

第7回青森市しごと創造会議 会議概要

開催日時・場所	令和6年11月19日(火) 14:00～15:50 アラスカ会館 地下1階 サファイア
出席者	【委員】 秋田佳紀委員、安保照子委員、岩崎一生委員、蝦名正治委員、 岡村恒一委員(オンライン)、真壁まり子委員、鹿内克之委員、 細川英邦委員、山口隆治委員、佐々木淳一委員、板野利信委員、 白取丈朋委員、野澤淳委員、本田政邦委員、三上恭子委員、 山崎宇充委員 計16人が出席 ※磯崎崇委員、澤田繁悦委員、大矢奈美委員、竹内紀人委員が欠席 【専門家】 あおもり創生パートナーズ株式会社 専務取締役 高坂幹 氏 【オブザーバー】 日本銀行 青森支店 支店長 益田清和 氏 青森県 経済産業部 経済産業政策課長 工藤福保 氏 ※青森県経済産業部長 三浦雅彦氏の代理 【青森市】 青森市長 西秀記、副市長 赤坂寛、副市長 横山英大 経済部長 横内信満、経済部次長 船橋正明 農林水産部長 大久保文人、農林水産部次長 中村敦 しごと創造課長 渡邊雅史、しごと創造課主幹 秋元敏朗
次第	1 開会 2 案件 ・青森市しごと創造戦略(案)について 3 閉会

第 7 回青森市しごと創造会議 会議概要

【事務局説明】

- ・資料を基に、青森市しごと創造戦略(案)について事務局より説明

【委員意見】

委員	転入転出者の 1985 年から 2022 年までの推移を見ると、1993 年から 4 年間ほど転入の方が多く、これ以外は転入よりも転出が多い。この 4 年間というのは、おそらくバブルが終わり、いわゆる低迷期、就職氷河期になり、加えて 1995 年の突出した部分は、阪神淡路大震災があった年です。このように紐解くと、県外に流出する場合、首都圏などが活気を呈していると転出し、経済的に悪い時期になると、地元に戻ってくるということだと思います。そのような意味では、若年層へのビジネスプランを産学金官が立案・提供する仕組みづくりをしていくということは大事な視点だと思います。起業をすることによって、当然そこに器ができ、地元定着に繋がりますが、例えば我が大学の学生における県内、県外の就職率はおよそ半々です。実際に学生に話を伺うと、初めは市内、県内に就職先を求めますが、希望する職がなくて東京・首都圏に行くという形も大変多いです。そのため、起業することによって器を作るということは大事だと思いますが、起業するといっても、飲食業も含めてほぼ小規模のサービス業が主体だと思います。 全国では、福岡市の開業率がダントツで高いです。福岡市はスタートアップ都市宣言をしていますが、スタートアップ法人減税という、要件を満たしたスタートアップ法人に対して 5 年間法人税を大幅に安くしているという施策もありますので、そのようなことを意識しながら新たな施策として目標値に設定すると良いと思います。
座長	転出・転入の割合の中で、経済がむしろ悪くなった時に地元に着定するということですから、そのような経験も踏まえながら、更に魅力的に地元定着を推進するということが大事かと思いますが、大学としての指導方針などがありますでしょうか。
委員	当然、市内大学は地元定着を目標の一つに考えていますので、様々なスタンスの中で学生たちに教育活動していますが、なかなか内容が伴わず、県外に行ってしまう。最近では、東京志向とかはほとんどなくなっているように思います。就職する場所があれば、青森県内、青森市内に着定する割合は更に増えるのではないかと思います。
委員	小売の仕事などを長くしてきましたが、商品開発において、味や内容、パッケージなど、その時代のトレンドにも左右されることがあり、どこかの地域に行っても似たような商品が多いです。やはり商品開発していくに当たっては独自性や差別化できるポイントが重要であり、商品を作るだけではなく、原材料にこだわることや、ストーリーが非常に大切であると思っています。また、独自性と差別化という意味では、栄養や嗜好といったような機能性もポイントになると思っていますので、商品の付加価値という点については、どこにでもある商品ではなく、ここにしかない差別化できる商品を作っていくべきであると思っています。
座長	独自性と差別化の要因を探す作業は大事になると思いますがいかがでしょうか。
委員	その通りです。青森にしかないというような原材料や、ストーリー性を皆で探し、それをどのように編集すれば、どのような商品になるのかというところが大切だと思います。後は、それをどのように販売していくのかというポイントが一番重要かと思っています。

