

データ分析から見る働く場の創出の視点

第2回 瀬戸市まち・ひと・しごと創生推進会議資料



平成27年8月25日
瀬戸市

1-1 地域の人口を1万人増やす『しごと』とは？

まちの産業を二つに分けて理解する！

瀬戸市の基幹産業であった窯業土石製品は、原料の採掘から加工を分業化され、まち全体が工場となって陶磁器の生産を行い、国内外へと出荷されていきます。
瀬戸市の窯業土石産業で働いている人々は、ほとんどが瀬戸市に住み生活しています。

窯業土石産業に従事している市民が生活していくために必要なものは何か？

スーパー コンビニ 銀行 病院 学校 郵便局 美容院 飲食店 etc…

こういった周りにある店の顧客や施設の利用者は、瀬戸市に住み生活する市民

基盤産業

域外を主たる販売市場とした産業

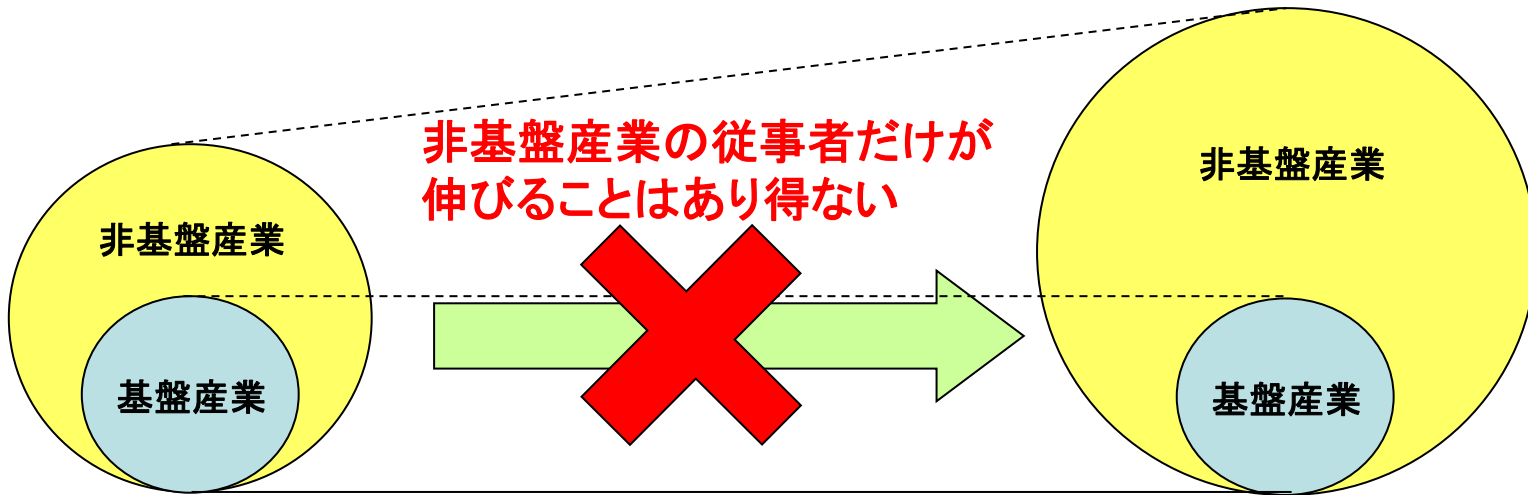
一般的には、農林魚業、鉱業、製造業、宿泊業、運輸業(特に水運)が該当しますが、大都市では一部のサービス業もあてはまります。

非基盤産業

域内を主たる販売市場としている産業で、建設業、小売業、対個人サービス、公共的サービス、公務、金融保険業(支店、営業所)、不動産業などが該当します。

1-2 基盤産業と非基盤産業の関係

地域の人口は基盤産業の規模に比例する！



Example

まちの労働者の全員が地域スーパーの従業員で、地域スーパーには、そのまちの人しか買い物に来ない

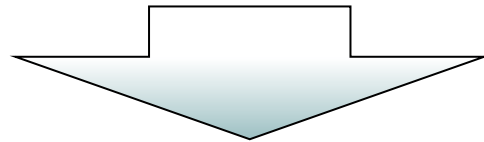
スーパーの従業員の賃金は、売上総額から仕入金額などを除いたものなので、まちの人達だけでは従業員の賃金を賄うだけの売上総額分の需要がない

地域スーパーの従業員以外の人が買い物をしない限り、まちは存続できない

1-3 まちの規模の決定要因

$$\text{地域の人口} = \text{【基盤産業の従業者数】} \times 13$$

- 地域全体の従業者数は、基盤産業の従業者数にほぼ比例しています
地域全体の従業者数 = 基盤産業の従業者数 × 6.5
 - 就業者1人は、平均して2人の生活を支えていると考えられます
地域の人口 = 地域全体の従業者数 × 2
- ※ よって、地域の人口 = 【基盤産業の従業者数】 × 6.5 × 2となります

