

「県民と県議会との意見交換会」 一関市会場の概要

〔日 時〕 令和3年4月20日（火）13：00～15：09

〔場 所〕 一関地区合同公舎 大会議室

〔テーマ〕 若者による伝統産業を通じた地域振興について

〔参加者〕 （7名）

佐々木 優 弥（有限会社翁知屋 代表取締役）

小 山 健 治（小山太鼓店 代表）

庄 子 さおり（株式会社京屋染物店 en・nichiディレクター）

大 瀬 悠太郎（及源鑄造株式会社 営業）

村 上 怜（南部鉄器工房村咲 代表）

福 嶋 圭次郎（合同会社福嶋圭次郎 代表社員）

三 品 綾一郎（株式会社岩谷堂タンス製作所 専務取締役）

〔出席議員〕（9名）

千葉絢子議員（座長）、名須川晋議員、菅野ひろのり議員、岩城元議員、神崎浩之議員、
川村伸浩議員、高橋穩至議員、佐々木朋和議員、高田一郎議員

〔オブザーバー議員〕（2名）

岩淵誠議員、飯澤匡議員

◆ 参加者自己紹介及び現在の活動状況等について

○佐々木さん

現在、新しい商品開発やオーダー事業を展開している。最近は、株式会社集英社からの依頼で、少年漫画「ワンピース」の作者に贈るための一点ものの作品製作を受注し、岩谷堂筆笥や京屋染物店の職人と共同で納品した実績がある。また、70名程度収容できる体験工房を整備し、観光客や修学旅行生等にうるし塗りを体験いただく事業も展開している。

新型コロナウイルス感染症の影響等により、観光関係の実績はゼロベースとなっており、定番品の販売事業は苦戦を強いられている。数週間前にZoomを利用した役員会を開催し、要望等を整理した資料を作成してきたので（別添資料のとおり（P10））、今後の施策の参考にさせていただければ幸いである。

岩手県と二人三脚で五感市を結成し、これまで事業を展開してきたが、県の政策に頼り切るのではなく、地元の事業所が積極的に活動をしないと、組織が長続きしないと感じている。我々は地域に自分の会社を残しておくことに一生懸命なので、引き続き要望を丁寧に聞いていただけるとありがたい。

○小山さん

和太鼓の製作や修理を行っているが、新型コロナウイルス感染症の影響でイベントや祭りの中止が相次ぎ、太鼓の修理依頼が思うようになってこない状況が続いている。

こうした状況下で、最も我慢を強いられているのは子供たちだと感じている。そこで、子供たちが家の中で楽しめるようにと、ダンボール製の太鼓の工作キットを販売したところ、予想以上の反響があり、イベント等でも活用いただいている。今後は、教育関係者やイベント関係者と連携をとりながら、新しい事業も進めていきたいと考えている。和太鼓や伝統芸能を幅広い方々に知っていただけるよう、様々な事業を展開していきたい。

○庄子さん

祭りの半纏、浴衣、手拭、伝統芸能であるしし踊りの衣装の製作などを行っている。また、フランスのパリにも営業拠点があり、現地のブランドとのコラボレーション事業も展開している。新型コロナウイルス感染症の影響で全国の祭りが中止されている状況で、祭り関係の発注はないに等しい。

日本の祭りという伝統を継承していくには染屋が存続していかななくてはいけないと考えており、弊社としては研究開発や大企業とのコラボなど事業の開拓に力を入れている。

課題としては、人材確保に苦労していることが挙げられる。私は岩手県に来る前は東京都で仕事をしていたが、岩手県内でこんなにもクリエイティブな仕事の数々を体験できるとは思っていなかった。首都圏の若者の多くは、同様のイメージを持っていることと思う。岩手県にも、クリエイティブな仕事をするができる魅力的な場が数多くあるということをもっと積極的に発信していく必要があると思っている。

