

平成27年度高知県産業振興計画フォローアップ委員会 第2回商工業部会議事概要

日時：平成28年1月20日（水） 13:30-16:30

場所：高知城ホール 2F大会議室

(那須部会員)

- ・企業立地の支援と言えば県外もあるが県内もある。その考え方を教えてほしい。
- ・県の取り組みの中に、産業クラスターという言葉が最近出てきている。民間がクラスターを作るのが自然なのかもしれないが、小さい県内の企業が作るのは難しい。我々も大学の立場として支援をしているが、産業クラスターの作り方について、例えばビジョンは誰がつくるのか、県がある程度支援をされるのかなど、具体の方向性はどうなっているか。
- ・産業クラスターと言ったときに、資料を見る限りでは「具体的にどんな産業で」という記載がなく、規模感も分からない。高知県の経済にインパクトを与えるということであると、例えば数十億単位のクラスターがひとつ重要。その辺の規模感、ビジョン、展開戦略が知りたい。
- ・資料に立地のアフターケアと書いているが、具体的な内容はどのようなものか。

(松下企業立地課長)

- ・支援内容は人材確保や設備投資に対する財政的な支援等、県内・県外の区別なく一定の要件を構えてはいるが、企業の要望にお応えしながら、あらゆる可能性も探りながらお手伝いしている。企業立地の支援で言うと、一定の新規雇用が生まれるものは企業立地課で、設備投資では設備自体の増設や整備は産業振興課で助成制度を構えているので、横の連携を図りながら助成制度を提案したりしている。
- ・今のことと関連するアフターケアで言うと、本県は他県に比べても見劣りしないフォローをしている。例えば、人材の採用等ではハローワークや市町村と連携して、その企業単独の説明会などをセットして採用に向けたお手伝いをしている。それと合わせて、例えば事業が好調で事業用地をお探しになる時、次の事業用地を自社で開発したいといった時などは法的な事項等絡んでくると思う。そのような時には、許認可権を持つ所管部局を企業と一緒に回るなど、スムーズに運ぶようお手伝いしている。

(松岡産業振興課長)

- ・経営ビジョンは2つあると思うが、1つは企業ごとのビジョンなり事業戦略については次期産振計画でやって行く。基本的に事業戦略は企業が立てるものではあるが、高知だけではなくて全国的に中小企業の方が戦略づくりに慣れていない部分がある。経営統括、技術統括に来ていただいているのでしっかりと経営者の思いをお聞きしながら、こういう風にしたらどうでしょうというお手伝いはさせていただく。また、実際に立てる部分もそうだが、実行すると新たな課題も色々出てくる。その部分については、新たにシンクタンクを入れたり、専門家派遣を行うなど、それと一定共通の部分が出てくるかと思うので、そういった方を対象に相談に乗るなどしてやっていく。
- ・もう1つは、県全体のクラスターのビジョンになると、産業振興推進部が基本的にクラスターへ向

けた議論のとりまとめをしている。例えば、一次産業で具体的に言うと、ニラは色々強みがあるので、次にその強みを生かしてニラの加工場を誘致していく、一次産業の強みを生かして産業集積を図っていく。これって地域ごとに特色がありやり方も違ってくるので、そこについては産業振興推進部で議論をしていると思う。ちなみに工業振興課は、防災関連産業を一つの核として産業群にしていきたいと考えて取り組んでいる。これについては数値目標に入れているが、33年には70億円、37年には120億円といったことで一定規模感を考えながらやっていきたい。

(原田商工労働部長)

- ・ クラスターは産業振興推進部の方で全体の議論が進んでいて、意欲ある県内企業の皆さんと、第一次産業を核に、第一次産業から第三次産業までの産業集積を図るということで、いわゆる食品加工、カット野菜、惣菜、弁当、外食等のクラスター化を図るというイメージがあると聞いている。また、窓口も作るということで、意欲ある方、応募事業者と議論する中で、クラスター育成チームを設置して、その中でさらに詰めていくといったスキームを考えていると聞いている。そして、クラスタープランの実行に取り組む事業者と県が協定を結んで取り組む検討をされていると聞いている。

