

テーマに対する委員からの主な意見の概要

【令和2年度 産業戦略本部（第3回）】

【テーマ①】特定地域づくり事業協同組合について

（事務局から事業概要について説明）

（どのようなニーズあるか、相談者などからの声がありますか。）

・相談のなかで、繁忙期と閑散期があり、繁忙期のみ人員を募集したいという事業者の方は、果樹園の方、また造園業の方で夏の雑草刈に人手が足りないというものがあるが、継続的な雇用は難しいと伺っている。また酒蔵で冬の仕込み時期には人員を一時的に募集したいというニーズは伺っている。慢性的に不足しているのが福祉関連の人材、整体やサロン関連での電話対応、事務作業を担える人がいないかというのは相談をお受けした。

・この事業について、例示は年間型の雇用だと思うが、例えば、自分のキャリアをこの地域で活かして携わりたいという、キャリアを磨いていくパターンの仕事の組み合わせや、自分が何の仕事にむいているか分からないから、いろいろな仕事を体験したいというような仕事の組み合わせなどのカスタム性はあるか。

（もちろんあります。資料でお示ししたのは、一例です。市でもニーズ調査として、地域内の事業者の方の声を聞いているところです。事業者の方が、こういった作業、人手を必要としているかということではありますが、いろいろなパターン、組み合わせが十分可能だと思います。）

・果樹園では、一時的なパートなどで未経験の方に任せられる仕事が少ないということや造園業では信頼関係から、新しく地域外から来た人を雇用するのが難しいといった課題もあるかと思う。北海道の昆布のバイトの事例では、作業を動画で撮影して、未経験者に事前に見て学んでもらい、当日来た際に、すぐに作業ができるようになっている。果樹園などでも、来てもらった人に、その日に一から説明するのは大変だと思うので、ある程度マニュアル化するとよい。

（その通りだと思います。繁忙期という毎年決まった時期に人が足りないということで、求人側の事業者側で、仕事を切り分けて、任せられる仕事はこれですということ、またマニュアルを用意していただくということが、スムーズにできる方法だと思っています。）

・こういう事業を始めるときに、例えば、市外の人が何を体験したいのか、どういう経験をしたいから、わざわざ萩市を選んで来るのかという視点がすごく大事だと思っているの

で、萩市でどういう経験ができて、どういうキャリアが積めて、どういうメリットがあるという視点は、はずさないように。

（この組合も定住促進のひとつの武器にと考えています。魅力的な仕事ができれば、その仕事をしたいという入口から、ここに移住を決められる人も来られると思います。そういった意味で、おっしゃられたように、この組合に入れば、どういったキャリアが積めるのか、こういった魅力的な仕事に関わることができるといったところを、しっかり、組み合わせPRしていきたいと思います。その際に、例えば、こういった研修をしたほうが良いなどのお知恵もお借りしたいのでよろしくお願いします。）

（福祉関連で人手を求めているものが、入所施設か、デイサービス施設か、お聞きになっていらっしゃいますか。）

- 入所施設の調理場で、人手が必要と聞いている。

（農業関係でのニーズ等聞かれていますか。）

• ニーズは大変あると思う。トマトの選果施設もお盆の頃は、出荷はピークになるが人が足りない状況もある。ほぼ固定メンバーで、1年経てば経験は積めるが、年は取っていくため高齢化し、どこから人を確保しようかと悩んでいる。

各農業法人も同じく、高齢化しているが、すぐにできる仕事だけではないので、よく整理をして、経験を積んでいかないと、今後、圃場などしっかり守っていこうということであれば、必要になってくるものだと思う。

（トマトや大根など、現状、人手が足りないときは地域の方以外にもアルバイトのあたりをつけていらっしゃるか。）

• ハローワークで募集をかけたがるが、市中心部から行くのは遠いというのもあるし、高いバイト料も出せないなので、厳しい状況。

（地域の関係で、ニーズを聞かれているとかありますか。）

• 事業所からも期間とか、季節限定で雇用したいというニーズはあり、ハローワークにも出しますが、萩市街からなかなか通勤がという声もありますし、常勤職員を増員するということは、今後考えられない。こういった事業で例えば1年間とか半年とか、組合形式には期待している。