○大瀬さん

南部鉄器の製作と販売を行っている。主に問屋を通しての卸販売を行ってきたが、近年は自社のショップやウェブサイトでの直接販売に力を入れている。また、弊社では以前から商社を通じて、海外に急須を輸出していたが、最近は現地の見本市に参加するなど、対面で商品の良さや手入れについて説明をして販売するという方針にシフトしている。他にも、インスタグラムでライブ配信をするなど様々な可能性を探っている。

課題としては、新型コロナウイルス感染症の影響でショップへの来店者が減少していること、飲食店からの調理器具の注文が減少していることなどがある。一方で、ホットサンドメーカーやたこ焼き器などの家庭用調理器具に注目が集まっており、時代時代で引き継がれてきたものを現代の生活と合わせて、自社製品の販路拡大につなげていきたいと考えている。また、花巻市の石黒農場と共同で、ほろほろ鳥の肉と南部鉄器のセット販売を行うなど、試行錯誤しながら事業を展開している。

○村上さん

焼型という伝統技法で南部鉄瓶の製作と販売を行っている。

一番の課題は、新型コロナウイルス感染症の影響で催事等が相次いで中止となり、対面販売の機会がなくなってしまったことである。昨年からはウェブショップでの直接販売もはじめており、そちらでの商品の動きが出てきているところである。

業界全体の課題としては、職人の高齢化と後継者不足が挙げられる。この地域の職人は、そのほとんどが75歳以上の高齢者である。このままでは、近い将来、地域の職人がいなくなってしまうのではないかと危惧している。新しい方々に入ってきてほしいが、県南地域の個人の工房には、新しい職人を雇用するだけの体力がない。また、職人の雇用だけではなく、接客や販売戦略などについても人材を育成する必要があるが、現状は難しい。

盛岡市内の工房のように、後継者を育て、技術を伝承しながら、生活もできるという状態にしていければと思っている。

○福嶋さん

南部鉄器を使った楽器を作りたいという思いに駆られ、2年前に横浜市から移住してきた。具体的には、エレキギターのエフェクターを製作している。筐体に南部鉄器を使った、世界初の製品である。今は株式会社及富との共同開発という形で製作にあたっている。

エフェクターとは、エレキギターとアンプとの間に設置し、その音の変化や増幅等を生じさせるための機器で、多くはアルミで作られているが、そこに鉄を使ったらどのような音色を作り出せるだろう

うと以前から考えていた。そこで偶然、南部鉄器というのを知り、自分は南部鉄器を使ったエフェクターをどうしても製作したいと思い、岩手を訪れた次第である。

現在は、日本国内のみならず海外に向けて発信、販売をしている。製品が音楽機器の雑誌に取り上げられるなどの成果も出てきており、製品が広く音楽業界に浸透していくよう、事業を展開していきたい。

元気と熱意のある人間が、地域振興の鍵になると思う。

○三品さん

奥州市で岩谷堂箏箏を製作しており、私は岩谷堂タンス製作所の十三代目となる。新型コロナウイルス感染症の影響で、卸販売の売上げが大きく減少したことから、現在、岩谷堂箏箏の組合では直接販売にシフトしている。

今年3月に開催した岩谷堂箏箏販売会では、新型コロナウイルス感染症防止のため、開催告知を県内、宮城県、秋田県、青森県の顧客に限定したが、このほかの地域からも来場いただき、過去18年間で最高の売上げを記録した。また、全国の顧客から販売会の開催に係る問い合わせを多数いただき、本当にありがたいと感じている。

今後の課題としては、人材育成が挙げられる。販売先や販売量が限られてきている中で、若手職人に対する技術伝承が困難になってきていると感じている。

◆ 意見交換

○高橋穂至議員

後継者の育成に苦労されているという話を伺った。せっかく素晴らしい製品を作っても、その製品が売れないと商売にならない。商売にならないということは職業として成立しないということであり、人を育てることができない。

職業としての魅力もさることながら、商売として成り立つ環境がないと後継者の育成は困難ということであるが、今後の需要の見通し、事業展開をどのように見据えているのか、展望を伺いたい。また、現状をより好ましい方向にシフトさせていくための方策について伺いたい。

