

# 平成27年度第2回中小企業地域懇話会での主な意見について

資料1

○県内6地域(振興局単位)で、地域の中小企業経営者等と商工労働部職員による意見交換を実施。

- テーマ:①観光産業などのサービス産業の生産性向上策  
 ②県内企業とクリエイターの交流促進(クリエイティブ産業の創出)

地域	対象市町村	開催日	参加企業数
東部	別府市、杵築市、国東市、姫島村、日出町	2月8日	8
中部	大分市、臼杵市、津久見市、由布市	2月16日	8
南部	佐伯市	2月9日	9
豊肥	竹田市、豊後大野市	2月3日	9
西部	日田市、九重町、玖珠町	2月15日	9
北部	中津市、豊後高田市、宇佐市	2月10日	7
計			50

○主な意見等については下記のとおり。(★は女性参加者の意見)

項目	主な意見	業種	地域	
①観光産業などのサービス産業の生産性向上策	インバウンド対応	来月から中国からのインバウンド客を毎週30名迎える予定だが、通訳がないのが課題であり、通訳確保への助成などにも期待。また、温泉施設における4カ国語での看板表にも取り組む予定なので、指導してもらえる人材がいると有り難い。現地にいる外国人やAPUの留学生活用なども検討したい。	宿泊業等	北部
	マーケティング	インバウンドマーケットが動き出したことを背景に、インターネット上での情報流通、商品展開を強化している。効率を上げるだけでなく、マーケットの設定を見直していくことが重要だと考えている。	宿泊業	東部
		宿泊業の労働生産性が低いのは家族経営の旅館が多いことも一因ではないか。滞在時間を長くするための商品を用意し、アジアの富裕層など、滞在時間の長い観光客にアプローチする戦略をとりたいと考えている。	宿泊業	中部
		学校減や企業研修・慰安旅行の減少により旅行業は全体のパイが減少している。顔の見える営業を行っているが新規顧客の獲得に苦戦している。メディアを活用した宣伝戦略に大手との力量差を感じている。	旅行業	豊肥
	観光消費	インバウンド客が増えている一方で、土産品販売は購買に結びついていない。外国人はインターネットで購入商品を決めてくる傾向にあるので、インターネット上でのPRを強化していかなければならない。地域的には福岡での消費が多いようなので、大分での消費につなげる取り組みが必要である。	卸売業	東部
		来店者数が頭打ちになってきたので、今まで断ってきた団体客の受け入れを始め、来店者数の増加にはつながったが、収益向上にはつながっていない。国東にも外国人観光客が増えつつあるので、どのようにしてお店にきてもらうようにするかが課題。	飲食・小売業	東部
		韓国や中国からのインバウンド客は増えている。ネット予約の個人客が多い。地域に飲食店が少ないこともあり、宿泊以外の消費にはあまり結びついていない。	宿泊業	西部

