令和８年度地方創生効果検証部会

日時：令和８年８月24日(月)14：00～16：00
場所：茨城県庁　１階　入札室２

○本田補佐　ただいまから、令和８年度地方創生効果検証部会を開会させていただきます。
　私は、事務局を担当しております計画推進課の本田でございます。
　委員の皆様には、茨城県総合計画審議会に加え、効果検証部会の委員としてもご尽力を賜っておりますことに改めましてお礼申し上げます。
　それでは、開会に当たりまして、政策企画部次長の小松よりご挨拶を申し上げます。
○小松政策企画部次長　政策企画部次長の小松でございます。
　開会に当たりまして、一言、ご挨拶を申し上げます。
　本日は、大変お忙しい中、地方創生効果検証部会にご出席いただきまして、誠にありがとうございます。
　また、委員の皆様方におきましては、日頃から、本県の地方創生の推進につきまして、多大なるご支援、ご協力を賜っておりますことを心より感謝申し上げます。
　また、先日の県総合計画におきましても、様々な貴重なご意見を賜りましたこと、改めましてお礼申し上げます。
　さて、今年５月に令和７年国勢調査人口の速報値が出されてございますが、本県人口におきましては、2020年の287万人から279万人と2.6％ほど減少しておりまして、人口減少が依然として歯止めがかかっていないというような状況でございます。
　また、長引く物価高や、不安定な国際情勢など、地域経済を取り巻く環境は依然として厳しい状況が続いております。
　こうした中、先月、国におきましては、地域未来戦略を閣議決定しまして、これまでの地方創生で進めてまいりました取組を含めた全体戦略として、地方に大規模な投資を呼び込むことによる産業クラスターの形成、地域資源を最大限に活用した地場産業の持続的な成長を図っていくこととしてございます。
　県といたしましても、地方創生関係交付金などを活用しながら、地域経済の活性化と県内産業の発展に向けて、スピード感をもって各種施策を推進しているところでございます。
　ご案内のとおり、地方創生関係交付金を活用する事業につきましては、具体の成果目標としてＫＰＩを設定し、その達成状況や事業効果について、外部有識者の皆様方による検証を行うＰＤＣＡサイクルを前提としてございます。
　本日の会議ですが、令和７年度に実施いたしました交付金活用事業についてご説明を行いますが、委員の皆様方からいただきましたご意見を十分に踏まえ、人口減少などの様々な困難に打ち勝つ「新しい茨城」づくりに向け、全力で取り組んでまいりたいと考えておりますので、忌憚のないご意見を伺えれば幸いでございます。
　本日は、よろしくお願いいたします。
○本田補佐　恐縮ですが、次長の小松は、公務都合により、ここで中座させていただきます。
○小松政策企画部次長　よろしくお願いいたします。
○本田補佐　ここで、本日ご出席いただいております委員の皆様をご紹介いたします。
　獨協大学法学部総合政策学科教授　大谷基道委員でございます。
○大谷委員
　よろしくお願いします。
○本田補佐　東京農工大学ディープテック産業開発機構准教授　跡部悠未委員でございま

す。
○跡部委員　よろしくお願いします。
○本田補佐　合同会社JOYNS代表　髙木真矢子委員でございます。
○髙木委員　よろしくお願いします。
○本田補佐　株式会社常陽銀行コンサルティング営業部調査役　平根沙貴委員でございます。
○平根委員　よろしくお願いいたします。
○本田補佐　株式会社BEYOND代表取締役　道越万由子委員でございます。
○道越委員　よろしくお願いいたします。
○本田補佐　なお、部会長につきましては大谷委員が、部会長代理につきましては跡部委員が昨年度選任されておりますので、引き続きお願いいたします。
　ここからの議事進行につきましては、大谷部会長にお願いいたします。
　それでは、どうぞよろしくお願いいたします。
○大谷部会長　皆様には、お忙しいところご参加いただきまして、ありがとうございます。
　県では、2022年３月に策定した第２次茨城県総合計画を総合戦略として位置づけて、人口減少の緩和、地方創生の動きをさらに推し進めるため、国の地方創生関係の交付金を活用した様々な施策を展開しているほか、令和５年度に創設された物価高騰対応重点支援地方創生臨時交付金を活用し、物価高騰対策などにも取り組んでいるところとお聞きしております。
　一方、国の交付金の活用に当たっては、適正な使途や効果の検証が重要でございます。
　本会議では、ＰＤＣＡサイクルを活用して、交付金を活用した事業の実績などについて効果をしっかりと検証し、次の施策に生かしていけるよう、皆様と議論していきたいと考えております。
　ここからは完全に私見なのですが、私、内閣府の地方創生交付金の評定委員もかつて務めたことがあります。その関係で、マスコミから取材を受ける機会もあったのですが、効果が出ていないのではないかと言われることも結構ありました。
　そのようなとき、私はいつも「そんなにすぐ効果が出るわけない」と答えていました。民間企業でも、100％全ての事業が成功するわけではありません。役所がやる場合でも、100％うまくいくのだったら交付金を待たずに県単事業でもやるでしょう。２分の１補助の交付金を使うということは、ある程度リスクがあるからなかなか県単にできないので、それをやるのにこの交付金を使うわけです。
　逆に言えば、それぐらいチャレンジングな事業をこの交付金を使ってやらないと地方が煮詰まってしまうということだと思いますので、あまり細かいところを突くのではなくて、チャレンジを応援するような形で議論を進めていければと思っておりますので、特に委員の皆様方、よろしくお願いいたします。今日は、活発なご意見、ご審議をよろしくお願いいたします。
　では、本日の議題に従いまして進めていきたいと思います。
　最初に、議事(１)について、事務局から資料のご説明をお願いいたします。
○南計画推進課長　いつも大変お世話になっております計画推進課長の南でございます。本日もどうぞよろしくお願い申し上げます。

議事(１)新しい地方経済・生活環境創生交付金事業に係る効果検証につきましてご説明をさせていただきます。

着座にて説明させていただきます。

まず、資料６をご覧いただきたいと存じます。

１の対象事業につきましては、ソフト事業、拠点整備事業及びデジタル実装タイプの13事業となってございます。

２の効果検証の方法でございますが、事業の効果等の観点から事業評価を行いまして、本部会において効果検証を行っていただくこととしてございます。

２の(１)事業の効果でございますが、本事業のＫＰＩの達成状況を基に、「Ａ～Ｄ」または「－」によりまして事業効果の評価を行うものでございます。

(２)総合戦略のＫＰＩ達成に向けた本事業の評価につきましては、本事業が総合戦略のＫＰＩ達成に向けて有効であったか否かの観点から評価を行うものでございます。

次のページをご覧いただきます。

事業ごとのＫＰＩの達成状況と事業の効果との関係でございますが、(１)事業効果区分についての表をご覧いただきたいと思います。

一番右側太枠のところ、事業の効果及びその判定の基となります真ん中の覧、事業成果等につきましては、内閣府から区分が例示されているものでございます。

これを判断するため、本県独自の整理区分を設けてございます。一番左側の覧、ＫＰＩの達成状況を設けまして、例えば、全てのＫＰＩの達成率が100％以上の場合は、真ん中の覧で事業の成果等においてはアを適用いたしまして、一番右側、Ａ　地方創生に非常に効果的であったと区分してございます。

(２)各ＫＰＩの達成率の算出につきましては、実績値の増分を目標値の増分により割りまして算出してございます。

次のページをご覧願います。

資料７になります。

今年度評価対象の13事業につきまして、事業期間、各事業の効果、事業評価等につきまして一覧にてお示しをしてございます。

事業の効果といたしましては、効果判定の対象となります11事業のうち10事業が地方創生に効果があったと判定するＡからＣに該当してございます。

11番の植物園等魅力向上対策事業につきましては、表の下側※１に記載のとおり、通年での実績測定ができないことから、効果の有無はまだ分からないとさせていただいてございます。

事業評価におきましても、10事業が総合戦略のＫＰＩの達成に有効であったという評価、先ほどの11番、植物園関係につきましては、効果の有無はまだ分からないとさせていただいてございます。

デジタル実装型の２事業につきましては、表の下側、※２に記載してございますが、地方版総合戦略への記載が申請要件とはされておりませんので、事業の効果及び事業評価の対象外となってございます。

次のページ、資料８になりますが、ご覧いただきたいと存じます。

こちらにつきましては、資料７のそれぞれの事業の効果につきまして、茨城県総合計画

の４つのチャレンジごとに再整理した一覧となってございます。
次のページになりますが、資料９になります。
各事業の評価書の一覧となってございます。
評価の対象となります事業は、資料に記載の13事業でございまして、この後、各事業担当課からご説明をさせていただきます。
少し飛びまして、37枚目をご覧いただきたいと存じます。
資料10になりますが、このたび、委員の皆様から事前に頂戴してございますご意見等に対する各事業課からの回答をまとめたものとなってございます。
私のほうからの説明につきましては、以上でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。
○大谷部会長　ありがとうございました。
では、個別の事業の説明及び質疑応答に入っていきたいと思います。
本日は、説明いただく事業が合計13事業ありますため、２分割して、途中で説明者の入れ替えを行うとともに、５分間の休憩を取りたいと思います。
説明については、資料９を中心に、担当課から関係事業について一括して行い、その後、委員の皆様からの質疑応答という順で進めてまいりたいと思います。
資料10の事前にいただきましたご意見等も含めて、担当課からの説明にご不明な点、確認したい点がありましたら、質疑応答の際に改めてご発言いただきたく思います。
では、まず、資料のNo.１～７、続けて各担当課からご説明をお願いいたします。
○計画推進課　計画推進課でございます。
まず、No.１、２の事業につきまして、着座にて説明させていただきます。
初めに、わくわく茨城生活実現事業についてでございます。
資料９の２ページをご覧いただければと思います。
本事業は、移住やＵＩＪターンに伴います経済的負担を軽減し、就職情報の不足によるミスマッチの解消を図ることにより、移住・ＵＩＪターン希望者の多様なニーズに応じた本県への移住及び県内企業への就業の円滑な実現を促進するとともに、本県の目指す最先端の科学技術の集積を活用した未来産業の創出等に資するような創業を支援することにより、新しい豊かさの実現を図ることを目的としております。
令和７年度の事業内容でございます。
まず、わくわく茨城生活実現事業につきましては、経済的負担を軽減するため、一定の要件を満たす単身を含む68世帯へ移住支援金を支給しまして、そのうち、25世帯の子育て世帯へ支援をいたしました。
地域課題解決型起業支援事業につきましては、県内経済の活性化に資するため、県内で抱える社会的課題に効果的な起業等をする者に対して、専門家による伴走支援を実施しており、最終的に法人の設立や第二創業などを行った５名に起業支援金を給付いたしました。
茨城県地方就職学生支援事業につきましては、都内に本部がある大学等の東京圏のキャンパスに在学する学生が、茨城県の企業に就職活動を行い、企業の内定を得て、卒業後、県内市町村に移住する場合に、就職活動に要した交通費用に加えて、新たに引っ越し費用を補助する制度を整備いたしました。
最後に、茨城就職チャレンジナビ事業につきましては、いばらき就職チャレンジナビの

