

平成 24 年第 2 回定例会
戦略企画雇用経済常任委員会
説明資料

◎所管事項説明

- (1) 「『平成 24 年版成果レポート』に基づく今後の『県政運営』
等に係る意見」への回答について 1
- (2) 指定管理者が行う公の施設の管理状況報告について 3
- (3) 雇用創造懇話会の実施状況について 11
- (4) 地域における新エネルギーの導入促進について 15
- (5) 中小企業等の販路開拓に関する支援について 17
- (6) 伝統産業等の魅力を生かした産業振興について 19
- (7) 三重県観光キャンペーン（仮称）について 21（別冊 1）
- (8) アジアミッションの取組について 23
- (9) 首都圏営業拠点を核とした面的な情報発信について 27（別冊 2・3）
- (10) 各種審議会等の審議状況の報告について 41

◎報告事項

- ・三重県の景気動向調査等の結果について（資料 1）
- ・リーディング産業展について（資料 2）
- ・おもてなし経営推進フォーラム開催について（資料 3）

平成 24 年 10 月 2 日

雇用経済部

(1)『平成24年版成果レポート』に基づく今後の『県政運営』等に係る意見への回答

戦略企画雇用経済常任委員会

施策番号	施策名	主担当部局名	委員会意見	回答
331	雇用への支援と職業能力開発	雇用経済部	依然として法定雇用率を大きく下回っている障がい者雇用について、雇用を伸ばすための取組を推進された。	特例子会社の設立支援等を進めるとともに、経済団体、労働団体等により構成される雇用創造懇話会での意見をふまえ、障がい者雇用モデルの実践の場を「見える化」する事業を検討し、求職者、事業所双方への就労後のフォローアップ支援を強化することにより、雇用を促進してまいります。
341	三重県営業本部の展開	雇用経済部	大阪事務所について、これまでは企業誘致を中心に取組んできているが、大阪事務所のあり方、役割等について改めて検討が必要である。	県内に進出している企業の6割は大阪圏に本社を有する企業であり、また、三重県にゆかりのある法人や住民の方々も多いことから、これらに積極的な働きかけを行い、結び付きの強い新たなネットワークづくりを進めます。さらに、現場のニーズをしっかりと把握し、本庁の関係課とも密接に連携をはかりつつ、大阪事務所が関西にある資源（顧客、人材、情報）を巻き込みながら、産業政策や観光誘客につなげていくことができるよう営業機能の強化に向けた検討を進めていきます。

→

(2) 指定管理者が行う公の施設の管理状況報告について

1 指定管理者の概要等

三重県営サンアリーナは、地方自治法第244条の2第3項の規定に基づき、株式会社スコルチャ三重が、指定管理者として、平成23年4月1日から平成28年3月31日まで管理を行います。

なお、同社は、平成18年4月1日から平成23年3月31日までの管理も行っており、現在は2期目の管理となっています。

指定管理者は、三重県営サンアリーナの事業の実施に関する業務、施設等の利用の許可等に関する業務、利用料金の收受等に関する業務、施設等の維持管理及び修繕に関する業務等を行っています。

2 平成23年度における管理業務の実施状況及び利用状況

(1) 管理業務の実施状況

①管理運営事業の実施に関する業務

平成23年度の平均稼働率について、メインアリーナは東日本大震災の影響による延期や中止で前年の60.5%から48.9%に11.6ポイント減少しましたが、サブアリーナはほぼ前年並(1.6ポイント減)、その他会議室等は前年を上回る(1.9ポイント増)利用がありました。利用人数は、トレーニングとフィットネスの利用が前年を下回りましたが、アリーナと会議室の利用が前年を上回った結果、全体では前年を上回る(114.8%)利用がありました。

②施設及び設備の維持管理及び修繕に関する業務

施設・設備の維持管理においては、日常監視とメンテナンスに注力し、緊急度・優先度に配慮しながら修繕対応に努めていますが、平成23年度においては、館内巡回を徹底して不具合の早期発見に努め、軽微な修繕、修復作業は、職員が処置することにより、迅速な対応を行いました。

なお、開館以来18年を経て、施設設備の経年劣化が進んでおり、サンアリーナの施設利用に支障を来さないよう配慮し、改修工事を進めていく必要があります。

(2) 施設の利用状況

		平成23年度 実績	平成22年度 実績	対前年度	(数値目標)
利用 人数	アリーナ	251,366人	208,938人	120.3%	260,000人
	会議室等	31,011人	28,101人	110.4%	33,800人
	トレーニング室	12,752人	19,066人	66.9%	22,000人
	フィットネス室	2,652人	3,368人	78.7%	4,200人
	利用人数計	297,781人	259,473人	114.8%	320,000人
稼働 平均 率	メインアリーナ	48.9%	60.5%	11.6ポイント減	57.0%
	サブアリーナ	61.8%	63.4%	1.6ポイント減	67.0%
	会議室等	19.4%	17.5%	1.9ポイント増	20.0%

※平均稼働率とは、1日を午前・午後・夜間の3つに区分し、「(区分単位での利用数) ÷ (稼働可能区分数)」で算出される割合をいいます。例えば、1日のうち、午前、午後、夜間の全てに利用があった場合に100%となります。

3 平成23年度における管理業務に関する経費の収支状況

単位：円

収入の部	H22	H23	支出の部	H22	H23
指定管理料	195,000,000	195,000,000	人件費	88,900,940	77,039,973
利用料収入	82,563,466	98,288,114	水光熱費	58,571,794	61,417,740
自主事業収入	19,168,766	29,543,976	一般管理費	121,653,705	129,354,501
営業外収入	1,907,600	2,006,549	自主事業経費	23,936,656	43,876,582
その他の収入	0	0	その他の支出	0	0
			法人税・住民税等	4,497,013	7,079,878
合計 (a)	298,639,832	324,838,639	合計 (b)	297,560,108	318,768,674
収支差額(a)-(b)	1,079,724	6,069,965			
利用料金減免額	5,150,843	3,898,246			

4 平成23年度における管理業務に関する評価

評価の項目	自己評価		県の評価	
	H22	H23	H22	H23
1 管理業務の実施状況	A	A	A	A
		<p>○「サンアリーナ・カワイスポーツ教室」や「バスケットボールのプロリーグ『bjリーグ公式戦』」を新規に取り組んだ。</p> <p>○「熱中症指標計による熱中症発症の未然防止」「キッズコーナーの設置」「館内自動販売機のグローバルデザイン化及び省エネタイプへの機種変更」「LED照明への変更」など、利用環境の改善や配慮に積極的に努めた。</p>		<p>○県民が利用しやすい施設であることをめざし、新たな取組にも挑戦するなど、施設運営全般にわたって工夫しながら取り組む姿勢が認められる。</p> <p>○小規模な修繕等の施設の維持管理について、迅速かつこまめな対応で、利用に影響するような支障もなく運営できた。</p> <p>○省電力を図ったほか、地域活動への継続的な参画などにより社会貢献にも取り組んでいる。</p>
2 施設の利用状況	B	B	B	B
		<p>○各施設とも平成23年度の目標に対して未達となったものの、サンアリーナの利用目的や利用形態の多様化が着実に進んでおり、合同葬儀による利用やスポーツにおいても「ユニホック」という当館では馴染みのなかった屋内球技種目のシニアの全国大会が開催された。</p> <p>○目標は未達であるが、震災の影響によって中止になった大会（ママさんバレー全国大会、ボーイスカウト全国大会）もある中で、目標達成率 93.1%、前年対比では 114.8% と高い水準であった。なお、参考数値では</p>		<p>○平均稼働率について、震災の影響により、メインアリーナは減少したが、サブアリーナはほぼ前年並、その他会議室等は前年を上回る利用があった。</p> <p>○利用人数は、トレーニングとフィットネスの利用が前年を下回ったが、アリーナと会議室の利用が前年を上回った結果、全体では前年を上回る利用があった。</p>

			あるが、目的外利用人数を加えると目標を大きく上回っている。		
3 成果 目標 及び その 実績	B	B	○ 数値目標は未達であったが、施設利用料収入は、指定管理者の収支計画として設定した目標をクリアした。(目標比 100.9%) また、自主イベントを積極的に実施し、スポーツ教室や和太鼓イベント、プロバスケットボール公式戦等、新たなジャンルにも挑戦した結果、大幅に増収を実現し、結果当期純利益においては、当初計画の 1,350 千円を大きく上回り、6,070 千円を計上した。	B	B
特記事項 (今後の課題)			①貸館誘致等のより一層の取組	②老朽化が進む施設・設備の修繕等の取組	

(2) 指定管理者が行う公の施設の管理状況報告（平成23年度分）

< 県の評価等 >

施設所管部名： 雇用経済部

1 指定管理者の概要等

施設の名称及び所在	三重県営サンアリーナ (伊勢市朝熊町字鴨谷4383-4)
指定管理者の名称等	株式会社スコルチャ三重 代表取締役 濱田典保 (伊勢市朝熊町字鴨谷4383-4)
指定の期間	平成23年4月1日～平成28年3月31日
指定管理者が行う管理業務の内容	1 サンアリーナの事業の実施に関する業務 2 サンアリーナの施設等の利用の許可等に関する業務 3 サンアリーナの利用料金の収受等に関する業務 4 サンアリーナの施設等の維持管理及び修繕に関する業務 5 前各号に掲げる業務のほか、三重県がサンアリーナの管理上必要と認める業務

2 施設設置者としての県の評価

※指定管理者が変わった場合、前年度の評価は斜線を記入しています。

評価の項目	指定管理者の自己評価		県の評価		コメント
	H22	H23	H22	H23	
1 管理業務の実施状況	A	A			○県民が利用しやすい施設であることをめざし、新たな取組にも挑戦するなど、施設運営全般にわたって工夫しながら取り組む姿勢が認められる。 ○小規模な修繕等の施設の維持管理について、迅速かつこまめな対応で、利用に影響するような支障もなく運営できた。 ○省電力を図ったほか、地域活動への継続的な参画などにより社会貢献にも取り組んでいる。
2 施設の利用状況	B	B			○平均稼働率について、震災の影響により、メインアリーナは減少したが、サブアリーナはほぼ前年並、その他会議室等は前年を上回る利用があった。 ○利用人数は、トレーニングとフィットネスの利用が前年を下回ったが、アリーナと会議室の利用が前年を上回った結果、全体では前年を上回る利用があった。
3 成果目標及びその実績	B	B			○平均稼働率、利用人数は目標数値には達していないが、自主事業イベント回数は目標を超えた。 ○年度協定で計画した取組は、おおむね実施している。 ○利用料収入は、前年度から増加させている。

※「評価の項目」の県の評価： 「+」（プラス） → 指定管理者の自己評価に比べて高く評価する。
「-」（マイナス） → 指定管理者の自己評価に比べて低く評価する。
「 」 （空白） → 指定管理者の自己評価と概ね同じ評価とする。

総括的な評価	<p>○県民が利用しやすい施設であることをめざし、新たに「キッズルームの設置」、「トレーニング室の利用体験の実施」及び「プロバスケットボールのb1リーグの誘致」など、施設運営全般にわたって工夫しながら取り組む姿勢が認められる。</p> <p>○雨漏りなど老朽化に伴う設備等の不調のなか、小規模な修繕等の施設の維持管理について、迅速かつこまめな対応で、利用に影響するような支障もなく施設運営できた点は評価できる。</p> <p>○照明のLED化を進め省電力を図ったほか、各種地域活動への継続的な参画などにより社会貢献にも取り組んでいる。</p> <p>○平均稼働率について、メインアリーナは東日本大震災の影響による延期や中止で前年の60.5%から48.9%に11.6ポイント減少したが、サブアリーナはほぼ前年並（前年比97.4%）、その他会議室等は前年を上回る（前年比110.8%）利用があった。</p> <p>○利用人数は、トレーニングとフィットネスの利用が前年を下回ったが、アリーナと会議室の利用が前年を上回った結果、全体では前年を上回る（114.8%）利用があった。</p> <p>○平均稼働率、利用人数は目標数値には達していないが、自主事業イベント回数は目標の38件を超えて40件の実施があった。目標件数以上に自主事業を実施していることから、積極的な姿勢が認められる。</p> <p>○地元とのコラボレーションイベントなど、先方の事情で一部実施できなかったものもあるが、年度協定で計画した取組はおおむね実施している。</p> <p>○平成23年度収支では6,069千円の黒字を計上しているところ、今後は大型催事による収入の依存度を低下させ、より安定的な経営体質をめざすことが望まれる。</p>
--------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<指定管理者の評価・報告書（平成23年度分）>

