

第3回新城市産業自治振興協議会

平成28年3月25日（水）午後5時～午後7時50分
新城市消防防災センター2階 災害対策本部室

○事務局 皆さん、こんにちは。

定刻になりましたので、ただいまから第3回、新城市産業自治振興協議会（拡大協議会）を開会します。

開会に当たりまして、新城市産業自治振興協議会鈴木会長から御挨拶申し上げます。

○鈴木誠協議会長 皆さん、どうもこんにちは。

きょうは、まだ春先ではありますが、風が随分強いのですが、ただ、かつての冬のような鋭さはなくて、随分暖かみを増した風が吹いてまいりました。ただ、よく見ると、風の中に黄色いものがたくさん混じっておりまして、皆さんの鼻あたりを強く刺激するのではないかと思いますけれども、どうぞ遠慮なくしゃみなどをしていただいて結構ですので、これからの時間、よろしく願いいたします。

新城市で地域産業総合振興条例が誕生し、そして、その条例に基づくまちづくりを進めていくに当たって、しっかりとそれを進めていくための後押しをしていくための産業自治振興協議会、こういうものが誕生いたしました。

ただ、誕生したとはいっても、これから、実態を作っていくわけで、この協議会は多くの市民の参加を得て、そして、事業者の皆さんと連携して、これから新城市のまちづくりを産業面からゆるぎないものにしていくために、どのようなことに着眼をし、どのような取り組みをしていくべきなのか、今日はその学びの場をいただきました。

この後、紹介をしていただきますけれども、北の大地、北海道の帯広で中小企業を支えながら、そしてさまざまな地域の資源にブランドをつけて、そして全国に北海道帯広の産業を満たしていく、そういう試みを、今、熱心に取り組んでいるお話をこれから聞かせていただけるのだらうと思います。

きょうのお話の中で、私たちは産業を通じてまちづくりを進めていく上での必要な観点

や方法やさまざまなノウハウ、人としての取り組みの仕方、このあたりを広く、今日は学ばせていただける、そのような機会になるのだというふうに楽しみにしております。

なお、余談でありますけれども、この産業自治振興協議会を立ち上げるに当たっての条例づくりに関係させていただきました私の学生が、今年3月に無事に卒業いたしました。

ただ、その学生たちが、この新城市での経験を非常に感謝していたということを今日はここでお伝えさせていただこうと思います。

従来ですと、若者たちは大企業であるとか給料の高いところであるとか、まずそういったところに目が行きがちなのですけれども、ここで実際に地域の皆様方の事業への取り組み、心づもり、御苦労、展望、さまざまなことを学ばせていただきながら、これから社会に役立つ企業ということをよく勉強させていただきました。

その中の1人の学生は、ダイニチ工業というところに就職をしました。これは「日本で一番大切にしたい会社」という本の中に取り上げられていて、離職率が1%以下、そして、多くの身体障害を持つ人たちを雇用しながら働く者が最も働きやすい生きがいを持てる、そういう職場づくりを心がけている会社、これが新潟市に本社があるのですけれども、そちらの方に目を向けて、そして自分は社会に役立つ仕事をしてみたい、働きたいということで、その会社に仕事を求めてまいりました。実は、そのようなものの見方というものも与えていただいたのは、この新城市でありました。彼に代わってお礼を申し上げながら、これからの振興協議会を進めてまいりたいと思いますので、今日はよろしく願いいたします。

それでは、私、今、マイクを渡されましたので、講演に入ります前に、きょう協議会にお呼びしました講師の方も含めて、これまでの経緯について紹介を事務局からして

いただこうと思います。

よろしく願いいたします。

○事務局 それでは、新城市地域産業総合振興条例がどのような過程で出来てきたのかということ、少し説明させていただいた上で講演の方をお聴きいただくといいかなと思いますので、まず、御説明をさせていただきます。

前の方のスライドを見ていただきたいと思います。

こちらは、条例策定過程に参画した人たちの数を上げさせていただいております。まず、平成26年7月から産業自治審議委員会という委員会を立ち上げまして、その委員の方たち、16名の方を委嘱させていただき、9回に及ぶ審議委員会を開催してまいりました。

第1回目のときに、やはり市内の産業の現状というものをしっかり確認したほうがいいだろうということで、実態調査を行うということで計画をさせていただき、審議委員会の中でワーキングチームというものを作らせていただいております。

ワーキングチームは、審議委員の方、それから市の職員の方、それから審議委員会から推薦をされた方という形で13名の方にお世話になり、4回のワーキングを行いまして、下のヒアリング調査、アンケート調査というものを実施してまいりました。

ヒアリング調査につきましては、79の事業者の方をお願いをし、企業、それから個人事業主の方も含めてお願いをさせていただいてヒアリングをさせていただきました。

また、アンケート調査は、その事業者の方たちの従業員の方たち856人のアンケートもとらせていただきながら進めてまいりました。

実態調査は、先ほど鈴木誠会長からもお話があったとおり大学生だとか、それから委員、それから市の職員も含めて21の班をつくりまして、延べ51名の方たちにも参加してい

ただきながら進めてまいりました。

また、最後のところには、先進地の視察ということで、いろいろな方たちにお世話になり、それから女性の起業家の方たちとの意見交換をさせていただきながら、約1,200名の方たちによって新城市の地域産業総合振興条例を作ることが出来たという状況があるということは御確認いただきたいというふうに思います。

さらに、今、この産業自治振興協議会は、この1月から発足しまして2回の振興協議会で審議をしてまいりました。その内容について、若干触れさせていただきます。

まず、新城市の特性と危機というふうにごに書かせていただいておりますが、セールスポイント、ここは売りだよ、という部分と、ウイークポイント、ここが危機だよ、という内容を、今、鈴木会長を初め委員14名の方たちによって、このようなことがあるのではないかと感じて協議してまいりました。

セールスポイントにつきましては、やはり若者総合政策だとか女性議会とあって、やはり次世代を担う方たち、新たな力になる方たちの意見をいかに吸い上げていこうかという、こういう場所ができてきたこと、それから、交通インフラの飛躍的発達という形で、2月13日の新東名の開通、こういうのもセールスポイントとして挙げられるのではないだろうか、それから、地域自治区制度、こちら各地区の自治区の方たちが一生懸命になって、どのような課題があるのだろうかということもお話をされ、その内容で市長に建議したり、そういう活動ができてきているという状況もあります。

振興協議会の中で、特に最後の部分、地域の資源が豊富だということ、を他の市からお見えになった委員の方から相当の発言をいただいております。やはり、もう一度地域の資源を見つめ直すということが必要ではないだろう

かということで協議もいただいております。

半面、ウイークポイントとして、やはりここは産業的には危機だという部分をこの下のところに挙げさせていただいております。

まず、生産労働人口の減少ということで働き手がいなくなってくるという部分の内容でありますとか、それから、インフラの利便性が向上したことによる逆の反作用的な人口流出というものも考えられるのではないだろうか。それから、まだまだ若者の多様な雇用の場の不足という部分はあるのではないかという内容もいただいております。

それから、女性のスキル、能力を発揮できる機会が不足しているのではないかと。まだまだ女性がこの市内でそういうスキルを生かして、働き手として、それから、創業・起業という部分で、まだまだそういう機会が不足しているのではないかという内容もございました。

それから、既存企業における労働力の減少ということで、大企業の委員の方から、やはりこんなに減っていく人口の中では、やはり企業としてそこで活躍する人たちを見つけていくことはなかなか難しいというような内容もいただいております。

ですので、やはりこの中では、産業自治振興協議会の中では、やはり危機感による新たな取り組みというものがどうしても必要だろうということで、今回の講演会の内容を先例地として、帯広市に学ぶという形で今回の機会にさせていただいたということで御理解いただきたいというふうに思います。

初めの部分としまして、御紹介をさせていただきました。

どうもありがとうございました。

今回の講演の内容としましては、産業条例によるまちづくりへの挑戦ということで、まちをどう変えたのか、北の大地から学ぶということで講師の方を御紹介させていただきます。

