

登壇者一覧

(敬称略)

役割	所属	役職	氏名
コーディネーター	豊橋技術科学大学	副学長	大貝 彰
アドバイザー	南信州・飯田産業センター	専務理事	萩本 範文
報告者	豊橋市	産業部長	稲田 浩三
報告者	新城軽トラ市のんほいロット実行委員会 ワーキンググループ	サブリーダー	加藤 久明
発言者	田原市	市長	山下 政良
発言者	伊那市	市長	白鳥 孝
発言者	根羽村	村長	大久保 憲一
発言者	豊川商工会議所	会頭	小野 喜明
発言者	蒲郡商工会議所	会頭	小池 高弘
発言者	田原市商工会	会長	河合 利則
発言者	伊那商工会議所	会頭	川上 健夫
発言者	三遠南信アミ	副理事長	中野 眞
発言者	山の搾油所 (元設楽町地域おこし協力隊)	代表	杉浦 篤

■ コーディネーター /

豊橋技術科学大学 副学長 大貝 彰 氏



「技」分科会のコーディネーターを仰せつかりました、豊橋技術科学大学の

大貝 彰 氏

申します。
このサミットに長年出ておりますが、中山間地域の分科会にずっと出ておりました。「技」分科会へ出るのは初めてです。要領を得ないかもしれませんが、よろしくお願いいたします。

この「技」分科会のテーマは、先ほど全体会の中でもありましたが、新ビジョンの案の基本方針の2「革新を取り込む産業創造の形成」に向けてとなっております。この新ビジョンの案について、事務局から説明をお願いしたいと思います。

■事務局

新ビジョン案では、「三遠南信流域都市圏の創生」をテーマに5つの基本方針を設定しており、本日はその方針ごとに分科会を持っております。その基本方針のうち特に重点的に推進するために、7つの重点プロジェクトを定め、それに関連する事業の工程表を策定しております。この「技」分科会では、重点プロジェクト3「地域の稼ぐ力強化プロジェクト」について、意見交換を行っていただきます。

説明につきましては、以上でございます。

■コーディネーター

ありがとうございました。

それでは、まず農産物販路拡大事業ということで、豊橋市産業部の部長であります、稲田浩三様からご報告をお願いしたいと思います。よろしくお願ひいたします。

■豊橋市 産業部長 稲田浩三氏

こんにちは。豊橋市の産業部の稲田と申します。

三遠南信連携による農産物輸出事業ですが、正確に申し上げますと、豊橋市、田原市、浜松市、飯田市の4市の連携によるアジア（マレーシア）に向けた農産物輸出への取り組みでございます。

人口減少など、将来的に国内市場の縮小が見込まれます一方、世界的な日本食のブームや健康指向の高まりを背景に、安全・高品質な日本産農林水産物の海外需要が高まっています。国も、現在8,000億円余の農林水産物の需要額を、2019年までに1兆円まで、1年で2,000億円伸ばすと言っておりますし、国内でも輸出に積極的な地域が出てきています。こうした状況の中、豊橋市はこれまで、生産者、関係団体との連携により、経済成長著しい東南アジアへの農産物輸出に向け、民間主体の自主体制の構築を目指し、さまざまな取組を行っているところ

でございます。

これまでの取り組みは、3つです。見本市への出展など、市場調査や流通関係者の発掘、バイヤーを招へいし、実際の工場を見ってもらうなど、商流を構築するための流通業者との連携、現地の店頭での販促活動、農産物のコンテナによる輸送試験など、海外販路拡大に向けた取り組み行っていました。目指すところは、生産、流通、販売が連携した輸出体制を構築し、それらを一気に通過できるサプライチェーンを確立することです。

取組の内容を少し詳しく見ていきます。平成19年度からタイ見本市出展をはじめ、平成25年度まで様々な取組をやってきました。平成26年度からはタイ、バンコクでの愛知県フェアへの参加、シンガポールの量販店での豊橋フェアなど、本格的に進めてまいりました。

アジア各国の状況を少し申し上げます。タイは柿が人気で、香港は特に中華料理などに使う色目のきれいなものが好まれておりまして、ミニトマトやオオバなどの消費が実際にあります。各国での販売状況を見ると、平成28年度、香港は約366万円、タイでは約146万円、シンガポールでは約31万円です。タイとシンガポールは店頭での販売で、香港は、追跡可能であった金額です。これが多いか少ないかという点がありますが、次につながるPRという点でそれぞれ手ごたえはありました。

取組を通じた課題ですが、東南アジアの富裕層の購買力はやはりすごいものがある一方、販売スペースを1年確保しておかないと、よそに取られてしまい、次につながりません。また、すぐ隣で韓国産の品質のいいブドウが売られているなど、日本の他地域、他国との競争もありますから、ブランド価値をさらに向上させていく必要があります。これらによって、質の高い農産物を通年で供給するシステムの必要性を痛感し

ました。

そこで、活路を三遠南信での農産物輸出連携に見出したということです。平成27年の市町村別農業産出額の全国順位を見ると、1位は田原市で853億円、7位は浜松で533億円、10位は豊橋市で439億円となっており、合計で1,800余億円であります。平成27年度の日本全体の穀物、野菜、果物、畜産品の輸出の合計、1,800億円を優に超える金額であり、この地域で連携することで品揃えも量もふえるということで、天下取りに励みました。

連携のポイントですが、一つは、飯田市と豊橋市では気候が違い、時期により収穫量も変わります。また、浜松、豊橋、田原ではそれぞれ得意とする農産物も違います。したがって、通年での供給を可能とする幅広い品ぞろえが可能になります。もう一つは、輸出量を確保し、輸出にかかるコストを低減することで、連携したコンテナ輸送を行っております。三つめ、これは大事なことだと思うのですが、どこの地域も海外を意識した農業はやってきておりますので、それぞれのノウハウを分かち合っ、ネットワークを形成し、一体となって取り組むということです。