指定管理者の名称： 株式会社スコルチャ三重

1 管理業務の実施状況及び利用状況

(1) 管理業務の実施状況

①三重県営サンアリーナ管理運営事業の実施に関する業務

- 平成23年度は第2期の指定管理者契約の初年度であり、第1期の5年間をベースに県民に利用して頂きやすい県営施設であることをめざした。
- 利用環境の視点からは、施設の老朽化によって「快適性」「安全性」が損なわれないよう維持管理について細心の注意を払い、利用者の視点に立って「キッズコーナーの設置」や「携帯電話通信環境の改善」を行った。
- 収入面においては大型催事による依存度を低減させ、安定経営体質への変換を中期的に挑戦していくターニングポイントの年度とし、これまでサンアリーナに來場する機会がなかった層をターゲットにした新規利用者の創出や、地元企業への会議室利用の推進など、平日利用者の拡大などの取組を重視した。
- 4月にトレーニング室を高齢者や女性の方でも利用しやすくする目的で機器を入れ替えたが、入れ替え前の機器を好まれていた利用客が減少し、ターゲットとした方々の増加率が鈍く、前年水準には届かなかった。
- 当年度は、平日の稼働率向上をめざし、新規の自主事業としてサブアリーナを利用した「サンアリーナ・カワイスポーツ教室」を開校し、年間40日開催で延べ人数5,841人の來館者があった。また、2月には、三重県では初の開催となったバスケットボールのプロリーグ『b』リーグ公式戦』に興行型自主事業として挑戦し、2日間で2,055人の來場があった。

②施設及び設備の維持管理及び修繕に関する業務

- 館内主要設備の日常運転は、中央監視室に常駐する委託先作業員を中心にして適正に行った。また、職員ならびに委託先作業員により常時館内外の日常巡視に取り組み、施設・設備・備品の適正な維持管理と整備に努めるとともに、発見した不具合や障害あるいは障害予見箇所は随時迅速に修繕、修復処置を行った。その結果、利用に支障のある運転不具合や人身事故は皆無で、安全、安心にご利用いただくことができた。なお、結果として外部に支払う修繕費の抑制にもつながった。（削減金額4,468千円）
- 当年度の環境整備事業は17期に分けて実施した。当年度の主要な整備内容は、中央監視装置更新工事、スポーツ器具・備品更新、レストラン厨房機器更新工事、空調、ポンプなどの施設設備修繕、電動式移動観覧席修繕工事、洋風便器取替工事、会議室棟のクロス張替などを実施した。

③県施策への配慮に関する業務

- 松阪伊勢ミニ人権講座に延べ5回、6名が受講した。
- 平成23年度情報公開・個人情報保護制度初任者研修会には1名が参加した。
- 子育て支援のため、平成23年度では、産前産後休暇に引き続き、満1歳までの育児休暇を取得させた。（休暇は平成24年度9月末まで）
- 平成23年度4月1日より施行された三重県暴力団排除条例について従業員への再周知とともに館内に告知物の掲示とともに利用者への周知も行った。
- 社会的弱者への配慮として、館内自動販売機の一部「グローバルデザイン仕様」に変更した。また自動販売機に関しては、省エネ型への入れ替えを随時行っている。

④情報公開・個人情報保護に関する業務

- 平成23年度において、情報開示の請求はなかった。

⑤その他の業務

- パーク&バスライドの対応
 - ・神宮参拝客の集中時期に市内渋滞対策のために「伊勢地域観光交通対策協議会」により運営されているパーク&バスライドが、サンアリーナ周辺駐車場をシャトルバスの乗換え駐車場として当年度も以下のとおり実施された。
 - ①平成23年5月2日～4日
 - ②平成23年12月31日～平成24年1月4日
 - ③平成23年1月7日～8日
 前年度まではA～C駐車場、高台駐車場を利用して実施されていたが、当年度はサンアリーナ前B駐車場（伊勢市所有地）にフットボール場建設工事によりB駐車場を利用しないエリアでの実施となった。
 - サンアリーナ周辺の変化への対応
 - ・伊勢市の高台への企業の進出が、平成24年度～25年度までに新たに行われる予定であることから、サンアリーナ周辺の道路の車両交通量の増加が予想され、当館としては來館者の危険回避の視点から進出予定企業へ協議会の発足を促す提案を行った。

(2) 施設の利用状況

- 平成23年度は、22年度末（前年度末）に発生した東日本大震災の影響によって、一部の全国大会が来年度へ延期、また中止になったイベント案件もあったため、メインアリーナでの稼働率が年間を通して不調に推移した。ただ、利用人数においては、大型コンサートが4月、5月に当初予定どおり開催され、加えて12月にも開催されるなど、年間3回で36,000人を超える來場があった。さらに、法人会の全国大会や広域にわたるスポーツ大会やショーイベントも活発に行われ、利用人数では前年を大幅に上回り、114.8%と好調であった。会議室については、就職支援のためのセミナーでの定期的利用があり、稼働率、利用人数にも大きく貢献した。

【平均稼働率】	(23年度実績)		(22年度実績)	【利用人数】	(23年度実績)		(22年度実績)
	(23年度実績)	(目標)			(23年度実績)	(目標)	
メインアリーナ	48.9%	57.0%	60.5%	アリーナ	251,366人	260,000人	208,938人
サブアリーナ	61.8%	67.0%	63.4%	会議室等	31,011人	33,800人	28,101人
会議室等	19.4%	20.0%	17.5%	トレーニング室	12,752人	22,000人	19,066人
				フィットネス室	2,652人	4,200人	3,368人
				合計	297,781人	320,000人	259,473人

2 利用料金の収入の実績

	23年度実績	23年度目標	対目標比	22年度実績	対前年比
利用料金収入	98,288,114円	97,370,000円	100.9%	82,563,466円	119.0%
※ 利用料金減免等の内訳					
割引金額	2,167,895円	減免金額 1,683,301円	特別割引金額 47,050円	合計 3,898,246円	

3 管理業務に関する経費の収支状況

(単位：円)

	収入の部		支出の部	
	H22	H23	H22	H23
指定管理料	195,000,000	195,000,000	人件費	88,900,940
利用料金収入	82,563,466	98,288,114	水光熱費	58,571,794
自主事業収入	19,168,766	29,543,976	その他一般管理費	121,653,705
営業外収入	1,907,600	2,006,549	自主事業経費	23,936,656
その他の収入	0	0	その他の支出	0
			法人税・住民税及び事業税	4,497,013
合計 (a)	298,639,832	324,838,639	合計 (b)	297,560,108
収支差額 (a)-(b)	1,079,724	6,069,965		318,768,674

※指定管理者が変わった場合、前年度の収支状況には斜線を記入しています。

※参考

利用料金減免額	3,898,246
---------	-----------

4 成果目標とその実績

【数値目標】	目標値	成果・実績	備考（参考数値）
メインアリーナ 平均稼働率	57.0%	48.9%	平成22年度 60.5% 平成21年度 61.4% 平成20年度 56.6% 平成19年度 55.0% 平成18年度 52.6%
サブアリーナ 平均稼働率	67.0%	61.8%	平成22年度 63.4% 平成21年度 68.8% 平成20年度 66.9% 平成19年度 65.1% 平成18年度 65.0%
会議室等 平均稼働率	20.0%	19.4%	平成22年度 17.5% 平成21年度 23.0% 平成20年度 15.0% 平成19年度 10.9% 平成18年度 17.3%
自主事業 イベント件数	32件	40件	・スポット型 38件/60回/年間（コンサートイベント事業、文化事業、 スポーツ健康振興事業、市民祭） ・通年型 1件/40回/年間（体操教室） ・共催型 1件/1回/年間（ファミリー向け興業）
アリーナ 利用人数	260,000人	251,366人	平成22年度 208,938人 平成21年度 289,704人 平成20年度 237,119人 平成19年度 182,792人 平成18年度 300,869人
会議室等 利用人数	33,800人	31,011人	平成22年度 28,101人 平成21年度 51,182人 平成20年度 23,650人 平成19年度 65,701人 平成18年度 44,544人
トレーニング室 利用人数	22,000人	12,752人	平成22年度 19,066人 平成21年度 17,789人 平成20年度 20,720人 平成19年度 21,824人 平成18年度 22,488人
フィットネス室 利用人数	4,200人	2,630人	平成22年度 3,368人 平成21年度 3,121人 平成20年度 3,828人 平成19年度 4,769人 平成18年度 4,131人
今後の取組方針			①提案型利用促進として、複数企業の参加する運動会や球技大会を継続的に実施し、単独企業向けのレクリエーション大会や福利厚生イベントの企画提案を行っていく。 ②週末利用と平日利用を区別しながら新規利用者の開拓に取り組む。特に平日稼働率向上施策として、大学合宿の誘致活動にも着手していく。 ③老朽化が進む施設の維持管理においては、利用者の「快適性」「安全性」に配慮することはもちろんのこと、利用者目線での改善も行っていく。

5 管理業務に関する自己評価

※指定管理者が変わった場合、前年度の評価は斜線を記入しています。

評価の項目	評価		コメント
	H22	H23	
1 管理業務の実施状況	A	A	<p>○当年度の新規取組みは、平日の稼働率向上をめざし、新規の自主事業として「サンアリーナ・カワイスポーツ教室」を開校し、年間40日開催で、延べ人数5,841人の来館があった。また、2月には、三重県では初の開催となったバスケットボールのプロリーグ『b』リーグ公式戦』に興行型自主事業として挑戦し、2日間で2,055人の来場があった。</p> <p>○利用者の利用環境への改善や配慮に積極的に行った。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・夏場の熱中症予防の啓蒙施策として熱中症指標計を購入し、空調（クーラー）を使用しない利用者（主催者）にはその数値をもとに注意を促し、館内での熱中症発症の未然防止に努めた。 ・キッズコーナーの設置 ・館内自動販売機のグローバルデザイン化及び省エネタイプへの機種変更 ・同じく省エネ施策として2Fラウンジ前通路の水銀灯8基をLED照明に変更など <p>○平成23年度の自主イベントにおいては、単体ごとに収支の黒字化をめざした結果、支出22,024千円に対し、収入はチケット売上、大会参加費等の直接収入8,903千円、企業協賛等11,611千円、助成金1,425千円となり、赤字額が僅か85千円となり、ほぼ堅調に実施できた。</p>
2 施設の利用状況	B	B	<p>【平均稼働率】</p> <p>○各施設とも平成23年度の目標に対して未達となったものの、サンアリーナの利用目的や態様の利用多様化が当年度も着実に進んでおり、当年度は合同葬儀による利用やスポーツにおいても「ユニホック」という当館では馴染みのなかった屋内球技種目のシニアの全国大会が開催されたことなど、収穫も多くあった。</p> <p>【利用人数】</p> <p>○平均稼働率同様、平成23年度目標に対しては未達であるが、震災の影響によって中止になった大会（ママさんバレー全国大会、ボーイスカウト全国大会）もある中で、目標値93.1%、前年対比では114.8%と高い水準であった。なお参考数値ではあるが、目的外利用人数を加えると418,629人と目標の370,000人を大きく上回っている。</p>
3 成果目標及びその実績	B	B	<p>○数値目標に対しては、未達であったが、施設利用料収入においては、協定上の成果目標にはなっていないが、指定管理者の収支計画として設定した目標をクリアした。（目標比100.9%）また、自主イベントを積極的に実施し、スポーツ教室や和太鼓イベント、プロバスケットボール公式戦等、新たなジャンルへの挑戦もした結果、大幅に増収を実現し、結果当期純利益においては、当初計画の1,350千円を大きく上回り、6,070千円を計上した。</p>

