

令和7年度 第2回うつのみや産業振興協議会 議事録

1 日 時 令和8年2月18日(水) 午前10時00分～11時30分

2 場 所 宇都宮市中央生涯学習センター 205・206学習室

3 議 事 (1) 令和8年度の主要な施策事業について  
(2) 特定テーマについて  
スタートアップ支援に関する取組紹介及び意見交換について

4 出席者委員(12名)

- |                             |              |
|-----------------------------|--------------|
| ・ 宇都宮まちづくり推進機構              | 須賀委員<会長>     |
| ・ 株式会社ファーマーズ・フォレスト          | 松本委員(代理:小野氏) |
| ・ 株式会社ジェイテクトファインテック         | 荻田委員(代理:石井氏) |
| ・ 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 宇都宮営業所           | 高井委員         |
| ・ 株式会社東武宇都宮百貨店              | 星委員          |
| ・ 株式会社JTB 宇都宮支店             | 郷委員          |
| ・ 株式会社栃木サッカークラブ             | 橋本委員         |
| ・ 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                   | 小島委員 (順不同)   |

## 5 主なご意見

### (1) 令和8年度の主要な施策事業について

**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

- ・ 弊社は、親会社と連携してDXを推進しているが、個々のDXスキル習得が課題であると認識している。生成AIの企業としての活用が難しいため、組織的導入を促進するために、行政などからの政策支援や協力が望ましいと考えている。
- ・ 生成AIは、昨年ごろから業務で本格活用され、有料版の導入で業務の進め方が大きく変わってきている。行政には、業界全体の底上げや好事例の共有など、各企業の情報を収集して業界や企業に紹介してもらえたらと考えている。
- ・ 教育における生成AIの取り扱いが喫緊の課題であり、研究では生産性向上が期待できる一方で、教育現場では学生が社会に出てから企業でどう適切かつ倫理的に活用するかを教える必要があるとともに、その指導は難しい問題である。

**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

- ・ まだ時間はかかるが、新産業団地やデータセンターの立地が見えてきたことで、企業からの引き合いはどのくらいあるのか。
- ・ 市内に空き用地が無いと、茨城や群馬などの県外に企業が行ってしまう。できる限り県内に企業を留めて、宇都宮市に住んで通勤してもらった方がよい。

**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

- ・ 大規模個人農業者の機械導入支援や担い手不足解消のため、補助金やマッチング、情報発信などの仕組みづくりが必要だと考えている。
- ・ 栃木県の移住定住支援に協力する経験から、都市部に移住希望者は多いもののマッチング機会が少ないため、実際に移住に至らないと感じており、仕組みや情報発信を強化して、農業希望者を効果的に連れてくる施策が必要だと考えている。
- ・ 飲食店経営者の高齢化や後継者不足で廃業が増え、自分の事業縮小と将来不安から事業承継マッチングの必要性を感じている。
- ・ 事業承継支援は銀行本体が中心に行い、ファイナンスは別の投資子会社が資金提供する場合もある。取引先の事業承継支援は、件数は多くないが各支店で対応している。

**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

- ・ 宇都宮がMICE誘致で成功するには、まずターゲットとする大会規模を明確にし、横浜・神戸・福岡などの政令指定都市と競合しても大規模大会を狙うのか、中規模大会を中心に着実に獲得するのか方針を定めるべきである。
- ・ 首都圏で会場不足に悩む企業MICEの需要を見込み、アクセスの良さを活かして企業の研修・入社式・経営計画発表会などを誘致すると同時に、エクスカージャーショ

