

## 第2回長野県産業イノベーション推進本部会議 要旨

日 時：平成25年7月17日（水）

10時00分～11時40分

場 所：長野県庁 本館棟3階 特別会議室

有識者：多摩川精機㈱ 萩本代表取締役社長

出席者：阿部知事、加藤副知事、青木教育次長、久保田危機管理監兼危機管理部長、原山企画部長、岩崎総務部長、眞鍋健康福祉部長、山本環境部長、太田商工労働部長、野池観光部長、中村農政部長、塩入林務部長、北村建設部長、岩嶋公営企業管理者職務執行者企業局長

### <知事挨拶>

- ・第2回長野県産業イノベーション推進本部会議を開催する。
- ・今日は有識者からご意見をいただくということで、多摩川精機の萩本社長には朝早くから訪長いただきありがとうございます。
- ・多摩川精機はハイブリッド自動車の角度センサーやロケット等の宇宙関連製品の開発等、きわめて長野県の中で先進性の高い産業分野に進出、展開している企業。本日は貴重なご意見を賜れば有難いと思う。
- ・産業イノベーション推進本部、会議の名前自体イノベーションということでつけているので、会議自体従来型の、なんとなく集まって、なんとなく話をするということではなくて、一回一回、しっかり成果をあげることを目指して、着実に進んでいくことができる会にしていきたい。
- ・第2回目の会議ということで、私のこの会議に対する考え方も後ほどお話をしたいと思っているが、現場の視点をしっかり踏まえた検討をしたいと思っている。
- ・県という組織は国と市町村の中間に挟まっていて、比較的県民の皆様とは、近いようで距離がある組織である。こういった組織の現状ということ考えた時に、今、国の成長戦略をしっかりとやっていこうと取り組んでいる中で、我々がやらなければいけないことは、企業の皆さん、あるいは様々な活動を行っている県民の皆さんの本当の課題とか声を我々がしっかりと受け止めて、咀嚼して、それを国に対して言うていくことは言うていく、我々が独自で取り組むべきことは取り組んでいくという視点が大事だと思う。
- ・ありがちなのは、国が右というからなんとなく右にやってみようというような施策展開を都道府県レベルはどうしてもやりがちだが、国の方向性に合わせた施策展開をやっていくことも必要だが、それだけでは現場、長野県の姿勢が置き去りにされがちになる。
- ・受身で待っているだけではなくて、各部長、各課長が現場に出向いて、御用聞きをするというスタンスで、しっかりと企業の声、県民の皆さんの声を把握した上で、具体的な取組みにつなげていってもらいたい。
- ・参議院選挙が終われば、様々な成長戦略の具体化という動きが出てくると思う。それから消費税の増税の判断ということも間近に迫っているが、来年度以降の経済財政戦略をどうするかということも、地方財政の問題も含めて、国レベルではかなりシビアな議論が行われる。そんな中で、我々としては適時にしっかりとした考え方を持って、国にもボールを投げていくということが必要だと思っている。
- ・各部局においても、しっかりとアンテナを高くはって、色々な国の動き、世の中の動きを把握しながら、長野県の産業が発展することに、少しでも、県だけで産業を発展させる訳にもいかない

ので、県としては、できる限り企業の活動、地域の活動をサポートするという強い決意を持って取り組んでいてもらいたい。

### <有識者紹介>

- ・萩本範文様は名古屋工業大学電気工学科を卒業され、1968年に多摩川精機株式会社に入社後、製造部部長、取締役などを歴任され、1998年代表取締役社長に就任。現在、飯田商工会議所の副会頭、長野県経営者協会の飯伊支部長などを務めている。また、長野県中小企業振興審議会の委員もお願いしており、私どもの県商工労働行政にも多大な協力をいただいている。

### <提言（萩本氏）>

- ・県の産業政策全般というような知見でもの申すことのできる立場ではない。よって、今日申し上げることは政策のほんの一部について、私の独断と偏見でお話することをお許しいただきたい。
- ・私の話は前半の部分でイノベーション全体に対して、今私が思っていることを述べさせていただきたい。そしてその後、中国という一番当地または日本に影響力の大きい国で何が起こっているかを触れさせていただく。最後に私が地域で取り組んでいることを少しお話させていただきたい。
- ・県は今、新たな産業政策として貢献と自立という経済構造への転換を謳っている。そして製造分野では、健康・医療、環境・エネルギー、そして次世代交通と、3つのテーマを取上げられているが、それを決定する過程で私も少なからず関係したので、そのことに異存はない。今後は、これを具体的な取組みにつなげていかなければならないということで、地域で少なからず、私は活動を始めているので、それについて紹介させていただく。
- ・その前に、新しい時代に向けた産業政策の立案には、どうしても産業の時代変化ということを共通認識にする必要があり、新しい形での連携が重要なのではないかと日頃思っているため、そのこととお話したい。
- ・残念ながら、現状、正確な時代認識は相当な識者の皆さんにも共有されていないのではないかと私は思う。そういう意味では今こうして県のリーダーの皆さんが、その危機感を共有するために、組織を作られ、行動を起こそうとされていることに敬意を申し上げたい。
- ・その論議を通して民間と行政の役割というものを精査し、定義し、そして民間の力を引き出し、激励することが大事だと思う。イノベーションの主役は民間にあるということをおし上げておきたい。
- ・上滑りな論議から、イノベーションは起こらない。時代を鋭く見抜く、真のプロの先導が不可欠だと思う。
- ・すなわち次代を切り拓く、アントレプレナー<sup>1</sup>やリフォーマー<sup>2</sup>という人達をいかに発掘するか、そこにポイントがあるように思う。単なる評論家・解説者ではなくて、実際に行動を起こせるアントレプレナーやリフォーマーのことだ。
- ・長野県産業の近代史を見ると、養蚕だとか炭焼きだとか木材だとか、土建、搾乳、果樹、野菜など、私の子供の頃からだけでも色々な産業が通り過ぎていったように記憶している。かつて元気だったそうした産業は、詳しいことは分からないが、その時々々の国だとか県の政策が深く関わっていたように思う。政策の重要性もそこにはある。
- ・時代の要請、すなわち市場のニーズがあり、それをうまく政策に結びつけてきたのだろうと思う。ところが今検討されている政策は、少々プロダクトアウト<sup>3</sup>に偏って考えられている印象がある。

