

第4期第6回 帯広市産業振興会議

日時：平成29年2月9日（木）14:00～16:00

会場：帯広市役所 10階 第5B会議室

【出席者】

■委員：兼子賢（会長）、松本健春（副会長）、眞鍋憲太郎（副会長）、河西健一、河野洋一、
貴戸武利、志子田英明、田中克宜、外山隆祥

■オブザーバー：鈴木義尚、澤村光幸、中尾啓伸

■帯広市：小野真悟、中村忠範、吉田誠、松本俊光、前川光正、中田英二

（敬称略）

【資料】

- ・資料1 十勝人チャレンジ支援事業 ～十勝をけん引する産業人の育成～
- ・資料2 食の高付加価値化推進事業 ～十勝の地域商社機能による事業者支援～

（会長）

本日の議題は2件。まず、十勝人チャレンジ支援事業の活用について、事務局から説明をお願いしたい。

（事務局）

これまでの会議を通じて、委員の皆様から人材育成について、特に小中学生の頃から、十勝で働くということ、中小企業で働くということに関して職業観を育むことが重要であるというご意見をいただいていたところ。本日は産業界からのアプローチとして、帯広市が現在取り組んでいること、これからの取り組みの方向性について担当部署からご説明させていただく。

（事務局）

これまで産業振興会議において、就学時におけるキャリア教育、職業教育に関する議論が行われてきたところ。それについて、フードバレーとかちの推進における取り組みを説明させていただく。フードバレーとかち推進協議会において、平成25年度から本年度まで4年間、ご寄附をいただき「十勝人チャレンジ支援事業」を実施している。この事業は十勝の産業発展に寄与する積極的な人材を育成し地域に輩出していくために20代から40代の十勝人を対象に、国内・国外の地域に入り込んで、十勝との違い、強み・弱みなどを学び自らが設定したテーマに基づき調査・研究を行っている。それに対する支援を協議会で行っており、28年度までに合計31名が調査・研究を行い自らの事業にその経験を活用されている。これら調査・研究の成果は、事業者それぞれの事業に波及していくものであることはもちろん、地域に寄与、還元していくことも産業振興や教育に資するものであると考えられることから、平成26年度より希望のある中学校を対象として「十勝人特別授業」というものを実施しており、「十勝人チャレンジ支援事業」で調査・研究を行った方々に中学校でお話をさせていただいている。それぞれの学校の事情

等もあるので一度に普及することは難しいが、これまで9回実施しており少しずつ取り組みが進んでいる。

来年度に向けては、現在、小学校において「フードバレーとかちの出前授業」を実施する予定で予算も含めて検討を進めているところ。

昨年、市内小学校から、5年生2クラスを対象にフードバレーとかちの授業を実施してほしいという依頼を受け、10月に授業を実施した。産業連携室の職員が子供たちと対話するような形で食べ物を切り口に、フードバレーとかちについて、農産物の生産量等を紹介しながら、十勝が日本の食を支えているということ、そして農業者や食品加工等の事業者が十勝にいるということ伝えてきた。

各小学校において特色のある授業展開が行われているところではありますが、限られた学習時間でこのような授業の時間を確保するのは難しい。産業連携室としては、各小学校に対してPRを行い、希望する学校において、フードバレーとかちや十勝で働くことの意義などを伝えていく取り組みを行っていききたい。

(会長)

前回、小中学生に対する地域の産業に関する教育をどうするかということで多くの意見が出ていたところであり、今日はこの事例を紹介していただいた。実際に、「十勝人チャレンジ支援事業」を活用した後、学校での講義も経験した委員からもお話を聞かせていただきたい。

(委員)

平成26年に調理師専門学校に講師として行ってきた。自分の取り組みを中心に農業関係のことを説明したが、調理とは違う分野なので、生徒たちは新鮮な感じを受けたようだった。これとは別に前年にも、調理師専門学校の生徒たちが農場に来たこともあったが、農業の場合は現場を見せた方がインパクトがあると感じる。他の産業も含めて言えば、工場、食品加工場、農場、牧場等、プレゼンテーションよりも現場の方が直感的に伝わりやすい。「十勝人チャレンジ支援事業」に参加した事業者は各自取り組んでいるところもあるが、もっと学校等でこのような事をやっても良いと思っている。先ほど出前授業の取り組みを見せていただいたが、総論よりも踏み込んだ授業ができると思う。高校、専門学校、短大、大学含めてできると良いと感じる。

