

10月27日開催市長とドンドン語ろう！産業版（議事録）

◎市長挨拶

市長とドンドン語ろう産業版ということで、特に立地企業の皆様方に今日はお越しいただきましたが、日頃から熊本市政に対し様々なご支援、ご協力を賜っていますことを、この場をお借りして改めて厚く御礼申し上げます。

国において経済対策、補正予算等が措置され、熊本市も独自で、これまで対策をしてきた。立地企業の皆様方におかれましても経済的に受けたダメージがあると思うので、後ほど、どんな影響があったのか、どういう風に乗りに越えてきたのか、乗り越えようしているのか、乗り越えるにはこういうことがかなり厳しいなど、忌憚のない話を聞かせていただきたい。

◎市長講話（熊本市経済再建・市民生活安心プラン素案について）

熊本市経済再建・市民生活安心プランについて、説明する。

ダメージを受けた熊本市の経済をどのような形で回復させるか、市民の皆様方の命を守る体制をどのように整備していくか、それらを両立させるため、「熊本市経済再建・市民生活安心プラン」を、策定しながら、今日まで第8弾の緊急経済対策を実施している。

なぜ、このプランを策定したかということ、市民の皆様を、生命と健康に対する脅威から守り、また新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止を目的に社会経済活動が縮小している中での対策を実施していくためである。新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止対策と、社会経済活動の再建を両立するためには、しっかりしたプランを作らなければいけない。市民生活、経済への影響の分析をしっかり行い、それから分析に基づく必要な対策の計画的な実施が必要。

地域経済の状況は、皆様ご承知のとおり、かなり厳しい。これまでの熊本県と熊本市のDI（Diffusion Index:企業に対するアンケートにより業績が良い(プラス)回答の構成比から、業績が悪い(マイナス)回答の構成比を差し引いたもの）は、一番下がった時が2009年のリーマンショックの時。熊本地震が、マイナス45ポイント、リーマンショックのときがマイナス66ポイント。それからこの期間がアベノミクス、また復興需要に伴い熊本は、この2年、3年でかなりDIも伸び、プラス21まで上昇。そこから、復興需要が剥落をしてきて、ここ2年、3年ぐらいは、高水準であったものの、新型コロナの影響で大きく下がる。これがリーマンショック時を超え、マイナス73となった。さらに下振れをしていくのではないかというような見方をしている。この数値をもとにどれくらい税収が落ちた、この税収をもとの状態に戻すのに何年ぐらにかかったのか等、こういったことも分析したところ。今、対策も含めて、どのような行政運営をしていくのかということを考えている。

様々な経済対策を行っている中で、やはり地域経済の状況というのは、直接皆様にお聞きするのが一番良い。売上の実態であるとか、国の施策もそうだが、熊本市がやっている施策

に対する要望等を確認するために、71 の企業や団体の皆様からご協力いただきヒアリングを実施した。1 回目の調査はちょうど新型コロナウイルス感染症の感染拡大第一波が収まった頃、6 月 8 日から 29 日の間にリサーチ（調査）した。今度は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大第二波が増えてきている間に、2 回目の調査を行った。主な要望や意見について、3 つの密を防ぐという取組を行っている店舗等を、市のホームページで公開するなどして、透明性を高めてほしい。あるいは、そういった注意喚起をしてほしい。それから、衛生用品であるとか、設備改修に対する助成をお願いしたい。それから、タクシー事業者は、ほとんどお客さんがいないということで、タクシー事業に対する助成。今「熊本市プレミアム付タクシー券」が発売をされており、これは高齢者の方から好評で、公共交通機関を敬遠されている方も多く、タクシーの需要は、意外に高いということが反応からもわかった。その他新しいビジネスモデルに対する補助が必要等、いろいろな声をいただいた。

今年 3 月から補正予算等々を組み第 8 弾まで緊急対策を行ってきた。3 月の早い時点での、熊本地震時を上回る制度融資。また県と市で協調し、県の制度融資の枠にプラスした本市独自の形での、利子補給や緊急家賃支援等も実施してきた。

それからオンライン合同就職説明会の開催、あるいは内定取り消し者に対する本市での直接雇用、こういったことも行った。また、人材が不足する介護分野への就職の支援や、マッチングも行った。廃業された方や、いったんコロナで店を閉めざるを得ないといった方、こういった皆様にもまたやろうかな、ある程度落ち着いたらやろうかなといった再チャレンジ（挑戦）を支援する取組を行った。それから、飲食店の設備改修も進んでおり、現在 550 件程度の店舗が実施している。また、熊本市の職員がチェックにいき、お店の換気状況などを確認し、「感染拡大防止実践店」の認証も行っている。定期的に抜き打ちで、お尋ねをし、チェックをしている状況。さらに「感染拡大防止実践店」についてはホームページで公表している。それから中小企業向け IT 導入セミナーの開催、あるいは新製品の開発、特に新しい生活様式に対応する新製品の開発を支援するなど、いろいろと実施している。

