

第1回ひょうご経済・雇用戦略策定会議（令和4年度） 議事要旨

I 日 時 令和4年5月24日（火）10：00～11：50

II 場 所 兵庫県公館第1会議室

III 出席者

構成員及び専門委員：12名（別紙1のとおり）

関係機関：兵庫労働局長

県：知事、片山副知事、産業労働部長 他

IV 次 第

1 議事：ひょうご経済・雇用戦略策定に向けた課題・検討方向

V 主な内容

1 開会

2 知事あいさつ

3 議事

(1) 座長選出

互選により忽那委員を座長に選出

(2) 当局資料説明

(3) 兵庫労働局資料説明

(4) 意見交換

別紙2のとおり

出席者（構成員及び専門委員）

氏名	団体・役職等
構成員	
上田 恵美子	神戸国際大学 経済学部 准教授
上村 敏之	関西学院大学 経済学部 教授
岡崎 利美	追手門学院大学 経営学部 准教授
加藤 正文	(株)神戸新聞社 経済部長兼論説委員
忽那 憲治	神戸大学 大学院経営学研究科 教授
國井 総一郎	(株)ノーリツ 会長（神戸商工会議所 副会頭）
後藤 こず恵	流通科学大学 商学部 准教授
平野 裕一	(株)三井住友銀行 執行役員神戸法人営業本部長 （神戸銀行協会 会長）
福永 明	日本労働組合総連合会兵庫県連合会 会長
横山 由紀子	兵庫県立大学 国際商経学部 教授
専門委員	
小田垣 栄司	(株)ノヴィータ 代表取締役会長
巳波 弘佳	関西学院大学 副学長兼情報化推進機構長

(敬称略 五十音順)

議事要旨（意見交換）

○ A委員

私は30年以上地域経済を見てきたのですが、今回のプラン（戦略）の策定は非常に大切だと思います。

地球を覆ったコロナ禍、気候危機に加えてウクライナで戦争まで起きてしまいました。兵庫県が今まで策定されたプランと一線を画して「新しい地域経済」と言いますか、もう一度、兵庫経済の実態と問題を把握した上でプランをまとめ上げる時だと思います。

配付資料で主なテーマとして挙がっているSDGs、水素、航空機、モビリティ、コンテンツ。いずれも大事なポイントですが、もっとエッジの利いた兵庫という地域の歴史や風土のより深いところに浸透した、中小企業、ものづくり、地場産業、商店街に焦点を当てるのが重要だと思うのです。配付資料ではいま申しあげたものづくり、地場産業、商店街の部分について、少し実態がわかりにくいと感じます。

例えば25ページで目指す姿、「兵庫発の社会課題を解決する産業で暮らしの持続可能性を…」とありますが、これは兵庫という地名を山形や愛媛などと変えても同じように通用するテーマになってしまいます。ですので抽象的にならずもっと兵庫らしい具体的な姿を打ち出す努力がいると思います。

例えばケミカルシューズ。かつて生産規模は800億円を超えていましたが、かなり落ちていますし、地域経済は阪神・淡路大震災以降27年経ちますが、厳しい状況にあり続けています。これは社会経済情勢の変化も大きいですし、東京一極集中の影響もあります。

とはいえ、兵庫では先述のケミカルや皮革、播州織、そうめん、線香といった、個性があって魅力的な地域産業が多彩にあり、地域内で分業しています。例えばそろばん業界でも玉や桁などで分業していますよね。ケミカルも底とか甲皮とかさまざまな部品を地域内で分業している。そういう循環型、分業型の地域経済がしっかりあるということを再認識すべきだと思います。この「地域」という切り口をしっかりと打ち出す必要があるかと思っています。

また商店街も同様です。先般、尼崎の杭瀬を調べました。かつてはものすごく賑わっていましたが、今は空き店舗が多くなっています。この衰退傾向はコロナ禍でさらに加速していると思われます。

その中で求めたいのは実態把握です。かつては「ひょうごの地場産業」という冊子があって、県産業労働部の中に担当のセクションがあって播州織や豊岡のかばんなど各業界に精通した職員がいて、毎年その冊子をリバイスされていました。思い返すとそうした職員の方々は地域産業の本質をつかんでおられたなという思いをもっています。今後もぜひ育成してほしいと思います。

最後に1つ注文なのですが、資料には地域金融の視点が少し足りないと感じました。兵庫県では中核銀行が神戸銀行、太陽神戸銀行、さくら銀行、SMB Cと変遷してきましたけれど、神戸が本店の都市銀行がなくなりました。みなと銀行も大阪の関西みらいの傘下に入りました。兵庫、神戸本店の強い本店銀行がなくなっていました。

一方、信用金庫は11金庫あって全国でも珍しいくらい地域に根ざした信金が多くあります。そうした地域金融の立場で地域経済をどう支援していくのかということも今回の機会に是非ともプランに盛り込んで議論して行ってほしいと思います。

兵庫県はさまざまなベンチャー企業を生んできた地域です。姫路のグローリーや神戸のアシックスも、ノーリツなど大きく花開いたベンチャーを生んできた地域であります。産業の裾野にこうしたベンチャーを生む土壌があって時代に応じていろんな企業が生まれてくる。そうしたところも是非盛り込んでいければなと思っています。