- 地域外の方がどれだけ確保できるのかということをお教えいただけるか。

（組合の立ち上げ当初は、多くても職員としては4人程度が組合として雇用できる人数で

はないかとみています。いろいろな業界のみなさまから是非、来てほしいとニーズが高まり、1年間を通じた仕事は何パターンも組めるようになってくれば、組合として雇用する人数を増やしたいと考えています。今の段階では、組合で雇った職員については、生涯、この組合の職員として働くのではなく、それぞれの事業者の下で正規雇用していただくとか、事業の後継者になっていただくなどして、組合としては次々に職員として、移住者を受け入れていきたいという考えではありません。)

(他に地域ということで、何かあればお願いします。)

- ・重要なのは、受け入れ側も派遣側も不安なく参加できるかということだと思います。ひとつは、当面、新型コロナ感染対策が必要であるという点と、もうひとつは、組合側において、確実に人材を派遣できる体制が整備できるかが、不安材料でポイントになると思う。
- ・調査票については、コロナの影響によって雇用環境が悪化しているタイミングでニーズを調査されるのであれば、例えば、新型コロナウイルス発生前の状況前提でお答えくださいという工夫も必要だろうと思う。

(省略)

- ・ハローワークとかシルバー人材センターに登録されている方との調整が必要になるのではないかと。また、制度は2箇所以上で就業することが原則だと聞いているが、そのあたりがうまくいくのか気になる点で、2箇所に行くと行って拒否された場合、どんな対応になるのか、心配している。さらに、資格を持っている方でないと努められない職業は、資格保有者をどうやって確保するのかということもあると思う。

(調査票の件は、参考とさせていただきます。ありがとうございます。ハローワークとの重複登録については、派遣には登録型派遣と常用型派遣の2種類があり、この組合は、常用型派遣で、無期雇用で組合に職員として雇用して、組合の職員を事業所に派遣するという仕組みです。登録型は、あらかじめ派遣労働者の方に登録していただいて、都度、派遣元と派遣労働者側で、期限のある雇用契約を結び、期間が終了した時点で雇用契約が切れるという形になります。この組合は、無期雇用という形でやりますので、組合の職員がハローワークに登録するということは原則ないのだろうと考えています。)

(ただし、ハローワークや年齢は違いますがシルバー人材センターなど、就労に関することを取り扱う機関とは、いろいろな意味で連携を深めないと、この組合事業というのはうまくいかないと思っていますので、ご意見いただきましたように、いろいろなかたちで、情報交換をさせていただきながら、組合の運営が円滑にいくように努めてまいりたいと考えます。)

- 組合の運営の母体は、どこになるのか、市役所か。

（組合の運営の母体は、事業主の方々に発起いただく組合ということになります。市役所は、直接この組合に加入することは、法律上禁止されていて、財政的な支援を行うという立場になります。今の段階では、どなたが発起人になられてこの組合をつくられるということまでは、今は決まっていないということです。）

- 肝となるのは、その組織の長で、その方の人脈や産業の知識がしっかりしないと、なかなか機能しなかったといったようなことになる。

- コロナ禍の今の状況、しっかり聞かなければならない。ニーズ調査方法、聞き方、調査の仕方は具体的にはどうか。例えば、金融機関として、お客様の生の声が入ってくるので、関与させていただくこともありがたいと感じている。

（ありがとうございます。今の段階では、主に第1次産業、農業法人の方ですとか個人事業主の方に、直接いろんな声を聞いているところです。サービス業関係、飲食業もいくつか、すでに人手が足りないとか、後継者がいないとかいうふうな声をいただいているところには、直接出向いて、ヒアリングをしているような状況です。おっしゃられるように、このコロナの状況のなかで、人を雇うとか、人材派遣を利用するとか、見えづらいという環境は、承知しており、本日のこの会議の場ですとか、おっしゃっていただいたように、こういったことを、いろんな場面でお声掛けしていただいたり、情報提供いただけたりということは、本当に助かります。たくさんの事業者の方が集まった時に、やっと1年間を通じた仕事のパターンが、何パターンも組みあがってくるのだろうというふうに思っていますので、引き続きご協力をよろしくお願いいたします。）

