

## 第4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）

### ○コーディネーター（仁衡会長）

今日のテーマは、販路拡大、人材確保、人員の活発な交流についてということにしておりますが、人員の活発な交流については内部でもこなれていないので、販路拡大、人材確保が中心になるかなと思います。特に販路拡大については、中小企業を海外に売り込むときの困る点であるとか、国際認証規格の取得の必要性、そこを中小企業はどうアプローチしたらいいのか。それからIRDAとしてドイツのIVAMと団体を後ほどご説明しますが、良い参考になると思うんですが、そこを踏まえた上でIRDAの意味を今後どういうふうに敷延していくのかということ。それから、つくば市や東海村あたりの仕事を多々やっている我々会員企業ならではの悩みというところがございます。そういったところをご相談させていただければと思っております。

では、まず販路拡大についてということで、海外に打って出るところですね、こちらについて、ベテルの鈴木さんからよろしくお願ひします。

### 【販路拡大について】

#### ○鈴木氏

販路拡大について、弊社は、先ほどちょっと説明させていただいたように、歯科関係の部品をつくっています。歯科関係の仕事をやり始めたのも2000年からでして現在20年近くになるんですが、歯科業界自体が我々中小企業にとって、日本のマーケットでは結構閉鎖されている業界でして、これ以上なかなか国内で販路拡大が難しいということ、ちょうど震災のころに気がつき始めまして、海外はどうなんだろうということ、2013年から海外のほうに足を運ぶようになりました。

最初は、日立地区産業支援センターさんとかひたちなかテクノセンターさんの協力のもと、ドイツで開催される世界最大の医療機器等展示会のCOMPAMEDとかMEDICAというところに視察に行つて、それで一つのこまを借りて展示をしたりしておりました。そこで初めて海外に行つて実感をしたのは、私、小さな会社の常務をやっていますけれども、英語を話す者が基本的にいないというところで、基本私がちょっと英語をかじっているぐらいなんですけれども、基本的に私が全部窓口にならないといけないというところが、けっこう痛いなというところ。問い合わせがあつても私だけで賄いきれないというところが感じました。

基本的にはそこで商談が始まると、例えば受託、何かをつくってほしいと言われたときに、そこで全ての商談がまともであればいいんですけども、例えば図面出してとか、ここの寸法をどうするかとか言われるときに、じゃあ持って帰つて検討しますということになるんですけども、そうしたときに、またドイツに飛ぶのかという、それが日本であれば、東京だったり茨城だったら、電車だったり車だったりですぐに行けるんですけども、海外ではそういうわけにはいかないということが直に実感したことがありました。

それで、今我々がどうしているかと言うと、ドイツを拠点に活動されている日本人の方がいらつしゃつて、その人に基本的に営業活動をお願いしているということがあります。基本的にその人がいないと我々ちょっと営業ができない状態で、私も年に何回か行くようにはしているんですけども、基本日々のフォローアップなんかはその方をお願いしてい

るという実情があります。

ですので、その人たちを雇う費用も発生するという事ですし、基本的に私も海外に何回か行ったりする、そういった費用も発生するということがなかなか厳しいところだなというところはあります。

あと、医療機器ですと、特に現地での規格とか、そういったものの知識がほとんどない状態で始まるパターンが、たぶん中小企業の方はほとんどかなと思います。

特にドイツを中心に展開していると、ヨーロッパだとCEマーク（ヨーロッパ版の工業規格）というのが必ずついてきまして、それに対する知識もないので、まずCEマークとは何ぞやというところから始まることが多いです。ですので、そういったところの専門家のご意見なんかも、我々ちょっと探してはいるんですけども、果たしてそれでいいのかというところをいつも感じながらやっているところではあります。

あとは、アメリカですとFDA（アメリカ食品医薬品局）とかになってきますけれども、あとISOの9000とか14000という入り口のレベルではなくて、もっと専門的なところのISOを要求されることもあります。そういったところのプロフェッショナルの知識が必要かなというところは、肌で感じております。

あと、海外行事に対する助成というのは、弊社はいばらき産業大県創造基金事業というのを何回か使わせていただいております、海外の展示会もそれで使わせていただいた経緯がありますので、それがないと基本的にはなかなか出づらいなのを今でも感じておりますので、これは引き続きやっていただくともっと助かると思っております。

先ほど申し上げたように、出展費用プラス一緒に営業活動をしていただける現地のコーディネーターなんかも、その費用の中に入れられるともっと助かると思っております。

その面では、先ほど申し上げたとおり、フォローアップに関しても、例えば何十社かの商談があったとしても、フォローアップが日本と現地とで、Eメールか電話かになってしまうので、そうではなくて向こうで動ける方というのが必ず必要かと思っております。でないと、どんどんどんどんフォローができなくなって行って、活用させていただいた助成金などが無駄になってしまうなというふうに感じております。

## ○コーディネーター（仁衡会長）

ちょっと補足しますと、今、ISOの話をしましたけれども、私もドイツのMEDICAとか行っており、機械装置を展示したりした経験があります。そういった場合、ブースに立ち寄った方からは「御社はISO13485は当然持っているんだよね」と聞かれて、いいえまだ持っていませんと言うと、じゃあちょっと話できないねと言ってブースを去ってしまうので、資格の保有が前提条件なんですね。9001の話じゃないって鈴木さんがおっしゃったとおりで、ISO13485を簡単に中小企業がとれるかというところ、まあとれないというところで、中小企業単独では難しいところを、行政の面でもサポートいただくと大変助かると思っております。

英語の面もそうですね、私も同じで、この2週間1人でアメリカに行ってきましたけれども、英語が話せる常務や社長が行かなければならないという話はよくないと思うのですが、うちも英語が堪能なロシア人がいるんですが、ロシア人のシステムエンジニアに営業やれというわけにもいきませんし、そういうことで英語の面。