○ B委員

事前に資料を拝見し、意見書を作成しました。お手元の資料をご覧ください。まず、この会議の議題がビジョンから大きく入って、我々の意識の共有を図ろうというところに感謝いたします。これを踏まえてコメントします。

第一に、本会議の討論テーマが4つ掲げられていますが、これらが5つの目指す社会とどういう関係なのかを明確にしてほしいです。

第二に、マクロ的なインパクトで施策・事業に優先順位をつけて優先順位の高いものから実施してもらいたいです。その際、ボトルネックはどこにあるのかを調べていただいて、当面はマクロ的なインパクトとボトルネックの解消に集中していただきたいと思います。

第三に、行政だけで何もかもできるというわけではないので、民間にも大きな役割があると思っています。「参画と協働」と言われますが、民間の協働と民間のコミットメントの度合いをどうやって高めるのかという視点で、バージョンアップした「参画と協働」が必要になると思っています。この会議の委員にも、委員に何ができるのか、ということを含めた提案を期待したいです。

第四に、政策誘導は補助金だけではないですが、資料はちょっと補助金に偏っていると感じます。規制誘導、規制緩和、税制など手段もありますし、A委員から地域金融という言葉もありました。目的に対して最適な手段を採用するということを幅広く検討していただきたいと思います。特に規制緩和が重要だと思っています。

第五に、兵庫県の経済成長戦略に最も重要なアウトカム、つまりKGIを考えておくべきだと思います。色々考えられると思いますけれど、ある程度絞った方が政策にメリハリがついてシンプルになると思います。その点に関して私からの意見を述べます。

兵庫県の最も重要なKGIは、今回の会議でも出てきていますが、雇用ないし労働だと考えています。労働局さんからのご意見にもありましたが、県が抱える様々な課題は、雇用ないし労働の状態が改善するとかなりの程度、解決に向かうと思います。

施策を実施するときに、この施策はどれだけ雇用をもたらすのか、例えば補助金が雇用を生む仕掛けになっているのか、産業政策、経済政策を雇用と労働の視点からエビデンスを基に精査することを期待します。

また、先ほどA委員から実態がわかりにくいとのご指摘がありました。私も同意見で、地域別、産業別、企業別にエビデンスの把握実態から開始することが大切だと思っています。

また、補助金ですが、単なる補助ではなく、地域にリターンをもたらす投資であるという発想への切り替えが重要です。雇用を生んでさらに将来の税収にどれだけ返ってくるのかというベネフィットを考えたいです。

ただ、雇用だけがが増えても付加価値が増えなければ労働生産性は落ちていくので、付加価値を高めて労働生産性を高めていく政策も必要です。従って人材育成がとても重要です。行政の仕事としては積極的な情報収集とプッシュ型の行政への切り替えが不可欠です。制度を作ったらやめ、終わり、というのはもうやめたいところです。

例えば、経産省は工場の国内回帰を検討する企業への補助を行っていますが、補助金の審査に通らなかった企業の情報を入手できないのかと私は個人的に思っています。

私は、経産省の事業評価をやっているのですが、先日の会議で、「審査に通らなかった企業の情報は自治体に紹介しているのか」ということを聞いたところ、経産省からは「特に問い合わせがないのでしていません」との回答がありました。

従って、積極的な投資を考えておられる企業情報を集め、投資を促すプッシュ型の行政への可能性があると思います。

また、県外にいる元県民の企業経営者を集めて兵庫県未来を考える会を作るのも面白いと思います。要は、今までやっていないことをやるという政策にイノベーションを起こすことが大切です。

最後にスタートアップですが、すぐにこれは成果がでないかもしれません。ただし、チャレンジする人を応援するというメッセージを強力に打ち出すことができるという意味では、非常にメリットがあります。

県民のチャレンジを促して、閉塞感を打ち破っていくということが今後の兵庫県に必要なだと思います。民間だけではなく、市町や近隣府県との連携は当然ですし、その際、SDGsを上位概念として、その上で五国の特性を踏まえつつ、広域の視点で政策の展開をしていただくことを期待します。

本日の資料ですけれども、これらの点からある程度書かれていると思うのでとても好感を持ちました。私からは以上です。

○ C委員

よろしく申し上げます。事前に配布いただいた資料を読みました。先ほど知事も仰っていたのですが、いろんな情報っていうところなのだろうなと思っていて、地方で対応していくことって、ものすごくコストが大きいのとあと心理的な負担がかなり大きいんですね。

なので、こういった情報の取りまとめをしてもらって、それを事前に配ってもらって、何か起こる前に、未然の状態準備できるっていうようなことがもっとも意識されるといいのかなと思っています。

そういった意味合いで、書かれている内容っていうのは割とこう、何か起こってしまっているとか、すぐ起こりそうだなっていうものに対する事後対応のようなもの多くて、これからまだ未然なものに対してこんなことをやっていこうっていうようなビジョナリーのもの少なかったのかなと思いました。

先ほどのベンチャーの話、ノーリツさんの話も出ていましたけれども、兵庫県内は割とかつてベンチャー企業で、今は大企業になっている会社がいっぱいあると思っていて、そういう会社って、やり始めた当時って「どベンチャー」だったと思うのです。

なので、すごく古くから、斬新な取組、誰もやらないようなことをやっていたから今の地位であったり収益であったりっていうものがあつたはずなので、どういった先見性があったのか、というのを情報収集、編集、あとはそれを情報という形で県内の中小企業であったり、スタートアップに積極的に提供していくことができれば良いと思います。

