

6 「技」分科会 要旨

San-En-Nanshin Summit 2016 in Higashimikawa

テーマ「地域の産業集積を活かした新たな雇用の創出」

コーディネーター	株式会社サイエンス・クリエイト	常務取締役	白坂 敬之介
報告者	豊橋市	産業部長	加藤 修一
行政	湖西市	市長	三上 元
行政	豊丘村	村長	下平 喜隆
行政	中川村	村長	曾我 逸郎
経済	磐田商工会議所	会頭	高木 昭三
経済	豊橋商工会議所	会頭	吉川 一弘
経済	豊川商工会議所	会頭	日比 嘉男
経済	蒲郡商工会議所	会頭	小池 高弘
経済	田原市商工会	会長	河合 利則
経済	新城市商工会	会長	本多 克弘
住民	NPO 法人森づくりフォーラム	副代表理事	原田 敏之
住民	天龍村柚餅子生産者組合	組合長	関 京子

(敬称略)

■はじめに

コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト
白坂常務取締役



ただいまご紹介いただきました、サイエンスクリエイトの白坂と申します。本日は微力ながら、本分科会の議事進行と取りまとめを担当させていただきます。湖西市の三上市長、

豊橋商工会議所の吉川会頭を始め、ご参加の皆様、どうぞひとつよろしくお願ひいたします。

本日の進行ですが、最初に、事務局から前回の議論のおさらいと今回のテーマについてご説明いたします。次に豊橋市産業部の加藤修一部長から豊橋における海外展開の取組みと題してご報告いただきます。その後、意見交換を行い、今後推進する事業等について議論を深めていきたいと思います。

それでは、最初に、事務局から説明をお願いいたします。

事務局

それでは、前回の三遠南信サミット「技」分科会での議論について、おさらいをさせていただきます。

昨年の「技」分科会では、SENAにおける第2期重点プロジェクトを総括し、第3期に向けての方向性を議論いたしました。特に、新規事業の創出や既存事業の拡充、人材の育成について議論をいたしました。

まとめますと、以下の3点になります。

1点目といたしまして、各構成員の取り組みとして、国内外から、「ヒト・モノ・カネ」が集まるような魅力ある新産業及び環境の創出、集積を図るということでした。

2点目といたしまして、これをさらに発展・拡大させるために必要な人材の育成について、県境連携あるいは大学・行政・企業・市民団体の連携という点から仕組みづくりを検討するということでした。

3点目といたしまして、環境を創出する取り組みの一環として、SENAの事業をどんどん実施していくということでした。

今、申し上げましたことを踏まえ、今回の議論のテーマにつきまして、ご説明いたします。

三遠南信地域には、地域資源を生かした特色ある産業が形成されております。産・学・官の地域の連携を生かし、これらの特徴ある産業のポテンシャルを最大限に引き出し、新たな産業を生み出すことで、安定した地域の雇用に結びつけ、さらに地域への新しい人の流れにつなげるにはどうしたらよいか議論するため、地域の産業集積を生かした新たな雇用の創出を今回のテーマとさせていただきました。

**コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト
白坂常務取締役**

ありがとうございます。

それでは次に、豊橋市における海外展開の取組みについて、豊橋市産業部長の加藤修一様、ご報告いただきます。よろしくお願いいいたします。

■ 報告

豊橋市 加藤産業部長

今ご紹介いただきました豊橋市産業部の加藤と申します。今日はよろしくお願ひいたします。

「技」の分科会でいろいろなことがこれから話し合われるかと思いますが、事例の紹介ということで、豊橋市における海外展開の取組みを、少しお話させていただきます。

豊橋市における海外展開の取組みということで、1つ目に、海外販路開拓に取り組む背景・課題を説明いたします。その後に、農産物と加工品に分けて、それぞれの取り組みを紹介させていただき、最後に、農産物加工品の今後の展開について説明いたします。よろしくお願ひします。

まず、海外販路開拓に取り組む背景・課題ですが、これは三遠南信地域共通の課題かと思います。1つ目の課題として、中小企業の集積がございまして、その各企業のグローバル化対応の支援、2つ目の課題として、間近に迫っている少子高齢化社会の到来による、国内市場の縮小の懸念があります。

これにつきましては、グローバル化、経営規模の小さい、農業も含めた事業者が海外展開、新たな市場を開拓するには、やはり地域が連携して、あるいは産学官関係機関が協力して対応すべきではないかということでございます。

それともう1つ、地域の特徴ある産業である農業につきましては、担い手不足による将来の農業への危機感、それと、安価な輸入農産物、TPPで大筋合意がされまして、今後そういう展開が必ずやってくるだろうということでお、地域農業をどのように守っていくかということが課題ございます。

こうした差し迫った課題に対しまして、大きな考え方で、地域の強みを生かした新たな施策を展開しなければなりません。市場開拓による事業継続の確保を通じて将来への不安

を払拭する必要があるだろうということでございます。

海外販路開拓に取り組む目標でございますが、先ほど言いましたように、海外に打って出る場合に、やはり地域の英知を集めて強い商品で地域ブランドを確立すべきで、そのためには、地域連携による6次産業化、農工商連携を実現するということでございます。小さな形態、農業も含む各事業者全体の経営基盤の底上げ、そこに伴う雇用の確保によって、地元の万作業が継続的に発展していく下地をつくる必要があるということで、海外展開に取り組んでいるところでございます。

初めに、農産物の取り組みでございます。

この図にありますように、主なターゲットを香港、タイ、バンコク、シンガポールとして現在取り組んでおります。この経過につきましては、これから説明させていただきますが、やはり豊橋市の場合、地元の強い農産物をアジア諸国に持っていくというところから、海外輸出の取組みが始まっております。

最初に取り組んだのが、平成19年度でございます。アジア各国に対してサンプル輸出、あるいはタイに行って、見本市に出展しているというところでございます。この平成19年の取り組みに関しましては、先ほど豊橋市と申しましたが、豊橋田原の広域農業の連絡会議で、2市2JAが一緒になって取り組むという形でスタートいたしました。

このときには、どうしていいのかわからぬいということがございまして、最初のアジア各国サンプル輸出という取り組みですが、各のスーパーに手当たり次第に一度ものを置いてくださいというようなお願ひの仕方で、このときは、豊橋が日本一の生産誇る次郎柿を無作為に置いて、とりあえずPRをしたというところでございます。

こうした取り組みが、19年、20年と続くわけですが、21年ぐらいから、ある程度海外に持つていって強い農産物が何かというところ

が固まってまいりました。やはり、田原のメロン、豊橋の柿というところを主軸にして、21年、22年、23年、24年というように取り組んでまいりました。ちなみに、21年のメロンにつきましては、8キロ入りの一箱という単位での販売ですが、全部で4,920キログラム、約5,000キログラムの輸出実績がございます。

そういうことで、メロンにつきましては、高価であるということと、日本のメロンについては甘いという評価が既にされておりましたので、かなり有力な商品として輸出に取り組んでいたところでございます。

ただ、特に田原市の農家さんになるのですけれども、通常、国内用のメロンのとり方、逆に言うと、国内市場に出る少し前にとて流通に乗せるということで、これを海外に持つていったときに、香港に着くときにはもう過熟してしまうと、ツルが少し枯れてというような状況もございまして、出荷ロスがかなりありました。これが大きな課題になっておりまして、生鮮食料品につきましては、どうしてもそういったことを解決する必要があるという状況で取り組んでまいりました。

こうした課題を持ちながら、平成25年以降になりますと、ある程度、相手方のバイヤーさんともネットワークができまして、先ほど言いましたように、柿、メロンにつきましては、過熟であるとか、輸送ルートの課題ということがございまして、そのころ豊橋市では、ミニトマト、トマトがかなり主流の農産物になっているため、これを海外に展開できないかということで、平成25年以降につきましては、どちらかというと、トマト、ミニトマトを主に海外展開を図っていくというところで取り組んでおります。

ただし、メロンとか柿がなくなったわけではなくて、これまでに取り組んできたセールスによって、一応商流ができているということで、現在におきましても、香港等の市場におきましては、ここの地元の農産物、特にメ

ロン、柿については、出回っているという状況がございますが、行政側の取り組みとしては、ここで一旦ミニトマトにシフトしたということでございます。

26年、27年という取り組みでございますが、先ほど言いましたように、香港につきましては、一定の商流ができたというところで、通常の商売で地元の農産物が香港に行くという形が整いました。新たな展開をするということで、シンガポールあるいはタイ、バンコクへの海外展開を図っていくという形になっております。

特に、これまでのノウハウで培ったバイヤーさんとの信頼関係を結ぶということに、シンガポール、タイ、バンコクでは力を入れておりますし、バイヤーを招聘して、豊橋の生産地を具体的に見ていただくというような取組みも行っております。

香港、シンガポールのバイヤーさんですが、日本で考えるみたいに仲卸とかという形ではなくて、確実にその方が店舗を持って直接販売しています。かなり有力な、簡単に言うとお金持ちの方が輸入事業を展開しておられるということで、ここにルートをつくればかなり大きな、各国の全国展開できるような販路が開拓できるという状況にございます。量販店での試食だとか展示会も必要だとは思うのですが、やはり確実な商流をつかむ、ルートをつかむということに力を入れる必要があると、今考えております。