それから、1回展示会に頑張ってチャレンジしても、150万円、200万円かかるというの

を中小企業は全部手弁当でできるかというところの難しさといった面があるかなと思います。

契約に向けて進行中と言っても、その契約に関するフォーム、あるいは英語、そういったところを中小企業で難しさをどうしても抱えてしまっているということでサポートいただけると大変助かると。英語ができる社員を雇用する際のサポート、英語教育のためのサポート、こういったようなものも必要なのではないかなと、我々としてはどうしても必要な部分があるということかと思えます。

一方的に話をしていてもあれなので、皆さんもどうぞ、知事も自由にご発言いただけたらと思うんですが、この辺の海外とのやり取りに関して。

### ○飯田氏

当社では、海外展開を十数年前から活動していますが、日本では、加速器も含めて需要が少ないので、欧米と東南アジアを回って営業活動していますが、海外営業では、JETRO等を利用しています。中国の蘇州に工場があるんですけども、最初に中国にビジネスに行ったときに、茨城県上海事務所を紹介頂きました。我々中国も英語で可能と思って英語で行って見たら、まず上海事務所に言われたのは、中国でビジネスをやる以上は中国語ができないとだめ、だと言うことで、すぐ上海事務所の方が中国語通訳を紹介してくれ、その後信頼出来る方でしたので営業窓口となって頂き、ビジネスにつながっていったのです。

そういう意味では、中国だけでなく、中小企業では、単独で出たのではこれは到底大変だと思うんです。いろいろな形の国・県とか、そういう支援機関があるので、利用することが、大きいのかなというところは感じるので、ぜひ知事の意見を。

### ○知事

お話いただいた問題のほとんどは、多分事前に、まさにジェトロのようなところと相談をして下調べをしながら、例えばISOが要求されるとか、そういうところの下調べができる部分って結構あるんじゃないかなと思うんですね。

県のほうでは、単独で上海事務所みたいなを持つのっていうのは、なかなか費用的に難しくなっているんで、今までバラバラに、大使館に出したりいろいろなところに出していたのを集約して、海外に出す人材を全部ジェトロに絞るんですね。全部ジェトロにして、県内の企業が進出しそうなマーケットにどんどん、ピンポイントでそこに出すと、そこに出さないならばうちは人を出さないって言って、そういうところにどんどん人々を張り付けておこうと思ってまして、そこにいて、例えばその人自身が、県から行った人間自身が技術的な代弁のことができなかったり、あるいは言葉だってそんなにできなかったりするかもしれないんですけども、ジェトロの中でコーディネーター役を果たせば、かなりの部分助かると思うんですね。

展示会の紹介から、そういうエージェントの紹介から、現地に張りついている人が多いので、そこを利用していくしかないのかなという感じはします。

県でも、例えばジェトロに匹敵するような輸出公社じゃないですけども、そんなものをつくったらどうかみたいな議論も、実はしているんですよ。しているんですけども、多分一番手っとり早いというか、一番確実でかつ効果的なのは、そういう機関を使うことなのかなと思いますし、もっともっと使いやすいように、そことの間のつなぎは、ぜひ県

でやらせていただきたいと思いますのと、現場にどんどん人を派遣する、あるいは水戸とかつくばにも事務所がありますから、そことしょっちゅう今いろいろな話を身近にしていますので、そういう話をジェットロのほうで受けてくれということ、多分県のほうから要請、一緒に口添えさせていただいたほうが、多分スムーズに、向こうも大きな組織ですのでスムーズに動くと思いますので、そういうお手伝いはできるのかなと思います。

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

ジェットロにつきましては、ベテルさんにしても我々にしても活用はさせていただいているんですが、4年前によく茨城にできた。その前からやっていたときはもっと大変で、赤坂まで行かないとジェットロに会えなかったという部分で、4年前までと、4年前からというのはちょっと違うのは、確かにそうかなと思います。

ただ、ジェットロ茨城がとてもよくお付き合いさせていただいて助かっているんですけども、たくさんある中小企業にあれだけの人数できめ細かに対応するというのは、なかなか難しいところがございます、1カ月に1回会ったり、何とか1カ月に2回会ったりという中で、メールも含めてやり取りしている部分もございますので、やはりジェットロが全部に目配せをするというのは難しいのかなとも感じます。

中国に進出していらっしゃる大塚さんからもお願いします。

#### ○大塚氏

弊社の場合はちょっと特殊なケースだったんですけども、ジェットロの力も茨城県の力も借りずに我々が一緒にやっというパートナーが、その地区の実力者の親戚だったんです。それなので、合弁工場をつくるのもハンコー発でスムーズに行ったという特別な例もあります。

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

ほかにですけども、大手であれば蹉跌にならないような英語とかフォームとか、それぞれの部門を持たない、英語のできる社員がないから役員が行くとか、そういうちょっと違う部分で中小企業が困るんだなというところを、我々自身がやっぱり努力しないといけませんし、どういうふうにジェットロなり県庁の職員なりに働きかけるのかというのも工夫しなければなりません。一方で施策の部分でも、どういうところで困っているのかというのを踏まえた施策にさせていただけるといいのかなと思っております。その辺を、今日ちょっとざっくばらんにいろいろとお話いただければと思います。

#### ○知事

そうですね、おそらくその個別の商談とかに英語ができる職員、残念ながら県庁にもそんなにいませんから、きめ細かく張りつけるということは多分不可能だと思うんです。

でも一方で、逆に今日すごく私感心したのは、IRDAという集団が、これだけの特徴を持って、ある意味、世界にも誇れるようなすばらしい力というか、強みを持っているというのをうまく一緒にタイアップさせていただいて、ジェットロを巻き込みながら、逆に皆さんがまとまってこの市場を攻めていきたいとか、そういうところで展示会を打つとか、そのときに県の費用もジェットロの人に助けてもらいながら打つとか、そういうやり方で、

