

第2回 大井川知事と語ろう！新しい茨城づくり議事録（意見交換のみ）

○司会

では、ここから意見交換に入らせていただきます。

まず、一つ目のテーマの人材確保から入りたいと思いますので、よろしく願いいたします。

○根岸氏

それでは、よろしく願いいたします。

まず、人材の確保についてですが、先ほど松木社長のプレゼンでもありましたけれども、とにかく少子高齢化ということで、働き手がこれからますます少なくなっていく現状ですね。そんな中で、やはり弊社も人材は不足しております、ハローワーク等に求人は出しているのですけれども、なかなか応募がないという状況です。

そんな中でも、今年度、ポリテクセンター茨城って、水海道にあります職業訓練施設ですね。そちらの半年間の受講を終えた女の子が企業実習ということで弊社に来ていただいて、それで1カ月実習をして、お互いマッチしたということで採用をおかげさまでできました。

非常に、このシステムがすばらしいなというように感じまして、今後もどんどんそういったポリテクセンターさんとの連携を強めていきたいなとは思っているのですが、一つ難点が、ポリテクセンター茨城は水海道にあります。県南のほうですね。そちらの訓練に通われている方というのは、どうしても、つくばとか、つくば以南ですね。県南の方がほとんどなので、いわゆるそこの訓練をされていても、就職先というのはやはり近場の県南中心に学生さんとか訓練生は考えていらっしゃるの、この県央、それから日立、県北を含めて、こちらの地域にもそういった施設があると非常にうれしく、ありがたいなというように思っております。

一部、ポリテクセンターの講座の中でも、ひたちなかテクノセンターで行われているものもありますが、半年間をかけた一元的な訓練講座も、こちらの水戸地区、県央、県北地域でもできるような施設、非常に難しいとは思っているのですけれども、そういった講座を開いていただくとありがたく思っております。

そのほかにも、いろいろなところで求人活動はしているのですけれども、光和精機の佐藤さんも、そのあたりはいかがですか。

○佐藤（貴）氏

弊社の場合は、震災でかなり会社にダメージを、経営と建屋に受けまして、その後、人数が半分ほどになりました。震災の後に売り上げは2割ほどになったのですけれども、今、ようやく震災前までに何とか戻してきた状態ですが、正直、人材のほうは採用が難しい状態です。

ただし、今後のためを考えて、今、高校とかで出前授業をやったり、工業高校生とか、あと技能五輪といったイベントを利用して、子どもたちにもものづくりを教えたり、そういったイベントをやっているのですが、残念ながら、茨城県内ではなかなかそういう場がないということで、北九州とか東京とか、去年は栃木でやりましたけれども、そういったところを、もうちょっと県内でも、企業と高校生が、就職面接のときには引き出せないいろ

いろな意見なども引き出せるので、そういった場が持てるような環境が欲しいなと思っております。

○根岸氏

同じく先ほど松木さんのプレゼンでもありましたけれども、栃木県の錦正工業さんの社員さんを弊社で受け入れているということも含めいろいろな取り組みとしてやっているのですけれども、弊社は、これを始めたきっかけというのは、やっぱり人材が足りない、猫の手も借りたいということで、そういった研修生を学ばせてほしいという受け入れに対して、私は喜んで受け入れたわけです。ただ、よく言われるのは、例えば期限付きで2年間受け入れて、その後やっぱり弊社からいなくなってしまうわけです。いなくなっちゃうのになぜ受け入れたのかということとはよく聞かれますが、弊社は、一番として人が少ないので、その2年間だけでも人が来てくれると非常にありがたいということと、あと弊社の社員もですね。既存の社員は、なかなか新しい社員が入ってこないのを人を教育する機会が少ないです。そういった研修生を受け入れることによって教育する機会も増えてくるということで、錦正工業さんの社員さんを受け入れたり、それからエムテックさんの社員さんを受け入れたりということをやっております。

その後の研修生の活躍はいかがなものか聞きたいのですが、どうですか。

○永森氏

そうですね。今、根岸専務が言ったように、うちも、新しい本当に新卒でまだ入ったばかりと、入った子に入社前に話をして、実は2年間出向してほしいと。うちに面接を受けてうちに入社が決まったのに、入社する前に、もうその話をして、それに快く、快くだったのか、もう仕方ないと思ったのかはわかりませんが、でも、それで行ってくれたというのは大きいですが、なぜそういうことをしようと思ったかという、今、ちょうど根岸さんのほうからは猫の手も借りたいほどというお話ありました。当社のほうも、同じですよ。やっぱり栃木県でも当然同じように人材不足というものがあまして、ただ、誰でもいいというわけではないですよ。入ってくれば誰でもいいというわけではなくて、入ってくれた子をどうやって育てるかということがやっぱり各社、皆さん大きい悩みだと思っております。

