

## 令和6年度富山県成長戦略会議 第2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28日（水）13:00～15:00

場所：県庁本館5階共創スペース「コクリ」、オンライン

### 1. 議題 令和7年度に向けた重点的取組みについて

#### (1) 事務局からの説明

・各テーマにおける重点的な取組みの方向性について、事務局から資料1、資料2に基づき説明。

#### (2) 委員の主な意見

<テーマ全体について>

○「サーキュラーエコノミーの推進」と「プロデューサー型人材の育成」の2つのテーマと伝統工芸産業の関係について

（張田委員）

・サーキュラーエコノミーの推進については、富山県ではものづくり産業未来戦略で「環境・社会課題に対する新しい価値の創出」を掲げており、全産業がいまままでの延長ではない形でトランジットしていく中で、アルミ産業などピックアップされる産業の中に伝統産業も入ってきていると認識している。また、プロデューサー型人材の育成についても、社会デザイン・社会設計をしていくくらいの角度で、1企業の経営者としてアクセスしていかないといけないと認識している。プロデューサー型人材も全産業で必要であるが、ここでなぜ伝統産業が出てくるのか。サーキュラーエコノミーの推進やプロデューサー型人材の育成をもって伝統産業をまずピックアップして、そこで出した成果を全産業にスケールしていくといったロジックで繋げていく理解で良いのか。

（岩本委員）

・プロデューサー型人材は、今年のクリエイティブ人材の話から続いてすごく大事。全産業に必要であるし、どう育てていくかという話があり、その1例として、少し課題のある伝統産業から取り組もうとしていると理解している。「プロデューサー型人材をどうするか」という話と「今回は伝統産業をターゲットにするが本来はいろんな産業に」というところは、会議体として忘れずにやっていただけたらいい。

（事務局）

・サーキュラーエコノミーは全産業的に行っていく取組み。伝統工芸産業も含まれている。プロデューサー型人材も全産業で考えていかないといけないが、産業によって様相が異なるため、具体的な領域を設定して議論した方がふさわしいと考えている。伝統工芸の分野において特にこういった課題があるというようにお声もいただいたので検討領域とさせていただいた。まずは具体的な検討領域において、プロデューサー型人材がどういった方々か、また、どういう施策ツールでアプローチできるかという議論を深めさせていただきたい。

・サーキュラーエコノミーと伝統産業をつなげると、新たな環境・社会価値、新たな付加価値を生み出すことにつながっていく。議論のスタートは別々のものとして始まったが、自ずとどこかでクロスオーバーしていくとは理解している。

(藤井座長)

・デザインを産業にどう応用していくかから、プロデューサー型人材やデザイン人材、産業におけるクリエイティブのあり方といった話をしてきた。一方、SDGsなど国際標準化時代における中小企業のあり方というテーマも走っていた。今回、2つのテーマのうち「サーキュラーエコノミー」と「伝統産業におけるプロデューサー型人材」にフォーカスして議論している。

・サーキュラーエコノミーと伝統工芸はオーバーラップしないわけではないと思うものの、必ずしもサーキュラーエコノミーが伝統工芸復活の決め手にならないのではないか。例えば越中和紙は、すごくオーガニックな工程。福岡の菅笠も環境破壊になっているとは思えない。それよりも、新しい使い道やバリューを打ち出していく方が重要。日常生活の中、あるいは飾るもの民芸品みたいな形で使ってもらえるようなバリュー、もしくは同じ素材を使って別のものを作り日常生活におけるマーケットバリューを作っていく、もしくはハイエンドなどところのマーケットを探していくところがあって、成功して大量生産し始めてからはじめて、これって環境大丈夫なのかという突っ込みが入ってくるケースの方が多いのではないかと。海外で建材として銅器を使うとすると、カーボンフットプリントは考えていかななくてはいけないが、その前に誰がその銅を買ってくれるかが先にくる。

・桐山先生がおっしゃったようなカスタムメイドの新しい用途の場合、スタンダードな用途の日常生活の中にいままで以上に日用品として民芸が使われていくという世界、それから作家性のある工芸というものをプロデュースした上で流通チャンネルを作っていくところを考えていく必要があるのではないか。

