

内いただいて、津もたいしたものだと地方の活性化のモデルを見る思いがしました。全国各地で皆さんそれぞれご努力なさっていますが、なかなか成功モデルがつかみにくのが現状です。日本がこれから変わっていくためには、中央からではなく、地方がそれぞれの特徴を出して、そこから改革の芽が全国に広がっていくことを期待しています。そういう1つの芽を、今日は見せていただいて非常に心強く感じました。

市長 私が6年前に市長に就任して以来、こちらの工業団地では毎年5社ぐらゐの企業誘致が実現しています。そして今、津市にある企業の新しいビジネスの拡大や、新商品の開発などをビジネスサポートセンターで支援させていただこうと考えています。もう1つお伺いしたいのは、創業についてです。津市では毎年50件ぐらゐずつありますが、どんなビジネスを展開していくのか見極めが非常に大切です。保証料を支援する制度などでサポートしていきませんが、会社を起こすことについてはいかがお考えですか。

奥田 正直言ってなかなか難しいと思います。

1980年代の日本では、高品質だけれども低価格なものを日本で生産し、円安の環境で輸出するビジネスモ

デルが成功しました。大企業を中心に工業製品が外資を稼いできて、下請け会社まで潤うという理論が成り立ちましたが、今の日本では難しい。しかし、日本人の頭の中には、まだ80年代の面影が一部残っている。

市長 残像としてですね。

奥田 少子高齢化や、グローバル化もどんどん進んできている中で、日本が一番得意としてきた、低価格で高品質という商品が中国やタイなどでもつくられます。ITを中心とする技術革新もキャッチアップしている。会社を起こされる方は、付加価値が高く、差別化がきいて、他国がまねをできない商品を高い人件費でつくって日本独自のブランドで売り出す努力が、必要になってきます。

もう1つは、「内需」です。内需は、人口減少でマーケットが小さくなるという側面はあるものの、地域でしか生まれないわけです。介護や医療、教育、保育、農業など地域で需要がある産業に目を向けずに、どうしても輸出立国というイメージにとらわれ製造部門のことばかり



考えてしまいがちですが、日本経済のボリュームからすると、実は7割は、その地域に根差したローカルなマーケットだと思います。ここには私どもの小売りや、旅行、運輸関係も入ってきます。最近では観光産業や、高齢化に伴う介護医療といったマーケットも期待できます。

こういったところから新しいビジネスモデルが生まれてくる可能性が大きく「ソフトノウハウ」の輸出も期待できます。

市長 人と人との関わりの中で生まれるビジネスですね。最後に、ふるさと津市の皆さんにメッセージをいただけますか。

奥田 私の経験から言えることは2つあります。1つは「ピンチの裏にチャンスあり」です。日本の経済は本当に厳しく、過去の延長線上では将来の姿が見えにくくなってきています。これは、断続とか不連続とか言われますが、とんでもない変化が次々と起こってくる今こそ、新しい企業や事業にとってはチャレンジする多くの機会が生まれてくるわけです。

もう1つは、ダーウィンの進化論の中で、どういう生物が生き残るかということを語った言葉です。大きくて力の強いものでも、頭の良いものでもなく「唯一生き残っていく生物は、変化に対応していく生物だ」と言っています。そういう考え方は、企業や経済にも通用すると思います。危機感ばかりにとらわれず、時代の大きな変化をうまく利用してチャンスに切り替えていくという熱意と挑戦心を持ってぜひ頑張っていたいただきたいと思います。

予測不能な時代だからこそ ピンチをチャンスに変える