※評価の項目「1」の評価： 「A」 → 業務計画を順調に実施し、特に優れた実績を上げている。

「B」 → 業務計画を順調に実施している。

「C」 → 業務計画を十分には実施できていない。

「D」 → 業務計画の実施に向けて、大きな改善を要する。

※評価の項目「2」「3」の評価： 「A」 → 当初の目標を達成し、特に優れた実績を上げている。

「B」 → 当初の目標を達成している。

「C」 → 当初の目標を十分には達成できていない。

「D」 → 当初の目標を達成できず、大きな改善を要する。

総括的な評価	<p>○平成23年度は第2期の指定管理契約のスタートとして、第1期の経験を基に特に来場いただく方の視点に立ってサービス面の向上をめざしてきた。</p> <p>○震災直後のスタートは、4月に予定していた大型興行も実施できるかどうか分からない不安の中でのスタートとなったが、この興行については、サンアリーナ公演から再開することになり、復興に向けて元気を発信する当社としてもいいスタートになった。また今年度は、大型興行において『ゲネプロ（全国ツアーに向けての本番さながらの練習）』での利用もあり、新たなアリーナの利用方法を提供できたことも大きな収穫になった。</p> <p>○建物の老朽化については、年々進行していくことを鑑み、職員の日頃の確認・点検などで事前の修繕などに気を配り、利用者が安全かつ快適に過ごせる環境づくりをめざした。小さいお子様つれの利用者には「キッズスペース」も好評となった。</p> <p>○自主事業では、昨年に続き「企業」向けのイベントの数を増やし、新たに平日の稼働率の向上をめざした体操教室もスタートした。また、三重県初開催になるプロバスケットボールb』リーグの開催など新たなジャンルにもチャレンジし、バスケットボール関係者からも好評価を頂けた。</p> <p>○職員の接客レベル向上の為、ベンチマークを全職員に経験させた。また、部門を超えたチーム連携を促し、自主事業などは全職員で取り組んだ。</p>
--------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(3) 雇用創造懇話会の実施状況について

1. 現状

本格的な人口減少時代が到来し、経済のグローバル化が進むなど、社会がパラダイム転換の時期を迎えている中、従来の枠を超えた働き方、働く「場」等も視野に入れた雇用・労働に関する情報と課題を共有し、雇用に関する新しいしくみ（働き方、働く「場」）の創出等について、知事が専門的かつ総合的な知見を有する方と意見交換を行うため、「三重県雇用創造懇話会」（以下「懇話会」という。）を設置しました。

※ 構成委員（注）：経済団体、労働団体、学識経験者、行政

2. 取組概要

(1) これまでの経緯

第1回懇話会（平成23年12月）では、県の雇用対策の取組み説明の後、意見交換を行い、その内容を今後の雇用政策の3つの視点として取りまとめました。

第2回懇話会（平成24年2月）では、「働く場をいかに増やすか」をテーマにとりあげました。参考人を招き、地域の課題をビジネスで解決する事例等の発表を聴いたうえで、雇用の創出につながる具体的施策について意見交換を行いました。

- ①「働く場をいかに増やすか」
- ②「ひとづくり」
- ③「潜在的労働者（障がい者、女性や高齢者）の就労サポート」

(2) 「ひとづくり」第3回（平成24年6月）

昨年度に議論された10の課題を3つの課題（テーマ）に整理し、1つ目の「働く場をいかに増やすか」に続き、2つ目の「ひとづくり」の取組みについて意見交換を行いました。若者の就労・定着を支援し、産業の担い手を育成するために有効なしくみとして、ワークプレースメント等、三重県独自のインターンシップのあり方やファンド助成金の充実等について議論しました。

(3) 「潜在的労働者（障がい者、女性や高齢者）の就労サポート」

第4回（平成24年8月）

第4回懇話会では、潜在的労働者の中でも、特に障がい者に焦点を当てて、意見交換を行いました。

[主な意見]

- ・ 法定雇用率対象外の事業所を含め、「県内全事業所」の障がい者雇用を促進していくべきではないか。
- ・ 「福祉から就労へ」という流れを的確に捉え、社会全体で障がい者支援の意識を変えていく必要があるのではないか。

- ・ 社会全体として「障がい者が就労する」のが当たり前だという機運の醸成が必要である。そのための手段として、障がい者雇用の重要性を認識してもらう場をつくることが有効。

【具体例】奈良県 KIZUNAcafe (きずなカフェ)

街中のカフェにおいて、障がい者が働き、福祉的事業所で作った魅力ある商品等を販売

3. 今後の取組

次回懇話会では、各関係団体の意見を聴きつつ、3つの視点に沿って引き続き議論を深めていく予定です。

(注) 三重県雇用創造懇話会委員

岡本直之	三重県経営者協会会長
竹林武一	三重県商工会議所連合会会長
藤田正美	三重県商工会連合会会長
佐久間裕之	三重県中小企業団体中央会会長
土森弘和	日本労働組合総連合会三重県連合会会長
藤井礼一	三重労働局局長
和田康紀	三重大学人文学部准教授
鈴木英敬	三重県知事

【「雇用創造懇話会」意見集約と方向性】

3つの視点

第2回 地域での多様な雇用創出

テーマ 「働く場をいかに増やすか」
(地域課題解決型、地域資源活用型)

＜「働く場」地域資源活用型事例＞

長期インターンシップをととしての経営者との縁とつながりによる支援

- ・地域の縁による支援を受け、オンリーワンを生かした企画で、顧客が求めているサービスを提供できた。
- ・地域の魅力をどう発信し、どう見せるかで結果が決まる。

＜若者の就労・定着支援についての意見＞

「雇用の創出」への具体的施策として、インターンシップを徹底的に

- ・「働きがいのある人間らしい仕事をしている」と感じ、目的を達成できるようなインターンシップを。
 - ・管理職の見習い経験等、県内の魅力的な企業で徹底的に勉強と経験を積むことが将来に生きてくるのでは。
- 教育現場で職業意識の浸透、基礎学力強化、地域産業を知る「雇用、経済、労働」の教育機会を増やす

- ・若者が地元産業に関する知識を得られるように
- ・行政と団体が連携し、就職支援者と学生が一堂に会する学習機会を
- ・低学年層へも専門的な教育を

・社会人に必要な基本的な生活態度や語学など基礎学力に重点を

- ③ 求人と求職のミスマッチ解消
- ⑥ 若者の安易な離職ストップ
- ⑦ 産業構造の変化にあわせた人材の発掘や育成
- ⑨ 県内出身者、1ターン、Uターン人材の適正な配置

1 雇用の創出

地域の課題をビジネスで解決することにより雇用を創出していくことや、企業以外の地域に根ざした団体等において、新しい雇用を創出し、社会的事業であるコミュニティを再生する地域産業を起す。労働者の働き方の改善（ディーセントワークやワーク・ライフ・バランス）を進めることで、多様で柔軟な働き方を生み出す。子育て支援等により女性が働きやすい環境を整備し、女性の能力を活かした新しいサービスや、産業の創出を図る。（「10の課題」①②③⑧）

(1) これまでの取組み

- ア みえコミュニティ応援ファンド（地域資源活用や地域課題解決支援）
- イ ものづくり販路開拓支援事業、ニュービジネス創出事業等（中小企業等の販路拡大や新たな新事業展開の支援）

(2) 今後の方向

女性など潜在的な労働力を活用していく「サービス産業」の振興

2 ひとづくり

県出身者、1ターン、Uターンの活用等による人材の適正な配置を促進するには、企業情報の発信や若者へのキャリアカウンセリング、マッチング等が必要。これらの支援を進めながら産業構造の変化にあわせた人材の発掘や育成を行い、求人と求職のミスマッチを解消することにより、在職者（若者）の安易な離職をストップする。高齢者雇用により、若者と高齢者のベストミックスを行うことで、高齢者から若者へ職業意識と技術を伝承することができる。このような人材確保・育成の好循環が企業の成長を促し、企業や労働者が新しい事業等に何度でも挑戦できる仕組みづくりが必要。（「10の課題」②③⑤⑥⑦⑨⑩）

(1) これまでの取組み

- ア おしごと広場みえの設置・運営
- イ 若年求職者等人材育成事業

(2) 今後の方向

中小企業等の現場体験、中小企業経営者との交流による人生体験などのしくみづくり、インターンシップの拡充

3 潜在的労働者（障がい者、女性や高齢者）の就労サポート

潜在する労働力としての障がい者、女性、高齢者の活躍の場を広げ、定着を図るための就労支援を行う。障がい者の就労促進によって企業等が意識改善とともに社会性を高め、社会貢献しながら労働者の働き方の改善（ディーセントワークやワーク・ライフ・バランス）を進めることで、多様な働き方やしくみづくりにつなげる。潜在労働力を地域社会に生かし、少子化による課題軽減を図る。（「10の課題」②④⑧）

(1) これまでの取組み

- ア 障がい者委託訓練
- イ みえコミュニティ応援ファンド（女性や高齢者等の就労の場づくり）

(2) 今後の方向

高い社会性を有する企業の集積等の推進や支援とともに、個々の能力を発揮できる環境づくり

第3回 人材育成と定着支援

テーマ 「ひとづくり戦略」

課題（視点）2 ひとづくり

県内中小企業で能力を発揮できる若者の就労・定着に有効なマッチングを行うには・・・

- ⇒ 県出身者、1ターン、Uターン人材を活用するための支援が必要
- ・若者が地域中小企業に目を向ける企業情報の提供
- ・若者への就労支援（キャリアカウンセリング、マッチング等）

⇒ 求人・求職のミスマッチ解消

⇒ 在職者（若者）の安易な離職をストップ

今後の方向

- ワークプレースメント事業
- 中小企業のインターン受入れ経費助成
- 就職支援サイトへの中小企業の掲載支援
- 地域中小企業の人材確保・定着支援事業

第4回 潜在的労働者への就労サポート

テーマ 「障がい者の雇用支援」

課題（視点）3

潜在的労働者（障がい者、女性や高齢者）の就労サポート

◎働く意欲のある障がい者が、より多くの企業で活躍できるよう、雇用上の課題を軽減するには・・・

- ・受入れ不安解消のための専門的な公的相談窓口、強力なバックアップを。
- ・義務を果たしている会社が評価されるしくみを。
- ・過去に雇用したことがある企業への聴き取り、雇用後のサポートを行い、定着支援を。

- ・社会全体として「障がい者＝弱者」の意識や障がい者だから働けないという決めつけを変え、障がい者の就労が当たり前という意識に変えていく運動が必要。
- ・適した作業をどう引出し、企業の戦力としていくか、現場の知恵を取り込みながら支援すべき。

◎先進事例「きずなカフェ」、税条例等に対する意見

- ・税制特例等条例は、行政が障がい者雇用を本気でやっていくんだという宣言。
- ・実践例を蓄積して共有化し、見えるようにして、多様な働き方が普及するような支援を。
- ・働く障がい者の姿に触れ、作った商品やサービスを売るアンテナ的なものを実現し、波及効果を生む連携協力を。

第1回 フリートーク

10の課題

① 働く場をいかに増やすか（地域課題解決型、地域資源活用型）

- ② 女性や高齢者の就労サポート
- ③ 求人と求職のミスマッチ解消
- ④ 障がい者雇用
- ⑤ 企業や労働者が何度でも新しい事業等に挑戦できる仕組み
- ⑥ 在職者の安易な離職ストップ
- ⑦ 産業構造の変化にあわせた人材の発掘や育成
- ⑧ 働き方の改善（ディーセントワークやワーク・ライフ・バランス）
- ⑨ 人材の適正な配置
- ⑩ 高齢者から若者への技術伝承

みえ産業振興戦略

地域の成長戦略

- (1) 成長産業（社会問題解決型）への攻めの取組
- (2) 戦略的な企業誘致
- (3) ものづくり戦略
- (4) サービス戦略
- (5) 観光戦略
- (6) 海外展開戦略
- (7) 振興戦略プラットフォームの構築

ひとづくり

- ◎国内外から優秀な産業技術人材を取り込み、県内中小企業へ供給
- ◎産業界・教育界と連携した「研究人材」、「技術開発人材」、「技能者」の育成
- ◎産業構造の変化に対応した労働力の移行（サービス産業などへの労働力移行）
- ◎潜在的な人々の労働市場への参入を促進
- ◎特区制度を活用した雇用政策の推進

フォローアップ

(4) 地域における新エネルギーの導入促進について

1. 新エネルギーの導入支援について

太陽光発電を始めとする新エネルギーの導入については、平成24年3月に新エネルギービジョンを改定し、地域エネルギー創出や家庭・事業所における導入促進など5つの戦略的プロジェクトを設けて推進しています。

新エネルギーの導入を促進するため、1,000kw以上の大規模な新エネルギー施設を活用した地域貢献事業への支援や国制度がない家庭や事業所設備への支援などに取り組んでいます。

今後引き続き国制度と連携し効果的な制度運用を図り、新エネルギービジョンの5つのプロジェクトを推進し、目標達成に向けて取り組んでいきます。

2. メガソーラー事業の取組状況について

新エネルギーの導入については、国において「再生可能エネルギー固定価格買取制度」が7月にスタートし、メガソーラー事業など民間企業による新たなビジネスへの参入が進んでいます。

