

第1回しまね産業活性化戦略会議における主要な意見

平成19年6月11日(月) 14:00~16:00

(研究開発、製品化(新技術開発、新産業創出))

新産業の関連は結果は出てきている中で、今後どうするかを決めていく必要があるが、情報、資料を1カ所に集中し、全体を見通して、次の世代に対してどの手を打つべきか判断できる司令塔が必要である。

新産業創出に係る技術に関して、基礎がここまでできたが、応用に付加価値があるので、応用商品を出していく必要がある。

新技術への反応は韓国が早い、日本に限定せず韓国も視野に入れたほうが良い。

(事業化(マーケット、販路拡大))

口コミは重要な手段である。とりわけ東京においては、価値のあるものを伝えるときのPR方法として有用である。

島根がアジアの窓口となるぐらいのPRを行い、東京、大阪だけでなくアジアをターゲットにしたらどうか。特に情報の分野では有効であり人材の活用が可能である。

既存誘致企業の拡大投資がてっとり早い産業振興である。誘致企業の考え(ex.投資への考え、方向性等)を把握する必要がある。

新規の企業進出は難しい。研究開発した新技術をベースにしてベンチャーを興すしかないと考えられる。

島根の地理的な位置からすると、広島、そしてアジア(韓国、台湾)はビジネスの選択肢の一つになる。

日本海側のビジネスでは、(浜田港と)釜山港と繋ぐべきである。

九州に人、物、金が流れている中で、九州をターゲットにして、観光、物流、誘致を考えたらどうか。島根が東西に結ばれ、九州へのパイプが確立し山陽側と競争できる。

島根の強みの一つは人である。全国の島根出身者を活用して効果的な宣伝をすべきである。

工業団地でのインターネット環境が悪く、情報関連産業の進出が難しい。

(観光振興方策)

県の施策では、観光への支援は製造業に比較して総花的である。製造業のように、大胆に絞って支援をしてはどうか。

旅館・ホテル、バス・タクシーなどはそれぞれ問題も抱えているので実態を把握し、観光産業をどうすれば良いか検討すべきである。

島根の観光資源は他地域より良いものをたくさん持っている。それらを整理、分析しどう支援するか、戦略的な支援が必要である。

着地型観光について、県内メニューを多くつくる必要があるとあり、そのための戦略的支援を検討すべきである。

(その他)

戦略を練る前に事実をしっかり掴むことが重要である。

ソフトウェア業は接客業だと考えており、コミュニケーション、人的素質が非常に重要な産業である。島根では、人柄が良いが積極性にかけているので、人材をうまく活用することが課題である。