- 商工会議所でも事業承継問題とか相談を受けており、情報というのは、共有して、みんなで考えて、そして、それをどこに発信するのかということをやらないと。情報をどこまで開示するかは、それぞれの立場があると思うが、みんなで参画するということに持っていきたいと考えている。

（本日の本部会議を皮切りに、みなさんのところにいろんなご相談にいかせていただきたいと思います。是非ご協力のほどよろしくお願いします。）

（スタート時期などをみなさんにお伝えし、いつまでに、いろんなアンケートをお願いするだとか、いつまでに参画の意思を決めなければいけないだとか、今伝えられるか。）

（この組合の設立は、来年度を目指しており、年内には事業者のみなさまの組合への参加のご意向をつかんでいきたいと考えています。）

【テーマ②】地域産業振興構想に基づく令和3年度事業（当初予算）に向けたご意見、ご提案

・With コロナ時代にコロナ対策をしながら、経済をまわす、商売をするために、不安を取り除く、和らげるという点が少し不足していたと思う。安心安全対策は、大きく二つで、ひとつはワクチンや啓発で、我々が出来ることではなく、もうひとつ、我々が対応できる安心安全対策は、デジタル化の推進による安心安全対策で、非接触・非対面、自動、セルフ、遠隔がとても大事であり、デジタル化で可能だと思っている。萩市は観光地で、インバウンド対策とか国内観光対策という視点からもデジタル化が特に重要だと思う。市民の日常生活においても、コロナへの不安が少ない方がいいので、観光面と市民の日常生活面、両面からデジタル化はとても大事であると思う。

・事業者には、例えばデジタル化に必要な機器の導入を確保することが必要だと思っており、例えば、国の補助金を使って支援ができないか。

・市民には、学ぶ機会をどのようにセットするかという点を考える必要が出てくる。例えば、萩市のデジタル化をみんなで推進する事業を考えて、みんなで取り組むということがいいと思うので、趣旨を説明して、事業名を募集することもよい。

GO TOトラベルや食事券、萩絆チケットにおいて、安心安全が担保されていればいるほど、外食が進んで経済がまわることになる。

萩市はデジタル化で、こんなに安心安全対策をやっています、みなさん安心して来てくださいということを発信することも重要。アピールすることも必要だと思う。

（ご提案は、非接触・非対面、自動、セルフ、遠隔を事業者の方が取り入れる際に、経費的な支援が国にもあるが要件を緩和したものができないか、もう1点が、デジタル化について学ぶ場を設けてはどうかということによいか。今、個別でデジタル化を学ぼうと思えば、研修費の支援等があるが、例えば、商工会等が会員さんのニーズをつかんで講演会などを実施していくときの講師に係る経費について事業にできないかということか。）

・来年度、資料にあるような講師を呼んできたいと思っている。講師料がいくらかなどはわかり予算要望するので、よろしく願いできたらと考えている。いろいろな人がいろいろな考えを持っているので、このテーマでというのは、難しいのだろうとも思うが、例えば商工会で、このような方を招き、集まっていたいただいた事業者の方にも危機感を持っていただき、デジタル化が必要ということをしっかり認識していただくことが大事だろうという思い。

（デジタル化は、今からは必要なことだと思います。事業者の非接触は、今、来年度予算編成方針で、コロナでダメージを受けた中小企業の回復に向けた取組に繋がるような支援のあり方を検討していくこととしていますし、市民の方は、商工会議所、商工会にも入っていただいています。IT推進協議会、IT企業も含め産官学で今年度、取組のひとつでIT松下村塾をやっている。裾野を広げる取組、せっかくIT企業もこちらにサテライトオフィ

スを設置していますので、市民の意識も高めていきたい。商工会議所、商工会は、事業所の方と直接話をしている一番身近なところですので、なぜ進んでいないのか、しっかり把握、共有しながら、行政と支援機関である商工会議所、商工会が一緒になって、進めることが大事だと思います。）

（デジタル化について学ぶという観点から何か事業提案はないでしょうか。）

・ITは、必要性にかられるもの、しなければならぬもの、率先してやりたいものでないと進まない。イメージしやすいもので、LINEなどもみなさん使われますが、LINEを使えたら地域の産業に何をもちたかといったら、わずかなものしかない。ITでは、プラットフォームが勝ち組になるものなので、若い世代が創造するものに期待しないと、なかなか難しいのではないかなと思う。これからの時代、楽にお金を儲けることが、地方に必要になってくると思っている。ITを使って、何かを生み出せることが何か、そのために何をしたらいいかということは、みなさん本当悩まれているかなと思う。まずは、やってみて、PDCAサイクルを繰り返しながら、やるしかないかなと思う。ただ、のべつ幕無しで、お金が出せるわけではないと思う。

