2017

米国行政調査報告書

＜USA Mission March 2017＞

平成２９年３月

大阪維新の会大阪府議会議員団

目　次

米国行政調査の概要・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１

調査事項・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２

調査日程・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・３

行政調査団名簿・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・４

ボストン市役所・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・５

ロボティックス社・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・14

ＫＯＷＡ研究所・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・18

在ボストン総領事館・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・25

Ｔｈｅ　Ｌｅｇｅｎｄｓ　Ｔｏｕｒ・・・・・・・・・・・・・30

日本クラブ大阪の会・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・35

ニューヨーク生花卸売店・・・・・・・・・・・・・・・・・・・37

国連日本政府代表部・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・38

コロンビア大学・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・49

ジャパン・ソサエティー・・・・・・・・・・・・・・・・・・・58

ニューヨーク市役所・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・59

ＮＹビズ社・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・62

サンフランシスコ市役所・・・・・・・・・・・・・・・・・・・64

セールスフォース・ドットコム・・・・・・・・・・・・・・・・68

Ｐｌｕｇ＆Ｐｌａｙ社・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・75

ウーバー社・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・81

シスコシステムズ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・84

2017 米国行政調査報告書

大阪維新の会大阪府議会議員団

１　目 的

大阪維新の会大阪府議会議員団は、日本の成長をけん引する「豊かな大阪の実現」に向け、我が国東西二極の一極を担う“副首都・大阪”の確立を現在の具体的なミッションとして掲げ、都市格の向上と、とりわけ経済産業分野において、都市間競争に打ち勝つための大胆な改革を目指している。その土台構築と府政のさらなる諸改革に真正面から向き合うため、様々な課題に関しさらに高度な調査研究、情報の収集、先進事例の視察等を行う必要がある。

このため、今般、①グローバル化する社会における世界と大阪の課題、②あらゆる分野で進む AI の活用、③米国主要都市の都市格、をテーマとした行政調査団を編成し、世界の中心国たる米国のボストン、ニューヨーク、サンフランシスコ等における先進事例や斬新な政策、さらには最新の現地情勢等について行政調査を実施することとした。

併せて、訪問各都市において 2025 年国際博覧会の大阪誘致に向けてのPRを図るとともに、両国の今後一層の友好を促進する。

２　日 程

平成29年3月26日（日）～4月2日（日）

３　視察先

アメリカ合衆国（ボストン市、ニューヨーク市、サンフランシスコ市）

４　調査のテーマ

「都市格の向上と経済産業分野における都市間競争に打ち勝つ大胆な改革」

５　参加者

別紙のとおり

６　日程概要

別紙のとおり

調査事項

訪問先	訪問目的
・ボストン市	・世界都市ボストンにおける経済成長戦略について （ハイテク産業振興、金融サービス、観光資源活用等） ・危機管理（主にテロ対策）について ・市民等からの寄付の受け入れ体制について
・ロボティックス社 ・KOWA 研究所	・ロボット産業、医療、ヘルスケアに関する研究概要
・レジェンズツアー	・国際大会の運営、スポーツ界の最新の世界事情
・ニューヨーク生花卸売店	・生花卸の世界をマーケットにした営業販売活動について
・国連日本政府代表部	・国連の権能と組織機構について ・国連の主要機関の会議運営について ・ＵＮＤＯＣ（コングレス関連）について
・コロンビア大学	・ＡＩを活用した都市経営のあり方について ・世界で活躍する人材について
・ジャパン・ソサエティー	・日本の文化や情報の発信方策と活動について
・ニューヨーク市 危機管理局	・危機管理（主にテロ対策）について
・ニューヨークビズ	（記者会見）現地の地元タウン誌
・サンフランシスコ市	・サンフランシスコ市立大学の授業料無償化について
・セールスフォース	・ＡＩの活用状況、各社の経営戦略と今後の展開、各社からみての日本、関西、大阪　など ※㈱セールスフォース・ドットコム ＣＲＭ（顧客関係管理）ソフトウェアーで世界最大
・ｲﾝｷｭﾍﾞｰｼｮﾝ施設 Plug&Play	・起業支援の概要、起業実態、投資家との交流に ・日本の起業文化との比較について ・シリコンバレーの動向について ・インキュベーションオフィス見学
・ウーバー社	・ＡＩの活用、自動運転車の現況と今後の展望
・シスコシステムズ	・ＡＩの活用と今後の展望 ※世界最大のコンピュータネットワーク機器開発会社。Cisco（シスコ）の略称で呼ばれることが多い。
・在ボストン日本国総領事館	・最近の米国の政治経済情勢と東海岸の状況について
・日本ｸﾗﾌﾞ 日米協会	・意見交換会兼懇親会 （在留資格をもつ日本人クラブの大阪の方々16 人出席）

日程及び訪問先

月日		訪問先	
3/26(日)		13:00 伊丹空港　北ターミナル４F「星の間」集合 （集合前に、北ﾀｰﾐﾅﾙ 1F 国際線乗り継ぎｶｳﾝﾀｰでﾁｪｯｸｲﾝ） 14:40 発　JL3006　着 16:00　成田　18:10 発 JL008	
		18:00 ボストン空港 BOS 着　（ﾊﾞｽ移動）	
3/27(月)	AM	8:30 ホテル発(ﾊﾞｽ移動) 9:00 ボストン市役所～11：00 11:30 ロボティックス社	
	PM	15:00 ＫＯＷＡ研究所	
		18:00 在ボストン総領事館との意見交換会兼懇親会	
3/28(火)	AM	9:00 ホテル発(ﾊﾞｽ移動) 10:00 The　Legends　Tour(LPGA 女子ｼﾆｱ)	
	PM	15:00 ニューヨークへ移動 16:27LGA 着（AA2131）　ﾎﾃﾙへ	
		20:00 NY 大阪の会との意見交換会兼懇親会（先方 16 人）	
3/29(水)	AM	6:00 ニューヨーク生花卸売店 11:00 国連日本政府代表部　（8 人乗り 2 台で移動） ～13:00	
	PM	A 班（６名） 14:00 コロンビア大学	B 班（６名） 14:30 ﾆｭｰﾖｰｸ市（危機管理局）
		16:30 ジャパン・ソサエティー	17:00 NY ﾋﾞｽﾞ社（日系ﾀｳﾝ誌）（記者会見）
3/30(木)	AM	6:00 ホテル発　ﾊﾞｽで空港へ 8:25 JFK サンフランシスコへ移動 12：08SFO 着（AA015） 横山、笹川、前田 JFK 空港から帰国 13：15（JL005）16：25 成田 18：25（JL3007）19：50 伊丹	
	PM	13:45 サンフランシスコ市役所 15:30 セールスフォース・ドットコム 17:30 同社との意見交換会兼懇親会	
3/31(金)	AM	A 班（５名）9:00 ﾎﾃﾙ発 10:00 Plug&Play 社 （ｲﾝｷｭﾍﾞｰｼｮﾝ施設）	B 班（４名）10:00 ﾎﾃﾙ発 10:30　ウーバー社
	PM	14:00 シスコシステムズ (世界最大のコンピューターネットワーク機器開発会社)	
4/1(土)		16:10　サンフランシスコ発　JL001	
4/2(日)		19:20　羽田着　22：20 関空着	

2017米国行政調査団

USA Mission 2017(26/Mar - 31/Mar)

大阪維新の会大阪府議会議員団

Osaka Innovation Party , Osaka Prefectural Assembly

No.	調査団役職	氏　　名		年齢
1	団　長	青野　剛暁	Yoshiaki　Aono	42
2	副団長	うるま譲司	Joji　Uruma	42
3	事務局長	中野　稔子	Toshiko Nakano	54
4	団　員	坂上　敏也	Toshiya Sakagami	58
5	団　員	笹川　　理	Osamu Sasagawa	35
6	団　員	永井　公大	Kodai Nagai	34
7	団　員	永藤　英機	Hideki Nagafuji	40
8	団　員	前田　洋輔	Yosuke Maeda	35
9	団　員	松浪　武久	Takehisa Matsunami	49
10	団　員	松本　利明	Toshiaki Matsumoto	67
11	団　員	山本　　大	Hajime yamamoto	43
12	団　員	横山　英幸	Hideyuki Yokoyama	35
13	調査補助員	中畔　茂雄	Shigeo Nakaguro	49
14	現地アテンダー	蒲谷実輪子	Miwako Kabaya	52

○ボストン市役所

・日　時：平成 29 年 3 月 27 日（月）　9 時～
・説明者：下記説明概要欄に記載
・担当者：坂上　敏也・ 笹川　理・山本　大

【調査事項】

・危機管理（主にテロ対策）について
・世界都市ボストンにおける経済成長戦略について
（ハイテク産業振興、金融サービス、観光資源活用等）
・市民等からの寄付の受け入れ体制について

（１）ボストン市の危機管理について

【説明概要】

説明者：ナンシー・アンダーソン氏（救急管理オフィス課長補佐）
ハリー・カダルド氏（ボストン警察署警部）

・　「ボストン市緊急対応センター」日本でいう緊急対策本部でボストン市の地域緊急管理を行う。ＥＯＣ（Emergency operation center）緊急事態や有事のときの「ＨＵＢ（ハブ)」になる。その組織の仕組みは各地方自治体、連邦政府が４０名体制で組織する。

ＥＯＣでは共通の情報を１２時間以内にまとめ上げ、マスメディアや地方自治体に情報提供（公開）を行っている。運営は連邦政府による公金で行っており、その管理も行っている。また警察・消防・緊急医療等のコーディネートも行い。道具・設備・機器のトレーニング（訓練）にも携わっている。

・　「融合センター」(Fusion Center）として「ボストン地域インテリジェント・センター」(Boston　Regional Intelligent Center）があり。「９．１１」の教訓を基にあらゆるレベルの情報・民間のものも含め、情報を集積している。この組織は消防・緊急医療チーム・ＦＢＩで構成されている。

またＦＢＩの一部門として実行委員会があり、「ＪＴＴＦ」(Joint Terrorism Task Force）有事の場合に適切な処置や対応ができるよう政府レベルの情報を提供でき、１６の省庁でＦＢＩ含む組織で、実際の活動としては、海峡、国境のパトロールあるいは、テロ対策、サイバーセキュリティを行っている。

センターの役割としては、２つある。警察とボストン市の情報共有がうまくいっているか、そして、常に意思決定できるような状況にあるか、毎日の活動がうまくいっているかどうかを連邦政府レベルでみている。もう１つは、逆にワシントンＤＣ・連邦政府側から見たボストン市の緊急対策がちゃんと

うまくいっているかどうか。ボストン市側からと連邦政府側からと２つの監視の役割を持っている。

【質疑応答】

Q　ボストン市でマラソンの爆破事件があったが、その後のスポーツイベント開催時等の対策の強化について。大阪マラソンもあるので、その際のアドバイスをいただきたい。

A　ボストン市でマラソンの爆破事件の時に学んだことは、有事の時の経路やマラソンを中止する、コースの変更等のプランはなかった。何人の走者がいるかも把握できていなかった。マラソンのスタート地点は、ホープキンソンという郊外、８つの市を通って、ボストン市へ到着する。今は、その間の市の対応と全ての走者がどこを何時に走っているか、を把握できるプランを実行しています。そして、家族の支援をするセンターを作って、何かあったときに走者の家族が、自分の家族に会えるような対応ができるようにしました。それは、会うための場所を設けるといったもの。大きなイベントがある際には、常にこのファミリーアシスタントセンターというものを設定しています。

Q　走者一人ずつに何かつけるのか。

A　チップを靴に付ける。常に５キロ地点、１０キロ地点と読むことができる。

【考察】

・　「ボストンマラソン」の「テロ」による教訓からも有事の際の対策がなされている。例えばランナーと家族が有事の際に会える場所を予め設定したり、

８つの市にまたがるマラソンコースの変更方法等である。

有事に対する国民性や意識は日本人と全く違い、何時も緊張状態に置かれていることが何処へ行っても分かるのが米国である。

（２）ボストン市の経済成長戦略について

【説明概要】

説明者：サラ・デルド氏（国際ビジネス戦略マージャー）
ショーン・ブラウ氏（国際パートナーシップマネージャー）
ジェイムズ・コリモン氏（国際パートナーシップマネージャー）

・　ボストン経済戦略局は３名で執行していたが、２０１４年にボストン市長が変わり５０名体制となった。

ボストン市の経済開発については、市長自身のバックアップにより、大きくなってきた。各チームがあり、小規模なビジネスチームでは、小売り、レストランといったものが対象となる。ボストン市には、その小規模なものに入る、企業が４万ある。小規模ビジネスチームでは、金銭的な補助や技術的な補助、計画であったり、戦略のお手伝いをする、更に店舗の活性を図るために、中の改装やデザインの手助けも行う。ビジネスのある建物の改築その他にアドバイスをする課もあり、ここは新しく創生された企業から中小企業、大企業にいたるまで全てのビジネスセクターに対応している。

タレントパイプラインユニット（新卒の才能を持った人達と企業とをつなぐパイプ役をするといった意味）が対応している。

ボストン市は、教育の市、３５の大学があり、ボストンの経済にとって、

とても才能にあふれた人材が多く勉強している大学の存在というのは、非常に重要である。

ビジネスを産業別に対応するのではなく、ビジネス全てに対応している。

ボストン市は、いろいろな産業があることで有名だが、特にライフサイエンス、バイオテクノロジー、ハイテク、先端技術、その中でもロボティクスは、非常に脚光を浴びているところである。

・　ＩＴ・テクノロジー分野の企業の資金調達について

ボストン市ではファイナンスや「ミューチアル・ファンド」または「フィンテック」等の金融商品があり金融機関が取扱っている。「スタートアップ」を含め１００企業１８００社の金融機関がある。金融機関への就職率は１１．３％である。

またＩＴテクノロジーは２０１４年２０１５年の２年間で全米では２倍の投資となった。４３億ドルから７９億ドルうちボストン市が６億ドルである。

・　過去の７、８年間でマサチューセッツ州、ボストン市を含んで、イノベーションエコノミーというイノベーションによる経済が発展してきた理由は、４つある。

①タレントパイプラインユニットによる労働資源の提供できる場所
②非常に手堅いイノベーションに向けた投資
③企業のスタートアップができる体制（エコシステムができている）
④公共投資

・　その１つを紹介。

ボストン市で「スタートハブ」とホームページに出しており、IBM 社とボストン市と隣のサマービル市と非営利団体であるベンチャーカフェが共同して実施している。

「スタートハブ」とは、起業家のためのものであり、ボストン経済で何が特筆すべきところかというと地域社会とのコラボレーションがある。

「スタートハブ」自体は非常にシンプルなプロジェクト。

起業家がスタートアップするに際し、資源が欲しい、例えば人を雇いたいとか、こんな仕事を提供しているといった、ある意味、情報と人があえる場所のことである。

【質疑応答】

Q　経済局を立ち上げた時の必要性とその後の変化、大阪ではワンストップのもとにさばけているという状態では現状ないが、ボストンも以前はそうだったのか。

A　経済開発局を立ち上げた利点は、ボストン市を世界に売る、マーケティン

グする、全てにおいて、ボストンをアピールする、ボストンに来てもらうということ。市と州としては、誘致できる企業、来てもらえるパートナー探し、企業が来た時の場所選定のお手伝いであるとかをします。経済開発局の目的としては、ボストンをオープンにして、皆を迎えられる状態を作るということ、実際に、ジェネラルエレクトリック社の本社がボストンに来られました。あと、リーボック社の本社、オートディスクというデザイン会社は東海岸の本社、フレキシトロニクスという会社がこちらに移ってきています。

Q　２年間で投資が２倍になったということですが、ボストン市の税金、収入は、どれだけ上がったか。また、スタートアップ企業について、公的機関と民間企業が一緒にというのは、IBM 社がインキュベーター的に投資もするということか。

A　全米レベルで２倍になったとの説明。ボストン市のみでは、６億ドルです。

ボストン市の税収は、不動産税のみ。不動産税と一般市民の固定資産税のみの収入、ビジネスからは入ってこない。

収入にかかる税や企業の納める税金は、州にいく。

先程の緊急対策本部も市レベル、州レベル、連邦政府レベルがあるように税金もそうである。

【考察】

・　ボストン市は大学→企業→金融→投資が関係が一貫しており、経済成長するための環境が整っている。また経済開発局はボストン市を世界に売込み「人・物・お金」が集積する仕組みが完成されている。

一方で急激に人口が増加したため不動産の需給バランスとれていない。売買価格の高騰が目立ち、賃貸アパートの賃料が高額で１ベットルーム（１ＤＫ）で 2,000 ドル、２ベットルーム（２ＤＫ）で 4,000 ドルと月額収入の半分以上が住宅費用となっている。不動産バブルの影が見え始めている。また物価も高騰していて、不動産の高騰は経済には悪影響を与える懸念から連邦政府も警告している。

米ボストン地区連銀ローゼングレン総裁は、「とりわけ共同住宅の急激な上昇は金利の穏やかな上昇だけでは抑制できない金融の不安定さのシグナルであると発言している。」

ボストン市の収入は不動産関連の税収のみで、企業や会社の商業税収はマサチューセッツ州に支払われるため、市は不動産関連税収の功罪をどのように対応して行くのかが課題である。

（3）寄付と慈善事業

【説明概要】

説明者：アダム・セルバム氏（市の法律担当の局長）

・　市には、法律部門があり、市の全ての部門に対しての法律相談を受けている。

ボストン市においては、寄贈、寄付は、原則として、一般市民、企業から受けるがその指針を設けている。

①市の地方自治体としての目的に沿うもの（例えば、学校、公園へのもの。）

②市民、企業から寄付を受ける場合は、公的に発表しなければならない

③受けた寄付の支出は、通常の税金と同様に何に使うかの割当てが適用される。

寄付を受けるに際しては、現金も物品等がある。（コンピューター、土地等）その他受けるものとしては、例えば、企業が提供する学校の教育を目的とした補修等、これには、正式な手続きは必要なし。

逆に寄付者の意向に沿って使用することが必要となり、自由には使えないといった両面がある。

市として寄付金を受け入れる場合は、以下、特別なルールがある。

市役所で働く職員は、寄付金集めの行動に参加はできるが、マサチューセッツ州の倫理法に照らし、倫理規定に反していないことを確認する必要がある。

①企業から寄付を受ける場合、係争中等である企業からは受入ができない。

②市がどこかに寄付を要求する場合は、公的に内容を開示しなければならない。

例として、市が教育プログラムのために企業に寄付をお願いする場合や、地域社会に恩恵をもたらす形で公共のインフラ設備の改良をお願いをするといったもの。

ボストン市の選挙等により選出された公的な地位を持った人は、自分の選挙費用等への寄付をお願いすることはできない。市で選出された者への寄贈等は厳しく法律で禁止されている。

一般市民が市に寄贈、寄付をする場合は、非営利団体を通じて行い、その分については、税金の控除が適用される。

非営利団体に対して寄付等が行われ、市の運営管理の一環とされるが、市の予算そのものではないため、そこに対しては、常に監督が必要となる。

その非営利団体に対して、予算時に毎年大変なのは、市の資源や人材を使うことができないこと。加えて、その公園を使用して、非営利団体が活動して、寄付を集めるといったことは一切出来ないことです。

公共機関と民間の共同としては、マサチューセッツ州では、まだ、それに関した法律制定が、他の州に比べてあまり進んでおらず、市が民間、企業と連携する場合には、既存の規則に照らして、行っている。

民間機関を市が活用する場合には、契約を結びます。これ以外に市と民間機関が一緒に動く場合は、州政府からの認可が必要となる。

【質疑応答】

Q　そのような寄付を受ける団体はいくつあるのか。

A　４つ。非営利団体は他にもあるが、この４つは、市のある特定の部門だけの寄付等を扱う非営利団体となっている。

Q　寄付を受けた民間企業が市に渡すということだが、管理運営費については。

A　ある企業が寄付をする場合、受けるかを認可しなければなりません。市が対応する際、市の監査役も確認し、受けるとなった場合、小切手なり、銀行振り込みで入ると、それが寄付の対象となる部門にいきます。例えば、警察署に寄付するといった場合、３つのブロックに安全監視カメラのシステムを設置するにあたり、１万ドルかかるといったその状況を監査役が確認し、認可をする。その後、警察署が設置する企業と契約して実行するという形になります。