(那須部会員)

- ・ よく分かった。1個1個が取り組んでも波及効果は小さく、県全体でやらないとせっかく努力しても波及効果が小さい。

(西部会員)

- ・ (事業戦略支援会議によるサポートについて) 世代交代もありながら、多様な考えを持たないといけないという環境の中で、親がコツコツ積み上げた事業を子が引き継がないといけない。その中で息子がこれをして、事業を引き継ぐにはどうしたらいいかなど、色々悩むところがある。それを実現するためにはどうするのか。資料に「ものづくりまるごと応援パッケージ」ということで、「事業戦略支援会議」が載っているが、そういう場で県とコンサルタントと一緒に考えていくことで良い方向に結び付けてほしい。
- ・ 工業会の会員には、少数でやっている会社でも良い技術を持っている企業がある。それをどうしたい、という具体がぼやけているので、県にも入ってもらい、そういう技術が世に出るようにならないか。そうすることによって、工業会の中でも、別の分野や一次産業を中心としたクラスターなど、何か生まれるかもしれない。

(松岡工業振興課長)

- ・ 産業振興センターやものづくり地産池消・外商センターだけが企業訪問しても事業戦略作りに乗りにくい場合もあると思うし、お互いに win-win の関係を。
- ・ 世代交代の時、第二創業的にやる時が、ひとつのきっかけになるかと思う。こちらこそ是非協力をお願いしたい。

(原田商工労働部長)

- ・有り難い意見を頂いた。産振計画を始める時に、ものづくり企業の皆様は、きちっとされている(事業を進めている)企業が多かったが、最初は底上げをどうするのか、という議論から始まったかと思う。県も不慣れながら7年前に取り組みを始め、ようやく、個別の一つの商品開発も大事だが、合わせて企業の新しい技術をどう使って、作るそこから売るまでの近代的な経営工程をどのようにしていくかということについて、着手できていない企業が多いという課題を見つけた。第3期に向けては是非そこを皆さんと考える仕組みにしたい。

(浜田部会員)

- ・高校を卒業すると県外へ出て行くという状況が改善されてきたとはいえ、まだまだ多いように聞いている。そこで、高校の頃からではなく、できれば小・中学校の時から「高知県内には就職先、進学先、県内にこんな良い所がありますよ」と高知県の良さを教えて行くということが大切。
- ・中学生、高校生でも「こんな商売をしたい、これを売りたい」と思っている学生もいるだろうし、起業している大学生が地域の良いモノを掘り出してくれれば、それも地産外商に活かせる。産業界も協力し、学生が起業しやすいように、例えば、「高知の大学へ行けば、クラウドファンディングなどがあり、県や産業界がバックアップするから起業しやすい」、「大学に行くのなら高知の大学へ行って起業しようじゃないか」ということが、全国に広まるような対策ができないか。

(戸田雇用労働政策課長)

- ・教育について、内容までは詳しくは聞いていないが、高知県の良さを中心にやっている。働くということについては、キャリア教育ということで小学校、中学校、高校まで、仕事をするということについて教育に取り組んでいる。その中で、「もっと高知の良さを」というお話はあちこちから出ているので、教育委員会の方に話をさせてもらったこともある。

(吉本商工政策課長)

- ・起業について、産業振興推進部になるが、起業の関係をやる部署を今考えているところ。そこが起業の窓口になる。学生に関しては、ココプラで色々講座をやっており、専門的な部分でまだ活用できないかもしれないがいろんな情報収集するような機会を設けるのではないかと思う。もっとも、学生の段階で起業するということに関してまだ着手できていないが、大学生を卒業して事業化プランを色々考えて、「こういうことしたい」と考えた時に、ココプラのスキームや工科大学の起業の関係の講座が活用できるのではないかと思う。

(栗山まんが・コンテンツ課長)

- ・コンテンツ分野では、学生の起業支援をしているところ。実際に今、高知工科大学や高専の学生の事業立ち上げの支援を行っているところ。

(岡崎文化生活部長)