帯広市産業振興協議会顧問の岩橋浩様でございます。

○岩橋浩氏 どうぞよろしくお願いいたします。

○事務局 講師の略歴について御紹介させていただきます。

1952年、昭和27年に帯広市にお生まれでございます。

1987年に東京からUターンされて、株式会社ホクコーを創業され、現在は同社の代表取締役でございます。

北海道中小企業家同友会帯広・十勝支部の幹事長を歴任されたり、帯広市の条例の部分の内容として、帯広市中小企業振興協議会副会長も歴任されております。

それから、産学官金連携組織ということで、帯広畜産大学を事務局に置く、とちネットの会長でもあられます。

こういう職歴を歴任されておりますので、よろしくお願ひしたいと思います。

それでは、ここから講師の方にバトンタッチして、講演を進めさせていただきます。

よろしくお願いいたします。

○岩橋浩氏 川合課長様、御紹介どうもありがとうございます。

改めまして、ホクコーの岩橋と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

日曜日と月曜日、連休にかけて最後の仕上げをしていたのです。どうもうたた寝をしまして、ちょっと鼻かぜをひいたみたいなので、それでなくても聞き取りにくい声が非常に聞き取りにくいよと女房に怒られて出てきました。何とぞ御勘弁をお願いします。

まずもって、新城市地域産業総合振興条例の制定おめでとうございます。また、条例制定に関った皆さん、行政の職員の皆さんも含めて、大変御苦勞様でございました。

これから産業自治振興協議会に関する皆様、既に自覚も決意もされていると思いますが、前途は多難で簡単に出来ることではありません。新城市の将来は、皆さんの双肩に掛って

います。責任は非常に重大ですので、産業政策、中小企業政策の勉強も含めてぜひ頑張っていたいただきたいと思います。

これからちょっと着席してお話させていただきますのでよろしくお願いします。

帯広市に条例が制定されて10年が経ちます。個人的に条例には不足部分があって、部分改定が必要と考えていますし、ひと区切りの総括が必要かと思っていましたので、2月の中旬に北海学園の大貝先生を通して依頼があったとき、これを契機にまとめてみようと考えて、今回、お受けした次第でございます。

ですから、これからの話には私の個人的な総括が含まれていると考えていただきたいと思います。

新城市の条例の議事録は全部で9回ありました。拝読いたしました。帯広市の事例を参考にさせていただき、携わってきた者といたしまして、ちょっと感動でございました。

帯広市の条例制定前後、道内はもとより、本州の各都市で、取り組みの話をしました。実を言うと、名古屋でも一度しております。帯広市で条例が制定された2007年4月に中小企業家同友会の全国総会で、名古屋で条例の取り組みの話をしております。それ以降市役所ですとか、私の会社にも全国のさまざまな自治体、関係者、議員の方ですとか大学の先生などが来ました。ですが、実際に帯広市の取り組みを参考にさせていただいているのを読んだことは初めてなので、非常に格別な感動を持った次第でございます。

新城市の条例の議事録を読んで、幾つか感じたことをお話ししますと、まずトップダウンは違うなということです。帯広市の場合は、最初にどう行政を口説くのか、そのために論理構成をどうするのか、組み立てるのかというところから始まりましたので、新城市の場合とはスタートが違います。

ただ、帯広市も幸いなことに、当時の商工観光部の次長が個人的に条例の勉強をずっと

していましたので、非常にスムーズに取り組みが進んでいったということがございました。

あと、条例の名称に、新城市の総合という名前が使われていることに若干違和感を感じたのですが、穂積市長の地域連帯の輪を産業の舞台の中に築くという強い思いが込められていることを知り、非常に強い共感を持った次第です。

2つ目は、本当に先ほども出ていましたが、よく調査され、条文の一言一句にこだわって議論を重ねられたなど、議事録に出た言葉を使わせていただくと、豊かな地域愛に頭が下がる思いでした。

3つ目ですが、鈴木会長が条例に前文を持つことを前提に話をされたということに10年の歳月を感じたということです。帯広市が取り組みを始めた10年ちょっと前ですが、県の条例には前文を持ったものがありました。市レベルの条例では、前文を持った条例はほとんどなかったと思います。条例といえば、引き合いに出される墨田ですとか、八尾市の条例にはありません。帯広と同時期に富士市で制定されています。これにもありませんし、少し前に制定されています燕市ですとか習志野市にもありません。帯広以前に出来た条例で前文を持っていたものは、恐らく平成15年4月に施行された八王子市いきいき産業振興条例くらいではないでしょうか。このことは後でも話しますが、10年前に私たちが格闘しながら条例に盛り込んでいったことが、今では条例を作るに際して当たり前になっていることが結構あります。そこに10年間の歳月を感じ取った次第でございます。

本題に入る前にもう一つお話をさせていただきます。

新城市は地域産業総合振興条例ですが、帯広市は、中小企業振興基本条例です。私たちは、帯広市が大企業のない、少なくとも企業城下町ではない田園商業都市という認識から、中小企業振興基本条例を作りました。

では、そもそも地域産業政策と中小企業政策とは何が違うかということです。

お手元に配られている資料をずらっと見られた方は、あれれと思っている方がかなりいらっしゃると思いますので、この違いに関して最初にお話をしておいた方がいいと思いますので、考えをお話しします。

地域には、さまざまな産業が存在します。さまざまな産業の中で、地域振興、発展にとって有力であろうと思われる産業を選択して成長を積極的に支援していくことが地域産業政策です。ですから、企業規模の大小は問われません。これに対して中小企業振興政策とは、中小企業基本法で定められた企業、要するに規模を区分基準において該当する企業に対して、産業を問わず分け隔てなく実施する政策のことを言うのだと思います。これは、慶応大学の植田先生の資料が非常に分り易い。実は、これを見るまで私もよく理解ができていませんでした。

この図のように、重なる部分もありますが、実はそうではない部分もある。例えば、呉服屋さんですとか、文具屋さんですとか、ラーメン屋さんですとか、居酒屋さん、これらのお店は産業政策では漏れる可能性、目が行き届かなくなる可能性があります。ですが、豊かな市民生活を過ごすためには、これらのお店、まとめりとしての商店街は欠かすことのできない存在です。この産業政策と中小企業政策、2つを同時にすることは何ら矛盾はありませんし、同時進行が必要なことだと考えています。

ただ、両者の違いだけは意識しておく必要があると今は考えております。

帯広市は、6年前に米沢市長になりました。「フードバレーとかち」を産業政策の旗印に掲げて、食と農業の成長を軸に豊かなまちづくりを進めています。

このためには、企業・産業の連携が不可欠です。穂積市長も連携づくりを重要課題と考

えておられるようなので、帯広市での連携がどうなっているのか、十勝で最も大きい異業種交流、連携組織、中小企業家同友会について簡単にお話しし、他については時間があれば最後か質問時間にお話ししたいと思います。

中小企業家同友会を知らない方もいっぱいいらっしゃると思います。全国の各都道府県全てにあります。会員数が4万5,000人ということになっていまして、商工会議所の会員は125万社ですからまだまだ小さい組織です。その中で、北海道は5,000社、愛知も大きくて3,800社が加入しています。

いわゆる3つの目的というものがあまして、『よい会社をつくろう』、『よい経営者になろう』、『よい経営環境をつくろう』、これを合い言葉に日々活動している経営者の組織です。

十勝支部は、会員数が900、うち、農業経営者が150人入っています。

委員会は10、部会数が11、この中でも農業経営部会ですとか、あと、農商工連携部会というものがあります。年間会合数が650回、だから1日平均すると、2つか3つの会合が事務局内で行われているという組織です。

農商工連携部会の組織の下には、主なものだけでも4つの研究会があつて、極めて実践的な活動をしております。

委託事業と書きましたが、条例づくりを行政と取り組みを始めて以降、委託事業を受託することが非常に多くなりました。現在では6件、年間2,000万円の予算で動いています。

ちょっと変わったものを書きましたけれども、JICAの委託事業で、これは1,000万円の規模ですが、モンゴルで試験貯蔵を実施中ということもやっております。共同事業として、厚労省の実践型地域雇用創造事業、これは雇用対策になっているのですが、これが3年間で2億4,000万円、単年度で8,

