

第5期第3回 帯広市産業振興会議

日時：令和元年8月5日（月）14:00～15:30

会場：帯広市役所 10階第6会議室

【出席者】

- 委員：梶原会長、松本副会長、金山副会長、井田委員、金尾委員、兼子委員、河西委員、
貴戸委員、佐藤憲委員、佐藤聡委員、志子田委員、高原委員、田中委員
- オブザーバー：塚崎敏久
- 帯広市：米沢則寿、相澤充、植松秀訓、吉田誠、谷澤正和、鳥本貴敬、大林健一、山本哲矢、
鷲北博敬、熊林佑允、田口賢祐、小山内翔吾

(敬称略)

【資料】

- ・資料1 帯広市産業振興会議 開催状況
- ・資料2 各部会 論点に対する対応方向（概要版）
- ・参考資料 帯広市産業経済実態調査について（速報値）概要版

1. 開会

2. 市長挨拶

日頃から産業振興会議で熱心に議論いただき感謝申し上げます。現在市議会において、新たな市の総合計画の策定に向けた議論をいただいている。この総合計画は、吉村市長の時代に全国の自治体に先駆けて、10年毎の計画を自治体が作成し、それに則って行政を行っていくという取組みで、現在、第7期の総合計画を作っているところ。過去60年の経過があるが、私が議会や市の職員に対してもお願いしていることがある。人というのは分かりやすい話を聞く事、そして、聞いた話に感動すること、この2つがとても重要であり、感じて動いてもらう計画でないという意味がない。これまでは、バイブルのような計画を作ることに重きを置いていたふしもあるため、難しい内容になっている。出来るだけ多くのことを書いておくことが重要であったが、今私がお願いしているのは、当然市民の皆様にも見ていただくことになるため、市民の皆様に見てもらえるような、読む気になるような内容にならなければいけないし、読んでわかってもらわなくてはならない。もう少し言えば、これだったら帯広に住んでやろうじゃないか、外の人にとって、帯広は面白いから住んでみようじゃないかと思うようなきっかけになるものでもなければいけないと思っている。

その計画の産業振興に関する分野計画がこの産業振興ビジョンとなっている。これまでご議論いただいた内容は報告をもらっているが、大変中身の濃い議論をしていただいていると感じている。

特に90数%の中小企業で構成されている我々のような自治体における中小企業は、地域社会

の発展に果たす役割の重要性は言うまでもない。今後、新たなビジョンを策定して、必要な取組みを進めていくけれども、まずは個々の中小企業の皆さんに納得してもらい、自分たちもやらないといけないと思っただけのビジョンの内容にして、十勝全体の経営につながっていくようにしたいなと思っている。本日は皆さんの話を熱く熱く聞きたいと思う。また、私も感じたところを忌憚なく話し合いをしていきたいと思っている。よろしく願います。

3. 協議

(1) 各部会議論の整理について

各部会長より、議論内容について説明があった。

(経営基盤・人材部会長)

まず、人手不足対策に関して本当に人手が不足しているのだろうか、労働意欲の欠如と言う部分もあるのでなかろうかという世相も検証すべきでないかと考えている。当面の対策として、現在の人口、人員の中で、女性や高齢者の労働環境の整備が必要であり、最終的には若者の就労と永住が将来に向かって必要なことではないかと考えている。

次の②であるが、地域の経済循環について記載にある通りである。地産地消のため、支援制度を拡充させ、域内循環を活性化させることが必要ではないかと考えている。地域特性と基幹産業の両面の特性を考えると、農業を基盤とした十勝帯広においては、食品加工に関する支援が今後必要になってくる。そのような中、帯広畜産大学との連携を強化して、今後義務化を予定している HACCP（ハサップ）の先進地としての地域づくりが必要だと感じている。

2枚目、③持続可能な経営について。これも資料の通りだが、特に目立って出てきていたのは、「M&A」というワード。後継者問題など枯渇してきていると言う部分で、前向きなM&Aをするためにも、この辺の情報や専門的知識をもった方の肉声というものも大切なのではなかろうかと議論で出ていた。

④番目のAI、IoT等の導入・活用について、人手が足りない中で、AI、IoT等の導入は必然的に進んでいくことだとは思いますが、闇雲に進めていくと、人手がいなくなる職種が出てくる。それに対する周知、締め方の両面から取組まなければ取り返しのつかない局面を迎えることが考えられる。

⑤番目。自然エネルギー、再生可能エネルギー等の活用について、周辺町村でバイオ関係の施設の施工や計画が進んでいる。しかし、売電的な側面があり、エネルギーを自分達の地域で活用していくという、エネルギーの自給という部分が、少し抜けている気がする。そういうところを考え直して取組む必要があると考える。

⑥番目、情報発信について、必要な情報を取得し易い環境作りと併せて、ターゲットを絞った情報発信の仕方や、生きた情報発信を再考する必要があると思う。例えば、UIJ ターン関係で言うと、UIJ ターンのターゲットはどこで、ターゲットにあった情報が発信できているのか、求めている人にちゃんと届いているのだろうかなどを再考する必要があるのではないかと考えている。さらに、移住人口のための情報発信なのか、定住人口のための情報発信なのか、就労を目指す若者達に対する情報発信なのかなど、時や場所、色々な部分で再考してブラッシュアップした情報を出さなければ情報の渦の中に巻き込まれてしまうと考えている。

