

第17回県政ひざづめ談議結果概要

開催日時：平成21年11月26日 9:00～

開催場所：山梨県工業技術センター

〔司会〕

それでは、知事対話、『ひざづめ談議』を始めさせていただきます。

はじめに横内知事からあいさつをいたします。

〔知事〕

おはようございます。皆さんお忙しいところを、こうしてお集まりをいただきましてありがとうございました。早朝から県外の方もおられると思いますけれども、こうしてお集まりをいただきましたことを心から御礼を申し上げたいと思います。

一度、やまなし産業支援機構で中小企業のアドバイザーなどとして、中小企業とは日頃接触をしていただいている皆さん方から、色々とお話を伺いたいと思っておりました。皆様方、県内の中小企業の相談に応じて様々なアドバイスをしていただいているわけでありまして、中小企業の生きた姿と言いましょうか、生の情報というものを一番おつかみになっている方々でありますから、そういう方々から山梨県の現在の中小企業の、今の本当の実態と言いましょうか、本音というか、あるいは彼らのこれからの夢、希望、そういうものを含めてお話を伺いたいと思うわけであります。

経済が非常に厳しい状況でありまして、とりわけちょっと日本経済の動向が最近特におかしくなっているんじゃないかという感じがいたしますが、ほかの国は株が上がり出しているのに、日本だけ株が非常に低迷をしているということがございますし、また東京でいるんな経済関係の人と会って話をしておりますと、二番底が来るだろうという話をする人が大体7、8割方という状況であります。どうも苦境の状況というのは回復は簡単ではないんじゃないかなという感じが非常に強くしているところであります。まあ、そうは言ってもいつかはこの不景気からは脱出をするんでありましょうけれども、それから先を見てもどうも5年、10年、あるいはそれ以上この日本経済、したがって山梨県経済というのは本当に中小企業にとっては厳しい環境が続いていくんじゃないかという感じを強くしているわけであります。

一つには、やはり日本の人口が減少し、高齢化が進んでいると。したがって、内需は増えない経済なわけであって、そうするとどうしても生産は過剰気味になり、デフレ傾向になり、価格引き下げ競争が非常に強まっていくという状況が、今でもそうでありますけれども、続いていくんじゃないかという感じがいたします。またもう一つは東アジアが非常に発展をしているのは、それ自体は結構なことではありますが、ますますやはり日本の中小企業にとっては競争相手として強力なものになっていく。単に価格が安いというだけではなくて、最近技術力も非常に変わってきているということであって、価格と技術両面から中国等の売上げが日本の中小企業にとっては非常に厳しくなってきているんじゃないかという感じがいたします。ここしばらくのところ中小企業にとっては非常に辛い状況が続くんじゃないかと思うわけであります。

そういう中で、何をやっていくのかと言え、これはもう行政に何かしろと言っても財政が厳しい中でどうにもならんわけでありまして、もう個々の中小企業が自助努力で自分の企業を経営革新していくと。それしか道はないだろうというふうに思います。経営のスリム化をやるとか、あるいは新技術、新商品を開発するとか、新しい販路を開拓するとか、そういう血が滲むような努力を個々の企業にやってもらうしかないわけでありまして、そのことがそれぞれの企業の生きる道であり、そしてそのことの積み重ねによって日本経済も、また山梨の経済もようやく持ち堪えていくと、そういう状態が続いていくんじゃないかという感じがするわけでありまして。

そういう中で、やはり県行政にできることというのは個々の中小企業に対して、できるだけ具体的な、その中小企業に合った支援をしていくということであろうと思うわけでありまして、そういう意味で皆様方に今お願いしているこの仕事の分野というのは大変に大事なことだと思っております。

そんなことも含めまして、今日は山梨県の中小企業の実態、そして彼らが何を考えているのかということ。そして彼らの経営革新を支援をしていくために何をしたらいいのかということ。そんなようなことを含めて、日頃お考えになっていることをお聞かせをいただければありがたいと思います。

短い時間でありましてけれども、どうぞよろしくお願い申し上げます。今日はどうもありがとうございました。

〔司会〕

続きまして、本日出席しております県の担当者を紹介させていただきます。
経営革新などの企業支援を担当しております尾崎産業支援課長です。

〔尾崎 産業支援課長〕

尾崎でございます。よろしくお願いいたします。

〔司会〕

本日の対話、おおむね1時間を予定しております。
それでは早速『ひざづめ談議』を始めさせていただきます。よろしくお願いいたします。

〔知事〕

どうでしょうか。何でもいいんですけどもね。名前を言っていただいて、主として今やっておられることを簡単にお話いただきながら、先ほど私が申し上げたようなことについて何でもいいですからお気付きのことをお聞かせをいただければありがたいというふうに思います。

まあ別に名指しをしなきゃいけないようなものじゃないんですけどね、ちょうどこの真ん中にいるということで、どうですか。

〔参加者〕

おはようございます。今日は貴重なお時間をいただきまして本当にありがとうございました。

す。プロジェクトのマネージャー、中小企業の事業化サポートのプロジェクトマネージャーをさせていただいています。

毎回東京から山梨まで来させていただいて、中小企業様のいろんな課題とか、あるいは販路開拓の部分、これを含めてこの一年間やらせていただきました。非常に山梨に来るのが楽しみというのは、事業家様の意欲が満ちているというのは間違いなく山梨にたくさんあるんですね。問題はそれをいかに売上げと会社の規模の拡大につなげるかということだと思います。銀行さんも皆さん非常に熱心で、事業家様のサポートをさせていただいて今いい方向に進んでいると思います。

昨日も別の東京都内の銀行さんとお話をした時に、東京に本社はあるんですけど工場が山梨県内にあるという所が結構あるんですね。山梨県内の工場をこれから最大限に利用して企業を盛り上げていくというのが、東京の企業さんにとっても一番重要な課題です。その時に、恐らく大きな力になるのが山梨県の地産の問題ですね。果実とか、そういったものをこれからは地元の生産者さんと一緒になって、例えばこだわった果樹とか、健康食品とか、そういったものにいかにいい形で加工して、これを山梨で加工したものとすることを東京に対していい形で訴えます。その訴えたものを首都圏でどんどん売っていくと。そういう形にするのが今山梨にとって一番大きな仕事の仕掛けだと思っています。それをこの1年間やらせていただいて、今後もどんどんやらせていただきたいと思います。やる気に満ちた事業家さんが東京に対してどういうふうにいるかということが、やっぱり自分がいつも問いかけている部分で、こういった販路がありますと言った時に、今ある技術とか、あるいは資産ですね、それをどういった形で生かすかということを経営家さんの相談に乗りながら今後もやらせていただきたいと思います。

中国の話とかも出ましたが、中国から物を入れるというのは当然これからも増えていくと思います。ただ、上海万博に向けて課題としては、日本産の物、メイドインジャパンの物というのは、逆に中国では非常に貴重な物、価値の高い物、技術があってクオリティの高い物ということで今評判になっています。ですから山梨で作った物で、これを中国に対して輸出していくという事業を今以上に積極的にやっていくということで、これが日本対中国という経済においても重要なことだと思います。山梨の特産品である物、ワインも含めて中国に出していくと。それと最後に、先月経産省の予算をいただいて、ある企業さんのヨーロッパでのマーケティングをやらせていただいたんですけど、その時に知事が勧めていらっしゃる甲州のワインのお話もさせていただきました。そしたら日本で言う明治屋さんにあたる企業のオーナーさん、やっぱり甲州ワインに対しては非常に興味があると。もう一連のワイン専門家がお話をされて、それがヨーロッパ中で大きな形で広がっていますので、これから先、知事が行かれてイギリスとかでやられる仕事というのは非常に大きな意味を持っていると思います。甲州のワインを今日本のワインの大きなブランドとして広げていくというのは、これからの県を挙げての大きな仕事だと本当に思っていますので、その部分、自分も10日ほど滞在して実感しましたので、ワインの輸出とか、そういったものに対しても協力できる部分は是非させていただきたいと思います。

〔知事〕

ヨーロッパで甲州ワインがある程度評価されていると今おっしゃいましたけれども、具

体的に例えばどんなようなことだったんですか。

〔参加者〕

自分が行かせていただいたのはイタリアですね。イタリアってワインの部分でいくとフランスと並んで有名な産地です。ワインの有名な評論家の方が本に山梨の甲州のワインについて書いたのですが、やっぱりワイン通の方というのは皆さん読まれるわけですね。是非甲州のワインを飲んでみたいと。ところが残念なことに、まだまだ販路ができていないので、一般の店舗に行っても置いてないと。ですから可能性があればこのワインを山梨から是非紹介していただきたいということを、有名なセレクトショップのオーナーさん自身がおっしゃっていました。

