

平成 30 年度第 2 回北海道商工業振興審議会議事録

日時：平成 31 年 1 月 25 日（金）13:30～15:00

場所：北海道第 2 水産ビル 3 S 会議室

1 開会

■経済部経済企画局経済企画課 水戸主幹

皆様揃いましたので、ただいまから平成 30 年度第 2 回北海道商工業振興審議会を開催いたします。私は本日の進行を務めさせていただきます、北海道経済部経済企画課の水戸でございます。よろしくお願いいたします。本日は、委員 15 名中 14 名のご出席をいただいております。委員の過半数が出席しておりますので、北海道商工業審議会条例施行規則第 2 条第 2 項の規定により、本審議会が成立しておりますことをご報告申し上げます。開会に当たりまして、経済部長の倉本からご挨拶を申し上げます。

2 挨拶

■経済部 倉本部長

経済部長の倉本でございます。本日はお忙しいところ、また天候の悪い中御出席いただきましてありがとうございます。委員の皆様には日頃から道の経済施策の推進につきまして、格別のご理解、ご協力をいただいておりますこと、この場をお借りして重ねてお礼を申し上げます。

昨年 9 月に発生した胆振東部地震では、経済活動に甚大な影響を与え、尊い命が失われた中、被災地でもまだ仮設住宅等で避難をされている方もいらっしゃるようです。道としても、被災地の一日も早い復旧復興に向けて、全庁を挙げて取り組んでおります。

経済の動向に関して申し上げますと、企業、あるいは関係機関の皆さんのご尽力をいただき、直近の状況では生産活動が持ち直しております。また、個人消費、あるいは来道者数も回復しつつあり、全体としては持ち直しの動きになっていると認識しております。

一方、企業経営者の方々からは、人手不足が一層深刻化している、あるいは後継者難、原材料価格・人件費の上昇によるコスト高など、経営環境の悪化を懸念する声が依然として聞かれております。私どもとしましては、人材確保・生産性向上に向けた取組などを一層推進していかなければならないと考えております。

また、TPP11 ですとか、日・EU 経済連携協定の締結・発効など、我が国を取り巻く国際的な経済環境が大きく変化している中、本道においても、道産ワインの地理的表示の指定がされたこと、あるいはどさんこプラザの海外店舗の拡大をはじめ、今年倶知安で開催される G20 観光大臣会合、あるいはラグビーワールドカップも札幌で開催されるなど、世界の

中の北海道のプレゼンスを高める機会が様々あると思っております。こういった機会を的確に捉えながら、外国人観光客のさらなる誘客、道産食品の輸出拡大など国内外の需要の取組が重要と考えております。

本日の審議会では、前回ご報告させていただいた第Ⅱ期の北海道食の輸出拡大戦略の策定を終えましたので、この内容をご報告させていただくほか、新年度に予定されている外国人労働者の受け入れ拡大、あるいは消費税率の引き上げへの動きなども踏まえ、私どもとして平成31年度経済部の主な施策の方向性について整理しましたので、これらについてご審議、ご意見をいただきたいと思っております。限られた時間ではございますけれども、今後の本道経済の活性化に向けまして、様々な見地から忌憚のないご意見、ご提言をいただければ誠に幸いです。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

■水戸主幹

議事に入る前に席上の資料についてご確認させていただきます。次第、出席者名簿、配席図、資料1-1、資料1-2、資料2、参考資料を配付しております。それから、松嶋委員からご提供いただいた、日本政策投資銀行北海道支店の北海道ハンドブック平成31年の版を配付しております。ご提供ありがとうございました。

出席者については、出席者名簿により紹介に代えさせていただきたいと思っております。また、本日はオブザーバーとして、経済産業省北海道経済産業局地域経済部地域経済課長の佐藤正幸様にもご出席いただいております。

本審議会は、道が定めます附属機関の設置及び運営に関する基準に従い公開としております。議事録も北海道のホームページなどで閲覧に供しますことをご了承ください。それでは、ここからの進行は穴沢会長にお願い申し上げます。

3 議事

(1)「北海道食の輸出拡大戦略<第Ⅱ期>」の策定について

(報告事項)

■穴沢会長

本日もよろしくお願いいたします。それでは、これより議事を進めさせていただきます。

はじめに、報告事項である北海道食の輸出拡大戦略<第Ⅱ期>の策定について、事務局より説明をお願いします。

■経済部食関連産業室 黒須参事

食関連産業室の黒須です。よろしくお願いいたします。北海道食の輸出拡大戦略第Ⅱ期につき

ましては、昨年8月に開催されました第1回目の商工業振興審議会におきまして、戦略策定に向けた考え方をご報告させていただいたところですが、その後、庁内関係課との協議、パブリックコメント、議会議論などを経まして、昨年12月末に新たな戦略が策定されましたのでご報告させていただきます。

それでは資料1-1概要版に基づいて説明させていただきます。なお、資料1-2につきましては、戦略の本編になりますので、後ほどご覧いただければ幸いです。

最初に、基本戦略についてですが、新たな戦略ではこれまでの取り組みを踏まえ、生産の安定化・輸出品目の拡大を追加し、商流・物流網の整備、北海道ブランドの浸透・市場拡大という流れに沿った戦略を実施するとともに、人材育成・輸出支援体制の強化を戦略の柱に加えることにより、道産食品のさらなる輸出拡大を目指してまいりたいと考えております。前回の商工業振興審議会では、「企業や生産者が海外に目を向け、輸出に挑戦することができる機会を与えてほしい」というご意見もあったところですが、3つめの柱である北海道ブランドの浸透・市場拡大に対応した取組を進めることとしており、今年度におきましては、香港、台湾、マレーシアでの商談会に加え、シンガポールとタイのバンコクでは、海外のどさんこプラザを活用し、道産食品のプロモーションや商談会の開催などをしており、企業や生産者の皆様が海外展開できるよう、しっかりと支援をしていくこととしています。

次に、戦略の推進期間を2019年から2023年までの5年間とし、目標水準として1,500億円を設定しました。この目標水準につきましては、前回の商工業振興審議会において、品目別の目標設定についてのご意見をいただきましたことなどから、関係部局と協議を行い、品目別及び道内港・道外港別に目標水準の設定をいたしました。なお、道外港の目標水準につきましては、今回の第Ⅱ期戦略において、はじめて設定したものです。道外港からの輸出については、統計数字がなく、推計となるものですが、食の輸出の実力を把握するにあたって必要と判断したところです。

展開方向については、現行の戦略と同じく、農畜産物・農畜産加工品、水産物・水産加工品、その他加工食品という、3つのカテゴリーに分類しております。さらに、第Ⅱ期戦略では、輸出促進を図るため、輸出環境に応じた取組を行っていくこととし、主要品目を設定しています。農畜産物・農畜産加工品の主要品目につきましては、中国向け精米工場の指定などが実現した米をはじめ、日本酒、青果物、畜産物・畜産加工品としています。

次に、水産物・水産加工品につきましては、輸出の大きな割合を占めるホタテ、サケ・マス为主要品目としたほか、その他加工食品につきましては、地理的表示制度（GI）の指定を受けたワインなど、輸出に向けた道内事業者の動きを念頭に、アルコール飲料を主要品目として明記し、道内事業者の取組を支援してまいりたいと考えています。

次に、重点国・地域につきましては、国の輸出強化戦略や本道からの輸出実績などを考慮し、中国や香港、台湾など、14の国・地域を設定しました。戦略の本編には、それぞれの国別に、市場の特性や課題などを整理しておりますが、整理にあたりましては、JETRO北海道様や関係国のJETRO現地事務所のご協力をいただきました。

