

## 平成 24 年度第 1 回商工業部会 (H24. 9. 10) の議事概要

H24. 9. 18 高知県商工労働部

### <コールセンターの誘致>

○ コールセンター誘致への取組は良いポイントと思う。時代とともにコールセンターの位置づけが変化し、大型化している。インバウンドからアウトバウンド、情報発信型へ。

立地の大きな要件は、中心地に大型スペースを確保できること、家賃が安いことが大きなポイントになっていると思う。

⇒ 札幌、沖縄は国内でも先進県。本県ではインバウンドを中心に考えている。職種としては、お客様相談センターや事故相談センターを想定。

通勤の利便性がよい街の中心部に設置することで、街の賑わいづくりにつながる。本県女性従業員の能力評価は他県と比べて7%ほど高いと評価されている。

最近では長崎、愛媛などは助成制度が充実しており、そちらへ流れているので、他県に負けられないように取り組んでいきたい。

⇒ 大型化は本県の弱点。市内の中心部に一定の大きなオフィスが不足しているので、市内中心部に一定の広さを持った場所を確保することが、コールセンターを中心とした事務系の職場をもってくるポイントとなっている。

○ 本県は土地代が高いので、強み、優れているポイントをアピールする仕組みを作ってプロモーションをぜひがんばってほしい。

○ 情報産業協議会でも100-200名体制のコールセンターが欲しいという要望が多いが、実際は10-20人規模にとどまっているのが現状。原因は設備投資だと思うが対応は可能か。また、助成制度を知らずに自力でやっつけてしまっているケースもあるようだが、PR等はどのようにしているのか。

⇒ コールセンターの助成制度のPRは、HPや全国の各協会向け、アンケート実施も行いPRしているが、情報産業関係一般への設備投資の(助成)制度は現在のところない。

家賃について、5年間・2分の1の助成をしているが、例えば、他県は5年間全額助成となる支援も行っているので、雇用促進の観点で、本県でも勉強していきたい。

### ＜ものづくり地産地消センター＞

○ ものづくりの地産地消センターについて、相談は 148 件とあるが、そのうち、解決したものは何件、手つかずのものが何件、などの内訳は。

⇒ H23 年度をベースで言うと、概ね解決が 6-7 割、継続が 3-4 割。元々解決が難しい案件もある。

○ センターのスタッフは何人体制で、業務分担はどうなっているのか。

⇒ 5 名（センター長 1 名（県派遣）、県派遣 1 名、プロパー 1 名、専門員 1 名、臨時 1 名）、明確な役割分担はないが、40-50 件/月の相談に対応。食品関係 300 社の訪問も行っている。

⇒ H23 年度は 3 名体制だったが、多種多様の相談・要望があり、H24 年度から 2 名の純増となった。

### ＜防災関連産業の振興＞

○ 防災産業推進コーディネーターとはどんな仕事をしているのか。

⇒ 現在は、交流会参加企業のニーズを聞き、売込み先のコーディネートや、県外展示会への同行等を行っている。

○ 育てるシーズやどこに需要があるかというコーディネートではないという整理でよいか。

⇒ 今はニーズに着目した対応。コーディネーターは技術職ではないので、営業対応。

○ 「防災産業といえば高知県」と言うからには、例えば、日本で一番の防災関連研究所、京都大学の防災研究所のような、こういったタイプの災害にどう対応するかといった根本的なネタを持っているような機関とタイアップして、どういうものを作っていけばよいか、高知県にふさわしいネタを集め、解決すべき課題は何なのか、求められる対応に根本から取り組まなければ、いくらそう言っても、全国でみなが同じことを考えている。

大きな災害に見舞われる可能性が高いというだけで、「防災産業といえば高知県」と言っても意味がない。

⇒ 貴重なご意見。根っこの部分からの取組は今の時点は実施できていないのは事実。現在、産学官連携部会に防災部会を設けているが、今後どういう取組みをしていくか、防災関連産業交流会との関連も含め検討している。頂いたご意見の反映を検討していく。