日本から今まではキッコーマンとか、ほかのブランド名で申し訳ないんですけど、そういったものというのはいかなり出ています。あと海苔とかお茶とか。だから本当にクオリティの高いものというのはい、まだイタリア、ローマとかにも出ていません。これはワインという市場において出させていただいて、飲んでいただくことによってイタリアとかフランスとかイギリスとかにおける市場と、日本の商品が交流する場だと思っていますので、それはやっぱり今が大きなチャンスだと思いますから、そのチャンスを生かして商品をどんどん、一企業さんであってもヨーロッパの市場に出すということは可能だと思います。ただ、やっぱりワインの協会さんとか、あるいは組合さん、県を挙げて一緒に行かれて向こうでプロモーションをして、一人でも多くの方に山梨の美味しいワインを飲んでいただくということが一番重要だと思います。

〔知事〕

そうですね。ありがとうございました。ワインについては来年の1月11日でしたか、ロンドンに私も行きまして、PRしようとしているんですけどね。まあおっしゃるように大事なことだと思いますね。

広島にかつていた時に、熊野という町があって、そこは筆が名産ですけれども、その女性用の化粧用の筆ですね、あれが非常にいいですね。それも最初にハリウッドに持って行ったらハリウッドの女優が非常にいいと使い出して、それから日本で非常にいいと、こういうことになったりしたということがありましたけどもですね。やっぱり日本のいい物をヨーロッパとかアメリカというのは非常に正当に評価をしますよね。

〔参加者〕

そうですね。やっぱり山梨で生まれたぶどうからできたワインというのは、本当にメイドインジャパンの美味しい商品になると思っています。

〔知事〕

分かりました。ありがとうございました。
いかがですか。

〔参加者〕

製造業の経営者さんたちと色々長年話をしてきているわけですが、最近の落ち込みというのは今までにない、経験したことがないような創業以来の不況であると、皆さん口を揃えておっしゃっているという状況です。これがもう少し早めに立ち上がってくるだろうという見方があった中で、ちょっと長期化していると。具体的に言いますと、9月に少し上がった気配は見たんですが、10月、11月と逆に少し前月比で落ちているところが見えてきています。そこら辺がちょっと今の段階で先の見通しが見えないという不安にかられている方が多いと。

具体的には、少し仕事は上がってきている企業さんもあることはあるんです。ところが従来レベルにはとてもとても達しないレベル。一方では落ちたままの企業さんも結構いるという中で、一番問題なのは仕事がないよ、何とかしてほしいという声が一番強い。それが一番目。それから二番目は、設備導入を図った、そのツケが今回ってきていると。収入がないにも関わらず、例えば貸与あるいはリース、そういったものの返済だけは着実に出ていくと。これが苦労の一番大きなところであります。市中の金融機関はじめ、私どもの産業支援機構の貸与制度を使っていらっしゃる所は多いんですけど、口を揃えて私が耳にするのは金利だけで一生懸命返済を猶予してもらっているところなんですけれど、それがちょっとこの不況が長期化していつ終わるか分からないということで、もう1年過ぎてしまうということで、さらにお願ひできないかと。そういう声が圧倒的に今広がっております。そこは我々としても何とかしてやりたいんで、行政でも何か手があればご協力をお願いしたいというところがあります。

それからもう一つ、企業さんの動きとして、山梨県内の企業の特徴というふうに見たほうがいいのかもかもしれませんが、ほかのところでは結構規模の大きい企業さんが多いと。あるいはその中小企業は多いんですが、山梨県は中小企業というよりも、むしろ零細が多いんですよ。下請けさんがほとんどであります。大企業と言われるところも中央からの出先の工場でありまして、なかなか自分で自分の運命を決められないというところがあります。そんな特徴を持った中で、少し人数が少ないような企業群が多い。そこへの手当を、まあほかの県とは違った動きとしての支援策というのが必要だろうと。

私が考えるにどうも今現在は、例えば県があり、市町村があり、そういう行政の中で、具体的な企業の立場から見ますとちょっと身近な自治、地域、そういった所との連携がうまく取れていない。もっと具体的に言いますと、市町村が自分の市町村の中にある企業を知っているかというとなかなか難しい。逆に企業はそういった身近な所に相談ができるかといったら、それはできないと思う。商工会が間に入っていますが、どうしても商業に目が向いてしまって、製造業というのはなかなか目が向かないようになっているのが実態なんです。それで是非県から市町村に対するもう少し身近な存在であるような連絡会議でもいいんですが、あるいは支援を具体的にどうしていくか、将来を見てですね、そういったことをちょっと一言、何て言うんですかね、機関を作るとか、そういったことだけで地元の企業群がどれだけ動きやすくなるか。もっと私どもも動きやすくなる。そんなふうな組織体があればいいなと思っております。

それともう一つ、先ほどワインの話も出たんですが、山梨県のブランドと言った時に工業製品、製造品でブランドが今ないんですね。そこを何とか作りたい。将来的には燃料電

池だとか、いろんな環境分野で恩恵に浴するような物とか、あるいはもう一つ別の動きとしては医学工学融合というようなことで話はあるんですが、それがビジネスに具体化できているかというところが直近の問題として必要なんじゃないかと、先はまあいいんですけども。

それともう一つ、具体的な企業として困っているのは、少し企業が成長していく過程におきまして、まあ要するに今も下請けが多いという中から飛躍していくための生産管理、あるいは生産システムに通じた方がなかなかいないと、不足しているということがありまして、その育成とかですね。あるいは高齢者におきましては、技術というものを一生懸命やってきた方が結構多いんですけども、熟練者が多いんですが、それを若い人に伝えていく、技術の伝承というあたりがちょっと不足していると。例えば新潟県の燕市なんかは具体的にそういう機関があります。そういう場を、大企業はまあいいとして、中小企業メインの場を設けるといのが、あるいは助成をすとかというのが必要かなと思っております。そういったことを踏まえて、将来具体的に山梨というのは世界中から見て何が特徴あるんだと。工業的にも、ワインだけじゃなくて何をあそこはやっていますよと見える格好に是非していききたいなと。

〔知事〕

なるほど、分かりました。

ちょっと一つ、もう少し抽象的で分かりませんのは、確かに零細企業が多いからもっと市町村というか、身近な市町村なら市町村がもう少しきめ細かい零細企業との連携を強めるということは必要じゃないかという話は分かるんですけど、何か具体的な組織体を作ったほうがいいというお話はどういうことなんでしょうか。意味がよく・・・。

〔参加者〕

今は市町村が商工会に予算をぼんと与えて「お願いします」と。例えば企業さんが市町村という自治体に行っても、まあほとんど相手が誰かも分からない状態に今なっているわけですね。逆に言えば市町村は、その地域内にある企業が、どこにどういう企業があって、何をしているかが分からない。まずそれを知ってほしいと。そこが第一歩だと思っております。県は意外にいろんな立場から、それは知る努力は最近特にされているのは感謝していますけれど、その下がなかなかちょっと、身近という面で見ると難しいかなと。

〔知事〕

それからもう一つ、返済猶予は今度亀井静さんが中心になって作ったものがありますよね。あればどうなんでしょうかね。

〔参加者〕

非常に力がある所は多分その自助努力でやっていける力は持っているということでもいいんですが、県内企業さんは残念ながらそこが弱い。だから単純に自助努力の時代に入りましたよと言っても、それがどうしていいか分からないという段階がまだ結構多いんですね、企業さんは。そこを見てやれば、そのうち上がってきますので、力は持っているんです、

スキルもあります。それをどう引っ張っていくかというのが、今、市況が縮小した中で、むしろ行政の立場から引っ張っていく努力というのが非常に牽引力として大きく期待されているかなと思います。