その中で、うちの社内でも教えるための人材が不足しているというのもあります。そうすると、ベテラン社員でも、ベテランだからといって教えるのがうまいわけではなかったりするので、その中で特に、うちと大塚さんはまた違う仕事をやっているのですけれども、ただ加工というところでは一部ラップしているところもありまして、その部分で技術といったものを習得できるといったところに対して、今おっしゃったように、2年間しかいないのにというような思いもあるので頼みづらいことはあったのですけれども、でも、志を学んだ仲間として、もう相談できるのは根岸さんしかいないと思ってお話したところ、快諾していただいて、2年間の研修を無事終えて、うちのほうで今頑張っているところでもあります。

あと、先ほど、そういう取り組みの話であったのですけれども、県の施策として、ちょっと茨城のことはわかりませんが、栃木県ではオープンカンパニーというような形で、よくある大学のオープンキャンパスとか、この夏休みにやっているのと同じように、夏休み期間に県内の高校生が各社を自由に出入り、もちろん申し込みは必要ですが、

自由に入出りできるといった工場見学を、大きい学校単位の企画とかではなくて、個人単位で申し込んで、気軽に工場を見せてくださいみたいなことができますよ、という企画をやっていますね。

うちも、その参加企業として手を挙げていまして、多分、栃木県で50社ぐらいと聞いています。ちょうど、昨日も高校生が、宇都宮の工業高校の2年生ですかね、が来て、工場のほうを見学して、ちょっと作業体験をしたりとか、そのようなことをやっています。

どの県もそうだと思うのですが、そういう今の高校生たちが、こういうものづくりに興味を持つきっかけというのですかね、きっかけづくりというのはとても大事なと思っていまして、そこで僕たちがどういう現場を見せてあげられるのかというのとても重要なことだなと思って考えております。以上です。

○根岸氏

ありがとうございます。

いろいろお話が出ましたけれども、それでも人材の確保は非常に難しい問題がありまして、先ほど松木社長のほうから、ミャンマー人の雇用等をされているというお話、いろいろたくさん聞きまして、弊社も、ぜひミャンマー人も雇用してみたいなと思うのですが、どうしても初期費用が結構かかるというところでちょっと躊躇しているところがあります。

できれば、そういった外国人の採用につきましても、そのような助成、補助金等がありますと、茨城県の中小企業も活用しやすいのではないかなというふうに考えております。

以上です。

○知事

ありがとうございます。

いろいろなお話、大変参考になりました。企業内での研修の、お互いにやる研修制度もすばらしいと思いましたが、あと、他の中小企業の皆さんにとっては、放っていても学生の方が自社の仕事に興味を持ってきてくれるという現実はほとんど期待できないというようなことで、こちらから売り込みに行って、理解してもらって、いい学生に少しでも来てもらうという機会が必要だというふうに思いますので、ポリテクセンター、工業高校、いろいろチャンスはあると思うので、そういうのを、ぜひ制度的にそういうことをやる機会をつくっていくということをちょっと考えてみたいなと思います。

オープンカンパニー制度という栃木県の制度は非常に参考になると思うのですが、学生に任せていると、本当に来てくれるか、GLITさんは目立っているからいいかもしれないですが、そうではない企業などは、オープンカンパニーへ参加しても来てくれないかもしれないという、その辺なんかも含めて、栃木県の事例などもいろいろ見ながら、ぜひ、そういう現実の職場と学生をつなぐ仕組みというのはちょっと検討に値するなというふうに感じました。

地元の学生などはあまり人材としては期待できないのですか、皆さんにとって。

○佐藤（貴）氏

産業支援センターや商工会議所でインターンシップの学生を受け入れたり、あと社長のかばん持ちということで、何日間か学生が来たりして、その発表会に行かせていただいたのですが、その学生たちの就職先の志向として、地元企業がゼロというのがよくわかります。こういう会社がよかったよというのはなく、我々みたいな学生でも、こんな小

さい会社にも我々はふるいをかけられるみたいなことを言っていたので、失礼な者だなどは思ったのですけれども、全く地元の企業に就職、茨城県の企業に就職するという気はさらさら感じられませんでした。