若者が挑戦するというフレーズがありました、今出ているものは、やろうとしている人を後押しするということはできかけているのかなと思います。ここには更なる機会を提供していくということが重要だと思います。

あとはやりたいと思っているけれども、やるってまではいかないという人をもう一押ししてあげるという施策の中で、いかにリスクがそんなにないか、挑戦するということを恐れないような、そういった後押しをしてあげることが重要だなと思います。

あと先ほどB委員も仰っていましたが、やる人とか、やろうかなって迷っている人はいいとして、やらない人たち、そういう人たちとの雰囲気作りはとても大事でスタートアップが自生しやすい、そういう県民性って言うものを、雰囲気作りしていくということがもっともあっても良いのかなと思います。

資料をご覧ください。A、B、Cと並べてみました。Aは歴史的背景というものがかつての兵庫県の偉人、とか今は大企業になっている、みんなが知っている会社だけど、昔はこんなだったんだよ、町工場の一隅だったんだよっていうような話があったりとか、今は神戸も復興してきていますけれども、復興の歴史の中で、どういう人が活躍していたのかというような歴史的背景からの後押しがあって、兵庫県って実はスタートアップであったりベンチャー企業っていうものが興した街なんだというような印象を植え付けていくということが一つ大事なのかなって思います。

Bに書いている具体的な手段の提供についてですが、スタートアップとか企業とかっていうものの情報提供をしましょうというのが、起業プラザをはじめとして、すごく積極的にされている印象を受けていて、このままやられるのがいいのかなと思っています。

Cなんですけど、これがすごく少なく、ロールモデルになるような人たちとの接触の機会が非常に乏しいと感じています。というのが、兵庫県内でスタートアップしたり、企業を作ったりして、ビジネスを始めた人たち、これからやろうという人たちが交わる機会というのがあまりないのです。中小企業の社長であったりスタートアップを始めたばかりのビジネスマンで忙しくて方針の指導なんてできるわけがないと思うのですが、場所を共

有したりだとか、講演会をしてもらうだとかそういう機会を作っていくって、兵庫全体的にスタートアップを支援していきます、というような雰囲気作りを作っていくことが重要ではないかなと思っています。

あと、スタートアップというキーワード、ちょっと危険だなと思って、毎回言っているのですが、中小企業という大きな括りの中に、ベンチャー企業みたいなものがあるって、ベンチャー企業の中にスタートアップというすごく特殊な存在があると認識しています。

その中小企業といいますか、大企業ではない面での中小企業というのは、既に、組織も制度も充実していて、人が安心して働けるといえるのを実現できていると思うのですが、ベンチャー企業はまだそこまでなっていない。組織も制度もまだまだ未熟だって状態。もっと言うと、スタートアップなんていうのはさらに特殊で、新規性があるって、短期間で最後、何かの形で利益を確定しにいくんだっていうすごくレアな存在のはずなんですけど、こう、目玉っぽく取り上げられると、私のようなベンチャー企業をやっている人間からすると、少し寂しいな、というか、いきなり短期間で大きく何かを変えられないような僕らにとっては、少し寂しいな、というような雰囲気を感じます。

とは言いながらも、そのスタートアップというものが殊更言われている中で言うと、「起業しましょう」、「スタートアップチャレンジにしましょう」と言われていますが、このこと自体のゴール、利益確定させるための出口、つまり「引き受け手となるような会社があるんだ」、とか、「上場させるんだ」、というような道筋がすごく曖昧で、見えなさすぎると思います。あと、「こんなふうに変化が起きていきそう」みたいな未来予測がこの中に入っていくと、良いのではないかなと思っています。

今、水素、ドローンと言われるところって、兵庫県じゃなくてもできる可能性がすごく高いものが多いと思います。

果たして兵庫県でスタートアップが立地して、県内に利益確定を一緒にしてくれるような企業があるのかどうか、市場があるのかどうか、そういう環境要因がそろっているのか、となったときに、そのあたりの情報をもっともっと欲しいな、と思いました。

次に中小企業のSDGsについてですけど、グローバルに展開している大きな会社さんに何かしら提供させていただいている立場から言うと、あまりにも方針と、具体的な施策、僕らがやらなければいけないとされている規制というものの、段階というか、大きさとか、due っていうか、この辺がわかりにくくて、取り組もうにも取り組めなくて、結局は取引先から要求されることをそのまま、やれるか、やれないかしか解決策が今ない状態です。

なので、ここの資料にあったように、ほとんどの中小企業に理解できるような形で資料を作ったり、それに合わせた勉強会をしたりするといいと思います。

それで、コロナも落ち着いてきて、今後海外からのお客さんもいらっしゃる、という中で言うと、ハラルの対応などが挙げられます。あと、働きやすさの観点から言うとハラスメントへの対応なんかもSDGsの中でもっと取り組みをしていけば、他の地域より目立ちやすくて、「兵庫県、積極的にやっているな」ということが取り沙汰されやすいと思うので、脱炭素だけではなくて、民間の小さな会社さんでも取り組みができるようなところの情報提供があると嬉しいかな、と思いました。

最後に、地域の産業についてですが、かつてはメーカーさんが売り出してくれる大きなブランド、オンワードの服、三陽商会の何々という、すごくメジャーな会社さんが作っているブランドというものがありません。

