

令和4年度第1回産業構造審議会・会議録（要約）

日時：令和4年7月15日（金）13:30～15:30

場所：山形県庁10階 1001会議室

1 開 会

2 部長あいさつ

3 会長選出

4 会長あいさつ

5 審 議

- ・ 本県産業振興の現状と課題について
- ・ 新型コロナウイルス感染症への対応状況等について

【長谷川会長】

ただいま、本審議会の会長として、推薦をいただきました長谷川です。会員の皆様方のご支援、ご協力を賜りながら、職責を果たして参りたいと考えておりますので、ご協力の程何卒よろしくお願い申し上げます。

さて、本県経済は、総じてみれば緩やかに持ち直している状況にあります。しかしながら、世界的に見れば、新型コロナウイルス感染症の発生から3年を迎えますが、まだ収束が見通せない状況です。加えて、ロシアによるウクライナ侵攻により、原油はじめ、生活に必要な資源物資の価格高騰により、国民生活、経済活動に深刻な影響を与えております。こうした中、本県産業経済の発展に向けては、いかに競争力のある、付加価値の高い製品やサービスを生み出していけるかが重要であります。

本県の有効求人倍率を見ますと、継続して1倍を超えておりますが、直近の数字で5月は1.54倍となっているなど、本県の雇用情勢は改善の動きを続けていますけれども、長い視点として見れば、人手不足も顕在化しているということになります。本県産業を牽引する人材の確保をどうやって図っていくか、これも皆さんにとっても我々にとっても喫緊の課題であると考えています。

委員の皆様には、このような課題を乗り越えて活力ある山形県経済を実現していけるよう、それぞれの立場から大いにご発言を願いたいと思います。よろしくお願い致します。

以下、各委員から発言のあった意見

【芳賀委員】

コロナ感染拡大が始まった2020年の春に、国の施策としてGIGAスクール構想というものがありまして、全国の小・中学校の生徒に1人1台のタブレットを全国のIT企業から導入させていただきました。小・中学校、あと教職員合わせて約1,000万台になるかと思えます。当初は4年かけて導入する計画でありましたが、コロナ禍の影響により、1年でやって欲しいということになり、作業している社員からもあまりのボリュームで不満の声も上がりましたが、突然の学校閉鎖による親御さん並びに子供さんたちの大変な思いに、寄り添う思いで作業して、無事翌3月末には導入できたのかなと思っております。

また、同時期には、行政から補助金などの様々な支援があり、その効果として、県内の企業で補助金を活

用したオンライン会議・オンライン授業・オンラインショップ、そしてコロナ対策として非接触を求めるとことで、顔認証を活用したセキュリティ並びに勤怠管理システムなど、以前からあったもののそんなにニーズはなかったシステムなど、コロナの影響により補助金を活用した導入が大幅に増加しております。

新たなシステムの導入により、会社の経費の削減、旅費・交通費・交際費は、ほとんどの会社で減ったという声を聞いており、業務効率の向上、働き方改革にも弊社IT関係企業が少しは貢献できていたのかなと思っております。

それから、山形県情報産業協会において、県産業労働部からは、本当に2019年から2021年までの3年間、山形県AIトップエンジニア養成事業として特別な支援をしていただき、今後DX化推進に向けて必要不可欠なAI技術習得の資格であるE資格を当協会の会員企業で延べ23名が取得することができました。聞けば、東北では宮城県に次ぐ合格者数だそうです。

ただ、残念なことに前年度で支援が打ち切りとなり、当協会では、今後の社会のDX化に向けて当資格の重要性はまだまだあるという思いでおります。地域産業のため、AIアドバイザーの役割も当然重要な任務でございますけれども、当協会企業が、AIを活用した新システムを自社開発、もしくは協会同士が共同開発を目指したいという会員様のお声も上がっております。したがって、様々な事情があるかと思いますが、来年度以降、このような事業を再検討いただければなと思っております。

そして今回の産業振興ビジョンの説明を受けて私も感じたことですが、最重要課題は、県内の人口減少の抑制に尽きると思います。若者にとって、山形県が魅力的に、そして誇りに思える県づくりが必要かと思っております。そのためにも、働き方改革、ものづくりや処遇改善などを促進、強化が必要であると思っております。また、これは私の勝手な思いですが、さらなるDX化を推進するために、AIなどの技術力を身に付け、山形県はさくらんぼやつや姫だけでなく、全国からAI技術立県の山形県と言っていただけるくらいの地域ブランディングを確立できたらなと考えております。

最後に、ウィズコロナに備え、今後に向けて私どもIT企業関係は、ITを通し、地域の暮らしや経済の活性化に向け、今後も使命感を持って取り組んで参りますので、どうか県の皆様方から変わらぬご支援とご指導、よろしくお願い申し上げます。

【沼澤委員】

昨今、山形県を取り巻く環境が劇的に変化していると思います。新型コロナウイルス感染症、ロシアのウクライナ侵攻、気候変動、円安、物価の上昇、エネルギー問題など様々ございます。さらに、人口減少や少子高齢化、潜在成長率の停滞などの構造的な問題など、難局が同時かつ複合的に押し寄せています。日本経済の不確実性が大きく増す中、山形県の経済についても、万全な計画を練る必要があると思っております。

そのような観点から、令和2年度から令和6年度の山形県産業振興ビジョンも、現状の計画も重要視しつつ、環境に合わせて柔軟に変化させていく必要があると思われれます。その指針となり得ますのが、昨年、6月7日に国会で閣議決定されました新しい資本主義の実行計画ではないかと考えます。

私共は経営者でございますので、人的資本の活用が重要ではないかと思っております。ビジネス用語で人的資本経営という言葉が主流になりつつございます。具体的には、経営戦略と人材戦略を連動させることが重要であり、健康経営、男女、正規・非正規の賃金格差、育成、リスクリング、副業・兼業のポリシー、育児休業取得率、その他ESG関連など、情報を開示して利害関係者からの信頼を得ていくことが、人的資本経営には求められております。

これらの対象は、上場企業ではございますけれども、県内の企業におかれましても、人的資本に関する情報を積極的に開示することで、良い人材の確保に繋がるなど、企業活動に大きな影響があると思っております。

昨日の山形新聞に政府は、岸田文雄首相が掲げる新しい資本主義の関連施策を優遇する特別枠を設け、全省庁で少なくとも4.5兆円程度の要求を認める方向で調整し、さらに今後要求総額は100兆円を超える見通しだという記事が掲載されておりました。この記事からも、山形県も新しい資本主義の実行計画と連動した計画が必要であると思います。