一個一個の商談じゃないんですけれども、集団として攻めに行くとかというところに、何か協力させていただける余地は多いのかなという感じもするので、逆に個別案件というよりは大きな流れとして、実はものづくりなので、例えば狙いはドイツなんだと、ドイツで何とかしたいんだということが皆さんの中での多数派だったら、そういう話を県のほうにさせていただくと、我々としても逆にそういうふうな政策として、今あまりドイツって考えていないんですが、アメリカとか、どうしても農水産物みたいな話が、輸出のサポートとして、わかりやすいというのもあるって、アメリカ市場だアジア市場だという話になっちゃうんですけど、例えば研究開発型製造業の皆さんのようなところがドイツというところでこれだけのポテンシャルがあって、こういう勝負をしたいんだということが我々にも理解できれば、じゃあ政策としてそういうことをちょっとやってみようか、人をドイツに、ジェットロに派遣しておいていろいろな下地をつくっておいて皆さんとの、あとスムーズにいろいろな人たちに会っていただけるようなアレンジをすとか、あるいはエージェントをある程度つかんでおけば、個別の商談のときに、ある意味割安でそのエージェントを使っただけのような、そういう土台を県としてつくっておくとか、何かいろいろな方法がありそうな気がしますね。

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

どうもありがとうございます。

我々もアジア、アメリカ等もちろんどんどんやっているわけなんですけど、ドイツというお話が出ましたので、次の話題に移らせていただいて、先ほどドイツのIVAMという団体を話題に挙げました。この事業を参考にしてIRDAの意味を改めて立ち戻って考えてみるといいかなと思って、今日ちょっと用意したんですが、連携協議を始めたいというところになっています。

IVAMというのはドルトムントという町にありまして、決して大きな町じゃないんですね、58万人しかなくて鉄鋼の町だったと。それで鉄鋼が寂れちゃって困った、じゃあナノテクだということで、ナノテクで始まったのが、このIVAMという団体でございます。

会長は専任でいまして、私のように会社経営者がやっているわけではなく、会長というドクター号を持っている会長が1人いるんですね。事務局員も15名雇用しています。

世界中の展示会に、世界中の中小企業を伴って出展するというのをやっています、シンガポール、タイ、ドイツ、アメリカなどいろいろなところに、いろいろな企業、世界中の企業を連れて展示会出展をやって、そういうところからの手数料を受け取ってみたいということで、15人の事務局員の給料をちゃんと払っているという団体がドルトムントにあるんですね。

茨城なり、つくばなり、どこなり、やれないことはないということを感じます。またうまいやり方として任意団体であるIVAMとIVAMGmbHということで株式会社的なものを、両方うまく利用しているということで、我々IRDAの参考ともなり得るのかなというのを、今回、お話をアメリカでしてきたんですが、感じました。私自身もこのIVAMの世話になってアメリカで出展したものですから、IRDAの紹介をしたときに非常にいいと、IVAMは実は福島県なり何なり、日本のほかのところともいろいろやっているんですが、IRDAとぜひやってみたいということをお願いして、連携協議を今

後、両団体の中のほうで協議して進めていきたいねというところなんです。

そう考えますと、我々今、年会費1企業6万円でやっています。30社ですと180万円しか予算がない中でやっているわけです。そうすると、とても専属の事務局員なんか雇えません。専属の会長など夢のまた夢です。そうすると、結局、事務局員は会員企業から一部手伝って、そこから請求書を出すような形でようやくかつたつたでやっているというところで、後は我々会長などが動く分にはもちろん手弁当で全部やっています。中小企業連合自体が中小企業の本場の現場に必要なことを、じゃあみんなで作っちゃおうぜと、どこからお金もらって云々じゃなくて、こういうことが必要だから、こういうことやろうよということでスピーディーに動くというところは、とても大事なんじゃないかなと感じています。

ですので、スピーディーかつ本当に必要なことを行うということで、IRDAがこれまでも動いてきましたし、これからも自分たちで動くんですけども、例えばさっきのIVAMの例で言うと、ドルトムントなり州なりドイツなりが、それなりに活動を評価してお金を出しているんですね。それによって回っている部分があるということで、我々決して予算をつけてくれという話をしたいわけではないんですが、手弁当でこれだけ頑張っていて、180万円でやれる限界を超えてやっているわけなので、そういうところを評価していただいて支援期間とかコンサルタントとか何とかにだけお金を出すんじゃなくて、頑張っているそういう連合軍がある、そこをIVAMにドイツが出しているように支援するという形はとれないものだろうか。

先ほど知事がおっしゃったとおり、個別、個別の話じゃなくて、大きな流れの中で一緒にやっていくのはどうだというお話と多分同じ、似たような話なのかなと感じていまして、そういったところで単にお金という話じゃなくて、人あるいは機会というのをサポートいただくということも含めて、こういった部分は非常に大事なのかなと、そのIVAMさんとお話をする中でも感じたところでございます。

この点については、知事あるいは皆さん、何かありますか。

#### ○知事

IVAMに参加すると、どのくらい会費が必要なんですか。

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

そうですね、これは面白くて、計算式がすごく複雑なのがありまして、それは大企業を入れないために複雑にしたんですね。人数の2乗に係数を掛けるみたいにして、大企業が実際入れない、入ってもいいんですけど巨額になるんですね。ですから中小企業しかいなくて、世界中の中小企業が入っていますが、例えばで言いますと、二十何人ですと年間の会費が15万円ぐらいでしたか、2～3人ですと5万円ぐらいとか、そんな感じでやっています。私の会社が26～27名ぐらいですので、15万円とか、そのくらい払えば入れちゃうんですね。IRDAの現在の会費6万円掛ける30では難しいというところから比べると羨ましい設定です。