〔知事〕

今のお話も踏まえていかがですか。

〔参加者〕

私、債権管理をしております。

私の関係では、今おっしゃったとおり現実的に中小、零細という家内工業的な所を巡っていることが多いんですが、その中でやはり現実問題として年金まで投入して返済の財源にしたりしている例もあります。私どももメインバンクと歩調を合わせながら、返済猶予とかそういうこともやっているんですが、返済猶予は要するに引き伸ばしというだけですからね。それは債権がどういうふう回収できるかというのはちょっと別問題だと思いますが、もう本当に利息まで返せないというか、そういう返済猶予の要望も大変出ているということは現実にあります。中小企業は、家庭の中に入った、家計と一緒にになった工場の経営などが多いんです。中には子供に大学を辞めさせて返済にお金をつぎ込んだとかもあります。

今回の不況で一番切実になっているのは、仕事がない、仕事があっても続かない。もう一つは、中小企業というか、零細企業の人、こちらの勝手に言えば、ちょっと将来が展望できていない人が多いのかなと。あるいは情報がないのか、ちょっと酷な話ですが、もっと自分のポリシー、自分の考えを持って、もっともっと事業に当たってもらいたいというか、そういうふうな弱さも感じられるというか、思い図る面があります。

ただ、やはり何と言っても今言ったように仕事がないということがもう一番です。

〔知事〕

これ日本企業の悪弊ですけれども、去年から今年に掛けての非常に大きな落ち込みというのも大企業が猛烈な自己防衛をしたわけですよ。それでそれが一時上がってきたんですけど、またどうも二番底があるとかというようなことをみんな心配しだして、今また大企業が自己防衛をやっているんですよ。ぎゅっと締めている感じでね。だから設備投資なんかやりませんから、山梨県の企業というのは割と設備投資というか、投資財型の産業が多いものですから、まあ難しいですよ。

民主党政権も今ひとつ産業政策というのか経済成長戦略が定まっていないところもあるし、やっぱり何か二番底なんていうものを払拭するような何かがないと、やっぱりみんな自己防衛に走っちゃっていますからね。また一回こうなっても、また落っこってきますね、これね。そういう感じがしますね。

いかがですか。今のような話に関連して。

〔参加者〕

環境のエコアドバイザーをしております。

この事業は7月から立ち上げられまして、今4名で県内の中小、まあ零細企業が主ですけど、5人10人の企業から30人、40人、こういう企業を約300社回らせていただいています。目的は環境にやさしい物づくりということをやテーマに、省エネを通じてコストダウンを図っていただくということで啓蒙活動を行っております。

300社ぐらい歩いた中で、先ほども話が出ましたように県内の実態ですけども、本当に忙しいなという企業は1割です。一昨年、昨年に比べて、そうですね、50%、60%の仕事が何とか確保できているというのが大半です。2割、3割の企業は2、3割の仕事しか確保できていないというのが現実なんですよ。

このことに関して、やっぱり零細さん、例えば仕事を何とか紹介してほしいという話が多いんですよ。まあ支援機構を通じて広報紙に載せていただいて、受注を求める企業という形でアピールしてもらっているんですけど、ただ発注が余り揃わない。発注が県内というよりも県外の企業さん、大手の企業さんをお願いするしかないんじゃないかと。そうは言っても零細企業でそういう活動はできませんから、そういう活動の支援と技術的な支援ができるような体制が行政として一部できないかということを考えております。

あとエコということで巡回させていただいているんですけども、そんな現実の中で企業さんとしてはどうしてもコスト・納期・品質、ここは重点を置いておりますけど、エコというところどうも一つ下の位置付けみたいな感じなんです。そうじゃなくてコストダウンと、コストだという形の抱き合わせの中で今活動を進めているんですよ。本当にフルにエネルギーを使える状況になってくれば、非常にコスト的に削減できる余地はまだまだいっぱいありますから、中小の企業のトップを啓蒙するというのはおこがましいんですけども、トップの姿勢が変わってきますから、トップがやる気になればやっぱり従業員の意識改革ができますから、そのことも含めてトップに啓蒙するということが活動させてもらっています。そのことがやがてはCO2削減につながるんじゃないかと。そういう一応意識を持って、意識付けを行っていきたいというふうに今活動しております。現実、今その零細さん、中小さんの仕事がないというのが、やはり一番の深刻な問題。このことに関して、間接的な支援が、技術的な支援であり、営業的な支援であり、そういう要するにノウハウをどう与えるか、渡して上げられるのか、そういう支援を希望したいですね。

以上です。

〔知事〕

それを中小企業アドバイザーの皆さんが色々やっておられるんですね。どうぞ。

〔参加者〕

私、エコアドバイザーをしております。

私も意見は一緒なんですけどね。ソリューションといたしまして、山梨県の機械電子工業会というのは零細ですよ。ということは、そう言うても2兆4千億円のGDPを持っているということなんで、いかに県内に仕事を誘導するかという部分がありますよね。そうすると県外を幾つかの地域に分割して、そこに公的な究極の零細企業、協業組合みたいなものができたら、そこに仕事を誘導するのは可能だと思うんですよ。

なぜかと言いますと、大手は零細企業にお仕事を出すということはしませんよね。ただし、日本の産業構図は親会社があって、一次、二次、三次、四次となっているわけですね。そうすると中抜きができるのであれば、中抜きと言えば三次、四次のことを言うんですけども、中国と価格的にも負けないし、品質的にもそこそこいい。ただしそういうところに大手が直接取引するということはできない。そうすると、まあその協業組合みたいな所を作って受け皿を県内に作るということが可能であれば、いろんな手は打てるんじゃないかなと。まして山梨には支援機構さんもあるし、県も一生懸命おやりになっているし、その職業能力開発協会も一生懸命になっているので、やっぱりそういう所の力を分散するんじゃないかと、一緒になって横断的にそういうまず協業組合のほうに力を入れる。そうすると受け皿として信頼を置けるようになっていくんじゃないかなと。これちょっと時間掛かりますけどね、そういうのが必要じゃないかと思います。

〔知事〕

協業組合というので成功している例というのは全国であるんでしょうかね。

〔参加者〕

まあ協業組合という形じゃないんですけど、例えば大阪であれば東大阪のほうが多いですけどね。やはりその地域で仕事がこなせてしまう。まあ一カ所の地域に仕事を出したらさばいてくれるというのが発注側は楽ですよ。

零細企業に対して大手はどういうふうに思うかと言いますと、やっぱり下請法の関係で出せないとか、品質価格納期、量の変化ですね、非常にコスト的であっても量の対応が無理だったりとか、こういう時期だったら与信も心配せないかんとすると、なかなか出せませんね。

〔知事〕

まあ協業組合も組合となると今度は中がうまくいくかどうかですね。やっぱりリーダー的な、指導的な立場にある人が非常にしっかりしていて、しかも私利私欲なく動かせばいいけれども、そういう人がいないとなかなかまとまりが悪くなっちゃうますからね。難しいですな。

〔参加者〕

私、西のほうを担当しているんですけど、山梨県の特異性が知りませんが、非常に県外の人と仕事をしたいけど、県内の人と仕事をしたくないというような文化があるようですね。だからこの文化を打破しないと、まあ仕事をなかなかさばくというのは難しいんじゃないかなと思います。

〔参加者〕

私も今の提案の協業組合とかというのに賛成、そうしたほうがいいんじゃないかと思う一人なんですけどね。静岡県の企業さんに、まあ中小企業さんに仕事をということで受注活動をやっています。

大手さん中心に何とか山梨の中小企業にというんで、仕事を貰えないかというんで動いていますけどね。やはり今お話のように、この仕事だけだとか、ここだけしかできないかということとは困る。「全体にこういうものをまとめてほしいんだ」という時には、やはり前後の工程まで含め、いっぺんに仕事を出す、そしてまとめてもらって入れてもらうとか、そういう必要が出てくるわけですね。したがって、もちろん山梨県に得意な技術なり技能があって、静岡になくて、こういう工程ができる企業はないかということは別な話であって、全国どこでもできるようなもの場合は、特に頭からお尻までずっと続けて全部がまとめられるとか、そういう仕事の要求もあるんですね。

組合化とか、同じ仲間の団地化とかですね。そういうものが必要なんじゃないかと。とにかく今みんな海外に持っていったり、工場を統合したりというんで、なかなか自分の所の仕事も中国に行っちゃっていますからね。海外との競争をしなければいけないわけです。そうするとやはり効率良く物を作らなきゃいけないという意味で、それでやってこそ競争しなければいけないから、そういうグループ化によって生産性を上げて競争するというふうにやっていくべきじゃないかというふうに思いますね。

