

平成28年度知事と県民の意見交換会概要

テーマ：研究開発型企業の未来

日時：平成28年8月2日（火） 14：00～16：30

場所：平鹿生涯学習センター

※意見交換に先立ち、株式会社アスターの工場を視察。

(知事あいさつ)

本日はお忙しい中、お集まりいただき感謝申し上げます。

さて、地域が持続するためには、経済の一定の基盤が必要である。かつて秋田県では農林業が盛んで、それで生計をたてていた。しかし、時代の変遷の中で、自由化や資源の枯渇など様々な要素によって、産業構造も変わってきている。実は、昨日も農業後継者の皆さんと意見を交わしたが、農業の分野でも、世界中で米の消費量が減っている一方で、生産量は増えているため、米以外の作物に転換が進められている。

また、日本でも、秋田でも経済の中で一番大きい部分を占めるのは製造業、いわゆるものづくり産業である。製造業は日本の得意分野ではあるが、常に新しいものを研究開発し、次世代を見据えた行動をしなければ、どんな大企業でもだめになる。

よく大企業の誘致を望む声があるが、大企業だけでその地域がもつものではない。むしろ多種多様な種類の産業があって、その中で先端を走る企業がある地域が強いようだ。かつて、由利本荘市のTDKでも、テレビのブラウン管の後ろにあるマグネットを作っていた時代があったが、その後、液晶テレビがブラウン管に取って代わって、マグネット工場の仕事が突然無くなった。そのようなことが往々にしてあるし、同じことをやっていて永久にもつものではない。

製造業の分野では、特に研究開発、新製品開発、自社技術を保有しているところに強みがあり、県でも色々な面で支援をしている。実際に携わっている方からお話を聴き、行政としてどういうお手伝いができるか、ものづくり産業に関してどういう政策を進めるべきか、参考とするため、本意見交換会を開催している。今日は県の施策のPRをするつもりは全くない。みなさんからまずはお話を聞きたい。どうかよろしく願いたい。

【参加者自己紹介】

(A氏)

代表は私で、創業は私の父なので2代目。横手市雄物川町に工場があり、従業員は45名。そのうち男性は7名、女性が38名と女性が多い職場。女性でないといけない仕事も多数あり、女性が活躍している職場と言える。業務内容は、スクリーン印刷やパット印刷、塗装などの加工が主である。主力は、カシオのGショックの針や文字盤の印刷加工である。また、スマホの背面カバーや内視鏡の操作部の印刷、化粧品など。そのほかにはセブンイレブンにあるマルチコピー機のカバーや、車関係ではEVバスの車内階段案内板も納めている。当社は製造業ではあるが、どちらかというと加工を中心としている。

(B氏)

平成11年に3名で起業した会社で、起業の時に、県のベンチャービジネススタートアップ支援事業の補助金を利用した。

仕事の内容は、東北各地のネットワークの設計、プログラミング、保守管理、顧客からのシステム受託開発、ソフトウェアの自社開発・販売である。私自身は経営全般と新しい仕事のテストを任されている。また、当社は、役員4名、従業員15名の19名で平均年齢は30代半ばである。ソフトウェア開発のため、どうしても大学又は専門学校卒の社員が多いが、高校生のインターシップも受け入れられている。

主な商品として、お手軽サイネージシステム「Pボード」が、横手市内20ヶ所で始めたデジタルサイネージシステム「よこてれび」で導入されている。これは当社で開発したシステムで、横手市だけでなく、他の自治体や企業でも活用されている。

また、ペーパーレス会議ツール「MP:EMeeting」は、紙を使わずにパソコンやスマホ、タブレットで情報の共有を図るツールで、全国で100社ほどの導入事例がある。現在、海外では台湾、インドネシアの企業等と提携して準備を進めており、当社では英語版と日本語版の開発を手がけている。「秋田発全世界」を目指している。

(C氏)

私自身は、横手市で生まれ、高校を卒業した後、横浜の夜間大学に進学した。日中はスイミングスクールのインストラクターをしながら大学に通学した。学部は経営学部で全くの文系の出身である。そのあと、電機メーカーに就職し、セールスマンを希望したものの、プログラム部門に配属された。その後プログラミングの仕事をしばらく続けた後、33才の時に郷里に帰ってきた。そのとき興した会社がアクトラスで、今年で20年目を迎えた。