#### ○知事

それで出展させていただけるわけじゃなくて、出展費用はまた別に一緒になってくるということですね。コーディネーターとか、海外の展示会とか、そういうものの費用は別と。

ある意味、IRDAさんがそういう機能を持ちますとって別に、皆さんの企業の連合体というのと別な組織でIRDA株式会社と公益法人IRDAみたいな、IVAMと同じような感じに分けて、そっちが直接ビジネスかけなくて海外進出企業の海外展示へのコーディネートを専門でやりますとかって、そういう機能を持ちますみたいな話になったら、その事業に県が支援しますと、茨城県の企業が海外に行きたいときに、そういうところをコーディネートしてもらえたらいいですよという話になり得ることはあると思います。

ただ、要するに自分たちのビジネスのために自分たちが海外に行くというそのものに、例えば支援しますという、やっぱりおかしな話になっちゃうので、じゃあ何でうちに支援してくれないんだって話が次から次に来っちゃうので、逆に言うとアンブレラのように、傘の機能のように、いろいろな人たちがそこに集まっていてコーディネートしてもらえるところなところだったら可能性はあるような気がしますね。だからIVAMみたいなやり方だったら、そういう支援というのもあると思いますし、でも逆にそのIVAMを使っちゃってもいいんじゃないですか。

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

もちろんそうです。

我々もIVAMと同じことがやりたいと言っているわけじゃなくて、単に参考として見た場合に、彼らはそういう展示会事業をやっていると、我々は展示会事業がやりたいわけではなくて、これまでやってきたことを手弁当だけでやっていくことになかなか限界を感じているので、そういったところで違う枠組みというか、仕組みというか、そういったものを考えていく時期かなと思っているところです。

#### ○飯田氏

今の展示会の話ですけれども、私、実は発足当時IRDAに入っていました、その後本社に転勤になり、去年再度入ったばかりで新人なので、本当は皆さんのやっている事の理解がちょっと足りないんですけれども、展示会の件で、東京都が、石原知事のとときに中小企業を航空機事業に参入支援するということになりました。そこで当社も海外展開をしようと、参加したんですけれども、そのときに、東京都は出展費用を全部出してくれて、通訳も東京都が配置してくれて、我々は渡航費と宿泊費だけだったんですね。

海外にお客さんいたので、そこでドイツベルリンの展示会に出展して帰りにお客さんを回ってくるとか、うまく利用しながらビジネスを展開していく。茨城県もやっていただければ、確かに語学、通訳というところが中小企業は、なかなか、難しいです。

行政でも海外進出に対する協力支援はいろいろやってくれるところがあるので、それをフルに利用したらよろしいのかなと思っています。

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

展示会の話は今いただきましたが、そちらの部分のみならず、IRDAがどのようなことができているかと言いますと、例えばこういう情報が舞い込んできたよということを伝えるというのも、現場同士ならではの伝わり方というのがあったりしまして、メールマガジンとかで流していただくのとは違って、実際ニーズがあったときにそれを紹介するといったようなことも、単にコーディネーターが紹介するのではなくて、本当にこういうもの

が必要で、だったらあなたのところできるよねという形で提供するというのが、ほかでできていなくて我々ができている内容かなとも感じます。

あと、我々ができないことも協力会社をそれぞれの会員企業が抱えているわけなので、誰かいない？と言って、じゃあどこそこの何という会社ができるよと言って紹介するようなことも、もともと声をかけてきた会社なり研究所なりが喜ぶわけですね。

ちょっと見つからなくて困っていたんだと、そういうところを我々がユニークな立ち位置でどんどんやっていきたいので、そこを何かしらサポートをいただけたらともっとできるんだけどなというところですかね、ちょっと展示会とかI V A Mの話、ちょっと行き過ぎちゃった気がしたので、そういったところが大事かなと思います。

## ○知事

ビジネスコーディネーター機能ということですか。

## ○コーディネーター（仁衡会長）

ミナキの遠藤さんは、4年前からうまくそういったところを利用してやってきたと先ほど自己紹介時にもお話がありましたけれども、ビジネスコーディネーター機能あたりで思うところがありましたら。

## ○遠藤氏

そうですね、今の話になりますけれども、やっぱり大手さんのOBだと、私も大手にいましたけれども、今、中小企業に来て、そういう昔の先輩方が来て支援してくれるというパターンがあるんですけれども、やはりちょっと中小企業のレベルと大手企業の人材のレベルというのが違いますので、大手の方が来て自分の経験をその中小企業に言っても、ほとんど役に立たないですよ。やっぱり自分たちと同じレベルの先輩方に来ていただけたら非常に助かるなど、余りにも高度な専門用語を使われてしまって、教えてもらうほうは意味がわからないとか、そういうパターンがちょっと多いかなというところはありますね。

ちょっと脱線しました。

## ○コーディネーター（仁衡会長）

はい、ありがとうございます。

多賀電気さんはどうですか。情報が伝わる部分であるとか、機械を入れる部分でなにが役立ったりしているのか、あるいはどういった点でお困りの部分があるとかを、少しお話いただければと思います。

## ○奥山氏

うちは、どちらかと言うと海外進出というのが、かなり特注品が多いので難しい点があるので、国内だけに限ると、ほとんど私ども営業がなくて展示会をメインに営業活動をしているんです。雑誌広告とか営業も入れて何年か頑張ったんですけれども、なかなか効果が出なくて、展示会ですとお客さんのほうから一括で、ビックサイトだとか大阪インテックスですとか、そういう大きな展示会にお金をかけても出たほうが非常に効果が大きいということで、そういうお客さんのほうから、こんなのできないか、あんなのできないかと



