

産学官連携による人材育成を通じた製造業の振興

【取組の概要】 個々の事業者の枠を越えて、地域全体の活性化を視野に入れた事業者主導・行政支援の人材育成事業

コネクター(※)出荷額全国第3位を誇る岩手県（1位2位は大阪、東京）において、その約7割を宮古市が占めており、宮古は「コネクターのまち」と呼ばれている。製造業にとって、地勢的には優位とは言い難い立地にも関わらず、宮古市のコネクター・金型産業の製造品出荷額等は、毎年伸び続けて地域の製造業の4割近くを占める。地元の高校新卒者のうち、半数がコネクター・金型産業へと就職するなど、コネクター・金型産業は宮古市を支える基幹産業となっている。コネクター・金型産業は、グローバルな戦いを強いられる厳しい業界であり、常に予断を許さない。

宮古市の産業振興策の特徴は、これまでの企業誘致のみのあり方を見直し、今現在、地域にある企業の支援にも重点をおいて施策を行う方向に転換したことである。事業者や岩手県との連携を密に行い、「モノづくりのできる人づくり」をキーワードにして、事業者の主導で人材育成事業を展開し、行政が後方支援に回ることにした。地域の事業者は自らの発展のみを追うのではなく、地域全体の活性化をも視野に入れて、「地域人材」の育成に共同で取り組んでいる。厳しい競争を乗り越え続けるためには、行政も時代の変化に合った柔軟な体制づくりを行い、既成概念に捉われない産業支援に向けて、事業者と共に、知恵を絞らなくてはならない。世界屈指の技術を有する「コネクターのまち・宮古」であり続けるために、事業者と行政が一体となった新たな挑戦が始まっている。

(※)コネクターは、機器と機器の間を接続するケーブルの接続部分の部品・器具のこと



コネクター



モノづくりのできる人づくり「寺子屋」

1. 宮古市の概要

「水産と観光のまち」として発展してきた宮古

岩手県宮古市は、本州の最東端に位置する。太平洋に面した美しい海岸線は陸中海岸国立公園の指定を受けて、浄土ヶ浜をはじめとする景勝地には多くの観光客が訪れる。宮古市の沖合は、暖流と寒流がぶつかり合う世界に知られる良好な漁場となっており、サケ、サンマ、タラ、イカ、アワビなど、豊富な種類の魚介類に恵まれ、漁業と海産物加工が盛んに行われており、宮古市は「水産と観光のまち」として発展してきた。今も、漁業と、海産物の加工を主とした食品加工業は、宮古市の主要産業の一つとなっている。

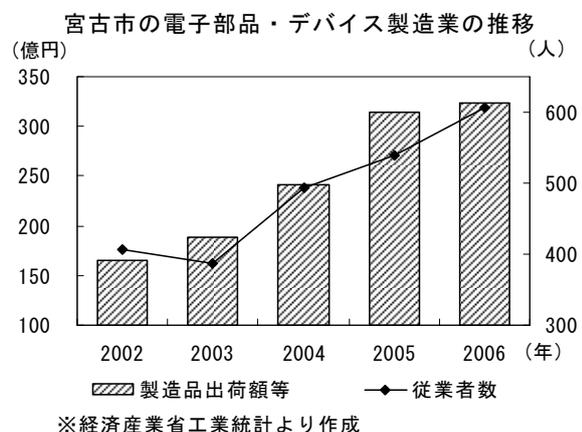
宮古市の面積 696.8k m²のうち、可住地面積はわずか 70.45 km²（面積の 10.1%）で、平野が少ない分、地価が岩手県内では高い方に入る。東京からの移動は、東北新幹線で盛岡まで2時間半、盛岡から宮古までが在来線経由で約2時間かかり、合わせて約4時間半を要する。

2005年、旧宮古市、旧田老町^{たろうちょう}、旧新里村^{にいさとむら}の合併により、新・宮古市はスタートした。面積は広がったが、人口密度はますます低くなった。2008年の人口は約59,000人、人口は減少傾向にあり、2018年には45,271人になるという予測もある。若年層は、進学を契機に市外へ転出するケースが多くなっている。