(会長)

実際に調理師専門学校の生徒たちの反応がどうだったか？職業観という面で。

(委員)

少しピンときていないという印象もあった。全く知らない産業のことを初めて見聞きするというような感じだった。このような取り組みをやっていく必要があると思った。

(委員)

農業高校や帯広畜産大学から講師の依頼はないか？

(委員)

自分は受けたことはないが、帯広畜産大学では、フードバレーとかち人材育成事業の中で、農業者が講師になって GAP の取組みや農場内加工場における HACCP の認証取得の事例報告が行われている。それらは希望者が対象になるが、出前授業で大切なのは関心がある人以外の人たちが、授業によって十勝の農業や食に関心を持ったり、地元愛が少し強くなるようなポイントを作ることだと思う。

(委員)

これまでの実績で、どのような業種の方が講師となったのか教えてほしい。

(会長)

講師やテーマの選び方は？

(事務局)

中学校での講座については、「十勝人チャレンジ支援事業」に参加した事業者が、自身で課題設定を行い、他地域に行って調査・研究して、その結果をどのように自らの事業に活かしているか。そして、夢を持って仕事をする事の良さ、面白さ等を話していただいている。講師としては、農業や食に関連する方が多い。

(会長)

平成 25 年度からの「十勝人チャレンジ支援事業」の参加者は、農業や食関連の事業者がほとんどか？

(事務局)

デザイン、スポーツ関係の方もいるが、農業、食品加工関係の方が多。

(会長)

今後も、「十勝人チャレンジ支援事業」に参加した方々が、随時学校の授業で講師を務めるという考えか？

(事務局)

現在 1 年に 2 校のペースであるが、これからも実施する学校を拡大していきたい。道内の中学校においては、キャリア教育、地域に定着して職業人として生きるということについて、カリキュラムとして検討してはどうかという動きもあるそうで、勉強会等が開かれているという話も聞いている。そのような動きと歩調を合わせていければ、より多くの中学校で実績を重ねることができ、それが高等学校にも広がっていけば良いと考えている。

(委員)

大学でもキャリア教育ということで、1 年生を対象にして、十勝を中心に就職した大学 OB

を招聘して講義を行っているが、あまり効果がない。おそらく1年生なので就職というものにあまり現実味を感じていない学生が多い。3、4年生になり就職活動が始まってくる頃から、OBの話を知りたい、経営者の話を聞きたいという声が出てくる。

資料の実績の中に専門学校があるのは良いと思うが、今後、高校を対象にすることは現実的に可能なのか？

(事務局)

難しい課題がある。

(委員)

それができると、十勝で働きたいという動機付けにつながる。何が課題か？

(事務局)

中学校であれば、総合学習とキャリア教育に関して比較的ハードルが低いと思われる。高校になるとより教科が多くなりカリキュラムの重要性が増している。

この取組みは高等学校の方がよりリアルに感じてもらえるものだと考えているので、進めていきたい。

(会長)

教育委員会の手続きはかなり難しいものなのか？

(事務局)

1年以上前からお願いしていかないとならない。

(委員)

更別農業高校では、スモモを使った商品開発を行っている。あの取組みは授業時間ではなく、放課後に行っているはず。そのようなやり方はどうか？

(事務局)

具体的な交渉はまだやっていない。授業の中に納めようとするのが難しい。課外授業等カリキュラム外のところで入っていければと思うが、まずは話を聞いてくれる教諭を掘り起こすところから始めないと聞かない。実現するとすれば課外授業等になると聞かれる。

(会長)

道教委管轄の高校以外にも、市立、私立があるが、例えば私立の方がやりやすいということはあるか？

(事務局)

私立の方が裁量があるということは考えられるが、窓口になる教諭が大事。

(委員)

地元の小学生は農業体験のようなことはやっているか？地域外から体験しに来る方はいるが、地元の人は農業体験する機会がほとんどないと思う。農作物が実際にどのように作られているか知らない人は多いと思う。幼い頃に体験した意識は離れない。そういうことも大事。十勝・帯広に住んでいても、例えばビートがどのような作物なのか、小麦はどのように栽培されているのか等知らない方がかなりいる。十勝人のある種常識として皆が知っているということも重要ではないか。その中から農業や食品加工に関心を持つ人が出てくるかもしれない。

(事務局)