Q　寄付した側がずっとその運営費も負担するのか。

A　約１００年前に２～３０㎞離れた場所の広大な土地を寄付されたことがあるが、管理が大変だということで、第３セクターを巻き込んで話をしています。

同様の問題で、市の職員の給与２人分を２年間払ってくれるという申出がありましたが、３年目からどうするといったことがありました。

Q　どのように企業に寄付を呼び掛けているのか。

A　市としては、寄付を募るような正式な広告、キャンペーンやＰＲは行っていません。経済開発局が行っているような、企業を移転してボストンに来てほしいという時に地域社会とつながることが重要であり、地域社会に見えるように、公共に対して恩恵をもたらすような、企業からもＰＲをして、学校に寄付をするといったことをしています。

市や政治家は、企業に対してそういったことをアピールします。

Q　その寄付の発表は行うのか。

A　寄付を行った企業が行います。公共のイベントがある際にそこで発表を行ったりします。

（４）都市再開発について

【説明概要】

説明者：フィル・コーエン氏（計画開発庁プロジェクトマネージャー）

・　都市開発として、今ボストンでは、いろいろなプロジェクトが始まっている。現在、歴史的に見て、一番多くの再開発が行われています。

都市再開発の承認をする際の手順として、まず地域住民に意見を聞く。

市では、計画ができると、新しい開発が可能であるか、その土地に建物や施設ができることにコミュニティが賛成なのか反対なのか、コミュニティに打診をする。必ず、賛成派と反対派がいる。反対派の意見としてあるのが、ビルが高すぎるとか、新しい施設のための駐車場が少ないであるとか、緑が少ない、富裕層のためだけの施設ではないかといったものです。そういった地域社会の意見を持って帰り、市長室、再開発局、議会に報告をする。

新しい建設プロジェクトといったものが、２，３００㎡以上であれば、承認を行う前に４つのミーティングを行う。

開発の影響については、市長と市議会から選出された１０名で構成される「インパクトアドバイザーグループ」においての、議論も行われる。

４つの内容について

①開発の内容をボストン市の開発サイトにＥ－mail を登録している方全員に対してお送りをするというもの。

②「公聴会」を開き住民説明を行うが、対象者は近隣住民や興味のある市民で約２５０名前後集まって、賛成、反対の夫々の意見を出し合います。
③「スコーピングセッション」で全ての建築や開発に興味ある市民との対話を行うもの。内容は環境面や障がい者への配慮等。
④「デザインミーティング」建築家を含んだもの。内容は環境への配慮や街との調和等。

この４つを経て認可するか否かを決定する。

【質疑応答】

Q　４つのミーティングのうち、どれに１番時間がかかるか。また、再開発の計画がまとまるまでにどのくらい時間がかかるか。日本は 10 年くらいかかる。

A　コミュニティミーティングに１番時間がかかります。期間は、３０日～１年です。環境に優しい建築物や供給が少ない共同住宅については比較的早く認可されているようです。

Q　ロイター通信によると、ボストン市では、共同住宅への投資が高騰しすぎて、経済に影響を及ぼすので、沈静化する必要があると出ていたが、市の見解は。

A　そのとおりであり、直面する問題ではあるが、ボストン市として、まだ公的な発表はしていません。共同住宅に対する需要もあるため対応は思案中です。

【考察（まとめ)】

ボストン市は大学の街であり、またその才能を開花し易い環境を備えた街であり、「タレント・パイプライン」労働支援の提供イノベーションは、金融やＩＴ関連の人材確保には打って付の街である。また学生たちも社会へのデビューまでに、実践に相応したインターシップや、企業での研究等に在学中から携わっている。社会への参加意識が当然のように備わっており、日本人がいうグローバルという狭小の世界観のコンテンツではなく、ごく当り前に世界の頂点を目指し、米国が世界の中心であるいうコンテツが生まれつき身にしみているのである。

日本の大学は入試するまでが大変で、入学してしまえば、あとは単位を取って卒業するだけで、社会や企業の即戦力には程遠い環境にあり。大学在学中にビジネス業界や社会との接点は薄く、インターンシップの制度があるが、優秀な人材の青田刈りにしか過ぎない。

日本の大学の制度はもはや、米国の大学とは比べ物にならない。教育そのものから日本という国をリノベーションしなければならない。

○ ロボティクス社（Mass Robotics）

・日　時：平成 29 年 3 月 27 日（月） 11 時 30 分～
・説明者： Fady Saad (Director)
・担当者：前田　洋輔・永藤　英機

【調査事項】

・ ロボット産業、医療、ヘルスケアに関する研究概要

・ Mass Robotics について

マサチューセッツ州とボストン市とも密接な関係をもった独立系の非営利団体で、ロボティクスと接続機器のイノベーションハブとして活動している。プログラミングとイベントを通して、次世代の人材を育成し、経済成長と革新を促進するために、ベンチャー企業と既存の技術組織を支援する。ハーバード大学やマサチューセッツ工科大学といった地元人材を活かし、ロボット技術の進化を支援している。

ボストン地域のエンジニア、ロケット科学者、起業家のグループの共同作業場であり、ロボティクスコミュニティのニーズに焦点を当てたイノベーションハブとスタートアップクラスターを創造し、ロボティクスの中心としてスタートアッパーを育てる場所。

・ Mass Robotics の使命

起業家と革新的なロボット/オートメーションのスタートアップに、製品ソリューションの開発、プロトタイプ、テスト、および商用化に必要な

ワークスペースとリソースを提供することにより、次世代社会に必要なロボティクスとそれを活用する企業の創造と拡大を支援すること。

【質疑応答】

Q　日本では、ボストンでスタートアップの支援を行っていることは、あまり知られていないように思うが、もともとそうした支援の体制があったのか、新たに取組みが進んできたものなのか。

A　歴史的にスタートアップの支援が最も行われているのは、ボストンとシリコンバレーである。ボストンは、70 年代には、「西のシリコンバレー」と言われていた。

シリコンバレーは、Facebook や Google に代表されるように、ソフトウエアに関してのスタートアップを行っているが、ライフサイエンスの分野ではボストンである。ロボティクスもそうである。あと、クリーンエネルギーの分野でもボストンは強い。アイロボットやキーバス、アマゾンロボティクスはボストンの会社である。サイファイ、デクモ、ボストンダイナミクスなどアメリカで有名な成功したロボティクスの会社の多くがボストンから出発（起業）している。昨年、州政府が発行したロボティクス産業に関するレポートでは、こうした歴史についても記載されているので、お読みいただければ幸いである。後ほど電子媒体で提供する。

Q　マサチューセッツ州と共同で非営利組織を設立したとのことであるが、州政府からその後補助金はでているのか。また、スポンサー企業は、寄付をした場合に税控除を受けることができるのか。

A　マスロボティクスは、独立した非営利団体である。我々のビジネスモデルは２つあって、まず、「メンバーシップ制」としてメンバーとなって毎月の金銭を負担すること。二つ目は「スポンサーシップ」として、政府からの補助金や交付金、企業からの寄付金を受けてここでの製造などに使われている。

寄付金等を支出する企業は、金銭を支払っているということで、かなり真剣である。また、支援の対象となる企業は、プロトタイプや POC ができており、ここで製品を作ろうとしているということで、スタートアップ企業としては、かなり進んだ後期の起業者であり、これらを助けるものである。

また、非営利団体ということで、我々に対する寄付は、税控除の対象となっている。アメリカでは、５０１－Ｃ３に属する組織は非営利団体である。

Q　日本とマスロボティクスは、まだインターナショナルエンゲージメントを結んでいないとのことであるが、なぜ遅れているのか。どのようなことが障壁となっているのか

A　特に障害となることは思い当たらない。当社が設立されてすぐということで、まだそこまで進んでいないということだと思う。すでにパナソニックにはスポンサーになっていただいている。

　先にご説明したフランスのリオン市との間では先方のスタートアップの支援組織とこちらの団体が相互に相手のところで活動する場所を提供するなどの連携をできるようにしていくこととしている。日本にも当然関心がある。

Q　日本は人口が減少し、高齢化の進展もあって、医療・介護・福祉の現場では今すぐにでもロボットの導入をとの話もある。大阪は、「ものづくり」の街であるが、職人が減ってきておりロボットに頼っていくこととなっている。ベンチャーのスタートアップの企業にしてもソフトウエアが主であり、ロボティクスについての支援は、進んでいない。

　大阪府との連携など日本はこれから開拓できる市場と思われ、大きなビジネスチャンスと考えるがどうか。

A　ソフトにスタートアップが偏っているのは、国際的にも大きな課題である。

　ロボティクスの分野は、高齢化による、身体機能を衰えのカバーやロジスティクス、製造工程での活用がある。もちろん日本への進出は考えている。

Q　大阪では 2025 年の万博誘致を進めている、ロボットの実証実験などの場としても考えている。もっと大阪に目を向けていただければと考えているが。

A　我々は、ロボティクスに関するワンストップサービスとしてすべての取組みを支援したいと考えている。パートナーとなっていただいて連携を図っていきたい。例えば、ドローンのデモンストレーション、ロボティクスの専門家を派遣して講義を行うスタートアップの専門家の紹介や投資企業などの支援ができると思う。

Q　ロボット開発には費用がかかる、そのためにベンチャーキャピタリスト、投資家を集める橋渡しをしているのかについてお伺いしたい。あれば、具体的な事例をご紹介願いたい。

A　ロボティクスの起業にあたり投資は、主要な要素である。また、忍耐強い投資が必要である。ロボティクスの分野は関心も高くさまざまな投資家が参入している。我々は、橋渡しとしてこれらの投資家のうち知っている者を紹介している。実際の例として、農業に使うドローンを開発している会社からの相談を受けて我々のネットワークで投資家を紹介した。

（以下、実機の紹介）

　ロボティクスは、今後、ヘルスケア、教育の分野で活用が進むと考えられる。ひとつの例として、障害を持つ人たちに必要な教育を行うことが法律で義務づけられており、個々の子供に対する教育の場面での活用が考えられる。

Q　日本にも御社のような取り組みを実施している企業があると考えるが、御社の強みをうかがう。

A　現役のハーバード大学やマサチューセッツ工科大学の人材がスタッフとして多数在籍している。その人材こそが強み。

【考察】

アイデアを形にできる人材や資機材が「Mass Robotics」には集積している。どんな小さな企業であったとしても、こういった「場」やアイデアさえあればロボティクスの分野に進出する機会が出来るのではないかと感じる。こういった先進的な支援組織とパートナーシップを組むのか、あるいは、大阪で独自にそのものを立ち上げるのかが課題であると思う。

また、マサチューセッツ州、ボストン市が一体となって、ロボット産業等の研究開発を進めていっている治験は、医療や介護、労働力等、ロボットの活用が期待できる分野における人材不足等に悩む日本、大阪・関西にとって、ベンチャー支援の企業等と連携を図るなど、より具体的に強化していければ、非常に意義のあることとなると考える。

○ＫＯＷＡ研究所

・日　時：平成 29 年 3 月 27 日(月) 15 時～
・説明者：興和株式会社　医薬事業部　山嵜 行由 博士
・担当者：永井　公大 ・松浪　武久

【調査事項】

・ロボット産業、医療、ヘルスケアに関する研究概要

【説明概要】

１　会社概要

設立年月日：１９３９年１１月１５日（名古屋の綿布問屋として創業）
代表者：三輪芳弘（創業者）
資本金：３，８４０百万円
売上高：１６３，８９８百万円
従業員数：１，９０９名（２０１６年現在）
本社所在地：名古屋市

2　医療事業部の紹介

研究開発重点領域を３つもつ。

①生活習慣病領域（脂質異常症、２型糖尿病、動脈硬化性疾患）

②免疫炎症領域（がん疾患、炎症性疾患、皮膚疾患）

③感覚器領域（眼疾患、聴覚平衡機能系疾患）

興和が得意とする循環器官用薬をはじめ、点眼液などの感覚器官用薬、外皮用薬、消化器官用薬など、様々な医療用医薬品を提供している。

研究開発の中心として、日本国内では東京創薬研究所と富士研究所を持つ。

東京創薬研究所では、低分子化合物の研究と評価、新規物質の探索・スクリーニング、分子設計、薬物の体内動態のどの広範囲な研究を行っている。

富士研究所では、安全性研究や新剤形の創製、OTC 医薬品の開発、治験薬の製造などを行っている。

3　ボストン研究所の概要

ボストンの研究所はコーワと Brigham and Women's Hospital（略称 BWH）と共同の研究施設で、The Center for Interdisciplinary Cardiovascular Sciences（略称 CICS）という。

設立は２００９年１２月。心臓血管化学研究における発見および発展を目的としてコーワとハーバード大学関連病院である BWH が協働する施設となっている。ハーバード大学医学部の最先端研究とコラボレーションすることで研究を促進していく。CICS は出向者の研究員１０名、現地採用者２５名（研究員は１０名、実験助手が５名）の計３５名がいる。

研究例の一つとして、病院が近くにあるので患者の血液サンプルをもとにコレステロールの分析をしている。

４　BWH の概要

７７０床持つハーバード大学医学部関連の非営利教育病院の一つ。あらゆる診療科の専門技術をもち、優れた患者ケアを行っている１８３２年から豊富な歴史をもつ病院。

５　ボストン進出の理由

以下の点があげられる。

①イノベーションの中心にある。ケンブリッジを含めて１６０以上の日本企業が進出してきている。

②アメリカの情報だけでなく、ヨーロッパにも近いことからそちらの情報も入る。

③ハーバード大学や MIT が近いので優秀な人材が集まりやすい。

④ハーバードメディカルスクールの関連病院との強い連携もあり、画期的な創薬に向けた取り組みができる。

【質疑応答】

Q　もう 10 年ぐらいになりますか。

A　あと２年ぐらいで 10 年です。

Q　世に出していった研究成果はあるのですか。

A　薬として世に出していないが、ここの役目である新しい標的虫が、23 テーマ動かしておりまして、東京創薬研究所の方に移管しているものもある。医薬品の研究には非常に時間がかかるので、10 年ではなかなかでてこないというのが現状。

Q　日本にも研究所が何か所かあるのか

A　どこの製薬会社さんもされていることだが、大学との共同研究とかをされていると存じている。

Q　コーワも日本の大学とも連携をしているのか。

A　はい。

Q　東京にも研究所があって、こちらの研究所があって、東京の方が上位にあるような気がしたのですが、東京の方からこのような研究をしなさいといった指揮命令系統はあるのですか。

A　こちらである程度のテーマはセレクトして、単独ではなく、協議をしながら進めていく。

Q　東京の研究所が上位というわけではないのか。

A　東京が中心にはなってくると思う。

Q　創薬とは、多額の投資がいると。日本ではジェネリックの普及という政策

や薬価の引下げとか厳しい状況にあるのかなあと思いますが。創薬の強みとなるのか。

Ａ　アンメットメディカルニーズという言葉を使ったが、医薬品があっても治療満足度が到達していない領域があるので、満足のいく質の高い医療を提供することが必要になってくると考えている。

Ｑ　大阪でも戦略特区で大阪大学と取り組みを進めているので、大阪でも拠点を築いていただければありがたい。

先程視察したところでは、日本と比べたら人材の面で圧倒的な差があると思うが、創薬の分野ではそうではないのか。

Ａ　日本でも優秀な研究者がいて研究が先に進んでいる分野もあるので、どちらが進んでいるとは言い切れない。こちらも日本も共同でいいところを高め合って、新しい技術を生み出していこうという流れにはなっている。こちらは学の方だが、我々は創薬の専門家なので、お互いの強みを活かして新しい創薬ターゲットを効率よく出していきたい。

Ｑ　日本では薬を作るのに時間が長くかかり、アメリカでは短いといわれているが、そうなのか。

Ａ　詳しくはわからないが、日本とアメリカでは臨床試験等のシステムが異なってくるところはあるかも知れない。薬は東京で作っているが、臨床試験・開発にうつるときに、アメリカで開発するのか、東京で開発するのかで、承認までの時間が異なってくる可能性はある。

【会社紹介ビデオ概要】

高コレストロール血しょう治療剤、リバロ。血液中のコレステロールを効果的に低下させる医薬品として、その信頼性を着実に高めてきたリバロは、現在では日本のみならず、世界５大陸での販売が進んでいる。

近年では、リバロ錠をはじめとした医療用医薬品、ドラッグストアーなどで販売されるＯＴＣ医薬品、ライフサポート品、眼内レンズなど最先端の医療機器を３本柱としたハイブリッド型の事業展開を行っている。

医療用医薬品では、メタボリックシンドロームと診断される症状を対象とした領域、がんなどの免疫、めんしょう性領域や目などの感覚器領域を中心に研究開発を実施。さらに難病、希少疾病などに対応した新薬創出につとめている。

医薬品の生産においても、合理化、品質管理基準などの海外対応、自然災害などによるリスク分散化等を視野に入れた、国内４番目の工場を稼働し、生産品目の最適化をすすめている。

静岡県富士市にある富士研究所では、長年にわたり数多くの医薬品の研究開発を行ってきた。興和が研究開発した医療用医薬品は、興和創薬のＭＲが医療

機関に情報提供を行っている。

アメリカノースカロライナ州には、医薬品開発拠点となるコウワ・リサーチ・インスティテュート（ＫＲＩ）がある。現在、リバロに続く革新的な医薬品の開発に力を注いでいる。

ノースカロライナのＫＲＩが開発拠点であるのに対し、モントゴメリーにあるコーワ・ファーマシューティカル・アメリカ（ＫＴＡ）は、リバロの全アメリカでの販売拠点となっている。

医療用医薬品のグローバル戦略の要であるリバロは、現在、ＫＴＡを拠点とし、アメリカでのシェア獲得を目指している。

欧州での医薬品開発拠点である、コーワ・リサーチ・ヨーロッパはイギリスのエディングからほど近い、インダストリー地区にある。欧州においてリバロは、リバソ等の名称で販売され、現在、コーワ・ファーマシューティカル・ヨーロッパが中心となって医療現場への供給を進めている。

アメリカボストンにある、コーワ・サイエンス・インスティチュートは、心臓血管科学研究における発見及び発展を目的とし、興和の研究員とハーバード大学の附属病院の科学者が協働する研究施設である。ハーバード大学医学部の最先端研究とのコラボレーションにより新薬の研究と開発を行っている。

アメリカやヨーロッパに先駆けて、リバロ等の販売をスタートさせたのが目覚ましい経済発展を遂げている中国。中国全土に向けたリバロの販売拠点として、北京と上海で現地のＭＲが活躍している。

興和は、世界初の作用機序をもつ緑内障治療薬、グラナテックやアレルギー専用点眼薬、アイフリーコーワのＯＴＣ医薬品、光学技術を応用した眼科医療機器の製造販売を手掛けている。眼科医領域における検査から治療にまで関与する多角的な展開を行っている。

こうした展開を支える製品群の１つに眼内レンズをあげることができる。アバンシーは白内障の手術時に水晶体の代わりに挿入する眼内レンズである。アバンシーは日本のみならず、ドイツ、イタリア、スイスでも海外での販売を加速している。

また、眼科医の為にアバンシーを使用した手術の習得をサポートするためのネットラボを展開し、好評を得ている。

興和は日本国内では、ＯＴＣ医薬品のメーカーとして広く知られている。

薬局やドラッグストアでの販売支援を行ったり、医薬品の情報をお客様にダイレクトにお伝えするために問屋を介さない直販方式を取り入れている。

更に従来の医薬品の他、サプリメント製品も取り扱っている。その開発においても第３者機関による認証、健康食品ＧＭＰ対応、安全基準に関する厳しい基準を設け、すべての条件をクリアした商品だけが販売される。

