

令和3年3月29日（月） 第2回富山県成長戦略会議 議事要旨

<開催概要>

- 1 開催日時 令和3年3月29日（月）10：00～12：00
- 2 開催場所 富山県庁4階大会議室
- 3 出席者（五十音順）

齋藤 滋	富山大学学長
高木 新平	株式会社ニューピース代表取締役社長
土肥 恵里奈	株式会社マスキー代表
中尾 哲雄	富山経済同友会特別顧問、株式会社アイザック相談役
中村 利江	株式会社出前館エグゼクティブアドバイザー
藤井 宏一郎	マカイラ株式会社代表取締役CEO
藤野 英人	レオス・キャピタルワークス株式会社代表取締役会長兼社長
前田 大介	前田薬品工業株式会社代表取締役社長
藻谷 浩介	株式会社日本総合研究所主席研究員
吉田 守一	日本政策投資銀行富山事務所所長

<議事次第>

- 1 開会
- 2 議事
 - ① 基調報告
 - ② 意見交換
- 3 閉会

1 開会(知事挨拶)

幸い、首都圏の緊急事態宣言も解除されたということで、首都圏ベースの皆様にも今日はリアルでご参加をいただいた。大変ありがたく思っている。

先月、第1回会議では「これからの新地方都市のビジョン」に基づいてお話をいただいた。藻谷委員、前田委員によるプレゼンテーションに基づいて皆さんに御議論いただいた。内容については、先般、議事要旨を公開させていただいている。要旨といっても30ページに及び、活発な御議論の跡が分かる。

私の思いとして、非常に多くの人に読まれている、安宅特別委員の御著書「シン・ニホン」の中に「風の谷」という記述があり、様々な分野でデジタル化は徹底して進んでいるが、一方で、自然や田園風景が残っている、それをうまく融合しているような世界観を一つのゴールと考えている。また、藻谷委員が言われる里山資本主義という世界観もとても大好きなもの。これらは私のイメージだが、皆様のお考えもどんどん発表していただきたい。

今日のテーマは「ベンチャー創業支援と規制緩和・官民連携」、こちらについて御議論いただきたい。富山県の開業率は47都道府県中の35位というデータもある。大きく成長するベンチャー企業や大学発のベンチャーが生まれにくいような環境にあることは否めない。これを何とか打開していきたいという強い思いを持っている。

今日はレオス・キャピタルワークスの藤野英人委員、日本政策投資銀行の吉田守一委員からまずプレゼンをいただき、それについて御議論いただきたい。

年齢やキャリアにかかわらず、誰でも起業にもチャレンジできるようなチャンスがあり、わくわくすることがたくさん起きるような富山県を目指していく。皆様のお知恵、アドバイスを、知見を大いにお貸しいただきたい。

2-① 基調報告

【藤野委員】講演資料に基づき説明。

- ・ 富山県における開業率、創業率が非常に低いことや問題視されていることについては承知しているが、個人的には非常に楽観的にとらえている。少なくともこのような会議が開催され、何人もの経営者や新田知事及び県庁職員のこのメンバーでできないことはないと思っている。
- ・ 日本の創業率は全国的にもともと非常に低い。福岡はかなり健闘しているが、東京を除くときほどではない。時間はかかるが、意思を持ってやれば必ず開業率が高い地域になると強く確信している。
- ・ レオス・キャピタルワークスは独立系資産運用会社。ひふみという投資信託が有名で、現在日本で最大規模のアクティブ運用の株式投資信託で、私が1代でつくった会社。2003年に会社を、2008年にファンドを作り、有力なライバルを抜いて、アクティブ運用の株式投信として日本で一番大きなファンドになった。
- ・ スタートアップの会社も幾つか手掛けており、1つは現在プレミアムウォーターホールディングスという時価総額1,000億円を達成した会社で、東証2部に上場した。また、3月4日に眼鏡のHOYAから分社してViXion（ヴィクシオン）という会社をつくった。目が不自由な人のための眼鏡を扱う事業をさらに拡大させ、全ての人が献眼なしに見えるオートマ眼鏡を作り世界に出そうという志がある。
- ・ 投資家としてのファンドマネジャーの仕事、複数の会社経営のほか、スタートアップの会社の支援については、30社ぐらいに投資をし、現在6社ほど上場している。
- ・ 富山との関わりは、母方が富山県にゆかりがあり、地方創生の観点から生まれ育ったところに関わりたいと思い、朝日町で一般社団法人みらいまちラボをつくり、ベンチャー起業家の育成を図っている。コロナで1年ほど開催していないが、再開し、富山県の創業率を上げたいと思う。
- ・ 2000年は気持ちがとても暗かったが、今すごく明るい。なぜかというと、アメリカで最優秀の人が今のGAFaと言われているベンチャー企業を立ち上げ、2000年前後にできた会社がこの20年間で巨大企業になった。日本の場合、2000年だと最優秀の人は官庁か大企業に就職し、ベンチャー企業に行く人はほとんどいなかった。結果として、日本の株式時価総額上位企業の過去20年間の推移は、変化はあるものの、やはり古い会社、昔ながらの会社が多い状態なので、このメンツが劇的に変わる必要がある。

- ・ アメリカでは、2000年12月末時点の1位は製造業のゼネラル・エレクトリック、2位がエクソンモービル、ファイザーという会社群で、伝統的な古い会社が多かったが、2020年にはこの20年間でできた会社が上位に出てきて激変した。
- ・ 今明るい理由は、東大、京大、早稲田、慶應などのトップクラスの学生から起業の報告や相談が毎日のように来ること。みんな優秀でやる気も根性もある。公共心もあるのでかなりハイクオリティーの人間がベンチャー企業を目指そうとしており、これまでとは激変している。最優秀の人間が行く企業が伸びるのは明白なので、2040年には日本の時価総額の上位の会社は激変する。
- ・ これは非常に大事なことで、この状況を認識するかどうかで我々は非常に変わる。投資やどの会社を呼び込むのかについても意識しないと、従来どおり大企業を中心に物事を考えていたら、その多くは負け組になる可能性がある。20年後に上位の会社の顔ぶれが変わるなら、その人間とどれだけ近づくのかというところが成功の秘訣で、富山県としても、20年後に勝ち抜く会社とどれだけコンタクトをとるか、そのアンテナを持っているのかがとても重要。
- ・ 楽観できる理由は、そういう観点を持っている県や地方は、今の段階だと恐らくあまりないこと。少しでもアンテナを持つという意識を持つことを今始めれば、20年後に富山県とその他の地域は劇的な差がつくと思っている。過去20年の間にアメリカで起きたことが、これからの20年でも間違いなく起きると考えている。だから、富山県の成長戦略は、この変化を前提にする必要がある。
- ・ 実はその大きな変化というのは既に起こっている。2002年12月から2012年12月の間に株が下がっていった10年間で、上場している会社の7割の会社の株が上昇した。株価が日経平均8,000円までなった時でも、7割の会社の株が10年間で上がっていた。さらに、1,700社については売上げ、株価、従業員の数字が2倍になっている。これはすごいこと。
- ・ 上昇した企業の多くは中小型株の成長企業、上場しているが大企業ではない会社。時価総額3,000億円以上の大型株は全体の4%ほどで、96%が小さい会社。小さい会社が爆発的に伸びていったというのがアベノミクスの前の日本。アベノミクス前でも、すでに大きな変化が起きていた。
- ・ 富山県でも東京都でも一般的にTOPIX Core30という会社に就職した人を勝ち組、勝ち組企業と今でも言っている。果たして本当にそうか。

