

第4期第7回 帯広市産業振興会議 次第

日時：平成29年3月28日（火）17:00～

場所：帯広市役所 10階 第6会議室

I. 開 会

II. 報告

1. 今年度の議論の振返り及び来年度事業について

III. その他

IV. 閉会

今年度の議論の概要

主な意見等

人材の育成・確保
に関すること

◆若年者の地元企業定着について

- 学生の職業体験については、業界・業種によって繁忙期・閑散期があるため考慮した方が良い。
- そもそも「やりたいこと」を持たずに入社しているから、ミスマッチのような感覚になる。例えば高校1・2年生がやりたいことを見つけるためのセミナー等の働きかけが必要ではないか。仕事についてもっと知りたいというニーズは必ずある。
- 学生もその親も知名度の高い企業のことしか見ていないことも多いが、十勝の様々な企業を知っている方でなければ相談に応じられないのではないか。
- “どんな職業に向いているのかわからない”、“職業観が醸成されていない”という若者に対して、合同企業説明会のような場を設けることも良いのではないか。
- 幼い頃からの企業研究が、中高生になったときに「中小企業に入ろう」という動機付けに繋がると思う。中長期的に取り組んでいくことが必要。企業研究の選択肢を増やしていくことが一番大事。
- 親に対する地元企業の周知のために、説明会等を実施するのも良いのではないか。
- 就職を考え始める高校1・2年生向けのセミナーというものは重要。
- 中小企業では採用者数が少ないため同期が少なく、また社外との交流も少ない。入社1、2年目の社員同士や彼らと就職活動をしている学生との接点をつくることも重要ではないか。
- 職場体験、インターンシップは職業選択に大きく影響していることが多いので継続して取り組んでほしい。

◆キャリア教育について

- 「十勝人特別授業」のような事業を高校、専門学校、短大、大学を含めてもっと実施できると良い。
- 小学生、中学生、高校生、大学生それぞれに何を教えるのか、段階的にテーマを絞る必要がある。色々な方面で取り組みがあるのに体系になっていない。
- 十勝の仕事は農業だけではないので、もう少し広く、層に合わせて提案していくことが必要。
- 職業教育を行っていくためには、仕組みづくりが必要。学校のカリキュラムが決まる前に働きかけていくことが必要。
- 一部の対象や一過性にならないように、また講演を聴くだけで終わらないように取り組む必要がある。



今年度の議論の概要

	主な意見等
産業間連携、地域間連携に関すること	➤ 新たな商流によって既存の商流の量が減ることもありうる。既存の中で付加価値を生むことと、新規創造を議論しないとならない。 ➤ 帯広市自体を地域商社として考えた場合に、販売段階、流通段階で課題があると思われる。物を作ってどうやって売るか、買う側からするとどこで買えるか。小売、流通の部分を議論しなくてはならない。 ➤ 加工業者の場合は、地域で加工することにより加工賃が地域に入るので、加工度を上げる必要がある。他地域の企業も十勝産原料を使っている現状では、「十勝産」というだけでは差別化にならない。技術力を上げることが必要。 ➤ 「十勝産」というブランディングより、もっと生産者個々のブランディングができると差別化ができるのではないかな。 ➤ 個々の企業の連携が始まるまでの仲間づくり、人づくりを応援する仕組みづくりがあれと良い。 ➤ マッチングは異業種間の連携なので、生産者と加工業者、販売業者、広告業者等が連携してはじめて上手くいくのではないかな。農業製品だけではなく、工業製品でもマッチングはありうる。情報を共有することによって動き出す。 ➤ どのような消費者に対して、どのような商品を作っていくか。そしてそれを知ってもらう機会がないと消費者にリーチできない。どこに売るか、誰に知ってもらうかを絞って議論する必要がある。 ➤ 十勝の商品が良いものであるということを知ってもらう必要があるが、その発信があまりできていないと感じる。 ➤ 業界によるが同じ機械等を使う企業とは連携しやすい。
創業・起業支援に関すること	➤ 創業・起業の支援に関しては行政が意識的に取り上げないかぎり企業数が減り、人口が減っていく負のスパイラルに入りかねない。 ➤ 十勝全体の魅力を示すことによって地域外から来て創業する人もおり、そのような観点も必要。 ➤ 創業しようとする様々な課題に直面する。あらゆる事に精通していて、どんな相談にものってもらえるような創業支援を議論してもいいのではないかな。トータルで相談に応じられることが求められる。 ➤ 創業・起業、事業承継において、専門員・経営指導員等が継続してフォローアップする仕組みも必要ではないかな。 ➤ 今の条例の中では、創業・起業に関する教育の部分が足りないと感じる。



