

## 平成29年度高知県産業振興計画フォローアップ委員会 第1回商工業部会議事概要

日時：平成29年9月5日（火） 14:00-16:30

場所：高知城ホール 2F大会議室

出席：委員13人中、12名が出席

議事：第3期産業振興計画 ver. 2 <商工業分野>の進捗状況等について

### ○防災関連産業のさらなる振興

（安岡 部会員）

- ・防災関連製品について、自治体などは話が決めれば早いとは思いますが、民間で浄化槽を作っている企業が工場へ売り込みに行き、工場長が決めれば話が早く進んだという事例もある。自治体だけでなく民間の大きなところなどにもアプローチしてはどうか。

（栗山 工業振興課長）

⇒防災関連製品の民需については、東京営業本部による営業を行っているが、なかなか商談・成約につながらないケースも多い。現在は大手商社にも取り扱ってもらおうとアプローチをしているところ。自治体だけでなく民需にもしっかり販路開拓をしていきたい。

（中澤 商工労働部長）

⇒防災関連製品の営業は自治体だけでなく民間もターゲットにやっているが、営業の仕方という面で、1年やってみて必ずしも上手くいっていない部分がある。ご提案をいただいた事業所単位のアプローチなど再検討してみる。もし事例があれば教えていただければありがたい。

（那須 部会員）

- ・県外商社を活用する場合、付加価値を取られて高知県には還元されないという実態もある。県内商社を作ればもっときめ細やかな対応ができるのではないか。

（中澤 商工労働部長）

⇒決して県外商社を積極的に使っていこうと考えているわけではない。食品分野で県内の地域商社の育成を目指した取り組みを進めた結果、複数生まれてきている。製造業は分野が多岐に亘ったり、専門性が高かったりして育成のハードルが高いと感じているが、県内で付加価値を付けたものを県内に落としていくということを念頭に置きつつ、地域商社が成り立っていただけるだけの販路の獲得に取り組んでいきたい。

（広末 部会員）

- ・先日、自主防災組織の避難訓練で防災グッズの展示をしていたが、これは凄いいという商品には、県外の業者のものも多い。県内企業からは、行政が取り入れてくれれば助かるが、市町村にはなかなか導入してもらえないとの声もある。一般市民としては、県内・県外問わず良い商品を置いておいて、命を守りたいという気持ちがある。県内・県外商品の選別について、県が中心となって道筋を付けたらどうかと思う。

(栗山 工業振興課長)

⇒現在の登録製品の中には良い製品も多くある。しかしながら、どういう場面でどのように使うのかということについて、防災の啓蒙も含めたPRがまだ十分ではないと感じている。県内は南海トラフ地震ということがあるので防災の意識は高く、売り込みをすると耳を傾けてくれたりするが、県外はなかなか難しい部分がある。防災関連製品ごとのニーズに応じたターゲット先、売り方や市場動向などについて分析して、外商を進めていきたい。

## ○紙産業の飛躍的な成長の促進

(安岡 部会員)

・紙製品についてもマーケットインの視点を取り入れてやっていただきたい。

(篠原 紙産業技術センター所長)

⇒安岡部会員のおっしゃるとおり。産業振興センターで各種商談会に積極的に参加されているので、そこから出てきたニーズ等をいただきながら、企業との研究開発にフィードバックしていきたい。

## ○事業戦略策定等への支援

(安岡 部会員)

・事業戦略の策定について、基本的に皆さん作って良かったと言ってくれている。成長している企業に戦略のない企業はないので、ぜひ推し進めていっていただきたい。

(中澤 商工労働部長)

⇒事業戦略の取り組みは着実に進んでいるが、小規模事業者・中小企業者についても経営計画をしっかりと定めて、戦略を持って事業を進めていくことを国も強く進めているところ。商工業全体の展開で考えると事業戦略・経営計画というのは真ん中にあるのだろうと考えている。そういう考え方で来期に向けて再構築していきたいと考えている。

## ○高知版 I o T の推進

(安岡 部会員)

・I o Tについては、もっと事例として情報発信をすれば周りが勝手に考えてくれると思う。事例をもっとアピールしてほしい。中小企業がこういうことができますよというアピールをすれば、じゃあ使ってみようかという話にもなる。また、データを取っていただきたい。大手コンビニエンスストアの事例で、5年はデータを取る必要があるというようなこともある。実験の段階から取っていくことはとても有用なので、そこも踏まえてやっていただきたい。

(有澤 産業創造課長)

⇒I o Tの情報発信は大事だと考えている。生産者側がこういうところにI o Tが使える、開発者側がこういうものを開発すればビジネスになるというようなことが出てくると思う。一方で、知的財産の関係で、開発中やこれから開発するものについては詳細をオープンにできないこともあるので、知財の問題がクリアされてから積極的に情報発信をしていきたい。また、データの活用については、I o Tの肝だと思っているので、様々な分野でデータを取って、それをどう活用していくかを含めてマッチングを進めているところ。

(那須 部会員)