- ・ 有名中、有名高、有名大を経て、TOPIX Core30の企業に入ると、親御さんが喜ぶ傾向があるが、同じ時期、TOPIX Core30はマイナス24%で、こちらが足を引っ張っていた。要するに、ウエートの高い時価総額の大きい会社がマイナスだったため、日経平均やTOPIXが下がっていた。なお、ソフトバンクは非常に上がっていたので、ソフトバンクを除くとマイナス40%。一方、失われた10年と言われた同時期にJASDAQがプラス43%、東証2部はプラス67%の成長を見せた。7割の会社ですごいことが起こっていたということ。これはアベノミクスの前の話。
- ・ 2012年末以降のアベノミクス後は、TOPIX Core30の上位の30社はあまり上昇していない。景気回復後も足を引っ張っていた。一方で、マザーズ、東証2部、JASDAQの会社は劇的に成長した。こういう会社群に就職すべき。取締役が30代程度と若いから。上場企業の3分の1～半分が30代の取締役。上場企業の実務役員クラスなら30代で年収1,000万、2,000万にもなる。
- ・ TOPIX Core30のような大企業が悪いわけではないが、これらの会社に就職することこそ素晴らしいという価値観をまずこのメンバーが捨て去る必要がある。有名な進学校を卒業して、官庁や大企業に入れば素晴らしい人生、完璧な人生だという認識を僕らが捨てないといけない。これが今日一番伝えたかったこと。
- ・ 日本の大企業の劣化はもう20年以上前から始まっており、今最高に優秀な子たちが起業し始めた。新田知事が、ベンチャーの重要性を認識したのは、本当にさすがとしか言いようがなく、今からでも始めれば全然遅くない。
- ・ 例えば、私が投資しているTaimee（タイミー）という会社がある。立教大学の4年生が立ち上げた会社で、今従業員は150名、100億円ぐらい調達している。この会社は再来年ぐらいに上場する可能性が非常に高く、時価総額も1,000億円以上つくのではとされている。
- ・ 今後こういう人材がたくさん出てくる。経営者は大学4年生だが非常に賢い。ここで話をさせたら、40代のベテラン経営者も負けるぐらいの頭のよさ、切れ、経営に対する考え方を持っている。
- ・ 株式会社スカイマティクスは、三菱商事の子会社だったが、個人的に金銭面の支援をしてマネジメント・バイアウトした。以前は、三菱商事70%、日立30%の子会社だったが、最優秀の人材を確保するため独立したいという考えに至った。大企業の子会社という資本構成だと、やりたいことができない（親会社の干渉を受ける）、親会社の役

員報酬を超えられないなどと思われ、最優秀の人材を獲得できない。それよりも未上場だが独立系のAIの会社などに最優秀な人材が集まる時代になっている。実際に、この会社は独立した途端に、東大や京大のデータサイエンスの最優秀の人材がたくさん採用できるようになった。僕らは考え方を大きく変えないといけない。

- ・ 社会的課題はビジネスチャンスであり、「穴に気付き、穴を埋める」といつも言っている。富山県や日本の社会的課題に言及する人はたくさんいるが、これらは全部チャンス。穴を埋めれば成功する。そのようなマインドを持った人をどれだけ育てるかということが大事で、リスクをたくさん挙げて、できない理由を言う人を作っても駄目。
- ・ 美点凝視という言葉が非常に大事。美点を凝視する。リーダーになるべき人間というのは、経営者や、人の美点をずっと見て、こういう美点があるからどう伸ばそうかとできることが、ベンチャーを育てるために非常に大事な要素になる。いい会社は次々に現れて、日本も富山も全然成長できると思っている。
- ・ ただ、ここで大事なのは、一流の学校や企業への進学・就職が成功者であるというまず思い込みをなくすこと。富山県全体でなくすことは難しいが、僕らがなくすことはできる。だから、まず僕らから無くすこと。一流の学校や企業が駄目だということではない。成功者のルールというのは1つではないことを僕らが信じることと、ルールチェンジャーを育成する、起業家をつくるということを強く確信して行動することが大事。
- ・ 2040年に勝ち抜く富山県になるためにということで、幾つか課題がある。絶対必要なのは、ITエンジニアの大量育成。これをした県が抜きん出る。方法はいろいろある。
- ・ また、起業家教育や英語教育、シェアオフィス、インキュベーションセンター、ワーケーションやサテライトオフィスの拡充、多拠点居住の推進。この人すごいなという人をみんなで思い切り伸ばすということが大事。
- ・ 多様性の推進、都会の人、若人を呼び込む、居場所の創出について、人を呼ぶためにはおしゃれなカフェとかオーベルジュは非常に大事。グランピング施設については、移動可能で少額投資でできること。大きな設備投資が要らない、大きな工場や道路をつくるわけではないので、少額投資できることがたくさんある。また、教育施設、教育は非常に大事。
- ・ 目標、スローガンも大事。例えば、IPOは重要な目標で、2040年までに県内企業30社にIPOをさせるなど、実現可能性は別として宣言は大事で、上場する会社を出すという目

標を立てることが重要。目標を掲げると、それに対して人が動くことがある。

- ・ 日本一の自動操縦車の普及率。1つの例だが、テスラのような会社を富山でつくることは難しいが、政策的にテスラの実験を富山県に呼び込むことはできる。規制緩和を行い、社会実装することは、行政の意思決定によってもできる。ドローン先進県や自動操縦先進県を目指すと言明して、制度の問題を解決すれば、テスラやトヨタが設備投資をしてくれる可能性が高まるので、まずそのような宣言が大事。
- ・ また、分かりやすいものでは、高3英語力日本ナンバーワンを目指す。もともと英語力が高く、去年の段階で第2位。第1位も頑張ればすぐできるかもしれない。
- ・ やればできると思う目標では、人口1万人当たりのミシュランの星ナンバーワン。おいしいレストランを富山県にがんがん呼び込むということをしていくという比較的分かりやすいスローガンを出して、その中で幾つ達成するかにチャレンジするとよい。
- ・ とにかく僕らがまず意思を持ってやる、時代が変わったことを認識する。僕らが起業家を育てるということをまず強く認識して頑張ろうということを、今日お伝えしたかった。

【吉田副座長】 講演資料に基づき説明。

- ・ PFI（プライベート・ファイナンス・イニシアチブ）は官民連携手法の一つ。簡単に言えば、箱物などの設計、建設、維持管理及び運営に民間の資金とノウハウを活用して、効率かつ効果的なサービス提供を図るという考え方。
- ・ PFIの20年を振り返ると、大きく2つのステージがある。導入した当時（ステージ1）は、公共施設の整備・維持管理、いわゆる箱物への利用が中心だった。その後、2011年の法律改正により、インフラ分野を含む経営・マネジメントへと対象が拡大し、コンセッション方式など手法の高度化が図られた。
- ・ 前半のステージ1については、参考にした英国のPFIをそのまま取り入れたのではなく、日本型のスタイルとして浸透してきた経緯がある。
- ・ その後、指定管理や包括委託など、様々な官民連携手法が登場し、より広い概念としてパブリック・プライベート・パートナーシップ（PPP）という言葉が登場した。次第にヒト・モノ・カネに係る課題が深刻化する中で、個別のプロジェクトでは限界があるということで、面的、複合的、広域的な取組が行われるようになった。
- ・ さらに細分化したステージ1-②の例を挙げると、京都市の小中学校の耐震化PFI事業は、工事を一括して行ったバンドリングの例である。市川市の中学校の校舎の整備は、複合化の例として、異なる性質を持つ複数の施設の合築により、大幅なコスト削減や多世代の交流の誘発につなげた。また、木更津市の新火葬場の整備運営事業は、1つの市の単独整備ではなく、広域連携によるスケールメリットを生かした事例である。
- ・ まちづくりへの応用について、富山市の総曲輪の小学校の跡地を活用した事業は、コンパクトシティという明確なビジョンに基づいて、官民がまちづくりでうまく連携し、市民サービス向上、定住人口・交流人口の増加、にぎわい創出などにつなげている。これは、民間の収益施設との融合によるシナジー効果も発揮された事例でもある。
- ・ 法律改正の理由は、1つは厳しい財政状況において、老朽化したインフラの維持更新にうまく対応していく必要があったため。インフラへの投資総額を2010年度水準で横ばいとした場合に、2030年代の後半からはインフラの更新費や維持管理費が賄えなくなる可能性があった。また、公共事業に依存した、言わば内向きのインフラ関連産業の成長戦略を考える必要があり、官民連携をより一層進化させて、民間の資金とノウハウのより一層の活用を図るべく、国が主導して法律の改正を実施した。

