

令和6年度富山県成長戦略会議 第1回新産業プロジェクトチーム 議事要旨

日時：令和6年8月1日（木）10:00～12:15

場所：富山県庁5階共創スペース「コクリ」、オンライン

1. 講演「資源循環経済政策の最新の動向について」（経済産業省 資源循環経済課 水上様）

- ・環境活動としての3Rから、経済活動としての循環経済へフェーズが切り替わってきている。
- ・サーキュラーエコノミー（以下、CE）に関する問題意識は大きく分けて3つの柱がある。
1つ目が「資源制約（経済の自律性）」。国内で資源を循環させることにより、資源制約を打破していこうという観点。2つ目が「環境制約・リスク」。CO₂削減や最終処分場逼迫という観点。3つ目に「成長機会」。世界のCE市場規模拡大の流れに取り残されないよう対応すべき。国内の市場規模は2020年50兆円に対し、2050年には120兆円まで及ぶと考えている。
- ・CEには、動脈（設計・製造・販売・利用）と静脈（回収・リサイクル）をうまくコネクションさせ、循環の形を作っていくことが必要。そのために、情報流通プラットフォームや国際ルール形成などの議論を進めている。また、製造側が設計段階から回収・リサイクルに配慮する“循環配慮設計”等、それぞれの段階で循環を考慮したアクションを起こしていく必要がある。
- ・昨年、岸田総理が富山県でアルミの水平リサイクル新幹線 to 新幹線の取組みを視察した。「高い技術を活かした地域に密着した資源循環を進めていく、地方創生の観点からもCEの視点は重要。」との発言の通り、この小さな循環をしっかりとまわしていく必要があると考えている。
- ・成長志向型の資源自律経済戦略では、3つのギアを掲げている。ギア①「規制・ルール」。ギア②「CEツールキット」。予算的支援。ギア③「産官学連携」。CEのアクションは経済性がかなえにくいいため、1社で挑戦するのではなく、連携しながら取り組んでいく必要がある。
- ・7月19日には岸田総理が長野県を訪問し、シェアリングエコノミーを通じて資源の利用効率を最大化する先進的ビジネスモデルを視察した。また、7月30日には、循環経済に関する関係閣僚会議を発足させるなど、まさにCEを普及・浸透させていこうと動いているところ。
- ・産官学パートナーシップには、現在約490の企業、自治体、大学、研究機関等が参加している。業界毎のビジョン・ロードマップを作り日本でどのようなアクション起こしていくかや、情報流通プラットフォーム構築に関する議論のほか、ぜひ富山県にもご協力していきたいと考えているのは、地域循環モデル構築WG。地域で循環を目指すモデルをしっかりと作っていききたい。
- ・いくつかの先進自治体と地域の特性に合わせたCEについて議論し、ロードマップを作成した。これらを参考にしつつ、富山県に一番適した形の循環モデルを作っていただきたい。また、予算措置として、CPs関連に15億円、また、GX予算の設備支援として100億円確保しており、是非こういった予算も活用いただきたい。
- ・最近の動向として、欧州の循環経済政策において再生材利用が加速している。日本ではCPsで、ボトムアップでルールづくりを検討しているところだが、欧州はもうルールを決めている状況。ルールに適した製品でないと、欧州市場では販売できなくなる。例えば自動車におけるプラスチックの再生材利用率、バッテリーのコバルトやニッケルの再生材利用率も定め始めている。欧州の規制以外にも、世界的なブランドオーナーのアップルやマイクロソフト等が、再生材が何%以上を占めるものではないと購入しないという宣言をするなど、まさに世界でC

Eのブランド価値が付き始めている。

- ・これらの動きに対応するため、昨年9月に資源循環経済小委員会を設置した。再生材の「量の確保」と「質の確保」が大きな課題だと考えている。量の確保については、動脈側の再生材の利用促進や静脈側の経済性の担保。質の確保については、全世界で欧州規制にあわせた綺麗なプラスチックの奪い合いが起き始めている。また、循環の可視化として、各素材がどれくらいリサイクルされているか可視化していくことや、資源を有効活用する新たなビジネスCEコマースのルールづくりも必要。いままさに、小委員会の中間取りまとめ案を提示させていただいたところ。今回、富山県さんのキックオフであり、各種情報を幅広く掲載したので、是非参照いただきながら、議論を進めていただきたい。