3枚目⑦番目の連携について。十勝帯広の産業構造から考えると、俗に言う関連産業でここ十

勝は成り立っているということは理解いただけると思う。その中で、異業種連携や運命共同体としての取組みなどを強化していく必要があると考えている。

⑧番目、その他（中心市街地、交流の場等）について、地域活性化の基本は賑わい、産業も観光も全て賑わいであると考えている。色々お知恵を出して取組んでいただければ良いと考えている。

総論として、目的と手段という観点から、この産業振興会議の情報は、十勝圏域のビジョンの共有ということで、手段としてこの帯広がどのような役割をもってこの十勝を引っ張り上げていくのか。そのような情報発信が重要だと考えているため、文言調整に関しては、周辺町村に対し呼びかけし共鳴してもらえるような発信が出来るが良い。

（ものづくり・販路拡大部会長）

ものづくり・販路拡大部会は、「地域資源を活かした付加価値の創出、向上」を目標とした。目標達成のための方法として、新しい商品・技術・サービスの開発、新しい売り先、市場の開拓・拡大の2つを進めるためにどうすれば良いか、私を含む9人の委員で議論を行った。

議論に当たっては、資料にまとめた8つの論点ごとに、各委員の会社や業界の状況をお話いただき、その中から付加価値向上に繋がるものは何かという事などを検討した。各論点における議論を踏まえた考え方や具体的な施策は、資料にまとめたとおりとなっている。

まず、全体を通して、十勝は第一次産業及び関連産業に優位性があり、これらの分野を中心に地域経済の成長、付加価値向上を図っていくべきという意見があった。また、意見を踏まえた具体的な施策では、各論点に共通して、事業者が付加価値向上を目的として新たな商品・技術・サービスの開発や販路拡大、設備投資などを行う場合の支援が必要という意見があった。

各論点の中で、いくつか特徴的な議論をあげると、1ページ目、②の「経営環境・インフラ」では、バイオガスなどの 地域エネルギーの活用、地域経済を支えるインフラ維持の重要性、M&A への対応など様々な議論があった。

議論を踏まえた具体的な施策として、バイオマスや水資源など、地域エネルギーの活用に向けた課題検討を行う場の設置や、経済活動を安定して支える災害に強いインフラの維持・整備に必要な施策の実施、地域の関係機関が連携した事業承継・M&A に関する相談・マッチング機能の構築など、今後実施していくべき様々な施策の提案があった。

2ページ目、③の「技術・生産力」では、働き方改革に合わせた生産性向上の必要性や、人手不足や社内システムの未整備が原因で技術継承がうまくいっていないといった意見があった。議論を踏まえた具体的な施策として、個々の企業では導入が困難な設備や取扱いに知識が必要な設備等の貸出・技術指導などによる技術力の提供のほか、事業者が社内ノウハウやスキルなどの蓄積・継承に取組む際の人的・物的支援などを検討すべきといった提案があった。

⑥の「ブランド化の促進」では、ブランド化を進めることで、商品の販売だけではなく採用活動にも良い影響があるという話の一方、十勝ブランドという地域ブランドに頼り、商品ブランド、会社ブランドの強化が遅れているといった意見があった。また、環境に配慮したものづくりなど、これまでとは異なる視点でのブランド化もあるのではないかと議論もあった。議論を踏まえた具体的な施策として、十勝ブランドに加え、事業者や商品そのもの、ストーリーなどにスポットを当てたブランド発信の支援のほか、これまでのブランド価値とは異なる、環境への配慮や生

物多様性など、新たなブランド価値を発信していく事業者を支援すべきといった提案があった。

3ページ目、⑧の「経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）」では、情報収集に関する課題や、働き方改革への対応、自社での人材育成や人手不足・人材確保のための取組みが必要といった意見があった。議論を踏まえた具体的な施策として、各機関で行われている既存の人材育成事業の見直しや、事業者が自社で取り組む人材育成・技術教育に対する支援、従業員の確保・定着のために行う環境整備等に対する支援を検討すべきといった提案があった。

(集客・交流部会長)

集客・交流部会は、集客や交流を通じた中小企業の振興をテーマにして話し合いをしている。大きくは2つあり、観光客誘致の推進による外貨の獲得、地域内の人材確保・地域外からの人材獲得をテーマにして私を含む8名で議論をしている。議論の論点について、資料2枚(A3)にまとめている。まずは各委員の仕事の状態や業界の状況を話し合っただき、行政を含めた地域全体の10年後を踏まえて、取り組むべき方向性や具体的な施策について検討してきた。

まずは、観光客を誘致して、外からお金を運んでいただくことを通じて十勝を発展させていく。また、繰り返し訪れる観光客を増やすことによって、十勝の良さをさらに広げていき、さらにはUIJターンに繋げていく。そういった方向性が重要なのではないかと。そのための大きな柱として論点が3つに分かれている。

