております。

4項めは、企業誘致の取組強化に向けた、専門の担当職員の配置について、であります。

現在、企業誘致に関する人員体制は、建設経済部観光経済課を中心に、各種企業誘致活動を実施するなど、限られた人員数のもと、町の事務事業全体を見極めたうえで、職員を各部署に配置しているところであります。

こうしたことから、私といたしましては、企業誘致推進に対する活動は、現在、トップセールスを中心に実施しており、誘致企業のほか、進出を検討している企業のトップや、担当者との協議においても、誘致する町側の熱意が非常に重要であることを強く認識しているところであります。

したがって、時代の潮流にあわせた様々な業種の企業形態に対応していくためにも、職員一人ひとりが町のセールスマンとしての自覚を持ち、それぞれの役割を担うことが重要であり、企業誘致案件については、特別職と部長職で構成する経営戦略会議において、情報共有を図り、横断的な組織体制を一層強化しながら、企業誘致活動に取り組んでまいります。