平成29年度の三遠南信連携農産物輸出事業は、9月にマレーシアの日系の百貨店でのテストプロモーション、10月に現地のバイヤーを招へいし、実際に工場を見学、11月は田原市長、豊橋市長、みずから店頭に立っていただき、しっかりPRをしていただきました。このことは時事通信のマレーシア版にも広報されました。

平成30年度は引き続きバイヤーを招へいと、現地での小売店プロモーションの予定を組もうとしています。今後は継続的に取り組み、スポット販売から定番商品へとブランド化を図りたいと思っております。輸出事業に意欲的な生産者や流通業者をもっともっと巻き込んで、JAの皆様方ともご理

解とご協力を得ながら進めてまいりたいと考えています。

以上で報告を終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

■コーディネーター

はい、ありがとうございます。

三遠南信地域での海外への販路拡大の一つの好事例をご紹介をいただきました。

それでは、次に軽トラ市についてということで、新城軽トラ市のんほいルロット実行委員会ワーキンググループのサブリーダー加藤様からご報告をお願いしたいと思います。よろしくお願いします。

■新城軽トラ市のんほいルロット実行委員会 ワーキンググループ サブリーダー 加藤久明 氏

まず、新城軽トラ市のんほいルロットの概要からでございます。平成22年に始め、毎月第4日曜日に、新城市の中心市街地約500mの区間を通行止めにして、70台ほどの軽自動車を並べて販売をしております。毎回、約2,000名の来場者の方が来られ、最近では出店希望者も大変多くなり、キャンセル待ちというような事態も起きております。

この目的と歴史についてですが、まちづくり会社は新城にもありましたが、その延長線で何とか中心市街地活性化ができないかということで、平成21年に商工会を通じた経済産業省の補助事業があり、そこに「山湊馬浪復活プロジェクト」ということで応募したところ、受けることができました。山湊馬浪というのは、昔、江戸時代に新城が東三河地区と信州をつなぐ物流の拠点で、山の湊で馬が波のように連なっていたというにぎやかさがあつたそうで、その時代を復活させようと馬を現代の軽自動車にかえて、企画をいたしました。翌、平成22年から始まり、新城市と新城市商工会の共催に

よって進めてきました。

愛知大学の地域政策学部の皆さんの調査を引用させていただいた開催データですが、来場者数は、昨年1年間で約3万人、出店台数が800台、売り上げは1回の開催で250万円ほど、1台の軽トラで平均すると約3万円ということになっております。

出店者のデータでございますが、約35%が新城市内の出店者です。同じく豊橋、豊川地区も35%、浜松と飯田を含めた県外の出店者が25%ほどでございます。販売金額は2万円から5万円の売り上げの出店者が多いようではありますが、中には10万円を超える売り上げが出ているところもいらっしゃいます。これは、開催ごとに調査をしています。また、出店者の85%が1年以上続けて出ている出店者の方々です。1年以内に再度出店する方は15%ほどで、そのうちの1、2店が初めて出られるところになっております。

あとは、出店品目ですが、一番多いのが農産物やその加工品、次いでその場で飲食をする食品、そして、雑貨、工芸品、海産物加工品、企業PRという順になっておりますが、最近では、マッサージだとか化粧品PRとか、出店内容もバラエティーに富んできたような気がいたします。

我々は、販売目的でない出店者も歓迎しております、例えば新城の市民病院のPRだとか、警察、郵便局なども歓迎をしております。最近特に多い業種は、地元のソウルフードでもある五平餅、お茶、豆腐、唐揚げ屋さんの複数のお店が出ております。そして、最近感じることは、出店者の皆さんが、プロ化してきており、これを生業としていろいろな軽トラ市を回っている方が増えているように思えます。そうすると、出店者同士のネットワークがつながり、情報交換の場もできて、今度はどこの軽トラ市、次はどこの軽トラ市に出る、というお話をよく聞きます。

来場者のデータでございますが、来場者は男女比率は4対5で女性のほうが若干多く、居住地は、市内が55%、市外からが45%、年齢層は39歳までの方が30%、40歳から69歳が45%、70歳以上が25%でございます。

消費金額ですが、平均すると来場者1人当たり1,342円です。ただ家族単位で4、5人で来られる方が多いので、家族単位だと何倍かになると思います。来場者に、軽トラ市の魅力を尋ねると、出店店舗の多様さや、にぎやかで活気のある雰囲気、低価格、という意見がありました。また、月に1回、会話をしながら買い物ができるのが楽しいとか、販売するお店の人と仲良くなれたというような感想も多く見られます。軽トラ市の帰りに近隣のショッピングセンターに立ち寄って買い物をしていくという来場者も顕著に増えており、始めたころは何か特別なものがないとお客さんに魅力が感じられないのではないかと考えていたのですが、やってみれば、昔、近所の店で売っていたようなものが喜ばれているという感じがいたします。

それから、この軽トラ市で周りの商店街がどのようになったかということですが、最初のうちは眺めているだけの商店の方が多く、一体何が始まるんだろうという感じでしたが、人が集まるにつれて、だんだんお店を開けて日曜日に商売をするようになったり、お店でないと軒先で何か販売をしたり、今はそういうところのほう売り上げを伸ばしているということもあります。空き店舗対策までにはいたっていませんが、活性化にはなっていると思っております。

愛知大学の戸田教授には移動都市という言葉をいただきまして、本当に月に1回、都市機能がこの中心市街地に移動してきたように見受けられると思います。そして、来る人たちが大変期待をして、ここへ行け

ば何かあるのではないかというような感覚
できていただいております。軽トラ市の会
場でイベントやろうということが増えてき
て、集客力も上がり、今月はなんと 3,000
人を超える来場者で埋まりました。年々、
来場者が増えてきている状況です。

また、岩手県の雫石、宮崎県の川南には
二つの先輩軽トラ市があり、そこと新城で
日本 3 大軽トラ市だと勝手に決めて、軽ト
ラ市でまちづくり団体連絡協議会、略して
軽団連を立ち上げ、全国ネットワークを敷
いて、年 1 回全国大会を開催しております。
今年は栃木県の宇都宮で 5 回目の全国軽ト
ラ市が開催されることになりました。