（前回の会議で、学生が教えるといった事例もありましたが、学ぶという観点から事業提案はありますか。）

・お金が絡んで、銀行、カード会社、携帯電話が繋がり、デジタルが全くわからない人には、すごい恐怖で、40代でもそうなので、もっと上の年代の方には不安を抱えている方もいっぱいいらっしゃると思う。LINEの使い方、デジタルの使い方、携帯の使い方を年配の方に高校生が教えるという交流もいいと思うが、根本的な不安の解決にはならないと思う。電気代、携帯代が払えない、携帯がいつ止まるかわからないといった貧困者層では、そうなった時に、充電もできない、携帯もとまった時に、デジタルでの支払いだけというのは、不安なもの。

・デジタル化は、すごく魅力化が進むということは感じている。いろいろな支援など、GOTOではないが、あとは、申請の仕方がわからないとか、情報が入ってこないといったような二極化を感じている。

（二極化の面からもデジタル化を萩市民が学ぶことは大切だというご意見はよくわかりますので、考えていきたいと思います。）

（デジタル化の関連でも、違ったことでも、来年度事業で、何かご提案ありませんか。）

・キャッシュレス決済の話ですが、事業者側の整備もすすめていけないといけませんが、萩

市でというと、高齢の方が多いとキャッシュレスやクレジットカードに対して不安が多いのかなど。使い方など教えて差し上げる何かがあれば、キャッシュレスの浸透というのは進んでいくのかも。50代、60代の方は、クレジットカードは持っているが使わないとか、電話代だけ引き落としとかの方も多。萩市内でも使える施設は多いと思いますので、使いすぎを誘発してしまいますというマイナス面だけでなく、プラスの面もいろいろあると思うので、もう少し浸透していくのかと思う。ITリテラシー、いろんなことがわからないと情報弱者になって損をする面もある。リテラシーを高めていかなければならない。この地域は高齢の方が多いので、そういうことが課題になっている。40代でも最近では10代とは差があると思うし、60代の方からすると異次元とを感じる方も。時代に取り残されないよう、いろいろ勉強しながら、高齢の方が安心して足を踏み入れられるようになればと。

・タクシーでも高齢の方が、キャッシュレスやクレジットでお支払いをするということは、実際はほとんどない。旅行者の方や若い方は、PayPayやd払い、クレジットカードなど、抵抗なく使われますが、年配の方は市の福祉券や割引券、これもキャッシュレスですが、一般のキャッシュレスはそこまで使われていない。感染防止対策というものもあるかと思うので、そこも含めて。

(デジタルの話に集中しているが、コロナの状況を前提とした、With コロナの時代で、これから、来年度、市がいろいろな施策を行うなかで、こういった振興策が必要なのかといったあたりでもご意見がいただければ。自分たちの業界で、このようなことで困っているので支援策をとったもの、こんなのはどうかという話も少し聞かせていただければ。そのあたりのご意見、ご要望がありましたら、是非お願いしたいと思います。)

(萩焼関係で困っていることや業界でこんなことをというようなことがありますか。)

・萩焼業界でいうと人の動きが出てきて、来店したい、体験したいといった場合に、お店のコロナ対策を基準にして、どこに行くかを決められるというお客様もある。例えば体験に対して、手洗い、消毒、換気をしていることを説明しますが、接しないで教えるのは不可能で、アクリル板を隔てた絵付け体験など提案をしますが、観光客の方はロクロ体験がしたいとなると、どういう対策をしているかということによっても絞られる。キャッシュレスもあることで、体験に行こうかという確率が上がってくる。

・今、バーチャル萩焼まつりをやっているが、業界にはネット販売は初めてで、事務局がサポートしてくださるからといって参加した方もいる。窯業、萩焼の業界は、まだそのような段階、年齢層が高い窯元さんの方が多いので、デジタル化とかコロナになってから、どういう対応をするか、機転を回すというのが、少しハードルが高い。