本県においては、電力の安定供給に対する地域からの貢献及び木曾岬干拓地の有効利用を図るため、愛知県とともに木曾岬干拓地へのメガソーラー設置に向け、8月から設置運営事業者を公募しています。

設置運営事業者は、メガソーラーの建設、運転、維持管理を行うほか、メガソーラーの整備を契機とした産業振興、環境教育など一層の地域活性化につながる取組を展開していくこととしています。

10月下旬には、事業者からのプレゼンテーションを受け事業候補者を決定し、年度内に電力会社との系統連携など必要な手続きを経て事業者を決定する予定です。

メガソーラーについては、木曾岬干拓地以外においても、土地の有効利用の観点とメガソーラーに取り組む事業者や土地所有者のニーズを踏まえ、市町と連携した取組を進めていきます。

3. みえスマートライフ推進協議会の運営について

(1) 目的等

みえ県民力ビジョン及び新エネルギービジョンの推進のため、産学官民の連携により、環境・エネルギー技術の活用やエネルギーの効率的な利用を図りながら、ライフスタイルや生産プロセスなどあらゆるシーンで変革を促す取組を進め、環境負荷を減らすとともに、豊かさを実感できるスマートライフへの転換を進め、地域の活性化につなげていくことを目的として、「みえスマートライフ推進協議会」を10月1日に発足しました。

(2) 活動組織

当協議会は、企業、大学、経済団体、市町などを会員とし、①環境・エネルギー関連産業の集積及び育成を目的とした「クリーンエネルギーバレー推進部会」、②地域資源を生かした新エネルギーの導入促進を目的とした「新エネルギー導入部会」、③環境・エネルギー技術の活用によるまちづくりを目的とした「地域モデル検討部会」の3部会を構成し、それぞれの部会の下に具体的テーマを設定して研究会やプロジェクトを立ち上げ

ていき取組を進めていくこととしています。

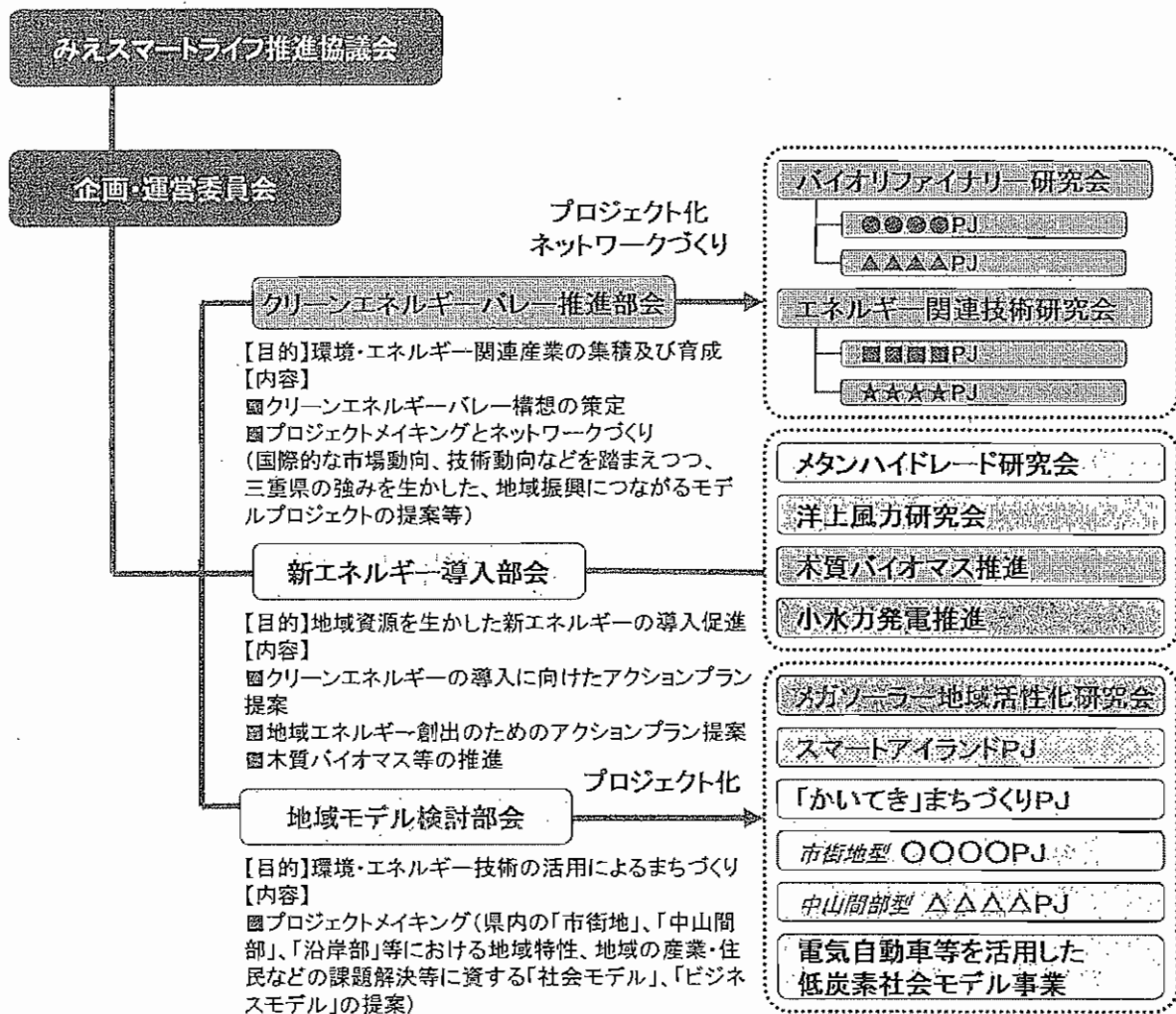
研究会等については、中小企業の環境・エネルギー関連分野への参入を促進するための情報提供や新たな事業展開、取り組むべき技術課題を見出すためのエネルギー関連技術研究会やメガソーラーの導入を電力供給だけにとどめずに環境・エネルギー関連産業の集積や地元企業の育成などにつながるメガソーラー地域活性化研究会などを設置していきます。

(3) 運営の考え方

研究会等において、安全・安心のまちづくりや観光振興など地域におけるまちづくりの諸課題と今後の成長市場である環境・エネルギー関連分野とを結び付け、「幸福実感度の向上に資するライフスタイル」への転換を目指していきます。

このため、地域の企業・住民などの課題やニーズを深掘りし、社会的課題解決型の新たなビジネスモデルや社会モデルを発掘していくためのアイデアや知恵を集結させ、実際の地域のフィールドにおいてプロジェクト化し、新たなビジネスの創出を図れるよう広く展開していきます。

◆みえスマートライフ推進協議会運営組織図



平成24年度新エネルギー関係補助制度一覧表

事業名	事業内容	補助率	対象者	予算額
省エネ技術を生かした新たな用途開発支援事業費 補助金	企業における省エネ技術の事業化につなげることを目的として、中小企業の既存技術を生かした省エネ技術等の発掘を行い、新たな用途の開発・試作に係る費用の一部を補助する。	補助対象経費 経費の1/2 以内 (上限を200 万円とする)	三重県内に主たる事務所又は事業所を有する中小企業者等	4,000千円
地域新エネルギー連携支援事業費 補助金	メガソーラー事業など大規模な新エネルギーの施設(発電出力1,000kW以上)の立地に合わせて、その施設を活用した地域貢献策の整備に係る費用の一部を補助する。	地域貢献策に係る経費の1/2 (上限を1,000万円とする)	各種法人	30,000千円
事業用新エネルギー活用システム普及促進事業費 補助金	節電効果と省エネ効果の「見える化」に必要なモニター等の併置、導入後1年間の普及啓発活動、「三重県新エネサポーター」への登録を条件として、次に掲げる新エネルギー設備導入事業に要する経費を補助する。 1 太陽光発電設備(10kW未満) 2 小型風力発電設備(10kW未満) 3 小型コージェネレーション設備(10kW未満) 4 バイオマス発電設備(バイオマス依存率60%以上かつ10kW未満) 5 バイオマス熱利用設備(バイオマス依存率60%以上かつ1.26GJ/h未満)	(太陽光発電) 補助金額:出力1kWあたり3.5万円 (その他の設備) 補助率:補助対象経費の1/10以内 (上限を35万円とする)	各種法人	10,000千円
家庭用新エネルギー活用システム普及促進事業費補助金	発光ダイオード(LED)照明機器の設置、「三重県新エネサポーター」への登録を条件として、次に掲げる新エネルギー設備導入事業に要する経費を補助する。 1 小型風力発電設備(10kW未満) 2 小型水力発電設備(10kW未満) 3 バイオマス熱利用設備(バイオマス依存率60%以上かつ1.26GJ/h未満) 4 地中熱利用設備(冷却能力または加熱能力20kW未満) 5 太陽熱利用設備(集熱面積が2㎡以上)	補助対象経費の1/10以内 (上限を35万円とする)	住居として使用する建物等に、対象設備を設置する個人	3,600千円
地域コミュニティ型新エネルギー創出促進事業費 補助金	地域コミュニティ単位で地域エネルギーの創出を促進するため、地域の資源を活用した先進的かつモデル的な事業の実施を前提として行う可能性調査、計画策定、設計、機器設備導入、実証事業、研修会などに要する経費(ハード、ソフト)の一部を補助する。	補助対象経費の1/2以内 (上限200万円)	NPO、地縁団体、地域協議会、民間事業者で法人格を有する者。	5,000千円

(5) 中小企業等の販路開拓に関する支援について

1 現状（背景・課題）

中小企業は、人的資源や資金面が脆弱であり、単独での販路開拓が困難な事業者が少なくないことから、販路開拓支援の取組が重要となっています。

ものづくり企業では、高水準の円高、国内需要の減少と新興国での需要増加などを背景に、海外現地生産の増加、従来の取引・系列関係の見直しなどが進んでいます。このため、県内中小企業は、新たな販路の確保や大手メーカーなど川下企業との技術連携などに取り組むことが喫緊の課題となっています。

また、地域資源を活用した取組を行う事業者は、県内各地で様々な新商品等を開発していますが、認知度が低い、消費者ニーズを的確に反映していないなどの理由から、商品が思うように販売実績を上げられない状況です。このため、消費者ニーズに合わせた商品化やPR、販売機会の創出に取り組むことが課題となっています。

2 平成24年度の取組状況

(1) ものづくり企業の販路開拓

大手メーカー（川下企業）へ出向いての展示会、首都圏等での大規模展示会への出展支援などにより、県内企業の販路拡大の機会を創出し、新たな取引先の開拓を支援しています。

また、大手メーカー（川下企業）との意見交換等によりニーズの把握やネットワーク構築・強化を促進するとともに、その後の提案・商談につながるよう、県工業研究所等とも連携して技術開発・評価などの支援を進めています。

《川下企業へ出向いての展示会》

① ㈱日立製作所及び日立グループとの展示商談会（5月25日）

県内出展企業数：50社

成果（平成24年8月末時点）：成約件数2件、折衝中案件50件

② 本田技研工業㈱鈴鹿製作所との技術展示会（7月27日・8月9日）

県内参加企業数：59社（延べ2日間計）

成果（平成24年8月末時点）：成約件数1件、折衝中案件55件

③ ㈱デンソー大安製作所との技術交流会（20社予定、10月25日）

《首都圏等での大規模展示会への出展》

「中小企業総合展2012」（東京ビックサイト）への三重県ブースへの出展（12社、10月10日～12日）

(2) 地域資源活用事業者の販路開拓

商品開発や販路拡大に意欲的な事業者に対し、デザイナーを招へいし、商品化や、販路の紹介などの支援を行っています。

また、商品のPR及び販売機会を創出するため、県内集客施設でのトライアル販売イベントを開催します。

《デザイナーとの連携による販路開拓アドバイス》

ア 対象：県内の地域資源関連商品（食、伝統工芸品等）

イ アドバイス内容：商品のデザイン、販売方法、販路先等

《県内集客施設における販売イベント開催予定》

- ① 鳥羽一番街（11月～3月）
- ② おかげ横丁（11月～3月）
- ③ 御在所サービスエリア上り（11月）

3 今後の取組方向

(1) ものづくり企業の販路開拓

① 効果的な展示会の開催

展示会の開催を希望する新たな川下企業の発掘及びニーズ把握とともに、出展する中小企業に対し展示会における効果的なアピールや来場者への対応等に関する研修を実施し、より多くのマッチングが期待できる展示会を検討・開催します。