特に、魅力のある企業、職場環境と受け皿の整備を目指し、本ビジョンが据える主要課題である労働者の資金水準と所得の向上等を解決するためには、企業の労働者等を資本と捉える人的資本経営、これらを多くの企業を取り込むことが、本ビジョンの実現に向けた施策展開に好ましい影響を与えて感じております。

続きまして、別の視点から意見を述べさせていただきますと、第4次山形県総合発展計画の方向性を踏まえ、新たに取り組みられました施策の中に、SDGsへの対応がございます。SDGsの対応については、県内においても、年々認知・浸透が高まっておりますが、現在と過去の事業活動がSDGsの17目標と関連していることの紐づけに留まるかと思えます。本来SDGsが目指すトランスフォーム、我々の世界を変革することを実践し、その結果を有効かつ実用的に情報開示している企業は少ないのではないかとそのように思います。

SDGsを企業の成長の機会にするために、環境・社会・ガバナンスで構成されましたESGの観点を経営に取り込むことも必要と考えます。ESGの考えは世論・市民・政治・金融等からも注目されており、これらを見做して企業の持続的な成長はないと考えます。あわせて、SDGs、ESGや企業のパーパスを浸透させることが重要であり、これらに関しても、実は先ほどの新しい資本主義の実行計画の非財務諸表の開示として求められておりますので、重要かと思えます。

SDGsへの対応促進や、SDGsの進展を見据えた新たな産業の創出に関しては、具体的にご提案申し上げますと、県主導の認証制度、このようなものもあると良いのかなと思えます。代表的な都道府県といたしまして、長野県の取り組みは有名かと思えますし、東北でも、秋田県や宮城県石巻市に認証制度やパートナー制度があります。県内におかれましても鶴岡市さんが作られているようでございます。

ただ、認証制度の善し悪しは判断が分かれるところではありますけれども、実際にあるのとないのでは、県民の理解力に違いを感じます。2021年度、ビジネスパーソンに聞く都道府県別SDGsの認知度調査が、日経BPの総合研究所で行われたようです。山形県においては、その中で47都道府県中44位という結果であまり認知されてない。

また、県内におけるSDGsの施策が理解されてないという結果がこちらでございます。ちなみに東北で一番高かったのは、秋田県の20位でした。この数字からも山形県民のSDGsに対する意識の低さが伺えますし、ただ、SDGsの活動がすべてとは言えないですけれども、やはり見逃すことはできないと思います。まだまだ、SDGsの活動、ゴールは2030年と定められておりますし、また今年を含めて9年あります。

したがって、山形県産業振興ビジョンにSDGsの取り組みを重点項目で上げるのであれば、認証制度のようなインフラを整備するのがよいかと思えます。ただ、今現在、他県でやられているような認証制度をただ真似て作るのではなく、新しい資本主義及びESGを考慮した、公正で全国に先駆けて新しい形の認証制度もしくはそれに替わる制度をいち早く検討し、実践することを期待いたします。

新時代を担う本県の多様な力を結集して、イノベーションを加速し、国内外の変化や新たなビジネスチャンスに対応した高付加価値産業構造の確立を目指す山形県産業振興ビジョンに対し、今後も微力ではございますが、協力をさせていただければと思います。

【西谷委員】

今、子育てをしながら事業展開と事業承継と、またライフワークとして、七日町の近隣の店舗の皆さんと一緒に「ぐるっと廻って七日町」というイベントを立上げるなど、様々なことをしていく中で、やはりコロナによってすごく働きづらくなったということは感じております。働きながら子を育てるとするのは、もうそれですらとても大

変だなと思っていました。

また、私は同居をしているので、親の手を借りながらできると思っていましたが、やはり濃厚接触でなかなか接触ができない。我が子は元気なのに、陰性なのに学校が休校になってしまうという状況を受けて、では都内の東京の友人たちはどのように働きながら子供を育てているのだろうか、いろいろと自分なりに聞いてみましたところ、休校になってしまったら学童などにも行けないので、ベビーシッター制度がすごく充実しているよ、という話を聞きました。

「ベビーシッター」「山形」と検索をしても、なかなか出てこないという状況を目の当たりにしまして、やはり同居率が高いから近しい人を頼れるのではなく、近しいからこそなかなか頼れない、うつしたくないという気持ちもございました。

山形のお母さんたちが意外とキャリアがとて豊かで、東京でこういう仕事をした、大手企業で働いてきたけれどもやっぱり山形が好きだから戻ってきた。けど、コロナでなかなか迷惑をかけてしまうため、シフトに入れないから働けないというお母さんが、幼稚園にもたくさんいらっしゃいます。なので、都内のようにベビーシッター制度や、山形のお母さんたちがたとえコロナの状況であっても働きやすい環境を作っていたらいいな、というのを切に感じています。

また、山形の女性たちというのは、戻ってきて山形で終わりではなく、意外とこのEコマースや情報発信を使って、全国や世界に挑戦しようというアグレッシブな気持ちを持っている方々がたくさんいらっしゃるような印象を受けておりますし、私自身も今年はコロナであろうと、山形を飛び出して、東京、大阪に主戦場を移しまして、この防災の事業も展開していこうと考えております。

ですので、少しでも共働き率の高い山形で、女性が働きやすい環境を作っていただくために御支援いただきたいなと思っております。

【仲野委員】

2020年の3月ごろからコロナになり、山形県酒造組合に加盟いただいている酒蔵の皆様の売り上げが、コロナ禍前の大体3割程度になりました。ただお酒というのは、まとめて冬に作ったものを1年かけて売っていくような、まだまだ昔ながらの商売の仕方しておりますので、そういったことにすぐ対応していくということがなかなか難しいので、2020年は前の年までに作ってしまったものもありますので、それを抱えたまま、ここ3年で在庫になってしまったものを少しずつ売っていくという段階になっております。

生産量も毎年同じような量を作ることができないという現状になっております。ただ、お米というのもやっぱり1年かけて作っていただくものになりますので、私たち酒造業界が生産量を減らしたいからお米を買いません、というようなことになってしまいますと、契約農家さんとの信頼関係も崩れてしまいますので、なかなか減らすことができませんので、やはり新しいビジネスの方向性、お酒だけではなく、お米を使った、例えば化粧品を作ったりとか、アルコールではない甘酒だったりとか、そういった飲料を作っていくということに方向転換を少しずつしていかないとなかなか厳しい状況ではございました。

山形県の方でもビジネスへの転換や新しい事業に向けての支援というのもございましたので、そういった補助金なども活用させていただきながら、新しいことができるチャンスととらえて活動して参りました。また、輸出に関しましても、弊社では1997年から輸出を行っているのですが、2020年の3月の段階で約1年間輸出が全く止まりました。