主な業務としては、ソフトウェアを使って物を動かしたり、測定したりする組み込みソフトウェアという機械の中に入れる装置を開発している。

(D氏)

会社の創業は、山内の三叉地区に電気がなかったころ、祖父が電気を引くために山の資源を活用して製材所を始めたのがきっかけ。現在、本社と製材工場を三叉地区に、営業拠点として横手営業所を市内に置いている。従業員は全部で28名である。

製材事業については、横手市内唯一のJAS規格の認定工場、乾燥秋田スギ認定製品工場として、製材した木材を主に県南地区に販売している。森林事業については、自社所有の山林や公共事業の森林施業を受注して、間伐や治山の作業をしている。建設事業については、橋梁補修や砂防工事等の土木工事や木造住宅を建築している。一昨年から環境事業部門を立ち上げ、県の建設業新展開立ち上げ支援事業や国や市の助成金を受けながら、新たなプラントを建設している最中である。

豪雪地域のため、売上の季節変動が大きいことから、売上の平準化や地域雇用の拡大、従業員が高齢になってもいきいきと働ける場の確保のため、新たな事業を始めた。死ぬまで働ける会社を目指し、今後も地域の資源を活用して、地域が元気になるよう新規事業を常に興していきたいと思っている。

(E氏)

当社は、設立が昭和63年12月、創業が平成元年8月、資本金が5,555万円である。ワニのマークで世界的におなじみのラコステブランドの服を作っており、国内では唯一の認定工場。親会社のラコステジャパンとフランスの資本が入っている。

この業界では、97%の洋服は海外からの輸入商品で、国内では3%しか作られていないため、国内の灯を消してはいけないという気持ちでやっている。従業員は77名で、男性は9名、女性は68名、年齢は18才から67才まで幅広い年代構成となっている。

ラコステ以外も作っており、平成25年にはJRのデスティネーションキャンペーン期間にJR東日本とタイアップして、こまちポロシャツの製造を手がけ、知事に挨拶に伺っている。本来はそのよ

うな仕事はできないものの、地域貢献になることから、親会社の了解を得て実施したところである。

私たちは、服がもたらす幸せ「幸服（こうふく）」という言葉을大事にしており、地球上で人間だけが服を着ているということ、服はいろんな場面で人を幸せな気分にしてくれる、そういう幸せな気分を人間だけが手に入れることの喜びを大切にしている。

(F氏)

会社の所在地は横手市大雄で、設立は1973年、資本金は9,300万円。従業員217名のうち、男性が203名、女性が14名と女性が少ない。

当社は、印刷物を刷るのではなく、印刷物を刷るための機械を作っているメーカーである。身近なものを紹介すると、オンデマンドプリンターでは、携帯電話会社の請求書、インライン加工機では新聞の折り込み広告で入るユーキャンのチラシ、一般・特殊印刷機では高級なワインラベルや食品トレイのラベルなどを印刷している。

そのほかに床や布、スカーフなど、水と空気以外は全て印刷できる機械を製造・販売している。

(G氏)

当社は、創業6年目の若い企業で、ここの地域で製品を開発して世界に出していくことを目指している。昨年はドイツ、フランスのメーカーと商談し、アメリカの電気自動車メーカーテスラにも行って、我々の技術の売り込みをしたところ。大企業が出せないアイデアを我々が生み出し一緒に頑張って製品を作っていく、大企業を助けるという気概でやっている。

昨年からようやく若い人を採用することができるようになり、昨年から今年にかけて16人を採用した。これは、若い人が持っている感性を活かしたいからである。

弊社の商品は、スプーンライト、屋根や床に敷いて雪を溶かす融雪シート、溶接を使わない鉄板を結合させる技術など。最近では車のモーターのコアになるコイルを発明した。開発して3年になるが、5～10年後は世の中の主流になるはずである。

【意見交換】

(司会)

始めにこれまでどのような製品を作ってきたか、またこれからどのような製品を開発する予定なのか、ご紹介願いたい。

(A氏)

当社の独自技術を用いて製品開発したものとしては、透明プラスチック材の裏に塗装することで鏡のような仕上がりになる「アイハイトミラー」がある。これを自動車業界向けに、鏡の代替品としてバックミラーやサンバイザー用に提案している。今年の2月4日にトヨタ本社で開催された東北北海道技術展示会では、佐竹知事に説明させていただいた。