これ以外にも検査体制を充実させる、あるいは医療体制を充実させるなどこれまで総合的な対策を打ってきた。

地域経済という意味では、企業団体の皆様からの声をもとに、5 つの重点課題として、まず「中小企業・小規模企業等の事業継続」をしっかりやる。それから「雇用の維持と人材の育成」をやる。それから、「内需外需の消費喚起」。それから 4 番目が、「事業転換、新たなビジネスモデルの創出」。それから 5 番目が「企業の誘致、移住促進」。今ちょうどコロナ禍で、企業の中で、熊本あたりにいってみよう、移住をしてみようと思えるところもある。この前スタートアップ企業の皆様がここに集まって意見交換をした。東京あたりでも実績をお持ちの方が起業され、縁もゆかりもない熊本に、移住をしてこられている状況もある。立地企業の皆様方には、県外出身の方も多いのではないかと思うが、後から熊本の良さ、あるいはこの辺はどうかというところをお聞かせいただけたらなと思う。いずれにしても、企業が新たな価値観の中でテレワーク（在宅勤務）を含め、いろいろな働き方が出来る中、熊本

を選んでもらえるよう、しっかり対応していこうと努めているところである。

企業誘致という面においては、首都圏への一極集中に対するリスクが顕在化している。東京に行くと、地下鉄にしる、電車にしる、乗るとかなり密な状況である。マスクをして、しゃべらなければ、そこから感染が拡大する可能性は低いとのデータもあるが、一極集中での新型コロナウイルス感染症への感染リスクは高いといえる。当然人口が多く、オフィス機能が一か所に集中していることでBCPを含めた有事の際のリスクが非常に高くなるといった見方もある。

あとは、ウィズコロナということで、それに対応した働き方、オフィスの変化について、ロンドンの中心部あたりは4割ぐらい賃料が下がっているとのこと。東京でも、おそらく中心地のオフィス需要というのは、ずいぶん変わってきているのではないかと思う。企業のテレワークの導入、在宅勤務、リモートワーク（自宅やレンタルオフィスなど、会社のオフィス以外で働くこと）への移行、あるいはサテライトオフィス（企業や団体の本社・本拠から離れた場所に設置されたオフィス）導入で、オフィス機能が分散化している。

首都圏でなくても、どこでも働ける環境を、日本全国の中で整備をしていっている中、企業や様々な人が、地方へリスク分散のため動くという事態が生じている。そういう意味で、全国の都市が首都圏の企業をターゲットとして、各都市への誘致活動を一生懸命にやる動きもある。昨日、政令指定都市の市長が集まる会議があった。その会議では、新潟市長、静岡市長、岡山市長、福岡市長、私の5人で部会を構成している。東京圏で初めて、転出が超過するという状況に対し、政府、国の動き、支援も含め、求めていこうということで、市長会でも話をしている。

一方で、東京一極集中からの脱却とか、一極集中が全て悪として、地元へ分散を促すのでは駄目ではないかとの問題提起を昨日行った。全体的にリバランスをした方がよいのではないか。生活あるいは仕事を両立させやすく、イノベーション（技術革新）が起りやすい都市であれば、そういった都市にいろいろな形で分散する。総じて、日本全体の国の力が上がっていくということになれば、そちらのほうが良いのではないか。東京だけを悪者にしてしまうような、こっちに人も物も金も全部移すというような発想だけではなく、全体として成り立っていくことが必要ではないかと私自身は思って発言をしたところ。

企業の皆様の動向について、デジタル施策への取組に関していうと、信用調査会社の帝国データバンクのデータでは、企業の74.1%がデジタル施策に何らかの形で取り組んでいる。全国で75.5%、熊本で74.1%。ただリモート設備の導入割合について、全国では52.7%に対し、熊本は33.7%で、リモート設備の導入の割合は非常に低い。

それから、各施策で大企業に比べて、オンライン会議の設備の導入だとか、テレワーク、リモート設備の導入、電子決裁、はんこレスなどが進んでいない。熊本市でも、実ははんこレスを相当進めている。福岡市は、ほとんど国が様式を定めるもの以外は、全部はんこレスになったといっているが、熊本市でも半分ははんこレスが終わっている状況である。RPA（Robotic Process Automation：人間がコンピューター上で行っている定型作業を、ロボッ

トで自動化すること)とか定型業務の自動化等、こういったものを大企業と中小企業とを比べると、中小企業では実施割合が低い。この辺に対して、どういふサポートができるのかということ、検討の段階に入っている。

サプライチェーン(製品の原材料・部品の調達から、製造、在庫管理、配送、販売、消費までの全体の一連の流れのこと)の取組では、国の投資促進補助金において、応募状況を見ると、5月から7月までに1,670件で、1兆7,640億円相当の応募があった。本市では、首都圏の様々な企業の情報を収集し、首都圏の専門人材を活用した首都圏企業の新たな事業展開に関するニーズの収集にも取り組んでいる。

それから、企業の立地検討を支援している。本市での市場調査の経費の一部を助成し、熊本での立地の魅力を実感していただく。あるいは、首都圏企業と地元企業とのニーズをマッチングさせて、首都圏の企業の皆様が、熊本でのビジネス機会を創出できるための取組や、オンラインの合同就職説明会など開催している。11月にも開催するが、皆様方で必要があれば、ぜひご参加いただけたらと思う。

今日は、皆様から、もっぱらいろいろなお話を聞かせていただいて、フリーで、3分といいましたけれども、ある程度は時間的に結構ですので、皆様1巡2巡、お話しいただけたらと思う。

まず、本日のテーマは二つある。1点目として、コロナ禍における取組や工夫、やはり新型コロナウイルス感染症が皆様方の企業の活動にどのような影響があるのか。困っていることや、あまり影響がなかったことなど、教えていただけたらと思う。それから新たにコロナ禍において、こういうことに取り組んだ、業態を変化させた、あるいは工夫をしたことによってポジティブ(積極的)に動いてきたなどあれば、お聞かせいただけたらと思う。

