

「県民と県議会との意見交換会」 二戸会場 の概要

〔日 時〕 平成30年4月24日（火）14：00～16：00

〔場 所〕 二戸地区合同庁舎 大会議室

〔テーマ〕 地域の特性を生かした産業振興について

〔参加者〕 （8名）

小山田 紳 也（株式会社東亜エレクトロニクス 代表取締役）

青 谷 耕 成（株式会社小松製菓 営業統括部長）

久 慈 剛 志（久慈ファーム有限会社 取締役）

大 沢 貴 規（株式会社三和ドレス 代表取締役社長）

大 建 ももこ（有限会社割烹旅館おぼない 若女将）

中 里 敬（権七園）

馬 場 淳（株式会社馬場園芸）

長 島 まどか（地域おこし協力隊「うるしびと」）

〔出席議員〕 （8名）

工藤誠議員、名須川晋議員、佐藤ケイ子議員、阿部盛重議員、佐々木茂光議員、
神崎浩之議員、工藤勝博議員、小西和子議員

〔オブザーバー議員〕 五日市王議員

〔事務局職員〕 （8名）

◆ 参加者自己紹介及び現在の業務や活動状況の紹介

○小山田さん

私は、一戸町出身ではなくて、盛岡市出身である。

最初から、この仕事に就いたわけではなくて、雫石町にある時計の工場に勤め、時計の生産技術という技術部門にいた。当時、ぜんまいで動く時計が余りなくて、東南アジアに向けた安い時計はあったが、スイスに対抗できるような高級なぜんまい式の腕時計がなかったので、入社式の時に作ってみたいと思った。

それは、30年から40年先の話かと思っていたが、ラッキーなことに、入社して7年目ぐらいの時にスイスに対抗しようと設計から話があって、やろうやろうと声が出てきて、高級腕時計を作ることとなった。そして、そのプロジェクトに参加して、グランドセイコーというメカ時計の製造を立ち上げた。

それを一区切りとして、次に自分が何をするかと考えた時に、私としては、国内、岩手県で地域に貢献できる仕事がしてみたいと考えていて、たまたま、義父が一戸町で株式会社東亜エレクトロニクスという会社を立ち上げ経営していたことから、何かやってみようかと思い、18年前に入社した。

工業界から、本日は参加している。地元の食材を使ったりなどという特色はないが、企業対企業で仕事をしてきた。今日は、新たな取り組みとして、地域の特性を生かした産業振興のヒントを掴むきっかけにしたいと思って参加した。

○青谷さん

岩手県のソウルフードと表現されている、南部せんべいを製造・販売している。南部せんべいは伝統菓子と呼ばれていて、600年の歴史がある。我が社は、今年で70周年となる歴史があるが、ど

うしても伝統菓子であることから、購入していただくお客様に限られるので、チョコレート事業に進出した。チョコ南部という商品を開発して、伝統の枠にとらわれない、新しい商品開発を行って、日々、お客様のお役に立ちたいと励んでいる。

私は、秋田県出身である。チョコ南部は、南部せんべいを粉々に壊すのだが、張本人は、私である。当時、社長（現在の会長）から、酷く叱られた。誓って、壊れせんべいを使用していなくて、焼いたものをそのまま、約11mmに粉々にする。賛否があって、形は変えるが、伝統は壊していないということで、チョコレートとして世に出せた。お陰様で、我が社の基準であるが、岩手県ではヒットしていると認識しており、そのような視点で新しいことにチャレンジをしている。

○久慈さん

弊社は、佐助豚という豚肉を飼育から販売まで行っている会社である。歴史としては、佐助という名の豚を、祖父の代から飼いはじめていて、私で三代目となる。16年前に継いだが、当時は、豚肉の相場が悪くて、1次産業は、こんなに大変なんだなということを身に染みて感じたことが、今の佐助豚を販売しようとしたきっかけである。

その頃は、6次産業という言葉もなかった。生産者としては、すごく安く売っている肉が、スーパーに行くとき普通の値段で売っていることから、この差は何だと思った。その要因は、販売力があるスーパーが利益を取っていたことだと身に染みて感じて、一次生産者も販売力をつけなければ生き残れないだろうという思いが起きてきて、16年前の26歳で起業して現在に至っている。

お陰様で、地元の方にかわいがっていただき、二戸市、盛岡市、東京都、現在は、岡山県、広島県まで、肉を出荷している。豚肉と共に、地域が抱える畜産の課題の一つであった、奥中山地区のジャージー牛の雄が生まれて1か月もしないうちに潰されるものを7年から8年前にブランド化して売ろうとした。また、去年は、株式会社小松製菓さんと一緒に組んで、株式会社十文字チキンカンパニーさんの菜彩鶏の親鳥をブランド化することに取り組んだ。地域の産業について、私は畜産にしか関われないが、そういう部分で育てていただいた地域に貢献できないかという思いで、日々頑張っている。

○大沢さん

造語かもしれないが、私は孫ターンという形で岩手県にきた。父がUターン組で、東京都で起業した。会社は現在、52期目となった。私自身は会社に入社し、20年である。現状は、盛岡工場の方が本社という形で移管しており、5年ほど前に東京都から盛岡市に本社を移転して、二戸市が現在丸40年、そして盛岡市が39年となり、地域に根差して、お陰様で、ここまでやってこれた。

縫製業ということで、創業以来、レディースのブラックフォーマルに特化したような形で、事業を継続してきた。市場自体は、非常に閉塞感がある。様々な冠婚葬祭の形があり、市場規模は徐々に縮小してきている。現在は、一企業体だけではなく、北いわてアパレル産業振興会というものを3年前に16社で立ち上げた。業態は同様であるが、業種は多種多様で、紳士服から婦人服、そして、下着から高級服まで製造している16社で手を携え、それぞれの企業が新しいことにチャレンジしながら、より市場にマッチした受注を取っていく体制を整えているところである。