000万円の予算で動いています。このトップは、帯広市の商工観光部の部長になっていますが事務局は同友会事務所にあります。

産業振興会議の現在の構成の中で現在は13名で動っていますが、ほとんどが同友会のメンバーです。

これは、要するに経営者たちがしょっちゅう顔を合わせているということなのです。顔を合わせていれば、あいつはいいやつだとか、あるいは能力があるだの無いだのと自然にセレクトされて、好きな者が集まってくるということが起きます。

好きな者が集まるということは、どういうことかという、お互いに信頼できる関係を日常的に作ることができるということです。これは、実は、連携にとっては非常にいいというか、最も大切なことなのだろうと思います。みんな経営者ですから、何かやりたいということが必然的に起こってくると思っています。こちらの地域は分りませんが、今、こういう言い方をすると怒られるかもしれませんが、十勝はバブルの状況です。6次産業化バブル。十勝の採択件数は150件ということになっていますので、6次産業化ということ言えば、どこからでもお金が出てくるという雰囲気になっています。

もう一つは、海外です。海外に輸出を目ろむと言ったら、お金が出てくるというような状況に、十勝はあります。

そういう状況なのですが、先ほど言ったこの研究会の中で、これらは全て地に足をつけた研究会を立ち上げていますので、ぜひ1つでも多く本格的な事業が立ち上がってくればなど考えている次第です。

事前にいただいた質問の中で、なぜ条例づくりに取り組んだのですか、その意思は何だったのですか、というお話がございました。

見ていただいたら分かる通り、私の問題意識は、スライドの赤字部分は絶対入れ欲しいということで入れてもらった文言にありま

す。

企業活動の停滞、雇用力の創出、地域経済の活力、もう全ては経済です。地域経済がどうなるかによって、その地域が決まっていくという認識が私の中にはありました。

「日本全体の人口が減少局面に移行していく中でも、魅力と活力で人口が増加する地域もあることを厳しく受けとめ、地域の「雇用力」の創出が極めて重要」という表現をしました。

このとき、増加という地域は、実は沖縄県と滋賀県が念頭にありました。10年前、データでは沖縄県と滋賀県がまだ増加するという数字が出ていて、直近の数字では、どちらも微減するという、平成23年くらいに微減するということになってはいますが、後から話しますが、実は人口の減り方は平均的に減る訳ではないということなのです。

ちょっと戻ってしまいますが、これから帯広・十勝について説明に入りたいと思います。

なぜ、地域をきちんとみなくちゃならないかということについて、専修大学の黒瀬先生のご指摘を引用させていただきます。

実を言うと、こういう作業が協議会とか、私が絡んでいた振興協議会とか、委員の問題意識やレベルを合わせていくという作業が非常に大切になるわけです。みんなが分かっているような雰囲気でも進んでいても、実は分かっていないということが結構生じますので、なぜ地域の分析が必要なのかということについては、とにかく最初に理解しておいてもらわなければならないということで書きました。

「中小企業が同じ業種でも地域が異なると経営の特徴や問題点も異なる。また、中小企業は地域経済の担い手であるから、国民経済的には重要度の薄い中小企業でも、地域経済の発展にとっては重要な中小企業もある。そのためには、中小企業育成政策は地域による差があって当然であり、助成を受けることに関して地域の実情に応える弾力性が必要」

今考えれば、実は全く当然のことを言っています。でも、この本が出版された当時、国の中小企業基本法はどうなっていたかという、「地方の政策は国の政策に準じて策定する」という具合になっていました。それが現在では、第6条の地方公共団体の責務「地方公共団体は、その地方公共団体の区域の自然的経済的社会的諸条件に応じた施策を策定し、及び実施する責務を有する」。こういうふうになっています。ごくごく当たり前のことで帯広市の施策と新城市の施策が同じである訳がないとは思っています。

よく私が例に出すのは、帯広市と釧路市、釧路市は遠洋漁業の拠点であって炭鉱があって王子製紙なんかの大企業の城下町と言われたところ。そういう地域と帯広市みたいな田園にある商業都市と中小企業の施策が、あるいは産業施策が同じである訳がありません。こういうことをまず自分たちの地域がどういう地域なのかということを確認しながら、皆で共通認識を持って課題を明確にして克服していく作業が、条例はもう出来ましたから、これから施策を作るに際しては、最も大切なことになるのだらうと思っています。

私の非常に乏しい表現力では難しいかもしれませんが、これから帯広市のことを話しますので、十勝の風景や街の雰囲気や風の香りを感じ取っていただければ幸いです。

帯広市は、1883年、依田勉三が静岡で組織した晩成社の入植で歴史が始まります。北海道の他の土地が、屯田兵という官製の開拓でした。ですが、帯広は唯一、民間開拓の始まりで、このことが後々、十勝人の精神構造に影響を与えたという人もいますし、私も含めてですが、帯広が民間開拓に始まったことは結構誇りを持って話をします。

最初の画面は、帯広市を紹介した風土と自然環境と農業をまとめたものになります。十勝の人口が34万5,000人、これを書いたときは16万8,000人でした。これは

後から触れますが、実を言うと、帯広市の人口が速報値では増えています。16万9,000人になっていました。

面積は愛知県の倍あります。農業産出高が3,233億円、北海道が1兆705億円、愛知県が3,080億円。皆さん御存じのとおり、愛知県は全国有数の農業県という面もありますが、それ以上に十勝の農業産出額は大きいということです。ただ、域際収支は、1,500億円の赤字ということになっています。

気候ですが、年間の日照時間が2,000時間を超えています。大陸性気候、雨が少ないので農薬の使用量は全国最少です。これは北海道のデータですが、全国平均の4割というデータがあります。

とてもおいしい水があります。明瞭な四季があります。私の結論は、世界で最も自然環境に恵まれた地域の1つであるということが私の結論です。

でも、もともとは不毛の火山灰地でした。長年かけて農業基盤の整備に国費を投入して、食糧自給率1,100%、あるいは日本の穀倉地帯と言われるような十勝になったということです。

左のデータを見ていただきたいのですが。平成元年十勝の農家戸数は1万戸ありました。平成22年には6,000戸です。幸いなことに耕地面積は減っていません。耕作放棄地がないということです。ですから、1戸当たりの平均耕作面積は、38ヘクタールになっています。EUの1戸あたりの平均面積が17ヘクタール弱です。EUの中で耕作面積が多いのは、イギリスが51ヘクタール、ドイツが29ヘクタール、フランスは31ヘクタールですので、十勝の農業というものはもう既にEUを凌駕しているという具合に言うことができます。

農業所得ですが、これはあくまでも所得です。経費を除いて1戸の農家に入るお金です。

元年は740万円だったものが、今は十勝の平均で1,200万円になっています。ただこれは、町村によって非常にばらつきが大きいという具合になっています。少ないところでは、陸別町、松山千春さんが生まれた足寄の隣村です。年に何回か冬になるとオーロラが見える地域で、しばれフェスティバルとかやって、一番寒い地域だというふうに言われています。これは大体720万円くらい。中札内村は、ここは合併を拒否しましたが、1戸あたり1,850万円ありますので、これは拒否するだろうなと思っていました。

今、話したことをざっくりと数字で確認してみようと思います。

左のほうの大きな数字で確認してもらいたいのは、特化係数という左から3行目の数字になります。特化係数というものは、国のある産業の構成比を分母において、例えば十勝のその産業の構成比を分子にしたものです。同じ構成であれば1になりますから、数字が大きければ大きいほど、その地域の産業構成の特色を表す数値だというふうに考えていただければ分り易いと思います。

言ったとおり耕地と畑作が3.4、日本の平均の3.4倍もありますよ。畜産が3.6倍、林業も2.7倍あって、と畜・肉・酪農品が2倍、その他の食料品が1.89倍ということで、この特化係数を見れば、やはりそうなのだねということが数字上で確認できると思います。

ちなみに、この『産業連関分析入門』というものは、宮崎大学の先生が書いてくれました。条例が出来たときに十勝に来て、私の会社にも来てヒアリングをしていきました。そのお礼にということで会社に送ってきてくれた本で、そこからの引用になっています。