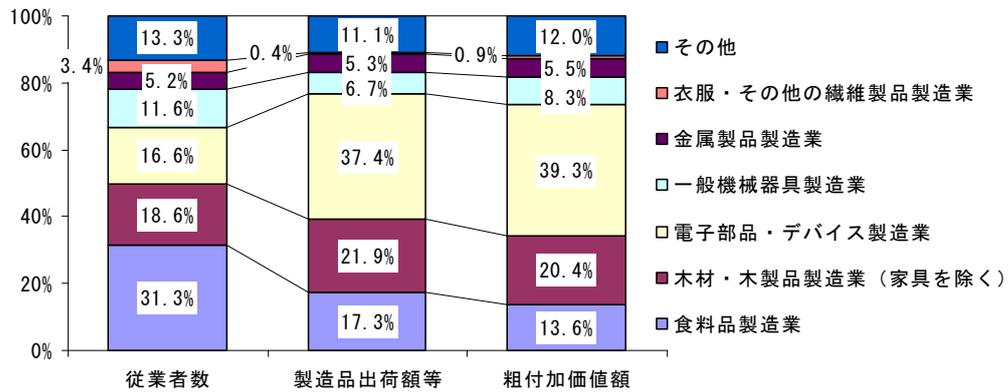
宮古地域の工業の発展

宮古市は、古くから漁業が盛んだったが、戦前から戦後の重工業の全盛期にかけては、化学工業メーカーの銅の精錬、過リン酸石灰等の製造を中心に経済発展を遂げた。やがて、時代の変化とともに重工業は衰退し、宮古市の経済は一時期の勢いを失うこととなったが、他方では、戦前よりあった合板製造企業向けに1960年代には木材専用港を整備、これを機に合板企業の集積が形成された。また、1970年代に弱電（少使用電力の通信機器等）メーカーが進出し、1974年には大手コネクタメーカーの子会社が操業を開始した。このメーカーの立地以降は、金型部品製造の企業が次々と立地するとともに、新規創業する地元企業も現れ、宮古地域にコネクタの産地が形成された。

現在、水産加工業を中心とする食料品製造業、合板製造を中心とする木材製造業、ならびにコネクタ・金型を中心とする電子部品・デバイス製造業が、宮古市の製造業の主力となっている。



宮古市の業種別製造業従業者数、製造出荷額等、粗付加価値額



※経済産業省工業統計2006年より作成

市内製造業従業者数：計3,633人、製造品出荷額等：計86,671百万円、粗付加価値額：計31,306百万円

2. 「工業振興ビジョン」策定からの出発（産業振興：第1期（1997年～））

東京で分かった、宮古に足りないもの

宮古市の工業振興政策“元年”は、1997年だと言われている。それまでの宮古市では、企業の誘致活動はするが、立地した企業に対しては特に何もしてこなかった。転機は宮古市のある職員が立ち上がったことだった。その職員は、1994年から2年間、宮古市東京事務所（現在廃止）の所長をしていた際に、北上市、花巻市、盛岡市のそれぞれの東京事務所との交流のなかで、「宮古市には工業振興政策がない」ということに気づき、その必要性を強く感じたという。そして、1997年4月、宮古市に異動で戻った職員は、自ら工業振興政策の担当を希望し、担当者となった。

しかし、その担当者は当初は、何から始めればいいのか皆目検討がつかず、現場を回りながら、様々なことを調べ勉強するなど、模索の連続であった。翌1998年7月には、東京勤務時代に知り合った工業振興を専門とする大学助教授（現教授）などの協力を得て、市の工業振興ビジョンの策定を進めるとともに、講演会・シンポジウムを開催した。担当者は、大学助教授からの「コンサルタント任せにせず皆で自前の産業振興策をつくること、行政は地域企業の御用聞き、現場を見て現場を知ること、他の地域に学ぶこと、同じ志の集団をつくること」といったアドバイスを忘れずに取り組んだ。