最後に、全体会の会場前で、愛知大学地
域政策学部の研究成果の展示がされていま
すので、ぜひそちらもご覧いただきたいと
思います。

■コーディネーター

ありがとうございました。

この軽トラ市、全国的にもかなり展開し
ていて、一つの文化になりつつありますね。

さて、これから意見交換に移ります。重
点プロジェクト 3「地域の稼ぐ力強化プロ
ジェクト」ということで、前半は既存産業
の活力を強化するためには、どのような取
り組みをしていけばいいか、こういう視点
でご意見をお伺いできればと思います。

それでは、まず伊那商工会議所会頭の川
上様からご発言をお願いしようと思います。

■伊那商工会議所 会頭 川上健夫 氏

私は、やはり地元の企業の活性化のため
に重要なのは、人材だと思っています。
今、非常に景気がいいという中で、人手不
足というのが叫ばれているのですけども、
残念なことに離職率も非常に高く、3 年で 3
割以上が離職してしまう現状があると聞い
ております。それぞれの企業で新入社員に
対し、多大な費用と時間をかけてその会社

独自の教育をするのに、そういう人たちが
たった 1 年か 3 年でやめてしまうのは非常
にもったいないなと思っています。

先日ドイツにインダストリー 4.0 の視察
で DMGMORI という精機の合弁会社に行
きましたが、15 歳ぐらいの男の子と女の子、
4、50 人がやすりがけをしているという、
非常におもしろい光景がありました。これ
はドイツのデュアルシステムと言って、15
歳のときに大学に行くか、職業につくか決
めます。職業につく子たちは、それぞれ企
業を選んで週に 4 日間働き、1 日は専門校
で学習するというのを 3 年から 3 年半や
るということでした。その後はそのまま就
職する場合もあるし、ほかの会社に行く場
合もあるそうですが、そのためにマイスタ
ーが 3、4 人いて彼らに教えるということ
でした。3 年から 5 年かけて、その会社が求
める技術を養成し、18 歳になったら一人前
の技術者として働くことができるというわ
けです。DMGMORI には 1 学年 30 人いて、
それが 3.5 年で、110 人の学生さんがいる
ということになります。実際に現場に行
くと、18 歳ぐらいの女の子が大きな機械を
組み立てていて、現場と教育が非常に近い
なと感じました。日本の場合は、どうして
も学習と現場というのは離れていて、そこ
にミスマッチが出るのではと思っておりま
すので、インターンシップとか職業訓練、
というような機会をふやして経営思想を変
えるということがこれから求められている
と感じております。

■コーディネーター

ありがとうございました。ドイツの事例
で、技術者教育の実践的な取り組みについ
てご発言がありました。本学はそういう実
践教育を昔からかなり力を入れてやって
おります。

それでは、今度は山の搾油所の代表、杉
浦様からご発言いただきたいと思いま
す。

■山の搾油所（元設楽町地域おこし協力隊）

代表 杉浦 篤 氏

先ほど報告のありました、販路開拓という部分で連携を図っていただければ、中小企業や私のように事業を始めたばかりの者としては、非常に助かるなど考えております。

私の場合は、中山間地域で地域おこし協力隊として活動しており、そこから事業を立ち上げました。中山間地域はやはり圧倒的に人口がマイナス要因としてあるので、ものを売る場合には地域外の需要へというのがかなり重視されております。その際に、商談に持っていくのにも、バイヤーさんをつながるにしても、地域連携でまとまっていくというのが非常に良好であり、今後もそういった形でつなげていただければと思います。

海外に関しましても、個人でのルート開拓は、行っている方もいますが、やはりバイヤーさんとの折衝であるとか、海外でのニーズの把握であるとか、ものを持って行って売ることになると、非常に大きな負担になりますので、そういったところでも地域での連携を図っていただければ、地域でつくっているいいものを小規模で売っている企業には大きな力となるのではないかと考えております。

■コーディネーター

はい、ありがとうございます。

それでは、今度は根羽村村長の久保様からご発言をお願いします。

■根羽村長 久保憲一 氏

私のほうからは、三遠南信地域という大きなエリアのうち、中山間地域の現状をお話させていただきます。日本全体で急激な少子高齢化や過疎化が進む中、森林の資源力はどんどん豊富になってきますが、木材

価格は安く、林業が産業として自立していくのはなかなか難しい状況にあるということは、変わりはないところであります。そのために森林が管理されなくなり、荒廃森林が増加し、災害に対して非常に弱い森林が増えてきてしまっているというのが現状です。

そんな中で、安全、安心な地域づくりの原点は、どの地域にも人がきちんと住み続けられる仕組みづくりをすることが大事だと思います。特に中山間地域、河川の上流部にあつては、適切な森林整備や農地管理など、生きる原点をしっかりと残していかないとはいけません。特に最大の資源である森林の有効活用というのはやはり大事にするべきだと思っております。三遠南信地域においては、それぞれ恵まれた森林資源を持っておりますので、そこから生産される木材の生産体制の構築を図りながら、三遠南信自動車道、国道151号、152号、153号といった縦軸を活用し、三河港というすばらしい港につなげ、世界に向けた木材の輸出拠点ができれば、地域にとっては新しい産業になるのではないかと思います。中山間地域において木材が動くということは、健全な森林が整備され、地域の雇用が確保され、人が住むことの基本ができますし、また三河港の新たな取扱い品目としても活性化の芽が出るのではないかと思いますので、ぜひ地域内の木材の輸出プロジェクトが三遠南信地域全体で、できるといいなということを提案させていただきたいと思っております。