- ・ ステージ2について、ステージ1との大きな違いは、新分野として空港、道路、上下水道などのインフラ分野を含む経営・マネジメントの領域がPFIの対象になったこと。
- ・ 鍵となったのがコンセッションと呼ばれる手法。コンセッションとは、施設を官が所有したまま民が事業リスクを負担し、更新投資を含め裁量を持って長期運営を行うスキーム。地域経済との関係では、民間チームに経営を任せることで、集客や収入といったトップラインを伸ばす効果や、収益やコストといったボトムラインの悪化を緩和する効果、必要な料金の値上げ幅を小さくしたり、サービス水準を維持したりするなどの効果が期待されている。
- ・ この20年の評価について、2019年度末までの累計でPFI事業は818件、事業費総額で6.6兆円に達しており、総じて着実に展開してきた。一方で、国全体のインフラ整備費のうちPFI事業費が占める割合は1%程度にとどまっているとの試算もあり、近時における国の強力な推進体制も踏まえれば、官民連携事業は伸び代が大きく、もっと工夫すればさらなる成長が期待できる。
- ・ PFI事業の入札公告に先立って公表することが義務付けられている実施方針の件数を見ると、実は富山県は、人口当たり件数で見ても全国でも上位（5位）に位置している。ただし、実施主体別に見ると、牽引役は富山市であり、残念ながら県のPFIの案件はゼロ。
- ・ PFIの課題は、2012年度と2018年度での比較で、実施した自治体の数は増加しているが、いまだ8割の自治体で未実施となっていること。とりわけ、人口20万人未満の市町村に限ると、9割近くが未実施となっている。
- ・ アンケート結果からは、地域でPPP/PFIに取り組む際、職員のノウハウ不足、組織・体制への不安、理解醸成の不十分さが課題であると分かっている。
- ・ また、PFI発祥の英国において、PFIの廃止に関する報道や、エビデンスの収集不足から、PFIの効果について必ずしも明確な証拠はないのではという指摘も出ている。ただし、英国では、官民連携の是非を問うようなゼロ・100の議論にはならず、民によるPPP参入意欲は衰えておらず、新たな仕組みの検討が進んでいる様子。
- ・ 日本におけるPPP/PFIの今後の方向性はどうなるのか。これまでの流れをマトリックスで整理すると、整備・維持管理からスタートし、経営・マネジメント領域に広がっていった。経営・マネジメント領域だが、点・単体・個別のプロジェクトから、面・複合・広域に広がりつつあり、そこに新たなステージの可能性はある。今後は、コン

セッション方式をはじめとして、官の領域において、民に経営・マネジメントをもっと任せるようなタイプの事業がより広がりを見せて、面・複合・広域で行われると予想。この領域になると、官民が将来を見据えて、複雑化する地域課題、社会課題に共同して取り組む未来志向型になる。

- ・ 未来志向型の想定事例について、人口減少社会の現実問題として、個々の事業体による水道事業等のインフラの維持管理には限界がある。ボトムラインの悪化を緩和することが求められる一方、行政組織レベルでの広域化、共同化というのも、財政状況の違いや料金の違いなどがあり、難しい問題となっている。その対応策として、コアとなる県と市が広域的な官民事業体をつくり、受皿となって他の市町村からも順次委託を行うことで、実質的に広域化、共同化と同様の効果を享受しようとするスキームが考えられている。広島県や仙台市でもこれに準じた取り組みが始まっている。なお、当然ながら、民間委託に当たっては、モニタリング体制を整備することなどが利用者の安心・安全を守る上で大前提となっている。
- ・ まちづくり分野では、少子高齢化、財政逼迫、市民ニーズの多様化などが進展する中で、シュリンク型の社会環境に適応した都市の再生が求められている。例えばスタジアム・アリーナやスポーツ施設、公園などを核に、官民連携を通じて、多機能で複合型のサステナブルな交流空間づくりを目指す「スマート・ベニュー」という取組が各地で議論されており、最近でも八戸市などで先進的なプロジェクトが始まった。
- ・ 観光分野について、アフターコロナを見据えて、集客増や収入アップといった攻めの官民連携、広域連携の検討を進めるべき。例えばワーケーションは最近注目されているが、県内各自治体が個別に支援施策を打ち出したり、民間が個別に受入れ体制を整備したりするだけではなく、地域の差別化を図る上で、課題の初期の段階から、課題、ビジョン、目標となる成果を共有して、ハードとソフトの連携・一体運用、データやオンラインの積極的な活用といった取組を通じて、官民挙げて受入れ体制を構築する必要がある。
- ・ また、新たな動きとして、社会的な課題に対して民間の新しいノウハウと新規資金を呼び込んで、行政があらかじめ設定した事業成果（アウトカム）に連動して対価を支払う仕組みが注目を集めている。これはPay For Success（PFS）と呼ばれているが、複数年にわたる事業や活動からもたらされる社会的なインパクト、成果をより重視するもので、可視化された事業成果に基づいて報酬が変動する、成果が上がらなければ

減額することもあり得る仕組みが特徴。さらに民間資金も巻き込んだものがSocial Impact Bond (SIB) で、欧米で先行事例があるが、2017年頃から日本でも見受けられ、特に医療、健康、介護など、ソフト分野での導入に向けた挑戦が各地で始まっている。

- ・ 例えば広島県では、SIBの手法を用いて新たながん検診の個別受診勧奨を行うスキームがあり、国内初の複数年、かつ成果連動支払い契約による広域連携のSIBとされている。総事業費は2,200万円と必ずしも大きな金額ではない。
- ・ 未来志向型の官民連携では、多様な主体が企画・構想段階から官民連携に取り組むことがポイント。各主体が個別最適でばらばらに動くのではなく、ビジョンという全体最適を理解、納得して、無理なく相互補完し合う、継続的な活動を通じて好循環をもたらすつながりの構築こそ、富山県の成長戦略にとって重要な方向性である。
- ・ 各主体に期待される視点について、各自治体は、地方債などの既存の便利な制度や枠組みをうまく活用しながらも、それだけにこだわらず、実際に現場に入り、課題を見つけ、未来志向型官民連携を企画、形成していくことが今まで以上に求められる。
- ・ 県庁への期待として、未来志向型官民連携に向けた人材育成に関しては、職員へのPFI／PPP教育、人材登用、現場主義・ネットワーク構築の重視、これらの取組を推進するための新たな人事評価制度などが考えられる。
- ・ また、推進体制づくりについては、オール県庁による取組推進のための、統括、横串機能として知事政策局への権限付与が必要。また、県の新しい姿勢であるとかプロジェクト情報を積極的に発信して、民間提案を呼び込むための対話スキームの整備が求められる。その先の目標としては、県内市町村のPPP／PFIをサポートするための体制の構築などが必要。
- ・ 提案になるが、富山県・市一体による先進プロジェクトの検討はどうか。PPP／PFIの実績、ノウハウが豊富な富山市との連携に富山発のチャンスがあると考えている。例えば第1回の会議で、ビジョンとしてウェルビーイング立県を目指すという話もあったが、その発信拠点、聖地として、例えば富山北エリアの公園PPP／PFI、北エリアは現在、県と市の施設がばらばらに存在している状態だが、このエリアの一体活用や、医療、健康関連でウェルビーイングにつながるPFS、SIBについても、まず富山市で実証し、県が残りの14市町村に展開していくような政策効果の高い取組を行うなどへの期待がある。

2-② 意見交換

【中尾座長】

- ・ お二方から基調報告をいただいたが、お話をお聞きして、私も二十数年前に、数人で日本ベンチャーキャピタルという会社を立ち上げて、その後、大きくなって、たくさん成功、株式公開をした企業がある。中村さんもそうだが、富山県の出身者、富山の若手の方々が向こうで成功しているという事例が結構ある。

【藻谷委員】

- ・ 今日のお話で、日本全体が閉塞感と言っているのは何なのかということがよく分かった。要するに、不況と言っても株の7割は上がっていたのに、3割の大企業が足を引く。いろんなネタが公民連携、PPPにあって、実際うまくいっている例は多いけれど、8割の自治体が参加していないと。
- ・ 逆に言うと、今日の話聞いて、この分野は確かに伸びる。伸びなくても、次の世代がやる。つまり、中尾さんみたいな人が必ず出てくる。あとは、それに早く乗るところと、最後まで乗ろうとしないところで、大きな地域間格差が生まれる。PPPはどこの地方であっても先進的にできるし、都会でないとできないというものではなくて、むしろ逆。
- ・ さらに今、藤野さんがおっしゃっていたのは、日本最大のファンドをマネージしている人が、実は地域間格差はないのではないかと。そうなると、いよいよアメリカと同じようなことになってきて、日本の地域で一番パワーのある富山はより有利になるのではないかと思っている。

【齋藤委員】

- ・ 藤野さんからは、今までの価値観が変わって、これから若い人がどんどん活躍できるような企業が選択されるのだということ、吉田さんからは、人材を育成する、推進体制づくりは非常に重要だと、それから富山県と富山市がばらばらにやるのではなく、一体的にやる必要があるのではないかとということをお話していただいた。
- ・ 私は大学にいますので、教育という立場からお話させていただく。新しい事業が創出されるには、人材の育成が非常に重要だと思っている。今回、富山県と富山市から助成をいただいて、ICT教育が小、中学校で4月から始まる。富山大学のほうで教員に対する