- ・高知大学や県立大学では色んな起業をやっていくという動きが広がっている。その中で、地域と一

体となって起業するなどの動きなどもあり、この動きを加速させたいと考えている。ココプラとも連携しながら那須部会員にも関わっていただいて、いろんなアイデアが集まってくる仕組みが出来てきている。

(原田商工労働部長)

- ・ 県全体として、「高知県に行けば起業ができる、起業しやすい環境づくりをしよう」という動きで調整させていただいているところ。

(那須部会員)

- ・ 今の起業家コースには県外の学生が圧倒的に多く、県内の方のビジネス支援ができていない状況なので、その辺も連携して改善したい。

(原田商工労働部長)

- ・ 高校生から起業できる取り組みをやる。ひとつの取り組みとして、例えば、産振センターのものづくり技術展などに、小学生、中学生にも来てもらって高知県の企業を見てもらうということからやっている。教育委員会からは「義務教育の段階からは難しい」というようなことを言われるが「では、どうするか」と教育委員会と議論を始めている段階。
- ・ U I ターンの取り組みについては、部局横断的に議論しているが、単に帰ってきてもらうだけの取り組みだけでいいのか、帰って来て職があるのかという、その両面をどうやっていくかという課題がある。帰って来てもらうという意味の環境づくりでは、県外の学生に知ってもらう方法、県内にいる保護者に後押ししてもらう方法をどうするかという色んな視点からやろうとしている。また、県外大学の就職担当者が高知県の企業を知らないという状況があるので、そことどう繋ぐのかという課題もある。帰って来てもらうということ、希望する職場がないということを対応させるためにも産業振興計画をやっているが、両面でやっていくということで議論を進めている。非常に重要な問題として認識しており、知事も力を入れている。
- ・ なお、資料2 ページ、柱4の目標値に書いてあるように「県出身の県外大学生の県内就職率」は26年が13.6%推定だが、31年までに30%の目標を立てている。31年以降は現在議論しているところ。37年までにどうするか。仮に目標を50%にしても受け皿はどうするのか。商工労働部では事務系職場の確保という観点など、供給面と需要面、受け皿面と呼んでくるニーズを総合的に検討している。第3期計画の中でそういったものを整理し、ご説明させていただきたい、そういった基本姿勢を持っていることをお伝えさせていただく。

(浜田部会員)

- ・ 尾崎知事就任以降、県内公立高校中心に学力は上がってきていると聞いている。
- ・ 保育園、小学校、中学校の頃から高知県への郷土愛を植え付けることができれば、60歳、70歳になって高知に帰って来なくとも、ふるさと納税のような形で高知県に貢献頂くというような事も出来るかと思う。高知県総力を上げて、力を合わせて取り組んでいくべき。

(広末部会長代理)

- ・人材確保は、その人の価値観もあり難しい。しかし、例えば、都会では給料を20万貰えて、高知では給料が15万だとしても、高知なら15万で生活が出来る。給料や会社の大きさだけでなく、何に価値があるとするのか、何を持って幸せとするか。県外から来た大学生なども反対に取りこむくらいのつもりで、県全体で取り組み、県内企業への就職や県内での起業など、一人でも多く高知へ残ってほしい。

(加藤部会員)

- ・資料 p.11 の「新規大卒者等の県内就職の促進」で、ここに書いてあることの多くはケンジンが既に以前からやっていることと重なっていると思うが、個別にやるのか。一緒に連携してやらないのか。先ほど、小・中学校の話が出たが、ケンジンでは昨年、学校の教頭先生に集まってもらって企業の説明会を行った。是非、県でも高校の先生を対象としたこういった説明会があったらいい。
- ・また、人材の確保について、中核人材の取り組みのところでは、中小企業庁の人材バンク事業と重なるところがある。高知県では、高知大学が人材バンク事業を受託しているが、他県では商工会議所とか経営者協会が推進している。高知県だけは手が挙がらず、高知大学がやっている状況。そもそも大学の先生は企業と接点がなく、苦戦しているので、国と県が一緒になって取り組めないか。

(戸田雇用労働政策課長)