---

<sup>1</sup> アントレプレナー・・・起業家

<sup>2</sup> リフォーマー・・・改革者

<sup>3</sup> プロダクトアウト・・・企業が自ら販売・生産計画に基づいて市場へ製品やサービスを投入すること。生産者本位の考え方

- もっと、マーケットイン<sup>4</sup>、市場ニーズ、市場の心に寄り添うような、熟慮が必要ではないか。
- ・イノベーションとは、そもそもニーズ<sup>5</sup>があって生きるものだと思う。ニーズには確かな根拠が必要で、根本的には社会的な使命感というものになるのかもしれない。そこを出発点にしないと本当の意味でのニーズにはつながらないと思う。
  - ・明治時代の飯田には「飯田の町を明るくしたい」と、会社を興こした人たちがいて、その会社が松川に発電所を作ったという歴史がある。それがまさに社会的ニーズに立脚した使命感というものだったのだろう。電力を生み出し、町に灯がついたという好例である。
  - ・それはニーズと認識する力を備え、そこにシーズ<sup>6</sup>を具体的に結びつける行動力がなしたことだと思う。ニーズの数々はシーズを生み出し、またそうしたシーズは、次のニーズを生み出すということもあると思う。
  - ・歴史的にも、市場原理からみても、物が売れば市場は元気になり、市場が元気なら産業は振興する。単純なことだが、その辺をしっかりと押さえておく必要があると思う。
  - ・今、中国のEMS<sup>7</sup>に新しい変化が起きているということを少し申し上げたい。EMSとは製造請負業のこと。家電、おもちゃ、情報機器など、いわゆる民生品と呼ばれるものでEMSは進化してきたが、その一辺倒から今EMSは変わろうとしている。何を考えているかということ、FA<sup>8</sup>だとか自動車というマーケットを強く意識し、民生品から軸足を移そうとしているのではないか。EMSは大量の従業員を抱えているため、その危機感は異常と思えるくらい。
  - ・もともと中国には、文化生活を求めるニーズがあり、衣料品産業だとかが先行し、全盛を風靡したと思う。しかしその産業は、今やバングラディッシュまでいってしまったのが現実だと思う。
  - ・中国の国力高揚・産業振興という目的で考えられた政策に特区があり、その中では来料加工<sup>9</sup>という制度も有効な手立てになったと思う。そうした市場開放政策がEMSというビジネスモデルを生み出した。大量消費の市場ニーズに結び付いて、巨大な産業となり、中国の産業基盤を底上げしたと思う。
  - ・有名なフォックスコンという会社があるが、その会社の従業員数は130万人ともいわれており、その危機感は大きい。彼らは世界の市場ニーズを巧く取込み、労働集約のメリットを生かし、輸出事業にチャンスを得たのだと思う。
  - ・その後、中国では衣料品の改善があり、掃除、洗濯、炊事等もその一部だが生活の改善、食事の改善があって、産業はコミュニケーション、自動車、インフラを支える重工業分野へと進んでいった。それが高速道路や鉄道を延伸させ、その市場ニーズが産業を牽引したということだと思う。
  - ・ところがその結果、賃金が上昇し、生産の合理化が必要になって、日本でハイテク産業と呼ばれて、しばらくの時代を席卷したFA産業が中国に引き込まれるようになったのである。すなわちニーズの変化が産業構造に変化をもたらしているのだ。
  - ・産業は、狂うことなく時間とともに、その住む場を移動させているのである。私は近年このことを、「産業は回り舞台」だと表現している。
  - ・すなわち、産業振興策のキーポイントは市場ニーズにあり、市場ニーズの変化に起因している。市場ニーズを正確に捉え、市場ニーズと引き合わせるような政策が必要になると思う。場合によ

<sup>4</sup> マーケットイン・・・消費者ニーズを十分汲み上げて、それを商品と言うカタチにして市場に出すと言う『はじめに顧客ありき』の考え方

<sup>5</sup> ニーズ (needs)・・・消費者の(意識された)必要性 (参考) ウォンツ (wants)とは消費者の(意識されない)要求

<sup>6</sup> シーズ (seeds)・・・メーカーの所有している技術・材料・アイデア

<sup>7</sup> EMS・・・製造業における受託生産のこと

<sup>8</sup> FA (Factory automation)・・・ファクトリーオートメーション。工場における生産工程の自動化を図るシステムのこと

<sup>9</sup> 来料加工・・・中国の製造委託先を取引先とした無償委託加工取引のこと。外部の製造委託工場に材料を無償で支給し、加工後の製品を加工賃で買い取る取引

- っては、そのニーズを意図的に作り上げるということもまた、政策になると思ったりしている。
- ・一方、産業振興策を進める課題として、よく言われる開発の商品化、事業化、産業化の各段階で起こる魔の川<sup>10</sup>だとか、死の谷<sup>11</sup>だとか、ダーウィンの海<sup>12</sup>というようなことがあるが、そのことも考えておく必要もあると思う。後でも触れるが、その打開策に「特区」は一つの有効手段かもしれない。
  - ・次に、私が飯田地域で取組んでいることについて少し紹介しながら、その辺のことを深掘してみたい。
  - ・まず一つは、航空・宇宙産業の振興。この県の基盤産業でもある精密機械産業は、先ほども申し上げたように中国に急速に引き込まれつつある現状から、それを打破し、折角蓄えた精密機械技術の産業を新しい成長分野へと転換させる必要があるのだ。その転換先の一つが成長著しい航空・宇宙産業ではないかと思っている。
  - ・飯田航空宇宙プロジェクトという組織は、実は私が呼びかける形でスタートしたが、それは2006年のことで、もう7年も前になる。産業の変化を感じて、早く現状のマーケットから新しいマーケットへと軸足を移していかないと、中国にその基盤事業を取り上げられてしまう、航空・宇宙産業の振興こそ大事だと呼びかけてできた。
  - ・そして今は、その中にエアロスペース飯田という小組織ができて、企業らしい事業に取り掛かろうとしている。しかし、現実はなかなか厳しくて、仲良しクラブから事業グループへの転換に苦しんでいるのが現状。まさに、死の谷に今直面しているように感じている。
  - ・この度、長野県にもご支援をいただき、航空・宇宙機器用の特殊工程の技術開発センター、一貫生産工場が建築されることになった。南信州・飯田産業センターの建設する貸し工場のことだが、この事業を今後どうしていくか、事業化に向けてどう進めるのかが次の課題だ。その課題は何かと言うと、加工部品の大型化への対応だとか、加工範囲の選択・拡張だとか、市場との具体的なすり合わせなどが、いよいよこれからの作業ということになる。その点では、ダーウィンの海にさしかかっているのかなと思っている。すなわちダーウィンの海を乗り切るためには、もう一段階上の新しい支援が必要になるのではないかと、それが特区ということになる。規制緩和だとか、優遇税制だとか、財政金融支援ではないかと思っている。
  - ・例えば輸入航空部品だが、実は関税の暫定措置法基本通達というのが既にあり、航空部品の輸入関税は軽減されている。ところが非常に難しい手続きと事務作業が必要であり、大手で大量に輸入する場合には適用されているようだが、大部分の中小企業では、課税輸入しているのが現実だと思う。そういう意味で関税のフリーズ化ということを期待したい。
  - ・また中小企業の投資に対して、特別の償却割合の引き上げとか、税制控除の要件緩和ということも考えられるが、色々な制度や絡みがあって、一言で言い尽くせない。
  - ・航空産業を振興させようと、今県でも色々な取組みを企画されているが、多くはワンデイイベントで、集まって勉強するということに止まっている。今も話したが、飯田ではプロジェクトを作り、事業をすところまでは何とか来たが、次は責任ある事業体になって、お客さまが安心して発注できる、取引先になることだろう。共同事業体への変身が新たな課題と思っている。
  - ・次に、出来上がった航空・宇宙機器の製品評価という課題である。すなわち航空・宇宙部品の試験場の設立を提唱したい。かつて精密機械産業を底上げするために、岡谷に精密工業試験場を作ったように、航空・宇宙産業をステップアップさせる仕組みも必要ではないかと思う。今航空機産業は部品産業のレベルで論議されているが、私は航空機器（航空機システム）へと拡大してい