○知事

学生は、寄らば大樹の陰じゃないですけれども、ブランドとかそっちのほうに引かれていってしまうし、東京に憧れるという気持ちも茨城の場合は強いでしょうから、ただ、最初から諦めないほうがいいのかなというように私は思っていて、今の学生は、私が学生のころと全然違って、優秀な人間が何か本当におもしろいことをやりたいとか、本当に尖がったことをやりたいと思って就職を考えているケースって結構増えてきていますね。

東京大学でも、今は企業、昔はどちらかというと大手に勤めるというのが当たり前の就職先だったのが、自分でベンチャーをやろうとかという、そういう機運になってきている。みんな若者は感じている。これからの世の中、今の大企業がそのまま生きるというそういう時代じゃなくて、どんどん変化していくものだというのは、みんな感じ始めていますよね。

そのときに、このGLITをはじめ我々が、どういうプレゼンができるか、どういうことを彼らに提示できるかって非常に重要で、今ちょっと採用だけではなくて仕事の流れ全体も絡む話ですけれども、受託生産だけじゃなくて、その医療器具も含めて新しい製品をつくってどんどん売り込んでいって、そういうニッチでもいいけれども、スーパーニッチをつくっていく、それで海外にも展開しているのだと、これはたぶん、工学部の学生にとってもすごく魅力的なストーリーだと思いますね。

単に受託生産だけをやっていると、地道に発展することはあったとしても、企業としての爆発的な発展というのはなかなか期待できないですけれども、爆発的な、製品化してそれを製品として売り込んでいくステージになると、その製品がヒットすればもう一気に爆発的に業績が伸びるという可能性も出てきますよね。ですので、そういうこともやっていっちゃうので、いろいろなストーリーを考えながら、例えばGLITとして採用するというのも含めておもしろいこともできるのではないかなという感じがいたしました。

もう一つ、私も外国人というのは、これからもう絶対に必要だと思っているところです。茨城も含めて日本が国際化しなくてはいけない時代になってくると思っているので、かつ、必ず人材の奪い合いになります。ミャンマーも含めて、若者がどんどんどんどん減っていく、放って置けば減っていくので、工業高校を卒業とか、ポリテク卒業の人をとかと言っている場合じゃなくなるぐらいのインパクトで、どんどん生産年齢人口が減っていくので、海外に手を出すというのは、私にとってもすごく大事だと思っているので、県としても、そこで何か手助けできるような、中間のエージェント機能、支援センター、外国人人材をどう囲い込むか、優秀な人間をどう囲い込むか、県内企業に優先的に囲い込んで紹介できるようなそんな機能を県が主体になってできないかということは今研究しています。

みなさんが、ミャンマーの方々、ミャンマーは私も行ったことがありますけれども、まだまだこれからの国だし、今だったら、たぶん、相当優秀な人をかなりの確率で採用することができる場所だとは思いますが、そういうところでやっているご苦労なんかもちょうと伺いながら、初期費用の問題とかいろいろございますけれども、そういうことも含めて、何を我々としてやっていくかということ、これはちょっと一回、じっくりいろ

いる議論をさせていただいて、我々もそれをぜひ政策に結びつけたいなというふうに思いました。非常に勉強になりました。ありがとうございます。

○司会

次は、海外への販路拡大というテーマでお願いします。

○菅井氏

よろしくお願いします。

先ほど松木社長のほうからご説明あったとおり、このGLITを通じて、GLIT全体で海外の展示会へ出展したり、個社での個別訪問をしたり、海外への輸出をして外貨を稼いでいこうと、そんな全体的な活動はしていて、その活動をするに当たって、地域中核企業創出・支援事業ですとか、あるいはいはばらき産業大県基金を活用させていただいて今展開をしているというところでございます。

私からは、海外への進出、海外拠点を設けるという意味合いでの海外進出ということでお話をさせていただきたいなというように思います

私は、30人以下の零細企業でございまして、先ほど自己紹介のときにお話しさせていただきましたが、2014年に中国工場を設けまして、2017年、昨年でようやく黒字化をすることができました。

私個人でちょっと我々のスプリングの工業会で調べたところ、私が中国へ進出したのが日系企業で49番目ということで、我々が進出したときには、既に48社の日系のパネ屋さんが進出をしていたと。

しかしながら、49番目、今のところ、私の後に続いている日系企業さんはないですけども、それでも何とか利益を出すことができたというのは、GDPの成長率の高い発展途上国に進出をするということで、その成長率と同じスピード、あるいは、それ以上のスピードで成長ができるだろうというようなことを、この1年間で私自身、実感しております。