それからテーマの2点目として、本市の強み弱みについて、熊本市が他都市と比べて、注目されるのはどうしたらよいか。皆様が魅力的だと思っているポイントや、熊本に企業を呼び込む努力が足りない点、あるいは、企業が求める人材が熊本にはいるのかいないのか、その辺も含め本音ベースで皆様からお話しをいただけたらと思う。熊本市に来たけど、ここは残念だったなというようなこともお聞かせいただけたらと思う。

市長がいるから遠慮するという方もいらっしゃるかもしれないが、全く遠慮する必要はなく、逆に皆様の本音をお聞きしたい。自分たちの弱点と思っているところが、周囲の認識と相違することもある。客観的に皆様の目から、熊本の人がかかっていない点、熊本の行政の変えるべき点、改善するべき点などお聞きしたい。今すぐなかなか出来ないものもある。例えば、道路の渋滞をただちに解消してほしいなどはなかなか難しい。将来的には九州の中でも、東西南北の道路が計画され、あらゆる道が熊本につながっていく予定である。熊本市内の渋滞が非常に深刻になれば、都市機能が麻痺する。これに対する処方箋を、国と一緒に考えて、高速の道路ネットワークを構築するところ。また、2040年にかけて人口が減少するといわれている中で、熊本市は74万人の人口が、20年後は68万人ぐらいの都市規模になると言われている。何も対策を打たず減少していったら68万人。転入の方が増えれば、70

万人ぐらいは維持できる人口の規模になるのではないかとされる。近隣の人口減少が 20 年後まで緩やかだとすれば、菊陽町、合志市など含め全体として都市圏の規模は 100 万前後になる。今 117 万人程度ですから、拠点都市として 20 年後も一定程度の拠点があり、それを見据えて様々な計画を立てている。

この辺をもう少し充実したほうが良い等を含め、皆様からご意見を聞かせていただけたらと思う。お手元にお配りしている「熊本市経済再建・市民生活安心プラン」について、パブリックコメントなどで、色々な意見をいただいている。この辺の見方をいれたほうがいいのか等あれば、皆様の声を計画に反映させるので、お力添えを頂けたらと思う。

◎意見交換（テーマ①コロナ禍における取組や工夫について）

■市長

ここからは自由にお話しをしていただけたらと思う。先ほど申し上げたように、まず新型コロナウイルス感染症の影響で、どういう影響があるのか、あるいは、新たに取り入れた取組であるとか、そういったことを含めて、どなたからでも結構ですのでご発言いただけたらと思う。

■法人 A

弊社は、鋼材の曲げ加工と鉄骨製作工場をしている。影響としては、経済が落ち込んでいることで、予定していた工事案件が延期や中止になった。現在の受注は比較的安定しているものの、今後どのくらい案件が減っていくか懸念している。特に、震災以降の復興需要が収まってきて、コロナの影響で建設業界の仕事がなくなり、競争が激しくなっている。

また、今までにない単価が他社から出ている状況であり、どこまで企業努力出来るかという戦略を練っているが、先の見えない不安感がある。

■市長

工夫したこと、こういう形で乗り越えていこうということはあるか。

■法人 A

会社で出来るだけマスクを備蓄し、従業員の家族向けのマスクも会社で負担するなど、ケアしてきた。製造業のため工場の従業員も多いが、事務所にいる従業員はリモートができない状況。仕事の割合が有資格者などに偏っており、その人が新型コロナウイルス感染症に感染すると代えがきかない。人材がまだ育っていないことが会社の問題点。今後、会社内に感染者が出た場合、企業活動が停止しお客様に迷惑がかかることが心配である。

■市長

工事の延期や案件が減ってくることは、建設投資についても先の不安感から、様子を見

よう、延期をしてタイミングを見てみようという話もあるのではないか。そうなると単価が減り、価格競争など出てくるのではないか。

■法人 A

受注に数千万円の開きが出てくることもあり、工事の規模にもよるが、想定外の単価が出てきている。施主からすれば安いというイメージがあるだろうが、企業努力で続けていけるような単価であれば、ある程度頑張っていけるものの、体力勝負になれば厳しい。

■法人 B

当社は、音声認識をメインで、音に関するビジネスを行っている。AI（Artificial Intelligence：人工知能）系の企業であるが、緊急事態宣言中は顧客と打ち合わせができないなど、売り上げに関して影響が出たが、事務効率化や非接触の案件は増えてきており、多少、引き合いは復活している。現在、コールセンターでAIが応答するというものを開発しており、数社導入して使用している状況。

また、新しい取組として海外からの帰国者に対する14日間の体調確認を保健所職員ではなくAIが行うことを他県で実施する。データをシステムに取り込むことで、AIが自動で架電し体調等を集計して、問題がある人を保健所に通知するという仕組みを発表した。

■市長

それは熊本市でも使えると思う。マンパワー（労働力）が不足し、保健所も疲弊している。

■法人 B

セキュリティを確保しリモートワークを行っており、8割が自宅勤務だが、社内規定がリモートワークに対応してなかったのが、社内規定を来春までに変更することを考えている。

