

日時：平成26年8月28日

会場：かじのビル3階会議室

【欠席者】柴田委員、梶委員

【論点3-1について】

■後藤部会長

- ・論点ごとに資料をまとめているが、もう少し踏み込んだほうが良いなど意見があれば具体的なアイデアなどご提案いただきたい。

■中村委員

- ・対応方向としては良いと思う。
- ・大事なことはこれをベースにいかに関体化されるか。理想だけ掲げるのではなく、実際に何ができるか。
- ・成功するかどうか分からないが、実際にアクションを起こすような取り組みを起こせれば。
- ・「企業同士の連携」の部分で自分に何が出来るか考えると、例えば、レトルト食品なんかできそうな気がするが、管内でレトルトをOEMでやれるところが一箇所しかないと聞いている。
- ・みんなが気軽に使える共同施設があれば。
- ・知人が帯広の工業団地に新しく工場を建てて、ユッケを作る。こういうノウハウを持った企業と連携して、新しい商品開発が出来れば面白い。

■有働委員

- ・鉄工関係はある程度連携が取れているが、他業種との連携はあまり無い。財団は実験だけでなく、困った企業同士を結ぶ役割をしてほしい。十勝全体で見ればいろんなことで困っている企業はあると思われる。
- ・十勝のなかで出来るだけ解決できるような仕組みを作れば。
- ・財団だけでなく、大学も含めてそういった機能が出来れば一番いいのでは。
- ・5Sは製造現場だけでなく色々な場面に対応できる。多くの企業に取り組んでほしい。

■後藤部会長

- ・同じ悩みを持つ企業同士で集まることあるが、他の業種からはその状況はチャンスとも見ることが出来る。その状況をコーディネートするような機能を、財団にも必要だが、自らストレートに情報が拾えれば。

■落合委員

- ・狙いどころはジャガイモだと思う。ジャガイモを研究している農業試験場もあり、地域に量、種類とも豊富にジャガイモがある。大手企業に持っていかれるだけではなく、

家庭消費や商品開発も含めて地域にジャガイモをもっと普及させる取り組みを。

- ・ 専門家の招聘や大学、研究機関を活用して、ジャガイモを中心に付加価値を高める取り組みを出来ないか。
- ・ ジャガイモを餌に使うジャガポークというブランド豚を作っている牧場がある。

■ 後藤部会長

- ・ 大手が来るとありがたいが、地域が自らリスクをとってメリットを求めていかないと、本質的に地域に金が流れない。
- ・ 海外でも芋は注目されている。地元企業がトライアルで加工できるような場があれば。ハイテクな研究、加工はされているかもしれないが、地元企業ではローテクな加工にも届いていない状況。

■ 松永委員

- ・ 芋はボリュームで売る。一方でおいしいものを少しずつ食べたいというニーズが増えている。分けて考えると面白い。

■ 高原委員

- ・ 中小企業が新しいチャレンジをする場合、自前で行うか、他企業と連携するかの選択肢がある。自前で行う場合、費用がかかる。新しいことにチャレンジしても、費用がかかるため経営状況は変わらず、何のためにやっているのか、という状況に陥りやすい。
- ・ 大手によって市場を席卷される前に、地元企業が連携して新しいアクションを求めていくことが求められる。自分たちで連携企業を探していくと、この作業にエネルギーが取られる。
- ・ 企業同士の連携を促進する上では、連携を仲介するような機関が求められる。例えば、「これが十勝のために良いものだ」というビジネスプランを提案し、それに見合う能力を持った企業が集まり、それぞれにメリットが出るような利益配分をする形が取れば。

■ 後藤部会長

- ・ 色々なアイデアはあるが、それを上手く連携させるところがありそうでない。
- ・ ビジネスプランバンクのようなもので、皆がシェアできる仕組みがあれば。人材を集めるような仕組みがあれば面白いが、地域ベースでやっているところはない。

■ 松永委員

- ・ 各論点は戦略的には良いと思うが、戦術をどうするか。
- ・ 論点 3-2 について、大手では専属の職員がいる。具体的にどうしていくかが問題。プラプラする人を作り、時間と権限を与え、考えさせコーディネートさせる。
- ・ 行政のなかでそういう人を 1 人出すのか、企業が出すのか分からないが、そういったコーディネーターがいれば調整が上手くいくと感じる。
- ・ 木を伐採した後に植樹をしない持ち主が増えるなかで、支援制度の活用を持ち主に話