■コーディネーター

ありがとうございます。

木材の海外輸出プロジェクトというお話でした。

今度は田原市長の山下様からご発言をお願いします。

■田原市長 山下政良 氏

まず三遠南信地域は、農業も工業も盛んな地域であります。農業や工業の盛んなところがもっともっと発展するためにどうしたらいいのか、当たり前のことなのですが、第一に郊外の農地整理が必須であると考えます。また、産物をいかに早く届けられるかは、事業者にとって最も重要です。そのために港湾の整備を行い、併せて今以上に産業の立地を推進することで、更なる産業の発展が期待されるのではないかと思います。

また、既存産業の強化におきましては、担い手の確保というのが大変重要です。三遠南信地域に生きがいを感じて、住んでもらうということが大変重要であると思っております。田原市の事例を挙げますと、サーフタウン構想というものを掲げておまして、サーファーの定住促進、そして地域の活性化を進めていこうとしております。若者がサーフィンをしたいという生きがいを感じて定住をしてもらって、さらに地域の産業の担い手となるということを期待している取り組みでございます。

さらに三遠南信地域の産業を支えているのは、豊川とか天竜川水系といった水の恩恵であります。これを忘れてはいけません。こういった水の恩恵を将来に持続させて、既存の産業が成り立つためにも水源地の振興、特に水源地に利益が生まれるような事業も必要であると考えております。

■コーディネーター

ありがとうございました。

これまでのご発言では、既存産業の活力強化のためには、人材の育成と、人を確保するということが多くありました。また、三遠南信地域の既存の資源ということでは、農産物とか森林があつて、この販路拡大のためのシステムづくりをどのようにしていくかというあたりがポイントになっている

のかなと思って聞いておりました。農業の活力強化のためには、いわゆる六次産業化であるとか、商品に高付加価値をつけていくといった取り組みが重要になっていくと思います。

そこで、六次産業化あるいは高付加価値の商品づくりといったことについて、皆様のご意見を伺えたらというように思います。まずは蒲郡商工会議所の小池様からご発言いただきたいと思っております。

■蒲郡商工会議所 会頭 小池高弘 氏

私は、観光という切り口で一次産業、二次産業、三次産業というものを活性化する方法はないかなと思っています。例えば先ほどの農産物の輸出の話で、もちろん地域外でマーケティングすることは大切ですが、ブランド化するには、物語が必要ですよね。私たちが旅行をして、おいしいものを食べて、帰ってきてからあれおいしかったね、という、そこの風景が浮かんで、またそれが口コミで広がります。だから、観光客においしいものを提供して、あのメロンおいしかったなと言ったら、田原市のメロンがなっている向こうに太平洋が見える風景が見えるとか、風景はその場所だけのものなので、風景が思い浮かぶようなものをちゃんと売ることが大事だと思います。観光でも産業でも、時間ができたときにあそこへ行こう、お腹がすいたからあれが食べたい、というように指名されなければいけません。企業も、商売相手以外に自分たちをPRしなければいけません。それをつくっていく一つのツールとして、観光はすごく役に立つと思います。観光はそのまちの人を呼んでマーケットをつくることのできることで、観光だけの振興だけでなく、観光を通じた他の産業の振興を真剣に考えてなければいけないと思っています。

既存の産業を活性化するには、イノベーションで生産性や付加価値を上げるしか

いので、それをオープンイノベーションで企業を活性化することをやっていけたらなと思っています。

■コーディネーター

ありがとうございます。

それでは続いて、三遠南信アミの中野様からお願いいたします。

■三遠南信アミ 副理事長 中野 真 氏

三遠南信アミの中野です。

最初に海外への農産物の輸出という話がありました。海外への輸出は、これから日本の農業、農産物にとって大切なことだと思いますが、私が聞いた話では、日本の農産物は品質は高いのだけれども東南アジアでは価格競争が始まっているということです。そうすると、農家さんにとってそれがメリットになるのか、農家さんの意見をきちんと入れて進めていただきたいと思っています。

三遠南信地域の六次産業で言うと、どちらかという大きな会社ではなくて、小さな事業をやっている方々の視点から考えると、新ビジョンに人生 100 年時代プロジェクトというのがありますが、100 年続く仕事づくりが大切だと思います。地域資源である自然や歴史や農林水産物、伝統の技を活かし、暮らしのもとをつくる仕事、暮らしそのものを支える仕事が大切だと思っています。三遠南信地域は標高 0m から 1,000m まで、2、3 時間で移動できる地域です。豊かな自然があって、多様な農林水産物があって、とても魅力的な地域です。それを最大限引き出す仕組みというか、それが人ということにもなるのかもしれないですが、そういった視点が大切なのかなというように思っています。

三遠南信地域は農林水産物がたくさんあり、それを加工する技術を持っている南信州の伝統的な食品加工の会社がいっぱいあ

って、私もとてもお世話になっています。農家さんをつないでジュースにしたり、漬物にしたりしています。そういった三遠南信地域のすばらしい食品加工会社と農家さんと事業を興し、杉浦様のように頑張っている人たちがつながるような仕組みが必要なのではないかと思っています。

■コーディネーター

ありがとうございます。

それでは、続いて田原市商工会の河合会長からご発言をお願いします。

■田原市商工会 会長 河合利則 氏

渥美半島、田原の既存の産業といいますと、700 億円から 750 億円ぐらいの出荷額がある日本一の農業と、トヨタ自動車を中心とした臨海工業地帯が既存の産業となります。トヨタ自動車とは協力や協調はありますが、実際に産業としての意見交換はなかなか難しい部分がございますので農業のお話をさせていただきます。田原市は豊川用水通水以来、飛躍的に農業が発展しました。しかし実はブランド化という意味では大変遅れておりまして、高品質で大量の農産物が直接商店に行くのではなくて、東京市場に流れています。市場では評価が高いし、そういう意味でのブランドはあるのですけれども、やはりキャベツはキャベツ、花は花ということで、それが田原市産だという一般消費者の認識はありません。これはいい悪いという問題ではなくて、これから先、田原市の農産物をブランド化していくことが農業の新たな発展ということで、商工会としても経済産業省の補助金を活用し、3 年間かけて新しい六次産業の産品を開発し、一般社団法人食品産業センターが主催されている、優良ふるさと食品中央コンクールの愛知県の代表に選ばれました。これがうまいけば、全国で一番の農林水産表彰がもらえますので、なかなかいいも

