

## 第2回商工業部会（H24.1.11）の議事概要

H24.1.23 高知県商工労働部

### 1. 産業成長戦略（商工業分野）の主な取り組みについて

#### 【設備投資】

- 設備投資の要件を単に緩和するだけではなく、設備投資が少ない要因分析を一定行い、対応を考えることも必要である。

⇒ 要因分析は詳しく行っていないが、景気と企業立地や設備投資との関係や、工業統計など、過去のトレンドは一定整理したところ。金融機関の分析などから、近年は先の見えない景気の不透明感等を背景に必要な設備投資に踏み切れない状況がうかがえる。

#### 【南海地震対策】

- 事業者としての視点では、防災も大事だが、震災後にいかに迅速に復旧できるかが大切。震災後にライフライン、物流などが地域ごとにどれくらいの期間で復旧できるかといった県内マップを示してくれれば、企業も対策を事前に準備することができる。大変な作業になるがぜひお願いしたい。

⇒ 商工労働部だけでは出来ないのので、全庁的に南海地震対策を議論する中で、そうした話をさせていただきたい。

また、現在、商工労働部でBCP策定マニュアルの作成を行っており、実際に被災地にも足を運びヒアリングを行いながら、地域により異なる様々な事例を調査しているので、これをきっちりまとめ事業者の皆様に活用していただきたい。

#### 【販路の拡大】

- 製造業に特化して支援するという形に見えるが、ここで言う「製造業」というジャンルの線引きはどうなっているのか。

⇒ 厳しくジャンルを線引きしているというわけではない。ポータルサイトの入会に関しても幅広く案内している。完全に「ここから先はダメ」といったように区切っていない。

- 工業会や商店街の方に偏った計画に見える。小売や流通分野で大きな雇用を生み出している企業やIT産業などが議論から外れているように思える。

⇒ 「製造業ポータルサイト」について、名称が「製造業」となっていることで、そうした受け止めをされる部分もあると思うので、その辺は検討していく必要もあると思うが、実際は、印刷業の方が製造業のポータルサイトに参加しているといった例もある。決して一定大きな力を持っている企業をないがしろにしているつもりはないが、まずは、県内商工業分野の弱みや課題を解決してベースを上げていくことが必要になってくると思う。

- 平成24年度の見本市・商談会の成約目標金額が2.5億円となっているが、あまりにも現状と離れているのではないか。後追いはしているのか。また、どのような見本市に出るのかといったことも大事だと思う。

⇒ 目標設定については、3年間の総括として見本市と商談会で合わせて6億近くの成約金額がある。単純に計算すると、1年間で2億となる。これに、ものづくりと防災関連を合わせて目標を2.5億としている。出展時にすぐに成約となるケースは稀であり、半年から一年後に成約に結びつくケースが多い。このため、3年くらいは後追いをしている。見本市に関しては、集客数、どのような人がどれくらい来るのかといったこと、また企業さんの希望も聞きながら、どの見本市に出展するのかを決めている。

### 【海洋深層水の利用拡大】

○ ピーク時で155億円売っていたものが、今どんどん売りが下がっているのに、4年後には200億円になっているのか。これに費やす労力やお金があるのなら、もっと可能性があるものに使ったほうがいいのではないか。

⇒ 去年までの状態であれば、200億という目標は立てられなかったかもしれないが、今年度からは取水地の連携も取れ始め、基盤ができつつある。この調子で伸びていけば4年後には200億という数字も可能なのではないかと思う。あまりにも目標が高いのではと感じるかもしれないが、第二次の海洋深層水ブームを作ろうという意気込みでやっている。

### 【企業立地の推進】

○ コールセンターのオフィスの確保が課題とあるが、私たちの感覚からすれば、空いているビルはいっぱいあるように思うが。

⇒ 今、コールセンターは大規模化している。現在、私たちが交渉している企業さんも最低でもワンフロアに100ブース以上、つまり200~300坪ほしいと言われているが、県内にはそういったビルが無い。できれば、街中にそういった大きなビルができれば人通りも増えると思うので、そのようなことも検討していきたい。

### 【コンテンツ産業の振興】

○ コンテンツ産業の将来目標の20億円は、普通の産業でいえば1社分である。この産業構造のイメージの説明を。また、ソフト産業を本気で産業として育てるならば、膨大なエネルギーと周辺装置の整備が必要だが、本当に産業になるのか。

⇒ 県内6社の企業がゲーム開発に取り組んでいるが、ゲームを産業として回していける状況になれば需要も出てくる。今後ともゲームの産業の土台作りを支援していく。

### 【産業人材の育成と確保】

○ 高卒就職の未内定者が毎年14%くらいでてくるが、少なくとも14%を下げるべく努力を。企業人も頑張らなければならないが、官も補助を出すなどして、産業振興計画は高知県に学生を残さなければならない。いろいろ問題はあるだろうが。なんらかの支援を官の方をお願いしたい。

⇒ 未就職となった方に対しては、ジョブカフェで対応しており、職業訓練・仕事体験等の取り組みも行っている。

### 【地域産品の販路拡大を支援】

- 「てんこす」は、売り上げ実績がH22年、H23年とアップしているが、商店街ではこれだけ売り上げを伸ばしている店はない。日曜市・ひろめ市場に並ぶような大きな核に成長してきている。10月に補助が終了するが、ぜひ10月以降も協力をお願いしたい。また、高知県下の商店街にもいろいろと温度差があるが、中山間地域では、商店街以前に買う店があるのか、こういうことも商工行政で考えていただきたい。買う場所を確保するのも大事になってくる。

### 【その他】

- 製造業について、境界をはっきりさせておくのが重要なのでは。工業会以外のソフト関連や工場を持たない製造業もある。

## 2. 商工業分野の目指す姿について

### 【目標値の設定】

- 第2期産業振興計画の目標を4年後・10年後と設定するのは大事だが、その目標達成までのシナリオや道筋を示すものがコメントとして入っていれば、かなり現実的なものになって良いのでは。
- 製造品出荷額7000億は、この内訳を念頭に計画をたてなければうまくいかないのでは。各製造品種別で目標を積み上げていかないと分かりにくいのではないか。

⇒ 製造品出荷額の中には食品関連、林業の木製品も含まれる。商工業部会資料（商工業分野の目指す姿）に「各分野での産業振興の現実と相まって」と書いてあるように、今、庁内で関係部長会をやりながら整理している。

- 製造品出荷額7000億円の目標設定だが、なぜ現状の売上ではいけないのかというような、目標を何に置くのかの検証も大事。有効求人倍率も平成3年の0.74という数値を用いるのが正しいかどうかの検証が必要。

⇒ 有効求人倍率の目標の立て方も議論がある。製造品出荷額7000億、有効求人倍率0.74の頃のような状況に向かって産業振興に取り組むという官民共通の意識、イメージを持つという意味で、あえて過去に達成していたデータで示した。

- 製造品出荷額7000億円、有効求人倍率0.74といった過去の一番いい時の数値を目標としている。そういうふうに、具体的な数値目標も必要なのだが、裏付けを考えた時にそれらは高知県の人口が80万人当時のもの。それでは人口70万人のときはどうなのか。途中途中で目標があれば、分かりやすいのでは。

- 高知県は人口が減少しており、年間6000人ずつ減ってきている。人口減少は仕方ないが、産業の縮小を一人当たりの効率を上げることによって、生産性が上がっている姿になっているような目標設定をお願いしたい。