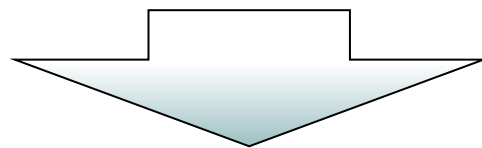


逆算すると、基盤部門の雇用を新たに**770人分創出**できれば、地域の**人口を1万人増やす**ことができます

2-1 地域の基盤産業を見つけるためには？

基盤産業は農林水産業や鉱工業になりますが、宿泊業のような一部の第三次産業も基盤産業になりえます。

逆に、大都市圏における農業のように、生産していても移入が多ければ基盤産業にはなりません。

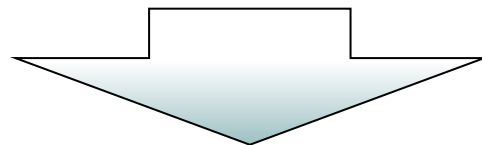


地域外から患者の来る病院
行列ができる飲食店

カリスマ美容師のいる美容サロン

etc….

一般的には、地域の人達を顧客や利用者とする店や施設であっても、際だった特徴を活かして外貨を稼いでいるところは、意外に多いかもしれません



そうした**儲ける産業を簡単に見極める方法**があれば便利ですが…

2-2 統計データで見る地域の稼ぐ力と雇用力

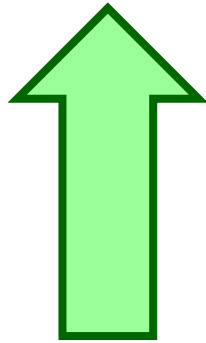
公表済の統計データ

- H21年経済センサスデータ(基礎調査)
- H22年国勢調査
- H24年経済センサスデータ(活動調査)

オープンデータの活用

地域の産業・雇用創造チャート

- 基盤産業を特化係数により公表された資料

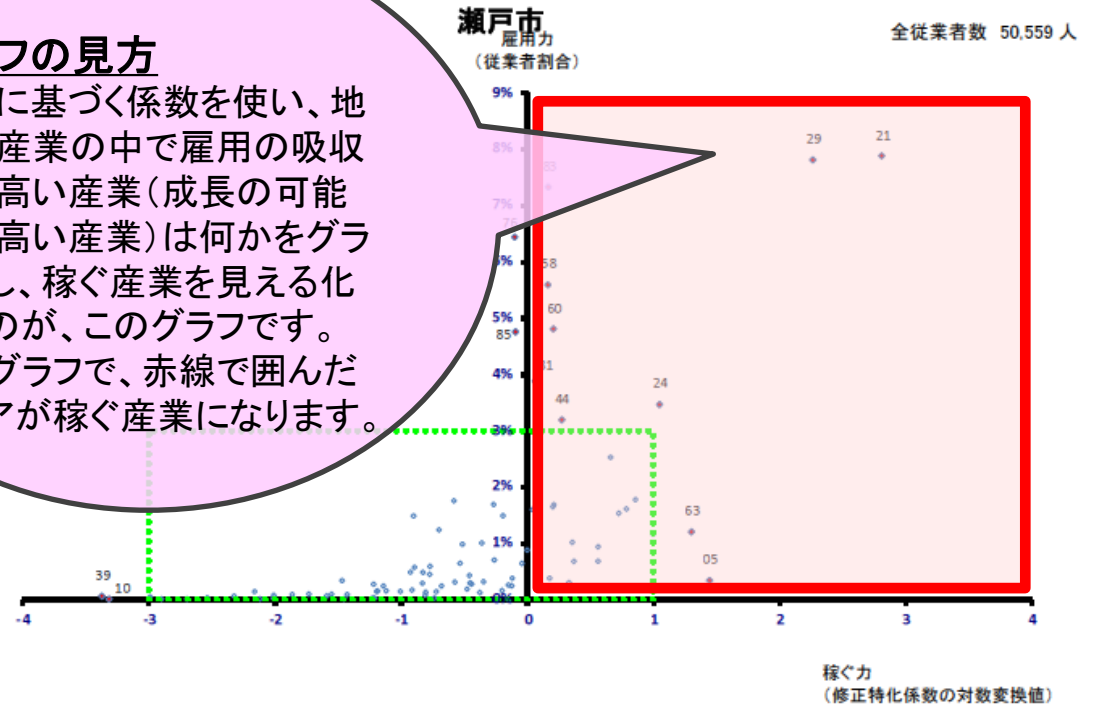


経済理論

- 修正特化係数が1より大きい産業が、地域の外から稼いでいる産業(基盤産業)の目安
 - 地域全体の労働者数は、基盤産業の労働者数に比例
- ⇒ 基盤産業の労働者数の維持が人口維持のカギ