利用促進を図るためのＳＮＳ広告の実施や、サイト内掲載求人の検索性を高めるための機能改善を行いながら、継続して運用を行ってまいりました。

続きまして、３ページをご覧願います。

ＫＰＩの達成状況についてでございます。

①の本移住支援事業に基づく移住者数につきましては、実績値が目標値を大きく下回りまして、19％の達成率となりました。

本ＫＰＩにつきましては、上段でご説明いたしましたわくわく茨城生活実現事業と茨城県地方就職学生支援事業の実績の合計値となってございまして、まず、わくわく茨城生活実現事業につきましては、国から令和７年度の移住支援金支給対象のうち、関係人口要件において、地域の担い手の確保に資する関係人口とすることが示されたことに伴いまして、実施市町村において要件の検討をした結果、令和６年度よりも対象を限定することとなりました。そのため、どうしても申請件数が減少したというところが要因というふうに考えてございます。

また、茨城県地方就職学生支援事業につきましては、令和７年度中に12市町で事業の実施体制を整えまして、対象となる学生に周知を行いましたが、残念ながら申請にはつながりませんでした。

また、②の本起業支援事業に基づく起業者数につきましては目標を達成、③のマッチングサイトに掲載された求人数につきましては目標を上回る実績となりました。

④の本移住支援事業に基づく18歳未満の世帯員を帯同して移住した世帯数につきましては、先ほどの移住支援金の申請件数の減少に伴いまして、子育て世帯数も減少したことから、66％の達成率となってございます。

続きまして、事業の進捗状況及び評価についてでございます。

まず、わくわく茨城生活実現事業につきましては、申請が減少した関係人口要件につきまして、国が必須要件としております農林水産業の従事者以外にも地域に必要な職種を設定することができることから、実施市町村に対しまして、地域の実情に応じた要件設定ができることについて改めて周知してまいりたいと考えてございます。

地域課題解決型起業支援事業につきましては、５件が起業を実現し、目標を達成できました。引き続き、起業したい方への広報や周知を徹底的に行いますとともに、伴走支援、コーディネーターと連携し、県外からの移住希望者も含めて掘り起こしに努めまして、目標の達成に向けて支援に取り組んでまいります。

茨城県地方就職学生支援事業につきましては、引き続き、対象者に対して、各種媒体やイベント等での周知を行いますとともに、企業への積極的な周知協力の依頼を通じまして、申請につなげてまいりたいと考えてございます。

茨城就職チャレンジナビ事業につきましては、利用者が使いやすいサイトとなるように、適宜、改修を行いますとともに、ＳＮＳ広告などで利用促進を図ったことで目標を達成したほか、一定のアクセス数を獲得することができました。

引き続き、企業に対して周知を行い、求人掲載の増加に努めますとともに、求職者に対しても、各種媒体を通じた広報により、サイトの利用促進を図ってまいります。

続きまして、次の事業でございますが、４ページをご覧いただければと存じます。

デジタル技術を活用した移住促進事業でございます。

本事業は、デジタル技術を活用し、地域に関心がある県外の人々が本県との関わりを持つ中で、暮らしや地域の人々の魅力を知り、ファンになる仕組みを構築することで、移住・関係人口施策を一層推進し、本県への新たな人の流れを形成することを目的としております。

本事業の事業内容でございますが、令和７年度は、令和６年度に構築をしましたオンラインコミュニティの本格運営を行いました。また、参加者確保のため、移住セミナーの開催や、都内の大規模移住イベントへの出展などを行いまして、移住に係るＰＲを行う中で、このオンラインコミュニティにつきましても広報をいたしますとともに、都内移住相談窓口において、移住者に対しまして、このコミュニティについての案内を行いました。

さらに、オンラインコミュニティ活性化のために、主に東京圏の人材と県内企業とが連携した地域課題解決型のプロジェクトを実施いたしまして、オンラインコミュニティ内で、その活動の様子等を投稿するなどしていただいたところでございます。

続きまして、ＫＰＩの達成状況についてでございます。

３つのうち①の地域へのＵＩＪターン数、③のオンラインコミュニティをきっかけに本県を来訪等した人数につきましては、いずれも目標を上回る実績となりました。

一方で、②のオンラインコミュニティ参加者数につきましては、51％の達成率となってございます。こちらは、もともと登録者、登録見込者として見込んでおりました都内イベントの参加者数が目標よりも少なかったこと、あるいは、登録に必要な操作の工程が多いというところがハードルになったと考えてございまして、そういった点から登録まで至らなかった方が一定数存在するということが一因であったと考えてございます。

続きまして、５ページをご覧願います。

事業の進捗状況及び評価についてでございます。

オンラインコミュニティを軸としまして、各種イベントや地域課題解決型プロジェクトの実施、ポータルサイトでの情報発信等の各種施策を行ってきた結果、ＫＰＩの①と③につきましては達成できておりまして、有効なコミュニティ運営の体制を整えることができたと考えてございます。

一方、オンラインコミュニティへの参加者数につきましては、ＫＰＩを達成することができなかったことに伴いまして、新たにコミュニティに参加いただくためのきっかけづくりを積極的に行う必要があると考えております。

今後は、新規の参加者の方を獲得できるように、広告やチラシを活用しまして、より多くの人の目に触れる機会を創出していくほか、コミュニティへの参加が見込まれるような当課主催のイベントの参加者数を改めて目標達成できるように、積極的に周知を行ってまいります。

そして、本県との関係性を深めてもらえるようなコミュニティ運営を行いまして、関係人口の創出・拡大及び本県への移住を図ってまいりたいと考えてございます。

当課からの説明は、以上でございます。

よろしくお願いいたします。

○大谷部会長　ありがとうございました。

では、続いて、労働政策課さん。お願いします。

○労働政策課　労働政策課の菊池と申します。よろしくお願いいたします。

私のほうからは、同じ資料の６ページのプロフェッショナル人材戦略拠点運営事業についてご説明させていただきます。

まず、プロフェッショナル人材の定義からご説明しますと、例えば、新たな商品・サービスの開発や、商品等の販路開拓、個々のサービスの生産性向上などの取組を通じて、企業の成長戦略を具体化していく人材のことを指しております。

事業目的でございますが、プロフェッショナル人材戦略拠点を設置しまして、地域の中小企業に対してプロフェッショナル人材を活用した「攻めの経営」への意欲を喚起しまして、主に都市部に供給がありますプロフェッショナル人材との転職や副業・兼業などの様々な就業形態によるマッチングを支援することで、県内企業の更なる成長を図ることを目的としております。

続いて、事業内容でございますが、拠点の専門マネージャーが県内企業を訪問いたしまして、中小企業が抱える経営課題を切り出し、課題解決に必要な具体的な人材ニーズを掘り起こすことで、企業とプロフェッショナル人材とのマッチングを促進しております。

また、フルタイムでの転職に比べまして採用リスクなどを低減できます副業・兼業によるプロフェッショナル人材活用を促進しておりまして、首都圏をはじめとした県外人材とのマッチングも図っております。

続いて、ＫＰＩの達成状況でございますが、①のプロフェッショナル人材とのマッチング件数につきましては、年間120件の目標に対しまして182件、②のデジタル分野に係る相談対応件数につきましては、年間100件の目標に対しまして114件と、２つの目標を達成いたしました。

一方で、③の副業・兼業人材のプロ拠点を通した新規利用企業へのマッチング件数につきましては、対象となる補助金を昨年度から開始したところなのですが、実質的な制度運用期間が短かったこともございまして、年間20件の目標に対しまして、実績は11件となったところです。

このことから、事業の評価につきましては、Ｂと評価させていただきました。

今後の方針でございますが、各種セミナーの開催や昨年度より開始した副業・兼業人材活用促進補助金等の周知・活用により、引き続き、副業・兼業人材の活用を促進しまして、プロフェッショナル人材の本県での活躍を促進してまいります。

また、デジタル化、ＤＸに関するセミナーを通じまして、県内企業のデジタル化に関する意識を啓発することで、都市部の最先端の知見や技術を有するデジタル人材についても、副業・兼業でのマッチングを促進してまいりたいと考えております。

説明は、以上になります。

○大谷部会長　ありがとうございました。

では、次は、産業人材育成課さん、お願いします。

○産業人材育成課　産業人材育成課でございます。

初めに、リスキリング推進事業についてご説明を申し上げます。

本事業は、企業人のリスキリングを推進するため、その関係主体である産業界、教育機関及び行政が共通理解の下で連携し、各種施策に取り組むものでございます。

将来的には、一人一人が主体的にスキルの向上に取り組み、習得したスキルを十分に発揮できる環境を構築することにより、労働流動性を高め、県内産業の発展につなげること

を目的としております。
令和５年度に立ち上げましたリスキリング推進事業は、これまで、産学官によるリスキリング推進体制を構築した上で、リスキリングの意義や必要性について理解を広げる意識啓発・機運醸成と、デジタルスキルを中心とするスキル習得支援の２つを柱として事業を実施してまいりました。
令和７年度の実施状況についてご説明いたします。
まず、意識啓発・機運醸成では、リスキリング推進宣言制度と顕彰制度を運用いたしました。県職員が、企業を延べ163件訪問し、リスキリングの必要性や県の支援施策について周知を図った結果、推進宣言企業は140社、顕彰企業は９社となっております。
また、企業・個人向けワークショップや、県民向けシンポジウムを開催するとともに、ポータルサイトによりリスキリングの意義、先進事例、県の施策等を発信し、優れた取組の横展開に努めてまいりました。
次に、スキル習得支援でございますが、成長産業分野で必要となるデジタルスキルの見える化を進めるとともに、基礎的な知識に加え、実際の業務で活用できる実践力を習得する県認定講座を２コース実施し、39名に参加いただきました。
併せて、講座修了者の学習成果を可視化するオープンバッジを導入するとともに、一人一人に適したリスキリング講座を提案するＡＩマッチングシステムを運用しております。
次に、資料中段のＫＰＩ達成状況のところをご覧ください。
ＫＰＩは、３つ、設定しております。
①の企業人のリスキリングに取り組む企業数(リスキリング推進宣言企業数)でございますが、こちらは、目標70社に対し、実績140社で、達成率は200％となっております。
②の企業人のリスキリングに先進的に取り組む企業数でございますが、こちらは、目標10社に対し、実績が９社ということで、達成率は90％となっております。
③の県の認定証の保有者数でございますが、こちらは、目標48名に対し、実績39名で、達成率は81.3％となっております。
以上から、本事業のＫＰＩ評価はＣ、総合戦略のＫＰＩ達成に向けた本事業の評価は「有効」とさせていただいております。
続きまして、資料下段の、事業の進捗状況及び評価についてご説明いたします。
意識啓発・機運醸成では、企業への個別訪問等を通じて宣言制度の周知を丁寧に進め、さらに、産業支援機関等へ協力依頼を行ったことなどにより、ＫＰＩ①は目標の２倍となりました。
また、ワークショップ、シンポジウム、ポータルサイトを活用し、リスキリングの必要性や企業の優れた取組を広く発信したことで、県内企業の間でリスキリングに取り組む機運が着実に広がったものと考えております。
スキル習得支援では、県認定講座を通じて、企業の業務課題の解決に必要なノウハウの習得を促進いたしました。
また、オープンバッジとＡＩマッチングシステムにより、個人の学びを可視化し、スキル習得を後押しする仕組みを整備できたことは、継続的な人材育成の基盤になるものと評価しております。
一方で、企業への個別訪問を通じ、リスキリングの必要性に対する理解は徐々に深まり