いうものを拾っていけば、こちらから飛び込みで行ったって全然相手にしてくれないんですけれども、展示会だと必ず向こうが課題を出してくれるんです。ヒントを出してくれて、それを超えていけば必ず仕事につながっていくという、今でも展示会をメインにほとんど営業活動をやっています。

#### ○知事

海外の展示会は。

#### ○奥山氏

海外もやっています。私のほうは食品等産業用プラスチック関係が多いんですけれども、そのほかの工業用工作機械なんかの展示会はドイツ、中国、台湾ですね、独自に大手の商社と組んで出ております。

#### ○知事

仁衡さんがおっしゃったようなコーディネーターみたいな機能もIRDAがやっているんだからということなんですけれども、IRDAって一応会員が決まっているんですよね。

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

はい、そうですね。

#### ○知事

県庁、県内の企業は誰でも相談できるんだったらというのはあるんですね。だから、そうすると、県の行政から、あなたのところはできません、IRDAに入っていないからという、IRDAの会員じゃないと応援しないみたいになっちゃうので、そこはちょっと難点があって、そうじゃなければ逆に本当にIRDAさんが全部コーディネートしてもらおうというのはすごく、逆に大手のOBの方にやってもらうよりはよほどいいんじゃないかなという気はしますけどね。

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

ありがとうございます。IRDAの「I」はIBARAKIの「I」なんです、INTERNATIONALであったり、INNOVATIONであったり、トリプルミーニングにしていこうという話もありまして、ご指摘のとおりで、IVAMはIVAM会員企業だけのためにやっているわけじゃなくて、今回は私は会員企業じゃないのに参加させてもらったりしているんですね。

そういうふうに、どんどん回りを巻き込んでいくというのがとても大事だと思っていて、先ほどお話ししましたIRDA30周年記念シンポジウムも、そういった周りの人も巻き込んだ形の第一歩にしたいと考えております。

#### ○知事

その辺ができるんだったら、面白いことができるような気がするんですけど、例えばIRDA会員の中での共同事業というのは核として持っていながらも、コーディネーター機

能は県内の企業全域の相談にある程度のもってあげられるとか、そういう仕組みを、枠組をつくっていただけると、我々としても何かいろいろ動きやすいかなという感じがしますね。

それで、大手の企業のOBの方じゃなくて、研究開発型って結構分野は絞られますよね、何というか、業種はいろいろあっても研究開発型って絞られますよね。そういうもの、多分ビジネスコーディネーターの受ける相談というのは、そういう研究開発型のような高度な話ばかりじゃないような気もするので、多分使い分けなきゃならないんだと思うんですけども、でも、そういう研究開発型の企業の集団ってものすごく魅力的なので、そういう企業を育てていく、育てていただくという意味においても、何かどんどん求心力を持っていただいて、いろいろな茨城県のそういう企業を真似ていくというのは、私から見てもすごく魅力的な話に映りますね。

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

ありがとうございます。

さて少し話を変えまして、田島屋さんの分野は食品ですが、先週、知事がまさしく食品のトップセールスでニューヨークに向かわれましたし、以前はカリフォルニアにも行かれましたし。

#### ○知事

製品化してくれるとすごく良いんですね、ただの米じゃなくて。

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

どうですか、海外のほうは出しているらっしゃるんですか。

今後の海外展開とかはどうなんですか。

#### ○田嶋氏

まだまだ米の商売というのは、県内もちろんですけども、全国に茨城を売ろうという感じにならざるを得ないので、茨城の米をどうやって売っていくかというのを基本的に考えているんですけども。震災以来、北海道とか東北のものを、やっぱりいろいろな意味で欲しがることがふえてきてやらざるを得ない状況になっているんですけども、震災絡みだと思って、少しでも遠いところから買いたいという消費者の方の方がいたり、家族を持った方がいたりして、でもそういう中で茨城をどうやって売っていくかという話にもなりますし、茨城をどういうふうに出していかという話になると、やはり知事がどんどんやってくれているのはよくわかるんですけども、茨城の農業というのは、昔から東京の消費者を背中に背負っているものですから、いいものをつくろうが、ブランド品をつくろうという考えはあってやっている生産者もおりますけれども、どうしてもつくれば売れるというイメージがあるものですから、いまいちそういう部分では真剣味が足りないのかなと思っています。

ですから、余ったものを海外に持っていくのもいいんですけども、海外に持っていく場合には、人口がどんどんふえているような東南アジアでなくて、アメリカとかヨーロッパに持って行って、いいものを本当にわかってもらって茨城の名前がどんどん大きく露出されれば、農業も何とかやっていけるのかなと思っています。

そういう意味では、お米という製品大手が、知事が言いましたけれども、パックご飯ぐらいが関の山でして、冷凍ならば海外でも売れるらしいんですけども、パックご飯のような中途半端な商品は、日本では売れるんですけど、海外ではなかなか許可が出ないという感じで、どういうふうにやったらいいかというのは、これからだと思いますけれども、とにかく茨城の精米を一生懸命売ることを考えながら、露出できるような米をつくっていききたいとは思っています。

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

ただ、あれですね、私はアメリカに2週間いまして、おいしい米は1回も食べられなかったですから、やっぱり常陸野ネストさんと常陸牛とセットで田島屋さんの米もそろって初めてハッピーになるのかなと。

#### ○知事

本当に和食ブームなんですね。最高級のレストランが結構多くて、本当にセレブ等がやってきちゃうような、それでも大混雑というお店、私たちもそういうところに行ったので、だから、このごろ輸出なかなかさせてもらえないみたいなんですけれども、「茨米」と言って茨城県の生産組合でつくったお米がスーパーには置いてありますけれども、何かもうちょっと高級品として売れるものを工夫したら、チャンスがいっぱいあるような気がします。