- ・ケンジンとは連携を図りながら一緒にやっている。
- ・高校の先生の研修については、先生の10年目研修時に企業との研修の中で、高校の先生にも県内の企業を知ってもらうという取り組みを進めている。
- ・県内企業と大学職員の情報交換会を行い、お互いが情報交換し、それらを学生に伝えていく。
- ・中小企業人材バンク事業について、高知大学が受託しているが、私共や事業承継・人材確保センターもグループに入って協力しながら一緒になって進めている。

(千頭部会員)

- ・産業振興計画であって、「地域おこし計画」ではないということを繰り返し言っている。そういう意味で言うと、まず、産業振興計画の中で県に何が出来るか、ということを整理した方がいい。県は商売で金を儲けるということに関しては、ほとんどアマチュアの方ばかり。やれることは、広報とか仕組みづくりとか現状の比較・分析、その上で誘導とか指導とかの部分。商売の中に入って一緒に走るんだ、という意欲は有り難いが、もう少し整理して、そのエネルギーを使ってほしい。
- ・色んな議論を聞いていると、県の置かれている状況を素直に掘り下げていないのではないかと思う。地産外商に力を入れようということが強く打ち出されている。その一方で、高知に帰って来い、とも言っている。しかし、地産外商を進めるということは、高知から人が外へ出るということであって、外へ出る人間を高知県がたくさん持たないといけないのに、高知へ帰って来い、高知に住め、というのは矛盾している。我々は、高知県出身で県外に在住している人で、県内企業に就職して、県外で働いてくれる人が欲しい。そのターゲットの絞り方が少しぶれている、ミスマッチしている部分もあるかもしれない。紙産業の方とも業界が近いのでお話しするが、皆が欲しいのはそうい

う人材。そういう人間が確保出来たらもっと商売も伸ばせる。

- ・(県内就職の促進について、) 親御さんに県内企業をアピールして、ということだが、客観的に考えて、高知の親がそれで高知へ帰って来いと言うとは思えない。親も子も県外企業を含めた企業の給料や条件などのポイントを絞って相対比較して就職先を決める。第1回部会でも言ったが、県内大学生の就職した県内企業・県外企業の待遇を比較して研究してみてもどうか。外に出て行った人たちが、ふと故郷を振り返った時に、「おもしろい会社がある。ここなら東京でも大阪でも国外でも働けるかな」と思えるような、そういう人たちを捕まえる方向性をプラスしてほしい。
- ・企業立地については、南海地震のリスク等がある中で、高知県に立地することを選ぶ企業は少ない。だとすれば、高知県の訴求性の高いところは何かというところを徹底して掘り下げていただきたい。そして自分たちが持っている財産に相応しい、誘致相手の絞り込みを行う。そういう相手を持って来ないと途中で逃げられる。総花的な誘致をしている、とは思っていないが、そういうイメージを持ってしまうとまずいのではないか。

(松岡工業振興課長)

- ・さきほどの話、よく分かる。東京営業本部に至った経緯は、首都圏で営業すればもっと売れるのに、営業人材を構えていない企業が多いということが1つある。「それなら営業人材を構えればいいじゃないか」といった時に、現状では、売れ始めた企業についてはまだまだ営業人材を構えるまでの不安があったりするので営業本部を作ろうという話。ものづくり地産地消・外商センターのネットワークで、首都圏で退職された方でセールスをやっていた OB の方を週2, 3日の営業で雇用されている企業もいるようで、少なくともそういった企業とそういった人材をマッチングして、営業人材を確保できるようにしていきたいというのが、東京営業本部の確保の部分となってきた。今後、海外でも経験があつて、高知県出身者がそこで働いてくれるというのはますます重要になると思う。また、個人的なネットワークで人材の紹介も首都圏でしており、今はそのニーズに対応できているが、ニーズが大きくなってくれば、そちらの方のテコ入れもしていけないと考えている。

(千頭部会員)

- ・現在、ニーズはあるはず。高知県出身者で高知本社だけ働く場所は東京や大阪、そこで働いてくれる人間が欲しいという会社は多い。県外出身者には、「なぜ好き好んで高知県の中小企業に入らないといけないか」と考える人が非常に多い。そこにターゲット絞ってもなかなか捕まらない。