その後、私が大学生くらいの頃からセレクトショップ、ビームスとかバーニーズニューヨークみたいなものが出てきて、それこそ地域にあるすごく小さなメゾンで作っているようなものが出てきました。

最近ではセレクトショップと地域ブランドがくっついたりして、いろんな地方の良いものが東京でも紹介されているのが現状なのですが、そこからちょっとあつて、私はよく播州織の現場に行かせてもらうのですけれども、地域ブランドの強みと闇、なんてものがあるなと思っていて、地域に入ってみると、それぞれ事業者さんでおっしゃることはバラバラです。

当然播州織ってものを名乗るといふ以上は、それなりのルールであったり、それを決めている規制の中に入っているのですが、やっぱりビジネスをされている規模が全然違ったりとか、事業承継してくださる跡取りの方がいらっしゃるのかいらっしゃらないのかによって、おっしゃることが全然違います。

収益の構造が全然違っているのです、単純に播州織一つとっても一つの施策で何か解決すると思えないのですが、皆さん共通で、製品を作ることはできるけれども、お客さんが買いたい、買ってくれる、最後現金になって戻ってくる商品にできるかというところはすごく悩まれており、実際できてない会社さんが多いです。

今までは売れるかどうかのリスクは、商社等が背負ってくれていたもので、自分たちはものを作るしかできなくて、商品にしてお金に変えるというのがすごく苦手なんですね。

こんな中で、県内でまだ小さな取り組みですけど、兵庫県立大の女性がエシカルのグッズというものを外から見つけてきて、それをインスタで広告して売るといったことをやって、ビジネスを成り立たせていて、今や日本中の百貨店さんのポップアップに呼ばれるように、この半年くらいの間で、それこそ急成長しています。

あとは、播州織ですけれども、織物を織っているときに発生する綿を見つけてきて、キャンプ用の火付けの綿として売っています。織物を作っていく中で中間発生しているいわゆるゴミなんですけど、それを逆転の発想で商品に変えるという、すごくマイクロな話ですけども、こういった取組もあるということで、もう少し地域ブランドという大きな括りで県や市町が支援する中で、播州織自体をとということよりも、そこで発生してくるもう少し小さなプライベートブランドにも県が目を向けて、フォーカスしてくれたりすると、すごく、先行きが明るい技術になっていくんじゃないかな、と思いました。

○ D委員

現在、コストプッシュ型ということで、消費者は、モノの値段が上がっているということで、食品やエネルギーなどで困っていると状況だと思います。一方、企業の方は、コストが上がってきているのですが、コストを価格転嫁できてないということに苦しんでいる状況です。

価格転嫁できた企業は業績を上げて、賃金を上げている。これはもう明らかです。当社も、日本国内は難しいですが、海外、アメリカ、中国、オーストラリアなどもコストが上がると価格転嫁して、業績を上げて、賃上げをして、好循環に持って行っています。

パートナーシップ宣言を掲げている企業もあります。これは自分のところだけが利益を出すのではなく、協力会社なんかに利益を分配しましょうよ、というような考え方で、多くの企業がやっている状況です。私は、基本的には価格転嫁をして業績を上げて、賃上げをするという流行に持って行かざるを得ないと思います。

現時点では国内企業物価指数は前年同月比10%以上上がる一方、消費者物価指数は2%くらいしか上がっておらず、ギャップはあります。ただ60兆円くらいの貯蓄が積み上がっているのです。そういうところで最初は転がすような形にもっていけたら、このデフレの世界からインフレにいけるのではと思っています。

今、ものづくりの企業で、ネックになっているのが2つあって、一つが中国のゼロコロナによるサプライチェーンの分断です。

バイデンさんもおっしゃっていた IPEF、いわゆる信頼できる仲間のところから仕入れて、そこに売っていこうという考え方です。今までの、全てグローバルに売り、グローバルに調達するという考え方から、信頼できる国から調達し、売り先も信頼できる国に売っていこうと今までの流れと明らかに変わってくると思います。

例えば、今から、ロシアに進出しようとする企業は多分無いと思います。やっぱりサプライチェーンの考え方を変えなければいけない時代になってきています。その流れの中で、兵庫県としてどうするか、ということを考えないといけないと思います。

もう一つがサイバー攻撃。ロシアはウクライナだけでなく全世界の企業、大企業から中小企業まで全企業を攻撃していると言われていています。前にトヨタの協力会社で、小島プレス工業という会社なのですが、樹脂部品の会社が止まりました。この企業が止まるとトヨタも生産停止となって、全てのサプライチェーンのラインが止まってしまう、こんなことが現実起こっています。サイバー攻撃から中小企業を守ることも、非常に大きなテーマではないかな、と思っています。

資料について、事務局がまとめてくださっている資料の3ページのところですが、私は非常によくまとまっているなと思います。

企業の問題なのですが、今、企業も両利きの経営、両利きとは既存事業を深掘りしていくということと、新しい事業を増やしていくということですが、この二つをコロナ禍では絶対にやらないといけないと思いますね。

既存事業の深掘りという部分と、新規事業の部分では、この新たな挑戦というところのスタートアップの部分、私は起業プラザひょうごの取組など、県は仕組み作りや支援をうまくやれていると思います。