これから開発予定の商品についてお話したい。一つ目は、子供向けの遊具である。プラスチックの鏡を保育園に持って行き、低年齢児に見せたところ、全員が鏡の前に座ったまま動かない光景を目にしたことから子供向けの遊具を作ってみようと考えた。これは既に他社で販売しており、売値は35万円だが、当社が作ると5～6万円で作れる。価格差が大きいことに驚いている。

二つ目は、壁掛け用の遊具を考えており、秋田杉を使った安全性の高い製品を作りたい。三つ目はインテリアとして電池交換の必要のない機能付きの鏡を考えている。プロジェクターの写真は温度計付きの鏡で、本業のスクリーン印刷の技術を用いて名入れをし、贈答用としての利用を想定している。

(B氏)

さきほど紹介した二つのシステムのほかに、リサイクル業者向けの販売管理システムを販売している。リサイクル業界では、他の業界とは違うお金の動き方をし、それを管理するシステムを大手では販売していなかったことから、そのようなニッチな部分の業界向けシステムを作っている。

もう一つは、昨年度から台湾の大学とともに横手市との産学官連携プロジェクトをスタートしており、台湾の学生が横手市内で体験したことをPRするサイトを作っている。このような新たな視点でPRしていくためのサイト作りを手がけている。

(C氏)

これまでに開発した商品をいくつか紹介したい。

倒立顕微鏡向けナノXYステージは、ナノ単位で位置決めができるXYステージである。例えて言うと、東京ドームの真上から自分の好きな場所にボールを落とすときの精度が5ミリ単位で決められるというものである。

次の無線センサネットワークシステム「Monolis」は、ビニールハウスの中に温度センサ、土壌センサ、二酸化炭素センサを100個入れて、それらの情報をリアルタイムに収集するシステムである。実際に高知県のトマトハウスで利用している。

次のハイブリッドロケット燃焼実験装置向け通信装置は、秋田大学が中心に行っている学生宇宙プロジェクトで使用されている。ハイブリッドロケットは非常に火力が強く、離れたところから発射しないと危険なため、ケーブルを100～200m伸ばす必要があった。このケーブルの配線や埋設に時間と手間がかかっていたため、無線にしたのがこの装置である。

次のヒストテックは、がんの有無を高速で診断するために、国から2億4千万円の補助を受けて3年間で製作した迅速免疫染色装置である。北海道大学、秋田大学、県産業技術センターと共同開発した。電界かく拌技術といって、微弱な電圧を加え、それを振幅させることで染色を早くさせることができる装置である。これは2年前に発売を開始して、今は秋田エプソンと共同で販売している。

最後の点滴センサは、従来は、時計を見ながら10秒あたり何滴落ちるかを1時間あたりの量に換算して点滴を調整していたが、このセンサを使えば簡単にセットすることができる。実際のセンサの大きさはポケットサイズで、現在、既に販売している。

(D氏)

私が紹介する製品は、開発途中の段階である。製材工場から出る大量の杉の皮を、以前は牛舎や豚舎の床に敷いていたが、使い勝手が悪いためあまり使用されていなかった。これをうまくお金に変えたいというのが最初のきっかけ。ある展示会で杉の皮が持つ植物の成長抑制作用について、岡山大学と研究機関が研究していることを知った。そこで、杉の皮の成長抑制作用を製品にしたいと考えたのがこの「杉皮防草マット」で、雑草の予防のために敷くものである。全て自然素材でできている。花壇に敷くシートや畑で使うマルチは、不要になると産業廃棄物として有料で処分しなければならないので、自然に還るものが一番いいのではないかと考えている。利用方法としては、植林後の下刈りが必要な場所やガードレールの下などに敷いて、草刈り作業を省力化するようなことが考えられる。このマットは、服に例えるとまだ生地段階。様々な形に加工するための技術をミシンメーカーと一緒に研究している。

この杉皮マットは、私のアイデアの第一弾で、あと二つは私の頭の中にアイデアとしてある。まだ具体的にはお話しできないが、いずれにしろ、秋田の杉を使った環境に優しいものを作りたいと考えており、いつか実現したい。

(E氏)