#### 【人材確保について】

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

次に、人材確保、これも大変大事なテーマでございまして、どうしても茨城の地政学的条件として若者が一旦東京に出たがる、これもしようがないと思っています。ただ一旦出て戻ってくるということの事例がありまして、ツジ電子さんの、一旦東京に行った若者が戻って入社した例などがいい例じゃないかと思うんですが、あれはインターンを1回されていた？

#### ○辻氏

そうですね。

人材確保はほんとに難しいテーマでありまして、新卒採用では成功したという成功体験がほとんどありません。私どもでインターンシップを毎年受け入れているんですけど、毎年受け入れていて15年ぐらいやっていますので、合計すると100人ぐらいインターンシップ経験をしてもらっているかなと思うんですけども、その中で1人だけ、大手企業に勤めてからつくばに戻りたくなったという事情で、インターンシップを経験した私どもに入社してくれたというのが1人だけいます。

1人だけですので、インターンシップをやるとうまく人が入ってきますよということにはほとんどならなくて、今17人いるうちの人材がどういう人材かと言うと、古い方はハローワークで、途中からハローワークだとなかなかマッチングが難しいということでハローワークもやめているんですけども、その後で優秀な人が結構、全員優秀なんですけど、優秀な人がホームページから問い合わせてきたりということとか、それから、個人の紹介

とかなんですね。だから、ノウハウというか、こういうことをするといいよというような方法は、今のところまだ見つかっていません。いろいろマッチング会とか何か企画していただいで出るんですけれども、そこでヒットしたことは、一度もありません。

今度のロシア人も、向こうからホームページで問い合わせきて、うちは多分100社目ぐらいか、聞いていないんですけれども、たくさん問い合わせたうちで返事くれたのは1社だけだったということでした。

日本語堪能でうまく国際展開できるんじゃないかと期待しているんですけど、いい方法があればということで、そういうことも人材採用の方法をIRDAとしても見つけていければなと思っております。

### ○コーディネーター（仁衡会長）

人材確保については、これまでも問題でしたけれども、ここ二、三年、急激に採りづらくなっておりますし、少子化が既に進行しているのかなというのを感じますし、本当に難しい状況に中小企業が例外なく置かれている状態だと思っております。

そもそも地元優良な中小企業があるということを知ってもらう必要があるんですが、得てして広報があまり得意でないというところがありまして、我々が努力してもちろん改善していこうとは思っておりますけれども、サポートいただくと大変ありがたいと思います。

採用向け資料の指導なんかは例かもしれませんし、地元にある筑波大、茨城大学、高専、東大東海村キャンパス等々へのアピールの機会も、我々としても創出していきたいですし、県庁としてもサポートいただければと感じます。

それから、産業技術短期大学の例で言いますと、知事のリーダーシップによって20名ほど、40名が60名にということで人数が増えるということで大変ありがたい例だと思うんですが、何年か前までは大手は採りに来ていなかったんですね。それが人口減少のせいとか、何年か前から大手が来るようになりまして、先ほど資料を見せていただいたら、人数としてはそれほど多くはないみたいなんですが、大手が来ると優秀な人は上のほうから順番に大手に採られてしまうということで、県立の産業短期大学という実業短大としての位置づけとしては、大手はどこからでも採れますので、できれば地元の中小企業で2年間、みっちり実技をたたき込まれた人を採用したいということで、そういったところで大手のところではないところでどうやったら人材がうまく配分されるんだろうかということも、我々もやっておりますし、政策としても何かしら考えるところがあればご検討いただければなというところを感じております。

### ○知事

これは難しく、学校のほうも、学生に、大手をやめて中小企業に行けって言えませんからね。それは本人たちの最終的に自分の人生なので、決めていただかないとならないんですけれども、でもIRDAさんのような研究開発型って、僕、一般的な中小企業は結構かなり厳しいところに、それこそ本当に省力化という意味で人を使わないという、設備投資とかしないと厳しい部分も出てくるのかなと思うんですけれども、研究開発型だったら、まだまだアピールの仕方はあるような気がするんですね。そこを、今日私も改めて先ほどプレゼンを聞いて、すごい集団なんだなって感じましたし、そこをIRDAとしてきっち

り地元の大学にアピールしていくという、ピンポイントで研究室とかにアピールしていくというのは、されているんだと思うんですけども、もっともっとやる余地はあるような気がしますけどね。

あとは、どうなんですか、今の若者がどういうふうに見ているかなんですけれども、僕の世代だと、どっちかというところ寄らば大樹の陰みたいな大企業志向って結構強かったんですけども、たぶん今の学生って、自分たちの親が大企業に入っただけの大変さを結構見ている世代だと思うんですね。だから、寄らば大樹の陰なんて人生何の役にも立たないというのがわかっている世代なので、もうちょっと自分たちのやりたいこととか、そういうところで尖ったことをやったほうが後々の人生にいいとか、そういうことを知っている世代だと思うんです。

だから、東大なんかでもすごくベンチャー志向が強かったり、あるいは自分で起業するというのも含めてという話をよく聞くので、逆に霞が関の国家公務員ってなり手がどんどんいなくなっちゃって。僕、それ、すごくいいことだと思うんですね。そういう中で研究開発型の企業集団ってまだまだチャンスがあると思うんですけどね。

我々として何ができるかということも、いろいろ試行錯誤の中で連携できるものがあったら連携したいんですけども、IRDAさんだけのためにというのをどうクリアするかというのはちょっと課題ではあるんですけども、すごく大切な企業集団だと思いますので、お役に立てることをちょっと考えなければなと思います。

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

どうしても現場の声として話していると、自分たちの話になっちゃうものですから、そういった会社はほかにももちろんたくさんあるということで感じていただけるとありがたいです。

