

国土審議会計画推進部会 第11回稼げる国土専門委員会

平成30年12月18日

【原課長補佐】 ただいまから国土審議会計画推進部会第11回稼げる国土専門委員会を開催させていただきます。

今回は、鯖江市役所様の全面的なご支援を頂きまして、鯖江市で開催させて頂く運びとなりました。

また、委員会終了後には、株式会社シャルマン及びめがねミュージアムを現地調査させて頂く予定になっております。どうぞよろしくお願い致します。

それでは、最初に、お手元の資料の確認をさせていただきます。

初めに座席表、次に議事次第とございまして、資料1「稼げる国土専門委員会委員名簿」、資料2-1「前回委員会における主な委員意見」、資料2-2「各地域の重層的な対流を促進する事例調査～『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』の対流事例～」資料2-3「各地域の重層的な対流を促進する事例調査～ローカル版『知的対流拠点づくりマニュアルのフォローアップ及び新規事例』～」資料3は、鯖江市様からの提出資料、資料4は、株式会社シャルマン様からの提出資料になっております。また、鯖江市様から観光パンフレットと眼鏡ストラップを置かせて頂いております。

以上、資料につきまして不備がございましたら、事務局までお知らせ下さい。皆様、よろしいでしょうか。

なお、鯖江市役所様の発表資料につきましては、著作権の関係や、オープンにしていない情報等が含まれておりますので、国交省のホームページでは一部公開出来ない箇所がありますので、その点をお含みおき頂きますよう、お願い致します。

続きまして、本日の会議の公開につきましてご説明させていただきます。当委員会は、稼げる国土専門委員会設置要綱に従い、会議、議事録ともに原則公開とされており、本日の会議も公開とさせて頂いております。この点につきまして、あらかじめご了承下さいませようをお願い致します。

なお、畦地委員、石井委員、今村委員、恵良委員、中川委員、藤沢委員がご欠席でございます。

また、オブザーバーとしまして、経済産業省地域産業基盤整備課、守山課長にもご出席

頂いております。

外部有識者としまして、鯖江市長の牧野様、株式会社シャルマン代表取締役会長の堀川様にもご出席頂いております。

最後に、本日は当委員会の定足数を満たしておりますので、会議は成立することを念のため申し添えます。

それでは、初めに、今回、委員会の会場の準備、現地視察を含め大変お世話になりました鯖江市役所様を代表しまして、牧野市長よりご挨拶を頂きたいと思います。

牧野市長、よろしくお願い致します。

【牧野市長】 鯖江市長、牧野でございます。稼げる国土専門委員会の皆様には、ようこそ、遠方の鯖江市までおいで頂きまして、市民を代表しまして、心から歓迎申し上げます。本当にありがとうございます。

このたびは、第11回の専門委員会の地方開催について、鯖江市を選んで頂きましたこと、こんなに光栄なことはございません。改めまして厚くお礼を申し上げます。

鯖江市はものづくりのまちでございまして、眼鏡、繊維、漆器の地場産業を中心とするまちでございます。産業の振興発展、一次産業の創出というものは大変大きなテーマでございまして、鯖江の産業で培われました要素技術と、その技術を生かした異分野進出、新製品、新技術、最近では、新産業創造あるいは販路開拓ということで、いろんな取組をしている会社に対しまして、積極的に支援をさせて頂いているところでございます。

国の政策による様々な事業等も活用させて頂きまして、この席をお借りしまして、改めまして厚くお礼を申し上げます。

今後、人口減少社会に対しまして、Iターン、Uターンを含め、若者が鯖江に住みたいと思えるような、あるいは住み続けたい、また、働きたい、働き続けたいと思えるようなまちづくりを進めているところでございます。

また、国連が提唱する持続可能な開発目標「SDGs」の推進も重要であるという認識の中で、自治体としましても積極的に取り組んでいるところでございます。後ほど本市の概要などにつきまして、簡単にご説明させて頂きませんが、この機会に、いろんなご意見を頂戴致しまして、参考にさせて頂きたいと思います。本当に今日はこの鯖江で開催して頂きますこと、重ねて厚くお礼を申し上げまして、お礼の言葉にさせて頂きます。本当にどうもありがとうございます。

【原課長補佐】 ありがとうございました。

これより先、カメラによる撮影はご遠慮頂きますよう、お願い申し上げます。

それでは、以降の議事進行は委員長にお願いしたいと存じます。坂田委員長、どうぞよろしくお願い申し上げます。

【坂田委員長】 東京大学の坂田でございます。本日はよろしくお願い致します。

私ども、東京以外でのこの委員会の開催は、今回で3回目になります。初回は高知まで参りまして、高知の四万十町で開催させて頂きました。それから、鯖江市様が3回目になるところでございます。

先ほど、眼鏡のお話と、それから、SDGsのお話を頂きましたけれども、非常にSDGsを推奨されている、推進されているということもございましたけれども、ぜひそういった点についてもお話を伺えればというふうに思っております。

それでは、本日の議題に入らせて頂きます。お手元の議題一覧をご確認下さい。

本日の議題は、事務局からのお話と、それから、外部の有識者の皆様からのプレゼンテーションでございます。

本日は、参加している委員の数が4名だけでございますので、役所の方々もぜひ議論に加わって頂ければと思います。

それでは、第1の議題につきまして、事務局から説明をお願い致します。

なお、前回委員会における主な委員意見及び各地域の重層的な対流を促進する事例調査の2つの事項について、併せて説明を行って頂きまして、その後に質疑の時間を設けたいと思います。

それでは、よろしくお願い致します。

【守谷企画官】 では、資料に基づいて説明させて頂きます。資料2 - 1、前回委員会における主な委員意見です。

1ページ目です。地方都市が稼ぐために必要なこと。地方に大きな価値の源泉があるものについて社会的価値を新しく設計して、そこに期待を集めるメカニズムが重要。

特殊な技術などは、日本各地に、存在する。

知的対流拠点としての役割は、全体の交流をコーディネートするジョイント係。

大量生産、大量消費のコモディティーの場合とは異なる情報の取り方が、特殊な技術・資源を持っている場合には重要である。

1社ではなかなか難しい活動も、前例のない取組を行政が積極的にサポートすることによって面的に広がり、エリア全体の産業を向上させることが重要。

オープンファクトリーなどのイベントは、まずは、お金をかけずに、単に見せるだけでも良いので、まずは行うことで、そこで感じることもある。それを繰り返していくことで地域全体が変わる。

ノウハウを移転することや、後継者を育てることが事業を展開していく上で必要であるというご意見がありました。

次のページですけれども、「予定調和なき知的対流」を促進するために必要なこととして、地場産業の振興の先行事例を国がバックアップし、そういう事例のノウハウを伝播させることが出来れば良い。

潜在的なユーザーに対して、どのような知的対流拠点があり、どのように活用出来るのかといった点をしっかり情報提供することが必要。

ノウハウを持った人材を育てることや都市圏の人材との交流をいかに創出するかが重要。儲かっているか否かの視点で評価するのは間違いであり、対流が起きているのかという評価を行ってみるとよい。

全国規模の流通のプラットフォームが必要で、それらを金融機関が担うような後押しが必要。

クラウドファンディングの活用など補助をもらわない仕組みが重要。

行政と知的対流拠点との向き合い方について意識的に議論したほうが良いというようなご意見がありました。

続けて、資料2 - 2の説明をさせていただきます。

1番、混血型事業創発「とかち・イノベーション・プログラム」です。

注目されている全国の革新的経営者と、十勝の事業者・起業予定者による化学反応をもって、地域の「稼ぐ力」を呼び起こすものです。

十勝地域19市町村による「自立したまちづくり」を目指した『フードバレーとかち』の取組を推進しており、野村総研の開発したプログラムを提案された帯広市長が導入を決め、オール十勝・オール北海道の取組として、2015年を第1期としてスタートし、当初は、主催・共催の3金融機関と野村総研で事業費を捻出していましたが、第2期から地方創生関係交付金を活用した推進事業の中核として実施しています。

新規事業展開の意欲が高い十勝の事業者や起業予定者を募集して、キックオフ、チームビルディング、事業創発、革新者刺激、ブラッシュアップ、事業化支援の6つのセッションを通じて、チームをつくりながら新たな事業創発を目指しています。

3期まで終えたところで、参加者が204名、事業構想が28件、会社設立が7団体となっています。現在、第4期まで終えて、全9回のセッションに総勢81名が参加して、11月15日に行われた事業化支援セッションでは、10チームから新たな事業構想が発表されたという成果が出ています。

次、2番は、中川政七商店による産地の活性化「日本市プロジェクト」です。地方都市、奈良県奈良市と、大都市・地方都市の対流の事例です。工芸業界初のSPA体制を確立した中川政七商店が自社のノウハウを各地で生かして、つくり手と売り手の間を繋ぎ、地域の需給の小さな循環を促進しているものです。

厳しさを増す工芸を取り巻く環境、経営難や後継者不足による取引先の苦境を痛感し、産地の衰退への危機感が募る中、2013年、新しい挑戦として、土産物市場の可能性を広げる「日本市プロジェクト」を開始されました。

中川政七商店は、地域の工芸メーカーなどに対して、商品企画やデザインを提供し、よい土産物になるような工芸品づくりを依頼し、製造ロットの適正価格での買い取りを保証します。その際の買い取り責任は土産物屋にあります。在庫は中川政七商店の倉庫に置きます。

地域の土産物屋に対しては、販促や店舗運営のアドバイスも行いつつ、地元の工芸品をタイムリーに卸すことで、在庫リスクをとらずに集客や売り上げ向上を図ることが出来るようになります。

地元で一緒になってよい土産物づくりに取り組む土産物屋のことを、親しみを込めて、「仲間見世」と呼んでいます。

観光客は土産物屋において、そこでしか買えない本物の土産物を手にすることが出来ており、満足度も向上しているということです。

仲間見世になり得る店舗を各地で増やすために、各地の店舗や工芸メーカーなどへの教育事業を推進し、土産物関係者全体の底上げを図ることが課題となっております。

次、3番です。水栓バルブ製造関連企業異業種参入支援、岐阜県山県市です。山県市と名古屋圏を中心とした対流事業です。

水栓シェアは全国の4割を占めているにもかかわらず、市民の認知度が低く、今後の消費税増税による住宅需要の減少、ポストオリパラ時代以降のホテルなどの需要減少など、市内には危機感がある一方、平成31年度に東海環状自動車道の高富インターチェンジが市内に開設され、人流・物流の変化に期待が高まっています。