つつあるものの、実際にどのように取り組み、どのように進めればよいかについては、なお十分な理解が得られていないという課題がございます。
また、企業においては、業務に直接結びつく専門資格やスキルが優先される傾向があり、デジタルスキルの有用性が業務改善や生産性向上といった経営上の効果として十分認識されていない面もございます。
今後、令和８年度以降は、令和７年度までの効果検証を踏まえ、事業の選択と集中を図り、各施策の実効性を一層高めてまいります。
推進宣言を入り口として、企業が自社の経営課題や人材課題を整理し、必要なスキルを明確にした上で具体的な学びと実践につなげられるよう、好事例の横展開、企業間ネットワーキング、個別訪問による働きかけを強化してまいります。
また、実践的なプログラムを充実させ、成功事例を増やすとともに、顕彰制度等を通じて積極的に発信し、「宣言する段階」から「実践し、定着させる段階」へ企業の取組を深化させてまいります。
これにより、リスキリングを業務改善、生産性向上、新事業展開へ結びつけ、県内産業の持続的な発展につなげてまいります。
続きまして、高度ＩＴ人材等育成・新事業創出支援事業についてご説明いたします。
資料は、10ページをご覧ください。
本事業は、製造業やＩＴ企業をはじめとする県内企業に対し、省力化機器や生産管理システムの導入といった従来型のデジタル化にとどまらず、既存製品、サービスの高付加価値化や、新製品・新サービスの創出に向けた取組を促進するものでございます。
併せて、事業転換や新たなサービスに取り組む企業が抱える新事業を推進する人材の経験、知識不足に対し、人材育成の面から支援を行ってまいりました。
事業は、主に２つの取組で構成しております。
１つ目は、中小企業人材育成支援事業でございます。
新しい事業に取り組む企業や、既存事業の中で新製品、新サービスの開発等に挑戦する企業に対し、資格取得やスキルアップのための研修参加費を補助するものでございます。
２つ目は、高度ＩＴ人材育成・確保事業でございます。データサイエンティストに必要となるプログラミング、データベース、統計学などのスキルを習得するための講座を実施してまいりました。
令和７年度の実施状況でございますが、中小企業人材育成支援事業では、14社、202名に活用いただきました。また、高度ＩＴ人材育成・確保事業では、データサイエンスに関する知識の習得を目的とするスキル習得プログラムを22名が受講し、習得した知識を実務に活用して、企業の課題解決を図るビジネス活用支援プログラムには５社が参加しております。
次に、資料中段のＫＰＩ達成状況をご覧願います。
ＫＰＩは、３つ、設定しております。
①の講座を通じて習得したスキルを用いて事業に取り組んだ企業数でございますが、目標31社に対し、実績18社で、達成率は58.1％となっております。
②の講座受講人数でございますが、こちらは、目標70名に対し、実績224名で、達成率は320％となっております。

③の高度ＩＴ人材育成に係る講座受講者のうち、アソシエートレベル以上のスキルを有すると認定される者の数でございますが、こちらは、目標10名に対し、実績16名で、達成率は160％となっております。

以上の結果から、本事業のＫＰＩ評価はＢ、総合戦略のＫＰＩ達成に向けた本事業の評価は「有効」とさせていただいております。

続きまして、11ページをご覧願います。

事業の進捗状況及び評価についてご説明いたします。

令和７年度は、ＫＰＩの①については目標に達しなかった一方で、ＫＰＩの②及び③については、目標を上回る結果となりました。

特に、受講者数と一定以上のスキルレベルに達した認定者数が大きく伸びており、県内企業におけるデータ利活用人材の裾野を広げることができたものと考えております。

また、受講企業の中には、データ分析を活用した業務改善に取り組んだ事例や、自社の課題を把握し、今後の事業計画の方向性を確認することにつながった事例も見られました。

このことから、単なる知識やスキルの習得にとどまらず、企業の生産性向上や新事業創出に向けた実践的な取組を一定程度後押しすることができたのではないかと認識しております。

一方で、ＫＰＩの①が目標未達となった背景といたしましては、スキルを習得した後、実際の事業化に移行するまでに時間を要する企業があることや、資金面などの理由により、直ちに事業展開に踏み切れない企業が一定数あることが挙げられます。

また、人手不足により、従業員を研修に送り出すことや研修時間を確保することが難しいという課題もございます。

今後、同様の人材育成施策を進めるに当たって、参加しやすい実施形態や周知方法を検討するとともに、受講後の実践までを見据えたフォローが重要であると考えております。

本事業は、交付金事業としては令和７年度をもって終了いたしますが、今後は、これまでに蓄積した教材や運営ノウハウ、受講者・支援企業とのネットワーク、企業の成功事例を活用しながら、県内企業のデータ利活用、生産性向上、新事業創出を引き続き後押ししてまいります。

また、過年度受講者の取組を分かりやすく発信するとともに、アンケートなどによりニーズを把握し、生成ＡＩを含む新たな技術動向や企業の業務課題に即した人材育成につなげてまいります。

産業人材育成課からの説明は、以上でございます。

よろしくお願いいたします。

○大谷部会長　ありがとうございました。

では、続いて、技術革新課さんからお願いします。

○技術革新課　技術革新課の澤田と澤山でございます。よろしくお願いいたします。

スタートアップ・エコシステム拠点都市推進事業についてご説明差し上げます。

資料の６でございます。

この事業は、令和３年度から令和７年度までの５年間の事業になります。令和７年度が最終年度となってございます。

事業の目的でございますが、県、大学、県内企業など産学官金が連携し、県内ベンチャ

一企業が事業拡大できる支援体制の構築を図るものでございます。
これまでに実施してきた事業内容ですが、つくば産学連携強化プロジェクトに県も参画し、県内大学や研究機関の共同研究73件に対し補助金を出したほか、優れた技術シーズの発掘・事業化を107件支援するとともに、実証実験16件に対し補助を行いました。
また、海外展開を目指す20社のベンチャー企業に対し、ニューヨークの支援機関と連携して、海外における資金調達などに向けた助言や指導を行ったほか、今後の成長が見込まれるライフサイエンス分野の有望企業18社に対し、各企業の課題に対応した伴走支援を行いました。
さらに、新事業展開、新たな投資の呼び込みなどを目的とした交流プログラムを57回開催いたしました。
令和７年度については、引き続きではございますが、共同研究20件、技術シーズの発掘・事業化を25件、実証事業４件を支援しました。
また、海外展開を目指す３社が、ニューヨーク現地の投資家に対し事業説明を行う機会を設けたほか、ディープテック分野の企業５社に対し、専門家によるアドバイスを行いました。
さらに、交流プログラムを12回開催し、1,397名に参加いただきました。
次に、ＫＰＩの達成状況でございます。
１億円以上の資金調達を達成した企業数、雇用者の増加数、実証実験の実施件数の全てのＫＰＩを達成しており、事業の効果はＡとなっております。
要因といたしましては、事業の進捗状況及び評価の左側にあるとおり、技術シーズの発掘・事業化支援などにより、８件の起業につながったほか、海外展開やディープテック分野の企業への集中的な支援、交流プログラムの定期的な開催など、創業から企業の成長まで一貫した支援を行っていることが成果に結びついていると考えております。
資料右側のこれまでの総括及び今後の事業展望でございます。
ＫＰＩを達成したことで、本県のスタートアップ・エコシステム拠点都市としての機能が大きく強化されました。
一方で、県内のベンチャー企業が成長していくためには、県外の投資家や大企業、支援機関などとのネットワークを強化していく必要がございます。
現在実施している後継事業におきましても、こうした取組により得られた成果をさらに発展できるよう、取組を進めてまいります。
説明は、以上でございます。
○大谷部会長　ありがとうございました。
では、最後に、地域振興課さん、お願いします。
○地域振興課　地域振興課、益子でございます。よろしくお願いいたします。
では、14ページをご覧ください。
続・ひたちなか大洗リゾート構想推進事業についてご説明いたします。
まず、事業概要についてご説明いたします。
事業目的でございますが、本事業において、①マーケティングに基づく観光地経営体制の構築、②リゾート地としてのブランド力向上、③交通渋滞の改善、④リゾート地としての知名度向上に取り組み、ひたちなか大洗エリア全体として、観光で持続的に稼げる仕組