その後、少し緩和されてきてまして、今年に入ってから少し輸出の方も始まってきていますが、円安の影響もございまして、海外に持っていても日本酒の価格がこちらの3~4倍でお客様側に提供せざるを得ないというような状況になっておりますので、海外に行ってプロモーションをしますとなっても、じゃあどこで買えるのですか、お幾らですかという話になったときに、お客様のニーズとマッチしないということがございます。商談

会でその場で飲んでいただいて「おいしいですね」というご意見をいただくことはできるのですが、なかなかその先のビジネスに繋がっていかないというのが現状でございます。

ですので、一步踏み込んで、商談会をやって終わりではなくて、その後どういうふうにお客様に手にとっていただけるか、事業としてビジネスとして成立していくのかというところのサポートやご指導をいただくと大変心強いなと思っております。

また若手の意見ということで、いろいろスタートアップの事業の取り組みなどもしていただいておりますが、なかなか私の世代の特に女性がUターンしてきているかということを見ると、状況としては3割程度ぐらいしか山形に帰ってきていないという実感しかございません。そういった方に山形に戻ってくる気はないのかと聞くと、やはり仕事の面や賃金の面に不安を感じているということがよく聞かれました。

また、新しい事業をやりたいなと思って起業したいと思っても、やっぱり山形だとなかなか起業する人数自体が少ないので、そこでコミュニケーションをとって一緒に起業するという同期というのがいないので、同期ではなくその同志と出会えるようなコミュニケーションの場所があつて、あまり年齢とか縦の繋がりというのを気にしないで、ざっくばらんに意見を言い合えるような、何かコミュニケーションをとれる場やツールがもう少しあると、安心して戻ってきて皆で新しく起業していこう、山形で盛り上がってやっていこうよ、ということがやり易いなという意見もみんな話をしたこともございます。

ですので、何かそういった山形に戻ってくると、そういった起業に支援もしてくれるし、同志がいて、仲間と横の繋がりを持ちながら新しいことをやっていける、というような安心感があると、山形で働こうかなという人がもう少し多くなるのかなと感じております。

【中西委員】

製造業というところでお話をさせていただくと、企業誘致ですとか、様々なことを支援していただいているのをお聞きしております、そういったところで私共も工場新設ですとか増築するところで、ご支援いただくところもたくさんありますけれども、他の近隣の同じような製造業の経営者の方々、もしくは山形に限らず製造業の方々のお話を聞くと、もうとにかく海外との勝負を最終的にしなくてはならないということで、中小企業、本当に10人しかなくて機械が1台2台しかない会社よりは、100人いて機械が10台あつて毎年新しい機械を1台ずつ入れられる、更新できる、そういう企業じゃないと今後ちょっともう残っていけないという声が聞こえてきます。

企業ボリュームとして、キャパシティとして、そういったところが、経営はストックみたいな形のところが生き残っていけるのではないかというような流れの中で、とにかく注文もあります、お声掛けもいただきます、設備投資もできます、なんですけど、最終的にやっぱり一番大きな問題・課題が、人がいないというのが非常に今ひしひしと感じているところです。

私どもの尾花沢市で、うちの会社が今敷地内に工場を増築しております、少しキャパを増やす想定をしております。その隣で、同じようにFA機器を製造されている会社さんが、もう土地は準備してある、建物を建てる準備をしてあるが、ただ人はやっぱりいない。近くに福原工業団地という工業団地がありますが、そちらの方でも誘致等もあつて、新しい会社さんが入られて、もしくは近隣の会社さんがそこに工場を今建てています。なんですけど、みんなどこも人がいないということで、本当にとにかく募集してもこないというのがなかなか厳しい状況です。

うちの地域や県内だけでなく日本全国的な問題ではあると思うのですが、このような状況でどうやって人を定着させるか、本当に出てった方が戻ってくるか、もしくは来たことない方が、とにかく山形県に縁もゆかりもなかった人がどうやって中に入ってくるか、そこがすごく課題かなと感じております。

知り合いの経営者さん、他の地域、県内の経営者さんのお話等を聞く限りは、独身寮も用意してあります

とか、それこそ、全然違う県から引っ越してこられる方には何かしらのスタートの時の補助が出ますとか、市と
いった単位で実施しているところもちろんあるとは思いますが、何かしらそういう仕掛けを県としてもあれ
ば、少し結果に繋がったりするのかなというのは最近感じてはおります。

どうやったらこの山形に来てもらえるか、山形県内だけでなく、あとは戻ることができる環境というか、受け
入れる側の施策だけでなく、その県内に住む人々、もしくは私たちも一緒に働く人々の意識の変化という
のも必要なのではないかなと思っております。

【長委員】

仕事柄、子育てのお母さんや小・中学生と話すことがあるのですが、そのお声を県の産業振興ビジョンに
少しでも反映させていくのが私の役目ではないかなと思っております。

前回までとお話の内容がガラッと変わって、確か前はインバウンド対応やデジタル化の事が多く話題に
なっていました。デジタル化というのは変わらないと思うのですが、お休みしている間に本当にいろんなこと
が変わってしまったなど改めて痛感しております。コロナでインバウンドが減りましたが、外国人だけではなく、
商店街に訪れる地元の人も減ってしまったということで、商店街でやっているような小さなお店は、今まで通
りのやり方では生き残るのが大変だなと思っております。

コロナ禍に加えて、デジタル化でQR決済やクレジットカードなどの決済が増えています。決済代行会社を
通すので、こうした決済は結構手数料が掛かります。おそらく、どこの商店街も直面している問題だと思いま
すが、既存の商店街独自のポイントシステムを継続しようとする、ダブルで手数料が掛かることとなります。
人が減っている、手数料が掛かる、このような状況ですと、街の商店街の売り出しも続けるのが難しいような
現状です。賑わいを作るのが難しい状況です。

また魅力のある商店街があると、県外から来た時に、この街いいなとか、夏休みに帰ってきた学生さんがこ
の街で働きたいなと思っていただけるように、やはり街の賑わいは大事だと思います。その反面、地域の活
力源になりうる学生、高校生が地域から流出するように、近年の公立高校の倍率がかなり低い状況です。

人口減少以外に何か原因があるのではないかなと思い、子育て中のお母さん数組に尋ねたところ、「私
立高校がそんなに公立高校とお金が変わらずに行けちゃうんだよ」と、教えていただきました。金額が変わら
ないのなら、何となく私も私立高校に行っちゃいそうだなと思いました。

