

【第3報告】

## 宮城県の支援体制の現状と課題

萱場 文彦

宮城県産業技術総合センターコーディネーター

皆様、こんにちは。宮城県産業技術総合センターの萱場でございます。

宮城県の支援体制という大きなテーマをいただきましたが、どちらかというと私が所属する宮城県産業技術総合センターで日々地元の企業さんと接触している経験から、以下、お話をさせていただきます。

こちら東北から見れば、広島そして九州というのは自動車産業の先進地区となります。先ほどの岩城さんの報告はマツダのTier 1 さんに関するお話のような気がしますし、目代先生の話は自動車産業が始動してかなりの時間が経過した九州150万台の世界のお話だと思います。私は、センターにまいりまして7年目になりますが、宮城というのは「やっそこ」と言うと大変申しわけないんですけども、ここ最近になってようやく拡大の兆しがみえてきた地域のお話ですので、広島そして九州と比べると、まだまだこれからという感が否めません。そのことを断ったうえで、宮城の近況や課題についてご報告を申し上げます。

### トヨタの歴史と現状

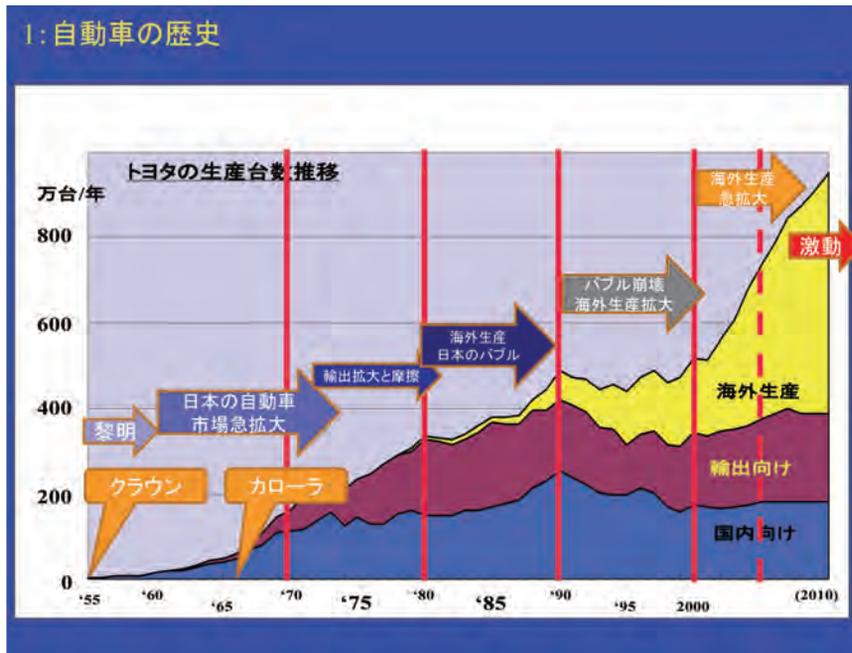
まず少し歴史的な話をいたします。今年7月に夢メッセで自動車フェスタが開催されました。宮城県の皆様は、ごらんになられたかもしれません。左側が最新のカロラ、右側がそこに展示されていた初代クラウンです。

諸元表を見て感激しました。まず、大きさ、それから載っているエンジンの排気量まで、ほとんど一緒でございました。全長4,360ミリ、片や4,285ミリとほぼ一緒、重さだけはさすがに新しい車——カロラの方が150キロほど軽くなっていますが、エンジンも同じ排気量1.5リッターのエンジンが載っております。そこで何に感激したかという、エンジンの馬力のところでして、クラウンはこの当時35馬力、48キロワット、それが新しい車だと109キロワットとなっております。随分変わっているなというのが実感です。

この辺は前置きとして、私は、トヨタの出身ですので、やはりトヨタの歴史の話から始めたいと思います。まず、トヨタの生産台数の推移をみてみます（資料1）。

青い部分が国内向け生産の台数の推移になります。それから、小豆色の部分が輸出台数です。すなわち国内で作って海外で売った分となります。それに対して、黄色の部分が海外生産です。