事業者間の壁を越える

宮古市で工業振興政策に取り組み始めた頃、担当者は一人で活動していたが、2年目には、岩手県や大学、商工会議所とのつながりを作っていた。まず、財団法人いわて産業振興センター（県の外郭団体）との協力・連携を深めていき、1999年からは、



コネクター製造会社

「岩手ネットワークシステム」（略称 I N S、岩手大学の教官有志が事務局を務める産学官連携組織）とのセミナーを宮古市で初めて開催することになった。また、宮古商工会議所に働きかけて、国の補助金を活用しつつ「金型技術者育成事業」をスタートした。

しかし、企業相手となると、研究会を立ち上げるだけでも簡単にはいかなかった。企業間の関係は皆ライバル同士で、道路を隔てた向かいにあっても挨拶もしない、といったような状態で、一緒に研究ということ自体容易ではなかった。これには、市担当者は大変困ったという。

そんな折、市担当者は、長野県にある金型工業団地の実情調査のため、視察に出かけた。そこで、工業団地の理事長に企業間の関係について尋ねてみた。理事長によると、金型の工業団地を一緒に立ち上げながらも、10 年程前は、道路を隔てるどころか工場が隣り合っている、お互いのことは企業秘密だから口を利くことはなかった、という。「もともとがそんなものなんだ、みんなが仲良くしようなんて、できるもんじゃない」と、理事長から聞き、「それならば逆に、企業間で何かを一緒にやれるような仕掛けを作ろう」と考えた。

そして、市担当者が至った結論は、“人材育成”に取り組むことだった。それまでは、企業間で連携が進むためのきっかけづくりとして、共同受注を推進することなども考えていたが、人材育成であれば、どの企業でも一緒に取り組めるだろう、と考えた。2001 年 8 月、コネクター製造会社のある社長に発起人となってもらって、「宮古金型研究会」（事務局：宮古商工会議所）を設立し、会社の壁を越えて、共同での人材育成事業を始めることになった。ここから、宮古市は人材育成を中心に据えた工業振興政策に取り組むことになる。

3. 「宮古・下閉伊モノづくりネットワーク」による工業振興政策の広域化

（産業振興：第 2 期（2001 年～））

広域で手広く活動を展開

次に、岩手県と話を進め、宮古市だけではなく、広域で活動を展開しようと考えた。2001 年 11 月には、従来の枠や壁を越えた新しい視点で各産業間が連携し、新たな生産物・製品や独自技術の開発に取り組むことを目的に、行政・農・林・水・商・工の各種団体の代表者が発起人となり、岩手県の出先機関である宮古地域振興局が事務局となって、「宮古・下閉伊モノづくりネットワーク」が設立された。同ネットワークには、工業部会だけではなく、水産部会、林産部会、農産部会の 4 部会があり、その後、さらに、未利用資源活用研究会 人材育成専門部会を立ち上げた。この「人材育成専門部会」が、後に、コネクター製造会社のある社長を塾長として始めた「寺子屋」となる。

同ネットワークでは、2003 年 2 月、「生産革新・新製品開発発表会」を開催。これは、ものづくり・サービス業務などの質の管理・改善を目的に行う企業内（職場内）サークル活動、いわゆる Q C サークル活動(※)の発表会である。企業間の壁を越えて、5 チームほどのサークルが、活動成果を発表し、審査員が審査して、アイデア賞、努力賞、敢闘賞等の

賞を与える。この他、同ネットワークは、食品部門、工芸品部門で地域特産品開発コンクールを行うなど、幅広い活動をしている。

(※)QCサークル活動とは、同じ職場内で労働者が自主的に集まって改善小集団をつくり、製品・サービスの品質管理や改善、自己啓発・相互啓発、職場の管理や環境改善などを継続的に行うこと。

