

平成27年度 第1回商工業部会(H27.9.7)議事概要

<地域団体との意見交換会について>

(西部会員)

○意見交換会后、それほど時間は経っていないが、団体ごとに出てきた色々な問題点について、どのように解決するのか、ということが進んでいる取組はあるか。

(吉本商工政策課長)

⇒例えば紙製品については、去年から紙産業の在り方検討会を立ち上げ、今後の取組について色々話をさせていただいている。

⇒機械の老朽化の更新については、今後検討する課題として考えている。

⇒人材育成に係る学校の先生等への周知については、現在、取り組んでいる。

中核人材については、一部前倒しして対応するように考えている。企業のニーズとしてある中核人材の確保は中々難しいところがあることから、制度をもう少し強化して中核人材の確保に取り組んでいこうと考えている。

⇒その他にも色々あるかとは思いますが、個別に進めさせていただきたい。

(原田商工労働部長)

⇒短期でできるもの、長期でできるもの、色々ある中で、方向性も含めて議論させていただきたい。

<産業成長戦略の概要（商工業分野）について>

(森澤部会員)

○県から事業承継・人材確保センターやUIターンセンター等の情報が流れてきている。

UIターンの名簿を活用しているが、タイミング等の関係で上手くいかなかった場合もある。

実際、UIターンはどれくらい実現しているか、データがあれば教えてほしい。

(戸田雇用労働政策課長)

⇒UIターンのシステムの登録数から回答させていただく。システムに登録されている方の話なので、現実にUIターンする人の数とはズレが生じる可能性がある。

まず、就職された人は、H24：38名、H25：38名、H26：51名、H27（7月末）：23名という状況。

このうち、UIセンターで紹介状を発行して就職につながったのは、H24：4名、H25：6名、H26：3名、H27（7月末）：6名。

(松本事業承継・人材確保センター副センター長)

⇒事業承継・人材確保センターでは、38件の求人の問い合わせに対して6件の就職につながっており、16%程度の就職率となっている。

この率を上げていくためにも、紹介できる人材の数を増やしていくことが課題であり対応を検討している。

(西部会員)

- 人材育成・確保の中で、高校生、大学生の県内就職促進について、各高校、大学がどのようなことに取り組んでいるのか。
- モノをつくる人にとって震災時の重要な問題である企業立地について、高知一宮団地（約 5ha）と南国日章工業団地（約 11ha）には、企業が何社入ることを想定しているか。またこの広さが十分か、どのように企業等に紹介していくのか。
- 原点になるが、産業振興計画は、高知県の素材、人、観光等の現在あるモノを知ってもらうということが第一であったと思うが、色々あることを知ってもらう方法、立地の中では「団地がこうできるよ」ということを知ってもらう方法、これが一番大事だと思う。「体制はできた」という話があり、これからは、それを生かしてやっていくことになると思うが、まだまだ「知ってもらう」というコマースが足りないのではないかと感じる。

(戸田雇用労働政策課長)

- ⇒高校生については、県の教育委員会とともに連携して取り組んでおり、就職情報交換会への参加や、各企業への 3～5 日間のインターンシップをさせていただいている。
また、県、教育委員会、労働局が一体となって、求人票の早期提出のお願いをさせていただいている。H28.3 卒業予定の高校生については、労働局の発表によると 7/10 現在で求人が 1,249 人出ている。昨年度同時期は 822 人なので、39.8%の増となっている。現時点で求人を出されている企業が多いということは、それだけ学生の選択肢が増えて色々なところへの就職につながるという風に聞いている。
- ⇒大学生については、企業へのインターンシップを受け入れていただいております。県としては広報等をさせていただいている。
また、この時期は県外大学が行っている保護者向け説明会に参加して、高知県内での就職状況等を保護者に説明し、県内には色々な企業があるということを保護者に知ってもらっている。11月には、県内外問わず、大学のキャリアセンター職員に高知県に来てもらって、色々な企業を見てもらうなど高知県の企業を紹介する取組を進めている。

(松下企業立地課長)

- ⇒企業立地について、一宮は約 5ha、日章は約 11ha がそれぞれ分譲面積。
それぞれ何社が使えるかということ、一宮では分譲地内に段差ができるということもあり、現在の計画では3区画ができる予定なので、3社以上。企業が希望する面積にも合わせながら何社に使ってもらえるかというところを考えていく必要がある。日章については、これから具体的な絵を描いていくことになる。もっとも、団体との意見交換会でも、比較的規模の小さな企業でも移転できるような仕組みづくりが必要といった意見もあるので、大きな面積が必要でない企業についても使える用地について、市町村と洗い出しを進めてデータベース化しながら、企業に周知していきたいと考えて作業を進めている。
また、PR活動については、まだまだ十分でないところもある。H26.1 から分譲を開始した香南工業団地では、リーフレットやネットを利用して周知するとともに、企業からの要望にお応えして、現地への案内も行っている。それぞれの分野・課で、移転のための土地が要するという話があれば、