山口市は岐阜県と連携し、地域未来投資促進法基本計画を策定され、「水栓バルブ発祥の地・山県の水栓バルブ製造業リノベーション事業計画」を策定しています。「人材確保と販路開拓、新規事業創出」という課題に対し、多角的に支援されています。

また、山口市商工会が、平成30年度の経済産業省の「地域中核企業創出・支援事業」の業務を受託されており、医療機器分野をはじめ、新領域分野の開拓を図り、地域経済牽引企業としての発展を支援しています。

企業や商工会などが名古屋で開催される医療関連機器分野のセミナーの参加を通じて、人脈を形成し、市内企業の技術力に適した商品の開発の可能性などを検討しています。

また、就労体験により水栓関連事業の企業と地元の高校との接点ができることで、企業、高校・父兄・学生双方の意識が変化し、地元での就職を希望する学生のニーズに対応しているというような変化が起きております。

引き続き、名古屋圏を足掛かりに、医療分野などへの新産業進出を目指し、ネットワークづくり・商品検討を推進しています。

続きまして、4番、岐阜イノベーション工房2018です。岐阜県大垣市と関連都市との連携事例です。情報科学芸術大学院大学、IAMASでの芸術、デザイン、工学、社会学などの領域横断研究で培われたイノベーション創出に有効な手法を学び、参加者個人・所属組織などにおいて実践し、実践からの学びを共有することを通じて、イノベーション創出に挑戦するための風土を岐阜県内に醸成するというものです。

前身となった地場産業×IoT「コア・プースター・プロジェクト」での経験から、自らイノベーションを創出していくための能力が必要ではないかという問題意識を持たれ、この有する研究成果を用いて、地域企業の人々がイノベーション創出を学ぶための短期型のカリキュラムを実施しているというものです。

シンポジウムには、約200名が参加し、その中から、参加者を募集し、最終的に6社20名が参加、1企業3名以上が参加しているということです。

主催者側がテーマを用意する演習プログラムを8月から11月にかけて、1回1日6時間のプログラムを10回実施し、自分たちでテーマを設定し、主催者側のサポートを得ながら進める実習プログラムを行って、3月に成果報告を予定しているということです。

他県等からの参加希望の照会もあり、今後このような取組が全国に広がるように、主催者になり得る主体に参加してもらいたいというふうなことを考えておられます。

続きまして、5番、家業イノベーションラボです。家業イノベーションラボ、東京都渋

谷区と地方との連携事例です。

「家業の後継者」を今後の地域社会・経済の重要な人材と捉え、プログラムを実施。事業承継とイノベーションを創出し、地域の稼げる力を創出しています。

2016年に、ETIC.のイベントで、中小企業の事業承継とイノベーションについて議論したことを契機として、農家の事業承継に取り組むNPO法人農家のこせがれネットワーク、地方でのイノベーションを推進するNPO法人ETIC.、エヌエヌ生命保険株式会社の三者が主催者となり、中小企業の次世代経営者支援をされています。

参加者が家業を継ぐことで、ポジティブに捉える成果は表れており、今後は実際に家業を継ぐとともに、参加者を通じて得られたノウハウやネットワークを生かし、イノベーションを起こすことが期待されています。

2017年から、イノベーションキャンプを年1回開催し、イノベーションCAFEは各地、福岡、札幌、大阪、雲南で4回開催されています。地方開催を通じて、各地の家業イノベーターとのネットワーク形成とロールモデルの蓄積がなされており、これまでの全イベントの参加者は延べ400名ということです。

家業を継ぐ段階に応じたプログラムを今後展開予定であり、より段階が進んでいる人をロールモデルとして、学び、相談する仕組みを想定しています。まだ家業を継いでいない人が、似た業種にインターンすることで起こるイノベーションもあるため、こうした地域の人材の循環についても取り組む予定です。

続きまして、6番、一般社団法人Next Commons Labです。東京と地方都市、各地のNext Commons Labのプラットフォームとの連携事例です。地域おこし協力隊制度を活用した「3年間のベーシックインカム付き起業家の集団移住」の仕組みを構築し、全国各地に展開するものです。

遠野を具現化の1号として展開しております。事務局が地域をリサーチし、行政など関係者とともにビジョンやプログラムの仮組み、実現に必要な企業等との協力体制を構築し、仮プロジェクトを「可能性」として展示し、新しい働き方、暮らし方を実践する起業家を全国から募集して選抜し、1カ所当たり10名以上の起業家と3名のコーディネーターを配し、協力隊としての3年間は月16万円程度を支給しながら、起業の実現と自立をサポートし、コミュニティの拠点整備も行っています。

現在、10カ所のNCLは、本部直営と地元の民間主体がNCLスキームを導入する地域があります。地域外の大企業がR&D的なフィールドを求めて、パートナーとして関与

するケースもあります。

福島、島根、茨城、神奈川県内などでもNCLスキーム導入の調整・検討が進んでいます。

地縁・血縁によらない新しい共同体となるNCLを全国にインフラとして整備し、複数の共同体に属する人たちが1カ所に留まることなく移動しながら仕事・生活をしていける社会をデザインしていくという課題を持たれています。

続きまして、7番、INTILAQ東北イノベーションセンターです。これは仙台市と東京、大都市との対流事例です。2013年、東日本大震災復興のための「カタルフレンド基金」を用いて、東北での起業家支援というアイデアが採択され、IMPACT Foundation Japanが運営している事業です。新しい会社を起こす「起業家」だけでなく、小中高生、大学生、企業、生産者など、新しいビジネスの創出に向けてチャレンジする、「おこす人」をソフトとハードの両面で総合的に支援しています。

イベントの集客数は、3年間で延べ1万5,000人であり、地理的には、仙台市からやや遠く、不利ではありますが、戦略的に魅力的なイベントを数多く開催し、子供向け起業家育成ワークショップなど、非常に好評であり、募集後、すぐに定員に達しているという状況です。

オフィスなどの利用は好調で、現在、40社程度がオフィススペース、ブース、コワーキングスペースを活用しています。

基金は既に終了しており、資金面での自立が課題ということです。受益者からのお金を集めるのがまだ難しいため、行政からの補助金、仙台市以外の行政からの受託によるセミナーや講座の開催などの拡充を図っており、東京を含め日本全国、海外とのネットワークは引き続き活用するということです。

続きまして、資料2-3、各地域の重層的な対流を促進する事例調査 を説明させていただきます。

1枚めくっていただきまして、四万十とおわの事例ですけれども、これは前回、畦地委員のご説明の内容を資料としてまとめさせていただきましたので、説明は割愛させていただきます。

続きまして、甲州ワインの事例ですけれども、これも前回ご説明させて頂いた内容ですが、委員より、達成状況の指標化が必要ではないかというようなご意見がありましたので、右の中央に、甲州市ワイン振興計画に掲げられた数値目標と達成状況について、掲載させ



て頂いております。

続きまして、世界に誇るデニム産地ですが、この福山の事例についても、前回の委員会でご説明しておりますが、右下の、同じく達成状況の指標ということで、情報発信の成果について、メディアへの掲載件数と福山市における日本屈指のデニム生産地認知度調査結果を掲載させて頂いております。

続きまして、「世界最先端研究と新産業創出の拠点で世界の人材を惹きつける」という、鶴岡市の事例です。これは今回初めてのものですので、説明させていただきます。

山形県と鶴岡市が慶應義塾大学の研究所を誘致し、官学連携施設の開設運営をされています。前回のヒアリング以降の地域づくりの状況ですけれども、短中期滞在型宿泊施設が30年9月、子育て支援施設が30年11月に開設しております、鶴岡市が整備したレンタルラボは、満室に近い状態で推移しています。

慶應義塾大学先端生命科学研究所発のバイオベンチャー企業は増加しており、現在、6社となっています。やまがたブランドの新商品開発を目指し、研究所・ベンチャー企業等と県内企業等との共同研究による取組で、24年度から29年度で50件展開しています。

慶應義塾大学が実施する高校生向け教育プログラムに、平成21年から30年までで延べ約200名が参加し、AO入試により慶應義塾大学に約20名が入学し、うち5名が同大大学院へ進学しているというような実績が出ています。

子育て支援施設等の環境整備が進んだ一方、レンタルラボは満室に近い状態が続いており、次期総合計画策定作業に合わせて、研究環境の向上に向けた施策を検討しておられるということです。

また、地元企業との共同研究の促進や高校生向け教育プログラムなどの展開の継続により、地域を支える人材育成、産業振興に取り組まれようとしています。

指標ですけれども、ベンチャー企業及び研究教育施設数は、現状15ですが、平成38年、30を目指しているということです。

最後に、玉川堂さんの取組ですけれども、これは前回ご説明頂いた内容を資料にまとめさせて頂いているところです。

事務局からの説明は以上です。

【坂田委員長】 それでは、皆様からご意見や、それから、ご質問も頂ければと思います。また、そろそろ取りまとめに向けての議論になっていきますので、そうした観点でもご意見を頂ければというふうに思います。如何でしょうか。

では、この間に私から、今のお話は、全体として大きくまず2つに分けられると思います。1つは、面的な活動、それから、もう1つは、その中における中核的な機能。この間の面的な活動の中には大体中核的な機能がありますので、そういう包含関係にあるんだろうと思いますね。面的な活動については、今のお話の中でも、フードバレー、十勝エリアとか、甲州ワイン、それから、デニムもそうですよね。こういったものについては、集団や地域の知名度を上げるとか、それから、そこでつくった新しいコンセプトですね。それに加えてやはり中核拠点に比べると、広い範囲で産学官のいろんな機能をなるべくワークするというふうな競争的な要素を持っているのかなと思います。

その中における中核機能、これは今のお話でいろいろ実は出ていて、1つは何らかの起業支援だとかイノベーション支援、それから、プロジェクト、地域における地域的なプロジェクトの構成であるとか、その推進、それから、人的な交流ネットワーク、それから、人材の育成であるとか、そのための演習。それから、人材のマッチング、それから、あとは販路開拓、子供の起業家教育といったようなことで、非常に多くの機能が挙げられていて、複数のものを行っているところもありますし、特化型のものもあると思いますが、全体として、今後のとりまとめに向けては、そういった機能について整理をしていくということが重要ではないかなと思います。

一方で、全体として、やはり課題というのは、活動のサステナビリティではないかなと思ってまして、多くの活動はやはり受益者負担ベースでやるのはなかなか難しいと。東京のコワーキングスペースなどの中で、受益者負担でやっているところは非常に少ないと思いますので、その辺の活動のサステナビリティをどうやって実現していくかということが課題ではないかなと思います。