○いずれのテーマも「人をつくること」、「人に伝えること」が根っこにある。小中高大学生にももっともっと伝えてほしい。(林誠一委員)

・サーキュラーエコノミーもプロデューサー型人材育成も、どちらも「人をつくること」、「人に伝えること」が根っこにある。サーキュラーエコノミーは、環境教育と学校現場でつながるところがたくさんある。プロデューサー型人材は、県内の高校でも探究的な学びを盛んに行っているところにつながる。こういったメッセージをぜひ重点課題ではないのかもしれないが、このプロジェクトチームの中で取り上げていただきたい。いまの小中高大学生にも、もっともっと伝えてほしい。そうしないとつながっていかない。

○富山県で話をするとき、このことを知っておいてくださいという共通のものができたら、私たちの会話もつながっていくし、そこに積み重なっていく。(林千晶委員)

・サーキュラーエコノミーは中身が難しすぎてわからないということがあるように思う。もし富山県がサーキュラーエコノミーの先進県だと本格的に言っていくのであれば、そういうものをオンラインではなくて印刷物で配布すればいいのではないかと。一部のグローバル企業がわかるものではなくて、高校生や大学生もわかる「結局サーキュラーエコノミーって何なのか」、「伝統工芸はどうなっていくのか」というものを作ってはどうか。今話していることが、どういうことなのかをきちんと伝えないとわからないと思う。動画の力を使うということもある。

・高校生が主体になって「サーキュラーエコノミーとは」ということを研究してもらいたい。そうすると多くの人に伝わるメッセージになる。高校生が齋藤先生や張田さんに質問する。未来

に繋がる。富山県で話をするとき、このことを知っておいてくださいという共通のものができたら、私たちの会話もつながっていくし、そこに積み重なっていく。そんな形の研究を検討してもらえれば嬉しい。

**○なぜこういった思いに至ったか、ストーリーを伝えることが大事。直観的に訴える。(山本委員)**

・重要なのはストーリーではないか。動画など様々なメディアがあるが、メッセージを伝える際には、背景、なぜこういった思いに至ったか、サーキュラーエコノミーの大切さ、なぜ伝統工芸品に取り組んでいるのかというストーリーを伝えて、〇〇だからこういったことに熱心に取り組んでいる。長い歴史を持っている人類がこれまで培ってきた文化の大切さ。というものを訴求していくとより伝わる。どちらかといえばロジックではなく直感的に訴える方がいいのではないかな。そうするとある意味言語を超える。日本語のストーリーだけではなかなか伝わらないが、例えばNetflixにオリジナルの動画を作ってもらって、ストーリーとして伝えていくというだけでも随分変わる。日本で当たり前のことは海外では全く当たり前ではないので、その差分を伝えていくことに大きな意義があると思う。

**<テーマ①サーキュラーエコノミーの推進について>**

**○サプライチェーンやバリューチェーンをまわしていくとき、企業が繋がっていくときに、共通言語がないとなかなか共通理解に及ばない。サーキュラーエコノミーの解釈がずれないように注意しなければならない。(張田委員)**

・実はまだサーキュラーエコノミーのしっかりとした言語定義は決まっていない。ISOから4つの正式文書が出たが、サーキュラーエコノミーとは何か、達成していくための物差しは何なのかは、中心軸となる標準が中心に据えられた段階で、議論はこれから。

・サプライチェーンやバリューチェーンをまわしていくとき、企業が繋がっていくときに、共通言語がないとなかなか共通理解に及ばない。サーキュラーエコノミーの解釈が人によって異なり、混乱を招いている状況かと思う。

・富山県では、サーキュラーエコノミーの本質に焦点を当てていけば問題ないと思っている。新しい価値創造のツールとして、とんがりをつけて推進していけば、国際社会で要求されるサーキュラーエコノミーの方向性に大きくずれていくことはないと思う。県レベルで産官学民金の共通理解が進んでいるところはあまりなく、富山県内の理解度は先進的な部類。実装例をしっかり打ち込んでいく必要がある。まずは「サーキュラーエコノミーとは」がずれて、たくさんの解釈となり、複雑にならないように気をつけなければならない。