冒頭市長の方から、分かりやすさプラス感動が重要なのではないかとという話があったが、全く私も同感で、自分たちの仕事もそういう点が肝になっている。私はそれを情報編集力と呼んでいる。情報をいかに編集するのかという点が、集客・交流部会においても、重要なのではないかと思っている。そのためにも、資料に書いているとおり、十勝帯広は、なんの先進地なのかということを決めて、それを絞り明確に打ち出していくことが重要。様々な立場から十勝はこれだというものはあるかもしれないが、それを一言で集約すると難しいかもしれないが、時間をかけて議論していくべきではないかと考えている。

十勝の良さは、取材を通して感じてはいるが、一回訪れただけではよく分からないというのが正直なところ。ただし、何回も十勝を訪れることによって、ほんとに良さが分かって真のファンに繋がっていく。そういったリピーター化をどのように進めていくのかという点が集客・交流部会の一番重要なポイントだったと考えている。

さらに、何度も訪れてもらうだけでなく、実際にそこに住んでもらう人をいかに増やしていくのか、「十勝で生きること」に関する魅力ある情報の発信が必要なのではないかと。

日本人だけではなく、訪日外国人をどのように増やしていくのか。あるいは、外国人の方々に訪れていただき、どのように心地よく十勝を体験していただくのか、このあたりが重要になってくるのではないかと考えている。

訪日外国人の満足度や利便性の向上については、言葉の壁が一番大きいいため、外国語による情報発信が大切である。ただ、グーグル翻訳のような自動翻訳では、意味が通じない言葉になってしまうため、ネイティブチェックが欠かせないというのは議論の中で何度も出てきた。また、キャッシュレス対応について、十勝においては遅れている面があるため、環境整備が欠かせない。さらに、魅力あるコンテンツをまとめ上げて発信していくなどが集客・交流部会では重要な論点になっている。

整理すると、訪日外国人観光客に対する受け入れ環境の整備や、進んでいる個人旅行化への対応、滞在型観光の推進、今後想定されるオーバーツーリズムへの対応など議論があった。資料の2ページ目の③の移住定住の促進による人材の確保について、まずは、十勝で生まれ育った若者が十勝で暮らし、働いてもらうというところがポイントになってくる。そのためには、流出しているばかりではなく、戻ってくるような仕組みをいかに作るのか、また、管外、道外出身者に対して、十勝の魅力を知っていただき、ここで仕事をして生きていこうと考える人をどのように増やしていくのかなど、UIJ ターン促進の取組みが重要になってくる。

十勝には、魅力的な企業があり働きやすく住みやすいなど、伝わりやすい形で発信していくことが重要であると考え。さらに、社会人になってからでは、伝わりにくいということがあるため、出来るだけ子供の頃から、小中高校生に向けて、十勝には魅力的な産業があるということを知ってもらう機会を増やしていくことが大切であり、中小企業経営者や会社で働いている人たちが、教育現場に出向いて情報を伝えていくことが大切なのではないかと考えている。以上

(会長)

ただいま3つの部会から今までの議論を説明いただいたが、米沢市長から感想や意見等あれば願います。

(米沢市長)

大きくは人手の確保と育成や、新しい仕事を生み出していないといけないという論点もあったかと思う。そのほか、先進性や生産性の向上にどう向き合っていくのか、新エネルギーや観光、移住定住などについても話があった。よくここまで細かくやっていただけたと関心をしている。

以前、リクルートに勤め、副社長を経験した私の友人から、「帯広はすごいな」と言われた。というのも、東京在住の人が北海道にある仕事を検索すると、札幌の次に帯広が多く検索されるとのこと。しかし実際、帯広に来て働いている人の数は札幌に次いで2位かと言うとそうでもない。帯広の情報を見た人は、その情報で理解できたかどうか、また、理解した上で行かなかったのかは分からない。

一般的に、帯広は発信が少ないのではないかと皆さんを含めて思っている人が多いかもしれないが、割りと帯広の認知度は高い。この話は2年前の情報なので「なつぞら」の効果は出ていない。何が言いたいかというと、もしかしたら情報を見に来た人にとって欲しい情報がそこにはなかったのかもしれないとその時思った。

色々な情報を載せているが、彼らが求めている情報がないということや、彼らにとって書いている意味が分からないということが考えられる。彼らの言語と我々の言語ではミスマッチがあるかもしれない。例えば、こっちにいる我々はこれで十分であると思っている情報が、彼らが知りたい会社の情報ではないのかもしれない。

また、抽象的に聞こえるかも知れないが、人は仕事を探すときに、その他大勢でも対応可能と言われる仕事にはいかないと思う。人手が足りず、誰でも良いと言われたらそこへ行くか。何でもそうだが、君だけだと言われたら行きたくなる。もしかしたら、我々に足りないのは、「こういう人が欲しい」、「こんな能力を持っている人やこんな経験を持っている人が欲しい」など、具体的な要件ではないか。よくある何歳から何歳までの健康な男女などの要件では、全く個性がない。