基本的には、縫製業というのは、OEMでの生産の形となっている。世界に名だたるブランドであっても、我々生産者の顔が見えにくい状況である。洋服というのは、嗜好品という要素も強いので、これまでは、自社ブランドの確立が難しいところがあった。ニット関係は、全国的に生産者人口が少なくなってきていて、ニット関係の商材であれば、新興国、中心国に向けて輸出をするというビジネスモデルも徐々に出来上がりつつある。縫製業は、非常に苦しい業界であるが、そういった中で、現在、北いわてアパレル産業振興会として、二戸地区、久慈地区の皆さんとともに、頑張っている。

○大建さん

私は、隣の青森県から、東日本大震災津波の年の秋ごろに嫁いできて、岩手県民になって7年目となる。旅館業ということで、日本全国各地からと世界中からいらっしゃるお客様に接客業という形で接している。個人的に、旅館業というのは、二戸市にある箱だと思って動いている。今、ここにいる皆さんのような方々の作品であったり、生産物であったり、そういったものを使わせていただいて、営業実態が成り立っていると思っている。

日本全国から旅行にいらっしゃる方々の目的は、それぞれあるので、歴史やアニメ・漫画ファンであったり、料理・お酒のファンだったり、せんべいのファンもいる。ファッション関係で海外から学びに来られる方もいる。本当にいろいろな目的で旅行にいらした方々の一つの窓口として、もう少し、面白い情報を提供できる存在でいられたらいいなと、日々感じながら過ごしているところである。

最近では、海外からのお客様が大分、増えているので、その対応も何とかしないといけないとひしひしと常を感じているところである。アニメ・漫画ファンでアジア系の方がいらしたりとか、本当に日本ファンで、東京都にも、北海道にも、沖縄県、大阪府、京都府にも行ったけれども、東京都から北海道の間のグレーゾーンには一体何があるのだろうかということで探したいお客様とか、ヒッチハイカーも来たりする。そのような方々に、一瞬の、数時間の滞在時間の中で、どのようにして地元を好きになっていただくかと常日頃、考えながら生活している。

旅館自体は、42年目になる。建物は80年位のものなので、増築を繰り返している本当に古いところであり、畳も曲がったりしている建物であるが、常連さんも多く、じゃらんnetの岩手県の口コミのランキングにも上位にランクインしているので、諦めなければ何でもできる時期ではないかと思っている。

○中里さん

りんごを中心に果物を栽培している果物農家で、私で9代目になる。基本は農業で農産物を生産しているが、二戸市の農家として、3つのことに力を入れている。

一つ目が、加工品の開発と販売である。自園の果物や地元の生産者さんから果物の仕入れを行い、ジャムや乾燥果実等を製造委託してもらって、販売をしている。

二つ目が、二戸市は、ブランド果物の産地と宣言しており、若手農家10名で更に強い産地を目指そうとして、栽培技術向上の研究や、最終的には二戸市オリジナルの品種の育成を目標として、育種活動を行っている。

三つ目が、観光農園を行っている。観光リンゴ園として、秋の11月第2週の日曜日に収穫祭を行っており、4戸の農家がオーナー制度のリンゴ園を開園して、お客様に来ていただいている。ブルーベリーファームというブルーベリーのオーナー制や摘み取りも行っている。私の園地は、金田一温泉の場所であり、観光リンゴ園についても、金田一温泉にお客様が来たらよいなという思いで始まったし、ブルーベリーファームについては、割烹旅館おぼないさんのお客様が私の畑で朝ご飯を食べてくれたりなど、すごく楽しく地域を盛り上げたいなということをやっている。

基本は農家であり、1次産業として生産という部分を一番の柱として活動をしている。二戸地区にいる若手農家や隣に座っている大建さんなど、自社というよりは地域という、面で考えてくれる人たちと一緒に、二戸市を盛り上げようということを5年位やっている。

○馬場さん

先週、法人化して、株式会社馬場園芸となった。本日、このようなラフな格好で来たのは、理由があり、これはうちのユニフォームである。みんなを着て、仕事をしている。胸についている三右

エ門マークは、ブランド名であり、屋号でもある。先祖代々200年以上続く農家で、私で9代目になる。

どうして、これをブランド名として掲げてやっているかという、私の祖父、祖母の世代は、お腹一杯にご飯を食べることが当たり前ではなかった。腹一杯ご飯を食べることが幸せな時代だったという話を聞いて、その人たちは、次の世代には、そういう思いをさせたくない、より豊かな食を未来に繋ぎたいと思って、四角い田んぼであったり、農業の生産技術を高めたりした。私たちが美味しいご飯を食べられるのは、先人たちの努力があったからである。私は、その想いを受け継いでこれから先も、息子、孫の世代までより豊かな暮らしを繋いでいきたいと思い、ブランド名としてやっている。

冬採りのホワイトアスパラガスを生産している。ホワイトアスパラガスは、北半球で一番早く収穫が始まると私は言っている。12月からホワイトアスパラガスの出荷が始まるが、これは、北半球でも最も早い。伏せ込み栽培という特別な方法で栽培している。冬が来るのが早いという二戸市の気候の特性を生かして栽培する方法である。日本では、二戸市と、北海道でも一部栽培している産地があるが、12月からホワイトアスパラガスを出荷できるということでやっている。

どうして、ホワイトアスパラガス栽培を始めたかという、私は就農して9年目になるが、就農当初からの思いで、二戸市浄法寺町に暮らしていて、どんどん人が少なくなっていく、地域の活気が薄れていく中で、何とかしたいと、元気な地域を繋いでいきたいという思いがあり、自分たちで何ができるかと考えた時に、自分たちが魅力的な職場となって仕事を作っていこう、雇用を作っていこうと思った。その時に、岩手県だけではないと思うが、どの農家も冬場に仕事がないというのが共通課題である。ここを何とかしようということで、出会ったのが、ホワイトアスパラガスだった。