柔軟な連携で作ったジョブカフェ

宮古市の中心市街地に、商業施設「キャトル」がある。この施設は、一度はテナントが撤退したが、宮古市が支援して再生したもので、5階建てのビルの4階までテナントが入居し、5階には宮古市社会福祉協議会が運営する子育て相談所と、「ジョブカフェみやこ」が入居する。「ジョブカフェみやこ」は、「宮古・下閉伊モノづくりネットワーク」が「特定非営利活動法人いわてNPO事業開発センター」と協力して運営している。

「ジョブカフェみやこ」は、経済産業省の事業で、若者の就業支援として、職業の適正診断などを行うものであるが、職業の適正診断の次に必要となる職業の斡旋は、厚生労働省の管轄となることから実施できない。そこで、職業診断を行う「ジョブカフェみやこ」の際に職業の斡旋ができる高年齢者職業相談室（厚生労働省の関連事業）を移転させ、高齢者だけでなく、若い人の相談も受け付けることとした。こうして、県と市とNPOの連携によりワンストップで相談も斡旋も受けられるようになり、高齢者職業相談室に若い人がくるという“宮古流”の支援体制が確立した。

4. 地域の課題解決に向けての「寺子屋」事業（産業振興：第3期（2003年～））

企業の主導で行う「寺子屋」

2003年9月のある日、「宮古金型研究会」と「宮古・下閉伊モノづくりネットワーク 工業部会」を兼ねていたコネクター製造会社の社長から、市担当者のもとに連絡が入った。「今、役所がやっているセミナーっていうのは、企業によってレベルが高すぎたり、低すぎたりする。自分たち企業の従業員は、自分たちで育てる。本来、企業の従業員教育は企業の責任。教えるカリキュラムも自分たちで考えてやる。自分の会社だけでなく、地域ぐるみでやる」。社長からの話は、これまでになかった全く新しい人材育成のスタイルであり、企業主導の「モノづくりのできる人づくり（寺子屋）」構想であった。

市担当者は、資金は企業が負担して、行政には経費がかからないのであれば、講座の仕組みづくりはこちらですと返事して、社長の話を了解した。そして、社長は他の企業などの協力を得て、「宮古・下閉伊モノづくりのできる人づくり（寺子屋）実行委員会」を組織して、同年10月に「モノづくりのできる人づくり（寺子屋）」開催趣意書を作成・公表した。こうして、同年11月に、地域ぐるみの「宮古・下閉伊モノづくりのできる人づくり

寺子屋 基礎編」が始まり、社長は「寺子屋」の塾長となった。

宮古にはなぜ「寺子屋」が必要だったのか

かつての大量生産の時代には、発注元に言われたことを言われたようにやっていれば、経営は成り立った。ところが、世の中はデジタル化されて、インターネットで情報が瞬時に伝わるような時代になり、世の中の変化の速度が増していく。発注元は、良いモノが安ければ、どの国のどこの会社で作ったものであってもいい、と簡単に国境を越えて注文先を変えるようになり、ますます競争は激化した。「モノを作るには人を育てないとダメだ、ということになってきたんですね。(社員は) そのうち分かるだろうとか、やっているうちに身につくだろうとか、昔と違って、のんびり悠長なことは言っておれなくなってきたんですね。それに、実際、社員はというと、こんなことも知らないのか、ということがあまりにも多すぎて、これが結果的に沈滞化を招いておったんだ、ということが分かったんです。積極的に人を育てないといけない時代になったんですね。」と塾長は言う。

「寺子屋」構想を立てた塾長には、コーディネーター役を担ってくれる心強い味方がいた。1995年、大手電気メーカーに勤めていたその人は、東京から宮古に赴任してきた。もともと秋田県出身の人だが宮古が気に入って、地域の活性化に一肌脱ぎたいという思いを抱くようになり、退職後も宮古に留まり、2003年からは「宮古・下閉伊モノづくりネットワーク」の産業支援コーディネーターとして手腕をふるっていた。塾長が「寺子屋」のアイデアを相談したところ、非常に乗り気で、「寺子屋」のコーディネーターを引き受けてくれることになった。塾長とコーディネーターは共に、「地域で就職を希望する高卒者は、地元志向と言えは聞こえはいいが、社会で生きていく上で大切なことを、学校や家庭で教わってきていない」と感じていた。そこで、意気投合して、地域の若い社員達を集めて「寺子屋」を開くことにしたのである。