生命関連企業である医薬品メーカーが販売するサプリメントとして、今多くの注目を集めている。このようなＯＴＣ医薬品をはじめとする興和の製品は、そのマーケットを世界に広げようとしている。

中国最大の商工業都市上海、その街角の薬局に興和の製品バンデリンがずらりと並んでいる。興和は上海を起点にバンデリンをはじめとするＯＴＣ医薬品を巨大市場中国へと供給している。

商社事業では、日本でも早い時期から中国進出を果たしていた興和ですが、現在では商社事業と医薬事業のグローバル戦略のシナジーを、ここ上海にも見ることができる。

また、興和のＯＴＣ医薬品、ヘルスケア製品は韓国での事業展開を推進している。ＯＴＣ医薬品、ヘルスケア製品の分野における新しい市場を切り開く市場創造型企業として、興和の目は世界へと向けられている。

【紹介ビデオにかかる質疑応答】

Ｑ　説明に出てきた病院、ＢＷＨ非営利教育病院(Brigham and Women's Hospital)とは。

Ａ　私は説明できない。

Ｑ　医者を育てるためのグループ病院ですか。

Ａ　勉強不足で説明できないが、色々な病院がある。ＢＷＨもそうですし、糖尿病で言えばジョスリン糖尿病センターがすぐそばにあるし、がんで有名な病院もあり、色々な病院が集まっている。今、ＢＷＨと同様に有名なハーバード総合病院があったり、世界でも有名な病院がここに集まっている。

Ｑ　昔、コルゲンのコマーシャルでカエルのキャラクターを使っていたが、カエルにこだわりがあるのか。

Ａ　私が入社した時の研修で教わった話では、“ケロッと治る”ということでカエルのキャラクターが出てきたのではないか、と聞いた記憶がある。

Ｑ　覚えやすい。

Ａ　あのように宣伝できるのは、ＯＴＣの薬局で買える医薬品だけで、医科向けの医師から処方される医薬品については、法律で禁止されている。

Ｑ　一般薬的な商品化のために、あのようなキャラクターを使って成功したということか。

Ａ　そのように思います。

Ｑ　戦略的にはありかと。最近は使っていないのか。

Ａ　最近はあまり見ない。

Ｑ　産学の連携で、向こうの研究室と役割分担されて創薬研究されているとのことだが、それはこの時代に、地理的・物理的に近くないとできないのか。

情報や流通も含めてスムーズになっているが、ボストンでないとできないのか。

Ａ　物理的なところではないと思う。今は、色んなデバイスがあるので、時差はあるものの、それほどラグはないと思う。繰り返しになるが、ボストンは情報の中心でもあるので、そこに拠点を構えることがかなり強みになる。

Ｑ　梅田のあたりに、また新しい拠点ができて、そこはライフサイエンスに特化して企業とそういう場所を作ろうとしているが、そういう場所がどんどんできることで、そういう人材もどんどん集まってくると。

Ａ　グローバルという意味でも、国内に限らずアメリカやヨーロッパとか色んなところとコラボレーションすれば、どんどん発展するのではないかと思っている。

Ｑ　コーワの本社は名古屋だが、医療事業部も名古屋にあるのか。

Ａ　医療の中心は東京・日本橋にある。日本橋には製薬会社中心のビルが多く集まっている。

Ｑ　大阪にもあるが、営業だけか。

Ａ　大阪にも大阪支店があるが、営業だけです。

【考察】

コーワは名古屋が本社所在地ではあるが、東京とボストンに研究所をおいている。質疑応答にもあったが、産学連携を行うのに大学の近くに研究所をおく必要な必ずしもないが、情報の中心地であることが重要とのこと。ボストンにはMIT、ハーバードをはじめとする最高の大学があり、関連する病院も多数あるため情報が集まってくる。日本では東京に研究所をおいている理由も情報の中心地だから。

大阪で同様に産学連携を進めていくにあたっては、ボストン、東京に負けない大学の強化が必要だと思う。創薬には10年を超える研究期間と莫大な資金が必要なことから、企業側が最適な場所を求める。

ライフサイエンス分野の企業誘致を進めると同時に、「学」の強化を進めていくべきと考える。

○在ボストン総領事館（意見交換会）

・日　時：平成 29 年 3 月 27 日(月) 18 時～
・説明者：道井緑一郎総領事　・　藤井麻里領事
・担当者：中野　稔子・永井　公大・横山　英幸

【意見交換概要】

（最近の米国の政治経済情勢と東海岸の状況について）

○　総領事から当地の状況について以下のとおり説明があり、以下質疑形式で意見交換を行った。

＜総領事からの概況説明＞

・　当地は、民主党が基盤となっており、新政権の施策でどうなるのかということで関心も高い。
・　アメリカ西海岸は、シリコンバレーに代表されるＩＴ産業の集積地であるが、当地は、それに匹敵する東側のライフサイエンスの集積地である。
　医療・医薬品関係では全米一となっており、主要な医薬品・製薬会社が当地に立地している。日本からも武田薬品など数社が進出している。
・　こうした動きが進むその背景には、大学（ハーバード大学やＭＩＴ）が立地しており、これらの大学と連携して、新しい産業の集積地となっている。
・　州政府もこれらの動きを後押ししており、先端分野だけではなく、例えばＧＥ社も当地に本社を移しつつある。
・　アメリカの経済は全体的にも悪くないが、中でも当地は非常に好調といえ、特徴として起業を支援する専門組織が数多くあり、日本からもビジネスマッ

チとして当地に進出する動きが進んでおり、関西の経済団体から訪問も頻繁に受けている。

・　文化面では、ボストン交響楽団に指揮者の小澤征爾氏が在籍し、また、メジャーリーグでもボストンレッドソックスに昨年まで上原投手が在籍していた。また、当地はシーフードが有名であるが、昔に日本人が広めたとの話があり、そうしたこともあって日本とも縁がある。

【質疑応答】

Q　トランプ新大統領は、金融をもっとグローバル化しようとの方針を打ち出しているが、当地にとってどのような影響があるか。

A　当地のライフサイエンス事業にとって資金調達に良い影響を与えるのではないかと考えている。

　例えば、ＭＩＴには、全米トップクラスの病院があるが、それだけでなくさまざまな研究機関がある。

　日本の製薬会社の中には、本社機能を縮小し当地に進出しているところもある。

　インフラの整備をすれば、経済も活性化するが、新幹線（高速鉄道）の計画が、ボストンニューヨーク間の話が潜在的にあり、更にロスアンゼルスやサンフランシスコにまで伸ばすという話もある。しかし、商業的に採算が取れるのは、ボストン・ワシントン間だと言われている。コネチカット州では、地元の理解が得られていないと聞いている。

　より大きな話とすれば、航空機の話もあるが、連邦予算を投入しないと進まない。人によっては、米国は、自動車の国ということで自動運転技術が先に実用化されるのではないかという意見もある。ある程度実用化されるのではないかと思うが、移行期で一般の自動車と一緒に走るときが問題である。

　自動運転技術によって事故は減るだろうが、完全になくすことはできないと言われており、例えば、自動運転のプログラミングの研究では、事故の回避のために左にハンドルを切れば、自分は助かるが通行人に犠牲者がでる。右に切れば、通行人に被害はないが、車は崖から転落してしまうような場合にどのようにプログラミングするのかといった単に技術的な問題ではなく倫理面も含めてどうするのかといった話もある。

Q　当地での最低賃金は。

A　１１ドルであるが、その金額で働く人はあまりいない。

Q　ここではどのような国の人が働いているか。

A　人材としては、人種にこだわらず、その人の持つ能力に着目している。世界がそのような流れになっているなかで、日本でも国内の人材にこだわると

いう考えは変えていく必要があるのではないか。

Q　関西の産業の印象は。

A　関西は、企業同士の連携が早いという印象がある。例えば会社の社長さんが直接連絡を取り合うことで仕事を進めている。また、基盤的な産業を有していると思う。

Q　関西の企業は、中小企業が中心で、匠の技というか技術力があると考えているが、これをグローバルに展開していくためには何が必要か。

A　「日本のものは良い」というだけではなく、日本でしかできないものを作っていくことだと思う。例えば、商品を売るだけではなく、背景にある物語に消費者が付加価値を見い出すといったセールス方法が考えられる。

　世代の交代とともに技術がなくなってしまうことなく、継承されていくようにしなければならない。本当にこれから 10 年が勝負だと思う。

Q　州政府は、どのような支援をしているか。

A　ボストン市長やマサチューセッツ州知事も、日本の企業を歓迎している。ボストン市では、ライフサイエンスセンターや投資経済庁などの支援組織があり、具体的な事案に応じた相談対応をしている。

　南のコネチカット州も産業が盛んであり、土地の安さの観点からは、北部のメイン州やバーモント州に工場が進出している。

　これらの地域には、大学があり、豊かな人材があり日本語教育が盛んであるところが良い点である。日本の企業が来れば雇用も生まれるという点もある。アメリカの経済はこれから伸びていく、ＧＤＰが日本の４倍もあり、市場として開拓しないのはもったいないのではないか。

　日本のものはクオリティーがよいのでこれを売らない手はないと思う。

Q　これまでの領事のご経験を踏まえたお気づきの点をお伺いしたい。

A　家族帯同で赴任し、自分の子どもへの教育の経験を踏まえると、日本の教育システムは効率的であるが、アメリカの教育には、勝てないのではないか感じている。

ハイレベルな内容があり、例えば、統計について日本では、大学レベルのものを中学校の教科の導入で教えていたりする。

社会科にしても日本での世界史教育は体系的、網羅的で知識を重視するが、なぜそれが意味があるのか、その背景・経過は、あまり教えない。

アメリカでは、網羅的ではなく、あるトピックに焦点をあてて、周辺情報を含め掘り下げた授業をしている、必要があれば専門知識に関する資料・論文を紹介して読ませることもしている。

今、日本からもノーベル賞の授賞者がでているが、これは４０年前に教育に対する投資を行った結果だと思う。今はそうした投資をしていないので、この先がどうなるか気がかりである。日本の教育はグローバル化をしたいのか、していることにしたいのかよくわからないように感じる。英語教育も長い間やっていて、なぜ話せないのか、このことも問題だと思う。

こちらに赴任して、ＮＰＯの活動を見て感じたことは、人生で儲けを出さないで働く場が必要であるということである。それは付け足しではなく様々な活動をしている。日本はＮＰＯに対して、まだそこまでの認識ではないと思う。

【考察】

ボストンと大阪は少し似ているところがある。

港があり、大学があり、行政も医療に力をいれ、国際がんセンターも設立。

また、昔から道修町は医薬品の卸問屋等医療関連施設等大阪は医療に関しても力を入れることができる町でライフサイエンスの町である。

ボストン市と協同して何か大阪もボストン同様ライフサイエンスを中心に医療、産業が協同して発展することが可能でないかと感じた。

そのほか、領事との意見交換会の際にアメリカ経済の話のあと教育問題になった。

現在、日本からの留学する人数がかなり減っている。

以前はハーバード大学に入学する日本人は少なくとも２０人単位でいたが現在は１人である。

英語は世界では普通に話せることが常識であり、英語以外に他の外国語が話せることも当たり前になっているが、日本人は英語の教育を長年しているにも関わらず英語取得自体も未だ至っていない。

今の若者にももっともっと世界を観て欲しい。日本を外から観てグローバルな人材を日本の為に育てる必要がある。

全てのものに通ずるのがその国の教育だと今回の視察でも感じた。

大阪も英語教育に力を入れているが、他国の外国語取得の方法と日本の方法は本当に違うと感じる。

大阪の教育においては、近年、少し手法は変わったが、未だに英語取得には問題があると考える。文科省から変える努力が必要であるが、何か大阪から変えることができるならそこから始めることが必要である。

大阪には可能性が沢山あり、教育や産業、土台は他都市より多くある。

今回の視察から様々な観点から大阪を発展させる必要があると感じた。

○The Legends Tour（LPGA 女子シニア）

・日　時：平成 29 年 3 月 28 日（火）10 時～
・説明者：ジェラルドコールソン（The Legends Tour）
　　ラリーペグリオーニ（LPGA）
・担当者：　笹川　理・坂上　敏也

【調査事項】

・国際大会の運営、スポーツ界の最新の世界事情

【The Legends Tour について】

レジェンズツアーとは、ＬＰＧＡ（全米女子プロゴルフ協会）公認のオフィシャルシニアツアーである。45 歳以上でＬＰＧＡトーナメント優勝経験者や、ゲームの歴史のなかで印象的かつ有能な女性ゴルファーが所属している。

現在、所属メンバーは 120 名を超え、ますます大きくなってきており、レジェンズツアーの選手は、80 以上のメジャーチャンピオンシップを含む 750 勝以上をＬＰＧＡであげている。このように、ゴルフの殿堂入りをした女性達によって、レジェンズツアーが成り立っている。

また、レジェンズツアーでは、慈善活動の一環として、1800 万ドルを超える金額をチャリティとして集めている。

【説明及び質疑応答の概要】

（１）海外チームの招聘に向けたアプローチについて

＜説明＞

・　シニアツアーは慈善事業を中心に進めており、チャリティーで寄付を集めていくかということが、大切と言われている。
・　大阪をスポーツで有名にしていくためには、自治体や国で何ができるか、人をどうやって巻き込むかということが大事であると考える。
・　2019 年にラグビーの国際大会が開かれると聞いているが、そのために必要なのは警備、セキュリティーと公共交通機関とプロモーションをどうしていくかということ。税金をどのように使うか、お金をコミュニティーのためにどのように使っていくかが一番大事だと思う。
・　それまでにたくさんのチームを大阪に招き、来てもらうことが大事だと思う。他のスポーツのチームに来てもらうことやラグビーでも国際大会での一回限りではなく、その前にアジアなど近くの国から何回も大阪に足を運んでいただくことが大切。

・　その理由として、大阪に人が来ることでコミュニケーションが生まれる。人と人とが関係をもつことで大阪の名前や場所であるとかどんなところであるかなど知名度が上がってくる。

【質疑応答】

Q　行政が単独でチームの招聘を行うことは難しいと思うが、どのような仕掛けをすればよいか。

A　アジアの他の国際協会とコンタクトを取って、そこに所属するチームを招待するのが早いのではないか。

また、ユースチームを招致する方法もある。ユースのチームであれば、招致の費用もそんなに掛からないと思う。

スポンサーも子供たちのためであれば費用も出すと考えられ、そうした形でアジアのユースチームのスポンサーを取り込んでいくという方法がある。

ユースチームはスポンサーで運営されていることが多いので、他国のスポンサーを大阪に取り込むことが大事である。

また、宿泊場所やホスピタリティーを提供し、選手たちに大阪という街に良い印象をもってもらうことも必要だと思う。そうした選手の口コミなどでの体験談が伝わることでもたらすものは大きいと思う。

（2）国際大会の開催などスポーツイベント開催に必要な取組みについて

・　2019 年の国際大会までに残された期間で何をすべきかというと、今年何をしなければいけないのか、来年何をしなければいけないのか、スポンサーをどういう風に探しているのかなど、一つ一つレビューして組み立てていくことが大会の成功に向けて一番大切なことだと思う。

・　公立の大学にスポーツ施設が全てあるという環境をつくることが大切だと

思う。そうすることで、学外の人が大学に来やすくなり交流が進む。プライベートなものではなくパブリックな者がこうした施設を持つことが大切である。ただ日本は場所がないのでむつかしいとも思う。

【質疑応答】

Q　なぜ、大学にそこまでのものを求めるのか。我々には、大学に観客を呼ぶという文化はないが、なぜ、そのようにすることが必要なのか。

　日本の大学にはグラウンドなどの施設はあるが、そこで純粋にゲームをするのか、一定の観客が来ることを想定したものとするのかどちらの考え方なのか。

A　スタジアムで試合を観たり、参加して体験したりすることが大切だと思うので、観客席のあるスタジアムを整備する必要があると考える。アメリカでは各大学がそうしたスタジアム施設をもっていることが一般的であり、そうした意味では日本との文化が違うが、要は、パブリックな施設で試合を観るということが大切であるということ。

（３）<u>大阪の知名度向上に向けた効果的なスポーツイベント等の開催について</u>

・大阪には美術館や大阪城などの観光資源があり、美しい街であることから、まずは、人に来てもらうためのきっかけづくりが必要。スポーツイベントや映画祭などのイベントを誘致することで大阪の名前を広めていくことにつながると思う。スポンサーを取って冠イベントを行うことが効果的である。

【質疑応答】

Q　人を集めるノウハウは一定わかりつつあるが、具体的にどのようにして有名選手に来てもらうか、そのためのつながりが薄いことが我々の課題である

が、どうすればよいか

Ａ　大阪府や大阪市が行政としてスペシャルイベントをやりたいと申し入れてもらうことが大事である。我々は、あまり大阪のことを知らない。

今まで行政からそのような話を聞いた経験がない。大阪に限らず、今まで日本の行政から、プロモーションを聞いたことはない。

Ｑ　そちらに積極的に働きかけているところにはどんなところがあるか。

どのようなプロモーションを行っているか。

Ａ　韓国で実施したゴルフトーナメントであるプレジデントカップではアメリカと他国のチームが対戦したが、これは、韓国政府からの招請があったもの。

　また、昨年、メキシコシティーで開催したＮＬＦの試合は、同市からの申し入れであった。

　市などの自治体が働きかけてくれれば次のステップに進めるし、ＴＶ局を連れてきてくれれば、喜んで協力する。我々に対するプレゼンテーションの要件としては、行政から働きかけること、スポーツや芸術などどのようなことをしたいのかを明確にすること、どのようなスポンサーを探すか、どの程度、寄付がもらえるのかということである。

Ｑ　チャリティーイベントで集めた金銭をどのように使っているかなど具体的な運営について教えていただきたい。

Ａ　チャリティーを行うには、まず、行政やスポンサーがどのような形で実施したいかを申し入れてもらうことから始まる。

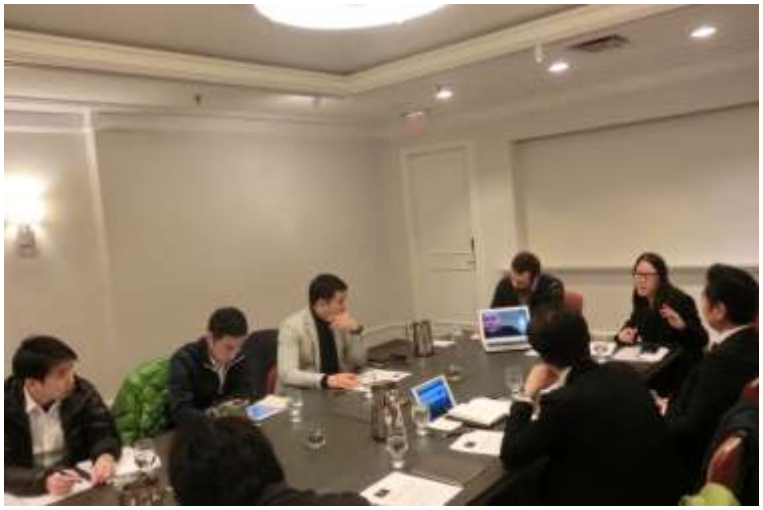
　レジェンドツアーのチャリティーで一番力を入れているのは乳がん対策に関すること。

Ｑ　大阪は、がん研究に力を入れており、そのための施設もある。

Ａ　ということであれば、例えばトーナメントの名称にそれを冠するということが考えられる。担当のゴルファーもおり、著名人の名前を使えれば、スポンサーもつくと思われる。

Ｑ　ＬＰＧＡのツアーを１試合でも日本で行うことは、可能か。可能だとしてどのくらいの経費が必要か。

Ａ　一昨年まで、ＬＰＧＡのツアーを賢島で開催していたが、日本側の協力が得られず、撤退した。日本では、コースの長さや観客数などＬＰＧＡの基準が満たせるコースが整備されているところが少ないという問題がある。開催費用としては、10 億円程度。



