

第2回和歌山市産業戦略会議 会議録

- 1 日 時 平成27年8月30日（日） 13:00～15:00
 2 場 所 ホテルグランヴィア和歌山 6階「メゾングラン」
 3 出席者

委員名	役 職
金子 英一郎	日本政策金融公庫 和歌山支店長
島 正 博	株式会社島精機製作所 代表取締役社長
谷口 博 昭	一般財団法人国土技術研究センター 理事長
デービッド・アトキンソン	株式会社小西美術工藝社 代表取締役社長
細江 美 則	太洋工業株式会社 代表取締役社長
吉村 典 久	国立大学法人 和歌山大学経済学部教授
和坂 貞 雄	和歌山県工業技術センター 所長

4 議題1及び議題2に係る会議録

発言者	意 見
A委員	<p>4つの視点があるので、まずは戦略の【1-1】「既存産業の成長促進」のところですが、市内経済の波及効果の大きさや産業集積による域外競争力向上が大切だと思います。市内にはコネクターループ企業になりうる企業、ニッチトップ企業、オンリーワン企業等、中小企業体として点在しています。こういった企業を有機的に結合させるような施策面でのバックアップが必要だと思います。</p> <p>戦略【2-3】の企業立地のところですが、京奈和道が名阪とつながると中京圏が視野に入ってきます。そうすると、中京圏域で活躍している企業が関西圏に出てきます。立地を活かして、外から来る企業と市内に点在する企業、ニッチトップ企業やオンリーワン企業との間で何らかの融合的な活動ができて、新しい価値なり、新しい事業が生まれてくるのが期待できると思います。既存産業の成長促進に関しては、外から入ってきた企業との連携を支援する施策が必要かと思っています。</p> <p>【1-2】の伝統的産業については、デザイン性、ブランド力、販路拡大やデザインの向上に係る支援が大切だと思います。</p>
B委員	<p>40年前の話ですが、当時の新日鐵住金さんは、機械用の鋼材を作っていませんでした。当社の製品には針とかニードルベッドとか特殊鋼が多いわけです。スウェーデン鋼を発注しようと思うと、到着に1年以上かかるので、和歌山に製鉄所があるということで、新日鐵住金さんをお願いしました。簡単には作れるものではないが承諾していただいて、大変であったと思いますがやめることはできないとの思いで開発していただきました。今は当社の針、精密部品の材料は、新日鐵住金さんで作っています。このようなご縁をいただいたこともあって、産業界の名誉である大河内記念生産特賞を当社と新日鐵住金さんが、同時に受賞することができました。作っていないものを作るのは大変ですが、無理だろうと諦めるのではなく、一番不便なところを、一番問題になるところを、和歌山にある鉄鋼、機械、電気産業が単体ではなく、フェュージョンで、たくさんになると責任の所在があいまいになるので、2～3社中心で、いつま</p>

	<p>でやるという目標を立てて、誰が責任を持つかを明確にして解決していかなければなりません。このように、産学官連携でも具体的に進めていくことが成功の道だと思います。</p> <p>トーマス・エジソンのように、発明は何故かなと原因を知ることが一番大切です。スウェーデン鋼はいいけれど、1年以上かかる。近くにあるからやっってくださいと頼まれた新日鐵住金さんは大変だったろうけど、結果的にできるようになりました。それが次の発展に繋がります。我々だけではなく、新日鐵住金さんの販路が広がります。困っているところを除去する、短い期間に結論を出していくというのが大事です。完成させるまでいなくても、次のものに繋がって結合することができる、単体でできるものはない。フュージョンで、業種を超え、専門を超えて、組み合わせて行うことが一番大切であると思います。</p>
C委員	<p>島精機さんと新日鐵住金さんのそのお話は、市役所や第三者が入らずに、決まった話ですか？</p>
B委員	<p>両者だけで行ったことです。仲介者があるともっと早く解決できると思います。</p>
D委員	<p>そもそも観光産業は、全世界で見ると、1950年に国際観光客は2,500万人、昨年で10億8千万人、15年後には18億人に増えると言われていています。昨年、日本は29%増でしたが、台湾は24%増、韓国は19%増、増えてはいるが十分に増えているとは思えません。</p> <p>また、日本は単価が下がって、収入は24%しか増えませんでした。単価の低い人と呼んでいる結果になって、効果が薄くなっていることが懸念されます。</p> <p>全世界のGDPに観光産業が占める比率は9%、去年は10%、輸出業全体に対する割合は6%のままです。サービス業の輸出業に対する割合が、26%から30%に増えました。この産業はどんどん増えていきます。早めにそれをピックアップすることが大事なことだと思います。</p> <p>中身を拝見し、異論はないところがほとんどですが、細かいことを言うと、他都市もそうですがとりあえず外資系を呼ぼうという動きが見えます。京都の例でいうと、リッツカールトン、フォーシーズンズを呼び込むことによって、これらホテルの海外での愛用者が自動的に京都に来ます。全く違う発想が入ってくるので、1~2社は刺激の一つとしていいと思います。</p> <p>次に、観光施設の単価を上げる必要あると思います。例を言うと、二条城の入場料は700円、スターバックスコーヒーが1杯450円、自宅近くの靴磨きが756円で、比べると二条城は安すぎます。観光資源の価値を高めることによって単価を上げる、単価を上げることによって、その分のサービスを提供する必要が出てきます。地元の人を雇って、ガイドをしたりイベントをしたりすることが必要となってきます。単価を上げることによって、雇用を生み出す仕組みということを入れてもいいと思います。</p> <p>また、多言語には注意が必要です。京都の外国人向け観光HPでは13ヶ国語の多言語対応になっていますが、残念ながら、全体の5~10%しかできていません。つまり、トップページは多言語になっていても、実際の中身になっていくと、また英語に戻っている、無意味なことやって、予算の無駄遣いと言えます。1ヶ国語だけを140行にするのと、10行を14ヶ国語分作って140行にするのでは意味が違います。多言語はほどほどにして、中身を重視にした方がよいと思います。</p> <p>ホームページ、ハードの話ですが、諸外国の観光戦略で確認したところ、ホームペ</p>