次に、推進体制についてですが、輸出に取り組む主体となる事業者を国や道、関係機関が連携して支援することを明確にし、輸出を拡大していくこととしております。このほか、前回の商工業振興審議会でもいただいた意見には、「相手国の輸入規制などにより、輸出につながる事例があることから、中小・零細企業への支援や勉強の場が必要」というものがありました。こちらにつきましては、推進体制の中に、JETRO北海道、北海道農政事務所、北海道国際ビジネスセンターといった輸出の相談窓口との連携を図り、道内事業者のバックアップを行っていくことを明記しております。具体的なものとして、今年度におきましては、JETRO北海道と連携し、道内の生産者や事業者を対象として、輸出手続や現地の商慣習、海外バイヤーへのプレゼン手法などを学ぶ輸出塾を開催し、基礎的な知識を習得していただいた後、実践の場として、現地での商談会を開催するといった取組を行っており、来年度においても、引き続き連携を図りながら、輸出に取り組む意欲のある事業者の支援を行い、道産食品の輸出拡大につなげていきたいと考えております。

戦略の推進にあたりましては、道庁内に組織している食の輸出拡大戦略推進本部のほか、経済団体や生産者団体、金融機関、行政機関などから組織されている道産食品輸出拡大戦略推進協議会などにより、毎年、戦略に基づく進捗状況を管理・検証し、道産食品の輸出拡大に向け、関係機関と連携を図りながら取り組んでまいりますので、委員の皆様におかれましても、引き続き、ご指導・ご助言のほどよろしくお願いいたします。

■穴沢会長

ありがとうございます。ただいま事務局から北海道食の輸出拡大戦略第Ⅱ期の策定について説明がございました。この後は、皆さんからご意見、ご質問等を受けたいと思っております。自由にご発言いただければと思います。よろしくお願いいたします。

分厚い資料もついておりますので、そちらもご覧になっているかと思っておりますけれども、資料1-1で概要を説明いただきましたので、こちらにつきましても、ご意見等ございましたらお願いしたいと思います。

■中川委員

私の勉強不足なのか分かりませんが、目標水準というのがありまして、道内港・道外港の合計となっているわけです。この道内港というのは空港じゃなくて、港だけの数字なのでしょうか。

■黒須参事

こちらで表しております道内港の意味としては、いわゆる海の港と空港を合わせた数字でございます。函館税関で取りまとめているものを基礎に整理しております。

■中川委員

そうであれば、道内港、これだけ見ると港になっていますけれど、空港と表示するかしな
いかは別にして、空と港を分けて整理していただいたらですね、これを見た方はもっと分か
りやすいのではないかなと。というのは、農産が空の便を使ってもなかなか単価的に合わな
いのですけど、メロンなどは使っている部分もありますし、すごく少ないとは思いますが。
例えば、生のホタテについては、紋別だと朝剥いて次の日の夜にはドバイの日本料理屋に乗
っかるという、そういう時代まで来ていますので、空と港を両方分けてですね、合計を出し
ていただきたいなと思いますので、できればよろしくお願ひしたいと思います。

■穴沢会長

ありがとうございます。実際問題としまして、今、成田空港の取扱量が金額的にも1番多
くなっていますので、ご指摘は有効なものだと思っております。確かに一見すると港と感じ
るところがあるので、可能であれば善処していただきたいと思ひます。

■島本委員

釧路の島本です。先ほどのご説明の中で輸出に向けてですね、推進体制等々もお話をいた
だいたのですけれども、もう2年3年ぐらい前かなと思ひますけれども、釧路もですね、J
ETROさんのお力を借りまして、地方の中小企業も海外展開をしていくことが大切だ
ということで、JETROさんが窓口、切り口を作っていただいたことには大変感謝しますけ
れども、手前どもの子会社も、実はベトナムに商品を納入させていただいて、港の衛生管理
という形の中で収めさせていただいたのですけれども、評判は凄く良いです。
良いのですけど、これはJETROさんのご意向もあって、いろんなご援助があって納めた
のは良いのですけれども、2回目3回目に評判が良いから入れようと思ひてもですね、やは
り日本のインフラ整備の状態とベトナムでは状態がかなり違うのですね。

それと、生活水準っていうのでしょうか。金額の問題にやっぱりかなりの差があるのです
ね。ものを納めようとしても、やはり日本のものは高く買えないということになるかと思
うのですけれども。かといって、国の金額に合わせて売ったのであれば、我々のほうとして
は原価に合わないとかいろんな問題があるのですけれども、これは我々も努力をしな
きゃならない話であります。ものによっては現地で生産しな
きゃならないことはあるでしょうし、現地の材料を使うとかいろんなことあるのですけれども、2回目3回目ってものを納
めてくときにやはりその辺のですね、ちょっとこれは甘えたものの言い方になるからあ
まり言いたくないのですけど、JETROさんとかですね、JICAさんと更なる連携を深め
た形の中でご援助いただけるっていうんですかね。そんなことをしていかなければ、やはり
日本のものが良くても中々入っていかないという大きな問題があるかなと思ひますので、
私たちも真剣にやりますけども、ご理解いただければ幸ひであります。

■穴沢会長

ありがとうございます。恐らくビジネスの継続性ということに関わってくるなと思いますけれども、やはり所得水準の違う海外市場にどのように継続的に商品を出していくかという、この辺もかなり難しいことだと思いますけれども、恐らく支援体制というものを1回だけでなく、長期的な観点から行うということも必要なかと思います。

■竹澤委員

北海道科学大学の竹澤と申します。食の輸出、それから外国での食料品の話もありましたが、来月EPAが発効する関係で欧州からバターや乳製品等が入って来ます。道内の製造業に関して考えられることは、EPAの脅威はあると思いますが、やはりその国民に合った味、逆に日本から海外展開したときにその風土に合った味というものが非常に重要です。

ベトナムは現在、道産品スイーツの食べてもらえる率がたかだか1%だそうです。まだまだベトナムでは日本の国の食べ物、特にスイーツについては馴染んでいないということなので、やはり数量も大事ではありますが、その質、味がどうかということも今後北海道の中で追求していただきたい。より多くの国民、逆に日本に導入されてきた海外製品は確かに安いかもしれませんが、国産のものはやっぱり美味しいですよという、北海道の強みっていうのでしょうか、看板商品というのでしょうか。そういうのも目指していくっていうのも大事じゃないかと思っております。JETROの白石さんの情報提供に感謝申し上げます。ありがとうございます。

■瀬尾委員

道経連の瀬尾でございます。今回の第Ⅱ期の基本戦略の1番目に、安定的な、これ道内のだと思いますけど、道内での安定的な生産及び供給体制の整備と掲げられている、これは非常に素晴らしいことだと思います。第Ⅰ期の取組がしっかりなされたからこそ、こういう国内から恒常的にものを出していくところを整備しなくちゃいけないという課題意識だと思いますので、この整備に対する支援にしっかりと取り組んでいただきたいなと思います。

それから、輸出品目の拡大のところですが、これはいろんな方法があるかと思います。もちろん相手国の輸入規制ですとか、国際認証制度の取得ですとか、さまざまクリアしなければいけないものはあるかと思いますが、既存の輸出品目の額をもっと増やしていくのか。また、第Ⅰ期を踏まえて新たな輸出商品の発掘に力を入れるのか、あるいはその合わせ技でいくのか、その辺りをもう少し具体的な品目でですね、拡大に向けた方策を考えていただきたいと思います。