右の人口で小売販売額を割ってもらえれば、帯広市の小売販売額が、北海道でもずば抜けているということがすぐ分かると思います。16万8,000人の人口で2,635億円

ということです。ですので、北海道の中ではずば抜けた小売販売額、商業都市であるという裏づけがこれから出ると思います。

その上が個人的に思っている十勝の課題です。先ほど話しました十勝は3,233億円の農業総生産があります。ちょっと時間的なずれがありますが、十勝の食品加工業の製品出荷額は3,000億円しかありません。粗利額、粗付加価値額は900億円ない。要するに3割ないわけです。これは北海道から比べても少ないですし、特に愛知県と比べると、ものすごく差があるということです。愛知県はいろいろなところから、全国や世界中から原料を集めて加工して販売している地域ですから、こういうことになるのかもしれませんが、それにしても同じような農業総生産の十勝がなぜこんなに製品出荷額が少ないのか。倍ぐらいあってもいいのに、付加価値額はせめてまずは北海道ぐらいになったら、もっともっと地域が豊かになるのではないかなということが私の思いでございます。

次に、これは最初に述べたことの補足になります。

平成21年は17万人の人口がありました。2035年には3割減の12万1,000人という予測になっています。これは北海道総研というところの予測で、ちなみに人口問題研究所の予測では14万人という数字です。

このとき、日本の人口予測は、先ほど話しましたが、均一に減っていくわけではなくて、1割強しか減らないわけです。

たまたま、深夜にNHKを見ていたら、ノルウェーの北極海底ガス開発の特集が出ていまして、そこでは、60カ国から3,000人の人が集まって働いている。

この番組を見て思ったことは、どんなに自然環境が厳しくても、その労働環境に見合う報酬が得られれば、人は世界中から集まってくるということです。

だとするならば、世界で最も自然環境に恵

まれた十勝の人口が日本の人口が1割しか減らないのに3割も減少するというくらいに予測されているのは、十勝の基幹産業、農業になります。それが瓦解することになると予測されているのではないかなと私は思いました。

これは、読んでもらったらすぐ分かりますので、ちょっと違う側面から。

十勝の農業人の精神構造とか頭の中身をちょっと類推して欲しいと思うので、そちらのお話をさせてもらいます。

3年前、私は同友会で政策委員長をやっていたときに、TPPに関して2人の先生に来てもらって講演をしてもらいました。

1人が慶応大学の渡邊先生、日本とメキシコのFTAの首席交渉官だった方で、『TPP参加という決断』という著書があります。恐らく、読まれた方がいっぱいいるのではないかなと思います。

ただ、呼ぶためには、同友会の承認を取らなければなりませんから、役員会議にかけました。もう大反対の嵐でした。辞めるとか出ていくとか、非常に喧々諤々というか、もっともって雰囲気が悪かったのですが、当時の支部長が何とか取り回してくれて、「耳は2個あるのだから、反対ばかりの意見ではなくて、賛成の意見もたまには聞いてもいいでしょう。」と説明してくれて、呼ぶことになりました。

3年前、新宿のホテルのレストランでランチをとりながらお願いしました。賛成派の方が反対派の牙城である十勝に来るということは、かなり決意してもらわないとだめだと思いましたが、直接お会いしてお願いしました。

何とか来ていただけることになって、その後、来ていただいてお話していただきました。

去年の11月にフェイスブックの友達になり、「岩橋、また帯広に行くね」と言われたから、何があったのかなと思ったら、反対の

牙城であった農経部会が渡邊先生を呼んで勉強会をやり、講演会を開くということでした。

次の日、半日、昼御飯を食べて、それからずっと勉強会をやっていたという事実があります。その話はまだ終わらないので、今年の2月、今度は小麦の生産者が渡邊先生を呼んで、ずっと勉強したという事実があります。

もう一人は、また賛成派になるのですが、キャノングローバル研究所の山下先生。たまたまBSフジで反対派の理論的支柱である東大の鈴木先生との論争を聞いていたというか見ていましたが、私としては山下さんの方が好きで、それで山下さんに来てもらうことになりました。

既に一回賛成派を呼びましたので、このときは、それほど反対はありませんでした。

講演の前に、管内の近郊の農家を幾つか見てもらいました。そのときに言ったことは、

「岩橋さん、十勝は畑作4品目の輪作で成り立っているというけれども、もうそんなことではないよね。」と言うわけです。畑作4品目の輪作で十勝の畑作が成り立っているということは、TPP反対の理論的根拠なのです。というのは、同じものを同じ土で作っていたら、害虫が発生しますし、土壌が劣化する。連作障害が起き生産力が落ちます。だから輪作をきちんとやらないといけないという論理構成なのです。だから、1品でも抜けたらだめだと。

でも、現実には、生産額の規模から逆算していくと、野菜のほうが多いのです。畑作4品目には野菜は入っていません。実は野菜が250億円くらいで3番目くらいに多い金額になっています。畑作4品目には補助金が出るということです。

講演会の終わりごろに、「小麦なんか作っている場合ではないよね、もうかるからでしょう。」と山下先生が言いました。新城市は小麦を作っていないみたいですから言います

けれども、十勝の農家の人が種をまいておけば自然に出てきて、畑の作物としては一番手間がかからないものだということです。実は8割補助なのです。こんなものが続くわけがない。山下さんは御存じのとおり農水省出身で、ガットの室長を務められた方ですから、もう国内農業に関しても海外の農政に関しても非常に詳しい方です。で、TPPなり自由化を進めていけば、今の小麦に関する補助金制度は続くわけがないと。

先ほど3,233億円と言いました。前の年が2,800億円なのです。400億円もなぜ増えたのか。当時は、増えるとしたら、畑作ではなくて、要するにもう耕作面積は増えるわけではないですから、増えるとしたら肉牛だよねと、酪農だよね。100億円か200億円は増えますよねと。

案の定、100億円か200億円は、そのうちの酪農と肉牛が占めています。

あともう一品、何が増えているかということ、実は小麦なのです。小麦が大量に増えることによって、150億円くらい増えているわけです。

これは絶対にまずいよねと、多分、みんな思っているのだと思います。こう話しても、皆さんはそう思うと思います。

でも、十勝の農家はさすがに鋭くて、もう農協単位で、小麦の作付面積を減らしていきましょうという動きになっています。そして生食用のジャガイモを増やしましょうと。生食用のジャガイモを増やすということは、生食用のジャガイモは関税がかかっていませんので、これは競争力がこれからもあるということです。

言いたかったことは、最盛期、2万戸を超えていた農家が1万戸になって、高々20年間で6,000戸まで落ちて、これからまた20年くらいで3,000戸まで減るということです。そういう中をこれから絶対に生き抜くのだという農家の考え方はこういうこと

なのだという事実だけ思っています。

十勝の課題とすれば、6,000戸もあつた農家が3,000戸に減るのだったら、1万5,000人くらい人口が黙っていけばなくなりますから、これをどうやって十勝にとどまってもらうか。これは政策的にどうなるかということが大きな課題だろうと思います。

要するに、ない袖は振れないので。依存分配型（中央からお金をもらってきて行政サービス、福祉などにお金をばらまきましょうということ）はもうだめですよということです。通じないよと。

とにかく自治体経営を自立創出型へ転換（最初に地域としてお金をどれくらい作っていくかということを考えて、その中で行政サービスのあり方も考えて進んでく）しないと、地域はこれから生き残れません。そういうことではないのかなと思っていますところでは。

これからようやくだんだん核心に近づいてきました。制定までということ、2000年にヨーロッパ小企業憲章が採択されました。バックにはシンク・スモール・ファーストというイギリスの中小企業に対する理念があります。2003年7月に中同協の総会で、私がヨーロッパ小企業憲章の分科会に出ました。

ちなみに、ヨーロッパ小企業憲章を勉強しましょうと言い出したのは、愛知同友会です。その前の金融アセスメント法も愛知同友会が言い出しなので。愛知同友会はものすごく優秀な経営者の集まりだという認識があります。

このときに全く分からなかったのです。話も分からないですし、三井先生の本を読まれた方は分かると思いますが、非常に難しい。話も難しいですし、本も難しいので、よく分かりませんでした。