しかし、私立高校がない市町村は、ただそれを見ているしかないのかなあとちょっと悔しかった事を思い
出します。やはり高校生に山形県に就職していただく、就職率を上げるには、地元で地元の人や産業と関
わりながら、その良さを感じ山形でこんな生活がしたいという目標や夢を具体的に描けるようなサポートも充
実させていただきたいです。その先に進学があっても、地域とのかかわりの経験の有無で大人になった時の
選択肢が増えるはずです。中学生には公立高校の魅力が伝わるようなアピールを今以上に行っていたら、
目標を持って高校を選ぶ、この高校でこんなことがしたいからこれを学ぶという、順序立てて高校を選べるよ
うになればと思っております。

公立高校でもこんな資格が取れますよということをアピールしていただく事は可能でしょうか？それが山形
県の産業をリードしていくような資格であれば、卒業後それを活かしてみようと思います。例えば、どちらかの
県でeスポーツの部活を公立高校が作ったと言うニュースを見ました。そちらを市か県がeスポーツに必要な
パソコンや椅子を全部貸しているとのこと。このように、山形県の産業のためにすぐ結果は出ないけれど
も、長期で結果が出るような仕組みを作っていただければと思います。

それから商店街、空き店舗がどんどん増えております。ただ空き店舗と言ってもまだ人が住んでいて、空
き家でも空き店舗でもない微妙な状態です。このような状態のままですと、県外から創業したいな、何かそこ
で新しくビジネスしたいな、カフェやりたいなどと考えても、なかなか活用しづらいところがあると思います。何

か専門家の方とかにマッチングとかしていただければなと思っております。よろしくお願いいたします。

【高橋委員】

私、東京生活が 30 年ぐらいと長かったものですから、山形という土地を長い間客観的に見ておりました。山形にいなかった分、山形には素晴らしい特産物や景色、文化財などもあるのに、いつももったいないなと思っていました。もったいないなというのは本当にいろいろな意味でなんですけれども、山形県人、本当におしんのように真面目で、いろんな意味でコツコツと努力を重ねるような県人性ですが、PRの仕方がすごくもったいないというのがとても印象に残っています。

少なくとも東京の方たちは、山形県は本当においしい県ということを認識していると思います。私はよくスーパーで物を買いますが、東京のスーパーで物を買うとき、私が山形育ちということもありますけれども、地産のもの、どういうところで育っているのかとか、どういうものなのかということをしっかり見て、決して海外のもので買いたくないものは買わなかった印象があります。それは高いとか安いとかではなく、スーパーで手に取ったものが山形県で作ったものであれば安心だということです。

話を戻しまして、弊社のことになりますけれども、1次産業から6次産業までやっているような会社でございます。牛を牧場で育てまして、今6次産業のスーパーというところまでやっております。1次産業で先ほど沼澤委員のお話にもありましたが、SDGsも畜産業におきまして、牛のゲップがあまり地球環境によろしくないということを受けまして、これから伸びていくビジネスなのかということをお社として悩んでおります。

もちろんSDGsは 2030 年まで掲げられていることだとは思いますが、地球環境問題は私たちの子供の世代、また孫の世代まで地球がある限り続くことであると思っております。先ほど、認証制度というものを沼澤委員がおっしゃっておられましたけれども、認証制度を私もある意味いいと思います。

ただ、弊社農場HACCP(ハサップ)、JGAPも認証しているような牧場を持っております。なかなか現場の仕事をしながら、膨大な資料を作ったり、判子を押したりという作業がまだまだ多く、こんなDXの時代なのに古い制度かなというところも、本音を言えば印象でございます。もし何かSDGsで、山形県として、地球環境問題をしっかり考えたことにしていくのであれば、現場の意見を取り入れた認証制度を作っていただけたら、本当の意味で継続できる地球環境問題、SDGsも継続ができなければ何の意味もない目標でございますので、ぜひそういう、本当に現場に沿ったような認証制度などを作っていただけますと、全国から皆さんに真似されるようなものになるのではないかなと思っております。

先ほど長委員さんもおっしゃっておりましたけれども、何か一つの目標をやるときにしっかりとした目標の絞りが大事かなと思っております。何の目的でこの事業をやるのかとか、何の目的でこのいろいろなものを作っていくのかというときに、どうしても目標がなく軸がぶれてしまうと、最終的には何だったんだろうというところに行き着くことがございます。

弊社のDX事業は今、新しいことをやっておりますけれども、やっぱりそれをやるために何が目的なのかというところが明確でないと、ただ自己満足に終わってしまうのではないかと思います。今牛のトレーサビリティ的に個体識別番号はあって追うことはできるのですが、弊社の強みとしてそれを一貫事業としてやっておりますので、その牛がどういうふうに治療履歴があり、どうなっていくのかということもすべて、追うようなことができるDX事業を今進めておまして、だいぶでき上がっております。ただ、それも今自己満足になっているような形になっておりますので、それが何のためにやっているのか、それを誰にしっかり伝えられるのかというところが明確だと、もっといろいろなビジネスが進んでいくのかなと思います。

本当に県の中でもいろいろな方がおられますし、いろんな問題を抱えている中ではあると思っておりますけれども、ぜひ皆さんと忌憚のないご意見交わさせていただきまして、いい山形県にさせていただきたいと思っております。

【清野委員】

まず、このコロナ禍の中で何が変わってきたかということでございますが、当社といたしましては、まずBCPの見直しをさせていただきました。社員の2割ほどがコロナにかかった場合には、どういうふうに事業を回せるのかということを考え、併せて、在宅勤務の拡充をどうしていくかということを中心にして、今までの天災を中心とした事業継続計画を見直し、新しい事業継続計画を策定しました。

昨今は、二つの課題がありまして、一つ目は、商品の供給がままならなくなっているところで、皆様方にももしかしたらご迷惑おかけしているかもしれませんが、海外の工場がロックダウンをしているので、なかなか商品が入ってこないという問題です。

二つ目は、各種商品の値上げが相次いでおり、メーカーさんの方の値上げが相次いでいますが、それを我々中間流通として、価格を次の皆様方に転嫁できるかどうかということです。企業努力でやっていくしかないのですが、ここは発信をしていかないとご理解も得られないと思うのでお話をさせていただいたところです。

業界の動向としましては、巣ごもり需要とか1人10万円の特別給付金がありまして、2020年度は大変好調に推移しましたが、その反動で、昨年度は2020年度から見ると業界全体が苦戦した年でありました。それに追い打ちをかけるのが、事業承継が進んでいないお得意先が多いことです。