第7回青森市しごと創造会議 会議概要

委員	起業・創業希望者や事業承継について、民間企業や地方公共団体に対して、このような取組を戦略と連動する形で後押しができるのではないかと考えています。我々は事業承継マッチング支援を5年ほど取り組んでいます。後継者が不在という理由で事業を譲り渡したい方と、逆に創業や新分野進出、事業拡大のために事業を譲り受けたいという方をつなぐ無料のマッチングサービスです。民間のM&Aの業者では手掛けにくいような小規模事業者や個人事業主が主な対象で、様々な業種で幅広く実績も上がっています。 このような既存のマッチング支援事業を、移住・定住といった施策と連動させることを考えていくこともできるのではないかと感じています。移住・定住を考える若手やシニア層がUIターンなどで地方で起業や創業、あるいは農業分野での新規就農といったところに進出するケースもあるかと思います。起業と移住を同時にスタートするのはリスクが高い面もありますが、最初は見習いや研修を受けながら、途中で自信がつけば、正式に事業承継を申し込むようなこともあるかと思います。今後既存のマッチング支援事業や青森県の施策と、青森市で移住・定住支援策を連動させていくことも可能かと思っています。青森市に人口増と、仕事をうまく呼び込まれるような施策に後押しができるようにと思っています。
座長	これは事業承継や譲渡時に資金面のサポートなどをされるのでしょうか？
委員	その通りです。我々には、創業や事業承継といったタイミングで必要な資金を融資をする制度が整っています。
委員	これまで私自身は、付加価値向上による生産性向上が重要なテーマだという意見を言ってきましたが、観光産業においては、観光資源を商品化するプロセスの中で、いかに付加価値を創出するか、そしてお客様の期待を裏切らずに継続的に展開していくビジネスの体制作りが非常に重要だと思います。特に観光産業の場合は、資源から商品化する時の付加価値創出の自由度が高い分野であり、本当に工夫次第だと思います。そのためには観光事業者を核としつつ、高付加価値化を展開しやすい、そして伸び代が大きいインバウンドをメインターゲットとしながら、有望分野である食や文化・アート、アドベンチャー、ウェルネスといった分野の専門家を含めたチームとしての人材育成が大事ではないかと思っています。やはり高付加価値化と人材育成は一体となるものだと思いますので、ぜひ連動した形で、チームとしての人材育成をすると、付加価値創出につながると考えています。
座長	例えば市に期待する施策などはあるのでしょうか。
委員	人材育成の方向性としては二つあると思っており、一つはコンテンツの開発、販売、流通などのビジネスマネジメントができる人材と、目の肥えたお客様を満足させられる、その分野のコンテンツのクオリティを上げられるような専門家といった人材を、観光産業のプレイヤーとして巻き込んで一緒にやっていく必要があると考えています。
委員	29の共創プロジェクトが示されましたが、全てのプロジェクトに関わっているのは、やはり産業人材の育成であると思います。経営者、ビジネスの観点からすると、人材というのが現在最大の悩みであり、そしてこの人材の獲得と育成が、企業の未来、ひいては地域社会の未来を決めていくと考えています。しかし、どのように育てるのかというところで、一つは経営人材、もう一つはマネジメント人材という二つの人材層があり、経営人材に関しては、ある意味勝手に育っているというところが多くの中小企業も含めた企業の実態であろうと思います。そしてマ