## 資料1 トヨタの生産台数



出所) 講演資料より転載。

海外で作って海外で売った分となります。

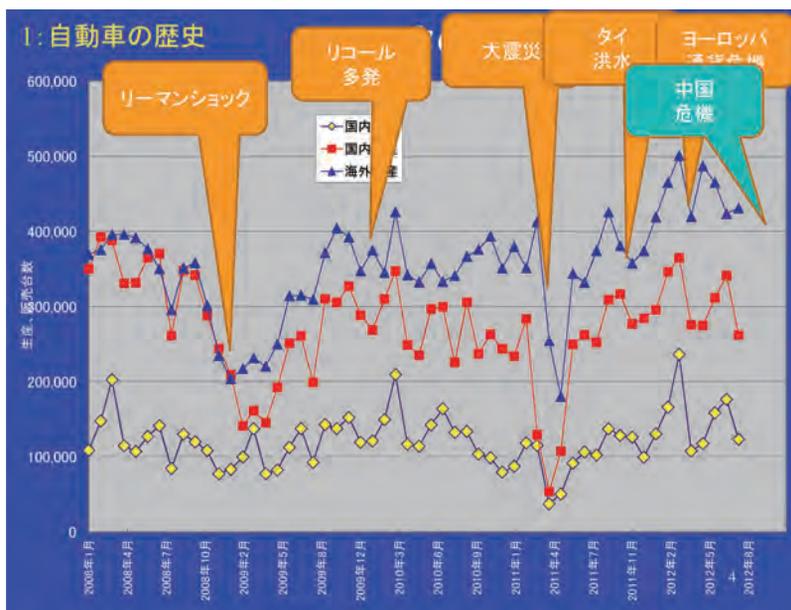
横軸は西暦です。1955年からですので、昭和30年から現在までとなります。縦軸はトヨタの年間の生産台数です。クラウンが発売された昭和30年には年間何万台というレベルであったことが分かります。1966年になってカロラが発売され、日本のモータリゼーションが一気に花開く時代に突入します。

生産台数がどんどん増えてくると、今度は輸出が増えていく。輸出が増えていくと輸出先国との間で貿易摩擦が起きる。70年、80年ぐらいになると、対米貿易摩擦が大きな経済・社会問題になってくる。さらに、国内市場がバブル経済に沸き、90年に向かって高級車がどんどん売れていった時代がありました。その後、バブル経済が脆くもはじけて国内の生産台数が大きく減少しましたが、それを補うように海外の方が増えていって、1990年代は、年産500万台ぐらいを維持した10年になりました。

その後、諸施策が大変うまくいった時期があり、2008年まで生産台数が一気に伸びていきました。このときは富士重工さん1社分ぐらいの生産台数が毎年増えたということで、社内でいろいろ話題になりました。しかし、2008年以降は、皆様もお分かりのように激動の時代に突入していくことになります。

どのような時代かという、今度は、グラフで示しておりますが(資料2)——下のほうを這っている黄色い菱形の線が国内の販売台数です。赤の四角い線が国内の生産台数です。それから、

資料2 2008年以降のトヨタの生産・販売台数



出所) 講演資料より転載。

青の三角の線が海外の生産台数です。積算ではありません。毎月の生産台数を示しています。一番下の線が10万台、一番上が60万台です。これは2008年1月からの推移ですが、同年9月には非常に大きくへこみます。リーマンショックの影響です。宮城県でも、自動車関連の会社で、ぼったり仕事が来なくなったと大騒ぎになりました。

それから、これはトヨタで、という話になりますが、特にアメリカでリコール問題が多発し、輸出は四苦八苦、海外生産も困ったという時期がありました。

その後、大震災があって、また大きくへこんでしまいます。エンジン制御用のマイクロプロセッサが確保できないことで、車そのものが生産できなくなる、ということで大騒ぎになりました。何とか回復してきたと思ったら、10月頃にタイで大洪水が起こって、また部品が確保できなくなる。特に海外がへこみました。回復したと思ったら、今度はヨーロッパの通貨危機が起こりました。ギリシャが危ない、スペインが危ない、と——ここでも一時的にへこみましたが、また安定してきて頑張っております。

つい最近では中国でなかなか日本車を買ってもらえなくなったとか、例の尖閣列島をめぐる政治問題がこれ以上加熱すれば、次にくるのは中国危機だろうと噂されております。中国でトヨタが抱えている市場はたしか100万台ぐらい、日本車全体で何百万台を売っておりますので、中国危機が実際に起これば、この分が一気にへこむことになります。