【考察】

- 「プレゼンテーションでは、大阪として、何のためにどうしていきたいのかということを教えていただきたいと思う。」との意見をいただいたが、本日の意見交換で、新しいコネクションができたが、その一方で大阪のことがあまり知られていないことが課題であることを改めて認識した。これを踏まえて今後、大阪を知っていただくための取組みをさらに推進していく必要があると考える。
- 上記のことを実現していくには、ユースの世界大会を誘致することも必要であろうし、このような世界大会の運営やマネジメントに関わっている方とコンタクトし、意見交換しながら、より良い報告へと話を進めていくことが重要であると感じた。

○日本クラブ大阪の会との意見交換会

・日　時：平成 29 年 3 月 28 日(火) 20:00～
・説明者：西谷直武　元米国シャープ副社長ほか１５名
・担当者：松本　利明

【意見交換会の概要】

ニューヨーク市内にある日本食レストラン“梓”にて、ニューヨーク在住の標記団体メンバーと、大阪の今後の成長戦略や２０２５年に立候補を予定している大阪万博の PR 等について、意見交換を行った。

メンバーは、経歴も様々で、ビジネスを通じて長くニューヨークに在住されている方が多く、ニューヨークからみた日本や関西についての印象を伺ったところ、大阪の存在感が思っていたほどなかった。大阪府で行っている私学無償化等の施策内容を説明したところ、驚かれる一面もあった。

今後、大阪万博の PR 等を力を入れて行うためにも、より一層大阪のプレゼンス力を高め、発信していきたい旨の話をすると、メンバーの方からは、拠点を構える必要があるのではとの意見もあった。

【考察】

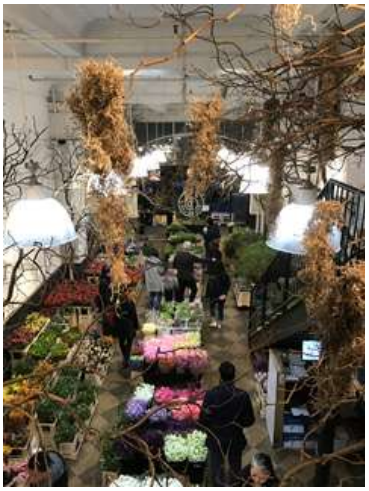
今後、ニューヨークにおいて多方面で活躍されるメンバーのような方とのネットワークを一層強化し、ネットワークを活用した大阪の情報発信が必要であると感じた。その一つとして、何らかの拠点も必要なのかもしれない。

【西谷直武　元米国シャープ副社長の挨拶】
会社退職後もニューヨークに残りいろんなことにかかわってきた。県人会（愛媛）や大学同窓会（関学）などさまざまな繋がりがある。大阪維新の会の関係者の皆様と意見交換会を持てるのは非常にうれしい。

・参加者は３０歳代から４０歳代が主。
・大学卒業以後、そのままニューヨークに残った人、日本企業の仕事でアメリカに来て、そのまま居着いた人など、経験・経歴はまちまち。
・皆さんニューヨークが大好きで、今の仕事を楽しんでいるようでした。

○ニューヨーク生花卸売店

・日　時：平成29 年3月29日（月）　6時～
・担当者：前田　洋輔



【説明概要】

アメリカには、日常的に花を贈るという文化が根付いている。なので、生花はよく売れる。

「株式会社なにわ花いちば」が出荷している「スイートピー」が、ニューヨークの小売業者から、品質がよく長持ちすると高評価を得ている。

というのも、生産地からニューヨークの市場まで３６時間で輸送されているとのこと。

価格も他の品物と比較し３倍近くの高値をつけているが、高品質であることから、引き合いは十分にあるとのこと。

【考察】

「スイートピー」以外にも品質や価格などの部分で、他の品物と勝負できるものがあれば十分なマーケットはある。

「なにわ花いちば」の輸送ノウハウを活用でき、国内のレベルの高い花卉栽培技術を活かし良品を提供することができれば、日本国内で生産活動をしながら、世界をマーケットにした営業販売活動が展開できる。

花卉栽培技術の承継や遊休農地対策、農村部の地域再生にも繋がるものと考える。

課題としては、商品ニーズの掘り起こしをいかにして行うか。

○国際連合本部

・日　時：平成 29 年 3 月 29 日（水）11 時～
・説明者：国連代表部総会会議管理局　中野健司 総会本会議課長
　　国連薬物犯罪事務所ニューヨーク事務所 マテオ次席代表
・担当者：永藤　英機・山本　大

【調査目的】

現在、大阪府と大阪市は共同で、２０２０年に日本で開催されるコングレス（国連犯罪防止・刑事司法会議）の大阪開催に向けて、誘致推進活動及び機運醸成に取り組んでいる。この活動を通じ、コングレスの大阪開催を実現し、「安全・安心」なまち・大阪として、都市格の向上につなげることとしており、今般、その活動の一環として国連本部を訪問し、組織、予算、活動内容、効果的な誘致手法等について調査を行った。

【国際連合の概要】

国際連合は、第二次世界大戦を防ぐことができなかった国際連盟（1919 年−1946 年）の反省を踏まえ、アメリカ、イギリスなどの連合国が中心となって設立。

加盟国の権利義務、主要手続等を定めた国連憲章は 1945 年 6 月 26 日に署名により成立。組織としては加盟国の過半数の批准をうけた 1945 年 10 月 24 日に正式に発足した。当初の加盟国は 51 か国であったが、現時点の加盟国数は 193 か国となっている。本部はアメリカ合衆国ニューヨークに所在。

国連憲章第１条に記載された国連の目的は次のとおり。

１　国際の平和及び安全を維持すること。そのために、平和に対する脅威の防止及び除去と侵略行為その他の平和の破壊の鎮圧とのため有効な集団的措置をとること並びに平和を破壊するに至る虞のある国際的の紛争又は事態の調整または解決を平和的手段によって且つ正義及び国際法の原則に従って実現すること。

２　人民の同権及び自決の原則の尊重に基礎をおく諸国間の友好関係を発展させること並びに世界平和を強化するために他の適当な措置をとること。

３　経済的、社会的、文化的または人道的性質を有する国際問題を解決することについて、並びに人種、性、言語または宗教による差別なくすべての者のために人権及び基本的自由を尊重するように助長奨励することについて、国際協力を達成すること。

４　これらの共通の目的の達成に当たって諸国の行動を調和するための中心となること。

これらの目的を達成するため、総会、安全保障理事会、経済社会理事会、信託統治理事会、国際司法裁判所、事務局という６つの主要機関と多くの付属機関・補助機関が設置されている。詳細は下記参照。

国際連合のシステム（資料：国連広報センターＨＰ）

【予算及び人員等】

2012 年の国連通常予算は約 25 億 7600 万ドル、日本円で約 2,860 億円(1 ドル 111 円換算)。この予算で世界各地の国連事務所の運営をまかなっている。

国連は軍隊を保有していないため、加盟各国は世界各地に展開する平和活動に、自国の兵士や文民警察官、装備などを提供している。いつ、どこに平和活動を展開するかは、安全保障理事会の 15 の理事国によって決められる。(日本はこれまでに非常任理事国を 10 回務めている。58-59 年、66-67 年、71-72 年、75-76 年、81-82 年、87‐88 年、92‐93 年、97‐98 年、2005-06、09-10)。2012 年 12 月 31 日現在、世界に展開する平和維持活動は 14 件。ニューヨークなど世界各地の国連事務局で働く職員は 4 万 3,747 人(2011 年 6 月 20 日現在)。

2013 年の国連通常予算分担率が大きい国は、米国(22.0%)、日本(10.833%)、ドイツ (7.141%)、フランス (5.593%)、イギリス (5.179%)、中国 (5.148%)、イタリア(4.448%)、カナダ(2.984%)、スペイン(2.973%)、ブラジル(2.934%)。

国連の平和維持活動にはリスクが伴い、1948 年以来、国連平和維持活動に参加した約 120 ヶ国 3,080 人以上の平和維持兵が職務遂行中に死亡している。

国連の通常予算は総会が承認。会計年度は 2 年。予算は事務総長が提出し、行政予算問題諮問委員会が審査。諮問委員会は個人資格で務める 16 人の専門家で構成され、それぞれの政府の指名に基づいて総会が選出。各種事業計画予算は計画調整委員会の審査を受ける。委員会は総会が選出し、自国政府の見解を代表する 34 人の専門家で構成されている。

予算は、2 年間の会計年度における状況の変化を反映できるよう、総会が調整。予算の主な財源は加盟国による分担金である。分担金は、分担金委員会の勧告に基づいて総会が承認する分担率にしたがって加盟国が支払う。

分担金委員会は、行財政委員会の勧告に基づいて総会が選出し、個人資格で務める 18 人の専門家で構成。分担率は加盟国の支払能力に基づいて決定。世界の国民総生産に占める加盟国の割合や国民 1 人あたり所得など、多くの要因を考慮に入れて調整のうえ決定。委員会は、分担率を公正かつ正確なものにするために、3 年ごとに最新の国民所得統計に基づいて分担率を見直している。いかなる国も国連予算の分担率上限は 22%。

2012～2013 年度の予算は 51 億 5200 万ドル (下表参照)。通常予算は、特別政治ミッションや、開発、広報、人権と人道問題の国連プログラムの経費を含むが、平和維持活動や国際裁判所の経費は含まれない。これらの機関は個別予算を持ち、加盟国は国際刑事裁判所と平和維持活動の経費は別に負担。通常予算の滞納額は 8 億 5500 万ドル。

平和維持活動の予算は、7 月 1 日から年間予算として総会が承認。総会は、平和維持活動に適用される特別の分担率に従って費用を割り当てる。この分担率

は加盟国の経済的豊かさを考慮に入れて決定。安全保障理事会の常任理事国は、国際の平和と安全に対して特別の責任を持つことから、より多くの費用を分担。分担金の受領が遅れると、部隊や装備、後方支援を提供する加盟国に対する費用の払い戻しが遅れることになる。

2012 年 10 月現在の平和維持活動への滞納額は 18 億 5000 万ドル。同じく 10 月現在、国際刑事裁判所に対しては 6,300 万ドルが滞納。

国連の様々な基金や事務所、計画…たとえば、国連児童基金（UNICEF）や国連難民高等弁務官（UNHCR)、国連開発計画（UNDP）等は個別予算を持つ。その資金の大部分は政府による任意拠出金だが、一部は個人や団体からの寄付金で構成。国連の専門機関…国連教育科学文化機関（ユネスコ）や国際労働機関（ILO）等も個別予算を持ち、各国の任意拠出金によって補充される。

2012～2013 年度国連予算（資料：国連広報センターＨＰ）

主要支出項目	米ドル
1. 総合的政策、指示、調整	721,783,300
2. 政治問題	1,333,849,300
3. 国際司法と法律	93,155,100
4. 開発のための国際協力	436,635,700
5. 開発のための地域協力	532,892,300
6. 人権と人道問題	326,574,200
7. 広　報	179,092,100
8. 共通支援サービス	600,210,000
9. 内部監査	38,254,200
10. 共同予算の行政活動と特別経費	131,219,100
11. 資本支出	64,886,900
12. 安全と保安	213,412,400
13. 開発勘定	29,243,200
14. 職員課金	451,086,800
合　計	5,152,299,600

【国連の主な活動】

国際連合の主要目的の１つは、国際の平和と安全を維持することである。創設以来、国連は何回となく紛争が戦争へと拡大するのを防ぎ、武力の行使に代

えて交渉のテーブルへつくよう対立する当事者を説得し、紛争が始まると、その平和の回復に努めてきた。この数十年、国連は数多くの紛争を終わらせ、和解を進めてきた。カンボジア、エルサルバドル、グアテマラ、リベリア、モザンビーク、シエラレオネ、タジキスタン、東ティモールへ平和維持軍を派遣し、成功させた。

安全保障理事会は、国際の平和と安全の問題に責任を持つ主要な機関であるが、総会や事務総長も平和と安全の促進に大きな、補完的な役割を果たしている。国連の活動は多岐にわたり、紛争予防、平和創造、平和維持、強制措置、平和構築など主要な領域を網羅している。

21 世紀に入って、国内紛争という新たなグローバルな脅威が出現したため、国連は、これまでの平和維持能力を一新し強化した。地域機関の関与を増大させ、紛争後の平和構築能力を高め、予防外交の利用を復活させた。

国内紛争は、しばしば部族間の抗争と国内治安の欠如によってもたらされるが、こうした国内紛争に対処するために、安全保障理事会は複雑かつ革新的な平和維持活動や政治的ミッションを承認してきた。これによって持続可能な平和の基礎を構築するための時間と空間が提供された。その結果、数十カ国の何百万人もの人々が自由かつ公正な選挙に参加することができた。

1990 年代の終わり、中央アフリカ共和国、コンゴ民主共和国、コソボ、シエラレオネ、東ティモールと危機が続発したため、安全保障理事会は 5 件のミッションを新たに設立。平和維持活動の急増は 2009-2010 年に最高に達し、全世界に 10 万人以上の国連平和維持要員が展開された。

近年、紛争の再発が続くことから、国連はこれまで以上に平和の構築に力を入れるようになった。国家の紛争管理能力を強化して、紛争発生リスクを軽減し、持続可能な平和と発展の基礎を築く努力を行っている。恒久平和の創造には、各国が経済開発、社会正義、人権尊重、良好な統治等を実現できるようにあらゆる資源を活用しなければならない。

そのためにはグローバルな多国間活動の経験、能力、調整力等を備えた組織が必要だが、これらの任務を果たせる機関は国連を措いて他にはない。国連は、アフガニスタン、ブルンジ、中央アフリカ共和国、ギニアビサウ、イラク、レバノン、リビア、マリ、シエラレオネ、ソマリアなど、多くの国に特別政治ミッションや平和構築ミッションを派遣し、支援事務所を設置した。また、中央アフリカ、中央アジア、中東、西アフリカには地域ミッションが派遣された。

国連の国際平和と安全を維持する活動は、国際テロリズムや大量破壊兵器のもつ危険性にも向けられる。これまでの努力の結果、軍縮や軍備規制に関する多くの多国間協定が採択された。

たとえば、核兵器の削減と撤廃、化学兵器の破壊、生物兵器の禁止、小型兵器や軽火器の拡散防止に関する条約や議定書である。今後も、国際環境の進展がもたらす新たな安全保障問題に積極的に取り組んでいく。

【コングレスの大阪誘致について】

国連の仕組みは１９４５年に出来た国連憲章に基づいて構成され、大きく６つの組織からできている。総会は１９３の加盟国に１国１票の議決権がある。事務総長は安全保障理事会の勧告をうけて総会が任命。安全保障理事会には５つの常任理事国の拒否権があり、１国でも拒否したら勧告は成立しない。

６つの組織は法律的には平等に存在している。国際司法裁判所には違憲立法審査権のようなものはない。２００１年、アナン事務総長は国連と共同でノーベル平和賞を受賞したが、その際、国連を代表したのは総会議長だった。

２０２０年のコングレスは日本で開催されることは決定しているが、日本のどこで開催されるかは日本政府が決めること。日本では過去に１９７０年に京都で開催されている。台湾は国ではなく、中国の一部。バチカン、パレスチナ、クック諸島、コソボは国ではないが、国連に加盟し国連主催の会議には出席することになる。コングレスにも出席する権利がある。

国連主催の会議は、最近では防災会議が横浜・神戸で、気候変動枠組条約会議が京都で開催されている。日本で開催される国連の会議は徹底したおもてなしが特徴。最近では２年前に防災会議が仙台であったのを記憶している。

国連の会議では、宣言文を作成するために２等３等書記官といった交渉官達が夜通し馬車馬のように働いているが、仙台のおもてなしでは、深夜の作業中に温かい夜食を用意してくれたのが印象に残っている。雨の日はビニール傘ま

で用意してくれて、各国から来た交渉官達も感激していた。コングレスは国連が開催する会議では最大規模になるが、日本のおもてなしには期待している。

幹部クラスには地元の歓迎プログラムが用意されているが、下級の交渉官達にも１日ぐらいそういったプログラムがあれば喜ぶのではないか。

【質疑応答】

Ｑ　国際会議を誘致するときは、下手をすると外交問題になりかねないと思うが、仙台の場合、国と県と市の役割分担はどのようになっていたのか。

Ａ　私の方からは詳細にはわからないが、国連の窓口になるのは国。国の中でも外務省と内閣府があり、両者の連携が不十分な点があった。地元との調整は国が行い、地元を挙げての歓迎ムードだった。地元が提供したのか国が提供したのか不明だが、一番喜ばれたのは深夜のタクシーチケット。会議場の片隅でバッジをみせれば発行してくれて、宿所までタクシーで帰れたのは有難かった。

Ｑ　宿舎はどのくらいまでなら離れていてもいいのか。大阪開催の場合京都でもいいのか。

Ａ　日本人としては京阪神地区の距離なら大丈夫ではないかと思う。日本に初めてくる外国人にとってベストなのは徒歩圏内。日本の大都市圏の鉄道網は複雑なので、地下鉄や電車の移動が伴うとしんどいと思う。仙台では主要ホテルと会議場を巡回するバス便があったが、これはどこの会議でも大体手配されているが、仙台では巡回バスの頻度が少なく、宿舎まで３０分、歩いた方が早いケースが多かった

Ｑ　開催時期はいつがいいのか。

Ａ　総会決議によるが、まずは地元と国が調整して決まるべきだろう。仙台は３月だったが、その後、桜見物のため滞在延長し東京や京都に行った人が多かった。

Ｑ　誘致合戦の際は、地元観光のメリット感を出す時期に開催提案するというの１つの方法ではないか。

Ａ　この時期にここでやることのメリット感を打ち出すのも、誘致合戦の中では当然あることだと思う。

Ｑ　大阪では国際会議場とリーガロイヤルホテルが徒歩圏内に所在しており、ホテルにも協力してもらえる体制は整っている。先程話に出たが、地元の歓迎プログラムはどのようなものがいいのか。たこ焼きやお好み焼きでもいいのか。

Ａ　標準的なプログラムとしてはレセプションがあるが、その中に地元の名物があればいいと思う。幹部クラスではなく、下級の交渉官達やＮＧＯなども

招待すればいいのではないか。後は滞在期間が限られている中で、手っ取り早く大阪を案内できる観光コースなどがあればいいのでは。

Q　交渉官の数はどのくらいいるのか。

A　基本的には国の数と同じ。国連のすべての加盟国・団体が参加すれば１９７国になる。少なくとも１００強の国は参加すると思われるが、１国で１名～５名くらい参加するので約３００人位来るのでは。

Q　部屋数はどのくらい確保すればいいのか。

A　国際会議に相部屋はない。東京からやＮＧＯも参加するので万の単位で必要ではないか。防災会議は参加国の関心は高いが、コングレスはそうでもないと思われる。前回会議の参加人数は調べて回答する。

Q　国連の総会の場合はどうなるのか。

A　開催中、ニューヨークの一角は誰も入れなくなる。仙台の場合もそうだった。アメリカ大統領が出席する場合、徹底的な交通規制を敷くので、日本の首相が待たされることもある。

Q　どんな会議でもメインテーマとサブテーマがあると思うが、サブテーマだけ別会場で開催することは可能か。会場を分離すると渋滞も緩和されると思う。

A　分離開催もありうるが、本会議と委員会のような形態で審議する場合は同一会場の方が望ましい。政府主催のサイドイベントやＮＧＯのイベントなどは会場が離れていても問題ない。メイン会場の警備は厳重な方がいいが、イベント会場等は入りやすい方がいいだろう。テロの脅威が深刻なイスタンブールではメイン会場もホテルも１カ所に集めて、規制線の中で開催したが、日本はそこまでは必要ないのでは。国連主催の会議がテロの標的になるということは国連も自覚している。