昨年、当社でスヌーピーとのコラボ商品を作った。親会社から出荷するのではなくて、当工場から

全世界に直接出荷した。刺繍の裏側のざらつきを極力無くして、更に何回洗っても刺繍がとれない特殊な機械を開発したことが認められたため、世界中の縫製工場の中から、当工場が選ばれた。実際、5万枚出荷したうち、消化率は98%、返品率はゼロで非常に好評であった。

今年度もアメリカ向けの輸出の話があるものの、二の足を踏んでいる。それは昨年、自分たちで輸出した際、原産地証明を取得できるのは県内では秋田商工会議所と大曲商工会議所の2ヶ所のみで横手では証明してもらえなかったからである。今は個人でも輸出したい人が多数いるので、横手でもすぐに入手できないかと感じたところである。当社の商品は編み物であり、こういうボーダーの商品は、織物と違って、ピッチが違ったり上がったりする。今までは、ある程度の大きさに切って、端と端をピンでさして無理に合わせ、それを型紙に合わせて切っていた。そういう面倒なことをやらない機械を3年かけて発明した。これは、生地のみわりにあわせて型を変形させる機械である。3年前に導入して、我々の業界ではスタンダードになった。この機械もまだ開発の余地があって、横のボーダーだけでなくチェック柄にも対応できるよう考えているところである。

(F氏)

ミヤコシは、もともと有版印刷といってスタンプ型のはんこを作る大きな機械を作っていた。その後、印刷工が少なくなってきたことから、無版印刷といってインクジェットプリンタの大型のものを作っている。イメージとしては皆さんの自宅にあるプリンタの大型のものを想像してもらいたい。パソコンにデータを入れて刷れば大判の印刷が瞬時にできるので、非常に重宝されている。

印刷物の世界市場は、有版印刷が90%、無版印刷はまだ10%しか占めていないので、有版が無版に置き換わることを予想すれば、まだ市場は広がるものと見ている。ただ、最近のインターネットや電子媒体の発達で印刷物そのものが減ってきている。これまでは有版印刷機を作って売って終わりだったが、今はインクジェットプリンタと消耗品を主体にしている。消耗品の売上も数十億円まで来たが、これを伸ばして数百億円まで狙う。消耗品を前面に出し、インク、ヘッド、サービス等と一体的に売るサイクルにしながら事業を進めている。

当社では、写真に近い高画質印刷が可能なグラビア印刷機は作っておらず、グラビア印刷に近い水性のものを進めている。グラビア印刷は有機溶剤を使っているので乾きやすいが、水性は乾きにくい点が難しい。紙に印刷する場合は、乾燥のため温度を上げると燃えてしまうこともあるので、乾燥と品質のバランスをとるのが難しい。

当社では、試作品の開発スピードが早いことが特徴。大手企業とコラボして開発を進めているが、大手企業から当方に研修に来る。大手では、階層があるので一つの製品を作るまで2年くらい要するところを当社では2ヶ月程度で作る。当社は、部署ごとの垣根を無くし、新入社員の意見も取り入れて、いち早く製品化に取り組むことに努めている。

(G氏)

皆さんがお話しているとおり、秋田の地域を活かした技術、環境、スピード、卓越した技術をきちんと出すこと、そこは考えていることが一緒だなと思った。当社は、そのようなことを一つにした製品作りができないか取り組んでおり、今、床暖房装置を開発している。床暖房装置は高価なので、安くできたら皆さんが使ってくれるのではないかと考えたことを考えながら実現化している。今、進めている他の取組は、街路灯や融雪シートなど。あと太陽光パネルは、まだ完成体ではなく、実際の性能の40%しか出ていない。こういったものを各家庭につけることができる時代が来たら、たとえばお年寄りの世帯でも、暖かく、雪に困らずに暮らせるといったことが現実的になる。そういうことを製品開発により実現できたら楽しいだろうと考えているし、もちろん、モーターで世界を制することもまじめに考えている。そういう企業があるのでぜひ見に来てほしい。

(知事)

変化の激しい現代において、会社の持続性を確保し、その中で新しいことにチャレンジする、そして地域貢献や雇用の確保という社会的使命を果たすということを熱心に行っていることに感銘を受けた。