2. 議題 令和7年度に向けた重点的な検討課題について

テーマ① サーキュラーエコノミーの推進

(1) 事務局説明

- ・サーキュラーエコノミーの推進の検討の方向性について、事務局から資料2に基づき説明。

(2) 委員の主な意見

○国際的なルール形成の包囲網が進んできている。これからはサプライチェーンではなく、バリューのネットワークということを、国際規格で大きく打ち出している。(張田委員)

・ISO/TC323 サーキュラーエコノミー規格の正式文書が出た。サーキュラーエコノミーとは何か、また、1つのテクニカルレポートが出て、どんどん国際的なルール形成の包囲網が進んできている。繋がり方という点では、これからはサプライチェーンやバリューチェーンではなくて、バリューのネットワークだといったことが、この国際規格で大きく打ち出されている。

・内閣府のSIPでは、社会のあらゆる課題14課題のうち1つにサーキュラーエコノミーの構築が設定されている。こちらでは、プラスチックのデジタルプロダクトパスポートの仕組みを作っていくシステム要件や素材の必要要件の要件定義に取り組んでいる。

○規制は他の製品にも一斉に展開していくことが想定される。(張田委員)

・自動車産業では、再生材のプラスチックを2030年までに25%、さらにそのうち自動車由来のプラスチックを25%入れるという強力な規制が出てきた。今後、領域が拡張され、他の製品にも一斉に展開していくことが想定されており、日本国内でもあらゆるところで急がれている。

○ローカルでしっかりとクローズなサーキュラーを描いていくことが重要。富山県でもローカルな特色を活かし、アルミ産業をいままでの延長にはない次の産業モデルとして競争力に押し上げていくために取り組んでいる。(張田委員)

・高岡市の脱炭素先行地域の取組みは、アルミを中心としたリサイクルを脱炭素に結びつけるところが大きな評価点の1つになっている。あらゆる領域からリユースやメンテナンスをする、太陽光パネルや空き缶やアルミのパウチなどあらゆるものを使って、今この計画を実行している。

- ・サーキュラーエコノミーの国際議論において、スタート時から「ローカルアプローチ」という

大きなキーワードがある。ローカルでしっかりとクローズなサーキュラーを描いていくことが何より重要。富山県でもローカルな特色を活かすということで、アルミ産業をいままでの延長にはない次の産業モデルとして競争力に押し上げていくために取り組んでいる。

○サーキュラーエコノミーがこれからの事業の中心になっていくと感じた。首相中心に省庁横断で連携するという新しい流れもある。また、地域からのローカルアプローチがキーになってくるというのはその通りだと思う。(林千晶委員)

○サーキュラーエコノミーについて横断的に応える部署が必要ではないか。(林千晶委員)

・まず、富山県にサーキュラーエコノミーに関して横断的に応える部署があるか。これからは分野ではなくて、「サーキュラーエコノミー」が必要なのではないか。縦割りでは対応できない領域であり、横断してどのように描いていくのか。C P s 加入や COI-NEXT 採択など弾みがついている中、富山県でも何かサーキュラーエコノミーの部署を作った方がいいのではないか。中小企業も含めた各企業にやってくださいと言うのなら、県庁も民間と一緒にやっていくことが必要。

事務局

・首相を筆頭とした会議体では複数の省庁が束ねられている。県においては、商工労働部や生活環境部文化部などをどのような形で連携させるのか。県政の課題として重要度を示すうえでも工夫していきたい。

○わかりやすい富山県なりのプロセスの可視化が大切。(林千晶委員)

・県庁ができることとして、部署を作ることやプロセスを可視化することがあるのではないか。日本人はいかに正しく計算するかにこだわってしまう。正しさは後にしても、ココとココのポイントを計測しますという、わかりやすい富山県なりのプロセスの可視化が大切ではないか。