ちょっとお話があったので、最初にまとめてみましたけれども、如何でしょうか。

【高田委員】 今日ご紹介頂いた中で、地方の中核都市を中心とした事例であるとか、また、大都市が中心となって、地方を呼び寄せるといふか、そういうコーディネーションをしているという事例は、私にも想像ができ、よく分かりました。説明して頂いた事例の中で驚いたのが、2番目の中川政七商店です。そこは奈良が拠点ですが、先程のご説明では、拠点にしているというよりは、各地と中川政七商店が、面というよりは、点同士が繋がって、コーディネーションしているという、こういうやり方も出来るのだ、というのが非常に驚いた点です。

それから、その発展形のようなものが、6番目のNext Commons Labではないかと思いま

す。こちらは大都市から各地域に点を作り、今度は点の結びつきを横に広げるといふ、こういうやり方もあるのかと。こういう多様な取組が、今後どういうふうになっていくのか、そのうまくいっている点であるとか、または、難しい点であるとか、その辺を整理していくと、地方対地方の知的対流というのが、どういう形でいけばうまくいくのかというヒントがあると思いました。

それと、最後に説明して頂きました慶應大学の鶴岡は、今年の6月、現地へ行って見えました。一番感心したのは、2000年ぐらいから始めているという話だったのですが、今の市長は3人目で、選挙によって首長さんが2回替わっている。ただ、首長さんが替わっても、金額をはっきりとは覚えていませんが、県とあわせて7億円、毎年7億円を補助し、それを継続出来る自治体の方針、それからまた、選挙によって替わっていますから、それを認める鶴岡市民の方々の同意なり、合意を形成されている。先程の説明にもあったように、今は鶴岡市民を巻き込んで、直接、雇用を生み出しているということもあって、例えば地域の皆さんが、この施設があることが、市民の誇りになっているような部分が出てきていて、その辺のやり方というのは、地方自治体のやり方としても学ぶべき点が多いと思ったのが、私の感想です。

【坂田委員長】 如何でしょうか。

【東出委員】 1点だけ質問をまず最初にさせて頂きたいんですけども、Next Commons Labで活動されている協力隊の方々が、月16万円程度支給して頂けている、この原資というのはどこから出ているのでしょうか。

【守谷企画官】 総務省が地域おこし協力隊制度を所管しており、取り組む自治体に対して国が支援するという形で原資が供給されています。

【東出委員】 ありがとうございます。先程、坂田先生もちょっと仰っていたかと思いますが、7番目にご紹介頂いた東北イノベーションセンターの課題が資金面での自立ということになっていて、ここの6番目で、こういう活動のためにこういうお金を支給されているということで、委員の前回の意見にもありましたが、補助を行わないような、例えばクラウドファンディングというようなことをご紹介されていましたが、やはり志があって、やろうということがあったとしても、ただ単に補助だけとか、一時的な支援だけということではなかなか長続きしないということもあるかと思えます。やはりそういう意味で言いますと、活動の志の横に、やはり活動するための資金をどうするかというのをきちんと考えていかないと、一過性で終わってしまうんじゃないかなというふうに、今回のこ

の事例も見て思いましたし、逆に言いますと、そうならないように、東北の事例のほうは頑張ってもらいたいなというふうに思いました。

以上でございます。

【中村委員】 2番目の中川政七商店とは、私もいろいろと協働させて頂いているものですから、補足説明を少しさせていただきます。

中川政七商店が事業を手伝った伊勢のえびや食堂では、自分たちでAIを使って、自動顔認証システムを作り、来店客数、来客の性別・年齢などをデータベース化し、それに天候などの外部データを組み合わせて、来店客数の予測モデルをつくっています。明日、何人来て、どのメニューが何皿出るかという予測モデルで、90%以上の精度を持っていると伺いました。

もともとは中川政七商店を中心とした事業サポートの中で、えびや食堂の社長が、このようなモデルが必要だと気づかされ、彼らが独自開発したものです。そして、今度はその技術を使って、中川政七商店などへ逆にコンサルを実施している。このように、双方向のノウハウのやりとりというものが、中川政七商店を中心としたプロジェクトでは既に実現しつつあり、まさに知的な交流・対流が既に起きているというプロジェクトで、より掘り下げてみても、面白いことがたくさん出てくるかとは思いますが。

2点目は、中川政七商店のプロジェクトに関しますと、そもそもベースにある工芸というマーケットが、バブル崩壊後から現在まで5分の1に縮小していますが、この工芸という産業は、もとの規模に戻ることは難しくても、潜在的にはもう少し拡大できるだろうと、ビジネスに乗せやすかったというのも正直あるかと思えます。

一方で、昨年から見えてきた大都市におけるコワーキングスペースというのが、何が起きるか分からないけど、とりあえず場を用意する、器を用意するというものと解釈しています。従って、ソフトを中心に活動している中川政七商店と、場を提供して、あとの化学反応は自然に任せているというコワーキングスペースは、やはり2つに分けて考えていく必要があるのかと思えます。

もう一つ申し上げますと、前者において、つまり、ソフト面からの新しい産業振興策において、これから何が必要かと言いますと、「技術を売る技術」になるかと思えます。良いものを作って、どうやって高く売っていくのか。ものづくりの価値をしっかりと金銭化させていくのか、これを私は「技術を売る技術」と言っています。この「技術を売る技術」が、今後、この日本で稼げる地域、稼げる国土をつくっていくときにおいては、向上させ

ていかなくはない一つの分野かと思います。例えば、エルメスやバカラのように、自分たちの技術を高く売る技術で、産地全体を元気にさせていく、その仕組みを作っていくことが、一つ大きなテーマになるかとは思いますが。

以上です。

【坂田委員長】 守山さん、どうですか。

【守山課長】 今日はこのような機会に参加させて頂けましたことに、感謝申し上げます。

これまでの感じで言いますと、経産省も今、とにかく成功モデルを皆様と一緒にしっかりこれを学びながら展開していくことに取り組んでいます。大変参考になりますし、このうちの幾つかは既に私どもの地域経済産業グループのほうでもご支援をさせて頂いている。特に各経産局のほうでも、日々お付き合いをさせて頂きながら、成功事例について、特に力を入れて発信しているところです。

このネットワークの関係につきまして、ここに出ていない事例でございますが、今日せっかく福井に来させて頂いたので、私の前々職で取り組んだ、『下町ロケット』で話題になりつつある準天頂衛星と宇宙技術のマーケットインの利活用について紹介させて頂きたい。福井県は、宇宙関連産業に知事のリーダーシップのもと取り組んでおられる。

今日の議論の関連で紹介させて頂きますと、宇宙に関しては、宇宙で稼ぐとか、宇宙で儲けようという部分はもちろんあるのだが、どちらかというと、それに負けないぐらいに、宇宙に対する憧れであったり、わくわく感みたいなところがあって、場をつくって、自然の感じであっても、相当いろんな産学の関係者の方が、わらわらと集まって来られているというのが昨今の、宇宙をめぐる新ビジネスの状況です。その際、今日の議論とも関係しているかと思いますが、中核的なところは、全国の中でも、福井県をはじめ、茨城県のつくばや、いわゆる札仙広福と言われる地域を再評価しています。このネットワークの議論で思ったのが、トップダウンアプローチとボトムアップの双方があること、そして新事業創生を盛り上げていくためには、その両面をしっかりやっていくということが重要なのかなと思いました。

いずれにいたしましても、そういった宇宙等の新分野、そういった掛け合わせで創造していかないといけないところに関して、こういう取組をまさに念頭にやっていくということが重要ではないかなということを感じました。

とりとめもないコメントでございますが、私からは取り急ぎ以上です

【坂田委員長】 それでは、とりあえずこの辺にさせて頂いて、今日の本題のほうに移りたいと思います。

本日は、鯖江市における地域発のイノベーションを創出する取組事例として、鯖江市長の牧野様、それから、株式会社シャルマン代表取締役会長の堀川様から、それぞれ発表頂きたいと思っております。

最初に牧野様から、イノベーションを創出させる上で、行政機関の役割として、どういう点が重要かということを中心にご発表頂きたいと思います。よろしくお願い致します。

【牧野市長】 鯖江の概要、取組状況を説明させて頂きます。本日は貴重な時間を頂きまして、本当にありがとうございます。

今、各大学との連携業務を結構やっておりますので、その連携業務の状況と、あと、SDGsの取組を説明させて頂きたいと思います。

鯖江市の概要でございますが、名古屋で乗り換えはありますけれども、意外と東京からも近く、北回りですと今はまだ金沢までですけれども新幹線が来ております。大阪、名古屋へは、在来線特急のしらさぎやサンダーバードで乗り換えなしの一本で行けるということで、意外と便がいいところでございます。

面積は県内でも2番目に狭い、コンパクトなまちです。人口は7万人弱でございますが、密度は、平成の大合併でも、合併しなかった関係で、今、県下ではナンバーワンの人口密度です。眼鏡、繊維、漆器の三大地場産業を中心としたものづくりのまちでございます。

自慢は、今、人口が増えているということで、福井県は9市8町あるのですが、福井県の中では、鯖江市のみがずっと増え続けています。市制以来、ずっと増え続けています。特に4月1日現在では、いつも人口は減っていたのですが、ここ2年は、4月1日現在でも人口が増えているというような状況でございまして、こういった面では、Uターン、Iターン、あるいは地元に残る方が増えてきたということでも喜んでおります。

今、申しましたように、ものづくりのまちであります。雪国ゆえに冬場には仕事がなく、眼鏡にしても、漆器にしても、繊維にしても、それぞれ冬場の生活の糧とするために生まれた産業でございます。そういった面では、非常に粘り強いといえますが、3つの産業ともに成熟産業なのですが、そういった中で、新製品あるいは新産業創造というところまで成長しているような、そのような内発的イノベーションの中で発展してきたまちでもございます。

背景としては、やはり鯖江市は、専門化された分業体制の中で、まちが一つの工場的な

様相でございます。最終製品を目指して全員で力を合わせるというような、そんなまちでございます。そういった中で、お互い様とか、互助の精神が培われ、アジアでは初となる世界体操競技選手権大会が1995年に、こんなに小さいまちで開催され、大成功に終わったという実績もございます。

域外の企業と、あるいは大学と連携した既存産業技術の活用でございますが、私どものまちは、企業誘致に依存することなく、内発的発展を目指すといいますが、専門化された分業体制の中での技術確立といいますが、そういったものを目指した、いわゆる自律型新産業創造のまちを目指しております。