〔回答：三品さん〕

後継者の掘り起こしという点では、インターンシップや企業研修の受け入れ、小中学校を対象にした企業見学、地域産業についての出張授業など行っている。しかし、私どもの工場は、現段階では門戸を開いていないため、そのような場があっても、職業としてアピールできず、歯痒い部分がある。

製品の販売については、大部分を卸会社に委ねている。今後は直接販売の機会を増やし、顧客の反応を見ながら販路を拡大していきたい。

顧客がどのような方か全くわからない状態での製品の制作には、どうしても身が入らないところがあり、モチベーションも上がらない。直接販売で職人が顧客と触れ合う機会を持つことで、職人のモチベーションも向上していくと考えている。実際、職人が接客に立ったり、製品を顧客に配達して顧客の喜ぶ顔を見たりなど顧客とコミュニケーションをとることにより、モチベーションが向上してきている。そうしたところにも配慮するよう努めている。

〔回答：大瀬さん〕

弊社には20代の職人が一人いる。会社という組織で行ってはいけるが、職人一人が作れる鉄瓶の量と会社の生産ラインで作れる鉄瓶の量では生産性という部分で差が生じてしまう。職人一人を育成するためのコストを考えると、職人の育成と販路拡大との両立は難しいと感じている。

販路については、県外や海外より、地元を目を向けたいと考えている。実際、ウェブショップの注文元や直売店に来店した方にどちらから来たか伺っても、県内の客は少ない。地元の方々は南部鉄器に対して敷居が高いと感じているように思うが、地元根差してやってきた会社だからこそ、地元の方々に製品をよく知っていただき、また、お使いいただきたいと思っている。直販店では、地元企業の焼き菓子も販売するなど、鉄器を購入いただくなくても気軽に立ち寄っていただけるような環境づくりに努めている。商売なので、製品を買っていただくことが第一であるが、そのきっかけとして、皆様が製品を目にする機会を少しでも増やし、伝統産業を身近なものとして感じていただければと思っている。

○千葉絢子座長

どこで売るかというのも大きなテーマになるかと思う。全国を巡回する物産展や、伝統産業のエキスポ、ウェブショップでの販売など、皆様いろいろと模索をしていると思う。県では「買うなら岩手のもの運動」を展開しているが、店舗で実物をごらんいただき、説明を行った上で販売したいという考えがある一方、ウェブショップでの販売の方が好調だというお話もあった。皆様が求めているのはどのような場なのか、伺いたい。

【回答：庄子さん】

これまで、オーダーメイドの半纏等を製作してきたこともあり、たくさんのお客様に手軽に製品を手にとっていただきづらい状況であった。そこで、2019年の8月に「en・nichi」という自社ブランドを立ち上げ、日用品を製作し、直販店やウェブショップでの販売を展開してきた。昨年、手拭いを使ったマスクを販売したところ、ネットショップでは1日あたり500件を超える注文が入るなど、たいへん好評をいただいた。自社のウェブショップを構築していたことにより、顧客との接点生まれ、マスクを届けることができた意義は大きいと感じた。

弊社の社員は会社経営の勉強をしており、利益率重視の観点から直接販売に力を入れている。また、社員みずからがInstagramやFacebookを活用して、作り手がみえる高品質のモノづくりについて広報を行うなど、伝統産業を知っていただき、販売につながるよう、情報発信にも力を入れている。

○高橋穂至議員

若い世代に対して、伝統産業が持つクリエイティブな魅力を一層PR発信していくことが重要だと思う。また、後継者不足への対応として、地域の小学生、中学生、高校生に対し、伝統産業の魅力をどんどん発信してほしいと考えている。