Q　宿泊費の負担はどうなるのか。

A　宿泊費や旅費は基本的には主催国政府が負担している。各国代表団の費用は一定人数までは主催国政府が負担し、それを超える分は当該国で負担している。国連事務局の費用は国連に予算がないので主催国政府が負担している。これは２０年前の国連決議で決まった。費用の内訳は飛行機代、宿泊費、日当から構成されているが、開催国と国連で交渉する余地もある。

Q　各国が費用を負担してまで誘致するのは開催国の知名度と向上のためか。

A　そうだと思う。それ以外にも地元の人に国際会議の存在を知ってもらうことで、様々な刺激を受けるという効果もあるかも知れない。

Q　日本政府の公募では４月の連続する９日間と明記されている。参加人数は約４０００～５０００人となっている。これは関係者だけの数だと思うが、これ以外にメディアやＮＧＯはどのくらいの数が参加するのか。

Ａ　防災会議に比べたら関心が低いと思われるので、それほど増えることはないのではないか。各国の参加者も少ないところで１人、多いところで１０人くらい。国家元首が来るともっと増えるだろう。

Ｑ　大阪は万博の誘致を考えているが、コングレスを開催して国際会議の実績を作っておきたいと考えている。世界の中で大阪の存在感はゼロに等しい。知名度をあげて都市格を向上させるためにもコングレスを誘致したい。
万博の誘致はパリがライバルだが、国連職員の目から見てパリの治安状況等はどうみているか。

Ａ　９．１１以降、アメリカは戦時国家だと思っているが、同様の緊張感はパリでも感じる。トルコではもっと感じる。難民のせいで治安が悪くなっているとは政治的には絶対に言えないが、難民が押しよせて来ることに対する緊張感はあると思う。

Ｑ　万博誘致には、アフリカ、南米諸国のポイントが重要だと言われているが、どうなのか。

Ａ　アフリカは大票田。かつてのフランスの植民地も多い。フランス語を話せる人や留学経験のある人も多く、親近感を感じる人も嫌悪感を感じる人もいるだろう。単純には言えない。最後は現場でのどぶ板選挙になるのでは。所用で棄権する人もいる。

Ｑ　日本で受動喫煙の規制強化の話が出ている。店舗の取り組みを強化しようとしているが、国連職員として、たばこに対する日本の取り組みはどう感じるか。

Ａ　仙台にいたときは、それほど意識しなかった。国連にも喫煙者はいる。各国代表団の中には、外交官特権を盾に禁煙場所で喫煙する人もいた。日本は中立的だと思う。喫煙者に対する配慮はイライラ防止のためには必要ではないか。
　むしろ、空腹に対する配慮は重要。何年か前、コペンハーゲンで地球温暖化防止会議が開催されて失敗したが、その原因の１つとして弁当不足があった。交渉官の腹が減ったときに、食糧が足りなかったのが原因だといわれている。

【次席代表の説明】

　皆さんにお会いできるのは私の特権だと思う。２０２０年のＵＮコングレスについてお話ししたい。グローバルな犯罪予防のための日本政府の協力に心の底から感謝している。２０００年代、日本政府からＵＳドルで約１億３０００万ドルの寄付があった。２０１６年は３０００万ドルを寄付してもらった。今までで最大の寄付額だった。寄付金はアフリカやアジアの国の為に使われている。

犯罪コングレスは１９５０年以来、ＵＮによって行われている。コングレスは今まで１３回開催されたが、最後に行われたのは２０１５年のカタールのドーハ。その年の４月に日本は次のコングレス立候補を表明した。犯罪コングレスの日本開催は最初ではなく、１９７０年にも４回目の犯罪コングレスが京都で開催されている。日本の立候補を我々は歓迎している。

日本における犯罪に対する取り組みはしっかりしており、我々はそれを評価している。今年の５月にウィーンで会議が行われる。日本からも含めてすべての国のリーダーが集まる。そこで２０２０年のコングレスのテーマを決定することになっている。

コングレスは単なるミーティングではなく、変化を作るところである。１９５０年に最初のコングレスが行われたとき、最も議論されたのはどうして改革していくのかということだった。また、犯罪者をどのように扱っていくのかというガイドラインの作成が議論された。

２０２０年のコングレスは将来の重要なレガシーになる。２０２０年に日本で開催されるコングレスについて準備を始めている。これからも緊密に連携してやっていきたい。イベントが終わってからも日本と一緒にやっていきたい。それはお金をくれという意味ではない。

前回、カタールで開催された時一緒に作業した宣言文書はドーハ宣言といわれている。カタール政府は、ドーハ宣言を採択された後、その内容を実現するために３０００万ドルを寄付した。宣言を採択するだけではなく、その後の実現性にも努力している。日本にも宣言を採択するだけではなく、それを実現するよう努力することを期待したい。

【質疑応答】

Ｑ　次のコングレスでは、死刑廃止制度が議論されるのか。

Ａ　我々にはとても重要な問題だ。過去にも議論したことはある。死刑には賛否両論がある。次のコングレスでテーマになる可能性はある。５月に決まる。日本は次のコングレスの方向性を決める基幹的な国だ。

Ｑ　テーマの決定は満場一致でなければならないのか。

Ａ　メインテーマもサブテーマも満場一致でなければ決まらない。それは日本政府の責任でやることになる。１９７０年の日本開催は成功した。次も成功するだろう。

Ｑ　開催にあたって開催地に何を求めるのか。

Ａ　日本政府は完璧に組織化されてやっているので、私から言うことはないが、ウェブサイトを充実させてほしい。コングレスは世界の大きなイベントなので、なるべく多くの人を巻き込むことが重要。

【考察】

今回、国連日本政府代表部およびコングレス担当者から貴重な話を伺うことができた。

大阪が今後、国連会議のような国際会議を誘致し、実施することで国際都市としての存在価値を向上させることができ、大阪府民にとっても意識を高める有意義なものであると考える。

そのためにも、大阪での実施を目指し、誘致に成功した暁には全ての来場者が大阪での体験によってファンになっていただき、帰国後もよき理解者となられることを目指したい。

具体的な取組み内容としては、意見交換の際に話題にあった雨の場合の傘の用意はもちろん、会議が長時間に渡ることを見越した軽食はそれほど手間もかからず、かつ大阪の食文化をアピールできる絶好の機会であるように感じる。

また、会議終了後の大阪観光ツアー（アフターコンベンション）も大阪をより理解していただくために有効な手段であり、ぜひ検討したい。

国連会議の窓口は日本政府ということだが、国・大阪府・大阪市の役割分担を明確にして２０２０年コングレス大阪開催が実現できるように取り組みたい。

○コロンビア大学

・日　時：平成 29 年 3 月 29 日（水）　14 時～
・説明者：Chris Wiggins – Data Science, Applied Physics and Applied Math
　　Asami Tsuda- Japanese
・担当者：笹川　理・坂上　敏也・松浪　武久

【調査事項】

・ＡＩを活用した都市経営のあり方
・世界で活躍する人材

【ＡＩが社会にもたらす影響と変化について】

ＡＩ（人工知能：Artificial Intelligence）が、アメリカ合衆国（ＵＳＡ）、ニューヨーク市（New York City）をどのように変えてきているのか。

たとえば、金融の世界では、ＡＩによって、アルゴリズムのトレーディングや、顧客にポートフォリオを理解してもらう方策として、ＡＩが少しずつ金融の世界を変えている。ウォールストリートジャーナルに、トレーダーの仕事が減ってきた理由を、「ＡＩでアルゴリズムを使ってトレードし、利益を出しているから」と掲載されていた。トレーダーが仕事を失っているという影響もあれば、逆に顧客にとってはもっと良いリターンがもらえるからという効果もあり、

プラスとマイナスの評価がある。

メディアでは、お客さんにこの記事を読んではどうですかとサジェスチョンするＡＩだったり、宣伝もＡＩがマネジメントしたり、効率よくお客さんへの宣伝や記事を見せている。

ＡＩによって引き起こされる一つ目の問題としては、構造的失業が大きな問題になってくると思われる。既にロボットが製造業の仕事を奪っており、次にはホワイトカラーの仕事を奪っていくのではないか。

二つ目は、メディアの問題で、真実が失われるという問題。フェイスブックでニュースがでてくる。ＡＩがそのニュース記事をリコメンドしていくので、例えばゴシップ記事しかでてこない。ゴシップ記事を読み続けるので、本当のゴシップ記事かもわからない記事がでてくる。ＡＩがよいのではと記事をみせてくるので読んでしまう。ウォールストリートジャーナルのようなちゃんとした会社が書いた記事を読んでいるのか、わけのわからない人が勝手に書いたような記事なのかわからないというのがメディアの中の人たちの間では結構な問題になるのではないかと言われている。

ＡＩが仕事を奪っていくことになっているが、そのかわり他の仕事、スタートアップとかの会社が成功するのではないか。例えば、今、サービス会社、電話がきて人がこたえるといったサービスを提供する会社がつぶれかけていて、逆に、コンピューターが電話で話しかけてくれるというＡＩチャットボックスをつくった会社がチャットボックスを必要とする会社にそのようなスタートアップを売ってとプラスとマイナスがある。ＡＩの使い方によって儲かる会社と儲からない会社がでてくる。

ニューヨーク市では、最近、ニューヨークシティデータチームというのができ、そのチームでは、データを使ってニューヨーク市の問題をどうやって解決していくかに取り組もうとしている。

たとえば、救急車の効率を上げるためにデータをとり、救急車が電話をもらって、到着に何分かかるか、どこに救急車をおけば最短でどこへ行けるかということをみるＡＩを使ったプロジェクトを行った。

他には例えば、データを収集し、ＡＩを活用することで、問題やリスクの高いビルを見つける。データ収集の効率的な策としては、ウェブサイトを作って、誰が一番正確なアルゴリズムを作るかという競争のかたちにして、一般市民に手伝ってもらうのが効率的。ウェブサイトやデータアプリを使って競争するチームを作ったり、ニューヨークシティデータチームを作ったり、これらはすべてニューヨーク市長が行ったこと。

次に、医療・健康分野について。ここでは、３つの視点があり、一つ目は健康、二つ目はコンプライアンス、三つ目は誰が助けを求めているかを探す、こ

と。

「健康」については、データをとってきて、この薬を飲むとこれがよくなる、この薬とこの薬を両方飲むとどうなるかといったデータを集め、薬のコンビネーションとかについてデータを集めるようなＡＩの使い方。これはコロンビアが行っている。

「コンプライアンス」については、この薬を毎日飲んでくださいと言われた時に、本当に薬を飲んでいるかどうかをモニターするためにはどのようなＡＩが必要か。どのようなＡＩの指示があった場合に人は従えるか。

「誰が助けを求めているか」については、意識を失った人だとすると、24 時間意識を失うと危ない状態となる、そのような人は自分で助けを求められないため、データやモニタリングで電気が一定時間ついていない、一定時間カードが使われていない、車が動いていない、携帯のＧＰＳで変化がないといった個人的なレベルでデータを収集してスキャンをしてみる、そういった産業上のＡＩの使い方ということ。

ここで重要になってくるのが、プライバシーの話。モニタリングやデータを市民と共有する時に、どのようなデータは市民とシェアしていいかの線引きをするのは難しく、競争をさせる際に、どのようなデータを人にあげていいのかとかは注意が必要。人が企業からデータをもらった時に、どのデータをあげてもよいかどうかがわかりにくい。

【質疑応答】

Ｑ　ビルは、メンテと両立の維持管理。データをどのように、入力していくのか。例えば日本でも下水とか、水道のインフラは埋没していて、どこが老朽化しているのかわかりにくい。しかも昔の地図が残っていないところもあるので、破裂して初めて明らかになり工事をするので極めて効率が悪い。それをバッティングしていこうとしている。そのような実験をされているようなところはどのようなかたちで入力をされていこうとしているのか。

Ａ　似たような問題でマンホールが爆発することがあり、どうなったらマンホールが爆発するかと予測をする実験があり、基本的には爆発した日の温度、湿度等のデータが多い方がより正確な予測ができる、さらに正確にしたいとなると、センサーがいい。そうなるとお金がかかる。

　そうなると、昔のデータ、温度、湿度等をとれるだけ集めて、ＡＩでアウトプットを出す。どのようなデータを集めるかというとコンピュータを扱っている人のセンスが問われることとなる。

Ｑ　学校現場はどう変わるのか。ＡＩが進んでいくと、学校現場での教え方、必要のない分野もでてくるようにも思われるが、未来に向けての教え方をど

のように考えておられるか。

Ａ　二つの側面があるかと思う。大学はビジネスなので、他のビジネスと同様、寄附してくれそうな人をＡＩが見つけ出し、その人へどのような情報を送り、寄附行為に対するメリット等の情報をターゲットとなる人に送るというＡＩの使い方ができる。

もう一つは、教育におけるＡＩの効果はわかりにくい、ということ。一方はＡＩを使った授業、一方はＡＩを使っていない授業というように、実験をしないとわからない。しかし、教育のような大切な現場で実験はできない。だから、どのようなかたちで教育がＡＩで進化していくかはわかりにくい。

いま、どの学問が大事かという話で、エンジニアリングが一番大事なのではないかと言われるが、なぜかというと、工学に力を入れると良いサイクルをつくってくれるから。さらに、ＡＩはサイクルのスピードを速くする。ＡＩはスペースやものを必要としない。サンプル等のものを作る必要がないからスピードが速いサイクルをつくることができる。

Ｑ　これから日本の高校生以下の子ども達に何を学ばせるとよいと思うか。

Ａ　この５年間、ＳＴＭ（ステム）、サイエンス、テクノロジー、数学、この３つを中心的に教えなければならないという考え方がある。そのように言う人たちの中には、ある程度高度にコンピューター教育を学んだ方がよいのではという意見があるが、皆が高度に学ぶ必要はなく、一番やるべきことはアルゴリズムの問題。ＡＩの限界であったり、ＡＩがどのような問題を引き起こすのか、例えばＡＩが記事を生み出しているけれども、真実でないようなことも生み出している。アルゴリズムでＡＩが記事を記述しているけれども真実ではないとかを知ってもらいたい。

ステムを勉強していない人は、アルゴニズムを知ることは必要としないけれども、どのような限界があるかを知っておく必要がある。ステムを勉強している人たちは、今、高校では、微分積分を学んでから統計学を学んで、いい高校であれば、データサイエンスを学ぶ。

今コロンビアはそのシステムをひっくりかえそうとしていて、微分積分を学んでいない段階でもできるのではないかと統計学はできるのではないのではということでデータサイエンスの授業をつくっている。

コロンビアのモットーとしては、人としての常識を知ること。例えば、哲学者の本を 30 冊ぐらい読む授業がある。例えばプラトンの本を読む。教授が教えているのは、データサイエンス、統計学の歴史を教えていて、先生の目的としてはデータサイエンスに関して知るべき常識、ステムでなくても皆がしるべき常識のクラスを教えている。

Ｑ　ＡＩの可能性について。政治の世界は、非効率で、財政予算を決めたり、採決をするが、人の感情によって動くという側面がある。一方、ＡＩを使うことで効率的になるのではないかと思うが、どのように考えるか。

Ａ　政治については感情が決定、動かすもの。ＡＩができることは、人の行動からデータをとって、答えを導きだすこと。人は感情をもって行動する。正しい答えは人の感情に基づいた行動なので、正しい答えと人の感情を分けることはできない。ＡＩは、基本的にマーケティングで使うのは効率的だが、政策を決めるとか、政策について決める際にはＡＩは役立たない。

Ｑ　将来的に政策面で役立つ可能性はあるのか。

Ａ　政策で使う時に大事なことはデータをたくさん集めることと、その政策が成功したのか成功しなかったかどうかの基準を作らないといけない。成功したかどうかの基準とデータがあればＡＩは正しい答えを導いてくれると思われる。ＡＩで政策を作った本がコロンビア大学にはある。

Ｑ　ＡＩはすばらしいものだと思うが、ＡＩvsＡＩという状況になったらどうなるのか。政府は、ＡＩに対して法整備についてまで考えているのか。

Ａ　トレーディングの話でいうと、皆がＡＩを使ったら、今もＡＩが結構ファンドトレーディングで多い問題としてはクラッシュクラッシュという問題があり、ポートトレーダーが買い続けるので、変動がありうる。利益がなくなるわけではないが、皆がＡＩを使ったら急な変動が起こることがありうる。

　マーケティングでは、皆がＡＩを使っても、人の行動はころころ変わったり、好みが変わるので、規則が必要かどうかはセクターによって違う。金融ではこのような規則、ヘルスケアではこのような規則とそれぞれで異なる。

　しかし、共通的に必要な規則は、情報の透明性。アルゴリズムはどういったデータを使って、どういったアウトプットを示すべきかということを皆に知らせるべき。マーケティングであれば、このような記事を入力していますよと。アウトプットとしてはこのような記事をすすめますよと。透明性が求められる規則が必要。

Ｑ　大学はビジネスだというのが衝撃的な言葉で、日本ではこのようなことを言うと、なかなか受け入れられない。お金を集めるという意味でビジネスと言われたと思うが、アメリカでは常識なのでしょうか。

Ａ　企業はできるだけ利益を上げるためのビジネス、大学は目的を達成するためのビジネス。そのためにお金を集めることは重要。

【考察】

ＡＩが進展していくことで、私たちの生活においても、プラスの面とマイナスの面があり、その社会の構造的変化などを予測しながら、政治や行政は様々な対応をしていく必要がある。たしかに、ＡＩの活用により、より正確で効率的な情報を算出してくれる。しかしながら、プライバシーやコンプライアンスの問題には注意しなければならないし、政策選択などにおいては、人の心や感情が重視される部分もあるので、ＡＩだけによって、全ての課題を解決できる訳ではない。

また、これからの社会を生き抜いていく子どもたちへは、これらのことも踏まえた教育内容を提供していかなければならない。

【グローバル人材の育成についての意見交換で見えたもの】

◆　日本社会は、「グローバル人材」という言葉に惑わされ過ぎているのではないか。グローバルでなければならないのは、働く人だけではない。「人材」と言うから、就職活動の際に「グローバル人材」になろうという付け焼刃的な話がでてくる。だから、グローバル人材とは、結局は英語ができる人という狭い話になっている。英語にはグローバル人材という言葉はなく、日本社会において、「グローバル市民」という言葉への転換が必要ではないか。

◆　日本の学生と北米の学生の差の一つとしては、社会問題に対する意識や感覚の違いがある。日本の学生は、世界で起きていること、たとえば、日本人ジャーナリストが巻き込まれた事件であっても、それはテレビの中の話であって、心理的な距離が遠いのではないかと感じる発言をする一方、カナダの学生はショックが大きく、そのインパクトをうまく自分の中で消化しきれていないと感じる授業場面があったことをエピソードとして紹介していただいた。世界で起こっていることに対して、自分の事として捉えられるかどうかの違いではないか。

◆　日本の教育機関は、もっとオープンマインドになることが大事ではないか。たとえば、最近は日本の大学もグローバル人材の養成のため、教員を募集しているが、その募集の仕方が全然ダメ。アメリカの大学では、最近は書類をオンラインで出せるが、日本の大学は郵送のみのところが多い。履歴書も大学によってフォームが違うので、それぞれの書式に従わなければならない。北米の大学では独自の様式でよいところがほとんど。最後の面接に関しても、アメリカの大学は交通費を出すが、日本の大学は自腹で来てくださいというところが多い。そんなことをしていたら、グローバルな人は日本に来てくれない。

◆　日本の場合、全てに対してステレオタイプになっていて、それ以外は例外となると、右往左往してしまう傾向にある。留学生に対しても、そういうところがある。アメリカ人の学生が日本の大学に外国人枠で入ろうとし、全て

の基準をクリアしていたのだが、ＴＯＦＦＬＥのスコアを提出しなかったからという理由で、入学できなかった。また、日本に住んだ期間が長いという理由で、外国人枠で入学できなかった学生もいた。