**○富山県の産業のために富山大学の英知を使ってほしい。また、中小企業の方々に対して、こういうふうに変わっていくから、こうしないと5年後、10年後危ないということを伝えていただきたい。(齋藤委員)**

・JSTのプロジェクトは、アルミをリサイクルすることによってカーボンニュートラルに貢献するほか、不純物を取り除くことによってアップグレードする。質が高いことで汎用性が高まり、経済性も担保できるということで、国に認めていただいた大型事業。県内アルミ産業の大手企業

に積極的に参画いただいているほか、大手自動車メーカー、海外からも関心を持ってもらっている。一方、県内の中小企業が無関心であることを残念に思う。富山県の産業のために富山大学の英知を使ってほしい。コストが合わないと言われるが、この先対応しないとネジ1本であってもヨーロッパに輸出できなくなる。中小企業の方々に情報を知っていただくことが極めて重要。ぜひ県の事業とするなら、中小企業に対して、こういうふうに変革が世の中が変わっていくから、こうやらないと本当に5年後10年後危ないというところを伝えていただきたい。

・また、企業の方に大学の技術を活かしていただき、企業と大学と一緒に商品開発したいと思う。理論的なことは様々な実験で確かめているので、うまく利用して産業化していただきたい。

○ものづくり産業に循環を組み入れて、奇跡的に残っている素材メーカーからすり合わせを行うことが、日本のサーキュラーエコノミー戦略の勝ち筋となるのではないか。(張田委員)

・国際社会の中で、ヨーロッパはルールを形成しシステムを作っていく。一方、アメリカはデファクト戦略をとる。日本のサーキュラーエコノミー戦略の勝ち筋は、奇跡的に残っている素材メーカーから組み立てる。ものづくりを基本として強みを活かしてきた産業に循環を組み入れたすり合わせを行う。私はすり合わせ2.0と呼んでいるが、これを構築していくことが勝ち筋になってくるはず。欧米型のサプライチェーンは、循環で繋がっていくことに関しては課題を持っている。製造業のメーカーが奇跡的に残っているのは日本だけ。まさにモノを作っていくことに回帰していくところに、1つ解があるのではないか。

○中小企業の意識や知識を上げていくところに、富山県の製造業が選ばれるための1つ大きなステップが隠れている。先進的な底上げされた実力値を持つものづくりとして存在感を出していくことができれば、一目置かれるエリアになっていくのではないか。(張田委員)

・ものづくりの産業構造が似ているドイツの関係者も、サーキュラーエコノミー、カーボンニュートラル、デジタルによる可視化を進めるうえで、最大の懸念材料は中小企業であると仰っていた。これは大手企業の課題でもあるが、中小企業の意識や知識を上げていくところに、富山県の製造業が選ばれるための1つ大きなステップが隠れている。カーボンの可視化も然り、全くできていない状況だとサプライチェーンから選ばれなくなる。サーキュラーエコノミーの概念で先進的な底上げされた実力値を持つものづくりとして存在感を出していくことができれば、一目置かれるエリアになっていくのではないか。

○未来を見つめて先手を打っていかなくてはいけないが、自分たちの力だけで動いていくことは、現実的には難しい。プロデューサー型人材というキーワードを使って、伝統産業でその知見を積んで、1つ1つ産業に横展開していくのは有効な手段になってくるのではないか。(張田委員)

・中小企業の経営者は様々なことに追われて、目の前の課題をこなすのに精一杯などところがあると思う。未来を見つめて先手を打っていかなくてはいけないが、自分たちの力ですべてを設計して、新しいクリエイティブな世界を作っていくためにロジックを使って動いていくことは、現実的にはなかなか難しい。ある意味変人的な発想で動いていく人は少ない。5年くらい先を一手ずつ打っていくときには、毎回周りの目を浴びながら変わったことをやっていかなくてはいけない。素晴らしい土台や材料があるのに、なぜ中小企業が興味を示さないのかと思われるのはよくわか

るが、現実にはアルミ業界の中小企業における問題も伝統工芸と同じようなことがベースにある。プロデューサー型人材というキーワードを使って、伝統産業でその知見を積んで、1つ1つ産業に横展開していくのは有効な手段になってくるのではないか。