グラフの見方

仮説に基づく係数を使い、地域の産業の中で雇用の吸収力が高い産業(成長の可能性が高い産業)は何かをグラフ化し、稼ぐ産業を見える化したのが、このグラフです。このグラフで、赤線で囲んだエリアが稼ぐ産業になります。



2-3 統計データで見る地域の稼ぐ力と雇用力

地域の産業・雇用創造チャートの見方の解説

解説

修正特化係数とは？

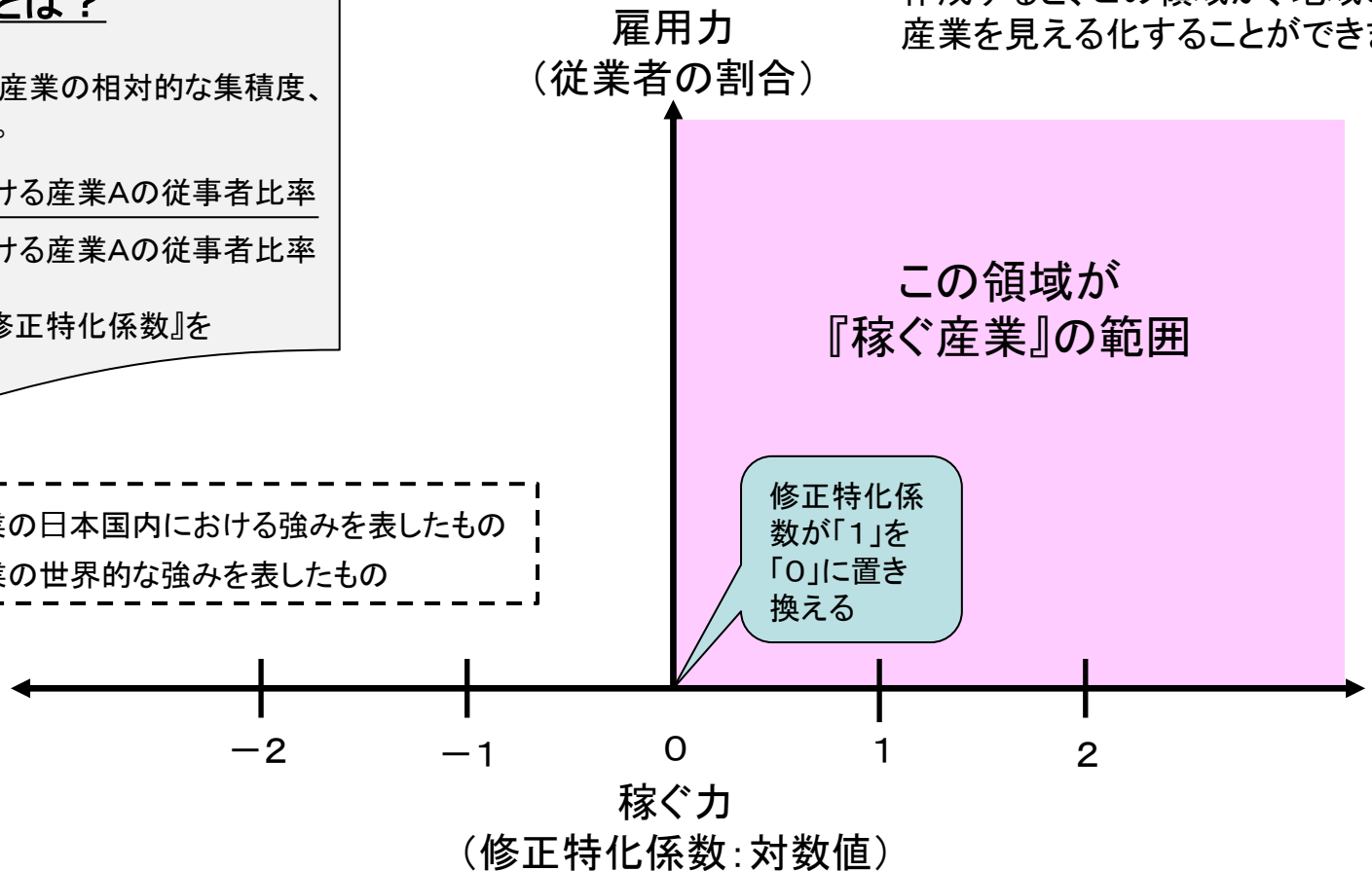
特化係数とは、ある地域の特定の産業の相対的な集積度、つまり強みを見るための指数です。

$$\text{地域における産業Aの特化係数} = \frac{\text{地域における産業Aの従事者比率}}{\text{全国における産業Aの従事者比率}}$$

