

三条市未来経済協創タスクフォース 第2回会議 議事要旨

令和4年9月2日(金) 午前10時から正午
三条市立大学 ミーティングルーム3

1 出席者

委員（五十音順）：

大沼 直也	株式会社スノーピーク 執行役員 商品本部長
斎藤 直人	シマト工業株式会社 代表取締役社長
渋谷 恒夫	三条信用金庫 地域経済研究所 常勤理事
島田 哲雄	三条市立大学 学部長
曾根 忠幸	株式会社タダフサ 代表取締役社長
中村 純	株式会社三條機械製作所 本社管理部長
長谷川 直哉	株式会社マルト長谷川工作所 代表取締役社長

三条市（事務局）：

片野 義孝	経済部長
井澤 俊和	経済部部主幹（三条市未来経済協創担当）
澤 正史	経済部部主幹（マーケティング担当）
今井 智之	経済部商工課長
織原 勇人	経済部商工課商工係主査
小林 真奈	経済部商工課商工係主事

オブザーバー：

柏崎 亮太	三条市労働環境改善・雇用競争力強化コンサルタント
-------	--------------------------

2 議事要旨

(1) 前回会議の振り返り

参考資料 No. 1 を基に事務局（井澤経済部部主幹）より説明

(2) 目標及び戦略領域の検討

資料 No. 2 について事務局（井澤経済部部主幹）より説明。その後、討議を実施。

（主な意見）

全般的事項

- ・ 「ものづくりのまち」を進めていくに当たって、SDGs を掲げない手はないと思う。新潟県内では見附市や妙高市がSDGs 未来都市に選定されている。三条市でも是非取り組んでほしい。SDGs という考え方は、古来から

日本で使われてきた「近江商人の三方よし」にも通ずるものと理解しているので、発信の仕方、打ち出し方次第だと思う。

- ・ 大きな視点で社会経済情勢を捉え、それに適切に対応するといった「守り」も考えなければならない。今、消費者からは環境に配慮した製品が求められている。こういった点の対応が疎かになると、いずれ市場に「選ばれなくなる」おそれがある。例えば、市として、地域として、CSR、SDGsを推進していくなどにより、三条市の企業がそういった点をクリアしていることが発信できれば、今は守りの一つかもしれないが、将来的には強みになると思う。三条市のサプライチェーンは横のつながりが強く、それを活かしてトップダウン、ボトムアップのどちらからでも、横に展開、波及させていくことは可能と思う。
- ・ ものづくりという観点から「ものを作って売る」という考え方に陥りがちだが、それだけでなく「ものづくりからコンテンツを生み出す」という考え方も必要。また、事業承継がうまくいかないのであれば、他社への技術支援によるロイヤリティビジネス等も選択肢として考えられる。

人材

- ・ 今の若者は仕事選びなどに関しても自分の人生をいかに楽しくするかという視点で考えている。一方、企業としては、人材が定着しないことを背景に職人が育たないということが懸念としてある。女性も男性も働きやすく長く働ける環境を整備し、人材の定着を図るため、例えば、育休等の取得促進に対して市から企業に補助が出るようにしたらよいのではないか。加えて、育休等で従業員が抜ける現場にはシルバー人材を登用するなど、何かしらの人材面の支援があると良い。
- ・ この地域ならではの人材育成の基幹システムがあると良いかもしれない。県のIT人材育成プロジェクトがあるが、そのものづくり版を市の施策で実現できると、人材の確保につながるのではないか。さらに、そこで育成した人材がこの地域の企業に就職、定着することに対してのインセンティブがあると良い。(医学部生が県内の医療機関に勤めた場合に奨学金が返済不要になるといった取組を参考に)
- ・ この先企業間の格差が生じる、あるいは広がっていくのではないかと危惧している。ほとんどの企業で、人材(特に職人)不足が嘆かれている。職人がいなくなり、製品自体が作れなくなるのではないかと危惧される企業もある。経済社会の中で一定程度は仕方がないことだと思う一方、それによりこの地域の産業基盤が衰退していくことを考えると、例えば、力のある企業が新たに整備した工場や設備を、それらを持たない企業や事業所も共同で使用できるような仕組みがあるとよい。それが三条市の職人技術の底上げにもつながるのではないか。

