

令和6年度 第1回うつのみや産業振興協議会 議事録

1 日 時 令和6年8月7日（水） 午前10時00分～11時45分

2 場 所 宇都宮市役所 議会棟3階 第2委員会室

3 議 事 (1) 「うつのみや産業振興ビジョン」の進捗について
(2) 特定テーマについて

地域経済循環社会に向けた市内におけるビジネス交流及び協業
の促進について

4 出席者委員（16名）

- ・ 宇都宮まちづくり推進機構 須賀委員＜会長＞
- ・ 宇都宮商工会議所 小関委員＜副会長＞
- ・ 宇都宮農業協同組合 見形委員
- ・ 株式会社ファーマーズ・フォレスト 松本委員
- ・ 株式会社ジェイテクトファインテック 荻田委員
- ・ 株式会社オニックスジャパン 大西委員
- ・ キヤノン株式会社 宇都宮事業所 高井委員
- ・ 株式会社SUBARU 航空宇宙カンパニー 坂部委員
- ・ 株式会社東武宇都宮百貨店 星委員
- ・ 東日本電信電話株式会社 栃木支店 横山委員
- ・ 株式会社JTB 宇都宮支店 鹿野委員
- ・ サイクルスポートマネジメント株式会社 柿沼委員
- ・ 株式会社あしぎん総合研究所 太田委員
- ・ 国立大学法人宇都宮大学 イノベーション支援センター 平田委員
- ・ 栃木労働局 平井委員
- ・ 宇都宮市経済部 鈴木委員 (順不同)

5 主な御意見

(1) 「うつのみや産業振興ビジョン」の進捗について

重点施策1：本市産業を発展させる新事業、成長産業の振興について

- ・ DXの観点では、生産性向上への取組みが一番重要であるが、業務プロセス全体に対してDXを推進していく必要があり、そのためには業務の専門知識を有し、かつデジタルスキルがある人材を増やしていくことが重要である。
- ・ 自動車の電動化に伴い、従来の自動車部品の中には需要が減少していくと考えられるものもあるため、その穴埋めをしていく必要がある。
- ・ 農業分野の生産性向上にはスタートアップ企業と連携した生産の省力化・効率化が有効であり、市の施策としてより手厚いスタートアップ企業の支援を行うことで、この動きが促進され则认为している。
- ・ スタートアップ企業の資金調達を銀行が起点となって全面的に支援することはなかなか難しい実態もあり、産学官金での連携が重要となってくる。

重点施策2：産業集積を高める企業の立地・定着の促進について

- ・ 産業装置においては今後も半導体が伸びていくということもあり、事業拡大に向け本市でも設備投資を行っている。
- ・ 円安や国際紛争により海外産の原材料の調達に不安がある中、国産原材料を使った製品の品評会を実施するなど、国内の調達を少しでも増やし、国産原材料の安定供給に繋げていく取組を業界として行っている。

重点施策3：本市産業を支える中小・小規模企業、地場産業等の振興について

- ・ 中小企業の景況としては良くない状況が続いており、人手不足や生産性向上といった課題が聞こえてくる。
- ・ 女性の活躍等について、中小企業はそこまで手が回っていないので、隅々まで行き届く支援が重要と感じている。
- ・ 地域の農業と地元での消費をどう結び付けるかというところは非常に重要である。
- ・ スマート農業の推進に向けた実情として、園芸農業は若い人の作業が多いことから切り替えが進みやすいが水田農業まで至っていない。
- ・ 農業については、生産者の高齢化が進んでいることから、20年後には生産者・生産力がかかなり落ち込むと予想される。
- ・ 地域の消費を向上させるためには、所得の向上はもちろん、中心市街地の活性化も重要であり、そのためには消費者が「楽しい」と感じる環境づくりが重要であると考えている。

重点施策4：地域資源を最大限に活かす産業の総合力の向上について

- ・ ライトキューブやL R Tの開業を起点に、宇都宮のブランディングが明らかに進んできたと実感している一方で、地域資源の活用においては道半ばと認識しており、国際会議・学会等の誘致から消費につなげるという点では、訪れた人に学会等を機に宇都宮に滞在し、栃木・宇都宮の魅力を実感してもらうため、受け入れ体制の整備が急務であると感じている。
- ・ L R Tをきっかけに宇都宮を認知してもらい、大谷地域の観光などに繋がっている。
- ・ 大学と地域が連携するイベント等を通じて産学官金の連携を推進していきたい。

