

# 前回委員会における主な委員意見

---

## Phase3におけるテーマ及び検討内容

### < 各地域の重層的な対流による「稼げる国土」のあり方 >

スーパー・メガリージョンの形成等を踏まえ、新たな時代の「知的対流拠点」のあり方や、各地域の重層的な対流を促進する「稼げる国土」のあり方を検討

「取り組もうとしても実際の取組に着手することができていない」地域が「取り組むことが可能となる」地域となるための環境整備を含め、各地域の重層的な対流を促進する「稼げる国土」のあり方を検討

### スーパー・メガリージョン構想検討会との連携

- ・リニア中央新幹線の整備が「国土構造の大きな変革」をもたらし、世界からヒト・モノ・カネ・情報を引き付け、世界を先導する「スーパー・メガリージョン」が形成されることが期待される。
- ・これまでとは全く異なる新たな「知的対流拠点」のあり方が考えられることから中長期的な観点で議論が進められている「スーパー・メガリージョン構想検討会」との連携を図りつつ検討を行う。

### 各地域の重層的な対流を促進する事例調査

- ・Phase2での調査結果を踏まえつつ、以下のそれぞれの観点からの取組を、地方都市等からの視点のみならず、大都市圏からの視点についても事例調査を行う。  
「大都市圏×大都市圏」「大都市圏×地方都市等」「地方都市等×地方都市等」
- ・併せて、Phase1のマニュアル改訂を視野にいれ、マニュアルで取り上げた先行事例のアップデートや事例の追加等の検討を行う。

# 前回委員会(H30.7.26)における主な委員意見

## 【地方に到来しているチャンス】

- 1) 日本は、高速かつ大容量の通信が全国で可能でありデータドリブンなイノベーションを全国どこでも行える環境にある。
- 2) 知識集約型のビジネスを生み出す原動力というのは、やはり皆で知恵を出すことであり、知恵を出し合う方策自体は地方にも当然ある。

## 【各地域の重層的な対流について】

～ 大都市圏と地方都市等における「予定調和なき知的対流」の重要性 ～

- 3) 大都市間における知的対流は、自然と進むと考えられるが、大都市と地方都市間では、スムーズに進まない。しかし、「予定調和なき知的対流」は、大都市と地方都市の交流から起こると思う。
- 4) 大都市と地方都市とのネットワーキングについての議論を深める必要があるのではないか。
- 5) 各地域の重層的な対流に関し、ITが活用出来る場合、インフラを活用したface to face のコミュニケーションが必要な場合のそれぞれの役割について、考える必要があるのではないか。
- 6) 地方都市における知的対流拠点について、一定の成果をあげている事例のメカニズムを調査する必要があるのではないか。
- 7) 地方都市におけるイノベーションを促進するためには、これまでの検討における事例等を多く提示することが有効。また、大都市からのアプローチも必要であり、それに対し支援を検討する必要があるのではないか。
- 8) 高い付加価値を生み出すためには、知恵を出し合うことが必要で「予定調和なき知的対流」を行える環境・拠点の整備が重要。そして、「遠距離交流」に対して、偶然の幸運な出会いをどれだけ演出出来るか、その確立をいかに上げられるかが重要。
- 9) 人流の太い大都市と相対的に細い地方都市では、知的対流拠点の作り方が違う。大都市においては、都市開発の中でそのような機能の開設を促すというソフト的なアプローチで可能。また、公的な拠点は民間の拠点の補完的な役割とも考えられる。一方、地方都市については、まだ事例の積み重ねが必要。少なくとも都市からの専門家を呼び込むことは欠かせない。

# 前回委員会(H30.7.26)における主な委員意見

## ～ 時間軸の重要性 ～

- 10) 時間軸というのにも意識する必要がある。今後、経済社会の知識集約は加速化し、データドリブンなビジネスに必要なインフラや知見も拡大していく。リニア新幹線の開通は、付加価値の高い対流に対して、特に時間短縮の効果をもたらす。「予定調和なき知的対流」については、それに対するニーズが、さらに高まっていく。この際、ツールは進化するが、コンセプトには大きな変化はないのではないか。

## ～ SMR構想との連携 ～

- 11) リニア中央新幹線周辺の日本の生産性を高める地域とそれ以外の地域という軸で議論していく必要があるのではないか。
- 12) リニア中央新幹線の効果をにらんだ取組を後押しするような施策を検討する必要があるのではないか。

## 【「接点」の創出の重要性】

- 13) これまでの議論では、生産拠点や生産エリアをどうしていくかといったプロダクトベースの検討をしてきたが、最終的に国内外の顧客との「接点」をいかに生み出していくのかということも「稼げる」という点において重要。