今現在は、飲食店に向けて直接、取引をするという形で販売をしている。まだ、取り組み始めて1年程度であり、まだまだ、これからという感じであるが、頑張っけて地域を盛り上げていきたいと思っている。

○長島さん

埼玉県出身で、二戸市に来る前は、広島県で熊野の化粧筆の職人をしていた。

二戸市に来たきっかけは、文化財修復に使用する漆の需要が高まっているが、生産量が追いつかないという現状を聞いて、地域おこし協力隊に応募した。地域おこし協力隊うるしびとは、うるし掻きを行い、冬期間は、滴生舎で漆器の制作を習うことになっている。平成28年度から実施されていて、私は第1期生であり、今年が3年目となる。現在、私と同期の男性1人と昨年度入った女性1人の3人で活動している。今年も数名、地域おこし協力隊に入るようになっていて、少しずつ、うるし掻き職人を増やしたり、漆器に触れたり、こういう場で広報活動などを行っている。

うるし掻きは、夏の6月から11月の間がシーズンとなっていて、その間は山に入って、木に傷をつけて漆を採ることを主な活動内容としていて、冬の間は、私みたいに滴生舎で塗りの仕事を習っている方と、漆を貯める樽があるが、現在、その樽を作っている人が地域に1人しかいないので、その方から作り方を習ったりする活動をしている。

地域おこし協力隊は、3年任期であるが、3年が終わった後も、この地域に根差して生活していけるように、この3年の間に技術を磨いて、やっていこうという方向でいる。私は今3年目で、来年からは独立して、二戸市に定住する方向でいるので、今年1年が勝負の年となることから、生きていけるように、しっかりと技術を身に付けていきたいと思っている。

先ほど、お配りしたチラシについてであるが、ゴールデンウィークに、滴生舎でうるし掻きの実演や漆塗り、漆を磨いて艶を出すなどのイベントがある。うるし掻きは、地域おこし協力隊のうるしびとが実演を行う。一部のイベントで予約が必要であったり、日付が限定されていたりするが、

絵付け体験や漆の艶出し、箸を削ったり、スプーンを削ったりする体験は、その場で予約なしで出来るので、遊びに来てください。

私は、夏の間、山と家との往復しかほぼしていなくて、冬は雪に閉ざされて、ペーパードライバーであったこともあり、雪道にドキドキして、ほぼ出歩かない状態であり、ここに集まった皆さんの中で、一番、岩手県を知らないなので、勉強していきたい。

◆ 意見交換

○神崎浩之議員

皆さんのお話を新鮮な気持ちでお聞きした。長島さんも二戸市に定住されるようで、もし、夢破れたら平泉町に秀衡塗もありますので、170キロメートル離れていますが、その節は、お待ちしております。

お話をお聞きしていると、自分の会社だけよければいいということではなく、仲間でやろうと、二戸市全体のためにとかという話もあり、私は県南地域に住んでいてこのカシオペア連邦という話を聞いていて、みんなでこの地域をよくするという考えをする方が多いのだということを感じた。

大沢さんと久慈さんに質問があるが、先ほどの話で、アパレル関係で数社が集まってやっていくという話があったし、久慈さんのところでは、鳥や豚やせんべいなど、コラボしているという話があった。自分の会社だけで伸ばしていこうということではなく、コラボして進んでいく。それから、同業者と組んで、全体の中で大きくしていこうということに、非常に感銘を受けた。

そこで、もう一度、他社と何かやろうとするきっかけや、同業者で組んでやろうとするきっかけは、何年くらいから、どのような形で始まっていったのかをお聞きしたいのが一つである。

また、そういうことに関して、行政からの支援や情報提供、他の企業の紹介など、後は、経済的な支援だとか、そういうものがあつたのかということをお聞きしたい。

〔回答：久慈さん〕

共同でというのも、事業主体みたいな形で弊社がやらせていただいて、先ほど、奥中山地区の子牛を出荷することについては、全国で例がない。そういう眠っていたものを発掘したという感じに近いと思う。共同でやっているという感覚は、子牛の場合はない。

株式会社十文字チキンカンパニーさんの菜彩鶏の親鳥に関しては、私がいろいろな経験をさせていただきながら、こういう良いものが眠っているということに気づいて、今は県に戻ったが、当時、二戸市の産業部長と話をした際に、ぜひ、やりましょうということで、二戸市のフォローアップ事業を活用させていただいて、1年活動した。今は、公益財団法人いわて産業振興センターが窓口の農商工連携を活用させていただいている。

基本的には、皆でというのは厳しい部分もあると思っている。農商工連携に関しても、やられる方がかなり少ないということを知っている。責任の所在がはっきりしないというのがあるし、思ったとおり進まないということもある。いろいろな要因はあると思うが、合わさることのメリットというのは、地域との関係性を考えた時に、自分の会社一つでは、なかなか経営できない弱い企業であるので、地域の方々と一緒に良くなればよいかなということでお声がけをさせていただいて、巖手屋さんなどのブランド力があるところをお願いしながら、自分も成長させていただけたらと思っている。

〔回答：大沢さん〕

先ほども申し上げたが、アパレル産業の市場は、日本の国内が非常に厳しい状況に置かれており、輸入浸透率が、現在97%を上回ったということで、集計でみると国内需給率が2.8%となっている。これが、ここ20年来、2000年から比較すると、その当時は、20%くらいの国内需給率があり、全国的にみても、洋服の生産地がごく一部になってきている。本来は、ここまで少なくなれば、よくなって

