

## 27年度 第2回 経済成長のけん引分科会 議事録

(1) 日 時：平成28年2月2日(火) 10:00～11:45

(2) 場 所：えーるピア久留米 3階 302学習室

(3) 出席者：共生ビジョン懇談会委員14名(欠席委員 4名)

事務局4名

各市町企画担当職員、各ワーキンググループ職員

※ワーキンググループは以下WGと表記

(4) 次第及び議事：

[○…委員質問・意見 ●…事務局等回答]

### 1. 開会

### 2. 議事

#### (1) 都市圏ビジョン(案)：将来像の実現に向けた具体的な取組みについて

##### ①第1回分科会で出た意見等に対する対応(案)について

##### 〔第1回分科会で出た意見等に対する対応(案)について説明〕

- 販路拡大や物産展に関して、2月11日に東京ビッグサイトにおいて「スーパーマーケットトレードショー」が開催され、多くの企業が出展しており、そこではスーパーや小売店舗とのマッチングが可能である。このような展示会の視察を実施し、バイヤーとの繋がりをつくる必要がある。
- また、雇用については、若年者の圏域外への流出防止の視点が必要。求人募集に人が集まらないなど、雇用の場はあるのに、働き手がないという状況もあるので、既存の事業所に人を入れて、活性化していく必要がある。採用補助などによる既存事業所の存続に取り組むことで、圏域産業の維持、発展が図られる。
- 圏域の求人倍率は1.05となっており、働き手が足りない状況になってきている。この圏域の企業の魅力を伝えるとともに、採用力を高める取組みを実施していく。
- 若年者就職支援について、学生の就職先として、中央、大手志向が多い状況であるが、これを地元志向に変える視点が必要である。  
合同会社説明会については、非常に良い取組みであるが、大学、企業と意見交換を密にし、さらに効果のある事業にしていきたい。  
また、圏域にはダイハツの進出などの機会を捉えた雇用創出の取組みを企業間の連携により取り組んでいきたい。県には、自動車産業振興室が設置され、地元発注率70%となっている。県とも連携を図っていただきたい。
- 異分野異業種新連携創出事業についてだが、異分野間の連携はなかなか一つにまとまらないので、オープンイノベーションを推進するための人材が必要である。このようなオープンイノベーションは重要であり、推進やサポートをしていくため、マネジメントができる人材の確保を念頭に入れて取り組んでいただきたい。
- 就職については、求人倍率が1.05との話があったが、非正規雇用が半分を占めており、安定した雇用の観点からすると、正規雇用を増やしていく必要があると実感している。これまで関西や関東などの大都市圏や福岡都市圏に流出していた若い層をこの圏域に取込んでいく取組みが必要である。
- 若者に対する情報発信は、インターネットの活用が有効である。各市町のHPを通して、圏域内の就職情報を掲載してはどうか。

- 久留米市の調査資料によると久留米市内の高校卒業の就職者の60%が圏域外に就職している。また、市内5大学の学生においては、東京圏への就職が21.5%で最多、圏域には12%しか留まらないという結果が出ており、地元就職に結びつけることが重要である。
- それでは、第1回分科会で出た意見等に対する対応(案)については、原案のとおりといたします。

## ②成果指標(KPI)の項目及び目標値について

### 〔成果指標(KPI)の項目及び目標値について説明〕

- 先ほど、地元への大学生の就職が12%との話があったが、この値が40%になれば素晴らしいと思う。合同会社説明については地元就職率を指標としてはどうか。また、見本市の商談件数が指標となっているが、成果は商談件数ではなく、商談成立の件数で見るべきではないか。
- 圏域内の学生の圏域内就職率については、新たに把握する必要がある、今後、関係自治体、大学等と検討、調整を行いたい。  
商談件数の実績についてであるが、57件が商談件数、26件が商談成立件数となっている。
- 久留米大学や久留米工業大学などと連携した就職セミナーなどを実施しているので、このような事業の成果などを指標にあげてはどうか。
- 大学との連携による就職セミナーは、今年度から実施しており、どの学年でするのか良いかなど、タイミングを考えている状況であり、現時点では指標としては置きづらい状況である。検討の上、報告させていただく。
- 戦略的な観光の推進に関する指標であるが、観光入込客数を20%増、直接消費額を20%増としているが、これでは一人あたりの単価は変わらない。単価を上げるような設定にしてはどうか。
- 単価を上げるには、宿泊者の割合を増やす必要がある。今回の設定では、宿泊者も含めた観光客を20%増やすことで、まずは消費額総額の増加を図りたいと考えている。
- 久留米シティプラザについて、あまり詳しい内容を知っていないので、教えていただきたい。
- 資料を準備し、各委員に配布させていただく。
- 地域産業の育成の指標である「創業に係る相談件数」は、相談件数のみか。創業した数をおくべきではないか。
- 国に認定されている計画に記載されている項目の「創業に係る相談件数」とした。創業件数については、長期にわたる後追いが必要であり、実数の把握が難しい。
- 大幅な修正が必要なご意見はなかったため、この議題については、原案のとおりとする。また、状況等の変化があれば、5年間の計画期間中に変更を行っていくこととしたい。