ンを通じて、都市と自然が融合する宇都宮の魅力を積極的に発信すれば、リピートに繋がると思う。

- ・ スポーツイベントの開催地や象徴的なポジションの取り合いが全国各地で行われているが、どの競技でどの規模を目指すかを明確にし、MICE同様に戦略的に積極的な投資を行わないと確保しきれないと感じている。ブレックスアリーナについては、日本のバスケット界で一番を取れるようなチームであるので、市として積極的に投資して、交流人口増加も視野に入れた戦略的な取り組みが必要だと考える。
- ・ 昨年の百貨店業界は、久しぶりに前年マイナスとなった。都心はインバウンド減少と国内需要の落ち込みが重なりマイナスとなっており、地方はずっと厳しいが、東武宇都宮百貨店は前年は取れているのでそのなかでは健闘している。
- ・ 中心市街地の活性化については、小売業への波及が遅く、個別の取組みが点状に留まって面としてつながらないと、なかなか賑わい創出が進まない。  
街づくりには、地域住民や若者、外国人、訪問者などの多様な視点を取り入れて、街の方向性や中心商店街の仕掛けを具体的に示すことが必要である。  
中心市街地の将来像が見えにくく、行政も段階的にまちづくりを「見える化」して示すべきと考える。
- ・ 売り上げは前年並みに推移している一方で、マリオットのツアーなどにより外国人来訪が増えている状況を受け、弊社も2年前から宇都宮北西部のロマンチック村・大谷地区・若山農場を面で結んだ観光対応に取り組んでおり、その成果として少しずつ外国人客が増加していると考えている。ここが日光へのハブであることを踏まえ、周辺との連携強化がインバウンド増加に寄与している可能性が高いと考える。

#### **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

- ・ 令和7年の栃木県の有効求人倍率は、年間平均1.17倍であり、前年より0.03ポイント上昇しており、求職者100人に対して求人が117件あるため、希望職種やマッチングの制約を無視すれば就職機会が比較的多い状況にある。  
しかし現場では1.17倍以上の深刻な人手不足を実感する声が多く、ハローワークの統計は民間の求人媒体やスポットワークの活用分を反映していないため、実際の人材確保の困難さは、労働局の把握以上であると認識している。
- ・ 労働局は中小企業を含めた人材確保支援として、雇用管理や助成金を支給しているが、働き手のニーズの多様化や物価高による高齢者の就労増加により、ハローワーク利用者の約2割が65歳以上を占めるなど高齢者の利用が増えている。加えて外国人労働者の活用が進み、県内の外国人就労者数は3万8千人で前年から約10%増加しており、日本人の採用が難しい中で外国人を含む多様な確保策を講じている。
- ・ 宇都宮市と連携して、国・県・市がそれぞれ実施する助成金や補助金の情報を一体的に周知することで、インセンティブを企業に提供し、採用意欲を高める施策を労働局やハローワークでリーフレット等を用いて中小企業を中心に幅広く支援していきたいと考えている。