もおかしくないが、何しろ店頭の価格が下がる一方であり、なかなか厳しいところがある。

このことから、仮に同じ業界のライバル会社、もちろん競争の原理はあるので、これまでは、競争の原理の中で勝ち残ることはあり得たことだったが、これからは、それだけでは残れる見込みも厳しくなっている。北いわてをキーワードにして、行政の岩手県、公益財団法人いわて産業振興センター、久慈市、二戸市という形で、御協力をいただきながら、北いわて学生デザインファッションショーをこれまで5回開催させてもらっている。

もちろん、事業費の支援もいただいている。高校生、大学生などの若年層の方々にも、洋服に興味を持ってもらいたいということで、デザイン募集を行っており、そちらの応募数も年々、うなぎ上りに作品数が増えている状況である。当初は、100点にも満たなかった応募点数だが、昨年度は、353点の応募があった。

文化服装学院は世界的にみても1、2を争うファッションの専門学校であり、新宿の青梅街道沿いにかかなり立派な建物がある。生徒数においても、これまで、歴代のOB・OGの方々、名だたるデザイナーの方がコシノヒロコさんだったり、ヨウジヤマモトさんだったり、世界に名だたる日本人の著名なブランド、現在、御活躍されている方を輩出されている学校である。文化服装学院を運営する学校法人文化学園と岩手県が連携協定を結んでいることが、非常に強みになっている。

業界誌や専門誌といったところで、北いわてはアパレルの聖地であるということを経界に打ち出すことによって、本来、1社でやれる範囲の供給力を越えたものを16社で補うことから、それぞれの企業の強みを生かしながら、市場ニーズにマッチしていくということを経界、継続している。続けていくことも困難なことであるが、続けていくからこそ残っていくことになるから、これからも、我々も頑張っていかなければいけないし、御支援を賜れば、この上ないことである。

○神崎浩之議員

県の支援や応援といってもいろいろとあると思うので、どういうものがあればよいか、お二人にお聞きしたい。

〔回答：久慈さん〕

食に関しても、商談会であったり、県の産業経済交流課と流通課がダブっているような事業を行っている。皆さん、気づいていると思う。あとは、市と県も似たようなことをやっている。本当に無駄があると思うので、皆で力を合わせて、もう少しよい事業を展開したり、打ち出し方がよいものだったり、アイデアもそうだが、出るのではないかと。事業自体のプログラムは、いろいろなデータを基に、これがよいらろうということで行っているし、やってみないとわからないことであるので、いい悪いというよりは、体制をシャープにさせていただいて、集中してやると、また、よいのではないかと。

〔回答：大沢さん〕

この上ない支援をいただいているので、どうかと思うが、我々の業界の中でも、北いわてと限定することによって、より集約した強みに絞っていくのか、県として、内陸、県南を含めて、手広く強みを生かしていくのかが、議論になる。先ほど神崎議員がおっしゃったように、何しろ岩手県は広いこともあって、北いわてにコンパクトに、コンパクトと言っても広いが、北いわてというところで、市場規模、スケールで見るとすれば、盛岡市のある県央を始め、県南の方まで、浸透してくということもこれからの課題であるのかなと考えている。生産地としてであれば、絞っていかないと強みが生きないのかなというところもあり、こういったところのお話を常々こちらからも相談させていただいている。一つの課題であると考えている。

○阿部盛重議員

皆さんの話を聞くと、各業界の代表であるので将来性のある話がたくさんあったが、人材の話があまり出てこなかったことが寂しく感じた。現段階での経営は順調と思っているが、5年後、10年後、これからの人たちに対しての戦略的なものについて、経営と人材が両輪となっていかななくてはならないと私自身は考えるが皆さんの考えを伺いたい。

〔回答：小山田さん〕

私の会社はものづくりの会社で、メーカーの下請けで、こういったものを作って欲しい、こういうものに対応して欲しいという依頼を受けて組み立てや機械加工などを行っている。この地区の高校を回って先生方の話を聞くと、関東に出て仕事するより、受け皿があれば地元に残りたいという学生が多いと聞いている。では、採用ができるのかというと、製造業のなんとか製作所、なんとか技研という堅苦しい名前をみると少し敬遠するところがあるようで、なかなか採用するのは難しいと考えている。

高校を卒業して専門学校、大学へ進学する方や、大学を卒業して関東で就職する方などすぐ働く生徒もだいぶ少なくなっている。さきほど大沢さんの話でもあったが、UターンやIターンを、仕組みとして地域に戻ってくるようなことを考え、県あるいは行政との協力を考えていくように進めていきたいし、進めてほしいと考える。

〔回答：青谷さん〕

私は秋田県出身で、人口の減少率が日本一となっている。行政自体がなくなるのでは、山形県と合併するのではといった噂があった。私は地元が好きだが、二戸市の方と結婚し、また本社も二戸市にあり現在、二戸市に住んでいる。二戸市は魅力的で定住してよかったと思う。今日いらしている大建さん、長島さんも県外からいらしており、同じように魅力を感じて住まれていると思う。そういった中での感想だが、魅力がないと県外から岩手県あるいは二戸市に来ない。月並みだが、新しい事業に関して魅力や夢がないと若い方に響かない。我々が思う以上にA Iなどで10代や将来を考える方の世界が変わっている。現実には、教育上いいのかと思うくらい、携帯、パソコンなどバーチャルの世界に生きている。そうした中で、どうやって新しいことに敏感な就職する方々に発信していくのかだと思っている。

弊社では2016年にチョコレート事業を始め、二戸市内にチョコレート工場を兼店舗として建てて運営している。弊社の基準だと、おしゃれで夢のあるかたちに表現させてもらっている。一年間のデータしかないが、せんべいだけを売っていた頃からお客様の数が7倍になった。