項目		主な意見	業種	地域
①観光産業などのサービス産業の生産性向上策	観光消費	大分の観光は、商工労働行政と観光行政が分かれていることもあってか産業になっておらず、お金が落ちる仕組みが構築されていない。観光産業にも、いろいろあって、旅館と施設では顧客の容量の考え方が違うため、生産性の考え方も全く違ってくる。もっときめ細かいアプローチが必要になるだろう。	施設サービス業	中部
		大分は航空機や船で来る観光客を、助成制度を用意した他県に奪われつつある。どうしたら地域にお金が落ちるようになるのか、データをしっかり分析して考えてもらいたい。	旅客運送業	中部
	誘客連携	飲食業の労働生産性の低さは、食品の安さを反映している側面もあり、逆に強みにもなっていると思う。臼杵には宿泊施設は少ないので、別府や湯布院に1泊した後の観光客をいかに呼び込めるかを狙っていききたい。	飲食・小売業	中部
		津久見だけでは観光資源が少ないが、イルカ島のほかに最近では河津桜のPRに力を入れている。セメントも観光資源にならないかと考えている。県南連携、全県連携など面での取り組みは重要だと思う。	旅客運送業	中部
		自動運転、カーシェアリングなど旅客運送業の世界でもイノベーションが起ころうとしている。大手旅行代理店ではタクシーの乗り放題付きプランの検討を始めている。地方でも新たな取り組みを検討する時期。	旅客運送業	中部
		★大分の人は大分のもつポテンシャルに気づいていないと思う。外部の人の方がかえってよくわかるので、その意見を聞いて、魅力をもっと上手にPRすべき。大分は山がちで他の地域に移動しづらい面があるが、発想を変えれば観光客を囲い込むにはかえって好都合。	専門サービス業	中部
	商品・サービス価格	地方の企業は全般的にIT活用が苦手であり、きめ細かいサービスや食のブランド化がうまくできていないと思う。	飲食・小売業等	北部
		企業は少しでも安く売ろうとするが、安くしても生産性は上がらない。企業が売りたい商品と実際に売れる商品にミスマッチがあるようにも感じる。	専門サービス業	西部
		ゴカイを販売しており、どうすれば付加価値を付けられるかと考えた。例えば、個人でペットとして魚を飼っている方をターゲットにして、HPでPRしたり。また、水族館などにも販売しており、どこで作られたか分からないゴカイに比べて安心感があると喜ばれる。	養殖・販売業	南部
		手仕事を重視し、仕上げのときの機械化を避けているので生産性は低いだろう。店舗の景観の改修などを少しづつやってきたことが、城下町の散策に少しは役に立っているのではないかと思う。今後商品価格の見直しが必要かなとは思っている。	食品加工・販売	豊肥
		★長湯温泉の旅館組合では、大学教授等の研究で飲泉効果や入浴効果のデータが示されているが、売り上げにつながっているとは言い難い。2軒だけでなく、みんなで長湯ブランドを高めていくため試行錯誤を行っているところ。	宿泊業	豊肥
		本業とは別に出張美容室も行っている。地域貢献と割り切ってはいるが、低価格で行っているため、経営上非常に難しい。	産業機械販売等	南部
	平準化	3年前から、農家から農産物を預かり加工や販売をしている。とにかく問題は販路の開拓。なかなか波が多くて、受注の量が安定していない。安定させるには顧客を多くするしかないかなと思う。坐来大分のチャレンジ出展もさせてもらい、数社の契約もいただいた。こうした取組を今後も進めていきたい。	食品加工	南部
		★漁業をしながらペンションをしている。8～11月がペンションの繁忙期。その他の時期にきてもらうにはどうしたらよいか、姫島の魅力をあらためて考えている。あさぎまだらの飛来やジオパークのPR、冷凍技術を用いた車エビしゃぶしゃぶの提供などを始めている。	宿泊業	東部