■市長

売上としては前年より減ってはいるが、引き合いが復活しているか。

■法人 B

2～3件色々な話をいただいております、直近は忙しい状況。一部門だけで、他の事業が減っているところもあるが、効率化、人と接触しないという案件は増えている。

■市長

リモートワークが8割ということだが、ほぼフルタイムか。

■法人 B

基本は 100% 出来ている。家だと仕事ができない方や出たいという方だけが会社へ出てきている状況。

■市長

オフィススペースを削減することを検討しているか。

■法人 B

オフィススペースについては、熊本は 2 部屋から 1 部屋に削減した。東京はタイミング的に増床したものの、実質リモートのため解約する可能性もある。

■法人 C

弊社は、ソフトウェアの開発をしており、RPA であるとかノーコード（プログラミングを一切しないで Web アプリなど開発すること）でシステム連携するものや、スマホのアプリをノーコードで作るものなど提供している。コロナ禍の状況にマッチして、3 月から 4 月にかけて新しい生活様式のアプリを提供したり、IoT（Internet of Things：様々な「モノ」がインターネットに接続され、情報交換することにより相互に制御する仕組み）を使い、カメラや二酸化炭素のセンサーを用いた 3 密を回避するためのアプリケーションも出している。第 1 四半期について過去最高益という状況で業績はプラスだが、第 3 四半期からは、経済全体としての下振れが出てくるのではないかという懸念がある。

2 月から全社原則テレワークを行っており、95% ぐらいはテレワークで作業している。通常業務に支障はなく、効率が上がったという話もある。しかし、新しく入ってきたメンバーがオンラインだけで、疎外感を覚えている状況にあり、オフィスの意味を考え直し、イベント的に集まって交流が出来る場所を考えている。

また、通勤手当を廃止しテレワーク手当を支給しており、ディスプレイ購入や、自宅のインターネット環境の向上等、テレワーク手当は何に使ってもいいようにしている。

東京のオフィスは、スペースの削減も兼ねて作り替えを行っている中、阿蘇の方でワーケーション（「ワーク」と「バケーション」を組み合わせた造語で、観光地等でテレワークを活用しながら、働きながら休暇をとる過ごし方）を計画しており、チームビルディング（各自のスキルや能力、経験を最大限に発揮し、目標を達成できるチームを作り上げていくための取り組み）をいかに行っていくかが喫緊の課題となっている。

■市長

過去最高益ということはすごい。効率が上がったということで、こういったところが良かったのか。

■法人 C

通勤が必要なくなったことが一番大きいと思う。家事と調整して柔軟に仕事ができるのも大きい。また月 15,000 円をテレワーク手当として支給し、通勤手当を廃止。通勤の費用は、通勤した日数分だけ実費で払う形にしている。

■市長

ワーケーションでは、阿蘇も魅力的でよいが、バケーションはどういうことを考えているのか。ゴルフとか。

■法人 C

開発のメンバーでゴルフをしているものはいないが、社内でコンペティション的なことを考えている。

■市長

温泉などの魅力。温泉に入って、さっぱりして仕事するのもありかもしれない。

■法人 C

もともと熊本にゆかりがなく 7 月に移住してきたがとても暮らしやすく、毎月温泉に行っている。水道が 100%地下水ということなども魅力。現在、現地採用や I ターン（都心部で生まれ育った人が、地方の企業に転職し移住すること）や U ターン（都市圏以外の地方などで生まれ育った人が、都市圏での勤務経験を経た後、再び生まれ育った土地に戻って働くこと）なども進めている。I ターンなどの際に、若者が自然に囲まれた環境やコンパクト（小さくまとまった）な街に対して、自分の生活環境がコンパクトにまとめられる点を魅力的に思っていることを感じた。プラス志向として地方都市というものを売り出していけるのではないかと思う。

■法人 D

弊社は、青果市場を経営している。商社機能として、東京、関東圏との商談、東北、北海道、沖縄との商談も行っている。冷凍野菜、冷凍果実の新工場設立ということで熊本市にお世話になった。そういったことも踏まえてコロナの影響を、農業分野・食品ということで報告させていただく。

外食、飲食店への納品は減っているが、配食サービス等は、120~130%伸びており、逆に注文をセーブしている状況。熊本は県で言うと 4 番目、市町村でいくと全国で 8 位ということで農産の多いところだが、売上は良い調子で進んでいる。

コロナの対策として県外の取引先とは WEB 会議を行っている。全国に多くの市場があるが、IT 化が遅れている業種である。他社にはそういう WEB 会議の設備はないが、当

社は WEB で商談を出来るという所を武器にして、商談を増やしていこうと思っており、先行することでビジネスチャンスになる。

■市長

宅配というか、宅食事業が伸びていることを踏まえて、生協が 120~130%増えていればそこへの納入もかなりの規模になる。需要がシフトしたということか。

■法人 D

物流がパンパンになっており、冷凍倉庫もパンパンになっていて入らないなど、設備が足りない状況が問題である。

■市長

野菜の交渉を WEB 会議でやっているのが意外である。

■法人 D

関東圏のスーパーや遠くの所との商談には有効。電話では伝わらないものもあり、顔が見えてやることにより柔らかい雰囲気商談が進んでいる。

■法人 E

弊社はインターネット関連の企業で、主に企業の WEB サイトの集客支援のお手伝いをしている。新型コロナウイルス感染症の影響は、緊急事態宣言後の 4 月、5 月に関して売上に影響がでた。業種としては、自動車関連の企業や婚礼関連の企業など、新型コロナウイルス感染症の影響で縮小せざるを得ない業種の企業もある。特にウエディングなどは取引額が戻ってない状況。9 月くらいから、WEB での集客強化を求める企業の開拓を行った。それが功を奏し、先月くらいから昨対比で、業績が上回るくらい戻ってきている。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で東京のメンバーがテレワークに移行し、4 月頃から 3 か月程度様子を見て今年の夏に熊本に来た。生活環境については、意外に快適だった。現在、入社したての熊本メンバーが多いため、入社してもらい慣れてもらっている時期。試用期間が終わった段階で希望者はテレワークに移行していきたいと考えている。