みの構築や、民間企業による投資が多発的に生まれていく状況を目指しております。
これまでの事業内容といたしましては、令和５年度、令和６年度は、ブランディング戦略の具体化及び「花絶景」をコンセプトにしたプロモーション、カジキ釣り国際大会の規模拡大、また、駐車場増設等の渋滞対策実証実験などの実施をしてございます。
次に、令和７年度は、地域資源の魅力を物語として発信する「ストーリーブランディング」を展開し、ＷＥＢメディアを立ち上げたほか、カジキ釣り大会におけるメキシコとの連携強化、渋滞対策として、特設駐車場の設置及び観光施設を結ぶシャトルバスの運行の実証実験や、民間連携による駐車場増設の実施、さらには、「ほしいもシェイクフェア」などを行いました。
続いて、ＫＰＩの達成状況でございますが、新規参入事業者数、インスタグラムアカウントリーチ数については、目標値を上回る成果を上げることができましたが、一方で、イベント来場者数については、前年度を上回る集客となったものの、目標値を達成することができなかったところでございます。
15ページをご覧ください。
続いて、事業の進捗状況及び評価についてご説明いたします。
まず、情報発信面では、ＷＥＢメディアと連動したコンテストの多数の応募があるなど、新たなターゲット層へのアプローチに成功し、知名度やブランド価値の向上に寄与したものと考えております。
次に、「IBARAKI INTERNATIONAL FISHING FESTIVAL」については、元メジャーリーガーのアンバサダー起用やメキシコとの連携により、国際的な認知度が向上したほか、サポーター店制度の拡充により、地域ぐるみの盛り上がりを創出できたと考えております。
渋滞事業については、「パークアンドバスライド」の実証実験や、民間企業と連携した駐車場増設に取り組み、エリア内の回遊性向上や渋滞緩和に一定の効果が見られております。
「ほしいもシェイク」の取組では、販売数、店舗数ともに拡大したほか、各店舗の工夫を凝らした商品がＳＮＳ等を通じて広く拡散されるなど、ＰＲ効果を生み出しているものと考えております。
これまでの事業を総括いたしますと、段階的な取組を通じ、ストーリーブランディングによる地域資源の魅力発信を強化したことで、リゾート地としてのブランド力向上や地域資源の高付加価値化につながったと考えております。
また、「IBARAKI INTERNATIONAL FISHING FESTIVAL」の実施に当たり、大会アンバサダーの就任や世界的なカジキ釣り大会の開催地であるメキシコとの連携強化により、大会の発展に向け、更なる体制の拡充を図ったところであり、今後のブランド力や知名度力向上に寄与するものと考えております。
今後は、ストーリーブランディングによる情報発信を継続しながら、地域資源を活用した体験プログラミングや新たな商品・サービスの創出を進め、持続可能な観光地経営体制の構築につなげてまいります。
また、カジキ釣り国際大会については、メキシコとの強固な連携を基盤としつつ、外国人選手の更なる参加拡大を図るなど、大会を発展させる取組を推進し、より一層の発展と地域シンボルコンテンツとしての定着を目指してまいります。

説明は、以上でございます。
よろしくお願いいたします。
○大谷部会長　ありがとうございました。
では、ただいまご説明いただきました事業№１から７について、委員の皆様からご意見、ご質問をいただきたいと思います。
事業№１、２の計画推進課さんの事業、何かございましたら。
わくわく茨城生活実現事業とデジタル技術を活用した移住促進事業は、委員の皆さん、いかがですか。
区切らないほうがいいですか。
○跡部委員　区切ったほうが分かりやすい気はするのですが、事前に質問をして、回答されているものを拝見していて、より深掘りみたいなものがあったら聞きたいなとは思いますが。
○大谷部会長　どうですか。質問に対する答えに納得していない方はどんどん突っ込んでいただければと思いますけれども。
では、平根委員、お願いします。
○平根委員　ご説明ありがとうございました。
１番と２番、両方に関わってくるお話にもなるかなというところがあるのですが、まず１点は、わくわく茨城生活実現事業のほうです。事前のご質問で出させていただいているのですが、茨城県地方就職学生支援事業について、申請ゼロというところがちょっと気になってしまったかなというところで、お答えとしては、情報が学生に届いていないことが考えられますということでいただいています。
こちらについては、学生向けの情報の展開の仕方というのは、市町村などの協力をいただきながらということなのかなと思うのですが、直接、学生本人に届けるような何か活動などを何かされていれば教えていただきたいなというのが一つです。
もう一つのデジタル技術を活用した移住促進事業というところにつきましてなのですが、これは後から疑問が出てきたところなのですが、実際に移住してこられた方々って、働く先って、もともと働いている先から変わらずに移住されてきている方が多いのか、それとも、新たな働く先を県内で見つけていらっしゃる方が多いのかというところが興味を持ったところでした。
というのも、テレワークができるから、お仕事を変えずに移住ができているのですよという方が多いのかな、どうかなと思ったのですが、もし新しい仕事を見つけなければいけないなというところが移住に対してのハードルになっているのだとしたら、この１番のわくわく茨城生活実現事業のほうの取組ともうまく連携して、上手にお仕事を見つけていただいて、移住にも結びつけていただけるような取組などができたりしないのかなというところで、興味を持ったところでした。
ちょっとまとまらないですが、以上です。
○大谷部会長　では、計画推進課さん、お願いします。
○計画推進課　ありがとうございます。
移住の関係につきまして、まずご回答をさせていただきたいと思います。
おっしゃるとおり、本県の場合ですと、テレワークで勤務を継続されている方もいらっ

しゃれば、当然、県内のほうに改めて就職いただいた方もいらっしゃるという一方、特に、県南が多いですが、通勤を継続する。本県に住みながら、例えば、都内に通勤をするという方も一定数いらっしゃるというところでございます。

連携という話で、わくわく茨城生活実現事業の移住支援金ですが、要件が、大きく分けて就業要件、改めて本県のほうで就職いただく方と、テレワークの要件、テレワークで勤務を変えずに本県のほうに転居をしていただく、住む場所だけ変えていただくという方、大きく分かれるのですが、現状、我々の県の場合ですと、テレワーク要件の方が圧倒的に移住支援金の場合には多いという状況になってございまして、特に、コロナのときのテレワークの環境ですとか、そういったものが普及しましたので、その関係で本県のほうに転居をしていただいて、かつ、仕事は変わらずという方が一定数いらっしゃるのかなというところで、本県としては、どこかに絞るということではなくて、様々な選択肢がとれるというところが我々の売りなのかなというところもございますので、そういったところをうまく使いながら本県への移住を決めていただけるような形でこれからも取り組んでまいりたいと考えてございます。

あと、地方就職学生支援事業につきましては、労働政策課のほうが所管をしてございますので、労働政策課のほうからご回答をさせていただきたいと思います。

○労働政策課　では、私のほうから回答させていただきます。

地方就職学生支援事業の学生向けの周知ということでよろしかったでしょうか。

○平根委員　はい。

○労働政策課　こちらにつきましては、当課で、年に数回、企業と学生が一堂に会する就職イベントを実施しておりまして、学生が集まる機会ですので、その場でチラシ等を配布しながら事業の周知を行っております。

また、都内の大学等とも連携しており、大学等を通じた学生への周知にご協力をいただいているところです。

○平根委員　分かりました。ありがとうございます。

○大谷部会長　よろしいですか。

ほかの委員の皆様、いかがですか。では、道越委員、お願いします。

○道越委員　ありがとうございました。

１番の事業なのですが、移住者数のところが達成率19％というところと、昨対比でも大きく下がっているかと思うのですが、要件の変更があったというところが原因としてあったと思うのですが、そもそもターゲット層に対する茨城県の訴求力不足や、もう少し抜本的に構造的な課題がないかみたいなところはちょっと見直したほうがいいのかなというふうに思った点と、３つ目の求人数のところなのですが、ここもＫＰＩの適切性として、求人数だけではなく、今後は、実際の応募者数とか、内定、定着みたいなところまで追う指標へと見ていく必要があるのではないかなと思ったので、今後、そういう点も留意いただけるといいかなと思いました。

○大谷部会長　ありがとうございます。

これは、ご意見ということでよろしいですかね。

○道越委員　はい。

○大谷部会長　コメントがあればお願いします。特になければ進めますが。

○計画推進課　１点だけ、ＫＰＩにつきましては、実は、この事業は、国のほうが全国的にやっている事業になってございまして、国のほうでこういうＫＰＩを設定しなさいということで示しているものが基本となってございます。
　もちろん、それ以外にもＫＰＩを設定することは制限されていないのですが、今、載せてございます４件につきましては、国から示された指標です。
　ただ、おっしゃるとおり、事業を進捗していくに当たって、そういった視点も考えながら取り組んでまいりたいと思います。
　ありがとうございます。
○道越委員　ありがとうございます。
○大谷部会長　ありがとうございます。
　１番、２番については、時間の関係もあるので、よろしいですか。
　では、次に、３番の労働政策課さんの事業について、何かおありの委員の方がいらっしゃいましたら、ご発言をお願いしたいと思いますが。
　では、次の４番と５番、産業人材育成課さんのリスキリングと高度ＩＴ人材育成、こちら、何かご発言がおありの委員の皆さん、いらっしゃいますでしょうか。
　では、皆さんお考えの間に私から。
　私は役所の人材育成が専門なのですが、リスキリングは、リスキリングを自ら行うというようにまずマインドセットを変え、実際にリスキリングに取り組むのも大事ですが、その後の実践も非常に大事で、実践する機会がないと学んだことが定着しないし、学んでも無駄だと思ってしまうようになるのですが、どのように実践の機会をつくっているのかおわかりですか。
○産業人材育成課　ありがとうございます。
　実践の機会をつくるのは重要と考えております。例えば、企業さんの中では、受注があったものを、全部手書きのファックスで管理しているためとても間違いが多く、そういった場合に、キントーンなどの何かシステムを使って管理できないかと考えたときに、従業員の中からそのようなことが得意そうな方を指名して学ばせ、それを社内に広めていくというような例があります。まずは、従業員の１人が実践し、あとは、それに続く後輩を育てる形で実践を進めるような、自発的な取組が促せればと思っております。
○大谷部会長　分かりました。ありがとうございます。
　委員の皆様方、ほかはいかがですか。
　では、髙木委員、お願いします。
○髙木委員　ありがとうございます。
　１つ、教えていただきたいところになります。
　高度ＩＴ人材等の育成、新規事業のところです。こちらの事業なのですが、今回、受講者が224名と、かなり前年度に比べて大きく伸びたかと思うのですが、こちらの内訳は、14社でこの人数という理解でよろしいでしょうか。
○産業人材育成課　はい。おっしゃるとおりでございます。
○髙木委員　ありがとうございます。
　14社で224名ということになるかと思うのですが、この大きく広がった理由は、14社の中で特定の企業の一括受講という形なのか、裾野が広がったのかというところだと、どち