PRに係る取り組みや考えについて伺いたい。また、課題として感じていることがあれば、併せて伺いたい。

【回答：佐々木さん】

五感市は、我々の仕事をどうやって伝えていくかに焦点を当てたイベントである。実際に商品を手にとったり、職人から話を聞いたりなど、約25社の地元企業を巡ってもらえる環境を作っているが、我々にも限界がある。実際、教育関係の体験学習は、料金をいただいて受け入れているが、より多くの子供たちが伝統産業への理解を深められるよう、行政からの補助がいただけないものかと思っている。我々も商売としてやっている以上、収益を確保しなければならないため、3,000円から5,000円程度の体験料金のうち、3分の1程度でも補助していただければ、体験者数の増加や伝統産業の裾野の広がりが期待できると思う。

また、岩手県の事業で記念品を製作する際には、伝統産業の製品を優先的に採用いただけないもの

かと思っている。記念品市場では海外産の安価な製品が主流となってきている状況にあり、国内の職人は苦境に立たされている。数を作らないと製品のクオリティの向上も望めない。クオリティの維持・向上のためにも、記念品等の受発注の仕組みが作れないものかと思っている。

加えて、廃校を拠点とした観光・体験事業をできないかと思っている。五感市を始めるにあたっては、新潟県燕三条や富山県高岡市など先進地を視察したが、そういった地域では若手クリエイターやデザイナーが自由に地元企業と連携して、事業を行っていた。それは、地域にしっかりとした一つの枠組があり、その枠組を通じて、地域とつながることができたためである。同様の仕組みを県南地域でも展開できるのではないかと思っている。

日本の人口が減少してきている状況にあるので、海外にも目を向ける必要があると感じている。昨年、新型コロナウイルス感染症の影響で五感市をオンライン開催した際、アメリカのFacebookに広告を出したところ、アメリカのロサンゼルスから、およそ60人がZoomを通じて視聴した。リアルタイムで海外からコメントをもらえたことに、とても感動した。今までは、販売会など旅費をかけて移動していたが、オンラインを通じて効果的に魅力を発信し、海外の顧客を獲得することができれば、海外から来県してもらえきっかけになるのではないかなと思う。多くの方々に、行ってみたい土地と感じていただけるようなブランディングができればと思う。

○神崎浩之議員

地域振興のためには、物が売れるような仕組み作りが不可欠だと思う。県南地域には五感市という組織があるので、五感市として東京都に伝統産業分野のアンテナショップを展開し、それを行政が支援するという仕組みはいかがかと思う。東京都、大阪府、福岡県に岩手県のアンテナショップがあるが、そこでの売れ筋は1,000円未満の商品で、伝統産業の製品は、単にディスプレイされているような状況である。

皆様の製品は、それなりの単価のものなので、実際に手に取って確かめてから購入したいと考える方が多いと思う。岩手県のを県外で売る際には、食品と伝統工芸は異なる分野であると整理する必要があり、伝統産業に興味がある方々をターゲットとした求心力の高いアンテナショップを展開できれば、皆様の作品が全国の方々の目に留まる機会が増え、岩手県への誘客にもつながると思うが、いかがか。

〔回答：佐々木さん〕

県外のアンテナショップについての認識は、神崎議員と同様である。

東京都での拠点づくりは、非常に重要だと思う。一方で、足元の県南地域で、観光客に周遊いただくことも同様に重要であると考えており、五感市では、宿泊、食事、文化等を一体的に体験いただくことをコンセプトとして展開している。やはり、製作現場を実際にごらんいただいたり、体験いただいたりということは、リピーターやファンの獲得につながるものだと思う。外向きと内向きの事業展開は、どちらも欠かせない、両輪だと思っている。

〔回答：村上さん〕

私も、外向きと内向きの事業展開は両輪だと思っている。しかし、新型コロナウイルス感染症の状況を考えると、県外に拠点があれば、商品を実際に手に取ってもらうことができ、全国の方々が岩手県に関心を寄せ、また、実施に岩手県を訪れるきっかけがつけれると思う。加えて、外向きの事業展開は、後継者確保につながる可能性もあるのではないかと考えている。