塾長は、自分の会社だけでやれないこともないが、「コネクターのまち・宮古」であり続けるために、他社と手を組んでいくことにした。また、「若い社員には、“他社には同じ世代のやつがいるんだ”という意識を持たせたい」という狙いもあった。そうした意識から、「あいつも頑張ってるから、俺も頑張んなきゃな」とライバル意識を持ってもらえればと考えた。

「寺子屋」のコーディネーターは、これまでに培ったネットワークを活かして、参加する企業を探して足を運んだ。塾長はいう。「こうやって地域をゆり動かしてくれたのは、コーディネーターだと思う。それは電話やメールで話すのとは違う、実際に足を運んで話をしてくれた。本当の意味での『コーディネーター』だ。足を運ばないと、実際のニーズも掴めない。それには非常にエネルギーがいる。行政主導ではできないことだ。」「寺子屋」は、コーディネーターの足と塾長の口でできたのだ。

「寺子屋」で教えること

「コネクター・金型のまち」宮古で「寺子屋」をやっていると聞いて、他所の人からは「金型コネクターを作るためのハウツーをやっているんだろう」と思われるようだが、「それは一切やらない」、と塾長は言う。ハウツーの講義は、働いている会社や職場によって難しすぎたり簡単すぎたりするし、この手の同じ講座を繰り返せば参加者が減るだろう、ということを最初から読んでいた。それよりは、講義内容は、ビジネスマンとして最低でも身につけておかないといけないものを教えることとした。受講者が講義から何かを感じ取って、自分でハウツーを学ぶ、という方向に持っていきたくかった。そして、若い社員の心に火をつけたかった。「家庭でも学校でも教えていない、でも知っておかなくてはいけない、ということは一歩あるわけで、これに手をつけよう、ということになったんです。やったら、非常に大好評だったんですね」と言う。

それは、企業の現場を熟知した立場から若者を見て、危機感を感じている人による講義内容とカリキュラムだった。「地場の若年層のレベルを知っている者でなければ組めないカリキュラムであり、教える内容についても、私らでなければやれない領域だったんですね。それがよかったんだろうなあ、と思います」、と話す。市担当者は、『寺子屋』構想は、企業の現場を知る人でなければできない」、ということを手早く理解して、企業主導での講座の場を設定した。塾長は言う、「この地域は行政が後押しをしてくれる」、と。

もちろん、本当にやりたいことは、ビジネスマンとして最低限知っておくべきことだけではない。本来なら、更なるレベルアップを図っていきたい。しかし、塾長やコーディネーターらは、長年の経験から、「基礎ができていない者に対して、いくらハウツーを身に付けさせても、いつか崩れてしまう」、と考えていた。

「(メジャーリーグの)イチローが毎日やっているのは、素振りとかランニングとかキャッチボールとかでしょ。それを繰り返すことで、コンディションやいろいろなことが見えてくる。しかし、カーブをどう打つとか、スチールをどうするとか、そんな応用編ばかりをみんな知りたがる。でも、やはり、私達は基礎に特化するしかないんですよ。そこから自分に必要なノウハウを考えればいい。しかし、どの会社も、その基礎の部分を見落としてしまったんですよ。どの製品を作るには、どの会社のどの機械がいい、ということだけをやってしまったんですよ。時代が変わる、するとまた新しい設備ということになるが、基本ができていればこうでもやれる、こうでもいいんじゃないか、というのが見えてくる。どこまでも基礎を身に付けさせる、というのが大事なことです。時代の要請で対象は変わるわけですから」、と塾長は情熱を持って話す。