話が前後しますが、私からは、零細企業の海外進出の期待や効果とリスク、課題というところでお話をさせていただきたいなというふうに思っております。

私が本当にやってよかったなど、海外進出、中国進出してよかったなど思っている点は、視野が広くなり、将来の事業展開がしやすいというところです。具体的に言うと、現地の中国材の価格あるいは人件費あるいは中国の機械の価格帯、全ての価格帯を知ることによって非常に参考になりますね。

今までは、中国における製品は、大概のものは安かろう、悪かろうというようなところはあったのですが、そんなことはなくて、中国の材料あるいは機械においても、価格以上の評価ができるものもたくさん出てきております。

実際、弊社が今取り組んでいるところに関しては、中国材を輸入して国内へ流通させる、そして中国の機械を国内に入れて生産するというようなところ、具体的に金額を申し上げますと、日本の製造機械に比べると約5分の1以下の価格で製造機械が買えて、品質としては大体60%から70%ぐらいの精度で製造ができるという意味では、非常に展開として優位になるといいますか、安いものをより安く、早く提供できるという力と、当然、今まで保有している高い技術を追求しながら、高品質な製品を手がけながら、安いものもたくさん流通させることができるという意味では、自分自身の競争力が非常に強くなったなとい

うことを感じております。要は、我々のような30人以下の中小零細企業でも、海外進出していくというのには非常にメリットがあるということを感じておまして、実際に零細企業の海外進出をするといった場合には、非常にリスクや課題があるわけですが、はじめにやる課題に関して、やはり初期費用やランニングコストになるかと思えます。

ここに挙げている課題に関しましては、ほぼ、お金と人と暇があればまかり通ってしまうようなものではありませんが、何分、我々、零細企業になりますと、お金もない、人もない、時間もないというようなところで、効率よく展開をする必要があるというふうにお考えしておまして、本当に初期費用やらランニングコスト、人脈の形成ですね。特に慢性的にうちの中国工場で感じているのは、人材の確保と、今度は人材を確保したら人材トラブルが常に起こりますので、これはいつまでたっても解消ができないのかなというふうにお考えしておりますが、これらの課題に関して、我々のような中小零細が展開していくのには非常に難しいところがあって、スタートアップをするに当たって、私が思うこうしていただくと誰しもが展開しやすいというところでは、県の主導によるレンタル工場あるいは貸事務所提供で、これら全てのハードルが一気に下がっていくのではないかなというように考えております。レンタル工場がバーンとあったとすると、各社区分けして、ここからここまではエムテック、ここからここまでは赤津工業所とか、そんな意味合いで具体的に使わせていただくと、非常に我々としては、やり易いかなというように考えております。

○知事

ありがとうございます。

企業にとっての海外進出、人口が、仮に日本がこれから推計どおりに減っていくとしたら、やはり海外マーケットをとっていくということで重要だなというふうに思います。

ただ、海外進出といったときの県の立ち位置からいうと、その販路を開拓していくということの海外進出は我々も幾らでも応援したいですけれども、その生産拠点自身を海外へ移してしまうという、ちょっと一体何のために県がやっているのかということになってしまっていて、要するに、雇用も生産現場も全部海外に持って行ってしまいうことで、どんどんどんどん茨城県の実態は外に出ていってしまうということになって、我々としては、それを県民の税金を使って支援するというのはちょっと難しいのかなと、理屈的にも、というふうに思います。

ですので、たぶん、県として皆さんの海外に向けた活動で応援できるとすると、人材の確保と、それから販路の開拓の両方なのではないかなと。販路の開拓においては、我々も上海とかシンガポールとかタイとか、いろいろなところに拠点をつくって、そこで皆さんとの間でジェットロとか、その国の機関も含めて連携をとれるような活動をしたいとは思っているのですが、まだまだ十分な活動はできていないかもしれないので、そういう活動ができるような抜本的な組織の見直しなんかも含めて、今後は考えていかなければいけないかなと思っていますし、確かに海外に出て知ることのメリットって非常に大きいというのはおっしゃるとおりだと思いますので、そういうことを県としても何らかの形で応援できるといいかなという様に思っています。

ただ、レンタル工場をつくって、そちらに行かれてしまうと、企業誘致とか工場誘致とかをしている手前、おまえ一体何をやっているんだという話になってしまうので、ちょっとそこは難しいかなということだと思いますね。ありがとうございます。