人材という面においては、少しは見栄えがよく映ってくれているので、それに夢をみて、販売員、店員になりたい、商品開発に生かしたいといった応募が増えた。総務担当からも、人材不足の中で、恵まれていると聞いている。また、地元の日本酒の南部美人のように、世界に挑戦することにも取り組んでいる。チョコレートで賞をいただくような発信が興味をくすぐり、人材につながっているのではないかと考えている。

〔回答：大沢さん〕

私たちの産業は労働集約型であり、機械は手段であって主導していくのは人である。そういったところで永続的に経営していくには、人の力がなければ業務自体が遂行できず、重要な課題であると考えている。

当社単体で取り組んでいることが技能オリンピックへの若年層世代の社員の輩出で、18年間連続で全国大会に選手を輩出している。全国的にも洋裁職種で常連となり、ほぼ毎年、金、銀、銅、敢闘賞のどれかは受賞して帰ってくる。現場の製造工場長が20歳そこそこの女の子に教えると押しつけが

てくることで、なかなか長続きしない。そこで、これまでの技能五輪の先輩が後輩を指導する仕組みをとり、直近の先輩が教えていくというかたちで続けている。入社のも機として、技能オリンピックに出たいということで入社する高校生もいる。

懸念していることは、任意で技能オリンピックに出ており、会社を終わったあと任意で取り組んでいるものが、働き方改革で今の時代にマッチしてなくなるとというのが課題と感じている。会社としても材料や場所の提供をよかれと行っているが、受け取り方によっては時間外労働になる。そういったところを会社としてどう構築していくかは、現場の理解が必ず必要となってくる。仮に、仕事の一環で訓練しても全国大会ではなかなか通用しない。そういったところが課題となってくると思っている。

○阿部盛重議員

人材に関しては、県としても力を入れている。今の時代に当てはまるかどうかだか、二戸市のある農家の方は月曜日から金曜日まで一生懸命仕事するが、土日は自分達のライフスタイルを生かしながら、しっかりと経営しているところもある。さきほど大沢社長から働き方改革について話があったが、昔は時間関係なく一生懸命やれば生産性が上がるという時代だった。今の若い方々、これから育ってくる方々はワーク・ライフ・バランスも考えるので、自分達の時間も欲しいということも加味していないと人材育成は難しいと思っている。

さきほどの技能オリンピックの取り組みについて、ある企業では新しい部署を立ち上げるとき、全社員から応募して立ち上げ、好きで入った部署で時間関係なく仕事をしている会社もある。企業の経営者として、社員は財産ということなので、財を十分に生かしながら、会社の目標に向かって一致団結していくような体制を作ることができれば、県内といわず、全国、海外に広がっていくのではと思っている。我々もやれることはしていきたいと思うのでよろしくお願ひしたい。

○佐藤ケイ子議員

農業をされている中里さん、馬場さんにお聞きしたい。厳しい気候で収入を安定化、拡大することは大変だと思うが、さまざまな工夫をされ、成功されていると思う。先ほど馬場さんはホワイトアスパラで冬場に仕事を行い、中里さんは観光りんご園をしておっしゃっていた。今までの農業でなく、収入を上げるため、これをやれば収入が上がるといったことは自分で考えられたのか。もしくは、例えば県の農業改良普及員の力があつたのか。どういった努力をすれば、いまのようになれたのかということをお聞ひしたい。

また、農業をやるにあたり、県南地域は遊休農地が広がっているが、県北地域は農地を拡大して広げており、遊休農地があまりないところもある。これからの農業として、規模を拡大していくのか、それとも、いまの家族や従業員でやれるところでやるのか、規模拡大について、いいのか悪いのかどういった判断をしているのかお聞ひしたい。

〔回答：中里さん〕

収入の安定化については、安定しておらずわからない。月給制度ではなく、基本は果樹なので、夏と冬に1回ずつ大きく収入が入るようにプランニングしていくかたちだと思う。新しい事業については、盛んにマーケットインや需要に対してはめ込みを行うこととは違いますが、ベースが農業であり、自分や仲間が作ったものが、どういった状態が長期で美味しく食べられるかをスタートにして加工品を作っている。加工品が収入になるという考えではなく、加工品は二戸市の果物の技術があり、できるという位置づけでPRしており、全経営体の中で10%に満たない状態である。あくまでも収入の安定化は生産物をどこでどうやって売るかだと思う。

冬場は所得がないが、慣れればどうにかなるかと考えている。農家の規模拡大は各農家の考え方

といったら終わりだが、県北地域は比較的今までいた県の普及員が冬恋や夏恋に関してPR力を磨こうというかたちで地域全体の方向づけをしてくれた。畑イコール収入ということが若い子たちもみえており、なくすよりは自分達で規模を広げるか、できる人たち同士で行い地域の農業収入を上げようという方が多い。二戸地域は農業協同組合が生産者の話を聞いてくれることも要因だと思う。生産者だけではなく、農地の維持等は流通を行っている農業協同組合等が大事になってくると思う。

〔回答：馬場さん〕

収入の安定化について、どうやって今のかたちになったかということだが、私が就農して帰ってきたときには今の仕事はなかった。私は岩手県立農業大学校を卒業してすぐ就農した。そのときから縁を大切にしており、教授の紹介で研修を受けることや、いわてアグリフロンティアスクールという農業の学校というか経営者塾に就農2年目で通わせていただいた。そこでさまざまな人と知り合い、教授もそうだが県内の農家の仲間とネットワークができた。その時につき合っていた仲間に、岩手県中小企業家同友会に誘っていただき、自分達はなんのために経営しているかということを考える機会を与えてもらった。そこから農家、生産者という立場から一企業家という考え方に変わっていった。

収入の安定化については、さまざまな方針があると思うが、労働生産性の高い農業をしていこうという方針を立て行っている。付加価値の高いものを販売していき、生産から販売まで一貫して取り組むことで、お客様に価値が伝わるよいものをお届けしていく。そして、より高い時給といった働く環境をよくしていこうと取り組んでいる。