もう一つ、大学との包括提携も必要だと思います。当社では神戸大学のほか、今度は、財団を作って県とも一緒にやりますけれども、研究テーマを県立大学とか、神戸大学とかが組んでやっているということで、中長期にかかりますが、新たな挑戦という意味では、産学官共同でやっていけるとと思っています。

このほか、私は今、水素に注目して期待しています。兵庫県の経済とか雇用を活性化させるという観点で言えば、ITのベンチャーも良いと思うのですが、みなさん東京に行ってしまうのですよね。

やっぱり、兵庫県で雇用が発生するという観点でいえば、私は水素だと思っていて、今、神戸市はオーストラリアの東の方から褐炭を持ってきて神戸港に繋いでいます。兵庫県の方は西の方から持ってきて姫路に繋いでいます。

姫路は関西電力もあるし大阪ガスもあるし、大阪ガスはメタネーションで、水素とCO2でメタンを作ろうという動きもありますし、日本製鉄も近くにあります。

水素をうまく利活用できれば、兵庫県の経済というか、ものづくり県としてのポテンシャルが生かすことができるのではないかな、と思います。医療とか他の分野はだいぶ軌道に乗り出していますからね。まだ軌道に乗ってない状態のところを、ぐっと上げていくところに、兵庫県の経済・雇用を上げていく要素があるのではないかと期待しています。

サイバー攻撃については、県もやっていますけれども、本当に、色んな企業が困っています。懇親会で話していたりしますと、「実はうちも困ってしまってますね」というような話がいっぱい出てきます。

最後に、全体としてはよくまとまっているのですが、何を重点してやっていくかというのを、詰めていかなければと思います。私は、兵庫県のものづくりのポテンシャルが生かせる、新しい産業みたいなことが重要ではないかなと感じています。以上です。

○ E委員

私からは2点ありまして、1つ目はこの議論をするにあたって、やっぱり大事なのが県民目線というのをしっかり押さえておく必要があるのかなと思います。今日の資料ではありませんけれども、齋藤知事がよく県政の方向性をご説明されるときに、3つのものがバランスよくいくのだとおっしゃっています。安心・安全が根底にあって、経済成長と、それから地域環境、これはスポーツ・文化とかそういったものを含めてですね。

これは県民目線でいうと非常にわかりやすいと思いますし、その、よく言われるライフワークバランスというものが安心・安全の上にとしっかりと両輪で乗ってですね、いきいきとしたまさに躍動する兵庫を具現化していくイメージができます。

これは別の会議でも申し上げましたが、是非これを、映像等にして、県民の皆さんと、兵庫県での生活、働きについて、「このように実現していきます」というイメージを是非共有するような動きをしていただくとより効果的かなというふうに思います。

それはさておきとして、県民目線の観点で言うと、「経済・雇用戦略」と言ってしまうと、つつい、スタートアップだとか、水素だの、航空機云々といった成長産業とか、どうしても産業サイドの目線で、どうやってそれを伸ばしていくのかという話ばかりになってしまいがちです。当然、これも大事なのですが、より大事な観点としては、やっぱり県民、つまり働く人から見てどうなのか、ということをもう少ししっかりと捉えていく必要があると考えます。

特に、処遇やライフワークバランスの話もそうです。それから、働きがいがある仕事なのか、あるいは、よくいうパーパス経営とかですね、要するに、働いていること

自体がどれだけ社会に貢献しているのか、そういったことが、しっかりと実感できる、そういった職場が増えると、私は、人口が減っていくというよりは、むしろ逆に、兵庫県の企業で働きたいというような人が増えてくるのではと思います。

私は兵庫県全体の、色んな経営者さんとお話する機会が多いのですが、多くの経営者さんが抱える最大の経営課題は何かというと、人材不足。これにほぼ集約されます。

そこでいつも思うのですが、会社の魅力がないから働き手が来ないわけで、もっと魅力的な会社であればどんどん働き手がくるでしょう、と。

結局、一番の目的に企業の存続、会社が生き延びなきゃ、というところがすべてになっているので、どうしてもその処遇の改善だったり、あるいは効率化投資だったり、働き手目線での経営ができてないというのが私の印象というか理解ですね。

こういった観点から言ったときに、経済・雇用戦略といった中で、3ページにまとめられた中の、僕はそこの既存の会社の経営改革がまさに一丁目一番地だと思います。

スタートアップとか新規事業は、それこそ何十年単位でやらなければならない話なのですが、やっぱり既存の企業を改革していけば、よりそこが強くなります。もちろん簡単ではないと思いますが。

東京で働くことに対して、兵庫県を選んでもらう要素として、私はさっきあった3つのポイントの中で、兵庫県は「地域の魅力」というものがずば抜けている地域だと思います。また、安心・安全もきちんとできていると思っていますので、やっぱり働く場所が、働き手にとってより良いところであれば、十分、人口減少からむしろ増加するという方向へ持っていけるというように考えます。

○ F委員

私からは地域的な「つながり」をどう作っていくかというところも視点に加えていただきたい、ということで、お話しさせていただきます。

ちょうど私のゼミで、中小企業との共同企画に取り組んでおり、その一つがSDGsなのですが、先ほどお話がありましたように、中小企業にとってSDGsというところがちょっと難しいようです。私のゼミで企業と共同企画をやってみようということで、たまたまSDGsをテーマにすることになりましたが、SDGsとなると、他の世代に比べて、Z世代、若い世代の方が、理解が深かったりすることもあるようです。今、学生は企業と共同で、農家において、規格外野菜としてJAさんに引き取ってもらえずに廃棄されている野菜を有効利用できないか、調べています。