<sup>10</sup> 魔の川・・・基礎研究と応用研究の間にあるギャップ

<sup>11</sup> 死の谷・・・応用研究と製品開発（事業化）の間に横たわる壁

<sup>12</sup> ダーウィンの海・・・製品が市場で生き残る際の壁

く必要があると思っっている。そうなると、それらをしっかりと支援する試験機関が必要になる。例えば EMC, EMI と呼ばれる電磁干渉、電磁妨害の試験設備が必要になる。飯田には既に EMC センターがあるが、その機能を次世代の航空機器の試験ができるレベルに引き上げないといけないし、雷試験だとかカビ試験、砂塵試験だとか氷結試験など、航空・宇宙に特有の試験が必要になってくる。そうした試験、指導のできる環境整備が必要だと思う。

- 更に海外のメーカーを誘致するということが産業振興には大事になると思う。残念ながら今日本の中で航空・宇宙産業を次の産業へという掛け声は各地に起こっているが、なかなか実現できないのは大きなハードルがあるからである。それはアメリカの連邦航空局 FAA や、ヨーロッパの航空局 EASA の巨大な権力によって、この産業が大きく制約されているからだ。そういう意味ではアメリカで既にライセンスを取った Tier 1<sup>13</sup>を日本に誘致するなど、突破口を開くことが必要かもしれない。
- それから OEM-PMA と書いたが、新しい製品・部品を開発した会社が、その製品・部品を生涯にわたって権利保持しようという動きである。薬品のジェネリックと同じだが、開発者が権利を占有し続け、利益を独占しようというもので、市場価格が高くなるという課題がある。ユーザーとしてのエアラインから言えば、コスト高になるため、新しい同等製品・部品に置き換えたいのだが、FAA だとか EASA の認証で制限されて置き換えられないのである。日本企業は Non-OEM 品を何とか開発したいと取組むが、それを突破するための障害が FAA のルールである。アメリカの法人にのみ認可申請が許されており、アメリカに法人を立ち上げない限り認証をとることはできない。
- 日本の中で、航空機産業、航空機産業と言うが、まだ部品レベルの話である。例えば三菱航空機が開発している MRJ ですら、中に組込まれる装備品のほとんどは輸入品である。そういう意味では日本の部品メーカーも Tier 1、すなわち航空機に直につけられる製品を製造する業者になることを目指さないといけないし、そうなる具体的なテーマを決めて、取組んでいく必要があると思う。
- 例えば株式会社ジャムコさんがトイレだとか、ギャレー<sup>14</sup>と言っている航空機の内装品で、大変に頑張って占有率の高い仕事をされている。正にそういうメーカーが日本の中で、もっと出てこないといけない。例えば電気式とまで言われる B787 という機体のことは度々ニュースでも取上げられるが、これからはあのような電気を多く使う飛行機に変わっていくと思う。例えばランディングギアと言う脚を上げ下げさせるシステムがあるが、日本の新しい仕事にしたら良いと思うし、スマートアクチュエーター、これも電気式アクチュエーターだが、こういうものだとか、燃料ポンプもおもしろいと思う。テーマを定めて日本の固有技術にしていくような取組みが必要と考えている。
- 次にバイオやメディカルについて少し触れたいと思う。信州地域技術メディカル展開センターを信州大学医学部に作っていただいたのは大変にありがたい。ここを拠点に医工連携に弾みをつけたいと思う。私も関係しているが、そういうことが大事だ。
- それから、新しい地域産業振興のためには、工業だったり農業だったり、医療・介護など新しい形の連携が必要になる。私は4月に飯田メディカルバイオクラスターという組織を立ち上げた。現在二つの分科会が具体的な活動を始めているが、一つは機能性食品の開発で、サプリだとか創薬の研究を始めた。それは伝統産業にこだわるだけではなく、新しい産業へと踏み出したらどうかという呼びかけによってスタートしたもの。
- また、医療・介護機器の開発ということだが、医療と工学・工業が隣り合わせにいても、連携というものは生まれなかった。新しい産業を目指すなら、そこを結びつけることがとても大事だと

---

<sup>13</sup> Tier1・・・一次下請けのこと

<sup>14</sup> ギャレー・・・厨房設備

思う。医療機器特区の申請をあえて提言する。介護・医療、とりわけインプラント<sup>15</sup>等健康・医療に関わる分野は、航空機産業と同じように非常にハードルの高い分野である。逆に言えばそのハードルの高さが、次の産業としての新しい芽を持っているように思う。そして精密機械産業の成長分野への転換という意味で、航空機分野と同じように医療・介護を新しい分野の一つにすべきだ。それにはまず社会的ニーズの共通認識が大事だと思う。高齢化のことや医療費の高騰のことは社会的に大きな課題だが、そのことと新産業振興ということとの間には、まだまだ溝があると思う。