テレビの広告費をネット広告費が追い抜いたこともあり、オンラインでの集客強化について企業が考えていることを実感しており、熊本での事業所の拡大にも力を入れたい。

■市長

この夏に地方移住されて、熊本の生活環境が意外に快適とのことでしたが、生活環境という意味で、熊本の拠点性の感想は何かあれば教えてほしい。

■法人 E

熊本のことを知っているとは言えないが、友人・知人の経営者に話をしているのは、九州内のアクセスが良いということ。東京にいとどれくらいで移動できるのかという距離感の感覚がない。そこは興味を持っていただけるところ。

もう一つは、東京ではインターネット関連の企業も増え、優秀な人材の取り合いになっている。どの企業も未経験者を採用し教育する形にシフトせざるを得ない状況。地方では、まじめに取り組める人材に出会えることが興味を持ってもらえるポイントだと思う。専門学校での就職支援の担当と話し、学生は県内就職を望んでいるが、県内には就職先がないと話していると聞いて、東京の企業にそのことを伝えると反応が良かった。

■市長

熊本市の高校や大学など市立、私立を問わず、どういう人材が育成できるのか、企業の皆様とのマッチングが出来るのか、コラボレーション（協働）が出来るのか、インターン（学生が興味のある企業などで実際に働いたり、訪問したりする職業体験のこと）が出来るのかなどある。九州の中でのアクセスが良いというのは、九州でいろいろビジネス展開していく中で重要であると思う。九州新幹線ができたおかげで、駅前の開発を行っている。来年の春には駅ビルがオープンし、オフィスビルは今年の冬にはオープンする。入居者はもう一杯で、新型コロナウイルス感染症の影響で入居を止めるところがでて、またすぐ別の入居者が決定するといったこともあった。立地性が良ければ、地方都市にも人は来る。鹿児島まで 47 分、博多まで 30 分、大阪までも 2 時間台で行くことができる。広島までも 1 時間半のため中国圏にも行きやすい。広島あたりは企業ごと来れば 2 億円という大胆な制度もある。

■法人 F

弊社は 3 つ事業を行っている。1 つは遠隔画像診断、今少し話題になっている遠隔医療。そちらは 13 年前からやっている。元々画像診断をする先生は熊本県内で 100 人しかおらず、常勤の先生がほとんどいないという状況。常勤の先生がいない病院で、CT（Computed Tomography：エックス線を使って身体の断面を撮影する検査）や MRI（Magnetic Resonance Imaging：エックス線は使用せず、強い磁石と電磁波を使って体内の状態を断面像として描写する検査）で撮った画像を、ネットを介して送っていただくと、弊社は画像診断を行う熊本県内の 100 人のうち 50 人の先生とご契約しており、その先生方が夜間の時間を使って診断し、翌日にはその病院へ診断結果をお返しするというビジネスをやっている。

もう 1 つは、そういうシステムを開発したことで開発力が社内についたことから、病院向けのシステム開発を行っている。

もう 1 つは、企業立地補助金で、研究開発のラボ（研究所）、インキュベーション（事

業の創出や創業を支援するサービス・活動) 施設を運営している。今まで、景気が悪くても患者は減らないのが業界の常識だったが、新型コロナウイルスの影響で病院の患者がかなり減ったため、それに連動して診断依頼も減り、収益的にも打撃があった。

■市長

リモートでいろいろできるということが今回浸透してきたので、診療数は減っているとは思いますが、ようやく厚労省でもリモート受診が初診から大丈夫ということになったので、随分プラスに働くのではないかと思います。

■法人 F

最近、患者も随分戻ってきたと思われるが、コロナの影響で今まで進出してこなかったメーカーが進出してきており、競合も多くなっている。

■法人 G

当社は旅行会社で、全国の電話予約を熊本のコールセンター1 か所で受けている。

また、海外旅行とインバウンド(外国人が訪れてくる旅行) が取り扱いゼロの状態で開催しており、国内旅行も対前年比で10~20%で推移していたが、GoTo キャンペーンが始まってから国内旅行は対前年比を大きく上回るような動きである。

新型コロナウイルス感染症の感染が拡大し外出自粛になった折には、全国にある店舗も休業せざるを得なくなり、他300店舗の電話も熊本で受け、BCPの拠点となっていた。東京でロックダウン(都市封鎖)の話が出た時には、東京本社の統括部門を熊本に移すということで準備を整えていたぐらいで、BCP(Business Continuity Plan:事業継続計画) 拠点として会社全体でも際立った役割を担っている。

一方、コールセンター機能が熊本に集まり過ぎたので、ここで新型コロナウイルス感染症のリスクを考慮し、東京や大阪に少し小さめの熊本のバックアップ拠点を構えておかなければならないという話も出ている。

