

令和6年7月30日（火）令和6年度第3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6年7月30日（火）15：00～16：30
- 2 開催場所 県庁4階大会議室、オンライン
- 3 出席者（五十音順）

朝比奈 一郎	青山社中株式会社筆頭代表CEO
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CEO
土肥 恵里奈	株式会社ママスキー代表
中尾 哲雄	富山経済同友会特別顧問
中村 利江	エムスリー株式会社取締役 エムスリーソリューションズ株式会社代表取締役社長
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 代表取締役社長CIO
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

<議事次第>

- 1 開会
- 2 挨拶
富山県知事 新田 八朗
- 3 議事
 - （1）「人口未来戦略」の検討
 - （2）今後のスケジュール

1 開会

2 知事挨拶

- ・本日はご出席いただき、感謝申し上げます。
- ・成長戦略会議では、本年度の重点なテーマである人口未来戦略について、関係人口の拡大・深化を切り口として、ご意見をいただいていたところ。
- ・前回の会議では、県外の人に富山県を選んでもらうための本県ならではの強みということで、具体的に、くすりの富山の伝統や先進的な医療体制、豊かな自然そして食文化、またウェルビーイング先進地域を目指して掲げていることなどが、癒しを求める人たちを惹きつけるのではないかと。また、暮らしやすさや働きやすさ、教育水準の高さが、子育て・教育環境を求める子育て世代の方々を惹きつけるのではないかと。大きくまとめるとそういったご意見をいただいた。
- ・本日は、この癒しと子育て・教育環境という2つの領域を、特に本県のポテンシャルのある領域として、関係人口の拡大に向けて、具体的にどのように取り組んでいくか議論いただければと思う。そして、9月に提言のとりまとめを予定しているが、それに向けてもご意見を賜りたい。
- ・私が本部長を務めている富山県人口未来構想本部、これも並行で走っているが、これまで3回開催している。少子化対策や移住、産業政策などをテーマに、課題と今後の方向性などについて、部局を超えて議論を進めているところ。次回のこの富山県人口未来構想本部に、成長戦略会議での議論も共有し、県としてどのように取り組んでいくか、議論を進めてまいりたい。
- ・本日も忌憚のないご意見をいただければと思う。

3 議事

(1) 「人口未来戦略」の検討

(事務局より資料1に基づき説明)

(2) 今後のスケジュール

(事務局より資料2に基づき説明)

【朝比奈委員】

- ・関係人口に来ていただくのはかなり決断があるので、転勤で来る人などは別として、例えて言えば、高額商品を買ってもらふようなところがあると思う。マーケティング的に言うと、いきなりすごい高いハードルを超えてくれというのはなかなか難しいので、元々縁があったとか、かつて住んでいたとか、あるいは大学で来る人とか、そういうタッチポイントがある人に対して、どういう風に働きかけるかというのがすごく大事だと思う。つまり、高校までいたんだけど出てしまった方とか、ある程度分かっているような方々にどういう風に刺していくかというのが非常に大事だと思う。元々縁があるとか、そういうところをもう少し強化してもいいと思う。
- ・癒しの環境とか子育て・教育というのが、外に対しては、富山といえば薬とか、そういうところはもちろん分かっている部分はあるが、すでに住んでいる方が、やはり本心で結構そう思うというか、要するに外向けの宣伝というだけで打ち出すと、なかなか納得感がなくて、来てみたら住んでいる人たちはあんまりそう言ってないよね、みたいな事になってもよくないので、今富山に住んでいる人たちと一緒に、そういう意識醸成をしていく、というところが1つ大事なポイント。
- ・疲れた人を惹きつけるとか、薬のテーマというのは非常にその通りだが、うまくやらないとネガティブイメージというか、病んだ人がいっぱい来ます、みたいになってもよくないので、そういう方々でもちゃんと再生して、さらに元気になって出ていくんですよという、そちらの雰囲気・イメージがきちんと出るようにした方がいいのかな、ということは注意した方がいいと思う。

【土肥委員】

- ・Bパターンについて、子育て・教育環境という風にあるが、教育というと、学校と塾など、家庭とは別みたいなイメージが強く出ると感じた。富山の教育環境にはそういうところもあるのかもしれないが、例えば家があって庭があって、生活そのものや暮らしの安全性みたいなところも子供たちが育っていく上では重要なポイントなので、「教育生活関係」など、どういう言葉がいいかわからないが、例えば都会だったらマンションの部屋でバタバタ走り回らないように気をつけて過ごさなければいけないが、富山だったら走り回っても誰からも何も言われることもないとか、前回会議で天気の話が出ていたが、雨で外でビシャビシャになっても別に誰にも迷惑かけることな