- ・事例で少し申し上げたい。ある先生の話聞いて挙げさせてもらったが、心臓病は重大な疾患であることは誰もが分かっていること。そして、その治療のためにペースメーカーや人工弁など工業製品と目される部品類が、ほとんど輸入されていることを、意外に知らされていない。なぜなら、医療費を高騰させている大きな原因ではあっても、先生方は保険で保護されているから、それを国産にし、安くした方が良いという発想につながらないからだ。すなわち、ニーズがあっても産業へ結びつく仕掛けがないということ。
- ・事例2は骨粗しょう症のことであるが、これも飯田のある先生の話引用させていただいている。これは高齢化がもたらす代表疾患だとのこと。骨の折損を治療するとき、高額な部品が必要になるが、そのほとんどは輸入されているのが現実である。これもまた先ほど言ったように、保険で保護されているので、治療機関の皆さんからすれば、然したる問題にはならないのである。それが高額医療費の原因だということ、社会的ニーズまで踏み込まないと論議は深まらないし、重大な社会課題だということをはっきりと明かにしていかなないと、工業・産業には結びつかないのである。
- ・それから、医療機関から出る廃棄物は自治体にとって頭の痛い課題だとは思いますが、医療廃棄物は仕方ないという所で止まっているのではないかと。それでは次の産業へは結びつかないと思う。廃棄物ではなくて再利用・有効活用するものと考えれば、そして、それが医療費を高くしているのだと考えれば、新しい産業へ結びつくかもしれない。
- ・輸入医療機材は航空機部品と同じで、OEMと言われるオリジナルメーカーに支配されているようである。情報も統制されて、どこで誰が何をどれだけ使ったか、その情報は全部アメリカのメーカーに吸い上げられ、ビッグデータとして管理し、マーケットを独占する手段になっている。日本の中で介護・医療分野を産業にしていこうとするとき大きな障害になると、ある先生は話された。
- ・いずれにしても、実施する人たち（市場側）に問題意識がなければ、産業には結びつかないということをおきたい。
- ・三つ目に農業改革・6次産業も大きなテーマだ。私は門外漢ではあるが、イノベーションのテーマとして取上げられていることはよく承知している。信州大学農学部の中村学部長先生が、伊那谷アグリイノベーション構想を提唱された。私も関心を持っているが、ぜひ成功していただきたいと思っている。農業改革は、伝統やノウハウに抱えこまれていて感じている。中村先生は農業を科学すべきだとおっしゃる。農業を工業化するとよく言われるようになった。私達の言葉と結びつけば、精密農業への転換かもしれない。しかし、ここでもプロダクトアウトの発想だけに拘らないマーケットインの思考を組込まないといけないと感じている。
- ・ではここで言うマーケットインとは何か。農産物を、良い物ができれば買ってくれるはずだという発想に止め置くのではなく、家庭のテーブルでは、食べたい食材が安定して供給されることを望んでおり、それがニーズである。そこをしっかりと把握して、生産側へ踏み込んでいかなければならない。時に今までの考え方とは逆の発想に変わらないと、問題解決はしないと思う。とにかく農産物ではあっても安定供給されることが第一である。通年生産、通年販売、それが市場の

<sup>15</sup> インプラント・・・体内に埋め込まれる器具の総称

ニーズである。そこをうまく商売に取込んで成功しているのがコンビニであり、マーケッター<sup>16</sup>であると思うが、それを地域としてどう考えていくか、それが大きな課題だと思う。

- ・マーケットのニーズとどう折り合いを付けるか。消費動向、時間だとか場所だとか季節だとか、あるいは年齢だとか、マーケットの根本的なニーズに、生産をどうすり合わせるかを考える必要がある。その時、場所だとか、土だとか、天候だとかいうものが、どうしても生産の障害と思うが、それに依存しない生産を考える必要がある。しかし、それは農業工場だと短絡化してしまうと思考停止に陥るので、コストパフォーマンスも含めて、しっかりと考える必要がある。例えば生産地の多点化、長野県という場所を固定化することさえも排除する必要があるかもしれない。場所を定めてしまうと、問題は限定的になるような気がする。県が他県と連携するというような解決策はないだろうか。
- ・農業生産者と流通業者の新しい連携も必要だ。さらに、そこに工場経営のノウハウを組入れるというようなアントレプレナー、リフォーマーの存在がここでも重要になる。すなわち、農業の6次産業化を考えるとき、私は流通業者がとても重要な位置づけになり、流通業者がリーダーシップをとる産業構造へ転換することが必要ではないかと思っている。
- ・最後に知的産業の誘致・創造に向けて、人材育成のことを申し上げる。私はデザインの高等教育機関、大学院大学のようなものを創設したらどうかとずっと思っている。それはなぜかと言えば、日本産業の沈滞の原因はデザイン力にあると近年思っており、私も当事者の一人だが、技術にこだわるあまり、メイド・イン・ジャパンこそ世界一だと思い続けてきたところに落とし穴があったということだ。すなわち、市場に訴えかける力に問題があったのだろう。それを反省するのであれば、私は高級デザイナー、世界に冠たるトップデザイナーを育成するところからスタートし直すべきではないかと思っている。デザイン力の向上こそが日本産業の復活に道を開けるのではないかということだ。
- ・飯田に近い将来開くであろうリニア新幹線を考えた時、都市価値の向上、さらに、それによる町づくりということを考えるべきだと思っている。長野県の南の玄関になる飯田は山手線の中に入り、名古屋の市中にあるということを考え、東京・名古屋に対する飯田の新たな位置づけ、役割を提案していくべきだと。ビジネスの中心が東京・名古屋にあるとすれば、思考活動・交流の場、憩いと住居の場を提供する飯田というものを考えても良いのではないか。
- ・デザインの大学院大学を飯田に創り、飯田から世界的なデザイナーを輩出し、デザイナーの集まる町、デザインを創造する町を提案したいと思う。
- ・羽田、成田、あるいは中部国際空港から1～2時間で来れる町、国際交流の町、国際会議の町、癒しの空間、こういうイメージはどうか。21世紀は高齢化の時代であり、人口減少が叫ばれて久しいが、日本の中で最も変化する町を、そのままの成り行きで放置する手はないと考えたりしている。
- ・今日は色々なことを申し上げた。あるいは少し飯田に拘ったことを申し上げたかもしれない。また、断片的、部分的な提案になったかもしれないが、これを県全体の産業政策を考える一助にしていたければありがたい、ということをお願いして、私の提言を終わりにする。

## <意見交換>

### (企画部長)

- ・アントレプレナーやリフォーマーの発掘が大変重要だということだが、発掘するための仕組みとかやり方についてお聞きしたい。

<sup>16</sup> マーケッター・・・マーケティング理論や調査に専門的な知識を持つマーケティング戦略立案者のこと

(萩本氏)

- ・私は大変に有能な、それに相応しい人がこの県には大勢いらっしゃると思っている。しかし彼らに活動の場を与えていないということが実は課題だと思う。それは多分、伝統ある既存の組織が地域には色々あり、行政がそれを支援しなければならないのもよく分かるが、それに飽きたらずはみ出した人達を、結果として排除することになってはいないだろうかと感じている。アントレプレナーには、そもそも既存組織や既存活動からはみ出したいと考えている人達が多い訳で、そういう人達に出る場所を作ってあげないといけないのではないか。若手の中に革新的な考え方をもち、活動しようとしている人達は結構いるのだが、その人達を引き出せていないと思っている。