これだけ日本中で人手不足だと言われている中で、情報は持っているが、表に出す方法を世間一般と同じものを出しているのではないか。もしこれが、帯広の情報が掲載されているページを見た時に、書いているスペックが他地域にはない書き方をしていると目を引く。私も市長になる時に、「2010年の市長はこういう経験を持った人」という本を読み、これは自分だと思い帯広に来た。その本がなかったら私はここには来ていなかった。

人は生きがいを持っていると思う。男性で何歳から何歳までなどの抽象的な募集要件ではなく具体的な要件を示すことで、十勝の人は良くわかっていると反応してくれるのではないかと思う。

先日ある人に教えてもらったことだが、今、日本が駄目になっているのは、これだけ情報通信が広まっているのに、工業生産力モデルを中心にした事業展開を未だにやっていて、日本人はモノを作るという点からしかものを見ない。そういう隘路に入っているため、未だに「モノづくり」から出発してしまう。工業生産力の生産という言葉をとって生産力人口という言葉を使っている。工業生産をするために一番良い年齢は18歳から60歳と言われており、その年代が足りないと大騒ぎしている。では、GAF A（ガーファ）のような会社はモノを作っているのか。彼らが欲しがっているのは、発想や経験である。18歳の人は皆発想や経験を持っているか、という話をされ衝撃を受けた。

そうやって考えると、我々が若者と言っている若者人口とは何歳のことを言うのだろうか。18歳や20歳で会社に入りすぐ辞めていく人が多いならば、かえって、先程来言っている「これが出来る」という65歳を超えた人の方が良い。その人たちにとっては、「必要だ」と言われたら喜んでくる可能性がある。

例えば、東京で勤務していた会社から必要ない、あるいは、再雇用する代わりに給料を1/3カットするなどと言われ誰にも相手にされなくなった年代の人が、「65歳~70歳までの年齢でこういう経験のある方」という募集情報を見て、自分は十勝で求められているかもしれないという気持ちになる人が出てきた場合、その人達は何十年も勤め続けることは出来ないが、5年程度はいてもらえる。若者が3年で辞めるより5年いてもらう方がずっと良い。

1つの例だが、そういう人達が、健康のうちに十勝に来て、働きながら帯広を経験する。先ほど部会長の話にもあったが、リピーターになってもらう。一番のリピーターとは働いてもらうことだと思う。毎日ここにいてもらい、十勝帯広を感じてもらう。

また、年金をもらう65歳を超える方は人生の事を良く分かっているから、若者よりも十勝帯広の良いところをよく理解してもらえる可能性が高い。こういう見方は、労働力人口ではないが、政府の策略にしっかりとハマっていて、みんなと同じ目線で人材を見てしまっている。そういった面では、十勝帯広は何をやる場所なのか、何を得意技としているのかなどを我々はもっともっと頭から血が出るくらい考える必要があり、それと同時に、才能や能力などの必要なものを書き出した上で、どれくらいの年齢が関係するのかについても考え、ターゲットを絞って人材を確保したらどうなのだろうと最初に感じた。

M&Aの話もあった。私は30~40年前にM&Aをやっていた。その当時は会社を売り物にしていると言われ、物凄く嫌われた。帰れと何度も言われた。

M&Aは売り物と買い物である。皆さんが買い物をする時、大きさや長さ、どんな材料を使っているか等、その商品のスペックを全て確認すると思う。十勝帯広の会社は全て同じスペックの仕事をしているのか。会社が取引の対象であったり、売り物になると考えて、会社の中身がわか

るような内容を書いてあるものを見たことがあるか。買う側と売る側が同じ尺度で同じ認識にならないと売買は出来ない。

中小企業の社長さん達は、売る事を考えずに経営をしているから、会社を商品と考えて経営するのは変だと思っている。そういう意味では共通のメジャーにしておかなければいけない。共通の項目については、会社で人を採用する時の項目と一緒にある。従業員の人数や、年間の有休日数、給料額、会社全体を運営していく必要なコスト等が会社の中身を表しており、さらに、ファミリー以外の役員数や、女性の人数、課長になる年齢や、部長になる年齢などが書いてあると自分が会社の経営者になった場合、どんなことが問題か分かるようになる。

逆に、そういったデータが全く無いと企業は買いに行かない。事業承継するにしても、データを登録して見ることができる企業の方が良い。勤める時も同様に、店舗数や、業界での立場などの情報が分かった方が勤めやすい。

最初の話に全て通じるが、会社を身体検査し、社長の会社ではなく皆のための会社だと思わせるようなことを日本中の誰に対してもディスクローズされていけば、その会社に行ってみようと思う人はきっといるはず。日本の他の会社はそこまでやっていない。たとえ多くの情報が書いてあったとしても、求めている情報ではなかったらそれは分かりやすい情報ではない。目に入っていない情報。皆さんは使いやすい工夫などをしてきているので、あともう一歩だと思う。ただここから先は大変。

あと「場」や「仕事」という話もあった。この前面白いと思いメモした言葉があり、「仕事に未来はない」と書いてあり、未来があるのは、「人（人材）にしか未来はない」と書いてあり面白いと思った。