これは、試験販売でございます。やはり、ハウスミカンとか巨峰という、地元でもかなりおいしい農産物に関しては、圧倒的に強みがございます。そういうものを選別して輸出事業を展開していくことが大事かと思います。

もう1つ、これは去年から始めたのですけれども、シンガポールに対しまして、Qoo10という韓国のネット販売の会社を通じまして、シンガポールをターゲットにインターネット

での販売を始めました。

これは先ほど言いましたように、量販店での試食販売だとか、一定店舗での販売の次に、相手国消費者の方がほしいと思ったときに手に入るような仕組みをつくる必要があるということで、インターネットでの販売を開始いたしました。ただこれにつきましては、やはりコストの面で単価が上がるという課題がございます。数をこなすためにはどうしたらいいかというところを、今模索しているところでございます。

次に、シンガポールでのおいしいジャパンへの出展です。これもやはり、量販店での試験販売ということでございます。やはり説明しながら試食してもらってという取組みというのは、継続的にやっていく必要があると考えております。そういうことをした商品は、やはり強いです。

これは少し変わった反応があったところですが、タイは、柿に関して特別な感情というか、商品価値を持っております。ハウスの次郎柿、少し早めにできるのですが、9月の頭ぐらいだと思いますが、タイでハウス次郎柿を販売いたしましたところ、ちょうど向こうで言う中秋節の少し前で、贈答用というところで消費の意識がかなり拡大している状況もありました。ハウスの次郎柿1つが2,500円で売れ、行った担当者によると飛ぶように売れたというようなことがありますし、日本人は好き嫌いがあると思うのですけれども、タイの方は少し固めのシャキシャキ感がある柿が、国王もお好きで、非常に重宝されるということで、2,500円で卖れたということです。

これが1番考えなければいけないところで、地元農家の方は、生産者という立ち位置にいて、一定の品質のものを出せばいいということですが、消費者から逆算して、もうけるだけもうけるという経営の意識を農家の方に持っていただくといろいろな展開ができ、商品以外のいろいろな付加価値をつけたら、自動

的にその経営にメリットがあるという考え方をしていただくと、大変強い農業が確立されるのではないかと思います。本当に偶然な事例ですが、このハウス次郎柿をタイで売ったことによって、そういったことがわかりました。

もう1つが、アプローチの仕方として、販売だけではなくて、いろいろな料理に、この地域の農産物を使っていただくことが効果的ではないかと考え、間接的に消費を高めるということで、現地の有名シェフへのPRという取り組みを始めました。この方は、香港の料理人の先生みたいな方で、ご自分でもお店を開いてみえるのですが、この方に食材のアピールをいたしました。

このときは、先ほど言いました、豊橋市産のミニトマト、もう1つ全国シェアの高い大葉を持って行きました。そのときちょうど日本食がブームになっているということで、いろいろな調理法などをその場で考えていただくという形で、かなりのインパクトがあったと思っております。

先ほど言いましたように、小売店での販売、それと、現地のバイヤーをこちらに招聘いたしまして、生産現場を直接見ていただくと、そこでつくり方、安全・安心であるというようなことを農家の方と直接話していただいて、商品の優良さというのを生で、肌で味わっていただくという取組みをしております。

プロ向けセミナーの開催ということですが、先ほどの有名シェフ、ワンさんの調理デモを聞くのはすべて料理人だということで、調理方法も含めて市場開拓をやっていくということです。そのときに、農協職員も同行いたしまして、品質の維持でありますとか、栽培方法で安心して食べられるおいしいものですよということをあわせてプレゼンしております。

続きまして、加工品の取り組みでございます。

これは香港でして、味の誘惑という店舗にルートができました。ここは主に日本の加工品、お菓子を売っているところです。この中に、豊橋のコーナーをつくりました。これにつきましては、たまたま本市に本社を置くJ&Cという商社のルートで香港の味の誘惑という店舗に出店することができました。

これ以降、加工品につきましては、J&Cの商流に乗せて海外展開をするという形をとっております。こちらは通常のビジネス取引のため、無料になっています。豊橋市としては、J&Cに相談窓口を請け負っていただいております。そこで、J&Cは新たな商売として品物を開拓して、味の誘惑の豊橋コーナーを充実していくという形で、取り組んでおります。

香港での味の誘惑は4店舗で、今豊橋コーナーを展開しております。香港は、この2番目のホンハム店であるとか、3番目のティウケンレン店、MRT、地下鉄みたいなネットワークがございまして、その駅の周辺でかなり往来する方も多いという1等地のところで、味の誘惑豊橋コーナーが設置されております。

このような形で、いろいろな商品が置かれています。1度我々も行きましたけれども、やはり高校生、中学生、若い子たちが日本のお菓子を食べるということで、かなりにぎわっております。

これが豊橋コーナーのディスプレイです。ビデオも流して、ええじゃないか豊橋ののぼりも立てております。かなり豊橋色を出した店舗をつくっていただいております。

先ほど言いましたように、商流に乗せていくということで、平成26年度実績といたしましては、商品数で75点、うち新規が43点、企業数にいたしましても18社、内新規が9社ということで、今のところは、年度ごとに倍々というような形で、事業が拡大しております。平成26年度の売上実績140万香港ドルということですので、1億4,000万から1億5,000万円の売り上げがあるということです。先ほど言

いましたように、J&Cの商流のため、細かい数字がなかなか行政側に入ってきませんが、これは確実に事業化されていると認識しております。

これまでの取組みから言えることですが、農産物、食料品両方にとっても、やはりジャパンブランドは圧倒的に強いです。どこに行っても、スタートから高い評価を受けているということで、その背景をもとに地域としてどのように取り組んでいくかということが大事だと思います。

それとあと市場の大きさですが、富裕層の購買力というのは爆買という言葉にあるように、圧倒的なものがあります。ここをターゲットにしない手はないということでござります。

1番農産物について大事なことは、通年の棚の確保です。農産物はどうしても季節物になりますので、それが終わると違う国、違う地域のものが並びます。そうなってくると、その回復が難しいということで、通年の供給という仕組みづくり、メニューづくりということもあるかと思いますが、質の高い農産物、製品を通年で供給する地域のシステムが必要になってくるということです。

今後の取組みにつきましては、いろいろな種類の高品質農産物を取り揃えて、今で言う豊橋、それが東三河、三遠南信という形になればいいかと思いますが、通年で供給するシステムをつくり出すということが大事だということです。

それと、コストの問題で、輸出量を拡大して、商品の単価を下げるこも大切です。日本ブランドは強いのですが、国内の多産地との価格競争というのが大きな課題になっておりますので、量をふやすということです。

広域の取組みを進める必要があるということですが、今年度、平成27年度に、浜松、飯田、豊橋の農業担当者で連絡会議を開催しまして、情報交換を始めたところでございま

す。来年度は、協力して、タイからバイヤーを招聘するということで、繰り返しになりますが、三遠南信広域で1級品の商品を集めて、年間を通して供給するということでないと、なかなか海外輸出事業というのが根づかないということですので、今回を機に、少しずつネットワークをつくって、本気で取り組む必要があると考えております。

1つの事例でございますが、これからも豊橋市はこういった取り組みをまだまだ続けていく予定でございます。これにつきまして、いろいろご理解、ご支援、ご協力をいただきたいと思います。ありがとうございました。



■意見交換

**コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト
白坂常務取締役**

加藤様、大変興味深いお話をありがとうございました。

ただいま豊橋市の海外販路開拓への取組みについてお話をいただきました。内容につきまして、ご質問がありましたら、挙手で教えてください。ご質問ありますか。

では、曾我様どうぞ。

中川村 曽我村長

中川村の曾我と申します。

質問ではないのですけれども、たまたま1990年代に私、広告の仕事で香港におりまし

て、農林水産省から、日本の農作物のテストマーケティングを香港でやれということで、当時はヤオハンがあつたり、それから大丸さんもあつたり、そういうところで協力をいただいてやりました。特に、柿については、次郎柿ではなくて富有柿がヤップン・プウ・ヤウチイと言うのですけれども、富有な柿ということで、中国人にとっては名前がすごくいいということで、農協系の輸出入をやっていける方もいらっしゃいましたけれども、中国資本がコンテナを全部富有柿満載で入れてくるので、価格的にはとてもたちうちできないとおっしゃっていました。

ほかのものでは、海苔だとか、カニカマだとか、そういったものについてテストマーケティングをやれと言われて、富裕層ではなくて、中間層向けに、ビデオをつくって、店頭で手巻き寿司のつくり方でホームパーティーやりませんかみたいなことをして売ったというような経験があります。

多分、農林水産省かどこかの棚の中に眠っているのではないかと思いますけれども、また何かそのようなことでも、うちも提携できればありがたいなと思います。

報告者／豊橋市 加藤産業部長

名前のことですが、先ほど、豊橋は次郎柿という名前で出したのですけれども、やはりおっしゃられるみたいに、ナンバー2みたいな受けとめ方をされて、名前何とかならないかという話が本当にありました。一時は、豊橋柿というようなポスターをつくってということで、印象だとか、ネーミングというのは、販路をつくっていく上で非常に大事なことだと思います。次郎柿を太郎柿と言うわけにはいかないものですから。

コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト 白坂常務取締役

ありがとうございました。

さて、それでは、意見交換に移りたいと思います。時間が限られていますので、1人当たりの発言の時間を5分程度でお願いいたします。議事進行にご協力をどうぞよろしくお願ひいたします。

さて、今回の技分科会のテーマですけれども、先ほど事務局から報告がありましたように、地域の産業集積を生かした新たな雇用の創出です。

新たな雇用を生み出す新しい価値創造、あるいは新産業を創出していくには、地域ブランドの育成や、先ほど加藤様からご報告いただきました、海外を含めた新しい販路の開拓が大変重要になってくる訳ですが、まず、地域の産業集積を生かした地域のブランドの育成や販路開拓が雇用や地域への新しい人の流れの創出につながった具体的な事例をご紹介いただきたいと思います。

また、こうした活動を通して、雇用の創出や地域への人の流れ、新しい人の流れづくりにつなげていくために、どういった課題があるかといったところを教えていただきたいと思います。

それでは、御指名させていただきます。よろしくお願ひいたします。

最初に、豊川商工会議所の会頭、日比嘉男様、よろしくお願ひいたします。

豊川商工会議所 日比会頭

豊川商工会議所の日比と申します。トップバッターということで、どうぞよろしくお願ひいたします。

最初に、皆様方ご存じの方が多いわけでございますけれども、豊川市について、若干申し上げたいと思います。

私ども豊川市は、ご案内のとおり、戦時中海軍工廠という軍需工場がございまして、戦後、その敷地に多くの自動車関連とかカメラ関係等に携わる工場を誘致しまして、比較的早いうちに、今でいう工業団地というような

ことであったかと思います。そのようなことも含めまして、精密機械機器だとか、あるいは先ほど申し上げました輸送機器、あるいは工学機器等々のさまざまな企業が進出をいただいています。ただ、いずれもと言っていいほど、本社機能を持った企業がないということと、営業所など、雇用はある程度伴っているのですけれども、いわゆる資金的な流通から言うと、どうしても本社機能がないということが1つ問題になっているかと思います。

そしてまた、観光としましては、東三河といえばまずどういうところか、どこを知っているかと聞くと、豊川稲荷は知っているよという方が多いかと思います。つい先日も東京のほうで、豊川稲荷の赤坂別院で節分祭に首都圏プロモーションということで、いろいろとPRをしてもらいながら、お時間をいただいて、いろいろな人に声かけをしても、やはり豊川さんというのを知らない方はないというぐらいのまちでして、豊川さんを核として、いろいろな形が商業的には形成をされていると思います。

また、先ほど来お話がありました農業も、自慢できるものがいろいろあるわけですけれども、特に我が市も花が、その花の中でも日本一、二の生産量を誇る、バラの花が大変有名でございます。バラも一時は、四季を通じて限られた時期だけだったのですけれども、今は1年中通して、何十種類というバラがあるわけです。これを先ほど来ております地域ブランドとして、どのようにくっつけていくかなということです。

それからもう1つ、これも第1部からずっとお話が出ておりますように、道路の問題があります。豊川市は大変恵まれております。インターチェンジを2つ持っております。東名高速道路の豊川インターチェンジ、そして平成合併によりまして、蒲郡音羽インターチェンジが加わり、この2つのインターチェンジを持つている関係で、豊橋市と比べると、本当

に恵まれているなと思います。

そして、今回合併により豊橋港からずっと蒲郡に続く沿岸部の真ん中にある旧御津町の工業団地、それから内陸部の山間部の旧一宮というところの工業団地が加わりましたが、震災以来、湾岸部、臨海部の工業団地は本当に引き合いがなくて困っている一方で、逆に内陸部の旧一宮に大木町の工業団地は売り出してすぐに完売をしたということでございます。

そのような中で、これから2つのインターチェンジとの絡み合わせ、そして沿岸部の工業地帯と内陸部の工業地帯をこれからどのようにつくり出していくかということが課題になるかと思います。

ただ、豊川市の今や中心地になろうとしている豊川市民病院の周りに、スズキさんと日立さんの2社が出ていましたが、今現在日立さんは休業になり、スズキさんはまだ若干はやっているのですけれども、この2社が今年から再来年にかけて全面撤退ということで、大変頭の痛いところでございます。けれども、ここをどのようにしていくかというのが、これから豊川の大きく変わってくることではないのかなという中で、いずれにしましても、そういう環境に恵まれた中で、農商工連携をさらに強めながら、そういった特性を生かし、地域資源を生かし、その強みを生かす中で雇用を生み出していくことが何よりも必要だということで、会議所の会員、そして地域、それからもう1つは、JAさんとJAさんのネットワークを含んで協力を強めている状況でございます。

ざっと申し上げますと、そのようなことでございます。よろしくお願いします。

**コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト
白坂常務取締役**

どうもありがとうございました。

それでは次に、蒲郡商工会議所の会頭、小

池高弘様、蒲郡の状況をお願いいたします。

蒲郡商工会議所 小池会頭

蒲郡は、ご承知のとおり観光地でございまして、「みかわdeオンパク」という事業、10月の頭から2か月、今年は86日間やりましたけれども、そこに来ていただく方に楽しんでいただこうという95の体験プログラムをやっております。なお、蒲郡市を除いた7市町村で16、西尾と岡崎で14のプログラムがあり、95のプログラムのうち30のプログラムを蒲郡以外でつくっていただいている。

なぜこの「みかわdeオンパク」かということは、もともと蒲郡はずっと観光地としてある程度栄えてきたのですが、観光協会も含めて旅館組合みたいな色彩が強くて、旅館を目的に来ていただいて泊まつていただくという観光だったのです。だから、いろいろなPRに、関西や東京に行っても、蒲郡は温泉郷というPRをするわけです。

ただ、今は我々もそうですけれども、宿泊だけで観光に行くというのは少ないし、また蒲郡市に行く、田原市に行くとか、豊橋市に行くと観光客は言わないので。蒲郡に行くと行ったら、蒲郡周辺に行くわけで、市のボーダーは関係ないと思うのです。

そういった意味で、こういう着地型の、その地域でどのような楽しみがあるのかと、そういうことをつくっていく、地域ブランディングをするというのが、この「みかわdeオンパク」の目的であります。

蒲郡も11年前に観光交流立市宣言をして、観光業者だけでなく、オール市民で観光という切り口で、住んでよいまち、訪ねてよいまち、帰りたくなるまちというまちづくりをしようとしています。そういう意味では、蒲郡市のおもてなしコンシェルジュ検定は、今年で合格者がちょうど1,000人になりますけれども、合格者の中で、おもてなしコンシェルジュクラブというのをつくって、いろい

ろ発信をしていただいている。この「みかわdeオンパク」も、もともとは蒲郡の、オンパクイン蒲郡だったのでけれども、先ほど言ったように、観光客は何も蒲郡市だけに来るわけではなく、この地域に来るだろうということで、いろいろ声かけして、今は「みかわdeオンパク」ということになっています。

そういうことを考えると、ここ三遠南信のブランディングをどうするかというのは非常に大きな問題でして、我々蒲郡は東三河の一員で、東三河のブランディングをどうするかということを一生懸命考えるわけで、ほの国というブランディングもありますけれども、では海外へ行ってほの国と言ったらどれぐらいの人が知っているだろうかと思うのです。三河というのはある程度、トヨタもあるし、三河武士もあるし、小学校のときから教科書にも出てくるし、意外と知っているわけです。

だから、三河の中に西三河と東三河があって、その中の東三河がほの国だというのは、すごくわかりやすいのだけれども、ではSENA、三遠南信というブランディングはどうするかという問題についてそろそろ真剣に考えなければなりません。名前だけではなくて、この地域を外から見たときに売りにして、大きな地域をブランディングするということを少し考えていかないと大変だろうなと思っています。これは「みかわdeオンパク」をやっていて、常々我々が東三河、または三河というブランディングを外に持っていくときに考えることなのです。

だからそれと同じように、せっかくこうやって、県境をまたいだ経済圏をつくろうという動きの中で、広域といったときに、どこのまちでも、愛知県というのはものづくりの県なので、外にマーケットを持って産業として育成していくというのは1つですけれども、観光というのは、外から人を呼んできてマーケットがつくれるので、どこのまちもやりたいのです。

やっている側はみんな日本一だと思っているのだけれども、観光客にとってみるとランクがあると思うのです。だから、そういうものをどこのあたりで、どこをターゲットに、今まで1泊2日といつたら競争が国内だったかも知れないけれども、2泊3日になつたら香港が競争相手になつたり、競争相手も変わってくるので、そのあたりも、我々せっかくSENAで集まっているので、真剣に細かく議論していくことが必要かなと、そのように思いながら、今日のSENAの会議に参加しました。

蒲郡の場合はとにかく観光で、観光というのは、そこにしかない風景、それと歴史、そして食、人、そういうものが資源になりますので、そういうものを1つ1つ磨いていくことが大切なだろうなと思います。