重点施策5：産業活動の源となる人材の確保と育成について

- ・ 小売業も人材確保に苦慮しており、賃金と働き方どちらも重要である。これまでと違った働き方・考え方を作っていかないと若い人材を確保していけない。
- ・ 若い従業員は、企業がスポーツチーム支援を含め社会に対してどのように貢献しているのかを重視していることから、採用活動の中でも重要なポイントになってきている。
- ・ 高卒で就職する人材が減少し、それを各産業で取り合っているような状況にあるため、若者にターゲットを絞って、まちの魅力を向上させていくことが重要である。
- ・ 福利厚生や賃上げなどを進めてはいるが、1・2年働いた新入社員が東京に転出してしまうケースが非常に多く、社内でも地域のイベント等で若手と地域を結びつける取組などを行っている。
- ・ 人手確保に苦労しており、募集しても集まらない。外国人材も国内で移動できるようになってきていることから、安定的に人材を確保できるとは限らない。
- ・ 外国人材の活躍する環境づくりに向け調査研究に取り組んでいくということだが、スピード感が必要と感じる。
- ・ リスキリングなど、労使協働による職場における学び直しの取組を支援していくことが重要であると考えており、人手不足を抱えている企業が多いことから、市とも連携して一人でも多くの方が就職できるよう支援していきたい。
- ・ L R T開業による効果が非常に大きく、学会・講演会の誘致に繋がっており、こうした機会を活かし、人材不足に悩む参加企業とのマッチングを進めていきたいと考えている。

全般

- ・ 7月の景況調査では、製造・非製造ともにD I 値がマイナスの状況が続く見通し。
- ・ 製造業では仕入れ価格の上昇、非製造業では人手不足が一番の課題になっている。
- ・ 賃上げには原資が必要であることから、生産性向上も重要となる。
- ・ 中小企業では人手不足や生産性向上が課題であり、物価高騰に対する価格転嫁も進んでいない。
- ・ 各業界とも総じてコロナ前に戻りつつあるが、業績が戻っていない業界については構造的な課題もある。
- ・ 大企業においては、かなり売り上げも伸びて設備投資も行っているようだが、省力化や生産性向上が求められており、人手不足は全業界にある課題になっている。
- ・ L R Tの利用状況やイメージはかなり良いが、引き続き、まちの魅力向上が重要となってくる。

(2) 地域経済循環社会に向けた市内におけるビジネス交流及び協業の促進について

- ・ 当社では業務の性格上、協業が前提となっている。協業が成立するかどうかは企業の実力次第であり、協業する企業双方にメリットがなければ成立しないため、行政など第三者が介入して促進するには、基本的に場の提供までが限界なのではないか。
- ・ ビジネスマッチングの機会は作れると考えており、生産者とサービス業で協業した事例もある。課題と目的が合致すれば良いが、何となくマッチングするというのは難しいと考えている。
- ・ 協業においてはコーディネーターの役割が非常に重要であり、これを各企業に求めるのは難しい。企業の血流はお金であり、事業内容もすべて知っているということから、コーディネーターに一番近いのは地方銀行だと考えている。
- ・ スタートアップに出資をするという自治体もあるようだが、そこまでは難しくとも、シード期のスタートアップに対する資金面での支援が必要であると考え。また、資金面での支援に加えて、ビジネスマナーや経営のノウハウなどベースの教育も必要である。
- ・ シード期の企業への投資は、銀行の投資判断の中では難しいことが実態としてあるため、金融機関だけでなく産学官との連携が必要である。
- ・ 最近、宇都宮市内にできた宇宙ベンチャーは、宇宙に関心がある若者を全国から集めるという意味では、素晴らしいと考えている。一方で、工場等を誘致する際には人材の後ろ盾がないと、人材の取り合いになり、強い企業に人が移ってしまう。
- ・ 雇用・労務管理はスタートアップに限らず重要と感じており、それが人材の定着支援にもつながる。
- ・ スタートアップとの協業というよりは、基本的には既存の協力メーカーに人を増やすなどの強化をしていく方向で進めている。

- ・ 当社では、工場運営という視点では食堂や警備などで協業も考えられるが、工場の製品については既存の協力業者が中心になる。
- ・ 農業団体と企業との商品開発を含め、農商工の連携があまり進んでいないと感じているが、「食」という分野においてビジネスチャンスがあり、そのためには規格外品の活用など食に対するストーリー性を見せていくなど、連携の方法をしっかりと考えていくことが重要である。
- ・ 企業としてSDGsにも取り組んでおり、廃棄野菜の有効活用を行っている。協業の実績として、ブロッコリーの葉やトマトなど廃棄する野菜類を安価に譲っていただき、粉末にして有効利用するという取組をしている。
- ・ スポーツにおいては、健康・教育・環境など様々な切り口で協業のチャンスはあると考えている。
- ・ 交流や協業に対する小売業の関わり方としては場を提供することであり、皆さんのアイデアをお披露目する場所を提供することが、集客する業界の価値だと考えている。