先日、あるところで話をするため、これから何十年か間にコンピュータ化されて、これからなくなる仕事の確率という資料を見て、本当かどうかはわからないが、そこには、保険事務や貨物の運送業者、モデル、銀行の融資担当などはかなりの確率で無くなると書いてあった。

2011年にアメリカの小学校に入学した65%の人は、大学卒業時には今存在しない職業に就くと書いていた。こんな時代が来るのだとしたら、これから地域が生き残っていくためには良い人を集め、今やっている仕事をこの人達に託さないといけないと思った。

そのためには、我々はどんな仕事をやっていて、どこに付加価値をつけられて、周りの人が喜んでくれるのか理解する必要がある。その仕事がコンピュータやAIで置き換えづらいものであればあるほど、そこは皆が住みたい場所になると思う。環境エネルギーを含め、農業と食の分野はおそらくAIでは置き換えられない一番遠いところだと思う。

せっかくこの地域に住んでいるので、ここでやっている仕事をもっと細かく、貪欲に、今までと違った目で見たと、十勝だけでは出来ない部分を「助けてほしい」と東京など他地域に投げかける。トップダウンではなく、私たちはこういうことをやるために、これが足りないと思うから助けてほしいと伝えたら気持ちよく来てくれる。仕事ないならとってやるからという態度でいくと全く来なくなる。

長々と話をしたが、そういう見方や発信の仕方が大切。バイオマスについても、皆さんや報道機関も含めて騒いでくれるけれども、皆さんご存知のとおり、十勝のバイオマス施設は45施設立地している。待っている案件はまだ39施設もある。プラント屋さんは造り始めるのを待ってストックしている。これは絶対動く。

私は行政の立場なので、この街を豊かにしていこうと思ったら、入るを量りて出づるを制しないといけない。つまり、入って来るものは企てていっぱい入れるけれども、出て行くお金を抑えないといけない。この地域の一番大きいコストは、エネルギーコスト。この地域ではお金は循環していない。お金は大元の石油会社に流れている。もし計画中のプラントを全て造ると、十勝のエネルギーの12.5%をカバーできる。さらに、太陽光発電や水力発電なども加えたら、この地域で全て回せるようになる。これはやっていかなければならないこと。

もしそうなった場合、この地域に何か新しい仕事があるか、今皆さんが展開している仕事の延長で何ができるのか、地域の電力会社作らなくていいのか、その周辺に出てくる総務的な仕事はないのかなど、色々なことを考える必要がある。

そういう意味で、ここに賦存する資源や環境の周辺で、まだやっていない仕事や、やっている仕事の延長でやれる仕事などに、先進技術を導入したり、スキルを集中していく。そういうことをやっていけば良いのではないかなと思う。

我々が20年、30年先でも闘っていけるよう、価値を創出し外の分野に進出していくためには、まとめると「人」しかいない。その「人」をどうやって手に入れるか。こちらが欲しいと思っても、黙っていたら向こう側からは来てくれない。向こうが来たくなるような発信をしないといけない。

有能な人材に対しては、「どうしても来てほしい」というメッセージが届かないといけない。それは、詰襟かけていけば良い、黒い服を着ていけば良いということではなく、スペックの出し方が問題なのではないか。そのため、十勝の中小企業群として、私は1つずつの会社ではなくてエリアとして頑張ってもらいたいと考えている。

例えば、10年経ったときに、65歳から70歳までの日本の集団移住が十勝に向かって起きたとしたらすごく嬉しい。今は70歳を越えても元気であるため、65歳くらいから十勝に来てもらって70歳までだと5年間だけでもこの地域で働いてもらう。そしてその後、自分の後輩の65歳の人に十勝にお試し移住などで来てもらい、ここの地域にきたらこんなことが出来るなど伝えてもらう。

私は生涯ビジネスをやってきたが、あれもこれもやって成功したことはない。やはりリスクを背負って、ある分野に対し特化して取り組む。仮に失敗したらやり直していく。10年も20年も首ったけでやるが、何年かしたら切っていく、ある程度やっとうまく行けば次という風にやってきました。皆さんにそのやり方を強制はしない。

時間がなくなってきたので以上とする。

(会長)

市長の熱い思いが伝わってきた。自分の会社では、人を募集する際、ハローワークを利用すると1人も来ない。仕事ガイドに具体的にどんな人が欲しいか載せると、応募がたくさん来るというのは経験上ある。市長はそれの高度な話をしていたが、非常に大切だと思う。先ほど、3つの部会から報告していただいたが、市長の考えと似ている部分が多く、これから心強く進めていけると思う。

時間もなくなってきたが、各委員の皆さんからこれまでやってきたことや業界の考えなど、コメントをいただきたい。

(委員)

市長にお話いただいた中で一番印象に残っていることは、企業の情報を開示していくという話で、これはまさしく上場企業のディスクロージャーやIRに近いと思う。地域の企業を投資家に買ってもらうという視点で四半期決算や決算広告を出すなど、そういう目線をもって市長はおっしゃっているのだとすごく伝わってきた。