事務局

・プロセスの可視化については、県ではアルミ産業の取組みがある。アルミの各工程（回収、選別、鍛造、接合、製造など）で排出するCO₂を可視化するため、県立大学さんの協力のもとアプリケーションを開発して社会実装を目指している。横の連携をどのように繋いでいくか課題もあり、県として引っ張っていかなければいけない。また、外に向けてわかりやすくお伝えするという事は、まさにこれから取り組まなければいけないと考えている。いまは高岡のアルミの取組みを、富山のイチオシとして見える化しているが、そこですらなかなか企業や消費者に届いていない。まずはここを1点突破していくことが大事なフェーズでもあり、その後続く取組みが点としてどんどん出てくるような仕組みを作っていきたい。

○フォーカスする企業に光を当てる。可視化して伝えることが大切。(林千晶委員)

・どういう企業に増えてほしいのか、フォーカスする企業にちゃんと光を当てているのか。民間と一緒に推進してほしい。例えば、Tスタートアップの中にサーキュラーがないと駄目という意味で、専門領域を作ってもいいのではないか。または、県全体に広げていくため、サーキュラーエコノミーのアワードを5年間実施する等、どんどん可視化してあげることが大切。サーキュラーエコノミーは難しく、結局何をやっていいのかわからないのが現状だと思う。その中で、富

山県はいち早く、1つずつわかりやすく伝えることが大切ではないか。

事務局

・スタートアップに関しては、富山県として薬など特定分野を推していくことも検討している。一方、応募する企業側がそもそもいないといけないので、塩梅を考える必要がある。なるべく見えるような形にしたい。

○富山県はサーキュラーエコノミー先進県になりうるし、その入り口に立っている。(桐山委員)

・ニューヨークのマテリアルコネクションが、再生材を含めたマテリアルを知らせることで、アメリカ市場に広がっていった。そんな流れを見ていたので、早くから東京や富山で展覧会などの機会を作ってきた。2022年には環境問題をテーマとしたデザイン会議を開催した。

・デザインセンターがこういった役目を担い環境を整備していかなければいけない。富山は素材県。調べてみると、車の廃材のアルミを高岡に送っている。また、繊維系で頑張っているデザイナーの新たなアップサイクルも富山で行われている。意外と私たちが知らないだけで、実は富山はサーキュラーエコノミー先進県になり得る、またはその入口に立っているのではないか。

・デザインセンターでも、4月から新世紀産業機構さんとともに新しい活動がスタートした。もう一度私たちも勉強して、新しいスキームを創出できればいいなと思っている。

○アルミを使ったサーキュラーエコノミーのデジタル化した仕組みを落とし込んでいながら、地域の循環の中で可視化された実装事例をいち早く打ち上げることによって、地域へ新しい産業を引込んでいく。地方から始まる“*This is サークュラーエコノミー*”を打ち上げていきたい。

(張田委員)

○アルミやプラスチックが富山県内で産業化できる素材だろうと思う。どの素材をどう集めてリサイクルするのか論点を絞った方がいい。(稲田委員)

・どの分野、産業かという話もあるが、どの素材を集めるかという論点であると認識した。アルミやプラスチックが富山県内で産業化できる素材だろうと思う。

・サーキュラーエコノミーやリサイクルという課題において、どう集めるのかノウハウを持っている会社さんがどういう考え方で何を集めるのかにフォーカスをしないといけない。また、様々な会社が廃棄するものをどう集めていくか。最終的にそれをブランディングする、リサイクル品として価値を高めて値段を上げていくことになると思うが、富山としてもいろんなことができるわけではないので、サーキュレーションを起こすため、そこからしっかりと議論して、アルミとプラスチックの2つに焦点を絞り、どうリサイクルするかという議論に集中した方がいいと思う。

○欧州戦略のサーキュラーエコノミーDPPが規制色を強めているなか、世界初の富山アルミ及び伝統産業のCEとDPPで攻める。それを実現するのはプロデューサー型人材といったこんなロジックが成り立つのではないか。(張田委員)

○伝統産業でできれば、伝統産業の付加価値が高まるし、他の産業への刺激にもなる。(張田委員)