それと、蒲郡はそれにもう1つ、今ヘルスケアのことをやっていますから、観光というプラットホームにいかにヘルスケア、健康のことをのつけていくか、そういうことも含めて、これから頑張っていきたいと思っております。

コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト 白坂常務取締役

ありがとうございます。

三遠南信としてのブランド、非常に貴重なテーマだと思います。

では、次は、長野県の中川村から、村長の曾我逸郎様、お願いします。

中川村 曽我村長

曾我と申します。よろしくお願いします。

実は、日本の中でも先進的な工業地帯である三遠南信の皆さん方のお話を聞く技分科会というのは、私どもが来るには違う世界かなと思ったのですけれども、今日のお話も、農業の話などもあったので、大変ホッとしたところです。

正直なところ、なかなか知らない部分がま

だまだ多いので、ぜひ勉強させていただきたいなと思って、この会に参加をさせていただきました。どうも大変ありがとうございます。

中川村は、東京にも中央道から行けますし、名古屋にもすぐ中央道で行けるというところで、それからリニアもできる、三遠南信自動車道もできるということで、大変都会への移動が楽で、それでしかも雪も降らないし、夏はドライで非常に過ごしやすいというところで、暮らしやすいところだと思います。

そういうことがあってかないのか、先ほど、グリーンバレーのお話がありましたけれども、うちの村にも、大変たくさんの方々が集まって、いろいろな活動を、それぞれ刺激をし合いながらやっていることがあります。

オンパクもあるのですけれども、オンパクのほかにも、アトリエ開放展と、その方が一緒に、ゴールデンウィークに自分たちのアトリエを開放するというようなこともやっております。

農業につきましては、リンゴ、ブドウ、桃等々の果樹を中心に、いろいろな品種をたくさんつくっています。ボリュームが出せないので、外に、海外や都会に打って出で、ブランドを構築するというほどの量を出せていないというところがありますので、私としては、来ていただいて、ディープなファンになっていただき、生産量もそんなに多くないので、このおじさんのつくったこれはおいしいとか、このおじさんの打ったそばはうまいとか、ここにおもしろいおじさんがいるとか、そのような形で、人とのつながりをつくって体験をしていただく必要があるのかなと思っています。そういう意味で、交通の便がいいということは有利なところだし、來てもすごく快適に過ごせるという場所なのでいいと思いますが、なかなかそこら辺の人の魅力をどのようにわかりやすく、発信するのかというところが難しいと思っています。ただ、たくさん来

てもらっても相手ができないので、ちょうどいいぐらいの人数の方々に細々と来ていただけるような体制づくりが必要かなと思ってています。

そういう意味で言うと、この三遠南信自動車道で非常に多くの方々が来ることができます、先ほどお話をありましたけれども、車で3時間ぐらいでちょうど来られる距離になりますので、こちらの皆さん方との交流、中川からこちらに来たり、三河の方々、それから遠州の皆様方が来ていただけるようなことがあればいいのかなというようなことを考えながら勉強させていただこうと思ってきました。

あとは、伊那食品工業の塚越さんという会長さんがいらっしゃって、豊田章男さんといろいろ対談などをされていますけれども、その方が、去年、中川村で100年少し続いた造り酒屋の後継者がいなくてやっていけないというところを資本傘下に入れて、経営を持っていただいたということがあります。その辺の新しい経営のところで、お酒づくりというようなことが発展して、そこからまた食だとか、農業だとか、そちらのほうに発展していくべきかと思います。

あと、鹿もたくさんいて、食害もあるものですから、ジビエの取り組みなどもしています。東京のフレンチレストランなどに出しているということをしておりますので、先ほど申し上げたように、みんなが知っていないでも、ディープのファンの方はしっかりと毎回、毎回、ごひいきにしていただけるような、そういうものをどれだけつくれるかということを目指していかなくてはいけないのかなと思っています。

コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト 白坂常務取締役

ありがとうございます。

各地域の特色ある産業、あるいは地域資源を生かした取組みをご紹介いただきました。

そういった取組みには、地域の雇用や地域への新しい人の流れの創出に結びつけていくためには、やはり幾つか課題があることもよくわかりました。

それでは次に、地域ブランドの育成、あるいは海外を含めた販路の開拓を進めていく場合に、圏域内で連携して取り組むべき課題について、お考えをお聞きしたいと思います。

それでは、これも順番にご指名させていただきます。

最初に、豊橋商工会議所の会頭、吉川一弘様、お願ひいたします。

豊橋商工会議所 吉川会頭

豊橋商工会議所の吉川でございます。よろしくお願ひを申し上げます。

初めに、東三河地域におきます取組みについて、少しお話をさせていただきたいと思っております。

いつも申し上げているのですけれども、東三河全ての商工会議所、商工会を構成員として東三河広域経済連合会を組織しております、その中に、ものづくり振興に特化いたしました東三河産業創出協議会を設けて、サイエンスクリエイト、豊橋技術科学大学、また東三河のものづくり企業の皆さん方とともに連携をしながら、新産業や新製品の開発または販路の開拓等につながるような支援をやっているところでございます。

現在、その活動の1つといたしましては、ビジネスマッチングの事業というものがございまして、ここでは、地元企業の見本市などの見学とか視察会を開催しております。一方では、地域の絆情報交換商談会を実施しており、今回4回目となります本年度は、198の企業の皆様方がご参加いただきまして、274の商談が行われたところであります。追跡いたしましたアンケートによりますと、商談中とか成立予定という回答を取り引きが成立したと考えますと、約60%に上る方が回答いただい

ておりますて、この商談会が大きな成果を上げることができたものと考えております。

来年度には、2年に1度の開催ですが、ものづくり企業が一堂に会します東三河最大の展示博覧会であります「ものづくり博2016イン東三河」を、本年6月17日の金曜日と18日の土曜日の2日間にわたり、およそ100の企業、団体の皆様によるご出展をいただき豊橋市総合体育館で開催いたします。

東三河の企業を中心といたしました展示会ではありますけれども、前回の開催時のときも、遠州、南信州の皆様方も出展をいただいておりますので、皆様方で興味がございましたら、2月末まで出展者を募集いたしておりますので、よろしくお願ひいたしたいと思っております。今日はパンフレットの中にものづくり博のパンフレットが入っておりまして、まだ出展者を募集している最中でございますので、ぜひよろしくお願ひいたします。PRを兼ねまして、お話をさせていただきました。三遠南信地域の皆様方にも、いろいろな形で産業の交流とか、新たなビジネスのきっかけになっていただければありがたいと思っております。

異業種交流を通じまして、参加されます企業の皆様方が課題の解決や新たなビジネスのチャンス、発見する場を提供させていただいていると解釈しております。こうした事業を通じて感じるのは、すぐれた技術商品がありますけれども、それを活用する相手がなければなりませんので、こうした企業が持つ宝を引き出しまして、新しい価値をつくれるようなマッチングを促すことに力を入れているところであります。そういう役割を我々は担っていると感じておりますので、ぜひお願いしたいと思います。

それともう1点、今回のテーマに沿いました取組みを行っている事例をお話させていただきます。東三河の商工会議所、商工会も参加をさせていただいております、食農産業ク

ラスター推進協議会の活動でございます。こちらは、豊橋市の第三セクター、サイエンスクリエイトに事務局を置き、東三河を中心に、会員として100を超える農業団体、農業関係企業、金融機関などが加入しております。賛助会員として、大学、行政、そして公的機関が加わっているところでございます。製造や流通などの食と農にかかわります業種間で連携しながら、商品、事業、生産、加工方法におきまます新しい価値を生み出して次世代に継承できる地域産業を集積していく実行組織でございます。

先ほど、豊橋市の加藤産業部長さんからもご紹介がございましたけれども、地域資源の海外輸出事業、また生産農家と地元食品メーカーとの連携、そして地域農作物のブランド化、こういったことが先ほどの説明で見てとれたところだと思いますけれども、地元や地域が誇れる商品をこれからも創出していくために、こういったことに力を注ぎたいと思っております。こうした事業と並行いたしまして、農業関連技術の開発とか普及、そして人材育成も、行っているところでございます。

また近年は、農工商連携とか、6次産業化ということが言われております。ほかの業種との交流、また農工商の技術が集積しております東三河地域の魅力や利点を生かした新商品やサービスをつくり出してきておりますので、6次産業化におけるブランディングや商品開発、こちらのほうは専門のコーディネーターを介して、会員、企業間の連携を図っているところでございます。

このような活動によりまして、個々の事業者が抱える課題を解決して、不足をする技術等につきましては、会員同士のマッチングにより、新商品開発などサポートしておりますけれども、また豊橋市の皆さんからもいろいろとご指導をいただいているところでございます。

それから、東三河産業創出協議会とか、食

農産業クラスター推進協議会のこのような取り組みにつきましては、東三河地域は、愛知県によります東三河県庁の開設、私ども商工会議所、商工会によります東三河広域経済連合会の設立、そして各市町村によります東三河広域連合の設置と、いろいろな形で各地域で、また広域的に活動しております、東三河は1つという言葉は、もう10年も前からいろいろな形でやっておりまして、産学官連携をしながら、地域のあらゆる資源の総合化、融合化によります広域連携を進めまして、次の世代に、時代に対応しました東三河広域経済圏の構築を目指している途上でございますので、皆さん方もご協力をお願いいたしたいと思います。