〔知事〕

グループ化とか、そういうことは確かに、まあ一応事業協同組合とか、そういう制度はあるんですよ、制度は。制度はあるんでしょう。

〔尾崎 産業支援課長〕

そうですね。事務組合自体はあると思いますけど、現状は・・・

〔参加者〕

そこに発注すれば、手を打てばものがまとまるというような、そういう形のものを持っていないともうこれから勝てないんじゃないかなと思いますね。

〔参加者〕

要は県外から仕事を取って受け皿がなければ、県内の零細は活性化されないわけです。ところが今、この県内を見ていると個々の中小さんは個人的努力をしているけど、今お話があったようにちびちびと言うんですか、業種ごとに仕事をやってもらうと面倒くさくてたまらんわけですね、発注側は。やっぱりまとめて品質保証なり量の保証なりきちっとくれないと。それができなきゃ仕事なんかこっちに来ないと思いますね。

〔参加者〕

事業協同組合って比較的インフラ型のね、例えば公共事業を受けるほう、電気工事だとか建設業、そういうのが多いんですよ。

製造業も、今また新しい何かそういう、まあ連携というか、そういうのが必要な時期にも来ているのかなというのは感じます。

〔知事〕

郡内のほうの織物業者の中でいろんなグループがありますよね。ああいうのはどうなんですかね。

あれは研究会みたいなものなのかな、あれは。

〔尾崎祐子 産業支援課長〕

地場産業と機械電子の製造業とはまたちょっと違うのかなと・・・

〔参加者〕

私、学校出ましてずっと製造業に係ってきまして、いわゆる工場が私の仕事場だったということで来ています。知事が出された企業立地推進ですよ、非常にいい政策で、やっぱり物づくりの産業を県内に持って来ないと活性化されないということで、そういった方向でやはり戦略的に動いていくということだと思っんですね。

山梨県のどういう技術を育成していったって、どういう基盤を作っていくかということで、例えば静岡の受注活動をしているというありがたい話でしたけど。そういったこともあって、例えば金型でどうする、成型じゃどうするとか、メッキじゃどうするとか、いわゆるそういう技術分野とか事業分野別に育成戦略があって、それで受注活動という、県外に対するですね、そういうのがもっと必要なのかなと。そういうのは一コーディネーターだけじゃなかなか動けないんですね。やっぱりトータルで掛かって来ないと。

そして山梨県の場合、比較的知事がおっしゃるように装置産業型というか、設備産業型で、非常に景気が悪い時は一気に3割、4割の仕事になってしまうというようなことで非常に今厳しい状況なわけですけど、やはり中長期的にいろんな産業をミックスしていかなければいけないと思っんですね。確かにエレクトロンさんがあったり、工作機械メーカーがあったりで、それだけに非常に景気の波を受けやすい。そうすると自動車産業とか、耐久消費材の産業も引っ張って来なければいけないとか。そういう場合にはどういう技術が必要なのか。そういう場合にはどういう技術育成戦略を持って、5年10年の取組みを進めていった受注を引っ張ってくるのか。その場合に受け皿としまして、組織的な対応ですよ、単一加工でできないのであれば幾つか連携させて、そこにしっかり予算でコーディネーターを付けて、今のコーディネーターというのはほとんどやはり非常勤の一日二日というのが多いわけですよ。その中じゃなかなかそういうことはできないんですね。要するに「自分が成型産業を5年間なら5年間係って他県に売り込んでいこう」というのがコーディネーターです。それがなかなかできない状況なんですね。そういったものを是非お願いできればということですね。

そしてあと一つ、やっぱり製造業というのは比較的外に見えない産業なんですね。私事で恐縮ですけど、まあ私の失敗談でして、私、二人の息子がいるわけですけど、二人とも情報系に行っちゃいまして、自分の息子をちゃんとコーディネートできなかったんです。できたら物づくり系に行ってほしかったんですけど、やはり工場というのは閉ざされた世界でして、なかなか外に開かれないということで、そういった意味での物づくりを世の中にいかに知らしめるか、産業の基盤ということをもっともっと政策として展開していただけたらなと思います。例えばロボコンですとか、テクノフェア、ああいったものは非常に

いいと思うんですね。それからやはり物づくりをまず意識から世間に知らしめていく。その中からやはり物づくり系に進みたい人材を大勢生み出して行って、それを育て上げていく。ただ単に学校を充実するとか、教育を充実するじゃだめだと思うんですね。これが例えば浜田とか豊田とか三河だと本当に回りに工場がいっぱいあって、お父さん、お母さんがみんなそこで働いている。生まれた時から物づくりの環境を知っているわけですよ。山梨だととびとびなんですね。お父さんはどこか閉ざされた工場に行っちゃって疲れて帰ってくるという姿しか見ていないので、いわゆる若い人たちが物づくり系に行こうとしない。そういう点を是非環境整備というか、いろんなことを含めて、私たちの仕事でもあると思うんですけど、お願いできればと思っています。

以上でございます。

〔知事〕

その点は県の教育委員会が山梨県の教育の基本方針を立てた時に、いの一に打ち立てた方針でして、本当にもう小中学校の頃から働くということ、まあ生きることであります。その働くことということに対してもっと自分の意識を高める。したがって小学校段階から、例えば工場の見学をやったりとか、そういうものをずいぶん増やしてきているんですよ。まあそれは非常にいいことじゃないかなという感じがしますですよ。だから追々まあ変わってくるんじゃないかという気がしますけれどもね。それは大事なことだと思いますね。

さっきから話になっている零細企業に大企業の所が何か取引したりする時に、零細企業だけじゃ確かに無理なんで、やっぱりその零細企業の連合体みたいなものがあるって、そこで一括受注していくような仕組みが必要だというのは、やっぱりおっしゃるとおり、頭じゃ分かるんだけど、じゃあそれをどうやって作るんだと言われても困るじゃないですかね。県が一生懸命作れ、作れと言ってもなかなか難しいところがあるしね。

〔参加者〕

それ先ほど言いましたけど、インフラ型で、例えば電気事業協同組合があるとか、建設業協同組合があるとか、そういうのはありましてね。そういうのはどういうのかというと、やはりできるだけ浅く広くみんなを持ってこようという昔の団体だったわけですね。今どちらかというところと険悪化しちゃっている。だから逆にそういう業界別団体が何か意味があるかということ、既存型のものはほとんどないと思いますよ。むしろ足を引っ張る、産業の発展にとってですね、ということが多いと思うんですね。

〔知事〕

建設関係は公共事業の受注をしたいがためにやっているわけですよ。

〔参加者〕

あるいはその高度化事業を受ける受け皿として、何か・・・

〔知事〕

そうそう。製造業とは違いますからね。

〔参加者〕

だからそういう新しいタイプの、要するに事業の受け皿ですかね。戦略的なもんだと思いますね、それはね。それこそ正にレベルの高いコーディネートになってくると思うんですね。

〔参加者〕

でも先ほどから皆さんおっしゃっているその件で、零細企業だって技術的には負けないんです。だから十分戦えると思うんです。ところが零細がゆえに仕事が来ない。やっぱり団体化しないと仕事がさばけないのは事実ですね。

支援機構さんが機械電子については県内を回っていても一番信用されているので、そこに事務局みたいなものを作って、そしてあとは職業訓練校と一緒にやって職業能力開発ですか、あそこと一緒にいけば、まずはその事務局としては成り立つと思うんですね。そしていつかの時点で今おっしゃるように切り離さなきゃいかんですよ。しかしまず前段階、インフラ作りはやっぱり支援機構中心にやらざるを得ないんじゃないかと思うんですね。

〔知事〕

どうですか。今の件について何かご意見ありますか。

〔参加者〕

私は2年前から地域力連携拠点ネットのコーディネーターをやっています。それで今のお話で感じるのは、組織とか既存のそういった体制に依存しているということで、その企業とか、そういう体質姿勢ですともうついていけないんじゃないかと感じます。特に今農工商連携とか支援をさせていただいている中で、これからは企業だけじゃなくて、そういった農業者とか観光関係の方とか、そういった方たちが産業を自分たちが自立してリードしていかなきゃいけないという時代になっているんじゃないかと思っています。ですからまあ例えば農業者でも農協依存というだけではなくて、農協と一緒に自分たちが新しい農業経営をしていくというような姿勢が求められている。そういう方たちが変えていかないと、なかなか産業構図自体も変わっていかないんじゃないかという感じがします。

