

関係者インタビュー

中部経済産業局
次世代産業課長 林 正実氏

2012年9月12日 インタビュー:中部オフィス 大石 誠



「モノづくり力」で切り拓く新たな道 ～自動車王国の次なる挑戦～



皆さんご存知のように、中部地域は自動車産業を中心とした「モノづくり」が強い地域です。しかし今後は、自動車産業の海外展開による国内事業の縮小が予測されることから、自動車関連企業は生き残りをかけ、新たな産業への進出を模索し始めました。一方、日本をはじめとしたアジア圏は急速な高齢化社会を迎えており、これを支える医療・介護・福祉機器開発のような「ヘルスケア産業」は一番の成長産業といえます。また、政府は「日本再生戦略」により規制緩和等を進めており、フォローの風が吹いています。

そこで当局は、企業の「モノづくり力」と、この成長産業である「ヘルスケア産業」を結び付け、産業創出を支援する戦略を打ち出しました（「中部地域八ヶ岳構造創出戦略」）。

◆発想の転換で、ピンチをチャンスに

まず、企業と新産業を結び付けるにあたり、医療現場のニーズを知ることが必要でした。そのため、現場見学や現場ニーズ発表会などに加え、異業種の方がもっと気軽に看護師などのコ・メディカルと意見交換できる場として「コ・メディカルカフェ」を立ち上げました。

同時に、買い手としての医療機関にもっと着目することが必要です。医療費増大に伴う医療財政圧迫の中、保険診療を行う多くの病院は大変厳しい経営状態にあります。この問題解決の糸口として考えられるのは、保険で賄われている医療の一部を保険外に出し、ビジネス化していくことではないかと考えます。これにより病院の経営が安定し、新しい産業も生まれます。このような課題解決の視点で新しい「モノづくり」につなげていくことも、当局の役割だと考えています。

◆危機感の先に見えてくるものは 一今こそ問われる企業の底力一

とにかく何かしなければ、という経営者は多く、皆さん危機感を持たれています。例えば自動車部品メーカーは、今までのような親企業からの請負仕事のみならず、培った技術を生かせる新産業への進出も模索し始めています。その中でも特に医療の分野は何かありそうだ、とは感じている。しかし、どこから着手したらよいかわからない。自動車なら取引先が教えてくれるが、医療の場合は聞く相手が身近にいない。仮にいても言葉がわからないし、専門知識が必要とされる、そういう悩みがあると聞きます。

そこに解決の道すじを見つけ、事業に着手するためには、よく知ること、問題意識を持つことが必要です。産業界が大きく変わりつつある今、まさに企業にとって正念場であり、転換期であるといえます。

◆「モノづくり力」で人と地域を元気に

中部地域は、健全で勤勉な従業員を持つ企業が多く、「モノづくり」の潜在能力が非常に高いと感じています。そして、それらの企業はこれまで自動車産業の恩恵を受け、従業員も安定した暮らしができていました。

転換期を迎えた今、そのよさを継続しながら新事業に参入するためには、次の3つの取り組みが必要であると考えています。1) 本業の他に新事業による第二の柱を作る、2) その新事業で雇用確保をする、3) ベンチャー企業などの新しい芽を大企業が育てる気運をつくり、地域を盛り上げる。この三位一体の取り組みをもとに、将来的にはアジア圏への輸出も視野に入れつつ、中部地域の「モノづくり力」を活かし、新たな活路を切り拓いていきたいと思っています。



■ 本事業に関するご紹介はこちらから >> http://www.jmac.co.jp/special/health_care/

【お問合せ】株式会社日本能率協会コンサルティング
TEL.03-3434-0982 mail :healthcare_jmac@jmac.co.jp

URL:<http://www.jmac.co.jp>