② 展示会開催後の支援

展示会開催後に、参加企業及び川下企業へのヒアリングにより商談状況等を把握し、工業研究所による技術的課題の解決支援や、技術開発補助金の活用促進等により、適時、的確な支援を進めます。

(2) 地域資源を活用した取組の支援

① デザイナー等との連携促進

事業者とデザイナー等との取組の成果報告の機会を持つとともに、こうした取組が促進されるような環境づくりを進めます。

② トライアル販売の検討

今年度の販売イベントの開催結果をもとに、今後に向け、開催場所、開催方法等、県内での効果的なトライアル販売に向けた検討を進めます。

(6) 伝統産業等の魅力を生かした産業振興について

1. 経緯等

地域の歴史・文化・風土と密接に結びつき、脈々と営まれてきた伝統産業・地場産業、地域資源を活用した産業は、幅広い裾野を持ち、地域の経済や雇用を支えてきました。

しかしながら、昨今のライフスタイルの変化や消費者ニーズの多様化による需要の低迷に加え、海外からの安価な輸入品の増大や国内の産地間競争等、極めて厳しい環境にあり、伝統工芸品等の消費が縮小してきています。

- ・ 伝統的工芸品…国（経済産業大臣）指定工芸品 5 品目
- ・ 伝統工芸品…県（三重県知事）指定工芸品 33 品目
- ・ 地域資源の指定…186 品目

2. 県の取組状況

(1) 「棚卸と再発見」

県では、伝統産業等事業者、産地組合、市町担当者、商工団体等、県が共に知識を出し合い、伝統工芸品等の新たな魅力創出のための掘り起こしを行う「棚卸と再発見」に取り組んでいます。

現在、桑名市、四日市市、鈴鹿市、伊賀市、伊勢市、熊野市、大台町などの事業者、産地組合、市町担当者、商工団体等と、伝統工芸品等の現状・課題等について意見交換を行っています。

また、「棚卸と再発見」を進める中で、専門家を交えた勉強会の開催や、事業者と主に首都圏のデザイナー・クリエイターとのマッチングの機会の提供、三重県伝統工芸品指定候補となる事業者への聴き取り・フォローなどを実施しております。

(2) 商品開発及び販路開拓

地域の伝統工芸品や地域資源を活用した商品を、地域の魅力として総合的にデザインし、和のスタイルを海外に向けて提案する事業者等を「グローバルビジネス創出促進事業費補助金」により支援しております。なお、第1回目の補助事業を募集した結果、鈴鹿市の酒造会社を中心としたブラジルへの販路開拓事業に対

し採択を実施し、海外進出への支援を行いました。

3. 課題・問題点

- ・小規模事業者が多い伝統産業・地場産業、地域資源を活用した産業にとっては、事業者自らの創意工夫によるライフスタイルの提案と合わせた販路拡大や、新たなアイデアを取り入れた新商品開発などを行なっていくことが困難となっています。
- ・長年受け継がれてきた「伝統の技術」は、地域にとっての重要な資産ですが、事業者数・従業員数が減少するとともに、従事者の高齢化が進展していることから、人材確保や後継者の育成が問題となっています。

4. 取組方針

- ・今後も、「棚卸と再発見」を引き続き実施し、意欲のある事業者等の県外さらには海外も見据えた取組に対し、全国キーパーソンやデザイナー等を活用して新商品の開発や販路拡大を行なうことができるよう支援していきます。
- ・三重県ならではの歴史、文化、自然に根ざした独自性のある産業を育成するため、「棚卸と再発見」の中で、地域資源を活用した希少性のある「ロマネ・コンティ的産業」の発掘を行なうなど地域産業の振興も図っていきます。
- ・商品の販路拡大とともに大きな課題となっている後継者の育成について、現在、指定伝統工芸品を製造する事業者等を訪問し、後継者の有無、技術習得年数等の聴取を行なっており、今後、その結果を踏まえ有効な支援を行ってまいります。

(7) 三重県観光キャンペーン（仮称）について

1 現状

三重県観光キャンペーン(仮称)を効果的に実施するため、各関係機関の協力をいただき「三重県観光キャンペーン推進協議会準備会」を設置し、組織のあり方、方向性、事業計画等に対して4回にわたりご意見を伺うなど、実施に向けた準備を行ってきました。

10月11日に、津市において「三重県観光キャンペーン推進協議会」設立総会を開催し、本キャンペーン推進のための組織を設立いたします。なお、現在、公募によりキャンペーン名称を募集しています。

2 取組方向

(1) 3つの方向性

本キャンペーンでは、次の3つの方向性をもって事業展開を図ります。

- ①「三重の旅への期待感（予感）」
- ②「魅力的な三重の旅の体験（体感）」
- ③「三重への再来訪（実感）」

この3つの方向性により、三重を訪れていただいた方々の周遊性・滞在性を向上させるとともに、満足度を向上させ、三重の魅力を深く理解していただく三重ファン、リピーターを増加し、神宮式年遷宮後も多くの観光客が継続的に訪れていただける魅力あふれた観光地を目指します。

(2) 3つの方向性の取組

①予感づくり（観光宣伝）

- 首都圏等における三重県営業本部と連携した情報発信
- 女性誌、旅行雑誌、タウン誌、地域情報誌等を活用した情報発信
- 古事記、日本書紀等共通テーマでの島根県、奈良県等他県との連携
- 三重県観光キャンペーン（仮称）ホームページの作成 等

②体感づくり（誘客促進）

- 地域と連携した周遊性、滞在性を促進する事業展開（周遊パスポート、クーポン）
- 地域と連携した周遊性、滞在性を高める旅行商品造成による誘客促進
- 交通事業者との連携
- ビジネス客を対象にした観光誘客促進 等

③実感づくり（来訪者へのおもてなしの向上）

- 観光協会、観光案内所等と連携したキャンペーン情報発信等案内情報の充実
- 地域別ガイドブックの作成
- おもてなしセミナーの実施等 等

3 今後の取組（平成24年度）

（1）キックオフイベント

「三重県観光キャンペーン（仮称）」を周知するために、萩本欽一氏（観光大使）を起用し、11月3日にキックオフイベントを伊勢市の地域イベントと連携し開催する予定です。

（2）PR隊の結成

「三重県観光キャンペーンPR隊（仮称）」を組織し、県内の機運醸成及び本キャンペーンの周知のために、キックオフイベント後に集客力のある県内イベントでの市町と連携した広域的なPR活動を実施する予定です。

（3）県外での情報発信

「三重県観光キャンペーン（仮称）」の情報発信として、観光記者発表会・交流会や関西圏・中京圏メディア情報提供会の開催、全国版旅雑誌・全国版女性誌への出稿、「三重県観光キャンペーンPR隊（仮称）」によるPR活動等や、三重県営業本部と一体となった首都圏等大都市圏での情報発信を実施する予定です。

(8) アジアミッションの取組について

「世界の生産供給地」から「世界の消費市場」へと大きく変化し、著しく成長しているアジア市場を、県内中小企業の成長に取り込んでいくため、中国市場への「ゲートウェイ」である台湾、アジアにおける経済の中心地である中国（上海）及びアセアン地域の「ハブ」としての役割を担うタイ（バンコク）などを中心に、大学や県内事業者の皆様方とともにミッション団を結成し、意欲ある県内企業の海外展開への取組を促進しています。

1 「第1回中国（北京）国際サービス貿易交易会」への出展

(1) 交易会の概要

中国商務部の主催により中国で初めて開催されたサービス産業に特化した国際展示会

- ① 開催期間：平成24年5月28日（月）～6月1日（金）
- ② 開催場所：中国国家会議中心（北京）
- ③ 来場者総数：102,000名

(2) 三重県ブースの概要

ジェトロのジャパンパビリオン内で、県の産業、観光及び文化のPR及び県内企業6社と共同出展

- ① 上野商工会議所（忍者・伊賀焼）② 佐治陶器（萬古焼）③ 進誠堂（鈴鹿墨）
- ④ 東海テクノ（環境測定ソフト）⑤ 鳥羽商工会議所（海女文化）
- ⑥ 丸勢水産（水産加工物）

(3) 展示会開催期間中のイベント

- ① 北京三重県人会等との交流会の実施（参加者：41名）
- ② ジャパンデーのレセプション「ジャパンナイト」（ジェトロ主催、経済産業省共催）において、三重県を総合的にアピール
 - ア オープニングの鏡開きでの三重の地酒提供
 - イ 伊賀忍者のアトラクション
 - ウ 海女の映像紹介
 - エ 鈴鹿墨を使った書道家のパフォーマンス
 - オ 三重県産食材のふるまい

2 台湾対応（日台観光サミット、台湾ミッション）

(1) ミッションの概要

台湾は、半導体を始めハイテク産業において、世界トップクラスのシェアを誇り、GDP成長率も安定的に成長を続けています。

特に、中国本土及び中華経済圏への「ゲートウェイ」として、県内企業の海外展開において重要な地域です。

また、親日的で日本への観光客はリピーターが多く、食文化にも理解があります。

(2) 台湾ミッション（平成 24 年 7 月）の成果

- ① 「2013 日台観光サミット」の本県開催が決定
- ② 台湾政府経済部「台日産業連携推進オフィス」との間で、産業連携に関する覚書（MOU）を締結

(3) 「重点強化期間」の取組

- ① 台北国際旅行博への出展や台湾の高級スーパーなどでの物産展の開催など三重の観光や食の魅力を発信し、台湾からの誘客や販路拡大につなげる取組
- ② 台日産業連携推進オフィスとの「産業連携に関する覚書」に基づく産業連携プランの策定・実施、県内企業と台湾企業とのビジネスマッチングなど産業連携に向けた取組
- ③ 工業技術研究院と三重大学との学術連携に向けた取組

3 三重県上海・タイ販路開拓ミッションについて

(1) ミッションの概要

平成 24 年 9 月、大学や県内事業者と共に、次の主な目的のもとにミッション団を結成し、中国（上海）及びタイ（バンコク）を訪問しました。

- ① 「三重県ビジネスサポートデスク」の活用促進
- ② タイ政府及び関係機関とのネットワークの構築
- ③ 県産品の販路拡大と観光誘客の促進

(2) ミッションの成果

- ① 企業間の取引に通じる具体的な商談実績
 - ア 「メイド・イン・三重（上海）展示商談会」：13 件
 - イ 「日中ものづくり商談会@上海 2012」：14 件
- ② タイ工業省直轄機関であるタイ投資委員会（BOI）との産業連携に関する覚書（MOU）の締結に向けた合意 等

(3) 今後の取組

「三重県ビジネスサポートデスク」と連携しつつ、海外ミッションにおいて構築した関係機関とのネットワークを活かして、幅広い観点から交流・連携を進めることで、アジアにおける県内中小企業の事業展開を積極的に支援します。

また、タイについては、県産品の販路拡大に向け、物産展の開催や新商品の開発などの協力を得られることとなりました。

さらに、海外誘客の面でも、所得の向上や親日感情等により、富裕層による来訪が期待できるため、特に注力して取り組んでいきます。

4 中国・河南省との交流の状況

(1) 河南省代表団受け入れと河南省観光プロモーションの開催

昨年締結した観光協定に基づき、平成24年5月、河南省代表団（48名）を受け入れ。イオン津店において河南省観光プロモーション（4日間）を開催。オープニングセレモニー、河南省観光パネル展示。少林寺パフォーマンスの実演など実施。（来場者推計2,690人）

(2) 河南省との航空便の就航

平成24年7月、河南省の省都である鄭州市の鄭州新鄭国際空港と関西国際空港とを結ぶ航空便（上海経由）が就航しました。

(3) 三重県観光プロモーションの延期

平成24年10月、鄭州市での開催を検討していた「三重県観光プロモーション」が領土問題に端を発した日中関係の悪化の影響から延期となりました。

(4) 今後の取組

日中関係の状況を注視しながら、三重県観光プロモーションの実施時期につき検討していきます。

また、中国からの誘客については、三重県の観光施設をルートに組み込んだ旅行商品の販売を促進するために、中部圏あるいは関西圏の自治体等と広域的な連携を図り取り組んでいきたいと考えています。

(9) 首都圏営業拠点を核とした面的な情報発信について

平成25年の神宮式年遷宮、平成26年の熊野古道世界遺産登録10周年を迎える、この絶好の機会に、情報発信の中心である首都圏において、営業活動を総合的に進めるために、平成25年夏に「首都圏営業拠点」を整備します。