◆　北米の大学の学生がよく勉強するのは、学生たちの目的意識が高く、たとえば日本語を勉強して何をするという目的意識を持っているから。そして、その高い意識とモチベーションは、多くの学生が自分で学費を払っているからではないか。

◆　中学生の時、住んでいた宇治市が行った“海外に生徒を送り込むプログラム”に参加した。楽しかったが英語が全然話せなかったので、留学をすることを考えた。目的がないと勉強できないので、日本の大学で学部を選択するということができなかった。英語をマスターするという目的をもって留学した。

◆　英語ができるようになり、情報量が変わった。高校時代に香港が返還になったが、本を読んでも何が大事なのかわからなかった。カナダに来て香港からの移民と友達になり、彼らと話をしてやっとわかった。英語を通して英語圏出身でない人とも繋がることができ、日本語だけ話していただけではわからなかったことがわかるようになったのは大きい。

◆　日本語を学ぼうとしている学生の目的としては、最近はポップカルチャーによる影響が大きい。日本語にもトレンドが色々あるが、昔はドナルドキーン教授のような文学の研究が多かった。それからビジネスになり、今の学生は日本文化に触れながら育っているので、ある一定の年齢になるとポケモンとかアニメなどの漫画を日本語で読みたいという人が増えている。日本語をすっと聞いているので、吸収が早く１０年前に比べたら発音がよくなっている。始めの入りはポップカルチャーという人が多いが、そこから日本に行ったり、日本で働いたり、プログラムに参加する学生も多い。

◆　「グローバル市民」になっていくには、「自分の意見を持つ」ということが大事。いまの日本の教育には、これが足りていない。自分の意見を持つことだと思う。大学に入って何が難しかったかと思うと、ディスカッションが難しかった。はじめは、英語力の問題だと思っていた。しかし、ちょっと英語に慣れてくると、周りの人はみんながみんな大したことを言っている訳ではないと気付いたが、少なくとも自分の意見を話していた。

◆　コロンビア大学のウェブサイトにログインがあれば、学生は履修している授業の資料（パワポ）を見ることができる。中にはビデオを配信する先生もいる。（一般の人は一部しか見られない。）　授業の資料とレクチャーノートを配信しているので、学生はメモをとる必要がない。

◆　コロンビア大学では、毎学期、学生からの評価が数字でコメント付きで出されている。宿題が妥当か、返却物が早いか、授業の教え方などが全部数字で出る。研究者としての評価は大学からなされるが、それとは別に教員としての評価が学生によってなされる。

◆　日本語を学ぶアメリカの学生は日本でインターンシップをしたいという希望が多いが、インターンシップを受け入れてくれる日本の企業が少ない。インターンシップのやり方をアメリカに近づければ、北米の学生にとっては魅力的だと思う。アメリカでは、インターンシップといえど、それなりに給料をもらえて責任を与えられるのでやりがいもある。

【考察】

「グローバル人材」という言葉から、労働力というイメージがあり、そのことに日本の学生も大学も、教育現場も行政も捉われすぎているのではないかという指摘はインパクトが大きかった。たしかに、日本においては、就職や働くために必要な力を身に付けることに着眼している傾向にあり、グローバル社会で活躍していくことに大事なことは、「自分の考えや意見を持ち、ディスカッションできる」力を培わせる授業や活動にシフトチェンジしていく必要があるのではないかと感じた。

○ジャパン・ソサエティー

・日　時：平成 29 年 3 月 29 日(水) 16:30～17:30
・説明者：鈴木葉子　事業戦略イニシアティブ部長
　　源　和子　教育・ファミリーグループ副部長
・担当者：青野　剛暁

【ジャパン・ソサエティーの概要】

１９７０年にアメリカ合衆国の非営利団体として設立。日米の人々に、より近い関係と、「相互理解・感謝・協力」をもたらすことを目的とする。

協会のプログラムは、日本に関する情報に触れる機会、日本の文化を体験する機会、米国と日本および東アジアにとって重要な問題に持続的かつオープンな対話を促進する機会を提供している。視覚芸術、ビジネスや政策の部門、教育部門において、年間１００以上のイベントを行っている。

ジャパン・ソサエティーの建物は、ニューヨーク市マンハッタンの国際連合本部ビル近くに所在しており、演劇等の公演、展示会、映画の上映、講演、会議、講座、セミナー、シンポジウム、ワークショップなどが開催される。
（※一部、ウィキペディア抜粋）

【考察】

国際連合本部ビルに近く、これまでも首相はじめ、政治家が講演やレセプション、意見交換を行っており、最近では、東京都知事が東京をアピールする講演を行ったとのこと。ぜひ大阪府知事もこちらへお越しいただき、大阪の魅力について情報発信していただければとのことであった。

今回の視察で、大阪の存在感がニューヨークでまだまだ乏しいことに気づかされ、大阪のプレゼンスの必要性を感じたところであり、ぜひ実現に向けて前向きに取り組んでいきたいと感じた。

○ニューヨーク市（危機管理局）

・日　時：平成 29 年 3 月 29 日（水）　14 時 30 分～
・説明者：Ira Tannenbaum（アイラ・タネンバウム）氏
・担当者：横山　英幸・前田　洋輔

【調査事項】

- **危機管理（主にテロ対策）について**

ニューヨーク市の危機管理セクターは、警察・消防・医療・ボランティアなど関連機関のコーディネートを主たる業務として常時稼働している。

常にモニターで市内の様子や報道の状況を確認しながら、あらゆる非常事態発生に備えて日々シミュレーションを積み上げている様子を直接肌で感じるとともに、危機管理への対応状況について説明を聴取した。

【説明概要等】

- **組織について**

ニューヨーク市の警察･消防等危機管理対応の機関を代理する機関としては小さい組織とのこと。

危機管理として 240 人。人数は、国内では最大。

組織構成員としては弁護士やＭＢＡ、医療関係者など専門家からなる。
命令機関ではなく、緊急対応時のマニュアル作成や現場（警察・消防など）のコーディネート等を行っている組織である。

・ **危機管理への対応について**

危機管理対応は上部機関との連携なども取りながら対応している。
ＮＹでは常に危機管理事象が発生するため常にセンターは稼働している。
非常時に報道機関やその他機関がどのように機能しているのかなども「ウォッチコマンド」というチームにて常に観察しているとのこと。
視察当日は、目視で 15～20 名程度がＰＣなど電子機器を見ながら勤務していた。
緊急時の情報の管理が重要である。
指揮命令系統の決定機関である市長にいかにスムーズに届くか。またいかに市民と共有するか。メディアとも連携している。
ＮＹへの訪問者は数日しか滞在しない人も多い。
2012 年以来は市民へのあらゆる危機管理発生時の通知ツールを持っている。例示をすると次のとおりとのこと。
ウォッチセンターからスマホへメッセージを送付しており、取るべき対応も地域ごとにわかるように工夫している。
ＳＮＳで情報を市民とシェアする方法を持っている。
緊急事態発生時、当該地区の現況を理解できるようにしている。
個人の情報の信頼性については一定の評価・チェックをした後、アップをするようにしている。
警察・消防・医療機関・ボランティアグループなどと連携をとっている組織もあるとのこと。
市長から有事（エボラ・ジカ熱・レジオネラ発生時など）には危機管理対応コーディネートの指示が下りてくる。
これはフレキシブルな組織であり、想定外の非常事態において柔軟に組織が稼働できるようにしている。
現場の機関においてコミュニケーションをとることは難しい。
常に「結果管理」を想定している。たとえば原因がなんであれ「30 人の犠牲者がでた」などの「結果」から想定して各機関がどのように動くのかを想定している。

【考察】

スマホへの周知機能など大阪府としてもすでに取り組んでいるところもあったものの、ＳＮＳの活用による情報の共有や、常時危機管理センターが稼働している点、地震以外のあらゆる危機管理の想定などについては大きく後れを取っていると感じたところであり、今後委員会や議会において提案を行っていきたいと思う。

○ＮＹビズ社（日系タウン誌）

・日　時：平成 29 年 3 月 29 日(水) 17 時～
・説明者：高橋克明代表
・担当者：横山　英幸・永井　公大

【調査対象】

（記者会見）現地の地元タウン誌

・　海外にある日本語新聞として最も歴史のあるＮＹビズ社に「事業の概要とＮＹで大阪をいかに活かしていけるか」について説明聴取した。

【説明概要】

・　**ＮＹビズ社の事業概要**

海外にある日本語新聞としては最も歴史があり、42 年とのこと。

しかし、一方でニュースサイトも展開してしている。

新聞紙面での展開について時代遅れと言われるかもしれないが、まだまだ紙面は強いらしく、広告が主体なので、紙面でしか経営上も安定しないとのこと。

・　**ＮＹで大阪をいかに活かしていけるか。**

東海岸のエリアで 10 万人の邦人が散らばっていると言われている。(正確な在留の日本人は算定できない。)

マンハッタンと大阪は波長があうと感じている。

ＮＹで勤務している人は知識層が比較的多いと感じられ、大阪の知名度も一定あるように感じている。

世界の情報集積地故、ブランドのフラッグショップを展開することには効果がある。

ユニクロも展開している。商品は浸透しているものの、ショップは大赤字。家賃等の固定費が高額になっているが、あくまでフラッグショップとしての展開をしている。

邦人のコンサートも赤字。カーネギーホールで展開した例では 2,000 万円赤字。しかし日本でのブランディング展開のためには必要な投資と考えられる。

しかし、きゃりーぱみゅぱみゅやＰＥＲＦＵＭＥなどクールジャパンの代表アーティストは満席でチケットは取れない。

ここにヒントがあり、日本の独自色が強いものが、ＮＹにおいてもヒットしている。

飲食も同様。一風堂が満員。ラーメンが日本のそのままの味で展開しているが、大ヒットしている。

日本のメニュー、味付けもそのままで展開しているからこそ受けている。

ラーメンが 2,000 円でもこちらでは流行っており、ＮＹではラーメンはもう市民権を得ているとのこと。

大阪の認知度は一定ある。ニューヨークとの雰囲気はとても合う。

ジャパンウィークという日本をアピールするイベントがある。「食」のイベントがあればとてもいい。たこ焼きやお好み焼きはとても受けがいいと感じる。

「食」をキーワードに。「お好み焼き」についてはよく聞かれる。昨年のジャパンウィークではたこ焼きの店が展開されたが超満員で食べられなかった。

お店を出しても回転率の関係か、経営上は安定しづらいかもしれない。

「ソース」は親和性が高い。

【考察】

ニューヨークは経済規模のわりに面積は狭隘で、在留日本人のコミュニケーションはとられている。大阪のニューヨークにおける知名度は高く、「食」でアピールをすることで一層の知名度深化が図られるのではないかとの印象を受けた。

○サンフランシスコ市役所

・日　時：平成 29 年 3 月 30 日（木）　13 時 45 分～
・説明者：Manish Goyal
・担当者：山本　大・松本　利明

【調査事項】

・　サンフランシスコ市立大学の授業料無償化について
　　無償化制度の目的と背景
　　所得制限、適用資格、実施方法など制度の概要
　　無償化の財源と積算根拠

【説明概要】

＜背景＞

米国は大学進学を希望する者の割合が高いが、学費は非常に高い。
数年前から市長と合同メンバーで高い学費を下げる方法について検討してきた。

１９８２年までは、カリフォルニア州に住んでいる人の学費は無料であったが、６０～７０年代にコミュニティカレッジを作りすぎて、それぞれの入学者が不足したこと、数が増えすぎて州の支援が不足してきたことから、各学校でも経費をまかなうようもとめることとなった。

コミュニティカレッジという日本の短大のような学校を経由して進学する方法では州が経費を支援しているため学費が安く済むので多いが、カリキュラムに関する基準は緩やかである。

直接ＵＣに行く人もいる。
州立大学はＵＣＬＡサンフランシスコ校などキャンパスが複数ある。
また、私立大学も複数あるが、学費は州立大学と比べかなり高額である。
州立大学は年に１，２００ドル程度、私立はその３倍に昇る場合も。
市立大学を無償化することで学ぶ機会を増やす事ができるのではないか。

＜今年の８月から始めるシステムについて＞

１　サンフランシスコ在住者で州など他の機関から学費免除を受けていない人が対象で、授業料を無料にする。
２　フルタイムで大学に所属していて、既に何らかの学費免除を受けている学生にも、年間５００＄の補助
３　パートタイムで単位履修しているような学生にも、１単位あたり年間４６ドルを補助（1 年で１２単位程度）

入学見込み者数が把握できないので、予算は定員より多めに確保しており、もともと、年間１３～１４億円の予算を見込んでいたが、予想を下回り５億円程度にとどまっている。

【質疑応答】

Ｑ　在住者というのは、市民権のある人か。

Ａ　あえて問うていない。電気代の支払いなど、住んでいる事実が確認できればよい。

ビザにより在住する人は、外国人なので対象外。移民はＯＫ。

Ｑ　財源は、不動産関係収入による特別会計となっているが、一般会計内特別会計か。

Ａ　一般会計内の特別会計である。

主な財源として、５億＄以上の不動産取引に際して徴収する特別税を充てる予定で１３～１４億を見込んでいたが、見込みが甘いとの指摘もあり、今は事業見込みを５億円程度に抑え込んでいる。昨年１１月の選挙で通ったばかり。

Ｑ　税率は。

Ａ　確認して後日回答する。

Ｑ　市税か州税か。

Ａ　教育は郡が負担する。一般的には固定資産にかかる税は郡の税金だが、サンフランシスコはサンフランシスコ市のみで郡を構成しているため、郡税と市税が同じになっている。州税は所得税で、連邦とは税制が異なる。消費税は州の税だが、各市に０．２５％程度割り当てがある。

初年度の今年のみ、市から５０万＄を投入する。そのうち１０万＄はシステムに充てられ、残り４０万＄程度が人件費になる見込み。

サンフランシスコは、住むための経費が非常に高い街であるため、所得の高いいい仕事に就くことが必要。いい仕事に就くには大学を出る必要があるため、そこをサポートする目的で始めた。

Ｑ　財政的に余裕があるからという訳ではないのか。

Ａ　今は、土地などの高額取引が好調なのでこのような目的税を財源にしているが、このプログラムが上手くいけば他の市でもできるところがあると考えている。

Ｑ　大阪では、知事や市長をはじめ議員自らの報酬を３０％削減することで財源を生み出し、私立高等学校学費無償化を実現した。

Ａ　そのような政治家がいればいいのだが。

今は、好調な不動産関連税を財源としているが、いつバブルがはじけるか

わからないので、控えめな予算で持続可能とするよう考えている。

Q　大阪の場合は、役所全体を改革し、政治家自身にも厳しくすることで財源を生み出している。将来の収支展望を見据えて５年ごとにチェックすることにしているが、維新の会の大きな基本方針なので、経済の状況に頼ることなく、内側の改革により実現している。

所得制限はあるのか。

A　資格をシンプルにするため、所得制限は設けていない。

Q　市の予算における教育費の割合は。

A　シティカレッジは、１９８２年までは無償としていたため市から予算を出していたが、１９８２年から各校が授業料を徴収して運営することとしており、市からは資金を出していない。

市外住民の学生の学費を高く設定していることと、シティカレッジが公約したことができれば徴収してもらえる目的税のような仕組みを使って市民から財源を調達することもある。ほとんどのシティカレッジは財団で運営されており、伝統的に市民が教育に資金援助する習慣もあるため、カレッジを運営する財団がこのような資金を集めて賄っていると思われる。

Q　カリフォルニア州での州立大学と市立大学に行く学生の割合は。

A　手元にないので、後で回答する。

Q　公立と私立の割合は。

A　手元にないので後で回答する。

私立は学費が高いので公立進学希望が多いが、ＵＣは競争率が高くて入れない、私立は学費が高くて行けない、のでコミュニティカレッジや、他の州立大学へ進学する人もいる。

Q　市立カレッジは何校あるのか。

A　市内に３校ある。

大阪では、若い人の教育レベルが高いのではないかと考えている。教育に投資できる安定的な財源が確保できれば、若い人の教育に投資することが将来的な財政を良くすることにもつながると考えて取り組んでいるが、安定的な財源を確保するには課題も多い。無償で教育を提供することはとても大事だと考えているので、大阪と今後も情報交換を続けたい。

生活費が高くなって子供を持つ家庭が住みにくい街になってしまったが、アメリカではキンダーからハイスクールは義務教育なので行かなければならない。プレスクールは経費もかかるが、通わせないと幼稚園に入る前に差が開いてしまう。各家庭で早いうちから教育に取組めるようにサポートしているが、子どもが減ってしまうと意味がない。

Q　幼稚園から高校まで義務教育というのは、カリフォルニア州だけか。

A　アメリカでは、国で定めていることがほとんどなく、義務教育についても各州で定めている。他の州がどのように定めているか確認してみないとわからない。

　カリフォルニア州では幼稚園から高校までを義務教育としているが、中途退学も多い。義務教育なので、中途退学者が多い学校にはペナルティもある。義務教育だから、全員が過程を終了しているわけではなく、中途退学者用に大学入試資格試験も実施されている。

Q　憲法に義務教育が定められていないのか。なければ別の事もできるのか。

A　国の法律にはない。国で最低限の基準は出しており、州によっては国の最低基準のまま実施している州もあるが、本当に最低の基準しかないため、教育に力を入れる州もあり、カリフォルニアは力を入れている方。州の中に郡があり、それぞれに違うことをしているので、教育はかなり複雑。

【考察】

サンフランシスコは地価、物価とも高く、また学費も高騰している為に、いわゆる低所得者層が中間層へと昇る機会が失われつつあり、サンフランシスコから住民が流出する懸念も存在すると推察する。

今回、このサンフランシスコ市立大学を無償化することで、州立大学は競争率が高く、私立大学は学費が高いため、選択肢を市外、州外に求めざるを得ない市在住者にあらたな選択肢をもうけることができ、在住者の流出減につながることが期待できる。

市担当者も大阪で取り組んできた私立高校の実質無償化に大きな関心を持っていただいたようで、今後、情報交換を続けていきたいとのこと。

「サンフランシスコは、住むための経費が非常に高い街であるため、所得の高いいい仕事に就くことが必要。いい仕事に就くには大学を出る必要があるため、そこをサポートする目的で始めた。」というお話をいただいたが、大阪府にもそれは当てはまるところである。

今回の視察で改めて私立高校の無償化の必要性を実感できた事もさることながら、大阪府の大学教育政策への可能性と方向性を考える一助になったと確信する。

今後もサンフランシスコ市が行う取り組みの動向を注視し、情報交換を積極的に行い府政へと役立てていきたい。

○セールスフォース・ドットコム

※ＣＲＭ（顧客関係管理）ソフトウェアーで世界最大

・日　時：平成 29 年 3 月 30 日(木) 15 時 30 分～
・説明者：株式会社セールスフォース・ドットコム常務執行役員
　　セールスフォース・インダストリー本部　中須祐二
　　パブロ・クインタニラ
　　マイケル・ピーチー
　　ジョシュ・ニューマン
・担当者：松浪　武久・永井　公大

【調査事項】

・　ＡＩの活用状況、各社の経営戦略と今後の展開、各社からみての日本、関西、大阪　など

【説明概要】

＜セールスフォースの日本における公共事業での活用＞

セールスフォースは、アメリカで１９９９年に創業し、２０００年に日本にもオフィスを構えた。日本での代表的な仕事は、エコポイントの受付・申請・払い出しシステムなどがある。

セールスフォースが、地域に提供できるサービスとしては、教育、農林水産業、新規ビジネス、観光、防災、働き方といった切り口で、いくつかの関わりを持っている。総務省、経産省、国交省などでも使ってもらっている。総務省のふるさとテレワークの実証実験、外務省の業務支援システム、内閣府の地方経済分析システム、経産省のＩＯＴおもてなし、山梨県小菅村の福祉給付金、千葉市のシステムなどがある。