(危機管理監兼危機管理部長)

- ・直接的に今のお話と違うかもしれないが、ものづくりっていう観点と、もう一つはサービス業、地域資源を活かしたサービス業という観点があると思うが、今、ものづくりの観点からどちらかという、今後のことを考えられているが、長野県が得意な観光だとか、そういうものについて、萩本さんはどのようにお考えか。

(萩本氏)

- ・県の経済戦略会議は3月で終わったと思うが、そのメンバーに参加させていただいた経過がある。県の経済振興にとって何が大事かという話だが、私はマーケティングが最も重要だとそこでも主張した。それはここではマーケットニーズということになるが、長野県産業は、「メイド・イン・ジャパンこそ世界一だ」との考え方に拘りすぎているところがある。良い物を作ったんだから、売れるのは当たり前。買わない奴は馬鹿なんだと。そう考えている節がない訳ではない。すなわち、技術指向になり過ぎて、売るということに産業全体が淡泊になっている。そこを改善しないと、この県の産業振興にはつながらないと私はずっと考えてきたし、ことあるごとに話してもきた。今日もそこに力を入れて話をしたが、市場の心に寄り添って、出来たものを買って求めていただく、あるいは使っていただくという精神こそがサービスであり、今大事なものはサービスの位置づけを引上ることだ。物づくりが先行するのではなく、サービスが引張って、そのニーズに応えながら物を作っていくという発想が変わらないと、産業振興にはならないと感じている。

(観光部長)

- ・デザインの関係で、萩本社長の話を聞いていて、これからの南信州の活動、デザインのお話を聞いていて、非常にこれからの時代の新しい動きを感じている所。デザインというと、身近なところでは商品のパッケージデザインみたいなことがあるが、もう少し奥深いデザインというものの可能性というものがあると思うが、お考えになっているデザインが開く可能性みたいなものを、もう少しお話をいただければと思う。

(萩本氏)

- ・このように考え始めて1年以上になるが、そもそも日本産業が何でこんなに苦しんでしまっているのか、日立、東芝、三菱のような総合電機メーカーはどちらかという重電の方に軸足を移して活路を見出しているが、関西系の電機メーカーはなぜ苦しんでいるのかという、先ほども話をしたが、家電だとか情報機器だとか、どちらかという民生分野に力点を置いて企業活動をされてきた。それが韓国のサムソンだとかLGだとかとの正面戦争になってしまった。韓国の皆さんに聞くと、技術はいつか日本に追いつく時がくる、マラソンと同じで追いついた時に追い越せるかどうか、そこに勝負のポイントがあると。追いついたけれど、その時先頭を走っていたランナーが、やおらダッシュしたら、もう追いつけなくなってしまう。技術で追いついた時に、それを追い越す力はなんだろうか、それはデザインに違いないと国を挙げて考えたようだ。そしてデザイナーを30年かけて養成したと言っていた。一方、日本は依然としてメイド・イン・ジャパンに象徴される、技術さえ良ければマーケットはついて来ると考えたところに、日本産業の今日的課

題があるのではないか。先日もトヨタ自動車のデザイナーの方から話を聞いたが、サムソンだとかヒュンダイだとかLGだとか、デザイナーと言われる人達が副社長ポストについているようだ。一方で日本企業の場合はどうかというと、残念ながらデザイナーという人たちがほとんど高いポストにはいない。その差そのもの、すなわちデザイナーの力が経営を動かす力になっていない、この国の仕組みに課題があるのだと思う。デザインとは、ペットボトルを考えると、形にするのは最終形だが、自動販売機にはたくさんの商品が並んでいて、消費者はどのペットボトルを手にして買い求めるか、そのポイントがデザインにあるんだと。デザインというのは、形ではあるが、形以上に買い手の心をつかむ力がそこにあるかどうかの世界。だから、かっこ良い衣装をつくるのは最終形だが、同時に哲学だとか心理学だとか歴史だとか風土だとか、そこまでも織り込んで考えて、初めて売れる商品になる。この様に他の国が日本を追い越すために手を打っていたというのであれば、日本もまた再起をかけて原点からやり直さなければならないと思ってきた。14年後に飯田という町が、リニア新幹線で東京や名古屋の町に組込まれるという状況から、それをうまく取込み、大学院大学が創設できれば、この県の起爆剤になるに違いないと。地形的に飯田下伊那に大企業を誘致し、大工場を作るという状況にもならないので、知的産業、知的活動に場所を提供するというのが新しい手立てになるのではないかと考えた。

**(加藤副知事)**

- お話を伺っていて私は全くその通りだと思った。私も長野に来て、就任以来、ずっと機会あるごとに、需要者の視点、マーケティング、これはどの分野においても大事なんだというのは職員、それから外の方達に対しても話をさせていただいているところ。それはやっぱり需要者の視点に立つということは最終的には生産者、供給者の利益の最大化につながる、高めることになるのだと、ずっと考えてお話しているが、なかなかこれがうちの中も含めて、やっぱり徹底させていくのには、まだまだという思いがする。その辺りは、萩本さんはどのように考えているのか。

**(萩本氏)**

- 例えば土農工商という身分制度を作った時代があった。しかし、いまは全く真反対の発想が必要なのかもしれない。これからの時代を牽引するのはサービス業というか、流通である。事実既に世の中を支配している。そのサービス、流通の立場の皆さんが、土農工商の末端にあるという状況を考え直す必要がある。当社の初代社長は、良いものを作れば買いに来る、売り歩く奴は馬鹿だと言って営業部門を作らなかった。これは私どもの会社の特徴ではなく、意外と県全体の中にある考え方ではないのか。私は社長に就任して16年になるが、それではものは売れないと、社長になって真っ先に取組んだのは営業強化だった。お客様に寄り添わない限り、仕事は得られないと考え、最前線の営業部隊、マーケットの情報を感じ取ってくる人達を大事にすることから改革を始めた。結果として、それなりの効果があったと思っている。以来、工場をリードする営業を言い続けているが、なかなかそうはなっていないこともあるが、営業が工場をリードする会社でないと発展はないと思っている。

**(商工労働部長)**

- 前段の方で、中国の問題についてお話を承ったが、近日の報道もあって、中国の経済成長は弱含みということがある。長野県からも企業が相当中国に行っていて、多摩川精機さんも上海の近郊に生産拠点があるが、今後の見通しで、一つは生産拠点としての中国、あるいはマーケットとしての中国、こういった点についてはどのようなお考えをお持ちか。特に長野県の産業を考えた場合に。

**(萩本氏)**

- 進出の理由如何だと思う。元々早くに進出した皆さんの進出理由は、労働コストが安い、その労働力を買うことによって、いわゆる設備投資よりも労働力の方が生産コストを抑えることができたかもしれない。その理由での進出は破綻し始めていると思う。日本では40~50年前に高度成長