く過ごせるといったところが、富山で伸び伸びと子供が育つ教育環境だったりするのかなと思うので、そういった意味合いが伝わる表現になるといいと感じた。

- ・委員の皆さんに質問になるが、関係人口にあてはまる人たちは、自分が富山の関係人口なんだという自覚が必要なのかどうか。例えば皆さんも多分いろんな県に行かれると思うし、私もよく石川県に仕事に行ったり東京に行ったりするが、自分の中には、自分が石川県の関係人口だという意識はあまりない。かと言って、あなたも富山の関係人口ですってガンガン言われるのも、富山の窮屈な感じが出てしまうところもあり、そうしたいわけではないが、ただ関係人口をそうしていく時に、富山側が勝手に何人来たから関係人口こうですって言っても、相手側がそう思っていなかったらこれってすごい一方通行なんじゃないかなと思っているところ、資料を見ながら感じた。この辺を、皆さんがどう思われているか、ご意見伺えたら嬉しい。

【藤井副座長】

- ・関係人口の定義について、あくまでも実態上の定義だと私は理解している。すなわち、単に消費するため、観光だとか物を買うためだけに富山と関係を持つのではなくて、地域づくりだったりお祭りに参加したりだとか、何らかの事業やサービスを提供したりだとか、何らかの形で地域に貢献するという関係を定期的に持っている人というのが関係人口と定義されているので、別に、「私は関係人口です」という人は必要はなくて、「イベントに企画側として参加するので年に3回行きます」とかそういう人でも、事実上の関係人口だという風に理解している。ただ単に来て観光して帰っていくって人だとそれは交流人口という風に整理されているんだと思う。

【齋藤委員】

- ・リーダーシップというのが非常に重要で、こういった事業をやる時に誰が中心となってどういうことを進めていくのかというところがすごく重要だと思う。特に、Aパターンだと、健康産業のような形になるので、県が中心となって、観光業界それから宿泊業界それから飲食業界などのとりまとめをしていただいてPRする必要があると思う。
- ・富山大学の難波先生が立ち上げられ、その後鏡森先生が中心になっている富山薬膳研究会というものがあるが、今、あまり表に出てこないの、そういった研究会も利用して、産学官民も含めた形で事業を進めていく必要があると思う。県のリーダーシッ

プを是非ともお願いしたい。

- ・Bパターンだと、県というよりもむしろ、経済同友会や機電工業会など色々な形での産業界が中心となってまとめていただいて、それを県が後押しするという、そういう形のパターンになるのではないかなと思っている。
- ・Cパターンでは、教育関係の部門がきっちりと連携するという形で進めていく必要がある。Dパターンだと、県が色々なイベントをしていただいて、繰り返し繰り返し住民の方に協力をお願いしたりとか、イベントを開催したりとか、色々な形でのPDCAをどんどんポジティブに回るような形で進めていくということは必要だと思う。これは単発だと絶対ダメで、繰り返しやるのがものすごく重要なので、そういったことを理解しやっていたかかどうかということだと思う。
- ・県が中心となってやっていただかないとなかなかことが進まない。私たちがアイデアを出したまま終わってしまうと非常に残念なので、アイデアを実現するために、県が中心となって進めていただきたいと思っている。

【島田戦略企画課長】

- ・もちろん県の方でしっかりとこれを事業化して、経済界の皆さんと連携して、あるいは産官学民との連携によって進めていきたいと考えている。

【齋藤委員】

- ・Bパターンでは、私たちは富山” Re-Design” ラボということをやっていて、都市圏から、キャリアのある方に来ていただいて、週に1回は大学で社会人の再教育をさせていただいて、それから週の4日間は企業の方で働いていただくということで、非常に企業としても利益がある、それから参加していただいた方にも、もう1度大学で学んで新しい知識を手にして、それを企業で活かすことができるので、非常に人気が高い。ところが、なかなか企業とマッチングできず、毎年100人もしくは200人くらいの応募があるのだが、結局マッチングするのが10人以下、7～8人というところなので、もう少しマッチングがうまくいくような形でお手伝いいただきたいと思っているし、大学にはまだ余力があるので、8人9人と言わずに、毎年50～60人くらい来ていただければありがたい。富山県のことを気に入っていただいて、8割ぐらいの方が富山県に残っていただいているし、非常にベテランの方が残っていただいて、しかも企業にとっても非常

に新しいことを、特にDX関係を整備するのに役立っているのです、そういったことも含めて支援をいただきたいと思っている。

【島田戦略企画課長】

- ・富山” Re-Design” ラボについて、第1回目の会議資料で、私どもからも非常にモデル事例ということでご紹介させていただいた事業であり、関係人口の数だけではなくて地域に与える影響が非常に大きい事業と考えているので、教えていただきながら連携させていただければありがたいと思っている。

