会議の概要(議事録)

会議の名称	（番号） １－２５	令和元年度第二回墨田区産業振興会議		
開催日時	令和元年８月２日（金）午後３時から午後５時まで			
開催場所	墨田区役所庁舎８階８２会議室			
出席者	委員３人（関　満博、長崎　利幸、鹿島田　和宏産業観光部長） 有識者４人（加々村　征、三原　英詳、稲岡　克彦、西山　芽衣） その他、企画経営室参事、経営支援課長、観光課長がオブザーバーとして、産業振興課長・産業振興課職員、株式会社 GK インダストリアルデザイン　柴田氏が、事務局として参加した。			
会議の公開（傍聴）	公開(傍聴できる)		傍聴者数	１人
議題	１　開会 ２　自己紹介 ３　議題 　区内産業の将来を担う人材の育成について ４　意見交換 ５　閉会			
配付資料	出席者名簿 席次表 資料１　平成 25 年度墨田区産業活力再生基礎調査（概要版） 資料２　すみだの人材育成 資料３　墨田区における人材育成・事業承継関連事業について			

会議概要	1　開会 2　自己紹介 ⇒出席者が自己紹介を行った。 3　議題 区内産業の将来を担う人材の育成について ⇒資料 1～3 に基づき、事務局から説明した。 ①平成 25 年度墨田区産業活力再生基礎調査について ・「墨田区産業活力再生基礎調査」の調査結果は、「墨田区産業振興マスタープラン」にも活かされており、平成 26 年度から事業承継支援事業を開始するきっかけとなった。 ・経営者の平均年齢は、全体で 66.5 歳と高齢化が進み、後継者がいないと答えた企業は有効回答数のうち、44.7%を占めていた。また、「後継者なし」並びに「いないが、まだ検討の段階ではない」と答えた事業者のうち、55.9%がリタイアを検討していることがわかった。 ②墨田区の人材育成について ・墨田区では、人材育成等に関連した事業を実施している。特に若手後継者育成塾「フロンティアすみだ塾」は、177 名の卒業生を輩出し、区内外に限らず、幅広いネットワークが構築されている。今後は、第三者承継などを視野に入れた対象拡大が課題である。 ・また、ものづくりへの興味喚起を目的に、アウトオブキッザニアや子ども科学教室、ものづくりフェアなどを実施し、ものづくり体験の機会拡大につながっているが、単発のものづくり体験に終始し、区の支援なく事業者が自走的に事業を実施することが難しいといった課題がある。 ・一方、人口構造の変化や AI・IoT、第四次産業革命への対応、働き方の多様化など、社会情勢は著しく変化し続けているため、墨田区では「社会情勢の変化に対応でき、これからの墨田区の産業を担う人材の育成」を行っていく。 ・この一環として、令和元年度から「ものづくりスタートアップ連携促進事業」を開始し、町工場と連携し、「自ら学び、考え、行動できる人材」を育成していく。なぜ、産業の視点から人材育成を行う必要があるのか、改めて意見交換していきたい。 4　意見交換 （関座長） ・第三者承継の実績は区内企業ではあるのか。 （岩本経営支援課長） ・区内ではほとんど聞かない。日本政策金融公庫が第三者承継マッチングを行うという話は聞いた。 （経営支援課　吉田主査） ・会社ごと買収した事例は聞かないが、取引先や外注先が廃業することになったため、機械を買い上げ、自社事業の幅が広がった事例はある。

会議概要	（次世代経営研究協議会会長　加々村様） ・今期から次世代経営研究協議会会長を務め、自身はフロンティアすみだ塾（墨田区の後継者育成塾。以下、「フロンティア」）の9期生である。今年は16期が13名入塾した。 ・もともと薬剤師だったが、父が創業し、社長を務める株式会社ズーム（縫製業）に転職した。経営のことも全くわからず、地縁もなかったが、同業の仲間に勧められ、藁をもすがる思いで、フロンティアに入塾し、経営者としての人生が変わった。 ・この塾は、一般的な経営セミナーとは異なり、経営者・後継者としての覚悟や志、心構えを学ぶ場であり、1年間同期と切磋琢磨しながら学んでいくことができる。 ・また、卒業生が177名おり、塾頭は関先生が務めている。全国にも関塾と呼ばれる同様の後継者育成塾が25塾あり、年1回の大交流会やものづくりシンポジウムなど多くの機会で交流や情報交換ができ、幅広いネットワークが構築されている。 ・次世代経営研究協議会は卒業生数名と他の産業人等で構成され、人材の選定など、塾全体の運営を行っている。