

茨城経済活性化の チャンスとハードル

2024年4月5日

野村資本市場研究所研究理事 齋藤通雄

※ 意見にわたる部分は私見です

経済における近年の環境変化、パラダイム転換

- 経済の外部からのリスク(パンデミック、地政学)の顕在化
e.g. 新型コロナ感染症、ロシアのウクライナ侵略、中東紛争、米大統領選(?)
⇒ サプライチェーンやグローバル経済の分断、エネルギー・原材料価格高騰: 供給サイドの制約の顕在化
 - ・ 日本でも久し振りの物価・賃金の上昇
今後、政策面からの賃上げ要請、人口減少による労働力不足
 - ・ 物価上昇に対応した金融政策変更→金利上昇
 - ・ 経営においては、「在庫を持つコスト」から「在庫を持たないリスク」
Just in Time から Just in Case
- 脱炭素(GX)
経営には、コスト抑制のみならずCO2排出量の抑制が求められる
- IT・AIの進歩、DX
情報・物・サービスの取引範囲の飛躍的拡大(ローカル→グローバル)
カイゼンに留まらない発想・ビジネスモデルの転換

地域企業に求められるもの

- 環境変化に対応したビジネスと業務プロセスの見直し
IT活用による省力化・商流拡大、CO2排出量削減(企業によっては、
まずは計測から)、健康経営
コスト(原材料、人件費、金利)上昇を踏まえ、必要なら選択と集中
社内リソースで賄えなければ協業やM&Aも
- 人材確保・育成
環境変化に対応できる人材を育成(又は獲得)
地域の老舗企業では承継人材が課題になるケースも
賃金水準のみならず、自社の総合的魅力(事業そのもののやりがい、
勤務環境etc.)をアピール
- ☆ 自社のコア・コンピタンス、パーパス、ミッションが何かを再整理
“現状維持”は後退を意味する
「イノベーションのジレンマ」の克服

スタートアップ企業によくある課題

- 資金の確保
- 人材の確保
経営、営業、内部管理(経理、労務管理etc.)
- 様々な助言者の確保
とりわけ、上手くいかない場合の方向転換(pivot)のアドバイス
- 成長時の対応
内部管理体制整備、創業者のビジョンの共有
- ☆ 製品・サービスが高品質でも、それだけで売れるとは限らないことを
創業者自身が十分に認識する必要
ビジネスとして必要な要素:スペックと価格のバランス、歩留まり...

地域金融機関への期待と課題

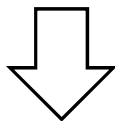
- 経済構造の変化、脱炭素への対応における取引先企業支援
＝コロナ下でのゼロゼロ融資等による資金繰り支援からの転換
- ローカルに留まらないマッチングの必要性
- “上から目線”を捨てたwin-winの関係構築
- スタートアップでも口座開設や経理・キャッシュフロー管理のアドバイスは可能。ミドル、グロース以降のステージになれば融資も(売上＝キャッシュインの目処が立つ)
- 金利局面の転換への適切な対応
～「金利のある世界」は「金利が動く世界」であることを踏まえて
市場運用における適切な投資計画・ポートフォリオ構築
貸出金利変更
- 人材・体制が不十分なら、外部リソース活用も

公的セクターの役割

- 情報のハブとして
 - 各省庁・各部局、政府系金融機関等が提供している様々な施策をワンストップで紹介
 - たらい回しを防ぎ、縦割り行政の弊害を打破
 - サプライチェーンの中での優劣関係を情報面で解消
 - 業種・業界を横断した情報交換の機会を提供
- 経済的な支援(予算の範囲内で最も有効な方策を)
 - 各種補助、優遇措置、特区等
 - 地場産業支援の施設
 - スタートアップ支援のインキュベーション施設
- ☆ 「執行」ではなく「企画」の意識を：高齢化・人口減少にどう立ち向かい、地域の賑わいを作り出すか

茨城という立地の強み

- 東京からの距離(時間的・物理的)の近さ
- 物流面での優位性
高速道路、空港(茨城空港に加え、成田にも近い)、港湾(鹿島十日立で見ると貿易額は全国一桁)
- 研究開発拠点(つくば)の存在
- 製造業の集積



公的セクター(国、県、市町村)と民間、産業界と金融界、アカデミアなど、すべての関係当事者の密接な連携により、さらなる発展を期待します！