そういう中で、よく山梨県は例えば農業にしても林業にしても、非常にいい素材、食材にしても地域資源にしても良いものを持っているんだけど、PR不足だということがよく言われるんです。ただそれ自体は確かにそうなんですけど、やっぱりその基本的なものは、これは行政の方も、我々もそうなんですけど、やっぱり地域の物を本当に真剣に生産者とかと一緒に売っていくという、やっぱり同じ目線の熱意というのがまだまだ必要なという感じはしています。

私も事業家サポートのプロジェクトマネージャーをやらせていただいているんですけど、先般港区で行政が中小、まあ商店街の活性化という一策で全国の自治体との交流というマ

ツチングを新橋でやったんですね。そういったものというのは行政自体が「他産地消」という都会の中でも、何とかやっぱり商店街の活性化をしなければいけないと。その中で地方の物産を取り入れて、それぞれ相互のニーズに合った形で対応するというような策を、私のちょっと経験上からそういった場を設定させていただいたんです。やはりその時に受入れが、山梨の自治体の方にも紹介はさせていただいたんですけど、まあお忙しいとか、そういうようなことがあったんです。これせっかくのそういった素材が、良いものがあるので、なおかつチャンスはあるんですよ。そういったもの、チャンスってそんなに多くないですが、やっぱり正直いってそこに出展していただいたワインのメーカーさんも何十万と二日間で売上げも上げられたし、それ以上に山梨の自治体のPRもそれ以上にさせていただいたと思っている。だからそういったやっぱり何か正にPR不足ということだけです。他に依存するんじゃないくて、やっぱり我々自信がそういったチャンスを、少ないチャンスをものにしていくということは非常に重要な点かなと思います。

〔知事〕

港区のやつはあれですか、まあどこか、例えば甲州市とかそういうのが出たけれども、余りあっちこちに話をして反応が鈍いんですか。

〔参加者〕

まあ一概に言えませんが、せっかくのこういういいチャンスだということで申し上げたんですけど、やっぱりその感覚がちょっと若干メーカーさんとかとは違う感覚はありますね、まだ。多分にお忙しいとかという状況ではあったと思いますけども・・・。

だからそういったものが必要だということと、あともう一つ、知事のご答弁で、前回言われた中小企業自体がいろんな支援策があるので、なかなかどういう支援があるのか分かりにくいというお話が確かあったと思うんです。私も2年ほどやまなし産業支援機構で相談窓口をやっていると、いつも支援策を見て相談に来られる方というのは大体決まっている方が多いんですよ。やっぱり熱意とか、そういうアンテナを高く張りめぐらしているということもあるんですけど。やっぱり支援策を整理しなければいけないというのもありますけども、もっと中小、零細企業者も貪欲になってそういった情報を取っていくという姿勢というのも一つは必要かなという感じがします。だからそういうものを知っているか、知らないかによってずいぶん活性化して、なおかつ今度は施策を使って今度は横連携とか、あるいは県外の方たちとの連携とか、そういうのを自らやっている中小企業者が結構出てきていますので・・・。そんな感じを受けます。

〔知事〕

本当にそのとおりですよ。自らやっぱり積極的に、前向きにチャンスをつかむ努力をしていかないとね。10年一律そこそこ同じようなことをやっている所はだめですよ。

〔参加者〕

我々コーディネーターとしては、そういうことをできるだけ知っていただくような努力もしなければいけないとは思っています。

〔知事〕

なるほど、そうですね。

はい、どうぞ。

〔参加者〕

私は東京のほうを担当しています。昨日なんですけど、大田区のほうの会社にいたんですね。ちょっと離れているんです。何て言うんでしょう、人工島と言うんですかね。城南島という所ですけど、その企業の行ったんですね。そしたら「何で来ましたか」と言われ、「大森駅からバスで来ました。一番安いので」と言ったせいか、帰りは車で近い駅まで送ってくれましてね。そのくらい山梨は困っているというイメージを掴んだみたいです。

回っていますと山梨県への発注はありますね。結構そういう会社が多いです。ただ、こちらから行って教えてもらっている状態ですので、それがこっちから分かったらどれだけ強いかなとは思っています。

それと、東芝の府中に行ったんですね。かつては3万人いたんだそうですが、今は9千人だそうです。そこは調達の候補先を絞っています。協力工場が向こうはありますよね。だから、「どうしたらいいですか」と聞きましたら、「やはり東芝の中での展示会みたいなものに仕様書を出すような提案をすとか、展示会に出すとか、そういうようなことをしたらどうですか」と言われました。

別な話ですけど先ほど協同組合とか何かそんな話がありましたけど、例えば今医療関係が比較的安定していますよね、まあ時代も時代ですから。それで例えば、医療機器メーカーで何の部材を作っているから、それを研究するようなことをやったらいいと思います。そういう一つの所でやったらどうかというようなことで、売り込みのチャンスをとめます。ただ「仕事下さい」は余りにも知恵がないというか、ある種、弱いです。

話を戻しまして、320社ほどのガイドブックを持ちながら、こういうわけで山梨の中小の製造業のご紹介にあがらせてもらいますと言うと、たいがいの所は受け入れてくれます。もちろん仕事はすぐにはないです。ただそれだけじゃさみしいですので、何か先ほどのような売り込むようなものがあれば非常にいいなと思います。それが先ほどから出ている協業組合的なものとか、まあ、何か売り込む材料ですね、こういうものがあると、そうすれば私どもも売り込みに行けると思うんです。東北や北陸、千葉も売り込みに来たと言っていましたから、私どもと同じような形で。ですから同じようにやっていること自体、果たしていいのかなという疑問を持っています。そんなことが、回りながらの現状の感想めいた話です。

企業の方が色々言ってくれたことをまとめましたので、あとでお渡ししますね。色々なことを言ってくれていますから。

〔知事〕

そうですね、そうですね。企業を回ってね、ちょっと言われたことですね。

〔参加者〕

いろんな人の声がね。やはり色々もうインターネットとかありますから、口コミとか人の縁でないとやっぱりだめだよということを言って下さる所もあります。個々に色々意見を言ってくれていますから。

〔知事〕

東京とか神奈川とか、そういう企業を回ってそういう話をしてきて、仮にじゃあ例えば「かくかくしかじか、こういうような技術を持った所はないか」と言われた時にはどうするんですか。

〔参加者〕

そういう時は、産業支援機構の経営支援課にすぐ伝えます。それぞれやっていると思いますが、こういう所から候補をいただきます。そして戻します。そして直接やってもらって、見積もりを出している所も出てきました。初めて行って話ですね、仕事こういうのを貰ってありがたいですよ。それは山梨県の力かもしれません。

〔知事〕

そうですか。いや、ありがとうございました。
どうぞ。

〔参加者〕

私、中小企業支援センターが平成10年に開設されて、それ以来窓口相談とか、それから専門家派遣事業などで中小企業の支援に携わらせていただいております。

窓口相談のほうで感ずることは、やはり時代を反映しているというか、金融、資金の相談ですね。これが今年が多かったですね。それ以前は新しい事業計画だとか、そういったものとか技術とか、あるいは特許の関係ですね、これが多かったです。今年も断トツに金融、資金の相談が多くなっているということで、先ほど知事さんや皆さんがおっしゃったように大変厳しい経営環境になっているなということがあるんです。

それじゃあそれをどういうふうに色々な施策を打っていかなくてはいけないか。一つはやはり新しい事業を創出するということが必要じゃなかろうかと、まあ皆さん言われることだと思うんですけども。そういう中で私の担当しているのは事業可能性評価委員会というのがありまして、これが年間従来10社から20社ぐらいの支援をさせていただいているんです。新しい事業計画の立て方とか、そういうことを支援して、また委員の先生方には意見を言っただいて事業が成功していただくように支援しているんです。こちらのほうは金銭的裏付けがないというか、救済金、バックアップがあったらいいのかなというように、例えばABCランクぐらいに付けて、Aランクの企業にはこういう成功率の高い所には支援をしていくというような施策をランクアップしてはかがかなと。そういうことを提案したいですね。