サラダ館に学童農園というものがあり、小学生が播種から収穫まで体験できる。また廣瀬牧場さんでは搾乳体験等を行っている。

(委員)

それは市が直接関わっているか？

(事務局)

学校と受入先で実施している。

(会長)

各学校でそれぞれ、それなりにやっているのではないか。

(委員)

農協の青年部でも、余った作物の種子を小中学校に配って、学校の農園で使ってもらったりしている。

十勝では一次産業、農業が地域を作る上での前提となっているのであれば、小中高の中で農業のことを学べるということが、十勝の教育カリキュラムの中で体系化され、対外的にもPRできる材料になれば良いと思う。

(委員)

イタリアにブラという町があり、そこがスローフードという言葉の発祥の地と言われている。その食育プログラムを見学するために、世界中から視察者が集まって来ている。そのやり方等が具体的にわかると帯広市としても見えてくるところがあるのではないか。

私も視察に行ったことがあるが、一つ一つのプログラムは特別なものではないが、情報が整理されているので、上手く組み立てられるようになっている。情報データベースの作り方や学校現場での取組み等は参考になるのではないか。

(会長)

食育プログラムの体系化進んでいるという事例。

(委員)

日本スローフード協会もあるので、問い合わせれば参考になると思う。

(委員)

やらなくてはならない事はまず、小学生、中学生、高校生、大学生に何を教えるのか、テーマを絞らなくてはならない。小学生に対しては、十勝・帯広の良さをわかってもらうため、フードバレーとは何なのかということ。中学生や高校生には、地域で働くということ。就職を目指している人に対しては、十勝・帯広で働くことの楽しさ等を教えていく。段階的にテーマを絞っていかないと。大元は十勝に残ってもらうことが目的。十勝には良いものがある、もっと良くするためにはどうすれば良いか、少しでも考えるような授業が小中高それぞれであれば、十勝が好きになっていくのではないか。

せっかく色々な方面で取組みがあるのに、体系になっていない。

(会長)

色々な方が色々な取組みをやっているが、体系的に全容を俯瞰して実施できるかどうかという話だと思う。

(委員)

産業振興会議で教育というところから、十勝の仕事を紹介していくという意見がある中で、一つの事例として良い事だと思うし、フードバレーとかち推進協議会が主催している事業なので、農業、食に関する部分での取組みの一つだと思う。例えば、建設業、飲食業の方にとってみれば関係ないこととして捉えられるかもしれない。

これまで 30 名もの地域のリーダーになってほしい人たちが事業に参加をして結果を出していると思うが、教育にどれだけフィードバックできるかということを見ると、その学校にその時期にいた生徒は話を聞けるかもしれないが、それ以外の人たちの方が大多数。

例えば、インタビューをビデオで撮って授業の教材として作る等により、もう少し広がりを持つようにできると良い。

十勝の仕事は農業だけではないので、他にはどんな仕事があるのか小中高、専門学校、大学それぞれに向けて、もう少し広く、層に合わせて提案していくことが必要かと考える。

(会長)

食に偏りすぎてはいけない。少し広がりを持たせた方が良いというのは同じ意見。

ここで次のテーマに移りたい。産業間連携・地域間連携について、事務局から説明をお願いしたい。

(事務局)

議論テーマの一つとして「産業間連携・地域間連携」を取り上げることとなっているが、委員の皆さんにヒアリングした際にも関心の高いテーマだった。

これまでも産業間連携、地域内外での連携、産学官連携等、様々な「連携」というものが重

要と言われており、少しずつ良い事例も生まれてきていると思われる。この「連携」をより強くすることによって、十勝でのビジネスチャンスをもっと展開できるのではないかという考え方がビジョンにも書かれているが、その方策、どことどうやって連携していくのか、皆様からご意見を伺いたいと思うので、まずは担当部署から資料の説明をさせていただく。

(事務局)

十勝は農業とその関連産業が中心となりながら、地域の産業経済が発展してきている。地域外へ物を出すことによって地域内の稼ぎを生み出してきたという背景がある。地域の稼ぐ力を生み出すという議論においては、地域内外の要望を確実に捉えて事業を生み出すことが必要と考えている。売り先、相談相手、協業先等、様々な要望というものが地域の内外に存在している。新しい商品開発をしたい、高い付加価値を付けて売りたいという地域内のニーズもあれば、地域外から、食材を探している、生産者と直接取引をしたい、十勝の事業者と協業したいというニーズがある。このようなニーズに応えるためにも事業者間のマッチングを生み出し続けていく、継続していくことが必要と考えている。