ただ、このときに帯広市に条例があるということで事務局に電話をかけたなら、FAXで送ってきてもらいました。後から話しますけれども、もう一つの要因が、その帯広市の旧

条例を見たときに、これを変えなければいけないと思ったということです。

それから2年半くらい、個人的に中小企業政策ですか、中小企業史ですかいろいろ中小企業という名前のつく本を片っ端から読んでいきました。産業政策も含めて。

そして、自分の中である程度、条例を作るのだったらこういうものだねというのが出たときに、当時、私が幹事長でしたので、条例プロジェクトを作りましょうということで、渡辺さんに会長になってもらうようお願いしました。

渡辺さんは、当然、中小企業条例は何なのと最初に言われました。いろいろ話していて、渡辺さんは本当に優秀ですし、紳士ですし、敵がないのです。会議所と行政、市役所の信頼もものすごく厚い方なので、この人さえ委員長にできれば、条例はできたものと、そのように思いました。

そして、何とか口説いて、渡辺さんをトップにしてプロジェクトを作り上げました。

次の年の早い時期に、私と渡辺さん2人で、帯広市と会議所にお願に行って、基本的に条例を見直しましょうということで一致した次第です。

大きな動きがあったのは、その年の11月に市長とのふれあいトークというのがありました。帯広市の方から条例骨子案が提示されました。

どういうことを話したかという、まず、私たちが要望していたことについて、きちんとなっているかということです。前文はありました。その内容について、大体いいでしょう。ただ、弱いよねと。本当はもっと膨らませて、本文だったらもっと膨らむという具合に思っていたので、いいでしょうということになりました。

これは後から聞いた話しですが、「中小企業の条例ごときに前文なんて・・・」という庁内の意見もあったということですから時代

を感じます。

そして、基本条例として欲しいとお願いしました。基本が入っている条例というのは、地方自治体では本当に少ないのです。帯広市では多分4つくらいしかないと思います。新城市はもうちょっと、2つか3つくらいですよ。少ないと思います。

ですので、基本を入れるということが、地域の条例にとって1つのポイントになるという認識がありましたので、これは入れてほしいと。あと、A4用紙1枚にまとめましょうということです。

そして、周辺町村との連携について、帯広市の実態を反映した条例をぜひ作りたいと、前文の中に帯広・十勝という文言が入りました。

最初、私たちにすれば、ごく普通のことだったのです。何の危機感も何もなく、やったね、という感じだったのですが、先ほど、名古屋で条例の話をしたときに、同友会が終わった後に、七、八人くらいでテーブルディスカッションをしました。

私のグループの中に名古屋市の職員がいました。「岩橋さん、よく帯広・十勝なんていう表現が地方自治体の条例で出来ましたね」と言われました。

なぜかなと思ったら、帯広市の行政区域から外れているわけです。十勝というものが。ほかの行政区域のことを帯広市が言うということはいかななものかと。行政のプロにしたら、それはあり得ないことだという訳です。そのとき、初めて職員が非常に頑張ってくれたのだということを実感した次第です。

そして市の責務を、これは、市長の責務にしてもらわなかったら市の責務だったら責任が曖昧だということです。ただ、今でもいろいろな条例で、どちらかに統一されている訳ではない。

次の中小企業云々育成については、商工観光部の次長の強い思い入れがあったので、こ

れは入っています。

大きな問題だったことは、協議会をどういうふうに設置するかということです。これは最後まで悩みました。条例設置にするのか要綱設置にするのか。新城市の協議会は条例設置になっています。条例の中で最後の方に設置しますよと書いてあります。帯広市の条文にはありませんので、要綱で設置しています。その違いが分からなかったのです。分かっていたことは、要綱の方がプライベートな諮問機関だから弱いと思っていました。ただ、実際はどうかのだろうかと。ある日、北海道の同友会の大会のときに札幌市の職員に話を聞いたら、条例設置にすると委員が偉くなるという話をしました。それでやめましょうということで帯広は要綱設置を選びました。

等の問題について、最初は帯広市中小企業等振興基本条例になっていました。今振り返ると、現在は小規模企業基本法なんかが出ていますから、ひょっとしたら会議所のあり方の方が正しかったのかもしれないし、小規模企業基本法が中小企業基本法とは別枠で出来ているということを考えれば、私たちの進み方が間違っていた訳ではないかもしれない。ただ、これは分かりません。

帯広市は、最初は、全面改定としてやりたいたったのですが、最終的には現行条例を廃止して、新条例として制定するという事で一致しました。以上が私たちが格闘してきた主な中身になっています。恐らく新城市の条例は、私たちが格闘してきた中の1個1個について、全部そういう歴史を汲みながら作られたものだと思います。ですから、私たちの格闘を知っていただければ、とてもありがたいなということも含めてお話をさせてもらいました。

帯広市の旧条例、要するに二重構造論に基づいて高度化近代化という概念です。中小企業というものは低度で前近代的な存在だよということです。さらに、癩に障ったのは、市

長は中小企業を診断指導するという市長の責務があったわけです。中小企業というか経営をやったことのない人が、何で中小企業の経営者にもものが言えるのかと、そう思いました。これは、中小企業は経営者としてのプライドは全く持っていない訳です。ですから、これは変えないとだめだと思いました。

どういう具合に変えようかということはこちらに書いたのですが、私が今説明しているものはイギリスの経済学者、ちょっと名前は忘れてしまいましたが、森の理論を提唱した学者がいます。原本は随分探したのですが見つけられず読んでいません。私の解釈も含めてお話をさせていただくと、うっそうたる大木の森林の下には、森林を維持するために多様な植物的な、生物的な、自然的な多様な生態系があって、なおかつ次の時代の太木になるべく芽を出した新芽もあるのだよという認識の仕方です。

ですから、この中で中小企業が前近代的だとか低度だという考え方は、今の理論の中にはない訳です。実は二重構造論が出されたときに、日本の学者でもそれは一元的じゃないの、松下電器が小さなところから大きくなっていきましたから、そういう例もあるから、それは一面的過ぎる中小企業観でしょうという批判があった訳ですが、要するに旧条例はこういう条例になった訳です。

何が問題かということ、今なお、これは私たちの頭の中に非常にはびこっているというか根づいていると思っています。例えば、私の息子がそこそこの企業に入ったり、娘がちょっと有名な皆が知っている会社に入ったりすると、やはりうれしい訳です。でも、恐らくこれは、違うのだと思うのです。

一番分かり易い例でいくと、大企業と中小企業の粗付加価値率を比較すると、日本はEUに比べると十数%中小企業が少ないわけです。なぜかという説明は、要するに系列化されているからです。系列化の歴史があるから。そ

ういう歴史を永遠と背負っている。あなたたちは低度で前近代的な存在なのだから、大企業より十数%粗付加価値率が低くてもしょうがないよね、こういう意識が今なおはびこっている。ですから、だとすると、これを変えない限り、起業・創業を要した条例は絶対できないということです。

そうですね。だって病人なのですから、中小企業は。前の法律でいけば。病人を増やそうなことをする訳がない。そのためには、中小企業に対する見方を変えなくてはならないということだと思います。

帯広市では、創業を要した条例を作らなくてはならないと思って、施策のいの一番に起業・創業が入っています。こんな条例は全国でも帯広市だけです。これは幾つかポイントがあると思うのですが、起業・創業を促すということは、ライバルを生み出していいよということなのです。普通の会社であれば、同業者が増えるのは嫌だということは、自然な感覚な訳です。でも、地域全体をとったときに、それは、今の企業、我々経営者も腹をくくりましょうということです。

そのときのプロジェクトのメンバーと、「岩橋さん、条例ができて会社が良くなったら、社長は国産車ではなくベンツに乗るんじゃないの。社員はみんなそう思うよ。」という話をしました。それでいいのと、いや、違うのだと。起業・創業をいの一番に置いているということは、我々中小企業も経営者も血を流す覚悟がある、それくらいの覚悟をもって地域振興に取り組むのだという決意の表れが、いの一番に起業・創業を置いたというふうに考えていただければ幸いです。