企業からすれば、他にも学生とのコラボで助かる面があります。例えば、学生が20件ほどJAさんに取材しました。これを企業が20件取材するとなったら大変です。学生なら10人で一人あたり2回取材すれば20件ですから、あっという間に情報が集まります。

学生側は、社長と一緒に色々とアイデアを出し合うなかで、経営者の考え方を学べます。このように、繋がれば補完し合って面白い動きになりそうな主体が地域内にたくさんいると思うのですが、これをどう繋げていくかが大切です。

セミナーを広報しただけではなかなか繋がらなくて、やはり地域のコーディネーターが必要です。コーディネーターの養成は非常に時間がかかります。そのところを踏まえて、戦略を策定頂ければと思います。

このほか、頂戴しました戦略のシートの10の中に、外国・外資系企業の誘致において一次進出のプロモーションというのがありましたが、これは一次進出だけなのでしょう。

もちろん、一次進出を誘致するのは大いに賛成なのですが、私が外国・外資系企業の誘致について調査研究をいたしましたところ、企業がどうやって立地先を決めたかというのは、既に地元で先行的に立地している企業があったとか、誘致担当者が親切であったとかも関係しており、それも結局やはり「つながり」です。一次進出を誘致するのはもちろん大賛成なのですが、二次進出もとらえて「つながり」を増やししながら、一次進出の企業を誘致していくことを考えるのも一つかと思えます。

再度、強調いたしますが、地域的な「つながり」を大切にするような、そういうコーディネーターの育成を戦略の中に加えていただければ、と思います。

もう一つ、これは短期的な話ですが、D委員からもご指摘がありましたサイバー攻撃の話にも関わる中小企業のBCPについてです。私は他の自治体で中小企業の調査に携わっておりまして、直近のデータを見たところでは、コロナをきっかけにBCPに取り組んでいる中小企業が徐々に増えてきています。BCPに関心が向いている今、サイバー攻撃の対策を打ち出し、BCPを強化するタイミングではないかと思えます。

○ G委員

私からは働き方、働き手の視点から3点申し上げたいと思います。まず一点目ですけれど、これはC委員がスタートアップのコミュニティ作りとおっしゃっていたことと似ているニュアンスになります。

人への投資を考えた時に、兵庫県の大きな課題で女性があまり活躍できていない、というものがあります。そこで、女性に頑張ってもらうためには、地域におけるジェンダー平等という意識が不可欠で、そこがネックになっていると深く感じます。一部の地域では女性の人材育成とネットワーク作りが個々の市町で少しずつ進んでいます。

しかしそこで限られてしまって、ノウハウも限られてしまっていますので、広い地域で波及効果を広げていく必要があると思っています。これは、県のサポートがなければ難しいと考えますので、是非県からのサポートをお願いしたいというのが1点目です。

2点目は、女性の転入を増やす戦略に関してです。今想定している女性の転入というのは学卒時に帰ってくる、あるいは妻として夫と一緒に帰ってくることを想定していたと思います。実際問題として、学卒時に東京や大阪に出て広い世界を見るとというのは、そんなに悪いことではないと思います。夫と帰ってくるというのは未婚率が高まっている昨今では効果が減っているかと思えます。そう考えますと、今、実質的な戦略がない状態と言えらると思います。そこで、転職の時のUJIターンの時に、シングル女性にやりがいのある仕

事がありますよといった PR をしてもいいのかなと思います。もう一つはシングルマザーですね、シングルマザーですとお子さんと一緒に来ていただけますので。シングルマザーの就業意欲と言いますか、スキルアップできるというチャンスに対する意欲と頑張れる力はものすごくありますので、そこを PR で呼び込むというのは一つの方法だと思います。

3点目は留学生の就職についてです。留学生の就職で一番ネックとなっているのは、日本語の能力です。特に説明会でもインターンシップでも、日本語検定をもっているかとか、そういったことがネックになっていて、なかなかそこが超えられない壁となっています。

私は多くの留学生と関わる機会があるのですが、そこで思いますのが、日本に来てくれる留学生というのはものすごく質がいい、性格がいいと言いますか、いい子であるということです。日本語があまりできないから就職があまりできないのですけれど、誠実でいい子がいっぱいいます。

そうした時にインターンは壁が高いので、留学生の新卒採用を考えている企業でのアルバイトの斡旋を県でしていただけるといいのかなと思います。アルバイトでしたら長い期間をかけて少しずつ日本語も上手になりますし、人柄もお互いにわかる、あと、例えばものづくりの現場におきましても、全部の日本語をわかる必要はなくて、キーワードとなる単語があると思うのです。その辺を徐々に覚えていくことでスキルアップできていきますので、もう少し密なつながりがあるといいかなと思います。

留学生は違う国にきて不安感がある中で、安心感や信頼感、人の繋がりを感じると、「この企業いいな」と思ったり、あるいは他の企業に紹介いただいたりとか、そういう道も広がると思いますので、もう少し日本語能力がそこまでなくともできるアルバイトの斡旋などのネットワークを作っていただけるとありがたいと考えています。以上です。

