

# 宮城県知事選挙における構造的分析：DSA（Demand-Side Analysis）に基づく考察

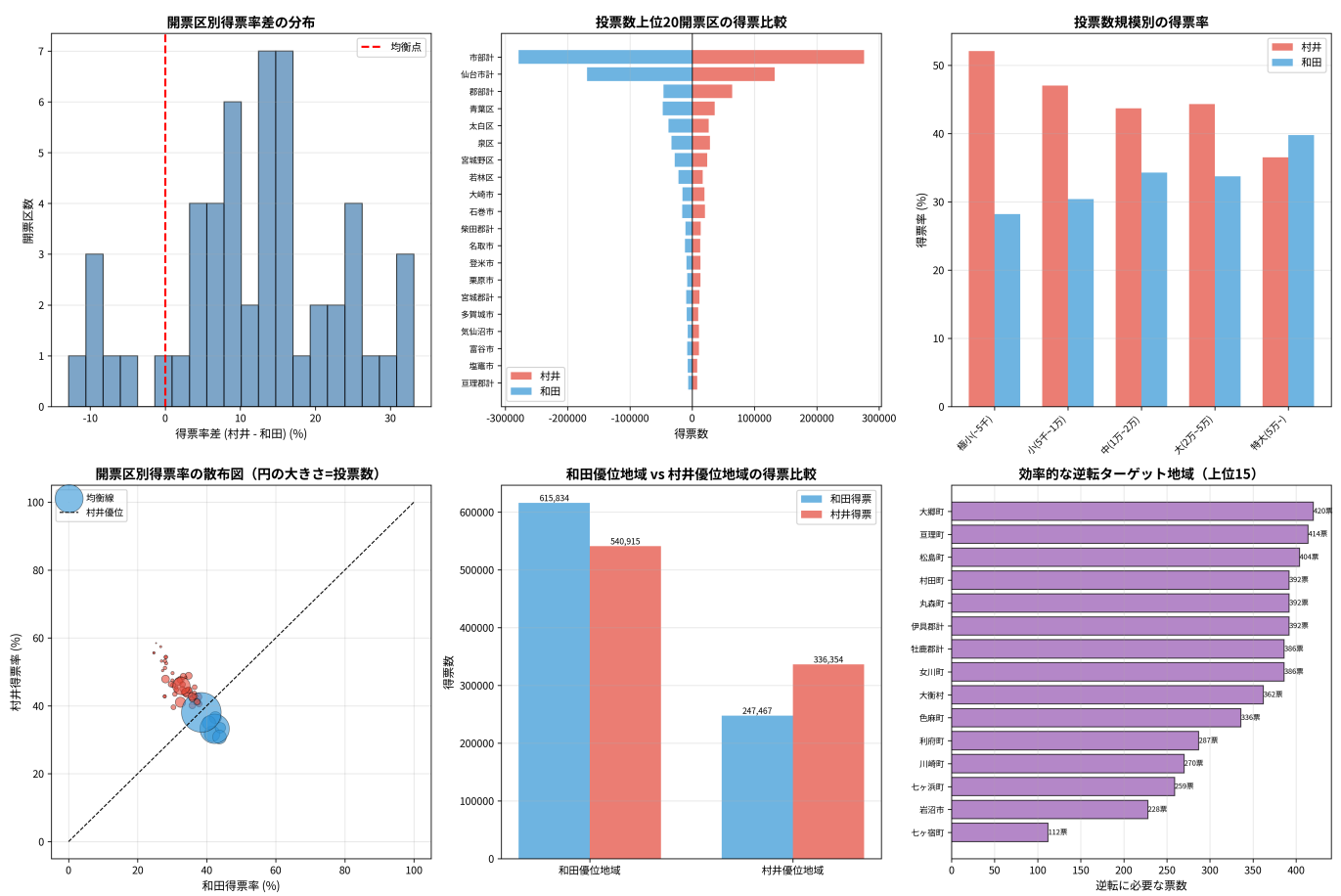
## はじめに

2025年宮城県知事選挙は、現職の村井嘉浩氏が6選を果たし、新人の和田政宗氏の猛追をかわす結果となりました。事前のインターネット上での情報とは異なり、現職優位の構造が維持されたこの選挙結果について、本稿ではDSA（Demand-Side Analysis）のフレームワークを用い、提供された選挙データ（候補者別得票数、政党支持率）を基に構造的な分析を行い、特に和田氏の敗因を明らかにします。

新たに開票区別の得票数データに基づき、和田氏の敗因をより深く掘り下げ、次期選挙で勝利するための具体的な戦略プランニングを策定します。

## 5. 地域別分析から見た構造的敗因

開票区別のデータを分析した結果、和田氏の敗因は「都市部での勝利」と「地方部での大敗」という明確な地理的分断にあることが明らかになりました。この構造が、最終的な僅差での敗北に直結しています。