もっと現実的なことは、右側の下にある雇用の増減に関する開廃業の寄与度というデータです。バブルの平成元年から3年の一時期を除くと、既存の企業はほとんど雇用を増やしていません。特に平成3年以降に関しては、既存の企業は平成6年までの短い間ですが、

雇用を減らしていくということになっていません。

では、どこで賄っているかということ、それはもう全部創業・起業なのです。創業・起業さえ活発になれば、雇用は絶対減ることがないということです。日本の起業率・創業率は3%から4%です。圧倒的に低い。EUやアメリカは8%から、多いところでは10%を超えていますので。

ただ、日本は少産多死、死んでいく方が多いですから企業数が減っていつている。ただ、EUにしろ、アメリカにしろ、多産多死、なお且つ創業・起業率は先ほど言ったように10%を超えていますから、要するに起業者が増えた訳です。ですから、雇用の衰えがないということがあるのだらうと思って。私はとにかく創業・起業を要した条例を作らなければ地域は良くなるという思いを強く持った次第でございます。

ちょっと長くなりましたが、この辺が私にとっては非常に問題なところなのでお話をさせていただきました。

これは、新城市の方にもぜひ覚えておいてほしいのですが、帯広市の条例もそうでしたが、新城市の条例も非常に完璧なものです。というのは、これは帯広市の条例で書いていますが、指針を定めるに際し、地域の中小企業関係団体と密接に連携することが定まっています。市長の責務もそうです。新城市の第9条もそういう論理構成になっています。

では、ほかの地域の条例がどうなっているかということ、実は千葉県条例の例を挙げましたが、県の責務、要するに実施に当たっては、その内容に産学官民の連携を図る。中小企業者等の努力では、施策の実施について協力する。施策そのものに関しては県が作るものであって、そこに我々中小企業者の意見が入る余地はないということです。そういう協議の場を持たなくてもいいということです。

実際に千葉県は、多分、条例でも要綱でも

こういう協議会みたいなものは設置していない。少なくともこの条例では無かったと思います。ですので、こういう形の中身の条例を、例えば市で作ってしまったら、本当は帯広市みたいに侃々諤々とやりたいといっても、出来ないわけです。条例は法律ですから。法律で定められたことしかできない訳ですから、定められていないのにそんなことは、私にすれば要求する方がおかしいということです。

ですので、新城市の第9条、非常に重要な条項になります。ぜひこれを生かして地域のために作っていただきたいと思います。

どのように施策までいったのかということについて、話をさせていただきます。

第3条に5つの項目を出しました。5つの項目に発展の方向を挙げて、それに基づいて4つの部会を設置しました。モノづくり・創業部会、経営基盤・人材部会、交流部会、これは観光もひっくるめてもうちょっと幅の広い感じです。産業基盤部会、これは3つの部会が終わった後に共通して中小企業の発展にとって必要な基盤的要素を挙げて整理しましょうというということで、この部会に入ったのは、3つの部会の部会長、副部会長、プラス1人か2人でした。そういうことで討論してきました。

どのように委員を選考したかということ、業界の中堅よりちょっと上の方、ただし長老は呼ばないと決めていました。ただし、経営者教育の場ではない、あくまでも中小企業振興策を討議する場なのだということです。

中小企業振興協議会の論議経過です。読んでいただければそのとおり、1年間に74回やっています。

これで提言書をまとめて私たちが言ったことを行政がまとめてくれて、市長に提出して、「産業振興ビジョン」という形になりました。

よくされる質問で、なぜこんなに74回も出来たのかという話があります。「私たちも実はやりたかった」のだと。

この理由は2つあって、1つは先ほど言ったように、条文の条項がそうっていないということ、もう一つは、私たちが無報酬でやろうと決めたからです。これは私と渡辺さんで話して決めました。ずっと無報酬でいきましょうと。自分たちのことを考えて、地域のことを考えて、自分たちのためにやるのだから、報酬なんてもらえる訳がないと、これは単純な理論です。

ですから、産業振興会議も、今も報酬はもらっていません。ずっとこれだけは続いています。

これで一体何が変わったかということ、実をいうと会議を無制限に出来るようになった。報酬をもらおうと市は出すための予算づけが必要です。報酬予算を委員の数で割ると、回数が出てくる。5回だとか8回だとか。ところが、もらわなければ好きなだけ出来る訳です。この議論は不十分だからまたやりましょうと。我々はそういう具合にやってきました。それで74回もやってしまったということなのですが、行政はかなり懲りたかもしれません。

この辺りが、やはり人事異動があるのです。気がついたら、一緒にやってきたメンバーが行政側に誰もいなくなっていたという事態が起きました。一緒にやってきた職員は非常に優秀で情熱にあふれていました。74回ということは行政側の方は前の準備もしますし、終わった後も議事録を残したりもするので、ものすごい回数をこの協議会に費やしたということだと思います。出来たということは、いわば行政側が出されたデータに基づいて話すだけではなくて、私たちもいろいろな資料やデータを集めて、これはどうなっているの、ああなっているのということを討論していったということです。でない行政側から出された資料だけで討論したらこんな回数には絶対になりません。

そして、委員も勉強が必要だということはこのことです。

もうちょっと進みますと、モノづくり・創業部会の部会長だったので、これからどういう具合に提言まで行ったかということをお話します。

モノづくり・創業部会は、第3条の第1項、起業・創業及び新技術・新事業開発の支援ということでした。論議の基本的視点で創業ということと今ある会社が新技術や新事業開発を支援するという2つに分かれ、創業は創業で、新技術・新事業開発には何が必要なのかといったときに、産学官が連携できたらいいと、中小企業は自社での研究施設もありませんし、研究開発費もある訳ではありません。ですから、例えば畜大みたいなところですか、十勝財団みたいなところと一緒に研究していけばやりやすい、そういうところがいっぱい集まって産業クラスターが形成されたらいいですねと。産業クラスターというのは、今はあまり使われていませんが、そういう思いでした。

そこから地域ブランドをよりブラッシュアップできるような製品が1個でも2個でも生み出されたらいいねということで、こういう論理的な組み立てをしましょうということで産学官連携について何が必要か、クラスター形成について何が必要か、地域ブランド形成については何が必要かということをお話してきました。

これを話すと長いので、創業だけでいくと、具体的な施策の実施期間を短期・中期・長期に分けて提言しました。最終的にまとめたのは行政ですが。

短期は、相談機能の強化、これはすぐに来るということです。

ちょっとかかるのは、支援機能の検討です。インキュベーション施設の設置、これは残念ながら今も出来ていません。職業観教育・起業教育、これも残念ながら今も出来ていませんが、一応、中期的な教育として、提言として中期的な目標に置きましょうということ

で提言しました。

それが産業振興ビジョンの中でどのようになって、現在、どのように展開しているのかということについてお話ししたかったのですが、ちょっと送ったデータと流れているデータの乖離があるみたいで、簡単に口頭でお話しさせていただくと、例えば、先ほど言いましたものは、重点プロジェクトとして採用されて創業・起業支援プロジェクトプログラムということになっています。創業・起業応援と創業・起業の実践という2つの項目に分かれて、十勝イノベーションエコシステム、創業起業支援システムとしてまとめられて、事業費7,855万1,000円、昨年度の実数です。当然、数値目標が出ますが、平成27年から平成31年までで、270件企業を起こしましょうと、相談件数は750件にしましょうということです。

政策は作っただけでは絵に描いた餅になるだろうと思います。そこに予算がついて、それを実践する、実行する、これができるのは行政しかないと思っています。特に予算になると議会対策が必要になると思いますので、絶対行政は外せないと思います。

産業振興ビジョンということです。この中ではおおむね2つのことが書かれています。

1つは、4番目の帯広市の第六期総合計画の分野計画であります。もう一点は、10年で5年経ったら見直しましょうという、そういう位置づけで産業振興ビジョンが作られました。

目指す地域産業の姿として、『地域力を活かした活力ある地域産業の形成』、「5の施策の方向性」と「20の基本施策」、「7の重点プロジェクト」と「52の展開事業」ということでまとめられて、産業振興ビジョンで提出されました。