第 7 回青森市しごと創造会議 会議概要

	ネジメント層の育成に関しても、一体どのように育てるのか、あるいはマネジメントとは一体何なのか、というところから紐解いて考えていかなければいけないと思います。会議のテーマは「しごと創造」ですが、しごとを創造するのはやはり企業であり、そして企業の成長は人材によるものであり、さらには企業数が増える、そして活性化するには経営人材が多数必要だろうと考えています。残念ながら日本にはプロの経営者は少ないと言われていいますので、経営人材の育成というのはどのようにするべきなのか、あるいはそれらを支えるマネジメント層はどのように育成すべきなのか、ということを各企業がしっかり捉える、そしてまた人に対する投資をすることで、地域社会がより豊かになっていくと感じています。
委員	以前 6 次産業化が流行しましたが、生産から販売、特に商品開発が難しいです。私も様々経験してきましたが、現在は地場産品の特徴なども薄れ、品物が不足するなど問題が多々ありますので、せっかくの良い条件も、その特性が生かされない状態ではないかと思っています。ですから、生産者も加工業者も儲ける時代になってほしいと思っています。
委員	以前、観光分野の専門家が講演された際に、インバウンドに対して、ターゲットを明確に絞ることが重要である旨の話がありました。現在、定期便が再開したこともあり、青森市内の宿泊の比率は台湾が一番多いです。この方々の旅行形態を調べましたが、青森に宿泊するお客様は大体仙台から来て、青森から帰国します。そして、青森に着陸したお客様は逆に南下して仙台から帰国するというコースです。したがって、仙台に入ったお客様を、青森に一泊ではなく連泊させるような施策が必要だと考えています。現在、青森市に宿泊しているお客様は、定期便が運航する前日の宿泊が非常に多く、簡単に言うと、トランジットで泊まっている。これを 2 泊にするためには、旅中の宿泊などが必要になってくると思います。そこでやはり観光資源の磨き上げが非常に重要であると思います。特に、KPI に設定している冬季観光客入込数の目標を達成することは並大抵のことではないと考えています。今まで冬は何をやっても駄目だという雰囲気がありましたが、青森も冬の観光コンテンツを磨き上げれば、良いものがたくさんありますので、もう一度見直してバージョンアップしていきたいなと思っています。
委員	会議を振り返ってみると、まず青森が抱える課題を定量的に分析いただき、そしてそれを産学金官の各関連の方々で共通認識として持つというところからスタートだったと思っています。そこに対して、我々だけではなく、部外から様々な分野において青森のポテンシャルを御指摘いただき、関係者で議論した結果が、今回の共創施策だと思っています。それをしっかりと体系的にまとめていただいたことは非常に有意義ですし、10 年という期間の中で KPI を決めていますので、皆様と協力しながら、しっかり実現していくように、共創プロジェクト、共創施策を前に進めていきたいと思っていますので、今後とも引き続きよろしくお願いします。
委員	戦略案について、素晴らしい案ができたと思っていました。特に私は「産学金官の共創による新たなしごと創り」というフレーズが大変気に入っています。 先日、青森県全体の労働力人口がこれからどうなるのかという研究結果を発表しました。2020 年の実績で 63 万人の労働力人口が、2050 年には 41 万人ぐらいに減ってしまうという結果になりました。つまり、仕事を創らないと青森県も青森市も立ち行かないわけです。そういった意味では、産学金官が本当の意味で共創して、戦略内の様々なプロジェクトをいかに

第 7 回青森市しごと創造会議 会議概要

	いち早くやっていけるかが肝だと思っていますので、これからも皆様とともに頑張っていきたいと思います。
委員	今回の報告書の 5 つの柱は分かりやすく、順番も整理されていると思いました。 人を惹きつけるための「しごと創り」は、他地域も必死に取り組んでいます。若者や生産性の高い人材の獲得競争は、激しくなるばかりでしょう。競争の中で一歩でも前に出るためには、青森にしかないもの、青森だからできることに注力する必要もあるのではないのでしょうか。 戦略の柱 1 の施策として、青森港が洋上風力発電事業の基地港湾に指定されたことを受け、GX 関連産業の参入を共創施策に挙げたことは、この点において評価されると思います。もちろん、既存の産業や環境への配慮は不可欠ですが、域内企業のカーボンニュートラル推進への波及効果も期待できます。 また、共創施策 3 に挙げられているように、若年層を中心にした新規事業創出のための取組は、受け身になりがちな世代に、挑戦するマインドを持ってもらう、それがロールモデルになるということが期待されます。その中から新しいアイデアが生まれる可能性もあり、大切な取組だと考えます。ただし、新しい仕事を創造するという意味では、創業件数だけを見るのではなく、1 件でも 2 件でも、持続性のある事業が生まれるかどうか、あるいは雇用が創出されるかどうかという視点で見ることも必要ではないかと思います。 一方、既存産業にも青森ならではの魅力を持つものもあるし、市民の生活上、必要不可欠な事業もあります。しかし、こうした産業も人手不足という問題を抱えています。人材獲得競争が激化するなか、できることは、一人あたりの生産性を上げること。そのための手段が DX、そして人材育成、教育でしょう。DX 人材が域内に少ないなら、他地域から借りてくればよい。副業人材の活用は他地域でも進んでいます。青森も他県の人材に力を借り、仕事をしながら青森の魅力を知ってもらって、いずれ青森に移住してもらおうじゃないかという食欲さを持って良いと思います。DX を効率的に活用するには、その企業の事業内容を知っている人が、事業に関連するデータを読み、強みや弱みを見つける力を持って協働することが求められるのではないのでしょうか。若者に期待をかけるだけでなく、経営者自らが学び、その姿を従業員に見せ、学んだことが活かせる職場であることを示せば、それもまた若者にとって魅力的な職場となるでしょう。学びは他地域の状況を知ることでも良い。若者や女性を惹きつけるためには、今、日本国内で、どんな職場が「魅力的」で「働きやすい」と考えられているのかを知ることが、人材獲得競争を乗り切る第一歩です。 魅力ある仕事を創っていくのは勿論ですが、私たち市民も、魅力ある人材となって、魅力ある仕事に就く努力が求められているように感じました。
委員	様々なプロジェクトを行うところですが、地元の運送会社には該当するものはほぼなく、大手を通じて仕事 comes。しかし、最近の大手の現状を見ても、自社で単価や給料を上げ、下請けは殆ど使わない現状になってきているため、地元の運送業者が生きていける道が本当に少ないというのが現状です。これを打破するためには、行政の力もお借りしながら、地元の業者を使っていただくような提言もしていただきたいと思います。特に中堅以下の運送業界は、何をするにも体力がない状態ですので、この現状に目を向けてほしいというのが一番です。ただ、だからと言って何もしないわけではなく、まさに創造力と戦略を持って、様々な