熊本はコールセンターの誘致に力を入れているが、既に他都市で大きいコールセンターを運営している企業でも、BCP対策としてもう1拠点という話は出やすい状況にあると思う。システムが進めば在宅のオペレーターとかいろいろなものが投入できるが、業種によってはセキュリティ等、システムが追いつかなく、完全に在宅のコールセンターに持ち込めない企業がたくさんいるので、誘致のチャンスはあると思う。

また、熊本の県民性・市民性は、すごく実直、素直、優しい、大人しい人が多く、色々覚えて業務を遂行していくという意味では、コールセンターは適性がある業務なのではないかと感じている。

■市長

全国の中から熊本に拠点を構えていただき、非常にありがたい。オリンピックも含めインバウンドも減っている中で、旅行業界は厳しい状況。国内の需要が少しあったということだが、適切な感染管理や早く囲い込めれば早く収まると思う。

■法人 H

弊社は、海外に本社を置く総合コンサルティング企業で、日本の本社は東京にある。熊本の拠点では、お客様から直接業務をお預かりして、アウトソーシング（仕事を担う人やサービスを外部から調達し、企業活動に生かす経営手法）という形態でお客様の課題解決を行っている。デジタルトランスフォーメーション（企業がデータやデジタル技術を活用し、組織やビジネスモデルを変革し続け、価値提供の方法を抜本的に変えること）や RPA といったテクノロジー（特定の分野における知識の実用化）を活用して、お客様の業務をきれいにし、我々が代わりに運用差し上げるという形を取っている。新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響について、東京中心に本社を置いている既存のクライアント（得意先）に関しては、東京であれだけ新型コロナウイルス感染症患者が出て業務継続もままならない中で、逆に熊本側は地方都市としてしっかり押さえこめられており、地方拠点で継続的に業務を提供していくということに対し、非常に感謝をされている。

一方、新規顧客に関しては長期的な投資を避けている状況で、先行きが見えない中、アウトソーシングで顧客の課題解決はすぐにできない。継続的にやるには、契約の年数が非常に長くなるためその点大きな影響がある。もう一つ特徴的なのは、ペーパーレス（文書を紙に印刷するのではなく、電子化して活用すること）やリモートワークが成立するような環境構築など、特定の解決方法を求めてくる顧客が非常に多くなった。

私の生まれは東北だが、東京で育ち、縁あって 2010 年ぐらいから熊本にいる。家族を連れて熊本にきたのが 2016 年。熊本は、元々九州山脈が壁になって台風も来ない、地震もない、噴火もないと言っていたが、全部来てしまったので、かえってこういったところも全部アピールポイントとしたらいいのではないかな。

それからコロナ禍における業務運用面での問題点として、リモートワークを行うようになって雑談ベースのゆとりあるコミュニケーションが無くなってしまい、ひとつひとつの雑談レベルのものが、会議に格上げされてしまう。そうすると 1 日の大半が会議で終わってしまいがちで、これが今後に向けて大きな課題だと思われる。また、家でも仕事ができるということは、一方で一日中仕事をするということにもつながり、メリハリがつかないなど、自分自身の仕事の仕方を改善していく余地はあると思う。

一方で、従業員に対しては、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響でイベント等は中止になったが、熊本城マラソン、火の国まつり等、社員向けのエンゲージメント（従業員の会社に対する愛着心や思い入れ）の向上等、今後に向けて密な組織づくりの形成を工夫していく必要がある。

昨年から熊本でも新卒採用を始めており、東京と同じ基準で、現地で働きたい、活躍したいという人材を募集した。内定者がいる中でもコミュニケーションが取れないので、こういった人材が長期的に見たときに東京に出てしまうことにならないよう、熊本で活躍して、根を下ろして、活躍の場を増やしていくことが、結果としては立地企業の経済を活性化させていく意味において、非常に重要な観点と思っている。そういったところのケアも今後しっかりやっていかなければならないと思っている。

■市長

東京の一極集中というところから熊本にもチャンスがある。オールハザード（様々な災害）という訳ではないが、いろいろな危機に我々も直面し、熊本地震によっても防災対応力が上がった。新型コロナウイルス感染症あるいは台風が来た時も含めて、いざリスクが起こっても、いろいろなところで地域のバックアップができる体制が必要。

実際 2016 年にご家族と一緒に来られて、引っ越しにご家族は抵抗がなかったか。

■法人 H

なかった。子どもが小学生に上がるタイミングで妻が仕事に復帰するにあたり、東京に戻ると言っていたが、妻が熊本を気に入っており、家も熊本、子育ても熊本で私が子どもの面倒を見て、妻が東京に出張に行くという形をとっている。

■市長

熊本にあまりゆかりのなかった方が住みたいと思っただけのように、教育に力を入れている。移住される方のきっかけの中には教育の部分があって、2016 年当時は非常に熊本の I C T（Information and Communication Technology：情報通信技術）教育環境が遅れていたが、その教育環境をかなり大胆に変え、実は政令指定都市トップクラスの教育になっている。内容的にも全国というか OECD（Organisation for Economic Co-operation and Development：経済協力開発機構）の事務局長がここに来るぐらいのレベルで注目をされている。例えば、熊本の公教育の質が高いこと、生活環境とか子育て環境、待機児童も 0 や 1 桁などを皆様に知ってもらい、移住等の P R に繋げるのも良いのではと考える。

■法人 I

当社は東京に本社・拠点を設けており、主にデータ入力から入るような B P O（Business Process Outsourcing：企業活動における業務プロセスの一部を一括して専門業者に外部委託すること）業務、システム開発、人材派遣、熊本県内における病院をシステム連携するなどの事業を行っている。