	<p>ージの翻訳や表記など、予算の40%が多言語情報発信に使われているようです。そして、40%がソーシャルメディアで発信することで、最後の20%はその他の広告に使われています。ホームページはあればいいというのは昔のことで、ホームページを見てもらえるためにどのように誘導するかが大事で、広告イベントの発信を強化すべきではないかと感じました。国の事業としてフランスで誘客イベントをしていますが、イベントの実施とフランスからの観光客数に関係が見られていません。実際に見てみれば、地元との連携をしておらず、会場の写真を見ると、ほとんど全員日本人で、こうなると意味がないので、広告イベントの発信をきちんとした形でフォローすべきです。旧来のやり方は、ただ単に自己満足的に発信しているだけというのが全国的な傾向ですが、今はそういう時代ではなくて、きちんと効果が出ているか追っていくべきだと思います。</p> <p>【4-2】の女性のところで、私の認識では前提が違っているように思えます。実際に女性の労働参加率は、日本は決して低いわけではありません。ですので、就業率を高めることができるのかと、疑問に思います。国が誤解に基づいて前提を立てており、国策の方が間違っています。男性の労働参加率に対して女性の参加率は低いことは低いのですが、先進国の中では下から2番です。日本は男性の労働参加率が先進国の中ではダントツに高く、それに対する女性の参加率が低いということは、男性の参加率が高いためにそうなっているわけで、ロジックとしては一番やってはいけない根本的な誤解です。人口に占める女性の労働参加率は、真ん中より多少上の方です。低いという認識は誤解から来ている前提ではないかと思います。今の話は現役の話で、17歳以上65歳までの世界銀行のデータです。日本は現役で見ると高いです。しかし、全人口で見ると女性の参加率は低くなってしまいます。日本は今、高齢者の割合が一番高く、高齢者の中で、女性比率が全体の人口で占める比率より高くなっているため、高齢者が多くなればなるほど、女性の参加比率が低くなっているように見えます。ただ、現役で見ると先進国の中では割と高いのです。ただ単に、働いていない高齢者の方が多いというだけです。現役のところでは本質的に問題なのは、若い日本人女性の給料は男性に比べてそれほど低くないですが、だいたい30代に入ると、男性の給料水準よりも極めて低くなっています。効率を上げて生産性を上げていくということは、就職する、戻ってくるということではなく、戻ってきたときに、生産性の低い仕事より、生産性の高い仕事に変えていくというのが、本物の経済政策じゃないかと思います。就業率よりも、30代から60代の女性の給料水準が著しく少ないので、生産性を高めて、給料を上げていくというのが、経済政策としては大きな成果を得られるのではと思います。その数字に関しては、厚労省の数字で、男性と女性の年齢別の平均の数字があるのでご確認ください。</p>
C委員	夜の観光で、和歌山でやるといいことはどのようなことでしょうか？
D委員	<p>今、奈良県で仕事していますが、奈良県に来る外国人観光客のほとんどは、日本に着いてから奈良県に行こうとしているというデータ結果が得られています。おそらく和歌山も同じではないでしょうか。何が言えるかということ、日本に来ました、東京に行って、京都に行って、ついでにどこかに行くとなると自動的に日帰りになる仕組みになっています。</p> <p>発信するというところで2つありますが、日帰り客を狙う方は、既に日本に来ている人をどうやって取り込むかというのが一つあります。滞在型にしようとするれば、海外にいる人に発信しないと無理です。その時点で、日本へ行って、どこに行くのかは、約半年前から決まっています。全然知らない国に行って、どこに泊まればいいのか分か</p>

	<p>らないというのはありえませんが、ホテルはだいたい押さえています。ホテルを押さえるのを狙うためには、海外に対して広告を出さなければなりません。来た以上は食べる場所が必要ですが、多くの場合分かりにくい、そういうところを観光ホームページなどで整備する必要があります。</p> <p>質問に対して回答が難しいのは、観光というのは多様性が全てなので、それに対してどうすればいいのかという質問に答えられる人は、自分としてはウソの人間だと思っています。答えになっていませんが、和歌山市に年間1千万人来るという前提で考えた場合は、1千万人が何を求めるのかというのは、統計やトレンドを見れば分かりますが、これだけあればいいというのは、そもそも言えるはずがないと思います。バー、食べる場所、ライトアップとかいろんなイベントが考えられますが、だいたい、住民は8時くらいで真っ暗になればいいという考えもあるかもしれませんが、来ている方からすると、8時から11時の間に何かあるのかというのを、発信すると同時に用意する必要があると思います。この前、和歌山城と県立美術館に行きましたが、サービスがほとんどないに等しい状態でした。これらを充実するだけでなく、和歌山城なら夜のイベントもあっていいと思います。いろんな発想を、たくさんの方が来るという前提でいろんなことをやっていく、地元でいろんなことを考えてやってみるといことだと思っています。</p>
E委員	<p>施策を考えるときには「かけられるお金の量」、「組織力」、「どこまで根性を入れてやるのか」という3つがあります。提言しても1つの企業だけではできないし、自分たちの会社の場合はエレクトロニクス業界しか判らないので、他の、例えば観光や小売などはよくわからないところがあります。即ち観光のことを提言しても当社は観光に直接携わっている企業ではないので、なかなか言っていることが空しいということがあります。ただ、そんなことを言っても前に進まないのでも申し上げますが、企業運営を考える場合でも観光をどうしていくかを考える場合でもそうですが、どの程度資金を投入できるのか、これがまず大事だと思います。できるだけお金をかけないでやるとなると非常に選択肢は限られてくる。しかし、ある程度お金をかけられるなら、これはこれでまた考えられると思います。なので、こういった提言をするときにどの程度予算でどの程度のことをするのかということがないと、議論が空しいものになってしまうと思います。</p> <p>今はどこでも観光に力を入れてインバウンドをもっと増やそうとしています。これは和歌山だけではなく各自治体がしのぎを削っているということなので、ここで和歌山だけが他と比べて特に図抜けてできるかという非常に厳しいと思います。テレビを見ていても、日本でも素晴らしいところがたくさんあるし、世界を見渡せば山ほどあるわけで、その中で和歌山の持つものをどうPRして成果を出していくかは非常に難しい問題だと思います。</p> <p>ところで、日本の産業界で見ても明らかに不足しているものがあります。それはコンベンションセンター、即ち展示場です。日本における展示会場の貧相さというのは、これだけ技術立国の割には全く世界水準に達していないという状況です。東京に国際展示場がありますが世界レベルから見ればその規模はいまいちだし、大阪のインテックス、名古屋にもありますがたいしたことはありません。世界に冠たるコンベンションセンターが全くないということがまず大きな問題で、ドイツあたりに行くと5つぐらいの都市にそれぞれ大きな国際的なコンベンションができる施設があります。アメリカにも言わずもがなです。これが日本にはない。そもそもコンベンション産業への考え方が世界とは全く違っている。でも、コンベンションセンターを作ろうと思ったらお金もかかりますし、土地も必要になりますが、まず人が来る仕掛けを作るために一番手っ取り早いのがコンベンションではないかと思っています。関西の場合は関空</p>