自治体と市民をつなぐシステムが強み。

＜セールスフォースによる大規模イベント管理＞

ドリームフォースは、セールスフォースの会員を対象に毎年行うユーザーの会議。当初は 1,000 人のイベントだったが、今は 171,000 人以上の方が参加登録している。

セールスフォースでは、お客様にテクノロジーがどういうもので、どういうことができるのか伝えるためにイベントを行っている。ドリームフォースは、一番大きなイベントであり、大阪万博と同じくらいのスケールのイベントと考えている。

ドリームフォースは、ソフトウェアの会議として世界最大のもので、2016 年は 10 月に開催しており、今年は 11 月に開催する。171,000 人の人が出席し、また、インターネットを経由して 500 万人以上の人が 1 週間のこの会議を見ている。

私達は、これをイベントクラウドと呼んでいる。お客様が自分の顧客に新しい形でつながっていくことができるようにしていくことを目的にしており、たとえば、地域社会の人達が、実際にそこに来る前につながることができる、ドリームフォースに来る前に、どのようなイベントなのか、どうやって申し込んだらいいのか、またいらっしゃったお客様が素晴らしい経験を得ることができるように、これらのアプリを使っている。

資料に私たちのアプリケーションの全てを掲載している。

２，３年前にソーシャルメディアのクラウドセンターというものを作った。ここに座っている担当者がＳＮＳから入ってくる人がどのような質問をするかをリアルタイムで見ることができる。

ドリームフォースは、ＩＴ企業１社で行う世界最大のイベント。年に１回やっているが、サンフランシスコのメインストリートをクローズしてイベント会場を作るなど、市もサポートしてくれている。ゲストスピーカーとして、去年はヒラリー・クリントンやスティービー・ワンダーが来た。他に、マンチェスターユナイテッドやライブネーションなどのエンターテイメント業界でも使ってもらっている。オリンピックでも１部で使ってもらっている。

＜ヘルスケア領域でのセールスフォース＞

ヘルスケア領域において、個人の予防医学分野に低価格で入り込み、個人のふるまい･行動を変えるサービスを展開している。

また今後　AI（人工知能）をこの分野に投入することで、個人の人生の節目で起こった出来事（例えば、長男が生まれた、マンモグラフィー検査の結果が判明した、足首を骨折した・・・）をフォローし続ければ、個人の健康維持･増進するという結果に関与していくことができる、との方向性。

【質疑応答】

Ｑ　日本で、テクノロジーと医療をつなげてデータ化する話が大阪にもあるが、日本の医療現場では前に進んでいない感じがする。どのようにアタックすれば大阪府の戦略が具体性を持って進むのか、アドバイスが欲しい。

Ａ　２年ほど前に、総務省の医療ＩＣＴに関する懇談会に呼ばれた。外資の企業で呼ばれたのはセールスフォースだけで、アメリカではＩＴの利活用が進んでおり、日本だけで検討するとガラパゴス化するため、というのが呼ばれた理由で、いろいろな紹介をした。厚労省、総務省、医師会などの色々なしがらみがあり、なかなか一歩が踏み出せないようだが、国の省庁より、地方自治体でこうやると決めて、医師会などと組んでやる方が進むのではないかと思う。国のレベルで検討すると、延々と良い・悪いの議論が続いてしまうのではないかと、外から見ていると思われる。

Ｑ　大阪でも２０１４年に府・市で医療戦略を立てている。そこでは７つのプランがあり、レセプトのデータ化、患者情報のデータ化などがある。大阪でもがんのリスクが高いので、基金をつけて徹底的にやっていくということで、２７日から新しいがんセンターができ、周辺の医療機関と患者情報を共有していくことからスタートしている。実際に、具体的にテクノロジーを駆使していくという点では、どこかが旗振り役になって引っ張っていくということ

が大阪府の知事や市長ではないかと考えているが、実動部隊がついてきていない。このような状況に風穴を開けていくためにサポートしていただきたいと感じた。

Ａ　今日は時間も限られているので深い議論はできないが、一度そういうディスカッションの場を設けていただいてはどうか。

Ｑ　大阪においでいただければ、政治家以外のメンバーも入れたディスカッションの場を設定させていただく。

Ａ　システムというより、健康になるためにどういったことをやっていくか、そのためにシステムがあると思うので、システム議論じゃないところをやる。システムはツールなので。

Ｑ　患者の情報と、医療側の情報が、偏っているし、隠れている。そういうものを、コミュニケーションをとって融合させていく。加えて、予防医学は、まったく手をつけていない。

Ａ　そういったことをやっている自治体はまだないと思う。

Ｑ　たとえば、この話を知事に話すと関心を示されると思われる。そうすると、大阪に来られた際に、知事に会っていただくような話になるかもしれないが、進めさせていただいてもよいか。

Ａ　はい。

Ｑ　セールスフォースがやってこられたことについて、同様のことをやっている企業はあるか。過去に日本で、セールスフォース社のように全体を見渡してやっていく企業でなく、ちょっとかじったコンサル的に役所に営業するケースがあり、ワイドに判断できず、点になっているケースを多々見てきた。そういった間違った情報ではなく、正しい情報を持つために、そういった業界の状況を教えてほしい。

Ａ　日本では、電子カルテシステムをおさえているのは、富士通やＮＥＣなどの大企業。その外側で患者とつながることは、日本ではまだ進んでいない。、この領域は儲からないと思われている。データを外に出して、患者とつないで、我々が考えているようなことをやるのは、日本ではまだできていないと思うし、アメリカでこんなに広くやれているほど、日本ではまだやれていない。

Ｑ　ビッグデータや患者データなどの機微情報の扱いについては、アメリカの方がセキュリティもしっかりしてるし、きちっとやっている。

Ａ　機微情報をクラウドにあげるときの３省４ガイドラインというのがあり、それでいうと我々は大丈夫だが、本当に大丈夫か、という不安がある。総務省は、どんどんクラウドをやってほしいと言っているが、そうではないお客様もいるので進まないところもある。

Q　おそらく、日本の中でも、医療のデータ化について具体的にとりまとめて実践に入ろうとしているのは大阪だけだと思う。先ほど、一つの都市で突破口にしていこうというお話しがあったが、セールスフォース社の戦略として、大阪をターゲットに入れていただけたらと思う。

A　わかりました。総務省も、補正予算で３０億円をつけて、平成２８～２９年度に、パーソナルヘルスレコードというものの色々な実証は行っているが、コストがかかるため、誰が費用負担するかという問題で自走していない。もう少しコストを安くして、新しい次世代を作っていかないと自走しない。

　私達は電子カルテを売ろうとしている訳ではない。大切なのは病院に来る前と、来た後にどうするかである。セールスフォースは、ＥＲＴがテクノロジーで在庫管理とかをするのと同じように、そういった前後を結ぶ。セキュリティに関しても同じ。セールスフォースのようなソフトウェアの会社は、毎日セキュリティのこと、お客さまのことしか考えていないが、医療の会社や病院は、セキュリティの事を毎日考えて経営しているわけではない。セキュリティ、信頼性などを、テクノロジーで統合する事を考えて経営している。私たちがそういう新しい技術を導入したら、同じ日に導入することができるんです。

Q　あまり前進的な話ではないが、大阪府があって、市町村があり、それぞれが個々に情報を持つのなら、共通でまとめようかということを、今年から、小さいところから進めていっている。今の話で行けば、そのシステムはあまり良くないということか。

A　一つには、今の自治体のシステムは、市民とコミュニケーションするというところがなく、我々のシステムは市民とコミュニケーションすることが強みなので、自治体と仕事することはない。自治体システムはＬＧＷＡＮというセキュリティで守られている。我々はインターネットの世界で、市民とつながるのが得意なところ。医療で言えば、患者とつながる、医師とつながる、介護士とつながる、薬局とつながることであり、電子化をやるつもりはない。

Q　千葉県ではいくらかかっているか。サポートに経費がかかるのか。

A　レガシーなシステムにくらべれば１ケタ違う。長いプロジェクトで６カ月、短くて３ヶ月。

Q　その間に仮稼働・本稼働、テスト期間含めて、ということか。

A　アジャイル開発手法なので、作りながら本番をやっていく感じ。

　ゼロから作るのではなく、レゴブロックのように、生活、子育て、防災、地域の課題解決、母子手帳などのツールを組み合わせて作るシステムを提供している。これだと、１カ月ぐらいでプロトタイプをやってみて、おかしければ変えることができる。

Q　今、自治体にあるシステムを変えるのではなく、新たに追加するイメージか。

A　この下に、自治体のシステムがある。

　セールスフォースの上に組み合わせられるコンポーネントを作って、自治体が簡単に作れるようにしており、去年の後半からやっている。

Q　このシステムを入れた自治体とは、どうやってつながったのか。

A　千葉市には、呼ばれて提案した。白浜などで実績があったが全て手作りで３ヶ月くらいかかった。それでは横展開できないので、今回初めて。導入を検討いただいている自治体はあるが、まだ実績はない。ベースはセールスフォースでつくっており、差し込んですぐ使えるので、いつでも紹介できる。

　医療についてはアメリカの方が進んでいる。

Q　サンフランシスコでも使われているのか。

A　サンフランシスコには、ＵＣＳＦという病院があり、そこで使っているアプリケーションは６０ぐらいで、患者向けも医師向けや医師の学習生向けのものもある。電子カルテにつなげるためのアプリケーションが７つあり、電子カルテにつないでもらって、そこから色々なことが提供できるようになる。ほかに、この地域には１６の病院が加盟する組織があり、９つあったシステムを一つのシステムに集約することができた。この地域では、この二つが一番。

　たぶん、いろいろ心配しておられると思うが、あまり心配しないで、日本がまだこれをやっていないということは気にしないでほしい。アメリカもまだ始まったばかり。

　電子カルテのシステムに１００億ドルくらい費やした。病院で起こっていることだけ気にすればいいと思って投資したが、そこからどんどん、電子カルテだけではなく、人間をどうやってその前にケアするかに力を入れている。私たちのテクノロジーは、どちらかというと消費者とかビジネス向けなのであまり理解されていないところがある。でも病院でも使える適切なテクノロジーとして、啓蒙活動が必要。みんなに知ってもらわないといけない。

　私が心から信じているのは、このようなシステムはどこでも使われるようになるということ。みんな携帯電話・スマートフォンを使っていますよね。それを毎日使って、そこから医療につながっていくということは、どこでもやるべきことだと信じている。

Q　大阪府のＨＰで公表している、大阪の医療戦略を見ていただきたい。

A　わかりました。

【考察】

セールスフォース社は、日本の公共機関へ業務支援システムを提供しており、さらに研究すれば、大阪府の業務支援に有用なシステムを提供できる可能性がある。

イベントマネジメントでは、17 万人を超す参加者に対して、開催されている 3500 のセッション（研究会）について、参加者の関心・属性などに応じて推奨できるセッションを紹介できるアプリを構築しており、2025 年の大阪万博などの大規模イベントにおいて、参加者と新たなつながり方を構築できると考えられる。また、参加者の管理にも有用なシステムを提供できる可能性がある。

ヘルスケア領域における取組は、府民の健康寿命を伸ばそうとする府の方針に合致しており、応用可能と考えられる。健康アプリを通じた府民個人個人の健康維持・病気予防に応用可能ではないか。

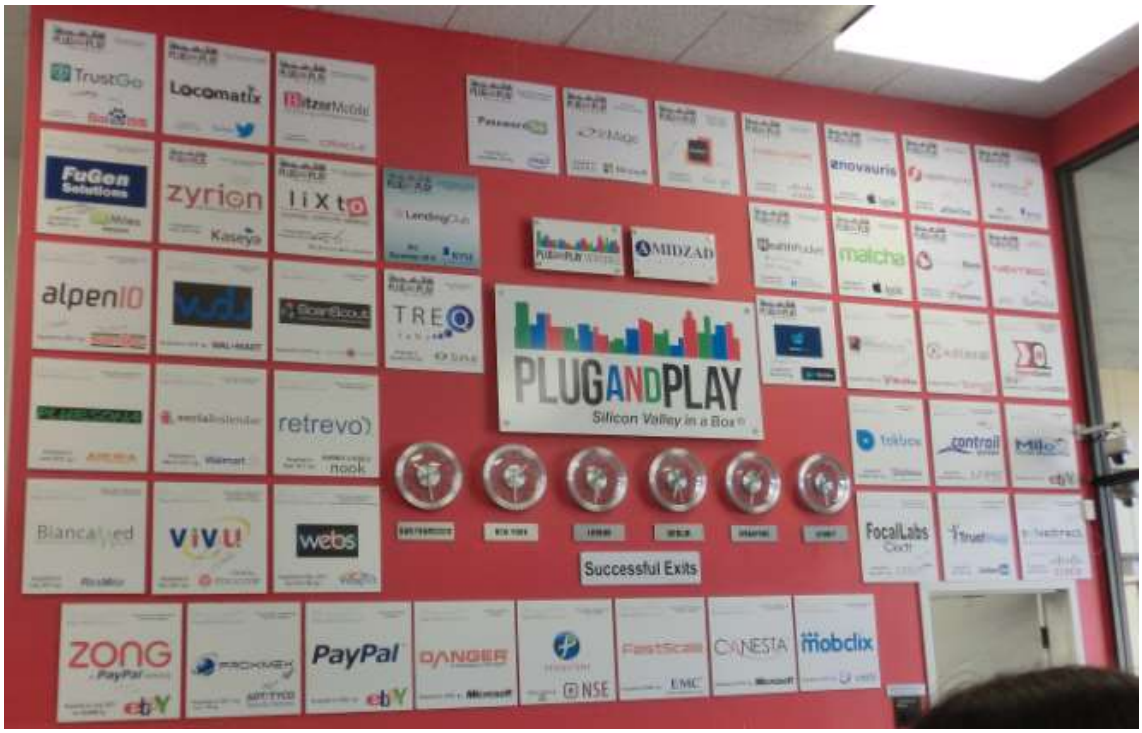
セールスフォース社が得意とする双方向型の顧客管理システムは、住民接点強化ソリューションとしての有用性がある。自治体が住民個人向けに提供するｱﾌﾟﾘｹｰｼｮﾝサービスが増えているが、セールスフォース社では、『情報』を入れ替えるだけで、同じ{骨格}で違う{顔}を持った住民向けアプリケーションを構成することが可能である。行政にとっても住民にとっても有用な接点をスマホや PC 上で作り出すことが可能ではないか。住民とのコミュニケーション方法を進化できると感じた。

○Ｐｌｕｇ＆Ｐｌａｙ社

・日　時：平成 29 年 3 月 31 日（金）　10 時～
・説明者：Shanon Southwick　　Manager, IoT & Mobility
　　シャノン・サウスウィック
・担当者：中野　稔子・山本　大

【調査事項】

- 起業支援の概要、起業実態、投資家との交流について
- 日本の起業文化との比較について
- シリコンバレーの動向について
- インキュベーションオフィス見学



【説明概要】

Plug&Play は優秀なベンチャー企業に投資すること目的とした会社である。

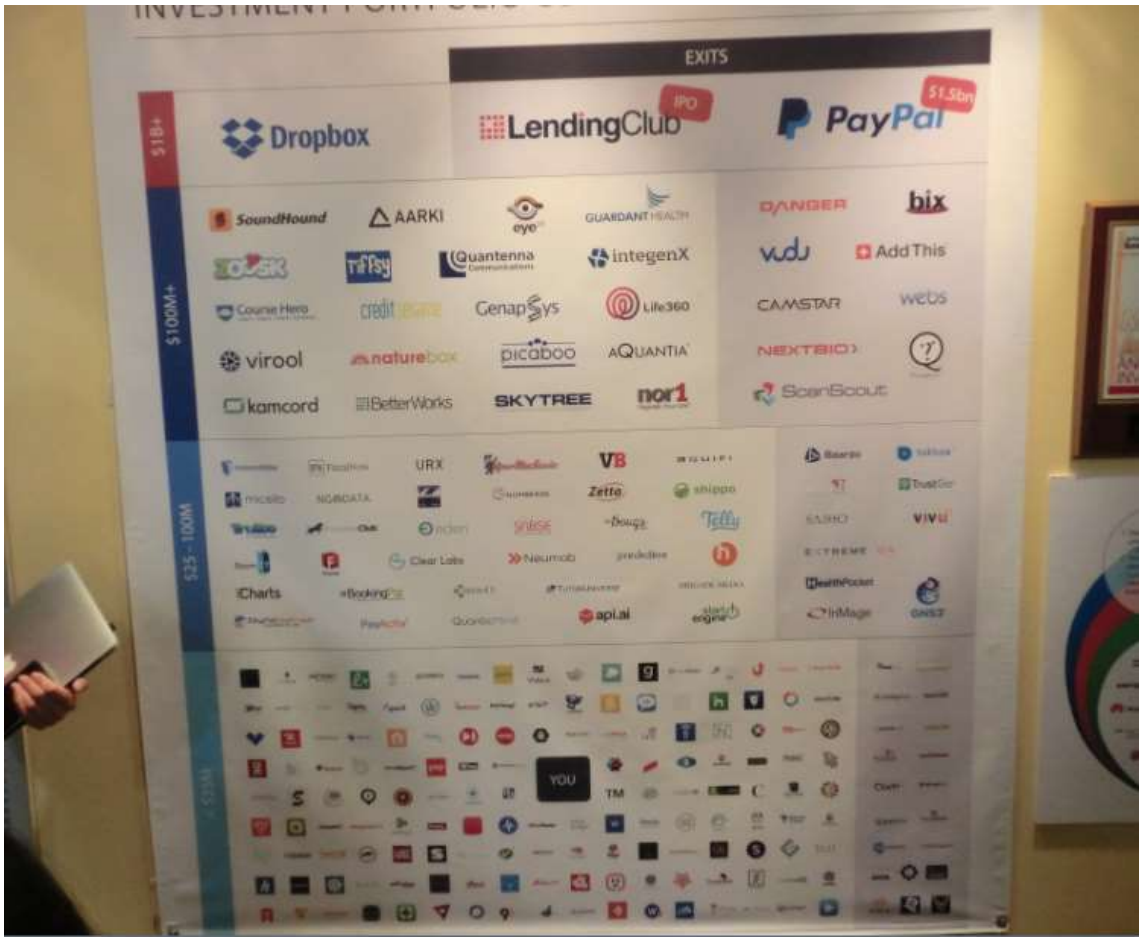
大手企業のパートナーが１５０社以上あり、日本の企業は２８社。

大手企業のパートナーには２つのタイプがあり、アンカーパートナーという方が１つのプログラムに入るスタートアップ企業を決める権利がある。

こうしたプログラムを行う一番大きな理由は投資であり、投資がプログラムを支え、プログラムを通じて優秀なスタートアップ企業を見つけて投資している。

【不動産業】
１９９０年代にオフィスビルを持ち、そのビルに当時は、スタートアップ企業で、今は大手のロジテックなどが入居していた。グーグルもこのビルで３人から５０人まで成長させたということもあり、そのビルは「ラッキービル」とあだ名がつくまでになった。
訪問したビルは、２００６年にフィリップス半導体から購入し、約３５０社から４００社のスタートアップ企業がオフィススペースを設けている。
【起業支援】
起業支援プログラムは３つ
１　インキュベーションプログラム
アーリーステージのスタートアップ企業のための３か月間のプログラム
２　インターナショナルプログラム
その国の政府がスタートアップ企業のスポンサーとして当社に３ヶ月間送り込んでくるプログラム
３　テーマ別のアクセラレーションプログラム
メンターセッション、ネットワーキング、ディールフローセッションやPitch のコーチングが含まれる３ヶ月間のプログラム
【ディールフローセッション】
ディールフローセッションは、大手企業のパートナーとスタートアップ企業のお見合いセッションのことで、大手企業が、会いたいと思うスタートアップ企業や興味のあるテクノロジーエリアなどのキーワード等をフィルタリング等を行う Plag&Play のベンチャーチームに送ると、ベンチャーチームがそれに合ったスタートアップ企業２０社のリストを作成する。
そのリストを大手企業に送り、最終的にスタートアップ企業４社と１社３０分間のプライベートミーティングを行う。
【スタートアップ企業のサポート】
スタートアップ企業をサポートするエリアは主に５つある。
１つ目は、投資で Plug&Play ではスタートアップ企業にかなりの投資をしているが、同社で投資しない場合でもベンチャーキャピタルや大企業のパートナーに紹介している。２つ目は、コーポレートイノベーションで、大手企業パートナーとの関係であり、企業トップやイノベーションチームとのつながりで、スタートアップ企業にスムーズに照会ができること。３つ目は、マジェストコースコアで、オフィススペースの提供、マーケティング、人事等のサポートしている。４つ目は、メンターンシップで、色々なメンターセッションを行っている。５つ目は、ネットワーキングで、１日最低１つは何らかのイベントを行っていて、普段会えないような VIP がオフィスを出入りしていて、スタートア