(原田商工労働部長)

- ・高知県の企業に就職していただいた方に県外で活躍してもらって県にいろいろな利益を還元していただく。これは、多分、有能な方が県内の企業に就職して県に貢献するということと同じだと思う。今の話はさらにその次の段階の議論であると思う。
- ・企業立地の絞り込みに関しては、まだ整理は足りないが、一次産業系を中心とした産業クラスターの中で企業誘致とは、その考えの一端の整理だと思う。事務系企業の誘致に関しても、絞り込みとしては、より雇用条件が良い企業を選んで迎えるというのを含めて考えている。高知に来てもらう、ずっといてもらう企業はどうかと基本的な理念を常に頭に置いて具体的な整理をしている。

(千頭部会員)

- ・ 県は中堅人材のマッチングについて力を入れているが、企業は、20代30代の若者で、県内企業に就職して国内外を飛び回る人材が欲しい。
- ・ 例えば養殖業では、これからは陸上養殖が主流になっていくそうだが、高知でもそういう大きいモノを使う方向性を取れば、近畿大学に負けないような土佐マグロが出て行くかもしれない。それだったら、地震が起こってもすぐに再稼働できるし、海もあって環境も良いから。そういう良いモノを上手く使うような方向性に絞り込んではどうか。

(松下企業立地課長)

- ・ 部会員が仰るとおりかと思う。地震・津波の想定が出たときに、企業からも「わざわざ何故高知県（に立地するのか）」という話はある。そこで何を訴求できるか、というところで、昨年、高知県へ来てもらう必然性ということを整理した。高知でなければならぬ理由というのはなかなか難しい。そんな中で、企業立地推進会議を立ち上げたのは、さきほどの話にあった農業分野や水産分野への企業の参入・雇用につながるという、こうした案件を各部局から挙げてもらって、高知だからできることを考える。例えば、柚子などの原材料を求める企業であれば、高知に来る必然性があるといったこと。そういった視点も考えながら立地を進めている。

(原田商工労働部長)

- ・ まさにそういう分野を立ち上げて、高知だから出来る、ということでやっている。第一次産業に関連する加工工場だとか全庁的に連携して取り組んでいる。

(戸田雇用労働政策課長)

- ・ (県内就職の促進について) 就職するのは学生自身だが、企業を選ぶ際に保護者が企業情報を調べて子どもに伝えるというのもある。一方で、例えば学生が高知県内の企業を志望しても、保護者がその企業のことをよく知らないということもある。ガイドブックなども発行されているので、それらも見ていただいて、「その企業ならいいんじゃないか」と判断していただき、(保護者から) NOを出さないでほしいという思いがある。
- ・ 県内外企業の待遇について、平成27年6月末時点の調査で、高知県の大卒初任給平均が18万8,400円、東京では20万9,600円となっており、東京に比べると89.8%となっている。四国内で見ると、徳島は(東京比で)88.9%、香川が93.5%、愛媛は88.5%となっている。サンプル調査なので、どれだけ実情を現せるかは分からないが、一定、四国内でも近い数値になるのではないかと捉えている。

(千頭部会員)

- ・ それは、あくまでビッグデータの平均値の話。その程度なら学生でもインターネットですぐに調べられる。そういうことではなくて、本当に具体的に、高知の大学生は何を思っているのか、ということを知りたい。そうすれば、もう少しやりようが見えてくるのではない。

(西部会員)

- 大学の先生らは「初任給の話はしない方がいい」と言う。現状も分からずに数字だけ出して、これで見たら分かります、というのは間違っているのではないかと。全てについて、現場に行って知りながら伝えるということが大事。数字的に捉えて物事を考えると問題が起こる。

(中島部会員)