人口1,000人当たりの事業所数で福井県は全国トップクラスにあり、その県内において、鯖江市は製造事業所数が県内トップとなっております。今、製造業は求人倍率が非常に高く、本市は、労働力の確保において大きな壁にぶち当たっているという現況がございます。

3つの地場産業ともバブル期に比べて、事業所は半減、従事者、出荷額は4割ほど減少しております。

鯖江市の眼鏡産業だけの現状を申しますと、1,200億円ほどあった製造出荷額が、現在は770億円余であります。事業所数も890あったのが現在は450ほどということで、出荷額、従業員数は4割減、事業所数は半減しております。ただ、2011年以降、出荷額は回復基調にありまして、これは鯖江産が醸し出す本物感とか、産地認知度の向上とか、あるいは輸出の需要増が要因であるというふうに分析しております。

なぜ鯖江の眼鏡が元気がいいのかと言いますと、確かに事業所数は半減しているわけですが、1事業所当たり、あるいは1従業員当たりの出荷額は、ここ20年間横ばいで、近年では右肩上がりになっております。産地が淘汰されたこの20年間において生き残った事業所は非常に元気がいいということで、産地は決して衰退はしておらず、「縮小」と捉えております。

鯖江市では、眼鏡産地としての鯖江市の認知度調査を続けておりますが、ここ10年間で鯖江市の認知度は年々向上しています。ただ、まだ「鯖江のあのブランドがいい」というようなナショナルブランドの創出と言いますか、そういった域にまではまだちょっと至っていません。そういう面では、まだまだ鯖江ブランドというものは一般に浸透していません。まだまだOEM主軸の産地でございます。これは、モノとかサービスの質とか、知覚品質において、まだまだブランドコントロールが出来ていないという現状でございます。

最近の課題としては、そのようなことが大変大きいわけですが、特に生産能力が最近低下しており、部品工場がだんだん少なくなっていることから、注文から納品までのリードタイムがだんだん長くなっておりまして、国際競争力の低下、高齢化による技術承継も問題となって参りました。

品質がいいということで売り出しているのですが、もう品質だけではとても世界で勝てません。全世界的に品質が良いものが出来ているので、高品質ゆえの高コストをどうするかが課題です。

5軸のマシニングセンターがずっと並んでいるような中国と違いまして、機械力では中国に非常に劣っているということで、ボリューム製品は到底競争が出来ない。最近では品質でも競争が出来ないような、そんな産地になってきている。

そういった中で、この鯖江をどうやって生き残させるのかということですが、小ロット、短納期、高品質で本物感とか、匠のわざとかを売っていくような産地にして、鯖江ブランドの確立を図ることが大きな課題でございます。

今、鯖江市の産業振興でございますが、一つには、とにかく既存産業の高度化と言いますか、とにかく既存産業を発展させる。そういったもので一つの大きな柱に備えております。それには認知度と、いわゆるブランド確立、これに力を入れております。

「めがねのまち鯖江」元気再生事業という事業を平成20年から取り組んで、もう10年経つのですが、これは鯖江産地のブランド化を目指した事業で、事業初年度には、東京ガールズコレクションにも出まして、鯖江ブランドとしての情報発信を行いました。この事業は、平成20年度から内閣府が公募した地方の元気再生事業の採択が契機となっており、これに取り組んだことで、地元業界には、自治体としての取組の本気度と言いますか、これでかなり業界の方も行政の取組というのを評価して頂きました。

代々木体育館で2万人以上もの観客を集めるこのイベントに当時、私も参加させて頂きまして、これからいかにOEM依存型産地からの脱却と産地のブランドが大切かということを訴えて参りました。

こういった取組を通じて、鯖江市の認知度でございますが、ネットリサーチを活用して、2008年度からWebを活用した認知度調査を行っていますが、最近では、鯖江市の名前くらい聞いたことがあるというような人まで含めると、7割以上が鯖江のことをご存知のようです。直近でも2014年からの約3年間で9ポイント弱、認知度が上がっております。

眼鏡フレームの生産が一番盛んなところはどこかとの設問では、鯖江、福井または福井



県と答えた人が全体の約47%。これは、2008年から約9年間で23.1ポイントアップしています。その中でも、鯖江か、福井か、福井県かというところ、鯖江の眼鏡というのはやはり高くなっています。このようなアンケートの結果を見ますと、鯖江市の眼鏡の認知度は相当高くなったのかなと思っております。

それともう一つ、地域と産業の結びつきからの鯖江の認知度ですが、今治のタオルとか、豊岡の鞆、関の包丁、今、福山のデニムとの比較では、今治のタオルに次いで、鯖江が2番目ぐらいに認知度が高い結果が出ております。

これも2014年からの3年間で約7ポイント上がっている。今治とは競争になりませんが、今治にだんだん近づくような、そういった認知度になってきているのは嬉しい限りでございます。

もう一つの産業振興の柱ですが、これは今、眼鏡で培ったチタン材の加工技術を生かした新産業創造ということで、大きな流れが出ているわけですが、これは後ほどシヤルマンの会長さんからもいろいろとお話がありますので、説明は割愛させていただきます。

今では、メディカル分野とかウェアラブル機器分野、あるいは、越前漆器の製造技術を生かしたニュークックチルシステムというような新しい食器革命とか、塗料革命による新産業も生まれつつありまして、本市の産業振興における2つ目の大きな柱になっております。

スマートグラスについては、村田製作所様等と共同で、産地のいろんなメーカーさんとコンセプトモデルの試作に取り組みまして、エレクトロ関連見本市のCEATEC2015で発表致しました。それ以来、情報関連企業をはじめ国内外の複数の会社さんからフレーム部分の共同開発の依頼等が舞い込んでおります。

あと、今、慶應義塾大学大学院メディアデザイン研究科との提携も平成27年から取り組んでおりますが、慶應義塾大学には、研究を目的としたサテライトオフィスを、河和田地区という、鯖江市の東にある山間部に設けて頂きまして、常駐者1名と、あとは、同大学の岸博幸先生をはじめとするいろんな先生方がこちらに来て頂き、大江さんという研究員さんを中心に活動して頂いています。最近の新たな取組としては、石灰石由来の新素材LIMEXで、地球に優しく、水も木材も使わず紙の代替を作れ、プラスチック製品にアップサイクル出来る素材を用いた漆器の開発研究もしておりますし、黒よりも黒い新塗料を東洋インキ様のご協力も得ながら、ZENブラックというコンセプトで漆器をはじめとするいろんな製品の塗りに使えるような、そんな塗料の開発にも取り組んでおります。

あと、慶應義塾大学には、産業観光・産地巡礼のインバウンド観光についても同大学の留学生に鯖江市に来て頂きながらいろいろ調査をして頂いております。また、新商品開発でも留学生をこちらに呼びまして、自らデザインしたものをサテライトオフィス内のデザイン工房に置いてある3Dカッターや3Dプリンターを用いて自分たちでつくっています。自分たちが考えたものが鯖江ですぐにモノになる、形になると、そういったことで非常に好評頂いております。そういったものをWeb上で公開し、クラウドファンディングを活用して頂くというようなこともやって頂いております。慶應義塾大学の取組は、産地に与える影響が非常に大きいですね。

もう一つは、今、電気通信大学と行っているのが、東京オリ・パラを契機に介護・福祉分野への参入を目指そうと、同大学の先生が開発した筋肉が発する微小な電気信号を利用して駆動するような義手の機能改善の研究開発に取り組んでいます。これらも地元の企業さんも参画されて、何とか東京オリ・パラまでにちょっとした商品を出したいということで取り組んで頂いております。

一方、津田塾大学とも連携した取組を行っております。同大学は新国立競技場のすぐそばにあるキャンパス内で東京オリ・パラ期間中、訪日外国人向けに日本文化の交流を予定されていますので、津田塾大学とはいろんなインバウンドに向けた商品開発、あるいは商品説明を多言語で開発するといった取組を進めています。会期中には大学構内にアンテナショップをつくり、そこで私どもが開発したインバウンド商品を公開して、商品開発と販路の開拓を目指すというような取組もやりたいと思っています。

津田塾大学は女子大学でございますので、鯖江市が取り組むSDGsの5番目の目標、ジェンダーフリーとエンパワーメントというような点でも協業頂いており、今年9月には、津田塾大学でSDGsのイベントをやらせて頂きました。学長と副学長との対談や、鯖江市には高校生が活躍する、鯖江市役所JK課という活動がございますので、鯖江市役所JK課の学生も行き、ここで活動発表もやらせて頂きました。そういうような取組もやっております。

東京藝術大学とは、名誉教授の三田村先生が漆器職人を対象としたワークショップ「夜学塾」をこの2年間開催頂いておりまして、これがきっかけとなり、地元の伝統工芸士が若い職人と一緒になって新たな商品開発に取り組んでいます。

また、産地にはいわゆるビンテージものの在庫がたくさんございますので、そういったものの中から、今見ても新しく感じられる商品をピックアップしてリパッケージ品として

新たに販売するなど、新商品開発に結びつけることで、新たな人気商品づくりに取り組んでいます。夜学塾で開発した商品は、東京のテーブルウェアショーで入賞するなどの実績も出ております。

三田村先生には、東京藝術大学で学ぶ留学生も産地に連れて来て頂き、インバウンド向けの商品開発にもいろいろとご協力頂いております。

もう一つは、RENEWという工房開放イベントを毎年10月に行っています。昨年には、中川政七商店さんの協力を得て日本市プロジェクトを鯖江で展開頂き、4日間で4万7,000人のたくさんの方がお越しになりました。今年も中川政七商店さんには、ブース出展を頂き、引き続き工房の見える化などに取り組み、鯖江市の漆器、そして近隣市に点在する打刃物、和紙焼き物、それから、眼鏡ですね。そういったものも全国から集まった消費者の方々にその製造現場を直にご覧頂きました。

鯖江市には、県外の学生が移住定着して立ち上げたTSUGIというデザイン会社がございまして、RENEWは彼らが中心となって運営されています。今年は3日間で4万人弱の来場がありました。近隣の産地との連携を進める中で、今年は、隣の越前町にある越前焼が新たに加わりました。昨年から加わった越前市にある筆筒、和紙、打刃物、そして、鯖江の漆器、これら伝統工芸産地が近接している地の利を生かしたイベントは、中川政七商店さんの昨年の実施成果が活かされています。