私から一つ伺いたいのは、今秋田も経済の底上げにより、有効求人倍率1.18とこれまでにないほど高い水準となっている。地域別に差はあるものの、人材がいないわけではない。高卒の7割は県内に残るので、この数字をもっと上げていければ、相当の人材不足が解消するとともに人口減少の緩和にもつながる。皆さんの会社で人材確保の面で課題があれば教えていただきたい。

(G氏)

当社の場合は、募集するとそれだけの人数が入る。

理由は、当社は未来への投資は惜しまないでやっているからだと思う。面接の時には、うちはボーナスは出ないし、給料は安いけど、夢はある、こういうことをやるとこうなるというビジョンの話をする。問題なのは、今までのように「8時から17時まで会社にいたら、給料もらえるんだ」では夢はつかめないことであり、それを働く側にも理解してもらいたい。ちょうど今から3年前までは非常に就職難で、未だにその時の癖が残っている。就職させる側として、入社するまでではなく、入社した後に何がしたいかというところまで含めて指導をしてもらいたい。

(E氏)

企業側としても、働きやすい環境作りをしなければいけない。当社は女性の多い企業なので育児休暇取得率は100%。今年から、さらに子供1人につき有給休暇を5日増設した。また、育児だけでなく介護の有給休暇も増設した。今後、育児休暇取得期間1年を3年まで延長できないか、親会社へ提案しているところである。

(D氏)

一昨年の後半から県や市で企画した就職面接会に参加している。先日は高校生以上対象の面接会で、高校生に当社のブースにも来てもらったが、それ以外の中途採用やAターンとなるとほとんどの会社のブースで一人もしくはゼロといった様子だった。説明会をやってもなかなか来てくれる人がいないし、人が少ない印象を受けている。特に建設業は厳しいし、介護も厳しいと聞いている。

今では、どの企業も高校のインターンシップを受け入れているが、それが就職に結びついている率は、年々減ってきているように感じる。もっと長期にわたって会社の業務を体験する必要があるし、実際の業務を高校時代から意識してもらえれば地元就職につながると思う。

平鹿建設業協会では、先日、ふるさと村で小学生向けに重機の体験イベントを開催した。小さいころの記憶が残っていれば、少しでも建設業に向いてくれるのではないかという思いである。これからもこのような取組を続けていきたいし、地元にもいい企業があることをPRしていかなければいけないと思っている。

(B氏)

当社の場合は、会社に来なくても仕事ができることが他の会社とは違うところ。実際に在宅でデザインをやっている人や、東京の事務所にいる人などとネットワークを介して共同で開発を行っている。採用は、県内では厳しい状況で、今年は院卒を2人採用したが、ハローワークに常に募集を出している。この業界ではスキルを身につけるとすぐに転職したり、逆に戻ってくるなど、人の異動が激しいことが特徴である。

先ほどの働きやすい環境という話に関連して、当社でもノマドワーカー（注：特定の職場を持たず、

移動しながら仕事する人) 的な仕事の仕方や在宅勤務など環境作りにも取り組んでいきたいと考えている。

また、横手商工会議所と一緒に、「ITエースをねらえプロジェクト」という地元の若者を育てる取組を続けており、今年で12回目となる。こうしたことを通じて、少しでもITに興味を持つ若者を育てていきたいと思っている。

(司会)

次に皆様の企業がどのように、自社で新たな製品、システム、デザインなどを開発するに至ったか、研究開発型企業に至ったか、そのきっかけや経緯、また苦労したことをお話いただきたい。

(A氏)

「アイハイトミラー」の開発経緯として、4～5年前にプラスチックにメッキができる業者が秋田にないかという問合せが多くなったことがきっかけである。これはトヨタ東日本の設立により見積もりが多く出されたためだと思う。秋田でプラスチックにメッキができる会社はなく、日本でも4社しかない。

同様の加工として、アルミの蒸着があるが、これはコストが非常に高い。メッキ以外、あるいは蒸着に流れていたという経緯がある。悔しいなと思い、思いついたのは、スクリーン印刷用のきれいな輝きをもつインクを塗装用として使えないかということだった。もともとスクリーン印刷用のインクなので、塗装にするまで開発には1年半かかった。でき栄えが想像以上に鏡に近い仕上がりだったため、鏡としての提案を展開している。