今後、規模拡大するかという質問については、最終的に目指しているかたちは大きければいいとは思っていない。大きいから強い、偉いというわけではないと思っている。いい企業になろう、働きたいと思えるような魅力的な企業になろうと、漠然としているがそういったかたちを目指している。経営規模拡大は手段であると思うので、必要であるときはその都度拡大していくと思う。二戸市の浄法寺地区は農地が空いてきており、自分たちのチャンスととらえ、やれることはどんどんやっていきたい。

○佐藤ケイ子議員

規模的には家族農業でしょうか。

〔回答：馬場さん〕

私は社員といっても家族の5人と、常時雇用のパートが3人である。

〔回答：中里さん〕

家族労働と、通年の従業員が1名と期間雇用のスポットの人となっている。

○佐藤ケイ子議員

県や農業協同組合がかかわり、冬恋等をPRしてすごい価格で売っているのだから、付加価値の高い商品がこの地域でできていくのかと思う。アスパラについて北上市はグリーンアスパラが主でホワイトアスパラはあまりない。生産量もグループで拡大したほうがいいのか、ここだけの限定品という戦略のほうがいいのかお聞きしたい。

〔回答：馬場さん〕

戦略的などころなので、それぞれのやり方次第だと思う。私は、今後10年間は質の高いものを直接届ける業務用に特化し、量販店には販売しない予定となっている。アスパラは収穫した瞬間に味が落ちていくので、収穫した次の日に届けられるという販売をしていこうと思っており、大量に作って販

売ということは難しいのが現状である。

〔回答：中里さん〕

北上市であればたくさん作って地場で消費できるかと思う。二戸市地域の冬恋については仕組みに生産者が乗っかっただけなので、すごく取り組みやすかった。普及員が農家の売り上げでなく、手取りを上げなくてはいけないということでスタートしたのが冬恋だった。冬恋を作っていたら知らないうちにお金が回るようになったということがあった。農家は作ることが得意であり、専念することで、お互いに研鑽して生産技術も上がる。売ることや考えることが苦手なので教えてほしい。

○工藤勝博議員

大建さんにお聞きしたい。さきほども外国人観光客の話があり、近年増えていると考えるが、旅館としての受け入れ態勢についてこれからどうしていくのか。岩手県に来るインバウンドの方をどういったかたちで迎え入れるかが大切だと思う。また、中里さんの果樹園と連携しながらお客様の満足度をさらに加えるという仕掛けもあると思うが、そういったお二方の連携と併せてお聞きしたい。

〔回答：大建さん〕

インバウンドの件だが、海外のお客様は何を見に来るか好みが分かれている。現在の日本に旅行に来ると、旅館でもホテルのような場所がほとんどだと聞いている。田舎の奥の方まで来ると日本昔ばなしのような環境が残っており、海外の方があまり足を踏み入れていない環境を望み、こちらまで来てくれるというのが実感である。

また、軽米町出身の作者が描いているハイキューという漫画の影響でアジア系のお客様が増えている。東京に着いて、そのまま新幹線でいっちゃるというかたちで、岩手県だけを観ているわけではなかった。そういったお客様にもっと日本らしく、もっと日本の中でも誇らしいものをお薦めしたいというとき知識が不足するので、周りの農家さんにお聞きする。旬のものは何か、どうやって、いつ食べたら美味しいのかを聞いているうちにプロジェクトのようになり、自然に回っている。これを動かして儲けましょうというタイプではない。

インバウンドを受け入れるための従業員の教育に関しては、玄関先に目の色、髪の色が違う方がいらっしゃると慣れていないということもあり、従業員が慌てて私のところにやってきて、どうかしてということが現在もある。去年の秋頃、従業員には話さず私に対応しないようにして、海外からのお客様を14人ほどお招きし、日本語が話せない設定で入ってきてくださいというスパルタ教育を決行したことがある。海外の人に慣れていくということをごく一部のタイミングでできたらいいと思い、各学校のALTの先生に協力をお願いしている。受け入れ側が慣れていかないと、そこから先のサービスにつながらないのが現状だと思っている。またゲリラ的にやろうと思う。

拙い英語でも向こうの方々は大丈夫で、むしろパーフェクトに対応されると興ざめしてしまうとのことだった。一言でも繋がっていくとうれしく、一回来た海外の方が友達として紹介してくれ、玄関先から、Are you Momoko?といった感じで来てくれることにつながっており、県北のおもてなしらしくていいのではないかと思います。この間来たアメリカのお客様に地元の野菜やお米をすぐ提供できる環境にありますと説明をしたところ、信じられない程いい環境ですねとおっしゃっていただいた。自分たちが贅沢な環境で生きているということを逆に実感した。もう少しいいところだということを表現できるよう勉強しなくてはならないと思っている。

○工藤勝博議員

二戸地区の畜産物はすばらしく佐助豚や鳥、牛、果樹などたくさんある。岩手らしいおもてなしは大規模なホテルや旅館でなくても、岩手の魅力をさらに発信できるのではないかと思います。台湾

から定期便が就航することになり、お客様が相当来ると思う。私のところにも来ている。例えば、花巻市に一泊、八幡平市に一泊した後に青森県か秋田県か仙台市に行くかだと思う。一便で180人来たお客様がそれぞれ個別に歩けるような仕掛けをすると、4、5人グループが車1台で来ることなどができる。それを受け入れる環境をどう作っていくかが岩手のインバウンドの魅力を高めるひとつの方法だと思う。割烹旅館おぼないさんでは団体客ではなく個人客がメインなのか。