講義は、月1回程度、土曜日に実施し、必ず懇親会がセットになっている。昼間は講義で志を高め、夜は懇親会で感動を共有する、全人格的な付き合いを1年通じて行うことで、人と人との距離が近くなり、悩みの共有や相談もできる。 （長崎特別委員） ・フロンティアは、1年1期で16年続いていることが最大の特徴である。区のバックアップと充実したカリキュラムがあって続いているのだと思う。行政の支援がなくなり、途中でやめた塾もある。行政の支援を受け、これだけ長く続いている塾はすみだ、八王子、日立くらい。 （関座長） ・開始当初は5年ももたないと思っていた。人数は最適人数と言われる7名を目指したが、少し増やして現在は12、3名で行っている。7名は江戸時代における最小単位のネットワークである。 ・区のバックアップは大きいが、地方自治体では首長が変わると方針が変わることもよくある。鹿児島の塾は20名で実施していたが、知事の方針で50名に増やして行うことになった。50名だとお互いの名前がわからず、雰囲気が変わってしまった。 ・他県では、知事が変わったため、事業自体がなくなったケースもあった。今は自主的に行っている。フロンティアに代表される後継者育成塾は、若い経営者向けの事業のあり方として、非常に好例となってきた。 （アトリエフォルマーレ代表　三原様） ・ハンドバッグ製造を行っているが、もともとは卸売を行っていた。職人の後継者不足や高齢化が進んでいたため、2004年から皮革を使ったハンドバッグスクールを始めた。そのほかにSAN HIDEAKI MIHARAというオリジナルブランドも20年前から続けている。 ・最近は、品質が重視される時代であるため、X線を導入し、自社の1階に靴やバッグに特化した検品会社を別途立ち上げた。また、2階にはシェアオフィスがあるため、スクールの卒業生が入居して、アトリエフォルマーレを通じて、仕事をしている。 ・卒業生が約500名おり、業界で働いている方は10%ほどだが、ネットワークが構築されてきているため、その中で仕事がうまく循環している。1階のショップは区から3M運動の工房ショップにも認定していただいて、教育、経営支援、製造、検品、販売など、バッグに関することであれば、自社内で完結でき、つなげることもできる。

会議概要	（関座長） ・新ものづくり創出拠点の考えがすべて含まれている。シェアオフィスの稼働はどれくらいか。また、卒業生のうちバッグ製造だけで成り立っている方はどれくらいいるのか。 （アトリエフォルマーレ代表　三原様） ・入居しているのは5小間である。卒業生のうち、自分のオリジナルブランドだけで成立しているのは 10 名くらい。今は、ポップアップ需要が非常に増えているため、卒業生や生徒を連れ、催事に参加し、イベントの仕組みや販売のコツなどを教えている。 ・一度、ポップアップを経験すれば、別の催事にも出店し、自分たちで運営できるようになる。卒業生数名で共同出店し、全国各地で出店している例も出てきた。 （関座長） ・独立のノウハウは教えるのか。 （アトリエフォルマーレ代表　三原様） ・基本的には教えない。やる気がある子は自ら学ぶ。独立することは簡単だが、継続が難しい。腹をくくれるかどうかが最も重要である。 ・スクールには、基礎、中級、上級の 3 コースあるが、上級は、合同展示会「rooms」に合同で出展できるようにしている。ここでオーダーが入れば、仕事として続けていかざるを得なくなる。サポートはするが、実践の中で、独立の覚悟を教えていく。 ・スクールを始めて 15 年経過したが、独立した方から仕事の依頼が来ることも増えてきたため、良い形で循環ができてきている。 （次世代経営研究協議会会長　加々村様） ・職人として独立する方以外に、親世代が後継者に技術を学ばせるために入学させることはあるのか。 （アトリエフォルマーレ代表　三原様） ・過去に1名くらいしかいない。革素材の勉強をするために基礎コースだけ学びに関西から来たことがあったが、学びたいことが明確で、ビジョンを持っているため、理解が早かった。そのほか、会社内で新規事業を立ち上げるため、知識を習得しに来た例もある。 ・入学する方は様々だが、上級コースを何度も受講し続けている方もいる。上級は授業料30万円だが、買うより作った方が安いうえ、作ったものを販売すれば授業料も元は取れ、自分のスキルアップにもなるため、計4回受講していた。 （西千葉工作室　西山様） ・そのスクールでは技術とデザイン両方とも教えるのか。 （アトリエフォルマーレ代表　三原様） ・コースによって学ぶことが異なる。基礎は、ミシンなどの道具に慣れてもらうことから始める。中級は、型紙の起こし方を教えている。上級ではプロとして rooms に出展するため、企画、デザイン、仕様書や見積書の書き方まで、ビジネスモデルを教えている。 ・展示会でどのように販売するかを学ぶため、バイヤーを呼んでセミナーを行うこともある。別途手数料がかかるが、rooms は、卒業生も合同出展できるようにしている。 （学校法人電子学園・i 大設立準備室室長補佐　稲岡様） ・i 専門職大学と仮称していたが、情報経営イノベーション専門職大学（以下、i 大）に名称が決定した。学校法人電子学園は、i 大を運営している。

会議概要	・i 大のカリキュラムは、ICT、英語、ビジネスの 3 本の柱で考えているが、基本的にはビジネスをメインで学習してもらう。 ・1951 年に学校を設立し、1961 年からは「日本電子専門学校」として、エンジニアやプログラマーなどの人材育成を行ってきている。I 大では、ICT 分野を活用し、今後のビジネスをけん引できる人材を育てていく。 ・英語についても、基本的にはビジネス英語を学び、ディベートやビジネスメールの送り方などを教え、4 年生は英語でプレゼンテーションができるレベルを目指す。 ・現代は容易にあらゆる情報を収集でき、ニーズが多様化しているため、そのニーズを把握し、細やかに対応する力を養っていく。区内外問わず、150 社の企業と連携し、新しい商品やサービスを創出していきたいと考えている。 ・志を持ち、学ぶ人材に入学してほしいため、1 学年 200 名全員が在学中に起業することにしているが、これにより失敗を恐れず、チャレンジするマインドを醸成していきたい。クラウドファンディング等を活用し、学生自身でも資金確保を行うが、起業促進のため、インキュベーションや投資についても支援を行っていく予定である。 ・また、就職する学生も多いと思うが、3 年次に 640 時間のインターンシップを必修にしているため、将来的にインターン先に採用してもらうことも想定している。 ・専門職大学は教員のうち 40%以上が実務活動を行っていることが条件であるため、区内外問わず、産業界等から多くの教員を採用している。ICT、英語、ビジネス分野それぞれでハイスペックな教員を採用し、学生をバックアップしながらプロダクトを作り出すことを目指していく。 ・「自ら学び、考え、行動できる人材」とは、自分たちでゴールを設定し、自ら能動的に動ける人材であると考えているが、ICT を活用して学生が企業の課題を解決できればいい。起業しなくても起業家精神を持つサラリーマンを輩出していきたい。 （関座長） ・長期のインターン先の確保は難しいのではないか。 （学校法人電子学園・i 大設立準備室室長補佐　稲岡様） ・連携企業等との調整のもと、入学する全ての学生の全インターン時間は現状、確保できている。どこの企業も採用に苦労しているため、インターン受入側にもメリットがある。原則、1 人 1 社を最大 5 か月間インターン訪問するため、企業も学生もお互いの目極めができ、採用活動にも直結する。 （鹿島田産業観光部長） ・学生のインターン先はどのように決定するのか。 （学校法人電子学園・i 大設立準備室室長補佐　稲岡様） ・原則は成績順だが、1、2 年次の段階で、半年に 1 回インターン受入企業等に対して、ビジネスプランコンテストを行い、企業側から学生を指名してもらう方法も考えている。インターン先は基本的には東京近郊だが、別途海外インターンができるようにしたい。 （関座長） ・インターンの経費はどうするのか。 （学校法人電子学園・i 大設立準備室室長補佐　稲岡様） ・学費から賄うことを想定しているが、有償インターンシップもあるため、学生にフィーが発生する場合もある。企業ごとの対応による。