が近くにあります。最近ではLCC人気もあり、世界への便数も増えてきました。空港との接地型のコンベンションセンターは非常に良いと思いますし、今はカジノを作ろうという気運もあるが、カジノがそばにあるというものの非常に良いと思います。そういう意味で、関西でコンベンションセンターを作る場合は、特に東南アジア各国、中国が近いというところを活かして、アクセスの良い、ある程度の規模を持ったコンベンションセンターというのが起爆剤になりえるのではないのでしょうか。まず、それを作って人に来てもらわないと何も始まらないという感じが個人的にはしています。

それと企業の問題ですが、先ほど島社長もおっしゃっていましたが、産学官の異業種交流というのは本当に上手くいきません。お互いに責任感がないし、総花的になってしまう。異なる業種間の二社の間で取引が始まるというのがそもそもの異業種交流であり、当社は、こういう製品や技術がほしいのですが、貴社では提供して頂くことは出来ませんか？と言ってお客様に来て頂くことがすべての異業種交流の始まりだと思います。だから、異業種交流は2～3社ぐらいが関の山で、たくさんでやるとしてもなかなか難しいです。進出してくる企業とか面白い技術を持った企業を地元企業に紹介して頂いて、その企業と地元の企業との間で取引できないか考えるように、行政にはコーディネートしてもらいたいと思います。そのときに、たくさん企業を入れた方が、可能性が高いというのは全くの間違いだと思います。とりあえず2社間の取引を考えることで充分じゃなからうかと思っています。

すべて予算の問題になってしまうところですが、特に和歌山の場合は企業の規模が小さいところが多く、人材を採りたいと思ってもなかなか施策にお金がかかって採れません。お金をたくさんかけて立派なホームページを作ったり、あちこちでリクルートの採用活動をすれば、ある程度のことはできると思いますが、それができないから苦しんでいます。これをどうするかというのが根本的な問題としてあります。これも予算をかけられる範囲でやっていくというところからまずスタートしてみないといけません。最初のうちは痛い目にあうかもしれませんがスタートしないことには始まりません。できるだけそういうところに出て行って何とかする、予算の許す限りで、最初は小規模でいいからやっていく、そういうことからまずスタートしなければいけないと思います。そして、ホームページもそれなりに更新していかないと誰も見てくれないので、ある程度のセンス、ある程度の予算もいります。でもちよつとずつでも取り組んでいかないと前に進まない、それで少し成果が上がってきたら次の手を打って行く、さらに上がったなら次の手を・・・というサイクルが重要ではないでしょうか。

ベンチャービジネスで何もないところから立ち上げたというような方は少予算で企業を大きくしていった経験があるわけで、途中には挫折もあるし、そういう方の発想というのは、予算が限られた中で活性化させるときには内容が豊富で貴重な意見になるのではないかと考えます。

女性の社会進出の問題で、女性が社会進出するために産休とか育休を奨励しているというのは政府のひとつの方針ですが、産休・育休というのは休み始めから子育てが終わるまでは2年、3年ぐらいかかります。子育ての間に次の子どもを出産したとしたらトータル4～5年ぐらい会社には戻って来ないということになります。4～5年も経つと会社は変わってしまいます。その間ずっと戻ってくるのを待っているというのが産休・育休の実態です。施策を奨励していくのは重要なのですが、実際に中小企業でこれをやっていくのは並大抵ではありません。これに対する企業への援助は、相当必要になります。それから、女性の自立化ということは大事ですが、女性がどんどん自立していくと逆に例えば結婚願望が薄くなっていく、高学歴化していくのでシンガポールのように結婚比率が落ちてくる、こういうことも起こりうる可能性として考えておかないといけないと思います。女性の自立は大切ですが、それで働くことに