〔回答：大建さん〕

基本的に個人客がメインである。金田一温泉はキャパシティーも少なく大型の観光旅行客に対応できないが、小さいなりの魅力があり、個性を出していけば、もしかしたら大型のところに負けない魅力が残っているのではと思う。

○工藤勝博議員

そういったお客を直接旅館で受け入れるのか。どこかでオペレーターをする人がおり、割烹旅館おぼないさんを紹介してくれるのか。

〔回答：大建さん〕

ダイレクトにホームページの予約フォームから英語の文章で問い合わせがある。それを変換し、確認している。私もパーフェクトに英語ができるわけではなく、拙い中学校英語を使いながら何とかクリアしており、限界が来たらスマートフォンの翻訳機能を使い何とかやっている。

○工藤勝博議員

そういったお客様はレンタカーで来る方も増えていると思う。私のイチゴ園にシンガポールからそれぞれ3台のレンタカーでイチゴ狩りに来た。今はカーナビでどこでも行けるうえ、レンタカー会社も多言語を少なくとも5カ国語使っている。そういったお客様への情報発信をこれから考えていかななくてはならない。

○佐々木茂光議員

外国人は話をするとき日本語をしゃべらない。玄関口だけでも用足しをしてくれと行って、来てくれるガイドなどは市や町にいないのか。市や町としての取り組みで英語、中国語等のガイドを養成していないのか。現在はそれぞれ自分の店で対応しているのか。この機会に勉強した方がいいのではないか。

〔回答：大建さん〕

今は個別の対応をそれぞれの宿やホテルで行っている。一度、花巻市から新花巻温泉の方に来ていただき、2時間と短いため、そんなに勉強できなかったが、ざっくりと中国系や台湾系の方に喜んでもらうお迎えの対応について勉強させていただいた。そういったものがもう少し欲しいと思う。

○佐々木茂光議員

今の外国人は計画的にはなく、インターネットを見て我々より情報を持っており、我々も行っていないところいきなり出てくる。そういったことも勉強の種にして、こっちからどんどん引っ張り出してつながりをもっていけばと思う。中学校英語を勉強したくらいで英語は話せると思うがどうか。

〔回答：大建さん〕

何となく中学校英語さえあれば大体は。

○佐々木茂光議員

そのあたりは、これからきちんと対応するということになると思う。

〔回答：大建さん〕

例えば地元の郷土料理でひつつみ鍋を英語でどう説明しますかと言われたとき、さっぱり伝わらない。地元の福岡高校では英語の授業をしっかりとしていると思うので、そういった細かい説明を何とかならないかと福岡高校に相談している。地元の生徒たちは直接外国人と対応しているわけではないので、意外とそういった話が二戸市にあるのだというのが見えてきて、関心が湧くのではないかなと思う。

○佐々木茂光議員

例えば私の地元は陸前高田市だが、観光協会を中心に地元にいる中国語やフランス語を話せる人にお手伝いを依頼して、ボランティアのようなかたちで勉強会を主催して行っており、そういったことが大事だと思う。自分たちは日本語しか話せないのに、来る人に対して失礼があってはならない。そういったことは受け入れる市や町が対応していった方がよいと思う。大概、通じないということはないと思うが。

○名須川晋議員

私も二戸市の緑風荘には何度も泊まったことはあったが、今度、割烹旅館おぼないさんにもと考えている。長島さんにお伺いする。先週、私と工藤座長は中国の雲南省に岩手県事務所開設ということで行ってきた。大変なポテンシャルがあるところだと感じた。上海の大可堂という高級な喫茶店で富裕層の人たちが行くところだが、南部鉄瓶が置かれており、中国でも人気が出ている。雲南事務所が構えられている場所は標高が高いため水が沸騰せず97度程度になる。鉄瓶だと高温が維持されるということで人気が出るということだった。漆器についてもお伺いしたが、関心はあるようだがこれからのこと。

長島さんは漆の可能性についてどのようにお感じなのか。あと、地域を活性化するには若者、よそ者、馬鹿者とあり、表現は悪いが、よそ者ということで第三者の客観的意見で岩手県、県北地域の評価について伺いたい。また、これまで地域おこし協力隊の報酬があったが、来年度はラストイヤーということなので、これからどうやって自立をしていくのかということ、一年間が問われると思うが、来年度以降の収入をどうやって上げていく見込みを立てているのか伺う。

〔回答：長島さん〕

よそから来たことに関しては、私はニュースで漆掻きという仕事を知ってから、漆の生産量は岩手県が一番ということを知った。それまで広島県で浄法寺漆を知っている人がほぼゼロだった。大阪府で化粧筆の柄を作ってくださる会社がありその方は知っていたが、他はほぼ知らない。きりたんぼは岩手県かと言われ、それは秋田県というレベルなので、岩手県に何があるのか説明できない。PRをすれば興味を持ってもらえるが、いかんせん遠いということもある。こちらから広島県に行くとしたら、新幹線は東京まで行き乗り継ぐか、飛行機は花巻空港から飛んでおらず、仙台空港まで行き広島空港に行くしかない。岩手県から見て鳥取県と島根県の位置関係がわからないことや、山口県が端にあるといった逆のバージョンで空白地域のような認識だが、PRのしがいにはあり、もっと発信してほしいと思う。

そういったことを含めての可能性で言えば、漆を採っている産地は地方にもあり、広島県にもある。京都の丹波漆の人たちがこちらで漆掻きの現場を見ることや、奈良県の地域おこし協力隊が漆掻きをするということで、去年の今ごろに勉強しに来たこともあった。漆に力や魅力があり、岩手県の生産

量は一番だが知られていない。職人の数も少なく、漆の木も少ないと言っていい中、使いたい量が足りていないという状態であり、底上げができれば広まっていくと思う。一本の木が漆を掻けるようになるまで、15年以上かかり、ここの地域は雪が多く、雪に負けて折れてしまう。また、立ち枯れという病気にかかることもある。まず、空いている土地があれば漆を植えてもらいたい。