また、三遠南信地域の経済発展と成長を獲得していくためには、地域内に広く目を向けまして、各地域が誇る製造業、そして地域の特色を生かしました産業の連携を行いまして、さらなる集積、高度化を進めていくとともに、それを担う地元に根ざしました地域の人材の育成が大事でございますし、また地域間競争に打ち勝っていくためには、新たな価値を創造できる力を強化していくことが必要ではないかと考えておりますので、ぜひよろしくお願ひいたします。

**コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト
白坂常務取締役**

ありがとうございます。

では、引き続きまして、新城市商工会の会長、本多克弘様、お願ひいたします。

新城市商工会 本多会長

私は、技というテーマで、うちは製造業なものですから、技は技術の話ではないかなと思っていましたので、少し場違いかなと思います。

新城市、先週の13日土曜日、新東名高速道路が開通しました。新城インターチェンジと

いうのは、まさしく日本のど真ん中です。なおかつ、飯田まで三遠南信自動車道が開通すれば、まさしく日本のど真ん中、豊橋がセンターではなくて、新城がセンターになる時代がくるのではないかと期待しております、田原さんが非常にうらやましがるわけですがれども、一足早く、いい時代を迎えることができました。ほっといたらよくなる、何もしなくてもよくなるよと私はよく言うのです。新城の人が気づかないだけなのです。非常に注目されています。

今や、何キロありますかではなくて、何時間何分で行けますかという時代ですから、我が社でも今日、東京、大阪からぱっと集合するのが、1時間近くあるいはそれ以上に短縮できるということです。日帰りできると、今まで泊まらなければならないような状況と比べて大きなコストメリットがあります。空港までも1時間、我が社が使う名古屋港がまた1時間となります。

今日見たら製造業は私だけです。ものづくりの発想が違うものですから、少し申し上げますと、要は、何もない時代に私は新城の実家に戻らざるを得なかった。おもしろいことに、中小企業でナンバー1、あるいはオンリー1というのが結構あるのですが、なぜそうなったかと言うと恵まれてなかったからです。何もないからです。私の場合はプラスチック製造で、自分で考えて、自分でつくって、自分で売るという基本的な考えを持っている、皆さんそうだったのです。

金型をつくるにしても、金型屋さんがないのです。当時名古屋まで行かなければなりませんでしたが、名古屋ではいいものできないから東大阪とか東京の台東区とか、当時宅急便もないのですから自分の車で行くしかないという、そのようなことがありました。

そのようなことをやっている時代ではない、自分でつくってしまえと、金型も自分でつくる、もう成型機も今自分で改造てしま

いますけれども、デザインから始めて営業するというセールスをやってきました。

新城に瀧川オブラー、まさしくオンリー1です。製造機械を全部自分でつくってしまい、自分で売るのです。つくって売るという、こういう単純なビジネスが1番利益が出るわけです。

ただ、今、人の問題出ていましたけれども、新城は、本当に人手不足です。技術屋さんを採用するのが大変難しく、リクナビを使って、我が社は全国から募集していますけれども、今まで新城市なんて嫌だったけれども、高速道路ができたおかげで、優秀な人が割と募集に応じてくるようになりました。

ただ、オペレーターになるような一般の作業の方がなかなか大変でございます。これが1つの問題で、商工会が扱っています外国人研修生を受け入れてやらざるを得ません。一般労働者の人が足らないのです。ましてやこれからますますトヨタさんも目をつけていますし、新城市の企業団地がまだ空いています。さらにインターチェンジ周辺に造成も始めました。そうすると、いろいろ物流関係の仕事がどんどん来るであろうし、ますます人手不足になることは間違いないありません。商工会の研修生を使ってやっていますけれども、どうしても海外の労働者に頼らざるを得ない、こういう問題があります。

いずれにしましても、先ほど会議で、浜松の会頭さんが言っていましたが、コストダウン、大きなメリットを得ることは間違いないと思います。ましてや新城市の場合、アウトドアスポーツのメッカとして、新城市はアウトドアスポーツの何をやってもよろしいということで、最大のものは新城市ラリー全国大会、これをいすれば本宮山スカイラインを使ってやろう、トヨタの社長も大村知事も賛成しております。

ハンググライダー、川下り、岩登り、山岳マラソン、あらゆるアウトドアスポーツ、自

転車もあります。そのような、あらゆるアウトドアスポーツのメッカとして、新城市から奥三河を巻き込んで、自然を生かしたことをやっていこうとしています。これからいわゆる日帰りもできるコースになるであろうし、遠くの人から来て、なおかつ新城市奥三河に泊まってもらうというか、そういうことが可能なまちになってきたということで、大変期待をしているところでございます。

技の話になりませんけれども、紹介された軽トラ市では、2回目の全国大会を新城市でやりました。来年は磐田でやられるということで、いわゆる軽トラ市のメッカとして、新城市が有名になりましたけれども、さらにこれを広めて、軽トラ市より起業家を募集するのが1番いいのです。簡単に商売やりたいという人たちにとって、軽トラ1台ができるからです。僕は、最初にスズキの会長さんにスポンサーになってくれと話を行ったのです。軽トラって何だということを言っていましたけれども、ああこれはおもしろいといつていただきました。今ダイハツさんも会長、社長がみな来て、非常に夢中になりました。

これから、多分軽トラ市のノウハウが世界に広がるではないかと、そのような時代が来るのではないかと思っております。

どうもありがとうございました。

**コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト
白坂常務取締役**

では、引き続きまして、天龍村柚餅子生産者組合の組合長の関京子様、お願ひいたします。

天龍村柚餅子生産者組合　関組合長

皆さんのすばらしいお話を聞いて何か私はまともな話ができず恥ずかしいなと思いながら聞いていただきます。

このサミットが始まるときからお世話になってまいりましたが、大きく変わったこと

は三遠南信自動車道が一部でもできたことで、ぐんと浜松が近くなりました。この三遠南信のエリアが南信州の私たちにとってどんなに大切な交流の場でありますか、過疎の進みは止まらず山間地に残っている人は65歳以上の人ばかりです。

観光の面ではこの南信州はおくれていますが、10年後にはリニア中央新幹線も通るようになり世界の窓口ともなれるわけですからしっかりとその受け皿づくりをしていく必要があると思います。

隠れ里に住んでいる私たちは神様に祈ることで生きてきましたので毎月のようにお祭りがあります。そのお祭りに食文化についてこのお祭りには神様にこれをお供えするというように旬の物をお供えし私たちもいただきます。それがおいしくて健康にも良いとされているものばかりです。

シカやイノシシは具合が悪くなったときには何を食べると治るかを知つて自然の中の薬草を食べているように、私たち人間にもそういう力を持っているのだと聞いています。医者にもかかりますが昔から人の知恵と技を利用するのも考えべきだと思います。

例として私たちが所属している南信州交流の輪の会員で88歳の片桐米雄さんというすごく元気な方が薬草の研究をされ、私たちにご指導もしてくださいます。近ごろ「命のしずく」と題して本を出されることになりました。資料集めのために日本を飛びまわりしてカラー写真も多く、1,000円で手にすることのできる本はありません。「私はお金のためではありません。この本が人様の役に立てることを願っているだけです」と言われました。私たちにとって宝物のような方であり宝物の本だと思います。

そこで私たちはこの三遠南信地域にも大きな宝物があることを誇りに思っている国的重要無形民俗文化財に指定された民俗芸能があること、この地域に集中してあり日本の中

心に何百年もの歴史とともに守ってきていること、今日の講演でも静岡県立大学の須田先生のお話にもありましたように日本の重要な民俗芸能として守っていくべきではないかとのこと、本当にありがとうございました。

若者もいなくなり、消えそうになっている地域ですが、祭りをするエネルギーのあるところは大丈夫だと、祭りは地域の力だよといつてくださいました先生もいました。

現在、地域おこし協力隊の若いみなさん之力を頼りに、また県と広域連合の後継者づくり活動が始まり希望と勇気をいただき何とか失うことのないようにやっていきたいと思います。

南信州交流の輪でもお祭りと同時に食文化も継続していくことと健康上にもよい食生活を見直しながら祭りと食の融合したイベントを県の支援金を受けてやって参りました。

国道151号にある阿南町新野の祭り街道の会のご協力をいただき祭り街道弁道として祭りにちなんだ料理を作りました。去年11月14日には新野の道の駅にて飯田市美術博物館の桜井弘人先生にお願いして雪祭りの解説をしていただき幸いなことに地域の阿南高校に祭り同好会があり雪祭りの一部を実演してください映像と併せてみていただきました。