## (2) スタートアップ支援に関する取組紹介及び意見交換

- 大学は現在、JST が実施する大学発新産業創出基金事業の支援を受けた IJIE というスタートアップ創出プログラムに最も注力しており、信州大学が中心となってやっているが、本学からも採択案件が出ている。宇都宮大学としてベンチャー認定制度を設けるなどして研究開発スペースの提供を含む支援を学生と教員の双方に行い、学生ベンチャーと教員が関与するベンチャーの両方を支援する体制を整えている。
- 弊社は「pet walk+」の支援を行ったが、使い方が非常にシンプルで分かりやすいため現場の混乱はなく利用しやすく、お客様と現場双方にとって扱いやすかったもので、継続的な導入にはシンプルな手法や仕組みが不可欠だと考える。
- 弊社は受け入れ側として、スタートアップの検証の場を提供できると考えており、品質や安全面の知見を共有して、共に課題解決することには協力するが、ライン提供に伴うリスクに対する補償や、優遇策の検討があれば前向きに受け入れが進められると思う。
- 弊社の新社長が支援に参加しており、スタートアップからの相談に対して採算性やマーケティング（誰にどのように売るか）などを検討した上で支援を継続している。
- スタートアップの次の課題は人の確保や定着であり、企業側が持つ人材の厚みや経験を提供できれば貢献できると考えている。また、定年を迎えた人や異分野に挑戦したい人を副業などでスタートアップに関与させることや、スタートアップの活動や交流の場をより広く PR することが有効であると考え。さらに、自社には品質管理や人材育成、グローバル展開の経験を持つ人材がいるため、そうした人々とスタートアップをマッチングさせることが可能であり、中堅社員に広い視野を持たせるために、スタートアップとの数か月単位の共同プロジェクトを人材育成メニューとして組み込み、実務を通じた育成を図ることが面白いと考えている。
- 清原工業団地や上三川町の日産、ホンダなどには多くの技術者が在籍しているため、そうした人材の技術力を地域の中小企業に活用できる仕組みが必要だと考える。
- 弊社は、百貨店の集客力と多様なスペースを活用して、新しいもの提供できると考えている。これまでスタートアップ支援はあまり行ってこなかったものの、支援を名目に必ず対価を求めるわけではなく、人目の多い場所での展示やポスター掲出など露出支援を通じて協力できる余地があると考えている。
- 中小企業診断士会では、東京で富士通やソフトバンクなどの大手通信企業とスタートアップのマッチングを年に2回程度実施しており、対話の機会を創出している。これをもう少し頻繁にやっていくと、方向性も分かってくると思う。
- 宇都宮市内の企業を根気強く育てるべきだが、現状は市外企業とのマッチング中心で市内のソフト系スタートアップが育っていないと感じている。弊社はチーム分析やマーケティングを市外企業に依頼しているが、本来であれば、市内企業が育てば地域理解を踏まえた支援になるので、より成果は出やすいと考えている。

- ・ 市の施策や宇都宮市リーディング企業の認定制度は、製造業寄りでソフト系の事業者が評価されにくく、そのため市は域外の力を借りて、既存事業者を伸ばすマッチングにシフトしているように見える。本来は市内スタートアップを育て、税収増につなげる方針に寄せるべきだと考えている。
- ・ 応募者は、アクセラレータープログラムに対する税金や労力の負担を踏まえて、宇都宮市に拠点を移すことを条件にしないと、ただプログラムを利用されて、別の場所で利益を得られるだけで、市の利益にならないのではないかと考えている。
- ・ 銀行グループとしてはスタートアップ支援の中心はファイナンスであり、まずは相談窓口を設けて自治体の制度融資を取り扱うことで新事業やスタートアップを支援している一方、めぶきフィナンシャルグループによるビジネスアワードは、来年度で9回目を迎え、今年度は約230件の応募がありそのうち約3分の1がスタートアップで、応募企業は宇都宮市内に限らず常陽と足利のエリア全域から集まっている。さらに投資子会社向けには事業承継、事業再生、ベンチャー支援の三種類のファンドを区分して運用しており、直近ではベンチャー向けファンドを従来の20億から30億に拡大する計画があるが、成長ファンドの地元企業への投資実績は限られるため、ビジネスアワードの受賞・応募企業や大学発ベンチャーを含めて、銀行グループ単独ではなく多様な関係者との連携を通じて支援を広げる必要がある。
- ・ 介護施設の事例では、外国人や若年の職員が記録作成に慣れておらず報告・連絡・相談が不十分なため引き継ぎ記録が簡略化されて不明瞭になり、その負担をケアマネジャーが代筆するなど業務が圧迫されているが、音声記録や生成AIを活用した効率化は負担軽減に有効であり、こうした成功事例を広めてマッチングや導入支援で採用困難を補い企業の負担を軽減してほしいと考えている。
- ・ 産業振興ビジョンでは、資金や人、地域内で生産された製品の循環を強化して市内経済の好循環を作ることを主要な目標としており、個別事業の点在を人や企業をつながりて面的な取り組みに拡大する必要があると考えている。そのため人口減少時代においては若者や外国人に選ばれる都市づくりをまちづくりと一体で訴求し、宇都宮市内の資源と市外のスタートアップや若者を結びつけて誘致・定着させることで市の魅力を高めることが重要である。また、スタートアップ支援は現状融資中心であるため、地域内ファンドなど投資手法の導入を含め支援の多様化を今後の論点として議論する必要がある。