- ・生産性の観点から、攻めのI o T、付加価値を高めるI o Tについても考えてもらいたい。効率化だけでなく付加価値を高めるのも生産性の向上。手間をかけてもよい。
- ・観光分野でのI o Tは最高のビジネスチャンスだと思う。観光庁のデータでは、今は観光地へ来て情報を何で取るかというところほぼスマートフォンとなっている。高知県版の観光I o Tを作れば十分商売になる。ソフトに投資するというのがこれからの高知県の産業の成長に役立つかなと思う。

(有澤 産業創造課長)

- ⇒付加価値の向上は狙っているところであるが、今出てきている案件は生産の効率化を図ろうというものが多く。一方で農産物の付加価値を高めるという方向の取り組みをしたいという案件も中にはあるので、マッチングの中で検討を進めていく。
- ⇒観光については、資料の上半期の取り組み状況2(3)にも記載させていただいているが、1件プロジェクトとして出てきている。観光のアプリケーションをAIの会社と組んで開発できないかということをマッチングの中で進めている。高知県の付加価値を高めるという意味でI o T、AIというものを十分に使っていきたい。

(山崎 部会員)

- ・工業会会員企業は、「今日が忙しい」とか、若い人の転職、職人の高齢化などの課題を抱えている。I o Tを使う前に省力化投資やロボットの導入など、今日の忙しさ、人手不足への対策が必要。

(栗山 工業振興課長)

- ⇒I o Tを入れたからすぐに人手不足が解消されるわけではないと考えている。I o Tに限らず、ソフト面の対策やロボットの導入、機械化など生産性の向上には色々な方法があるので、企業ごとに方法を考えてもらうことが必要だと考えている。

(加藤 部会員)

- ・I o Tの課題抽出、マッチングの取り組みに関して、情報産業協会の会員企業とのマッチングが成立して進めているという話を聞きながら、悩みもあるようだ。企業としては、ニーズに沿って仕様を決めて、出来上がったら購入してほしいと考えているが、課題を抱えている側が予算がないから買えないということになると厳しい。課題を抱えている側が要らないというなら、出来上がったものを他のところに売りに行かなければならないがどうしたものかというような話を聞いた。県は、そういう状況をどのように考えているか。
- ・提案中、精査中というまだ決まっていない案件がたくさんあるが、マッチングに至らなかった側にはその後の情報が入ってこない。何か手を挙げられるチャンスはないのか。何もないまま終わってしまうということにしたいくないという思いがあるが、どのように考えているか。

(有澤 産業創造課長)

- ⇒マッチングを進めていく中で、開発したI o Tのシステムを買うのか買わないのかというビジネスの世界になっていく。開発費の負担を軽減するために補助率3分の2の補助金を設けているが、その補助金を使いつつも、最後は誰かがコストを負担しなければならないということは、マッチングの中で出てくる話。マッチングの中で、誰がコストを負担するのかということも含めて、ニーズ側

の生産者とシーズ側のIT企業の双方ときちっと話をしていくことが必要と考えている。加藤部会員のおっしゃるような案件については、本当に生産者が負担すべきかどうかということも含めて検討しているところ。

⇒こういうシステムを開発したいという情報は、IoT推進ラボ研究会の会員企業には一度全てお渡ししており、提案をいただいたものについては精査をしているし、提案募集中である場合もある。ただし、提案をいただいて、精査の段階に入った時にはなかなか情報を出しづらいということもあるので、進捗状況に応じて研究会会員企業に情報を広く共有していきたい。

## ○設備投資助成による企業の飛躍的な成長の促進

(安岡 部会員)

- ・設備投資のIoT型について、IoTはあくまで手段で、業務を可視化して、そこを自動化するもしくは付加価値を付けていくということだと思うので、そこができるところを掘り下げてできないかと思う。

(栗山 工業振興課長)

⇒安岡部会員のおっしゃるとおり、IoTは手段であるが、IoTという言葉に踊らされて拒否反応を示す方も多く、進展につながらないということがある。事例の紹介と事例紹介に基づいて取り組む企業があればそれをロールモデルとして周知を図っていきたいと考えている。また、今の制度のままで良いかという部分もあり、生産性の向上に対してどういう支援が良いのかということを実況分析、現場のニーズ把握を通じて、来年度以降の制度の見直し、バージョンアップに向けて取り組んでいきたい。

## ○地域商業の活性化

(安岡 部会員)

- ・衰退する商店街の生き残りには連携が必要だと思う。人の行動の動線上を押さえるのが重要で、動線というのは色々なパターンがあるので、そこを上手くアメーバ的に連携させるということで、例えば、ポイント制度で連携するということもありだと思う。私はそういう研究もしているので、もし何かあれば相談いただければ。総務省では、地域経済応援ポイントというマイナンバーカードを活用したポイント制度の検討が行われている。全国的にも広げていこうとしているところで、そういうものでアピールしていくことで、まず知ってもらうことができるので、ぜひ考えていただければと思っている。