1例を挙げると、パナソニックの街の電器屋さん、山形県下に大体200近いお店がございます。そのお店のうち、経営者が65歳以上で後継者が不在というお店が34%、私どもの系列だけでもあるということがございます。

今は、電化製品はネットからでも量販店さんからでもどこからでも買えるではないかということのようでございますが、先ほど長委員からもお話ありましたけど、まず街の電器屋さんというのは、デジタル機器を使えないお客様のところに行って、いろんな申請のお手伝いなんかもありますし、一部生活の見守りということで、買い物になかなか行けない方の買い物の代行を管球や電池の配達と一緒にやっているというお店もたくさんございます。

ですので、町や村のインフラの一部になっているというところもあります。我々としては、社員の出向も併せて、何とか数を減らさないようにしていこうと取り組んでおりますが、そのあとは仕事の魅力についても訴えていかなければならないという課題を抱えています。

そして、もう一つですけれども、当社として抱えている課題ですが、社員の転職、特に20代後半から30くらいの社員の転職がやはり増えてきていると。この理由は、中央との給与の格差もございまして。それから、休日をもっと欲しいという方もたくさんいらっしゃるということもあって、その働く環境整備を改善しなければならないと思っていて、若くても昇進ができる昇格制度に変えるとか、給与や休日の待遇改善をするということをやっておりますが、転職することに、私たちが社会人になった30年前と比べると全く抵抗がないようです。

これは親御さんも抵抗がないのでストッパーが効かずに、本人が決断したら即、より給与の高いところに移る。そこは山形じゃない場合も非常に多いです。ですので、せっかく来たのに、山形に戻ってくれたらなということで、いろいろ我々も反省しておりますが、この個々の企業の魅力づくり、これ以上どうしていけばいいだろうという悩みも抱えているところであります。

そして、細かい話で二つ、最後に申し上げますが、一つは、先ほど言った街の電器屋さんとか我々のお得意先は地元になくはないインフラでありますけれども、続けていってもらうためには、地元の会社とか商店からどうやって買ってもらおうかということを、意識付けしていくことが必要になってくると思っております。

具体的に効果があったのはプレミアム商品券の発行で非常に効果が上がりますので、これはやはり拡充をしていただくとありがたいと思っております。そうしないと、やはり利益・売上が上がらないので採用ができない、後継者もいないのでどんどん廃業していく。そうすると、どんどん効率を中心とした全国や海外資本の会

社がいろんな生活インフラを握ることになる。そうすると、対応できない高齢者を中心とした方々に対する格差というものが大きくなってしまっていると思います。ぜひご一考いただければと思います。

もう一つは、長く事業を続けていることに対するモチベーションをどう高めてもらうかということで、普通、銀婚式だったり百歳を迎えたりすると、いろんな感謝状が自治体の方から来ますが、ここで一筋何十年と商売している事業者さんに対しての何かこう顕彰・表彰制度みたいなものがあると、山形でこの町でこの村で長年商売やっていることに対するモチベーション、また知名度アップにも活用いただけるのかなと思っております。

我々の企業の身の丈に合ったやり方でお得意先と一体となって、山形の産業の規模をしっかりと堅持していくよう、これからも努力して参りたいと思っています。

【庄司委員】

今新庄・最上の方で、この県の施策の中にも謳っておりますけども、やはり少子化により人口減少と若者の地元定着がどうしても少ないというのが大きな課題になっております。

一応地域の現状を申しますと、大体 600 名の高校生が卒業しますが、そのうち高校卒業して地元就職する人、大学行ってとか、あとは専門学校行って戻ってくる人も含めて、地元には 100 名から 150 名しか若者が残っていないのが現状でございます。

私共の反省点として、最上の方には働く会社がないみたいなことをよく言われました。ですから、企業としての、地域に対してのPR不足、そういうものが多くあったんじゃないかなと思ひまして、その反省点を踏まえながら、今現在できるだけ行政の協力をいただきながら、小学校・中学校・高校、そういうところに企業の見学会を実施してもらったり、あとは先生方にも企業を見てもらったり、経営者との懇談会・意見交換会などをやりながら、できるだけ地域の企業を理解してもらえようようなことを取り組んでおります。

また、特に高校生ですけども、1年生・2年生を対象にした企業ガイダンスということで、もう3年ほど前になりますけども、ここ2年ぐらいはコロナの関係でなかなか実施できずにいたのですが、最上の企業が 30 社ぐらい、神室産業高校の方に出向きまして、そして神室産業の生徒さんから企業を見ていただく企業ガイダンスを実施しております。できるだけ多くの高校生にそういう地元の企業を知ってもらって、そしてちゃんと最上も働くところがいっぱいあるんですよというところを理解していただけるような施策をやっております。

そのような中で、高校の生徒だけじゃなくて、やはり親、父兄さんの意見がものすごく大きなポイントになります。ですから、影響力がある父兄も含めて企業ガイダンスを実施するものを県の施策の中に、企業と一緒に検討していただければ、できるだけ地域に一人でも多くの人に残っていただけることにつながっていくんじゃないのかなと思っております。

あともう一つですが、企業として今現在、労働力不足というのを痛切に感じております。高校を卒業する人だけで、本当に労働力を最上の方で確保することはできませんので、外国人、海外研修生の労働力を確保しているところが結構多くなってきております。

最上でも大体 500 人以上が海外の研修生が入っていると聞いております。そのような中で、昨年からは、県の方の支援をいただきながら日本語教室を行っていただいておりますし、今年も7月から 11 月までで、9日間ぐらい日本語教室を実施していただく予定です。今後とも海外研修生への支援として、最上の方に研修生の相談窓口もありませんので、日本語教室で何日かは相談窓口として、聞き入れてもらえるようなものを検討していただければなと思っております。

研修生の受入に関しては、各企業は個々に斡旋組合から人材を送り込んでもらっております。県においても受け入れ実態をきちんと把握していただいて、今後とも研修生の受け入れを検討している企業に対して、いろいろ情報提供できるような支援の体制も整備していただければと思っております。

【下平委員】

私の専門は経済学で、主に経済の観点から、地域の活性化について考えております。二つほどお話ししたいと思います。

一つは、若者の県内定着・回帰とスタートアップの関連で、私は主に文系の学生を見ているんですけども最近やはり学生の意識が大分変わって、創業に関し積極的に考えている学生が増えているように感じます。私の人文社会科学部は、法律経済の学生、もちろん公務員志望も多いのですが、一方で、最近では地元で新しいことをしたい学生も少し増えておりまして、私の周りにも例えば、東京に就職するんですがベンチャー企業的な就職、そして何年か経験を積んで山形に戻りたい。或いは、東京にいるけれどもやっぱりこの山形についていろいろ発信したいという学生が少し見られてきているということがあります。