- 土佐MBAや土佐FBCを通して、業を起したいという人の支援をさせていただいている中で、既にビジネスをやっている方はMBAでもFBCでも何か結果を出して、プラス要素を見つけて大きくなる。ところが、「なんでもいいから業を起したいから勉強したい」という人は、例えば「退職したから農業したい、これからは無農薬だ」という人でも、ちょっと天候がおかしくなると「無農薬は難しいから辞めました」となる。広く勉強をすること自体はいいことだが、基盤の何もない人の起業を支援するというなら、「自分でお金を出してでも起業したい」というくらいの人でないと。
- 潤沢な資金を持って業をしている人の中にも、「こんなことも知らなかったのか、考え直さないといけない」と言うこともあり、素地がないと伸びない。
- 実際に業をやっているところでも商品開発のノウハウがないままやってきたというのものもある。例えば、加工業者の方と接していると思うのは、仲卸事業者が元気だった時代に、仲卸業者がどこかの製品を持ってきて「こんなものできないか」と聞かれて「できますよ」と作ってきている。もちろん、それはそれで非常に大事なビジネスだが、今後、高知で売上高を伸ばしていこうとしたら、既に業をある程度やっているところが、本格的にもっと売上を伸ばしていけるような仕組みづくりが必要。セミプロをプロに上げていくとう段階が重要。
- 加工業者と製品を開発したいところのマッチングをするなど、高知にある技術を持っている企業同士を紹介しあって組み合わせ、自社に加工場がなくてもやっていけるような仕組みを作っていくのが重要。どこかの企業が加工場を持っているのであれば、それをフルに使っていけるようにマッチングすることは県としてできるのではないかと。
- 新卒者であっても、例えばものづくりに興味がある学生と企業のマッチングのような形で、企業を知らせるというよりも企業の中を見ろという機会を与えればいいのではないかと。例えば食品加工に興味のある学生であれば、大学の先生には基礎の部分をしっかり教えておいてもらって、実際に興味のあるところとマッチングしたら、それが就職に繋がるというのが、実際に土佐FBCでも生まれてきている。
- 補助金の支援でも、地域おこし協力隊は本当の意味で地域で成果を上げているのか。地域の人達からも「(隊員が)来て、農業教えて、インターンシップと一緒にや」と。地域のおじいちゃんたちが農業を教えて「あれじゃできんぞ」と手伝っている。そして、数年経って補助金制度が終了したらいなくなる。また、町の飲食業の補助金とかでも、2、3年して補助金が無くなったら店を閉めてしまふということが多い。支援するのであれば、自分で数年しっかり店をやれている人に対して、さらに拡大させるような支援にした方が起業家の育成にはいいのではないかと。素人を育成するのもすごく大事だが、既に頑張っている、若くて可能性のある人を育てていくというのも県は考えた方がいい。
- 地域での商品開発において、「なんでもいいからやる」ではなく、観光政策と見合わせたものを作っ

ていくことが必要。地域らしさ、地域の個性が無いと売れないのでオリジナリティの高い加工品などに視点を持ってやってほしい。

(松岡工業振興課長)

- ・セミプロをプロに、という考えはよく分かる。失礼な言い方だが、下請けで言われたものだけを造ってダメだったら返されてという、商品開発力が無く、また欠品率が高いという課題があり、企業に高い意識を持っていただくための1つの手段として、事業戦略づくりという切り口を入れている。
- ・また、県内でマッチングして新たなモノを創り出していくのはすごく重要なことと考えている。ものづくり地産池消・外商センターでもマッチングしているが、それが十分に浸透していないという部分もあるかもしれないし、実際にマッチングしてみて発注者の求めるレベルと県内企業のレベル、価格が合わないという課題もあると思う。

(麻岡ものづくり地産池消・外商センター長)

- ・マッチングの話に関して、年間4～500件程度の加工の相談等が寄せられており、一番多いのは食品加工で、県内で出来ないというのも多々ある。例えば、生姜については数年前までは粉末化ができず、ほとんどが県外に出ていたが、粉末化が可能な設備を導入した企業が出てきて、現在はそこで加工が広がっている。どこに需要があるのかということは、相談がある度に関係するところに情報提供させていただいており、どういう設備を開発しないといけない、というような話が広がっていると感じている。

(原田商工労働部長)