昨年に熊本センターがオープンし、これから東京から業務をいろいろ持って行って、オ

ペレージョン（業務の目標を達成するため、物事を運営・推進していく手順を定めること）を活性化していこうという矢先、新型コロナウイルス感染症が拡大し、2～4月ぐらいまで製造業や販促に関わってくるところの業務が落ち込んでいこうという懸念があった。若干の影響もあったことと、8月決算だったこともあったため、どう乗り切っていくかを、毎週ミーティングしていた。4月後半から5月の頭にかけて、官公庁の事業を受託したこともあり、事業としては良かった。

もう一つは、熊本のセンターを立ち上げた時も比較的オペレーターの間隔をあけて、密にならない状況を作っていたが、どうしても密にならざるを得なくなってきた状況があった。ただ、データ入力や事務処理の業務が多いため、社員同士のコンタクトは少なく、今のところ新型コロナウイルス感染症の感染者は出ていない。

実際に顧客に会いに行けなくなったことで、システム案件のプロジェクトの凍結等の影響など出ており、これから企業様にどうアプローチしていくかが課題となっている。

あとは、システム部門のテレワーク導入は進んでいるが、個人情報や事務作業が発生する部門のテレワークはできないので、オペレーション部門に関しては東京・大阪・名古屋・熊本にある拠点のどこでやっても業務ができるような形に、早急な体制づくりを行っているところである。

■市長

拠点をどうするかというところは各社これから検討されていくと思う。場所を問わない仕事とは何なのか、熊本のセンターでのオフィス空間やテレワーク環境を整えるというところで、我々が何かバックアップできることがあればお伝えいただきたい。

■法人J

私どもは九州発祥の卸問屋をやっており、業種的に食品と日配鮮冷、食品原料関係、飼料畜産それと住宅資材関連を扱っている。

9月で半期が終了したが、前年並みの売上と利益は確保できた。ただ、食品の方が取引の8割程度を占めている中、外食産業と小売業の業績が非常に悪い。地場の中小企業は、そんなに落ち込みはないが厳しい状況。その代わり大手量販、ホームセンターは非常によい。

また、新型コロナウイルス感染症の影響により前みたいにチラシを撒かなくなったことで、販売形態が変わってきたことが懸念される。

食品の原料関係は、パン業界、菓子、麺業界など扱っているが、外食の機会が少なくなったことで特に麺業界や菓子業界が非常に良くない。

新型コロナウイルス感染症の影響ではないが、農産物関係では、黒毛和牛の価格が非常に安い。豚はアメリカの病気のせいで入ってこないのが、堅調な価格で維持しているが、一方で以前は、和牛 A5 ランク一頭 150 万円くらいしたものが今は 100 万。子牛を買う

のが 70 万円なので、2 年半育てて利益は 30 万にしかない。事業者は餌代も出ないと非常に苦勞している状況。もちろん給付金とか国からの補助金も出ているので、なんとかしている状況とは思う。

また、黒毛和牛と言えば、熊本より宮崎、鹿児島の方がワンランク上となる。血筋は全て一緒だが育つ場所でランクが変わり高値で取引される傾向がある。

住宅資材に関しては大工や工務店等の手持ちの受注残が少なくなってきている。ただ、震災後、年間 6,000 件くらいで、熊本は非常にいいペースでの受注があった。業界の見通しとしては震災後、3 年半くらいはいけるだろうと見ていたので、当たったようなものだが、新型コロナウイルス感染症の影響かどうかは分からない。一般住宅の着工戸数は非常に減っている。一方、マンション系は非常に好調なので、今後どのように推移するか。

非常に中小企業の体力が弱まってきており、そこが強いと言いつつ懸念される。今後、半年、一年この状況が続くと非常に厳しく先行きが見えないことで廃業される企業もあるのでは。

水俣に得意先があるが、水害の被害で修繕費が 3 億円かかるとのこと。補助金で 2 億円出るが、結局 1 億は借金しなければならず、廃業を決めた事例もある。

熊本経済を含む日本経済は、今後どう変わっていくのか、過去に経験したことがないので読みづらく、それに対してどうやって手を打っていくか悩んでいるところ。

■市長

外食産業は、かなり差があると思う。大手の量販であるとか小売りの方とかはやっぱり好調であるけれども、外食産業の状況は厳しい。観光のお菓子とかお土産も厳しくほとんど人が動かない状況。

黒毛和牛は、熊本も割と畜産がある方ではあるが、鹿児島とか宮崎とか特に畜産王国がかなり安くなっているのか。

■法人 J

やっぱり宮崎、鹿児島、黒毛和牛と言ったらあちらの方がワンランク上となる。系統、血筋は全て一緒だが、育ちのところで高値で取引される傾向がある。

◎意見交換（テーマ②新たな企業誘致の展開について）

■市長

今一通り皆様からお話をワンラウンド聞かせていただいて、残りの時間で、熊本の強み弱みについて、印象でもいいし、こういったところは改善する余地があるとか、あるいはこの辺はもっと売り出した方が良かったとか、ほかの都市と比べたら良さげだなというところがあればご発言いただきたい。