この数値を輸出入額で調整して『修正特化係数』を算出します。

特化係数 ⇒ 地域の産業の日本国内における強みを表したもの
修正特化係数 ⇒ 地域の産業の世界的な強みを表したもの

修正特化係数を対数化してグラフを作成すると、この領域が、地域の稼ぐ産業をえる化することができます

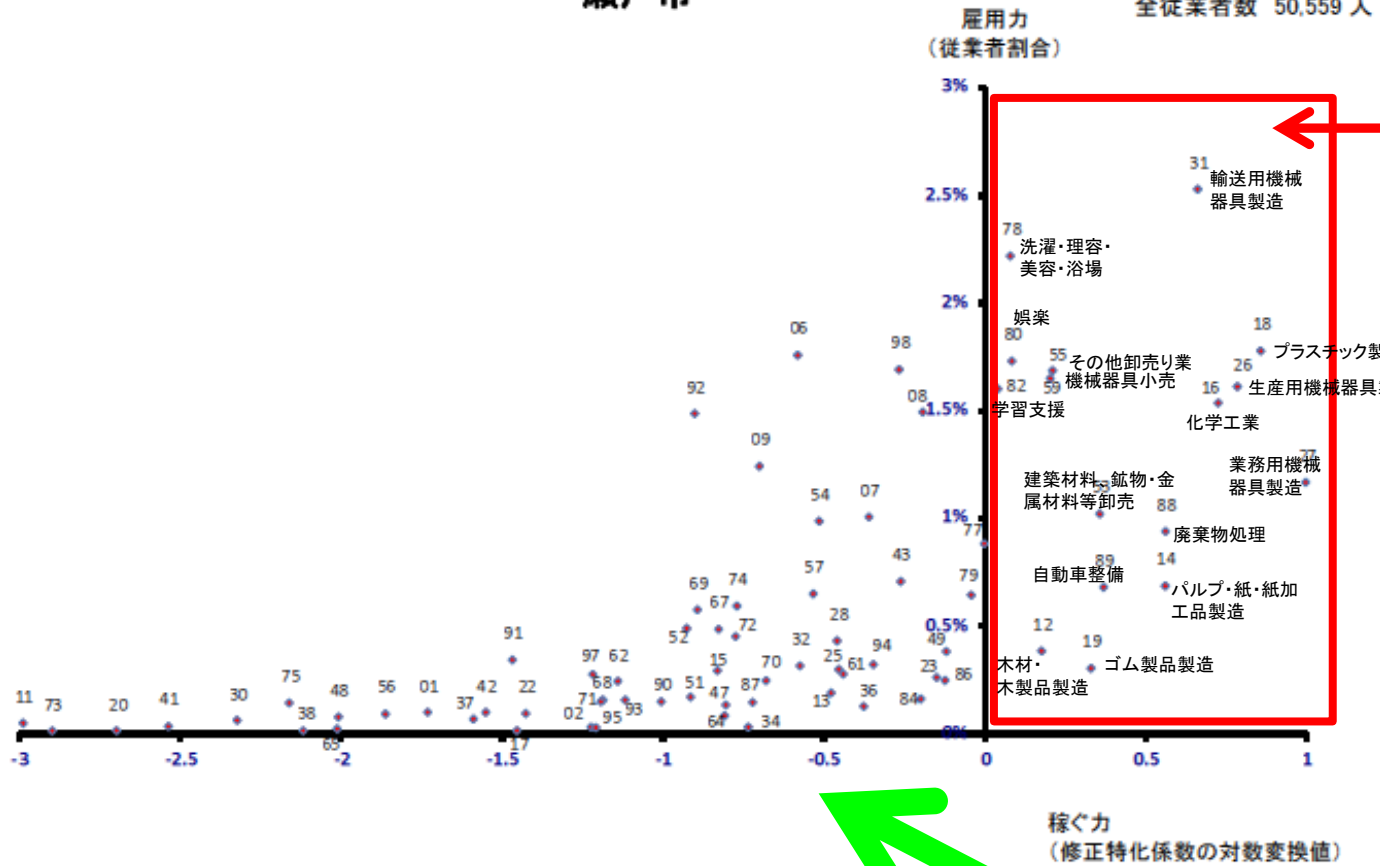


2-4 統計データで見る地域の稼ぐ力と雇用力

緑色破線枠拡大図

瀬戸市

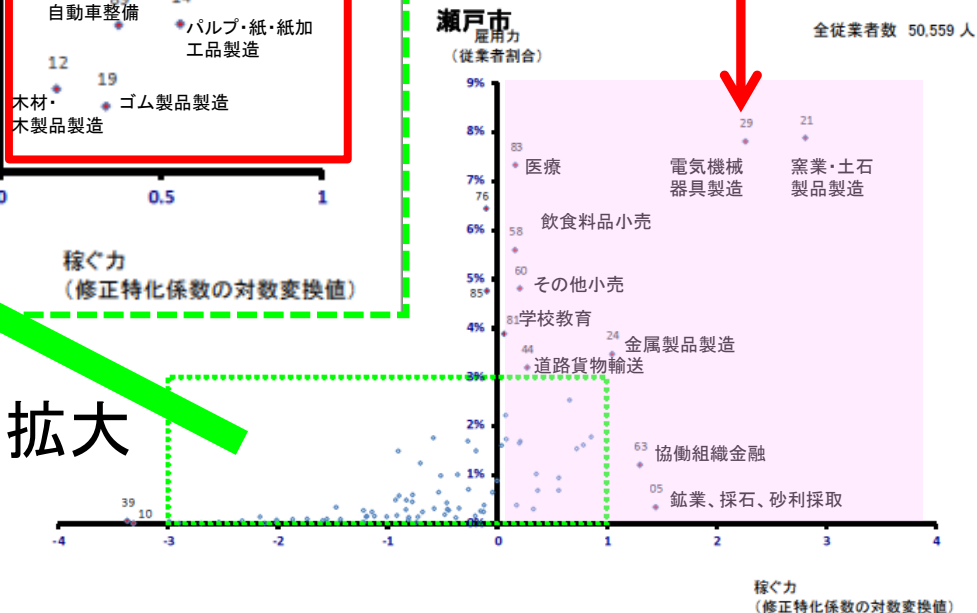
全従業者数 50,559 人