#### ○知事

はい。

#### ○遠藤氏

中小企業に人材が来ないという点では、IRDAは研究開発型でそんなに困っていないんだろうというところは確かにあるかとも思うんですけども、小さい会社というのは、イコール、自宅から通えるところで会社を選ぶみたいなのところがありまして、そうなってくると、小さい会社に遠くから行こうと思っても、自分で住まい、食事を負担してどう働くかといったところはすごく大きな壁だなと思うんです。人生かかるんで。

一方で大企業はどうかと言うと、全国各地に工場がありますけれども、必ず寮があって衣食住には困らないんですね。それで自分の好きなこと、好きな仕事に専念できるということになっていまして、じゃあ中小企業はどうかと言うと、生活面を非常に苦勞しなくちゃいけないので、やりたいことはあるんですけども、その会社には自宅から通えない、だから諦める。県内の小さい会社に行くんだったら、どうせひとり暮らしするんだったら、都内の便利なところに行って働こうかなと思うところがあると思うので、可能であれば県のほうで極端に言えば県経営の独身寮みたいなのが。

## ○知事

それは絶対ないです。そんなことはあり得ません。あり得ないし、そもそもないことを数えていたら、中小企業はそれこそ八方塞がりですよ。あることを数えたほうがいいと思います。

自分たちが何やるかと、大企業になくて自分たちにあるもので魅力をどう訴えていくかということに尽きるんじゃないかと思うんですね。

## ○コーディネーター（仁衡会長）

遠くから人を呼ぶというところなんですけど、今、新卒の話を中心にしていましたけれども、中小企業の課題として工場長とか財務担当役員あたりのちょうど中間になる、役員でない社員でもないというところをいかに連れてくるかというのが、勿論社員から育てるでもいいんですけども、連れてくるパターンがなかなか難しい面があります。

例えば東京都などの県外からそういう人材を雇用しようとしたときに、意外と引っ越し費用とか何とかを持ってくれないかみたいな話とか、そういう細かいことが意外と大事で、うちはあなたが来てもらうために引っ越し費用なり何なり含めて一時金を100万円なり150万円なり出しますよというようなことがないと、優秀な人を、中核人材となる財務担当役員なり工場長なりを連れてくる、茨城で働いてみてもいいかと思わせるというところの、意外とそこは大事な部分だったりします。ですので、転職移住費用を会社のほうで用意するということが前提になるケースがあるかなと思っています。

それを我々のほうでももちろん努力しますが、他県の例で、転職移住に関する県の支援が3県ほどあるというところで聞いておまして、静岡県、長野県、岡山県でそういうのがあって、そういうところでどんどん、うちは転職移住ばんばんオーケーですよという中小企業がその3県にいる場合と、茨城県で我々が手弁当で出せる範囲で何十万円出せるんですけど来てくれませんかみたいなところでは、なかなか競争が難しい面もありますので、こういったところで、茨城県のほうでもぜひ中核人材採用のための支援ということにフォーカスしたところの可能性があれば、ぜひ考えていただきたい。

## ○知事

一般的な移住支援のための補助は来年度の4月から設ける予定です。

ですけども、あとは人材に対して企業経営としてどれだけの優先順位を置くかということにもよるんじゃないですか。ほかの県がやっているからあなたも出してというのは、僕は好きじゃないですよ。でも、県内の企業に就職するためにと移住してくる人たちに対する支援というのは、県のほうでも考えています。ただ、どれだけ使っていただけるのかよくわからないんですけども、あとは、こういう世の中になってきているので、バーンと大枚をはたくのか、人が要らなくてもできるようにするのか、そういう選択肢を迫られているのかもしれないですね。それを全部自治体に肩がわりしてくれというのは、限界があるというか、かなり厳しいんじゃないでしょうかね。

## ○コーディネーター（仁衡会長）

県の方でもそういう施策を始めているというのもちょっと存じ上げなかったの。

### ○知事

本当に一般的なUターン就職とか、Iターン就職とかとか移住とかに対する支援ですけどね。

### ○計画推進課

国で全国規模の支援策を設けることとしていますが、そちらについては国の制度設計に沿って県のほうでも今つくっているところです。

### ○コーディネーター（仁衡会長）

はい、わかりました。

### ○飯田氏

私は、IRDAが研究開発型でこれだけクラスターがうまくいっている県は少ないと思うんです。わが社では、部品しかつくっていなかったんですが、特殊なことをやっているのので立ち合いで、大手のお客さんが来る。ご存じのように、今は大手もなかなか利益が出ないと事業をやめます。それでいろいろ話をしてみると、どうもよくないということで、じゃあうちに来ませんかってなると、1人来たら5人ぐらい来ることになりました。そうすると、1人来たら設計できる人、溶接できる人により、設計から製造据え付けまでできることになり、結果的にJ-PARC内の県ビームライン構造解析の真空散乱槽の受注に結びつきました。大手から事業をやめて優秀な人材、あと研究所とか大学の女性たちが、やり方によっては集まるんですよ。はっきり言ってやり方だと思います。

皆さん、聞くとIRDAの中でいいものを持っているんですよ。自分たちがやっていることをどんどんアピールすると、世の中の優秀な人材、実はうろうろしている人がいっぱいいますよ。研究所でも、なかなか自分のポストがなかったりする人もものすごくいるので、そこら辺はアピールの仕方はあるのかなと。

### ○知事

大企業はある程度中間管理職以降になってくると、ポストがなくてアンハッピーな人はいると思います。そういう人たちがうまく引き出すというのもあると思うし、場合によっては、IRDAさんで共同採用をしたっていいんじゃないかなと、新卒にこだわらず、大企業で不完全燃焼している人たちを見つけられたら、そういう人でもいいかもしれませんよね。

あとは、IRDAさんはクラスターなんですけれども、場合によっては総務系とかバックオフィス系の業務を全部集約するとか、共同ですとかという、ちょっと過激なアイデアかもしれませんが、そういうのだから僕はこのからの人材不足のときは、そういうのもありじゃないかなという気がするんですよ。

