

地域イノベーション戦略推進会議（第2回） 議事要旨

1. 開催日時 平成24年10月1日（月）15:00～17:00
2. 開催場所 広島県庁北館2階 第1会議室
3. 出席者 福田 幸雄 株式会社アスカネット代表取締役兼最高経営責任者
貝原 潤司 カイハラ株式会社代表取締役社長
藤岡 純 コベルコ建機株式会社代表取締役社長
江川 龍太郎 シャープ株式会社執行役員電子デバイス事業本部長
金井 誠太 マツダ株式会社代表取締役副社長
浅原 利正 広島大学学長
池田 晃治 株式会社広島銀行代表取締役頭取
湯崎 英彦 広島県知事
(進行役) 川村 健一 広島経済大学教授

(出席者名簿順, 敬称略)

4. 担当部署 広島県商工労働局 産業政策課 産業企画グループ
TEL 082-513-3355 (ダイヤルイン)

5. 議事内容

- (1) これまでの議論の振り返り
資料番号1 戦略会議メンバー等からの主な意見内容
- (2) イノベーション創出加速に向けた今後の方向性について
資料番号2 ひろしま産業イノベーション加速に向けた今後の方向性
3 イノベーション創出加速に向けた施策強化策(案)
- (2) 意見交換

議事要旨

【イノベーション】

- イノベーションと改善は、どう違うのかという議論が社内でもある。全く違う分野からの新しいビジネスに限った話ではない。
- 多様な創業・新事業展開だけがイノベーションではない。100個ある変革のうち、1個は確かに天才的なひらめきによって出てくるものだが、残る99個は、改善を100回積み重ねたら変革になる。
- 既存事業におけるイノベーションというのは、雇用を維持したり増やしていくために重要。
- 雇用や所得を増やすためには、企業なり産業が成長して、付加価値を高めた事業をしないと行けない。そのための一つとして、イノベーションが必要。
- 雇用の創造による地域の活性化。雇用の創造・雇用の維持を目的としたイノベーションで良いと思う。
- ゴールは、間違いなく雇用、ないしは所得。
- 成熟市場で、新たなビジネスモデルを作り、安定的に収益を得るとするのは難しい。
- 魅力的なデザイン、技術、接客まで含めて商品として提供できなければ、生き残れない。
- 住宅産業のように、家売って終わりではなく、売った後のサービスをビジネスとしてどう考えるか。そうした価値が、一つのサービス産業になっていく。身近なところから目を向けるといい。

【マインド】

○ 若手の育成・活性化も、イノベーションを支えるマインドの原動力になるのではないかと。

【人材】

○人材育成の中でも、アントレプレナー(起業家)は非常に重要である。

○単に創業する人が増えるのも必要だが、大きな企業の中で、アントレプレナー的な人を、どうやって増やしたら良いかということは、非常に大きなテーマである。

○既存事業でも、海外での新事業展開には、アントレプレナー的性格の人が必要である。

○アントレプレナーの必要性は、創業フェーズも当然だが、それ以外のフェーズでも有用である。

○アントレプレナー的性格の人材を、どうやって育成するかを考える必要がある。

○企業が持つコアな技術を、研究やビジネスに結びつけるコーディネーター人材が必要である。

【支援環境】

○創業者が出てきたら、それを支える仕組みを作るのも、イノベーションを推進する方法である。

○いきなり新事業・新規創業の支援ではなく、アイデアの前段階をもう少し具体的に支援してはどうか。

○創業初期を支援する仕組みが出来れば、広島発のベンチャーがもっと成長できると思う。

○イノベーションによる新たなビジネスをどうやって広げていくかを考えることも必要ではないか。

○地域のリソースやポテンシャルが、どのくらい実現性があるのかという分析のもとに、プライオリティをつけて取組を決めるべきではないか。

○「Why広島」というキーワード。もっと地域性を出していけるのではないかと。

○イノベーションが生れやすい土台を作り、いろいろなものが生まれてくる仕組みづくりが必要である。

○地域に還元するための海外展開を考えなければ、今の時代にそぐわないのではないかと。

○産業を支えるソフト(知財)を海外展開していくことも必要ではないか。

○技術・経営力評価について、一番大事なものは、技術をお金に変えるビジネスモデルである。

○企業の本当の課題を深堀し、いろいろな評価をし、そこを支援することで、雇用の創造に繋がり、その技術が世界に発展していく。

【地域基盤等】

○地域にとっては、教育、医療レベルが高く、環境が良くて、住みやすいということが大事である。

6. 次回開催日

平成25年1月(予定)

《終了》