らになりますか。
○産業人材育成課　ありがとうございます。
　こちらについては、広報活動をしておりまして、ＳＮＳであったり、メールマガジンであったり、企業訪問を積極的に実施したりして、講座の実用性についていろいろと説明してきたのですが、一番大きいのは、我々が一生懸命広報をしている中で、１社が、では、みんなで受けてみようということで、多く受けていただいたところがございまして、それで結構数が伸びたところでございます。
○髙木委員　なるほど。ありがとうございます。
　そういった事例ってすごくポジティブな展開だと思うので、ぜひそういうところも、企業さんにインタビューをするとかして、ぜひ発信していただいて、そういった企業さんを増やしていけるといいのかなと勝手ながら思いました。
　ありがとうございます。
○産業人材育成課　ありがとうございます。
○大谷部会長　ありがとうございました。
　今、４、５の事業ですが、ほかにおありの委員の皆様、いらっしゃいますか。
　では、最後、また改めて聞きますが、最後、６と７も一括していってしまいましょうか。
　６と７でご質問、ご意見がおありの委員の方がいらっしゃいましたらお願いします。
　では、跡部委員、お願いします。
○跡部委員　６番のところでお伺いしたいと思います。
　ここ５年間ですばらしい成果を数値的にも出されており、今後の展開にも非常に関心を持っております。
　海外展開についても、大きな成果を出されていますが、現在対象とされているニューヨークが、茨城県のスタートアップの出口として適切なのか、今後、他の地域へ広げていく可能性もあるのかお伺いしたいです。また、今回、ニューヨークと深く連携された中で、間に立たれたアクセラレーターを通じて、茨城県側にも新たなコネクションは作れているのかもあわせてお聞かせいただけますでしょうか
○技術革新課　ありがとうございます。
　まず、これまでの成果と今後の取組ですが、事業実績のとおり、１億円以上の調達が初年度で４件だったところが、２年目以降は10件前後とコンスタントに成果が出ております。
　実際に、令和３、４年頃に、日本全体の投資環境がピークにあって、そこから少し落ち込んできているという背景がございまして、その中でもコンスタントに成果が出ているということでは、一定程度、つくばでのエコシステムが育ってきた成果だと考えております。
　そういった中で、今まで県内で培ってきた成果を外に発信していくというフェーズに来ておりまして、今年度は、東京圏や大阪など大都市へのＰＲをするほか、国際的な展示会への出展、海外へのＰＲにより、投資を呼び込む動きをし始めております。
　次に、海外のＥＲＡ、アクセラレーターの関係でございますが、ニューヨークは、世界のトップレベルのエコシステムがありまして、まずはそこに売り込んでいこうというところです。
　そうした成果を県内に還元していくことにつきましては、企業から、「ブラッシュアップした営業力や提案力を、都内などの国内営業に活用できた」「海外の投資家とのやり取

りがスムーズにでき、投資の獲得では大変役に立った」という話は聞いております。
　また、ニューヨーク以外に、東南アジアやヨーロッパへの希望もあり、そうしたベンチャー企業からは「まだアメリカには行かなくてもいい」というお話もあります。
　そうした企業向けにも、今後、フォローアップをしていければとは思っているのですが、そのあたりは今後の課題と思っております。
　特に、ヨーロッパなどは環境系の企業などが取り組みやすい土壌が育っておりますので、何か考えていければとは思っておりますが、今のところ、海外展開はニューヨークのほうで力を入れており、成果が少しずつ出ているところでございます。
○跡部委員　ありがとうございます。
○大谷部会長　ありがとうございました。
　委員の皆様方の中で、事業ナンバーにかかわらず、これを聞いておきたかったということがあれば、最後、お受けしたいと思いますが、委員の皆さん、いかがでしょうか。
○跡部委員　７番で、私からもう１個、お聞きしたいことがあるのですが。
○大谷部会長　では、跡部委員、お願いします。
○跡部委員　では、簡潔に。
　「IBARAKI INTERNATIONAL FISHING FESTIVAL」は、茨城県内でも非常に強い国際コンテンツになり得ると思っています。今後のブランディングをどうするのか、現在掲げられている目標値も高いですが、更に大きな規模に成長できる要素を持っていると感じます。
　先ほどの回答では、ファミリー向けのコンテンツ充実に注力されるとお見受けしました。しかし、ターゲット選定が適切なのか疑問が残ります。例えばＦ１のように、海外から参加者やスポンサーを呼び込む強いコンテンツとして尖らせていく選択肢もあるのではないでしょうか。もちろん、ファミリー層の取込みも大事なのですが、そのあたり、苦心されているところだと思うのですが、どのようにお考えでしょうか。
○地域振興課　ありがとうございます。
　まず、ファミリー層というのは、地元にカジキが釣れる環境があるのだということを、お子様の世代から、刷り込みではないですが、そういった文化があのエリアにあるということで、まず、知っていただく。ファミリー向けには、もう一つ、集客数が上がるというところもありまして、必ずお子様は１人で来るものではなく、親御様が一緒に来場される。そうすると、お友達と一緒に行くとかということもあるので、人数がどんどん増えていくのではないかというところで、ファミリー向けのコンテンツを、今年、大幅に増やしております。お子様が楽しめるもののほか、キッチンカーでも、ちょっと有名なサンリオキッチンカーさんとか、「世界の山ちゃん」など、ちょっとメジャーなキッチンカーなどに来ていただいて、少しお客様の集客力を上げていこうというのが、国内向けの取組でございます。
　あと、もう一つ、今年初めて取り組むものとして、洋上の様子を陸上でも見られるように、リアルタイム中継というものに取り組もうかなと思っております。
　そういったものが、今年はまだチャレンジできないのですが、例えば、YouTubeで同時に配信できるとかとなると、今度はまた世界というものも見えてくるかなというところがございます。
　今のところは、国際的な情報発信は参加していただいた方のＳＮＳ等を通じて発信する

というところにとどまっているところがございますので、オンライン等を通じて、少しでも広がりが今後出てくればというところで取り組んでいるところでございます。
○跡部委員　期待しています。
○地域振興課　ありがとうございます。
○大谷部会長　ありがとうございました。
ほかの委員の皆様方、よろしいですか。
ありがとうございました。
では、事業番号７まではここまでとさせていただきたいと思います。
皆さん、ご協力ありがとうございました。
では、ここで説明者の入れ替えとともに５分間の休憩に入ります。
出席者におかれましては、３時10分にはご着席いただくようにお願いいたします。
○大谷部会長　では、再開予定よりも若干早いのですが、全員おそろいのようですので、再開させていただきます。
次は事業№８から№13まで、連続して各担当課からご説明をお願いします。
では、まず、スポーツ推進課さんからお願いします。
○スポーツ推進課　スポーツ推進課、いばらきサイクルツーリズム推進強化事業についてご説明いたします。
資料の16ページをご覧ください。
まず、事業目的でございますが、人口減少が著しい県北・県央地域において、官民で設立した協議会と連携しながら、サイクルツーリズムの推進による地域振興につなげるとともに、移住・定住の促進に関わる施策を推進することで、将来的な人口増加及び産業振興、地域の雇用確保等につなげていくものでございます。
併せて、サイクルツーリズムによる滞在型観光の構築や消費喚起策を図り、地方創生を実現していくことでございます。
続きまして、令和７年度に実施した事業内容というところでございます。
サイクリストにやさしい宿につきましては、新たに１施設を認定したほか、県北地域で開催いたしましたサイクリングとトレイルランニングの大規模イベント「Okukuji X」に合わせて、雑誌やＷＥＢ等で情報発信を行い、利用促進に取り組みました。
また、教育旅行につきましては、県内外３大学の留学生及び県内高校１校を対象として、県内の名所をサイクリングで巡る教育旅行を実施いたしました。
移住・定住向けサイクリングツアーにおきましては、茨城県でのサイクリングに関心のある層に向けて、県内のサイクルツーリズムを体験いただくとともに、県移住推進部署と連携して、移住・定住に関するＰＲを実施いたしました。
さらに、サイクリストの受入環境の充実を図るため、休憩や飲食などの機能を備えた発着拠点であるサイクルステーションの整備に対して、１事業者に補助を実施したほか、「いばらきサイクリングサポートライダー」の育成講座を、既存ライダー向け、新規ライダー向けにそれぞれ１回ずつ実施いたしました。
続きまして、ＫＰＩの達成状況でございます。
①サイクリスト宿泊者数及び③の移住・定住向けサイクリングツアーの参加者数につきましては、目標を達成しているところでございますが、②サイクリングを伴う教育旅行の

誘致回数につきましては、目標を下回る未達成という状況になっております。
続きまして、17ページをご覧ください。
事業の進捗状況及び評価でございます。
左側、令和７年度終了時の成果及び右側の評価につきまして、県内の受入体制を整備し、情報発信、誘客促進の取組を実施したことで、本県でのサイクリング環境をＰＲでき、サイクリスト宿泊者数については継続して目標を達成いたしました。
資料中、「Ｒ７について集計中」とございますのは削除漏れでございます。Ｒ７も達成しております。
教育旅行誘致におきましては、大学生にも対象を広げたことにより、留学生向けのツアー催行につながり、学生の一部からは、「サイクリングを通して地元への理解が深まった」との声も聞かれました。
移住・定住促進につきましては、ライドイベントにおいて、サイクリスト22名に対し、県移住推進部署と連携して、移住・定住に関するＰＲを行うことができました。
続きまして、その左側、令和７年度の終了時の課題につきましては、サイクリングを伴う教育旅行の誘致につきまして、多様な教育旅行先の中でサイクリングを選択する学校が少ないと考えられるため、今後は、課外授業や探求学習などの社会見学における活用を促進していくとともに、若年層に訴求力のあるライドイベントの実施等を通じて、潜在的サイクリストの取込みを図ってまいりたいと思います。
右側、今後の展望でございますが、地域振興にサイクリングをどのように活用していくかという視点から、まず１つ目として、サイクルツーリズムの推進による宿泊や飲食、観光消費の拡大につなげていくため、国内のサイクリストはもとより、インバウンドや、これまでサイクリングに関心のなかった層へのアプローチとして、著名なサイクルイベントの開催や再訪を促す仕掛けを取り入れたイベントの実施など、サイクリストに選ばれる魅力的な環境づくりを進めてまいります。
また、２つ目として、関係人口の拡大のため、引き続き、若年層に教育旅行や社会見学へのサイクリングの活用や訴求力のあるライドイベントの実施等を通じて、地元への愛着心の醸成と、将来的な地域のにぎわいづくりにつなげてまいります。
併せて、こうした取組を推進するため、サイクリスト受入環境の整備支援や案内の充実によるサイクリング環境の向上に取り組んでまいります。
説明は、以上になります。
○大谷部会長　ありがとうございました。
では、次に、９番の観光戦略課さん、お願いいたします。
○観光戦略課　引き続き、資料の18ページ、９番のいばらきネクストツーリズム推進事業についてご説明いたします。
まず、事業目的でございますが、民間データを活用した観光のトレンドや本県の強みの分析及び観光施策への反映による観光戦略のＰＤＣＡを展開するとともに、本県ならではの観光コンテンツの差別化や磨き上げを行うほか、ＩＰコンテンツを活用したプロモーションを通して、観光イメージの形成・ブランディングを推進し、持続可能な「稼げる観光地域づくり」を実現するものでございます。
次に、事業内容でございます。

令和７年度に実施した内容としまして、まず、①の茨城観光ＰＤＣＡサイクルの展開では、観光戦略立案の基礎となる民間データの分析と、その結果を基にした観光施策の評価・見直しを踏まえたＰＤＣＡサイクルの検討を実施したところでございます。

②の観光イメージ形成・ブランディングの推進では、国内外に人気のＩＰコンテンツとして、『薬屋のひとりごと』を活用したキービジュアル・プロモーション動画・観光特設サイトの制作のほか、駅等の広告媒体を活用し、首都圏及び全国での広報・宣伝を展開いたしました。

