

【団地内企業でのマッチングなどについて】

H： 当社は、電気の配電盤や分電盤、コンセントなどを作っていますが、（工程の中で）例えば塗装などをお願いしたいということがあり、他の企業でも結構ほしいなというところはそこそこいるわけです。この団地の中に塗装で業者ができればいいのではと思います。

知事： なるほど。塗装屋さんとか、他にはこういう業種の企業がおられたらみたいなの  
はありますか。

参加者： 処理業者ですね、表面処理の業者や熱処理の業者、鋳物などですね。

知事： 工業団地の皆さんが欲しておられる業種の方を引っ張ってくるというのあります。  
量が、どれだけ揃うかというのがありますが、工業団地の皆さんのニーズというのは大  
きいですよね。

塗装、表面処理、熱処理、あと鋳物など、ちょっと担当課長と一緒に今度また企業誘  
致の戦略を練り直そうという話をしているときですから。ちょっときめ細かく考えてい  
きます。

I： うちの社は塗料も販売をしており、ちょうど金属塗装に対する国家試験の技能検定  
の関係や、塗装に関する技能講習を無料で計画しておりますので、非常に割安で、ご紹  
介ができると思います。

知事： また両社でお話もしていただければと思います。

C： 塗装の話が出ましたが、わが社のほうは椅子のパーツで塗装の工程がありまして、  
現在は高知工場のほうには塗装設備がないので、九州事業所、愛知県のほうにわざわざ  
運んで、塗装をして、またこの高知工場に入れてという状況なんですけど、もうしばらく  
待っていただければ塗装設備を入れますので、そのときには是非うちのほうに仕事をい  
ただければ、あと3年ぐらい待っていただければと思います。

知事： 効率的で素晴らしい、（この場でどんどんマッチングが進み）いいですね。