また、「首都圏営業拠点」を核に、「食」や「観光」、「歴史」、「文化」などの様々な魅力を、三重ゆかりの店舗や企業等と連携し、首都圏全体で面的に情報発信していくことが重要であり、このような取組を通じて、県内への観光誘客や県産品の販路拡大につなげていきます。

1 首都圏全体での面的な取組

首都圏全体の面的な情報発信に向けては、県内市町や関係団体、事業者等連携を図りながら、「首都圏営業拠点」を最大限活用していくこととし、これを核として、日本橋地域の三重ゆかりの企業等との連携、さらには、三重の情報発信や営業活動にご協力をいただく「応援店舗」や「応援企業」と連携して首都圏全体の面的な取組へと広げていくことが重要であると考えています。

こうした認識のもと、今後、具体的な取組を検討してまいります。

(1) 営業拠点における取組

営業拠点には、「食べる」、「買う」、「体験する」といった複合的な機能が不可欠であり、県内市町や関係団体、事業者等と連携し、次の取組を展開していきたいと考えています。

- ・営業活動のネットワークづくり
- ・県内生産者と首都圏流通事業者との商談会による新たな販路の拡大
- ・情報発信（観光誘客、ファンの囲い込み、セミナー）
- ・市町と連携したイベント開催による、情報発信や地域産品の販路拡大
- ・首都圏のデザイナーとコラボした伝統工芸品や地域資源を活用した県産品のブラッシュアップの機会の拡大

(2) 日本橋界隈のゆかりの企業等との連携

日本橋には、「日本橋三越」や、「三井不動産」等の三井グループ、食品問屋大手の「国分」、紙問屋の「小津産業」など、今なお、三重ゆかりの企業が多くあることから、首都圏での営業を展開していく上で、新たなパートナーシップを築いていくことが期待できます。

これらの三重ゆかりのある企業等と、しっかりと連携をはかりながら、日本橋エリア全域で、フェアやイベント、商談会等を開催するなど、三重の魅力の発信効果を高めるような取組を検討してまいります。

(3) 首都圏全体の面的な取組

首都圏において、三重の魅力を総合的・効果的に情報発信していくためには、営業拠点を核に、応援店舗や応援企業などと連携し、首都圏全体で面的な取組を進めてまいります。

- ・多数の応援店舗と連携したイベントの同時開催による情報発信や県産品の販売増加
- ・応援企業と連携した商談会による販路拡大や新製品開発の機会増加

2 面的な情報発信のベースとなる取組

首都圏等で三重の魅力を総合的・効果的に情報発信するために、下記の事業に取り組んでいます。

【今年度の取組】

- ・ネットワークづくり
「応援店舗」や「応援企業」、本県に在勤経験のある現役経済人との交流会（「三重県経済人交流会」）の創設などネットワークの拡充
- ・県産品の販路拡大
大都市圏での食を中心とした三重県フェア・食材提案会やバイヤーの三重県への招聘などによる県産品の販路拡大
- ・みえのファンづくり
「丸の内朝大学」の講座等を活用した三重のコアなファンづくり
- ・観光情報の発信
女性誌での観光情報の発信、県内プレスツアー、主要駅等での観光PR
- ・地域資源の価値の再発見
デザイナー等による地域資源のブラッシュアップと首都圏等での情報発信

3 首都圏営業拠点整備に向けての先行的な取組

また、平成25年夏に開設を予定する「首都圏営業拠点」を核に、面的な情報発信が展開できるよう、下記ソフトの基盤整備を先行的に進めていきたいと考えています。

- ・三重ゆかりの店舗の情報収集等を通じた「応援店舗」の拡充
- ・首都圏の店舗を借り切り県内市町と連携した営業拠点のプレイベントの実施
- ・三重県内の食材やイベントなど「旬」の情報を市町等と連携して発掘し、首都圏等へ情報発信する「三重の応援団通信」の発行

首都圏営業拠点を核とした面的な情報発信について

首都圏等において、三重の魅力を総合的・戦略的に発信するためには、営業拠点を核に、「食」や「観光」、「歴史」、「文化」などの様々な魅力を、三重ゆかりの店舗や企業等と連携し、首都圏全体で面的に展開することが重要

【首都圏営業拠点・物件概要】

- ①建物名称:
「千足屋日本橋ビル(仮称)」
(東京メトロ銀座線・半蔵門線「三越前駅」地下道直結)
- ②構造・規模:
鉄筋コンクリート造・地上9階、地下2階
- ③賃借部分及び面積:
1階(62.70坪 207.26㎡)及び
2階(72.38坪 239.29㎡)
計 135.08坪 446.55㎡

平成24年度
8,969万8千円
(仲介手数料、保証金、設計費、内装工事費の一部、効果的運営に関する調査等)
[債務負担行為]
平成25年度
1億7,417万6千円(内装工事費)
平成25年度から29年度
3億3,500万円(賃借費 年間6,700万円)

① 営業拠点における取組

- ・営業活動のネットワークづくり
- ・県内生産者と首都圏流通事業者との商談会による新たな販路の拡大
- ・情報発信(観光誘客、ファンの囲い込み、セミナー)
- ・市町と連携したイベント開催による、情報発信や地域産品の販路拡大
- ・首都圏のデザイナーとコラボした伝統工芸品や地域資源を活用した県産品のブラッシュアップの機会の拡大

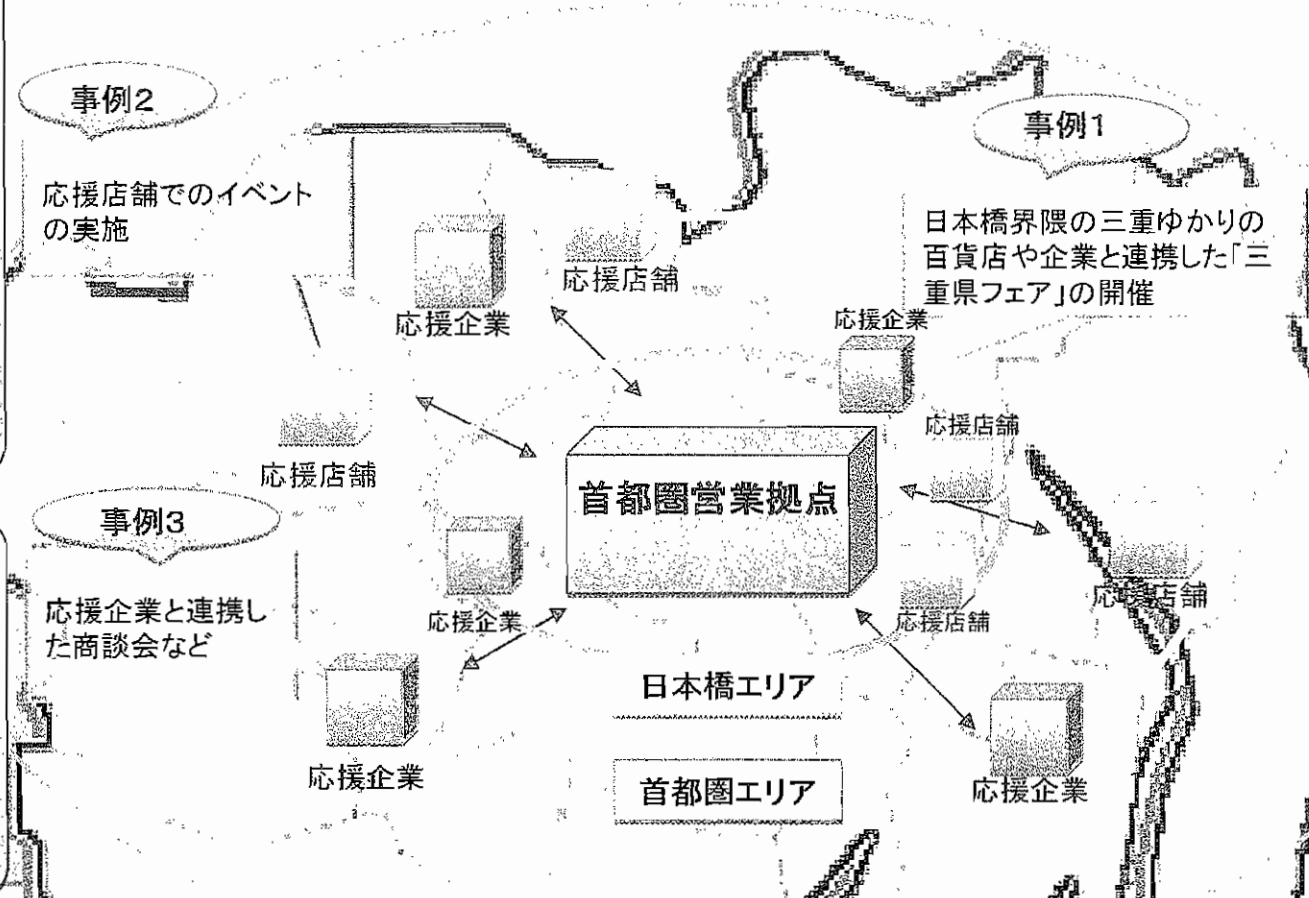
② 日本橋界隈のゆかりの企業等との連携

・日本橋界隈の、三重ゆかりの百貨店や企業と連携し、日本橋エリア全域でフェアやイベント、商談会等を開催するなど、三重の魅力を発信し、観光誘客、県産品の販路拡大につなげる〔事例1〕

- [日本橋の三重ゆかりの企業]
- 日本橋三越
 - 三井不動産などの三井グループ
 - 食品問屋大手の「国分」
 - 紙問屋の「小津産業」など

③ 首都圏全体の面的な取組

- ・多数の応援店舗と連携したイベントの同時開催による情報発信や県産品の販路拡大〔事例2〕
- ・応援企業と連携した商談会による販路拡大や新製品開発の機会増加〔事例3〕



首都圏営業拠点整備に向けての先行的な取組(9月補正)

みえのゆかり調査事業費
(378万6千円)
(応援店舗の拡充)

- ・三重ゆかりの店舗の情報収集等を通じた「応援店舗」の拡充

営業拠点・応援店舗連携モデル事業費
(350万円)

- ・(営業拠点のイベントの実施)
- ・首都圏の店舗を借り切り県内市町と連携した営業拠点のイベントの実施

「三重の応援団通信」発信事業費
(396万7千円)

- ・(「三重の応援団通信」の発行)
- ・三重県内の食材やイベントなど「旬」の情報を市町等と連携して発掘し、首都圏等へ情報発信する「三重の応援団通信」の発行

面的な情報発信のベースとなる取組

ネットワークづくり

- ・「応援店舗」や「応援企業」、「三重県経済人交流会」の創設などネットワークの拡充

県産品の販路拡大

- ・大都市圏での食を中心とした三重県フェア・食材提案会やバイヤーの三重県への招聘などによる県産品の販路拡大

みえのファンづくり

- ・「丸の内朝大学」の講座等を活用した三重のコアなファンづくり

観光情報の発信

- ・女性誌での観光情報の発信、県内プレスツアー、主要駅等での観光PR

地域資源の価値の再発見

- ・デザイナー等による地域資源のブラッシュアップと首都圏等での情報発信

首都圏営業拠点の概要

首都圏における面的な情報発信の核となる、「首都圏営業拠点」については、現在、日本橋の候補物件を選定し、整備に向けて取り組んでいきたいと考えています。

1 候補物件の選定理由

(1) 日本橋の状況

候補物件のある日本橋は、日本を代表する「国際金融街」としての顔と、老舗の商業施設、大手問屋が立地する「老舗商業地」の2つの顔を持っています。

また、現在、日本橋では大規模な再開発が進められており、街全体が大きく変わりつつあります。

①商業地としての日本橋

- ・平成19年の商業統計調査（小売業）では、日本橋室町地区と日本橋地区を合わせた販売額が4,927億円と、銀座地区を凌ぐ額となっており、今なお都内有数の商業地です。

②日本橋地区の再開発

- ・日本橋地区は、「江戸・東京の発祥地」として、現在、地域の活性化と新たな魅力を創造していくため、「歴史的な建造物など、古いものを残しながら、新たな商業施設と共存し、かつての日本橋の賑わいを再現していく」ことをコンセプトに、「日本橋再生計画」が官・民・地元一体となって進められています。