産業振興会議なのですが、ビジョンの進捗管理と見直しを目的として出来た訳です。

第1期の産業振興会議は、主な取り組みと

して、「地域経済リサーチ小委員会」というものと「十勝帯広地域ブランド化推進委員会」というものが出来ました。

地域経済リサーチ小委員会は、十勝の経済について、継続的に数字上で把握しているところがない、国勢調査をしても5年に1回だから遅いということで、何とかそういう措置が出来たらいいということで、そういう会社や組織を作れないかということで立ち上げたものです。結局、採算が合わないということで、これは立ち消えになりました。

十勝帯広地域ブランド化推進委員会は、実を言うと、帯広市の取り組みがいろいろところで注目を浴びて、ちょうど産業振興会議になる前後に中央から人が帯広市に入ってきました。1つは道の経産局から担当課長補佐が、大きな手土産を持って入ってきました。日銀から信金に入ったそうだったかもしれません。地域ブランド化推進委員会というものは、道の経産局からお金を持ってきて入った方が作られた委員会です。ちなみに、そうは言っても委員長は私がやっていました。2年間で二千何百万円かの予算がついていました。そして、まとめられたものが、十勝帯広ブランドショーケースという形で、こちらの結構厚い報告書として出来ています。

ちなみに、この事業は特許庁がお金を出していました。それで全国のいろいろなところに視察に行って、地域ブランドを作っていると思われるところの視察に行って、地域ブランドはどのくらいにしていいたら作り易いかということ、ショーケースのようにして分り易く整備しましょうということで作ったものです。

第1期の産業振興会議の会長は、商工会議所の副会頭の曾我さんが会長になりました。副会長が私と商工会議所からもう一人出ました。形的には2人は商工会議所から出ているという形になっていました。渡辺さんは、しかるべく時期にきちんと商工会議所の副会頭

に、会長職についてもらって帯広・十勝経済界を挙げてこの産業振興会議で全てを揉んでいく、そうゆう役割・責務=帯広経済・条例推進のエンジン役を産業振興会議が担うと考えていました。

ところが、第2期になったときに、突然行政の人が来まして、私に副会長を終えて顧問になってくださいと。このとき、会長、副会長、私、3人全員役職を降ろされて顧問という形になりました。私の個人的な思いとしては、条例づくりから協議会をやって、産業振興会議の第1期でようやく会議所の副会頭を会長に据えることができた、これからだと思った次の時期に、こんなことになってしまいました。これは行政のおっかないところです。

第3期なのですが、第2期について、行政は非常に反省したのだと思います。ただ、覆水は盆に返らずで、会長は同友会のメンバーです。

第4期も会長が同友会のメンバーということになって、会長だった副会頭は顧問も辞め商工会議所は斜を向く片肺飛行が現在も、これは残念ながら続いています。

これが総括みたいになるのですけれども、同友会の言葉で言えば、『よい会社をつくろう』、『よい経営者になろう』ということは1人でもできるのですが、『よい経営環境をつくろう』ということは1人では不可能です。地域づくりということは不可能なので、同じ方向を向くために条例を作って、共に考え、進む仲間をどれだけ増やせるかが鍵。その中心の円になるものが振興会議なのだろうと思います。

帯広市では、これまでの最初の振興会議から現在の振興会議まで8年から10年の経験がありますので、ほぼ100名を超える経営者が入ってきています。その中で、やはり少なからず経営者の意識改革が起こっているのだろうと、それくらいに考えています。

2つ目が、行政との垣根が低くなって、利

用しやすい施策・制度設計が可能になるということ。プレイヤーは行政ではなく、あくまで民間なのです。ですので、必要なことは経営者の背中を押してくれる施策や制度設計なのです。必要なときにちょっと水をくれたり、肥料をくれる、それを簡単にやり易い制度設計をして欲しいということなのです。それが出来れば、恐らくそれ以上を望むことはないと思います。民間の経営者であれば。

3つ目が、職員の意識改革ということになります。先ほど、いなくなったと言いました。ずっと一緒にやってきたメンバーがいつの間にかいなくなった。これは決して悪いことだとは思っていません。この中で意識改革が起こった職員が他の部署に行き、それを広めてくれれば、これはものすごく早く市役所内の意識改革が進んでいく訳ですから、これはぜひともやって欲しいと思うのです。

これは速報値なのですけれども、帯広市の人口が増えたということになっています。前回の国勢調査、平成22年には16万8,057人でした。直近データ、平成27年の国勢調査の速報値では、16万9,389人、1,300人ほど増えたということになっていますが、ただ、行政の判断では、住民票ベースでは横ばいというような判断をしているようです。

ただ、見て欲しいものは、2008年に2015年の帯広市の人口の推計値というものが出ています。これは16万3,000人でした。それから比べても6,000人くらい多くなっている。これは決して悪い数字ではない。少なくとも減少を食い止めているということであれば、頑張っているということだと思います。

企業数も北海道では唯一増加している地域になっています。これは平成26年経済センサスが微増していると、左下に出ています。

問題は、この転換がいつから始まっているかということ、これは市役所の調整官が用意

してくれたデータなのですが、平成21年くらい、ちょうど条例が出来てさまざまな会議が始まったあたりくらいから、社会減が止まって増加とか横並びということになったということ。

これは、まだ、実を言うと、文献が出来ていないので、今、帯広市の中ではなぜなのだろうという話になっています。

ただ、私たちがやってきたことは、決してマイナスにはなっていないだろうと、控え目に言うと、そう思っているということです。

結びに代えてということですが、帯広・十勝を創業・起業に最も適した地域に変革し、生きがいと賑わいにあふれた地域へ進化したい。これは私の思いです。

10周年を機に見直したい、前文はTPPを備えているから、もうちょっときちんと書き込んだほうがいいと思っていますし、教育条項がないことはちょっとまずいよねと、大企業との関係もよく考えたらこれは入れた方がいいかもしれないということです。

これはぜひ読んでほしいのですが、「欧州における地域活性化のための中小企業政策」、これはネットでそのまま入れたら出てきます。商工中金の系列の研究所が、去年の10月くらいに出したものです。その中で、イギリスの首相補佐官が言っていることが、「イギリスの起業環境は過去最高であり、中小企業は黄金時代を迎えている」。今、イギリスはそれくらい自画自賛しているということです。

ちなみに、左下にデータが出ていますから見てください。

起点を100とすると、151まで増えているということになっていて、これは、ある時に明治大学の先生のデータでものすごい勢いでイギリスの中小企業が増えているという数字を見つけました。ただ、増え方が、私としては信用できないから出所を探ろうと思っていました。やはり、うそを書く訳はないということで正しかったのですが、こういう数

字で上がっている。

イギリスはなぜこういうふうになっていくかという、初等教育から高等教育の各段階に至る起業家教育の制度化・国家戦略化をやっているからだということで、不十分ながらこれを意識して教育をやっているからこういうふうになっているのだということです。

ですので、日本もこれをやらない限り、少産多死の現象は収まらないし、そうすると働き場はなくなるし、たまたま今は好景気ですから、働き場はいっぱいあって、人の奪い合いみたいになっています。かく言う我社も募集しても全然人が来ないという困った状態になっていますが、続いてもたかだか2020年くらいまでです。それ以降はどうなるかという、そんなに続くと思いません。そうなったときに、困らないように、今から準備しておかないとだめだということです。

思ったことは、地方自治体でも出来ることがあるということです。教育委員会に対する働きかけ、市の組織ですので、これは間違いなく出来ます。例えば、今、帯広市でやろうと思っていることは、産業振興会議のメンバーを教育委員会に必ず入れるように義務化してほしい、これを要求していこうと思っています。教育委員会のメンバーも産業振興会議に入るかどうかは別として、必ず何人かは傍聴に来てほしい、とにかく中小企業の現場を知ってほしいということです。それを教育現場に反映させてほしいということが1点。

もうちょっと出来るかなと思っていることは、教科書に副読本があるみたいで、そこに働く姿が出てくるものが、農協の職員だったりファイヤーマンだったりするみたいで、実際に中小企業で働いているお父さんたちの姿は、全く描かれていませんということでした。それでは理解は深まらないということで、副読本について変えることも、これは市が発行しているのであれば変えることは可能ですから、出来るであろうと。