	<p>目覚めてキャリアウーマン化していく、結婚願望がないということも出てきます。しかも、もし結婚したら今度は産休・育休という企業にとっては大きな負担を強いる制度もあり、このあたりも俯瞰的に見ないと、一方的に女性の活躍の場とか自立を促すだけでは、企業も消耗してきますし、色んな面で人口を増やしていかないといけないときに、そういった問題も一方で出てくるかと思えます。</p> <p>つまり、最も言いたいのはやはり予算と実行力です。これが一番大事だと思いますが、どの辺にスタンダードを置くのかで大きく変わってくると思います。とにかく今与えられた予算だけで物事を考えるというなら、それで考えないと、コンベンションセンターを作れなど言っても全然実現性がないですし、腹もくくれないわけで、そのあたりがあるので空しさも一方では感じている今日この頃です。</p>
C委員	<p>今の細江委員の話で、市の方からどうお考えか、コメントがありましたらお願いします。</p>
事務局	<p>予算に関しては、委員のおっしゃることはごもっともだという風に感じておりますが、いくらまで使えるかという詳細なところまでは計算しておりません。ただ、申し上げられるのは、産業を振興することに重点を置くということは、市の方針としてございますので、我々としてはなるべく獲得するよというの、今言える唯一のことかと思っております。</p>
C委員	<p>副市長いかがでしょうか。</p>
事務局 (副市長)	<p>はい。市長の代理ですので私の方で答えさせていただきます。この計画というのは、あらゆる可能性のある計画内容を取りあげていただきたいというのが、私どもの考えていることございまして、大きな事業だがお金がない、お金がないからこれはとりあげないというようなことだとは思っておりません。たとえ、お金のかかるものであっても、すべてはできませんが、一点集中でやるということも考えられますし、和歌山市が将来こうあるべきだというご意見を賜りたいと思っております。お金の問題とはひとつ切り離していただいて、和歌山市がどうすべきだ、あるいは和歌山市がこうではいけないという両方をぜひご指摘いただきたいと思っております。</p>
C委員	<p>ありがとうございます。</p>
F委員	<p>骨子案を見させていただいて、4つの大きな項目と12の中項目が出ていますが、これは最なところであり、常識的な範囲で考えればこういう施策が出てくるだろうと思います。これはこれで1つとして良いと思っております。ただ、これからの話は、細江委員の話にあったように、お金の問題とか、どこをどう取り上げていくのかとか問題はありますが、この4つの大項目と12の中項目をどのように具体的な施策に落とし込んでいくのが最も大事だと、これからだと思っております。これを具体的な施策に落とし込んでいくという上ではやはりプライオリティをつけていかないとはいけません。先ほど細江委員からお金の問題があるということで、和歌山市として何ができるのか、これはプライオリティをつけて考えていかないとはいけないだろうと思います。その優先度を考えるときに予算・お金の問題もありますが、やはり和歌山市の強みは何なのかということをもう少し冷静に分析していく必要があります。ここで色々分析してくれた結果も資料2・資料3で書かれていますが、私は実は40年ぶりに和歌山に戻ってきて、何が変わっていたかという道が良くなっていました。和歌</p>

山市までは高速が十分に来ている、私がいた40年前はそういうものはなかったし、はっきり言って和歌山は陸の孤島みたいな感じでした。それが今、和歌山市は少なくとも地方と、関西空港と繋がってきました。この強みがだいぶ補正されています。ここをどう活かすかというのが重点化を考える上で大事なところじゃないかと思いません。

特に人口の減少とかそういうところを考えると、上手くインフラを利用して人を呼び込む、それからモノを外に出すとかそういうことを積極的に考えないといけません。関西空港がものすごく良い場所にあるのでここを上手く利用できないでしょうか。私も提案に書かせてもらいましたが、もう1つの強みとして農業があります。例えば、農業生産物でも果実なんかは全国1位のモノがいくつかある。ただ、あるにはあるが生果で売っているとか、生で輸送しているところが多い、それはそれで良いと思いますが、もっとそれを伸ばすためにはインフラを上手く活用してそれを遠方に届ける施策をどういうふうにするかというのが大事だと思います。阪和、京奈和に近いということになると、いかにこれらを活用してモノを外に出すということを考えるべきです。ということは集積地、今、果物・果実等は色々と分散しているので、それをどこかに1つに集積させる。6次産業化というのが言われていますが、加工までは色んなことがされていますが、大事なのが第3次産業にどうつなげていくかです。輸送にどうつなげていくかというのは非常に大事だと思っています。加工していても生果でも輸送がきちんとできていれば遠くに持っていける、やはりどこか集積地を決めてそこからモノを積極的に大量に出していくということが大事だと思います。そこは強みです。

他にも強みがあると思いますが、そのあたりは強みをもう少し精査しながら12項目のプライオリティをつけていくべきではないかと思いません。

弱みですが、和歌山県は高齢化先進県です。これを逆に強みに変えることだってできると思います。福祉関係等の方面にいかにか活かしていくかということで、和歌山市内の再開発の中に老人を中心にした再開発もありだと思いません。そこは弱みを強みに変えていくということも大いに考えられるところだと思います。

観光については素人なので何とも言えませんが、最近和歌山市内を歩いたり、和歌山城に行ったり、他のところもブラブラしている中で、外国人観光客、特に中国の方が多いですが、この人たちは本当に和歌山にお金を落としているのかなと思います。大阪などでは爆買いで電気製品等高価なモノを買っていきますが、おそらく和歌山ではあまりお金を落としていないという気がします。そうすると、本当に外国人観光客をターゲットにして和歌山の観光を伸ばしていった方が良いのか、それとももっとじっくり考えてみて、日本人観光客をもっと誘致するというところだと思っています。素人ですので、そのあたりはわかりませんが、何か和歌山のまちを歩いていると、国内の観光客を誘致した方が和歌山に向いているのではないかという気がします。その辺はもう少し分析していったら、専門家の方もいらっしゃるのでも十分に考えてもらったら良いですが、やはり和歌山に向いた発展のさせ方など色々あると思います。

産業にもそういうところがあり、和歌山ではニッチトップ企業として島社長のところや細江社長のところなどが日本全国的にも、世界的にも伸びているところで、そういうニッチトップになりそうな産業とか企業などが私はたくさんあると思いますので、そういったところをいかに見つけていくかということが産業としては大事ではないでしょうか。私もずいぶん企業を回らせてもらっているが、ものすごく素晴らしい技術を持ったところはたくさんあるわけで、こう言っては何ですが、そういったところもプライオリティをつけていかないといけません。最小限のコストで最大限の効率を生むためには、どこの企業にお金を落としていったらいいのかというのは、やはりきちっと考えていかないといけないと思います。そこも重点化だと思います。