○ H委員

普段、学生と接している中で、様々な起業の志をもった学生と話をすることがありますが、その中で感じることは、学生の不安感が強いということですね。どのようにして起業に対する不安感というのを学生、若い方たちから払拭していくか、ということが重要なと感じております。

創業者の年齢が比較的若いことは、ポジティブに働くと言われていています。また、成長志向が強いというのは当然求められることかと思えますし、また、開業資金が十分にあるということ、これに関しては、行政の支援のほか、様々な資金調達方法の広がりというものも、ポジティブな風が吹いているのかなと思いますが、リスクの許容に対する支援についてはなかなか難しいのかなと思っています。

その中で、なぜそのリスクが強く感じられるのかというのを考えますと、やはり業務に関する経験とかスキル、人脈といったものが不足している中で起業することが、ボトルネックになるのではないかな、と思います。

そういったところを起業プラザなどで色々なつながりを作って支援する、というのは十分されているかと思うのですが、学生の意見を聞いておりますと、新卒時に独立し、個人で起業するというのは相当チャレンジングであり、心理的・経済的な負担や、周囲の理解も得がたいという話をよく聞きます。

ですので、全くの個人の起業というところよりも、社内ベンチャーだとか、そういったところにも目配せをしていただき、何かしらのプログラムというのがあると、新しい種が生まれやすく、躍動する兵庫に繋がっていくのではないかと考えております。

兵庫労働局の資料を拝見しておりましたが、やはり同一の企業に勤めていくということが前提となるような助成が多いと思います。企業内ベンチャーからの独立を許容するような形で、何らかのサポートを示していくということがあれば良いかと思っております。

昨今の学生の意識を見ておきますと、「成長したい」とか「社会に貢献したい」という意識が高まっていることも資料で示されておりますので、そういった点にも目配せしたものを行政から示していくと、雰囲気も変わってくるのかなと思います。

一方、企業では組織に対するロイヤリティが感じられないと躊躇することもあると思いますので、そのあたりの意識にも働きかけるよう、様々なPRですとか旗振りというのをしていただけたらありがたいと考えております。

もう1点、兵庫県のブランド戦略についてですが、冒頭で知事からヒト・モノ・情報を呼び込みたいとございましたが、是非その際ブランドという言葉も加えていただきたいなと思います。兵庫県におけるブランド資産として、どういったものがあるのか考えて一度棚卸をしていただきたいなと思います。

兵庫県は非常に多様な要素を含む地域ですので、コンセプトが総花的なものになってしまいがちで、総花的になってしまうと、具体的に何を意味しているのかがわかりにくい、非常に抽象的なものになってしまう、そういう危険性が高くなってしまいます。

個別の地域ブランド、例えば播州織ですとか、そういうものを立ち上げていくことは比較的簡単なのですが、兵庫県という括りでのブランディングは非常に難易度が高いです。ですので、それをするためにはバックボーンとなるような強いコアアイデンティティが必要となります。

今回の資料では「わきたつ文化」というところに関しては、この会議の範疇ではないとのご説明でしたが、「わきたつ文化」というものが非常に強いアイデンティティのバックボーンになると考えられますので、そこを取り込んで検討していただきたいと思っております。

そのことが他にない差別化された兵庫という地域をつくりだし、その求心力を高めて、働き手の確保や地域の活性化につながると考えますので、是非ご検討をお願いします。

○ I 委員

最後のほうになってしまったので似通った意見も含めて発言させていただきます。

まず産業力の強化の観点です。兵庫県の戦略として、生産性の向上、事業承継、危機管理対策、ということに加えて、D委員からもお話があった、サプライチェーンを枠組みに戦略を考えていくということではできないかと思っております。

パートナーシップ宣言を県内各企業でそれぞれされているとの話でしたが、パートナーシップ宣言の中で言われている趣旨というのは、大企業・中小企業問わず、サプライチェーンに組み込まれている企業は共存共栄を確実に果たしていこうというものなのですが、サプライチェーン全体で生み出された付加価値が、そこに組み込まれた各社、特に中小企業に対し、果たして適正に分配されているのだろうか、ということが気になります。

適正に分配されれば、中小企業も利益が確保できます。利益が確保できれば、経営基盤強化に向けた設備投資に資金を回せます。そういうところを狙いとした戦略を検討できないか、と思います。

また、働き手の目線という意見も出ましたので実体面を含めて話をさせていただきます。

新しい働き方として資料の討論テーマに定義されているものは、テレワークとかワーケーションの新しい働き方の更なる推進だと思います。テレワークは、我々も推進すべきだと思うのですが、実際としては、本来ワークライフバランスとか多様な働き方のひとつの手段として用いるべき手法が、結果としてコロナによって社会的な密を回避する緊急避難的な手段として導入されている面が大いにあります。また定着に向けても様々な課題が出てきてしまっているというのが現状です。

労働者側では、コミュニケーションがとりにくいであるとか、パソコン・机とかの準備がないだとか、私生活の区別がつきにくいだとか、光熱費や通信費どうするのかといった課題が提起されています。

一方で、経営者サイドからしても課題はたくさんあるのかなと思うので、テレワークの推進を行うならば、まずは今ある課題を把握し、しっかり改善していくというのが前提になってくるんだろうなと思います。

