

ものづくり産業の振興のあり方への答申 概要

第1章 答申にあたって

「札幌市産業振興ビジョン」の策定に向け検討が進められる中、雇用効果が大きく他産業への経済波及効果が高い製造業などのものづくり産業の振興のあり方について審議会に諮問がなされた。

雇用効果、外需獲得効果、他産業への波及効果が高い製造業に、モノの付加価値を高めるバイオ産業、IT産業、コンテンツ産業を加えた「札幌型のものづくり産業」として検討する。

企業経営者を中心とした検討会を設置し、地元企業等へのヒアリングを基に、ボトルネックや課題を抽出して、その解決に向けた取組を探るとともに、ものづくり産業全体の産業振興のあり方、方向性を導き出す。

第2章 ヒアリング内容と振興の方向性

1 業界のボトルネック・成功事例と目指すべき方向性

食料品製造業

- 【ボトルネック】 農業者や漁業者との連携が不足している
道外において常時販売される製品が少ない
高品質だが生産コストの高い製品が多く、価格競争の販売では不利
- 【成功事例】 地元農家と連携し、消費者ニーズに合わせた製品を開発
- 【目指すべき方向性】 道内の良質な農水産物を原材料とし、消費者ニーズを把握して、高い付加価値の食品を開発するとともに、販売方法を工夫し、海外市場などの販路を拡大する

印刷業・コンテンツ産業

- 【ボトルネック】 紙媒体の印刷物の減少等による印刷市場が縮小している
デザイナー、クリエイターの活用が不足している
映像制作・販売をマネジメントするプロデューサーが不足している
- 【成功事例】 〔印刷業〕販売促進の企画提案など顧客ニーズにあわせて業務を展開
〔コンテンツ産業〕北海道の映像の配信で台湾人観光客の誘客に貢献
- 【目指すべき方向性】 紙印刷に加えてWEB制作デザイナーやIT技術者を活用し、顧客の課題を解決するサービスを提供する印刷業を目指す
北海道の自然などの映像コンテンツを制作し、首都圏や海外などへ販路を拡大する

金属・機械製造業

- 【ボトルネック】 公共事業の減少により建設向け需要が低迷している
設計から製品化までの一貫した業務を行える企業が少ない
- 【成功事例】 顧客ニーズに対応した開発の成果を特許化し、付加価値の高い製品を開発
- 【目指すべき方向性】 農業者、水産業者などとの異業種連携により新たな需要を掘り起こすとともに、企業連携で開発力の向上を図り、国内外へ販路を拡大する

IT産業

- 【ボトルネック】 受託業務が多く、マーケティングや技術の蓄積がしにくい
顧客ニーズを的確に反映した製品開発が難しい
企業規模が小さく大きな開発事業を受託できない
- 【成功事例】 顧客の求めに応じたシステムを開発。新たな顧客を開拓し、市場を拡大
- 【目指すべき方向性】 企画力、技術力を高め、他社と差別化できる自社独自の製品・技術・サービスの確立や、協業化などにより、下請け構造からの脱却を図る

バイオ産業

- 【ボトルネック】 機能性の評価を行う設備や資金が不足している
医療・医薬品分野では、長期の開発期間と多大な資金が必要
- 【成功事例】 独自技術の特許を活用。自社の強みに事業を特化し、ニッチな分野で成長
- 【目指すべき方向性】 産学官の連携による地域での総合的な支援体制を活用し、一層の成長を目指す

2 ものづくり産業全体の振興の方向性

多様な連携体制の構築

- ・同業種や異業種、産学官連携など様々な連携を促進し、地域資源を活用できる体制を整備
- ・市内企業の振興に対する市民理解の促進

新たな市場の開拓

- ・首都圏・関西圏に加え、市場拡大が期待される海外市場を開拓
- ・今後の成長分野である「環境・エネルギー分野」や「健康・福祉分野」への進出

企業の創造性を活かす振興

- ・新たなニッチトップ、オンリーワン企業の創出
- ・都市ブランドを活用した製品開発や販売促進

企業や人材の誘致の促進

- ・北海道の優位性やポテンシャルを活かした企業誘致
- ・進出企業と地元企業の製品開発や技術連携の促進
- ・高い技術や豊富なノウハウ、多彩なネットワークを持つ人材の誘致

中小企業の経営基盤の強化・充実と創業支援

- ・融資や人材確保・育成などの中小企業の経営基盤強化
- ・創業支援やベンチャー企業支援の推進

3 今後に向けて

- ・経済状況に対応した実効性、実現性の高い施策展開
- ・新たな取組へ挑戦する意欲的・創造的な企業や経営者をバックアップする施策展開
- ・企業・行政・大学・研究機関・市民らが情報を共有
- ・効果を計る目じるしとして具体的な数値指標を設定し、実態に即した対応