

## (仮称)滋賀県産業振興新戦略策定に関する意見交換会の概要

### 開催結果

開催回数：4回(8/18 8/24 9/1 9/3)

意見交換の相手：延べ46名

(滋賀県商工会議所連合会、大津商工会議所、長浜商工会議所、  
滋賀県商工会連合会、滋賀県中小企業団体中央会の会員企業等)

### 主な意見

日 時：平成22年8月18日

出席者：大津商工会議所常議員会メンバー(21人)

滋賀県商工会議所連合会(専務理事、事務局次長)

大津商工会議所職員

- ・P5にあるように「住みよい市」であることは有名。もっと住みよい環境を進めていただきたい。これにより、住宅、観光も増えるのではないか。
- ・地域再生にもっと力が入らないものか。住みたくなるような県の政策。住民の意識が高まるような政策、地域のコミュニティなどが関与するような政策など。
- ・起業家精神をもっと持ってほしい。マイクロファイナンスのようなものがあったり、どんどん起業を進めるようなものがあればよい。
- ・まちづくり会社のような、少しのお金から参加できるようなシステムがあればよい。
- ・絞った方がという意見があるとの話だが、外れてしまうと、予算や体制面で弱くなってしまふことが多々ある。絞る場合は外れたところについては、市とか町と分担して取り組まれたらどうか。その場合、連携のための支援(人材、資金、パイプ役)は県が行うなどしたらどうか。
- ・6月18日の政府の新成長戦略と同じで、具体のアクション(どういうふうに進んでいくのか)が見えないので、どんな組織を作って、どのような推進方法で、どのようなアクションプログラムで取り組んでいくのか。民間企業としてはどのように乗っかっていったらいいのかというのが見える。
- ・新しい公共ということで、新しい担い手の育成に本格的に力を入れてやってほしい。そういう人たちを中心に新しい公共の担い手になるのではないか。
- ・今水ビジネスのことは、滋賀県らしくていい。パーツパーツではなく、全体をまとめてパッケージで売り込むことが大切。  
中小企業も参加できるようにして、集約して、全体としてパッケージとしてビジネスができるようにしていくことがいい。

- ・15年に新指針を作ったときは、失業率は一番低かった、有効求人倍率が一番高い県だったが、今は全く逆。それはなぜかといえば、非正規労働力に頼る産業が多いから。うち、160人ぐらいのうち、一人も非正規はいない。雇用は100%。必要な資格は83ある。これを蓄積していくから、非正規ではやっていけない。
- ・観光をやろうというなら、商業学校で、中国語2級などをやったらいいじゃないか。そのくらいなダイナミックな動きをしないと、進まない。
- ・高校のカリキュラム、商業学科ではこうだ、大学ではこうだというふうに定め、マイスター的な労働力を教育するということを進めていかないと、滋賀県の産業は繰り返しになると思う。
- ・教育委員会と連携しながら産業振興を進めて行く必要がある。
- ・グローバル的な視点が弱いのではないかと。中国にGDPでは負けた。20年後に中国がアメリカのGDPを抜くといわれている。10年かからずにぬくのではないかと。10年後には中国が世界最大の経済大国になると考えていいのではないかと。こうした中で、4年後、5年後の滋賀県の産業がどうあるべきか考えるのに、滋賀県と中国、あるいはASEANまで広げてもいいが、その中で、滋賀県の産業がどうあるべきか、ということをもう少し考えるべき。
- ・人材は入っているが、教育。教育そのものが産業であるという点を滋賀県の動きとして打ち出すべき。
- ・子育てをするのにいい環境だと。小中学校、大学のレベルにおいても、滋賀県が教育しやすい環境であり、企業もそれに加わるということで、教育産業も呼び寄せるといような施策、戦略があればもっとよいと思う。
- ・企業も教育に熱心、NPOも熱心。
- ・環境や医療などもいいけれど、他の県もいっぱい言っている。滋賀県独自の柱として、環境プラス教育という視点があればいい。
- ・女性は、育児、家庭管理、仕事とやっているが、子育てしやすい社会環境作りというところをもう少し、しっかりと戦略としてあげていただきたい。

---

日 時：平成22年8月24日

出席者：長浜商工会議所常議員会メンバー（13人）

滋賀県商工会議所連合会（専務理事、事務局次長）

長浜商工会議所（専務理事、事務局長、理事ほか職員）

- ・この金利であれば、積極的に資金を活用することが必要。多少のリスクはかぶっても、そういった資金の導入を図って、積極的な事業の、前向きな投資や拡大を考えるべきだと思う。
- ・リーマンショックまでは、人材派遣会社から人の受入をせんと対応できなかった。しかし、今は大学出ても就職できないと。それで、コスト的にも、今までの派遣に払っていた経費の中で、地元の、家から通えるというメリットを含めて、（人の採用が）楽になった。

- ・頭の切り替えをやらないといけない。ホテルであれば、3時以降のチェックインで午前中のチェックアウト、利用率が30～40%であれば、50%と割り切って、できれば昼間で食べて帰ってもらうということにしないと。いままでの70～80%の稼働が見込めないとすれば、既存の施設があれば、そういったことをしないと。それとリニューアルをしないと。
- ・事業を展開するにおいて、まず金ありきの世界になってくる。地域性というがあるので、地元は、我々自身が認識して、地域に見合ったことをやっていく。現状をまず認識すること。
- ・せっかくの滋賀県にしかないびわ湖があまり出てきていない。びわ湖は、よそにないもの。なぜ、滋賀県はこれを売りにできないのかな。グローバル化という中でも、観光では、インバウンドで見せるにしても、海外のお客さんは、コースが決まっていて、滋賀県が入っていない。実際、滋賀県に来られても、びわ湖のどこを見せるのか、どこに行けばよいのかかわかならい、という問題もある。まだまだ、最大限の、よそにまねされない魅力が活かされていない。これから展開される中で、盛り込んでいただければ、もっと良いものになると思う。
- ・こういうことやって行くには、資金がいるのは当たり前のこと。技術開発、商品開発をやるにしても、すべてお金がものを言う。あるところにはあると思っている。ファンドをどのように活用するか、どのようにつないでいくか、活用していくところを研究するなり、県で知らしていくなり、教えるなり、していくべき。
- ・国から出てくる新技術・新商品の開発などに対する支援、1/2などの大きな補助金をいかに獲ってくるか。全国の競争である。こういうのを獲れる力をどう付けるかが必要。