■モノづくりの出来る人づくり寺子屋・基礎編（第十期）カリキュラム

・期間：2008年6月4日（水）～8月7日（水） 全10回

・研修時間：16時～19時

回	テーマ	講師
1	基本の再確認	会社社長
2	実践品質管理の入門	コンサルタント
3	I T活用（パワーポイント）	N P O理事
4	企業の現状と社員像	会社工場長
5	日本の常識は世界の非常識	会社会長
6	I E手法－改善の進め方の基本※	コンサルタント
7	身近な法律の話	弁護士
8	サイバー犯罪について／健康な体づくりについて	警察職員／保健所職員
9	働く組織（会社）と個人の自立	会社工場長
10	市民と行政の関係	市長、岩手県宮古地方 振興局長

※ I E : Industry Engineering 生産工学や生産管理と訳される

「宮古をなんとかしたい」という思い

オイルショック以降、企業は安い工賃を求めて、工場を中央から地方へ、さらに海外へと、移転先を広げていった。今でも、単純な加工だけなら、賃金が安いところに工場があるのいい、という企業のトレンドは変わらない。宮古地域の会社で、海外にも工場を持っている会社は、幾つもある。塾長も、「自分の会社を生きながらえさせるには、どうすればいいか」と考えを巡らして、ある時は海外に出て行くことを考えたこともあった。

しかし、その一方で、宮古の地域が衰退していく姿を見て、「これでいいのだろうか」とも感じていた。「私は土着民なんで、会社をつぶしても、この地域で生きて行くんですよ。東京から転勤してくる管理職は、短いスパンで成果を上げないといけない。だから、利益の極大化を図って、競争に勝とうとする。それは悪いことではない。だが、私は5年、10年と、ここでやっていかなくてはいけない。だから、競争する手段が違うんだなあと思う」と塾長は語る。

コーディネーターは、かつて現役時代は東京に本社を持つ大企業の社員で、塾長と同業者のライバルだった。「自分の会社さえよくなればいい、塾長の会社が悪くなれば、自分の会社がよくなる」と最初は思っていたが、それは全然違うということが分かった。「この狭い地域では、人材の引き抜き合いなどをしたら、結果として、地域全体としてダメになる。一社が伸びたとしても、その代わりに他の会社がダメになるようなやり方をしたら、いつか自分の会社もダメになる。この地域には、ライバル企業が集まっているが、お互いの蹴落とし合いではなく、長期的な視点を持って、それぞれの企業が人材を育成して、共

に成長するしかない」、とコーディネーターは、塾長と共に考えるようになった。

「寺子屋」の成果

「うちの地域（宮古）は、外から（職を求めて）人が入ってくる地域ではないので、この地域の人を採用して勝負するしかない」、塾長とコーディネーターはそう語るが、逆境を逆手にとり、そんな地域だからこそ、できることをやってきた。

市担当者は、『寺子屋』には、地域のいろんな企業が参加している。それだけでも成功」、と言う。宮古市の「寺子屋」の取組については、これまでにいろいろな人が視察にやってきた。しかし、結局、「いろんな人が来たけど、うち（宮古市）と同じことをやったところはどこもない」、その理由としては、「実施する側に勇気がないのと、本当の問題の所在が分かっていないのではないか」、「他所の地域で同じ問題を抱えていないはずがないのに」、と、塾長、コーディネーター、市担当者は口を揃えて言う。

では、「成果は上がっているのか、宮古市では何かが飛躍的に伸びたのか」、と聞かれると、「それは数字で答えられるものはない」という。「ただ、私（塾長）の会社を見ていると、着実に成果が上がっていることはわかる。“従来そんなことは知っているだろう”、と放っておいた時に出ていた問題（ビジネスマンとして最低限のことすら身につけていなかったこと）は、ものすごい勢いでゼロに近づいてきた」と言う。また、「寺子屋」は1人につき2万円を企業が負担し、さらに、開始時刻が通常の終業時刻前の16時からであるため、就業時間を削っている。企業が経費と時間をかけている以上、「寺子屋」が役にたっているかどうか、は企業自身で判断しているはずである。「2008年度までに10回やったが、受講者数が増えているということは、『評価されている』のではないか」、と塾長をはじめとする関係者は考えている。