今年度の議論の概要

	主な意見等
その他	➤ 帯広市中小企業振興基本条例の制定から10年を経て、その効果検証や同条例の位置付けを改めて共有する等の機会、イベントを実施してはどうか。 ➤ 条例制定10周年のイベントを実施するのであれば、目的・対象を明確にする必要。条例を知らない人もいるので、条例を広めるきっかけになるイベントであれば開催する意味がある。 ➤ 中小企業がどのようにすれば成長、発展していけるのかというテーマに絞りこんだイベントであると良いと思う。 ➤ 企業展示会等を通じて産業振興会議や条例のメッセージをソフトに伝えることも手法の一つとして考えられる。 ➤ 条例をつくることが目的ではなく、企業と行政がタイアップして具現化していくことが一番大事。 ➤ 条例制定10周年の総括を行った上で、今後10年、20年に向けた方針を出してはどうか。



平成29年度予算の概要【人材の育成・確保に関すること】

■UIJターン促進事業【9,288千円】

①情報発信

- ・UIJターン企業情報誌「わくらす」の配布
- ・及び「ワークワークとかちホームページ」の情報更新

②合同企業説明会等の開催

- ・首都圏での合同企業説明会・移住相談会の開催
- ・首都圏及び道央圏からの企業見学招聘ツアーの実施



連携



■地域人材確保・マッチング事業 (ジョブ・ジョブとかち) 【事業費 11,200千円】



- ・地域内求職者と地元企業の就職マッチング
- ・UIJターン希望者向け登録窓口の拡大⇒東京登録会の定期開催＋東京事務所での随時登録
- ・地域おこし協力隊(UIJターン促進員)との連携