## 分析図の解説

- 1. **開票区別得票率差の分布（左上）**：多くの開票区で村井氏が優位（差がプラス）であったことが分かります。和田氏が優位（差がマイナス）だったのは、ごく少数の開票区に限られています。
- 2. **投票数上位20開票区の得票比較（右上）**：仙台市を始めとする投票数の多い都市部では、和田氏が村井氏を上回るか、接戦を演じている様子が見られます。
- 3. **投票数規模別の得票率（右中央）**：投票数が「特大（5万票以上）」の地域（主に仙台市）でのみ、和田氏の得票率が村井氏を上回っています。投票数が少なくなるほど、村井氏の得票率が圧倒的に高くなる傾向が顕著です。
- 4. **開票区別得票率の散布図（左下）**：円の大きさは各開票区の投票数を示します。大きな円（都市部）は均衡線の下側（和田氏優位）に、小さな円（地方部）は均衡線の上側（村井氏優位）に集中しており、「都市の和田」対「地方の村井」という構図が視覚的に確認できます。

敗因の定量化：都市の「貯金」を地方の「負債」が上回った

この構造を定量的に示すと、以下のようになります。

地域	和田氏の得票	村井氏の得票	得票差（和田氏視点）
仙台市5区	168,670 票	132,538 票	+36,132 票
地方部（仙台市以外）	201,586 票	272,003 票	-70,417 票
合計	-	-	-34,285 票

結論として、和田氏は大票田である仙台市で3万6千票以上の「貯金」を作ったものの、それ以外の広範な地方部における7万票以上の「負債」によって、そのリードをすべて失い、最終的に敗北したのです。

これは、和田氏の選挙戦略が都市部の浮動票獲得に成功した一方で、地方部の有権者層に浸透しきれなかったこと、あるいは現職である村井氏の地方における強固な地盤を切り崩せなかったことを示唆しています。

6. 勝利のための戦略プランニング

上記の分析に基づき、和田氏が次期選挙で勝利するための3つの戦略オプションを策定します。目標は、**17,525票**の差を覆すことです。

戦略オプション1：地方部の劣勢を克服する「農村包囲戦略」

最も重要な課題である地方部での大敗を直接的に改善する戦略です。すべての地方で勝つ必要

はなく、「負け幅を減らす」ことに焦点を当てます。

- **ターゲット:** 村井氏に僅差で敗れた地域（得票率差10%未満）。特に、数百票で逆転可能な「効率の良い」地域を最優先します。

ターゲット地域（例）	得票率差（村井優位）	逆転に必要な票数
岩沼市	2.76%	228 票
多賀城市	3.85%	460 票
利府町	3.91%	287 票
塩竈市	4.26%	428 票

- **アクションプラン:**
  1. **重点地域の選定:** 上記のような「あと一步」で勝てた地域を10～15程度リストアップします。
  2. **地域密着型アプローチ:** 各地域の課題（農業、漁業、インフラ、高齢化など）に特化した政策を提示し、ミニ集会や戸別訪問（法律の範囲内で）を繰り返し、現職の地盤を切り崩します。
  3. **組織の構築:** 各重点地域に後援会や支部を設立し、地元の名士や若手のリーダーを巻き込み、日常的な政治活動を展開します。

戦略オプション2：都市部の支持を最大化する「牙城強化戦略」

既に勝利している仙台市での支持をさらに盤石にし、地方での敗北をカバーできるだけの圧倒的な「貯金」を作る戦略です。

- **ターゲット:** 仙台市の全5区。
- **ポテンシャル:** 分析によれば、**仙台市で得票率をあと5%上乗せできれば、約2万票の追加獲得が見込まれ、それだけで選挙全体の逆転が可能です。**
- **アクションプラン:**
  1. **区ごとの課題設定:** 青葉区の中心市街地、泉区のニュータウン、若林区の沿岸部など、各区の特性に応じた政策を重点的に訴えます。
  2. **若年層・ファミリー層への浸透:** SNSやオンラインでの情報発信を強化し、都市部の若年層や子育て世代からの支持をさらに獲得します。
  3. **投票率の向上:** 支持層が多い仙台市での投票率を上げるためのキャンペーンを展開します。「選挙に行けば勝てる」という機運を醸成することが重要です。

## 戦略オプション3：両面作戦による「ハイブリッド戦略」（最推奨）

最も現実的かつ効果的なのが、上記2つの戦略を組み合わせるハイブリッドアプローチです。

- **目標設定:**

1. **守り（都市部）**：仙台市で得票率を**3%**上乗せする（約**12,000票**の追加獲得）。
2. **攻め（地方部）**：得票率差5%未満の接戦地域（岩沼市、多賀城市など）を**すべて逆転**させる（約**1,400票**の純増）。
3. **攻め（地方部）**：得票率差5～10%の地域で、敗北差を半減させる（約**4,000票**の上積み）。

- **期待される効果:** 上記を達成できれば、**合計で約17,400票**の上積みが可能で、選挙全体の逆転が十分に射程圏内に入ります。

## 結論と提言

和田氏の敗因は、単なる知名度不足ではなく、「都市型」の選挙戦に留まり、県全体をカバーする「全県型」の戦略を描けなかったことにあります。次期選挙での勝利は、以下の2点を達成できるかにかかっています。

1. **地方部での大敗構造を打破すること。**
2. **都市部の支持をさらに拡大すること。**

特に、地方の接戦地域でのきめ細やかな活動と、都市部での盤石な支持基盤の強化を両立させる「ハイブリッド戦略」が、最も確実な勝利への道であると結論付けます。