稼ぐ力のある産業の領域

瀬戸市

全従業者数 50,559 人



拡大

修正特化係数1未満～雇用力3%の範囲を限定した理由

稼ぐ力のある産業の領域には、成熟した分野と、更に発展する可能性のある分野が混在しています。

そこで、今後も発展する(雇用力が伸びる可能性のある)領域として、修正特化係数「1」～雇用力「3%」を抜き出して見ることにしました。

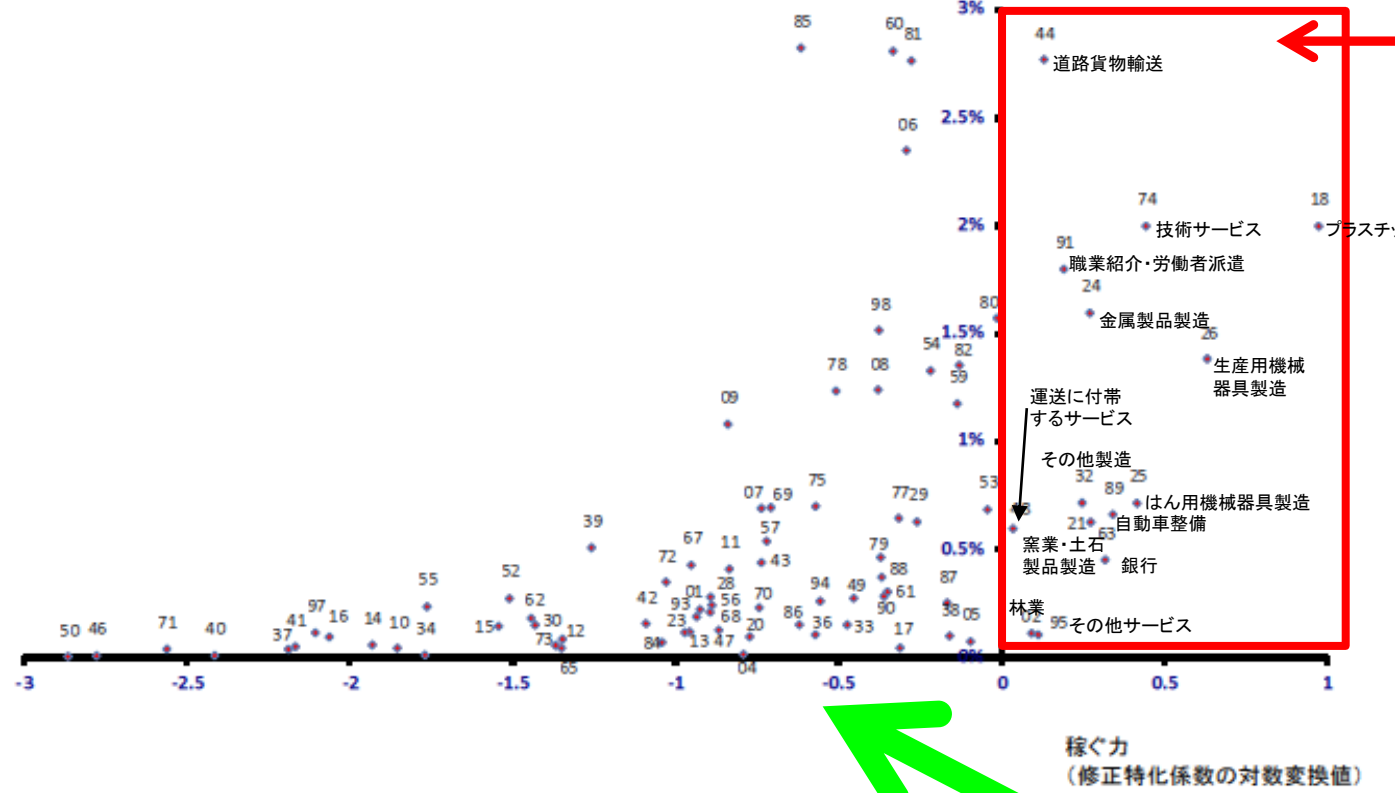
2-5 統計データで見る地域の稼ぐ力と雇用力

緑色破線枠拡大図

豊田市

全従業者数 246,438 人

雇用力
(従業者割合)