## ③施策全体についての意見交換

- 観光分野においては、非常に積極的な取組みをしていただけるので、感謝している。先ほど直接消費の話があったが、単価については、同じ考え方を持ってはいるが、入込客数の20%増というのは、非常に高い目標を設定されているという印象を持っている、達成に向けてがんばっていただきたい。
- アンテナショップについては、福岡県にもアンテナショップ出店の要望があり、テストマーケティングを実施している状況で、専門家からは厳しい意見をもらっており、常設のハードルは高いと思っている。「少しでも売れば地域のためになる」という認識では事業が続かない。よりよいものとし、継続していくためには、色々と考えていただき、是非がんばっていただきたい。

- 観光分野については、今後、国内観光において宿泊客は減少していくと見込まれる中で、積極的な目標を打ち出されているので、市場を見定めた上で取組みを進めていただきたい。また、久留米地域には、伝統、とんこつラーメンなど、欧米にも受け入れられる素材が多く、可能性がある。東アジアにターゲットを限定するのではなく、幅広く海外に視野を向けるとともに、県との共同歩調をお願いしたい。
- 継続的に観光商品をつくっていくためには、DMO の取組みを広域連携で実施していく必要があると考えている。県においても支援等を検討していくので、よろしくをお願いしたい。
- アンテナショップの成功については、不安なところがないわけではない。現在、都内の民間調査会社に調査を委託しており、その成果品を参考にして、事業計画を作成していく。また、圏域の特産品については、このアンテナショップでの販売実績や消費者の意見を地元業者にフィードバックして、よりよいものを作り上げていきたいと考えている。アンテナショップ出店による効果が、販路拡大だけでなく、地元業者に役立つようにしていきたいと考えている。
- 目標値については、理由なしに高く設定したのではなく、新たに整備されるシティプラザや総合スポーツセンター体育館を考慮して設定した。インバウンドについては、久留米だけでなく圏域全体の地域資源を活かして取組んでいく必要がある。県との連携も視野にいれ、事業を推進していく。
- 圏域の医療観光の分野についての海外での認知度が高く、誘客が見込めるので検討してみてもどうか。医療ツーリズムから圏域の経済成長も考えられると思う。
- 医療観光については、非常にポテンシャルが高いと思っている。現在、久留米市では一部の病院で PET 健診による医療観光が取組まれているが、国の動向としては、経産省、国交省、厚労省で取組まれていたものが、内閣官房で一本化された後に、動きが止まっている。久留米市としては、医療観光の推進を図るため、市内の主要な医療機関との意見交換の場を設ける予定で、そこで PET 健診以外にも、人間ドックや人工透析患者のツーリズムなどの新たな方向性を模索し、医療観光の裾野を広げることができないか、研究していきたいと考えている。
- マーケット、消費者のニーズを把握し、製造元へフィードバックするため、バイヤー求評会など、専門的な観点からの意見聴取に取組んではどうか。
- バイヤー求評会については、久留米商工会議所が実施しており、エリアの枠があることから、広域での連携については、十分な検討が必要である。
- 若年者就職支援について、大学生や専門学校生は、リクナビやマイナビなどを活用することが多いので、地元企業の登録支援に取組んではどうか。
- 久留米工業大学で 3 月 7 日に地元企業を集めた合同会社説明会を実施するが、その前にヤフオクドームでリクナビ、マイナビによる大規模な合同会社説明会が実施されるので、そのような場を活用していく。リクナビ、マイナビとは、色々な形での連携を行い、地元就職の増加を図っていく。
- P19 に高等教育機関の資料が掲載されているが、専修学校も高等教育機関に該当し、圏域は専修学校がいくつかあると思うので、追加をお願いする。
- 確認の上、対応させていただく。

## (2) その他

### 〔次回、全体会の案内〕

- これで本日の懇談会は終了する。