■法人 D

県外からのお客様が来られた時の印象や私が出張する中での印象だと、熊本は肉、魚、野菜、果物、水、すごく何でも安くて美味しい。農産県でもあるし、ブランド力がある。

また、九州の中心ということでやり方によっては九州の物流中心地としてハブ機能にもなり得る。今後も西回り道路の整備に加え、南九州に、鹿児島、宮崎に荷物を運ぶ時に一回熊本を通過すること、逆に宮崎、鹿児島の荷物も一回熊本を通過することを踏まえ、もう少しハブ機能としての何かを作るべきではないかと思う。

熊本に冷凍倉庫や物流倉庫があれば利用するし、熊本の方が下道もあるので走って便利であり、九州の中心部にあるという強みを生かせるのではないか。先ほども冷凍倉庫がパンパンだとか物流倉庫もパンパンだとかいう話もあったが、肌感覚で熊本にそういったものがあれば利用すると思う。鳥栖と比較して、熊本の方が下道もあるので走って便利という話もあり、中心部にある強みは生かせると思う。

あと食べ物について、博多が全国的にも有名だが、熊本において、駅から市場まで市電を延伸し、市場を中心とした食のフードパークなどはどうか。西の方はまだまだ土地は余っているが、市街化調整区域とか多いので特区というかそういった形でできないか。民間企業ではどうしようもないので、1次産業2次産業3次産業、そこでフードパークや、ラーメン屋なども絡めて、6次化を1つの地区でまとめてやり、物流拠点も巻き込むなど、熊本駅からすぐという立地について、もう少し何か出来ないか。また観光客も呼び込み、経済雇用も増えると思う。

■市長

九州、物流の中心、ハブ（結節点）機能を持たせるという意味では、中九州横断道路と九州中央道とがこれから熊本へ繋がっていく。それから西環状が2025年度までにはでき、駅の方までつながる。有明海沿岸道路もできる。

実は、バイクツーリングで熊本を拠点にされる方も多い。阿蘇で走る場合や、サーファーの方は熊本だと2時間半くらいで各都市に行けるので、立地性がよいということをおっしゃる方がいる。だから、これからも熊本の物流の拠点性は更に高まっていくと思うので、例えば道路やアクセスを一つの売りにしていくというのはあると思う。嘉島とかのジャンクションの辺りは、かなり物流拠点として九州の中でもかなり魅力的な場所になるのではないかと思う。

■法人 B

熊本で2年採用をやっているが、熊本がITに強いというイメージがない。実際、企業も少ないと思う。横浜からIターンをした人がいたが、やはりITという福岡のイメージがあって、福岡を探していたとのこと。また、今回立地協定の補助金を使わせていただいたが、他の企業にはあまりそういった制度が伝わっていない可能性がある。

あと、ベトナム人1人を熊本で採用しているが、その方は地震前後に来日し、当初熊本に怖いというイメージを持っていたとのこと。また、熊本のイメージについて、ベトナムの田舎を想像していたみたいで、「実際熊本に来てみたら都会だったし、熊本のことも知らなかった」とのこと。「東京だと皆冷たい顔で歩いているが、下通だと結構ニコニコして歩いている人がいる」とか、来てみて初めて分かるところもあると思う。そのあたりの見せ方や情報発信が、県外から企業や人を呼び込むのではないかと思う。

■市長

なるほど確かに、福岡のITが強いとなんとなくイメージする。イメージ戦略の必要性ということか。

■法人B

やはり必要になると思う。どういう所を伸ばしていくのかということもあるが、誘致とか含めて、ハイイメージ戦略があるといいと思う。

■市長

貴重な意見をいただいた。私も東京に12年住んで、熊本に帰ることはないと思っただけで就職した。あと海外で生活して思ったが、やはり住めば都。熊本の市長までやっていて熊本がいいというのは当たり前だが、生活しやすさを体感してもらうというのが非常に重要。

大内覧会では、たくさんの人に熊本に来ていただき就職マッチングをした。熊本を体験、経験してもらうと、意外と熊本って開けていると皆様おっしゃっている。いろいろなものが手の届く範囲にあるのが熊本なので、自然や街中とか、ほどよい所というイメージ作りというのは、必要と思う。

■法人H

顧客に熊本に来てもらってオフィスを案内するケースがあるが、拠点が福岡にもあるため、やはり福岡で飲んで帰るということになる。アクセスが良いというお話もあるが、利便性は表裏一体であり日帰りできてしまう。

やはり熊本に来てもらう、知ってもらうことで広げる余地はある。熊本の人には熊本が好きだと思っただけで、私も熊本に来て熊本を好きになった立場からすると、なにかしら接点を設けそこを広げていくことが重要。熊本通な人ほど熊本入りして熊本で飲んでから福岡に行く。やっぱりその人は熊本のことを知っている。

■市長

なるほど、熊本のことを知っている人は、安くクオリティの高い熊本で飲んでいく。だ

から接点を作るというのは、我々行政の仕事としては非常に大きいと、お話を伺いながら思った。

◎最後に

■市長

今日は本当に貴重なお時間いただき感謝申し上げます。ご意見いただいたこと、今直面しておられる皆様の状況等教えていただいた中でいろいろとわかったことがあった。

熊本も新型コロナウイルス感染症の影響をできるだけ最小化しながら、どうにか皆で乗り越えていきたいと思う。

また、今日のように皆様と集まる場を作ると、直接市長とどンドン話せることがいいとよく言っていたが、行政の長と会う機会について、意外と他の都市だと少ないので、熊本にはあるねと言っていただけだと思う。

またいろいろな形でこういった機会を作らせていただければと思う。