BtoB

- ・ BtoBの中小零細企業が上がれば、市全体の底上げが図られると思う。
- ・ 三条市にも多く存在する部品加工や組立分野のBtoB企業は、スマイルカーブの最底辺にいていると思っている。付加価値を上げていかなければならない。そこで、様々な企業を集約させたものづくりパークのようなものができると思う。小さい会社で1つの工程しか持っていないでも、技術や価格に優れているといったケースがある。一方で、そのように技術などに優れた加工であっても価格が上がらないのは、取引階層の中で大元の価格設定や発注仕様に影響する部分が多い。単一工程しかできない企業に関しては、工程設計技術を持つ人材がいないのと、1社だけではそういう人材が抱えられないといったことが背景にあると思われる。例えば、そういった企業が一つの拠点（ものづくりパーク）に集まって、そこで複数社が連携して工程設計技術を持つ人材を確保し、加工工程を集約させることができれば、単一工程が点在することで生じる様々なコスト（物流、管理など）の削減が図られ、結果として、下請け企業の利益確保にもつながるのではないかと。事業承継や設備投資に課題を抱える企業にとっても良いと思う。
- ・ BtoBに関しては中小企業を支援すべきと考える。品質、価格の両面で適正な材料等を地産地消する仕組みを構築するなど、地域内購買を市として促進するとよいのではないかと。Fare Trade in SANJOを進めたい。
- ・ 地産地消などを考えるときに、ただ補助金を入れるだけでは持続可能なものにならない。補助金を入れるにしても、零細企業が持続可能な企業になるための道筋も併せて作っていくようなことを考えなければならない。
- ・ BtoBの小さい企業の廃業が将来的に目に見えている。高齢の経営者だと、「もういいや」と言って自分の代で辞めてしまう人も一定数いる。そうするとサプライチェーンのピラミッド構造の下位層が崩れ、結果としてサプライチェーンが成り立たなくなる。そこに対しての打ち手があればいいが、非常に難しい問題でもある。

BtoC

- ・ 支援を講じる戦略領域としては小規模零細企業と考える。この地域を超富裕層が買い物に訪れる地域にしたい。この地域にはそういった層にも選ばれるだけのポテンシャルがある。そのポテンシャルをどのように活かしていくか、市としてどのようにしていくかを考えていかなければならない。

起業・創業、企業誘致

- ・ この地域を創業できるまちにしたい。以前、福井県鯖江市で活躍する新潟出身の女性に話を聞く機会があった。その理由を聞くと「鯖江市の方が若い人が多い。活躍している。」とのことであった。一方、この地域（三条市）

は、ここに拠点を移すに当たり色々と準備や覚悟がいる土地柄や雰囲気なのかもしれない。元々は創業者が多い地域でもあるので、現状、何か障壁になっているものがあるならそれを和らげるなどして、「独立・創業のまち」を目指してもよいのではないか。この鯖江市の例では、そのような人材が地場の企業のものづくりに関するデザインやプロモーションを請け負うといったケースがあるようだ。この地域は、デザインやプロモーションも含め基本全てを自分たちで担っている。それなりにやれている反面、それらをより得意とする人たちに部分的に外注に出すことで、全体の出来上がりとしてはさらに質の高いものになる。

- ・ 感染症禍を機にテレワークなどの働き方が普及し、働く場所の制約がなくなってきた。IT企業の誘致に取り組むなどすると、製造業とのマッチングでwin-winを作れるのではないか。

三條市立大学

- ・ 三條市立大学の学生には、学生生活でできた人間関係を起点に、この地域をその後の社会人生活やビジネスにおけるハブにしてほしい。
- ・ 三條市立大学の学生には経営的な視点を持ってほしいと願っており、是非この地域の企業の経営層を担ってほしいと期待している。