・伝統産業を革新していくため、新しいエッセンスをどんどん入れていくことが必要。

- ・サーキュラーモデルを使って、いままでとは違う社会設計から回収した銅、錫、アルミ等を流し込み、付加価値をどんどん高めている。ビジネスモデルを変えていくとき、サーキュラーエコノミーがとても重要。これまでの常識を壊した銅器のシェアリングやリペア、リユースという市場も流し込みながら、最後の資源循環は一気に地域の中でクローズにすることを設計している。
- ・デジタル化により価値を可視化するアプリケーションを伝統産業のサーキュラーモデルに投入し、歴史ある伝統産業にいち早くデジタルとサーキュラーモデルを掛け算し、高岡の伝統産業 2.0 を作っていかうと呼びかけている。製造工程の可視化やエネルギー使用量の把握も目指している。伝統産業でこういったことができれば、伝統産業のビジネス付加価値が高まるほか、伝統産業ができるんだったら他の産業にもできるだろうという、他の領域への刺激にもなっていくかと思う。

○経済合理性がないといって諦めてしまう会社は多い。ブランディングという方法もある。県内にもブランディングによって経済合理性をカバーできる企業はあるのではないか。(中沖委員)

- ・中堅企業や中小企業の方とサーキュラーエコノミーの話をする、コストがかかりすぎる、経済合理性がないと言って、そこで諦めてしまう会社は非常に多い。
- ・経済合理性がなくても買ってもらえるものの1つはブランドではないか。資料1にブランドオーナーによる再生材利用について記載されているが、富山にも多くのブランド企業がある。ある商品には「リサイクル材を使っています」というタグがついていて、価格は1.5倍ほどになっているが、これがいいと感じて買うという消費行動に繋がっている。ブランディングによって、経済合理性のないところをカバーできる企業が地元にもまだあるのではないか。
- ・経済合理性を覆すには芸術という観点もある。芸術的なものや有名な先生が作ったものは、高い値段でも支払う。そういった方々に入っていただくと、1つのきっかけやヒントになるのではないか。お知恵や具体的な話を伺いながら、中堅中小企業を巻き込んでいく。
- ・フォーカスを当てる企業という話があったが、もう具体的に取り組んでいる企業や富山のトップブランドにフォーカスを当てて、アプローチする方法もあるのではないか。

○最終製品を作っていない多くの中小企業は経済合理性がないのか。(岩本委員)

- ・経済合理性の問題は、CEの“エコノミー”と相反していると感じる。現実にはコストがかかり、最終製品を扱う企業はブランディングができるので経済合理性がかなうかもしれないが、最終製品を作っていない富山県の多くの中小企業には合理性がないのか。今日明日の仕事をしている経営者の方に今話をしても何もささらない。結局最後は大手企業が押し付けてきてから、銀行にお金を借りて対応すればいいという世界感になってしまう。

事務局

- ・近い将来カーボンプライシングのように制度整備や規制が導入されれば、ブランディングの話ではなくなる。その現実感が伝わっていないし、制度整備が欧州から遅れがちになってしまうところに問題があるのではないかと思っている。いま経済合理性がないから取り組まないことで、後になって規制が入ってから、あるいは大企業がサプライヤーに求めてからはじめるというのは、カーボンニュートラルでも起こったとおり、欧州の必勝パターンであり日本の負けパターン。負けの教訓がわかった以上、先手を打つ方に経営マインドを変えていかないといけないと理解している。

○いままでのビジネスモデルを転換するくらいでないとサーキュラーエコノミーへの乗り継ぎはできない。経済合理性を入れ込んで前進していくためには発想を変える必要がある。(張田委員)

・経済合理性を高めるには、単価を上げなければならない。いままでのビジネスモデルを転換するくらいの話でないとサーキュラーエコノミーへの乗り継ぎはできない。カーボンニュートラルもサーキュラーエコノミーも、お客さんにいままでとは違う刺さり方をすればいい。この商品はこれくらい長持ちする、CO₂ でこれだけ貢献をすることができる。循環と炭素のコントロールというところで刺さっていく。基本的にコストはかかるので、単価が安い領域で再生材等を使ってさらに安くするのは無理。その発想を変えていくことが、経済合理性を入れ込んで、さらに前進していくための1丁目1番地だと思っている。