のができたのではないかなと思います。

■コーディネーター

どうもありがとうございました。

それでは、続いて伊那市長の白鳥様からご発言いただきたいと思います。

■伊那市長 白鳥 孝 氏

伊那市の農産物の海外戦略という点では、JAさんにやってもらっておりますが、そのほかで一般の企業がシンガポール、ハワイ、ニューヨークなどに、1kg2,000円から3,000円のお米を輸出しています。非常に注文が多く、お米が足りないという状況です。お米だけではなくて、地元のリンゴやマツタケなど四季折々のものをコンテナに詰めて送ることも始めています。また、伊那市と東京都新宿区は友好提携都市ですので、そのチャンネルを使って新宿のフルーツパーラーとか、三越、伊勢丹の地下とか、そうしたところでもお酒、ワイン、農産物を売っています。

三遠南信に関することをお話します。数か月前にこちらでマーケットをやらせてもらいました。その際に、下伊那、上伊那から来る野菜、果物については、「三遠南信自動車道が開通すれば、もっと早く新鮮なものが来るので非常に期待したい」という話がありました。製造業だけではなく、農産物にも、こうした身近に大きな機会がある、ということだと思えます。

それから先ほど木材の輸出という話がございますけれども、上伊那でも実は、森林資源を使って燃料をつくっています。ペレットという木質バイオマス燃料で、学校のボイラーやストーブに使っているのですが、農業用ハウスにも展開しようとしています。価格の乱高下がなく安定しており、原価計算がしやすく、化石燃料から切り替えましょうということです。上流域の森林資源を加工して使っていただくことで、森

林資源の健全化も図ることができるので、期待したいです。

■コーディネーター

ありがとうございました。

蒲郡商工会議所の小池様からからは、観光という切り口を六次産業化と結びつけるという話、それから三遠南信アミの中野様からは、農家の立場でもう少し海外販路の仕組みを考えるべきではないかという話、田原市商工会からは、田原での農産物のブランド化の取り組みをご紹介いただき、伊那市長からは、お米の海外進出であるとか、木材、ペレットのご紹介をいただきました。

伊那市の米の海外輸出に関しては、どの港を使われているのですか。

■伊那市長 白鳥 孝 氏

まだ量が多くないものですから、エアークンテナで送っています。行く行くは船になると思います。

■コーディネーター

ありがとうございました。ここまで、既存の産業の活力活性化のためにこのどういう取り組みをしていけばいいのかということで、いろいろとご発言をいただきました。

ここで中間となりますので、アドバイザーとしてご出席いただいている、南信州飯田産業センター専務理事の萩本様に何かコメントをいただけたらと思います。

■アドバイザー 南信州・飯田産業センター 専務理事 萩本範文 氏

少し感じたことだけを申し上げたいと思います。産業を考えるときには、それを消費するマーケットから考えるという姿勢がとても大事だと思うのです。消費者の目線から産業を考える場合、そのマーケットは何を望んでいるのかということを考えないといけません。例えば農産物では、1年中

欲しいと思われている商品なのか、それとも旬の季節に買いたいと思われているものか、秋には秋の、春には春の、夏には夏の、季節にこそ価値がある商品があるかもしれません。三遠南信地域で考えたときに、この地域は0mから1,000mの標高差があり、これは大変な特長だと私は思います。農業にしても、森林にしても、気候や場所にとっても依存性の高い産業ですので、地勢や天候等の条件を積極的に生かす産業づくりがとても重要だと思います。

ところが今までの産業では、極めて限られた地域で、自分のところだけでつくって世の中に出していこう、というふうに思いがちです。しかし、マーケットが一年中それを欲しがっている場合、1か所から供給するのは不可能なわけです。ですから、気候条件を上手に使い、例えば標高0mでは冬場に生産を担当し、中間地点で秋、春を担当し、高原地では夏場を担当するなど、地域連携によって成り立つ産業構造をつくっていけば、まさにこの三遠南信地域連携が活きるのではないかと思います。もちろん季節こそ大事だという商品もあるわけですが、いずれにしても限られた場所でできたものがマーケットでたまたま売れたという喜びではなくて、提供する商品がいつでもそこにあるという安心感が消費者に安定したニーズを生み出してくれるのではないかと思います。すなわちそれがブランドなのだと思います。一地域だけでブランドをつくるという考え方ではなくて、広域でブランド化するという考え方であれば、三遠南信地域の連携が生きてくるのではないかと思います。

■コーディネーター

ありがとうございました。三遠南信地域のブランドづくりということへの何かヒントになるのかもしれませんが。

さて、ここまでで前半の既存産業を活か

した取組については一区切りとさせていただきまして、新しい新産業を地域に取り込んでいくためにはどうすればいいか、という視点からご意見をいただきたいと思えます。

最初は、豊川商工会議所の会頭の小野様からよろしくお願いいたします。

■豊川商工会議所 会頭 小野喜明 氏

私は、三遠南信地域の一番北の辰野町の出身ですから、この連携は私のためがあると勝手に思っております。連携がうまくいかないのも、私の責任かなというぐらいの責任感を持って臨ませていただいております。

三遠南信地域は、製造業を中心に各地それぞれ特徴ある産業構造を持っています。航空産業、自動車、楽器、さまざまな産業があります。そしてそれぞれの企業さんが多角化や研究開発を進めています。なかなか難しいということだと思うのですが、これらの中から一つテーマを決めて、その中で三遠南信地域の企業がそれぞれ担当を持ってやってみるのもいいのではないのでしょうか。そして、いかに他地域の企業が自社の経営資源をたむけるかどうかという機会をつくってはどうかと思っております。