【藻谷委員】

- ・私は風の人型と言い出した張本人であり、Bパターンに執着しているので、これを資料に書いていただき非常に嬉しいと思っている。転勤者が、勝手に県の関係人口にされるということについてどう思うのか、ということをお話を伺いながら考えていた。現実には、転勤者は富山に何年か住むわけなので、関係人口であることは間違いないわけだが、その人たちが、「あなたは富山県の関係人口です、お願いします。」とか言われて鬱陶しいと思うのか、一肌脱ごうと思うのか、という時に、どういう立場かにもよると思うが、特に富山で、言わば支店や営業所を運営するスタッフをやらなければいけない立場から言うと、関係人口と言ってもらった方が、関係を深めた方がいいわけなので、多分仕事上は助かると思う。一方で、もっと下の立場の、意思決定に関係ないところで、労働力として派遣されてきたという人も結構いると思う。若手とか。よくあるのは、会社入ったらいきなり最初に地方行くことになって、とりあえず富山行ってこい、修行してこい、みたいなことを言われて、日本海側に全然行きたくないんだけど、みたいな形で来ている人は結構いるはず。私のよく知っている若者が、今、長岡にそういう感じにいるのだが、新潟県側から何の働きかけもないので、早く転勤明けないかな、みたいなこと言いながら、長岡の酒を飲んだくれている。私生活も充実していなくて、ただひたすら自分の狭いアパートと会社を往復しながら、つまらないなと思っているらしいので、何かちょっと働きかけがあると、このつまらない面白くないと思っていることが突然膨らむというか、人間関係が1人2人増えるだけで、この長岡にいる数年間をいてよかったなっていう話にほんのちょっとのツッコミで変わるような気がする。それが関係人口になっていって、楽しかったんで応援しますっ

という話に変わるじゃないか。

- ・今の2つの話で特にやっぱりある程度責任ある立場の人は大なり小なり地域の応援団になるが、その下にいるとまああえて若手で何の考えもなく行かされてブーブー言っている人たちや、子育て中なのにいきなり転勤させられてブーブー言っている人たちを味方に取り込むことはすごく大事で、まさに関係人口と言われて怒らないようなやり方をして取り込むことで、マイナスがプラスになるのではないかなと思っている。
- ・資料に転勤者コミュニティなどの加入と書いてあるが、このコミュニティはあるのか。その雰囲気はどんな感じなのか。明るい雰囲気なのか、やらせみたいな感じなのか。

【島田戦略企画課長】

- ・具体例とて、TENKIN NOTEという民間の方で転勤者の奥様の方々のコミュニティを作っているらしい。その中で色々な日常の情報交換とかそういったことをしながら富山の暮らしを満喫して豊かさを享受していただいているという風に聞いている。

【藻谷委員】

- ・今民間がやっっているのはある意味押しつけがましくないというところでもあるが、全員参加ではないと思うが、楽しいよということで広がるということはすごく重要だと思うので、同じく民間だけでできるか分からないが、裏でバックアップしている民間の取り組みとして、若手の転勤した人とか、試みに子供を富山に連れてきて公立学校に通わせてみたいけど、「あれはいいけどこれはどうかね」とか言っている人たちの集まりとか、逆に子供を置いて出てきて単身赴任している人たちの集まりとか、家族まだいませんっていう人の集まりとかちょっとセグメントごとに分けて何か交流できる、気楽な会員制のようなパーティーに参加するとか、名刺交換するとかそういうのを所長や支店長じゃないレベルでたくさん持てる県になるというのは早くやった方がいいのかなと思う。いずれ日本中で絶対やと思うが、まだあんまりやらないが、逆に東京にやられると最強になってしまうので彼らがやる前にやるのはいいんじゃないかなと思う。
- ・最後に余談だが、昔ちょっとアメリカに留学していたことがあるが、アメリカは留学生が多いので、当時、留学生の国を問わず集まるコミュニティや、留学生連れてきた伴侶のコミュニティがちゃんとあって、いろんな活動をしていたし、その人たちはコ

コミュニティがちょっと苦手っていう人もいて、そういう人向けに教室があった。例えばボランティアガイドになれる教室とか、博物館の案内人になれる教室とか、地元の植物について詳しくなる教室とか、お料理教室だとか。ニューヨークとシンガポールにそれぞれいたが、両方そういうのがあって面白かった。たくさんお誘いが来るのでなんとなく参加するっていうのもあった。富山もあっていいのかなという感じがする。いずれにしても対象を交流機会を失われている人たちと20代～30代それぞれ分けたら面白いんじゃないかなと思う。