③のVTuber活用による魅力発信強化事業では、若年層への魅力発信強化による本県のファンづくりを推進するため、発信力の高いVTuberグループ「にじさんじ」と連携し、観光資源の魅力を紹介する動画やＳＮＳによる情報発信のほか、県内観光地において、動画と連携した誘客促進のためのイベントを開催いたしました。

次に、ＫＰＩの達成状況でございますが、半数以上のＫＰＩを達成しており、おおむね成果が得られております。

なお、②の県内延べ宿泊者数の未達成の要因としましては、宿泊や周遊へと誘引する施策や情報発信に課題があるものと考えております。

次に、19ページをご覧ください。

事業の進捗状況及び評価になります。

①観光ＰＤＣＡサイクルの展開につきましては、携帯電話の位置情報をはじめとする民間データを活用した各種調査を実施し、調査・分析の結果を踏まえた新たな視点を県観光振興基本計画に反映させることができました。

②の観光イメージの形成・ブランディングの推進につきましては、『薬屋のひとりごと』とコラボした観光特設サイト及び動画を制作したところ、サイトへのアクセス数は約24万回、動画は12万回超えの再生数となったほか、関連のＳＮＳ投稿は270万回の閲覧数を獲得できました。

また、全国のＪＲ主要駅約700駅へ観光ポスターを掲出したほか、県内10か所を対象としたスタンプラリーでは、約３か月で1.5万人以上の方々に参加いただくなど、プロモーションが多くの方に訴求できたと同時に、実際の誘客にもつながっており、本県観光イメージの形成・ブランディングの推進に一定程度の効果があったものと考えております。

③のVTuber活用による魅力発信強化事業につきましては、ゲームやアニメをはじめとするサブカルチャーの大規模イベント「ニコニコ超会議」において、人気VTuber４名を起用し、茨城県公認VTuber　茨ひよりとのコラボ生配信を行い、本県のＰＲを実施するとともに、コラボ動画やＳＮＳでの情報発信は多くの再生数と閲覧数を獲得したほか、動画と連動した誘客促進企画を合計３回実施したところ、参加者総数１万人を超え、県外からの参加者が多数となるなど、若年層の行動変容に結びつけることができました。

このような取組の結果、本県の令和７年度の観光消費額は約4,482億円と４年連続で過去最高を更新し、総合戦略のＫＰＩ達成にも有効だったと考えております。

一方で、新たに設定された観光消費額、2029年に6,600億円の達成や、現在、伸び悩みを見せている県内延べ宿泊者数の改善などに向け課題も種々ございますので、インバウンド需要や物価高騰など、観光業界の変化に対応した持続可能な「稼げる観光地域づくり」を引き続き推進してまいりたいと考えております。

説明は、以上です。
よろしくお願いいたします。
○大谷部会長　ありがとうございました。
続きまして、10番、観光誘客課さん、お願いいたします。
○観光誘客課　資料の20ページ目をご覧ください。
10番、稼げるインバウンド茨城・誘客促進事業、まず、事業目的でございますが、本県の特性を踏まえた観光コンテンツの磨き上げや、魅力ある旅行商品の造成促進に加えて、誘客活動を戦略的に展開し、運輸業、宿泊業、飲食業など、幅広い産業への経済波及効果を狙うものでございます。
それで観光消費単価の増加や周遊の促進、自立的に稼げる観光地域づくりを目指しているものでございます。
令和７年度に実施した内容といたしまして、まず、事業内容の(１)でございますが、コンテンツの造成、ＯＴＡを活用した特集ページの作成、販売体制の整備、あと、昨年度に引き続きまして、県内を宿泊・周遊するツアーの造成促進及び観光施設周遊ルートの認知を図るための周遊バスの運行を支援いたしました。
(２)といたしまして、戦略的な販売促進・プロモーションということで、昨年度の事業を踏まえまして、ゴルフや常陸国ロングトレイル等、県内観光コンテンツのブランド確立や各市場の特性に合わせたインフルエンサーの招請であったり、プロモーションを実施いたしました。
併せて、現地の旅行会社を対象としまして、ファムトリップや海外でのセミナー・商談会の開催をしたところでございます。
(３)といたしまして、中長期滞在訪日外国人等を対象としたサポート体制の構築として、「IBARAKIネイティブコミュニケーションサポーター」の認定に加えて、コーディネーターを配置するサポート体制を強化したところでございます。
続きまして、ＫＰＩの達成状況といたしまして、①地域における観光消費額、②１人１回当たり訪日外国人旅行消費単価、③延べ宿泊者数、こちらにつきましては、全て達成となっております。
21ページ目をご覧ください。
これまでを総括しますと、各プロモーション、ゴルフやロングトレイル、こうしたもののブランド確立といったものに一定の成果が出てきたものと考えてございます。
また、ＯＴＡと連携したプロモーションの実施で、団体旅行ではなく、最近は個人旅行のほうにアプローチの構築を進めることができたと考えてございます。
課題にはなるのですが、今まで、日本のインバウンドというのが、どうしても滞在地域は、大都市、東京などに集中しているというところがありますので、こういったところから、引き続き、誘客を促進していく必要があると考えてございます。
そのため、今後の事業展開といたしましては、重点市場である台湾、韓国をはじめ、各市場の特性に対応したプロモーションを実施していくのはそうなのですが、引き続きまして、課題でもありましたとおり、地方部への関心の高い訪日のリピーター客を取り込むために、茨城県ならではの観光コンテンツのブランド化や高付加価値コンテンツの磨き上げに取り組んでまいります。

観光誘客課からは、以上です。
よろしくお願いいたします。
○大谷部会長　ありがとうございました。
続きまして、11番、林政課さん、お願いいたします。
○林政課　資料は、22ページになります。
11番の植物園等魅力向上対策事業で、これは、那珂市にある県の植物園を中心とした施設のリニューアルでございます。
従来の植物園等は、開園してから40年以上経ち老朽化が著しく、また、来園者もピーク時の20％ほどに落ちていました。
そのため、公民連携で新しい魅力づくりをしてリニューアルしたのが「THE BOTANICAL RESORT 林音」でございます。
新しい施設の概要につきましては、先ほど、資料をお配りさせていただきましたが、コンセプトが「日本初の泊まれる植物園」で、追加配付資料のとおり、緑に囲まれて眠れるだけでなく、味わい、癒され、学び・体験もできるオールインワンの施設で、１日ゆっくり過ごすことができるようになりました。
この事業につきましては、県が農園リゾートや飲食チェーン、建築設計・施工等を担う企業によるＳＰＣを指定管理者として指定し、指定管理期間20年という非常に長い期間の中で運営してございます。
指定管理料につきましては、20年間で合計約３億3,000万円、支払いは最初の５年間だけで毎年2,000万円ずつ低減し６年目はゼロになるという中で、指定管理者には専門性を発揮してもらい、その営業利益の一部を修繕に充てるという事業スキームになってございます。
つまり、持続可能な施設運営に転換することで県民負担を軽減し、森や緑の持つ本質的な魅力を永続的に発揮することが、この事業のねらいで施設の役割だと認識しています。
資料のほうに戻りまして、ＫＰＩにつきましては、オープンが当初の４月から11月29日に遅れ、４カ月しか稼働していないことに加え、アウトドア施設特有の季節変動もあることから、令和７年度については効果を適切に測定できず、評価は見送ることとさせていただいております。
なお、ＫＰＩの設定につきましては、大谷部会長から事前にご指摘があったように、売上や利用者数だけで事業効果を十分に評価できるのかという課題はあると認識しており、ただし、ＫＰＩは制度上変更できないとのことで、引き続き同指標を追いつつ、本施設の実態を把握するためには、宿泊施設の稼働状況や利用者満足度、県内外利用者の状況や連泊日数の推移なども併せて見ていくことが重要であると考えております。
そのため、ＫＰＩの達成状況に加え、こうした補足的なデータもお示ししながらご審議いただきたいと考えております。
現状といたしましては、有料施設利用者数が延べ20万人を超え、宿泊施設利用者の約７割を県外の方が占めるなど、新たな人の流れが生まれております。
ただし、先ほど申しました施設の役割である、持続可能な経営という点については、令和７年度決算は赤字であり、経営基盤の確立は途上にあると認識しております。
今後は、こうした指標の推移も捉えながら、早期の黒字転換を図り、施設への期待に応え

ていきたいと考えております。
説明は、以上でございます。
○大谷部会長　ありがとうございました。
では、続きまして、12番、福祉人材・指導課さん、お願いします。
○福祉人材・指導課　12番の福祉相談ＡＩ活用事業です。
23ページをご覧ください。
事業目的でございますが、困窮・住まい・高齢・就労といった多岐にわたる複合的な課題を抱えております住民に対しまして、ＡＩの活用により、その状況を分析し、一人ひとりのニーズに対応した各種サービス・制度、地域の情報を迅速・適切に提供することを目的としております。
また、ひきこもり状態や介護等で役所の窓口を訪れることができない相談者のために、タブレット端末を導入し、窓口以外でも充実した相談支援サービスを受けられるようにしたものでございます。
令和７年度に実施した内容でございますが、国において情報セキュリティポリシーが改正されたことから、生活困窮等に係る個人情報を含む相談業務で、個人情報を汎用クラウドサービス上で管理すると共に、生成ＡＩ及びタブレット端末を導入したところでございます。
12月24日から開始ということで、実質３か月というところになっております。
主な機能でございます。生成ＡＩによる最適な支援メニュー等の案内、生活保護受給者等の個人情報をクラウドサービスに保管、生成ＡＩによる文字起こし・要約を活用した記録作成というところでございます。
続きまして、ＫＰＩの達成状況でございます。
ご覧いただいた５つの中で、③、④につきまして、アンケートによる利用者満足度、あるいは、このタブレットを導入することによって、記録作成に要する作業時間を削減の上、福祉のより本質的な相談に充てられた時間といった２つの観点からは、目標を達成しているところでございます。
①相談件数、②のアドバイスを受けられた件数、⑤の関係機関との連携、ここに関しましては達成していない状況でございます。
続きまして、次の24ページです。
事業の進捗状況及び評価でございます。
令和７年度終了時の成果といたしまして、面接内容の文字起こし、要約機能における精度・利便性のさらなる向上を目的とし、複数の取組を実施したところで、具体的には、タブレット運用を実際に行っております福祉事務所の職員に対する詳細なヒアリング・アンケート調査を実施したほか、事例共有の場を定期的に設けたこと、また、これらの取組を通じて得られた意見・ノウハウを基に、ＡＩの学習元のデータ拡充やＡＩへの指示となるプロンプトの微調整の検討を重ねたところでございます。
その結果、業務の実態に即したシステムになった他、事務処理時間を削減して、本来注力すべき住民の相談対応時間を十分に確保し、より質の高い支援を提供できる環境を整えたところでございます。
これまでを総括した評価です。生成ＡＩに情報を学習させることで、相談者のニーズを