・大手企業でも、再生資源の調達コストが新品と比べて安いかどうかで社内議論が止まってしまう。カーボンプライシングがもうすぐ来ようとしているときに、調達の概念は資源が安いかどうかといった部類の話ではない。調達部署のみのマターではなく、経営企画や会社の全体戦略としてどこにコストをかけるのかといった話になってくる。

・サーキュラーエコノミーはもはやリサイクルの話ではない。資源は海外から買ってくれば良いというこれまでの感覚を放置しておくのは危険。経済合理性の考え方の構図を変えないと次のステージに行けない、逆に言うとリスクになるということを、時間はかかるが理解していただく必要がある。経営層が理解すると現場が動いてくる。「みんなやっています」という状態になると日本人は全員すぐ動く国民性を持っているので、時間はかかるが、経済合理性がないといった一言で片づかないようにしなければいけない。

○医薬品産業は最終製品をブランディングできる立場にはある。また、海外ではリサイクルした医薬品などの価値が高まっているが、薬価など価値基準の変革がないと難しい。(稲田委員)

・医薬品は最終製品を作っている産業。ブランディングができる立場にはあるが、規制が厳しく価格も薬価によって抑えられている。OTCは少し違うが、薬価を含めた価値基準を変えていただくようなムーブメントがないと、医薬品産業はブランディングやリサイクルで価値を高めるところになかなか入っていけない。

・ヨーロッパやアメリカでは、リサイクルした医薬品などの価値が高まっているという情報もある。日本でも取り組んだ方がいいと思うが、厚労省の高い壁があり非常に難しいと認識している。

○中小企業の経営者の方が、ビジネスをデザインする感じになっていないことが課題。サーキュラーエコノミーを県内で“ブランディング”し、経営者に訴求しなければいけない。(岩本委員)

・多くの経営者の人に「また何か新たな規制が入るからそれに対応しなきゃいけない」ではなく、サーキュラーエコノミーで大きく変化するタイミングに、事業の内容を変革するようなアグレッシブなこと、自分たちの事業をそれにあわせてアップデートして変えていくというマインドになってもらわなくてはならないという観点で、サーキュラーエコノミーを県内で“ブランディング”して、経営者の人に訴求していかなければいけない。ブランディングというのは、「こうしないと死ぬ」という話をするのか、「こうするとビジネスが革新される」という話をするのか。両方大事だが、整理して伝えないとどちらの話かよくわからない。正しく伝える必要がある。

・富山県の中小企業の経営者の方は、現場指揮官になってしまっていて、ビジネスをデザインする感じになってないのが、ずっといろんなところで課題になっている。広い課題だが、そこをやらなるといけないのではないかと。そうしないと、結局この話も何となく規制が新しく来るから対応する、そのためにお金をどう集めようみたいなレベルの話で終わってしまう。

○事業のタイプによっていろんな形の経済合理性がある。自分の会社はどこをどのように攻めるのか、経営力をあげることも必要。(藤井座長)

・事業のタイプによっていろんな形の経済合理性がある。B to Cの場合は、地球環境に貢献するから高いものでもいいというブランディングもあれば、アパレルの分野では、いいものを長く使い続けるという観点から消費者にとっての中長期的な経済合理性を訴える場合もある。B to Bでは、カーボンプライシングのような制度的合理性も含めて中長期的な経済合理性がある。自分の会社はどこをどう攻めていくんだという、まさに経営力を上げていくことは企業側も頑張らなくてはならないし、県庁側もお手伝いしなくてはならないのではないかと。

○サーキュラーエコノミーが進まない理由の1つは人の理解度。サーキュラーエコノミー自体をしっかり把握する必要がある。また、挑戦することに飛び込めない怖さがあるということが考えられる。(張田委員)

テーマ② プロデューサー型人材の育成

(1) 事務局からの説明

・プロデューサー型人材の育成の検討の方向性について、事務局から資料3に基づき説明。

(2) 委員の主な意見

○プロデューサーは経営者に近い人。地域起業家が富山県でも大切ではないか。(林千晶委員)