それから、先ほどお話しのありました、農業の海外販路開拓に向けて豊橋市が非常に努力をされているということで、大変うらやましく思っております。ただ、マーケットをアジア各地に絞った場合、もっと別のやり方があるのではないかと思います。これは年度ごとの予算によって動く行政の限界だと思いますが、そうではなくて、民間ベースの貿易機構が必要だと思います。農産物だけでなく、製造物や、観光旅行業、情報発信、それらを民間ベースの企業として発信することが必要ではないかと思っております。自治体の努力はもちろん必要だと思いますが、食べ物の嗜好、お酒、

ブランディングなど、我々が知らないところで、世界は毎日動いております。その中で、三遠南信地域のものをアジアの富裕層に売り込むかということは非常に至難の業だというように思いますので、海外の人のいわゆる観光の誘致、居住者の促進、外国人の居住の促進、外国人に優しい地域であるというブランディング化、これらを企業のミッションの中に入れて、民間ベースの貿易機構をつくるのがいいのではないかと思います。

■コーディネーター

ありがとうございました。新産業をつくり出していくためには、地域で一つテーマを絞って、いろいろな企業が参加できる可能性を探ったらどうかということでした。それから、外国人居住者等を受け入れることも必要ではないかというご発言だったと思います。

それでは新しい産業という視点で、三遠南信アミの中野様、ご意見があればお願いします。

■三遠南信アミ 副理事長 中野 真 氏

実を言うと新産業ということはあまり考えてないのですが、この三遠南信地域に住み続けたい、あるいは住んでみようと思うような魅力的な地域にしていくことが当然必要です。この地域は高齢化が進んでおり、安心して暮らせる、幸せな暮らしができる地域とするには、近年出てきている、AI、Iot、車では自動運転などの新技術を活用してはどうでしょうか。例えば、そういった先端的な技術を実際にこの地域で実験や実証する取り組みを積極的に進め、地域全体で、高齢化社会に向けた先端技術を利用した生き方、暮らし方、働き方を実証していくのも良いのではないかと思います。高齢化社会は日本が世界のトップランナーですので、ここで培われた技術の応用は、

次に高齢化が進む国に対して、高齢化社会における暮らし方のノウハウを輸出できるようになってくるのではないかと考えています。

■コーディネーター

ありがとうございました。

それでは、次に根羽村の大久保村長さん、何かご発言があれば。

■根羽村長 大久保憲一 氏

私は、また森林資源について発言をさせていただきたいと思います。現在、木材の半分以上が使わない材料として山に戻されていますが、付加価値の高い建築用材、木育事業、木のおもちゃなど、いろいろなものに使うことが必要だと思います。例えば、バイオマスエネルギーとして、1本の木を全部使い切るカスケード利用や、また、木材の海外輸出というのも、新しい産業のチャンスの一つかと思います。

ただ、課題もたくさんあります。平成25年の数字を見ると、日本の木材輸出は確かに250%から265%まで増えていますが、輸出先はどれも中国が多いらしく、低質材です。あまりよくない木材が輸出されているのが現状で、全体的な収入になっていないのではないかと思います。もちろん輸出量が増えているのは好材料ですので、小さなところだけではなく、三遠南信地域のように大きな資源を持って量的に対応していく仕組みをつくっていくことが一つ大事だと思います。あとは、生産者や山元が赤字になるようではいけないので、コスト削減という面では、三遠南信自動車道などの道路環境の整備は非常に大事ですし、海外輸出する場合も、商社や港など多様な主体が連携できるようなプラットフォームづくりが非常に大事だと思っています。それぞれが連携することに新しい何か発見や糸口

があるのかなと期待を感じたところであり
ます。

■コーディネーター

木材の輸出をうまく回していくために、
プラットフォームが大事だという話でした。

それでは、田原市商工会の河合様から新
産業の取組というあたりについて願いま
す。

■田原市商工会 会長 河合利則 氏

私たちの商工会レベルでは新産業とい
うのはやはり難しい部分もあるのですけ
れども、三遠南信全体で取り組むとい
うことを考えることにつながるお話を
させていただきます。田原市の農業の
うち約半分近い三百数十億円は花の
出荷額です。その花を活かすための
ブランド化を考えていたところ、た
また縁があり、旅行会社の方とお話
する機会がありました。花と観光は、
うまく仕組みをつくれれば、最高
の旅行の物語がつかれるだろうとい
うことで、どういう形で組み立て
るのかということを進めています。
その旅行会社で、レストランバス
というオープンの2階建てバスで
料理が食べられるものがあるとい
うことで、豊橋商工会議所と連
携して来年の2月から田原市の
農業、花を中心にしたレストラン
バスnのツアーを1日2便実施
することが進んでおります。これ
がうまくいけば、田原のレストラン
バスが道路を使って信州のほう
まで行く、そんなビジネスモデル
が繋がっていくと、地域の特徴
をうまく取り込んだ新たな産
業観光につながるのではないか
と思って、取り組んでおります。

■コーディネーター

ありがとうございました。新産業を
いかに地域に取り込んでいくかとい
うことについて、ご発言をいた
だきました。

続いて、伊那市長様からご発言
いただけ

たらと思います。

■伊那市長 白鳥 孝 氏

新産業といいますとなかなか難
しい分野でして、伊那市には
いろいろな企業さんがある中
で、行政もお手伝いできる
ところはしっかりするの
ですが、基本的には民間
企業の皆さんは自分たちの
力で世界を相手に取り組
んでいます。

その中で今、伊那市では自動運
転のマイクロバスがお客さん
と荷物を乗せて道の駅まで
行き、そのあとドローンで
荷物を配送するという実験
が始まります。国土交通省
とか総務省、ドローン関係
の企業、KDDI、ゼンリン、
大学も加わって、これを実
用化しようということで、
これから3年間に亘る取
組みです。