それから3つ目ですが、昨年11月、タイのバンコクでどさんこプラザがオープンしておりますので、この海外のどさんこプラザを拠点としたいろんな道産食品のプロモーションですとかテスト販売、これにさらに積極的に取り組んでいただきたいなと思いますし、またこの拠点を活用した北海道の魅力発信と、これもさらに取り組まれていることと思いま

すけども、そういうような魅力発信の機会も増やすことによって、インバウンドの増加で北海道に来て飲食という形でお金を落とさせていただくとか、そういう形での食と観光との連携を第Ⅱ期を通してより密にさせていただければなと思います。

■吉田委員

吉田でございます。第Ⅱ期というのは、いかに継続ビジネスにしていくかっていうところに来ているのだらうと思います。今までテストマーケティングなどではたくさんご支援いただいて、テストマーケティングとかをやっている会社が結構多くなってきたと思うのですが、いかに継続的に取引を広げていくかっていうことを考えたときに、販売力のある現地パートナーとの連携ってというのは、私は大きな鍵じゃないかなと思います。

今道外の水産会社さんの輸出のプロモーションみたいなこともお手伝いしているのですが、そこが今上手くいっているのは、現地で販売力がある会社と密接に結びついている。幾つかの成功事例を紐解いてみますと、現地で売り方を知っている、ニーズを知っている、そして販路を持っているっていうことを有効に結びついた会社が、実は上手くいっているかなと思います。そういう意味では売るだけじゃなくて、現地の飲食店、日本から既に進出している飲食店といかに繋がるかというところもキーワードだと思いますので、非常に手厚い御支援の中でマーケティングをやっていたときには、現地パートナーといかに結びつけるかっていうところのマッチングといいますか、そこら辺が単なる商談会ではなくて、本当の意味でのパートナーを見つけていくっていうことが一つのポイントかなと思いますので、そうした視点も強調していただけるといいかなと思いました。

■白石委員

JETROの白石でございます。いつもお世話になってます。今年度、道庁さんと一緒に道産食品の輸出に取り組みさせていただいたところでございます。大変ありがとうございます。この戦略ですけれども、私も本当に支持するところで、4番目の人材育成・輸出支援体制の強化というところ。これまで、道産食品の輸出については水産品が中心で、いわゆる4番バッテリーに頼るところが多かったと思いますけども、今後、一層の輸出拡大のためにいろんな食品にすそ野を広げるという点では、我々も頑張っていきたいと思っておりますし、今後、水産品のようなたくさんの4番バッテリーを作るという目標を掲げられているというふうに理解しておりますけども、我々もお手伝いをさせていただこうと思っております。

島本委員の仰った継続的な取引、これは全くご指摘のとおりでございます。今、この特効薬、こういったことでやれるってというのは、今、この場でこんな事業がありますという形でご紹介はできないのですが、1回目の取引成約後の次の受注につながるような取り組み、特にものづくり機械関係について、引き続き検討していきたいと思っております。

その観点で1番望ましいのは、ベトナムが経済発展をし、日本のものを割高感なく買っただけのままで購買力が高まってくればという気もしますけれども、一方で、かつて例え

ば「ジョニ黒」というウイスキーっていうのは日本では高級品で1万円とか1万円以上とかいう形で販売されていたかと思うのです。今その値段が相当下がっている。そのようなかつての高級酒がこれぐらい下がるのだというようなことも、もしかしたら将来ベトナムとか途上国でもあり得るのかなっていうことも考えてですね、そういったことをヒントに何か現地ですね、もう品質面では日本は世界一でございますので、彼らが必要ものを買えるような手だてっていうのも考えて参りたいと思っています。その点では道庁さんですね、ご支援、お知恵をいただくことがあると思いますので、よろしくご指導いただきたいと思っています。どうぞよろしくお願いいたします。

■穴沢会長

どうもありがとうございました。私はベトナムには何度か行っておりますけれども、発展途上国の場合ですと、将来的な成長が見込めるということで、早期に市場に参入するということも一つの手立てだと思えますし、現時点でも恐らく富裕層がおりますので、まずそこから入っていくのですとか、さまざまな戦略を立てることが可能かと思っております。貴重なご意見ありがとうございました。

■佐藤委員

生産の安定化について1点、お話をしたいと思っております。今、こちらの文章でいきますと、安定的な生産に取り組む戦略的な産地の育成という表現になっております。そうすると、どちらかっていうと特にこれ農業分野ですから、第1次産業従事者がちょっとメインになっているのかなと思っております。

もう1つ加えていただきたい視点はですね、実際に加工する事業者、商工業者のほうにも目を向けていただきたい。ご存知のとおり、近年不漁不作が続いております。道内製造業の約4割が食品加工業と言われておりますけれども、そちらの方が、そもそも道内の原材料を十分に調達出来ずにですね、生産が滞ってしまうという形も、実際に聞いてございます。そういった面ではですね、市場の中で取引がされるわけですが、もし価格が同じであれば、道内の食品加工業者の方が安定的に調達できるようなですね、仕組みを作っていかなければ、今まで築き上げてきた北海道ブランド自信が今後毀損されていってしまうという可能性もございますので、そういった生産者と実際の加工業者をですね、繋ぐようなですね、あるいは調整をするような部分もぜひ加味していただけたらと思っております。

■藤沢委員

水産なんかを見ると、本当にとれたものがそのまま売っているのだなという気はするのですが、農産物は加工したもののほうが受け入れられやすいのかなと思っております。先ほど味の話も出ましたが、日本で凄く受け入れられて、非常に美味しいからって言って、それをそのまま海外に持って行って、それを受け入れられるのかなっていう気がする

ので、やっぱり相手国がどんなものを食しているとか、食習慣なんかも事前に、それは私たちが調べなきゃならないことなのかもしれませんけれども、そういう情報提供をいただきたいなと思っています。

かつてうちも 10 何年前に乾麺の蕎麦なのですけれども、それを中国にホクレンさんを通して、ちょっとテストマーケティングみたいな感じでしないかっていうことで出したのですね。そしたら、日本で言う蕎麦汁がちょっと合わなくて、そうなったら別にこちらではそうだけでも、中国ではまたそこに合った、そういう味のもののほうが受け入れられて、取り入れてもらえるんだったら、それも本当に然りかなと思ったことがあるんですけれども、そういう情報があれば非常にまた何かの商品開発をするのも皆さんしやすくなるのかなと思います。

■穴沢会長

どうもありがとうございます。他にご意見ございますでしょうか。食の輸出につきましては、次の議題の中にも入っておりますので、またその時にご意見等ございましたらお願いしたいと思います。

今回、皆様方からお話を伺っております、一言でいいますと、この分野はいわゆる国際マーケティングですとか輸出マーケティングに関わってくるところでありますけれども、製品ですとか価格、流通、そして販売促進などいくつかの分野に分われるかと思えます。今回の会議の中にもそういったものが散りばめられているかと思えます。ただ、完璧というものがございませんし、市場自体も変化してまいりますので、そちらの対応ということもまた必要になってくるかと思えます。

特に今回思ったのは、その他加工品ということでスイーツ関係の輸出が伸びています。加工度を高めて市場に出して行くということも、戦略的には必要になってくるかと思っております。いろいろとご意見を賜りましたけれども、続きまして、審議事項のほうに参りたいと思えます。平成 31 年度経済部の主な施策の方向性について、事務局の方からご説明をお願いいたします。

(2) 平成 31 年度経済部施策の方向性について (審議事項)