○澤島氏

私も、先程あったように、今、勉強中ではありますが、ドイツとかアメリカにも部品を売りたいなと思っていますけれども、さっき話にありました大県基金とか、そういうものが今なくなっているというのもあり、なかなか利益から旅費を出していくという事は結構厳しくて、できれば、行けば長い間滞在して、いろいろなことを勉強したり、売り込みをやりたいなとは思っていますけれども、費用的なものを考えますと厳しいなというところで今悩んでいます。

周り、GLITのメンバーからも話聞いているのもありますし、ほかから聞いていると、いいものは海外でも物が売れるというようなところと、ものづくりとコトづくりというのですかね。今お客さんは何が欲しいかといったときに、ちょうどばったり出会ったりとかすると、それがひょんとしたところで物が売れるということをよく聞きますし、私もそういったオファーがあったときに、研究の開発費用とか、そういったものに躊躇してしまっていて、なかなか前に進めないというところがありますので、今後そういったところも、自社なりに、またはGLIT内でもいろいろ勉強させてもらいながら、売り込みたいと思っています。

○菅井氏

先程のレンタル工場ですけれども、海外に雇用が生まれてしまい仕事が流れてしまって、県として何をやっているんだというお話になってしまうというようなことではありましたが、実際に弊社、中国工場があって、中国に進出してみると、中国で賄える仕事だけではなくて、日本でやらないとできないような難しい仕事もたくさん出てきて、中国への輸出とかが増えているというような意味では、進出をすることによって拡大する国内の需要といえますか、仕事量あるいは雇用が生まれているのが、この数年の弊社の流れでありますので、一概にレンタル工場や製造業が海外に進出することによって仕事が奪われてしまう、なくなってしまうというか、そのようなことは、うちに限ってはいいのかなというようなところですよ。

○司会

では、三つ目のテーマのGLITの体制強化についてお願いします。

○赤津氏

GLIT及びGLITを通じた個々の会社の社内の体制強化、これにもつながってくると思います。体制強化につきましては、もちろん1日でできるわけではなく、これは各社継続してやっている問題ですけれども、そして先ほどの人材確保、海外の販路拡大、このようなものも全て含まれてくる話になってくると思います。この体制強化を今我々やっている中で、外部環境の変化、そういったところ、もちろん知事もご存じだと思いますけれども、改めてこの体制強化をし続けるこの背景について、まず、黒田さんからお話しただけであればと思います。

○黒田氏

改めまして、現状の特に県北臨海地区の、我々、中小企業が体制強化をしていかなければいけない現状になった背景を改めてお話しさせていただければと思います。

かつては、CO₂削減という地球環境への配慮という観点から、2010年のレベルでは、建設中が2基、着工準備中は12基あった新規原子力プラント、これの建設が震災とそれに

伴う原発事故によって全てストップしてしまいました。それで、一気に世の中の流れが変わってしまったということがございます。

特に、我々の主要顧客であります日立製作所等の県北地区の周辺は、俗に茨地区と呼ばれておりますけれども、この茨地区の各工場は、連携して発電所プラントへのウエイトが高いために、原子力プラントの建設停止に伴い作業量の激減に見舞われているというのが現状でございます。そして我々、既存でこれまで黙々と日立等の作業をこなしてきた当社も含めた企業は、ここ近年売り上げの減少の憂き目に正直あっております。

さらに、当社に絡めますと、日立さんの工場が2014年に、茨地区の核である日立工場が一部分社化と、それから2016年に国分工場の一部がグループ会社に再編されて一つの会社になったと、そういうことがございまして、ますます既存の流れでの受注確保が先細っておるといふ現状がございます。

アイデアといたしまして、M&Aというところについてお話をちょっとさせていただきますと、近年の茨城県北地区の受注状態の悪化から、今後、地元として、なくてはならない技術を有している企業の廃業というところが懸念されるところでございます。

これらの企業を廃業という憂き目から救うといった意味でのM&Aというのは、既に先端事例として他県地域で始められていることもございまして、時代の流れがこれだけ早い中、我々GLITといたしましても、このようなケースを視野に入れた動きも忘れてはいけないことかと思っております。

背景としては以上でございます。

○赤津氏

ありがとうございます。

もちろんご存じのとおりだと思いますけれども、こういった中で、非常に我々は危機感を持ちながら、待ちの姿勢から攻めの姿勢へとチャレンジしていくといったところで、例えば茨城県のほうからの産業大県の助成金とか、そういったものを、我々採択をいただきながら、いろいろな体制強化に取り組んでいるところでございます。