**○中小企業が頑張れない状況もある。産業構造全体をもう少し中小企業が生き延びやすくしていくか、或いは中小企業自体を統合していく方向に持っていくことはできないか。(藤井座長)**

・中小企業が頑張れない状況もある。日本は素材産業からのすり合わせで最終製品までを国内で一貫して作れる。大企業が海外ほどは国際的な水平分業をせずに、垂直統合の中で生かさず殺さずやってきた。どうして中小企業がイノベティブなことをする余裕がないのかということ、中小企業が例えば為替や賃上げの問題など大企業の様々な経営課題におけるバッファーにされてしまっている。例えば中小企業は価格転嫁をすることすらままならないとなると、そういう状況の中小企業に、単純に意識を活性化せよと言っても、結構無理なことを要求している気がする。産業構造全体をもう少し中小企業が生き延びやすくしていくか、或いはもう本当に中小企業自体を統合していく方向に持っていくとか、単純に中小企業の経営者がアニマルスピリットでもっと目を開いてみたいな、それ以外のことはできないか。

**○サーキュラーエコノミー、カーボンニュートラル等に対応することで、いままでの商品に付加価値を付けることができる。これをいかに早くやるかによって勝ち負けが決まってくると思う。**

**(齋藤委員)**

・例えば車の部品1つ1つを中小企業で作っているが、安い値段で買い叩かれている。今回はゲームチェンジ。サーキュラーエコノミー、カーボンニュートラル、CO<sub>2</sub>のフットプリント、DPPを含めた体制で作ると、いままでの商品に付加価値を付けることができる。これをいかに早くやるかによって勝ち負けが決まってくると思う。従来、例えば1個10円で売っているものが付加価値を付けることによって15円で売れる可能性は十分ある。リサイクルしたものはもっと高く買ってもらえる価値がある。国を挙げてCO<sub>2</sub>を削減しているが、それに対応していかないと、産業は継続性がなくなってしまう。いち早くこういったことに取り組んでいただき、富山県は積極的にやっているとなれば、いろんなところから注文が来て、中小企業といってもかなりの利益を生むようになるのではないか。そのためには、時代が変わっているとき、いち早く対応していくことが極めて重要。中小企業にはぜひ残ってほしい。すごく高い技術を持っている。どんどんブラッシュアップして商品価値を上げ、経済性を保つような形にしていきたい。

**(事務局)**

・15円で買ってもらえる環境づくりは民間だけでは難しいため、国も制度整備しないとイケないと思っている。カーボンニュートラルの世界でもカーボンプライシングを導入することにより、素材価格に上乗せをされて、従来よりも高い金額を払わないとイケなくなる。資本主義経済で取引をすると、環境の方にしわ寄せが行くことが往々にして起きる。それを補正するために人為的に制度を整備して、環境価値を守れるような価格取引が行われるようにしなければならない。制度整備としては、プライシングにのせる方法や、再生プラスチックを一定程度用いることなどを義務化する方法など、様々な制度的アプローチがある。これにヨーロッパは取り組み始めているが、日本もサーキュラーエコノミーに関する関係閣僚会議を開き、まず、太陽光パネルやプラ

スチックなど大所から制度整備をされると聞いている。近い将来起こるであろうことを、いかに予見可能性を持って中小企業の方々にお伝えしていけるかは、この重点的検討課題の中でも非常に重要な課題だと考えている。

**○「事業の機会」と「リスク」の両方を見据える必要がある。(張田委員)**

・サーキュラーエコノミーを「事業の機会」と「リスク」、2つの切り口でしっかりと定義して手を打つ必要がある。新しい価値を出す領域にシフトしていくことができれば「事業の機会」は膨らんでいく。サーキュラーエコノミーの規制色が強くなってきているが、ここからはみ出してしまうと、事業の継続ができなくなるという「リスク」になる。「事業の機会」と「リスク」の両方を見据えながら、まずは頭の体操をして、中小企業を引っ張っていくことが必要ではないか。