したところ、「パンフレットを渡されても分からない、漫画みたいにしてくれ」と言われた。

- ・対象者がやる気になるような、分かりやすい情報提供をまず行い、その気になったら詳しいところを教えて、細かいところはサポートしていくような準備が必要と思う。

■後藤部会長

- ・三重大学副学長の西村教授が、プラプラする役割を立場として認められ実施している。
- ・とかち財団も同じことをやっていて、三重大学だけがすごいわけじゃないと財団の方は言っているが、西村先生は持っている権限の自由度が高いのでどんどん動ける。
- ・何かの折に西村教授の話を書く機会があればと改めて思う。
- ・やりたいことがあった場合、お金も人も情報も技術も必要になる。それらを持っている皆さんが助けてくれれば良いが、じゃあこういう支援制度があるからと紙を渡された瞬間にやる気が失われる。やりたいことがあって、やる気が失われる間の部分をどうするのかだと思う。そこを詰めるようなことが今後議論として必要になる。

【論点3 - 2について】

■松永委員

- ・資料に書いてある内容で良いと思う。
- ・論点3 - 1と同様に、プラプラしている人がコーディネートし、関係している人を引っ張りこんでやっていくと良いのではないかな。
- ・上手いかないこともあると思うが、先頭をきって旗を振る人が居れば、色々な連携、相乗効果が生まれると思う。これをやるための体制とか人づくりが必要。
- ・役所の1階に企業向けの相談窓口を設けるなど、いつでもいけるようになれば面白い。

■高原委員

- ・本当はアンテナショップがあれば良いと思うが、まずは情報発信。
- ・むやみに雑多に発信するのではなく、十勝はこういう地域を目指しているという一貫性のある統一されたメッセージがあれば、大きなインパクトになる。
- ・十勝の農作物、工業製品はすべてこういう考えで作っています、となれば、十勝は哲学を持ったほかの地域とは違う地域だ、となる。
- ・出来れば統一されたメッセージ、キャッチコピーが振興会議のなかで決められれば大きな力になる。

■落合委員

- ・役所で最低でもASEANの一国に絞り込んで向こうの人を受け入れる。そうでもしなければグローバルな展開は難しい。

■有働委員

- ・何年前前から営業活動を始めたが、鉄工業は最終ユーザーに対する製品を持っていないという弱みがある。
- ・受注生産のため相談には対応できるが、どんなことができるのかと聞かれることはあ

る。鉄工場に対する認知度が低い。少なくとも帯広・十勝の人に、鉄工場のあり方を再認識してもらえるような取り組みができれば。

- ・営業活動のあり方に危機感を持っている。

■中村委員

- ・毎日、豊橋のスーパーに長ネギを卸しているが、小ロットのものをどう安く送るかが難しい。
- ・北海道の問題は昔から流通コスト。小規模な農家ではこのコストを何とかしたい。
- ・同一の目的地の物については、各農家のものをどこかで集めて、十勝発の定期便のようなものがあればありがたい。

■後藤部会長

- ・共同配送も取り組んでいる例はあるが上手くいかない部分がある。
- ・加工場も含めて、一緒に取り組むということがキーワードになりそう。
- ・企業を知ってもらわなければいけない。知らればイノベーションが起きる可能性はあるが、独自で情報発信をやっていても、知る努力、知らせる努力にも限界があるため、まとめることが必要。
- ・共同配送についても、中村委員がどこに送っているかわからなければ、他の農家はアクションできない。
- ・行政が十勝地域の営業機能を持つということが一つのポイントになる。
- ・市役所の1階に窓口を設けるなど、姿勢を見せることでぜんぜん違うイメージになる。「すぐやる課」のように名称を工夫するなど、門戸を開く取り組みが必要。名前で人の行動も変わる。
- ・スローガンについても、社是があるように、十勝理念を「地是」として発信できれば。会社では当たり前だが地域としては足りていない部分でもある。

■事務局

- ・札幌市では北海学園の経済学部と連携し、語学に堪能な学生を海外展開の現場に連れて行っている。
- ・今回の議論を形にする努力を市役所として行っていきたい。