企業立地課が担当課と一緒に紹介をさせていただいている。

県内企業が移転・増設しようとするときに、県が考えているのは、例えば土佐市で操業している企業であれば、できるだけ土佐市の中で土地がないかということのを第一に考える。これは、市町村としても地元企業には自市町村内で移転・増設してもらいたいという意向が当然のことながら強くあるから。市町村と企業の声聞いて共有して、市町村と一緒に用地を探し、今後もさらに連携して情報を提供していきたいと考えている。

＜産業成長戦略の実行3年半の取り組みの総括とさらなる挑戦（商工業分野）について＞

（広末部会員）

○商店街の施策については様々な施策を行って頂いている。個店の魅力アップやイベントの開催など、賑わいの創出につながっている。

今般、商店街にチェントロが出来たが、やはり、行きつくところは個店の魅力だと感じている。今まで以上に業種転換やM&Aにより、個店の魅力のアップをやっていく必要があるため、手厚い補助をしていただきたい。

○今後の取り組みに UI ターンの受け皿としての商店街の活用が入っていないがその取組はなくなったのか。

（森田経営支援課長）

⇒移住と連携した商店街の取組は今後も引き続き行う。

移住と連携し、移住で来られる方の受け皿にもなっているチャレンジショップは、現在は、京町・新京橋や、同じく同時期に始めた四万十市の天神橋商店街は実績も上げており、引き続き継続する。また、この9月19日に香美市では同じスキームでチャレンジショップがオープンし、安芸市では10月のオープニングに向けた取組が進んでいる。

これまで取り組んできた商店街の中での空き店舗対策やチャレンジショップを核とした移住と連携した取組は今後も継続し広げていきたい。

（広末部会員）

・定年で高知に帰って来た人などに、「商店街で店を開きませんか」とPRして頂きたい、大手には出来ない商品を持っている人もいる。高知家の宣伝として「移住しませんか」、と呼び掛けてほしい。

（千頭部会員）

○コンテンツ産業の資料について、金額ベースの資料がないのは何故か。

（栗山まんが・コンテンツ課長）

⇒当初は20億円の目標を掲げていたが、実際は市場動向の変化等により目標額に至らなかった。目標額に至らなかった点もしっかりと課題を踏まえて対応などブラッシュアップをしていくということと、事業に取り組んだ企業数が少なく、企業の年商が推計されることから、資料への数字の記載は控えている。

(千頭部会員)

○20億円ですら数字は小さく、産業クラスターとは言えない。

資料に記載している「発注ニーズを掘り起こし」のイメージが湧かない。そろそろ絵に描いた餅を整理した方がよいのでは。

例えば、資料に「ネット販売にも需要が流れているので、こういう視点から商店街振興のためには必要」という記載があるように、こういった所に特化する、議論を進化させる、といったターゲットを絞り、身の丈に合った具体の取組をしてはどうか。

(栗山まんが・コンテンツ課長)

⇒「発注ニーズを掘り起こし」とは、例えば今、商店街や商工会、商工会連合会と連携しながらチラシを配布して、みなさんがどういうことをやりたいのか、ニーズを聞いている。商店街でのニーズを洗い出し、県がクリエイターを紹介する取組を行っている。また、東京から高知に2社、会社が設立されており、UIターンなども活用している、そういったコンテンツ産業のさらなる人材確保や企業間連携等、一体的な支援に取り組んでいきたい。

(千頭部会員)

○当初の話と違う。聞いていると事務系産業の誘致へと軸が変わっている。コンテンツ産業のクラスターではない。むしろ企業立地課がやっている誘致の方がはるかに効果大きいのではないかと。それと同じような内容に聞こえる。もう少しその辺を整理した方がよい。

今、やっているネットとか商店街の支援や、今やっている人とコネクションして踏み込んでみたらいかかが。

(嘉数産業振興センター専務理事)

⇒産業振興センターではネット販売のセミナーなどを行っている。引き続き意見を頂戴し、工夫したい。

(栗山まんが・コンテンツ課長)

⇒商工業との連携については、商工労働部と整理して取り組んでいきたい

(加藤部会員)

○情報ビジネス専門学校のゲームクリエイター科に入学したいと言って学校の説明会に来る生徒は年々増えているが、大半が両親の反対にあってそこに至らないという状況。ゲーム業界の認知がされていない。市場は拡大傾向で、きちんと確立されているのに、親御さんに認知されていない。親御さんへの説明が不十分なのではないか。親御さんにゲーム業態の説明をするなどの取組をしてもらいたい。