第7回青森市しごと創造会議 会議概要

	パイプを作りながら活動はしていますが、やはり厳しい状況です。運送業界が参入する余地がないなら参入する方法を作るしかない、同業者同士でまったく新しい形で協力してやっていくというのが一つの方法ではないかとやりとりはしているものの、運送業界の現状を認識していただき、これからプロジェクトを様々取り組むにあたって、どうぞお声がけしていただきたいと思います。風力発電事業にしても、大型車の誘導などは地元業者などがやってきましたが、最近では大手が直接下請けを連れてくるので、全く地元業者は入れない。本当に微々たる部分しか依頼がなく、なおかつ単価は全く上がらないというのが現状です。ですが、我々も頑張りますので、この会議で学んだことを、同業者、または関係者に伝えながら頑張っていきたいと思います。
委員	若年層への新たな起業・創業支援について、大きく分けてスモールビジネスとスタートアップの二軸があります。割合はスモールビジネスが99%です。その中で個人的に伸びしろがあると思っている施策が二点あり、一点目は移住、いわゆるUIJターンのエコシステムを作ることです。最近、東京の有楽町の青森県の移住サポート施設からの紹介で、青森市内での起業につながった方がいらっしゃいます。そういった方は青森市内の人脈がほぼないため、交流会などのサポートや、金融機関などと連携した資金調達の支援を特に伸ばしていけるのではないかと考えています。二点目がスタートアップ、機運醸成です。学生ビジネスアイデアコンテストなどのサポートを担当していますが、少しアドバイスをするだけで大変良くなる学生が多く、やはり青森市内でスタートアップ起業をしている仲間がまだまだ少ないということで、先輩から学べるようなコミュニティ作りなど、できることがあると感じています。 観光について、デジタルマップに分析ツールを入れているだけで分かることも多く、よく検索されているキーワードや国の傾向などのデータを施策に生かして、少しずつ改善を重ねて取り組んでいただきたいと思います。様々な旅行形態の海外のお客様がいらっしゃると思いますが、ターゲットに合わせた施策が何パターンか必要になってくると思っています。
委員	ホタテ漁の現状は、ご存じのとおり稚貝不足、親貝不足です。加工業者も我々も本当に貝がなくて、非常に困っています。今年の稚貝は、満杯にはいかななくても、7割、8割はとれるのではないかと、比較的恵まれた方であるという状況です。しかし、水温の状況だけを見ると去年と同じであり、やはりその水温のおかげで、貝の体力がかなり弱っていると感じていて、稚貝がないと、ホタテを作れません。高水温に耐えられる品種をつくるにしても、何十年かかるか見通しがつかないというような現状です。漁師を50年もしていると、周期的なものが分かってきますが、その変わり目なのではないかと考えています。それを進めるようになって立ち直っていく、と感じています。というところで、とにかく今現状をどのようにしてクリアしていくかと考えたときに、やはり我々は親貝が必要であるため、投資をしながら続けていければこれからは持ちなおせるかと思っていますので、これからも支援等があれば続けていただきたいと思っています。
委員	これまでの会議を踏まえ、重要分野と位置付けている観光、マーケティング、DX、GXについて、知識と認識を共有することができ、非常によかったと思っています。 人口減少などは、高齢化が進む地方だからこそ、様々なプレイヤーが連携し、協力しながら持続可能な社会を作っていくということが重要であり、連携によって創出される価値が相乗