国においても昨年から地方創生の政策の中で、全国地域商社協議会というものが開かれているが、国内で先進的に事業展開を行っている地域商社が集まり、2020年までに全国で地域商社を100社設立することを目指している。

地域商社というのは厳密な定義があるわけではないが、一言で言うと事業者の商流構築を地域に密着した形でマネジメントする会社のことであり、市場のニーズを的確に把握し、人材のネットワークを活用したマッチングを行うことで新たなビジネス展開の後押しを行う。

そうした視点で考えると、この十勝で地域商社を創設して事業者支援を行うということも可能性としてあるかもしれないが、様々な事業者のチャレンジが積極的に行われている状況であり、まずはバリューチェーンの構築の後押しをするための機能を地域として有する、つまり地域の関係機関や企業が連携してバリューチェーン構築のためのマッチングを次々と生み出していくことが稼ぐ要素を生み出していくのではないかと考えており、今後の取り組みに反映してまいりたい。

産業連携室では食、農業という分野での事業者同士のマッチングは普段から行っているところであるが、地域産業全体を考えると、食、農業以外の分野でもマッチングを進めることが必要と考えている。

関連した取組みとして、先日は、北海道中小企業家同友会とかち支部とフードバレーとかち推進協議会の共催により開催した食と健康をテーマにした「ブドウ・ワインシンポジウム」では約200名が参加された。

そこで本日は、様々な事業者において、どのようなテーマで、どのようなマッチングが望まれているか、幅広くご意見を伺いたい。

(会長)

業界、業種、業態色々あるが、どことどのようにつなげていけば、地域経済の発展の可能性があるか意見交換したい。

(委員)

自分のところでは卸業者を介さずに加工業者に販売している。通常であれば、農協や地元穀物商社、青果市場を通じて販売している。自分で販売することによって、自分の売り上げは上がるが、域内の経済にプラスになっているかどうか考えると少し足りないと感じている。加工して小売ぐらいまで近づけていかないと地域経済にプラスになるには難しい。インバウンドのように今まで無かったようなところにマッチングしていかないと、直売だけでは地域的に何が変わるのかという疑問を感じている。

自分のところで考えると、農家、農協で既存のバリューチェーンができています。新たな商流によって既存の商流の量が減ることもあるので、これから何を創造しなくてはならないか考えると、新商品を作ることが考えられるが、全然そこまで行き着いていない。

(会長)

出荷先を変えたという話があったが、それはマッチングによってか、それとも自らの販路開拓か？

(委員)

業者の方からアクセスがあった。それを皮切りに B to B の商流につながっていった。既存の中で付加価値を生むことと、新規創造を議論していかないとならないと思う。既存部分もその顧客ニーズに応えるもの。

(委員)

帯広市は製造だけではなく消費都市でもあるので、消費都市としての帯広市の役割やあり方を考える必要があるのではないかと。物を造ってもどうやって売るか。買う側から見るとどこで買えるかという問題が常にある。小売、流通の部分をもう少し議論していかなくてはならない。帯広市自体を地域商社として考えた場合に、販売段階、流通段階でかなり課題があると思われる。大手スーパーに十勝産の物を増やすにはどのようにすれば良いのか、難しい問題があると思うが課題解決に向けて研究する必要がある。

(委員)

流通経路が変わるだけで地域としての売上は変わらないのではというお話があったが、加工業者の場合は地域で加工すると加工賃が地域に落ちるので、加工度を上げる必要があると思う。

以前から、大豆にしても小豆にしても原料として十勝から全国に販売され使われている。大消費地でも十勝産大豆で作られた豆腐がスーパーに並んでいる。十勝で作って持つていくには3日かかる場所を現地では出来たての豆腐が並んでいる。これはなかなか戦えない。

結局、十勝産の原料を使っているのは皆同じになっている。全国の老舗の製造技術の歴史的な差というものがある。技術力を上げることが必要。品評会でも原料ではなく技術の差が出る。

(委員)

農産物のトレーサビリティの面で、第三者認証取得に取り組んでいる農業者や農協がいる。

バリューチェーンで考えると、生産、加工、流通トータルで食品安全のバックアップが必要。十勝産というネームバリューはあるかもしれないが、それを証明するための安全面等の足固めが弱いのではないかと考えている。