会議概要	（アトリエフォルマーレ代表　三原様） ・インターンと言っても学生によってスキルが異なる。起業の負担も大きく、面倒を見ないといけない学生もいる。スキルや実務の判断はどのように行うのか。 （学校法人電子学園・i 大設立準備室室長補佐　稲岡様） ・スキルの判断は非常に難しい。現在、入学希望者が 100 名弱いるが、すでにプログラミングや EC サイトを運営している生徒はいる。希望者は、自分が得意な分野を強化したい学生が多いため、インターンにおいては新卒の社員として扱ってもらいたい。 （アトリエフォルマーレ代表　三原様） ・学生のスキルによって、実践的な業務内容ができる場合と事務・雑用しかできない場合など、格差ができてしまうのではないか。 （学校法人電子学園・i 大設立準備室室長補佐　稲岡様） ・理想は、なぜ自分は実践的な業務を任されないのか、全学生が自分で考えて行動してくれればいいが、学生ごとにメンターを付けるとともに、クラス制を採用し、クラス担任によるフォローアップも行っていく予定である。 （鹿島田産業観光部長） ・企業側のメリットはなにか。 （学校法人電子学園・i 大設立準備室室長補佐　稲岡様） ・最大のメリットは採用に結び付く点である。例えば、社員 20 名に対し、インターン 40 名受け入れる企業もあり、アルバイトの代わりにインターンを活用する企業もある。従業員としての採用と即戦力としての活用を想定して受け入れていただきたい。 （次世代経営研究協議会会長　加々村様） ・入学希望者 100 名弱とは何を持って想定している人数なのか。また、入学試験は一般的な大学と異なるのか。 （学校法人電子学園・i 大設立準備室室長補佐　稲岡様） ・事前説明会の参加者にアンケートを取った結果、100 名弱が入学を希望していた。入学試験は通常の大学と同様で、一般入試（英・数・国）、AO・推薦である。一定の学力レベルは必要だと考えているが、AO 入試を重視したい。 （関座長） ・専門学校と専門職大学との違いはなにか。 （学校法人電子学園・i 大設立準備室室長補佐　稲岡様） ・専門学校は 2 年間かけて特定の分野について学ぶ。専門職大学は専門学校よりも学びの範囲を広げ、出口を大きくしている点が一番の差である。一方、大学は広い分野を 1、2 年次に学び、3、4 年次はある程度特化して学んでいく。i 大では ICT、英語、ビジネスと学習範囲が明確である。 （西千葉工作室　西山様） ・西千葉工作室は、年齢などに関わらず、誰でも利用できるまちの工作室である。日常生活の中で使用する椅子や自由研究のための工作など、幅広くものづくりができる。 ・住んでいる人がまちに活気をもたらすため、ベッドタウンになりつつある西千葉を、ものづくりを通じて、活性化しようと日々活動している。基本的には、各人がクリエイティヴに自分の手で何かを実現する手助けを行っているが、ものづくり支援のほかに、空き地を活用した交流づくりも行っている。

会議概要	・利用者のうち 1／3 が主婦や仕事を退職された方で、社会と何らかの形で接点を持ちたい方が利用している。 ・スタッフが技術指導や道具の使い方を教えており、商材やチラシ、看板などを作ることができる。空き地は HELLO GARDEN と呼んでおり、作ったものを実際に販売できる。 ・自分のペースで無理なく働きながら商品・サービスの提供を目指す方々に対しては、原価計算や確定申告、ブランディングなどの講座やサポートも行っており、起業だけでなく、小商いができる環境を作っている。新しい出会いの場にもなっている。 ・夏休みに小学生向けに行う「サマーワークショップ」では、子どもたちが地域の個店にインタビューし、個店 PR 用の看板とチラシを自分たちで作る。これは、目標を自分で設定できない人が多いなかで、子どものうちから自分で考えて、学んで、行動できるよう、教育の一環として行っている。 ・そのほか、放課後に週１回、子どもたちにデザイン教室を開催し、生き方を選択する上でも必要になる力（観察力、傾聴力、発想力、発表力など）を育んでいる。１人１人をどのように育てれば、社会に寄与できるか考えている。 ・千葉大学が墨田区内に開校するが、西千葉工作室を 5 年間運営してきたノウハウを活かして大学と何かできるといいと考えている。地域の方が利用できる公共空間をつくり、チャレンジの場を提供していきたい。 （アトリエフォルマーレ代表　三原様） ・事業の収支はどのような状況なのか。 （西千葉工作室　西山様） ・運営においては、個人出資が出ており、スタッフの人件費を加味しなければ、収支はほぼ同額である。