③商業施設の集積と多様な客層の賑わい

- ・この計画に基づき、商業施設などの大規模な再開発事業が次々と進められており、候補物件のある日本橋室町地区では、平成22年10月に、「コレド室町」がオープンし、週末には家族連れや観光客などで賑わい、年間来館者数は500万人を上回ったと聞いています。
- ・さらに、候補物件の隣接地には、平成26年3月に、シネマコンプレックスなどのアミューズメント施設が入る2つの商業複合施設がオープンする予定です。
- ・このようなことから、これまでは、40歳代から60歳代の女性や、60歳代から70歳代の富裕層、30歳代の若い女性が主な客層でしたが、今後は、再開発が進むにつれて、若年層や外国人など、新たな客層の呼び込みも大いに見込まれます。

(2) 日本橋を候補地としている理由

営業拠点設置場所の選定にあたっては、単に集客力がある場所を選定するのではなく、三重とのつながりが深く、首都圏の方々にも三重をイメージしやすい場所であることが重要であると考えています。

①伊勢商人ゆかりの地

- ・候補物件のある「日本橋室町」は、かつて多くの伊勢商人のお店が軒を連ねた場所であり、日本橋三越や三井不動産などの三井グループや、食品問屋大手の「国分」、紙問屋の「小津産業」など、今なお、三重ゆかりの企業が沢山あります。また、三重県が発祥の岡三証券の本社や百五銀行、第三銀行の東京支店も日本橋にあります。

②江戸時代の旅文化のゴールデンルートの起点

- ・日本橋から伊勢神宮のルートは、江戸時代の旅文化のゴールデンルートでありました。江戸時代の滑稽本のベストセラーである「東海道中膝栗毛」(十返舎一九の滑稽本、1802年初版)でも、お伊勢参りを題材とした旅が紹介されています。

このように日本橋は、歴史的にも三重県との関わりが深く、「首都圏の方々にも、三重との関わりを理解していただきやすいこと」、「首都圏での営業を展開していく上で、多くの三重県ゆかりの企業との連携が期待できること」から、日本橋を選んだところです。

(3) 候補物件の選定理由

候補物件は、日本橋の大規模商業施設の集積地に位置し、「中央道路」の路面店で、東京メトロ銀座線・半蔵門線「三越前駅」と地下で直結するなど、アクセスが良好な物件です。

2 候補物件の概要

候補物件としている、「千疋屋日本橋ビル（仮称）」の概要及び賃借部分などについては、下記のとおりです。

- ① 建物名称：「千疋屋日本橋ビル（仮称）」（平成25年3月末竣工予定）
- ② 所在地：東京都中央区日本橋室町2丁目4番15号
（東京メトロ銀座線・半蔵門線「三越前駅」地下直結）
- ③ 構造・規模：鉄筋コンクリート造、地上9階・地下2階
- ④ 所有者：株式会社千疋屋総本店

- ⑤ 賃借部分及び面積：1階 62.70坪（207.26㎡）
2階 72.38坪（239.29㎡）
計 135.08坪（446.55㎡）
- ⑥ 各階の状況（予定）：地下1階 コーヒーショップ、3～4階 医療機関、
5～9階 オフィス
- ⑦ 賃借条件：家賃 年間6,700万円（消費税込み）
保証金 5,317万5千円（月額家賃の10か月分相当額、非課税）
仲介手数料 558万4千円（月額家賃の1か月分相当額、税込み）

3 基本コンセプト、機能等

～三重の魅力を「予感・体感」できる情報発信拠点～

- ・三重ならではの特色ある魅力を前面に打ち出し、拠点の来場者に、三重の魅力を「予感・体感」していただくことを通じて、「三重はこんなにも魅力あふれる所。是非とも行ってみたい」と思わせるような、「三重の玄関口」としての機能が重要です。
- ・「食べる」、「買う」、「体験する」といった複合的機能が必須と考えていますが、例えば、地域ブランド力の高い商品や、地域色が濃厚な開発商品に関して、その作り手の創意工夫などの「物語」、背景となっている地域の「歴史・文化」を総合的にプロデュースした演出など、魅力の見せ方について今後検討していきたいと考えています。

4 首都圏営業拠点の整備にかかる予算補足説明

首都圏営業拠点の整備を行うために必要な平成24年度の経費として、8,969万8千円の補正予算を計上するとともに、債務負担行為の限度額の設定をお願いしています。

(1) 予算内訳

その内訳につきましては、次のとおりです。

- ①物件賃借に要する経費：5,875万9千円
 - ・仲介手数料：558万4千円（月額家賃1か月分相当額、税込）
 - ・保証金：5,317万5千円（月額家賃10か月分相当額、非課税）
- ②内装工事等に要する経費：3,093万9千円
 - ・効果的運営検討業務：300万円
（営業拠点の機能やレイアウト、内装イメージなどを詳細に検討する業務）
 - ・設計業務：1,800万円
 - ・ビル本体の仕様変更工事：500万円
（給排水設備や防火関係設備など、ビル本体の躯体工事に影響があるため、内装工事に先行して行う工事費のうち、平成24年度分として500万円。）
 - ・事務費：493万9千円

(2) 債務負担行為の限度額の設定

- ①家賃：3億3,500万円
 - ・平成25年から29年までの、年間6,700万円の家賃5年間分
- ②平成25年度分の内装工事費等：1億7,417万6千円
 - ・内装等整備業務：1億4,917万6千円
 - ・ビル本体の仕様変更工事費：2,500万円

(参考)

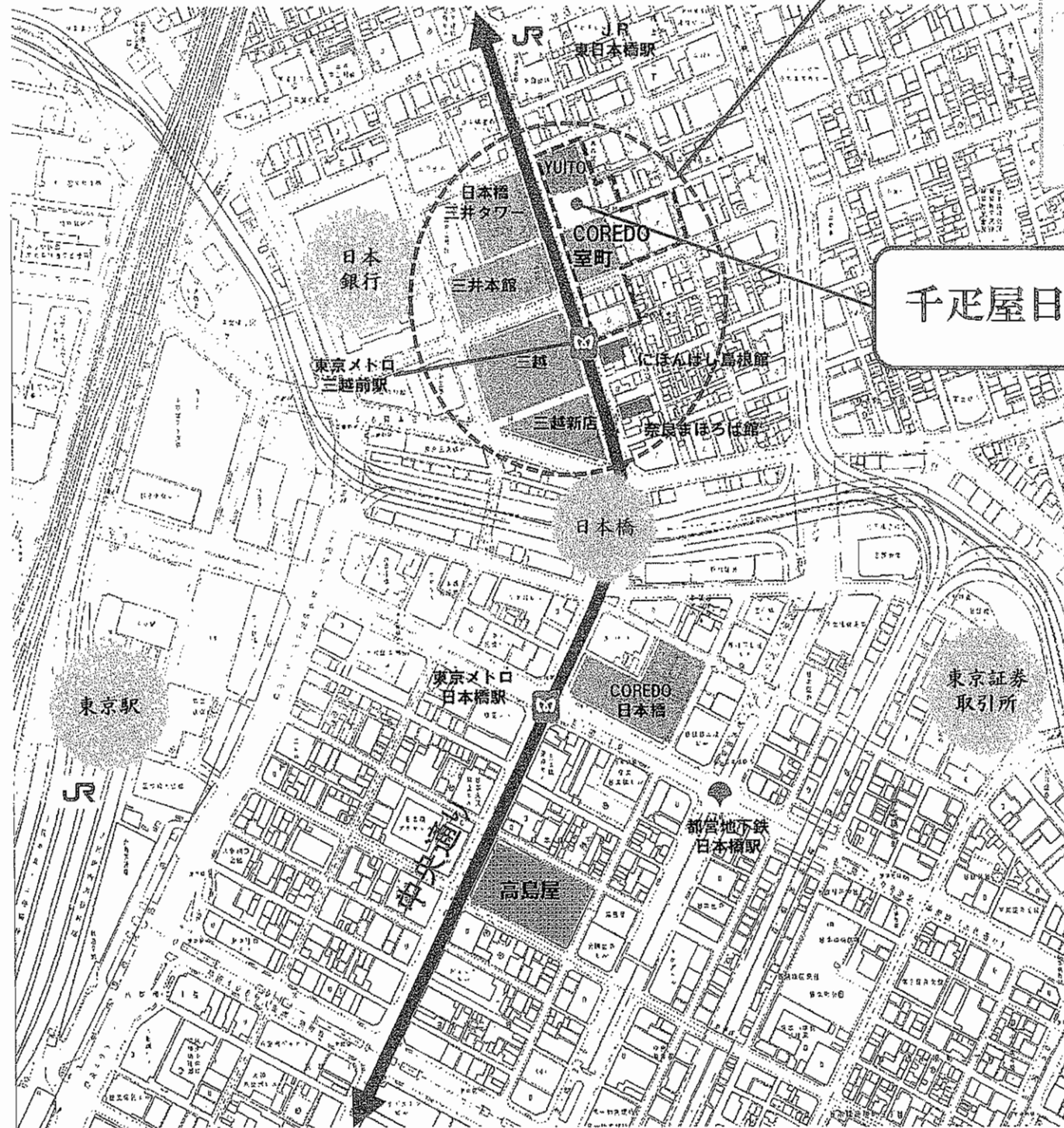
項目	予算要求額 H24年度	債務負担行為		項目計
		H25年度	H26～29年度	
物件賃借	仲介手数料	558万4千円	-	558万4千円
	保証金	5,317万5千円	-	5,317万5千円
	家賃	-	6,700万円×5年間 3億3,500万円	3億3,500万円
	(小計)	5,875万9千円	3億3,500万円	3億9,375万9千円
内装工事等	効果的運営 検討業務	300万円	-	300万円
	設計業務	1,800万円	-	1,800万円
	内装等整備 業務	-	1億4,917万6千円	1億4,917万6千円
	ビル本体の 仕様変更工事	500万円	2,500万円	3,000万円
	事務費	493万9千円	-	493万9千円
	(小計)	3,093万9千円	1億7,417万6千円	2億511万5千円
(総計)	8,969万8千円	5億917万6千円		5億9,887万4千円

5 今後の進め方

営業拠点の整備にあたっては、平成25年夏の開設に向けて、その機能が十分に発揮できるよう、デザイナーやクリエイターなどの専門的な意見を反映するとともに、市町、商工会議所、商工会、農協、漁協等の関係団体等としっかりと協議しながら進めてまいります。

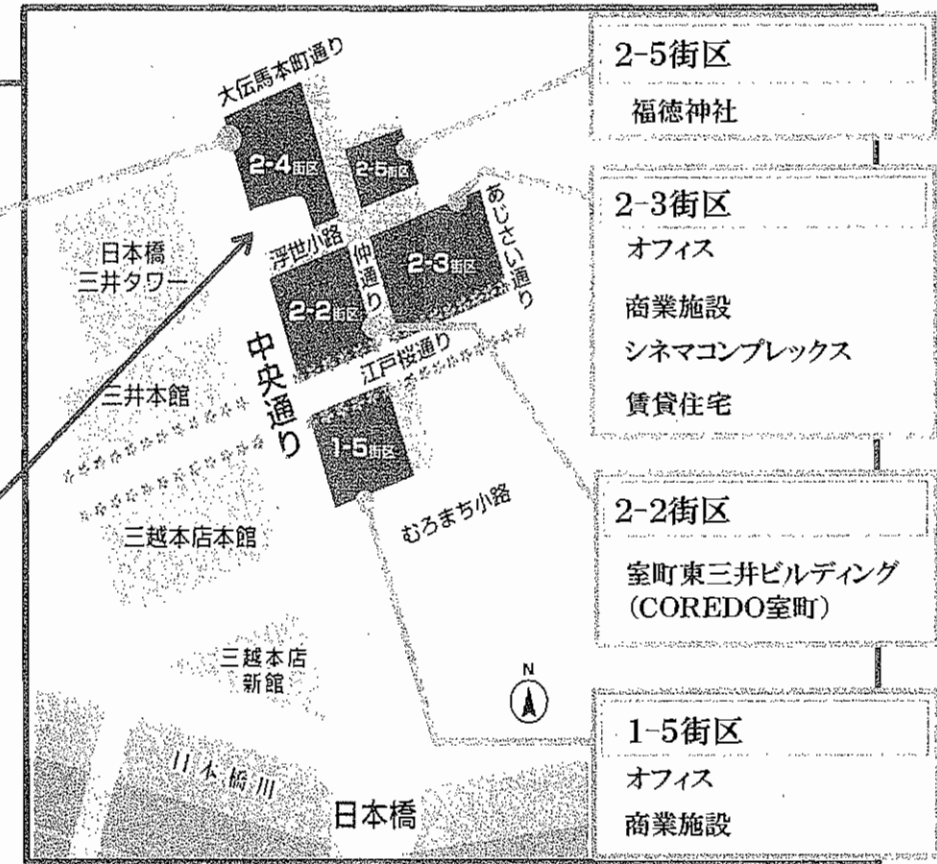
千疋屋日本橋ビル(仮称) 位置図、現状図

位置図



千疋屋日本橋ビル

2-4街区
日本橋室町野村ビル (YUITO)
福德神社 社務所



- 2-5街区
福德神社
- 2-3街区
オフィス
商業施設
シネマコンプレックス
賃貸住宅
- 2-2街区
室町東三井ビルディング (COREDO室町)
- 1-5街区
オフィス
商業施設