【藤井副座長】

- ・転勤中の数年間を地域の中で充実して過ごせると本当にWin-Winになると話を伺っていて思った。

【藤野委員】

- ・まずこのAパターンからDパターンまで4つのパターンが具体的に示されたというところで、解像度が上がったということが素晴らしいことだなという風に思う。関係人口を増やすんだ交流人口を増やすんだという風に言っても、このように具体的にABCDのパターンがあってそれぞれどういう施策を打つのかというところを考えていくということは非常に明確になって良かったという風に思う。
- ・その中でやはり齋藤学長のポイントはとても重要だと思うが、オーナーシップがすごく大事だと思う。当事者意識というような面で見れば、誰がリーダーなるのかっていうところはとても重要だと思う。なので、AパターンBパターンCパターンDパターンにもそれぞれリーダーがいて親分がいて、その人を中心にチームがいて、AパターンBパターンCパターンDパターンのそれぞれの問題を考えていって、実際に人口増やすんだ交流人口増やすんだというような形になればいいのかなと思う。なので、オーナーシップ、当事者意識を持って取り組んでいただきたいという風に思った。
- ・それからこの中で藻谷委員はBの話をされたが、僕はCに注目をしていて、ここに「受験競争などの都会の子育て教育環境に違和感を持つ都市部の保護者をターゲット」という風に言っているが、これは確かにそういうマーケットはあると思う。東京や都市の中にあると思うが、ただ一方で東京は懐が広いのでそれに対する「こうあるべきではない」と思っている人の量も多分1番なのは東京。なので、受験競争でない新しい子

育て、親子の関係をどう作るのかということに関して先端的な人も東京にいますので、実は1番のライバルは東京自身ではないかと思っています。

- ・その中でとても大事だと思っているのは、じゃあ富山の教育環境が受験競争を関係ないと思っているのかということと実は結構そうでもないと思っていて、特に富山の名門高校については一般選抜型での入試が1番であるというような考え方が非常に強い。受験というといわゆる僕らが受けてきた筆記による試験の一般選抜型とあと総合選抜型という2つがある。これは様々な社会背景があって専門家も多いと思うのでここで話すのはやめるが、総合選抜型の比率が上がってきている。ただ、一般的に地方の進学校は、総合選抜型の対応に遅れているところがあって、一般選抜型に集中している。なぜかって言うと、東大の総合選抜型の比率がまだ10%とか15%ぐらいで低いっていうところがあって、地方の高校が一般選抜型のところにフォーカスしているのはやはり東大合格率に拘っているというところがある。ただ、今回先端大学のところで東北大学が選ばれた理由っていうのは総合選抜型が多いということも評価されたというところがあるのと、早稲田とか慶應とかあと京大とかも総合選抜型の比率が上がってきているというところがある。なので、富山そのものが受験競争など都会の子育て・教育関係に違和感を持つ都市部の保護者を持ってくんだって言いながら、実際には一般選抜型集中で東大にいけるのが全てなんだっていう価値観を持っているとまずいと思う。なので、富山の中の教育の多様性というところがちゃんと示せないところのCパターンはなかなか難しいかなと思う。田舎に来たから富山だから受験競争がないとか、縦社会がないってことはないんで、そうするとやはり新たな価値観をどう築くのかっていうところとセットじゃないと人がなかなか集められないんじゃないかなという風に思った。

【藤井副座長】

- ・確かに富山でない近県とかではボーディングスクールとかインターナショナルスクールを誘致したり新しいタイプの教育でそういうのを目指して、まさに子連れで移住するっていうのも見えてきているように思う。

【高木委員】

- ・今の藤野さんの発言にインスパイアされちゃって、僕は高岡高校出身だが、高岡高校

を今年卒業した方に話を聞いたら、A0で大学に入っている人は1人しかいないらしい。これだけA0が増えている時代においていない。それがなんと言うか、非主流みたいな感じになってしまっていて、極めて遅れを取っているなっていう感じがした。高校は母校なので愛を持ってディスるが、どんどんダメになっているなっていう感じがして、富山中部高校とかは梶田さんなど結構面白い大人を連れてきて課外授業をやったりしているが、そういうのを全然やっていない。やっぱりOBとかって関係人口で、僕が成長戦会議委員やらせてもらってから、東京で高岡高校出身の人でこんな面白い人いたんだみたいな人めっちゃめっちゃいる。もったいないなっていう風に思っていて、高岡高校で講演さしてもらう機会があったので、こういうのを月1回でもちょっとしたクラスでもいいからどんどんやればいいと言っているが、結局受験というか並行指標がペーパーの受験でまだいっているから、そういう体験をしたり、新しい価値観を持ってやっていくというのに繋がっていないので、ある意味東京で言う慶應のSFCとは真逆の感じで、それだと面白いやつらは生まれづらいだろうなと思うし、そういうのはもっとやっていった方がいいなと思う。