⇒ 国内レベルの専門機関・人材を結び、県内産業にそれをつなぐことは中長期的に大変大事だと考えている。

お配りした防災関連商品パンフレット等も活用しながら、県内市町村や自主防災組織へのPR、県外での商談会、展示会でのPR・宣伝活動で外商を進めていきたい。

### <産業人材の育成と確保（移住促進）>

○ 工業会の人間でも、話を電話などで聞いて図面まで書けるところまでできるのは、そういう専門部署を持っている会社に限られている。会員でも一握り、10社程度しかない。他は対応できない。

人材のことで言えば、県外からUターンした人、技術を持った定年退職したような人材を活かす方法がないか。民間企業では損得が出てくるので、公で設ければ中身の濃い対応ができるのではないか。業界からのお願いとして、人材を受け入れ、彼らが思いを込めて仕事をできる場を作ってほしい。

⇒ どういうことができるか、検討させていただく。

○ 産業人材の育成・確保といってもいかなり範囲が広い。企業としては県・県教委からの要請に応えるよう雇用について努力して応えているが、雇ったあとで、学校教育が充分でなく、結局企業側で育てている。中小企業で人を育てるといって、大概は「おれを見よれ」方式になって育つのに時間がかかる。

学校を卒業して、職業訓練してから企業が雇うか、企業が雇ってから訓練へ出すか。ほとんどの高校生が進学を希望しているなかで、県内に就職を希望している高校生をひとりでも多く高知にとどめるための支援（補助金）があるのか、またどういったものが考えられるか。

⇒ 高卒生に対する補助制度は現在のところない。どう県内に残すかという、本人の意向もある。選択肢の中に最初から県内企業を入れてもらうために、県教委と連携して高校の進路指導、ホーム主任にも県内企業を紹介して、よく知って頂く努力はしている。具体的に、職業訓練に対してどういった支援ができるかについては考えさせてほしい。

○ 職業意識を育てる教育は非常に大切。我々工業会や各団体でもやっていかなければならないので、できることがあれば要請してほしい。補助金も全て出せというわけではない。高校の授業の中で取り入れることができればいいとも思う。

企業は、「人を雇う」のではなく、「人材を雇う」ということ。

中核人材、在職者の訓練だけでなく、新人のレベルアップも考えてもらいたい。できれば中学生からやってほしい。

○ 産振計画の部会として産業振興についての議論をする場のはずなのに、高知県の雇用促進、地元の卒業生を採用するべきという、違った方向に向かっている気がする。

優秀な人材を雇いたいというのは企業として当然のことであり、優秀な人材であれば県外人材でも構わない。その問題と就職と教育の問題は別であり、今この議論をするべきではない。

産業振興をするべきにはどういう人材を雇うべきか。高知県内の中小企業に入りたいという優秀な人材は非常に少ないのが現実で、ハンディキャップが大きい。これをどうするかを議論すべき。

高知県出身者が高知県の企業に就職できない最大の理由は、報酬、待遇、将来性、福利厚生などすべてが合わさったもの。いちばんは待遇の問題。

その次が、出だしで上澄み（の優秀な人材）を取られてしまうという実情。

暴論かもしれないが、企業立地は5年間家賃をタダにするような例があるので、例えば、一定成績以上の人を採用すれば、5年間いくらか上乘せの給料をすべて補助するくらいのインセンティブをつけた支援をしなければ、本当に優秀な人材を確保できないのではないか。

○ 例えば、本県に100人優秀な人を県内県外問わず呼べば、1人当たり10万円給与を上乘せしたとしても波及効果は大きい。（10万円×100人×12ヵ月＝1億2千万円）人へのお金を惜しんではいけない。やる価値は十分あると思うが。

⇒ 他の支援策では思い切ったことをやっている部分もあるという面も含めてご意見をいただいた。いろいろとやり方があるので、いろいろな視点を持って検討していきたい。

○ 本県の立地条件は変えようがなくても、インターネットはハンディキャップをなくしてくれる。子育て離職者やリタイヤ世代の能力活用のために、彼らのニーズを集約して活かすべき。ベンチャー企業で主婦の力を結集してHP運営をしている成功例もある。