	<p>ですので、今後4つと12の項目をいかに重点化してプライオリティをつけて育てていくかということが一番大事なのではないかと思えます。</p>
C委員	<p>ありがとうございました。 では、観光のことでアトキンソン委員から、何かコメントありましたら。</p>
D委員	<p>3つあります。 コンベンションセンターの話ですが、先ほども話しましたが多様性が非常に大事なことであって、ご指摘の通り、コンベンションセンターも大事なことだが、それだけではなく色んなものがあって成り立ちます。あと15年後には18億人の国際観光客がいますので、47都道府県があつてみんながやったからといって、対象が18億人なのでそのご心配はないのかなと思えます。 働く女性に関する海外のデータでは、働く女性の方が子供をつくるという傾向が全世界で確認されています。奥さんが専業主婦として家にいると、案外子どもを作らないというのがあります。実は働いてもらった方が少子化対策にはなります。ちなみに、スウェーデンやイギリス等の女性の労働比率が高い国は、少子化とか人口減少という問題を全く抱えていないので、これは重要なポイントではないかと思えます。 あと観光の話ですが、それはご指摘のとおりで、要するに呼んでいる人を間違えているということで、それが問題だから変えないといけないというのがポイントです。それと同時に、和歌山県・和歌山市のことを理解してもらってお金を落としてもらえ人というのは近隣諸国から来る人は、迷惑云々ということは別にして、そういう人たちはそもそもそんなにお金を落としてもらえない人です。全世界どこでも同じような傾向があり、近隣諸国から来ている人はお金をあまり落とさない人という傾向が確認されています。なので、この骨子案の中で、滞在型ということが書かれているのはそういうことだと思えますが、滞在する人はお金を落としてもらえ人、滞在しない人はそんなにお金を落としません。 もうひとつポイントになるのは、「落とす」という考え方である以上は失敗に終わるということです。なぜかという、「落とす」というのは受身的なことなので、本当は「落とさせる」というのがポイントです。中国人が日本に来るときに、この資料にも書いていますが、231,000円の金額を使っている、爆買いだとかどうのこうのと言われていますが、全く同じ国籍の中国人がアメリカに行くときに660,000円を使っています。ただ、正しく言うと、使っているのではなく、使わせている、落とさせているというのがポイントです。どうやって落とさせるのかということも戦略に入れないと、ただ単に「果物があるじゃないか」、「こういうものがあるじゃないか」と言っているとまず失敗します。どういう人を呼んで、何日いて、どういうふうにするか、いくら使ってもらおうかという戦略に持っていけないと、ただ単に「こういうものありますよ」、「ああいうものありますよ」ということであれば観光戦略にはなりません。 ご指摘の国内外というのはおっしゃる通りです。なぜ外国人観光客なのかというと、外国人観光客の方が長く滞在してくれるからということです。国内の人は近隣諸国同様に1泊2日とかです。多分中国人が和歌山市に来てお金を使っている金額より、実は日本人で観光に来た人の方がおそらく使う金額は少ないと思えます。日本人の観光客の方がさらにお金にならないことも十分考えられますので、外国人観光客向け云々ということをしながらか、そのインフラを整備すれば日本人も同じように使ってもらえるので、日本人も使わせないといけないということで、東京から呼んでいる人を加えて「落とさせる」ということをポイントにしないといけません。別に国内外というのをそこまで考える必要はなく、ただ、1つのポイントになっているのは、多</p>

	<p>分日本国内でも同じことだと思いますが、遠くから来た人ほどお金を落としてくれるということは常識的なことだと思いますので、それを考える必要はあります。近隣諸国というのは1泊2日というのがあるがあるので、落とす金額はその分だけ低いです。海外から来た人というのは、遠くなればなるほど日本に来る初期投資が大変なので、1週間、2週間、3週間と滞在します。その人たちは観光予算の26%がホテル、19%が食事なので、それで45%を占めます。1～2日より3～4日の方が、長くいればいるほどお金を落としてもらえるので、滞在してもらいたいです。当然、イギリスから日本に来ると14時間かかるので、14時間かけて来て、なおかつ、来るための予算があるので、ある程度の豊かな人じゃないと来ることができないという問題があると同時に、14時間かけてきているので1泊2日で帰るわけにもいかないの1週間いてもらえます。なので、実際に外国人観光客というのはどこの国の誰に何日に来てもらうか、ここまでセグメントをして、ピンポイントでそういう人たちに広告を打っていかないと、ただ単に「和歌山市としてはこういうものありますよ」、「まちおこしでこういうふうアピールしたい」ということではありません。戦略的に攻めていかないといけないというのはご指摘の通りです。</p>
G委員	<p>大学人ですので、産業を支える人の確保とまちの形成というところから申し上げます。例えば、和歌山大学の経済学部では数割の学生しか県内に残らない、それも基本的には県内出身の者が県内に残っているというのが現状です。もちろん最終的には学生個人の自発的な選択ということになるかと思いますが、やはり若い人口をできる限り残したいというのは大学の方も考えているので、そういう意味において、経営者の方々に例えば講義に来てもらって、労働局や土地家屋調査士会や税理士の先生方に来てもらって地域の経済のことについて語ってもらうというようなことをしています。大学も同じように学生に残ってほしいという思いを持っているので、自分のところの話になって申し訳ないですが、そういったところでより連携を深めていてもらいたいと思います。ただ、先ほどの話でも、産官学が上手くまわらないというご指摘をいただいているので、そのやり方についてはさらに市も含めて色々検討させていただきたいと思います。</p> <p>また、女性・高齢者の就業化ということで、細江委員の方からも産休・育休という現実を見据えて色んな施策をというお話がありました。現実の企業経営の中で色々問題等、考えなければならぬ点がありまして、それにきちんと手を打たないと最終的にはパフォーマンスが得られないというお話かと思えます。例えば、女性が本当は働きたい、所得も得たいと思っているが、ただ、得られる所得が比較的低いものになってしまう、あるいはそもそも働くことができないといった点が社会的な課題かと思えます。働きに行こうと思っているけれど、子どもが病気がちである、預かってくれる保育園・幼稚園がなかなかない、ではそれを新たなビジネスとしてやる人が出てこないのか、というような形で、色んな制約条件となるところを上手くビジネスとして支えていこうというのが、CSVの考え方のひとつかと思えます。例えば、プライオリティをつけるという話は確かにそうで、ゾンビ企業は残しておくべきではないというのは私も思います。逆にそういった新しいものへの取り組み、和歌山市としては課題が多いというところ、先進県の県庁所在地であるというところから、そういった課題について頑張ろうというところはぜひサポートしていくべきではないかと思えます。</p> <p>あと、既存産業のさらなる成長促進のところですが、1回目の会議でも申し上げましたが、これからはそれほど大規模な設備投資をしてという産業構造ではありません。もちろんそういう産業分野もありますが、そのような中で、和歌山発ということになると、やはり知識というところを上手に活用してということになると思います。そうなってくると、第1回会議でも申し上げましたが、値打ちをつけて売る、倍の値</p>