そういった中で、佐藤さんもいろいろ取り組んでいると思いますけれども。

○佐藤（創）氏

大県基金ということで、私ども、去年と今年と2年連続で採択いただきまして、有効に活用させていただいています。

まず、私どもは、量産じゃなくてワンオフの試作系が多くて、研究開発関連に設計つきで納めていますけれども、その中で、図面一つで解決できないものですから、打ち合わせがどうしても頻繁に生じるのですね。そうすると、なかなか新規開拓が難しいですけれども、そういったときに大県基金を活用させていただきまして、試作市場と、今年は機械要素技術展に出展させていただきまして、同時にウェブページと企業案内なんかも一新、費用を補助いただき活用させていただきました。

それで実際、やる前は、やっぱり費用は結構かかるものですから、実際やったこともないし、まちの営業だったものですから、積極的に新規で切り崩しに行くようなことってハードルが高いものです。ところが、その補助をいただけるということで、動機づけという面ですごい効果がありまして、2年連続でやることができました。

おかげさまで、今年、展示会へ出た後、1社、大手さん、神奈川のほうですが、実際に

ホームページを見て引き合いがありまして、それで展示会に出ますよという話をしたら見に来てくださいますよ、会うことができました。

それから、実際打ち合わせに行きまして、もうお盆休みのときですかね、1件新規で研究開発部門から仕事をいただきまして受注につながりました。あと1件、県外から、また新規で製作ものもいただくことができました。

そういった意味では、グループのみんなで活動をしていますと、先にそういうことをやっている事業所さんが結構ありまして、それを見習いながら自分も一緒にやっていくというようなことで、非常にGLITとしての一員として参加することでメリットが大きいなと思っています。

また、同時に立志塾もありまして、この仲間も立志塾の仲間なのですが、そういったところの異業種の方に話を聞いて、やり方ですよ、どうやって新しいところに入っていくか、有効なアドバイスをたくさんいただけますので、そういった枠組みに対して補助をいただけるというのは非常にありがたいことだなと思っています。

○二村氏

佐藤さんと大体かぶる形になってしまうのですが、私も昨年、産業大県で、私はテクニカルショウヨコハマに出展させていただきまして、そちらでも幾つかお話しはあったのですが、やはりこのGLIT内での活動から刺激を受けたりすることが非常に多いのと、あと、こういった茨城全体でも、この企業連携のモデルとしてGLITがもっと周知されれば、茨城全体での活性化という形にもつながると思いますので、今後も、微力ながらGLITの運営に携わっていった進めていきたいなと考えています。

○赤津氏

私も産業大県を使わせていただいたことがありまして、私は、まずホームページの整備をさせていただいた経緯がございます。もちろん新規の受注を狙って行ったわけですが、徐々にですが、県外からの問い合わせ等も増えてきまして、それも受注につながっていると思います。

売り上げだけではなくて、一つの効果として、我々の社員がやはり新しい仕事に取り組む環境が非常にできてきたのと、そのホームページをつくることによってですね。いろいろな問い合わせが来るのですよ。通常やっていないような話があります。そういった中から、ただ断わるわけじゃなくて、まず一度やってみようというようなことで、社員への意識改革の一つのきっかけになったのではないのかなと思っています。

それと、また私ども、ねじの製造と販売をやっているわけですが、販売に関しては相当数の在庫を抱えておりまして、点数ですと1万点ほど在庫がございます。そういった中の適正な在庫管理とか、または、お客さんがどういった流れで品物を買っていくタイミングがあるのかということ、今後システムを構築する必要もあるのかなというところでは、例えば知事が言っているIoTの推進とか、今後やっていく必要性があるだろうなというふうに感じております。

今後とも、この体制強化につきましても包括的な支援をよろしくお願ひしたいと思ひます。

○知事

体制強化でいうと、今、皆さんの話を聞いて、やはり最終的には経営者なのだろうなと

思いました。例えば、最後のお話に出たような適正な在庫管理、売り上げの予測と在庫管理というのは、私も外資系のハードウェアの会社にもいたことがあるので、やはりプラン、結局どれだけ売り上げを正確に読めるか、それにあわせてどれだけ製造のラインを動かすか、その辺の調整を、やっぱりハードウェアだと、どうしても一生懸命やっていましたし、その辺のシステムを入れたときに、最終的にシステムを入れて予測しても、その売り上げ予測って人間がしますよね。だから、そこが思い切り外れたりするとだめなので、結局、最後は現場の経営者とかの判断力というのにすごく寄るところがあるのですけれども、そこを助ける、あるいは可視化することというのは、結構いろいろなツールがあって、クラウドを使ったりとかのツールがあるので、どちらかというところと県が云々というよりは、もう商業ベースでいろいろあるのかなという感じがいたしました。