あと、今、これは地方創生事業でやっているのですが、成長分野の参入支援ということで、産地の製造技術の映像をB to B、B to C向けにWebサイトを通じて発信しています。英語版も作り、鯖江市のまちの宣伝をさせて頂いております。

鯖江市は、いろんな多様性のあるまちということをし、売りにしております。学生連携によるまちづくりもその一環で推進しておりますが、鯖江市には大学がないこともあり、あまり垣根がないということで、本当にたくさんの大学生に来て頂いております。今年の夏も大体104大学で、500名近くの学生がこの夏は鯖江に来て頂いております。

先ほど申しましたように、京都精華大学が平成16年の福井豪雨を契機にして、被災地の河和田地区にボランティアで入ったのが契機で、夏は地元の古民家を拠点にアート活動をしてくれます。それがもう14年も続いているわけですが、そういったことがきっかけになって、いろんな大学と連携協定を結び、あるいはいろんな事業展開の中で応援を頂いております。

それから、地域活性化プランコンテストというのは、これは鯖江市に学生さんを読んで、

「市長をやりませんか？」をキャッチコピーとして、市長になったつもりで地域提案をして頂くというようなことをやっております。これはもう今年で11回目になったわけですが、これまでに、共同通信の第8回地域再生大賞の優秀賞を受賞した実績がございます。そのほか、内閣府、総務省、経済産業省からの後援を頂いておりまして、非常に学生の地域プランコンテストとして聖地化されています。これが現在ロールモデルとなり他の地域にだんだんと波及しています。私どもとしても、この学生の新しい発想を活かしながらいろんな事業をやっているわけですが、JK課事業はおとな版の地域活性化プランコンテストからの発案でございますし、メガネーランド構想というのは、鯖江市をメガネーランドという名のひとつのテーマパークにしていくといった提案でございます。ゆくゆくは世界の眼鏡の聖地、鯖江市を目指して、メガネストリートの整備などいろんな事業展開をしております。

とにかく新しい発想ですね。感性的な発想の中で、面白いとか、楽しいとか、おしゃれとか、おいしいとか、そういうような発想での提案が多いわけございまして、本当に今までになかったような事業展開が、この学生の発想でやらせて頂いております。鯖江市役所JK課はまさに代表例ございまして、このJK課も今では、高校生がいわゆる地域参加、社会参加をしてくれるようになっていきます。最初は、JK課と言うと、隠語、俗語の類いであって、アキバ用語ということで、批判もあったわけですが、高校生が地域参加して、本当に真摯に取り組んでくれる。そして、市役所をたまり場にして、年間70日ほど今も活動しており、今まで他人事であった行政が自分事として捉えて、当事者意識も芽生えて参りまして、地域に非常に関心を持つようになって、そういった中でふるさどに対する自信と誇りも持ってくれました。

今、このJK課事業も5年目に入っておりますが、1・2期生が卒業し、19人の卒業生のうち17人が県内に留まって、そのうち13人が今でも私どものまちづくりのいろんな会議に出席をしてくれております。いろんなまちづくりの組織もつくってくれて、非常に地域活動をして頂いております。

JK課による波及で、OC課とかいろんな団体も出来まして、これは非常に良かったなと思っております。また、総務大臣賞とかいろんな地域づくり表彰も頂いておりまして、最近では、他のところでもいろいろと展開をしています。湖南市とか豊橋市とか高田とか、宇和島市でもこういうのをやるようになりましたが、このような点で非常に増えて参りました。

もう一つは、市民協働によるまちづくりですが、市民主役条例というのを、2010年につくりました。2011年から市民主役事業で、市民の方々に行政の事業を担って頂くということで、受けてくれる方を募集しました。これは今年8年目になりますが、私どもの行政事務、大体800事業ぐらいあるうちの100事業ぐらいを募集して、幾つかを担って頂くということを目指し、当初、募集数67事業に対し、今は102事業、募集しております。初年度は、17事業ほどをやって頂いたのですが、今では100ほど募集し、55事業を市民に担って頂いております。

団体も最初9団体ぐらいしか参加してくれなかったのが、今では37団体となり、大変多くの団体が、あるいは個人が、行政事務の一翼を担って頂いております。

これからの持続出来る自治体を目指していくために、多様化する行政ニーズにどうやって取り組んでいくかとなると、官民協働の中、市民が主役となって活動して頂き、200事業ぐらいを市民がやってくれるようなことになれば、行政がいろいろ他のニーズへの対応が出来るのかなというふうに思っております。鯖江市民の市民性により、担って頂けていることは、非常にありがたいと思っております。

あと、コーポレート・フェロウシップ事業ということで、IT企業の社員さんに3カ月ほどこの鯖江へ来て頂いて、ITで鯖江の課題を解決して頂きましょうという事業ですが、平成26年度に発足したこの制度に5年間ずっと、鯖江は取り組んでいます。オープンデータ活用戦略とか、アプリの作成とか、いろんなことをやって頂いて、行政課題を解決して頂いております。

この事業も非常に評判がいいです。協働事業の中である程度の実証実験をいろんな企業にやって頂いていますが、世界のトップ企業に鯖江市に関心を持って頂いて、他にもいろんな面でご支援頂いております。

今、そういうような取組の中で、総務省のサテライトオフィスモデル事業というのを平成28年度からやっていますが、これも私どもの今までのまちづくりが評価をされまして、サテライトオフィスも今、4つの事業所がこの鯖江に立地するというような成果が出ております。さらにLIFULL bizasが来年2月に開業予定です。総務省のサテライトオフィスモデル事業10都市の中で4社の進出があったというのは非常に評価をされております。まだ幾つかオフィス進出の話がございますが、クリエイティブな首都圏の仕事を地方へ持ってきて、リモートワークを行う事業所が開設されたことは、就職を希望する子育て期の女性に大変好評です。こういったサテライトオフィスを増やしていけば、若者や女性が望

む事務系の職場の雇用の場の確保に随分貢献出来ると思っております。

もう一つは今、関係人口を増やそうということで、関係人口が交流人口になって、定住人口に繋がれば、一番いいわけでございますので、鯖江ファンをつくっていこうということで、これも総務省の事業でやらせて頂いております。これは首都圏の鯖江大好きな方々がこちらに来て頂いて、いろんな事業所を取材し記事を起こしてWeb上で公開するというようなことを行っております。いわゆる鯖江ファンの醸成です。これは今、総務省の事業でやっておりますけれども、鯖江ファンのいろんな事業展開は他にもあるわけでございますが、人気を呼んでいるようでございます。

もう一つはSDGsの取組でございますが、私のところで、眼鏡も、繊維も、漆器も、これまで産業を支えてきたのは間違いなく女性でございました。この女性が活躍出来るまちづくり、そういった土壌が鯖江には出来ている。それはなぜかと言うと、今でもやはり4人以下の家族経営の事業所がまだ6割あります。先ほど申しましたように、内発的なイノベーションと言いますか、眼鏡にしても、漆器にしても、繊維にしても、家内工業的なものが非常に多くございます。そういったところで、地域全体が後継者を育成すると言いますか、あるいは全ての方がいわゆる起業家を目指すとか、そんな土壌がもともと昔から根づいていた。そういったところで、一つの完成品を目指して、各事業所が分業化、専門化され、まち全体で一つの工場のようなものですから、やはり互助の精神は大事でございまして、そういった中で信頼関係と協力関係というものが自ずと培われたまちでもあるわけでございます。

家族経営の中で非常にやりがい、楽しさ、喜びを見出しております、仕事と生活、今と言うワーク・ライフ・バランスというものが、この家族経営の中で見事に調和されているようなまちでございます。育児とか介護問題についても家族経営の中で、おじいちゃん、おばあちゃんと一緒に住んでいたり、あるいは孫は近所の方に見て頂くというような、そういった土壌はしっかりしております。

近接での親族関係と言いますか、そういったことが、この鯖江は非常に進んでいると思えます。そういった面では、家族経営の中での仕事と生活の両立、そういった中での女性活躍社会の構築の土壌はかなり進んでいるわけでございます。

そういった面で、SDGsの取組ですが、国際的なレベル、企業レベル、あるいは自治体レベル、県レベル、あるいは市町村レベルとあるわけでございますが、義務的・包括的な取組を、私どもは総合戦略の中で掲げたわけでございますが、自主的・選択的な取組として、

女性活躍を今、私のところの特色ある取組に掲げて、国へもこのSDGs枠の予算獲得などに向けて宣伝しているわけですが、先日、国連の会議にも出席をさせて頂き、事例発表もさせて頂きました。

これが今、私のところの鯖江のコンセプトモデルの眼鏡ですが、17の目標を全部色分けして、右に8つ、左に8つ、橋渡しとして、女性活躍をブリッジとしています。いわゆる片方のレンズで世界の動きを捉えて、もう一つのレンズで地域を考えて行動するという事で、メイドインサバエ「グローバル」というような、これの商標登録を今、しております。こういったものを今後、鯖江のコンセプト、SDGsの導入の取組のコンセプトとして、少し国連の中でも説明させて頂こうかなと思っております。

なぜ国連に呼ばれたかということなのですが、2007年に当時の国連の事務局長だったチャウドリーさんと国連の友アジアパシフィックのノエル・ブラウンさんがこの鯖江に来られました。その後、地元のCATV会社が国連の友アジアパシフィックのワンウーマンキャンペーンというものに則って、全10回国連レポートの番組をつくったんですが、その番組が国連のハイレベルフォーラムで上映されまして、それがチャウドリーさんの目にとまって、鯖江の実態について国連で話をしてくれませんかということで、今年の5月にニューヨーク本部でのSDGs推進会議に出席し、話をさせて頂きました。こちらは鯖江コンセプトモデルの眼鏡ですが、これを掛けて、説明をさせて頂きました。

鯖江の取組は、女性の活躍の点では非常に進んでいるとお声を頂きました。特にJK課とかOC課とか、あるいはSBE80!とか、16歳から90歳までの女性の活躍の場、いわゆる女性の居場所と出番が、鯖江は揃っているということで、そういった面で評価をされました。

今後の取組としては、やはりSDGsローカル2030年のキャンペーンです。これに今、国連はリボン運動などをやっておりまして、眼鏡にしても、繊維にしても、漆器にしても、色づけは簡単に出来ますので、こういった色づけによって国連キャンペーンが出来ればと思います。これは国連事務局ともいろいろお話をさせて頂きまして、ぜひともそういったものでの展開をやってほしいというようなことも受けました。