○首都圏コンテンツ企業との連携状況はどうか。

(栗山まんが・コンテンツ課長)

⇒まず1点目の質問の回答から。ゲーム産業の認識については、産学情報交換会で集まって頂きゲーム業界の説明を行った。(情報ビジネス専門学校、高知開成専門学校、工科大学、高専)。その際には業界関係者にも参加して頂き、ゲーム業界がしっかりした産業であること、専門学校等でアプリ制作のスキルを学ぶことで、即戦力としても使えることなどを説明するとともに、業界へはインターンシップやアルバイトも受入を行ってもらっている。その他、実際に業界の方に専門学校に出向いて、親御さんも交えてキャリア教育という中で業界の説明を行うなど、なるべく早く保護者に業界を理解してもらいたいと考えている。

実際に、東証1部上場の会社が県内で合弁会社を作った今年5月に、求人を行ったが、30名の募集に対し、150名の応募があった。この結果を見ても親御さんも含めニーズが高まっているのではないかと、今後はさらにもっと業界の正しい知識を広げたいと考えている。

⇒2点目については、スマホアプリをやっていくという主眼において、ネイティブアプリを作っている会社と関係を広げている状況。

(中島部会員)

○「資料5」の1ページの「さらなる挑戦」の記載で「全国に通用する」は弱い。この書き方では今は通用してないということ。全国に通用するためには新規性・独自性がないと生き残れない。

「海外展開も本格化し」とあるが、まず全国に通用する程度では海外は狙えない。

同じ1ページさらなる挑戦の「マーケットインの視点」との記載があるが、確かにマーケットインの視点は重要だが、「抜きん出る」、ためにはマーケットインの視点だけでは足りない。「ファインバブル」とか抜きん出たものが必要。こうした着眼点で県内の産業を見直す必要がある。

食品で例えると、県版HACCPを基準としてやっていくという話があったが、これでは全国にも海外にも通用しない。最初からレベルの高いものを作っておかないと、二度手間になる。個々がやろうとしていることをいかにビジネスとして成立させていくかの戦略が必要。大手では瓶詰めの瓶代が10円もかかっているが、県内には瓶メーカーが無く、加工量が少ないので1瓶が70~100円くらいかかっている。この原価の差をどう埋めるか等の実践的な戦略を立てることが必要。こういう戦略がないために、良い製品はあるが、その製品が個々で止まっている。そういう戦略として、商店街とかそういう面で伸ばしていくなどの取り組みが必要。

コンテンツについても既に島根でやっていて、後追いでやっていくためには見直しが必要。

○最低賃金についても同じ。高知は安い、ではそれを補うために、通勤時間が短いとか食べ物が美味しいとかライフスタイルとしての魅力を上げないとUIターンは難しい。

○従来の、ありきたりのものを強化するというやり方から、戦略を個別に作っていかなければならない。移住や商店街、コンテンツや商店街を組み合わせる等、複数で効果が上がるよう、部局だけでなく広く考えないといけない。

(松岡工業振興課長)

⇒食品の課題、機械系の課題ごとに掘り下げていくことが必要。

我々にとってのお客様である県民の方は、食品を作る方であれば地域のグループ、中堅の企業の方など多様であるが、資料の分量の関係で記載内容を圧縮している箇所もあり、今日の資料はオール

インワンになっているのは否めない。

なお、それぞれの課題は何かということは議論していく必要があると考えている。例えば、研究会の部分では、食品と食品以外では全然違っており、これを一緒に議論していくと話が分からなくなってしまうということもあり、いただいた指摘を踏まえて考えていきたい。

(中島部会員)

○ワンランクアップするために私どももできることは協力したいし、大学等も出来ることがあれば協力したいと言っていた。そういう会も必要ではないか。

(原田商工労働部長)

⇒大企業と競合しないニッチな部分を狙う戦略については専門家等の意見も聞きながら議論していく必要がある。現在取り組んでいるものもあるが、もう一段ランクアップした議論をしたい。

⇒原価コスト高騰の問題は今後に向けて官民で具体の議論をしていきたい。

瓶の話は非常に興味深い話であり、そういった話をもっと伺わせて頂きたい。

⇒最低賃金の問題については移住なども通じ、田舎で暮らす魅力づくりなど高知の魅力を伝えるとともに、県内外大学生や、既に県外に就職している方に対しても、県の魅力や企業情報を伝えていくという仕組みを作りたい。

(岡崎文化生活部長)