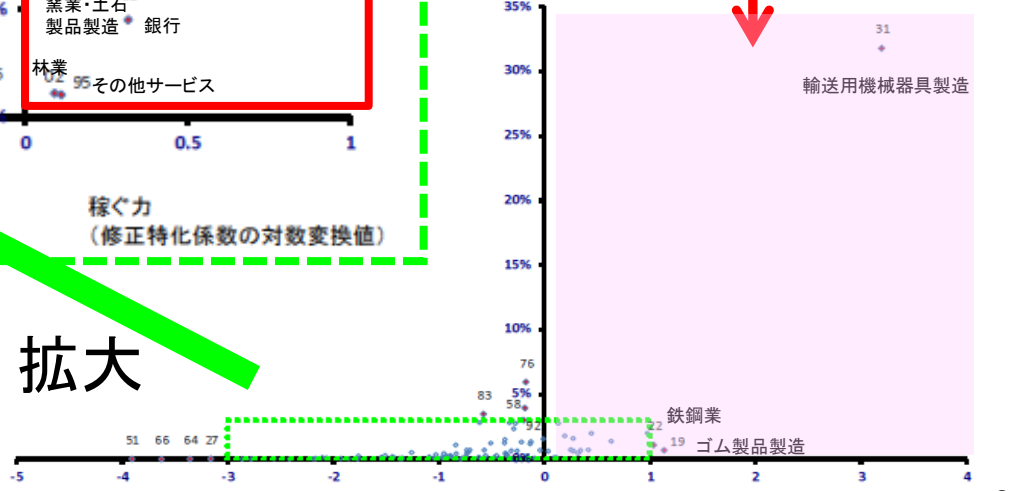
稼ぐ力のある産業の領域

拡大

豊田市

全従業者数 246,438 人

雇用力
(従業者割合)



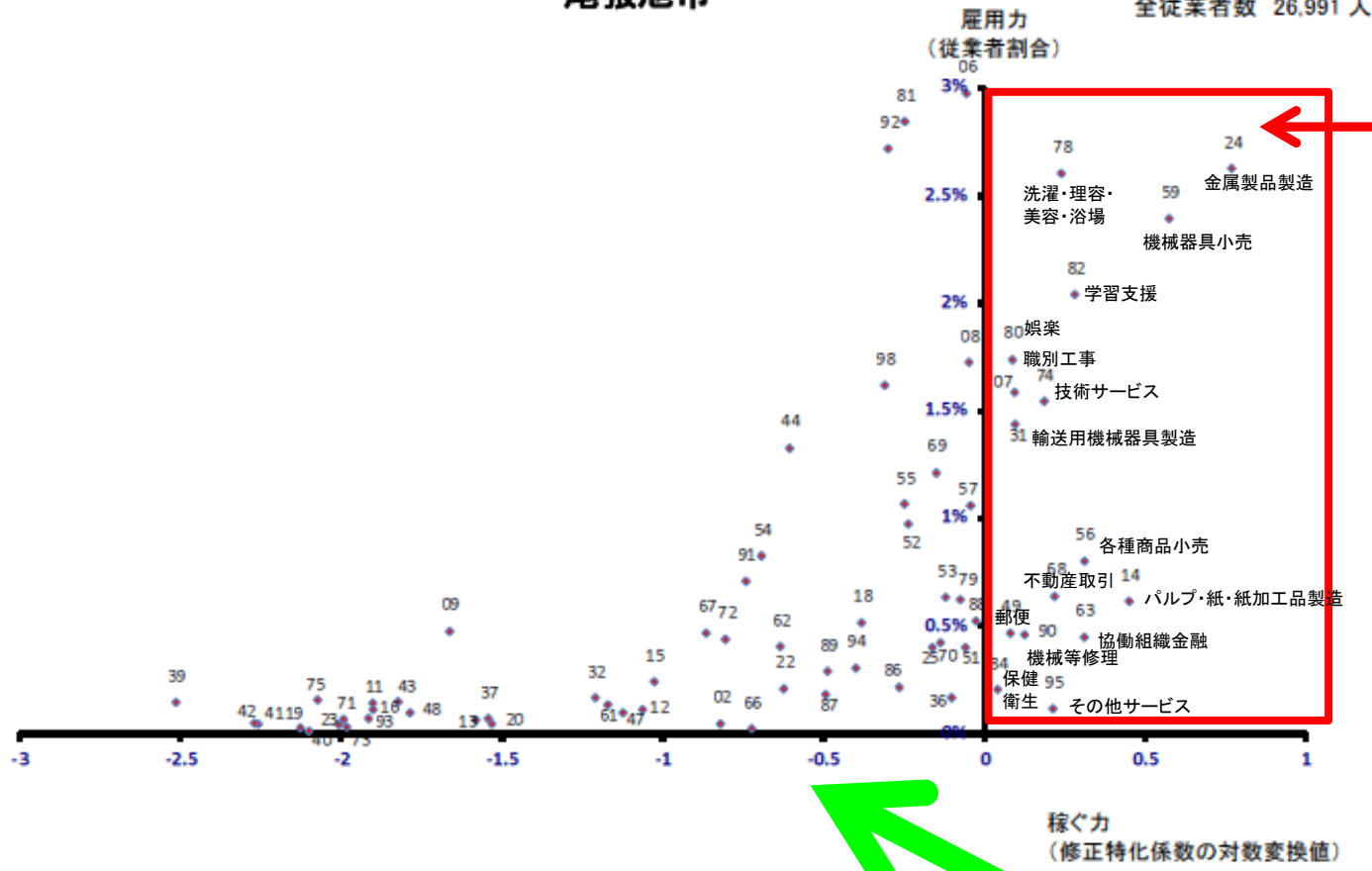
稼ぐ力
(修正特化係数の対数変換値)