それからもう一つ、専門家派遣事業について言いますと、非常に希望が多くなっています。従来数年前までは経営や技術というのは親方とか社長のところを見ていて盗むものだ

と、そういうような風土が強くて、専門家に教わってするというようなことはなかったんです。最近では専門家派遣事業は非常に人気がありまして、枠の2倍ぐらいの要望が出てきております。専門家派遣事業の良さというのは3分の1企業負担ということもあって、自分がお金を投資しているという気持ちもあるものですから、一生懸命それに取り組んでいると。そういう企業は比較的何か解決しようということが早くできるんだと、専門家に教わってやったほうが早いということに気付いてきておりますので、こういう事業をもう少し拡大してやっていいのではないかとこのように思います。そういうことによって県内の中小企業の活発化を促していくことで、先ほども出ましたけども連携にしても何にしても、そういう専門家の意見をどういうふうにまとめていくかというようなことでやっていくと、もっと中小企業が助かるかなと思っております。

〔知事〕

今日はここには専門家の方はおられるんですか。

〔参加者〕

ええ、かなりの専門の方がおられます。

〔知事〕

そうですね。それぞれ皆さんは個別の企業を担当して、そこに行ってかなり具体的な・・・。

〔参加者〕

いろんな立場で動いているので、その立場ごとにご支援申し上げますんですが、ちょっと経営と違う話をしますと、僕が実際事業化サポートということで6人でやっています。東京のメンバーが4人、山梨が2人ですが、やっぱりいろんな所、事業所に行くと面白いアイデアがたくさんあるんですね。だけどその次のステップに行けないという方が結構たくさんいらっしゃいます。僕らの役目とすれば、やはりその後押しをして差し上げることだと思っておりますね。

簡単に言うと、僕らを企業の営業マンとして使っていただくというような所が僕らの役割だと思っておりますね。実は『ひざづめ談議』って2回目で、前回木材の関係でお世話になりましたけれども、例えば木材業界のご支援を申し上げる時に、当然数値的な経営分析とか、課題を洗い出すわけですけども、実際どういうふうにしていいのかわからないということがあります。実は県が整備しています拠点にアンテナショップを作るということで、木の国屋というお店のご支援を申し上げたんですね。初めは「そんな小さいお店を作ったって何になるの」というふうに言われたんですが、今月オープンしまして、そこにはいろんな業界の方々が商品を寄せているんですね。そうするとそれをお客さんが見に来ると。そこで商談の接点ができるわけですよ。それを見て業界の方がまたやる気になって、じゃあ俺もやってみようかなということで、一つのきっかけ作りになります。

〔知事〕

木の国屋というのはどこに作ったんですか。

〔参加者〕

木の国サイトです。

〔知事〕

木の国サイトの中に・・

〔参加者〕

ええ。そしてご支援申し上げていると、やっぱりきっかけとして何か営業のご支援を申し上げていくのが僕らの役割だと思っています。そして実際にコーディネーターの方が大勢携わってしまっていて、それぞれにご支援を申し上げている。そしてそれを地域資源農商工とって、事業者さんを一生懸命くっつけるプロジェクトをやっているんですが、このメンバーも連携をする必要があるんじゃないかと思うんですよね。

業種は違えども、そういった連携窓口を一本化して、餅屋は餅屋で専門のスタッフが動く。それもどっちかと言うと、仕事がないというふうに困っているだけではなくて、どうやって仕事を作るかという、その営業的な側面でご支援申し上げるとというのが、やっぱりこの時代背景の中で一番期待されているところだと思うんです。私どもハンズオン支援というふうに話をしているんです。手を取り合っご支援申し上げますということで、相談に来ていただくのではなくて、ヒアリングに伺うと。そうすればその設備も見れますし、従業員の様子も、もっと簡単に言うとあいさつの仕方が分かるというようなことですね。そんなことでご支援申し上げます。

〔知事〕

それはいわゆる事業化サポート事業というやつでやっているわけですね、そういう機関でね。

〔参加者〕

はい、そうです。ただマネージャー6人で、実は1件あたりの費やす時間って非常に長いんですね。なので件数がこなせない。件数をこなすと支援が浅くなってしまいうことで、実は昨日ある事業者さんと一緒に東京に営業に行ってきたんですね。それであえて東京のマネージャーに色々ご紹介いただいて訪問して、その経営者と営業マンの方に営業のやり方を実際に見ていただいてやる気になってもらおうということで、そんなようなところもご指導申し上げました。私どもがそういう営業マンとして事業者の方にやる気になってもらうというのが一番の使命だと思いますので、こちら側も連携する必要があると思うんです。

〔参加者〕

事業者の方が一番必要なのは、いろんな県のプロダクトのマネージャーとお話しますけど、成功している企業さんは事業者の方が全部営業的ノウハウをちゃんと自分が作るんですね。自分で営業的ノウハウを作らない限り企業は絶対に生き残れないです、これからの

時代。

だからそのノウハウを作るために最初にヒアリングに行って、今本当に困っている問題、今作っている商品が本当に売れるのか売れないとか、厳しいことは本当に言うんですね。そうしないとその企業さんの命運はそこで終わっちゃうんで、厳しいことを言って、「本当にじゃあどうしたらいいんですか」という時にはもう東京にお連れして、消費者さんとか企業さんと会っていただいて、本人に考えていただくと。毎回、毎回行っているサポートを繰り返していても、千社二千社というのはできないんで、一社、一社がやっていただいて、あとは成功事例を作るということを自分たちはもう真っ先にします。成功事例ができればそれをモチベーションにして、例えば宝石でもワインでも一社、二社成功したら、それを見習って自分たちもやれるんだということをやっているかないと、恐らくサポートの人間が50人いても100人いても、全部の企業というのはできないと思いますね。

企業家さんのモチベーションを上げるための仕事を自分たちがやって、あとはとりあえず成功するためにはニーズを先取りして企業さんにお伝えして、こういうことができるんですかというのは自分たちがそういう情報を出してやると。県内の情報をまた情報発信をする場をどんどん作るしかないんですよ。一つのアイデアとしては、うまくいっている県というのは県内の例えば地方紙とか新聞の中で、企業の経営者の方、やっぱり50代、60代の方もいらっしゃるんで、そういう方はまず新聞とかニュースとかを見るんですね。インターネットの時代ですけど、それはあくまでも若い経営者です。新聞とかにもっとこういういい事業とか、今日の会議のこともどんどん載ると思うんですけど、県としてはほかの県に先駆けてサポートしてますと載せていければと思います。

東京のほうでも、この事業化サポートは他の県ではやってなくて、知事の肝入りでやっていただいて、非常に評価されています。東京でも、都としてもやりたいと思っていると。そういういい事業で、皆さん非常に優秀な方に集まっていただいてやっていますけど、あとは成功事例を一つでも早くどんどん作っていくということだと本当に思っています。

〔参加者〕

具体的に事業化サポートというのは今年度の集大成として、実は1月に東京の渋谷パルコで大々的にイベントをやります。ご支援しています事業者は非常に零細ですので、先ほど製造業の方が組合をという話がありましたけども、なかなかそれ以外の業種というのは異業種なので、そういう法人格は当然できないわけですよ。けども僕らのご支援申し上げてます会社が、そろそろいろんな商品が出始めてきている。それをどうやって売るかということで、個々に販路をおつなぎするケースもあるんですが、じゃあもうそのブランドとして括ってしまって、それを僕らのチームで売らせていただくということですよ。『ヤマナシ良品』というのを、「山梨にはこんないい物があるんですよ」というのを、ちゃんと法的に商標登録を取って、それを全面に出して、そこでPRをしていこうというようなことです。そういう場があると事業者の方は、じゃあうちジャム作ったからどうで、これ出してくれるけどか、そういう方々もそういう営業に乗っていただくと、やる気になっていただくとというようなことで、今ちょっと産業支援課にご苦労いただいて準備をしておりますので・・・

〔知事〕

事業家さん等と是非がんばってもらいたいですね。

県も非常に期待している事業でもありますし、まあ是非がんばってやってもらいたいなと思います。

〔参加者〕

いつも産業支援課の2階の場所を借りて、わいわいミーティングをさせてもらっているんですけど、夜遅くまでやらせてもらってしまして、ご協力していただいています。

〔知事〕

そうですね。

あとはいかがですか。

〔参加者〕

私、この4月から支援機構のほうでやっています。

それで今までに約90社回りました。その中で、私なりに評価をしてみました。評価の内容としては人のつながりを持っているかどうかとか、オンリーワンの技術を持っているかどうか、それから投資を積極的にして、生産性の向上や改善をしておるかどうかとか、それから経営者自身のよきリーダーシップで引っ張っているのかどうかというようなことをちょっと色々お聞きした状態から判断しました。悪いほうでいきますと約5、6%、もうちょっとあるかも分かりませんが、ここは早期に撤退されたほうがいいんじゃないかというようなレベルの会社がありました。それで何とか経営しているけども、発展性に多少疑問があるなという企業が、約30%ぐらい。それから今受注は減少したんだが経営は何とかやっておれると。それで多少営業活動や、それから改善活動、経費節減などをして、今何とかこの受注が少ない状況だけでも大きな赤字にならない、多少黒字になるとか、こういう所が約半数ぐらい。それであと14%か15%ぐらいが、この不況でも独自のこういう技術を持っているとか、改善をしてコストダウンができるような体制になっているとかで、経営者自身がやはり先頭に立って色々な活動をしておられると。やはりそういう経営者の所に行きますと非常に活気があるというようなところですよ。