**○再生材の確保は至上命題になっている。今後、M&Aで統合していくことでグループ化し、新しいバリューネットワークができていくという流れが起こるのではない。(張田委員)**

・再生材の確保はメーカーさんの至上命題になっている。これまでは大企業の皆さんはコストアプローチでサーキュラーエコノミーを考えていた。再生材は安ければたくさん使うこととしていたが、コストをかけないと一定量確保することはできないということによりやく理解を示し出した。リスクになるためコストをかけなくてはいけないという考え方に移行してきたところ。

・中小企業があまりに多いので、大企業が自分でマーケットの中に入って行って対応しないと再生材の確保を高度なものづくりの中に入れ込むことはできないのではないかと議論は急速に進んでいる。また、新しいスキームを作って資源を循環させる仕組みを環境省に申請すると、廃棄物処理法上の許可を不要とするという劇的な法律ができた。静脈産業だけにいけば、大きく持って量をまわしていくという社会の期待に応え続けるしか道は残っていない。私は常にチャレンジしていくしか道はないと判断している者の一人。今後、富山県内のいろんな産業の企業を入れてM&Aで統合していくことでグループ化し、新しいサプライチェーン、バリューチェーン、バリューネットワークができていくという流れは、かなり高い確率で起こってくるのではないか。

**○サーキュラーエコノミーの推進における産官学連携には、「民」や「金」も必要。(齋藤委員)**

・産学官連携に「民」や「金」も追加していただきたい。民は重要。一般の方々にリサイクル・回収を理解していただくと、選別も進み、極めて効率的になると思う。また、金融の「金」。ESG投資に取り組まないと、工場を増設するといふときもお金を貸してくれないし、こういった事業にはどんどん融資をしていただきたいと思う。

**○デザインセンターでも新しい価値の創出、アップサイクルに取り組んでいく。(桐山委員)**

・デザインセンターでも今年度からサーキュラーエコノミーに関する活動を始めた。県内に素材産業がどのくらいあるのか、そこに何が起きているのか、先進的に取り組んでいる企業がどのくらいいらっしゃるのか、県外からのニーズがどのくらいあるのかなどをリサーチし始めたところ。デザインセンター＝デザイナーは、新しい価値を創出することが使命なので、アップサイクルで何ができるだろうかということも進めている。皆さんに教えていただきながら関係性を作っていきたい。

**○富山県内で独自のクローズな循環を作っていくことが必要ではないか。(張田委員)**

・資料における取組みの方向性は、解釈を広げれば概ね網羅された内容になっているが、これから出てくると考えられるのは、経済安全保障の観点。世界的に資源のブロック経済を作っていくような色が濃くなってきている。例えば、県内で発生した資源が高値で買われて輸出され、海外の利益になっていくということが起こっている。行政コストで集めたアルミ缶資源が海外に移っていく。経済を毀損する恐れもあるので、何でも規制することはいかがかと思うが、富山県内で県民が消費し、出てきたものはしっかりまわしていきましょうという社会づくりはマスト。そういうルール形成、富山県内で独自のクローズな循環を作っていくためのルールというのかわからないが、そういったことの推進が書かれていると、あとで展開しやすいのではないか。

**○社会貢献色を出さないと若い世代に刺さらない。サーキュラーエコノミーの取組みは人材獲得にも寄与する。(張田委員、林千晶委員)**

・伝統工芸のイベントにリサイクル材 100%のコースターを出品したところ、そのコンセプトに反応した方が弊社の新入社員になってくれた。地道に丁寧に伝えれば、若い子たちはすごくわかってくれる。社会貢献する一人の大人になりたいといったことを肌で感じている。

・ある学校からは、「来年の 2025 卒は何名の卒をいただけるのでしょうか。」という言葉を受けた。こういういい循環も起こっている。みんなで社会を作っていく社会貢献をしっかりと伝え、次の世代、Z 世代以降の人には共感してもらえないと刺さらない。こんなところにも力入れなくてはいけないと改めて思った。

・これからの究極の競争は人材が採れるかどうか。サーキュラーエコノミーはそれに寄与する。若い人たちは自分達が社会に貢献している実感を求めている。入りたいという人がいなければ会社は続かない。会社を続けたいのであればサーキュラーエコノミーですよということではないか。