- ・さきほど藻谷さんがおっしゃっていた転勤者コミュニティについても、僕がこの会議の委員をやらせてもらってから出会った「富山に飛ばされた男たち」は、Twitterアカウントで4000人ぐらいフォロワーがいる。富山という僻地に飛ばされたから飛ばされた同士で楽しもうぜ、みたいなことを言っている。でも結構面白い。空き家を使ってサウナをやったり、ブリをみんなで捌く会をやったりとかして、僕も混ぜてもらったが面白い。そういうのをやっている人たちとか、さっきのA0を選んだ少年とかがいるわけで、こういうやり方もあるんだ、ということをもっとピックアップすべきだと思っていて、そういうプレイヤーはいるのにまだまだ主流にならないのを後押ししていく、みたいな動きを、県とか行政などのオフィシャルがすることで関係人口の兆しが生まれていくのかなというのを、話を聞いていて思った。

【中村委員】

- ・今の藤野さんと高木さんの話を聞いて、私も高岡高校出身なのでまさにという風に思った。今回本当に事務局の方が具体的に実施を行う政策を考えてくださったので、私たちの議論をかなり深化させてまとめていただいたなという風に思ったので、非常に感謝申し上げる。せっかくまとめていただいたので、ここ変えたら良くなるのになと

思ったところをいくつかお話しさせていただく。

- ・私は前回もAの推しなので、ヘルスツーリズムのところを非常に推しているのですが、例えばビジネスパーソンとその家族のヘルスツーリズムという部分だが、ここに急にアウトドアスポーツが出てくるが、いや富山ってそんなアウトドアスポーツ得意ですか？みたいな話があったり、街のコンシェルジュとして宿の女将とかカフェのマスターって多分どの県でも出てくる話だが、富山県って旅館の数もそんな多くないしカフェの数も全国平均未満だと思う。なので、その弱いところに行くのではなくて、前回もお話で出たように、富山県って医療がすごく充実している。医療事者数とか10万人あたりの先生の数も平均以上。そういう強みを生かして、大腸がん検診にこだわるわけではないが、そういう風に検診に来ていただいてポリープ取り放題みたいな話とか、富山の強みを生かした、今ある施設とか先生とか病院、クリニックを生かして、できるものをしていかないといけない。いきなり数も少なくてもクオリティもあまり高くはないと言われている宿とかカフェを今からやっていくのはすごく大変なので、今ある資源を生かしてやっていかれるといいんじゃないかなと思った。
- ・もう1点、Aの2のところの20代30代の女性の方のウェルネスって、すぐウェルネスっていうと20代30代の女性って言うが、お金を持っているのは40代 50代。20代30代で区切る必要ないと思っていて、ここは逆に富山の得意なところを出した方が良さそう。水がすごく美味しいから美肌ツアーがありますよとか、薬膳のリフレッシュツアーがありますよ、みたいなところを出した方が良さそう。そこがターゲットであって年齢層がターゲットではないと思っている。その辺を再考いただけたらなと思っている。
- ・最後に1点、先ほど藻谷委員から出た話で私もこれいいなと思ったが、先の検診なり美肌だとか薬膳のヘルスケアだが、これは是非、転勤で富山にちょっとだけ来ていてつまんないなと思っている人に対して、県が安く提供してあげるとか、富山に転勤中の方だけは検診を受け放題ですよとか、美味しい薬膳を食べに行けますよとか、奥さん呼んだら美肌のエステを受けれますよ、みたいなことがあると転勤者も楽しくて富山のファンになっていただくような転勤天国みたいな発想もありなのかなと思った。

【齋藤委員】

- ・前回、安宅委員からもすい臓がんのことで、医療ツーリズムをしたらどうかとのこと

で、すでに富山大学の病院長と外科教授、看護部長と協議して国際的な医療ツーリズムを検討中。土日を使った、海外のVIP患者を手術させていただくという形で進めている。

- ・もう一つは乳がんの乳房再建手術。これは今、国内の患者さんが2年待ちという素晴らしい技術が富山大学にある。それも含めて海外からの患者さんには非常に満足度高く帰ってもらえると思う。今の医療は単にガンを取って治すだけでなく、元通りにすることが非常に大きく求められる。女性にとって乳房は特に重要な部分なので元の状態に戻すことが本当に重要な課題になってきている。

【高木委員】

- ・私の友人も、わざわざ金沢に毎年人間ドッグに来ている。1年に1回来るので関係人口になりやすいと思う。

【齋藤委員】

- ・医療の後、宿泊があり、美味しいご飯を食べたりとか美味しいお酒を飲んだりがセットになると1番いい。

【前田副座長】

- ・人口減少に対して、関係人口をどうやって増やしていくかという主題に対して、改めて原点に還って素敵だなと思うのは、富山県が関係人口を「幸せ人口」と名付けたこと。もう1回ちゃんと回帰した方がいい。関係人口を増やして、その関係した方々が幸せになっているということを意味して幸せ人口と名付けたと思うが、外から来る人と外と富山県内を往復する人、そして何よりも富山に住んでいる人、これらが幸せになることで幸せ人口を増やそうと。この施策は一度拡張してあらゆることに散りばめられているが、例えば第二の故郷と言う記載があったが、まだちょっと抽象度が高い。第二の故郷とはどういうものであり、それはどういう幸せを築くのかという、関係した方々の幸せの形やどういう状態なのかという部分をもう少し次の段階で絞り込んでいく、そこに戦略が立てられるのではないかな。
- ・幸せは当然、体の幸せ、心の幸せ、それはもしかしたら経済からくる幸せ等いろんな幸せがあると思うが、その幸せに至るプロセスを詳細に設計する過程が必要。それを