あとは、皆さんの話を聞いていて思ったのは、その神奈川で最近すごい話題になっている、GLITさんと同じように中小企業の企業連携で急成長している、誰さんでしたでしょうか、あの人。

大坪さんでしたでしょうか、ロケット事業とか、そちらのほうにも手を出しているという方。お話を聞いていると、皆さんと成り立ちがすごく似ているというような気がするのですけれども。ああいう事業発展のモデルというのを、まさにいいサンプルが神奈川にもいるので、このGLITさんだって、やってやれないことはないなと。

そのときに、例えば展示会の費用とかM&Aの情報の流通とか、その辺なんかも、県で若干補助とかは出せるかもしれませんが、金融機関とうまく結ぶとか、そういう仲介役みたいな形で皆さんの経営手腕がより開花できるようなことの手助けというのは、県でもできるのかなという感じは、ちょっと伺っていて思いました。

経営のど真ん中のところは、我々にはどうしてもできないので、最終的には、どうリスクをとるのだとか、最初どう資金調達をするのかとか、その辺の判断というのは、最終的にはやはり経営の問題に帰着するので、そのど真ん中を除いて我々はやります、という話は難しいのですけれども、そういうことも望んでいないと思うのですが、その周辺で、そもそも、そういうところに行き着くためのきっかけづくりとかに、いばらき産業大県創造基金の助成事業、何かそういうのも使っている、役に立ったと言っているだけで、例えばそういうのは、どんどん、どんどん継続あるいは改良していくということも含めて、連携しながらやっていきたいというふうに思います。

いずれにしても、非常に皆さんの取り組みは、ある意味、ものすごく、誰かがおっしゃっていたように、GLITのことが知られることによって、逆に県内のいろいろな企業が勇気づけられたり、ヒントを得たりということになるようなすばらしい取り組みだと思いますし、かつ、経営者の方も皆さん若手で、これからますますいろいろなことに挑戦できる年代の方々なので、非常に我々としても、ぜひGLITさんをプレイアップしながら、かつ、その情報交換も密にさせていただきながら今後連携して、GLITさんから県内の中小企業の振興にどんなことができるのかということを学ばせていただきながら、進めていければなというふうに思います。

きょうは本当にありがとうございます。

○司会

まだ、若干時間がありますので、言い残したこととか何かありますか？

○松木氏

意外と私しゃべっていませんので、じゃあ、総括兼ねて、ちょっとまとめて幾つか。

今までの課題、1、2、3ありましたけれども、本質的には、実は全部同じようなところでの悩み、課題になっていると思います。解決方法も実はそんなに複雑じゃなくて、一番は、おっしゃるとおり、経営者の気持ち一つでクリアできてしまうというところではありますね。やる、やらないだけの問題なのかなと私は感じております。

ただ、よく以前から、県の関係者の方にはお話しさせていただく機会があれば私は言うのですけれども、やっぱり人材とか今不足しています。実は今に始まった話ではないのですけれども、特に大手さんの誘致ですね、企業誘致。誘致されて、ひたちなか市の港湾のほうに結構大きな企業さんが出てこられたり、工場を建てられたり、それによって人を奪われるということも、ちょっと過去あったりとか、例えば日立市内の私の知り合いの企業さんなんかは、コストコができたならコストコに女子社員を持っていかれると。

もう製造業だけじゃないですね、人の奪い合いです、本当に。そうですね、そりゃあ、コストコのほうが格好いいですもんね、というぐらいパイが決まっているじゃないですか、人口というのは。人口が増えない以上、そこにあまり大手さんばかり誘致しても、結局、我々が人材難民にどんどん陥ってしまうということがあるのは、ご承知おきいただきたいなと思います。

私は、いろいろな方に毎回言っているのですけれども、なかなか伝わらないので、ナンバーワンもいいのですけれども、犠牲を伴ったナンバーワンだということ。

大手さんは、正社員化しないですよ、変な話。そうやって引き抜いていった人材を、派遣のままうまいことやって、不景気になったら結局切ってしまう。我々も優秀な人材をとられたのに、じゃあ戻せるかという、不景気だから戻せないみたいな、結局やめていった人材が一番損をしてしまうような、こういうことがちょっと現実的に、ここ10年ぐらいは、多分リーマンショック以降、頻繁に起きている話ではありますので、そういうこともあるということだけご承知おきいただきたいなと。