ICT教育ワークショップを開始している。PTAの親御さんの協力、理解も必要なので、PTAにもお願いして、親御さんを対象とした教育もさせていただいている。

- それから、もう一つ重要なのは、4月、5月ぐらいからいよいよタブレットを使った実践の教育が始まるが、恐らく現場は大混乱する。グーグルの関係者が1校に1人くらい、しかも1日か2日くらいしか来ない。それではとても対応できないので、今、大学の中で、教員、それから学生も含めた形で教育を行っていて、附属小学校の先生にも得意な方がいるので、そういう人が実際の現場で困ったときにお手伝いに行くというシステムを立ち上げようとしている。
- こういう形で進んでいくと、恐らく下の段階、小中のところからICTが非常に得意だという学生が育ってきて、高校になってくると、共通試験で2025年からは情報というのが必須になるが、情報やデータサイエンスをいかに教え込むかということが、これからの日本を支えるために非常に重要だと思っている。
- ただ、実際、大学のほうではそういった人材がなかなかいないということで、今日1時から記者会見するが、NECさんと組んで寄附講座を開設する。実際に学生たちに対して地域の課題等を示し、企業の方に教えていただきながら、教員と学生が一緒になって課題を解決する、いわゆる座学ではなくて実学、実践学を勉強していただきたいと思っている。そういうことを地道にやることによって、ICTがこういった形で役に立つということを実感していけば、そこから起業が始まると思っている。
- 内閣府から助成してもらっている創薬富山の事業について、国のほうからかなり厳しいことを言われており、この2年ぐらいかけて教員の意識改革を行った。今までは試験管内で実験して、マウス、動物に投与して、それで出来上がったことを論文に書いて終わりだった。そうではなくて、まず特許化して、その後、論文にする。それから、その後、企業に橋渡しをして、それが本当に薬になるのかどうかということを検討して、そうであればもっと研究を進めて、最後に病院のほうで臨床治験を行う、そのシステムを立ち上げた。アイデアがあって、それを実証して、事業化するという一貫通貫で一体化するシステムが出来上がったと思っている。
- こういう一貫通貫的なことを大学で教え込むことが極めて重要で、そうすると新しい事業が出てくると思うし、今日出席の企業サイドの皆さんも、そういう人材がいると採りたいと思われるのではないか。そういう人材がたくさん富山にいるということが分かれば、いろんな企業からのブランチも富山市に出来上がるし、ここで事業を起こ

す人も出てくると思う。

- もう一つ、今日、机上配付した「北陸地域の社会課題を産学官の力を結集し解決する北陸未来共創フォーラム」、これはまだ案だが、先週金曜日に富山大学に集まっていたで、金沢大学さんが中心になって、北陸の国立4大学、それから北経連も合わさって、大学が持っている知財を利用して、いろんな形で新しい事業を起こしていく。これは文科省の事業として応募していく予定である。
- もう一つの方は、北陸先端大が提案し、ちょうど先週、経産省から通知があり、「北陸RDX～DXとESG投資による次世代への飛躍～」が採択された。重要な点は、事業のリソーススクフォース、Matching HUBとの連携とか、学生のビジネスアイデアを支援するとか、事業の種づくりというのが入っている。それから、プロモーション、事業化、資金調達、RDXの人材育成など。
- 今まで、こういう形で一気に通貫というか、学生さんのアイデアを事業化するための仕組みが欠けていた。今回経産省で認めてもらったので、ぜひとも新田知事がおられるので、北陸の3県で連携して、北陸の中で新しい事業を起こしたい。
- 大学のほうでも先週金曜日に話し合い、カーボンニュートラルとSDGsなどについて、この4大学でいろんな取組みがあるので、それを連携する形で事業を起こせないかということではほぼ同意に至った。先ほど吉田さんが言われたが、富山市と富山県だけではなくて、北陸の経済という形で、もっと広い分野でも連携していけばよいと思っている。
- 文科省からも、1つの国立大学だけとするな、連携しろと言われている。全ての大学が連携するのではなくて、得意な分野で連携していく。私たちは、今年度から熊本大学とアルミと軽金属分野での連携が始まったが、そういう形で、得意な分野でそれぞれ連携することで、新たな事業がこれから生まれてくると思う。
- くどいようだが、今までの教員の意識、それから学生の意識を変えるということは極めて重要。そのシステムを構築して、一気に通貫で学生のアイデアが事業化する、そういったことを進めていきたい。それを見せてあげると、企業もそこに入ってくるし、銀行もそれに対して投資をするということで、お金が回り出す。そうすると、地域の産業がどんどん回っていくと思うので、そういう形でぜひとも県からも支援いただいて、経済界からも支援いただいて、北陸の経済を強くしていただきたい。

【藤井委員】

- 今の学長のお話とお二人のプレゼンについて感想を述べさせていただく。今回のテーマになっている起業とかイノベーションというのは、全てスキームじゃなくて人だと思っている。スキームも大切だが、スキーム以上に大切なのは人。人というのはどういう人かという、勝手に走り出す人。スキームに関係なく、自分の役職と関係なく、とにかくこれが面白そうだからということで、そこにどんどんネットワークをつくって一人で勝手に走り回ってしまうような人材というのが必要だと思っている。
- この会議のメンバーだったら何でもできると藤野さんが最初に発言されたが、最初にこのメンバーが発表されたときに、たしか新聞で、地元の経済の有力者ではなくてコンセプトづくりがうまい人が多いという、コンサルばかり集まっているんじゃないかみたいなことを揶揄的に書かれたと思うが、私はそうではないと。
- そこはポイントを見誤っていると思っていて、ここに集まったメンバーというのは、ニューエコノミーで、勝手に走り回っているメンバーが集まっている。私も別に大企業の所属でも何でもないが、勝手に走り回っている。高木さんもものすごいネットワークを、東京のベンチャー企業、全国のベンチャー企業に持っている。藤野さん、前田さんは富山でもいろいろ新しい試みをされている。そういう勝手に走り回る熱意ある人材をつくっていくということが重要だと思っている。
- 2種類の人が必要で、まず1つは突き抜けた熱意ある人材。あともう一つは、富山を高度知識産業社会のハブの一つにしていこうという話だと思うので、やっぱりそこはIT、クリエイティブ、英語、国際みたいな、そういったスキルを持った人材が必要。2種類の人材、富山はどちらも足りない。保守的な風土が残り、人材的なレベルアップがまだできていない。
- それは、中と外、両方から探していく必要がある。突き抜けた熱意ある人材は、富山県にいないというけれど、実際はいると思う。私は新幹線ができる前から富山に通い続けているが、はっきり言ってイノベティブな人にしか会っていない。富山はみんな保守的で、新しいことをいろんな人が邪魔すると言うけれど、僕が会っている人はみんなイノベティブなので、探せば絶対いて、見つかってないとすれば、その人が走り回っていないからではないか。
- 高度知識産業人材というのは、まさに今、学長がおっしゃったように富山県内で育成する必要もあるけれど、これは県外からも関係人口、移住人口を含めて誘致していく、

これは中長期的な努力になると思う。

- どうやったら高度クリエイティブ人材が富山に来るようになるかという、これは藤野さんが先ほどリストアップされたものと私の考えはほぼ重なるが、高度クリエイティブ人材は流動性が高い。若くて流動性が高くて、自分も高い教育を受けているし子供にも高い教育を求めている。
- あと、SDGsみたいなグローバル課題に対しても意識が高い。そうすると、自然が豊かで文化があって教育がちゃんと受けられて、自由で、それから保守的じゃない風土。行政が何でも好きなこと、新しい実験をやらせてくれるところ、そういうところに人々が集積していく、それに成功しているのは、福岡が1つの事例になると思う。
- 快適なアメニティー、適度におしゃれで、いいカフェがあって、ちょっとかつこいい雑貨とかクラフトショップがあったりしてという、ポートランドとかデンバーとかがよく例に挙げられるけれど、どうやってそういうところをつくっていくかという、まずはスモールビジネスの支援だと思う。
- 起業未来塾で富山もスモールビジネスを支援して、あそこはIPOするようなテック系スタートアップが出ないと言われるけれど、取りあえずそこは2階層に分けて考えるべきだと思う。
- まずは、知識クリエイティブ産業の人たちが来るような、快適でおしゃれで楽しいまち、具体的な名前は挙げないが、チェーン店ばかりあるような、つまらないまちではなくて、個性的な店、個性的なファッションショップ、個性的なカフェやスポーツショップ、そのようなものがいっぱいあるようなまちにしていくためのスモールビジネス支援というのは絶対重要だと思う。
- サテライトオフィスで有名な徳島県の神山町も、最初はアーティスト・イン・レジデンスから始めている。アーティスト・イン・レジデンスから始めて、それがワーク・イン・レジデンス、ものづくり・イン・レジデンス、クラフトマンみたいな人たちを集めていくことによって、あそこに行くと、おしゃれで面白くて自然もあってITもつながるみたいなことになっていって、Sansanだとかいろんな企業が動いていったということで、スモールビジネスはハイテクビジネスのベンチャーを呼び込む先鞭だと思う。
- 先進的で何でもやらせてくれて応援してくれる行政というのは、スキームが大切だ、スキームつくりますという言葉がいろんなところに出てきているけれど、これもやっぱり人ではないかと。