・来年、これまでの萩焼まつりができるのか、コロナがどういう状態になっているかは分からない。ネットで萩焼を買うことについて、若い世代は、いいかもしれないが、実際に手に取って、目で見て、選んで、手触りなど、想像して買って使うものなので、やはり対面に勝るものはない。前のように難しいのかと思っている。そうすると来年度、春や秋に、バーチャルのような企画ができるのかどうか、事業者としては大変不安に思っている。

・予算の関係、出店者の負担はどうか、今バーチャルの実施中ですが、みなさんがそのあたりの不安をもっている。会議所や商工課のみなさんがどのような考えを持っていらっしゃるか、ご意見を聞かせていただきたい。

・萩焼まつりバーチャルについて、何もできなかつたら、そのままでもいいのか。今回、第1回目であり、萩焼の事業者の目線で作ったホームページで、初日は売上が **110万円**、トータルで少なくとも1,000万円は期待しているが、やらないと何も進まない。その中で、不具合があれば、それを整えて、次の結果につなげていく、そういう時代じゃないかと思っていますし、どうしたら、リアルに近い感じが与えられるのか、テーブルコーディネーターなども入れ込みながらやっている。おっしゃるように対面でやるのがいいのは、百も承知ですが、萩市だけでなく、各県でも対面からバーチャルでの販売へ、販路拡大をしていくための一つのきっかけじゃないかなと。萩焼は、萩に来ないと買えないものが、ネットを通じて全国に販路拡大、発信していくわけですから新しいお客様も獲得できる。やるやらないは、色々な方のご意見があるが、やって検証して、次につなげていくことは、意義のあることだと思う。

・体験をするにあたり、コロナの対策ができていくかという声があるのであれば、例えば温泉でシャンプーが整っている、ドライヤーがあるなど、いろいろなわかりやすい表示がしてあると思うが、コロナ対策のための検温をしていますよというようにイメージしやすく、わかりやすくアナウンスすることが、今、やらなければならないことではないか。電話で確認されることは、パッと見たら、ちゃんと整っているんだというような姿勢で臨むのではないかと思う。

・今回、萩焼まつりをオンラインで開催、オンラインという考え方は、おそらく今後消えない価値観のひとつとして残っていくと思う。今後は、リアルのイベントで、そこに来ないと体験できないこと、ロクろ体験であったり、買って食べる体験だったり、リアルでリスクを負いながらだからこそ価値観のあるリアルの体験イベントとオンラインでできるよという価値観と両方、それぞれ差別化されながら残っていくであろうと考えているので、そういうところも加味しながら、戦略的に企画いただければと思う。

(バーチャル萩焼まつり、コロナ禍で大きな影響を受けている萩市の主たる産業、特産であることも含めて、秋の開催になりましたが、商工会議所を中心とした実行委員会で、展開し、現時点47都道府県のうち33都府県から注文をいただいている状況。おっしゃったとおり萩焼は、目で見て、手で触って、対面でしっかり感じてもらって買っていただく、それが本当の魅力が伝わることは十分わかっていますが、今回、コロナの状況を含めて、バーチャルでチャレンジしたことは、萩焼ファンに全国から注目が集まる結果にもつながっているだろうと思います。始まったばかりで10月末まで、どのようになるかはわからないが、オンラインでの事業展開も、これからも必要になる。リアルで来年できるかわかりませんが、今回コロナということで、緊急対策として、市も支援させていただいたということで、来年は今回の状況を踏まえて、こういった形でやるのがいいのか、経費をかけずにできる部分もあるのではないかと、そこも含めて、実行委員会で検討いただけたらと思います。)

・バーチャルをこれから続けていくことになるかと仮定して、ネットで萩焼を買うことが当たり前になるまでに、当然ですが、そうなる前に私たちが努力をする。出品をするにあたって、年齢層の高い方は、出品の仕方がわからないとか、そういうところから、出品者が一緒に学べるような努力をするところをまず開くなど。また、今は対策としての手数料だけで、やっていただいていますけど、それが盛り上がっていけるのであれば、出品者の負担もあっていいと思う。出店経費や運営経費にまわるのであれば、当然のことだと思っている。いろんな事業者さんの意見があるかもしれませんが、そういうことも考えられてよいと思う。