5. 宮古市産業支援センターの設立（産業振興：第4期（2007年～））

合併を機に宮古市にも産業振興を

宮古市では、2005年に合併する前から、「産業振興」、「子育て支援」、「地域自治」の3つの行政課題があった。「産業振興」としては、当初、工業分野を中心に企業と県、大学との連携事業を行っていたが、合併後の新・宮古市では工業分野だけでなく、より広い分野の産業振興に力を入れていくことになった。そして、2007年4月に、地場産業振興の中核として、宮古市産業振興部に「産業支援センター」を立ち上げることになり、その所長に、市担当者が就任した。



宮古市産業支援センター

「産業支援センター」は、産業支援事業として、「人材育成」、「企業・事業者への支援」、「ネットワークづくり」、「情報提供」を行う。純粋なソフトのみの支援を行い、試験研究設備、貸し工場、インキュベートルームなどのハードは一切所有しない。現実的には、貸し工場やインキュベーターを作っても利用者はないだろう、と考えたからである。新規創業者への支援では、家賃補助制度で対応し、コーディネーターと市の担当職員が、企業を直接訪問することを原則とする「出前型コーディネート」を行う。2008年度現在のスタッフは、市の職員が6名、岩手県宮古地方振興局から1名、企業OBのシニアのコーディネーター3名の計10名で、人口10万人以下の市町村としては、最大規模の人員体制となっている。2007年度事業費は、10,757千円である。

宮古市の「産業支援センター」の特徴の一つとして、行政区域にはこだわらず、現実の産業・地域事情に応じて支援事業を行うというスタンスがある。支援対象は宮古広域圏（宮古市、山田町、岩泉町、田野畑村、川井村）とし、宮古市以外であっても支援事業を展開する。宮古市では、工業振興政策を始めた当初から、「ビジネスに境界はない、支援も境界を作らない」という考えのもと、これまで既に岩手県宮古地方振興局との連携で事業を進めてきたが、今後も、広域で連携事業を手がけていく予定である。実際、「寺子屋」の塾長の工場は、宮古市ではなく隣の山田町にある。

「産業支援センター」の立ち上げに当たっては、ハード的にはほとんど経費をかけなかったこともあり、所長は、職員たちに、「(産業支援センターは) いつでもつぶすことができる(そうならないように、きちんと成果をあげよう)」と話している。実際、「産業支援センター」を設置する際の検討委員会の報告書では、「センター設立の3年後に事業評価を行うこと」としている。市では、3年間やってみてダメなら閉じるということ、スタート時点から決めているのである。

「産業支援センター」は、合併1年後に立ち上げ、組織・事業は宮古市の直営とした。当初は、直営だと国の補助事業を受けられないため、財団法人化も考えたが、「いわて産業振興センター」という県の財団が既にあったこと、また財団法人を広域で立ち上げるとなると、隣の町村にも出資してもらわないといけないため、設立には時間もかかることから財団法人とはしなかった。また、任意団体で作るという方法もあったが、これでは現在のように職員数を増やすことが難しくなることから、最終的に直営で実施することとなった。

連携での事業展開

「産業支援センター」では、工業分野中心の支援からより広い分野の産業振興に力を入れていくということで、食産業支援も手がけ始めた。2007年度には、計11回の講座、9テーマのセミナーを開催した。食産業31社による「みやこ食品加工・販売研究会」と連携し、「食関連の事業者は何を勉強したいか、講座・セミナーの中身、講師、順番をどうするか」などといったことを事業者主導で決定した。岩手県宮古地方振興局と連携して、保健と農政関係は岩手県が担当し、主に経営関係を宮古市が担当した。市と県が連携することで、