ですから地域の方に戻ってきて、新しい仕事を起こすという意識が増えてきているということが、肌感覚であります。そういう観点からしますと、先ほども話に出た起業者コミュニティ、山形で新しく仕事を起こすコミュニティ、或いはソーシャルキャピタル、社会関係資本といったものの充実が必要になるかなと思います。

その点では、スタートアップに関するサポートの取り組みをこの産業振興ビジョンの方で掲げて実施しているということは、非常に望ましいと思います。事業の検証は、重要な要素ですけれども、やはり学生が、若者が新しいことをやりたい、そういう場をしっかりと作ることが学生の意識の変化を見る中で、これから重要になってくるのかなと感じております。

もう一つ、産業振興ビジョンの方では、県産品全体のブランドイメージ向上定着、これが目標となっておりますけれども、ブランドイメージを考えると、実際にその品物を買ってくれる、山形に来てくれる、そういうお客様の方からの視点をどのように検証しているのか、どのように検証するのか、それについて今後考えていただければと思います。

現在の指標ですと、目標値はファンクラブ会員数とか或いはアンテナショップの売り上げです。こういった形で指標とするのはいいと思います。やはり、ブランドというのはお客様が評価するものですので、ちゃんとブランド化するのであれば、そのブランドがきちんと評価されているのか、それをお客様の観点からしっかり確認する、そういった取り組みを今後検討していただければと思います。

【黒田委員】

山形大学で工学系の卒業生の進路を調べてみますと、工学部に山形県内から約 25%入ってきます。その 25%の学生が山形県内で就職するのはよくて 10%強ですので、これまで何をしてきたかという、結果的に主に外へ出すための教育をしてきたということですね。これが大学の一つの大きな反省点です。

なぜそんなことになったかという、高度成長期から、何々工学、例えば機械工学、電気工学という専門技術を主に追求してきた、既存の企業さんに対して人材を供給するという行動に徹してきたからです。高度成長期はそれでよかったかもしれませんが、これが著しい歪を産んで、今は一極集中で地方が壊滅的な状態になっているということです。これを大学改革、或いは教育改革で変えなければいけないというのが今のステージであると認識しております。

どのように取り組むかということですが、当然工学系の高度人材、高度の専門人材を育成して、これまで通り世界で活躍するレベルの人材を育成していくというのは当然です。これは維持しなければなりません、一方で、山形県のためにどう貢献するか、地域をどうするかという視点で学ぶ人、これを育成していかないと県内に残る人は少なくなる一方だと思えます。

これは大学教育だけでできるかというところではありません。生まれたときからそういう人材を育てなければ育たないと思います。親が県外に出て行きなさいと、雪国なんかには行って大変だから出て行きなさい、こう

いう教育すれば必ずいなくなります。そうではなくて、今まで我々が持っている価値観をひっくり返すくらいのことをしなければ人は残りませんよね。それが、我々が地域全体で今やらなければいけないことです。

大学として何ができるかという、県内の将来に対して特化してやるべきこととは何かということこれから洗い出して、皆様方からもご意見をいただいて、やるべきだということの一つ、二つなり作って、そういう人材を教育するという。これは工学系だけではできないので、おそらく全学体制でやるということになるかと思っています。一つの方向性としてやらないと、山形県は人材不足から脱却することができないと思っています。これは、大学の改革の中でしていくべきことで、今議論が始まっているところであります。

そして、県内に活躍の場を沢山作らなければなりません。そういう人材目標があって、そういう人材を育成するのですが、その方たちが活躍していく場を整備・開拓することに関しては大学だけではできません。地域全体として、地域とはつまり、産業界、地方公共団体の方々、学は大学だけではなくて、高校、小・中も含めて学、それから金融機関ですね。この産学官金が全部集まってその環境を作らないことには人は残らないと思います。ですので、その環境整備に我々も参画しながらやっていきたいというビジョンを持っています。

今、このコロナ禍があってそれから国際紛争も起こっていますので、今盛んに食料の自給率というようなことが言われてきて、非常にチャンスだと思います。これはつまり、今、その自給率を確保する能力を持っている地域というのは、やっぱり地方ですね。非常にチャンスがあると思います。

加えてこのコロナ禍の間、テレワークとか、インターネットを使った通信によって仕事ができるようになりました。ITとかそういうものであれば、どこでもできるわけです。例えばNTTは出社しなくていいというリモートワークのスタンダード化を行うそうです。それに追随する会社もたくさん出てきます。そうすると、土地に張り付いていられる環境の人はこれから増えるわけで、土地に張り付いてする職業とは何かというと、農業・林業は代表各です。

つまり、ITと農業・林業、土地に張りついていなければできない仕事を両方やると。こういうベンチャーを立ち上げるとか、そういう企業を誘致するとか、人材が今すぐ山形県にいらなくてもいいわけです。例えば、東京都のある区は、10平方キロメートルの中に20万人も住んでいるそうです。一方で、野菜を作っていない畑などガラガラの土地もいっぱいあるわけです。そういうところとも交流しながらやる気のある方を引き抜いてきてこっちで起業していただく、という政策等ももつとつと積極的にやるべきだと思います。そういう中で、大学なり大学院で勉強しながら経営を学びながらやるとか、人的な交流を持ちながら、大学としても大いに貢献できるのではないかと考えております。

私たちの工学系は、技術相談を地元の企業さんから受けますが、非常に中身は高度です。我々でもわからないことがたくさんあって、非常に高度なことをやられている。でもそこに専門技術者がいないのです。なので、そういったところで活躍いただくためにどうするかということで、つまり高度な人材を確保するための何か政策といいますか、行政の仕組みをこれから検討していかないと、高度人材が県内に残らない、来ないということになりますので、やるべきことはもうたくさんあると思います。

皆様方とぜひ意見交換させていただきながら、大学としても積極的に参画していきたいと思っておりますので、ぜひよろしくお願ひします。

【板垣委員】

先ほど、庄司委員から企業のPRが不足しているって話があって、その通りだと思っています。やはり学校の就職担当の先生方の、大企業に対する信奉感というものもあるかもしれませんが、我々企業が、中学生とか高校1・2年生にちゃんとした存在感を伝えきっているかというところではない。そのような機会をこれから作っていただくことが大変大事ではないかと思っています。

また反省として、今人が足りない、地元に残してくれって言うのは簡単ですが、本当に景気が悪いときに、我々地元企業が高校生たちをきちんと採っていたかという、大変だから採れないってことで、県外へ出て行ったルートを作ってしまったという現実もあるわけなので、真摯に反省しなければいけないと思います。