■経済部経済企画局経済企画課 仲野課長

経済企画課の仲野と申します。お世話になっております。私の方から資料 2 に基づきまして、説明をさせていただきます。今年は知事選挙の年ということで、新年度の当初予算につきましては、継続事業や義務的経費中心の骨格予算の編成ということになります。従いまして、今回この資料におきましては、道を取り巻く状況、国の動向、また昨年 8 月の商工審で委員の皆様からいただきました、経済活性化に向けたご提言も踏まえながら、現在経済部で検討を進めております主な新規、継続の取り組みを、今後の施策の方向性という形で、ちょ

つと雑駁ではありますが、整理をさせていただいております。

なお、前回の商工審でいただいたご提言等への対応状況につきましては、1番後ろの参考資料をご覧くださいなのですが、時間の関係で1つ1つの説明は割愛させていただきますが、皆様からのご提言、ご意見についてグルーピングさせていただきまして、右欄の対応検討欄の状況で道の取組や対応の考え方を整理させていただいております。

資料2に戻っていただき、まず上段の囲みにつきましては、主な現状と課題を整理したものでございます。左のグローバルな視点としまして、国連で採択されましたSDGsや、ESG投資の拡大など環境配慮型経営への注目の高まり、また、アメリカなどでは保護貿易の傾向にありますけれども、日・EU EPAやTPP11、こういった経済連携協定による自由貿易の広がりということを掲げさせていただいております。

また、右の国の大きな動きにつきましては、10月に予定されております消費税率の引き上げ、4月の改正入国管理法等の施行に伴います外国人労働者の受け入れ拡大、そして真ん中の道の喫緊の課題といたしましては、生産年齢人口の減少に伴う人材確保と生産性の向上を、また経済規模の縮小が懸念される中で本道経済が成長していくためには、海外・域外需要の獲得が重要であることということを挙げさせていただいております。こうした認識のもと、新年度に向けた施策の方向性として、下にありますが、7つの分野で整理させていただきますまして、併せて関連するデータを掲載させていただいております。

最初に人材確保・働き方改革でございますが、人材不足への対応として、若者・女性・高齢者などの多様な人材の就業促進や外国人材の受け入れを挙げております。外国人材につきましては、括弧に多文化共生社会の形成と書いておりますけれども、雇用面だけではなく生活面への配慮が必要となることから、国や庁内関係部局と連携しながら取組を進めることが重要と考えております。この他、UIJターンの促進やテレワークなど多様な働き方の推進や就業環境改善に向けた施策が必要と考えているところでございます。

次に下に行きまして、生産性向上でございます。こちらの働き方改革にも通じますけれども、省力化・省人化による効率性や付加価値の向上という視点から、産学官連携によりますAI・IoT・ロボットなど先端技術の導入促進、食やものづくりなど産業を支える人材の育成、自動走行や宇宙データ関連ビジネスなど新たな成長産業の育成と、こうしたことを通じまして、地域経済の活性化や新たな雇用の創出を図る必要があると考えております。

1番左下の中小企業でございますけれども、企業の経営体質強化を1番に挙げさせていただいております。こちらにつきましては、継続的に取り組むべき課題でございますが、その中でも、昨年の胆振東部地震、そして大規模停電によりまして、BCPの重要性が改めて認識されたということを感じております。また、消費税率の引き上げや外国人観光客への対応に関連するものとして、キャッシュレス化は避けて通れない課題とも考えております。また、全国と比較しまして低い開業率、全国一高い後継者不在率を踏まえまして、創業や事業承継への支援、さらには地域の活力や賑わいの維持の観点から商店街の活性化も重要と考えております。

右上に行きまして、道産食品でございますが、いろいろと先ほどもご意見をいただいておりますが、全国平均を下回る食品工業の付加価値率の向上を図るために、より付加価値の高い商品開発や道外への販路拡大が引き続き重要と考えているところでございます。

その下の観光でございます。外国人観光客について、大きな伸びを見せていることは皆さんご承知のとおりでございますが、本年の9月にはラグビーワールドカップ、10月にはG20観光大臣会合が控えており、また、来年にはオリンピック・パラリンピックやウポポイの開業を控えており、道内外からの多くの来道者が期待されるところでございます。こうした機会を逃すことなく、引き続き質や満足度の高い観光地づくりや受け入れ体制の整備、また戦略的な誘客活動を進めていくことが重要と考えているところでございます。

その横にいきまして、右の海外展開につきましては、道産食品や観光と関連性が強いということで、跨って配置をしておりますけれども、方向性としまして、食の輸出拡大戦略に掲げる輸出額1,500億円に向けたさらなる輸出拡大のほか、海外からの誘客や投資の促進、さらには道内企業の海外進出を支援することで、海外に目を向ける企業や生産者の裾野を広げまして、道内経済の一層の活性化に繋げていくことが重要と考えているところでございます。

最後のエネルギーにつきましては、積雪寒冷で広大な本道におけますエネルギーの安定供給の確保と、豊富で多様なエネルギー資源を活用した地産地消の取組を引き続き取り進めていく必要があると考えており、特にエネルギーの地産地消につきましては、先ほどお話ししましたが、大規模停電が道民の暮らしや産業活動に大きな影響を与えたということを踏まえ、身近な地域で自立的な確保が可能なエネルギー資源を活用していくということは、非常時の備えとしても有効であるという視点も重要になると考えているところでございます。

以上簡単ですが、平成31年度に向けた経済部の主な施策の方向性について説明をさせていただきました。この資料にない視点も含めまして、幅広くご提言、ご助言をいただければ幸いです。どうぞよろしくお願い申し上げます。

■穴沢会長

ありがとうございました。ただいま事務局から平成31年度経済施策の方向性についてご説明がありましたが、この後は、皆様の方から様々なご意見をいただきたいと思っております。様々な分野が含まれておりますけれども、皆様のご専門の立場から忌憚のないご意見をいただきたいと思っております。よろしくお願いたします。

■田澤委員

田澤です。いろんな視点からでもいいということだったので、私自身は働き方やテレワーク、ICTとかそういったほうをやっているのですが、今いただいた資料で結構各所に関わっているなと思いましたので、事例も含めてちょっとだけご紹介させていただきます。

まず、人材確保に関してU I Jターンの促進やテレワークなど多様な働き方についてというところで記載いただいております。先日、上士幌の方に行きましたら、ある移住してきた女性が「うちの旦那はテレワークをしています」と言うのですね。それで、どんなって聞いたら、彼女が子育てのため北海道に行きたいと言ったら、旦那さんも会社を辞めて一緒に移住して来てくれたらしいのです。旦那さんは地域のN P O関連のところで働いているのですが、フルの仕事ではないわけですね。週に2日3日はその地域のところで働き、後の2日は元働いていた東京の企業からの仕事をテレワークでしていると。そういう形だと移住が可能になったという話を聞いて、結構身近なところであるのだなと思っておりました。また、北見に住む人ですね、結婚して旦那さんがなんとこっちに来てくれるという話を聞きました。東京で付き合っていた方が北見に来てくれる、しかも会社を辞めずに帰ってきてくれるという話を聞いて、これまたびっくりしました。

でもよく考えたら、私の会社は北見にあるのですけども、男性が2人結婚したんですね、ここ2、3年の間に。その男性2人とも、北見に住んでいたのですが、奥さんが住む美幌や常呂町に引っ越しちゃったのです、結婚して。つまりですね、テレワークができることにより、より2人が働きやすい環境を作れたりとか、都市部に居なきゃいけないという社会ではなくなって来ているなというのを感じています。東京に行った人たちがU I Jターンの帰って来てくれるっていう事例を、もっともっと作ればいいかなと思っております。