	<p>段でいかに商品売るか、そのために商品群の見直しであったりとか、お客さんの見直しであったりとかということをしちつとやっていこうという会社を積極的にサポートしていくべきなのだろうと思います。なので、もちろん産業分類上は繊維、木材、家具、皮革というふうになるのですが、おそらくこれは広い意味でファッションに繋がるようなところが付加価値を取っているのかと思いますので、そういった形に変わろうとしているところに資金等々、優先的にというかプライオリティをつけて投入していくべきだと考えています。</p>
C委員	<p>最終的な産業振興ビジョンのイメージについて確認です。今日出された資料1 骨子案や、資料2、資料3、資料4はそれぞれ別冊になっていますが、これらが資料1に入り込んで整理されたものが産業振興ビジョンになるというイメージでいいでしょうか？</p>
事務局	<p>そういうことになります。</p>
C委員	<p>まず、印象ですが、パンチ力がないというのが私の印象です。</p> <p>1つ目は、8ページでは、基本目標1「域外需要獲得による付加価値の増加」、基本目標2「域内における経済の好循環」、基本目標3「働くひとの増加、住みよいまちの実現」ということですが、付加価値の増加が、基本目標の1・2でダブっているのではないかと思います。付加価値の増加は、共通になっていますので、域外需要獲得、域内における経済の好循環による付加価値の増加ということで、1つにまとめてはどうかと思います。</p> <p>2つ目は、資料3が入り込むということですので、強み・弱みを活かすような基本目標を掲げてはどうかと思います。強みを磨き、弱みを克服することで産業や人をつなぎ、ターゲットを絞ってブランド化を図るなどの文言がいいのではないかと思います。</p> <p>基本目標の3は、人の育成確保と住みよいまちということで、先ほどインフラや情報の話もありましたが、まちだけではなくインフラ整備というような形にした方がいいのではないかと思います。</p> <p>柱立てとして、V章で詳細は資料4が入るということですが、VI章として産業ビジョンの「戦略の実行とフォローアップ」を入れた柱立てにしてはどうかと思います。そのときには、「予算と実行」という細江委員をはじめ他の委員からも話があったように、振興ビジョンを絵に描いたモチにしてはいけないと思います。ただ、どんどん詰めていってもコストパフォーマンスが悪いので、やはりどこかで切って出して、歩きながら修正しながら考えるというPDCAサイクルのような形にしていくということではないかと思います。</p> <p>フォロー体制ということを、市も考えておられるようだが、住金と島精機とが共同でというお話がありますが、島精機だから住金とやろうという面はあろうかと思いますが、若い人が起業するときに市の役割としてきちんと需給をマッチングして、うまく仲人役を努めるような役割もあるのではと思います。需給の情報基盤整備をして、プライオリティをつけてという話がありますが、うまく業が立ち上がるような支援をしていくというのが市の役割ではないかと思います。</p> <p>予算と実行で、副市長から忌憚のない意見を言っただけであればとのことですが、現実に戦略会議の我々のミッションとして、和歌山市らしきを出そうとすれば、もう少しリーディングプロジェクトなりプライオリティのようなものを提言のような形で書き込んだ方がいいのかについて、今日市長がお見えではないですが、市のスタン</p>

スを決めていただいて、先ほど言った新たな柱立てとなるようにリーディングプロジェクトのようなものを、委員の皆様からご発言いただいて書き込めれば書き込むというのがいいのではないのでしょうか。その際、プライオリティの話もその中で触れてという形になろうかと思いますが。

アトキンソン委員が今回も前回もおっしゃられた和歌山城について、何も和歌山城のことを触れないで通り一辺倒で書いてもどうかという感じが個人的にしています。

後は、細江委員が言われたコンベンション等も提言に入ってもいいのかなという感じがします。

和歌山市は県庁所在地として人口は減ってきています。多様化という話がありましたが、一つでなくて、既存産業の強みもあり、観光もあり、農林水産業もあるので、幅広い多様化という形にまとめざるをえないと思いますが、それはそれとして全体をまとめる中で、できたらアクセントをつけたような提言になればいいのではないかと思いますので、ご提言・ご意見については、今日いただいてもいいですし、次回以降でも結構ですけれども、そんな感じがいたしました。

それからV章に関連して、「落とさせる」という話は私も気に入らして、もう少しターゲットを絞った表現を資料4のところに書くことがいいのか、せっかくアトキンソン委員にご発言いただいたので、他のところも延べ単ではなく、やはりそのところをはずさないように少し掘ったような形で書けるところは書くことが重要だと思います。その際はエビデンスに基づいてというのが望ましいと思います。

それから、これは戦略なので、全部フィニッシュが、何々していく必要があるというので終わっているのはどうもしっくり行かない感じがします。他の市の産業戦略的な表現でも同じ様子であるならばそれもやむをえないのかもしれませんが、私は戦略のところが必要があるという書き方はいかにも役人的な感じがいたしますので、表現を工夫していただいた方がいいのではないかと思います。

あとは資料での質問ですが、資料4の【2-3】で、「日本立地センターの調査によると、立地条件の強化対策等として『人材確保・育成』云々」というところと、続く「立地選定時に重視する条件として『用地価格』『交通条件』云々」というところで、どういう違いがあるのかよく理解できなかったのですが。立地条件の強化対策として弱いということを行っているのでしょうか？それで、重視するのが「用地」と「交通」になっていて、「交通」が少し立地条件の強化対策で低くなっていると思うのですが。わからなければ次回でも結構ですけれども。

先ほど和坂委員からUターンの話がありましたが、私も重要だと思います。やはり地域間の競争になるので、40年前と比べてよくなったといっても、40年前に整備されていたところは更にその先に行ってしまうということもあります。