(委員)

性善説がある。北海道 HACCP を取得してアピールしても、他者の商品も店に並んでいるんだから安全だと思われている。差別化ができない。

(委員)

別の地域が十勝産ブランドの旨みを吸っているとしたら、それ（十勝産ブランド）の信頼をもっと築いてを守っていかなくてはならない。

(委員)

「十勝産大豆を使った豆腐」と「十勝ブランド認証がついた豆腐」では印象が違うと思うがどうか？

(委員)

アピールする場所等にもよるが、商品に「北海道認証」というマークが付いているが、マークを付けた前後で売り上げは変わらない。認証が付いてなくても十勝産 100%、北海道産 100% だと言われる。そこは差別化の要素にならない。

(委員)

先ほど、技術向上が必要という話があったが、他の地域の加工メーカーと比べて飛び抜けて技術が上がるようなことは難しいと思う。技術等で差別化を考えるよりも、「十勝」というブランドより小さいブランディングはできないかと思う。例えば、A 農場で作った大豆を使って B 食品が豆腐を作る。最初は売れないかもしれないが、「本物」ということが伝わるのではないか。技術の向上よりも取組みやすいし、売上が上がるような気がする。

(委員)

ハイパーローカリゼーションということか。
技術力の面に関しては、たくさん作ってたくさん売ることが技術を上げる近道。

(委員)

産業間連携、地域間連携というのはあまりにも大きすぎるテーマ。個々の企業がまずは連携して、仲間作りから始まり、人づくり、それがまちづくりにつながる。個々の連携が始まるまでを応援する仕組みづくりがあれば良い。十勝の中でまずはそのようなシステムを作った方が良いと思う。

経済的な循環を促進しようと考えたときに、地域に住んでいる人たちが、地域資源のことを知らなくてはならない。知ってもらって、新しい産業が生まれ、雇用が生まれ、地域が活性化す

るというプラスの流れを作らなくては。

食の安全については、消費者にはわからない。十勝の食材の美味しさは伝えられると思う。

マッチングは異業種間の連携なので、農業者が6次化するのではなく、生産者と加工業者、販売業者、広告業者等が連携して初めて上手くいく。農業製品だけではなく工業製品でもマッチングはあり得る。要は情報を皆に与えてくれれば、動き出すのではないか。

食と健康のシンポジウムもワインだから人が集まった。ワインを作ることが目的ではなくて、新しい産業を興す、雇用を増やすというまちづくりが目的であってワインは手段。

種を蒔くために、種を探して、皆で情報共有してやっていくしかないと思う。

(委員)

物を作って商品化するまではもっと複雑。今までは安い原料供給基地に成り下がっていないかという疑問をもとに、十勝でもっと付加価値の高いものを作って、もっと外貨を稼ぐというイメージがあり、それをどうするかという議論だと思う。その一つの手法としてブランド化というものがあるが、生産者1軒ごとにフォーカスする方法もあれば、メーカーの努力によってメーカーや商品の知名度を上げるという手法もある。

結局は、どのような消費者を見て、どのような商品を作っていくか。そしてそもそも知ってもらう機会がないとお客さんにリーチできない。やり方と見せ方。

北海道ガーデン街道では、富良野、旭川と一緒に取り組んでいる。60代ぐらいのガーデンを好むお客さんを想像した上で、十勝だけでお客さんを呼べないと考えて、富良野の方と組んでみようと考えた。

十勝の良いイメージを作って、どこに売って、誰に知ってもらうか絞って話をしないと分散してしまう。

(会長)

大きく言うとマーケティングということですね。

(委員)

道央圏からお客さんを引っ張ろうと思えば、釧路やオホーツクと組もうとなる。組む相手というのは「誰に」というのを考えると見えてくる。お客さんありきで考える必要がある。

見えていない複雑な流通形態を考えると誰をターゲットにするかは単純なものではないと思う。

(委員)

一番大事なのはいかにお金を稼ぐかということだと思う。手法としては、付加価値を付けて売るか、良いものをそのまま売るか、お客さんを連れてきて売るかのいずれか。

インバウンドについて言えば、例えば札幌では試食会のようなものを開催し、旅行会社を通じて海外から人を呼んでいる。それが北海道ブランドのPRになっている。それは十勝でもできること。それをやろうとしたときに、十勝に何が足りないかということを考えてみるのも一つのやり方。十勝管内の産業界だけだと気付かないものが多いと思う。