その後、長野市の横山タカ子先生のご指導をいただいて新しい年を祝う祭りと食のおもてなしとして祭り街道弁当「はるはる」御膳をお召し上がりいただきました。孟宗竹で器と箸、青竹で徳利と杯を、枝で箸置きを作り、竹の葉や木の葉を敷き柚子を湯釜に見立て、とても好評で材料も地域の産物、しっかりとした物語もあり本物の良さを味わっていただきました。お祭りの内容も学習でき、祭りの基本が太陽と月にあり自然の営みが人間と一体になって生かされていること、食にも1つ1つ深い意味があることなど納得できました。

まな板も包丁も使わない、ハサミがあれば

食べられるような日常生活では生きる力を身につけられないと思います。

時代とはいえた新しい物を求めるだけではなく昔の人の知恵と技も是非学習し体験してほしいと願っています。私たちの年齢の者には今、伝えるべき責任があると思います。

どうかこの三遠南信の地域にある民俗芸能と食文化を守る後継者づくりをして健康な文化の高い地域づくりを進めることができれば私たち、三遠南信住民ネットワーク協議会としてもお役に立てると思います。

来年度の三遠南信サミットは南信州でございますので祭り街道弁当をお出しできるように頑張りたいと思います。

どうぞ皆様よろしくお願ひいたします。ありがとうございました。

コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト 白坂常務取締役

ありがとうございます。

食文化を含めて、ものづくりをキーワードにした地域間の連携によって、新しい価値や産業、商品をつくりだしていくことが、個々の地域や抱える課題を解決することにつながって、さらには、三遠南信地域の雇用あるいは三遠南信地域への新しい人の流れをつくり出していくことにつながっていくことだと思います。

また、今後、これからさらに深刻になっていくと思われます人手不足、あるいは人口減少社会、こういったものを乗り切っていくためには、地域の産業はもちろんのこと、企業を支える人材の育成と確保を図っていかなければならぬということ、又、労働者の定住を促進するための地域の魅力づくりに、さらに力を注ぐ必要があり、大切であるというお話を伺いました。

それでは、最後になりますが、皆様の地域に存在する特色ある産業についてお聞かせください。さらに、ご紹介いただく産業、ある

いは取り組みを活用して、地域ブランドの育成、あるいは海外を含む販路の開拓をしていくに当たり、三遠南信地域全体として、何をなすべきかについて、お考えを聞かせてください。

それでは最初に、湖西市の市長、三上 元様、よろしくお願ひいたします。

湖西市 三上市長

では、時間も迫っていると思いますので、手短に終わりたいと思います。

ふるさと創生というもののポイントは、やりたいことはいっぱいあるけれども、やはり何かに絞り込むことなのかなと思います。実は2年前に石破地方創生大臣とお会いして、一緒に討論したときから約2年間考え続けたのですが、我が湖西市にとって、まずは浜名湖なのです。東海道のど真ん中、浜名湖をしっかりと売り込むことなのではないのかなと思います。ふるさと納税の返礼品を出しているのですが、圧倒的に湖西市はウナギをほしいという声でございます。返礼品の8割がウナギです。去年4月から参入したのですが、いきなり6億円を超えるました。いかに浜名湖のウナギがすごいのか。一色の人に言いましたら、負けたと言っていました。1年前は一色がナンバー1だったのです。

2つ目は、江戸時代につくられた関所で、その建物がそのまま保存されているところは、浜名湖の関所、新居だけなのです。それでこれを、あと100年も200年も保存しようと決心し、なおかつつぶされたところは復元しようと、それに既に7,700万円を去年かけて、大御門をつくりました。301号という国道の上に元あったのです。そこで、ずらしてもいいかと文部省と相談したら、ずらしてもいいけれども、ずらしたら文部省は金出さないというのです。しょうがないからと、では国道をずらそうかと思ったら、国道をずらしてもいいけれども、全部湖西市で金出せというので

す。これは何億円もかかりまして、断念しました。そこで、国土交通省に話をして、歩道の上につくってもいいかという交渉をしたら、国土交通省は頭がやわらかいのですね、いいというのです。だから、今国道301号の歩道の上に大御門ができました。閉じると通れないから門は開けっ放しです。こういう名物のような場所ができましたので、ぜひごらんください。

3つ目は何かと、これはもう豊田佐吉以外にないと思いまして、豊田佐吉さんの考え方をきちんと伝承していくこうということで、ちょうど私が11年前に市長になった翌年、ハイブリッドバッテリーをつくっているE Vエナジーという会社がありますが、これが第2工場を大きくつくるということになりました。そうしたら、日本国中から、北海道から沖縄まで、うちへ来てくれというオファーが殺到したそうでございます。

最後、蒲郡と豊橋と浜松と争ったのです。そして我がまちになった理由は、迷ったら豊田佐吉の生まれたところと、このようになつたのだと聞きまして、豊田佐吉の威力はいまだに生きているのです。

ところが、あちこちで言いますと、豊田佐吉と豊田喜一郎、1代目と2代目が生まれた場所は、みんな名古屋か豊田市かと思っているのです。1代目と2代目、豊田佐吉と豊田喜一郎が生まれた場所は、湖西市だよということを、みんな知りません。3代目と4代目は名古屋で生まれているのです。3代目は章一郎さん、4代目は章男さん。これが名古屋で生まれているのですが、1代目と2代目は湖西市です。そして、そのすばらしい考え方を持ち、しかも不屈のエネルギーで発明に80以上特許を取りました。それは日英繊維摩擦で、英國から繊維が日本に移るということが第1次大戦の後に起きたわけでございます。第2次大戦の後は、日米繊維摩擦です。これは豊田佐吉と豊田喜一郎のおかげだと思っているわけで、これか

らは大いにこれを発信していきたいと思っております。

ありがとうございます。

コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト 白坂常務取締役

ありがとうございます。

では引き続きまして、磐田商工会議所の会頭であります、高木昭三様、お願ひいたします。

磐田商工会議所 高木会頭

私からは、磐田市の産業振興フェアを中心にして、お話をさせていただきたいと思っております。

遠州は、いわゆるものづくりのまちであります。特に輸送関連が中心でありますけれども、ご存じのように、ものづくりの大手企業は、軸足は海外に行ってしまっているということでありまして、スズキさんも、3分の1は国内で生産していますけれども、との3分の2は海外ですし、ヤマハ発動機さんに至っては、オートバイ500万台以上つくっているわけですけれども、大半は海外であります、国内では11万台程度しか生産しておりません。そういう状況ですので我々の周辺の中小企業には受注量も少なく元気が有りません。有効求人倍率もやっと12月に1.03倍になりました。1倍を超したというのは、何年振りかの事です。

今はいかに中小企業の皆さんをより元気にしていくかということあります。私が会頭に就任して今年で3年になりますけれども、最初の年に大手企業の浜松ホトニクスさんのレーザー光線を使って、ベアリングの乗る部分だけにピンポイントで焼きを入れるということを共同で研究している話しを信用金庫の取引先から聞きまして、そこから大手企業と中小企業をいかに連携して新たなもの、いわゆる新分野新産業を磐田周辺から発信したいと考え、大手企業も出展した大規模な産業振

興フェアの開催を考えました。

スズキさん、ヤマハ発動機さん、浜松ホトニクスさんのトップの協力をいただきまして開催しております。

一昨年が103社でありましたけれども、昨年は150社になりました。そして、今年160社を計画しておりますけれども、大手企業は先ほど申し上げました、ヤマハ発動機さん、浜松ホトニクスさん、スズキさんを初めとして、NINさん、ブリヂストンさん、高砂香料工業さんあるいは天竜製鋸さんというような、大手企業の皆さんに出演していただいております。今年は更に河合楽器さん、ヤマハさん等の楽器関係企業も出展する予定です。

この様に、大手企業との連携をするための動きをとっております。更に今年はホトニクスを中心とした農業と光の連携を考えていきたいと考えております。

地元の磐田信用金庫のビジネスコンテストが開催されてから、今年で15年になりますけれども、今までに1,000件以上の応募があり、昨年は単年度で150件ありました。そういう中で、農業と光の問題、野菜へ光を当てることによって高栄養価の野菜をつくるビジネスモデルも出てまいりました。こういうことから、「農業と光」のテーマを進化させたいと考えております。

今進めているのが、産業振興フェアのその部分だけを別にしまして、大体50社ぐらいになるかと思いますけれども、ホトニクスを中心にして、農業関係の企業の皆さんに出演していただくということあります。これについては長野県の法人企業さんも出てきてくれておりますし、一般の企業の中には、駒ヶ根市の企業からも出てきていただいている。又、静岡県内、磐田、浜松だけではなくて、愛知県からも出ていただいて、そういう中で連携をしながら、進めていきたいと考えております。

特に今年力を入れているのは、農業の関係

でありますが、高齢者の農業従事者の為に農業ロボット、あるいは無人化、あるいは遠隔操作、こういう機械化を進めていきたいという動きをとっております。

先ほど、豊川商工会議所さんからスズキさんの話が出ましたけれども、私どもの磐田市でも、竜洋の工場が撤退します。竜洋工場は約36万坪の土地があります。ここに私どもが提案したのは、農業の多用化です。これは果実をつくるということもありますし、オリーブだとか、野菜等をつくることまで含めて、同時に、スズキさんは、自動車関連企業でありますから、ロボットの問題、あるいは無人化をどうするかという問題、あるいは収穫している果実を置いたら、それが自動的に人が歩くたびに反応して、果実など採取したものがそのまま台車で動くというような事も計画しながら進めていきたいと考えて、現在進めております。