- ・より効果のある効率的な支援をすべきというご指摘で仰るとおりかと思う。1からの起業というのは確かに不確実性があるかと思う。商工労働部以外の部局についても同じ視点で対応しているが、商工業分野としては、どちらかと言えば第二創業的な、実績のあったものをより強固にしていく支援、補助金についても開業などの視点などを大事にしていきたい。ものづくり企業とも長くお付き合いさせていただいており、より効率的、確度の高い支援で実を結ぶようやっていくことを心がける。

(谷脇産業振興センター理事長)

- ・中島部会員の起業の話に関して、県に起業に係る総合相談窓口ができるのは非常に良いことであるし、産振センターにおいても、よろず支援拠点しかり、起業に悩まれる方から相談があれば、一次、二次産業等問わず、支援制度や窓口の紹介を今後も引き続きやっていく。
- ・千頭部会員の話に関して、東京営業本部を作ろうと思ったのは、入交さんのところで防災産業のマッチングを一部やっていただいて、そこで高知県を応援してくれている社員は県外の人で、県外の人こそ高知県に対する愛情があるみたいなものはある。そこはまさしく私たちの外商の拠点であるし、仕事の繋がりの中でいろんな人材確保の話が出てくる。事業承継センターと連動し、今後企業訪問はさせていただくので、是非よろしくお願ひしたい。

(那須部会員)

- ・(県の資料では) 事業承継と起業が別のもののように整理されているが、実は一緒のもの。高知県では「人材」の観点が大きいが、大阪に行くと事業承継の定義が異なる。「(大阪では) 人はいるが、経営環境が著しく変わるから今の家業が存続しない。だからどう事業承継するか」という企業内起業の発想が大阪。2代目、3代目が親の会社を引き継ごうとした時に、今の厳しい環境では、今のビジネスを回しても継続できないというのが、本当の事業承継の定義。それを高知県は勘違いしていると思う。確かに人材も連れてこないといけませんが、高知県で廃業しているような人たちを大阪でいう事業承継の観点で見れば、もっと生き残っていく。

(原田商工労働部長)

- ・配布資料 p.5にあるように、人材確保だけではなく、様々な支援メニューを使って事業自体をどうするかということも一緒に考えるという視点を入れたスキームとして、全面的に示させていただいている。

(西部会員)

- ・人材の件で、(求人者と求職者の) お互いが何を要求しているのかにズレがあるからマッチングが上手くいかない。教育委員会に対しても人材確保にもっと前向きに取り組んでほしいという旨を伝えてほしい。高知高専の行った企業見学の際に実施したアンケートでも、「県内企業に良い会社があることが分かった」などの声があった。また、「今回の企業見学は将来の就職を考える時の参考になりますか」という設問に対して、「なる」というのが70数%あった。これが県内就職に直結するかは分からないが、「県内企業への関心が高まった」というのが90数%。これは、現場へ行って、見て初めて分かった結果であるから、同様に教育委員会でもそういうことをしていただきたい。
- ・(配布資料の)「“意外と知らなかった!?” 数字で見る高知家の暮らし」を学校に配布しないとけない。工業会が高専等にプレゼンする時に、是非使わせていただきたい。

(原田商工労働部長)

- ・是非、教育委員会に伝えさせていただく。

(千頭部会員)

- ・配布資料 p.9左の中で「観光の拠点や中心商店街として、さらなる魅力を高めることが必要」とある。やはり、人口の集積が商店街活動には絶対の条件で、観光との相乗効果は絶対にあると思う。

(広末部会長代理)

- ・配布資料 p.9のように、県が商業支援として行うことをまとめた資料がこの場では出されたのは、行政としても「商店街は必要なんだ」と位置付けて産振計画の土俵に乗せているということであって非常にありがたい。
- ・県だけでは、これらのメニュー全てに手が回らないと思うので、商店街、商工会、中央会、商工会

議所も一緒になってやっていきたいと思うのでよろしくお願ひしたい。

(広末部会長代理)

- ・企業立地、人材確保、教育等色々意見はあったが、概ね事務局案でよろしいか。

(部会員一同)

- ・異議なし