第 7 回青森市しごと創造会議 会議概要

	効果を生むと思っています。しごとの創出や、産業経済の基盤強化において、DX や脱炭素などは非常に有効で重要であると認識しています。しかし、時間が経つにつれ、これらを進めることが目的になることもあるかと思いますが、あくまで手段であり、その先にあるビジネスの創出・拡大、産業振興を見据え、今後皆様と連携・協力し、スピード感を持って地元の魅力創出・向上、また地域課題の解決に取り組んでいければと思っています。
委員	戦略案の中でまさに新産業である洋上風力が注目され、一番目の柱に位置付けられたということは本当に期待されている分野であると再認識しました。その中で、洋上風力関連産業の企業立地を進めるためには、いかにその港が使われているかということが大事だと思います。今年度から青森港油川地区基地港湾整備が始まり、2028 年の供用開始を目指しています。そして 12 月には、青森県沖日本海南側の洋上風力発電事業者が決定する予定です。更に、北海道の道南の洋上風力発電プロジェクトは準備が進んでいると聞いておりますので、北海道・東北の洋上風力発電プロジェクトの中心にある青森港というのは本当にポテンシャルがあると思っています。さらに、浮体式洋上風力が EEZ でも取り扱える法案が成立すると、浮体式洋上風力発電事業も一気に加速する可能性があるのではないかと思います。しかし、その中でやはり港がずっと使われ続けるということがサプライチェーンを誘致することに繋がると思いますので、その入り口として基地港湾、青森港のポートセールスなどの取組として意識して欲しいと思いました。 もう一つ、クルーズ船に本市の産品を供給して、販売、販路拡大するという観点は非常に良いと思いますが、現実的に、青森港はクルーズ船の一寄港地であり、その一寄港地で食料などを供給するということは、本当に少ないことだと思います。クルーズ船の食材調達方法などはリサーチしていく必要があると思いますが、おそらく、クルーズ船の出発する場所で、一週間の航海であれば一週間分の食材を積み、途中で品薄になった場合に仕入れたり、もしくは食を売りとする企画において、例えば青森のマグロを現地で調達するなどといった程度の仕入れだと思いますので、やはり、青森港を発着して青森港に戻ってくるクルーズ船を増やすということに着目して注力していただくと、可能性として販路拡大につながると思います。 最後に、今回のテーマはまさに新産業、新しい仕事の創造ということですが、既存の仕事はなくなるわけではありません。新しいものを売り出していく、チャレンジしていくことは当然大事ですが、元々の様々な業種、特に漁業や農業といった取組は施策に現れづらいため、既存の仕事のしごと創りや継続についても意識していただきたいと思いました。
委員	戦略案は大変良くまとめていただいたと感じており、戦略自体に異論はありません。共創プロジェクトについて、これを因数分解して、戦術にしたときに、どのような事業が出来上がるのか楽しみにしています。設定された KPI は、定期的に評価すると良いかと思います。 青森県 DX 総合窓口は開設して 1 年半ですが、県内から 73 件の相談が来ました。うち、青森市においては、個人事業も含め 24 社から相談があり、およそ全体の 1/3 を占めています。これから市内企業のデジタル化、DX 化支援を進めていきたいと思っていますので、よろしくをお願いします。