事業者にとってメニュー数が増え、内容が充実したものとなった。

新入社員研修でも、「産業支援センター」がコーディネートしながら、様々な関係機関が連携している。例えば、同じ内容の新入社員研修を4月3～4日は岩手県立宮古高等技術専門校の主催、4月9～10日は宮古商工会議所の主催、と言ったような形で、各実施主体が別々に行っていたものを、企業の希望に基づいて一括して、事業者が利用しやすいようにした。「(実施側の視点で見ると分かりにくいだが、)この訳の分からなさが、うち(宮古市産業支援センター)の特徴なんです。大事なのは企業が分かりやすく、利用しやすいことなんです」、と所長は話す。産業支援に関わる関係団体は様々だが、支援を受ける側の企業・事業者の目線を大切に考えながら、柔軟な対応を行っている。

所長は言う。「決して私たちは金型だけをやっているわけではなく、手広く、挫折しながら、試行錯誤しながらやっています」。

6. モノづくりの人材育成に向けた今後の課題と展望

次世代に「寺子屋」の“志”を継続させ、地域全体の活性化をめざす

このように、宮古市の産業振興の土壌づくりとなり、原動力となっている「モノづくりの出来る人づくり『寺子屋』」は、様々な形で着実に広がり、成果をあげつつある。だが、その一方で、「寺子屋」の取組そのものを継続して担ってくれる後継者をつくること、今までやってきたことを継続し思いをつなげていってくれる人の育成が、課題となっている。所長は、「立ち上げた人たちは、熱い志をもって活動するが、年齢とともに動きづらくなってくる」、「取組は継続できても、それをやる思いの“志”は継続させるのが難しい」、と心配する。志が消えると、後の人達は立ち上げた人達が取り組んできたことをノルマとしてしかやらなくなってくる。時間とともに取り巻く状況は変わってくるが、変化に対応できなくなって、やがてその取組も消えてしまうからである。

寺子屋の究極の目的は、「幸せになろうとする人」「何で仕事をするかわかる人」の数が増えていき、その考え方が企業から地域の生活に根付いていくことにある。そして、地域自体が変わって欲しいという思いを持っている。企業・事業者と行政といった立場を超えて、同じ“志”を持つ宮古の地域人材の層を厚くし、その中から次代を担う後継者が育つことに期待がかかっている。

世界的同時不況に伴い、「宮古市緊急雇用総合対策本部」を設置

2008年秋以降の世界的な同時不況に伴う総合的な対策のために、宮古市では、2008年12月10日、市長を本部長とする「宮古市緊急雇用総合対策本部」を設置した。地域の実情を十分に把握して、離職者、企業・事業者、新規高校卒業者、地域経済の活性化などの各分野で、部局横断的な形で全庁挙げて取り組み始めた。本部は、産業支援センターに置いた。

急激な景気悪化に伴って、国内の製造業全般で、派遣社員を中心とした大規模な雇用調整が進んでいる。しかし、宮古市やその周辺町村の製造業では、正社員の割合が高く、派遣社員が少ないという雇用構造を持っていることから、正社員の雇用調整の割合が高くなっている。そこで市では、そうした地域の実情を踏まえた形で実効性のある対策を順次、実施していくこととした。

雇用調整による離職者、あるいは企業従業員を対象とした当面の対策としては、「技能」を身につけることに対する支援に重点を置いた。2009年2月から開始する「緊急離職者資格取得支援事業」では、市事業として、離職者を対象に再就職に有利な技能の資格取得をめざした講座を同年2～3月に開設することにした。離職者がこの講座を受講して資格を取得した場合には、資格取得に要した経費の3分の2を市が助成する制度も新設した。さらに市では同年4月以降も、関係団体と連携しながら離職者や企業従業員を対象にした資格取得支援事業などの実施を検討している。また、対人コミュニケーション能力などを養成するための再就職支援セミナーも同年3月以降、市事業として実施していくとしている。

産業支援センターでは、広報紙を通じて地域の人々に次のように述べている。「全国的に厳しい局面を向かえておりますが、この荒波を乗り越えれば逆にチャンスも広がるはずで。皆様のお力になれるよう、職員一同全力で取り組みます。」

100年に1度とも言われる未曾有の世界同時不況が起こる中、“人づくり”から“モノづくり”へ、そして“地域づくり”へと、と宮古市の人々は夢を追い続けている。