設計するには、さっき述べたリーダーシップを持って自分ごとで考える人、具体的に絞り込んで考える人が必要。これが総論の話。

- ・次にヘルスケアツーリズムについて、先週東京のある医薬品も扱っている大手卸の上場企業と、事業とこれからのヘルスケアの話をしてきた。今までは医薬品の卸が80%だったが、今は45%まで減っており、化粧品・生活雑貨・その他食料品にいたるまで取り扱うものが変わっている。その若い社長と話して、国家の社会保障財源を少しでも負担を軽くするために、どこに持っていくかという、企業側に負担を持っていく。社員の健康を企業側に負担してください、企業側は社員のためにどんな健康のためのコンテンツを作っていくかということを上場企業からどんどん考えていく。その際に、企業向けにどんなコンテンツを提供できるかということを考えるのがこれからのヘルスケアツーリズムも含めて、ビジネスの重要なところだよねという話をした。
- ・そうなった場合に、総花的ではなくまず大都市圏の大企業に対して、toBでヘルスケアツーリズムを仕掛けていくことが非常に重要な切り口。まずtoBで、会社や社長からとりあえず富山に行って健康になって帰ってこいと言われて行って、富山を好きになる。次は個別で来る、家族と来るという、そういうプロセスを設計したほうがいい。したがって、toBなのかtoCなのかというターゲット設定を具体的にやった方が、ヘルスケアツーリズムにおけるリーダーを誰にするのが明確になるので良い。
- ・教育について、大人の修学旅行を東京の経営者・幹部向けにプロデュースしている事業者がいて、そういう学び直しも含めて新しい大人向け修学旅行をしている。教育は子供のことだけではなく、大人の学び直しをするにあたり食などの周辺も含めて楽しいのは富山だという考え方もいいのではないかな。少子化なので、子供だけではなく大人の教育も念頭においてもいいのではと思う。

【中尾座長】

- ・古い話になるが、不二越について。当時、九州から電気技術者などたくさんの人が富山にやってきた。インテック初代社長は鹿児島県から電力会社に就職した西さん。長崎から来た井村さんは不二越をつくった。付属の工業高校、病院もつくられた。九州から多くの従業員もやってきた。不二越の社員だった田中儀一郎さんは独立して田中精密を設立、やがては日本の第一号工業団地をつくられた。不二越の井村さんと数人で作った九州人会は、数名から始まり今は600人もなっている、なぜか私が最初から関

係している。多くの人が富山から県外に出ていて、全国に、外国にも県人会はある。一方で富山には九州会など他県出身者の集まりが多くある。このような人々、会にも目を向けてほしい。私はいくつもの企業誘致に関わってきたし、また合併で会社を富山につくったこともある。東京は混みすぎている。土地等の物価も高すぎる。対災害問題も考えなければならない。東京からの分散の時だと思う。

- ・東京で半分は生活したが、富山が豊かなのは時間だと思った。東京では通勤ばかりでなく移動に時間がかかりすぎると思う。豊かな時間をどう過ごすか、社員によく訴えてきた。豊かな時間を売りにしていこうということではないか。
- ・富山に勤務し転勤していった人に「立山大使」の称号をあげている。みんな水と時間と食と人がいい富山が大好きと言ってくれる。立山大使も関係人口を増やしてくれている。

【高木委員】

- ・「くすりの富山」として製薬会社がとても多いので、ヘルスケア分野や医療機関も充実させて、そういう企業をスタートアップも含めて誘致していくということを行政も一体化して、先ほど前田委員がおっしゃったようなBtoBの研修をやるとか転勤天国にして保障する、22歳ぐらいまで医療費無料みたいな感じにして需要自体をどんどん作っていくということはやり得るのか。ある特定の産業を起点に需要と供給を急激に増やしにいくことによって聖地化するというのがやり得るのかどうか。やれるのなら、もっとやればいい。「くすりの富山」もかつての資産で、今そうになっているだけで、あまり活かしていない気がする。