(バーチャルだとかリアルだとかという話になってはいますが、基本は両方したいということ。リアルとかバーチャルもこれからは、どんどん進化していくと思います。一方でリアルはやっぱり大切にしたい。物を売る、特に萩焼は、見て、触って、そして商品を選ぶという購買の過程があるでしょうから、そこはやらなきゃいけない。いろいろ工夫をすれば、リアルもできるのではないかと。そのためには、いろんな費用がかかってくる、あるいは、いろんな気を使わなければならないということ、市としては支援していかなければならないと思う。これまでは、密集の中で対面販売ができたけども、これからは、そういうことができない。人数制限をして、体育館に入れる人を少なくして、一定以下にコントロールしていくなど、結果的に売上より費用が多くなったということがあっても、そこを市として手助けするとか、リアルを維持していくことに必要なコストは支援していきたい。そして、オンラインだけでいいということだけでなく、オンラインとリアルをうまく調和させて

いくということが、これから先、with コロナの時代に求められている売り方ではないかと思しますので、感染対策を徹底的に考えて、そのうえで、商談の機会は逃さないように、やらないよりやった方がということで、ご理解いただけないかというふうに思います。)

(道の駅や観光の観点でもいいですが、来年度に向けてご提案があれば、お願いします。)

・今回のコロナの影響で、事業者は人件費の削減を余儀なくされ、その時、犠牲になっていくのは、正社員もパートもいるが、パートさんの比率が高くなっていくのではないかと。パートさんには、ひとり親、父子家庭、母子家庭、また高齢の方を支えている方とか、時間の融通がきかない、時間を選ばざるを得ない方々がいて、その方々の雇用時間が減っていくということ避けたいとか、働く時間、場所、働く条件を確保したいということが、課題になっていると思う。

・今回もいろんな事業があって、子育て世代には実質支援などもあり、そういったものを子どもの親だけでなく、高齢の方を一人で支えていらっしゃる方まで少し広げていくとか、そういう方々を雇用している事業所に、雇用するにあたっての費用を働く人、事業所に援助をしていく、例えば、雇用を生み出して条件を満たしている事業所には、税の免除があるなど、萩のまちで今、働いているひとの環境をきちんとコロナのなかでも、守っていけるような施策が、あればいいと思う。

・特定地域づくりに関して、外部から人を呼ぶ組織であると思うが、今日、ここに来るまでは、そんなにニーズがないと思っていたが、農業の方、蔵元の方には、その時期には集中して人がいるということを知りなかつたり、今回、働く時間を削られてしまった人たちにもまだ情報がいってなかつたりするので、こうゆう仕組みに市民の方も作業できるようなものにしていけば、定着が広がっていくのではないかと思う。

(今までのことでもいいですし、別のことでもいいですし、何かご提案がありますか。)

・みなさんのご意見を聞いて、今、耐えなければならない時だということは実感している。今はバーチャルということで、最終的には、言われたようにバーチャルとリアルを両方ができるような形で、迎えるために何に投資するか、しなければいけないかということをして市の方には考えていただいて、萩焼を買った方に、コロナが収束してから、まずは萩に来ようと思っていただけのようなPRや施策を是非ともやっていただけたらと思う。

郵便局では個人の方から、そういう声を聞いたりすることもあるので、ひとつひとつの積み重ね大事ではなかろうかと。これから、5年後、10年後の萩市をどういうふうに考えるかということをして是非とも考えていただけたらというふうに思う。

(他に、ご提案等がありましたらお願いします。)

- 感染対策に対する補助金などを知らない方もいて、市報をよく見てなかったとか、ホームページを見てなかったというのがあって、時期を逃した方もいらっしゃるのでは、来年度、もし予算組みができるのなら、今年度のようなチャレンジ補助金といったものを作っていないかというのがある。

- 1200 数十社の会員全事業所一人ひとりお会いして、ご説明する機会がないという、私たちに責任があるが、それをどういうふうに伝えていけばいいのか、商工会議所の中でも、スピードを持って対処をしろということでは言われているが、なかなか全部に伝えることができない状況がある。そういう意味で、こぼれた人ではないが、同じような事業であっても来年度、何かしていただくと大変助かるというのはひとつある。