## 東北と自動車産業

このような推移の中で、さて東北地方の自動車産業の状況はどうなっているのか（資料3）。北関東まで入れて申しますと、群馬県太田市に富士重工さんがございます。これは中嶋飛行機の流れを汲んでいて、昭和30年ぐらいから軽自動車を作っております。その後、宇都宮に、ホンダさんと日産さんが出てこられました。これが昭和50年ぐらいだと思います。

その後、平成に入ると今度は岩手県の北上に旧の関東自動車さん、それから福島県のいわきに日産さん——時を同じくしてユニット製造のトヨタ東北さんも宮城に出てきていただきました。

宮城県だけをもう少しアップで見ると、北にアルプス電気さん、南にケーヒンさんという会社さんがあり、これも結構古くからお見えになっています。一応、自動車と電気の部品を扱っておりますが、北側の核としてアルプスさん、南側の核としてケーヒンさんがあり、関連会社さんを含めた企業グループを形成されています。

北のアルプスさんは、日本の自動車メーカーさんよりは、どちらかというところヨーロッパメーカーさんとの取引に強みを持っています。写真を見ていただくとお分かりのように（資料4）、ハンドルのところのヘッドライトをつけるレバーやワイパーのレバー、あるいはヒーターをコントロールする部品などを生産しております。こういった部品の構成品を、宮城北部にある企業さんが手掛けております。アルプスさんの部品は、ベンツとかBMWにも使われております。ですから実際、県北のほうの企業さんを訪問すると、「うちの部品はベンツに入っているよ」、「BMW

資料3 東北地区への進出動向（一部、北関東を含む）



出所) 講演資料より転載。

資料4 アルプス電気の製品群



出所) 講演資料より転載。

資料5 ケーヒンの製品群



出所) 講演資料より転載。

で使われていますよ」といった話がよく出てまいります。

かたや南にいくと、ケーヒンさんというホンダ系のTier 1メーカーがあります(資料5)。非常に力のあるメーカーさんで、燃料供給系、それから給気、空調機、エアコンのユニットなどを

生産しております。角田、丸森に工場をいろいろと展開しており、かなり多くの関連企業さんがその周辺に張り付いております。

その次に、1993年ぐらいだったと思いますが、関東自動車さんが岩手に進出してこられました。しばらくは、生産台数は余り多くなかったですが、それでも現調化のご努力をずっとなさってきて、これら赤丸が付された企業さんから部品を調達されていました。

宮城県には赤丸が一つあります。これは、トヨタ東北さんが、足回りの部品を関東自動車さんに納めているからです。イノアックさんという会社が、宮城県の北部にありましたが、北上に移転しましたので、宮城は赤丸一つになっています。ただ、その他の県、福島、秋田、山形については、それなりに地場のメーカーさんが関東自動車さんに部品を納めております。それなりにといいましたが、まだまだ僅かな企業数にとどまっております。

### 宮城への自動車関連企業の進出

幸いなことに、旧のセントラル自動車さんが、宮城県にお見えいただいた——これで岩手の北上と宮城の大衡にトヨタ系の自動車組立会社さん2社が着地したことになり、トータルの生産台数もかなり増えてきた。これによって、今度は、サプライヤーさんが沢山進出してくることになりました。ということで以下、東北に進出されたサプライヤーさんを、簡単にご紹介させていただきます。

まず、どの辺にセントラル自動車さんがお見えになったかというところ、この地図を見ていただくと左下のほうに仙台があって、そのほぼ真北30キロぐらいのところには仙台北部中核団地がございます。ここをアップしますと、左側が第二中核団地、右側が北部中核団地となります。セントラルさんはこの辺にお見えになって、かなりの敷地を確保されております（資料6）。

自動車の組立工場が出てくると、今度は必ず内装屋さんが出てきます。セントラルさん正門の向かい側の土地に、トヨタ紡織さんがお見えになりました。それから、中核工業団地のほうはトヨタ東北さんが、こちらは1993年ぐらいに進出してこられたと思います——こちらの会場に旧のトヨタ東北の社長さんがお見えになられているので話しづらいですが——お隣にエンジン工場用の広い敷地を確保して、現在、工場を鋭意建設中でございます。それから、ちょっと坂を下りて、反対側の山に登りますとプライムアースEVエナジーさんという、プリウスのバッテリーを作る会社さんがお見えになっております。ここもまだ空き地が沢山ありますので、もっと大きく展開していただけるといいなと思っております。