このほか、生産年齢人口の減少によって高齢者、障害者、外国人の就業促進をやっているかといけないという課題もあります。

高齢者に対し、もっと就業促進するには、やっぱりやりがい・働きがい非常に大事なところだと思っています。私たちの調査で上位にきているのが、労働時間や日数の配慮、賃金の話、健康面への配慮、やりがいの持てる仕事を与えてほしい、といったものです。

障害者について言うと、差別の禁止であるとか合理的な配慮がきちんと確保できているのかということが、足元の課題として出てきています。

外国人労働に関しては、厚労省が発表していますが、多くの事業所で法令が守られていない、過酷な条件下で働いている実態というのが明らかになってきているところです。

さらに、ジェンダーの話も出ましたが、男女間の所得格差の問題など、足元にはたくさん課題が見えてきているとも聞いています。

目指すべき方向性には賛同しますが、今挙げたような課題にどうやって対応していくのがベースにはあると思っていますので、改善・解決につながるような戦略が必要ではないかと思います。

○ J委員

私は、やはり人材育成が大事ではないかなと思います。

先程も色々意見が出てきましたが、なかなか人材育成がうまくいっていない、苦戦しているといったようなお話もありました。

人材育成だ、となると対象がだいたい若者になりがちです。もちろん若者を育成することは大事ではありますが、大学や高校が担うべきところではあるのですが、まず大人に元気がなければ、若者もなかなかついてこないのではないか、というふうに思っております。

大人が閉塞感を持っていながらも、若者たち頑張れと言うのは、なかなかこれは響かな

いものでございますので、まず若者たちに教育する前に、まず大人から元気にならないといけなと考えます。

大人を教育する、となるとすぐにリカレント教育とかという話になるわけですがけれども、一方的に教える、何か知識を伝えるというそういうスタンスのものだけでは不足していると思います。

若者もそうですけれども、大人もなにか社会の役に立ちたい、やりがいを持った働き方をしたいという熱意を持ったものは相当数いると考えております。

一方的に伝えられるような教育を受けても、なかなかそこから先に進まないと考えます。分野・企業をまたがって何かを変えていくようなそういう動きを起こせるような場、空間が必要ではないかなと考えております。

例えば、ワークショップやハッカソン、そういったものが一つの答えになるかな、と思います。私も様々なワークショップやハッカソンを実施しておりますが、例えば、「隣の産業部門から来た人たちと話すことによって新しいアイデアが得られた、刺激があった」というような話もあります。

そういうワークショップやハッカソン、それだけには限らないですが、異業種分野をまたがった刺激を与えられる場というものをたくさん持つことによって、知的刺激が深まり、大人たちが元気になって、若者もその刺激を受けて元気な兵庫になるのではないかなと考えております。

そのような空間を作っていくことについては、私自身も協力したいと思ひますし、そういう方向にもっていければと思ひております。

○ K委員

何人かの委員の方も言われたのですが、やはり海外の学生が来やすいという環境を整えてあげるといふことが必要かと思ひます。

今、私のところにも 20 人ぐらい様々な国から来ていますが、やはり来て生活を始めるまでが、非常に大変だといふように感じます。住むところであり、銀行口座であり、携帯電話等であり、これはやろうと思えば、自治体、金融機関の支援で、海外の学生が非常に住みやすい街にするといふことはできるのではないかなといふふうに思ひていますが、現状、なかなかそこが海外の学生には非常にハードルが高いと感じております。

海外の学生が入ってくる、活気があるといふことは、間接的にはダイバーシティの向上で、スタートアップとかそういったところにも間接的につながるといふように思ひております。といふのは、海外からの学生で起業したいといふ方は、実際私のところで見ても多いですが、そういった海外学生の視点からの住みやすさ、といふ観点も必要かなと思ひます。

国内の学生はもちろん様々ですけれども、学費を払うのがしんどいという学生というのがゼミの学生を見ていると少しずつ出てきているかなと感じます。特に学生が地方から出て生活するとなると、授業料も含めた支払が負担になります。学生は親に迷惑をかけたくないということで、アルバイトをしながら、かつ一人での生活で、こういうコロナの中で孤独な生活を送っているな、というのを非常に感じます。

いわゆる下宿というか、今で言うシェアハウスみたいなものかと思いますが、なにか空き家の活用みたいところで、学生が共同で生活するようなどの支援があれば、様々なところに波及する効果を持つのではないかなとも思っております。

最後に、コンテンツ産業ということが少しありましたが、地域の特徴、兵庫ならではのものは何か、という視点でいくと、スポーツはポテンシャルがあるのでは、というように思っております。

もちろん野球もありますし、ラグビーなど様々なスポーツが盛んですので、その中でも女性のスポーツの聖地にするといった視点が十分ポテンシャルがあると思います。女性スポーツと言うと、例えば、福知山あたりが女子野球に力を入れたりもしていますね。

スポーツは、人が試合などを見に行くということを通じて、非常に関係人口が広がる可能性もあります。加えて、リアルなスポーツだけではなくて、eスポーツと絡めると、eスポーツが海外からの注目度が非常に高いということもあって、観光やインバウンドといったところにつながる可能性もあると思います。

スポーツという視点で、コンテンツ産業、スタートアップというところにも波及する効果があるのではないかなと思っておりますので、このような視点での議論も検討していただけると面白いかなと思っております。これをもって、総括に代えさせていただきます。