和歌山とつながっている隣の三重県ですが、高速道路の紀勢線が紀伊半島をぐるっと回っていますが、三重のほうが進んでいて尾鷲の先まで高速道路が行くようになっていきます。尾鷲から南の三重県の紀勢地域でコンビニエンスストアが増えたということで、私はおもしろいなと思ひまして、なんとなく工業立地というような感じで国交省もPRするんですが、やはり生活実感に近いような、もちろん通過交通で道路利用者の方も、外から入ってきた人もコンビニを使うと思いますけれども、地域の人にとってもコンビニというのは重要だと思います。なぜかという、コンビニも日に2~3回入れ替わりをすると、結局そういうサービスが確実に、信頼高くサービスが提供できるということできているみたいですが、そういう効果があると思います。単に出来ただけではダメなので、そういうサービスの充実が生活に近いところできるとことが重要であると思います。

事務局	<p>先ほどご質問いただいた件ですが、自治体に求める施策・支援に関しては、上段の2行に記載しております「人材の確保・育成」に関する部分と、「税制・補助金等の優遇制度」ということとでございます。一方下段は、企業の方が一般的に土地を選んでいくときに重視している要件というのが「用地価格」が安いほうがいいということと、「交通条件」がよいということになります。自治体に求める施策の順番と、下段の方は一般的に企業の方が土地を選んでいくときに考えていることということで2つに分けて記載させていただいております。</p>
C委員	<p>実際には企業の立地は下（用地価格、交通条件）を優先してやっているということではないかと思えます。</p> <p>とりあえず一通りご意見をいただきましたけれども、予定の時間までもしよろしければ、どなたからでも結構ですのでご発言をいただければと思います。</p>
B委員	<p>先程のアトキンソン委員からもありました「お城の光」ですが、電気代がかかってしまいますのでLEDに変えて、ハイライトの斜度を調整したり、アクセントをつけてはどうかと思えます。3年前までは22時に消して、お殿様が22時に消して寝ていると、家来はもっと早く寝ないといけないうことになりますので、24時まで付けたらいかがですかと提案しましたら、そんなところは他に例がないので22時にしますといわれました。例がないのでいいのであって、例があったら他のものに続くという形になってしまいます。やはりお城は1つしかないのでライトをLEDに代えて少し感性のあるライティングにして、その上で時間を24時までにとすると、泊まった人にも良く見てもらえるわけです。</p> <p>お城の近くに建つWajima十番丁ビルで関経連の方々と集まっていたときに、22時にお城のライトがパッと消えたので、停電かと言ったことがあります。海外のお客さまが泊まられると、食事をするのが19時頃からになりますので、22時に消えるとライトアップされたお城を見てももらえないこともあります。明るくするよりも、斜度をつけて立体的にすることで感性がよくなると思えます。</p> <p>治安が一番大切ですので、ブルーの街路灯にすると犯罪率が90%減るというデータもあります。日本のパトカーでも、赤色灯が犯罪を助長するようなこともあるのではという話もあります。色をつけるにはそれほどお金がかからないのですが、色をつけるとセンスがいいまちだという風になります。街路灯をLEDに換えると40Wでも夜ずっとつけておいても1日10円にしかなりません。私が公安委員のときに1戸に1灯にしていたけれども、LEDに換えると1灯を2灯に変えてもいいのではと思ったりもします。こういう風になると、明るいまち、犯罪のないまち、外国の人が夜まちを歩いても襲われない、治安がいいということになりますのでこれが一番です。暗くすると悪いことをしようとする人もでてきます。安全で安心なまちが、一番魅力のあるまちです。</p> <p>そして、色彩、ライティングというものも、明るくセンスのいいものにしていく。当社の40周年のファッションショーをやったときに、石井幹子さんにライティングを依頼したが、石井幹子さんが和歌山へ到着してすぐに「和歌山はまちが死んでいる」と言われました。死んでいるということは「活力がない」、「発展しない」ということです。LED等で電気代を使わずに明るくセンスよく感性を磨いてやっていくことが大切です。車でもデザインによって車が売れたり、色によって売れたりするが、感性が悪いといくらやっても売れないということになりますので、感性と技術と機能を活用していくことです。</p> <p>そして今は、顧客満足度を高めることが必要です。今まで作る方の付加価値を高めることに主眼が置かれていましたが、これからはお金を出して買ってもらった人の心</p>

の付加価値を高めるにはどうすればいいかを考えることも重要です。そうすることで売上が上がり、効率もよくなり、利益も上がってくるということになります。これまでは1万円の価値であったけれども、2万円の価値があるなということになることが顧客の心の満足度、付加価値を上げるということになります。ただその際に、売価を高くするのではなく安くするよう、魅力のあるものになるよう努力することが大切ですし、作るものが良くなってくると、次に作るものも良くなってきますし、アドバイスもできます。感性をよくするのは、タダでありますので、感性をフルに使っていくことが、省エネにもつながります。

IT化の中では、商品知識を文言で説明するよりも、色・形、画像・映像で表現することで無店舗販売が可能になります。どこかの店舗へ商品を出すのに卸売業者や商社が必要になると結果高い商品になりますので、顧客満足度を低下させてしまいます。ITを活用して、商品を映像・画像にして、無店舗販売ができると流通のコストがかからなくなりますので、それが売れる。そしてそれが和歌山でも一番売れるものになるのではないのでしょうか。

航空便でNYへカシミアのセーターを送っても、1枚100円で送れます。1ドルかからないくらい安く、クイックレスポンス・クイックデリバリーとして消費者のもとへ1週間以内に届けることができます。

アベノミクスでも、モノづくりは、今までのものを同じように作るのではなく、いかにイノベーションを起こすかを重要視しています。当社は11月にミラノで、ミシン・リンキングを一切使わない無縫製の製品を発表します。

ミシンは一人で1台しか持てないわけですので、2台3台もっても機械が止まっただけでは効率が悪いということになります。ミシンは労働集約型産業の元凶という面もありましたので、ミシンをなくそうということで、完全無縫製の製品を作りました。完全無縫製ということは、人が要らないので雇用につながらないのではないかという感じもしますが、そうではなく商品をセットするのに人がいる、パッキングをするのに人がいるという形で雇用が増えるわけであります。