- 例えば、神戸とか福岡の場合、よくシリコンバレー企業が、神戸市と連携して何やりましたとか、福岡で何やりましたとかいうのは、たいていは行政の中にキーマンがいる。そのキーマンというのは30代ぐらいの若い係長や主任クラスだったりするのだけれど、電話して、携帯一本でその人につながる。その人は別に直接の担当じゃない場合も、走り回って何かやってくれて、つながらなかつたら、とにかく地元のベンチャーキャピタリストだろうがインキュベーターだろうが、誰かにつないでくれる。
- そういう人を県庁の中でも探したいし、市役所では、そういう人が既にいると思う。私も、先週も富山市のスケッチラボの方で、イノベーションスペースを連携するイベントがあったけれど、それも自腹で東京から勝手に来て、全部見学して回っている。そういうところで、人を勝手につないでいく人材を市役所の中で見つけなくてははいけないし、県庁の中でも見つけなくてははいけない。
- そういうことをやることによって、いわゆるブレインゲイン、頭脳獲得につながる。アメニティーの高い、ウェルビーイングの高い、教育レベルの高い、行政がチャレンジを許す都市をつくることによって、富山は面白い、ちょっと行ってみようか、移住してみようかという人たちが出てくる。その中で、産学連携のような形でIPOを目指すような、いわゆるハイテクディープテック、リアルテック企業というのが出てくるのだと思う。もちろんITでないスモールビジネスの中からも次のゴールドウインみたいな、次のユニクロみたいなのが出てくる可能性もある。
- 相談窓口のスキームをつくるのはよいけれど、そこはぜひスキームを超えて走り回る人材というのを県庁の中で見つけて、それを据えていただきたい。シリコンバレーから、日本でこういうスマートシティをやりたい、こういう実験やりたい、ドローン飛ばしたい、どこかいい企業、協力してくれるまちは知らないかと私にも話が来るが、富山県の市町村に一つ一つ電話をかけていくよりも、もしそれを県が一括して各市町村に掛け合って走り回ってくれるような窓口があったら、効率的になると思う。市町村との調整というのは必要になるけれど、県としてはいろいろ広がりが出てくると思う。
- そして、やっぱり藤野さんみたいな方、つまり東京や海外などの最先端の経営を、地元のいろいろなベンチャーに伝授するメンターが必要。そういうメンターのネットワークみたいなものを、県内の市町村の間で調整する機能を県がつくれたらよいのではないかな。さらには機能を超えて走り回る人をそこに据えることが重要。そういった意味で、実証実験都市になろうと。

- 中の人外の人、そういう人たちがみんな集まって緩く交流できる場、リアルスペースもしくはバーチャルなスペースというのにも必要。ただし、それはあんまり組織的ながちがちにつくらないことが重要。どこかの経済団体の会頭が会長になっていて、その下に副会頭がいてみたいに、肩書ありきで階層的にやると、結局うまくいかない。
- よくある悪い例は、たとえば、まちづくりで新しいコミュニティカフェをつくりたい人がいる。そうすると、まずは商店街にちゃんと加盟して、今までの商店街の維持活動もみんな一緒にしろみたいなことから始まって、自由にやらせてくれない。すると面倒くさくなってそういう人たちはみんな逃げてしまう。そういう突き抜けた個人たちが地域で活動できることを阻むようなものを取り除く調整役の作業を、ぜひ県庁や市町村のほうでやっていただければと思う。
- PFIも出来るだけ地元の自発性に基づきボトムアップでできればと思う。当然空港だとか水道だとか、大型インフラというのは、ボトムアップというか、草の根でアイデアをつくるというのは難しいけれど、単なる建物を建て替えるための経費を節減するために民間に丸投げして、東京にチェーン店を持っているようなオフィスだとか大型の企業の支店だとかを入れて、賃料で回収できましたというのだと、それは逆にコミュニティーを壊すことになってしまう。
- 願わくは、ボトムアップで、このまちをこういうふうにつくりたくて、こういう個性的なお店を入れて、こんなマルシェを我々が地元の農家さんと一緒につくりたいから、だからここにこういう建物をつくりたいと。ついては、市のほうもお金を出してくれ、地元の金融機関もお金を出してくれというボトムアップのスキームでやると、まちづくりとPFIが一体化できるようになるので、そのようなものがつくれたらよいと思う。
- こういうやり方はオレゴンのポートランドが上手で、彼らはオレゴン州の県立大学とプログラムを一緒に組んで、職員が研修を受けられるようにしている。やるとすれば富山大学がその役割を担うのかもしれないが、そういう連携もできたらよいのではないか。

【高木委員】

- 藤野さんの話は本当にそのとおりだと思う。前回の会議後に、実は僕の友人から連絡をもらった。例えば北陸銀行に勤めている同級生から何かできないかとか、自分も富山の未来のために何かやりたいとか、また東京でSuchmosという有名なバンドをやって

いるTAIHEI君という高校の後輩からとも何かできないかとか、そういう声が集まってきて、富山にも若い人のエネルギーがあるのだと実感している。

- こういうとき、どうやってゼロからつくろうかという話になりがちだけれど、藤井さんも発言されたように、既に富山にもあるんじゃないかと思っていて、そのときに大切なのは、「次世代の人や産業の可能性を信じる」ということ。
- 僕は、地方の課題というのはその裏返しだと思っていて、今の若い人が懂れる仕事や大人がいないということ。だからまず地元の起業家をフックアップすることが必要だと思う。フックアップというのはヒップホップで使われる言葉だが、有名な人が、才能があるのに無名の状態である人を引き上げて紹介すること。
- 例えば、ここにいる前田さんや土肥さんなど、いま富山で新しいことをやっている人たちがをどんどん表舞台に出して行って、かっこいい存在、スターにしていけばいい。そういうメディアが富山にないのが問題だし、県がその役割を担っていてもよいと思う。そうすることで、富山でのキャリアを示すことにつながるから。
- ラクスルという日本を代表するスタートアップの創業者の松本さんと、高校の後輩たちにキャリアの話をしたという話をしてしたが、友人経由で「講演というほどじゃないけれど何か話す場を設けられないか」と聞いてみたら、今までの講演リストを見ると、60代や70代の人しかいないので30代の人を呼ぶのは難しいとか言われて、せっかく関わろうとしているのに残念だなと。
- もちろん、先代の偉大な人たちの足元には及ばないかもしれないけれど、身近なロールモデルがいれば、どういうキャリアを歩んだのだとか、こういうことができるんだと、よりイメージしやすいと思う。地元に近いところにそういうイメージがないと、結果的には、地元で未来を描きづらい、閉塞感があるということになって、東京や海外に出て行ってしまう。それは機会損失なのではないか。
- だから、まずは地元の起業家、富山出身の起業家とか、または官民連携で活躍している人、県庁の職員でもいいと思うけれど、そういう人をフックアップして、新たなスターにしていくというのは本当に大事だと思っている。
- また、そういう新しい才能が活躍するために行政がやるべきことは、お金の支援じゃなくて、地元との調整だと思う。僕自身経験があるが、こういう田舎で新しいことをやると周りから冷めた目で見られがちなので、そういうコンディションを変えていきたい。

- 「ベンチャーキャピタル・サイクル」というハーバードの教授が書いている本にあるが、アメリカはスタートアップとVCの距離が平均100キロメートルぐらい離れているらしい。つまりお金の調達は離れていてもできる。金融の新しいエコシステムを富山でつくれたら理想だが、時間がかかると思う。現在、日本全国で見てもスタートアップエコシステムはほとんど渋谷や港区に偏っている。
- それよりも富山には、新しいことをやろうとする人たちのコミュニティが必要。コミュニティがあることで成功体験が共有され、目線や経験が引き上げられていく。そういう場をつくっていくために、力強いビジョンを打ち出したり、カンファレンスを定期的に開催したり、そういう広義の意味でのメディア的な仕掛けをしていくことで、富山にも起業家の輪が加速度的に広がっていくのではないかと思う。