このように関係会社さんがいろいろお見えになりますと、いろいろなさらに細かい関係会社さんが進出してまいります。豊通マシナリーさん。それから物流で、センコン物流さんが倉庫を建てたり、セントラルさんの順立てをしているビューテックさんが倉庫ならびに順立ての建屋を建てたり。それから、中央精機さんというホイールをタイヤに取り付ける会社さんが、セントラルさんの横に出てくるらしいです。それから、セントラルさんの工場の熱を利用してパブリカを作るファームプラントがセントラルさんのすぐそばにできております。

資料6 第二中核団地，北部中核団地への進出企業



出所) 講演資料より転載。

資料7 旧セントラル自動車本社工場



出所) 講演資料より転載。

セントラルさんの工場は、どのようなレイアウトになっているのか。これは工場完成前に発表されたレイアウト図ですが(資料7),左下のほうが物流門,右半ばが正門で,右上のほうが配車門。配車門から完成車を仙台港まで運ぶということになります。また,物流門からサプライヤーさんがトラックで部品を持ってくる。そこから,プレス部品は車体工場へ,内装部品は組み立て工場に入っていきます。

また,従業員の駐車場のところに,トヨタ東日本学園という人材育成のための学校をお建てになると——夏に見に行ったときはまだ工事をしていましたが,かなり建屋ができ上がってきているようです。ここで,本気で人材育成をやっていく。ここにしっかり根を下ろして,という強い意志が感じられます。

大衡の工場で生産する車は,カロラのアクシオとフィールダー,それからヤリスのセダン,これら3車種です。

セントラルさんの正門のすぐ向かい側に,先ほども申しましたが,トヨタ紡織さんが進出してきております。ここで内装品のシートとかドアトリムのように遠方から運ぶと非効率な,いわゆるバルキー(=かさばる)な部品を組み立てておられます。シートの組立の大部分を手掛けておりますが,縫製はやっていないようです。ドアトリムのインジェクションはやられているようです。

それから,仙台からは少し距離があるところ,ちょうど北上と仙台の中間地点にあたる登米の長沼工業団地に,トヨタさんがお見えになりました。昔は,豊田鉄工さんとおっしゃっていましたが——ここはプレス関係の会社です。さらに同じ敷地内に,トヨタさんの関連会社の浅井鉄工さんも進出されております。ボディーの中に入るセンターピラー・インナーという補強板を中心に,ほかいろいろな部品をお作りになっています。こういう部品を,北上(旧関東自動車岩手工場)と,それから大衡村(旧セントラル自動車)に供給しております。浅井鉄工さんが小さな構成部品を作り,トヨタさんがそれを利用するという形で,分業体制を敷いているようです。

それから,アイシン東北さんがお見えになります。アイシン東北さんは,いわゆる鋳鉄の鋳物屋さんです。最近では鋳鉄の部品も随分減りましたが,それでもブレーキのところ,それからエンジンのフライホイールのところに使われております。旧トヨタ東北さんがエンジンの組み付けをおこなうということで,こちらにお見えになるのだらうと思います。

それから,左側の写真は,プレスの部品ですが,昔はこれも鋳物でできていました。アイシン高丘さん,昔は鋳物だった部分が鉄板になれば仕事が減るということで,アイシン高丘さんは,業種拡大として鉄板もやられているので,そのうちこういった部品も東北の方でお作りになるのではないかと,私は推測しております。

それから,太平洋工業さんもお見えになります。この会社さんは宮城県北部の栗原で,貸し工場を借りられ仕事を始められました。今回,セントラルさんの若柳工場を,お買いになるのか,お借りになるのか分かりませんが,そこに移転するということが新聞に出ておりました。もともとタイヤのバルブのメーカーさんで,愛知県の大垣にある会社さんです。同部品では,世界シェ

アが非常に高くなっています。その関係からホイールキャップをやり、プレスをやった関係でトランクのカバー・アームなどもお作りになられております。若柳工場に出てくると、かなり本格的にプレス部品も手掛けると聞いております。