そういうことで、やはりそういう経営者をいかにして作るか。そういう啓蒙活動ということで、今後、成功した人の事例を勉強会みたいなものを作って、そういうことをやっていく必要があると思います。また、多摩とかと中央道連携ということで進めておるんですけども、これの中で、山梨の企業紹介だけではなしに技術紹介というものを早く作るということが必要だと思います。私の所はこんな技術を持っているんだというのがはっきり言える、そういう雑誌を作るということが必要じゃないかと思います。

〔知事〕

なるほどね。産業クラスターの事業では、その90社というのはどういう基準で、これは向こうから相談に乗ってきたんですが、それとも・・・

〔参加者〕

今の山梨の企業ガイドブックとか、色々な、まあ例えば工業団地の中で余り大きな企業でなくして、パッパッと探して電話して飛びこみで行くとか。そういうことで状況を把握しているというところです。

〔知事〕

なるほどね。そうなんですか。なるほど、分かりました。
どうぞ。

〔参加者〕

私、郡内の担当で6年ほど歩いてきましたので、ちょっと報告をさせてもらいたいと思います。

郡内は仕事を取っている先が県内じゃないんですよね。ほとんど県外ですので、ちょっと異質な発言をされるんですよ。県への色々な施策については「私たちは期待をしてない」と。そういうことを特に年配の人たちは特におっしゃいます。まあ全然役に立っていないということではないんですけども、どうも多少、特に上野原の地区の人はそういう傾向が強いですね。

あとは、もうこの状況が戻っても最大70%ぐらいで、あと30%は淘汰されるということをお皆さん何となく認識をしているというところがありまして、早い人たちはもうすでに廃業を始めているんです。廃業ができない人たちというのは、ある程度借金があったたむにたためないということで、早くに廃業した人は周りから羨ましいと言うんですね、「あそこはいいね」という言い方をする人が大分多いです。

〔知事〕

それはやっぱり繊維関係ですか。

〔参加者〕

いえいえ、機械電子関係です。あとは具体的には東京エレクトロンの移転の話が出ましたね。あれの時に宮城県ではすぐ県の職員が飛んできた。下請けをやっている人たちの所を全部歩いて宮城県に来てくれる所はないかということで、こういう動きが県外は非常に早いよねという話も出ます。何かそういう動きが、山梨県の場合は遅いのかなということをお皆さんが心配していました。あと、そういう大きな中小企業だけじゃなくて、下請けでもって家内工業的にやっている、家族でやっているような所でも、相模原なんかは「うちのほうへ来てくれないか」という誘いを市の職員が飛んでくると。

そういうような動きに対して非常に県内への期待感がちょっとないよねという話もでます。だから企業の誘致もなかなか少ないんじゃないかというような話もされます。その辺がちょっと皆さん向こうで言われている、非常に気になる所と申しますかね、県に期待しない原因がその辺のところにあるのかなというような気がします。

あと、単価が下がったことはもうこれ以上上がってくることも期待できないということ

で、何とかこの下がった単価で利益を出せるような何か方法を考えないと生き残れないということですから、もうすでにそれに対応できるような社員の体系になっています。だから正社員は数少ないんですよ。それにパートを付けて、なおかつこれ足りない部分は海外の研修生で対応しています。

特に最近海外の研修生はマレーシアの職員のほうがいいということをよく言います。そういう指導を具体的に県とか支援機構がしてもらえるといいよねという話はされますね。具体的に利益が出せる指導ですね。通り一遍の大学教授が言われるような話じゃなくて、実際に取り組めるような、そういう指導をもらいたい。

それからさっきから出ている協業化の話ですけど、向こうの人たちは県内の企業と組んでいませんので、非常に協業化はやりやすいんですよ、共同受注が。ですから先ほど言った相模原とか向こうの人たちと、下請けの人たちは下請けで、皆さんがグループをもうすでに作って共同受注をやっているんですよ。そしてお互いにこの製品については作りましょうという話で、お互いにもうすでに始めているという企業があります。そういう人たちの話を聞くと、やはりその規模の人たちはいいんだけど、もっと小さい零細がありますので、その人たちが東京の大田区のような、ああいう共同受注ができる、はっきり言えばみんながまとまった中小企業の団地ですかね、何かそういうような形でも作らないとなかなか受注は難しいと思います。もうすでに何回も話が出ていますが、今の受注はユニット単位ですので、もう部分、部分の部品の加工はできていませんので、そういう形をどうやって取るかということになると、できない所は隣でできる体制を作らないと、これは受注には結び付かないという話を心配されている方が最近出てきています。

あと、苦しいところでいくと法人税を安くしてくれとか、ここのリース代をちょっと延ばしてくれというような、そういう細かい話もありますけれども、おおよそ皆さんががんばっておられています。

〔知事〕

確かにその郡内はそうなんですよね、難しいですよ。この盆地が中心になっちゃいますからね、どうしてもね。なかなか向こうに目が行き届かないところがありますよね。

いかがでしょうか。はい、どうぞ。

〔参加者〕

私、山梨県内の発注側の会社を訪問させてもらってます。今おっしゃられた発注側からの話をさせていただきますと、やはり発注するにあたって一つだけできるという会社ではなかなか発注しづらいと。だからどうしても一社に出すと最後の工程までやっていただきたいということなので、今のメーカーの方からいろんなお話が出たんですけども、やっぱり異業種の方といろんなグループを組んで、「私は溶接だけしかできません」とかということではなくて、溶接したらそのあと熱処理、メッキまで、その受注を受けた方がリーダーシップを取って最後まで納品できるというような体制を取っていかないと、非常に受注するのは難しいんじゃないかなと思います。結構、そういう会社、受注する側そうした所が結構ありました。

〔知事〕

なるほど。なるほど、なるほど、そうですね。

ほかにはいかがですか。まあ大体ひとあたり一度お話をいただきましたが、あとそれをずっと聞いておられてお気付きの点とか、あるいはご意見があれば・・・。

どうぞ。

〔参加者〕

やっぱり山梨県を東京エレクトロンさんが半導体ということで、県外の非鉄金属の加工屋さんは全国レベルで見ても、例えばアルミのくずの量なんかトップじゃないかなというぐらい・・・

〔知事〕

アルミのくず・・・

〔参加者〕

加工ですね。切削加工したら、くず出ますよね。これはやっぱり全国見ても山梨がトップだということをお聞きしたんですけど、僕もそのとおりだなと。そうするとやっぱり技量であるとか原子力であるとか、そういう非鉄がらみのサスであるとか、そういう非鉄金属関連の産業分野、すき間産業の大手企業なり中堅の所を狙うというのが、まあ土壤があるんでスピードが早いかなと。戦略的にはそう思います。

〔知事〕

エレクトロンをはじめとして、やっぱり非常に設備投資型の産業に今特化をしているわけですけども、それはそれでいいことなんですけれども、しかしやっぱりある程度産業構造を多様化していかないとまけないですね、これからはね。ということで、やっぱりそれはクリーンエネルギーみたいなものとか燃料電池みたいなものを含む環境関連だとか、それからテルモとか、そういうのがありますから、健康関連、医療関連ものとか、そういうふうな分野をもっともっと広げていかなきゃいかんという感じはしますですね。

だからそういう新産業を興すというのか、産業構造を多様化、まあ産業構造政策ですよ、産業政策、それは非常に大事なことだと思うんですね。まあやっぱり早い所というのは、そういうふうに目を付けてやっていますね。例えば郡内の企業さんなんていうのは相変わらずこういう状況の中でも景気が非常にいいわけですけども、そこはもういよいよテルモと共同して何か医療機器のある一部分の製造の工場が稼働しますなんて言っていましたけどもね。早いですよね、そういう所がね。まあ、なかなか県が個別の企業について指導していくのは難しいですからね。