【朝比奈委員】

- ・経済産業省にいた経験からすると、ある種の産業クラスターという可能性はあると思う。他の地域でも宇宙産業系や自動車関係の産業も含めてかなり集積している。今の高木委員の発言等をお聞きすると、医療も製薬企業もあるので、すそ野の広がり方も含めて十分可能性はあると思う。
- ・加えて言うと、資料1のAパターンを分けた方がいいのかもう1個パターンを作るのかどうかという点について、やっぱり食というのはあると思う。医食同源ではないが、やっぱり非常においしく食べられることは大事。高木委員が中心で推進されている寿

司にしてもそうだし、数年魚津市のアドバイザーをしているが、ゲンゲやバイ貝などここじゃないと食べられない。全国の10カ所ぐらいでアドバイザーをしているが、富山の職人や海の幸は群を抜いている。各地でグルメの人も結構そう言っている。

- ・今日はこの後、高岡に行くが、JCさんがインバウンドと絡めていく時に、釣りをしてそのまま釣ったものを食べてみたい、これはグローバルにみてなかなかそんなことをできる所はないということで、やられているのを色々見たりするが、いずれにせよ、以前の癒しの環境という中の1つなのかもしれないし、この中にもすでに富山の多彩な食というのが訴求内容で触れられているので、もちろんノーマークだったわけではないと思うが、この中に入れ込むのか、あるいはもう1個パターンとして作るのか。

【高木委員】

- ・例えば、食とかは、特に日本海側や北陸に対してそういう認知があると思っていて、それは都会の人たちも認識はあると思う。ブランドとして。
- ・食とか観光とかは裾野は広いけれど、1個1個は小さい。掛けるヘルスケアとかウェルネスみたいなもの、それは結構大きな産業クラスターが存在しえると思う。雇用とかを含めて。
- ・BtoBの産業はどうしても接触しづらいというか、分かりづらい。アセットが強いものではあると思うが。観光とか食はとても分かりやすいが、別に関係人口が非常に多いというわけではない。そのあたりを掛け合わせるような動きが必要。結構別々でやってしまっているのかなと思う。

【朝比奈委員】

- ・一般論で言うと、高木さんがおっしゃる通りで、日本の産業構造はtoBが大きかった。自動車産業とかもそうだし、全てそう。ただ、今、ほとんど例外なく切り替わってきている。例えば、自動車の鋼板とかを入れている業界がだいぶtoC。例えば、ニッパとか、今まで工場労働者用にtoBで全部していたのを爪切りとかに変えて、かなりエンドユーザーというか消費者に訴求させることで、逆にtoBがどんどん細ってきているところもある。旅行業界が一番典型だが、団体旅行とかをしていたのを個人にするとか。製薬はCMとかを見るのでtoCをやっているように見えるが、売上とかはほとんどtoB。

- ・ toCにちゃんと訴求することが、むしろtoBにも跳ね返るとか、多分全体にその流れは来ている感じがするので、食もそうだし、ヘルスケアもそうだし、やはりtoCということはかなり意識しながらどういう風にtoBを作っていくか。
- ・ その時に2つやり方があって、食とヘルスケアで言うと、高木さんがおっしゃる掛け算みたいにしていけるものもあるし、割と独立変数的にやりながら結果として色々掛け算が勝手に起こることを期待しつつ分けるという手もあると思う。

【高木委員】

- ・ 企業誘致は絶対にインパクトが大きいと思うが、それは掛け算というよりは、Bをやる話。
- ・ 裾野の広い食のプレイヤーとかガイドとか観光産業に従事する人たちが別々にやりながらうまく繋げるような仕掛けというのをやっていくのもあると思うが、それに対して何か見立てがあると、一定の規模もちゃんとやりつつ、富山の新しいイメージを作っていくって、交流人口から関係していくという動線も作れたりするのかなと思う。

【前田副座長】

- ・ さきほど食の話が出た時に、ヘルスケアツーリズムに「富山の多彩な食」とするとぼやけるなと思った。toBで圧倒的に尖がったヘルスケアのツーリズムを作って、次のtoCで食が出てきてもいいが、ごちゃ混ぜにすると戦力がぶれるというのと、リーダーが相当スーパーマンでないと無理。分けないと結構きついなと思う。

【藤井副座長】

- ・ 中小企業誘致の事例等の話を聞きながら思ったのは、確かに転勤族みたいなものを関係人口にしていくというパターンの他に、企業を誘致すれば転勤族が新たに生まれるのかなと思った。
- ・ そういう意味で、転勤族と取引先、サプライヤーとか色々な意味での取引先の方々も、新しい企業が生まれれば、そこのお付き合いで富山にという機会が生まれていくので、新しい中小企業誘致というのは確かにそうだなと思う。
- ・ 医療以外にも工業立県ということで、新しいサーキュラーエコノミーを含めたりサイクル産業だとか様々な産業集積があるし、伝統産業のBtoBからBtoCへ、富山で言えば