【齋藤委員】

- 今まで大学のヒエラルキーというのは、旧七帝大と旧六と、その他の国立大学の総合大学が続いて、あと単科大学という完全ヒエラルキーがある。でも、これはある意味そのヒエラルキーをぶち壊す大きなチャンスだと思っている。
- 先ほど藤野さんが言われた、大企業に就職するのが本当に成功者なのかということ、それは必ずしもそうでなくなってきた。だから、大学のほうも教育システムも変えて、座学だけじゃなくて実学をもっと取り入れて、それからいろんな形の成功者に来ていただいて、いろんなノウハウを教えていただいて、そこで一緒になって事業を起こすという新しい教育を始める必要があると思っている。
- そういう意味で、私は地方の国立大学の学長として、これは大学としてのチャンスだと認識している。古いところは完全にヒエラルキーがあるが、新しいところはまだヒエラルキーがないので、そこできっちりとした新しいものをつくっていきたいと思っている。

【中村委員】

- 前回の会議で、富山は女性が割と出世しにくいとか封建的だとか発言して、それが新聞に載った。実際の数字にも現れているので申し上げたが、それを聞いた地元の高岡の方から、「おまえは、おじいちゃんやお父さんへの感謝の気持ちがないのか」といわれ主旨がすり替わってしまった。男性の方が今までつくってきたことを批判してい

るわけではなく、今、時代が変わってきていて、女性の力を生かしたり、海外の人も含めて生かす時代が来ているのだと思っている。

- 先ほどの藤野さんのお話の中で、GAF Aのお話が出たが、仕事でちょうどAmazonさん、Appleさん、Googleさんとそれぞれ実際にお話したが、男女、国籍も全く関係なくて、年齢も関係なくて、仕事ができる人にどんどん仕事を与えればいいという風土なので、本当にやりやすい、こんな会社が伸びるのだということを実感している。
- 起業家の支援について、起業家の立場で今日はお話させていただければと思う。先ほど中尾さんがおっしゃられた日本ベンチャーキャピタルさん、実は私たち出前館にも出資していただいている、そのときは本当に全然お金がなくて、給料も払えないぐらい困窮していたので大変助かった。
- 一方で、実はベンチャーが非常に必要としているのは人脈とか、どうやって進んだらよいのかというアドバイスがすごく必要で、ベンチャーキャピタル10社ぐらいから投資してもらったが、当時はまだほとんどのベンチャーキャピタルはお金だけだった。それはありがたいけれど、人脈を紹介してくださったのが日本ベンチャーキャピタルさんで、ここに会いに行きたいというときに紹介してくださったのがすごくよかった。
- そういう方々に会いに行くと、だんだん自分たちが成長していくのだけれど、先ほど藤井さんは、ここに来ている皆さんは勝手に走り回る人だとおっしゃられた。本当にみんな走り回りたくて、実は、昨日とやま起業未来塾の塾生の方々が話をしたいということで何人かにお会いしたが、すごく情熱がある。
- 情熱があって走り回りたくてという思いがすごくあるのだけれど、走り回り方が分からないというのが正直なところだと思う。そこをちゃんと教えてあげられるとか、適切にこの人に聞いたらいいよということをやっと押してあげるだけで、随分起業家というのは変わっていくのではないかと思う。
- 昨日会った方々に、ぜひ発言してほしいと言われたことあって、県庁の方には耳の痛いこともあるかもしれないが、とやま起業未来塾ですごくよかったことは、やはり16年も続けてこられたので、富山県中のネットワークができていて、つながりがすごくできている、これが一番よかったことだとおっしゃっていた。
- 一方で、座学が多かったので実務の相談がちょっとしにくかった。これは半年3万円という安いコストだから仕方がないともおっしゃっていたが、コストの話というよりも、先ほど藤野さんからCore30の話が出ていて、先ほどヒエラルキーの話も出ていた

が、講演で、例えば銀行の頭取の方がお二人、話をされたけれど、同じ話だった。銀行の頭取だから仕方がないのだが。

- いわゆるCore30に近いような偉い人、富山県で大企業の人を連れてくるのではなくて、今、目の前、どう動いたらいいかということが知りたいので、吉田さんがおっしゃっていたように、現場の話聞かせてあげることができるよ良かったのではないかな。こちらから用意した講演を行うのではなくて、例えば仮想でもいいので、インキュベーション施設みたいなものがある、そこに行ったり、そこにオンラインでつながって情報が取れたり相談できる場をつくるというのは、そんなにコストがかからないと思う。
- すごくいい事例で、神戸市のつなぐ課という課があって、課長さんの長井さんという人、去年知り合ったのだが、彼は神戸大学の非常勤講師や副業でも色々やっておられて、まさしくつなぐ人。
- 例えば、私が関わったのは、市として緊急事態宣言が出たので、飲食店とユーザーを結びつけるために出前をやりませんかという話が、フェイスブックで直に来て、そういう風に軽い形でどんどんネットワークが取れて話ができる、県の了解、市の了解ももらっていますということであれば、企業って話を聞いてみようかなと思う。
- そういうアプローチがあっという間にいろんな人につなぐ人が1人いるだけで、神戸市のホームページを見られたら分かるけれど、いろんな企業と提携している。コアの人が1人か2人いるだけで、いろんなことが機能するのではないかなと思う。大きな施設とか場所とかは全然要らなくて、一番要るのは相談できる人材、ネットワークだと思う。多分ここに今日来られている委員さんも、全員、Zoomだったら、15分くらいなら無料で相談に乗っていただけたらと思う。
- 富山を応援しようという富山出身の起業家もたくさんいるので、ぜひそういう形で、コストがかからず気軽にいろんなところにネットワークができていければ、日本で一番富山が進んでいくのではないかなと思う。
- せっかく新田知事が音頭を取って、こういうよい会議を立ち上げられたので、この延長で、権限とか偉い人とか、そういうことは関係なくて、今最先端の情報がこの人から取れるとか、苦言であってもいいから経営の話聞けるみたいな機会をつくっていただければ、ベンチャーは富山県ですごく育ちやすいのではないかなと思う。

【土肥委員】

- ・ 藤野さんと吉田さんのお話を聞いて、私はまだ経験が不足しているので、はっとさせられることのほうが多かった。ただ、お二人と今までお話しされてきた皆さんのお話を聞いて、ふだんから日常の中のちょっとした疑問みたいな、これってどうしてこうなんだろうとか、もっとこういう方がいいに決まっているのにそうならないみたいな、葛藤みたいなのがすごく日々多いなというふうに感じていて、多分そういうのが、今後いろんなビジネスに変わっていったり、地域を発展させるんだなということを感じている。
- ・ 先ほど藤野さんのお話の中で、IT人材の育成等、いろいろやっていくべきことが出ていたと思うが、一方でちょっと不安というか、私はずっと富山県にいるけれど、これまでも優秀な人はどんどん外に出て、皆さんも今、富山に関わりつつも県外で活躍されているように、生まれては外に出ていってしまうのではないかという不安を一部感じるところがある。
- ・ そのときに、先ほど高木さんが言われたことがまさにそうだと思うのだが、育っていく一方で、その人たちがどうなったのか。例えば、今の小学校、中学校、高校、大学ぐらいの子供たちに対して、何で今その勉強をしなきゃいけないのか、その先に、こういうふうに夢をかなえた、こういう地域課題を解決したというところを見せてあげるというのがすごく大事だなと感じている。外に行かなくても、富山にいてもかなえられると。
- ・ 私も起業未来塾出身で、12期生で卒業して16期までの間に、いろんな方が私のところに「何からどうしましたか」みたいな相談に来るけれど、やっぱり富山だとかこういうニーズってないですよという声が結構多くて、本当にそうかなと思うところと、いや、分かるなと思うところがあるので、何とか育てる部分と、自分の疑問と、それを解決できる力が育ったときに、それが富山にいながらかなえていける環境というのを、どちらも同時に進めていくべきだと思うけれど、私は個人的には、どちらかという富山でかなうという姿を先に見せてあげたい。
- ・ 見せることで、次の世代の子たちが、こういう風になりたいから頑張ろうと。何かよく分からないけど勉強させられているとかではなくて、先に見えるものを示していくというところがすごく重要だなと感じたし、富山出身で県外で活躍されている方がすごくたくさんいるので、そういった人たちとのつながりも、またこの会議をきっかけに

広がればよいと思う。

- この委員で何回かにわたって議論して、取り組んでいくことが決まっていくのだと思うが、よく考えたら、私は個人的には富山県内で子育て世代を一番集められる会社だと思っているので、もうやっしまえばいいのだと思うところがある。
- 今は小学校に入る前までの小さなお子さんが多いけれど、一方で、ママスキーが立ち上がったときに、うちの会社に関わってくれていたママは、みんな小学校、中学校の親になってきているので、その人たちが感じている自分の子の教育環境に対する疑問とか不安とか、その学びがどう生かされているのかを示せる皆さんとつなぎ合わせることでできればよいのだと気づかされたので、それを進めてみたい。