いかがですか。

〔参加者〕

20年ぐらい前から県内の産業そのものの構造が変わってきているというのは、もっと

前は企業誘致を一生懸命やってきた時代があったわけです。それから最近にかけては逆に今度は魅力がなくて出ていく企業さんが、またこれも増えてきている。中には入ってきている企業さんもありますけれども、その傾向があります。そういう流れの中で昔、地域別に中核企業というのがあったんですね、それぞれに、発注企業として。そういった所に下請さんがつながっていたと。それがまばら、まばらって変ですが、全体的に見て均等化されたような状態が、ある時期続いていたんですが、その中核の発注企業が出ていってしまってなくなってしまったのが現実なんです。

今はどうするかと言うと、先ほどから話が出ているように県外から仕事を持ってくる、あるいはさっき共同受注とか組合とかという話がありましたが、そんなことを考えないといけないふうになってしまったという現実なんです。大体発注企業さんは50名以上でないと相手にしないんです。

〔知事〕

ほー、そのぐらいの企業でないと・・・

〔参加者〕

ええ。やはりそういう希望はかなり強く、ところが県内企業さんは残念ながらそこまでいかない企業さんが多い。そうすると何か手当しないといかんかなというところですね。

〔知事〕

なるほどね。そうですか。やっぱり昭和50年代から60年代の初めにかけて、当時の優良企業というのは山梨県に立地して、急速に工業県になったわけなんですけれども、まあやっぱり20年を経過して、ワンサイクル終わっているわけですよ。20年経つとやっぱりそうですよね。そういう中でむしろ例えば横河電機のように集約化してきたりとか、あるいはパナソニックファクトリーソリューションズみたいに工場をこっちに持ってきたりとか、そういう所もありますけれども、いつの間にやら出ていっちゃっているという企業もありますよね、ずいぶんね。これはある意味でやむを得ないところもあるんですけども、しかし県の行政に抜かりがあって出ていくようなものがあるのであれば、これはうまくないことですから、我々としてはやっぱりそういう県外から来ている企業についてできるだけきめ細かく今度は県庁の職員が、これは産業立地室というところがやっているんですけども、これは企業誘致するだけじゃなくて、企業誘致して来てもらった企業をできるだけあとフォローアップをして回って行って、いろんな問題でもあればそれは解決のお手伝いをするというようなことは一生懸命今やっているんですけどね。

〔参加者〕

それで県だけじゃなくて、身近な市町村というのが重要になってくるんですね。

〔知事〕

市町村の産業政策と余り合っていないんですよ。商店街政策しかないですからね。

〔参加者〕

そうです。だから時間が掛かるとは思いますけど、一步一步やるしかないかなと思います。

〔知事〕

市町村も蕪崎市みたいにエレクトロンがおかしくなってきたら、税金がガサッと落っこってね、それで初めて目覚めてこれは大変なことだと、こういうふうに思う所もあるんですよ。

〔参加者〕

一部に為替の問題ですよ。50円、60円という話になっちゃうと、いくらがんばってもがんばりようがないという、この問題ですよ。

〔知事〕

為替の問題は、そうですね。

昨日ある経済界の人と会ってきたけれども、もしいわゆる労働政策ですね、雇用ですね、雇用政策がもし変わるようじゃ、いわゆる・・・

〔参加者〕

最低賃金ですか。

〔知事〕

最低賃金制度があったでしょう、あれで1千円だということになったらとんでもないし、それから派遣法ですね、派遣労働。これがもし強化されるようになれば、もう日本のかなり大きな企業が相当部分が外に出ていくだろうと言っていますよね。そもそもがデフレというのが成り立ちにくいんですよ、結局ね。軽いインフレ状態でないとね。だからかなりこれから放っておくとすると、ある意味じゃこの日本の大手企業というのはもう外に出ていくという流れが強くなっていくかもしれませんね。非常に恐ろしいことですよ。

〔参加者〕

日本の国単体で考えたら、恐らくグローバルスタンダードじゃないですけど、東南アジアの国、海外から優秀な人材が入ってきています。日本からは出て行って、技術の移転だけじゃないと思います。それはもう山梨から東京に技術者を派遣するためのやっぱり支援機関を作ったりして、「山梨の技術が非常に進んでいる」、「山梨に行ったらこういう技術者がいる」というのを、やっぱりこれ政策的に見せるということも必要になってくると思います。

海外の企業で中国なんかはそうですけど、韓国とか台湾のパーツを中国で最終的に組み立てて、特に自分たちがやっているLEDとかはそうなんですよ。環境に特化した商材というのは、これからもアジアの国々全部で必要になってくるわけですよ。その時に山梨

が日本の産業の起点になるような政策を執っていかないと、ただ単に日本の県単位で製造業の中核の会社があるというだけでは、もうこれから20年は生き残れないと思います。今まで20年のサイクルだったのが、5年とか7年のサイクルになっていますから、それを県が率先してやっていただくと。

あとは人材の育成はサポートの事業も含めてやっていただいて、提案型の企業でプレスとか、うまくいっている神奈川とかの企業は、大学とかの研究事業とか、開発された特許を使っています。それを使ってほかにない技術がありますから、ニッチな産業でもそうなんですけど、入ってくるように自分たちが努力するしかないですね。努力の方向性が間違っていると、企業としては毎月のあの運転資金を借りてやっていくだけになっちゃうんで、将来的にこの事業をやっていくというビジョンを持った企業者が重要です。

県としてはやっぱりビジョンを作って、知事が言っている環境立県、エコの県としての山梨とかという、これは県がやるイメージとしてはトップセールスを含めて一番大事だと思うんですよ。今、テーマに基づいた商品を山梨で作って売っていくと。自分のところで完成品を作れない限り、OEMでやっている限り、どんどんどんどん企業としては厳しくなる一方です。だからそういうことが必要だということをあらゆる機会を作って発信するということが必要だと思います。

〔知事〕

なるほど。それは県の役割ですね。大きな方向性を示して、企業の皆さんにそういう指針を与えていくというのが非常に大事なことだと思いますね。

〔参加者〕

山梨に住んで仕事をやりたいと思う人たちがどんどん増えるようになっていけば、山梨自体の県の産業が振興されるので、自分たちがやることは草の根のこともありますけども、県として一体になってそういうこともやっていますと。県はそれだけ日本において産業を進めるために、エコに関して特に特化してやっていますとかって、そういうイメージ戦略というのは絶対必要だと思うので・・・。

〔知事〕

そうですね。いや、ありがとうございました。

〔司会〕

お話はまだまだつきませんけれども、予定の時間を大分オーバーをいたしておりますので、感想を含めまして知事のほうからまとめのあいさつを・・・。

〔知事〕

いや、それぞれ貴重なお話を聞かせていただきましてありがとうございました。また皆さん方のお話の中で、非常にこつこつと一生懸命県内の企業、あるいは東京や神奈川などを回って、山梨の中小零細企業のために努力をしていただいているということがよく分かりまして、本当にありがたく思っているところです。なかなかお話の中味については非常

に多岐にわたっているために消化もしきれんと思いますけれども、やっぱり金融の問題、それから企業へのサポート事業の将来性、あるいは協業組合というか、あるいは共同受注というか、異業種でのグループ化という、そういうやはり大企業とお付き合いをしていくためにはやっぱりそういう零細企業の共同化みたいなことは必要であるというお話を、あるいは今お話があった県としての産業ビジョンとか、それから市町村の産業政策というか、産業というものに対する関心をもっと強めなければいかんという話、それぞれ大変貴重なお話をいただいたと思っております。これからまた皆さんのご意見も参考にしながら、まあ来年度予算編成もありますし、そういうものに反映をしていきたいというふうに思っておりますけれども、皆さん方には本当に本県の産業精機振興の先兵としてそれぞれがんばっていただいているわけでありまして、我々県庁もいたらざる点がありますけれども、何とか一つこの山梨の産業振興、とりわけ中小零細企業がこういう厳しい中で、未来の展望を開きたいという思いは、そういう熱意というものは皆さんと変わりませんので、これからも一つ連携をしながら進めていきたいと思っております。今後ともそういう点でよろしくお願い申し上げて終わりといいたします。今日はどうもありがとうございました。

〔司会〕

では以上をもちまして『ひざづめ談議』を閉じさせていただきます。