・伝統工芸産業をプロデュース人材で活性化すること自体、比較的難しいのではないかと。いままでもみんなやってきたこと。秋田県のプロジェクトの中で、私が一番フォーカスしているのは、プロデューサーのスキル。結局これは経営者に近い人になってしまうと思う。外部からどう売るかをアドバイスする人ももちろん作れるが、やっぱりそれは経営者になる。

・地域を守っていくために起業する人に「地域起業家」という名前をつけて、どういうモチベーションで起業しているか、どういうプロセスが特有か、起業家とどういう差があるかを調べて、10年間かけて地域起業家を支援しようとしている。まさにこれが富山県でも大切ではないかと。

○この10年間を振り返ると、プロデューサー人材は富山県にだいぶ増えた。プロデューサー人材は、かなり時間をかけないと育っていかないと思う。(桐山委員)

・林さんが言われたように、皆さん起業家であったりして、自ら事を起こしている。非常に富山が面白くなってきたなと感じている。プロデューサー人材、木も森も両方見られるような人材は、かなり時間をかけないと育っていかないと思う。

○学びの場は県内外の人を交えて。富山県はすごく可能性がある。(林千晶委員)

・学びの場の確保というのも、秋田県で年間8回から10回、地域起業家が集まる「ソウゾウの森会議」を開催している。そこに、県内の人と県外の人を半数ずつ集めて議論している。富山も、県内の人だけだとどうしても「サーキュラーエコノミーって言われても・・・」「伝統工芸も売上げが下がって・・・」というようにネガティブなことを言いがち。だけど、県外から来る人にとって富山県はすごく魅力的。私は地方創生で一番先に進んでいると思うのが富山県だと思う。自分に良いところはないと言っても、周りから、あなたはここが素敵。と客観的に言ってもらえると同じように、富山県はものすごく可能性があるし、その可能性が形になってきている。

・学びの場も、サーキュラーと絡んでくるのではないかと思う。なぜかという、伝統工芸は地域に地球に優しくないとできないのではないか。3年間毎月開催しましょうといった形でやるのであれば、ぜひ協力したい。

○富山県のリソースを再構築してつくる新しい形の地域商社・地域問屋が必要。(桐山委員)

・伝統産業について、私はいわゆる地域問屋が力を失った影響があると考えている。我々のライフスタイルが大きく変容し、流通がショートカットするデジタル化の時代を迎え、地域問屋がその機能を果たせなくなったことの影響が多いと感じる。地域問屋が衰退してきたのは、仏具を作っていたというのが大きいと思う。昔はある程度安定的な需要があり、技を磨くことに専念できた。檀家も減る中で、栄えていく時代ではない。アメリカの禅ブームから始まったインテリア用品など、マーケットはゼロにはならないが、大きく変化してきている。

・県内の様々な中小企業さんにお話を聞くと、とにかく安心してものづくりに専念したいと言われる。仕事を取ってきてくれるのは地域問屋であったところをリストラクチャリングしないといけない。そこが一番大きい課題だと思っている。地域商社、地域問屋を新しい形で作る。このスキームがすごく大事だと思っている。そこには金融面や流通面、さらには、商品企画や新たなコネクションを作れる、東京の大手商社のような機能が必要ではないか。そういう視点で、もう一段富山県のリソースを再構築することが急務ではないか。

○地域商社にはジレンマとして中継ぎビジネスの難しさが考えられる。(藤井座長)

・地域商社のジレンマとして中継ぎビジネスの難しさがあると思われる。例えば、展示会で選ばれる面白い商品は、自分で直接流通チャンネルを切り拓いて独立していってしまう。プラットフォームには売れないものが残る。逆に、プロデューサー側が主導権を取りすぎても、デザインの主導権はどちらなのか、職人さんが働かされているだけじゃないかといった苦情が上がってきたりして、中継ぎビジネスのちょうどいいバランスは作りにくいと思っている。

○富山県の生産体制、得意なマテリアルや技を知っている人・組織体をつくる。(桐山委員)