それから、エアコンのユニットを手掛けるデンソーさんは、宮城ではなく福島に出てこられます。滝桜で有名な三春です。こんな大きな固まりのユニットが、インパネの中に入っております。インパネのなかに入っておりますので、普通の方は余り見たことがないかもしれません。デンソーさんは、多分、北関東のメーカーさんも睨んで、福島あの辺に進出されたのだらうと勝手に考えております。また最近、デンソー東北さんという会社が、富士通セミコンダクターの工場と従業員をまるごと引き継いで半導体の生産に乗り出すということが新聞に出ておりました。

### トヨタ自動車東日本について

宮城県にとって、さらに東北にとって、非常に大きなインパクトのある出来事がありました。今年7月7日に、関東自動車さん、セントラル自動車さん、トヨタ東北さんが一つになられ、トヨタ自動車東日本株式会社さんとなりました。本社は、大衡村のセントラルの社内となりましたので、宮城県として大変喜んでおります。

今年の秋にはエンジン工場も新設され、エンジンの組み立ても始まると聞いております。いよいよ九州のミニチュア版のような形になります。それらしい形になってくると思いますが、まだまだこれからという感じがしております。

私が推測するトヨタ東日本さんの会社規模ですが、売上が5,000億円ぐらいです。河北新報さんによると関東自動車さん、セントラル自動車さん、トヨタ東北さん、三つを足すと5,000何百億円になると、もっと大きな額を載せておりましたが、合併すると相互の会社間での取引が社内取引となるため、その分の売上がなくなるだらうと試算し、少し金額を減らしてみました——ただし何の根拠もありませんが。生産台数は、50万台ぐらいは作ってくださると期待しております。旧の関東自動車さんを含めてトヨタ自動車の100%所有の完全子会社になります。コンパクト車の生産拠点であります。また、広報資料には「企画・開発・生産」と書いてありますので、今後は開発や企画も、一貫して手掛けていくことになるのでしょうか。今後、企画も受け持つ可能性があるということが、一つの重要な特徴ではないでしょうか。

以下は、私の独断と偏見に基づく話になりますので、ご信用なされるか否かは、皆様のご判断にお任せします。まず、100%所有としたのは、今後、トヨタ東日本さんに非常に重要な活動を担わせるということを意味しているのではないかと——すなわち万が一にも、他社に株を買い占められないようにしたと。また、皆様もよくご存じのように、西のほうには、軽自動車得意なトヨタグループの会社さんがある。その会社さんとグループ内で競争させる狙いもあるのではないかと勝手に推察しております。

それから、これはあくまで期待を込めて、また独断と偏見に基づき、トヨタ東日本さんが、東北の地でこんな車をつくるために頑張っていくのだらうと——「クラウン並みのクオリティー、

ベンツ並みの性能、プリウス並みの燃費、それをタタ並みの値段でつくる」と。もちろん、我々自治体も一生懸命それを支援していく必要がございます。さすれば、世界制覇も夢ではないと思っております。

### 東北での現調化に向けた動き

合併前の平成24年1月、トヨタ東日本さんは、現地調達率を本気で向上させるということで、現調化センターをおつくりになりました。合併前から、活動を開始しました。調達4名、設計11名、設備調達2名という体制になっているようです。現調化に向けた本気度を示していると考えられます。さらに、東北で開発も、ということで東北開発センターを置いていただいております。もとは北上にありましたが、宮城県に移転してきてくださいました。スタッフ6名という体制になっております。仙台には特に大学が沢山ありますので、それら大学さんと仲よく一緒にやりましょう、それから将来の車のネタを探そうという意図で、こちらに置かれたと聞いております。

また、現調化センターができる少し前になりますが、2つの展示会を実施していただきました。一つはエンジン部品の展示会です。昨年10月のことです。トヨタ東北さんでアクアのエンジンを部品にまで分解していただき、東北6県のメーカーさんにお越しいただいたうえで参入意志を示してもらい——その中から可能性のありそうな会社さんを訪問し、お眼鏡にかなえば、すぐにそこに発注するということではないですが、さらなるお付き合いをしていくという形になります。

エンジンは2種類ありまして、短期と中長期に分かれています。一つは、今のアクアに載っているエンジン。もう一つは、将来、アクアに搭載される可能性のあるエンジン。なお、あくまでも可能性であり、似ているけど実際に搭載されるエンジンそのものではないですよ、と力説されておりました。こういった形で地元企業さんに働きかけをして、地元企業さんの実力を把握する