**<テーマ②プロデューサー型人材の育成について>**

**○生産者の方を含めて議論することが一番大事。(岩本委員)**

・伝統工芸を担っている人は、「昔からあるもの」を作るための技術を「新しいもの」に置き換えて競争して売りたいと思っているのか。今風の商品に変えて技術だけを守るということは綺麗にいくものばかりなのか。価値がある技術だと思えば、売れなくてもきちんと保護すればいいのではないか。生産者の方等を含めて議論ができているかが一番大事。無理に売れるようにしなければいけないという世界観でもないのではないか。

**(事務局)**

・産地の方々は、技能を継承するため、現代社会に受け入れられるものにしていかないといけないという問題意識を持っておられる。各産地組合等にヒアリングし、寄せられてきた主なご意見としては、後継者育成、新商品開発、販路開拓、技術継承などに課題を抱えている。また、後継者の育成において、まず産地が稼げていないと人を雇うことができないということで、時代のニーズに合った商品開発が必要である、作った商品を売る販路開拓も必要だというご意見を頂戴して

いる。

**○イノベーションを起こしていかないと伝統工芸も生き残っていけない。新しい視点で木彫や銅器をどうやって組み合わせるのかを研究することが大切。(林千晶委員)**

・伝統工芸もその製品が生まれたときは最先端の技術であり、それで生き残ってきたので、いまの形をそのまま維持するために保護するというにあまり必要性は感じない。いまの文脈で読み解き直すところという形があるのではないかとイノベーションを起こしていかないと伝統工芸も生き残っていけない。伝統工芸であれ普通の商品であれ同じだと思う。

・個人が何をやりたいと思うかという話なので、伝統工芸をやりたいという人を生み出すことは、県としてはできないと思う。その人たちがどのような新しい発想で生み出すことができるのか、最先端の情報を学んで、井波彫刻だったらこういう可能性があるかも、という異業種の最先端の交わりを聞くような会しか県としてはできないのではないかと。Bed and Craft は、井波彫刻を体験して、井波で泊まることの背景にこの彫刻は生きているということを感じてもらい、すごくいい例。また、木彫りの熊がいますごく人気を得ている。熊が鮭を咥えてピシヤってやっているようなものではなく、新しい木彫の熊がどんどん日本中で作られて、生産量が上がっている。どうやって新しい視点で、木彫や銅器を組み合わせるのかを研究することが大切。保護か競争か、All or Nothing ではないのではないかと。富山県としてこの技術はぜひ次の世代に継承していきたい。どういう形で継承されていくのかも含めてつないでいきたいと思うことに予算をつけるというのはありなのではないかと。保護という言葉は使わないほうがいい。

**○技術を継承・保護しないと本当に取り戻せなくなってしまう。(桐山委員)**

・富山県の中でも 100 年前の技術、職人の技が作れなくなっていることは事実。この技をどういう形で継承するか保護していくか。例えば、3D スキャナーや 3D プリンターなど新しい技術によってアーカイブ化するようなことは必要。本当に取り戻せなくなっていく。どのように技術を高めていけばいいのか座標軸がなくなってしまうため、できるだけ早くやったほうがいい。

**○伝統工芸品が広く販売できるような体制になっていないため、つないであげる人が必要ではないか。(齋藤委員)**

・伝統工芸品にはカタログがなく、直接お店に行って展示しているものを見たり、人づてに紹介していただいたり、なかなか広く販売できるような体制になっていないと感じる。従来通りの販売形式だけではなく、つないであげる人が必要ではないかと。

・富山大学の芸術文化学部では、「十二の鷹」の 3D 展示に取り組んだ。伝統工芸品でもぜひ使っていただきたい。インターネットで公開することによって全世界の人が見られるようになり、海外から購入いただく機会も高まるのではないかと。地域の商社のようなところと提携させていただくか、県が中心になると皆さん参加いただきやすいかと思う。作家さんも自分の作品が世界中の方々に日常用品や置物として使っていただけることをものすごく楽しみにされている。