- 雇用面では、4月から6月の前年度同期は、どの業種も人員が不足という回答が多かったが、今期4月—6月期は、観光関連業と製造業で過剰だという回答があった。コロナの関係で観光関連、製造も練り製品とか海産物など観光土産品を製造しているところもあり、そういうところが影響を受け、人材が過剰になっているが、全業種の平均においては不足ということがあるので、組合事業は、うまくやればよいと考えている。

(市も感じることでありますが、いろいろと機会をとらえて、情報発信しているつもりですが、必要な方を含めて、なかなか市民に伝わらないという悩みがある。広報はぎだとか、最初の1、2ページにコロナウイルス関連事業をずっとやっているが、それすら見ないと。広報誌というのは、見る人と見ない人と別れていると思っているので、テレビだとかホームページ、フェイスブック、いろんな形で発信するが、なかなか伝わらない。いろんな年齢層の方も、興味が違う方もいらっしゃるし、そういったことを必要な政策、届けたい政策を届けたい人に伝えるための広報活動に何かヒントを教えてくださいませんか。)

- 人材育成の話をしていましたが、IT を使えて、何かクリエイティブできる、データをつくるスキルを持っていると、食いはぐれることはない。市内だけでなく、ネット上にはいっぱい仕事があって人材不足。簡単なところで、動画のテロップを入れてという仕事など、いっぱいあり、1 日で3~4万円稼ぐことができ、個人事業主レベルなら生活できる、パソコンスキルがあれば、稼ぐことができる。萩市内だけの仕事を受けるのではなく、都市部で求められる仕事に応えることができるので、IT 人材育成、学生向け、若者向けであるのでしょうけど、専門的な詳しいことをやるのではなく、新しいものを開発できる人材を育てるのではなく、それとは別に、こんな形で稼げて生活できますよという、簡単に稼げて暮らせますよ、副業だけでこれだけ稼げますよ、これを覚えたらできますよということを示すことができる、わかりやすいセクションを設けて、それを事業化したら、もしかしたら萩市のな

かで変わってくるのかと思う。

(稼げる取組、ぜひ何か事業化できたらと思いますが、検討させていただけたらと。)

(他にご提案などよろしいでしょうか。)

・情報がしっかりとみんなに行き渡っていないというのは、本当に個々は力不足なのかなという、どうしたらみんなに周知徹底が図られるのかと。具体的には、9月30日までの30万円の補助金、コロナに対するアクリル板とかあったが、知らなかったと。逆に、アクリル板を使って、新しく収益となるような方々も。みんなで発信しないといけない。今回、金融機関では、精一杯セールスし、お客さんにはアナウンスしたが、最終的にそういう方々もいらっしゃるということで、もう一回、敗者復活戦ではないが、そういうものを持っていた方がいいのかという気はする。

・萩焼は、否定的に言ったのではなく、市長と同じ、リアルとバーチャルとハイブリッドで、進めていきたいということですのでよろしくお願いします。

(今後、リアルとバーチャルと、どうやって調和させて、それぞれ進めていくかという観点でということもあります。リアルをやっていくためには、感染症対策も確実に必要なことだと存じておりますので、その辺の支援については、また併せて検討させていただきたいと思います。ありがとうございました。)

(情報発信の仕方について、みなさんにアドバイスしてもらおうと思ったのですが、この産業戦略本部というのも情報発信のひとつです。みなさんにお伝えして、みなさんから拡散していただくということ。それぞれ20人が次の拠点になって、関係ある方に発信していただくということを改めてお願い、話をさせていただいて、共に萩市の産業政策を手掛けていくという役割と、もう一つは、関連される方に情報発信を努めていただければ、より情報が、行き届くということになります。)

(情報発信について、みなさまの方で、アイデアがありましたら、是非メール、FAX等でもお寄せいただけたらと思います。)

(欠席の委員からいただきました提案を紹介だけさせていただきます。ファンドを設立して、萩のまちづくりに支援を行う取組を始めたいということで、ハードに対する投資であり、萩市としてソフト面で連携して応援するような、民間でハードを応援するときのソフト面の支援を検討いただきたいというご提案がありました。各部に情報を共有しておりますが、よろしくお願いします。)