第 7 回青森市しごと創造会議 会議概要

委員	第 1 回会議及び第 2 回会議において、本市の人口減少のピッチ、生産年齢人口の落ち込みが早いというデータを拝見して、大変驚きました。金融機関の立場として、同時に事業者数の落ち込みも加速していく、ひいては、当地における、全国に占める GDP の創出割合もやはり落ち込んでいくことを危惧しており、地域金融機関として何ができるかということを考えさせられました。高齢を理由に事業を退出される方がいらっしゃいますが、同様に雇用の喪失も同時に行われる中で、経営者の育成に加え、円滑な事業承継というところに地域金融機関の役割の重要性も非常に感じました。 また、第 5 回会議における DX 分野の専門家の講演で、特に第一次産業の方々には DX をどのように進めていいかわからない中で、ないものは借りればいいという旨の話があったかと思いますが、やはりビジネスマッチングも非常に重要であると考えています。ただ、改めて思うのは、他県から借りてくるものではなく、その地域課題をしっかりと考えた上で、地域にその事業を創出するという取組もまた重要であると感じています。 最後に、10 月に本市で「第一回青森浮体式洋上風力サミット 2024」が開かれ、約 200 を超える国内外の洋上風力発電に関連する事業者が集いました。当然ながら青森県内における洋上風力の今後の進展には期待を寄せていますが、地元の事業者のサプライチェーンの構築は非常に重要な中で、当地における事業者はまだまだ価格転換に至っておらず、非常に危惧しているという話を伺いましたので、ぜひこの会議のみならず、地域金融機関の役割を全うしていければと思っています。 また、今回示された共創プロジェクト 29 の施策について、より具体的に今後進展がなされる中で、引き続き我々が参画する機会をいただけたらと感じました。
オブザーバー	やはり大きなテーマとして、我が国は人口減少社会ということです。人手不足という点で、今後も人が急に増えることはありませんので、減っていく中でどうしていくかということだと思いますし、青森県、青森市は他県と比較しても、より人口減少率が高いということが見えています。そのような意味では、持続可能な社会を維持していくために、待ったなしということだと思います。ただ、私自身が感じるのは、当地には自然や食資源、文化、歴史など非常に魅力的なコンテンツが多いということです。環境さえ整えば、今まで以上に国内外の人を引きつける潜在的な可能性が大いにあると感じています。この会議において、産学官それぞれの専門家が集い、共通の課題を認識し、今回の会議で 5 つの戦略と 29 の共創プロジェクトを掲げ、今後数値目標を持って期限を定め取り組んでいくことは、大きな前進だと思います。今回のこの戦略の下で引き続き魅力的なまちづくりが進み、若者をはじめとした人を呼び込むことにつながっていくことを期待しています。
オブザーバー	戦略については、様々な分野の政策、共創プロジェクトを丁寧にまとめられたものと拝見いたしました。全ての柱、施策が、県の各部局に関連するものです。県では、物価や賃金の上昇、人口減少にともない労働力、国内マーケットが縮小する中でも、活力ある地域づくりを実現するため、様々な事業を実施していますので、各共創プロジェクトの検討・実施に当たって、ぜひ県とも情報共有しながら、ここが新しいスタートだと思いますので、一緒に頑張りたいと考えています。

