

平成30年度 第1回うつのみや産業振興協議会 議事録(要旨)

- 1 日 時 平成30年8月7日(火) 午前10時00分～11時30分
- 2 場 所 宇都宮商工会議所 常議員会室
- 3 議 事 (1) 意見交換
「うつのみや産業振興ビジョン(平成29年度改定)」の重点取組について
- 4 出席者
【委員】 株式会社ファーマーズ・フォレスト 松本委員
宇都宮機器株式会社 若色委員
キャノン株式会社 清水委員
株式会社SUBARU 航空宇宙カンパニー 柳田委員
フタバ食品株式会社 増渕委員
株式会社TKC 角委員
株式会社東武宇都宮百貨店 佐瀬委員
サイクルスポーツマネジメント株式会社 柴田委員
宇都宮商工会議所 檜原委員<副会長>
特定非営利活動法人宇都宮まちづくり推進機構 須賀委員<会長>
公益財団法人栃木県産業振興センター 横塚委員
株式会社あしぎん総合研究所 豊田委員
栃木労働局 佐野委員
宇都宮市経済部 大竹委員 (順不同)

【事務局】〔経済部〕鈴木次長, 大根田次長(農政担当)
〔産業政策課〕篠崎課長, 山口課長補佐, 田中係長, 鈴木総括, 吉成主任主事
〔商工振興課〕小島課長
〔観光交流課〕池羽課長
〔都市魅力創造課〕田代課長
〔農林生産流通課〕大島課長

5 主なご意見

【中小企業へのICTの導入促進について】

- ・アンケート結果で製造業のICT導入率が半数程度ということは、あまりに低すぎると感じる。
- ・企業へのICT導入を促進させるためには、使用しているメリットの「声」を広めていく必要がある。
- ・ICTを導入しないことが今後、かなりの事務負担の増加やミスの増加を招くと予想される。
- ・宇都宮市がICT利活用促進セミナーを実施しているが、参加者が少ない。周知などを積極的に実施する必要がある。
- ・活用方法がまだ明確に解っていないという部分がアンケート結果から見て取れる。
- ・活用の重要性を十分に理解してもらうことが最も大切である。
- ・生産部分のIT化の他に、物流管理についてのIT化にも課題がある。
- ・システムを操作できる従業員が必要だと感じており、人材確保が重要である。
- ・中小企業では人手不足の解消や生産性の向上を図るため、ロボット導入に非常に興味を持っているが、具体的な活用方法が見い出せていない。
- ・新しい技術を自分の事業に具体的にどう活用できるかということを探ることが重要である。
- ・セキュリティ問題を考えなければ非常に危険である。
- ・IT活用はとても大きな課題だと感じているが、導入に伴う働き方の多様化への対応が必要になる。
- ・導入の促進については、各企業の導入事例や体験を、未導入の企業に見てもらえるような工夫が必要である。
- ・「ICT」を企業利益に繋がる便利なツールとして活用するという考えが必要である。
- ・啓発には、行政だけでは限界がある中で、金融機関をはじめ、日頃、企業や事業所と繋がりがあがる機関と、積極的に連携しながら、中小企業のICT化の支援をしていきたいと考えている。

【TPP11等に係る中小企業への影響等について】

- ・TPP11などを活用して日本製品・商品をいかにして海外に販売していくかがポイントである。
- ・TPP11に関しては、東南アジアをターゲットにしている輸出企業から見ると、シンガポールしか参加していないため、それ程大きな影響がないのが現実である。
- ・販路開拓については、現地バイヤーとのネットワークが重要であり、直接取引することで、現地でも十分戦える価格設定が可能となる。
- ・TPP11やEPAが、3兆円弱の経済規模の宇都宮市に、どの程度の影響があるかということの精査はできていないため予測は難しい。
- ・攻めの施策として「海外展開」・「販路開拓」があり、「守りの施策」として国産の農産物への対応などを盛り込むことでバランスが取れる。
- ・EPAについては、海外の食品が安くなるが、輸入商品に対する安全性が危惧される。
- ・海外販路を開拓するためには、相当な労力が必要なため、展示会から次に繋げるのは中小企業に

とって厳しい状況である。

- ・ 1回、2回の商談会への出展だけでは販路拡大は難しく、展示会の出展費補助といった入口だけの支援ではなく、ハンズオン（伴走支援）など、恒常的な支援を市にお願いしたい。
- ・ 体力的に厳しい中小企業は、販路拡大といっても、自社が1社でやりきるのは難しい。
- ・ 生産者の製品等を取りまとめて、売り切るような取りまとめ機能をもった企業があっても良い。
- ・ 弊社単体で動いても、やはり販路拡大は難しいと考えている中で、「宇都宮市」という行政の信頼性は大きいと感じている。
- ・ 行政もいつも後ろに構えているだけでなく、官民共同でプラットフォーム事業を整備するなど、企業が参加しやすい素地を率先してつくる必要があるのではないか。

【人材確保について】

- ・ 他県に進学し地元に戻ってこない学生を、具体的にどのように地元就職してもらうかが重要である。
- ・ 中途採用の多い企業もあり、中途採用に係る就職支援も課題である。
- ・ 量的なものばかりに目が行きがちだが、「量」と「質」という両面で考えないといけない。
- ・ 大学生の職業に対してのポリシー・哲学について希薄さを感じられる。「質」というものも追及していかなければならない。
- ・ 自分が将来、どのような仕事に就きたいか判断する中で、「家に近い」という理由が多いことに疑問を感じる。自分が何をしたいのか、そのやりたいことを実現するために、この会社が候補として適切だという考えを持ってもらいたい。
- ・ 中途採用の場合、やりたいことがはっきりしていて、能力や実績を評価しやすいため、即戦力として有効である。
- ・ 「志望する企業がない」というのは、言い換えると「就職する会社を知らない」ということである。
- ・ 地元の高校から地元の大学へ行く学生の割合を、さらに高めていくことが大切だと感じている。
- ・ 宇都宮の大学に通っているIターン組にも、積極的に市内企業をPRしてもいいのではないだろうか。
- ・ 学生の興味を惹くためには、地元このような特色ある企業があり、このような実績があるというのを知ってもらうのが大切である。
- ・ 大学進学前の高校生に、企業を知ってもらうような教育をするのがポイントだと考える。
- ・ 地元で、良い企業がたくさんあるということが、Uターン・Iターンの動機づけになる。
- ・ 市では、高校生向けに地元企業を知ってもらうため、市内中小企業を一堂に集め、1・2年生を対象に、企業が持つ技術や商品をアピールしてもらう取組を、平成30年度は試験的に市内高校1校で実施する。さらに次年度以降は拡大を検討している。