### 資料8 エンジン工場



出所) 講演資料より転載。

ということをやっていたいております。

写真(資料8)は、建設途中のエンジン工場です。左下がアクアの写真、それから右下がアクアに載っかっているエンジンです。このエンジンをこの工場のなかで組むわけですが、1号機が出てくるのを楽しみに待っております。

それから、もう一つの大きなイベントとしては、今年の4月10日～13日にアクアのボデー部品の分解展示会がありました。地元企業さんに部品を見ていただいて、それで自分の会社でつくりたいもの、つくれそうなもの、それから原価の見積もりまで出すもの、それぞれに丸をつけて参入意志を示してくださいと——500社、900名ぐらいがお見えになりました。東北6県プラス新潟、それから北関東の3県からもお見えになっておりました。

単に部品を並べただけではなくて、部品に黄色い札または白い札がついていて、黄色い札は現調化の対象部品、すなわち今後現調化していきたい部品です、ということが分かるようになっていました。私どもにとっては、大変衝撃的であり、非常にありがたい情報でした。現調化済み、未現調、それから品番、品名、それから材質、表面処理、それからメーカーコード、そして、その下は、アクア専用か、真ん中に丸だったらビッツとアクアクラスで共通、一番右側に丸だったらトヨタ全車共通品ですとか——これだったらいろいろなことが分かるぞと大変喜んで見させていただきました。

私どもの宮城県産業技術総合センターを会場としてお使いいただきましたので、私自身はその4日間、もう朝から晩まで部品を観察し、いろいろと調べさせていただき、多くの有益な情報を得ることができました。企業さんはそれぞれ1日が指定され、朝9時～夕方5時ぐらいまでは会場にいられ、そして自分たちが出来そうな部品を選ぶことができました。その後、トヨタ東日本の現調化センターさんは、参入意志を示された企業さんを全て訪問されたようです。そのなかで、お眼鏡にかなったところとお付き合いをしていく。もちろん、すぐに発注というわけではなく、将来にむけてお付き合いをしていくというわけです。

もちろん、トヨタ東日本さんと直に取引するという形にはなかなかありませんので、三河のTier 1さん、Tier 2さんに東北での取引先としてご紹介する。つまり、三河のTier 1さん、Tier 2さんに実力のある東北の企業さんを斡旋していただけると聞いております。

### 地場企業の実力

さて、こういう大変すばらしい会社ができ、分解展示会など素晴らしい取り組みがあるわけですが、その会社さんを支える今の宮城の地元の企業さんの実力はいかほどかと申しますと——非常に定性的な話になってしまい恐縮ですが、地元の企業さんに自動車の部品の見積もりを依頼すると、三河のレベルに比べて、やはり高い価格が出てくるという話が聞こえてきます。値段が高いと、やはり発注には辿り着きませんので、今後、この課題を何とかしていく必要があると考えています。加工費が高い、材料費が高いというお話になるわけですが——今まで車の部品を作っていなかったのだから仕方がない、60年も70年も車の部品を作ってきた三河の企業に最初から勝

てるはずがないと思いつつも、やはり最初から安い価格を提示できないとなかなか買ってもらえないというのが悩みです。

それから、これも何となく聞こえてくる声ですが、地元の企業さんには、製品開発力、すなわち自社で部品を設計する力が不足していると。それから、生技検討力も不足していると。もちろん中には優れた生技検討力を持った会社もあります。なお、ここでいう生技検討力というのは、図面をもらって、「いや、この図面じゃ高いからもうちょっとこうしませんか」という、いわゆる「つくり方の提案」ができることです。ただし、つくる能力、治具、手配、品質、こういうところは非常にいいレベルですよ——だからこそ今後、コスト競争力や生技検討力などを身につけていく必要があるわけです。

また、先に述べたような分解展示会という大きなイベントがあり、地元の企業さんには大きな刺激になったようですが、部品を一日見ただけで、それを理解するというのは、非常に大変だったようです。私ども宮城県産業技術総合センターに、いろいろと地元企業さんから問い合わせがありました。実はアクアの部品にエントリーしたけれどもよく分からないので、「もう1回、部品見せて」「もう1回、構造を教えて」というリクエストがありました。私どもには、このときアクアがなかったものですから、似て非なる車、アクシオやヤリスという車を分解しながら、「こういう部品だよ」、「この部品だったらこのぐらいの重さだよ」、「こんなニーズがあるよ」、「こんな機能が必要だよ」といった解説をしながら、地元企業さんが、値段を決める際のお手伝いをさせていただきました。