・地域問屋や地域商社は、富山県になくてはいけないと思っている。富山のものづくりのキャパシティやリソースを知っている人でなくてはいけない。富山県にそういう組織体を作るのが一番いいのではないか。富山県の生産体制、得意なマテリアルや技、それからその人のプライバシーの部分のところまでわかった上でバランスをとらなければいけない。理想はアップル社。生産工場は持たず、心臓部である企画とデザイン、ディストリビューションを持つという形態。その縮

小版みたいなものがないか。雛形はあるので、富山バージョンとしてどうバージョンアップできるか、どう取り入れることができるかを考えていけば、問屋の意味づけをかなり細かく、盛り込めるのではないか。

○先行組を作るには実例をつくる。実例をつくるにはターゲットを決めること。(張田委員)

・先行組を作るには実例がすべて。実例を引き出すために誰に刺さるのかターゲットをきちんと決めたほうがいい。全員が網にかかることはありえない。放っておいても自分でどんどん進む人、伴走すればできる人、やりたいけどいろんな環境によってできない人、そもそもやる気がない人。そんな人たちが層をなしている。市場をどんどん広げていくためには、実装事例は何よりも大事になってくると思う。現行維持に非常に危機感を持っている人たちは少ない。そういった人たちを刺激剤として、どんどん実例を立てていく仕組みを作ることがとても大事だと思う。

・私がサーキュラーエコノミーと伝統産業を掛け算するために最初に門を叩いたのは高岡市役所。その次に、高岡の主たる銅器の団体のトップにお話しをして仁義を切ってから、青年部の方に説明会を行った。下地を引いた上で、折井さんに声をかけて、新しい事例を1つ打ち上げたところ。事例が出たことに対して皆さん非常に敏感。

・1歩を踏み出す人が誰もいない状態で、これからサーキュラーエコノミーにおいても、業界別にいろんなことをしていく必要があると思う。どこをいじらないといけないのかという壺は違うが、すごく重要な点になってくると思う。

○できるだけわかりやすく多くの人に知ってもらうことが大事。(林誠一委員)

・10年20年先を考えると、今回の議論がすごく大事だと思う。こうやっていると動かしときに大事なものは、できるだけわかりやすく多くの人に知ってもらうこと。中小の企業経営者も含めて、大学生や高校生も、今の議論をどこまでわかってもらえるのか、県としてメッセージを出す場合には、多くの人にわかりやすいメッセージとしていただきたいと強く思う。

○伝統工芸は保護するものなのか、競争のなかで稼いでもらうものなのか。(岩本委員、藤井座長)

・伝統工芸は、プロデューサー型の人材を活躍させるにはかなりハードルが高いところかと思う。相当な熱量、パワーと覚悟が要るのではないか。

・伝統工芸は補助金をどんどん出して保護するものなのか、または、民間の産業として競争の中でちゃんと稼いでもらうものか、線引きが曖昧だと感じる。いいとこどりしているような感覚もある。まだ稼げない人たちを助けるために問屋さんには県から補助して、独立していくところは独立してというような、割切りみたいなものがないと駄目なのか。0対100の対立ではないことはわかっているが、それにロジックで考え方の回答ができないと、議論が進まないと思う。

・どこからどこまでを経済合理性の外で政策的に守っていくという判断をしているのか。伝統産業や伝統文化をどこまでビジネススペースに乗らせるのかというのは難しい。寄り添って守るという文化政策的なものか、商業化して世界で売っていこうというアニメ産業的な発想でいくのか。

事務局

・伝統産業については、国も50年来ずっと伝産法で守っていこうと取り組んでいる。県としても引き続き、富山の長い歴史で培われた産業をなんとか守っていこうというスタンスは同じ。今年

度から伝統産業支援課という組織を立ち上げて一生懸命守っていかうとしているところ。

○後継者問題は深刻。いい意味で守り、次の土俵に乗せなければいけない。(桐山委員)

・後継者の問題は非常に大きい。このまま放置しておくとも分5年以内に、3分の1どころか、5分の1ぐらいになる恐れもある。また、例えば銅器の場合、各工程が分かれており、どこかが抜け落ちると、その産業自体がなくなってしまう。いい意味で守り、次の土俵に乗せるという行為を力技でもやらないと、富山の伝統産業は衰退していく危機にある。