■若年者地元企業定着支援事業 【事業費 411千円】

①高校1・2年生向けセミナー 「キャリアクエスト」

- ・企業展示会の場と連携した、地元企業の魅力と働くことについての理解促進

②高校3年生向けセミナー

- ・企業が求める人材総などについての講演や就職活動に有益なスキルの習得

③インターンシップ受入企業名簿の更新と配付

- ・管内全高校への配付

就職前から就職後
までの支援

■若年者離職防止事業 【事業費 1,906千円】

①管理職向けセミナー

- ・職場環境の改善につながりやすい企業の管理職向けに人材育成やメンタルヘルスに関するセミナーの実施

②個別フォローアップとアドバイス

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～

【地域内からのニーズ】

売り先が欲しい 商談会に出展したい 海外輸出したい

マーケットニーズを知りたい 新たな農産物にチャレンジしたい

新たな商品開発を検討したい もっと高く売りたい

コンサル・専門家を紹介してほしい 商品を知ってほしい

テストマーケティングしたい

【十勝における地域商社機能】

関係機関が連動しながら、地域内外のニーズを汲み取り、適切に事業者間を結び付ける等、新たな事業の一步を後押しする。

事業相談

事業者マッチング

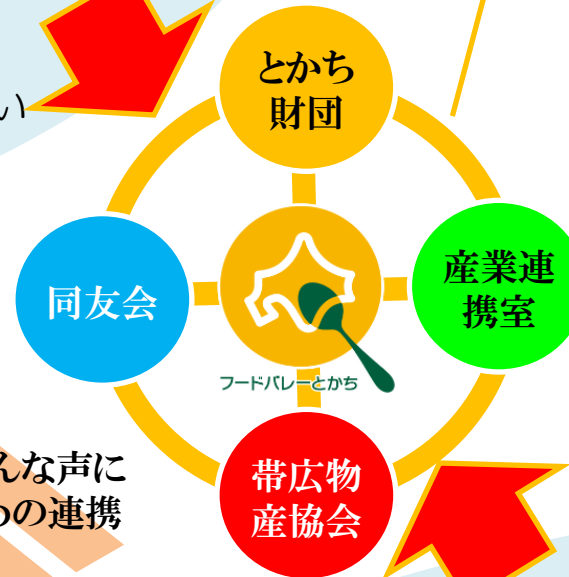
制度活用アドバイス

イベント開催

販路開拓の支援

視察アテンド

共同研究



事業者のどんな声にも応えるための連携

ビジネス化の循環を生み出し、地域の「稼ぐ」を増加させる。

こんな食材を探している

十勝で共同研究がしたい 珍しい食材を知りたい

生産者と直接取引したい 十勝でビジネスがしたい

「フードバレーとちか」のロゴマークを使いたい

十勝産の商品開発をしたい 地域事業者と協業したい

十勝をもっと知りたい

フードバレーとちかの取組みに関心がある

【地域外からのニーズ】

食の高付加価値化推進事業 ～十勝における地域商社機能の強化事業～

取組成果(抜粋)



フードバレーとかち

十勝産の食のブランド価値を向上



産業連携室

H29年度予算事業



食の
トップクラス層

Trial

尖っている
生産者・事業者



◆食の高付加価値化 4,000千円
【十勝食材 Export to TOKYO】

- (1)世界VIPの宿泊ホテルにおける十勝フェア(1ヶ月)
- (2)十勝プレミアムランチフェア(首都圏のトップシェフを招いた十勝産ランチ会)
- (3)十勝地域の食材を生産者と一緒に“シェフマッチング”(生産者のシェフ訪問)

百貨店

飲食店

ホテル

地域商社

マーケットを十勝へ招聘



◆食のトップクラスへのチャレンジ事業 2,945千円
(招聘に係る報酬や旅費、講演会・商談会の会場費)

講演会

商談会

現場視察

4機関が連携し、国内トップクラスの食のマーケットや先進的な地域商社を十勝に招聘し、講演会や商談事業、マッチング事業を実施することにより、地域事業者の新たな稼ぐ場のきっかけ作りやトライアルの場を提供する。

地域事業者へ取組みへの参加を促す

商系卸

ホクレン

生産者

JA

食品加工業者

一般の市場流通

平成29年度総事業費
75,000千円

○財源構成
推進交付金（36,400千円）
商工観光振興基金（2,200千円）
一般財源（36,400千円）

起業家育成
(8,560千円)

○Step Up Next（3,046千円）
○フードバレーとかち
人材育成事業（5,514千円）

人材混血型事業創発
(17,500千円)

○とかち
イノベーションプログラム
(17,500千円)

事業計画高付加価値化
(8,880千円)

○プロデューサ人材招聘（360千円）
○食の可能性調査
及び高付加価値化事業（4,000千円）
○ものづくり総合支援事業（4,520千円）

地域外企業

財政支援
事業参画

事業
創発

火の玉人材

事業の
タネ

タネの
育成

具体の
チャレンジ
案件

トカチコネクション人材 “50名程度の異質な人材ネットワーク”

トカチコネクション構築にむけたプロジェクトチーム

とかち財団【運営】

帯広市

帯広信用金庫

中小企業家同友会

帯広商工会議所

野村総合研究所【協力】

・案件の状況に応じたトカチコネクション人材のマッチング、事業化支援のトライアルの実施

トカチコネクション
(総合コーディネート機能)
(40,060千円)

○トカチコネクション（25,060千円）
○総合コーディネート機能
（15,000千円）

○とかちイノベーションプログラムから
生まれた事業アイデア

会社設立 (準備中)	合同会社カミクワークス	十勝版DMO
事業実行	㈱エアシェア	畑の真ん中VILLAGE
事業開始	夢を追う高校生を十勝へ ～学生下宿HOME～	地元旅企画社
事業開始	株式会社フードとかち 設立機運	土農工商
事業開始	とかち酪農研修	JOYとかち
事業開始	チームSAISEI	食の寺子屋 直歩塾
事業開始	まなぼうや	イノバイタイプ十勝モデル
事業開始	体験型食育ビジネス	とかちウェルフードプロジェクト
事業開始	畜産ホテル	結婚学校
事業開始	DASH村幼稚園	十勝なんまらアンバサダー