○佐々木朋和議員

行政も観光のプレイヤーとして、施策をしっかりと発信しなければいけないと思った。

体験学習事業の適正な価格については、私も同感であり、宿泊事業の付加価値化が重要と考えている。宿泊に体験学習を付加することにより、適正な対価をいただいたうえで対応していけるのではないかと思う。

岩手旅プロジェクトは令和3年5月末までとなっているが、新型コロナウイルス感染症の状況によっては、延長される可能性もある。また、修学旅行も補助対象となることから、新たに補助事業を立ち上げることも必要だが、岩手旅プロジェクトのような既存の事業を使い、体験学習を付加した宿泊のメニューを広く提案していきたい。行政としても、そういった情報を広く広報し、宿泊事業者と連携していくことも必要である。皆様からも、ぜひ声を上げてほしい。

また、海外との取引強化についてであるが、外国語表示のホームページや動画作成等の経費に関しては、復興観光交付金を活用できる可能性がある。そうした情報が、必要とする方々に対して、必ずしも行き届いているとはいえないと感じている。広報の方法等については、我々議員も、行政も、一層意識していきたいと考えている。

○千葉絢子座長

福嶋さんと小山さんは、ものづくりと文化、芸術が深く結びついている活動をしているが、地域の伝統芸能を受け継いでいく子供や若者が流出したり、新型コロナウイルス感染症の影響により音を出せるスタジオが閉鎖されるなどしている。地域の芸能団体のなかには、練習場所の確保や、団体そのものの維持が難しくなっているところもあるのではないかと思う。そうした団体に対する支援や、活性化のためのアイデアを伺いたい。

〔回答：福嶋さん〕

私が岩手県にきたきっかけがヒントになると思うが、もともと鉄と音色の関係について興味があり、5年程前、偶然テレビで南部鉄器の風鈴の音色を初めて聴いたときに、ぜひ自分の作品に活かしたいと思った。その後、前職を退職し、次の拠点を探すため、北海道から沖縄県まで全国を周遊していた際、株式会社及富の会社PR動画を目にした。これまで目にしてきた企業等とは違う香りを感じ、実際に足を運んで制作現場を見学してみると、従業員の方々の熱量を感じた。株式会社及富の方々は、私の思いを汲み取り、また、面白い試みだと評価し、快く受け入れてくれた。行動を起こしたい人がいる時に、バックアップして受け入れてくれる人が必要であり、そのような人を育てることが、活性化の起爆剤になると思う。

ものづくりをする中で、商品を販売する環境も大事だが、商品は人で売るものだと私は思っている。決して安くはない製品を買ってもらうためには、作り手のポリシーや人間味などに共感していただく必要があると思う。高価であっても、ポリシーが感じられる本物を買いたいと感じていただけるよう取り組んでいくことが、重要だと考える。そうすると、やはり教育が大切であり、面白いことやワクワクすることを常に探している人や新しいことを受け入れてくれる人、特にも県外の方の視点を学ぶ機会が必要だと感じている。

現在、このエフェクターはふるさと納税の返礼品になっており、この商品を面白いと感じた方に選ばれている。南部鉄器の良さを再認識してもらえる機会になれば幸いである。

〔回答：小山さん〕

県南地域は伝統芸能が盛んで、また、祭りも多いところである。そうした伝統芸能や祭りの成り立ち、歴史的背景を含めた魅力をインターネットなどにより発信する取り組みを行っているが、ここ数年、関

心を寄せてくれる若者が徐々に増えてきていると感じる。五感市の活動を通して伝統芸能や祭りに関心を寄せている若者と接することも多いが、伝統芸能や祭りに対するアプローチの仕方が分からないという声が多く聞かれる。そうした若者をうまく伝統芸能の入口に誘導することができれば、後継者となってくれる可能性があると感じている。

近年は、演奏者の活動を手伝うことはもちろんのこと、伝統芸能の裾野を広げるための活動に力を入れている。例えば、伝統芸能に関心を寄せてくれる方々を少しでも増やすために、子供やその家族に向けた段ボール製の太鼓の工作キットを販売するなどの活動を行っている。魅力ある伝統芸能への裾野を広げ、一人でも多くの方との接点を作り出していくことが、後継者のさらなる掘り起こしに繋がると考えている。