項目		主な意見	業種	地域
①観光産業などのサービス産業の生産性向上策	平準化	もともと飲食店経営だったが、繁忙期と閑散期があり、継続的な雇用をすると生産性が落ちる。新たに食品加工場をつくることにより、忙しさに合わせた人員配置をできるようにした。今後は竹田サフランの認知度アップを図ることが課題。	飲食業	豊肥
	従業員	従業員(メイド)は60~70歳ぐらいで高齢化しており、その分生産性が低下するのは避けられない状況。	宿泊業	西部
		従業員に紙媒体の世代とITを使いこなす世代の2世代が交じっており、その融合は今後の課題。ペーパーレスにより仕事が簡素化できればよいのではないかと思ひ、その方向に向かっているところ。紙媒体の世代にもわかり易いセミナーなどがあれば活用したい。捻出した時間を生産性を高めることに利用できるとよい。	映像・音声・文字情報製作業	北部
		★人材確保に苦戦しており、接客が手薄になってリピーターが獲得できないという悪循環に陥っている気がする。	宿泊業	豊肥
		旅館、ホテルを経営しており、生産性向上に力を入れる一方、おもてなしの精神も大切にしており、その両立は課題。 マルチジョブとして、フロントや接客、片付けなど、スタッフが多くのサービスを提供できるよう教育している。	宿泊業	西部
	その他	ホテル経営もしているが、建物が古いためどうやって戦っていくかが課題。独自のカラーを出せるように知恵を出し合っているところ。	宿泊業	南部
		飲食業の生産性が低いのは、粗利がわかっていないなどいわゆる「どんぶり勘定」の事業者が多いという基本的な部分によるのではないか。逆に損益計算をクリアにただけで利益につながったといった話もきく。	小売業	中部
		旅客運送業の世界は乗務員不足が課題。 宮崎県はプロ野球のキャンプに、県庁が担当者をそれぞれつけているとも聞く。行政の縦割りを廃して、オール県庁で取り組んでもらいたい。絵に描いた餅にならないよう民間の意見を聞いて欲しい。	旅客運送業	中部
	②県内企業とクリエイターの交流促進(クリエイティブ産業の創出)		パッケージ等は自分の感覚でやっていたが、品評会等にもって行くと、もう少しパッケージを考えたと言われることがあった。しかし、どういう人に頼んだらいいかわからないので、マッチングの場があるとよい。選択肢はたくさんあるといいと思う。	飲食業
		クリエイターとの場はすごく興味がある。靴こしょうのパッケージは、竹田市の事業で、クリエイターを活用することができ、すばらしいものができた。他にもやってみよう商品があるので何かヒントをいただけたらうれしい。	食品加工・販売	豊肥
		★長湯温泉の魅力である健康、ダイエット、美容をPRするため、クリエイターの発想力から何かヒントを得ることができればと思う。インターネットからの集客が多いので、画像やキャッチコピーの作成などでも力を借りることができれば。	宿泊業	豊肥
		ダイレクトメールを月間300通ぐらい出しているがマンネリ化してきた。クリエイターと交流することで新たな事業の見せ方が見つければよいと思う。	小売業	豊肥
		クリエイティブの分野は苦手。大手がメディアを通じて広報している金額・内容がスタンダードのような感じになってしまい、中小企業には痛手。どう財布のひもを緩めてもらうかというアイデアなどには興味がある。	旅行業	豊肥
		クリエイターとの交流の場を設けるのはよいと思う。デザイナーなどの敷居を下げることにつながるだろう。 最近自社商品を市のふるさと納税の特典賞品として提供するようにした。もっと市の魅力を連想させられるパッケージにできればよかったと今更だが思っている。	飲食・小売業等	北部

項目	主な意見	業種	地域
②県内企業とクリエイターの交流促進(クリエイティブ産業の創出)	夏と冬のギフトのパッケージデザインは社員でやっている。他方、ドレッシングなど新商品開発に取り組んでおり、業者にパッケージ製作をお願いしている。今後クリエイターなどが活用できるとよいと思う。	宿泊業等	北部
	クリエイターを使ったこともあるが、思ったような成果は出せなかった。そもそもどういう人がいるのかわからないし、一流の人に頼むと高いといった費用面の課題がある。BtoBでのつながりをつくろうとする今回の事業には賛成。特に若い人の関心を引くと思うので、そうした人の育成や起業支援という視点も加えてもらえるとういと思う。	技術サービス業	北部
	パッケージデザインを頼むと料金が高く、出来映えもよいのか悪いのか正直わからない。まずはデザインよりも中身を重視している。	食品加工	西部
	自社もパッケージデザインをデザイナーに頼んだが、とにかく高い。数百円の商品に数万円かかるのは難しい。デザイナーを活用しても、本当に良い物か分からない、連絡がとれなくなるなど、困ってしまうことがある。クリエイターズブックにプロフィールなどを載せてくれれば、必要なクリエイターに連絡をすることが出来る。クリエイターは知らないの。デザインだけ頼みたい場合や、販路開拓までお願いしたい場合もあるので、場面に応じた活用が出来ればと思う。	食品加工	南部
	映像クリエイターとして地方での仕事を探したことがあるが、契約成立しなかった。どうしても都会での仕事になる。残念ながら地方の中小企業はそうしたことに対価を払う価値観をもっていない。費用面も含めて解決が期待できるような場になればよいと思うし、参加してみたい。	映像・音声・文字情報製作業	北部
	★ラベルやポスターなどをつくろうとするとデザイナーではなく、印刷業者に注文が行くのが現状。デザイナーは高いという先入観があるが、長期的に見れば決して高いということはないと思う。デザインによって商品の単価アップにつながることもあるし、パンフ、看板などのデザインを統一すると企業イメージを伝える効果が高まることもある。気軽に相談してもらえる体制づくりが必要かなと思う。そもそもどこにいるかわからないなど、宣伝不足のところもあるのかなと思う。	デザイン業	北部
	別府プロジェクトで別府のイメージは変わってきた気がする。大分メイドは臼杵でもできないかと考えている。ミラサポのようなサイトができるとよい。これからデザインは重要だと思う。	飲食・小売業	中部
	パッケージだけでなく、フェイスブックやLINEなどを使った情報発信、さらにはモノ自体のレベルアップまで含めて、全体としてどうやって売っていくかを考えるべきである。	専門サービス業	西部
	★ある醤油のネーミングを「六月八日」と変えた。梅雨は潤いの季節でもあるのでそのイメージをネーミングに込めている。デザインにも工夫をこらし、東京からも注目集めている。	専門サービス業	西部
	クリエイターと県内企業をどう組み合わせるか、プロデュースする人が大事である。	宿泊業	東部
	地方に必要なのは、地方にある意味やストーリーを示すことのできるクリエイティブディレクターだと思う。優秀なディレクターを1人でも2人でもよいので誰かに決めた方がよい。パッケージが変わるだけでは意味がない。マーケティングまで考えて商品に意味付けをしなければならない。地方は東京のデザインカンパニーなどの搾取の対象になりかねないので注意しなければならない。	宿泊業	東部
クリエイターの世界には様々な人がいる。行政のプロジェクトは簡単な仕事と思われている。参加する企業や行政の方がしっかりしたコンセプトをもって臨まないと行けない。そのための事前準備が大切だろう。	施設サービス業	中部	