それから人材確保、ちょっと別の視点なのですが、うちの会社は北見に在るのですけれども、今、東京で子育て中で、会社に通勤しにくい状況の1級建築士さんが働いてくれたりします。中々北見では居ないような人材が東京で通えないのだったら、離れてても自宅で出来る会社っていうようなそういうニーズも出てきていると思っております。

生産性向上のところなのですが、ここでA I・I o T・ロボットといった先進技術というのがありますけれども、実は私的にはもっともっと地べたな感じで考えています。最近R P Aというキーワードが出てきておりますけども、いろいろな事務作業をパソコンに自動化させるということによって、事務の方が3人かかっていた分を2人で出来るようにすることによって、何とか人材不足に対応しようと。最先端ではないですが、今日の前のエクセルのファイルから1個1個コピーして検索したやつをこっちに並び変える的な作業が多くの人件費がかかっている、さらに人がいないっていう悩みであれば、そういった解決策があると。実際、社員が退職して、さらに人がいないっていう悩みであれば、そういった解決策があると。実際、社員が退職して、次の人が中々見つからないときに、そういった形で対応したら、会社としては生産性が上がったという結果になっております。

すいません、ちょっと長くなっていますけれども、中小企業の方でも、1つここで書いてあるB C P対策について、テレワークという働き方がどうメリットがあるかっていうのをちょっとだけ御報告させていただきますと、実は昔から「田澤さん、テレワークテレワークっていうけど、電気無くなったら出来ないでしょ」と言われ続けてきたんですね。そのとおりだなと。電気が来なくてインターネットもパソコンも使えなかったらやっぱり仕事は

できないかなと思っていたのですが、今回、地震の影響で全道で電気が使えなくなったとき、当然、私の会社がある北見も同様だったのですけれども、なってみてはじめて分かったのですが、普段からパソコンはもちろんですが、同時にスマホでもさまざまな連絡ができる環境をしっかりと整えていたらですね、実際に当日になりましたら、全員に朝一番で連絡も出来ましたし、自宅待機の状態の共有ですとか、お客さんからの連絡を本州のスタッフなどに振ったりですとか、そういったことが出来ました。あと、皆さん御存知のように、復旧するのに地域はばらばらで復旧していったと思うのですけれども、うちの場合は、自宅の電気が通った瞬間に在宅勤務で業務に復帰出来るということが出来ました。確かにテレワークというのはICTに頼っている部分があるのですけれども、そういった働き方を日頃から実施していれば、結構、そういったときにもメリットが出てくるのかなと思っています。

最後に先ほどの前半の海外展開の話で、私的には道産食品の海外輸出っていうことで直接関わっているわけではないのですけれども、恐らくネットによる販売っていうものがこの中にも多く含まれているのではないかなと想像します。そういったときに、言葉の壁っていうものがあつたときに、例えば、現地の言葉だったりとかっていうと、実は実際にある会社がやっているのですけれども、現地にいる日本人さんを雇用して、そこで現地の日本人がサイトを更新していく、そういう形にするとコストも非常に安く、先ほど現地での人材っていうかパートナーという話がありましたけども、そういった形の強化というのものもあるのではないかなということを感じました。何となく感想ばかりで申し訳ないのですけれども、新しい働き方っていうものがやはり北海道にもいろいろメリットをもたらすということをお伝えできればと思いました。

■穴沢会長

ありがとうございました。具体的な例を含めまして参考になったかと思います。

■吉住委員

商工会連合会の吉住です。よろしく願いいたします。具体的に中小企業の方向性のところで、キャッシュレス化に関して、私の率直な感想からなのですが、今年の10月の消費税の関係で、キャッシュレスでポイント還元とかいろいろ政府が打ち出して、いきなり中小零細のお店もキャッシュレス化の話が出て来て、正直面食らって、私も会員の方にどういうふうに指導していくかも含めて、ちょっと悩んでいるところなのですが、地元の信用金庫といろんな話をして、中小零細に対してキャッシュレス化をどうやって進めようかって、勉強を始めようかといったところでいきなり10月からだったものですから、スケジュール感も含めて、具体的な道のバックアップだとか指導だとか、正直諦めているお店もあるので、そういうところでどういうふうに、今後、私ども団体も含めてやっていったらいいのかって非常に困っているのです、その辺のところをぜひお願いしたいなと思っています。

■穴沢会長

ありがとうございます。中小企業、特に小規模企業が多いわけですが、そういったところへの投資ですとか、使える人材ですとかさまざまな経営資源が不足しているというところはありますので、それを含めた対応を考えていただくということかと思います。

■佐々木委員

I Tコーディネーターの佐々木です。よろしくお願いいたします。先ほど田澤委員からも出ておりましたけれども、生産性向上で、今、産学官連携でA I・I o T・ロボットということで、かなり注目もしくは道庁さんのほうでもいろいろなご支援をいただいているところなのですが、実は先ほどもお話が出ていましたけれども、現場の中小企業のI T活用って実は凄くまだ遅れているのが実態でございます。昨年、経済産業省のほうでやっていただきましたI T補助金も、実はあまり有効な使われ方が出来ていないのじゃないかと思っておりまして、もう少し先端的な技術だけではなくて、中小企業が本当に付加価値を生むためのI T活用というのを、もう少しP Rもしくは教育、啓蒙活動というのをやっていただきたいなと思います。

道内でも先端的なことをやっている企業と一般企業の中で、かなりI T活用の格差が生まれておりますので、ぜひ先ほどの商店街の軽減税率等々の問題もあるかと思いますが、上げっかき上げるのではなくて、下も上げていくというような、そういった活動も一緒にしていただきたいなと思っております。

そういう意味では食、ものづくりの人材育成だけではなくて、今さらと思われるかもしれませんが、あえてまたI T人材についてもですね、ぜひ育成についてのご支援をお願いしたいなと思っております。それから、私が普段仕事をしている中で、創業者支援ということで、今いろいろなところから創業を産もうということで、いろいろの支援があるのですが、実はいろいろなところの支援がばらばらで行われておりまして、創業の人数自体が北海道は少ないので、特定の創業者のところと同じような支援が重複してってしまうみたいなところが、私のところでは見受けられております。できるだけこういった支援を統一化したりですね、情報を何処か統一的なところで共有出来るような何らかのご支援をお願いしたいなと思っております。

■瀬尾委員

すいません、この後途中で退席するものですから、手短に一つだけ、ちょっとコメントを述べさせていただきたいと思います。ここに網羅されております経済部の主な施策の方向性については何ら異論ございませんので、ほとんどものが入っていると思いますので、しっかりと取り組んでいただければと思います。

ただ1点、これ、もう全てのところにある意味横串で入っているのかもしれないのですが、北海道の特徴を考えますと物流のところです。これをどうやって効率化するかというの

は、例えば食ですとか観光ですとか生産性の向上等々を考える際に避けて通れない課題だなと思いますので、それぞれを横串で繋ぐときの物流というかロジスティックっていうのでしょうか。その辺りも念頭に置いて、いかにそれを効率的にやって、それぞれの競争力を上げるかという視点をぜひ付け加えていただければと思います。