ップ企業としては、ネットワークを広めることができる。



【Plug&Play の投資】

投資については、かなりアクティブに行っていて、去年は１６３社に投資し、その前も１６０社以上のスタートアップ企業に投資を行っている。

投資額は、２万５千ドルから５０万ドル、平均は１０万ドルで、１％から５％の株を対価として得ている。

投資先については、ディールフローセッションの最後に大手企業のパートナーからスタートアップ企業のフィードバックを聞いて、一番良かったところに投資をしている。

【インキュベーションプログラム】

インキュベーションプログラムは、スタートアップキャンプともいい、年間約５０社が、年２回、３ヶ月間のプログラムを行っている。

インキュベーションプログラムに入るスタートアップ企業には必ず投資をしている。

【イベントセンター】

イベントセンターで行う一番大きなイベントが、エキスポになる。

エキスポでは、アクセラレーションプログラムの３か月間のプログラムに入ったスタートアップ企業がそのプログラムの最後にあのステージの上に立って、３分間の Pitch、プレゼンテーションをしてプログラムを卒業するというイベントになっていて、イベントには、５００人～６００人の人が来る。

【Pitch について】

３分間の Pitch で、最低カバーすることが３つのＴと言われている。

１　チーム

チームメンバーの紹介、そのチームがすることをほんとにできそうなメンバーなのか、どういった職歴、バックグランドがあるのかということ。

２　トラクション

マーケットの把握、自分たちがどのマーケットを目指しているのか、そのマーケットのどのセグメントを目標にしているのか、競合は誰かなどを全部把握しているということ。

３　テクノロジー

何が新しいのか、何が違うのかその説明がちゃんとできること。

日本のベンチャー企業の Pitch は、テクノロジーだけにフォーカスするものが多く、マーケットのどこを目指しているのかわからない、ビジネスプランないものが多い。

【アクセラレーションプログラム】

アクセラレーションプログラムの１０個のプログラムがある。

保険のプログラムで、去年の５月にキックオフして、１年も経っていないのに、既に４０社以上の大手企業の保険会社のパートナーがついた。

今までのプログラムの中で一番大手が急激に増えたプログラムで、理由としては、保険業界で２、３０年特にイノベーションが起きていない。というある意味の危機感ではということ。

【大手企業パートナーの２つのタイプ】

ゴールドと白の２つの企業パートナーのタイプがあり、ゴールドが、アンカーパートナー、白がエコシステムパートナー。

アンカーパートナーは、年２回行われる３か月間のアクセラレーションプログラムに入るスタートアップ企業を決める権利がある。

事前のディスカッションで、約１０００社のスタートアップ企業をレビューし、一緒にセレクションのプロセスを行い、最終的に約２０社のスタートアップ企業がプログラムに入る。

アンカーパートナーの目標は自分たちの選んだスタートアップ企業と２つ、３つ、３か月間最後にはプロジェクトを始めて行くこと。

エコシステムパートナーは、ディールフローセッション、お見合いセッショ

ンをメインの目的にパートナーになる企業。

【質疑応答】

Q　パートナー企業が参加するには審査があるのか。

A　パートナー企業は、大手企業でメンバーフィがちゃんと払える、スタートアップ企業と何かバジェットすることも考えているということ以外には４つの条件があります。

　１　チャンピオン
　２　エグゼクティブ
　３　ビジネスユニットスポンサー
　４　タイムセッション

Q　メンバーフィーは。

A　ゴールドは年間２０万～３０万ドル、白は１０万ドル。

Q　なんで、ここに府大のフラッグがあるんですか。

A　大学のパートナーシップ、何らかのパートナーシップ、私の担当エリアではないんですけど、確かそこからインターンをこっちに入れているという感じだと思います。

Q　内容は様々ですか。

A　内容は様々です。私たちが何らかのメンターとして参加をしたり、もうちょっとノウハウの助けだったり、逆にインターンの受入。

Q　企業のパートナーシップとは別か。

A　これは別です。

Q　これだけ大手企業バーッと入るとある意味スタートアップ企業にとっては売り手市場のようになったりしないですか。この人たちからすると、ある意

味競合しますよね、いいスタートアップを見つけたいのはみんな一緒なので、如何に見つけられるか、みんなが同じようなことを考えているので、逆に、スタトアップの方が、ひっぱりだこじゃないけど。

Ａ　そうです。スタートアップ企業にとっては最高です。大手企業が何をオファーできるか、どこが先に動くかが鍵になってきます。それはすごくいいことだと私たちは思っています。

Ｑ　ゴールドの企業からすると１，０００社ぐらいの応募の企業を見れるというメリットがある。

Ａ　トップ１００のリストを見られる。セレクションデーというプログラムに入るスタートアップ企業を決めるイベントです。それがプライベートのイベントで、彼らがそのイベントの審査員です。

Ｑ　３ヶ月間滞在のフィーはスポンサーが。

Ａ　このコストは、プログラムを運営するためのコストということ。私たちのコアビジネスは、投資の方なので、一番の収入源は、一番トップだったペイパルとドロップボックスというところのリターンで全部投資もしていたり、そこが大半になります。こちらはどちらかというとプログラムの運営となります。

【考察】

大阪に P&P 社のような施設をたとえば設置するとなると、ベンチャー企業をサポートする大手企業やＶＣ等支援する企業がどれほどいるのか。

大阪の企業ではなかなかベンチャー企業の投資に力を入れるという図式はとても難しいように思う。大阪はどちらかというと中小企業の町でソフト面よりハード面が強いということも言えるかもしれない。

まずは、大阪が米国の P&P 社に大阪のベンチャー企業や中小企業を直接つなげ、サポートをするということができれば大阪のベンチャー企業の成功につながるように感じる。

将来的には大阪にも P&P 社のような施設を設立して特にライフサイエンスを土台に IT も絡み、大企業や VC 支援のパートナーシップを登録してもらい米国の P&P 社を目指すのもあり得ると思うが、まだまだ大阪は発展途上である。

まずは大阪の企業を世界の窓口につなげることを大阪府が行うことが重要と感じる。

○ウーバー社

・日　時：平成 29 年 3 月 31 日(金) 10 時 30 分～
・説明者：Adam Gromis、Paige　Tsai
・担当者：永藤　英機・永井　公大

【調査事項】

・　ＡＩの活用、自動運転車の現況と今後の展望

【説明概要】

初めに、モニターに実際のウーバーのアプリを映し、現在のサンフランシスコ市内でのウーバー車両の運行状況と操作方法について説明を聞いた。

ウーバー社は 2009 年に設立され、現在では 70 カ国以上の国の人が使っている。車の 96%は車庫に閉まってあり、これを有効に活用することができるとのこと。

どのようにウーバーが社会にフィットしていくかを考えている中で、例えば、高齢者のために駅までの 1 マイルを提供することもできるし、ウーバーのサービスは身の安全性、支払いの安全性を担保している。利用者の家族がどこにいるかも知ることができる。

リオのオリンピックでは 60 万人もの観光客に交通を提供した。

日本ではお金を得て運営するには法律の壁があるが、交通手段の選択肢を増やすことで利便性の向上に繋がると考えている。

これまでのサービスに加えて、出前を届ける「UBER EATS」や「UBER FLOWER」、高齢者や障がい者など広い車両やサポートを必要とする利用者向けの「UBER ASSIST」など多方面に事業を拡大している。

【質疑応答】

Q　スマートフォンでのやり取りが主となるが、高齢者には難しいのではないか。

A　60 代の 20%がスマートフォンを保持している。高齢者施設を利用している人はスタッフがサポートすることができる。団体から受け付ける電話システムもあり、高齢者の利用も多い。

Q　クレジットカード以外での支払い手段は考えていないのか。

A　基本的にクレジットカードの事前登録だが、例えばブラジル・サンパウロではキャッシュでの支払いでもできる。

Q　一般人がドライバーとなると人種などの条件によって乗車拒否が起こるのではないか。

A　全ての差別は認められないし、万が一そういう事態があれば会社にすぐに連絡があると考える。

Q　進出する国の法律を変えた例はあるか。

A　オーストラリアやインドではライドシェアに関する法律を変えた。

Q　各国の規制の状況はどうか。

A　規制は国によって異なる。米国・カリフォルニア州は比較的緩く、ドライバーになるにはライセンスや車の年式、保険などを伝え、1、2 週間ほどで登録手続きは完了する。一方でニューヨーク州やロンドンではドライバーはプロに限られ、手続きに 6 か月間程度かかる。また、一週間の営業上限時間も決まっている。

Q　大阪での進出の可能性はどうか。

A　チャンスがあればぜひ大阪でも事業を行いたい。

→ウーバーJAPAN（東京）を紹介していただき、4 月 20 日に青野議員、永井議員、永藤議員にて訪問。日本での事業状況、規制の壁、大阪への進出について意見交換を行った。

【考察】

訪れたウーバー本社ではスタッフのデスクの上には出身国の国旗が掲げられていて多国籍から集っている様子が伺えた。また、応対していただいた Gromis 氏は入社 2 か月、Tsai 氏は 6 か月と入社間もなく最前線で活躍できる社風がスタートアップ企業らしく、勢いを感じた。ウーバー社のサービスは世界 70 か国以上で広がりを見せているが、日本では道路運送法にて「他人の需要に応じて有償で自動車を使用して旅客を運送する事業には許可が必要」と定められている。そんな中で東京では現在、特区を活用してライドシェアに関する実験を行っている。後日訪れたウーバー JAPAN 社では「大阪でも 2025 年

万博誘致やIR誘致と絡めて交通手段を提供したいと考えている」との意見があった。今後、大阪府でスタートアップ企業が挑戦をするための新たな試みが出来ないか検討したい。

○ シスコシステムズ

・日　時：平成２９年３月３１日（金）１４時～
・説明者：シスコシステムズ　黒澤　菜々氏、ブレット氏
・担当者：永井　公大・坂上　敏也

【シスコシステムズの概要】

シスコシステムズはカリフォルニア州サンノゼに本社を置く、世界最大のコンピュータネットワーク機器開発会社。

創業時は企業向けルーティング装置のみ取扱っていたが、近年はルータ、スイッチを初め、セキュリティ、ワイヤレスLAN、光伝送路装置、ビデオ会議端末や音声システム、Ｘ８６サーバ等の様々な装置を販売、その殆どの製品分野で世界の約５０％以上のシェアを誇る。特に中核製品のルータ（約６０％）、スイッチ（約７０％）は圧倒的な市場支配力を誇る。

１９９０年にＮＡＳＤＡＱに株式を上場。２００９年６月８日にはダウ平均株価採用銘柄となった。２０１５年２月の株式時価総額は約１，５００億ＵＳ$（約１８兆円）。

【ハイレベルセキュリティについて】

２０２０年にはネットの６６％はＷＩＦＩ経由、８２％はスマホを使用し、コミュニケーションのスピードはますます速くなることが予想される。サイバーアタックによるシステムロスについてアンケート調査したところ、２９％が経験ありと回答し、その内３８％の人が２０％の収益への損失があったと回答。ここからセキュリティの脅威が収益に大きなリスクをもたらしていることがわかる。

ランサムウェアが世界中で問題となっている。ランサムウェアとは、サイトでクリックするとコンピュータに侵入し、所有者がコンピュータ内のデータへアクセスできなくなる。解除するには身代金のようにお金を払わなければならない。病院が攻撃され、全ての患者のデータにアクセスできなくなる事例がある。攻撃された企業は、攻撃されたことを公表しなくてはならず、これは企業の信用を失いビジネスにとって打撃となる。

セキュリティが脅かされた場合、オペレーション、ファイナンス、ブランド

イメージへと影響を受け、顧客が離れてしまう。セキュリティを攻撃されたことを検出するのは難しい。1日にセキュリティの警告は５，０００件くらい出る。

シスコでは５，０００人がサイバーセキュリティに取り組んでいる。また、既にセキュリティに関する企業を買収して傘下にしている。世界中でもシスコが一番多くセキュリティに関する企業を買収している。４０億ドルの資金を投入した。

脅威の分析にも投資をしている。２５３名の研究員がいて、日本でも研究を進めている。毎日１９億の脅威から守っている。「タロウ」というグループが世界で一番大きなリサーチグループ。シスコが販売するセキュリティ商品は３０億ドルの売り上げがある。

【質疑応答】

Ｑ　５，０００件の脅威とは、世界中の話か、アメリカの話か。

Ａ　世界の典型的な大企業１社が１日に受ける脅威の数。

Ｑ　サイバーセキュリティの製品は顧客にシステム化して提供するのか。

Ａ　一緒のものも別のものもある。

Ｑ　シスコはソフトの販売に比重が移っているのか。

Ａ　まだまだハードが多いが、ネットワークとセキュリティは切り離せない。ソフトの比重が高くなってきている。

Ｑ　ランサムウェアの被害で支払われるお金はいくらくらいか。

Ａ　企業によって額は違う。個人なら１００～２００ドル。企業なら２０万ドル。透明性の高い企業はランサムウェアによってどの程度支払ったかを公表しなければならない。セキュリティが弱いヘルスケア企業がよく狙われる。役所も狙われることがある。被害総額は１０億ドル程度ではないか。

【スマートシティシステムのデモンストレーション】

（１）駐車場の空き情報検索

駐車場探しは情報をネット上にあげることで効率化できる。どこの駐車場が空いているかセンサーで感知できるようにして、それをスマートフォンで確認できれば運転手は迷わずにそこに駐車できる。ＶＩＰ用と普通用の駐車場を分けて情報をあげておけば、ＶＩＰ用の駐車場確保もできる。

（２）コンテナの位置情報検索

輸送船のシステムは古いままで、コンテナを運ぶトレーラーはどこに積むべきコンテナがあるかわかっていない。これもＷＩＦＩでコントロールできる。コンテナの場所を検知してドライバーが把握できれば、余計な渋滞を発生させ

ずにすむ。ドイツのハンブルグで導入したところ 7 割のコスト削減につながった。

（３）学校内のセキュリティ最適化

学校のセキュリティは問題が発生した後どう行動し、どこに報告するか時間がかかっていた。人員の配置も適正ではなかった。学校内で発生したことをネットワークに乗せて誰がどのように対処すべきかスマホへ通知を出せる。

消防や警察へも情報が伝達するようにできる。学校に空き巣が入ったときも、以前は何人が侵入しているかわからないので大騒動になったが、情報を適切に把握すれば対処を最小限にできる。

（４）様々なところでの活用方法

ごみ収集の車にセンサーを乗せて情報を管理すれば、収集車がいっぱいになっているかすぐにわかる。いままでセンサーが感知する情報はフォーマットがばらばらで一元管理ができていなかったが、セントラルマネジメントシステムを導入することでばらばらの情報をクラウドで管理できる。

街灯にＣＯ２や温度を感知するセンサーをつけておけば、故障のときや付近で火事が起こったときすぐにわかる。消防や救急車の停車場所も確保できる。

【会社の概要説明】

シスコが目指しているのは、人、プロセス、物、今までつながっていなかったものをつないでオートメーション化すること。それによって２，０００兆円という莫大な経済効果がでる。

１９８４年の会社創立後、当初はルーターが中心だったが、ネットが普及してセキュリティに対する投資が増えている。テレビ会議システムなども手掛けている。スパークボードは会議に参加する全員が遠隔地からホワイトボードに記載でき、保存できる商品のこと。

研究開発にも力をいれており、６３億ドル、対売上比約１３％を研究開発に投資している。１万９，０００の特許を保有している。世界の拠点で２５，０００人のエンジニアが働いている。シスコは買収にも積極的で１８０社以上買収してきた。買収した企業から得た技術も多い。

昨年の実績は、グローバルの売り上げが５．５兆円。キャッシュが７．３兆円。これだけキャッシュがあれば数年は倒産することはない。

市場シェアに関しては、サーバー分野は参入後８年しか経っていないが首位である。ルーターはコアな部門で当然首位になっている。

シスコの一番の財産は人。Ｓ＆Ｂ５００というダウジョーンズのトップ５００企業のライフスパンは１００年前で６７年だったが、今は１５年。創立から消滅まで１５年しかない。

フォーチュン誌がトップ５００企業を毎年あげているが、そのうち４割は１０年後には存在していない。シスコはフォーチュン５００の５７位。尊敬される会社のネットオークションその他コミュニケーションデバイス部門で２位になっている。働きやすい会社１００社のうち８２位。２０年間、毎年入っているのは当社を入れて１２社しかない。

シスコは社員を評価する基準としてＣＬＥＡＤを使用している。Ｃはコラボレート、Ｌはラーニング、Ｅは実行（execution)、Ｄは破壊（destruction)。何もしなければ消滅するのでＤも評価対象になっている。これがシスコの強み、成功の理由。

【質疑応答】

Q　Dの「破壊」が企業文化として根付いたのはなぜか。

A　前の社長の経営方針。かつてアメリカにはブロックバスターズというレンタルビデオ店が全国各地にあったが倒産した。ネットフリックスがオンラインでビデオを提供するようになったため。シェア１位でも安心できない。

Q　ＣＬＥＡＤではどのように評価するのか。

A　評価表があり、それぞれの項目で評価される。

Q　テレプレゼンスとはテレビ会議のことか。

A　単なるテレビ会議ではなく、等身大の人が映し出され臨場感がある。スポークボードもこの延長線上の商品。同様の技術を使って、会社の受付を遠隔で行っている。一人の受付担当者が複数の拠点を受け持つことが可能。担当者が建物内にいなくても受付を行うことができる。業務の効率化になりシステムを導入するよりも採算がいい。

Q　テレプレゼンスのシステムと港湾のコンテナ位置情報検索システムは導入にどれくらい費用がかかるのか。

A　後で調べて、日本のシスコから連絡する。

【考察】

スマートシティシステムの中で、港湾のコンテナ位置情報検索は大阪港でも活用できる。

現在、住之江区咲洲ではコンテナ運搬のトレーラーが路上駐車をしたり、住宅地付近の道路を頻繁に通行したりするため、近隣住民から苦情が出ることが多数ある。今回のデモンストレーションで見たハンブルグの事例と同様のシステムを大阪でも導入すれば、トレーラーの積み荷までの待ち時間が減少し、路上駐車をなくすことができ、同時に過度に住宅地付近を通行することもなくなるのではないかと思われる。

もう一点、同じくスマートシティシステムの中で、街灯等に各種のセンサーを設置するということがあったが、これも大阪でも活用できる。これによって台風や地震等の災害時に、被災現場の状況をいち早く把握することができる。

加えて、北朝鮮をはじめとした国際情勢が不透明化している昨今において、大阪でテロ等の事件が起こった際にも街なかにセンサーが設置されていれば迅速に適切な対応をとることができる。

シスコが提供するテレプレゼンスのシステムは、大手前庁舎と咲洲庁舎で導入することで職員の移動時間とコストを削減することができる。システム導入及び運用費用と、現在職員が移動するためにかけている費用と労力を比較することが必要だが、採算が十分とれるのではないかと推測する。

テレプレゼンスシステムは、災害時にも電話より明確に各拠点間で意思疎通をすることができる。