地域の課題解決という点では、
中山間地域ではニホンジカ
やイノシシが増えて困って
おり、10年間ぐらいかけて、
くくりわなによってニホン
ジカを捕まえる技術が確立
しました。年間5,000頭ぐ
らいニホンジカを捕獲し、
だいぶ減ってきております。
ただ、くくりわなは、猟師
が10とか20か所ぐ
らい山の中に仕掛けて、
毎日巡回に行くのですが、
行っても掛かっていない
場合もあれば、何匹も掛
かっていて手に負えない
という場合もあります。
そこで、わなに掛か
ったら、その情報が猟師
の携帯電話に入ってくる
仕組みを開発しました。
今、「LoRaWAN」とい
う通信を使っているの
ですが、将来的には
キャリア通信を使うた
めに、次の段階に入
っているところです。
また、ドローンを使
って、熱センサーや赤
外線、3Dカメラで
ニホンジカを探し出す
という技術も検証し
ました。これはクマ
でも人間でも適用、
応用できますので、
さらに発展させる
ために実験をして
います。目を見張
るような技術革新
ではないのですけ
れども、課題解決
という点では農家
にしても、森林
関係者にしても
皆さん大変期待
をしていますと

思います。

■コーディネーター

ありがとうございます。

地域の課題を解決するために、ITやドローン、自動運転を活用しているということでした。こういうそれぞれの取り組みが三遠南信地域全体で情報交換によって、連携ができてくるかもしれません。

続いて、蒲郡商工会議所の小池様からまたご発言いただければと思います。

■蒲郡商工会議所 会頭 小池高弘 氏

蒲郡商工会議所では、健康と観光という取組をしております。国では40兆円に上る医療費の削減のため、厚生労働省や市町村が、住民の健康増進のためにいろいろなことをやっていると思います。経済産業省も2年前から健康経営という取組を始め、協会けんぽは健康宣言というのをやっていますし、経団連の外郭団体も日本健康会議が健康経営優良法人認定制度というのを始めるなど、企業でも従業員の健康のことを一つの経営課題として取り上げています。

蒲郡商工会議所は、健康経営で優良法人の認定を受けました。蒲郡だけでなく、東三河広域経済連合会の中で、健康宣言をする企業と優良法人を取る企業を増ふやそうということで運動しています。全国の比率と比べてもちょっと多くなっていると思います。特に中小企業では、うちの会社は従業員の健康についてこんなに考えているという強いメッセージにもなり、企業にとってもインセンティブがあります。

これまで通りの従業員の検診と相談窓口をつくるだけでなく、健康プログラムをつくって、しかもそれを観光と結んでいます。例えば、蒲郡の旅館に泊まるという健康プログラムがあって、企業の健保や皆さんも1,000円ぐらい補助してもらおうというものです。これはマーケットをつくっているの

と同じですから、できればこれを三遠南信地域でできないかと思っています。特に蒲郡の海だけでなく、山のプログラムもいろいろあれば、参加する企業がどんどん増えてきますから、そういう連携ができればいいかなと思っています。観光で来た人も楽しいプログラムとして参加し、そして住民も健康づくりに参加して、そういうプログラムを三遠南信地域で広げていくことができたなら楽しいなと思っております。

■コーディネーター

ありがとうございます。健康と観光ということで、そのプログラムを三遠南信地域全体で広げていければというご発言でした。

次に田原市長の山下様からご発言をいただけたらと思います。

■田原市長 山下政良 氏

連携ということでお話をしたいなと思います。例えば農業と工業の連携を考えると、農業の生産の過程で必要のなくなった熱やごみを熱利用して温室で使うというようなことができれば、重油は非常に高価ですので、非常にいい連携になると思います。また逆に、農家で必要のなくなった畜産の糞尿はバイオマスとして使えますので、行政、大学、企業が協力してこういった研究が進められればいいなと思っております。

これからは、生産の過程だけでなく、流通、販売に対する研究も大変重要になってまいります。船で運ぶ場合はどうしても長時間かかります。時間がかかれば新鮮なまま運ぶことができず、販路拡大には重要な問題となりますので、もっと考えていかなければいけないなと思っております。

非常に身近な連携の例を一つお話しします。田原市で紅あづまという芋をつくっております。この芋を使った亀若という芋焼酎を飯田の喜久水酒造さんにつくっても

らって、セントレアで販売をしています。こういった連携も考えられますので、いろいろな場面こ連携を考えていくのが必要かなと思います。

■コーディネーター

ありがとうございました。

後半の新産業を地域に取り込んで稼ぐ力を強化する、ということについて、もう一度アドバイザーの萩本様から何かアドバイスをよろしくをお願いします。

■アドバイザー

新しい産業をつくるということをテーマにしてきたわけですけれども、私は二つのことを申し上げたいと思います。

一つは、今、根羽村の大久保村長様が森林事業にご尽力され、子どもたちにそれを理解してもらい運動をされているとお聞きし尊敬申し上げます。産業をつくるというのは、あす、あさってのことよりも長期レンジで見つめる目を育てていくという視線がとても大事だと思います。私も、70歳を過ぎましたけれども、小学生のころに天竜杉というのを教科書で教えられたことを思い出します。金原明善という大変な地域思いの努力家がいって、スギを一所懸命地域に植え続けた結果、天竜川地域に天竜杉のブランドをつくり、地域を支える森林事業ができた、という教えでございました。この年になってもまだ鮮明に覚えており、材木に対する理解を植えつけられた気がいたします。新産業といいますと、直近で何かしなければいけないと思うかもしれませんが、子どもの時から産業の根っ子をきちんと教えるという努力が必要だと思います。

もう一つは、浜松には静岡大学の工学部、光産業創成大学院大学があり、豊橋には豊橋技術科学大学があつて、地域の産業技術を支えられておられます。ところが飯田に

はそれが全くありませんでした。技術を長期レンジで育てる運動から始めないとだめだと長年思っており、去年、信州大学工学部に航空機システムの大学院を創り、誘致し、ようやく飯田市に信州大学の工学系の大学院をつくることができました。また、知恵を技術から事業へ、事業から産業へとトランスファーしていくためには、大学の近隣に公設試験場がなければいけません。ところが県の工業試験場も南部地域にはございませんでしたので、県庁に働きかけ、工業試験場の分室という形ではありますが、飯田市につくることができました。産業をつくるには、そういう地道な運動が大事で、雪だるまのように何かを核にして、その核を転がしながらだんだん玉にし、大きくするように、企業が集まり、少しずつ力をつけ、地域産業へと進化するのだらうと思います。新しい産業を論ずるのであれば、そうした長期レンジの取組みが大事ではないかと思いました。