我々中小企業者は、一部を除くと全くできていないところもある。私自身は会社を買うこともあるし、逆にある程度の年齢になれば、息子に継がせるのではなく売ることも当然ある。

地域として取組むことが良いのか、道具やツールを作る方が良いのかは分からないが、やり方は色々あると思う。

スキルを持った人をピンポイントで呼び込んでくることは非常に大事。根こそぎもってくる方が簡単であるから、部会の中ではどちらかというとな卒採用の話が中心となっていた。若い人達に対してどう情報を伝えていけば良いのかとても悩んでいる。市長の考えがあればお聞かせいただきたい。

(米沢市長)

市役所の採用でも、若い人の定着率は落ちている。年をとってきたからかもしれないが、高校を卒業し採用された若い人などはとても危うい感じがする。私たちの頃は適当に育てられたとは言わないが、今の子はひ弱な感じもするし、まず即戦力にはならない。そこを加味して採用しないといけないが、採用されると期待が大きい分たくさん仕事を任されるため、どんどん辞めていく。今はこのような悪循環になっていると感じる。

また、仕事選びに関して、公務員や大企業、出来るだけ大変ではない仕事が良いなどの親御さんたちの一言が大きく影響している。本人が行きたくても教員や親が反対する。学校の先生と親御さんに対して地場の企業に勤めることの大切さを理解してもらうことが重要。ふるさと教育で一番大切なことは、子供ではなく、親御さんではないかと思う。市役所でも最近是人が来ない。公務員が夢いっぱいの仕事かということはどうやって親御さんに理解してもらうかが難しいところ。問題意識は持っている。

(委員)

小企業の立場でこれまで発言してきた。若い人が入ってきて、労働意欲の低下がさきほど指摘されていたが、結局1つの会社に入った、ところがこれでは結婚が出来ない、飯食っていけないなどの理由でまた外に転々とする。経営者は色々を取組んでいるが、なかなか給料アップまでできない。そういった中でどうやって利益を上げていくかと努力をしているところ。小さい企業では、何かしようと思っても、結局資金がないというところにぶつかる。具体的に資金援助の制度としては、一定程度の企業に対しては様々支援制度がある。小企業になると、対象となる制度が少なく、始めから諦めている経営者もいる。今後、制度が増えていけば良いと思う。

人材の問題に関しては、家族経営の場合は子供が会社を継ぐかどうかという段階で、所得税法の56条には、働いても親子や家族だと給料がでない。青色申告書にすると別だが。子供がどれだけ働いても50万円しか収入がない状態。親子で一緒に働く際のネックになっている。それだ

ったら、給料がもらえる別のところで働いた方が良いという話になっている。

また、国保の問題でも、国保だけ保険で高く、家族経営では課題になっているため、頭に入れといてもらえたら助かる。

最近、観光客が来て屋台村を中心に賑わっているが、なぜ来るのだらうと思いついたら、帯広に来たら何か美味しいものがあると思いついてのこと。必ずしも美味しい店に当たらない場合もある。飲食店レベルアップが必要だと思っている。職人の集まりがあるが、そういうところを中心にレベルアップを図る場を作りたいと思っている。まだ具体的な動きはない。帯広に行ったら絶対美味しいものが食べられるという街、地域にしていきたい。具体化して動きだしたら、行政としても支援をしていただけたらと思う。

(委員)

市長が冒頭話をしていたような伝え方を戦略的にどう絞りながら伝えれば良いのかということ強く思っている。

部会長が言っていた通り、情報編集力が大切で、部会の中では、情報コーディネーターが必要であると私は言ってきた。整理整頓しながら、見やすく分かりやすく広く伝わる、あるいは、物語を物語としてストーリーを作れる人がもっともっと集まる場を作り、どうしたら良いか議論できたら良いと思う。

とかち財団で行っているイノベーションプログラムは素晴らしい取組みだと思っていて、異なる価値観を持った人達が熱い議論を行い、化学反応を起こす。本来であれば、取った、認められた、申請したではなくて、あとのストーリーを皆知りたいはず。化学反応を起こしたアイデアが地域に下りてきたときに、どう連携してどう評価され、街にとってどうなったのかということころが本来一番知りたいところだと思う。

ちゃんとした形のターゲットにうまく伝わる方法があれば、興味が湧くし、知るというところではチャレンジする人が増えるかもしれないと考えた時に、伝え方をどうすれば良いんだろうかと考えているところ。

今年PTA連合会の会長をやっていて、PTAの中でも、教員や親が学ばなければいけないという話になっている。各学校の皆さん役員研修会の中で、将来はこういうふうになると言うことをお伝えして、勉強だけではない経験、体験、感性が必要となるので、経験や体験は怖がらせなくて、子供にさせないといけないよねという議論がようやく始まった。

その中でよく話しに出る意見は、子供たちにとって給食というのはとても大事な場であり、食の宝庫と呼ばれている十勝で、給食を通じて学べるのが何か出来るのではという話はよく出る。十勝だから我々は口に出来るというような、産業と教育を給食の中で表現することもできるのではと思っている。