### ○コーディネーター（仁衡会長）

法務・知財などのバックオフィス部門が足りないみたいなところを、まさしく共同バックオフィスをみたいところは、我々も以前より検討したりしておりますところですよ。

さてあとは人材の活発な交流というのはさらっと終わらせてまして、最後にその他という

ことで、その他あれば皆さんから言っていただいで終わりにしたいと思います。

人材の活発な交流については、先ほど言いましたように、余りこなれていませんので深く突っ込まないんですけれども、茨城県の産業技術イノベーションセンターの職員とかにもっと現場に来てもらうような、単に受託研究でやってもらって結果だけもらうのではなくて、一緒にやるというところをよろしく願いますということさらっと言わせていただいて、逆に県職員が現場を知る意味でもいいかなと思っていますので、今日はこの辺にしておいて、また相談させていただきます。

その他、皆さんのほうで何か、きょうの三つのテーマ以外でも、せっかくの知事さんとの機会です。

#### ○奥山氏

さっきの人材のところですけども、まずいろいろなマッチングとか、県の人材とか、日立市の人材とかあってあるんですけども、私は県北にいますと大企業がメインになっていて、どうしてもマッチング会の案内状みたいのを見ると、リストに社名・資本金・人数と並んでいて、我々中小企業・零細企業なんかなくなってしまい、その先の製品や会社の技術を見る機会はないんですね。最初から土俵に上がれないんですよ。そういう意味で、マッチングの機会に少し時間を割いてもらって、その場で展示じゃないですけども、製品を持って来て、製品を見てもらうとか、あるいはアピールする時間をもらうとか、そういうマッチングから見たらというのを企画してもらえないかなと思って、技術的には絶対負けないものを持っているんだけど、案内状を見て、会社案内を見ただけでほとんど寄ってこないというか、来てくれないので、そういう意味では何か別な形の。

#### ○知事

会社説明会みたいなものですか。県がやっているんですか。

#### ○奥山氏

県外も県内も含めてですね。マッチング市場みたいなものがありますよね。

#### ○知事

就職活動の就職説明会みたいなものですか。

県がやっているんだと言われたりするのにも、もし民間でそういうことやっていたりすると、どうしてもあれですよ、一般的におっしゃるとおり大企業を大きく扱って。

#### ○奥山氏

資本金・人数などの数字だけ見て、それで終わりですね。

#### ○知事

だから僕は発想の転換で、新卒じゃない人を探ったほうがいいんじゃないかという気がするんですね。

仕事の中身を説明されても、ちょっと学生はわからないだろうし、夢も、社長はすごく熱くて夢があってとか言って引っ張れることができるかもしれないけれども、意外に僕は



引き抜きのほうが面白いんじゃないかって。

でも外資系に来る人って、みんな大企業も含めて日本の企業がスピンアウトして外資系に来るんですよ。だから、ただ中小企業ですというだけだったらあれですけど、研究開発型だったら、可能性はないですものね、はっきり。

新卒だけに絞るって、すごくリスクじゃないかっていう気がするんです。

#### ○コーディネーター（仁衡会長）

それは絞れないですね。それこそ。

県が主催していただいているとか、あるいは県が委託したところが、例えば竹橋あたりで何かUIJターン説明会をやるとか、そういうところに参加させていただいたりもするんですが、ちょっと時期がうまくなかったりいろいろ問題があるんですね。そういったところを、我々としても逐一訴えていきたいと思えますし、我々のほうで今日ヒントをいただいたみたいに、プレゼンをして、それぞれが魅力を述べるような自主開催をしてもいいと思えますし、やれる努力をどんどんやって、県庁にもいろいろお助けいただいて頑張っていきたいと思えます。

ありがとうございます。よろしくお願いします。

#### ○飯田氏

知事、宇宙ビジネスなんですけど。

#### ○知事

これはまだ始まって、今やろうとしている。

#### ○飯田氏

日刊工業に大々的に出ていましたね。

#### ○知事

新聞に出るのは、PRの調査というか、あれはもともとALEの岡島さんのところがあるセミナーのときに出た、開発するにもいろいろな治験や実験などをする場所がばらばらなので、まとまる場所がないので、そういうところをつくってほしいという話を聞いて、それ結構、宇宙ビジネスに参入しているベンチャー起業なんかの、ある意味共通した声だったので、そういう場所をつくろうという趣旨なんですね。

そういう意味ではJAXAつくばの宇宙センターがあって、こちらの産業イノベーションセンターでもそういう小型の実験機材をおいて、要するに茨城にいれば宇宙ビジネスに参入するためのいろいろな条件がかなりそろっていますよと、あるいは県からの支援が期待できますよ、JAXAが教えてくれますよ、国もちゃんとお墨つきをつけて支援しますよという場所を、とにかく今回茨城につくりましたと、実際にこれからどういう宇宙ビジネスの人が参入してくるのか、あるいは考えてくれるのかというのはこれからですね。これからです。

○飯田氏

そうすると、IRDAでも参加自由なのですか。

○知事

もちろん全然自由です。要するに、そういう宇宙ビジネス、宇宙の民間利用のエコシステムを茨城につくります。そのための条件を整備しますという、そういうことなので、アイスペースとかいろいろなすごいシンクロナ宇宙ビジネスをする人なんかにも、ぜひ茨城に来たらというお声がけはさせていただきます。

○コーディネーター（仁衡会長）

またそういった会社が来たときには、我々が受け皿にもなれますので、頑張って。

○知事

そうそう、それをアピールしてくださいよ。

○コーディネーター（仁衡会長）

ええ、ありがとうございます。

○知事

IRDAさんはもうちょっとIRDAとしてアピールするというのは、あってもいいかもしれませんね。

○コーディネーター（仁衡会長）

そうですね、ありがとうございました。

○知事

ありがとうございました。