少し大きい話になりますが、私はこれから脱炭素というのがすごい大きなテーマになってくると思っていて、5年以内に何らかの形で炭素税が日本に導入されるのではないかと考えています。EUの方では、EU圏内に入ってくる輸入物に対して、もう既に炭素税という名目で、何らかの課税をしないでEUに流してきたものに関しては、EU側が課税するという方針を出しています。したがって、このままだと日本は税金を取れず、EUから全部取られてしまいます。

そんな中で、取り組みをきちんとしないと税金が上がってくる、或いは銀行からの借入金利が差別されるなど、影響が出てくるということで、大企業は一生懸命今一部取り組んでいます、中小企業、こちらもかなり出さざるを得なくて出しているとか、製造プロセスの中で二酸化炭素を实际使っています。溶接でシールドガスをかけないと、酸素に触れると、溶着金属に割れが入るので、シールドガスで二酸化炭素を使っているんですね。

ですからゼロというのは無理ですけども、何らかの形でリードしてやっていかないと重大な災害はもうこれからどんどん連発して、孫・子供の世代までこの地球はどうなっているかわからないような今時代になってきておりますので、各企業が本当に真剣に取り組んでいかなければならない時代になっていると思います。

それから、先ほどBCPの話がされましたが、私、県としてのBCPもあるのではないかと考えていて、この間ある政治家の方とお話したら、東海・東南海地震の発生確率は今後30年間で85%ありますと。これはこの間の震災が引き金になっているわけですが、歴史的なデータからそうだとすると、おそらく次の世代中には起きるわけです。災害で20万人が亡くなると言われておまして、東北に直撃しなくても産業上の影響が大変なことになり、各会社さんがどのくらいの影響を受けるのか、仕事がどのくらい止まるのか、そういうことをある程度算定しておかなければならないと思うのです。

今の国際情勢を見てみると、国防自体がおかしくなって国がどんどん掠め取られていくのではないかと恐れも感じるし、BCPについてしっかり見ていくことが必要だと思います。このメニューを拝見していて、よくこれだけのプロジェクトを県はオペレーションされているなどと思って本当にびっくりします。15ページのデジタルものづくりですとか創業支援というのが載っておりますが、私はぜひ高校生も今度18歳から大人になり法律行為ができますので、そういう事業とか高校生に対するスタートアップの支援が、民間も巻き込んで学校も巻き込んで、新産業を育成していくための一つロケットになればいいかなと思います。

最後に、リカレント教育です。10年に1回ぐらい自分の社員を勉強させないと、頭も硬くなって駄目なので、平日の夜とか、土曜日に出て1年間ぐらい勉強させていただけるような、例えば経営とか、単にITだけじゃなくて、戦略とかそういう勉強会があればいいなと考えています。山形大学さんが、新規事業としてリモート形式の勉強会を数年前からやってくださっていて、うちでも1・2人出してお世話になっておりますけれども、ぜひそこら辺をもっと推進していただければありがたいなと考えております。

あと、M&Aについては弊社、昨年一社と縁があって経営統合をして、その会社を子会社にさせていただきました。本当に縁があったと思いますけれども、やはり統合自体も難しいのですが、ファミリー企業、地方の中小企業がM&Aをすると、そのあとのシナジー効果を出す統合計画の推進活動、これができるかどうかで成功か失敗かが決まってくるので、そこを教えてくれる団体があればいいんですけど、国は何かそういうのを登録で、登録業者を集めているようですけれども、そういうこともちょっと考えております。

私の方からは三つございます。一つ目は、観光業、本当にコロナが長期化しまして、全国旅行支援の延期も発表されたところでありまして、先行き不透明な状況になっております。

その中で、他の地域からの誘客手続きが簡便であることなど、国の施策よりも県が行っている観光誘客緊急対策事業が大変ありがたい存在となっております。これが、私たち観光業だけではなくて、その裾野の業界の方たちの呼び水にもなっていると思いますので、引き続き支援の方、よろしく願いいたします。

それで、本当にコロナが長期化することで、私たちの業界の足元の話として、返済が始まるということがございまして、資先の方からの貸しはがしという話も聞こえてきております。本当に資金繰り対策、救済というのが残る上で、私たちにとっては、本当に重要な課題となっておりますので、引き続き、きめ細やかな対策の検討をお願いしたいと思います。

二つ目は、こう弱っていながらも観光地を再生したいですとか、サービスの高度化に取り組んでいる温泉地というのがありまして、例えば観光庁の高付加価値化補助金ですとか、そういったものを活用して、頑張ろうとしている施設さんが県内にたくさんございます。観光業、旅館において、そういう面的再生を試みる場合、その国の補助金というのが、例えば蔵王温泉さんとか上山温泉さんとか、天童温泉さんのような規模の比較的県内で大きなところを対象にしていまして、置賜エリアというと、比較的小さな旅館業の集まりとなっておりますけれども、補助金を受けたいと手を挙げても、例えば自己負担分に限界があつて、全体事業額が少額すぎるものですから、不採択になったなんていう例を聞いています。

ですので、国の補助金に落ちた温泉地ですとか、手を挙げられないような小さな温泉地に手助けしていただいて、社会が多様性を求められていく中で、山形県の魅力の強みの一つというのは伝統に培われた老舗企業であったり、小さな温泉地も含めた個性ある場所であったりすることだと思いますので、そういったところを伸ばすような体制の手助けをお願いしたいと思います。

三つ目は、高橋委員の何が目的なのか、ぶれない軸が必要ではないかとか、黒田委員から、生き残りをかけて特化する部分というのは明確にする必要があるという意見をいただきましたけれども、この参考資料とする山形県産業の現状についてという資料がありますが、これはどちらかという県の中の状況を同じ視点で見ているような資料じゃないかなと思ひまして、例えばどこに県内の稼ぎを強化できて、富の流出を抑えるにはここがもっと必要だとかという、その県外との収支という視点で表現できるような指標があれば、今この厳しい状況の中でも、県としてどこに伸びしろがあるのかですとか、どこをもっと良くできるのかということが明確になるのではないかなと思いますので、何かそういった視点・指標というのも今後必要になって、その生き残りにかけて特化する部分というところがもっと明確になればいいなと思います。