---

日 時：平成22年9月1日

出席者：滋賀県商工会連合会・地域活性化委員会メンバー（9人）

滋賀県商工会連合会事務局（専務理事、事務局員2名）

- ・中小企業にとって最も大切な財産は「人」。大企業よりも「人」を大切にしていると自負している。
- ・女性の労働力にもっと注目し、活用すべき。できるだけ働いたほうが老後に返ってくるメリットもあるのだということ具体的にわかりやすく情報として流してもらえれば、もっともっと働く意欲を持った人が出てくると思う。
- ・新戦略策定委員会のメンバーに中小企業の方も入っておられるが、どちらかといえば我々のような底辺を支える企業と比較するとレベルが高いように感じる。底辺を支えている企業の意見として、できるだけ商工会の意見を吸い上げていただけるとありがたい。
- ・滋賀県は知名度がないとのことだが、確かに滋賀県人は向こう（外国？）に渡ると何故か「京都」を使う。「滋賀」という名称の由来、意味なんかがわかれば、もう少し親しみを持ってもらえるのでは。
- ・子どもの教育において、郷土を愛する気持ちや、職業に就くということ、働くということの意味について教えたり、意識づけたり、戦略的な対応はできないだろうか。

- ・新戦略が企業の行動につながるもの、底辺に伝わるようなものになれば、1つの大きな壁を越えることになるかもしれない。
- ・本県北部では、働く人も店に買いに来る人もおらず、どんどん店がつぶれていく。そんな中で産業振興戦略といってもピンとこない。
- ・いざ新戦略を実行しようとしても、働き手もいない、店に来る客もいない、どんどん店がつぶれ会員企業は減っているという県北部の状況の中で、どのように県北部の現場に戦略をあてはめて行けばよいのか。
- ・農商工連携ということで農業をやっているグループに商工会の会員に入ってもらったが、商品を確保するために獣害対策が課題になってきている。
- ・人材面では、最近の20代の方は、社会人としての基本、マナーすらわからないまま会社に入ってくる。我々に教育する資金力、余裕はなく、手放すことになってしまっている。
- ・ボランティアに頼りすぎの感がある。遊び感覚の助けを求めるのではなく、「プロ」は「プロ」になるよう努力する必要がある。
- ・小規模零細企業についての戦略が必要ではないだろうかと思う。
- ・地域特性も考慮した戦略を示してほしいなと思うのだが。
- ・金属加工をやっており、中国の部品は値段は安いものの、納期が間に合わず、品質も悪いから、コベルコは、中国で作っていたのを国内に引き揚げてきている。技術に関しては、滋賀県企業は中国にも負けていないと自負している。
- ・高齢者の人材活用という面では、例えば店番をしてもらったり、近所に商品の配達してもらったり、商店街の祭りに関わってもらったり、商売人の新しい役割のようなものもつくればと思う。そのような高齢者と産業・商売人との関わりについても、戦略の中で考えていただけたらどうかと思う。  
商売人の御用聞きのような機能を活用すれば、民生委員による安否確認のような役割を果たせるのではないかと。  
高齢者が、商売等を通じて張り合いのある生活が送れるような環境作りをしてもらえればと思う。
- ・戦略という以上は、何かを重点的にやろうとしているのだろうが、意図が十分見えてこないのではないかと。  
第3章の1.に「戦略領域」とあるが、その中身は領域別、分野別の戦略であって、表題と中身が合っていないのでは。戦略なのか領域であるのかわかりにくいように思うがどうか。

日 時：平成22年9月3日

出席者：滋賀県中小企業団体中央会総合・組織連携専門委員会メンバー（3人）

滋賀県中小企業団体中央会事務局（専務理事、事務局員2名）

- ・海外進出しようとした場合でも、個人企業の場合は「法律の問題が怖いからやめておこうか」となってしまうのが実態。これに対し、大手企業の場合は、大学を出た人材を確保して対応して行く。

人材確保について、個人企業レベルの場合は具体的にどうやって対応していったらよいのか、その方法を戦略のなかに書いていただければありがたい。

厳しい就職難の中、現に中途採用での地元就職希望はある。

だから、大学生、高校生をうまく募集すれば、新卒でも就職してもらえていると思っている。

- ・薬なら薬、電気なら電気というふうにテーマをしぼり、専門職を希望する若い人が集まるような場を県で企画していただけると参加しやすい。
- ・例えばモノづくりについて、商工会、商工会議所、中央会と情報交換・連携を深めていただき、新戦略展開の予備軍につながるような足下の中小企業の育成をお願いしたいというのが現場での実感である。

規模の小さい中小企業の期待は地産地消にあるが、そのような企業が新戦略にどのようにつながっていけばよいのか。

- ・資料に本県のイメージが希薄とあるが、県の魅力があれば大学生の地元就職もできてくる問題でもあるので、滋賀県の魅力が再発見されるよう、県でもPRされてはどうかと思う。
- ・対象を限定せず、様々な層の中小企業がステップアップしていけるような戦術を示していただけないだろうか。