産業振興フェアは、今年も11月11日、12日の金曜日、土曜日と2日間開催します。昨年も同様に11月13日、14日と2日間開催しました。地域の各大学の学長さんからは、自分たちの行事とバッティングしないようにしたいので、早く開催日を教えてくれということがありました。それはなぜかというと、昨年は2日間で来客が5,300人ほどお見えになりましたけれども、土曜日には学生の皆さんのが800人ほどみえてくれました。そういう皆さんのが、ガイドブックの右の隅に、当日、学生と就職の面談ができるか、できないかということまで、載せてあるものですから、それを見て学生は、面談ができるというところに、声をかけているのです。

1日で150社回れるということになると、大変大きな就職の活動になるわけあります、今年は静岡県からはインターンシップができるかどうかともこれに載せてくれないかという話があり、そのような方向で今進めております。

各大学から、この産業振興フェアを見学したいとの要望があります。私どもとしても、地方創生の問題として、当然のことながら、その企業を知ってもらい、その企業に働いてもらい、そしてここに住んでもらうことが1番大事なことありますから、そういう動きをここでとらせてもらっているということです。

同時にこれから進めていきたいものは、農業をいかに工業化していくかということです。農商工という言葉は使いますけれども、私は農工商という言葉を使っております。それは、農業はこれから、先ほど申し上げましたように、非常に高齢者が増えてくる、人口は減少してくる中で、農業は機械化をしていく必要があるだろうと思っておりまして、それができれば、ビニールハウスでも、人が入るほどの大きなものを作らなくても、機械が入るような小さくてもいいわけです。背が低いものでもいいわけでありますので、そういう動きを進めていきたいと考えて、現在進めております。

我々としては、ものづくりのまち、そしてそのものづくりを、中小企業の持っている技術力をより高めるために、農業問題、同時に新たな企業、新たな産業、新たなものへ進出するための動きをとっていきたいというのが、私どもの将来に向かっての考え方で、現在、磐田市と商工会議所、そして我々の周りも商工会もありますですから、商工会、この3者で、今進めているところであります。

コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト 白坂常務取締役

ありがとうございました。

それでは引き続きまして、田原市商工会の会長であります、河合利則様から、お願ひします。

田原市商工会 河合会長

取り急ぎということで、ご存じの方も多いと思いますけれども、田原市は全国有数の農業生産高のまちということで、今日のテーマに1番近いという形でご配慮いただいたかと思います。農業出荷額で750億円、もちろんその中には、野菜、花、あと畜産というものもありますけれども、いずれにいたしましても、日本を代表する生産地ということで、知る人はよく知っておられるのですけれども、実際に私どもが調査を始めたところ、あまりにその生産の量も金額も多いということで、築地市場とかいろいろな市場の、市場に対しての価格競争力とかそういったものはあるのですけれども、実はそこから先の、実際の消費者の皆さん方が食べている野菜が、愛知産という感覚まではあるのですけれども、田原産という感覚が無く、なかなか田原産というブランド化が、昔は渥美産とあったような気がするのですけれども、だんだんその辺のところが薄くなってきたというところです。

この野菜王国、おいしい野菜がたくさんある田原のブランド化ということで、当時、6次産業化という流れがございまして、野菜を加工した全国展開できる商品というテーマで最初から全国展開を目指し、市場というよりも消費者に目を向けた商品開発ということで3年ほどかかりまして、ようやくベジフル田原という認定のできる商品が全国展開用には3点、地域で使える商品が7点ほどですけれども、先日、新聞等に出させていただきました。

私たちが思っていたよりも、消費者の評価が結構高くございまして、昨年と今年、2年続けて東京のビックサイトで行いました、グルメアンドダイニングショーのほうにも出展をさせていただきました。私たちが例えば幾らと思った値段と、実際の消費者の方の値段というのが、大体倍の評価をいただきました。

豊橋さんのように、まず全国展開の先の海外というところまではなかなか私どもには考

えられないのですけれども、このあと、市とも協力して、ブランドの認定をする組織ということで、商品化を高めていくという形に進んでいきます。

それともう1つは、花の都という、花も実は日本でも有数の産地ですけれども、その花の開発、ビジネスモデルのつくり方ということで、これは今並行して進めております。

まず第1段で野菜ができた、次には、花の都、渥美半島、田原、そうしたところを売り出していきたいということで、それが半島の田原市のブランド化と、それから、海に囲まれた観光の導入、人の流れというところにつながっていけば、花を生かした、野菜を生かした、そして6次産業の商品を生かした観光への導入ということで、背景が、おいしい野菜、きれいな花というそういうイメージで、観光につながればいいかなと思って事業を行っております。

**コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト
白坂常務取締役**

ありがとうございます。

それでは引き続きまして、長野県の豊丘村の村長、下平喜隆様、お願ひいたします。

豊丘村　下平村長

長野県の豊丘村の下平と申します。

うちの村は、どちらかというと、伊那谷の中心の辺の飯田市のすぐ横くらいのところの平たいところにあるのですが、伊那谷と言いましても、特に、伊那市まで入れずに、飯田・下伊那というと、全部で16万人くらいの人が、香川県くらいの広さのところに住んでいるというそういう場所です。今日、ここへ来ましても、皆様大きなところで、いろいろ話すこともたくさんあっていいなということを感じるくらいであります。

しかしながら、伊那谷に何があるかというと、中央アルプスと南アルプス、それから河

岸段丘、その一面に広がる農地がおりなす日本の原風景です。そういうものは確かにあります。それ以外のものについては、全く今のところはほとんど微々たるものなのだろうなということをつくづく感じながら聞かせていただきました。

おかげさまで、リニア中央新幹線、それから三遠南信自動車道もいよいよ通るということで、飯田・下伊那地方というのは、東京から見ますと、公共交通機関で来ると4時間以上かかるということで、多分、日本中でも1番遠く、これ以上遠いところもあまりはないだろうなという地域であります。それが、11年後には、品川から45分、名古屋から27分という、ちょっと恐ろしいことになるわけです。三遠南信自動車道でも、もうすぐ浜松まで1時間ちょっとあれば行けるということになってしまいます。

そのような中で、僕たちはこれから何をやっていったらいいのかということで、先ほど、新城の会長さんも明るい話を聞いていたいでうれしかったのですけれども、僕らは元がほとんどないですから、落差がひどいので、非常にここのところを期待しながらやりたいということを広域連合としても考えておりまして、皆さんもご存じのとおり、航空宇宙産業クラスターだと、精密をまとめながら、今ちょうど国の補助金もあるので、クラウドの関係で、特化しながらやっていきたいという話もあります。

現実問題、今日も神山町のお話も聞いて、すばらしい話ですけれども、あそこで仕事のできる人は幾人もいません。世の中は普通の人ばかりなのです。ご存じのとおり特別偏差値の高い人でないとああいう仕事はできないであります。

そもそもの人口が必要だということで、実は一昨年の総務省の調査で、都市部の人口の中で、田舎へ行きたいかどうかという調査をしました。10代、20代の方々47%です、雇用

さえあって、便利さえあれば、東京から離れない、都市から離れたいという方はいっぱいいらっしゃいます。

実は、うちも関係があるのですけれども、世田谷区は、今、毎年6,000人から7,000人増えているそうです。隣の川崎市においては、1万人も増えている。この期に及んでまだどんどん若者が行っています。その若者たちは、やはり決して恵まれた生活をしているわけではなくて、東京だからそこそこの仕事もあり、ブラック企業もいろいろあるし、どのような仕事でも何とか努めながら、細々と暮らしているから、出生率が1.13ということですみたいに低いわけです。

そのようなことの中で、何としてもその人たちに田舎に来てもらわなければいけないという中で、今まではどうしても、例えば、都会の生活に適用できなくて、田舎で百姓すればいいやという人たちがたくさん田舎へ入れたのですけれども、そういう方々はやはりそれなりに問題があります。

中にはできのいい人もいるのですけれども、それで本当に農業を助けてもらって、遊休農地を助けてくれている方もいらっしゃいますけれども、あんな人がなんで来ちゃったのだろうなという、地元の山村から考えると、そういう地域に合わない方もいらっしゃったりして、その中で、そういう人はそういう人の気持ちでそれでいいのですけれども、普通に暮らして、普通に田舎で、何とか雇用があって、そこで家庭を持って、子どもをそこで育てて、うちが持てたら最高だよなという形を何とか三遠南信自動車道、それからリニアを生かしながら、飯田周辺につくり出していきたいということを非常に感じているわけです。

ですから、何がどうのということは、まだ具体的なものは出てこないですけれども、ぜひとも皆様、先進地で話をしながら、きちんと行政同士、それから商工会などでも話をし

ながら、今まででは都市部に、人に来てほしいときは、投網を打つみたいに、このような面談があるからみんな来たい人来てなんてやったのですけれども、やはり田舎で仕事をしたいという人たちのために、行政、企業、そういう人たちのきっちり組みながら、こちらにはこういう仕事があって、このくらいの給料だけれども、うちに幾らで住めて、何部屋くらいの家に住めるよということ、学校のサービスはどのようにということで、それをいかにこれからきちきちっとやっていくということが非常に大切ではないのかなと思っております。

