

石川県産業成長戦略検討委員会 第2回繊維部会議事要旨

日 時：平成25年10月3日（木）10：00～12：00

場 所：石川県行政庁舎11階1110会議室

出席者：勝田省吾部会長、伊藤靖彦副部会長、石井銀二郎委員、岡村敦実委員、
梶政隆委員、中山賢一委員、山本一人委員

<新製品開発について>

○工業試験場に民間企業では投資できない設備を導入していただきたい。

例えば、福井大が開発した超臨界染色法であるが、タイで設備導入が進んでいるが日本には入ってきていない現状において、小規模生産に対応した設備を導入していただきたい。高い設備であるが故に導入できずにいると、どんどん海外に市場を奪われていく。

また、医療等の新分野においては、評価技術、オーソライズが非常に重要である。新製品開発に対する評価は、民間機関での評価でなく、工業試験場という公的機関が評価することにビジネス上、大きな意味がある。県の工業試験場で評価できる体制(設備、人材)を充実、強化していただきたい。

<新分野開拓について>

○医療等の新分野の参入には、ユーザー側とのマッチングの場の設定が必要である。

県には、企業規模に関係なく、ユーザーが求めるニーズを収集できるきっかけを設けていただきたい。そこから研究開発に進む企業には、個別の支援をしていくというように繋げていくことが重要。また、建築資材等に地場産を使用するという地産地消という考えも重要。

○医療や炭素繊維等の新分野には法律による規制等に対するガイダンスが必要である。

○県が医療を推進するというビジョンを打ち出すことにより顧客からの注目が高まる。

医療には繊維の強みを活かす領域が沢山ある。メディカルのコンサルタントから情報収集することや、医療分野への参入という大きなビジョンの中で、機械産業との融合を図るなどダイナミックなことを行うことが重要。

○医療等の新分野においても、ビジネスに繋げるには一定のシェアをもっている出口企業とがっちり組んでやることが重要である。

<マーケットニーズの開拓について>

○モノづくりにはマーケットインの思想が重要である。

アパレル等の川下企業と商談を行っているが、最終的には商談から派生した商品が販売に繋がることを期待するが、川下業界から無形の形で様々な情報が吸収でき、その情報をモノづくりにフィードバックできることが有用。

○県が産地企業と川下企業との間に立つことで、産地企業が川下に直接アクセスしやすい環境が整備される。

<海外展開について>

○企業規模や各社の経営方針毎に段階に応じたきめ細かい支援が必要である一方、市場が大きく変動

する昨今、産地のリーディング企業による強者連合で世界に打って出るような方向性も重要である。国内市場が縮小する中、グローバルに物事を考えないと勝ち抜いていけない。金融面も含めて規模の拡大化（M&A）を図り、石川を世界のマザー産地と位置付けていくことが肝要。

○直接貿易するのであれば現地のエージェントを使うことが必須である。

○展示会出展後のフォローアップが成果獲得の肝。

展示会はお見合いの機会。その後にどれだけ顧客と接触できるのかが重要。

<人材の確保、育成について>

○設備導入も重要だが、それ以上に人材の確保、育成が最重要である。

新製品を開発するにあたり、糸加工から織編、染色、縫製に至る共通言語・知識を習得することが必要。糸加工企業が染色のことがわからない、織布企業が縫製のことがわからないといったことがないようにベースの教育は、時間はかかるが、毎年毎年きっちりやっておかねばならない。

○高度専門人材の確保は重要であり、豊富な経験と知見を持った高齢者の活用が必要。高齢者は高度専門人材に通じるものである。

<産業基盤、事業基盤の強化について>

○M&Aの推進にあたり金融面等の支援を検討いただきたい。

○設備環境が整備されれば受注できるのに設備が老朽化しているため機会損失している現実はある。設備投資を活性化するものがあればいいのではないか。