○菅野ひろのり議員

私自身、伝統産業が特別であると認識する一方で、南部鉄器や箆笥などを日常生活で使っており、日常生活に溶け込んだものと感じている。このように日常にあることが当たり前になるよう空気をいかに醸成していくかが重要である。

皆様の活動が地域の方々に触れる機会が多ければ多いほど、必要性や魅力を感じる方々が増加し、伝統産業の活性化につながると思う。地域振興と伝統産業との関わりを実感する場面を伺いたい。

また、所感であるが、先ほど、宿泊と体験学習の組み合わせについて提案があったが、コロナ禍における戦略のシフトとしては、地域の魅力を高めて、実際に足を運んでもらうことが必要であると感じている。岩手県には「新しい時代を切り拓く11のプロジェクト」があるが、ぜひ県南地域も伝統工芸をプロジェクトとして進めたら、新たな岩手県の魅力になるのではないかと。

【回答：三品さん】

伝統産業は教科書に載っているものの、実際に目にすることがないと身近なものとしては感じられないため、一人でも多くの方々に見に来ていただきたいと思っている。

五感市では、県南地域の企業を巡るオープンファクトリーのバスツアーを実施しているが、学校の先生が参加したことを契機に、県南地域の学校による企業訪問が行われるようになるなど、来訪者の数や年齢層に広がりが見られてきている。

こうした取り組みを続けていくことが、伝統産業の活性化や地域振興に繋がっていくと思う。

○高田一郎議員

伝統産業というのは、技術を大事にしながらか、その時代の変化に応じたものづくりをしていくことなのだと感じた。

そこで、新型コロナウイルス感染症の感染拡大が懸念される中、どういった戦略を考えているのか伺いたい。また、伝統産業に対しては、何らかの制度に基づいた国や県からの後継者の育成や技術の継承に係る支援があるべきだと思っている。伝統産業を振興するための国や県の支援について、要望を伺いたい。

【回答：村上さん】

私が採用している焼型という技法は、手間も時間もかかる技法である。焼型を行っている職人は高齢の方が多く、後継者がいない。以前、福島県の高校生から職人として働きたいとの申し出があったが、社員として養う余裕がなく、お断りしたことがあった。盛岡市内の焼型の職人は会社として成り立っているため、後継者を育てることができているが、奥州市内の焼型の職人は家業として受け継いでいる方が多く、それが難しいのが現状である。

後継者の育成にあたっては、後継者育成事業という補助事業を活用することができる。ただし、補助の期間が3年間となっているため、製作の技術は一定程度の伝承ができるが、販売のノウハウまで伝承することは難しく、次につなげることができない。

また、個人や家族で経営を行っている職人が共用できる工場を整備できればよいと思う。

○名須川晋議員

皆様の製品の原材料などの入手が困難になっているとか、こういうところに県産の材料を使いたいなど、困っていることや、今後の計画などがあれば伺いたい。

〔回答：佐々木さん〕

浄法寺の漆であるが、漆掻き職人の高齢化により、かなり深刻な状況だと聞いている。また、材料をシフトするとなると、材料単価が高くなり、それがそのまま製品単価に影響してくるため、販路が絞られてしまう可能性がある。

県南地域は、本物を作っている職人たちが、それぞれ工夫を凝らして頑張っている地域だと思っているが、伝統産業に対する県からのサポートについて、県央地域や県北地域ほど手厚くはないと感じる。県南地域においても伝統産業を取り巻く環境が厳しさを増してきているところであり、ハード、ソフト両面からの、より一層の配慮や支援がなくてはならない。

今後も伝統産業を通じた地域振興に取り組み、結果を残していきたいと思っているので、県南地域の伝統産業に対する補助事業の予算の拡充をぜひともお願いしたい。我々は熱い想いと創意工夫をもって日々精進しており、何らかの補助や支援をいただければ、それに見合う結果を出すことができると自負している。