来年の6月にSDGsの推進会議がありますので、そこでもレポートフィルムを上映して頂けるよう、CATVと協働での国連レポートの制作、いわゆる本市の取組の見える化をしていきたいと思っております。

もう一つは、今、女性の文化と平和に関する国際会議。これは国連の友アジアパシフィ

ックが展開しているものですが、これを鯖江のほうに誘致できないかと考えております。最終的には国連の女性機関の旗がこの鯖江の市役所にはためくような、そんなことになるといいなと思っているんですが、夢としてこれも追いつけたいと思っています。

あとは、国が進めるフォローアップレビューも鯖江の取組の中でいろいろと参加させて頂けたらありがたいなと思っているので、そういった面でもひとつよろしくをお願いします。

そういった面で、鯖江はいろんな面で最近評価をされているように思います。というのは、もともとやはり内発的な発展を目指したということで、専門化された分業体制の中で、いわゆるいろんな技術開発、研鑽を積んだわけですが、そういったものが一つ一つの企業の中ではナンバーワンに育っていったり、オンリーワンに育っていった技術がやはり数多くあります。そういった面でオープンイノベーションのまちであり、もともと地域が後継者を育てるといような、そういうインキュベーターのまちでもあり、起業家精神が非常に先鋭的なアントレプレナーシップのまちでもあると思います。

特に「女性が輝くまち」では、もうこれは日本一と思っています。20代から40代前半の女性の就業率は、スウェーデンを抜くといような、そんな数値もあります。就業率も高く、有業率も高い、どんな取組も高い水準にあります。女性が活躍するまちとしては、鯖江がいろんな面で見える化事業に取り組んで、そういったものが国内外に発信出来るような、そういったロールモデルをつくっていったらなと思っています。

また、いろんな学生連携とか、市民主役、ITのオープンデータに取り組んでいます。私のところで行政情報を180ぐらいオープンしており、アプリはもう200ぐらい民間の企業が開発しておりまして、それが直接、住民サービスに繋がっているアプリもたくさんございます。ただ、使えるかどうかというと、まだダウンロードの数では知れておりまして、大体5%ぐらいです。それを少し増やしていくようなことをやっていきたいと思っています。

とにかく鯖江というものは学生が自分の思っていることが形になることを本当に嬉しく思えるまちでありまして、企業の取組とか団体の取組でも、3Dカッターや、3Dプリンターを置いてある所も多くございますし、5軸の機械が並ぶといような企業もございませう。そういった面では、若者がいろんな取組に挑戦して、実現出来るまちだということで、若者がこちらのほうに滞在してくれる人もだんだん増えて参りました。

そういった面で、今後とも住民の居場所と出番づくりを進めていきたい。これは市民主役事業に限るわけですが、こういった出番づくりを行政が積極的に行って、住民



参加を促す。それはもう市政という舞台の中で、主役になって動いて頂くようなものであり、こういったまちづくりをやっていく。そして、働きたい、住みたいと思えるようなまちを目指していきたいと思います。

ありがとうございました。

【坂田委員長】 ありがとうございました。

ただいまからご意見、ご質問頂きたいと思いますが。

【高田委員】 ありがとうございます。非常に驚いたというのが正直な感想です。幾つか質問がありまして、学生にしても、大学にしても、それから、IT企業にしても、鯖江にこうやって惹き付けられる。その魅力は何なのかなというのがまず思ったことです。それと、先程の人口で、今までは4月にボトムになるというお話があったと思うのですが、それは高校生の方が卒業されて、首都圏であるとか、近畿圏の大学に行かれて、それで減るということが今まであった。それが最近なくなったということは、おそらく、先程、大学がないと仰っていたので、高校生の傾向は今も続いているとは思いますが、その代わりに、誰かが4月に入って来ているから、そういうボトムがなくなったということだと思っています。

またグラフにあった、全眼鏡産業の事業所当たりの出荷金額と1人当たりの生産金額は、2011年から2016年までの値を見ると、ほぼ並行して上がっているんですね。そうすると、眼鏡産業では、それだけの就業者数は増えてないということになるわけですね。それなのに、どうして4月に入って来るのか。人も含めて。その辺が分からなかったので、それを教えて頂きたいというのが一つ目の質問です。

それともう一つ、市民参加型のいろんな事業をやってらっしゃるということですが、どういうことを、具体的な事業というのはどういうことで、どういう団体がそれに参加されているのか、教えて頂きたいと。

以上、2つ質問です。

【牧野市長】 最初の話でございますが、やはり人口が増えているのは、市の魅力だというふうには思いますね。今は、たまたま福井県で鯖江市だけが人口が増えているものですから、非常に活力があるというような評価を頂いていると。それから、もう一つはやはり教育に対する取組ですね。例えば2020年から新学習指導要領の中でプログラミング教育、英語教育が必修化されるわけでございますが、私どものところはもう既に5年前からプログラミング教育に取り組んでおります。全小中学校で、プログラミング教育をやっ

ています。そして、英語教育も既に前倒しでやっております。そういった点は非常に評価をしてくれていますね。サテライトオフィスの事業所さんなども、今こちらへ来られる方も、そういう点では非常に喜んでくれています。それも評価されている。

もう一つはやはり自分の思ったことが形に出来るまちと言いますかね。そういった面では、こちらに来られる方がやはり河和田のまち、東のほうに河和田のまちはあるわけですが、慶應大の取組が中心となっている、工房もございまして、自分のやりたいこと、つくりたいもの、そういったものが形になるまちであるということで非常に喜んで頂いております。

あと、今、大きいものでは、やはりオープンデータによるITのまちづくりというのを、これももう10年以上経ちますが、非常に早めに取り組んだものですから、そういったITの事業所の取組と申しますかね。そういった面で非常にいろんな事業展開が出来る。実証実験もそういった面では多く、非常に評価されているような、そんな感じがしますね。

あとは、やはり人口規模と申しますか、事業所の規模もそうなのでしょうが、実証実験のやりやすいまちと申しますか、シャルマンの会長さんも来ておられますが、企業の方もそういった面で非常に深い理解を頂いております。実証実験などをやるにしても、鯖江は非常に環境が整っているということで、高い評価を頂いております。

もう一つはやはり若者の元気さと言いますかね。今の若者はいい時期があまりなかったので、失われた20年、30年の中で、本当に景気がいいとき、今でも景気の実感は全くなかったわけでありまして。そういう中でもやはり若者は常に新しい挑戦をしてくれていますので、そういった面での評価が非常に高いです。挑戦意欲が高い、チャレンジ精神が旺盛と言えます。

それともう一つは、私のところの行政職員の取組ですね。うちの職員が、こちらに来られる方に対して、本当に親身になって、いろんな面で協力すると言いますかね。そういった面では、私どもの市民性と申しますか、それもあるのだろうと思いますが、非常に高い評価を得ているのかなと思っております。

一方、市民主役事業でございますが、市民主役事業は、最初は私どものところはNPOセンターという独自の拠点施設がございまして、横浜より早く作ったぐらい、NPOの活動というのが非常に盛んな地域ですね。そういうようなことで、いわゆる企業への委託事業等を市民主役事業として取り上げた。民主党政権の前ぐらいの新しい公共の担い手というようなそんな感覚も前の市長さんはお持ちだったのですが、そういうことで、市民活動

に対する理解というのは、非常にここの土壌は熟成していたと言いますか、そういったものがあつたのですね。

私も、民主主義の原点は直接民主主義にあるわけですから、企業への委託事業等を市民一人一人の取組にしたほうがよっぽどいいのかなと思ひまして、市民が主役ということもあり市民提案で条例化を行いました。12条の簡単な条文でしたが、その中で、市民がつくり、市民が取り組むということで、いわゆる地域自治部会とか、あるいは市民参画部会とか、さばえブランド部会とか、当時から3つの部会を作りました。その後、JK課が出来てから、若者部会というような、そんな部会も作って頂いて、いろいろと市民主役事業の中で応援する体制を作ってくれました。

市事業の受け手として、最初はやはりNPOが主体だったのですが、最近では、いろんな団体ですね。女性団体や、老人団体、あるいは造園組合とか、いろんな団体がありますが、そういった団体がどんどん増えてきましたね。

最初は市民にまで下請けをさせるのかと非常に批判がありました。ですが、既存の予算も増やすわけにはいきません。議会でも通りませんから、少なくなるのはいいのですが、増えるということはまず難しいのです。そういった中で事業提案をやりましたが、やってみて良かったのは、講演会とか、音楽会とか、あるいはコンクールとかいろいろありますが、これを市民の方がやると、入場料を取っても、あるいはテキスト代を取っても何も文句を言われぬですね。それと集客力が全然違いますね。それから、講演等の内容が全然違いますね。ITフェアなどをやりましても、昔は30人ぐらいしか来てくれなかったのが、今、300人以上来るとかですね。

学生団体withというような団体がありますが、そういったところでもやって頂いておりますが、よっぽど参加者も多いし、事業の数も多く、スキルの高いのをやっているとかですね。花壇コンクールも、今まで、もう10点か20点がせいぜいだったのが、50も100も応募があるとかですね。そういった面では非常に良くなりました。そういったものをこれからもう少し増やせていけたらどうかなと思っているのですが、今、100事業しか提案していませんが、200ぐらいは提案しても何ら問題ございませんので、ゆくゆくはそこまで行ったらどうかなと思ひますが、そういった面で持続出来る自治体というのを要に捉えてやっていこうかなと思ひしております。

【高田委員】 ありがとうございます。

【坂田委員長】 ありがとうございます。SDGsはやはりグローバルな訴求力が非常に

あるので、SDGsに合わせた地域の魅力なり、行政が発信されると非常に効果的なアプローチではないかと思えますし、事前に見せて頂いて、今のお話を伺って、眼鏡の意味が非常によく分かりました。ありがとうございます。

時間の関係もありますので、続いて、シャルマン代表取締役会長、堀川様からご説明頂いて、併せてこの後、議論したいと思えますので、よろしくお願い致します。

【堀川会長】 ご紹介頂きました、眼鏡と、最近、医療のほうに進出致しました株式会社シャルマンの会長の堀川と申します。ご参列の皆様の中で、圧倒的に年長者でございます。頑張ってやりますので、よろしくお願い致します。

それでは、私どもは、鯖江という一地方にありまして、地場産業の眼鏡を生産しておりますが、どうしたことが、我が社の売り上げの65%が海外での売り上げでございます。つまり、私どもの売り上げの内容を見ますと、日本が34%、アメリカ24、ヨーロッパ25、アジア16ということでございます。