把握・分析して、適切な相談支援機関等を案内することが可能となり、支援の質が向上したところでございます。
　また、当初の目的でございますクラウドサービスの活用によって、個人情報を訪問時に紙で持ち出すことがなくなり、安全に相談支援業務を実施することができたことでございます。
　さらに、ＡＩの文字おこし・要約で、記録作成業務が省力化され、負担軽減につながったことにより、相談支援業務の充実が図られたところでございます。
　令和７年度終了時の課題ですが、ＫＰＩの未達につきましては、相談対応業務の全てにおいて必ずしもＡＩによる一律のアドバイスやサポート、関係機関との連携を必要としないことや、面接時のＡＩ利用に難色を示された例もあったといったことが要因になっております。
　今後の事業展望でございますが、さらなる業務効率化、住民サービス向上へ向けて、福祉事務所とＡＩ学習元のデータやプロンプトの検討を継続し、相談対応の際の住民へのアドバイス、支援の充実を図ってまいります。また、運用の形骸化を防ぐために、現場の意見を吸い上げて、業務手順書の改訂を継続的に検討していき、運用のブラッシュアップを図ってまいります。
　情報セキュリティ上のリスク要因が生じていないかという点については、改めてヒヤリハットなどの状況について意見交換を行って、評価を継続してまいりたいと考えております。
　当方からは、以上でございます。
○大谷部会長　どうもありがとうございました。
　では、最後、13番、青少年家庭課さん、お願いします。
○青少年家庭課　資料の25ページの13のＡＩを活用した児童相談窓口についてご説明させていただきます。
　まず初めに、事業概要の事業の目的でございますが、児童相談所の虐待相談対応件数は年々増加傾向にあり、児童相談所職員の負担が大きくなっていることから、ＡＩを活用した児童相談システム導入により、業務効率化による負担軽減、マニュアルなどガイダンス表示による相談者への適切な対応を図ることを目的としております。
　次に、事業内容のところでございますが、令和７年度は、県内の２つの児童相談所において、ＡＩ相談システムを導入いたしました。
　主な機能としましては、電話での会話内容のテキスト化や、会話内容を分析し、マニュアルなどからガイダンスとしての表示、要約文の作成、職員間での相談内容をリアルタイムでの共有、面接時の会話のテキスト化により相談業務の効率化を図ってまいりました。
　次に、下のＫＰＩの達成状況についてなのですが、①につきましては、支援情報を活用して対応した相談件数については、達成率は272％と目標値を上回りましたが、２つ目の相談記録数については、23％と目標に届かず、相談記録数については少し課題が残る結果となりました。
　また、③と④は一時保護期間に係る指標になり、おおむね目標値に近い結果となっておりますが、大谷部会長からご指摘いただいたように、一時保護につきましては、ＡＩ活用以外の多数の要因の影響があり、記録作成との因果関係は小さいところがございまして、

一時保護につきましては、児童の安全を第一に、慎重な対応を行ってまいりたいと考えております。

次に、26ページの事業の進捗状況及び評価のところなのですが、まず、左上の令和７年度の成果と課題なのですが、まず、成果としましては、電話の相談内容のテキスト化や要約機能により記録作成時間が180分から60分に短縮することができた事例もあり、記録作成時間の平均時間としましては、約44分から、本システムの活用により約34分と、10分ほどの作成時間の短縮が図られております。

また、電話相談時にガイダンスが表示されることにより、相談者に対し、適切に対応することができました。

次に、課題ですが、ＫＰＩの達成率でも、相談記録数は目標に届かなかったように、本システムの利用状況につきましては、職員により、利用時間や利用回数に差があることから、一部の職員ではなく、電話相談時は本システムを活用することにより記録時間を短縮し、さらなる業務効率化を図る必要があると考えております。

また、要約機能においては、必要な情報が適切に処理されない事例が一定数あり、当システムで要約された後に編集作業を行う事例があり、システムの精度を向上させる必要があると考えております。

次に、右側のこれまでを総括した評価ですが、システム導入により、児童相談所において業務効率化が図られている一方、先ほどの課題のところでもありましたように、システムの利用状況やＡＩによる要約機能について課題があることから、児童相談所のシステム利用者からの意見を確認しまして、必要に応じてシステム改修を行い、より業務効率化を図れるよう、システムの運用をしていく必要があると考えております。

最後に、今後の事業展望についてですが、昨年度、本システムを導入した２つの児童相談所に加えて、今年度からさらに３つの児童相談所へも本システムを導入しまして、県内の５つの児童相談所で運用を予定しております。

その上で、職員の利用率の平準化を図れるよう、操作説明会などのシステム導入の利用ガイダンスを各児童相談所で実施することにより、システム利用者がスムーズに利用を開始できる体制を整えてまいりたいと考えております。

また、システム運用に係る意見交換の場を定期的に設けて、業務効率化の状況やセキュリティ上の課題等が発生していないかを確認し、必要に応じてシステム改修を行い、児童相談所職員の業務効率化を図ってまいりたいと考えております。

私からの説明は、以上となります。

○大谷部会長　どうもありがとうございました。

それでは、各事業につきまして、委員の皆さんから、ご意見、ご質問等をいただきたいと思うのですが、ちょっと区切りましょうか。８から11までを区切ります。８から11まで、誘客系ということで、サイクルツーリズムとネクストツーリズムと稼げるインバウンドと植物園、この４つの関係で、ご質問、ご意見がございましたら、ぜひお願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。

では、道越委員、お願いします。

○道越委員　ありがとうございました。

９番のいばらきネクストツーリズム事業についてなのですが、観光消費額やプロモーシ

ョンのＫＰＩが大幅に達成していてすばらしいなと思ったのですが、やはり宿泊者数の達成率が29％ということで、上げていく必要があるかなと思うのですが、プロモーションの効果が日帰り観光に偏っている懸念があるのかなというところをちょっとお伺いしたいなと思っていたのと、あとは、ＩＰとかVTuber等によるプロモーションをやっていらっしゃると思うのですが、ＩＰとかアニメって、結構、再生数とかリーチは伸びやすいと思うのですが、どれぐらいこの事業が観光誘客に寄与しているのかというのは、今後どういうふうに分析していかれるのかというところ、もしお考えがあったら伺いたいなと思いました。
○大谷部会長　では、観光戦略課さん、お願いします。
○観光戦略課　ありがとうございます。
　まず、宿泊者数ですが、昨年度、我々のほうで、『薬屋のひとりごと』を活用して、県内10か所を回るスタンプラリーを開催させていただきまして、そこで３か月で1.5万人の方が参加されて、誘客効果としては結構大きかったと思うのですが、ＳＮＳ等で参加者の感想などを調べてみると、１日で県内10か所を回って何百キロ走りましたといった投稿も結構少なくなくて、そういう点を考えても、推し活の方は、推しのグッズや、そういうところへ行くのにお金を使うのだけれども、それ以外のところは切り詰めてというような話もあるので、一概には言えないのですが、我々としては、『薬屋のひとりごと』などの人気をフックに、県内のまだ知らない観光地であるとか、そういったところに宿泊して巡ってもらいたいと考えて実施した事業ですので、今年もまた秋からスタンプラリーをやらせていただく予定なのですが、昨年度との違いで言いますと、先ほど林政課さんのほうで説明していただいた植物園「THE BOTANICAL RESORT 林音」のほうも、昨年度、スタンプラリーのスポットにさせていただきたかったのですが、オープンが遅れた手前、スポットに設定できなかった。今年は「林音」のほうもスタンプラリーのスポットにさせていただいて、１日で回るのではなくて、「林音」にも泊まっていただいてというようなことでやっていきたいなと考えております。
　もう一つは、アニメの効果なのですが、先ほど説明した中にも内包されているのですが、私どもとしては、そういったコンテンツをフックに、１人でも多くの観光客を誘客したいということで、いろいろプロモーションして分析もしていきたいと考えております。
○道越委員　ありがとうございます。
○大谷部会長　よろしいですか。
○道越委員　はい。
○大谷部会長　ほかの委員の皆さん、いかがでしょう。
　では、髙木委員、お願いします。
○髙木委員　同じ事業の件で追加でお話しさせていただければと思うのですが、すごく数字としても伸びていらっしゃって、すばらしいなと思う一方で、こういったＩＰコラボって、終わってしまうと効果が残りにくいかなと思っています。
　そういったときに、獲得した新規のファンの方、お客様、そういった方たちの継続した接点をどう設計するかというのって、今の時点で計画はありますかという質問です。
○観光戦略課　ありがとうございます。
　この事業ではないですが、大洗では『ガールズ＆パンツァー』が聖地化されて、今もアニメ等が終わった後もファンの方が継続して来ていただいているという状況を把握してお

りまして、アニメコンテンツなどの聖地化というのは、我々としても狙っていきたいところではあります。

『薬屋のひとりごと』が茨城で聖地化できるのかというのはまた議論があると思うのですが、こういったアニメのコンテンツと絡めた事業を展開することによって、我々も版元といろいろ交渉するときのノウハウなどを一つ一つ蓄積していますので、今すぐにというわけではなくて、いずれアニメの聖地化を狙っていくということを目指していきたいと考えているところです。

○髙木委員　ありがとうございます。

勝手な話で恐縮なのですが、せっかく「THE BOTANICAL RESORT 林音」さんともコラボするので、コラボルームとかよくあるような形なのですが、もし計画されていたら恐縮なのですが、そういったものもできると宿泊も伴うのではないかなと思ったので、ぜひ展開を強めていただければと思います。

ありがとうございます。

○観光戦略課　「THE BOTANICAL RESORT 林音」さんで先ほどちょっと話があった、千葉県のほうでグランピングを運営している農園リゾートの施設では、また別のアニメですが、『葬送のフリーレン』とコラボして、コラボルームに泊まれる宿泊プランも実施しているので、今年すぐにというわけではないですが、そういったことも検討しながら事業を進めていきたいと考えております。

○髙木委員　ありがとうございます。

○大谷部会長　ありがとうございました。

ほかの委員の皆様方、８から11まで、いかがですか。

では、跡部委員、お願いします。

○跡部委員　観光分野の収益化についてですが、入場者数や利用料、宿泊料は上限のキャップがあり、維持コストを踏まえると、持続的運用は容易ではないと感じています。アニメなどのコンテンツコラボの集客も、コンテンツが目的で、周遊動線に広がりにくいと思います。そのため、単なる宿泊料や利用料にとどまらず、二次創作などの新たなビジネスの創出を通じたキャップのない収益モデルをつくり、地域に還元される仕組みの検討がなされていくとよいかと思います。