これから克服すべき点の一つ目は、精度の高いプラスチック材を手に入れること。プラスチック成形をやっている取引先は、県内にも多くあるものの、300～400万円かかる金型に鏡面仕上げすることで、さらにコストがかかるので手を出せないのが現実である。二つ目として、開発資金の確保、販路開拓、人材の育成と確保を克服したい。

人材確保の面では、当社では小さな子供がいる方を多く採用している。従業員が休むことはやむを得ないと思っており、何年か先の将来を見据えた人材確保に取り組んでいるところである。

(B氏)

今一番悩んでいることは、どこに向けて売れば商品が売れるのかというマーケティングと価格設定のところ。先ほど紹介したペーパーレス会議ツールを、なぜインドネシアに販売しているのかというと、インドネシアでは紙を注文しても翌日には届かないという話を聞いて、これはいけるのではないかと思い提案した。マーケティングの仕方が自分の中では悩んでいるところであり、人と会って話をして、ここかなというところから探っている状況である。

当社のシステム開発にあたってはコンセプトがあり、一つ目はスマートであること。かっこよくなると売れない。二つ目は、シンプルであること、これは相手に理解してもらわないと売れない。様々な機能を追加して複雑にするよりも、簡単な機能にすることで売れたりする。最後にスピーディであること。いち早く市場に出してユーザーの反応を確かめて、どんどんバージョンアップを重ねていくという開発工程でやっている。

最近では、クラウド関連の商品が多く出ているが、今、アメリカで開発されたものが明日、日本で使える世の中になっている可能性がある。逆に横手で開発されたものがアメリカで使われる可能性もある。最近話題のポケモンGOは東京の会社だが、妖怪ウォッチを作っているのは福岡の会社。地方でもコンテンツ関連に関しては、世界で十分勝負できると思う。

(C氏)

アクトラスを始めたころは、テレビのモニターの検査装置を作っていた。ソニーと三菱電機に採用してもらったので、設立後1～2年であつという間に売上を確保した。しばらくの間は好景気かなと思っていた。しかし、2000年に液晶テレビが出たとたん、我々の仕事は皆無になった。

こうしたことを経験して、その後、様々な商品を開発することになるが、正に迷走ではないかと言えるぐらい多岐にわたっている。なぜ色々な製品ができたかと言えば、それはつきあう相手が変わるたびに相手の望むものを作ってきたから。なぜ、つきあうことができたのかと言えば、それは自分自身、そして社員の好奇心によるものが大きかったからである。冒頭に自分自身の経緯を話したが、決して回り道とは思っていない。過去の数々の経験があるから今があつて、それが製品作りや人とのコミュニケーションなど色々なところに活かされているのだと感じている。

(D氏)

6年前から横手の林業をどうにかしたいと思い、色々なばかげた発想を考え、杉の有効活用を模索してきた。たとえば、米のぼん菓子やを杉の粒でやってみるとか、秋田杉を燃えない木、燃えにくい木にしたらどうかとも考えた。

こういった発想を木高研、秋田高専、秋田大学インキュベーションセンターの方に持ちかけたものの、話を聞いてくれる方がなかなかおらず、つらい思いをした。ただ、一人だけ、県の企業活性化センターの職員が話を聞いてくれ、自分たちでやってみたらどうかと言ってくれたことで、先に進むことができた。その後、県の立上げ支援の資金をもらって、今に至っている。

燃えにくい木の話もこれまで6年間展示会の場で話してきたけれども、今年のビッグサイトの環境展において、東海地方の研究者が関心を持ってくれたことにより、共同で研究することになった。秋田でこうしたことに興味を持ってくれる研究者が少ないのは非常に残念だし、また県内で探すことも難しい。そういう点では、ものづくりや自分のやりたい思いを実現するのは非常に難しい状況にあると感じている。あきらめない、どうしてもやりたいという強い思いは、皆さん持っているはず。ものを成功させるにはそれしかないし、自分もあきらめずにやっていきたいと思っている。

(E氏)

(携行した商品をかざし) これも我が社の商品だけれども、ビズポロという編み物で作った商品である。当社も最初は縫えなかったが一年で縫えるようになった。海外では、編み物の商品をこのように作ることはできない。私はこれを海外に輸出するために、コスト競争に勝つための研究をして、グローバルに勝てるようなことをしたいと思っている。

(F氏)