■コーディネーター

ありがとうございました。全体会で本学の井上先生も大学としてこの地域の産業の活力を高めていくという視点からのご発言がありましたが、私も大学の人間として、積極的に地域の方々と一緒になって、新しい技術開発に取り組んでいく必要があると思っています。

まだ少し時間に余裕がありますので、伊那商工会議所の川上様、言い足りなかったことがあればご発言いただければと思います。

■伊那商工会議所 会頭 川上健夫 氏

経営者も最近では考え方がだいぶ変わっていると思っています。昔は人口1億2,000万人の中のマーケットで、大企業の縦のバランスに入れば仕事が回っていましたが、最近是我々のような中小零細でも自分たちの

力で何か成し遂げようということで、伊那市でも中国と対等にしてやろうという若者が集まって、伊那オープニングウエストということをやっています。今までは、価格など中国に全部負けていたのですけれども、我々の技術力をもってすれば、対等に戦えることがわかってきました。これまでのように日本の中だけのマーケットを見るだけでなく、海外に出られるように苦労しながら、力をつけながらやっています。日本は長い間、デフレが進んでいまして、幸か不幸か科学競争力がついてきており、これからの可能性としておもしろい芽が出てきつつあると思います。そういう意味で、この地域の強みを活かした連携によって、東南アジア各国、世界と戦えるような土壌ができつつあるのかなということを期待しているところでもあります。

■コーディネーター

ありがとうございます。

それでは、豊川商工会議所の小野様、ご発言お願いします。

■豊川商工会議所 会頭 小野喜明 氏

リニア中央新幹線が 2027 年に開業し、現在でいうと東京から小田原ぐらいの時間で東京から名古屋まで移動ができてしまいます。つまり東京圏内に名古屋が入ってくるという中で、我々三遠南信地域は取り込まれる、という感覚で物事を見ていかないと、国内のマーケットを狙う際に、間違ってしまうのではないかと思います。また、東京と小田原の間に何があるかという、川崎、横浜、三浦半島、大磯、鎌倉など、ブランド、研究機関、製造業、港湾がある地域がありますので、そういったところにヒントがあるのではないかと思います。

もう一つ、近隣にはセントレア、松本空港、三遠南信地域内には富士山静岡空港がありますが、そこを拠点に空輸の飛行機を

飛ばすことができないか、それによってアジア、東南アジアの輸出、輸入ができないかということも考えていかなければいけないなと思っております。

■コーディネーター

ありがとうございます。2027 年のリニア中央新幹線の開業を見据えた広域のあり方について、大きな視点でご発言いただきました。

それでは最後になりますけど、山の搾油所の杉浦様、お願いします。

■山の搾油所（元設楽町地域おこし協力隊）

代表 杉浦 篤 氏

蒲郡商工会議所の小池様が言われたような、健康と観光というところですが、本当に中山間地域で観光を考えると、どこもかしこも森林資源や山の環境を観光に活かしたいと考えています。私自身もゴーグルをしているのは、化学物質過敏症という病気なのですが、同じような病気の人たちを山に呼んで、健康増進というようなプログラムを組んだことがあります。ただ、なかなか地元ではそういった需要が実際にあるという認識が薄く、どういったものが求められているのかということ、地元の方と、実際に観光プログラムを組み立てる方たちで連携ができれば非常におもしろいと思います。私自身も健康とかメンタルヘルスとか、山の環境にはすばらしい可能性が秘めていると思いますし、それぞれの地域、観光資源が連携できる可能性もあるのではないかなと思って、聞いておりました。

また、各地で同じような課題が非常に多くありますが、伊那市長のドローンのお話など、トップの方々がいろいろと考えられて施策をうたれているのが、なかなか地域住民にはわからない部分も多くありまして、地域課題を解決できる技術があるというこ

とを浸透させていただければ本当に小さな1歩ではありますけれども、課題解決につながると思いまして、非常に大きな期待をして聞かせていただきました。

■コーディネーター

ありがとうございました。ここまで、さまざまな意見、ご発言をいただきましたので、少しまとめをさせていただきます。

この三遠南信地域全体で、それぞれ持っている資源や機能を活かして連携することによって、この三遠南信地域全体の経済力を高め、稼ぐ力をつけていくことが大事で、そのためのプラットフォームのようなものも多分必要になるだろうということでした。

資源としては農産物や豊富な森林資源があり、これらをいかに売れるものにしていくか、輸出できるものにしていくか、そのためには道路も必要だし、港も必要ですが、まだそれには課題も多くあるということです。

新技術としては、IT、ドローン、自動運転、さらに健康と観光、農業と工業を連携させる技術、それらの開発のために大学の役割があるのではないかとというようなご意見もいただきました。

萩本様からは、最後に長期的な視点でもっとこの地域の産業を育てていくという視点が重要だろうということと、そのためには知の拠点となる大学や試験場が必要になるだろうということでありました。

このあとの報告会では、皆様からいただいたご意見について報告をさせていただくわけですが、いろいろな視点でいろいろなご意見をいただきましたので、なかなか全てをご紹介するというわけにはいかないと思います。主だった意見を整理して報告させていただくこととなりますが、その内容につきましては、私のほうに一任させていただきたいと思っておりますので、なにとぞよろ

しくご了解ください。

本日は皆さまのおかげで、中身の濃い意見交換になったのではないかと思います。この議論をきっかけにして、三遠南信地域の経済界、行政、市民団体、それぞれの方々がうまく連携を取りながら、これから新たな地域おこしが進んでいけばと思います。どうもありがとうございました。