■島本委員

少子化の時代ですから、人材を集める上で働き方改革ということは、我々自身も真剣に考えていかなきゃならないのかなと十分に感じています。ただ問題は、新聞等々で働き方の残業が多いですとか、ブラック企業だとかいろいろ出ていますけども、それは一部の企業であって、地元の中小企業だとかっていうのはそれなりに配慮しながら一生懸命やっていると思うのですね。そんな形の中でいきますと、働き方改革を考えるのは十分重要的なことだと理解をしますけれども、1番恐ろしいのは、地域の経済力、国の経済力がこれで落ちてくるのじゃないのかなということ、実は1番心配をしています。働かなくてもいいような社会、どんどん楽になる社会、働くことの大切さっていうのが何かだんだんこの働き方改革っていう形の中で、忘れられていくのが、正直言って、1番恐ろしいなと思います。

自殺をした人が出たような大手の企業のところのようなことをしている企業は、地元っていうのですかね、地域ではそんなにそんなに私はないと思います。そのところですね、もう少し真剣に考えていかなければならないのだろうなと思います。休みがどんどんふえるのも結構です。こんなことを言うと不遜の考えになるかもしれませんが、果たして今年のゴールデンウィークのような、今年限りとありますけれども、本当に10連休っていいのかなと思ったりですね。いろんなことを考えて、正直言うと地域としてだんだん働かなくてもいいような社会ができていくのじゃないかなって心配であります。

今は親御さんが働くところを決めるんですね。条件は、朝は8時でも9時でもいいですよ。8時から5時までで残業はなくて、土日祝日は全部休みで、そして、事務職ですから。この現実がやっぱり僕は恐ろしいなと思います。やっぱりモノをつくる会社、一生懸命売る会社ということですね、真剣に考えていただきたいなと思います。

それと、地に足を付けた職業がだんだん忘れられて、情報を取るのでも何でも空中戦の仕事ばかりがですね、日の目が当たるような、そして、大きく稼いで、そしていつか駄目になって。その人はお金を貯めているでしょうから、また別の商売、そんなものが若者たちにどんどん浸透していくことは、果たしてこの北海道でいいことなのかなと思います。少子化ですから、少子化にならないようにというのはもう無理な話ですけども、せめて現状の人口や産業の形態を作る上での施策を、やっぱり力を入れてやってほしいなと思います。

■松嶋委員

個別の話ではないのですけれども、資料2の1枚紙を拝見していて、先ず、道の喫緊の課題として、中央の1番上のところに、2行あります。「生産年齢人口の減少に対応した人材

確保と生産性向上」、それから「海外・域外需要の獲得」です。これは言葉を変えていうと、「生産年齢人口の減少」と「内需が減ることに対応して外から稼ぐ」だと思います。

生産年齢人口の減少は、北海道の場合、2045年までの間に40%ぐらい減るという統計があったかと思うのですが、そうすると10人の仕事を6人で行う世界というのが、30年弱の間で実際に起きます。人口の推計ってそんなに大きくは外れないので、10人の仕事を6人でやるためにはどうしたらいいですかということを、また、そのために何をやったらいいでしょうかということを真剣に考えなきゃいけないというのが現状ではないかと思います。

海外・域外需要の獲得というのは、内需が減少するという事なのですが、恐らく推計でいきますと、人口減少と内需の減少がかなりリンクしてきますので、2割以上の内需が20年30年の間に失われると思います。そうすると、売上げが2割減る、あるいは3割減る中でどうやってやっていきましょうかと。それはとりもなおさず海外・域外需要の獲得ということでありましてけれども、豊かに暮らせる地域をつくるためにはどうしたらいいかということ、かなり重点的に考えなきゃいけないんじゃないかなと思います。

掲げていただいた7つの施策は何れも異論もありませんし、骨格予算ということでもありますので、これから施策の具体策を立てて行くのだと思いますけれども、先ほど申し上げたような推計がかなり深刻な数字ですので、その数字の裏付けがある深刻な将来予想に対して、どういうものを重点的にやったら、つまり、何かちょっとずついいことをするのではなくて、10人が6人でもやっていける世界をやるためにはどのぐらいダイナミックに、あるいはかなり厳しいことも受け入れながらやってかなきゃいけないのかという観点で、政策を立案していただければと思います。

食の輸出は1,500億円の内訳を前回質問したのは私だったと思うのですが、お示しいただいたものを計画期間内に達成するためにはどうしたらいいか、あるいはその計画期間内で1年1年切っていったら、今年は何のぐらいまで出来たらいいのかと、そのために、どんな施策を打つとこれぐらいの効果があるだろうというようなことも含めて、数字の裏付けや実績の裏付けのあるものを将来に展開してくように、計画的にお進めていただければいいかなと思います。

最初に申し上げたように、数字上での将来というのはかなり厳しいものですので、重点化ですとか深掘りで効果のあるものに思い切って力を入れていただければと思います。

■白石委員

資料2の経済部の主な施策の方向性についてなんですけども、全体、私もこの方向性で全然問題ないというか異論ございませんので、今、松嶋委員の仰っていたとおりですね、これらは全て必要なことなんですよね。これを事業者の方が見たときに、それですぐにこういうことかと道内の事業者の方々が理解するかどうかっていうと、今、松嶋委員が仰ったように、将来、10人でやっていた仕事を6人でやる世界がやってくるのですよ、あるいは需要が20%、注文が20%、今後減るのですよっていうことを言ったほうが、事業者の人としては多分ピ

ンとくるのだろうなということを考えたときに、方向性をお話しするときに、将来こういう世界になりますっていうのを事業者さんにお伝えするともっと分かりやすいんじゃないかなと思います。

例えば、施策説明のときに、こういう世界が来ます、だからこういうことをやりますという説明ぶりでいくと、事業者の方も分かりやすいんじゃないかと思えますし、また、道のビジョンの中でもですね、いろいろな想定、例えば「道央地域は将来こんな世界になるのですよ、まちづくりはこういうふうになるのですよ。」あるいは「道東地域のほうではこんな形の町を目指しているのですよ。」っていう想定モデルみたいなものがあると、きっとこれを利用する方々は「世の中こういうふうになるんだ、じゃあ私はこれをやらなきゃいけないんだ。」そして、人材確保について「道庁さんのこの施策を使わせていただく、これを使っていかなきゃいけないんだ。」っていうふうに出るんじゃないかなと思えたので、この施策の方向性を説明の際には、そういった視点もご検討いただいて、これをやれというわけではないですけど、そういう視点のアプローチもあるんじゃないかなと思えたので、ご検討いただければありがたいかなと。

■吉田委員

今の白石委員の意見に大変賛成です。多分これ全部繋がっているのですよね。こういうことが課題でやらなきゃいけないくて、やった結果こうなってそのためにこれ必要だっていうものが多分この1枚は絵になるものだと思ったので、まず一つ、「大きな北海道としてはこういう世界を作りたいんだよね、使わなきゃいけない理由はここにあるんだよね」という1枚の絵を書いて欲しいというのは心から思いましたので、非常に賛同します。

それともう一つ、私、事業承継の後継者不在率 73.5%っていうこの数字の恐ろしさを痛感しているのですよね。今、北海道を支えているというか国を支えている北海道の中小企業は 73.5%がこのままだと廃業していくんだっていう率で、今私が事業承継の必要性とか、今どんな事業承継が行われているかっていう事例ビデオを丁度取材しているところで、タイムリーな話なのですが、そこで一つお願いというかご提案なのですが、さっき佐々木委員が創業者支援の情報を共有したらいいっていうお話がありました。実は創業者支援と事業承継の支援は共有されるべきというのを思っています。なぜかと言うと、ある地域である不動産業を営む元気な社長がもう辞めたかったのですよね、後継者がいなかったのです。その後継者はどこにもいなくても辞めようと思っていたのですが、不動産業ですからお客様がずっと継続しているわけです。どうしようって言ったときに、その地域の創業支援塾にいらっしゃった社長になりたい女性、このマッチングが成功しまして、3年間共にその会社で社長を辞めたい社長と社長になりたい女性が3年間一緒に仕事をし、今引き継いで立派な社長になっているのです。全く親族でもなければ、元々も知り合いでもないのですよ。とするならば、今後、非親族承継というのがもうメインになってくる中で、M&Aというのはあるかもしれませんが、この経営者になりたいんだ、経済を支えたいんだっていう熱意