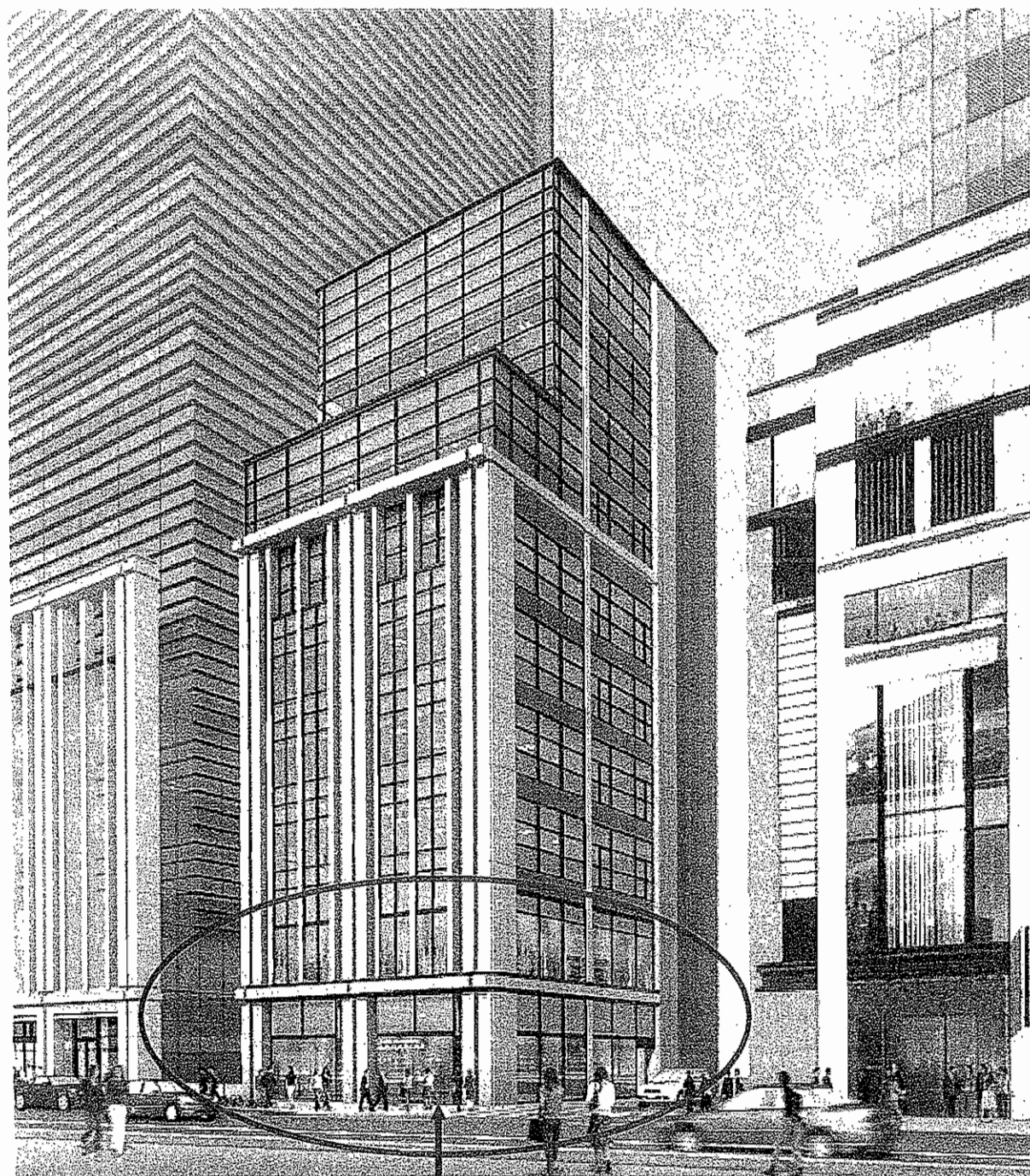
現状図
平成24年9月5日時点



1F・2F

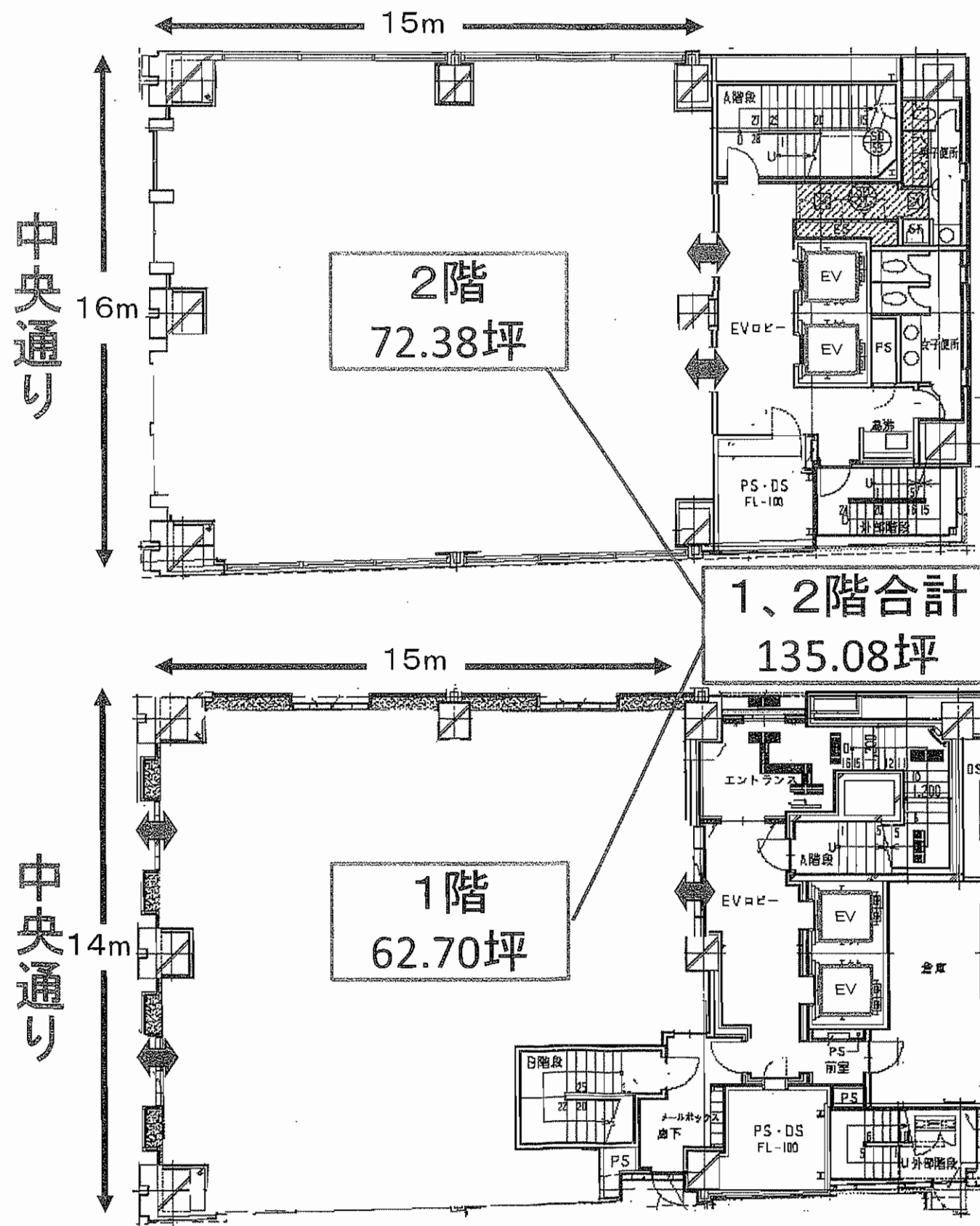
千疋屋日本橋ビル(仮称)完成予想パース図、営業拠点平面図

完成予想パース図
(平成25年3月竣工予定)



1階・2階

営業拠点平面図(1階・2階)



(10) 各種審議会等の審議状況の報告について

(平成24年6月1日～平成24年9月17日)

(雇用経済部)

1 審議会等の名称	大規模小売店舗立地審議会
2 開催年月日	平成24年6月29日
3 委員	【会長】桜花学園大学 教授 森田 優己 ほか3名出席
4 諮問事項	「(仮称)多気町相可地区複合店舗施設」(多気町)の新設に係る届出について(1回目)
5 調査審議結果	「(仮称)多気町相可地区複合店舗施設」(多気町)の新設に係る届出について(1回目) 事務局から届出資料に基づき、駐車需要の充足等交通に係る事項、騒音の発生に係る事項及び廃棄物に係る事項等について説明を行いました。 委員からの指摘事項はなく、設置者側の回答は概ね妥当なものと判断され、今回で結審しました。
6 備考	

1 審議会等の名称	大規模小売店舗立地審議会
2 開催年月日	平成24年7月17日
3 委員	【会長】桜花学園大学 教授 森田 優己 ほか3名出席
4 諮問事項	「(仮称)パロー北浜田店」(四日市市)の新設に係る届出について(1回目)
5 調査審議結果	「(仮称)パロー北浜田店」(四日市市)の新設に係る届出について(1回目)、 事務局から届出資料に基づき、駐車需要の充足等交通に係る事項、騒音の発生に係る事項及び廃棄物に係る事項等について説明を行いました。 委員から、出入口における安全確保対策等について3点の指摘事項があり、継続審議となりました。
6 備考	

1 審議会等の名称	大規模小売店舗立地審議会
2 開催年月日	平成24年8月23日
3 委員	【会長】桜花学園大学 教授 森田 優己 ほか4名出席
4 諮問事項	「(仮称)パロー北浜田店」(四日市市)の新設に係る届出について(2回目) 「(仮称)パロー大黒田店」(松阪市)の新設に係る届出について(1回目) 「(仮称)ぎゅーとらラブリー芸濃店」(津市)の新設に係る届出について(1回目)
5 調査審議結果	①「(仮称)パロー北浜田店」(四日市市)の新設に係る届出について(2回目) 事務局から前回指摘(出入口における安全確保対策等)に対する設置者側の回答について説明を行いました。 設置者側の回答は概ね妥当なものと判断され、今回で結審しました。 ②「(仮称)パロー大黒田店」(松阪市)の新設に係る届出について(1回目) 事務局から届出資料に基づき、駐車需要の充足等交通に係る事項、騒音の発生に係る事項及び廃棄物に係る事項等について説明を行いました。 委員から、搬入車両走行音が規制基準を超過する範囲の対策等について2点の指摘事項があり、継続審議となりました。 ③「(仮称)ぎゅーとらラブリー芸濃店」(津市)の新設に係る届出について(1回目) 事務局から届出資料に基づき、駐車需要の充足等交通に係る事項、騒音の発生に係る事項及び廃棄物に係る事項等について説明を行いました。 委員からの指摘事項はなく、設置者側の配慮は概ね妥当なものと判断され、今回で結審しました。
6 備考	

1 審議会等の名称	三重県観光審議会
2 開催年月日	平成24年7月3日
3 委員	【会長】東京未来大学 准教授 石阪 督規 ほか7名 出席
4 諮問事項	① 三重県観光のターゲットについて ② 周遊性・滞在性の向上について ③ 県民の観光行動の促進について
5 調査審議結果	三重県観光振興基本計画及び「三重県観光キャンペーン(仮称)」を実施するにあたって、三重県観光のターゲットの考え方などについて事務局の考え方を説明し、委員から意見をいただきました。 ターゲットについては、「属性別にさらに細かい分析が必要。この層が、消費額の増加にどうつながるかなど、基本計画との整合性も必要。」などの意見をいただきました。これらの意見を今後、キャンペーン等に生かしていきます。
6 備考	