これを県単独で主導するのではなく関心を持つ層や業界との連携も大事だと思います。既に実績のある大手事業者ではなく、これから成長を目指す若手クリエイターを育成するという実証の場と地域の新産業創出を両立させる取り組みが期待できると面白くなるのではと感じました。

○大谷部会長　ありがとうございました。

ご提言として承りたいと思いますが、担当課さんのほうで、どちらでも結構ですが、何かこういうのをやっていますよとか、こう考えますというのがあれば、意見交換のような形でもいいのでお願いできますでしょうか。

では、林政課さん。

○林政課

ご指摘のとおり、施設運営においては、利用料金収入だけでなく、自主事業の充実が大変重要です。

ＩＰコンテンツとの連携については、収益確保や誘客策としては一定の効果は期待できるものの、継続的な施設利用につなげることは容易でなく、また、ファンが抱く世界観への配慮や権利関係への対応も必要であることから、施設本来の魅力を知っていただくきっかけとして有効活用していくことが現実的であると捉えております。

なお、林音においては、アニメなどＩＰコンテンツとの連携に加え、地元メディアと連携し、植物を暮らしに取り入れることをテーマにしたワークショップを開催するなど、多様な自主事業の展開に取り組んでおります。

今後も様々な主体との連携を図りながら、施設の魅力向上と自主事業の充実に努めてまいりたいと考えております。

○跡部委員　分かりました。ありがとうございます。

○大谷部会長　ありがとうございました。

時間の関係もありますので、次の12、13のほうに行って、委員の皆さんが言い足りないことがあれば、また最後にお受けしたいと思います。

では、次に、12番、13番のデジタル系の事業、この２事業について、ご意見、ご質問等ございましたら、委員の皆様、お願いします。

では、平根委員、お願いいたします。

○平根委員　ありがとうございます。

13番のほうで、ＡＩを活用した児童相談窓口のほうなのですが、ＫＰＩも好調にいっているものもあれば、②のテキスト化・要約機能を用いて作成した相談記録数というところが、目標が1,000件に対して、実績値が231件ということで、ここについてお伺いしたいのですが、そもそも相談記録数自体は、もう1,000件どころではなく、たくさんあるということでよろしいのでしょうか。

○青少年家庭課　そうですね。はい。

ちょっと前の数字になるのですが、児童虐待の相談件数、令和６年度で4,000件ほどあるので、1,000件以上はあるのですが、先ほどお話ししたように、要約機能とかが少しうまく機能しないところや、特定の人は使っているのですが、使わない人は全然使わないとか、利用状況にばらつきがあることなどから、目標値に届かなかったと考えています。

○平根委員　ありがとうございます。

私も仕事のときに議事録とかをとってみようかなと思って、ＡＩのボイスレコーダーとかを使ったりしたこともあったのですが、おっしゃるとおり、なかなか思ったようにきれいにデータが出てこないなんていうことがあって、私も使うのをやめてしまったことがありました。そのあたり、使ってもらわないと機能的に改善していかない部分もあるのかなとは思うので、最初なかなか大変かもしれないのと、相談業務に支障が出てはちょっと問題かとは思うのですが、支障の出ない範囲で上手に使っていただけるような促し方をぜひご検討いただけたらと思います。

よろしくお願いいたします。

○青少年家庭課　ありがとうございます。

例えば、去年使った方のアンケートとかでも、声が小さかったりすると正確に文字起こしができず、編集作業に時間を要してしまうという課題があり、お話しいただいたように、そういった課題を現場で使っていただいている方から拾い上げて、より精度の高いシステ

ムにしていきたいと思っております。
　ありがとうございます。
○平根委員　ありがとうございます。
○大谷部会長　ありがとうございます。
　ほか、委員の皆様、このデジタル２事業、ご意見、ご質問がございましたら。
　よろしいですか。
　では、もし言い忘れがあれば、全体を通して何かご意見、ご質問、最後にお受けしますけれども。
　では、道越委員、お願いいたします。
○道越委員　ありがとうございました。
　ちょっと戻ってしまうのですが、10番の稼げるインバウンドのところで、数字の結果がすごく出ていらっしゃって、すばらしいなと思ったのですが、今年から市場も欧米豪とかに広げていらっしゃると思うのですが、今まで狙っていたアジアや、これから狙っていく欧米豪層とターゲットを広げていく中で、どの層の人たちがどのエリアに行っていて、どこに幾らお金を落としているのかとか、その辺のデータとかって取っていらっしゃるのかというところと、そういうＰＤＣＡを回しながら具体的な商品造成に反映するなどの動きはあるのでしょうかというところをぜひお聞きできたらうれしいです。
○観光誘客課　まず、まだ欧米豪といっても、今、茨城県の外国人の延べ宿泊者数で見れば、多くが韓国、台湾、中国で、中国で５万何千人という状況で、欧米豪では１桁違っており、どこのエリアの人がどの辺に行っているかまでは分析できていない状況です。しかしながら、国によって好みというのが違いまして、もう言われていることですが、例えば、茨城で韓国であればゴルフとか、台湾であれば、きれいな花を見に行くとか、一方で、欧米豪は体験といったものへの関心が高いので、この前、ちょうど７月に知事がフランスにトップセールスということで行って、フランス向けには、例えば、ロングトレイルであったり、サイクリングであったり、あとは、結城紬とか笠間焼とか、本当に体験、体験、体験で押していくということでこれからやっていく予定です。国ごとに当然売り方も違ってきますので、ＯＴＡでいくのか、場合によっては、中東なんかだと、変わらずちゃんとエージェントを通したような富裕層向けにやっていくとか、対象を誰に向けて、国によってどういったものをどうやって訴求していくかはしっかりとやっていこうかと思っています。
　そういうのを１、２年やっていくと、ある程度、どこの国の人が本当にそこに来たみたいなあたりも分析できるのかなと思っていますので、引き続き、よろしくお願いいたします。
○道越委員　承知しました。ありがとうございました。
○大谷部会長　ありがとうございました。
　皆さん、まだ言い足りないこともあるかもしれませんが、時間をかなり超過してしまいましたので、このあたりで、事業８から13に関する部分は終わりとさせていただきます。
　以上で、議事(１)については全て終了ということになります。
　説明者の皆さん、どうもありがとうございました。
　ご退席をお願いいたします。
○大谷部会長　大分超過してしまいましたが、議事(２)に進みたいと思います。

計画推進課さんから、ご説明をお願いいたします。
○南計画推進課長　地方創生交付金のご審議をいただき、誠にありがとうございました。
今度は、重点支援臨時交付金のほうになります。
議事(２)地方創生臨時交付金を活用した事業の効果の検証についてでございます。
資料11をご覧願います。
まず、１の臨時交付金の概要でございますが、物価高騰対応重点支援地方創生臨時交付金になります。
こちらにつきましては、エネルギー、また、食料品等の物価高騰の影響を受けました生活者、事業者を支援いたしまして、地方創生を図るものでございます。地方公共団体が地域の実情に応じまして、きめ細やかに必要な事業を実施できるよう、措置された交付金となってございます。
２　今年度の検証対象事業でございますが、令和７年度に完了いたしました63の事業になります。
３　主な事業の効果でございますが、主な事業といたしまして、２つ、ピックアップしてございます。
◇の１つ目、新たなご当地グルメの県内外へのプロモーションによる観光業及び飲食事業者緊急支援事業でございますが、地元自治体が一体となって開催いたしました「シン・いばらきメシ総選挙」グランプリ受賞グルメ等の県内外へのプロモーションとしまして、首都圏百貨店２会場・県内道の駅９駅でのフェア開催、コンビニエンスストアと連携した受賞グルメの商品化などに取り組むことで、本県の食の観光資源の認知拡大を図り、物価高騰の影響を強く受けております飲食店事業者を支援することができました。
◇の２つ目でございますが、令和７年度いばらきグローバルビジネス推進事業でございますが、海外展開に意欲のございます県内中小企業等を対象に、全５回の展示商談会の出展支援を行いました結果、海外バイヤー等との商談成約金額が２億円を超えまして、海外への販路拡大による売上拡大につなげることができております。
次のページをご覧いただきまして、資料12でございます。
細かい資料になりますが、全63事業の効果につきまして、計画年度別に一覧でまとめたものとなってございます。
少し飛びまして、51枚目をご覧願います。
資料13になりますが、前もって委員の皆様方から頂戴してございますご意見等に対する事業に係る回答でございます。
例えば、１つ目でございますが、サイクルツーリズム推進事業につきまして、ポイントバックのキャンペーンの参加が９件にとどまった要因のご質問と目標値の整合性につきまして、髙木委員からご意見をいただいてございます。
こちらにつきましては、申請手続の負担や冬季の気象条件が宿泊を伴う長距離サイクリングの阻害要因になったことが挙げられてございます。
結果を踏まえまして、令和８年度につきましては、より地域消費に直結する旅行商品造成支援に事業内容と成果目標を見直してございます。
２つ目、アウトドアスポーツイベント事業につきましては、イベントの効果との切り分けが難しい成果目標が設定されているということで、これも髙木委員からご意見をいただ

いてございます。
　今年度におきましては、事業成果を明確に把握できる直接的な数字といたしまして、参加者数を成果目標に設定して対応してございます。
　４つ目でございますが、令和７年度いばらきグローバルビジネス推進事業につきまして、成約に至った要因の整理につきましてご意見をいただいてございます。
　海外の展示商談会におきましては、市場の大きさや本県が既に輸出支援に取り組む地域を選定したことや、出展前、出展時におきますバイヤーへの受け答えのフォローを行っていることなどが目標を大幅に上回る結果につながったものと整理してございます。
　そのほか、３事業につきまして、髙木委員、平根委員から評価のご意見をいただいたところでございます。
　こちらの説明につきまして、以上でございます。
　どうぞよろしくお願い申し上げます。
○大谷部会長　ありがとうございました。
　ただいまの説明につきまして、ご意見、ご質問があればお願いいたします。
　よろしいですか。
　では、ありがとうございました。
　ここで、各事業の説明、質疑応答については全て終わりということになりますが、事業全体についてご意見等がありましたらお受けしたいと思います。いかがでしょうか。地方創生関連事業全体について何かご意見があればお願いします。よろしいでしょうか。
　特に無いようですので、これにて議題は終了とさせていただきたいと思います。
　事務局におかれましては、本日の審議の中で各委員から出された意見を今後の事業に生かしていただければと思いますので、よろしくお願いいたします。
　委員の皆様方も、ご協力のほど、どうもありがとうございました。
　では、進行を事務局にお返しいたします。
○本田補佐　本日は、大変貴重なご意見をいただきまして、誠にありがとうございました。
　委員の皆様のご意見を踏まえ、より効果的な事業の実施に努めてまいりたいと考えております。
　以上をもちまして、令和８年度地方創生効果検証部会を終了させていただきます。
　本日は、長時間にわたり、ありがとうございました。