○岩城元議員

いわて短角牛の皮は非常に丈夫で、太鼓の原材料に適していると聞いている。いわて短角牛は県北地域で生産されていることもあり、その辺りのことを伺いたい。

また、五感市には多くの企業が参加しているということだが、企業同士のコラボレーションがあったのか、これからそういった考えがあるのか、伺いたい。

〔回答：小山さん〕

一本の木をくり抜いて作る鉾留太鼓には、以前から短角牛の皮を使っている。短角牛の皮は厚みがあって丈夫であることに加え、音の鳴りがいいということで、伝統的に使われてきている。また、木材に関しては、木目の美しい国産のものを使用しているところであるが、生産量が減少しており、材料確保が難しくなってきている。

盛岡さんさ踊りで使われている桶太鼓という担いで使うタイプの太鼓は、桶を自前で制作する太鼓屋と、桶を専門業者に外注する太鼓屋がある。当店は桶も自前で制作しているが、そうした太鼓店は、全国で6社程度しかない。このように、こだわって本物を制作している作り手がいるということも、地域の魅力のひとつとして、五感市などを通じて広く発信していきたいと思っている。

〔回答：佐々木さん〕

五感市には25の団体が参加しており、様々なコラボレーションが生まれている。

県内外から、それぞれの地域で五感市をやりたいという話をお聞きしている。各地域に、やる気があるって実行部隊をしっかりと切り盛りできる事業者団体がいれば、我々と連携して一体的に取り組むことが可能になるのではないかとと思う。

○千葉絢子座長

本日いただいた御意見、御提言は、県議会の全議員で情報共有し、今後の議会活動や政策提案などにつなげていきたいと思う。今後も県議会とつながっていただいて、地元の県議会議員や県議会の事務局までお気軽に、御意見をいただければと思う。

お忙しいところ御参加いただいたことに感謝を申し上げ、閉会とさせていただきます。

岩手県議会議員意見交換会 提案書

いわて県南地場産業五感市 組織としての要望

① 岩手県内教育関係への提案

いわて県内の企業、文化や工芸への理解や将来の就業の選択を深める為の体験学習事業（有料体験）

岩手県の教育委員会、各種支援学校、教育関係組織を通じて、製作体験や製品・職場説明会など、学生が理解して学ぶ機会の創出をお願いしたい。

製作体験の補助費が出せる政策が作れるなら、五感市組織で受け入れ体制の整備をととのえることが可能。

五感市参加企業各社は収益会社である為、ボランティアではなく、一般的な体験単価内で対応していく。

② 岩手県内各種記念品を五感市組織での受注生産提案

各社の経営環境改善や雇用創出を目的に、各種記念日や式典記念品等を、受注生産していく事業

五感市カタログのような物をWEB状につくり、納期やロットなどを提案していく仕組みを作れないか。

③ 廃校を使った【ものづくり学校】の提案（事業所登録、宿泊OK施設）

近い将来岩手県内の人口減少が更に加速する中で、交流人口拡大、首都圏2拠点活動、U・Iターン、をより応援する事業

国内外を問わず、起業やものづくりをしたい社会人・学生、デザイナー、アーティストとの交流を盛んにすることで、仕事の広がり、表現の広がり、販路の広がり、などに結びつける。

新潟燕三条、富山高岡など先進地は、そのような場を整備して受け入れている。

④ 海外との取引強化の提案

販路・客層の拡大といわて県南エリアが歴史あるものづくりの地域としてもブランドの確立していく事業

日本国内だけの販路では近い将来経営を成り立たせる事が困難になる。

今のうちに、海外販路の取り組みを強化していく必要がある。

WEB（ZOOMやTEAMS）を使った、海外バイヤー向けの展示会への事業費（スタジオ・通訳費など）

親日家の国で身近なアジアとして、台湾国現地での五感市開催など