そうして金額がぐっと上がってくる、そういうふうにすると和歌山が関空に一番近いメリットを活かせるわけです。航空貨物も増えてくると関空は24時間稼働しているので、貨物がどんどん入ってきて近隣のアジアだけではなく、欧米にも貨物便でも増えてくると思います。

160年前にシンガーミシンが出来て、それまで手で縫っていたものをミシンで高速に縫えるようになりましたが、やはり人が必要になるわけです。それが今、日本で縫製するような人がいるかということとあまりいないわけで、中国も人件費が上がっているので、アセアン諸国へ人を求めるわけです。ただし、その品質管理、納期管理といったことがうまくいかない面もあり、不良がよく出て品質がよくない、また、今までであれば上海からすぐ到着したものが、アセアンからとなると時間でも7倍~10倍便数が少ないので到着が遅れますし、輸送コストにより価格が高くなって品質が落ちたということになると、顧客満足度を低下させているということになるわけです。

土井宇宙飛行士が、宇宙に行く際に、ホールゲームのニットを5着持って行ってくれました。縫い目がないので軽いのです。縫おうと思ったらカットするので、カットしたところから微塵が出て、計器を汚染するということがつながります。また、地球にいと重力があるからまっすぐですが、宇宙に行くと無重力なので胎児のように背中が丸くなってくるようですが、ミシンで縫製したところは伸びませんので突っ張ってくるようになりますので、やはり無縫製でないといけないということになります。そういうことで、土井さんから山崎さんから、ずっと全部ホールゲームを持って行ってきているということですが、着るほうの側からすれば、1番着やすいようです。

	<p>セーターは160年前からあっても、2次元です。資料4の【1-1】の上から2行目あたりにありますが、セーターは2次元の平面で平たい作りです。しかしドレスは立体です。同じような材料で作っていてもセーターは1万円、ドレスになると3万円や5万円という風になりますので、エレガントなものを作っていく、平面から立体的に、そして軽く、そういう創造こそイノベーションにつながっていきます。</p>
A委員	<p>報告事項に近いのですが、【2-1】の新ビジネスの創出と起業家の育成のところで、和歌山市は今年初めに、産業競争力強化法に基づく、創業支援事業計画の認定を受け、創業支援体制を整備し取り組んでおられます。これに関連して先週の土曜日に創業セミナーイン和歌山というイベントを、わかやま産業振興財団、和歌山市、和歌山商工会議所、日本政策金融公庫、紀陽銀行、きのくに信用金庫といったオール和歌山の支援体制で実施いたしました。参加人数は87名、この参加人数が多いか少ないかはありますが、従来から比べれば結構多くなったと評価しております。また、昨日も中小企業庁の支援事業として、市内の会計センターが実施する創業セミナーが開催され、こちらは約30名の出席がありました。このうち約半数が女性であり、男性のうち約半数がアクティブシニアといわれる50代後半から60代前半の方々が来ておられました。</p> <p>和歌山市でも、そういった方々への融資に対する利子補給の制度を実施してきておりますが、これからもインキュベーション施設の開放であるとか、そういった面で、女性であるとかアクティブシニア層への起業支援を継続するというのもひとつの方向性であるのかなと思います。セミナー等へ来られている方のビジネスプランを見ますと、だいたいサービス産業系で、いわゆるローカルベンチャーがほとんどです。しかしながら、他の戦略のところにも出ていますが、こういった方々が地域づくりであるとか、商店街の活性化に必要になってきますので、引き続き支援策として打ち出すことが必要なのかなと思います。</p> <p>あともう一つは、先程、和坂委員からもお話がありましたけれども、エッジの立った施策を打つのであれば、日本創生会議による医療介護体制が整っている41圏域に和歌山市が選ばれているわけで、良いことか悪いことかは色々議論もありますが、高齢者をどう捉えるかというのはひとつありまして、私はアクティブシニアというのは受け入れていけばいいのかなという風に感じることがあります。和歌山市は医療介護体制が整っている地域だとされたわけですから、これを強みに都会で人脈や経験を積んだアクティブシニアの方々にU I Jターンしていただき、そういった経験などを活かしてわかやまで頑張ってくださいというのもエッジの立った施策としてはありではないかという気がいたします。創生会議でも日本版CCRCというものが検討されているので、いち早く手を挙げてしまうと言うのも、目立った施策となるのかなと思います。目立つのが良いのか悪いのかということはありませんけれども、そういったところの支援体制がしっかりしてますよというのも検討の中に入れてみるのも、おもしろいと言ってはなんですが、エッジの立ったものになるのかなと思います。</p>
F委員	<p>少しPRということになると思いますが、和歌山県工業技術センターは県の組織として位置づけられていますが、市の方でも県の工業技術センターを有効に活用していただければありがたいという風に思っています。特に今、産業間連携や、産学官連携と言われている中で、工業技術センターをもっと有効に活用していただけたらと思いますし、有効活用いただけるように持って行きたいと思っております。一つは、今年取り組みの中で、スマートものづくりというものを強調しています。それは、特に中小零細企業にとっては、ものづくりというものはお金がかかるわけで、試作にもお金がかかります。そこを最小限にということで、例えばコンピューターを使って設計を</p>

	<p>する、設計が出来てくれば3Dプリンターを使って試しに作ってみるなど、そういう一連のスマートものづくりに特に力を入れてやっております。CGだとか3DCADのスクールを今年9月から12月にかけて3ヶ月間、20人ぐらいの定員で勉強していただきたくという取り組みも行っております。</p> <p>うまく工業技術センターを使っていただく、あるいは我々の方からも色々と提案をさせていただきますので、市と県とうまくマッチングしながら産業振興をしていただけるようにしたいと思っています。</p>
C委員	<p>本日は貴重な意見をたくさんいただき、ありがとうございました。</p> <p>これで私の役目は終わりにしまして、事務局の方から何か連絡事項ありましたらよろしく願いいたします。</p>