例えば能作さんのように伝統産業がBtoCになって、新しく県外の人たちにアピールを増やしていくとか、色々なパターンがあると思った。

【中村委員】

- ・今、ヘルスケアに1番関心を持っているのは、個人でもあるが、企業。企業が実際にお金を出してきている。例えば、健康経営優良法人というのが、今全国で2万社超える形でどんどん増えている。この法人認定をするには、色々な要件を満たさないとはいけなが、ここに企業が今お金をかけ始めている。例えば、今年ベアで5%6%とあったが、社員1人当たりの給料を年間1万円上げたからといって、手取りは何千円。そうすると、1万円ぐらいのヘルスケア事業をやった方が企業にとってプラスなのではないかという考え方がだいぶ広がってきている。エムスリーではそういうことをすごくやっている。
- ・健康経営優良法人になっている企業と一般の企業の離職率の差を見ると、一般企業は10%ちょっとだが、健康経営優良法人になると5%。離職率が半分というのは非常に大きな話で、この話をすると、企業の社長は1番の悩み事がやはり人のことなので、それだけ離職率が減るのなら健康経営のパッケージを入れたいといった話があり、例えば、エムスリーでやっているのは、全国33万人の医師に色々な質問ができるウェブサービス、症状によって医師とマッチングできるサービスなど。個人でやるとクオリティがバラバラになりそうということもあり、企業向けにやっている。
- ・そうすると企業はきちんとお金を払ってくれて進んでいくので、もし、富山県としてヘルスケアに着手していくのであれば、個人にはPRコストが非常にかかってしまうと思うが、企業からの方がやはり取り掛かりやすいし、ターゲットも絞られてくるのでやりやすいのではないかなと思った。

【藻谷委員】

- ・BtoCをやろうとする時に、いきなりBtoCをやろうとすると、結局広告代理店とかがでてきて、そちら頼みみたいな話で終わることが多いので、空中にお金が撒かれて消えてしまう。
- ・BtoCをやる時に、企業の中にいらっしゃるコンシューマーを企業経由で捕まえるというのは非常に堅い方法。そういうことに興味のある企業とまず組んで、富山に派遣し

ていたら離職率が下がったみたいなのを作る。つい大企業相手に考えるが、ITとかそういう離職率が特に高い割に小さいところが多い連合で、1社で福利厚生を持ってないが、富山にサテライトでいる間に離職率が下がるとか、何かBを1個噛ませてやるというのは、是非具体的にやった方がいい気がした。

- ・先ほどの転勤もそうだが、転勤してきている人と住んでいる人をCと捉えて、広報をしてやるという考えもあるが、県内に事業所を置いている会社からアプローチして、孤立気味の社員に社内的に声をかけて参加してみたらみたいな、会社経由で情報が回る方が効果的なのかな。
- ・会社経由で回すのは結構大変だが、そういうことがあると、他の会社の本社の方でも富山県はそういうことを考えてくれているのかと、押し付けがましくない方で、まさに関係人口に強制的にされたというわけではなく、むしろケアしてくれているという、幸せ人口としてカウントしているということでアピールしながらできるという。
- ・高校生の年代に対する総合教育的なアプローチは、個人個人のやる気のある子たちが自分はここでやったという発信をもちろんして欲しいと思うが、何か組織的な対応はできるかと思った時に、県立高校が古すぎて全然動かないとすると、教育産業の方で何かそういうことを、要するに塾ばかり通っている高校生と違って、ここに来ると色々な体験ができてAO入試が有利みたいな教育産業とかないのかなと思った。そういうことをやっている人たちの実験と組みながら何かやると、やる気のある子供を直接拾ってくるよりも、間にワンクッション、Bをかませた方がアプローチできるのかなという気もする。

【高木委員】

- ・富山が日本全国の企業の福利厚生のようなポジションを取るのは非常にいいなと思って、toCで空中戦でコミュニケーションをするのは行政は得意ではないと思うし、エッジなものにしていかないといけないけれど、そういうサービス産業的なものよりは、もう少し機能的産業の方が得意だと思うので、福利厚生を担っていくというのは頼りになるし、感謝されるし、いい。
- ・富山とゆかりのある会社は全国各地にたくさんあるので、そういうところにどんどん入り込んでいって、その家族も対象にしたらいいと思う。転勤もその家族とかも全部充実させてあげればよくて、外からの移住も増えていたり、企業とのネットワーク

を生かして高校生などがインターンに行けるようにするとかもあると思う。企業のネットワークを活かしていくのはアプローチとしてあるのかなと思った。

- ・視点を絞っていく方が、議論がふわっとせずに、取り組みとして作りやすいのかなと思う。県内企業や、福利厚生を提供している全国の会社に送り込めるような枠組を作ってもらって、富山県の高校生また大学生はどんどん行けるよみたいな仕組みにしていくという方法はあるのかなと思った。