それから、実際に物をつくった後には、もちろん評価のお手伝いもいたしますし、一緒になってこういう部品を開発しようということであれば開発のお手伝いもいたします。とはいえ、あくまでもこれはお手伝いであって、私どもとしては、そういった取り組みのなかで、開発ができる人材、ここでは技術人材と書きましたが、一つの部品提案の取り組みが実を結ばなかった時に、さらに次の提案ができる人材を育成していきたいと考えております。

地場の企業さんには、これからまだまだ力をつけていってもらわないといけないのですが、私どもがお手伝いしたからうまくいったわけではないのですが、かなり力のある地場の企業さんも既にございます。旧のトヨタ東北さん、旧の関東自動車さんから、またアクアの部品の注文ももらっている会社さんが既にありますので、2社ほどご紹介いたします。

一つは、トルクコンバーターのステーターでございます（資料9）。社長さんは、トヨタ東北さんからお声がけをいただいてから実際の受注までに、3年かかったと言っていました。さらに、トヨタ本体の広瀬工場から、バルブマチックの部品をつくりませんかという話がありました。図面をいただいたところ、我が社の技術を用いればこの加工が不要になるという提案をおこなったことで受注できたと聞いております。積極的な生技の提案そして原価低減、それらがあれば参入できる好例だと思っております。ここも大変しっかりした、そしてユニークな発想をお持ちの社長さんがおられます。そういうキーマンの存在が不可欠だと思っています。

それから、もう一つはバッテリー回りの部品です（資料10）。プライムアースEVエナジーさん

資料9 地元企業の受注部品（1）



出所) 講演資料より転載。

資料10 地元企業の受注部品（2）



出所) 講演資料より転載。

が宮城県に進出してこれ、プリウスのバッテリーケースの樹脂インジェクション品をつくれる会社さんを探しておられました。これはプライムアースEVエナジーさんが直接お探しになったのではなく、そこに部品を納入している三河の企業さんがこの辺でパートナーをお探しになったということです。そしてその三河の企業さんが、こちらで地元の大変いい企業さんを見つけられ、その地元の企業さんがバッテリーケースをこちらでつくり、プライムアースEVエナジーさんに

納めております。

そのご縁で、その三河の会社さんが受注したアクアの部品、ヒーターコントロールパネルやコンソールボックスという樹脂部品を、その受注した会社さんのブランドで宮城の地元の会社さんが生産し、納品することになりました。アクアの部品を三河の企業さんがいろいろ受注し、かなりの点数の部品について、こちらの地元の企業さんに生産委託するという形で動いております。新たな工場をつくる計画をお持ちだとも伺っています。これも私どもセンターが支援したから参入できたというわけではございませんが、受注に向けて一生懸命に努力されており——この会社は会長さんが大変すばらしい方で、キーマンになっております。そういうキーマンの存在が、受注を勝ち取れる条件ではないかと考えております。

ということで、2年前にも、やはり私がここで講演した際に同じように使ったスライドであります（資料11）、いろいろな形で地元企業の自動車部品への参入をお手伝いさせていただいております。しかし、先ほど岩城さんや目代さんがお話をされた広島や九州などの先進地区とは違って、宮城はまだまだこれからの地区です。それら先進地区に比べるとレベルが低いと思われるかもしれませんが、車がわかる人、開発ができる人、そういった人材を地道に育てる努力を継続していく必要があると思っております。

時間も余りありませんので詳しく述べることはできませんが、宮城県でもカーエレクトロニクス、人材育成、現場指導など、宮城県だけで私を含め6人のアドバイザーがおります。いろいろな活動はしておりますが、まだまだ受け手が不慣れという感も否めません。まさに、これからです。宮城県の実情についてうまくお伝えできたかどうか分かりませんが、私の報告を終わります。

#### 資料11 宮城県の今後の取り組み

##### 地場企業の自動車部品参入に向けた 宮城の取り組み

- 「九州」を見ても「北上」を見ても地元企業様の参入への『特効薬』が有る訳でも無いし『王道』があるわけでもない。
- あるとすれば『地道な努力』の『継続』
- まだまだ先は長い
- 模索がつづく

出所) 講演資料より転載。