個人的には、会社にパソコンが入ったときに苦勞した。当時は何万点という部品のデータ、つまり、材質、形状、加工工程のデータを入力した。今も、部下が延々とデータを入れているけれども、最初は私一人でやっていたので、非常に苦勞した印象がある。

最も苦勞したのはさびの問題。鉄を使っているので、さびのクレームが出た時は、以前はすぐに工業技術センターに行き、原因を究明してもらった。今は、メーカーに問い合わせるとただちに回答が来るので助かっている。

みなさんご存じのようにアルミでもステンレスでも腐食でさびる。そして腐食が印刷物に様々な影響を与えるのでそういったことも大雄で研究している。皆さんも入社すれば、そういった研究に携わることもできる。それ以外にも、当社は受注から販売まで一貫して行っているので、加工、組み立て、電気・機械設計など様々な部門で仕事をすることが可能である。

今、開発しているのはグラビア印刷に近いものとして、印刷品質を上げることに取り組んでいる。これをやると機械に負担がかかり、熱をもつ。熱を下げるために今度は水やガスを流すと、結露が発

生ずる。結露は印刷物にとって大敵なので、そのバランスをとることが難しい。また、部品が熱をもってくると、今度は膨張してくるので、それを防ぐための対策を検討している。1980年代に開発された90度まで変化しない材質があり、それを大雄で加工しようとしている。ミヤコシはこれからもどんどん開発するし、みなさんの若い力をいれながら、いい製品を作っていきたいと思っている。

(G氏)

最初、創業した時、リーマンショックで仕事がなかったので、社員は来ても仕事がなかった。夢だけを仕事の種にして、今まできた。自分は夢を実現することをやっているのだから苦労だとは思っていない。それについてくる人たちが大変だったんだと思う。

6年前に親会社が工場を閉鎖しようとした際、当時の従業員の雇用を守りたかったので、県の活性化センターに相談をした。技術があるんだったら、技術を売り込めと言ってくれたり、大手企業の幹部を連れてきて、当社をPRしてくれたので、自分たちの夢を大きく膨らませることができた。

私たちは何がしたいかというと、首都圏とか中部地方にあるエネルギーをここにもってきたい。そういう体質をつくっていかないと勝てない。もちろん当地の良さはあるのでそこは伸ばすなど多種多様な部分を活かす必要はあると思う。われわれは、中部に負けないものを作っていくというのを目指しているの、当然どこと戦うにしてもコスト意識というものが絶対的にある。どうすればもっと安くできるのか一人一人が考えていく体質を作っていくことをこれからみんなと勉強していかなければいけない。

「何が目的でそんなことを考えるのか」ということが一番大事で、自分が何をしたいのか。そのために何をしなければいけないのか。そこをかみ砕いていくとやりたいことが見えてくる。われわれは、戦える集団を作ろうと思ってるので、そのようなことはきちっとやっていきたい。秋田県民は非常に忍耐力があることをだれもが認めているところだが、表現力は弱いとも言われている。いいところは更に伸ばし、弱いところは少しでも克服していければ相当強い地域が作れるのではないかな。

県に対してはこれまでも相当助けてもらっている。皆さんも同じだと思うが、自分たちが作った商品、製品を市場で使ってもらわないと仕様がな。市場で使ってその反応がよければ先に進める。そのチャンスがほしい。たとえば県で使ってみるとか、そこで使った意見を聴きたい。その辺の仕組み作りを望みたい。とりあえず使ってみて、それが優秀かどうか、一緒になって見てもらいたい。それでよかったら応援する。だめだったらやめろと言ってもらいたい。地域と一緒に作っていくとはそういうことだと思うし、県も遠慮しないで一歩踏み込んでくれたら、我々も一体感が出てくると思っている。

(知事)

各企業の皆さんからいろいろな話を聞くことができた。本日、参加の高校生も地元企業に対する認識も違って来たのではないかな。是非、地元には立派な企業があることを理解し、これからの就職活動に生かしてもらいたい。今日のお話は、いろいろな面で勉強になった。皆さんの事業が一步でも進むように努力したい。

最後に、ヴァルモードのEさん、輸出の原産地証明の件、地元の商工会議所へは相談に行ったのか。

(E氏)

行ったが、地元商工会議所によれば、国によっては取引がないため、できないようだ。

(知事)

秋田と大曲でやってるのだから、そんなに難しい話ではないと思うが。

(司会)