項目	主な意見	業種	地域
②県内企業とクリエイターの交流促進(クリエイティブ産業の創出)	<p>★ロゴマークを福岡のクリエイターにお願いしたが、こちらのコンセプトがうまく伝わらなかった経験がある。その後近場でさがしたところ、うまくいきロゴマークの評判はいい。コンセプトを明確にもつことが大事だと思う。</p> <p>自分たちの商品は、かならずどこのものを使っていますと言うので、地元の企業とのコラボができればお互いにとってメリットになるのではないかと思う。また、酸素ソムリエの資格もあるので、宿泊業の方との異業種連携もできればと思っている。</p>	食品加工・販売	豊肥
	<p>★発注する側の考え、信念のようなものは必要。子どものころからの感性教育の重要性にもつながってくるのかもしれない。</p> <p>カメラマンやデザイナーは大分での仕事が少ない状況。今回の事業は仕事の機会づくりにもつながると思うので積極的に進めてもらいたい。</p>	専門サービス業	中部
	<p>アーティストとコラボしてやるのはすごく楽しいが、リスクも伴うことを企業側は考えておかねばならない。竹田はアートカルチャーがあるので、いろいろなアーティストが既に来ていて、アーティスト側からコラボの提案があつたりする。今は大分県全体にアートの雰囲気があるので、県がこうした取り組みを行うのはよいと思うし、これから出てくるであろう課題にも対応して欲しい。参加者側もリスクを負いつつ、楽しんでいける雰囲気が必要だと思う。</p>	食品加工・販売	豊肥
	<p>県の事業なのでとにかく顔だけ出してくれといった会議や集まりがある。興味のある人が集まる場になるようもっていくべきである。</p>	食品加工・販売	東部
	<p>★500円で情報を貰い、そこで、気になるクリエイターがいれば契約を結ぶというサイトがある。手間や時間が割けるのであれば、フェイスブック等を活用した情報発信などに関する勉強会をやりたいと考えている。</p> <p>クリエイティブの方等を集めてイベントをすることになっているが、おもしろそう、楽しそうといったことが大事。同じ方向を向いた人たちで連携することは大切かと思う。</p>	小売業	南部
	<p>20～30代の若い人のいろいろな発想を求めたらよいのではないか。</p> <p>大分県から大ヒットベンチャーは生まれていないが、資金面での支援は少なくとも500～1000万円単位が必要。エンジェルを増やしていかなければならない。クリエイターの集まる場を民間でもつくっていきたいと考えているので協力をお願いしたい。</p>	情報サービス業	中部