のある若手と、仕事非常に上手くいって黒字なのだけれども後継者がいないんだよという中小企業をどのようにマッチングさせるか。これはやっぱり情報の共有、支援の共有ということが必要なので、別々な支援ではなくここは一体化させてもらったほうがいいんじゃないかなっていうのを最近の実感として思いました。

■杉本委員

私は、さっき佐々木委員が仰ったことと全く同じ考えを持っていますが、少し補足というか、私の実体験からいろいろ話したいと思います。特にこの中の中小企業のところですね、私は中小機構というところで、前もお話したかと思うのですが、道内の中小企業の支援をやってます。そのお手伝いを一部やっているのですが、例えば中小機構でいうと、たかだか1年間やっても10数社、あと機械工業会や支援センターですとかいろんな機関があるのですが、他のところも同じぐらいなのですね。さっき佐々木さんが仰ったように、そこも支援先が重なってたりするのですね。

もう一つ、東北と北海道の企業の展示商談会っていうのが愛知県で来月あり、そのお手伝いも、もう何年もやっているのですが、そこでも例えば北海道で中小企業だけじゃないのですが、中小企業を中心に愛知県に行って、トヨタグループのところに売り込みに行くということなのですが、これ5回ぐらいやって、出展する企業が大体もう固定されているのですね。大体10社ぐらい出るのですが、そのうちの5、6社はほとんど毎年出ている。あとのところは1年おきに出ているような格好なのです。

そう思ったとき、佐々木さんが仰ったとおりなのですが、やっぱり、ごく一部のところだけがそういう道のイベントなんかでもそうですし、それから、補助金もそうですよね。ごく一部の企業が補助金もいろいろ工夫しながら、毎年毎年、勿論良くなっているのでしょうけども、そういうところを見ると、それだけでいいのかなと。もっと言えば底上げを一生懸命やらないかんのじゃないかなと。例えば、補助金や展示やセミナーにしても、また、道総研がロボットのをやりますよね、そういうことを本当に周知できているのかなと思います。もう少しそれを周知出来れば、いろんなところから「こんなこと困っているんだけど何とかありませんか」というところがあるんじゃないかなと。そういう支援機関があるだとか、そういうチャンスがあるだとかということをご存知ないものですから、悶々とやっていてというところを非常に痛切に感じます。

ですから、我々が支援のところに行くと、生産性向上なり品質向上なり在庫低減なり、もう本当に良くなるのですね。もっとこう手伝ってください、お願いしますと言ってくれる企業が少なくて、むしろ我々から支援する企業を探すと云ったら可笑しいですけど、そういうような実態を感じます。そのいうところをもっときちっとやらないかんということのために、ここに掲げられているAIだとかIoTだとかロボットだとか、本当の先端のところはそうかもしれんけども、そんなことを言っている場合じゃないと。品質がかなり酷くてちょっとお手伝いすれば、AIも要らない、ロボットも要らないというようなところがたくさん

たくさんあるのですね。AI・IoT・ロボットを否定するものではないですが、リーディングカンパニーのところはどんどんもっと引き上げて行って、みんなを引き上げるというのは非常にいいことなのですが、そういう裾野を広くした底上げというのを、何か目に見える施策でできないかなと。

その中の一つとして、今これも佐々木さんが仰ったとおりのことを言うのですが、支援機関もいっぱいあるのだけど、そこをもうちょっと連携ですね、国の機関、道の機関、民間の機関もあると思うのですが、できればいいかなと。何かそういうところを進めてくださいというか、私自身もそこをやっていかなきゃいけないのですが、そういう思いを持っています。

■佐々木委員

先ほどからいろいろとクレームといいますか、後ろ向きな話がすごく多いのですけれども、やはり「北海道はこんな素敵な場所なんだよ」というのを、この施策の中から見える書き方をしてほしいというかですね。確かに社会的に見てもいろいろな問題が多くてですね、後ろ向きになるので、その後ろ向きなものをどう改善していくかっていうのは当然なのですけれども、「実は北海道ってこんな素敵なんだよ」ということがあれば、私自身は道外から来ているのですが、1番寂しいなと思うのが、北海道が好きな人が仕事がないからって行って外に行ってしまったら、こんなに素敵なのに居れないというのが私は1番問題だと思っていて、やはり北海道を好きな人がやっぱり北海道に残って頑張ってもらわないと、全然経済も活性化していかないと思うのですね。「北海道はこんなに素敵なんだよ、だから北海道に残って頑張ろうよ」とかですね。もしくは「北海道に道外から来て頑張ろうよ」というような想いが見えるような、そういう施策の書き方っていうのですかね、そういうのをぜひお願いしたいなというふうに心から思っております。

■穴沢会長

ありがとうございます。北海道は素敵だと思います。

■佐藤オガサバ

経済産業局の佐藤です。よろしくお願いたします。今日道庁さんのほうからご提案をいただいた資料1並びに資料2につきましては、私どもが進めております施策と全く重複する部分が非常に多いということでございますし、従前からいろいろと連携を取らせていただきながら進めておりますので、今回提案いただいた内容についてはまた引き続きですね、私どものほうも北海道のためにですね、精一杯やって行きたいなと思っておりますので、よろしくお願いたします。

それと、資料2に関しまして、国のほうでもご承知のように、昨年末に今年度の補正予算と来年度の当初予算ということで、週明けから国会が始まりますのでそちらで議論いた

くということになりますけれども、基本的にはこの7本の柱がございますけれども、基本的にはこれとほとんど同じような形ですね、所用の予算措置を講じております。

ですから、引き続き私どものほうもですね、今日委員の皆様方から非常にいろんな施策、確かにご用意をさせていただいておりますけれども、まだまだ周知不足だと、一定の方々しか使われていないといったようなご意見も頂戴いたしましたし、これから始まる消費税率の引き上げ云々っていうことを吉住委員のほうからキャッシュレス化のお話も出ました。確かに、約2,800億円ほどの予算措置も講じておりますけれども、中小零細企業者の方々いろいろ講じていただくような措置等々も必要になって参りますので、そういったものも併せまして、皆様方の力も借りながらですね、隅々まで制度が行き渡るようにですね、周知をして参りたいと思いますので、よろしく願いいたします。

■佐藤委員

それでは2点ほど、人材の関係ですけれども、皆さんご発言なかったもので、1点、外国人材の受け入れの環境整備でございます。この4月から改正入管法で新たな制度がスタートするわけでございます。新聞紙上等でもですね、これが逆にかえって外国人材の奪い合いになってしまうということで、既に受け入れている地域のほうが危機感を持っているという声が私どものほうにも入っております。4月1日ですから、残された時間も限りがございます。まだ国のほうも詳細が固まってない部分もございますけれども、1日も早くこのスタートダッシュが切れるような形ですね、ぜひ準備を進めていただきたいと思っております。