この件に関しては、あとで調べてつなぎます。

(知事)

原産地証明に関しては、工業製品よりも農産物が厳しい。ヨーロッパでは膨大な成績、データを出さないといけない。日本の農産物は安全と言われるが、実は海外では通用しない。日本的な信頼関係ではだめで、データがないと信用してくれない。

様々な面で時代が変っているなので、どんな仕事でも安定した仕事はないし、公務員であってもそうである。いろいろな境遇が変化していく中でどう順応していくか、これからはチャレンジ精神があつて様々な波風の中でもトータルで安定するという、そういうスタンスでないと難しいと思う。

(司会)

ここで、会場の高校生の皆さんから、参加者の方への質問や意見、もしくは感想などがあればお願いしたい。

(平成高校生徒)

どの企業の皆さんも未来や世界を見据えて、常に安定してはいけないという気持ちを持っていることが分かった。自分も県内就職を目指している。自分もこれから、どんな秋田県、どんな日本を作っていけばいいのか、そういった思いを持つことができ良かったと感じている。

(司会)

企業の皆さんから、次世代を担う若者に期待することがあればお聞きしたい。

(G氏)

今、世の中は、まさに戦国時代あるいは明治維新だ。大企業は錯綜し、困惑している。なぜなら、それは作って売るモノがないから。かつて、私たち子供の頃は、腕時計に向かって話をして通信をするというのはマンガの中の世界だったけれど、そういうものを作っても消費者のニーズに合わず売れない時代になった。大手メーカー、大企業ならやれると皆さんは思ったたかもしれないけれど、そうではなくなった。だからそこで何ができるかといったら、皆さんが何か作ったものが世の中の役にたつんじゃないかと堂々と出していったらすごく面白いと思う。

自分は、6年前まで会社に勤めていた。起業をしてから特許を五つとった。あと七つはとれると思ってる。特許なんて別世界だと思っていたが、世界に出ていくならオンリーワン技術にしないと周りが信用しない。どこから発想がでてきたかといくと、本当に道ばたの石ころから見つけてきたようなものだ。

今の子供たちは夢を見ないというけれど、夢は今見たほうが勝ちである。夢をみないと実現できない。それだけは間違いない。

(増田高校教諭)

われわれは、生徒に就職試験の準備をさせる立場にある。各事業所で人材育成の面で、特に力を入れていること、特徴面があったら教えていただきたい。

(A氏)

うちの場合は 覚えるまでやってもらうこと。

(B氏)

読み、書きはもちろん、英語に対して苦手意識を持たないこと。

(C氏)

秋田大学の講座で社会人に協力する講座を設けている。色々な講座が選べるので、それに参加してもらっている。

(D氏)

うちは資格は一人で三～四つ取るのは当たり前。高校時代はなんでもいいので馬鹿になって一生懸命やってほしい。それが社会に出てからプラスになる。

(E氏)

常に気づきを持つことと、あとは馬鹿になること。

(F氏)

よく、採用の面接をするが、先生方の指導もあって、あいさつは非常にいい。しかし採用後、実際に働いてみるとそうでもなかったりする。自分を飾る必要はないので自分がしたいことを素直に言ってもらいたい。そうすると我々も個性を尊重したうえで、採用しやすいのでどうかよろしくお願ひしたい。

(G氏)

学生時代はいい加減で通用しても、社会に出たらそうはいかないということ。

(知事)

私は公務員の採用に関わっていますが、面接も書くことも立派な方が多い。だけど公務員の志望動機は、なぜあんなに同じなのか。県民全体の幸せを願うのは当たり前で、そこから一步踏み込んで何をしたいか、そこが足りない。自分の素直さ、お利口さんなどところを見せようとするのは面接する側からするとすぐ分かる。素直なことが必須条件ではない。逆に勉強はできなかったけれども死ぬ気でがんばるとか、寝ないでがんばることができるとかでいい。もう少し地を出して人間の熱意や汗といったところを感じさせることが面接では見られない。そういうところで昔と違ってきている。しっかり腹を据えて仕事と心中するくらいのたくましさのあるほうが伸びる。

我々も一生懸命頑張るので、先生方も子供さん方をこの秋田の将来を担う人材にぜひ育ててもらいたい。企業の皆さんからは、いろいろなことを教えていただき、改めて感謝申し上げます。 (終了)