の時代を迎えて、労働コストが急上昇していった。そこから労働集約型の産業が成立たなくなり、知識集約型の産業へと転換していった。正しく 1970 年代の状況が、いま中国に起こっているということで、これは時代の流れであり、先ほども申し上げたとおり、衣料品産業、例えば縫製だとかニットがバングラディッシュへ行ってしまっていることを意味している。労働集約の効果を期待するのであれば、場所をどんどん移していかざるを得ないのである。一方、中国は人口が多く、マーケットも大きいので、そのニーズにどう応えていくかを考え、新しい発想を持ちさえすれば、中国進出が間違いだったということにはならないと思う。日本が 40 年間培ってきたハイテク産業、いわゆるロボットだとか、自動化機械だとか、人手によらない生産手段を開発するのであれば、これからがスタートで安定成長の産業になるのではないか。ただし、その時のマーケットは中国なので、日本で考えた自動化機械を持って行って、生産し、市場に出せば良いという発想はやめた方が良い。中国向けの商品は中国で考え、中国の人達で生産し、中国のマーケットに出すということを考えるべきである。日本の母工場で考え、生産だけを任せれば良いという発想だと、多分うまくいかなくなるだろうと思う。海外移転が進めば日本に企業、工場はなくなってしまうことになるが、だからこそ日本企業は新しい産業分野へ早く転換していかなくてははいけない。それが健康・医療であり、環境・エネルギーだと私は思う。

#### (農政部長)

- ・農業改革から 6 次産業化までということでお話しを伺った。冒頭にあった、マーケットインの世界というのは、少し気づくのが遅かった面もあるかと思うが、数年前から農業生産の基本的な考え方として、長野県全体もその方向へ進もうということで、力が足りない部分もあるかもしれないが、ご意見の通りこれからも力を入れていきたいと思う。今中国の話がでたが、ここにきて農畜産物について、政府の方でも海外への輸出ということをしてきている所だが、国内市場と違い、海外市場を見た国産の農産物ということについての輸出の可能性、あるいはそうしたことについてのご示唆をいただけることがあれば、お話しを伺えればと思う。

#### (萩本氏)

- ・私は専門家ではないので、正確なことは申し上げられないが、工場経営者という立場で考えれば、工場は 365 日 24 時間の時間帯をどう使うかを考え、生産性だとか合理化を論議する。残念ながら農業というのは、気候に依存するとか、場所に依存するとか、大変制約が多いと思うので、我々の考えとは異質にならざるを得ない。大変にご苦勞をされていると思う。ただ、慣習みたいな考え方は一度考え直したらどうかと思っている。例えば土地があり、土地の面積があって、そこであげる収穫量を、周辺より我が家の方が良くできて儲かったという考え方には同調できない。私たち工場経営者の発想からすると、そこで思考停止しては次の発想が生まれない。中村農学部長がおっしゃるように、農業を科学するという視点が必要だ。これはあくまでも評論で、よそ者が言う話なので、信ぴょう性は少ないが、そういう挑戦の仕方もあるということ、あえて言わせていただく。例えば、野菜の畝間や株間というものは、こういうものだと、畝間が何センチで、株間が何センチだ、これがセオリーであると言うならば、そこから先へは進めない。あえてそれを崩して、もっと畝間を極端に縮める方法はないか、株間を縮めて太陽光を受けさせる方法はないか、考え方を変えないと、そのハードルは越えられないのではないか。私はそうしたことに挑戦されている、アントレプレナーらしい若者のいることを知っている。

#### (総務部長)

- ・先ほど特区の話をしていただき、具体的な例として人工関節とか、本当に気がつかないような話をいただいているが、特区、一緒にやりましょうという声をかけても、なかなか出てくるものが、玉というものが出てこないというのも現実。そういった所が今の隙間に色々な人がいるという所に取り込んでいく、具体的な方策として、例えば萩本社長であれば、どんなことをお考えか。

(萩本氏)

- 先ほど具体例で申し上げたのは、飯田で仕掛けた飯田メディカルバイオクラスターのこと。今まで連携などということのなかった医師会と工業関係者、農業関係者が同じテーブル、同じ会場で論議しあったところ、そういった話題が出た。骨粗しょう症の話をしたが、高齢になれば当然骨が折れる。骨が折れるので、インプラント部品ではないが、再生のために色々な部品を使うのだが、ほとんど輸入。しかし、我々は困らない。腰骨の所に丸いボールのような骨、関節がある。うちで使っているものは80万円もする。この様なものなら、飯田で作ったら5万円か、6万円で作るのではないか。これは極端な例だが、80万円の部品を使おうが使うまいが、お医者さんにとっては痛くもかゆくもない。保険請求できる訳だから、高ければ高いでそれは苦にならない。でも、それが問題だと誰が最初に言い出すか。これが医療費の高騰を招いていて、税金がもったいないと思えば、何とか安くしよう、何とか国産にしよう。地域で出来ないものかという発想が生まれてくる。それを考えるか考えないかですよ、という発言があるお医者さんから上がった。別の所で、ペースメーカーの話聞いた。今日はいくらでどれ位ということは言わないが、皆さんはそれぞれご承知のことだと思う。莫大なお金がアメリカのある企業に支払われているとのこと。そして、その数はどんどん増えている。何千億円という金額になる。にもかかわらず、これを問題だとあまり取上げられてはいないと言っていた。しかも、それが全部アメリカのメーカーにデータとして抱え込まれているので、一体どんな部品が、どれだけ輸入され、どこへ行って、どう使われているか分からないのだそうだ。医療器具はそういうふうにならされていく。これがなければ再生できないと、治療は行われていく。そこに切込む必要があると強く主張された。今日の会議があり、話をする機会があるが紹介させていただいて良いか、と聞いたら「良い。ぜひ話してください。そこが大事です。」と、その先生に言われて会議に臨んだ。細かな数字までは申し上げないが、大きな資金が海外に流出しているのは確かで、ぜひそれを地域産業なり、日本の産業へ結び付けなくてはだめだと言っていた。

(環境部長)

- 市場ニーズを嗅ぎ取ることが大事だと、まさしくその通りだと思う。課題の認識、どこにどういう課題があるのかという認識、どこで発展性があるのか、自分達でさがす余地があるのか、課題の分析が必要であると思う。そのような中で、市場との具体的なすり合わせということで、どういう技術があるか、一方でこういうものを作りたいから、こういう技術が必要だと、それを聞いて、こういうものを作らしようというすり合わせは大事だと思う。一方では企業がこういうことにニーズがあるのかとか、こういう着眼点でいきたいとか、こういうノウハウがあるというのは、正しく企業の大きな財産であると思う。今、具体的な話を惜しげもなくいただいているが、考え方によっては、大きな財産を、今お話をさせていただいたと思う。それが当たり前ではなく、そういう中で、行政がそういう仲立ちをしようとか、すり合わせのお手伝いをしてみよう、一緒にやっぺいこうとした時に、企業というふうを考えて、どういうことに留意しながら、どういう意識を改革しながら、やっぺいしていく必要があるのか、もしお話しがあれば聞かせていただきたい。

