

会議録：「第 9 回恵那市産業振興ビジョン検討部会」

日時：平成 30 年 2 月 26 日（月曜日）10：00～

場所：恵那市役所西庁舎 3 階 災害対策室 B・C

参加者：別紙参照

1. 開会

2. 議事

① ビジョン素案について再確認

○事務局「前回までの検討部会で議論してきた内容をビジョン素案として製本した（概要版を使って内容を説明）。」

② 第 2 回恵那市産業振興会議での意見

○事務局「平成 30 年 2 月 1 日に第 2 回恵那市産業振興会議を開催し、ビジョン素案を説明した（次第 2 ページ目に掲載した「第 2 回恵那市産業振興会議での意見概要」を説明）。」

③ 平成 30 年度実施事業について

④ ビジョン素案についての意見

○事務局 「ビジョン素案にはたくさんのアクションプランが掲載してあるが、抽象的な表現のものも多い。このビジョンに基づき、どのように事業を進めて行くかを各部会で説明する。平成 30 年度実施事業やビジョン全体について意見をいただきたい。」

～各部会で平成 30 年度実施事業を中心にビジョンの考え方を説明～

《委員の主な意見》

【商業・観光部会】

○事務局 平成 30 年度事業の「観光コンテンツ制作事業」「プレミアム付き商品券事業」について説明。

- ・地産地消については小規模であれば対応出来るが、5,000 食など数が多くなると対応が出来なくなる。地産地消の良さは生産者の顔が見え、安く買えること。飛騨牛に関していうと、恵那は他で買うより 2 割高い。恵那は物流コストが高い。この近辺で生産しているものでも、加工等するのに一旦市外へ出る。そこから購入することで手間がかかっているのが高くなる。市内で調達したくても高いので市外から購入せざるを

えなくなる。なんとか市内で調達できるようになるといい。

- ・プレミアム付き商品券についてだが、単発でやるのは一時しのぎにしかない。明知鉄道も、その時はお客さんも増えたがその後は戻ってしまう。将来を見据えて実施してもらいたい。
- ・一時的でもしのぎが出来ればいい。
- ・商品券について、これまでの商品券事業とどう違うのか、情報発信などどうして行くのか。ターゲットを決め、何があって、どう楽しめるのか。そこも考えてほしい。
- ・市内の人に売っても仕方が無い。東京・大阪など旅行会社などへの売り込みも必要。市外の人に売り出さないと意味が無い。
- ・商品券があると美容院は商品券を利用していただけるが、通常必要なことを少し安く出来るだけの事になってしまう。毎回目的がはっきり分からない。
- ・市内向けしか販売しないのか。
- ・市内だけではなく、市外の方にも購入出来るように検討はしているが、まだ実行委員会が開かれていないので詳細は決まってははいない。
- ・市外もだが、外国人まで視野に入れてほしい。
- ・商品券は、恵南商工会などでもやっているが、買った方がいいが期限までに使用できなかった人もいる。周知をしていくことが大事。今までの商品券事業でもどこで多く使用されたなどのデータが分かるといい。
- ・商品券事業をやれば経済効果はあるが一時的なもの。将来必要な物を今まとめて購入するだけで効果は無い。
- ・藤岡市には大きい農業施設がある。恵那市も工業団地に企業誘致するだけでなく、大型の農業団地を作るといい。農作物を安くたくさん生産できる仕組みを作るといい。
- ・白菜がないとき豊川から仕入れる。稲武の道の駅で受け渡しなどしている。何を求めてそこへ来るのか、外部から来た人が感動して帰ることが必要。

◆委員の意見を踏まえたビジョンへの反映

・地産地消を推進するための課題は、大量供給が出来ないことと流通コストが高いこと

・農産物を安くたくさん生産できる仕組みづくりが必要

(対応) ⇒長期的な取り組みとして今後内容を検討

・商品券事業は、市外・海外へ売れるのかなどターゲット、何があって、どう楽しめるのかの情報発信も考え、目的を明確にするべき

(対応) ⇒実行委員会に報告し検討

【工業部会】

○事務局 「工業部会のH30 年度に行う事業について、部会で特に議論をした『人材確保』の部分について説明。重点プロジェクト7の『人材確保プロジェクト』のアクションプラン『採用力向上』『選ばれる事業者となるための魅力発信』『高齢者・女性の活躍推進』『人材育成総合研修』を中心に説明。」