今後、これ以上の利益を追求していくかは分からないが、お金の取り方は考える必要がある。 （関座長） ・株式会社マイキーとしては何をしていて、社員は何名か。 （西千葉工作室　西山様） ・西千葉工作室の運営を行っているほか、場づくりのコンサルティングを行っている。社員は 3 名だが、アルバイトを 50 名ほど雇っており、地域通貨で報酬を支払っている。この地域通貨は西千葉工作室内だけでなく、地域の古本屋やコーヒー店でも使用することができ、徐々に地域内で循環し始めている。アルバイトは、大学生や主婦、リタイアしたエンジニアなど、地域の役に立ちたい方が応募してくる。 （岩本経営支援課長） ・サマーワークショップは 2 万円と安価ではないが、どのような親が参加させるのか。 （西千葉工作室　西山様） ・小学校 3～6 年生が多く、塾での受験勉強よりも西千葉工作室での学習に魅力を感じている親が通わせている。夏だけでなく、3 日間のワークショップを計 3 回行っており、半期で子どもを入れ替える。習い事としては、半期 6 万円はそこまで高価ではない。 （次世代経営研究協議会会長　加々村様） ・千葉大学とはどのような関わり方をしていく予定なのか。 （郡司企画経営室参事） ・旧すみだ中小企業センターを改修し、千葉大学・すみだキャンパスになる予定である。3～5 階は大学として使用し、1、2 階は地域に開放された公共スペースになる予定で、西千葉工作室が関わるとすれば、1 階部分が想定される。

会議概要	（西千葉工作室　西山様） ・公共スペースの整備に向けて、大学と意見交換等は行っているが、実際の関わり方については、現時点では不明である。 （郡司企画経営室参事） ・大学や行政と連携し、より安価でワークショップを実施することはできないのか。 （西千葉工作室　西山様） ・今は定員 24 名で実施しているが、例えば、行政では大規模で開催しなければ予算が出ないこともある。人数によってそれぞれ子どもに与える影響は変わってくる。目の届く範囲だと少人数で実施せざるを得ず、それに応じて、参加費も高価になる。 （郡司企画経営室参事） ・西千葉と墨田区ではリソースも異なるが、学生等とコラボできる可能性はあるのか。 （西千葉工作室　西山様） ・西千葉工作室は、ベッドタウンに住む人たちの生活レベルを高めることを目的にしている。一方、すみだには、ものづくりの歴史等があり、アカデミックと企業の接点をつくり、人と人とをつなぐ HUB になることはできる。ものづくりにこだわっているわけではないため、様々な視点から地域を活性化することができると考えている。 （アトリエフォルマーレ代表　三原様） ・ワークショップの価格設定も難しいと思うが、集客については、どのように行っているのか。i 大における学生確保の方法についてもお聞きしたい。 （西千葉工作室　西山様） ・西千葉工作室を利用している子どもたちに普段から周知している。また、工作室そのものの知名度が上がり、千葉市内にもネットワークができているので、チラシや SNS 等での PR で十分集客できている。 （学校法人電子学園・i 大設立準備室室長補佐　稲岡様） ・1 学年 200 名と決めており、うち 30～50 名程度は留学生を見込んでいる。日本語学校の教職員が選ぶ留学生に勧めたい進学先を選ぶ「日本留学 AWARDS」において殿堂入りを果たしており、日本語学校経由で留学生を確保することはできる。 ・また、高校生による活動団体などに対し、営業活動を行っている。個別で高校の先生方とのネットワークも構築できている。 （長崎特別委員） ・i 大の開学をきっかけに ICT などの技術がものづくりに活用されるといい。学生や大学卒業生が区内に入り込んでいってもらいたい。 ・人材育成という性別や業種等を問わないテーマを新たなマスタープランに反映させることは大変だが、業種がどうであれ、まずはものづくりに入るきっかけが重要ではないか。ものづくりに入る人がいなければ、そもそも後継者もいない。 ・フロンティアの卒業生は 177 名いるが、全体のパイからするとまだ一部である。今後も継続していくべきである。また、区内には、ものづくりのきっかけとなる拠点ができており、今後は、スミファなど、PR の部分に一層力を入れていくべきだと感じた。 5　閉会 ⇒産業観光部長が閉会のあいさつを行った。
所管課	産業振興課