【藻谷委員】

- まさに今のコメントを受けて、この委員の中で既存のエリートコースと称するものを歩んだのは僕だけだと思う。地方出身で、田舎の公立高校で、どんくさいけど、むやみに勉強だけできて全くもてないのだけど、それでも東大に行って法学部を出たみたいなのは。
- 同級生もたくさんいるけれど、彼らがどうなったか。富山の人はそうではないかもしれないけれど、僕の周りを見てみると、誰一人偉くなっていないし、偉くなった人がいたとして、幸せになったとも思わない。真面目過ぎて、藤野さんみたいな人が全然出ていない。真面目なんだけれど、要するに冒険心がなさ過ぎるといえるか。
- みんなで集まると、ゴルフもしていない。肥満と健康の話以外、何の話もしない。本当にそういう人がかなりの割合じゃないかと。彼らがそういう生活をしているということを見無視して、単にいい大学に行って、いい会社に行くのを目標と言っている限り、50年たっても人材を海に投げ込んで捨てているのと同じだと思う。
- さきほど、立教大学の4年生の学生がやっているベンチャーの話が出た。申し訳ないけれど、偏差値と称するもので言えば、立教の上にはいくらでももっと高い大学はあるが、藤野さんがおっしゃったように、めちゃくちゃ優秀な人がそういうところに行って普通にやっている。つまり富山で言うと、富山国際大学の学生がベンチャーで、女子学生が起業したという話と全く同じ。ちょっと偏差値で言うと立教に失礼かもしれないけれども、イメージとしてはそういう感じ。
- 世の中は、いわゆるお受験エリートを目指す意味は全くなくなって20年ぐらい経って

いるけれど、これがさっきのバブル期の株価と同じで、何十年たっても理解されていないのだと思う。よく考えてみると、富山は最初からベンチャーがいろいろあったのに、中尾さんから考えると、50年ぐらいたっても変わっていないということになる。

【前田委員】

- ベンチャー育成と育成のベースとなる教育というところに対して、僕も今から新たに取り組もうとしていることがあるので、紹介方々所感も含めてお話ししたい。実は、富山大学の正門の前に「裏門」という、富山の企業経営者と富山大学を中心とした大学生をつなぎ、大学ベンチャーを育成する場、あと、そもそも「富山大学の学生街、楽しいですか」って学生に聞いたら、「全然楽しくないです」と言うので、やっぱり面白い学生街には面白い学生も集まるだろうということで、企業経営者と学生が一体となって、ベンチャー及び楽しい学生街をつくっていこうという場を今日オープンさせる。
- マルイの創業者のお孫さんに当たるアトム、TOYAMATOの青井さんと一緒に新会社をつくるのだが、青井さんも一生懸命富山の中高生にいろんな講演をやっていて、この前、中高生40人ぐらいに「皆さんにとって誇りのある場所はどこですか」って聞いたら、8割の人が「環水公園のスタバです」と言ったのを聞いて、情けなく悲しくなったとのこと。シアトルで生まれた何十年前かのブランドが富山県の中高生にとっての誇りなんだと思うと、非常に悲しかったとおっしゃった。先ほどスモールビジネスの話があったが、富山発の店舗とか、小さい店舗でもいいが、ブランドを誇れない悲しさを、改めてもうちょっと認識すべきだと思っている。
- 独自性のある、地域として誇れるようなビジネスモデルを、もうちょっと応援する風土、文化、それからファーストペンギンという言葉があるが、そういった小さな勇者をたたえ、応援する風土、文化、これを育成するべきと思っている、これは先ほどの藤野さんの話のとおり、10年、20年かかる話だけれど、でもいつかは始めなくてはいけないので今始めたらいいいと思っている。
- 土肥さんも先ほどお話しされたが、いわゆる俯瞰してみて、やはり大学へ行くための高校、もしくはいい企業に入るための大学みたいなモデルはまだまだ変わっていないように思う。僕自身も富山高校を卒業したが、中学校の受験が終わって、1学期の初日に希望大学を3つ書けと言われて私立の大学を書いたら、東大から順番に国公立を書けと言われた。この前、久しぶりに富山高校のキャリアガイダンスに行くと、「まだそ

んなこと、皆さん書かされています？」と聞いたら、「先輩と同じ、20年前と変わっていません」と言っていて、これはまずいと。

- この前、齋藤学長に「裏門」のオープンでお話をさせていただいたときに、小学校、中学校、高校というのは授業と言う。つまり、なりわいを授けるものだ。大学は講義であると、義を構えるんだという話がすごく印象に残った。
- 大学における教育の意義とか、義務教育の意義とか、もしくは高等教育ってそもそも何だろうというのは非常に大事で、先ほど言った、大学へ行くための高校、いい企業に入るための大学ではないはずだと。であれば、一旦、あかのこびりついてしまった教育みたいなものに対して新基軸を樹立しないと、なかなかベンチャーそのものが生まれるとか応援するみたいな、そういった空気感が生まれないと思っている。
- 来週ぐらいに発表されると思うが、先ほど紹介のあった立山のヘルジアン・ウッドのそばに2年間休校になった小学校があって、その利活用のプロポーザルを出させていただいた。5年以内に無償譲渡を受けるという前提での利活用を求められていて、5年以内に富山に初のインターナショナルスクールをつくる、多世代、幼稚園児からおじいちゃんまで学び直しもできる、そして多国籍、多世代型のインターナショナルスクールをつくるんだということでプロポーザルをさせていただいた。
- ここにお集まりの皆さんもそうだし、官民一体となって、もう1回、10年、20年構想で、そういった人材及び空気感をつくる学校になって、世界中の人が富山、立山で学びたいと思うような学校をつくりたいと思っている。
- そこには、今日は日本政策投資銀行さんもいらっしゃるが、これから新しい金融のシステムが間違いなく求められると思う。担保を取り、それが3年後に黒字になって、5年、6年で回収になるんですかという地方銀行のセオリーがあると思うが、そうではなくて、やっぱり20年単位、20年構想で投融資、もしくは一緒に人材も含めた支援をするような、そういった地方金融機関が生まれてくるべきだと思っている。

【齋藤委員】

- 前田さんが言ったことに少し追加すると、高校までは授業でなりわいを授ける、食べていくために必要なことを教えるんです。講義というのは、「義」というのは我の上に羊ですね。羊というのは、中国では本当に貴重な、美しくするもの。だから、自分自身を美しくするための、これがやっぱり大学であると、それを認識してほしいと。

- それから、授業と講義を使い分けしてくれと。基礎的な知識を教えることは必要だけど、それだけでは面白くなくて、僕は「おもしろい」大学ということキャッチコピーにしたけど、自分を磨いて、それで自分を美しくする、面白くするようお願いしている。教育というのは1つの転換期を迎えているのではないかと思う

【藤野委員】

- 皆さんの意見を聞いて思いを強くしたところがあるのは、皆さん実は同じこと言っていて、場をつくろうよということで、相談したり話をしたり、そういうコミュニティーをつくるといいというのは全員共通して、私もそう思っているし、大したコストがかからずにできるし、かつ、クラウドでもいいということなので、それはすぐにできると思うのでぜひやりたいし、そのときに私もお手伝いしたい。
- これが本当にいいのは、日本で北海道から沖縄まで47都道府県あるけれども、そういう場はまだ少ない。あるけど、多分五、六か所ぐらい、有名なコミュニティーがちょっとずつできているけれど、意図的につくったら、開業率35位だという話だけれども、そこをぼんとつくるのはすぐできるし、それで面白い人がそこにいるということになったら、東京の人とか投資家とか、めちゃくちゃ地方の案件に飢えているので、お金はいくらでも引っ張れると思う。
- 面白いことをやっている集団をつくるということ、それは「裏門」を使ってもいいし、またその近くでもいい。それは複数あっても全然いいし、敵対することじゃないので、連携しながら、何かわしゃわしゃやっている感じがあるといいかなと思う。
- 藤井さんが意図的に話したのか、それともぼっと出たのか分からないけれども、言葉を拾ったところで言うと、ベンチャー実証実験都市というふうにお話しされたが、いい言葉だなと思う。富山県はベンチャー実験地域だとか、ベンチャー実験都市って物すごくいい言葉で、ベンチャー都市だと言うと35位だからウソになるけれど、ベンチャー実験都市と言ったら、許されるのではないか。ベンチャー実験都市というふうに言ったら、何か新しいことができる、実験できるのかという人が集まってくるといいと思う。
- 皆さんの話を聞いていて楽しそうな人が多いので、やっぱりそれは大事で、富大の学長さんが楽しいと言っているけれど、その雰囲気めちゃくちゃ大事だと。ベンチャー企業をつくるときに、根本的にどこか頭のねじが飛んでいる人、苦しいことがあつ