それからもう1つだけすみません、TPPですけれども、今日はいい話ありがとうございました。豊丘村でも、今度TPPにマレーシアとベトナムが入っているということで、ベトナムは長野県を初め、我が豊丘村にも視察団を送り込んで、リンゴと干し柿がほしいということだそうで、もう避けては通れないです。うちのほうも、議員とか副村長なども、ベトナムへ行って、いろいろ話もしているのですけれども、ぜひ皆さんの経験の中でいろいろ教えていただきたいと思いますので、よろしくお願ひします。

また、飯田の農産物はここと違う時期にできるものがいっぱいありますので、先ほどの話の中でも、ぜひコラボできればありがたいなと思っておりますので、よろしくお願ひします。

**コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト
白坂常務取締役**

ありがとうございます。

それでは最後になりますけれども、NPO法人森づくりフォーラム、副代表理事の原田敏之様、お願ひいたします。

NPO法人森づくりフォーラム

原田副代表理事

三遠南信住民ネットワーク協議会という組織が4年前にできまして、その立場から発言をさせていただきます。

最後にさせていただいて、そのおかげで、大体ほかの皆さんのお話を全部一通り聞かせていただいわけですが、口が悪い言い方になってしましますけれども、ほとんどお国自慢を聞かせていただいたなと思っております。唯一、小池さんが三遠南信としてのブランドをどうつくるかというような問い合わせをしておられました。

実は、それはそれで1つの意味のあるところだろうと思うのですけれども、かねてから、我々住民団体としてどのようにこの分科会での、あるいはサミットでの提案をしていくのかということも、一部議論としてずっとありますて、今年は、1つの試みとして、4つの分科会に対して、あらかじめ、住民ネットワーク協議会としてどのような提案をしていくのがいいのか、三遠南信というそのせっかくの枠組みに対して、どういう提案を出していくのかについて、実は議論を積んでまいりました。隣にいる関さんもそうとして、先ほどお話も出た、祭り街道弁当というのも、そういう議論を重ねてきてているわけであります。

私からは、議論の経過について若干もう少しご報告いたしますと、実は2回会合を持ちまして、12月12日に東栄へ、3つのエリアからみんな集まりまして、まずその4つの分科会についてのテーマをみんなで議論をいたしました。

ある程度の整理をつけた上で、実は今日の午前中の住民セッションでは、さらにみんなで議論するという形でもって、積み上げてきたという経緯がございます。その辺のところをぜひご了解いただきたいと思います。

私のほうに与えられた提案は、東日本大震災以来、いろいろなテーマが持ち上がってきているわけですけれども、そのうちの一一つと

して、地域エネルギー、さらにいうと、再生可能エネルギー、自然エネルギーという言い方もありますけれども、これを山間部でどう生かしていくかということが、全国的に大変熱がこもってきてています。

その意味では、この三遠南信でも、中央部分を位置づけている中山間地域でもそれを扱っていくということに大変可能性があるのではないかと思います。特に、生産をし、そしてその場で消費することになるわけですから、そのことがまたこの地域の活性化につながっていくという事例が、今現在全国でいろいろなところに出てきております。そういうのを活用していく、生かしていくという可能性がきっとあるのではないかということから、いろいろと話し合いをしてまいったところであります。

2年ほど前に、里山資本主義という本が爆発的に売されました。藻谷浩介さんという人がまとめた本ですけれども、これは全国いろいろなところで、過疎地と言われて、人がどんどん出ていってしまうことに散々悩まされたところの人たちが、自分たちで少しずついろいろな知恵を働かせて始めてきているという事例で、ぼつぼついいものが、これは成功だといえるものが出てきはじめました。

それらをまとめた本だったわけですけれども、その意味では、この地域の中でも、その成功事例に似たような環境を持っているところも幾つかあるのではないかということが出てまいりました。

そのいろいろな地域、県でいろいろな取り組みをしているわけですけれども、特に、このごろ目立つところは、中国山地の小さな集落というようなところが大変脚光を浴びているということが出たりしておりますけれども、そこらで、大分進めてきた結果、成功していくためのポイントが幾つか出てきているということがあります。

そのポイントの1つは、活性化するために

は、お金を外に出さないということあります。したがって、再生可能エネルギーを例えれば太陽光だとか風力だとか、小水力だとか、あるいはバイオマスエネルギーだとか、そういうものを使って発電する。それをフィットの制度で、売電してそれで儲かればいいという発想ではなくて、作ったものは自分たちで使う、その地域で使うということにとことんこだわってきた人たちが、これはうまくいったと周りから言われるような事例が出てきているというところであります。したがって、再生可能エネルギーの地産地消ということが言われるようになってきました。

例えば、徳島県の佐那河内村というところがあります。ここは、村の規模で言うと、村の税収が1億2,000万円という所だそうであります、この村の人たちが、役場も含めて、支払っている電気料を全部計算してみたところ、実は電気代は税収より多くて8億円だったそうです。

この8億円を外に出さない、自分たちで作って、自分たちで処理します。使っていれば、それは出でていかないわけなので、入ってくるものもないかもしれないけれども、作るためには人がいる、要するに、雇用がそこで発生するというようなことからして、実は、その自分のところの中で回っているお金がいろいろなことに使えるようになってきて、それを地域のためにということに、いろいろな分野に使うという考え方で、その佐那河内村では、その8億円をどうして外に出さないようにするかという工夫がいろいろ組み合わされているそうです。そこでは、小水力と風力、太陽光の組み合わせを考えておられるそうであります。

もう1つのポイントがありますが、これはできるだけ小規模であると、大規模のものを考えるのではないということにポイントがあるのだそうです。これまで、規模は大きくすればコストは下がるというのが常識だつ

たわけでありますが、大きくしないというところに成功のポイントがあると聞いております。

規模としては、例えば、広くても合併前の旧町村単位程度ぐらいだと一般的には言われております。特に、バイオマスを使うとした場合は、これは電気エネルギーに変えるのにロスがありますので、熱エネルギーとして使うケースが成功に近いわけですが、そうすると、やはりさらに狭い範囲で考えていくことがポイントになりますので、あまり大規模なものは考えないというものをぜひいろいろと考えてみる必要があるのではないかでしょうか。その場合に、進め方としては、いろいろな形があります。事業としてやるわけで、組織が必要で、株式会社でも結構ですし、NPO 法人でやっている場合もあります。

それはいろいろな形態がありますけれども、その場合に、1つ進め方としてのポイントは、行政とその地元に住んでいる住民との連携プレイが、うまく行っていないと成功にはつながっていないようあります、行政がうまくサポートの側に回っているところが、やはりうまくいっている。

それともう1つは、その地域の狭い地域だけで動いていても、なかなかうまくいかない。これを、都市の企業、あるいは都市の住民がいろいろな協力する形の連携の形がよくできているところでないとよくないということにもなりますので、この三遠南信の地域の中で、そういう連携の態勢の事業ができるところを幾つかぜひ探していくことが、あるいはそのいろいろな地域の人たちが、自分たちがやる気になるぞというようなことにぜひなっていいただけるようなお手伝いすべきだと考えておりますので、そういうところを提案させていただきます。

その辺のところが、少しでも実行に移されていくということになれば、先ほど言いましたように、地元の雇用につながっていくとい

う話でございますので、よろしくお願ひします。

**コーディネーター／株式会社サイエンス・クリエイト
白坂常務取締役**

ありがとうございました。

お話を聞きしまして、三遠南信地域、各地域には、地域資源を生かした特色ある産業が存在しており、そうした地域産業の特徴を生かした地域ブランドの育成、あるいは販路開拓といった取り組みが行われていたり、あるいは予定されているということだと思います。

こうした活動を三遠南信地域全体で支援するための取り組み、特にそれを支える人材の育成、あるいは確保が求められているということも、よくわかりました。

それでは皆様から一通り御意見をいただきましたので、技分科会としての意見交換の取りまとめをさせていただきたいと思います。

まず、1番は、三遠南信地域創生を図るために、地域内に雇用を創出、地域へ新たな人の流れをつくることが求められるということです。

2番、雇用を創出し、新たな人の流れをつくるためには、個々の地域が有する特徴ある産業や歴史、文化、風土に根ざした魅力ある地域資源を活用して、三遠南信地域内での連携、例えばマッチング、あるいは産業集積などにより、新たな価値を加えた産業、商品、サービスに発展させていくことが有効であります。

3番、合わせて、これらの新産業、商品、サービスを創出するための人材の育成及びその確保が極めて重要であり、これは引き続き、三遠南信地域内の大学、行政、企業、市民団体が連携しながら、仕組みづくりを進めていくということです。

こういった方向で意見をまとめたいと思います。皆様のご協力により、円滑でかつ内

容の濃い意見交換を行うことができました。お礼を申し上げます。

以上をもちまして、技分科会を閉会いたしたいと思います。