(谷本 経営支援課長)

⇒生き残りのためには連携が重要というお話をいただいたが、私どももそういったことに気持ちをおいて取り組みを進めようとしている。中山間地域の商店街では商品の充実に課題があるが、高知市の商店と連携することで、地域の方が欲しいものが手に入るような仕組みを構築し、中山間地域の商店と高知市の商店の双方にとって良い形を模索している。

## ○コンテンツ産業の振興

(安岡 部会員)

- ・コンテンツ産業について、プラットフォーム企業、ゲームであればソニーやDeNA、モバゲー、任天堂などと連携する仕組みを作るというのも取り組んではどうか。テーマがあれば紹介することも可能なので、できる限り協力したいと思っている。

(有澤 産業創造課長)

⇒コンテンツ産業については、大手のプラットフォーム的な企業にアプローチしていきたいと考えているが、ハードルが高く、まだ関係は構築できていない。今、立地いただいている企業と関係を密にして、そういった企業とも関係が作れるように取り組んでいきたい。

## ○就職支援の推進

(中島 部会員)

- ・比較的若いUターン、Iターン者の中には病気や心身症にかかって帰ってきている人も多い。そういった人は優秀であっても、なかなか雇ってもらえないような状況。企業はそういった人を雇いにくい状況があると思うが、そういった人をどのように受け入れていくのか、社会としても、企業としても何らかの方法を考える必要があると思う。
- ・高校生の就職対策については、3年生に対してやっても効果がないのでは。工業学校などでも生徒の7割方は進学を決めており、就職しようとする人の中に成績があまり良くなかったり、将来のことをあまり考えていなかったりする。高知県で県内就職を推進するためには、本当に欲しいと思っている企業なら、人財確保への意識を変え、中学生くらいから前向きに将来の情報提供をやっていくべきではないか。高校になってからでは遅いと思う。
- ・アンケートでコミュニケーション力の向上や社会人としての意識の向上という課題が出たという説明があったが、大学生の就職活動や社会人の研修のニーズでもコミュニケーション能力の向上と社会人としての能力の開発という話は必ず出る。学生の言うコミュニケーション力というのはプレゼン力であり、相手との双方向のやりとりとは少し違うように思う。実態に即した研修をやっていけないのではないか。
- ・子供の就職に対する相談相手は、主に母親であり、父親がもっと参加すべき。親子含めて子供の将来のことを教育していくことが必要ではないか。高知県のように全国と比較して給料の安いところでは、新しい価値アピールの仕方を考えないと今のままでは難しいのではないかと感じた。

(中澤 商工労働部長)

⇒教育の重要性については、本当に感じているところ。ここは商工業部会なので就職目前の高校生・大学生を対象としているが、小・中学校の段階でいかに地域、社会のことを知るか、人間としての生き方を学ぶのか、皆がそういう意識を持って子供に接していかないと将来高知で働くというイメージが湧いてこないだろうと思う。おっしゃるように親の関わりというのは大きいと思っており、Uターンサポートガイドは、保護者に対して送って、県外に出て行った子供に家庭から伝えてもらおうという発想でやっている。本格的に情報提供、登録を商工会・商工会議所や県内企業にお願いしているところ。県全体として、家庭から、教育からという意識はあるので、さらにパワーアップをしていかなければならないと思っている。

⇒ストレス、心身症ということに関しては、企業の方々がそういう方々にどう接するのかという問題と社会として受け入れる環境をどう作っていくかということを考えてい。

(安岡 部会員)

- ・心身症の方については分けて考える必要があるだろう。
- ・人口そのものをシェアするという考え方から、私の場合例えば、半分は高知に帰るとい形もあるのではないかと思っている。そういう人材も帰って来られる土壌を作ることも必要ではないか。資料に書いてあることはそれとして、当り前のことではなく今やっている一歩先のことをやることが重要。それも高知県が一番最初にやること。人口減少県の先端を行っているからこそできることだと思う。電通の事件から働き方に関する風向きは変わってきている。企業でも副業を認めるとか週休3日にしようというような話が出てきているので、そういう人に1日、2日こっちに来てくださいということができると思う。そういったところにもチャレンジしてもらいたい。

(中澤 商工労働部長)

⇒あくまで心身症の方をメインターゲットとは考えていない。もっと付加価値を求めていくということから、事業承継・人材確保センターで、中核人材の能力の活躍の場を提示していくという手法でU・Iターンに取り組んでいる。また、人材シェアという意味で言うと、全くUターン、Iターンしてしまうのではなく、例えば期間限定の出向なども選択肢に入れながら提案をしたい。

(那須 部会員)

- ・保護者に情報提供をしているということは知らなかった。大学生で帰ってきたい人は指導教員に相談に来る。私の方にも何人か相談があって、県内の社長に連絡を取ったりもしている。企業が求める人材の具体的な情報があれば大学に教えてもらえればと思う。

(中澤 商工労働部長)

⇒ぜひ情報を届けさせていただく。