M&Aについて言えば、田舎に行けば行くほど感情論にしかならないから本音が言えない。感情に対してパブリックという言葉を持つには、どういう言葉が適切で、どういう表現を使えば、マイナスイメージがあるM&Aの印象を変えられるのか。伝え方をどういう言葉で、どういうターゲットで、どういう方法でやったらいいか、そこを掘り下げてお話しすると助かるのかと思っている。市長の言葉はとても勉強になった。

(米沢市長)

私は人を喜ばすようなM&Aをやると言って仕事をする。M&Aと言って訪問すると、会社を買いに来たのかと怒られる。説明すると分かってもらえる。

(委員)

観光については資料のとおりだが、今の発言に対していくつか感想を言いたいと思う。

勉強だけでなく体験や経験が必要であると話があったが、これはもう首都圏のお受験校に通っているような子供たちや保護者は既にそういう意識でおり、そういう人達がうちのツアーに参加しているのを目の当たりにして、この地域の遅れを実感している。個人的には観光でこの地に来てくださる新しい感性や学びを大切にしている皆さんともっと関わられるような仕組みや仕掛けにしていったらいいのではと思っている。

その他、伝え方や人材不足という話もあったが、その根本としてこの地域に一番足りていないことは、ダイバーシティの推進だと思っている。女性だけでなく、高齢者や障害のある方など色々な人を含めた多様な働き方ができる環境がまだまだ整っていない。似たような人達で議論していても伝わるわけではなく、若者に伝えるためには、若者の意見を聞かないといけないし、女性の働き方を改善したいのであれば、女性の意見をきかなければいけない。また、意見を聞くだけではなく、M&Aの時に感情論で本音が言えないという先ほどの話があったが、結局、社内でも社外でも起こる。弱い立場にいる人達が自分達の意見を言える環境がないという場合が非常に多い。そこが地方の一番良くないところ。こういう場に女性が出てこない、障害者が言えないではなく、言える環境を整え、それに耳を傾けることによって、色々なものが整っていき伝わっていくはずだし、本来はそういう環境でイノベーションは生まれるはずだと思っている。少しずつできることから身の回りにいるそういう人達の意見を聞くところから各々が取組んでいけば良い。また、それを推進していけるような仕組みを作っていければ良いと思う。男性女性もそうだし、新しいものが次々に生まれる地域になり、若者が戻ってきてくれるのではないかなと思う。

(委員)

部会会議の時に声を挙げていなかったことが1つある。毎年3月にやっている食に関する商談会のFOODEX JAPANの参加企業に支援をしている。今回、ポケットークを現地で使ってみたところ威力を発揮した。これまでは商工会議所と指差しシートを作って試してはいたが、使いづらいと噂になっていた。ポケットークは否定的な声もあったがかなり使えた。進歩しているんだと感じた。74ヶ国語に対応しており、更新もされているためかなり使える。地元でも、ホテルや飲食店はすぐにでも使えると思う。以上が集客・交流部会に関連した話。

市長の話に関しては、私には全てすとんと落ちる話だった。商売としてやっている話が非常に多い。M&Aなどに関わってくるのが私どもで言うところの事業性評価。1社1社決算書の内容だけではなく、丸裸にさせていただき、それを評価して融資に結びつけるということを何年か前からやっている。そういうことがもし出来れば、就職する側も安心して就職することができる。だが、実際どうやってやるかは、ハードルが高くて厳しい。あえて言うならば、我々金融機関がやっているのはベンチマーク。金融庁から指示を受けて、各金融機関でベンチマークを作っている。将来はそのベンチマークで、比較されて合併の1つの材料として捉えられるようになるかも

しれない。今はそこまでの意味はなく、自分たちの内容を自分たちでしっかり把握するためにやっていると理解しているが、そういう使い方もある。

最後に、人材の確保について、個人名は出せないが、明日放送がある。某街で某タレントがプロデュースをした飲食店を100日で開業するという番組で、先日、そのタレントと会う機会があり、どういう目的でやっているのかと質問した。どこの町村も移住定住の話を出している。都会に住んでいる人に対して移住定住を期待する事自体がナンセンス。だけど、3ヶ月や半年だと働いてみたいと考える若者はいっぱいいる。その場を与えた。という話をしていた。実際、6人の方が100日間来て、1人帰ってしまい5人が残った。そのプロジェクトが終わっても半分の3人が残って町民になっている。この取組みはここで終わりではなく、全道に広げていくと言っていた。今まで農業の分野では短期の移住の話はあったかもしれないが、他の分野でもあって良いのかなと思った。

私どものことだが、最近、中途採用が増えている。新規に関しては苦戦している。道外の大学の新入職員はほぼいない。中途採用は、働きたい方から来ている。我々は変に人を選ばないで受入をするような形で進めている。専門的な意見を持っている人が多いためとても役立っている。

(米沢市長)

中途採用者は、他の金融機関からの人が多いのか。

(委員)

金融機関や証券会社など多種多様。単純に十勝で働きたいという人も来る。

(委員)

今日感じた点が2点ある。1つはHACCPの義務化、帯広市や畜大に大変お世話になって取得できたが、地元の小規模事業者さんを見ると、まだどうして良いか分からず行動に踏み出せていない会社が多い。