あとは、海外の進出に関してもそうですけれども、人口が減ればやはり市場規模が小さくなるので、これはもう海外に我々も目を向けなければいけないところで、海外で生産するかどうかは別としても、我々は持っている技術を高めて、これが本当にニッチトップというところで世界と勝負できることを築いていく、そのために大県基金等、いろいろな補助金、グローバルニッチトップ事業も採択いただきましたけれども、聞いたお話では、両方とも一応今年度で打ち切りという、終わってしまうという、代わるものが次年度以降、産業大県基金ですね、この辺をもうちょっと、例えば海外の出展に関しても、もうちょっと使いやすい金額、内容にしてもですね、こういうところのお話を少し聞いていただけるとありがたいかなというところで、私のわがままの独壇場になっていますけれども。

最後に、体制強化という意味では、実は私は、このGLITはいつか法人化しなきゃいけないかなと思っています。法人化した上でもうちょっと、知事からもお話出ましたけれども、GLITで人材採用して派遣したり、仕事は常に波がありますので、従業員を確保するって、ものすごい企業にとっては責任と負担というのがありますので、これを緩和する意味はないのですけれども、非正規での雇用じゃなくて、きちんと正社員として雇用して、各社回れるような人材をみんなで育てていくということの必要性、それが日本人なのか外

人なのかはわかりませんが、そういうことも考えていきたいなど。

あとは、やはり後継者不足による事業承継がなかなか問題になっていますので、今週の本当におとといぐらいの新聞ですけれども、日立市内の企業さん、私も知っている企業さんだったのですけれども、社長様が若くして亡くなられてしまって、結局、埼玉の企業さんに、100%株を買収されてしまったのです。そうなってくると、これはM&Aの話ですが、それまで地元でやっていた企業さんの本社が他県になってしまうと、なかなか地域との結びつきだとか、今まで取引があったところも全く変わってしまったり、希薄になってしまうのですね。関係が。

そうなってくると、地域内のサプライチェーンが崩壊してしまうのではないかという危機感があるので、将来的には、予算がないから現実的ではないですけれども、やっぱりそういうのもGLITとしてM&Aをどんどん推奨を進めていって、残したい技術は我々に残していって、この茨城をより元気にしていかなきゃいけないのかなという勝手ながら使命感を持っておりますけれども、そういったところで、いろいろご協力等、今後も細く長いおつき合いをさせていただくことになりますので、よろしくお願ひしたいという気持ちでおります。

○知事

今日は本当にありがとうございました。

人口が、パイが一定なのでということじゃなくて、パイを増やそうと思っているものですから、企業誘致もして、皆さんにも活躍していただいて、ウィン・ウィン、場合によっては、県外から人を引っ張ってくるということにしていきたいなど。

皆さんは、これだけ素晴らしい仕組みをつくっているのだから、ぜひビジネスのストーリーとか、ここが自分たちの特徴なんだとか、強みなんだという、強いのを、尖がったものをつくっていただけると、逆に我々、周りの人間からも、GLITさんってこうなんだよと一言で言い表せるって、これは非常に私、重要だと思うのですよね。

あそこにこの分野を預けたら、もう日本で絶対右に出る者がいないとか、例えばそういうストーリー、ニッチでもいいと思うのですけれども、そういうところから話が広がっていくような気もするので、そういう特徴をどどんどどん、できれば打ち出していただけるといいなというのと、あと、先ほどの採用のことも考えた法人化って、非常に私もそのとおりで思っています、結局、皆さんは今個別の会社でやっていることを統合することと、一つの会社を事業部ごとにして、要するに稲盛さんがよく言うアメーバ経営でやっていることと、方向が違っただけで目指しているところは似ているかなとちょっと思っていますし、場合によっては、最終的には、人事とか経理とか、そういう間接部門の統合とかというメリットも、もしかしたら生まれるかもしれないし、そういうことも含めて、皆さんはたぶん、これからいろいろ試行錯誤をされていくのかなと。

そういうのも、非常に私としても、今の立場を超えて非常に興味を持って拝見させていただきますので、ぜひ応援させていただきたいと思っておりますので、これからはいろいろ至らない点は、ぜひ遠慮なく、私に情報をいただければ、一緒になってGLITの発展と茨城の企業の発展を、栃木の方もいらっしゃいますけれども、いずれは茨城に本社を移していただくと大変助かるのですが、そういうことも含めて、ぜひ皆さんと一緒にいろいろおもしろい将来をつくっていただければなというふうに思っていますので、今後ともよろしくお願ひ

します。

今日はお忙しいところ、お時間いただきまして本当にありがとうございました。これからも、ぜひよろしくお願ひします。ありがとうございます。