(会長)

1 点質問だが、現在、産業連携室や同友会において、繋ぐ、出会いの場を作ることに関して、なんとなく機能しているような印象を持っているが、何か組織を立ち上げるようなイメージか？まずは既存の連携を強化し、いずれ商社的な組織を作ることか？

(事務局)

商社を作ることについては、地域性等を考慮しなければならないので今の段階では何とも言えない。まずは、これまで以上にマッチングを増やそうということで、講演会や商談会、現地視察等の機会をしっかりと増やしていこうと考えている。

(委員)

東京で北海道の物産が売っているところに入ったが、十勝の商品があまり無かった。「たくさん作って、たくさん売る」という話もあったが、どれほど良いものかということを知ってもらうことが先にあって、そのためには発信が必要だが、あまりできていないと感じた。

我々の業界では同じ機械というものを使うところとは連携しやすいと考えている。地域の経済発展を考えると、個々の企業が元気になると、その企業が次の一手を打つ。そのような流れになってくると良い。

(会長)

確かに、札幌等のお土産屋で十勝の商品は少ないと感じる。

(委員)

もしかすると、十勝の良さが伝わっていない、浸透していないのかもしれない。

(委員)

東京ビッグサイトで「ギフトショー」や「FOODEX」が開催されるが、十勝として場所を確保して生産者が出展するような取組みは行われているのか？

(委員)

とかち財団が中心となって取りまとめを行い、十勝として出展している。個々の企業が1コマ借りようとしても出展料が高い。十勝として広いエリアを借りて、その中で1コマよりは小さくなるが安く出展できるようになっている。

FOODEXでは、以前は地域として出展しているのは十勝ぐらいだったが、2年ぐらい前から地域間競争になっている。地域ごとのブースが増えている。十勝が目立たなくなっている気もするので、変化が必要かもしれない。

(オブザーバー)

とかち財団自体が、市町村の負担金で運営されている。FOODEXに関しては帯広信金が相当の費用負担をいただいている。当日は帯広商工会議所にもお手伝いをいただいている。多

くの機関が連携して出展している。海外のバイヤーさんも多いので、帯広市からは通訳の派遣もしていただいている。毎年 20 社ぐらいが出展しており成約にもつながっている。

(会長)

会場には卸業者や流通業者が商談に来ているのか。

(委員)

一つは商社の方と知り合うことが目的。生産能力の問題もあり、商品自体が良い評価であっても、ロット数が合わないことがある。他の地域がどのような商品を出しているか見ることもできるし、十勝から参加した他の企業と仲良くなってコラボレーションにつながることもある。本当は販路が欲しいがそれ以外の効果もある。

(会長)

大手流通・小売だとロット単位が合わないかもしれないが、小さめのスーパーチェーン等との出会いもあるか？

(委員)

実際に小規模スーパーと知り合うこともできたこともあり良かった。

(会長)

予定の時間が近づいてきたが、他に何かあるか？

(委員)

「十勝人チャレンジ支援事業」は今年度で終了と聞いているが、素晴らしい事業だったと思う。海外等に行って学んだ人たちが、中学校で講演をすることは素晴らしい。しかし、これは一過性。講演を聴いた生徒たちが下級生に伝えて循環していくようなことを取り組んでいかないともったいない。職業教育を行っていくためには、そのような仕組みづくりが今後必要。

学校のカリキュラムは早い時点で決まってしまうので、決まる前に働きかけていかないと、できなくなってしまう。

子ども達はきっと講演を聴いて感動していると思う。それを次に伝えていけるような仕組みづくりを是非考えてもらいたい。

(事務局)

たしかに講演会を聴いた生徒だけで終わってしまっているのが、財産としてつなげていけるように次年度に向けて検討していきたい。

(委員)

生徒達は講演を聴いているだけではつまらないのではないかとワークショップ形式で生徒が参加できるように学校側に提案していかないと変わっていかない。

(事務局)

工夫してまいりたい。

(会長)

高校生の採用を行っているが、職業を決めた理由を聞くと、職場体験とインターンシップが影響していることが多い。そのような力を持っていると思うので、是非この取組みは継続していただきたい。

他になれば進行を事務局にお返しする。

(事務局)

これから次年度予算の審議が議会で行われる。その結果等は次回会議で取り上げたい。次回は3月末を予定している。以上で本日は終了とさせていただきます。