2-6 統計データで見る地域の稼ぐ力と雇用力

緑色破線枠拡大図

尾張旭市

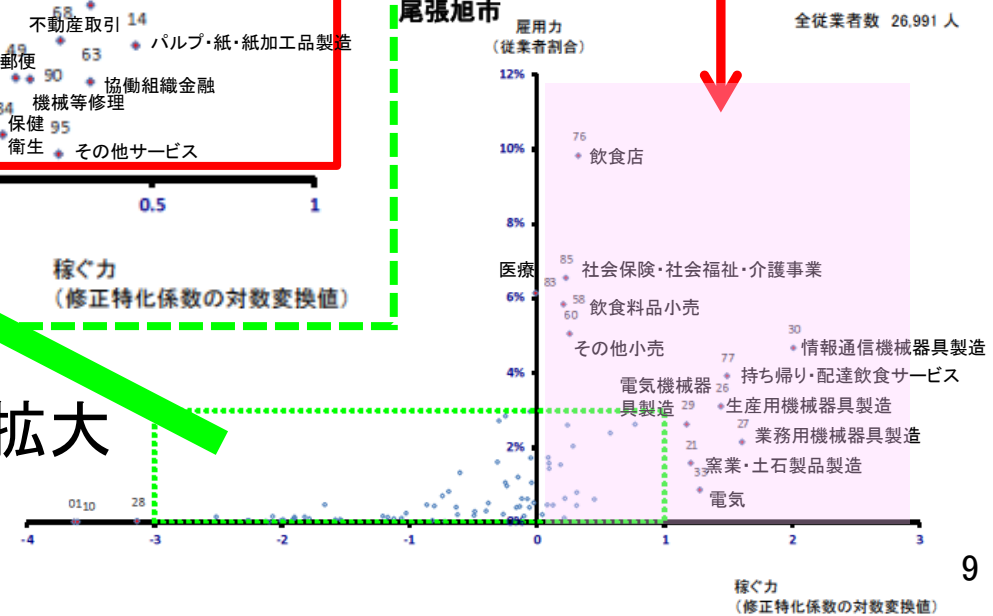
全従業者数 26,991 人



拡大

尾張旭市

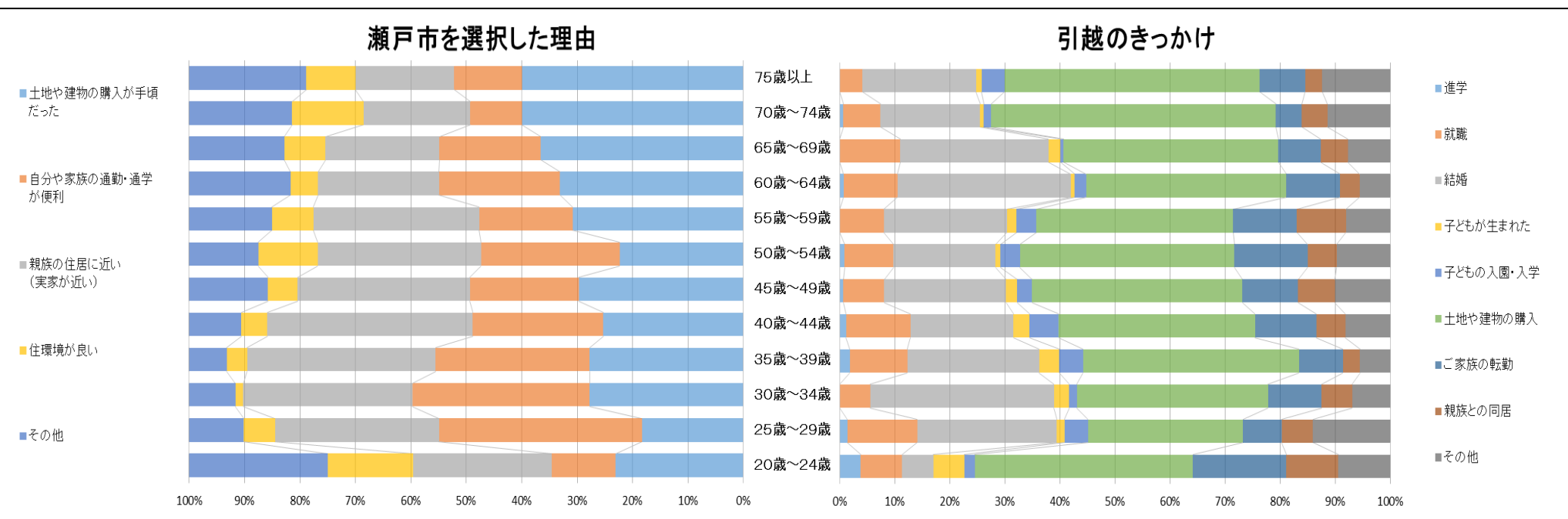
全従業者数 26,991 人



3-1 従業者数を増やすためのターゲット

人口争奪戦のターゲットはどこか？

年齢階層別の「瀬戸市を選択した理由」×「引越のきっかけ」(クロス集計分析)



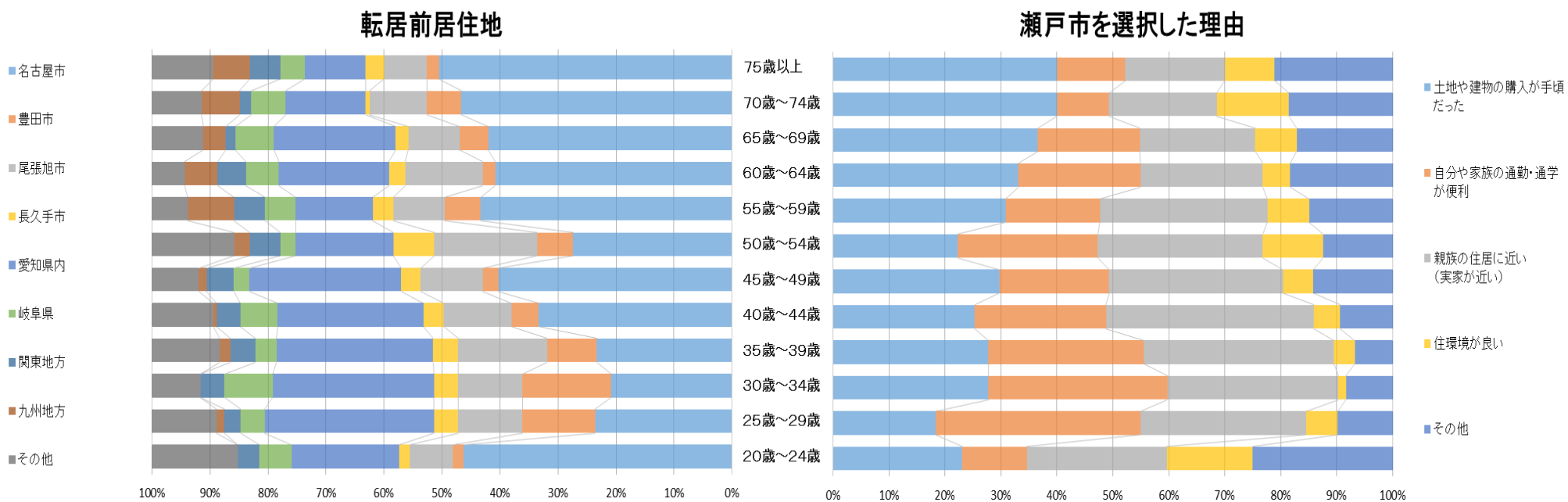
新たに創出する雇用の担い手とすべきターゲットとして、どの世代を獲得することが人口増加に直結するのか……。

また、どの都市に向かってプロモーションすべきかを考える必要があります。

3-2 従業者数を増やすためのターゲット

人口争奪戦のターゲットはどこか？

年齢階層別の「瀬戸市への転居前居住地」×「瀬戸市を選択した理由」(クロス集計分析)



平成27年2月に実施した市民アンケート結果を解析した2種類のグラフから、名古屋市、豊田市に住む30~40歳台(子育て世代)に対するプロモーションが、比較的効果が上がりやすいと考えられます。