【浅野委員】

主要課題の一つ、若者の定着・回帰と多様な人材の確保について、その一つ目、就職についてです。

山形就職情報サイト、10万件のアクセスがあるということ、確かにコロナ禍になってからでしょうか。学生からの認知度がすごく上がったなという印象を持っております。

「山形 就職」と調べると、やはり上位に検索結果も出ますので、クリックはしてもらえと思っています。しかし、昔でいう「ハローページ・タウンページ」のような役割にしかなくなって、若者がクリックしてもその会社が何かわからず、それ以上進まないままサイトを閉じてしまっているということ、実際に一緒に検索して感じております。昨年、一昨年と、県の支援金をいただいて、各企業や地域が個々で採用サイトを拡充させ、情報をたくさん出しています。米沢商工会議所さんも山形就職企業ナビやショウナイズカン、ヤマガタ仕事ラボなど、私は絵本の「スイミー」に例えています、小さな魚達が頑張っても学生の目に留まらないので、そこをどうにか私は県の就職情報サイト、10万件もクリックしていただいているここに、バナー等を貼りあつて、集約できないかと願っております。各エリア情報を入れて、どこから入ってきても、山形の見たい情報が見る

ことができる。また、外国人人材の話も先ほどありましたが、山形で学んでいる留学生達は、優秀な方がたくさんおられます。日本語もペラペラ、面談していても日本語で書けます。そういう方たちに「山形にいてもいいけど仕事がない」と、よく言われます。

情報は全て県の就職情報サイトを通して、点で頑張っているのではなくてスイミーとして、面となっていけるような、紐付けの仕掛けや、場所を作っていただきたいと願います。

二つ目、定着についてです。

こちらは、若者就職支援センターが予算に入っておりますけれども、私も学生にこちらを案内しております。最近就職の仕方というところで、学生の利用認知度が上がっていると感じています。

しかし、「定着支援」を、若者就職支援センターが担っているということが、私も正直認知不足でしたし、若者には殆ど認知されていないと感じています。そんな反省から、最近、こちらを案内し始めました。

ただ、若者就職支援センターを調べると「就職活動応援」と最初に出てきますので、就職や転職を考えている人が利用する施設と勘違いをしてしまいました。下のほうに行けば、「働いているあなたの悩みを聞きます」と、最後にちょっと書いてあるんですね。早速、来週担当する、山形商工会議所さんの若手セミナーで「何かあったらまずそちらに行ってみてね」という案内をしようと思います。大抵若手の1・2年目の場合は話を聞くだけで、少しすっきりして落ち着くというケースが多いんです。ぜひこちらを、もう少しわかるような表記でお願いできればなと感じています。

また同じく「定着支援＝相談の場」の観点で、企業におきましては、キャリアドックの有効性も感じております。本当の理由を言わないで辞めてしまうということが多いので、そちらで人と話すということではいかがかなと思います。

学生が就職活動をする時、働くと考えた時に思うこととは何か？を書いていただきます。多く入ってくるのが、「ブラックじゃないところ」という言葉。これは、ワーク・ライフ・バランスという意味に変換できると思います。

先日管理職向けの「Z世代、ジェネレーションギャップを知る」というセミナーを担当しました。そこでは、土・日・休日返上で頑張ってきた役職者が集まっており、「今時の若者は・・・」との反応でした。なぜかという、土・日休みたいというのは、時代背景として完全週休2日制で育ってきた子たちが今の子たちなので、残業があっても土・日は絶対出たくないんですね。ですが、山形の真面目な企業の皆さんは、どうやっても仕事を終わさなきゃ！ということで、休み返上してやってきました。また、先日、給与が山形みたいに安いなら、沖縄に行って少しゆつくりできる方がいい！なんていうような学生もおりました。高卒の子が3・4年後、どうして辞めたくなくなるかという、高卒で働く子たちの同じ高校で、大学に行ったLINEで繋がっている仲間たちがちょうど就職活動する時期で、いろんな就職の話をする、「俺ももう一花咲かせられるかな」という気持ちで行ってしまうようです。

これは実際に、そういう若者と何人か面談しましたので、その時に企業がどうするか、「お前言ってもしょうがねえべ・・・」ではなくて、「そっか行きたいのか、何かあったら戻ってこいよ」、この一言で最後送り出していたきたいです。実際に、戻ってきて再就職した方もおります。ぜひ、そのような、「山形の人材」を大事にする取り組みを山形県全体でできたらなと思っております。

最後三つ目、このコロナ禍のこの資料4のようなコロナの時にこれを見るとわかる！ような、若者の為のサイトがあったらいいなと思っております。就職したい時の山形県就職情報はこれ、米沢はここ、仕事で困ったら若者就職支援センター山形プラザ、庄内プラザであるとか、結婚のときはここ、であるとか、戻ってきたいと思ったらここに相談してねということでUIターンセンターであるとか、そういった若者の為の情報サイトがあればいいなと思っております。そして今、子供たち高校生もそうですけれども、たくさんキャリア学習というものをやっておりますので、中・高生のうちから、そのサイトにちょっとでも触れていただき、そのサイトの存在を知る。山形新聞でも君へというもので大学紹介や高校紹介がありますが、そういった情報も紐づけて、自分の転機の指針

になる山形県のサイト、若者のあなたたちのためのサイトを作って、何かのときはそこを見てみようかなと、全員が知っている若者サイトがあれば嬉しいなと感じています。とにかく情報が点在しているので、一つまとめていただけたらと願っております。

【長谷川会長】

最後に、現行の産業振興ビジョン策定に携わった一人として、私からも若干発言させていただきます。令和2年3月に策定してから2年半が経ちますが、コロナ問題がこれほど長期化するとは当時は全く思っていませんでしたし、これからどうなるかも正直わかりません。

それから、ウクライナ問題だってもちろん起こっていなかったということで、企業だけではなく、政治情勢がどう変わるか誰もわからない、という現状にあります。

したがって、皆さんの意見を聞きながらどんなキーワードがあるのか挙げてみたらですね、少子高齢化とか、人口減少、イノベーション、アジアとの交易、外国人労働者、付加価値の高い商品構成、EV化の問題ですね。それからSDGs、DXもそうだし、要するに、まさに変革していかなければならない状況にあるんだろうと思います。

ですので、国の方針もまだ固まっていないなか、米国が非常にふわふわしている状態で、中国も5年に一度の共産党大会を近々開くという状況ですから、現時点で答えを出すのはちょっと時期尚早かもしれませんが、いずれ産業振興ビジョンを手直ししなければならない時が来るかもしれない、ということを念頭に置いてご検討いただければと思います。もちろん、我々が作った産業振興ビジョンが間違っているとは思っておりませんので、しばらく状況を見て、ということになります。

それでは、以上で私の役目を終わらせていただきます。ご協力ありがとうございました。

6 その他

7 閉会