ここにもございますのが、これがこれから、後で我が社にお見え頂くということになっておりますが、これが我が社の販売、こちらが製造工場でございます。こちらは中国の広東省にある工場、これはアモイの工場、それから、フランスとか、イギリスとか、ドイツとか、アメリカに販売の現地法人、それから、これは中国でございますが、上海と北京と広州に営業所を置いて、中国全域に販売をしております。

我が社は、昭和31年に、私の兄が脱サラをして、一番小さく、一番設備が要らないリベット鉋、これの生産から始まったわけでございます。

四、五年経ちまして、十二、三人の町工場になりましたときに、兄が病気で倒れましたので、当時、繊維商社に勤務しておりました私が跡を継いで、それから、私は、兄は本当に職人でしたが、私は全く反対に、技術的なことはあまり詳しくございませんでしたが、とにかく積極経営で、眼鏡の部品というものは全部つくれないかということで、総合部品メーカーを目指しました。

リベット鉋といいますのは、ちなみに、ここにセルロイドの眼鏡がございますと、ここにフロントと丁番、テンプルと丁番、このリベット鉋でしめて固定している一番安い1個1円の部品でございます。

眼鏡といいますのは、材料の違いによりまして、製法が全く違うわけでございます。つまり、それまではセルロイド、後からは非常に、セルロイドが可燃性であったので、アセテートに変わったわけでございますが、私どもにとりまして、非常に幸運なことに、メタ

ルフレームに流行が変わりました。これによりまして、私どもは、リベット鉸とか、それから、芯金とか、そういった脇役の部品をつくっていましたが、メタルフレームに流行が変わったことによりまして、ありがたいことに主役の部品メーカーになったわけでございます。

つまり、これがメタルフレームでございますが、メタルフレームは全部メタルから出来ているわけでございます。それで、私は、メタルの全ての部品をつくろうじゃないかということで、10年ぐらいかけて、総合部品メーカーになりました。総合部品メーカーになったのであれば、眼鏡枠もつくろうじゃないかということで、眼鏡枠をつくりました。そして、眼鏡枠を地元の間屋さん、消費地の間さんに販売いたしますと、今まで部品でお世話になっておりました眼鏡のメーカーさんの販売先に販売することになり、これは義理を欠くということで、私がいろいろ考えた末、販売も自分でやろうということで、シャルマンという全国の小売店に直販の会社を設立しました。

ところが、製・販、別々になっておりますと、いろんな点で不都合が生じることもございまして、今から8年前にシャルマンと、眼鏡枠、部品の生産をしておりました堀川製作所が合併して、製販一体のシャルマンになったわけでございます。

さて、眼鏡といいますのは、皆様にとって信じられないと思いますけれども、200工程以上の工程を経て出来ているわけです。これが鯖江という、大体、車で行けば、30分で鯖江の隅から隅まで行けるとところで、分業でこの200工程以上の工程を各工場が担当しながら、産地が一つの工場のようになり、眼鏡フレームが生産されているわけでございます。

ところが、我が社は、部品メーカーからスタートしまして、それから、総合部品メーカーになり、眼鏡枠までつくってしまいましたので、結果的に眼鏡の生産に必要な200工程を全て内製化いたしました。これが今、この眼鏡産地、鯖江におきまして、我が社だけがこの総合技術を生かして医療に進出できる大きな理由になりました。

それと、もう一つは、メタルフレームは、アナログ技術とデジタル技術が融合されてつくられる、たかが20グラムの軽い製品ですが、デザイン、試作、設計、金型、冶工具の製作、プレス、線材の曲げ加工のベンディング、切削、溶接、研磨、表面処理、鋳造、プラスチック成形、専用機製作。これらの非常に幅広い技術が必要でございます。これを我が社は、自社でこの全てを内製化しています。これが医療への進出において、誰一人、先輩企業から教えることなく、我々は眼鏡の部品をつくる延長で医療器具を作ること

が出来ました。これが私は結果的に良かったと思います。

なぜかと言いますと、医療機器の生産の業界は100年、150年の歴史のある業界でございます。100年、150年の歴史ということ、伝統ということ、これは今のように入産の仕組みがどんどんデジタル化していく時代において、時にはマイナスに作用する場合もでございます。とともに、我が社は、本社工場で年間に50～60万本、中国工場で百数十万本生産しておりますので、最新型の機械を導入しています。

私どもは、研究開発を積極的に進めて参りました。したがって、我が社は、東北大学の金属材料研究所、日本素材という会社とのコラボレーションで、眼鏡に理想的と言われるニッケルも含まない、エクセレンスチタンという形状記憶合金の素材の開発に成功しました。8年間かかりました。

それから、また、非常に幸運なことに、福井県の産業支援センター、大阪大学の接合科学研究所、シャルマン、この三者でレーザー微細接合技術の研究を致しました。これも産官学のコラボレーションでございますが、これによりまして、我が社はメタルフレームに理想的な素材の開発が出来たうえに、その素材の特性を失うことなく、眼鏡フレームを組み立て、つまり、今までは高周波溶接をしておりましたときには、700度以上に熱が上がり、そして、ろうが溶けて、接着出来るわけですが、レーザー接合の場合には、材料と材料が直接くっつくために、素材の特性を損なうことなく、フレームに完成させることが出来たわけでございます。

これによりまして、我が社は、非常にしなやかなバネ性と、それから、掛けているか、掛けていないか分からない、非常に柔らかい、掛け心地のラインアートというシャルマンの大ヒット商品を作りました。大体、今から6年、7年前までは、高級眼鏡フレームと言いますと、ヨーロッパ一流のラグジュアリーブランドが圧倒的に市場シェアを広げておりましたが、今は我が社のラインアートが中高価格帯のナンバーワンの座を占めております。

では、なぜ医療のほうに進出したのかと申しますと、私どもで眼鏡の技術を生かして、何か新しい分野に進出したいというふうなことも考えていましたが、あるときに、北里大学の眼科の主任教授の清水公也先生が我が社に來られ、ステンレスのピンセットを持って來られまして、このピンセットをチタンでつくってくれませんかと言われたのが、きっかけでございました。ステンレスのピンセットの場合は、長い間に錆びる、磁性を帯びる。磁性を帯びた場合に持針器として縫合用の針を持つ場合に、これにくっつくわけですね。また、縫合糸は非常に細いので、これが絡むということがあるので、チタンでつくってほ

しいと言われました。

一番最初は、医療機器特有の要求される仕様が分からず、難儀しましたけれども、一旦、要領を心得ますと、次から次へと非常にいいものが出来たわけでございます。これも眼鏡の部品をつくる延長でこれらをつくり上げたわけでございます。

そうしましたら今度は、地元の福井大学の脳外科の菊田教授。私どもが眼科の医療機器をつくったということで、一体どういう眼科の道具をつくったのか。研修生が手術の練習をするために、眼科の器具は脳外科で使うには、ちょっと小さいけれども、使ってみましょうということで持って行きました。眼鏡屋さんのつくった手術道具があまりにもいいのにびっくりなさり、じゃあ、脳外科用のはさみをつくってくれないかと言われました。菊田先生は、京都大学のご出身ですが、今までスティーレというスウェーデン製のはさみ、これは世界ナンバーワンだから、京大出身の先生は使っていらっしゃったけれども、どうも最近、品質が落ちてきたと言われた。シャルマンさんのこの眼科のはさみを見ると、すごく切れるから、脳外のはさみをつくってくれませんかと言われて、脳外のはさみを作りました。

後日、菊田先生から電話がありまして、どうしてこんなに切れるんだと。どうしてこんなにいいんだと。というのは、スティーレというのは世界ナンバーワンと言われているけれども、それ以上のものを私どもは一番最初からつくり上げたんですね。そして、これがグッドデザイン賞を受賞致しました。

この選考委員の方が、グッドデザイン賞の対象にした理由は、決してデザインがいいからだけじゃない。デザインもさることながら、つまり、手術でよく切れて、そして、持ったときの感じ。それから、非常になめらかな動き。全てにおいて素晴らしい。適材適所の4つの材料を使って、1つの道具をつくるということは、今までの医療界にはかつてなかったことだ、又、眼鏡づくりの匠の技が生んだ至高の術具で、一見してその緻密で繊細なシルエットは眼鏡フレームを連想させるとお褒めをいただいた。後で我が社にお越し頂きました時にお見せいたしますが、このハサミは刃先が特殊鋼ですから、今までののはさみと比べますと、硬度が約1.5倍から2倍あるんです。それだけ硬いものですから、よく切れて、切れ味が持続する。つまり、今までののはさみの場合には、大体6カ月で研ぎ直し。ところが、我が社のものは、福井大学で3年も4年も使って頂いても切れ味は全然変わりませんと。それから、看護師さんと手術のときにはさみをバトンタッチすることがありますが、そのときに、うっかり下に落とすと、今までののはさみはそれで終わりですが、我が社

のはそのまま使えと。それから、普通は空打ちはしないで下さいねと言われるのですが、我が社のものは心配いりません。1万回でも2万回でも空打ちが出来ます。

それから、今度は、福島先生。今までに2万4,000人の脳外の手術をなさった、神の手といわれる世界の福島先生ですが、この先生が私の道具をチタンでつくってくれと。それで、私どもは、福島先生の名前を聞いて、福島先生の道具なら、これはやりがいがあるということで、1年の間に百二、三十種のものをつくり上げたわけですね。

そうしたら、福島先生が、この方が福島先生でございます。私のこの手術道具をつくってくれた技術者にお礼を言いたいということで、我が社に来られました。この素晴らしい道具を出来るだけ世界に広めたいと。オーストリアの先生、アメリカの先生、ドイツの先生、インドの先生ですが、この先生方を連れて我が社に来られまして、そして、30分、社員を対象にご講演を頂きました後、この記者会見に臨みました。これは我が社での記者会見の様子でございますが、ここに約20人ぐらいの記者の方がいらっしゃいました。何せ天下の福島先生が福井に初めて来られるということでニュース性があったわけですね。

そして、福島先生は言われました。「弘法筆を選ばず」と言うけど、しかし、「外科医は筆を選びます」と。道具は大事なんです。その大事な道具をシャルマンはよくつくってくれた世界一だと、大変なお褒めを頂いたわけでございます。