⇒コンテンツ関連産業については、確かに島根に後れを取っている現状はある。

ただ、今回、高知に来てもらった企業は、他県からも誘致があった中で高知を選んでもらった。高知を選んだ理由を伺うと、マンガなどコンテンツに対する理解があることや県をあげて取り組んでいること、高知には熱い思いがありフォローアップが他県より優れていると言って頂いた。今後は、このような強みをさらに活かし、パッケージで一貫して支援を行っていきたい。1企業での高知の評判が業界で広がり、次の誘致につながることを期待したい。

(千頭部会員)

○同じコンセプトの取り組みを部局それぞれでやっているものがある。(立地のコールセンターや産振センターのネットと商店街をつなぐ取り組み)。これらを統合してもっと強い施策に出来ないか。

○産振計画の最初の時期には「まんが王国の強みを生かして」という言葉があったが、いつのまにか消えている。「ファインバブル」自体の概念は古くからあり、日本中で研究をしている。今回、本県で成功されたのは、その一部のローテクな技術が安価で一次産業に展開可能ということで開発されたと聞いている。このような事実を真摯に受けとめて、地に足がついた取組をやっていくことが必要。

○最低賃金についても、若い人へ県に就職してもらい取り組みをやっているようだが、一番のインセンティブは給料と待遇。賃金が低いまま、高知の産業に目を向けてくれ、では無理がある。

就職する人の側に立って、本当の問題点を分析することが必要。県外に就職した人がどれだけの給与や待遇を受けているか、同じ条件で、県内に就職した場合との差はどうか、追跡調査をしてみたら、何をすべきかが見えてくるのではないかと。

(戸田雇用労働政策課長)

⇒県内の初任給の情報はあと思う。県外については分からない。

(原田商工労働部長)

⇒確かに賃金では低い、可処分所得では、そう差はないと認識している。言われた内容を整理したい。

(西部会員)

○人材確保については、父兄、先生に現状を知ってもらうことが大事。

県の賃金が都市部と違う、大企業と零細企業が違うのは当たり前。それぞれ2割下がるとして、6割程度低くなっているのが現状だが、学校の先生は8割程度と認識している。また、給与に替わる安定した生活だとか高知の良さをアピールすることが必要。

○これからは付加価値をつけないと売れない、付加価値をつけるためにはこれまでと同じように、「やっています」ではなく、もう少し色をつけたステップアップが必要。

グラフの右上がりはおそらく景気の底上げかもしれない、例えば一軒一軒訪ねていくなど、今まで以上の取組をお願いしたい。

(浜田部会員)

○これまでの当初からの産振計画の取組で、最も効果があったのは、地域ごとの振興監や地域支援企画員などの役割ではないか。地域支援企画員が地域に入り込んで市町村を動かしてくれた。その結果、地域でたくさんの特産品が出来ている。これらの一部まだ流通ルートに乗っていない製品を流通ルートに乗せるため、中小企業庁の販路開拓支援、日本セレクトドットコムのおふるさと名物を売り込む事業などがある。幡多の支援員にはこの事業を知らなかったという人もいたので、振興監等を回ってPRすることとしているので、県庁全体でも例えば市町村ふるさと納税でも取り上げるなど、応援をしてほしい。

○(人材確保) 報道などをみると、今の大学生は、働くことにやりがいや生きがいを求めること等が報道されている、また大学生が地域に入って、地域の支援をやったり色々な活動を行っている、移住促進のためには、賃金も重要だが、例えば高知の大学に来ればクラウドファンディングで起業できるとか、そんな面でもPRする等、幅広い視点をもって高知の良さをPRしていくべきではないか。

(森田経営支援課長)

⇒日本セレクトドットコムの事業については各地域本部にも周知を行う。

(戸梶部会員)

○以前、商工会女性部がやっているステップアップ事業で、良い製品が多く売れていたにも関わらず、消えてしまった製品が多い。理由は、先ほど中島部会員から発言があったように、瓶代の原価コスト高や、手作りのため、時間がかかる等、採算が取れないことに因るものであった。大量生産している所とコストでは太刀打ちできないので、付加価値を付けるなどの工夫が必要。

(青木部会長)

- 意義のある意見を多く頂いた。産学官連携や様々な事業で産業振興計画の推進に努力を頂いている。産業界もまだまだ人材確保等の取組で改善すべき点がある。県だけに意見するのではなく、県と意見を戦わせながら産業界も連携してやるべきことをやっていくことが必要。
- コンテンツ産業や防災関連産業、インターネットを活用した中山間対策などにも取り組まれている。コンテンツ産業や防災関連産業については、様々な切り口で別の視点から議論することも必要との意見もいただいた。また1部局だけではなく、もっと大きな、部局を超えた視点での取組も必要である。こういった取組が、他地域との競争優位性や付加価値の創出にもつながっていく。大変だとは思いますが将来に一層の希望を持って暮らしていける高知県づくりのために、さらに施策の強化をお願いしたい。