**○OMASS をどういう形で産業に結びつけていくか。私たちの暮らしに残していかなければいけないスタンダードなもの、新たな生活や暮らし方においてグローバルに評価されるものがある。(桐**

## 山委員)

・作家性のある匠の人たちは作品として売れる。そうではなくて、MASS をどういう形で産業に結びつけていくのかが必要で、そこには2つの軸があると思う。私たちの暮らしとして残していかなければいけないスタンダードなものと、新たな生活様式や新たな暮らし方においてグローバルで評価されるまたは欲しいと思う人がいるようなもの。

・前者のスタンダードなものは、日本人の生活に根づいたもの。箸を使ったり器を使ったり、日常的に親の代から使ってきたようなもの。仏具が多いが、そういうスタンダードなものはなくさないほうがいい。量は別としてきちんと守っていかなくてはならない。一方、後者は古典を追いかけているわけではなく、新しい取組みをしている。キーワードは「体験」。体験することによってそのモノの深みを知るといふ、山川さんも能作さんも産業観光に取り組まれているが、この方向性はまだまだやっていかないとはいけないと思う。能作さんがお猪口やお皿を作られているのも、新しいマーケットだと考えている。東京、世界でも能作さんの商品を使っている日本料理屋さんが増えるなど、グローバルマーケットに入り込んでいる。

・日用品に伝統工芸を使う、いわゆる民芸品で生活すること、「用の美」は、これから普遍的にもっと評価されていいと思う。日本ではあまり重んじられていない。もっとそこにフォーカスをあてると、富山の工芸の中のある一定量の生産体制は維持できるのではないかな。

## ○新たな地域商社（問屋）の具体的な役割やイメージについて

### （桐山委員）

・伝統工芸に関することは細分化して検討し、そこに保護が必要なのか、もう少し新たな支援が必要なのかを整理しなければいけない。地域問屋や地域商社をもう一度コンストラクションする必要があると思う。量を追ったらいまの富山県の指定産地はほとんど対応できない。ある程度適正な量を作ることができる魅力ある地域として継続していくためには何をすべきか、必要なインフラを整備していかなければいけないのではないかな。

・中小企業、特に家内工業的な社員10人未満ほどの会社は、販路のチャネル開拓や海外進出、そこに伴う様々な整備にまで人手が回らない。やりたいけどできませんというところがほとんど。どこか責任を持って受け持ってくれるようなところがあればいい。作る人は専念して作りたい。技を磨きたい。開発しチャレンジしていきたい。新たなチャネルを作ったり、拡販したり、ポップアップをしたりすることは、自分たちの気持ちや力をきちんと理解している第三者が担ってくれるのが一番望ましい。私の知る限り富山県にそういう企業はたくさんいらっしゃる。昔の産地問屋は仕事も持ってきてくれたし、お金の融通までも担っていた。そういう機能が新たにできると、これまで何百年も培ってきた富山県の伝統産業がより活性化できるのではないかなと思うと同時に、今回のプロデューサー人材にも関わってくるのではないかな。

### （藤井座長）

・地域問屋を新しく作ることに難しさがある。例えば、生産量が限られているため量販に対応できない。オーダーメイドのものが多いので納期に時間かかる。在庫リスクをどうするのか。問屋さんがコントロールしすぎて生産者からあまり評判が良くない。知財をどちらが持つかどこまでデザインに介入するのか。など細かい問題があると聞いていて、伝統工芸などの流通に参入しようとしてうまくいった人とうまくいかなかった人がいるように思うが、何が難しいのか。

(桐山委員)

・産地問屋は地域とともにというのがあるので、利益を追求していく大手企業のようなやり方だとよくないと思う。いまどういう仕事の出し方をしたら無理なく回るのかがわかる。極端な利益水準型ではない。競争の考え方があるかないかは大きい。場合によっては半官半民でもいいのかもしれない。地域の中でありがたがられているところもあれば、ぐちゃぐちゃになっちゃったということもある。バランスを取っていくことが一番望ましい。

(藤井座長)

・たとえば地域商社の育成セミナーをすれば、全国の成功例や失敗例のケーススタディーを集めて課題を洗い出して、どのように乗り越えてうまくいっているのかといった集積を皆さんが学べる場ができるとよいか。