- ・会議所でも人材確保がよく話題に上がる。どれも斬新な事業ではないので、どの事業についても事業者にしかりと周知していくことが大切になる。
- ・キャリア教育は長期的な目線での事業になる。他の事業は短期間で効果を出すものもあるため、長期的な施策と短期的な施策で整理する必要がある。
- ・企業説明会等で足を止めてもらえないため魅力を伝えるまでいかない。市民に会社を知ってもらうこともやらないといけない。
- ・新規事業の5社はどのように選定するのか。→公募で行う予定。
- ・企業が上場するのは、会社の知名度を上げて人材の確保をし易くする面もある。どこの企業も自社の魅力を発信できるようになったら、また人の取り合いになり、同じことの繰り返しになる。今までと違う切り口で、市内高校の卒業生に対し、希望する職種や企業の情報を発信していく仕組みを検討する必要がある。

◆委員の意見を踏まえたビジョンへの反映

- ・事業者への周知が大切

(対応) ⇒ 広報、会報などで周知

- ・長期的な施策と短期的な施策を整理する必要がある

(対応) ⇒ ビジョン内容を整理

- ・市民に会社を知ってもらう取り組みが必要

(対応) ⇒ ビジョンで対応済み

- ・今までと違う切り口で希望する職種や企業の情報を発信していく仕組みが必要

(対応) ⇒ ビジョンで対応済み

【林業部会】

○事務局 「平成 30 年度の部会では、実施事業の次の展開やどのような事業が必要なのか、この取り組みの上手く行くところ行かないところを検証していきたい。」

- ・全ての事業体のウェブサイトを作成する訳にはいかないなので、その中の一つの事業体のサイトをモデルとして作成する。その効果を皆さんで共有する。上手く行った所、上手く行かないところが出ると思うが、上手く行ったところはみんなで真似をして個々のウェブサイトをしっかり作り込んだ上で、ポータルサイトへ発展させていきたい。そのための段階として、一つの成功事例を作るというのが来年度の事業内容。

- ・併せて体験プログラムをやっていきたい。体験プログラムが人を呼ぶ上では重要となる。
- ・ウェブサイトだけを充実させても、「モノ・こと」が無ければ惹きつけるものが無いということになる。見せ方を工夫しながら見せるものも充実させていく。
- ・この魅力発信事業ということで言えば目標はポータルサイトの構築ということになるが、情報発信の目的は「人・金・知識」を呼び込むことなので、そこがしっかり出来るような形を作り上げていきたい。
- ・モデル事業で成功事例を作っていくと同時に体験事業などもやっていきたい。
- ・情報発信自体は手段であり目的にはならない。この取り組みにより担い手が増えるとか、商売が大きくなりましたということのためにやることなので、目的をはっきりさせてからやっていけばいいが、先にウェブサイトありきではまずい。目的を最初にしつかりと決めてやっていくのであればいいと思う。
- ・「人・金・知識」を呼んでくるというのが目的なので、そこに向かってしっかりと取り組みたい。
- ・小さな成功例を広げていくということだが、これで終わってしまってはいけない。
- ・これがスタートだと考えている。きっかけづくりにしたい。
- ・来年度の部会では次の展開についても皆さんと議論しながら進めていきたい。
- ・今後は国の森林環境税なども新しく制度として入ってくるため、そういったものもつなげていけるように取り組んでいきたい。継続して山を守っていける仕組みを作って行かなければならない。そのためには、山を活用することを考えていかなければならない。

◆委員の意見を踏まえたビジョンへの反映

- ・ウェブサイトの充実だけでなく体験プログラムなど見せるものも充実する必要がある

(対応) ⇒ビジョンで対応済み

- ・実施事業の目的をはっきりさせる必要がある

(対応) ⇒「人・金・知識」を呼び込むことを目的に実施する

- ・山を活用することを考えていく必要がある

(対応) ⇒今後のアクションプラン検討の中で具体化

⑤ 情報共有 各部会での検討内容を発表

○三輪 「長きに渡る検討お疲れさまでした。この検討部会によるビジョン策定はモデル事業として全国に紹介している。事業者の意見を反映した産業振興ビジョンなので平成 30 年度事業に委員の皆さんにもプレーヤーとして参加しながら引き続き検討してください。」

⑥ 今後のスケジュール

○事務局 「平成 30 年度実施事業を行っていく中で、どのようにしたら個々の事業者が利益を上げられるかを考えながら、儲かる仕組みを検討し、平成 31 年度以降の事業を構築していきたい。委員の皆さまには平成 30 年度までを任期としてお願いしているので引き続きお願いする。」

3. 閉会

○事務局 「これにて第 9 回恵那市産業振興ビジョン検討部会を閉会します。」