2点目は観光でございます。2020年、北海道は外国人観光客500万人という大きな目標を持っております。そうすると残すところ2年、昨年の地震災害等で足踏み状態に実際になっている部分もございます。そういった面では、その500万人の目標達成に向けてこれから2年間でどういった施策を打っていかれるのかというのを、ぜひ力強くですね、平成31年度打ち出していただけたらと思っております。

■島本委員

先ほどの10連休の話、もし誤解があったら申し訳ないのですが、それはいいとは思いますが、陛下の変わるときですから。ただ、中小企業にいますとね、この北海道の中で動こうとしますとね、観光地行っても人見るだけ、そして観光地は高いということで、行きたくても行けないということがあるのです。そんな中で、ものづくりでつくったベーシックなお金を、そして、日常疲れた身体、心を癒すのが実は第3次産業だと思うのです。

ですから、1次と2次と3次がうまく融合する形の中でのシステムを作っていただきたいのと、これは果たしてどうなのかなと思いますけれども、我々北海道の人がこのゴールデンウィークのときに旅行したいと言ったときに、何か特典みたいなものはないのかなと。行けないのです、実際高く。旅館も高い、運賃も高い、みんな高いという形の中でいった

ときに社員は動けないのですね。「社長、10連休はいいのだけれど、何処に行ったって人、行きたくてもいけない」という大きな悩みって実はあると思うのです。

そここのところですね、胆振東部の地震のときにですね、観光地の振興のためにいろんな制度、特典を設けられたと思うのですけども、何か条件を満たしたところがあれば、こういうことをきちっとしさえしてくれば、会社がきちっとすれば、ある程度のことはちょっと考えるよというようなことをすればですね、1次産業、2次産業も伸びるし、観光地も商業も伸びていくと思うのですけれども、何かその辺のところってないでしょうかね。そんなことを思います。

■吉住委員

キャッシュレスのちょっと補足なのですけども、いろんな話でちょっとあくまで夢というか、私のちょっと馬鹿なお話なのですけども、できればこういうのって、小さな町ごとでキャッシュレスのカードとかいろんなものやっても中々汎用性がなくて、消費者に混乱をきたすだけなので、本当は例えば道民ショッピングカードとかね、そういうのをやって北海道どこでも使えるとか、そういうような各地方でやったことをちゃんと連携できるアシストが欲しいですね。いろんな町でキャッシュレスで対応したときに、QRコードでも何でもいいのですけども、例えばうちも隣の商工会と一緒にやろうとかいろんな話をしているのですけども、そういった北海道一連で使えるキャッシュレス、北海道プリペイドカードみたいなのがもし出来たら、みんなでいろいろなところで使えたりするんじゃないかなっていう漠然としたっていうか、夢みたいな話なのですけども、そういうようなことが、方向性として目指していただきたいなっていうお願いです。

■田澤委員

今、キャッシュレスというか、そういった話が出たので、私もここ1週間ほど札幌に来て凄くびっくりしたのが、どんな小さなお店でもペイペイがあるのですね。それは何か急激に普及したような気がしていて、私今まで見落としていたのかもしれないのですけれども、非常に簡単に納入できる電子マネーというか、支払い方法であれば、小さなお店も、そのユーザーさんも、ただ単にQRコードだけ登録すればいいだけですから、そういった新しいより簡単に敷居の低い形で小さな会社さんのビジネスも津々浦々まで、札幌では見かけたのですけど、多分北見だけ見られないかもしれないですけど、そういうのをですね、ちゃんと情報として道全体津々浦々に提供することもあっていいんじゃないかなと感じました。

■穴沢会長

今日は、皆様方からたくさん御意見をいただいて、誠にありがとうございました。お話を伺っておりまして、今回来年度の施策ということでご提示いただいたところなのですけれども、

長期的な観点からの施策という方向性に対する話もあったかと思います。また、いわゆる全体像といいますか、ここだけには書き切れない部分もあるかと思いますが、そういったお話もあったかと思います。

また、これも私も毎回言っているところでありますけれども、もちろん施策として様々なものを出す必要性は十分あると思いますけれども、その中でご意見にもございますように、どこに重点を置くのか、いわゆる選択と集中の話がやはり出てこざるを得ないのかと思っております。

また、ビジネスをされている方に、いかにこういった施策を周知していくのかということも、今日お話が出たかと思います。こういったところもまだ改善の余地というものがあるかと思えます。

それとですね、私も一応大学に居りまして、1つだけ申し上げたかったことですが、いわゆる人材関係ですけれども、竹澤委員もそうですけれども、多くの留学生を抱えております。彼らは北海道に来て勉強していただいて、北海道が好きになって残りたいという学生もたくさん居りますし、実際私の学生も残った学生が居ります。そういった自ら進んでですね、北海道に貢献したいという人材も一方で居ります。4月以降、外国人人材につきましていろいろお話が出ておりますけれども、いわゆる高度な人材も多々いるということもご承知おきいただきたいと思えます。

それと、この委員会におきまして皆様方からいろいろご意見をいただきますけれども、そのたびに思いますが、1人の委員の御発言が他の委員のご発言を引き出すというような非常に繋がりが出来ているかと思えます。おそらく施策につきましても、1つの施策がそこで完結するのではなくてですね、様々な形で他の施策に繋がっていくという、いわゆるシナプスが繋がっていくような、そういった形で、各方面にいい意味での影響が広がっていくということを期待したいと思えます。そろそろ時間になっておりますので、私からはこちらで終りたいと思えます。最後に倉本部長から一言いただきたいと思えます。よろしく願いいたします。

■倉本部長

今日は大変ありがとうございました。食の輸出拡大の話、それから、来年度の施策の方向性について、大変貴重なご意見を縷々いただいたと思えます。全て我々のほうでもう一度整理をさせていただき、咀嚼をしながらですね、どう反映していくかを考えていきたいと思えます。

いただいた中で、ちょっと記憶に残ったというか、私として感じたところとして、1つはやはり我々の強みであるのは食と観光の分野だと思っているわけですが、これをいかに、今日もご意見ございましたが、継続的なビジネスにしていくのかということ。1回PRすることは非常に簡単なわけですが、簡単というかやりようがあるわけですが、それを継続化していくことが重要なのだということを改めて感じております。

特にその際、我々はやる側から見がちなのですが、相手側から見るとということ。例えば、海外に居るのであれば、先ほど現地パートナーの話も出ましたが、相手がどう見ているのか、相手側の思考などもしっかりと踏まえた中でいかなきゃいけない、そういう観点から、もう一度我々の施策も見直しをする必要があると1つ感じております。

それから、もう1つは、新しい時代に向かって、新たな成長分野を強化することは引き続きやっていかなきゃならないと思っておりますが、一方で北海道の大部分の企業であります中小零細企業、こうした中小零細企業の方々の目線でもう一度ですね、ここに掲げた施策を見直してみたときに、整理、再検討することがあるのではないかと考えております。

その辺を含めまして、今日いただきましたご意見をもとに、再度ブラッシュアップをしまして、今年度は来年度に向けて知事選もございますので、そういったことも踏まえて、再度施策を検討、整理をさせていただきたいと思っております。本日は限られた時間ではございましたが、ありがとうございました。

■穴沢会長

ありがとうございました。それではこの辺りで議事を終了したいと思います。事務局のほうにマイクをお返しいたします。

4 閉会

■水戸主幹

ありがとうございました。皆様からいただいたご意見、ご提言につきましては、今後の経済施策に生かしていきたいと考えております。それではこれをもちまして平成30年度第2回北海道商工業振興審議会を終了いたします。本日はご多忙のところご出席いただきましてありがとうございました。