今、漆の値段を上げようとしている。それは漆掻きの収入の底上げということより、漆の苗を買って育ててくれる人たちに還元したいと考えている。現在は市の持っている土地等に漆を植えるということがあるが、地元の地主が植え、育ててくれた木を一本いくらということで漆掻き職人が買うというシステムで成り立っている。植えてくれる人がいないと仕事としては成り立たないという部分がある。二戸市として、漆の木を植えて欲しいということで補助金を出すかたちになっている。

このまま順調に職人が育っていても、何年か後には木が足りないという状況になってしまう可能性がある。木の手入れにも職人たちが自ら地主の所に行き手入れから行わなくてはならなくなる。木の手入れや草払いなどは地主に任せていたが、今後、そういったことも職人が行い、木を育てるところからやらなければならない。これからどうなるかわからないが、今よりもいい方向にしようとしている。職人たちは基本的に口下手の方も多く、漆器を作る方たちもうまく説明できる方も多いわけではない。PR等は得意な人が担当し、職人は漆を掻き、製品をつくることに全力を注げるという状況にもっていきたい。

独立してからの収入は、夏の間頑張っって漆を採り、一年間分の収入が得られればよいが、それは一日に採る本数に比例する。男性でぎりぎり、女性だと厳しいという状況で、冬は何か仕事をしなければならぬ。今は箸を塗ったり研いだりしているが、塗りは三年間冬の間だけ習うのであれば、仕上げの部分の塗りは難しく、最後の工程まで習うことはできない。今後、地域おこし協力隊として入ってくる人たちも三年で終わるのでなく、今後の人たちが続けていくうちに二戸市に根ざしていけるよう、後輩に道を開けておきたいと考えている。

滴生舎に入り、続けて習うということは、受け入れも永遠にできるわけではない。私は、最初のうるしびとの地域おこし協力隊として、冬の間はやれることで収入を得たいと考えている。この耳につけているアクセサリは漆の木で出来ており、このようなものを作って売ること冬収入の足しに少しでもなっていけばいいと思っている。やってみないとわからないが、今年の冬、1月からの期間で試してみて、見通しをつける方向でいる。やれるかどうかはわからないが、後輩たちにこういったかたちで、この土地で生きていけるというモデルケースを作ればいいと思っている。

○名須川晋議員

この中に入っている人もいるかもしれませんが、私は花巻市商工会議所青年部に入っている。その中の事業で、地域おこし協力隊との交流を行っている。全国各地からいらっしゃっている方々で全く地元のことをわからないという方も多と思うので、そこでネットワークを作ることが必要と考える。そうすると、様々な悩み事といったことで協力できてくるのかと思う。商工会議所青年部などに入られている方もいらっしゃると思いますので、先ほども言いましたが、いろいろなつながりを皆さんにサポートしていただければということが私からのお願いである。

◆ 感想など

○工藤誠座長

予定の時間となった。最後に、時間がないので全員から御感想をいただけないが、せっかくの機会です。どうしてもこれは言っておきたいという方は、お話いただきたいと思う。

○久慈さん

農業を行っており、自分の考えとして6次産業化は販売が面倒くさく、できないケースが多いと考

える。自分が農林水産省まで行って話してきたのが、畜産で何万トン、何千万トンと海外から穀物を輸入している事実がある。日本では、畑、田んぼが余っており、餌を作るべきだと思う。自分たち1次産業の方に6次産業化をやれといってもできないということはわかったので、川上に戻り、餌を作らせることに金を出してほしい。農家の方が餌を作り、そこから利益を取ると合わないのであって、畜産を飼育している生産者が川上に戻って餌を作れば合う。そういった発想の転換をしてほしい。

人材の関係でも話があり、アパレルと関係ないかと思ったが、格好いい農作業着を作ってほしい。魅力ある農業にするには給料を払うといった中身が必要だが、格好いい農作業着が欲しいと思う。現状はアウトドアブランドを着るしかなく、そこには店やメーカーの利益が乗るので、高いものにしかない。ぜひよろしくお願ひしたい。

○馬場さん

今日参加するにあたり何をしゃべろうかと思っていた。農業の人材に教育がしっかりできている会社もあるが、私のところもそうだが、家族経営からの発展段階であり、まだ教育ができていないという状況がある。ドイツには学校に通い、働きながら3年間の見習い期間を経て会社に入って働くというマイスター制度がある。自分は岩手県立農業大学校で農業の基礎を学び、就農したのである程度の即戦力にはなったが、自分の仲間の農家が関東地方から新卒をとったという話を聞くので、全く農業をやってこなかった人たちが農業をやりたいといったときに、職業訓練校のような、働きながら農業を学べる場所がどこかにあればいいと思った。

◆ 閉会

○工藤誠座長

私も五日市議員も、県北振興の質問をするとアパレル、漆、牛など地域の資源を活用した産業振興ということは盛んに言われてきているが、今日お話を伺って改めて大事なことと思った。一方で、いろいろな話を聞くなかで、大建さんや馬場さん、漆の関係も新しい風が吹き始めているとの感じも受けた。一つ一つの産業だけではなく、二戸地域の産業、農業、工業、漆でもいいが、連携しながらやっていかなくてはと思った。皆様のますますのご活躍をご期待申し上げたいと思う。

冒頭にも申し上げたが、本日頂戴した御意見、御提言については、県議会の全議員が情報共有し、今後の議会活動に生かしてまいりますので、これからも県議会に対する御意見や御提言があれば、地元の県議会議員あるいは県議会事務局までお寄せいただきたいと思います。

本日は、お忙しいところ、御参加いただき感謝申し上げます。

以上で、意見交換会を終了させていただきます。