

第1回兵庫経済フォーラム とりまとめ

第1回兵庫経済フォーラムでの議論を踏まえ、持続可能な産業構造の確立に向けて以下のとおり今後の方向性を整理する。

◆ 地域経済を取り巻く3つの課題

I 後継者の確保

少子高齢化や生産年齢人口の減少、働き方の多様化等を背景に地域産業の担い手の確保が困難に

II 販路開拓

人口減少等を背景に市場規模が縮小しており、現行の販路だけでは経営が困難に

III 新たな取り組みへの挑戦

ニーズの多様化等により従来の取り組みに加えて、新たな発想による商品・サービスの提供が必要に

◆ 課題解決の糸口

学齢期から地域産業に触れる機会の創出

①地域産業を身近に感じる、②地域産業の価値に気づききっかけづくりとして、次の取り組みの検討を進める。

- ・小/中学生：オープンファクトリー、工場見学
- ・高校/大学生：社会課題解決型インターンシップ

多様なツールを活用した国内外へのPR

「まずは知ってもらう」ということを念頭に次の取り組みの検討を進める。

- ・海外：国や地域等のターゲットを明確にしたプロモーション、SNSの積極的な活用
- ・国内：地域周遊型のイベント等、地域全体を巻き込んだ県内 取り組みによる国内・県内市場の拡大

分野を超えた連携による新たな価値の創出

刃物と食品、酒と食等といった親和性の高い分野での連携のみならず、従来の発想にとらわれない一見では連動性の無いような分野との連携にも挑戦する。

第1回兵庫経済フォーラムでの主な意見

I 後継者の確保

- 大企業を退職した方や熟練技術者が、地域産業の中で技術指導や後進育成に関わる仕組みづくりが必要
- 小学生の頃から企業と接する機会を増やし、中でも高校・大学生においては、留学生も含めて課題解決型インターンシップで現場を知ってもらい、有給型インターンシップへつなげ、企業と生徒・学生の相互理解を深めることが重要
- 企業版ふるさと納税を活用して県内の子どもたちを試合に招待し、スポーツに触れる機会を提供できている。こうした体験が将来的な地域との関わりにつながればよい

II 販路開拓

- 海外バイヤーを積極的に受け入れる体制づくりが必要
- 従来型の展示会だけでは費用対効果が出づらくなっており、継続的な販路開拓にどうつなげるかが課題
- 海外の人に地場産業を体験してもらう仕組みや地域の魅力を伝える取組も必要

III 新たな取り組みへの挑戦

- 地元大学ではスポーツマネジメントやゴルフマネジメント分野の人材育成を進めており、ゴルフだけでなく乗馬なども含めて、三木市の地域資源との連携を進めたい
- 食品関係など、刃物以外の分野からも相談が増え、これまで関わりの少なかった分野との連携にも挑戦していきたい
- 播州地域では酒だけでなく食文化全体で発信する取組を進めている。地域の食品事業者と連携しながら、海外も含めて播州の魅力を発信していきたい