(萩本氏)

- ものすごく難しい。商売のノウハウを公開することになるという意識があれば、そこからは何もでてこない。地域や自分の生まれた場所を豊かで良い町にしたいという思いを、商売以上にどの位意識してもらおうか、そういうことが必要だと思う。それのできる人がアントレプレナーだと私は思う。アントレプレナーは自分の事業もあるが、地域なり自分の活動範囲の中で、どういう役割を演じるべきかを知っている。そういう人を見つけ、もっと論議させないといけない。例えば、企業の創業者は自分の地域の貧困を救済したいとか、雇用を創出することで開拓だ、満蒙開拓団だと言って、口減らし、人減らしをする社会を変えようと会社を創った。世代が替わり

2代目、3代目になると、財産を守ることに関心は移っていってしまう。すなわち、この会社がなぜ生まれたか、この会社がなぜ存続し続けるのかということより、事業やのれんをいかに守るかということに、関心は移っていってしまっているのです。そういう人達に地域の論議をさせるのは難しい。私が主催する塾では、それぞれの会社は、その会社の生まれた理由、理念をしっかりとレビューし、そしてこれからどういうことを目標にしていくのかということ、考えなさいと指導しているがなかなか難しい。既存の組織、町の・・・協会、・・・会が、障害になることもある。そういう組織には今の制度をいかに守らせるか、いかに堅持させるかに関心がある。そこから崩していけないと、なかなか難しいと私は思う。

#### (建設部長)

- ・やはりニーズを嗅ぎ取る力はすごく大事だという話を聞かせていただいているが、ニーズを嗅ぎ取るには、やはり歴史だとか文化だとか全体のところから感じ取るということで、非常に難しいと思うが、そういう方を育てるというのもあるが、そういう方を育て、感じた時に、組織として何か決定しなければならないと思う。決定をする時に、組織が決定すると思うが、そのような時の組織の心得というのは、どのようなものなのか質問したかった。先ほどの質問と似ているかもしれないが。

#### (萩本氏)

- ・的確にお答えできるかちょっと分からないが、今、国では労働力の流動性ということを再び言い始めた。すなわち既存の組織から、新しい組織へと人々を移さなくてはいけないということだと思う。私は、企業も人も正しくそこがポイントじゃないかと思う。意図的にやることには絶対に反対だという人達が必ずいるので、そのことに踏込んで言いたくはないが、現実としては、現状を維持しようという力が凄く大きいと思う。でも一方で、それを変えていきたいと思っている人達もいる。行政がサポートするとしたら、変えていかなければいけないと思っている人達を、どれだけ支援してあげられるかだ。既存組織に対して支援している資金の一部を、少々改革的な人達に援助したら、多額なお金でなくても彼らは元気になるだろうし、世の中を変えようと動き出すに違いない。国などによる法律的な規制と、人々の心の中にある既成概念の、二つの「きせい」を突破していくことが、イノベーションではないだろうか。

#### (知事)

- ・萩本社長、非常に短時間の中に、有意義な示唆に富むお話を凝縮してお話をいただき、ありがとうございました。産業の話ではありながらも、我々の仕事のスタンスについても深く考えさせられることが多いお話だったと思う。一番、私が印象に残っているのは社会的使命感ですね。これは正に我々行政こそが最も持っていないといけない部分であり、第一回目の会議の時に皆さんに言ったと思うが、〇〇部という立場は、まず外してやって欲しい。今、県立大学の議論をやる中で、色々な大学の先生方とか教育に関心を持っている方達とお話をする中で、日本は、課題は与えられるもの、それをいかにうまく解くかと、答えは初めにありき、そういう教育を繰り返してきたので、全然イノベーションが起きない。正に我々の組織自体が、何となく国からこんな補助金があるから、これに当てはまるものやってね、みたいなことにあまりにも慣れすぎているのではないかというように私は思っているのです。先ほども言った通り、正に萩本社長のお話もニーズはどこにあるのか、社会的使命感を持って貢献するためには何が必要かということ、是非メンバー一人一人が、今までの仕事の延長線で発想すると、多分ありきたりというか、この程度という話しか出てこないだろうと思っているので、むしろ〇〇部長の肩書を外して、先ほども言ったように現場に出かけて、県民の皆さん、企業の皆さん、活動している人達が何を考えているのか。多分顕在化しているニーズは把握しやすいが、顕在化していないニーズ、顕在化していない課題というものもあるはずなので、萩本社長の話の中で、医療費高騰だと、二言目には財政的に大変だと言っている割には、その先のことには、ほとんど思いを満たしてこなかった我々の対応自

身が、多分問われているのだろうと思う。これは医療費の問題だけではなく、我々が常に色々な課題に直面している中で、ここまで考えれば自分の責任は回避できるのではないかという所までの掘り方で、課題探索が終わってしまっている。これは私も含めて皆さんだけではなくて、行政としてはここまでやっておけば、一応何とか免罪符になるのではないかというレベル感が、世の中が安定している中では、なんとなく出来てしまっているのも、そこからあえて踏み出そうということにはかなりのエネルギーが必要だと思う。今回の産業イノベーション推進本部ということで銘打って、やってきているのは是非その一線を各部、各課、県の職員が越えてもらいたいと思っている。是非今日の萩本社長の話は、一つは我々の姿勢として傾聴すべきことが色々あったと思うし、もう一つは具体的レベルで航空宇宙産業の問題であったり、メディカル産業の問題であったり、是非特区のことは我々しっかりやっていきたいと思うので、是非萩本社長から引続き具体的な問題提起をしていただければありがたい。それから、農業の問題については、たまたま東大のものづくり経営研究センターの藤本さんの本を読んでいると、日本は製造業を非常に頑張ってきて、これからも製造業が引張っていかなくては行けないが、しかしながら、ものづくり産業というのを狭い意味での製造業と捉えるのではなく、もう少し農業とか他の分野でも製造業で培ったノウハウは活かすことができるのではないかという話があって、正に萩本社長のお話と同じ視点だと思って聞いていた。そういう意味では、我々も農業は農業、製造業は製造業、観光業は観光業という枠組み自体を打破していかなければいけない部分があると思う。産業イノベーション本部の中では、この枠組みを取っ払っていただきたいと思う。デザインの話、人材育成の話は積極的にお手伝いをさせていただきたいと思うので、よろしくお願いします。大変良いお話をいただいて、良いお話だったということで終わらせることなく、これをどう具現化していくかということが我々に問いかけられているということで、受け止めさせていただく。ありがとうございました。