第 7 回青森市しごと創造会議 会議概要

委員	現在の農業の状況について、りんごに関しては、ここ 2 年は収穫量が少なく 20%～25%程減収しています。りんごの選果員も徐々に高齢化してきて、ベトナム人を 15 名ほど使っていますが、円安の影響と、りんごが少なく稼働日数も少ないことから、あまり日本に魅力がない状況になってきています。 また、農業 DX について、稲作でドローンを使って農薬散布する場合、作業の時期がどうしても 8 月上旬に集中してしまいます。一機あたりの価格も高く、5 年程しか使えないのですが、「ママミーアキャット」という女性のスタッフのみでドローンの作業を請け負う団体に依頼すると、同じ面積でも半分以下の価格で作業ができるため、そのような団体を更に使えるような状況になれば良いと思っています。作業時期が重なることから、やはり農薬をかけたい時にかけられず、どうしても個人で作業しなければならないという状態です。 最後に、農産物の機能性や差別化について、例えば、大玉トマトの収穫量が上がらないからということでミニトマトにしたとしても、人も作付面積も同じですから、全体の金額が増えないという状況になっています。やはりキーワードは高齢化と人手不足であると思います。
専門家 (地域経済)	戦略案について、これまで 7 回の議論を踏まえ、よく取りまとめをしていただいたと思っています。青森県と青森市の人口は今後確実に減少しますので、これを乗り越えて、持続可能な地域経済を維持・確立していくというところが、まさにこの戦略に求められる大きなテーマだろうと思っています。人口は減少するものの、一人一人の豊かさ、GDP は今のまま維持していける社会を作ることが最低限必要であると思っています。そのためには、労働生産性を上げるために付加価値の高いもの一生懸命作るということ、また、DX 導入などによる省力化によって生産性が上がってきますので、そのようなところで産学金官が連携して成果を上げていくことによって、働いている人の給与を維持・向上させていく取組を進め、首都圏の企業と青森県の企業の格差や、雇用の場が少ないといった課題を解消し、他県に引けを取らない給料を払えるような体力のある企業を作っていくことが非常に大事であると思っています。具体的には、青森市が従来から持っている人、モノ、金、情報の結節点としての優位性といったポテンシャルを生かして、物流や観光誘致などを進めていくことに加え、青森港が洋上風力発電の基地港湾に指定をされたことを起爆剤として、GX 関連産業の誘致・育成に取り組んでいくということが非常に大事だと思っています。 また、事業承継や M&A などの手法を駆使しながら、海外・県外のマーケットに打って出られるような中堅、中核企業をしっかりと育てていくことが、給与水準の向上やマーケットを切り開くという意味でも、非常に大事なところだと思っています。人材育成についても、地元の経済や企業活動を支える優秀な人材を国内外から誘致・育成をしていくこと、さらには人に対する投資を促すことも、産業の原動力になっていくと思っています。 青森市としては、これから戦略を作るだけではなく、掲げられている共創プロジェクトを一つ一つ具体化して形にしていく作業が非常に大事になってくると思いますので、そういったところに期待をしていますし、港町青森のダイナミズムを今一度復活を進めて青森を元気にしていく取組に発展をさせていっていただきたいと思います。 各論についてお話します。クルーズ船や国際便など、コロナ後に多くの外国人観光客が様々なルートで青森市にいらっしゃいますので、チャンスとして捉えて、外国人全般を対象と

第 7 回青森市しごと創造会議 会議概要

	したいいわゆるナイトタイムエコノミーなど、とにかく泊まっていたくための、夜もしくは早朝のコンテンツを一生懸命工夫して作っていくことが大事かと思いますし、飲食店とか観光施設など、街の見どころを多言語で紹介できるような観光 DX の取組なども進めていただきたいと思います。 また、独自性や差別化という点で、観光開発、誘客、物産開発・販売といったものをしっかりと連動させて、青森市に 1 円でも多く外貨を落としていただく取組を進めていくことが急務だと思います。そのためには、横断的な体制作りを進めていくことが不可欠なのではないかと思いましたので、戦略に反映させていただければと思います。
座長	皆様からの意見を大変よくまとめた状態で、報告書を作るまでは大変だったのではないかと思います。ここまでまとめたということにおいて、しごと創造課という組織を市が創設したということが決意の表れではないかと思います。また、内容は本当によくまとまっているものだと思います。 やはり組織を作る、物事を動かすということにおいて、リーダーというものが必要となり、様々な分野のリーダーを今後どう作っていくのかが大きなテーマであると思います。29 の共創プロジェクトにそれぞれ KPI が設定されていますが、全てが 10 年間かけて達成することはおそらくないと思います。つまり、何かを解決しないと何かが終わらないということで、2、3 年で前倒して積極的に取り組む重点項目を、もう 1 回絞り上げていく必要があると思います。そのような意味では、5 つの柱のうち、2「新時代を先導する産業の競争力・基盤強化」と 5「未来を切り開く産業人材の育成・確保」を 10 年かけているようでは、その他の戦略も結果的に 10 年以上かかってしまうこと、つまり課題と問題が混在し、問題しか残らなくなるということになるのではないかという危惧をしていますので、スピード感が必要な施策と、じっくりやる施策に今一度整理をすることが重要ではないかと思います。 そして、今回皆様から様々な意見を頂きました。産学金官が揃ったということは何よりも意味のあることであり、共創というのはアイデアを出しあい、経営において失敗を避けて通っている部分の背中を押すことが自治体、行政の仕事ではないかと期待しています。ですので、トライアンドエラーができる環境づくり、そして余力のないところにいかに余力をつけていくかといったことを選別して、皆さんが意見を出し合いながら一緒にやっていくことが何より重要なことであると感じています。 7 回に渡り、素晴らしい会議になりましたことを皆さんに感謝申し上げて、終わらせていただきたいと思います。ありがとうございました。