そのマッチングやコーディネートが自治体の領域かどうかはわかりかねるが、そういったニーズを拾い、結びつければ高知にも競争力があるのではないか。

⇒ おっしゃるとおり、高知県の時間と距離のハンディキャップを埋めるのにインターネットを使っていくのは有効。ネットショップ出店への支援も、産業振興センターと一緒に取り組みを行っているし、今後、主婦や技術をもった退職者などの人材をインターネット分野へ有効活用することも、中山間の方の収入を増やす観点も含めて、考えていきたい。

## <商店街の振興>

○「移住促進の進め方のイメージ」（という資料）の中にも、商店街、コンパクトシティという言葉があるが、中心商店街の活性化、賑わい創出について色々やってきたが、現実には業種転換をしると簡単に言ってもできない状態になっている。

商業以外の血を入れて、賑わいを生み出し、消費が生まれることにつなげていく。図書館、県立大などと連動した商店街振興はタイムリーな話。

努力はしているが、できない人たちについて救済するにしても、やる気のある人、若者にどんどん貸していく。「ハッピーリタイアメント」と習ったがやる気のあるお年寄りに早く売るとか。

力のある企業が商店街に入ってくるときの補助、支援に取り組んでほしい。工業分野も個別訪問しているのであれば、商業でもできるのでは。大丸、サニーマートなどの地元企業の意向も個別訪問してニーズをいろいろと聴取してほしい。毎日屋の出店で大橋通りは助かっている。

てんこすは現場もがんばってくれており、今年の10月で補助が終わるが、売上も上がって取組の芽も出ている。県のアンテナショップとしての役割は大きい。まるごと高知へ出せるまでの力をてんこすで養ってほしい。精神面での支援も大きいし、経済面での支援も引き続きお願いしたい。

○ 商店街のイベント（土曜夜市やおきゃく）は盛況で評価も高いが、そのイベントに来た人がリピーターとして商店街に寄っているわけではない。商店街は過去の商売になっている。

新規より、ある程度がんばっている地域の核となっている企業が、次のステップへいけるような支援の制度を考えてほしい。

例えば、衛生基準や品質管理が厳しくなったことで、対応できる設備を工場に設置することができない企業もある。

政策のミスマッチが起こっているのではないのか。

今までにないアイデアが必要。ある程度規模のある人気店をピックアップして採用するようなことをすればよいのでは。人気のあるところは工夫をしている。

地域でやっている古いある程度の規模のところが、何かをきっかけに新しいものを取り入れて、次のステップにいけるアイデア、制度を県の方に考えていただきたい。

⇒ 先日四万十市商店街との意見交換会にも参加してきたが、単純に代をつなぐのは正直難しいと思った。

きちんとした事業計画と資金を持った人に、条件整備をして、誰か後の後継者につながるといった方法が必要。空き店舗を防ぐ手法を県が考えていくべきと四万十でも思ったし、今回ご意見を聞いて再度思った。

ものづくりに関しても同じことが言える。やる気があり、計画のある方々を重点的に支援したいと考えている。

てんこすは行政が支援している中でまれな成功事例。県内のいいものをちゃんとみな

さんに見せて、ほんとにいいものは東京のまると高知へつなげていけるように、商店街と一緒に今後も支援を考えていきたい。

### <移住促進による経済活性化>

○ 移住のポイントは、「安全」、「病院が近くにあるか」。気候と食は高知は有利だと思う。

上町のほうでは、住宅地で比較的新しい建物で雨戸が閉まったままの家が結構ある。貸家でもなくそのままの状態になっている家が多い。

例えば、不動産と県でタイアップして、Uターン者に空き家を貸すような取組をするなど。

○ 自然減以上の移住促進を図るのは現実的には難しいのではないか。小さな町村の国保は1人重病人が出ただけで破綻する。

幅広い移住者を募集するような抽象的な計画に見えるが、例えば、(商工業分野なら)退職者で話を聞いただけで図面化できる機械技術者の特区などを優遇措置をするなど、絞り込んで具体的にしなければ。地域地域にあった募集をしなければ難しいと思うが。

○ 資料の前提条件だけ見れば、「退職金を落とせ」みたいな書き方に見えるが、大切なのは、コミュニティ機能を活かして、お年寄りの生きがいを地域につくる仕組みをつくること。