でも楽しいと思うような、ちょっとリスクとリターンの関係が狂っているような人がベンチャー企業に向いているので、そういう楽しげな雰囲気をつくるというのはすごく大事だと思う。今日話を聞きながら、このメンバーでやっぱり何かできそうだなと強く感じた。

【吉田副座長】

- よろしければ、もう一つの報告資料について簡単に触れさせていただければと思う。今回、基調報告とは別に「富山イノベーション／スタートアップ・エコシステムの在り方に関する調査（中間報告）」という資料を提出させていただいた。
- 現段階の中間報告ということで、今後レポートとして取りまとめる予定だが、着目したのは浜松市と広島県。まず前提として内閣府が世界と伍するスタートアップ・エコシステム拠点都市というものを選んでいて、その中に、東京都とか浜松市などがあるが、その中で、名目総生産に占める2次産業の割合が富山県に近いことから、浜松市と広島県について、現地視察を含むヒアリングを行った。
- 浜松市と広島県を比較して注目されるのは、まずは開業率と廃業率。浜松市、広島県はどちらも全国平均並みであるけれども、富山県はどちらも全国平均を下回っているということ。また、産学連携件数で見ると、富山大学は162件で、静岡県で見ると、静岡大学と浜松医科大学を合わせると327件、広島県は広島大学で424件ということで、まだまだ富山大学の産学連携件数は伸びる余地があると思っており、大学発ベンチャー数に限ってしまうと、富山県は3件で、静岡県が61件、広島県46件と、数ということだけではないが、踏まえておくべき違いだと思っている。
- 地域におけるイノベーション／スタートアップ・エコシステム、エコシステムは生態系ということなので、無理なく、時間の経過とともに進化していくみたいな、そういったイメージだと思っており、それを実現するための活動としては、起業家の源泉づくり、起業に向けた目線向上の機会、交流機会づくり、外部からヒト・モノ・カネを呼び込む仕掛けと、それらを根付かせる仕掛けというふうにはここでは分けてヒアリングを行った。
- 起業家の源泉づくりという点では、浜松市では起業を目的とした教育を行っている大学（光産業創成大学院大学）が存在する。静岡大学もグローバルな起業家人材育成を目的とするプログラムに参加しているし、地域のスタートアップが地元の小中学校向け

のプログラム提供や大学での講義を実施している。

- ・ 広島県では、広島大学でアントレプレナー教育を行っており、イントレプレナー、会社の中で新しいことに挑戦するイントレプレナー（社内起業家）の育成についても県のほうでプログラムを開催している。他には小中学校向けにプログラミング教育を実施しており、起業家の源泉づくりが多様な主体によって行われているという実態がある。
- ・ 起業に向けた目線向上の機会、交流機会づくりということで、浜松市のほうでは、先ほど地方銀行の役割に対する期待が前田委員のほうからあったが、地元の信金が運営しコミュニティビルダーがサポートするコミュニティスペースが浜松市内の中心地のリノベーション空間で生まれている（FUSE）。目線向上のためにはイグジット企業の成功事例が必要だという課題は、関係者で十分認識されており、今、浜松市では二、三社がイグジット見込みであるとのこと。
- ・ 広島県のほうでも、県が運営する交流拠点としてCampsというものがハブ機能を果たしている。また、ベイシスの吉村社長が、起業家同士が支え合う組織としてE0 Setouchiという組織を、E0自体はグローバルな組織だが、その瀬戸内支部を設立されており、参考になる取組である。
- ・ 外部からヒト・モノ・カネを呼び込む仕掛けとしては、浜松市はPRに積極的であり、PR TIMESと提携して、スタートアップ・エコシステムの活動や、実際にチャレンジされている、頑張っている起業家に光を当てて、それらを外部に向けて効果的に発信している。
- ・ また、起業家の視点に立っているいろいろとサポートする、相談の受け皿となる起業家コミュニティを重視しており、Hamamatsu Venture Tribeとかベンチャー連合会など、複数存在している。市の実証実験事業には計12社が参加しているとのことで、友人の起業家の推薦とか、浜松の評判を聞きつけて参加した全国からのスタートアップもいるという。
- ・ 広島県では、県外企業などと連携して、AI/IoT、ビッグデータなどの最新技術を活用した挑戦を促すサンドボックス事業を実施している。
- ・ 外部からのヒト・モノ・カネを根付かせる仕掛けについて、浜松市は20以上の施策を展開していて、ファンドや実証実験などの取組を行っているが、大事だと思ったのは、産学官金ごとに個別のビジョンを持ちながら、重なる部分では有機的に連携し合う自走状態というものを目指されている点。共通したビジョンを持ちながらそれぞれが動い

て、結果として有機的に連携し合える関係性というものが非常に重要だと。加えて、実際に起業して成功した方がメンターになって後進に刺激を与える、そのような好循環が生まれつつあるのが浜松市であると理解している。

- 考察としては、危機意識とか理想像の共有、それが地域の多様な主体に納得感として腹落ちしているということ。それと、リーダーの熱意というものが必要だと思うし、やはり集中的支援、戦略的えこひいきがないと成功事例は生まれないのではないかと。
- また、起業家の立場に立った取組みになっているかということと、コミュニティビルダー、先ほどから出ているようにつながりをつくることができる人を地域でたくさん持てるかどうか、これが重要だと思っている。
- こうした取組は時間がかかるので、地道にやっていく必要があるのと、効果的な発信というものが大切であり、最終的にはエコシステムとして自走する状態を形成していくことが目標になると思う。
- なお、官民連携を推進する立場で気になっているのは、富山県が蓮町で、新しい取組を検討されているとのことだが、結果的に箱をつくって終わりにならないように、企画・構想段階からの民間の巻き込みをもっとやっていただけると良いのではないかと。今やっていないということではないと思うが、正直見えていない部分も多いので、少し心配している。

【中尾座長】

- 新田知事から座長をやれということで、自分で考えて、待てよ、これは自分でも個人としても何かやりたい、行動したいと考えて、4月から、今、名前を考えているが、経営の研究所をつくることにした。会員は今70社ぐらい、今まで関係してきた小さな会社、中小企業もあるけれども、その会社の皆さんとつくっていくが、私が一番考えているのは、その会社の皆さんの企業内の起業ということも、もっと可能性があるのではないかとというのが一つ。
- それから、後継者の問題、これは、一緒になったほうがはるかに効率が良いのではないかと。小さい会社の合併が推進していくような、そういう仕事をやっていきたいと、そんなことのために研究所をつくりたいと思っている。
- そのほかに勉強会をもちろん、起業の勉強会もこういう先生方をお招きして、こういうよしみで安く来ていただきたい。そういう研究所をつくって、実は今、長野県のほう

からも何十社か出てきていただいて、勉強会ですが、そんなことを考えている。

- もう一つ、県立大学の客員教授をしているけれど、昔は1人で15週間担当していたが、大変だったのでやめた。代わりに、来年の後期ぐらいになると思うが、15週を私が引き受けるので、東京からばかりではなくて、いろんなところから成功された方々に来ていただいて、社会人の方、企業人の方も一緒に聞いていただくと、そういう講座を15週、1回だけ私もやる予定ですが、そういうことをやっていきたいと。
- それから、私は昔、県立大で、企業の会員で後援会を300社でつくった。その後援会がこういうテーマで卒論を書きなさいというのを出すのだが、九十幾つの学生が応募して、そしてその会社を見学したり、卒論発表会もやったり、大変面白かった。そういう企業と学生のつながり、富山に学生が残っていただくために、そんなことも、もう一度できればよいかと。
- 先ほどから、藤野さんをはじめとして、もう若くなきゃ駄目だと。若い若いと言われると、だんだん年寄り反発する。私はずっと思っているのだが、70代も80代も、すごく元気。高齢化社会が始まっているので、経験を持った高齢者を活用する。60歳になったら採用する、その代わり給与は右肩下がりぐらいでよいのだけれど、そういう会社をぜひつくってみたい。人手不足の問題もあるし、経験を生かせるのではないかと。
- つい最近、魚津のシキノハイテックという会社が上場した。その会長は私のふるさと魚津の出身で、大学も同期で誕生日もほとんど一緒。その高齢の彼が上場に成功したので、若ければよって100%言わないで、1割ぐらいは年寄りも残していただいて、年配者も一緒に頑張っていると。高齢者を生かしていく、経験を活かす、そういう機運を皆さんぜひ考えていただければと思う。