## <議事（長野県産業イノベーション推進本部の進め方について）>

### （知事）

- ・10 ページ、11 ページは私が産業イノベーション本部について考えている感覚を具体的に書き記したものだ。萩本社長のお話を聞く前に作って、結構近い部分があると思っているが、課題の方向性の所を書いてあるが、日本の産業の課題というのは、どうしても需要者の目線ではなく、供給側の論点に立って取組んできたと思っている。あまりけなしてはいけませんが、ほとんど使われない機能満載の家電製品は、正に日本のこれまで進んできた方向性の典型ではないかと思う。これを、考え方を変えていかなくては行けない。今まで日本の国内での人口がどんどん増えていく中で、とにかく良い物をつくれば売れたという時代が長く続いたが、まず国内がどんどん減っていく。それから、先ほど萩本さんのお話にあったように、中国なら中国で考えなければいけないということもあり、世界は人口はまだ増えている、アジアはこれから増えていく訳だが、アジアの人達に対するサービスを国内の視点で考えていても、そのようなものは売れる訳がない。日本人の感覚でこれは良いですよねと言ったって、そんなものは需要が伸びないと思う。そういう意味で、需要者側の視点に立ったものづくり・サービスの提供ということが、これまででも必要だったが、これから将来を考えた時にはますます重要だと思っている。そういう意味では供給過大、需要過小という状況の中で、この3つあるが、公共的な需要は県が財政支出をして、増大させていくという選択肢もあるが、2番目に書いてある潜在需要に対応した商品・サービスを売っていく、どうやって需要をしっかり把握するのかと、潜在的な需要を把握するかということが、一番重要な視点だと思う。正にこれが、しあわせ信州創造プランで貢献と自立の経済構造への転換ということで、今日は萩本社長から転換のことを非常に強く強調いただいたので、大変ありがたいと思っている。私自身はしあわせ信州創造プランに転換というのを書く時には、今の産業構造で恩恵を

受けている人達には、もしかしたらやや抵抗感があるかもしれないと思いつつも、しかしながらすぐに転換していかなければということで、経済構造の転換ということで出させてもらっている。それから貢献という所は、正に供給者の目線に習って、需要者側の目線に立って、産業構造を変えていかなければいけないということである。そのような中で推進本部で考えていかなければいけないものというのは、10Pの下の方に書いてあるが、地域、世の中の課題解決に取り組む、正に萩本社長に言っていただいた、社会的使命感であり、企業も我々行政は正しくそこに立脚していなければいけないと思っている。そこを起点にして何が必要なのか、ということに真剣に取り組むということが必要だと思う。11ページの方で、従って、まずやらなければいけないのは、まず何が課題なのか、何が問題なのか。先ほど医療費高騰の事例を萩本社長にお話しいただいたので、是非我々が行政が考えている課題で、産業イノベーションに結びつく話もちろんあるし、医療とか地域が抱えている課題の中に産業イノベーションを起こしていくケースというものもある訳で、是非そこを冒頭言ったように机に座っていても分からない。現場に出て行って、御用聞きをやって、本当に何が課題なのかということ、是非皆さんにはやっていただく必要がある。そうした現場の視点を踏まえてこそ、本当に例えば国に問題提起する時にも、強い問題意識に裏打ちされた提案ができると思う。その次に掘り起こした課題の選別の目が必要ということで、先ほどアントレプレナーの話があったし、やはり、今までの既存の概念に捉われずに、これから何が重要なのかということ、我々だけではなく民間、プロフェッショナルの目も入れて、どうしていくかという方向性を考えていく必要があると思っている。その上で課題を解決していく方向付けも、産官学共同でやっていく。その中で県の持っている試験研究機関を活用するし、それから行政として必要な分野として、一番重要なのは人材育成のことも取組んでいく必要があると思う。是非、萩本さんの話の方が、私の今の話よりも具体的で説得力があるので、萩本社長の話と重なる訳ですけども、是非官民の総力をあげて、産業イノベーション推進本部でやらなくてはいけないのは地域の産業を元気にしていく、しあわせ信州創造プランでは県民所得を引き上げていくという方向性を打ち出しているので、是非具体的な成果、結果があげられるように踏み込んだ取組みを行っていただきたいと思います。そういうものを含めて商工労働部でこれからの進め方を整理してもらっているの太田部長の方から。

#### (事務局説明)

#### (知事)

- ・進め方の話で、イノベーション推進本部の検討事項分類(案)というのが12Pにあるが、これは例えば萩本社長からいただいた具体的な話も含めてご提案いただいているので、常に改訂、改訂して、新しいものにしてもらいたいのと、タスクフォースの設置は是非どんどんやってもらいたい。担当部局を中心とした取組みと、タスクフォースがあるが、いずれも担当部局を中心とした取組みにしても、取組事項ということで、何となく枠がはめられた感がなくはないので、枠は一応取組みの主たる事項であって、この枠組みだけの狭い範疇で考えると、本来必要なものがなかなか検討できない可能性もあるので、そういうものとして是非意識をしてやってもらいたい。例えば産業関係税制の見直しという所で、県の独自減税が書いてあるが、産業関係税制といった時に、萩本社長からも具体的な提案があったが、別に県税だけの見直しだけでは済まない話で、国税をどうするかという提案をしていかなければいけないし、場合によったら市町村にもお願いして、県もやるから市町村も一緒にできませんかということも必要になる場合もあるので、そういう意味で、ここに当面の取組内容として書かれていることが、業務の制約条件になってしまっているといけないので、そういう前提で進めてもらいたいと思うのでよろしくお願ひしたい。  
→限定列举ではなく、単なる例示だということで、もっと増やしていく。(商工労働部長)

<議事（「規制改革・特区」提案への対応等について）>

（事務局説明）

（知事）

- ・一点、メディカルの規制改革について、これを出していくのはよいが、当然政府においてもメディカル分野の規制改革の重要性については、認識はしている訳で、我々があえて出さなければいけないものというのは、ここに書いてある区別とか短縮だとか簡略化というものが、実際どのようなことが課題なのか、どのような形の短縮でなければ意味がないのか言っていくところに意味があるはずなので、そこはもう少し具体的な提起をしなければいけないのではないかと。

→メディカル産業振興会、萩本さんも入っているが、そこからも意見をいただいているので、そういうものも踏まえて、文言等については、今の主旨を踏まえた形にしていく。（商工労働部長）

<終了>