HACCPは、義務化のため全社が持っているのが当たり前になると差別化にはならない。いかに地域の事業者が低コストで取得していくかが課題になると思う。そういったノウハウの蓄積場所は畜大やとかち財団になっている。困った時の駆け込み寺ではないが、困った時にすぐ行けるような流れが活発化していけば良い。

もう1点は他部会の議論の中に、地元の人材を確保するといった話があり、これは素晴らしいと思った。国によっては食育活動が一助になっているところもある。地元は小さな企業ばかりある。そういう企業は、食育するのにも、社長自身がプレイングマネージャーでなかなか時間がとれない状況。それでも、食育にいった企業の情報が地域に流されて、教えてもらった子供の親たちが、応援として商品を買うという流れがある。

そういった流れや空気感が十勝に出てくると良いなと感じている。

(委員)

ものづくりに関して日本は失敗している。市長も先ほど言われたが、情報の発信ができなかった。十勝帯広についてもものづくりがとても大事で、この地域の人は何が悪いかというと、十勝

に対して不満がない。小さいものはあるかもしれないが大きなものを持っている人はとても少ない。意外とこの地域の良い所に気づいていない人が多い。そういうこともあって、地域の魅力発信に生きていない。今まで議論し、具体的な施策までまとめてきているが、どこでもやっているようなことが主になっていて、十勝帯広の色がある取組みが出てきていない。情報発信の仕方は勉強しないとイケないが、せっかくビジョンを作るのであれば、十勝帯広の色がでて、その魅力を管外に発信していくことが必要。例えば、帯広畜産大学や北見工業大学、小樽商科大学の3大学が経営統合し各大学の特色ある取組をする中で、学生を通じて情報が集まってくる。例えば、帯広で就職したら奨学金等を帯広の会社が持つなど、他地域にない色を出して、人がどんどん集まっていくような魅力ある土地にして欲しいと思う。

(委員)

この産業振興会議の中で一番初めに出てきたことは、十勝帯広の人口の話。私たち中小企業も人を減らさないような形で商売をしてきているが、今後も定住人口は減らさず、なおかつ、交流人口・関係人口を増やして、生き残るために良い人材を入れてやろうと考えている。ただ、十勝帯広の人口の中で、雇用数を維持しながら商売をするが、この地域だけでは成り立たないのであれば、管外や海外に打って出るようなモチベーションを持っていかなければいけない。やっぱり人口が大事だと思う。

(委員)

若い人は我々とは育っている環境が違うため、仕事をやっていく過程もこれまでとは異なっていくと思う。職場内においては、若い人は新しい教育を受けてきているため、昔と違う教育をしていかないとイケない。その中で、人の育て方や社内の魅力の発信の仕方を工夫していかないとイケない。日本は新卒の終身雇用が基本となっていたが、今は新卒神話が崩れてきており、多様な人材の確保の仕方が大切。キャリアアップというのは魅力のあるところに移っていく。逆に、キャリアアップでここに来てもらえるような魅力作りが問われている部分もあり、ある意味難しい時代。年を重ねる度に、魅力に気づいてくることもあるため、一生懸命生活しているとその魅力に気づかないので、そういうところをきちんと整理して、次の10年に繋げていくことがとても大事なことではないかと思う。

(会長)

市長はもう時間のため、最後に一言お願いしたい。

(米沢市長)

私が生まれ育ったのは零細企業の家族経営で、青色申告という言葉も日常茶飯事として育った。先ほどの時間の話だが、セブンイレブンの話だが、人手が足りなくて、人を採用する時に、一日や半日という単位で人を募集していたところ、時間を区切ったらすぐに決まった。

我々働くというとフルタイムであると一面的に捉えすぎていた。それが最近壊れてきている。そういう意味では、仕事と時間をどう繋げていくか、帯広に来ていただいた人たちにどのくらいのスパンで滞在してもらおうか、リピーターのスパンということも考えていかなければいけないと

思った。

いずれにしても、この地域の魅力を作っていかなければならない。作っていくために、将来の人口推計について、このくらいの人口でこれくらいの街を作っていく計画を皆さんと共有できる形にしていきたい。

ダイバーシティの話もあったが、口で言うほど多様性を受け入れる教育を我々は受けていない。どんな意見をもらっても、それはそういう意見もあると思わないといけない。この年になると、そんな訓練を受けていなかったと実感する。皆さんが生きていく上で、男性女性、年齢の違いなどでいろんな考えを持った人がたくさんいるが、この地域は大らかな気風を持っているところなので、ダイバーシティも受け入れるためにかかる時間は他の地域より短いのではないかなど期待を持っているので、これからも良い街を作っていきたいと思う。引き続きよろしく願います。

(会長)

今日の市長との意見交換を踏まえて最終的に結論まで繋げていきたい。

市長との意見交換をして、これまで我々が議論してきたことは無駄ではなかったと思う。これからの方向性も少し見えてきたのかなと思う。

これからも帯広十勝が素晴らしい地域になるよう、その基礎、一角を作っていければいいと思うため、宜しくお願いしたい。

4. 閉会