そうしましたら、今度は、東京慈恵会医科大学に世界的に有名な血管外科の大木先生から、この先生は、ベストドクター・イン・ニューヨークにも5年連続で選ばれた先生ですが、大木インベンツというのを十二、三点考案され、これを日本の手術道具をつくる100年の歴史のある企業と1年半取り組みましたが、結局はどれも出来なかったんです。私どもところに、先生からお話を頂きまして、シャルマンなら出来るかと。私どもの専務が東京に行きまして、出来ますと言って、これらのものをつくり上げたわけでございます。

本当にこれを一つ一つ説明すると、時間の関係で出来ませんが、これらのものを皆さんにご覧頂きたいのは、眼鏡の総合加工技術を持っている我が社ならこれが出来るんです。先端技術のそういったものを駆使出来る能力を持っているのです。なぜ、それだけのすごい技術がそろったかと言いますと、金属の加工技術を生かして、次から次へと新しいモデルが誕生いたしますと、新しい金型、また、新しい加工の技術が必要です。

ちなみに、私どもは、毎年新しいモデルが600から700出来ます。何でそんなにつくるのかと言いますと、我が社は世界中に販売していますので、アメリカ、ヨーロッパ、ア



ジア、日本の各モデルが必要であり、みんなデザインが微妙に違っているのです。流行が。それから、また、私どもは、シャルマンブランドの他に、ニナ・リッチ、エディー・パウアー、エル、エスプリのライセンスブランドも生産しています。そして、また掛け枠もサングラスもありますし、それから、男物、女物、お年寄り、若い人、それから、価格の差や、メタルフレーム、プラスチックフレームもあり、合計すると、600、700になります。

ニューモデルというのは、何かデザインが新しいからニューモデルといわれ、常に新しいモデルをつくるために、デザイナーは研究し、また、それを具現化するために、新しい金型の技術、切削技術、プレス技術がどんどんうまくなるのです。

それから、今度は、名古屋大学の下垂体手術をするときに、頭の上からのアプローチの手術が出来ませんから、経鼻内視鏡手術という、鼻の穴から手術をするわけでございます。ところが、どんどん手術の方法は進んでいっても道具がついていけない。29点の道具の開発を今から3年前に、名古屋大学、名古屋の第二日赤と我が社とが取り組んだわけでございます。

29点でワンセット。これは見事に成功致しました。そして、おかげさまで、国内に順調に販売でき、今度はアメリカに輸出。アメリカでも好評で、また、このご縁で私どもの、今度は他の器具も一緒に輸出されるということになりました。

それから、もう一つは、普通ですと、眼科なら眼科、脳外科なら脳外、心臓なら心臓外科と、そういう診療科ごとに自分の得意とするものをやるんですが、我が社の場合は一番最初から、とにかくこれらをつくっているメーカーと同じものを我が社もつくって、新参者だから少し安く売ろうじゃないかと、こういう発想は全くないんです。あくまでもチャレンジャーとして、我が社の技術を生かした同じものだったならばチタンでつくる、同じものだったならば、よく切れる。それから、切れ味が持続する。こういった高機能のものを作り、国内外の展示会に出展いたしました。

しかし、医療の場合、眼鏡と違い診療科毎の学会があり、その学会毎に併設展示会があります。医療全体の展示会はございません。革新的なものをつくっても、病院の先生に告知する機会がないということで、これが口コミで広がっていくのには時間がかかります。また、いろいろなドクターからの要望があり、いろんな診療科に開発が広がってまいりました。これなどの場合には地元の赤十字病院の外科部長の藤井先生は、腹腔鏡手術の第一人者なのですが、単孔式腹腔鏡で手術をする場合に、へその穴一つ、ここから手術をする

わけですね。そうしますと、おなかを炭酸ガスで膨らませて、そして、術野を広くして手術をするんですが、いろいろと臓器が邪魔をしますから、臓器をこのようにクリップで留めまして、そして、術野を広くするために横に引っ張っておくわけです。そのときに今までのこのクリップは、強くクリップすると、臓器を傷めるし、柔らかいと、引っ張った場合にはずれてしまう。そういう問題があったのですが、我が社がつくったのは、こういうようなもので、臓器を傷めず、しかも確実につかむというものをつくって、非常に喜ばれました。

もう一つは、これも革新的なのですが、線透過型開創器と申しまして、この場合には、手術での切り口を広げておくものですが、ステンレス製のものと、X線は透過しませんから、影が写ります。我が社のものはX線を透過しますから、影が写らず、これはすごいと言われました。そして、この開創器は、例えば心臓の手術をするときに、この肋骨をギュッと横に広げるのですが、そういう力はありません。経産省のサポインに今度は採択されまして、心臓の手術にも使えるような。肋骨でも横に開くことの出来る強い製品を作る研究に入っています。これが出来ると、世界から認められる革新的なものになると思います。

それから、今現在はどんなものをつくっているかと言いますと、大体450種。眼科、脳神経外科、血管外科、心臓外科、消化器外科などです。最近は、ありがたいことに、眼鏡関連の製品として、私どもが大阪で、外科の展示会に出しました時、大阪大学の先生が私どものブースにお見えになりまして、シャルマンさん、眼鏡屋さんでしょう。だから、この問題を解決してくれと言われたんですね。それは、先生方は、ルーペを使って手術をなさいますが、重いものだから、このルーペで4時間も5時間も手術をしていると、鼻のあたるところに、床ずれみたいのが出来たり、変形したり、重さのストレスで大変なんだと。それを何とか解決してくれというふうに言われまして、それから、X線防護の眼鏡とかですね。本当はX線を防護しなくてはいけないんですが、国内で多く使われている防護枠はプロテクトするだけの力が弱い。そのために私どもはアメリカのX線防護のC社のレンズを使い、このレンズは鉛が入っているガラスレンズだけに、すごく重いんです。重いから、先生方は掛けないんですね。だけど、目のためには、使ったほうがプロテクト力は各段上になります。そこで、我々は鼻にかかる重みが分散される眼鏡の開発をいたしました。やはり眼鏡メーカーが細かいところまで配慮して作るのが我々の責務であると思われました。

これは、私どもが、1月31日から2月1日、脳外科のアジア、ヨーロッパの代理店のミーティングをパリで行うことになりました。そうしましたら、この世界的に有名なパリの先生が、シャルマンの器具は良いと。是非とも自分もこの代理店の方々にシャルマンの道具をどのようにして使うのかということの説明を上げましようということで、私どものために、この先生にわざわざおいで頂き、解剖用の検体の頭部を使って、シャルマンの医療機器で実演をして頂くことになっています。そうしましたら、アジアとかヨーロッパの代理店の人は、私も行く、私も行くということで、出席率が抜群に良くなりました。

それから、一番大事なことでございますが、私どもが今一番やりたいのは何かと言いますと、この眼鏡業界の技術を使えば、医療の事業も絶対成功できると思います。その成功するためには、誰かが分業体制で構成されているこの眼鏡業界に、今度は医療でもそれが出来るように、また別な横串を入れる必要があると思います。いろいろな眼鏡の技術が、ただどの技術もそのまま医療に向くんじゃなくて、医療は眼鏡と違う独特のフィーリングがあり、その道を経験した者の方がより信頼のおける製品ができますし、我々としてはこの8年間の経験を生かし、眼鏡産業の技術を医療にも展開できるように指導する責務をもっていると思います。眼鏡と違いまして、医療はここが違うんだということを誰かが指導しなければなりませんし、分業ということは、一つ一つの技術の幅は非常に狭いんです。一つ一つの力は狭いから、その狭いものに横串を入れることによって、医療生産のための総合力が生まれ、新しい医療産業の誕生に繋がります。我が社は60年以上の歴史がありますが、この鯖江産地がどこのメーカーがどんな技術を持って、どういうものをつくっているか、みんな知っているんです。いろんなところの協力を願いながら、私どもが今までのお付き合い頂いている、世界の有名な先生との間を繋いでいって、そして、私どもが全部責任を持って、製品を完成することが出来れば、先生も信用して頂けるわけです。眼鏡はいくらいいものをつくっても、命には関係ありません。医療は、命を救うことが出来るし、また、一つ間違ると、命を落とすことにもなるのです。それだけに先生もよほど信頼の出来る会社でないと安心してお付き合い頂けません。

安倍総理は、眼鏡産業の精密金属加工技術を生かして、将来成長が見込まれる医療産業に挑戦し、地方創生の一翼を担えればと努力している我が社を激励に来られました。併せて、固有の技術を生かして、新しい産業を生み出すその成功モデルの事例を作ってほしいと思われて、激励に来られたのだから我々は頑張らないといけないと、常日頃、社員には言っております。

ちょっと時間がなくなって、大変申しわけありませんが、また我が社において頂きました時に、現物でいろいろとご案内できればというふうに思います。本当にありがとうございました。

【坂田委員長】 では、シャルマンで待って頂いているんですかね。一人だけ誰か、もしご意見とかあれば。

【中村委員】 大変ありがとうございました。感想というよりは、この場で皆さんと考えていかななくてはいけないことですが、私が冒頭に言った技術を売る技術の前に、先ほど会長が仰られたように、展示会という、技術や製品を提案出来る場がないのが非常に問題だと思いました。ここは、国の政策なりで後押しすることが出来るのではないかと思います。

シャルマンの場合においては、最先端技術リンク型ですけども、冒頭、私が申し上げた中川政七商店が取り組んでいる工芸の世界と全く同じことが課題となっています。日本の産業を高付加価値型に進化させるために、自分たちが持っている技術の対価としての利益を各地域にもたらすためのしかけとして、展示会、すなわち自分たちの技術を提案する場の提供こそが、稼げる国土形成にとって大きなテーマになるのではなからうかと思いながら、伺わせて頂きました。

【坂田委員長】 そろそろ、御社のほうで私どもを待って頂いているかと思しますので、この辺にさせて頂きたいと思います。

委員の方々、また東京に戻りまして、次回の委員会で、今日のお話も含めて議論したいと思います。

【堀川会長】 では、会社でお待ちしております。ありがとうございました。

【坂田委員長】 それでは、これをもちまして、本日の国土審議会計画推進部会稼げる国土専門委員会を終了したいと思います。ご熱心なご議論と、それから、非常に魅力的なスピーチをありがとうございました。

事務局から連絡事項がありましたらお願い致します。

【原課長補佐】 次回の専門委員会は、来年の2月に予定しています。改めてご連絡させて頂きます。

また、本日お配りいたしました資料につきましては、お席にそのまま置いて頂ければ、後ほど事務局から送らせて頂きます。

それでは、この後、現地視察のほうに移ります。こちらのほうでも質疑応答出来る場合は

用意させて頂いておりますので、その際によろしくお願い致します。

以上でございます。ありがとうございました。

了