

8/19(月)中小企業振興推進会議 議事録

(1) 第2期鹿児島市商工業振興プランの取組について

(委員)

- ・地域のDX、イノベーション、カーボンニュートラル等の話題になった時、市全体としての取組・方向性を定めた上で、中小企業の支援をどうするかの話になる
- ・施策に対する成果の咀嚼（総括）をして、次に生かすべき

(委員)

- ・クリエイティブ産業創出に関する事業には、高付加価値化と書かれている
- ・鹿児島市の立ち位置として、商品の高付加価値化が一番に書かれているが、広告主体になっており、クリエイティブなサービスを提供したいという思いとマッチしない
- ・他都市では街並みをVR化し、ゲームのフィールドにして体験させるなどの取組も見られる
- ・鹿児島市もクリエイティブの幅を広げるタイミングに来ていると感じている

(事務局)

- ・H25からデザインアワードを計10回開催し、市内企業の付加価値向上に寄与してきた一方で、グラフィックによりがちだったため、新規事業として「かごしまクリエイター成長促進事業」を開始した。
- ・クリエイターは横のつながりを持ちづらいという課題があるため、それぞれの分野のスキルだけではなく、事業者としてのビジネススキルを磨けるイベントとして「名山クリエイティブデイズ」を10/18、10/19に開催することとしている

(委員)

- ・判断が難しいが、県内就職率67.9%は良い数値なのか（資料6-1）
- ・家族・学校等のバックアップがなければ県内の就職は難しい
- ・本人だけでなく両親向けにも企業の魅力を知らせるような取組をしてほしい
- ・行政・学校だけではなくネットワークを作り、県内就職率を上げるような仕組みを作ってほしい

(事務局)

- ・県内就職率は、R元：61.5%、R2：65.1%、R3：68.4%、R4：67.2%、R5：62.4%
- ・R2～R4は、新型コロナウイルス感染症の影響で県内への就職志向が高まっていたものと考えられる

- ・市内事業者の情報を発信するイベントとして、「若者就職応援フェア「みらいワーク“かごしま”」という学生だけでなく保護者参加のイベントを開催している
- ・「鹿児島で働きたい“若者応援会議”」は、年 1 回産官学の方々に集ってもらい開催している
- ・「移住・就業等支援事業」等あるが、鹿児島に帰ってきて就職してもらえるような取り組みを進めていきたいと考えている
- ・本市 HP の就職ナビで市内企業の紹介をしている

(委員)

- ・県・労働局も様々な取組をしており、重なる部分もあるが、鹿児島市としても強化しないといけないところである
- ・大学としても、市や合同教育機関と包括連携協定を結び様々な事業に関わっているため、活用していただきたい

(委員)

- ・海外・県外で事業・就業をしていた方に県内に戻ってきてもらい、還元してもらう
- ・県外からの移住者を取り込めるような生活や事業のサポートが必要
- ・各論や数字は分かるが、総論として出来ている所・出来ていない所を見える化できるようにしていただけると良い

(委員)

- ・参加者がいない又は成約件数の少ない海外販路拡大の事業につなげるため、内外的な視点、越境型の視点や交流が重要

(事務局)

- ・海外展開の促進はジェトロ・県との連携が大切
商談成約件数が問題。コロナの影響が如実に出ている。
目標が 160 件とかなり高い件数になっている。
- ・「輸出チャレンジ支援事業」では、1 事業者へ 20 万円助成していたが、成約件数が伸び悩んでいたため、新たに「地域商社支援事業」に取り組んでいる
- ・貿易関係の会社が市内の事業者 5 者以上と組み、海外展開を目指す事業であり、少なくとも市内の事業者 5 者が絡むため、成約件数は上がるものと考えている

(委員)

- ・県内志向が強い学生は多いが、そういった学生がなぜ県外に転職、途中で退職するのかというと、就職後の自分の思いとのギャップがあるため

- ・就職後のアフターフォローがないと定着は難しい
- ・県内の企業に魅力がないのではなく、本人に対し、会社を選んだ理由をフィードバックさせる等、就職した方を育てていく仕組み作りに力を入れることが大切

(2) 地域経済ビジョンに係る個別計画の進捗状況について

(委員)

- ・DXの推進等により、生産性や働き易さの向上に生きると考える
- ・会議資料のデータ化や会議自体をZOOMで行う等の考えはあるか

(事務局)

- ・会議資料のデータ化や展開の仕方は検討していきたい
- ・会議で出た意見をDX関連の担当部署につなげることは可能
- ・会議の進め方・資料のあり方、総括についても整理していきたい

(委員)

- ・最近、県外の企業が県内の企業を買うというニュースがあったが、地域からのお金の流出を逆にするには、例えば東京の企業、県外の企業を買えば良い
- ・為替の変動等もある中でプランの計画期間10年は長いのでは。短期的にみるべき
- ・企業誘致として、鹿児島市は何の業種を売りたいのか明確にすべき

(事務局)

- ・本市は、製造業の誘致は不利と考えている
- ・土地がないため、県内では、霧島市や薩摩川内市が強い
- ・市としては、場所を選ばず仕事ができるICT分野に力を入れている（補助金の拡充等）
- ・鹿児島市は商業の街だが、一方で、近年は京セラやトヨタ等の製造業系の立地も出来ており、熊本とも新幹線で1時間でつながっている
- ・熊本はあらゆる業種で人手不足のため、更なる人材確保の観点で、本市へ、2つ目の拠点としての進出もあり得ると考えている