これはまだ調べていないのですが、先ほど話しました八王子市いきいき産業基本条例の中では、教育機関等と連携し、起業家精神を持った人材を育成する、真正面から書いている条項があります。実はこれを最初から知っていたら、帯広市の条例に入れてくれと言いました。教育委員会の人が難しいと言っていましたので、これは無理なのだろうと思っていて、ずっといろいろなところの条例を調べたのですが、八王子市の条例にあった訳です。そして言ったのですが、もう採決されるひと月かふた月前くらいだったので、もう手直しできませんということで押し切られました。

でも、間違いなく出来る訳です。やっているとこがあれば出来る訳だと思います。

もう一点は、まちづくりです。都市のアメニティのレベルが高いですとか、排他的ではないですとか、あるいは子弟の教育に困らない、この辺が共通にして創業するときに選ぶ都市の基準になっています。もっとももっといろいろな要素があったのだと思いますが忘れしました。ぜひこの辺は、もし必要であれば新城市の会議で深めてもらって、新城市が創業・起業に適した地域になっていけばいいのかなと。

実を言うと、イギリスがこれだけ創業・起業が増えていますが、ノンエンプロイメントとかセルフエンプロイメントと言われるように、1人親方とか1人会社が増えている訳です。まだ雇用を持たないまでも、とにかく会社を作って自分で何とかやっついこうと、それから、できたら人を増やしていきましょうということで、それがものすごい勢い。

少なくとも会社を作って、多少の収入があれば、失業保険なんかは申請しなくてもいいですし、うまくいけば化けるかもしれません。化けることは、地方自治体にとってみれば、1,000人に1つあればいい訳です。それで御の字ですよ、と思います。

ですから、そういうこともひっくるめて、ぜひどのようなまちづくりにしたら、創業・起業が活発になるかということとはたくさんデータがありますので、その中で調べながら進んでいって欲しいと思います。

もう時間が終わりましたか。超えましたか。
○事務局 超えていません。まだ大丈夫です。

○岩橋浩氏 そうしたら、次、民間と行政との連携はどうなっているのかということで、既に実際にどのように進んでいるのかということで、代表的な十勝の産学官金連携組織2つを書きました。

先ほど、私の紹介の中で出てきましたけれども、とかちネットとは、畜大の地域連携室を軸にして、会員数が115名。十勝総合振興局とは、十勝にある北海道の出先機関です。そして帯広市、帯広信用金庫。行政機関、金融機関が入っています。

取り組みは、現在、2つをメインにやっています。北海道HACCPの推進ということと、食品衛生管理者講習の実施に向けた取り組みを何とか畜大でやってもらいたいということになっています。

ちなみに、北海道HACCPに関しては、帯広市も数値目標を持っています。帯広市が補助金を出して1社、最高60万円を出して、とにかく北海道HACCP、地域HACCPを取りましょうということで、今、進めています。

実を言うと、去年の8月か9月に愛知から3人の方が帯広に見えました。どうも帯広市は地域HACCPの先進地域みたいになっているみたいで、うちの会社に来ましたし、畜大で保健所の人も交えて一緒に討論しました。何とか愛知でも地域HACCPを推進したいけれども、なかなかうまくいかないというような話をしていました。

ということもありましたので、ちょっと話は戻りますけれども、何で食品衛生管理者講

習の実施に向けた取り組みか。現在、チーズ工房は、明治のとかちっちという大手を除いて、十勝には小さな工房が35工房あります。その中で、さまざまなチーズを作っています。ワインも池田町にあります。スイーツも柳月や六花亭があつて、ショートケーキが百二、三十円で買える地域になっています。スイーツもおいしいし肉もおいしい。残るものは何なのかといったときに、ハム・ソーセージが無いという話です。なぜ無いかというと、これは原因が明快でして、先ほど言ったチーズは、食品衛生責任者の講習、これは1日の講習で取れます。ハム・ソーセージというものは、管理者となり、今すぐ取れるものは、医師、歯医者、それから獣医師、あとはハムメーカーに3年以上勤めていて、その勉強をした者とか、かなりハードルが高い。だから管理者は少ないのです。その食品衛生管理者講習は、全国で1カ所、年に1回やっています。東京で35日間30万円、みっちりですから、もう向こうに泊まらなくてはいけない。下手したら100万円までかかるという話になりまして、とてもとてもできないから、帯広には畜大がありますので、ぜひ畜大でやって欲しいということで、今、一生懸命お願いをしている最中です。管理者講習は既得権の牙城と言えれば牙城になるのかもしれませんが、そういうこともあるのかもしれませんが。

もう一つが、ヒューマンネットとかち。これは十勝圏振興機構(=十勝財団)というところがやっています。目的は書いてあるとおりです。会員は取らずに、申込者に開催情報を提供している。

テーマは旬な話題の提供で、去年の12月に『中小事業者の生産管理』ということで、当社に50人くらい、もうちょっと多かったかもしれませんが。見学に来て、それから当社のHACCPに向けた取り組みの発表ということをやりました。

毎回、1,000人くらいに案内をしてい

るそうです。参加者は80人くらいと書いていました。

もう一つ、実は信金も非常に大きな役割を果たしています。フードックスジャパンは御存じなの分りませんが、幕張で年1回、3泊4日、日本中から食品メーカーが集まってきて出展しているところです。大体、出展しようと思ったら、最低でも50万円から60万円かかるという話になっていますが、10万円だけ出してくれれば、あとは信金が持ちましようということで、一社10万円、北海道十勝物産館というものを信金で作って、10万円だけ出してくださいと、出展料に関してはそれだけということですとやっています。

当社も結構出ていました。ただ、なかなか成果が出てこないの、最近はやめています。私たちが出ていたころは十二、三社だったのですが、今回これを機会に調べてもらったら、現在では二十二、三社が出展しているということです。これは集まれば、日本中から人が来て見てもらえますので、非常にいいと言えればいい感じになっています。

信金はいろいろやってくれて、1つ、中小企業のものづくり、食品関係のものづくりに関しては、ずっと熱心にやっています。東武百貨店池袋店がありまして、北海道物産展では日本一の売上げを誇っています。大体2週間で6億円の売上げがあります。そういうところでカリスマバイヤー、そういう売場を創り上げた内田さんという方がバイヤーでいらっしやって、その方が東武を辞めました。辞めて自分でオフィス内田というものを開いたときに、最初に声をかけたのが帯広信金で、月1回来て、帯広の食品メーカーのものづくりに対してアドバイスをしたいと、これは現在も毎月1回、内田さんは来てやっています。大体10社くらい、いろいろな商品を持って行ってアドバイスをもらって、当社も何回か行っています。ただ、当社は内田さんから推薦されて、池袋東武の北海道物産展に

8年から9年、年3回出展している関係にありアドバイスをいただく機会は多くありますから、この場に行くのは年1回あるかないかです。

また、「十勝晴れ」という日本酒を造っています。十勝は水田がなくなりましたので、わざわざお酒用のお米を作る水田を作ったわけです。

なぜ、こんなことをするかです。多分、お米のおいしい地域は、年々ちょっとずつ北に登ってきているという話があります。いずれ十勝がその地域になれば、そのときに技術がなくなっていたら、変えようにも変えられないですから、これは今から、小さくてもいいから育てていこうという深謀遠慮なのかなと、私は思っています。

そういうことを、信金は地域連携推進室かな、そこが一生懸命やってくれています。その成果がなんだかんだと言いながら、先ほど言ったように企業数が少し増えて、人口が減らなかつたり、ひよっとしたら少し増えているかもしれません。そういうことだと思いません。

先ほど、ブランドショーケースということで、こういうブランドマークを作りましたと言いましたが、どちらかというと、私は懐疑的でした。そのときは、もう十勝ブランドというものは、十勝財団でやっていたので、幾つもやってもしょうがない。

実を言うと、商工会議もありますし、十勝商工会でも十勝ブランドを持っている。この時点で、十勝に3つのブランド認証機関があった。4つ作ってどうするのかという、正直言えば私の気持ちだったのですが、他のブランドを推進している地域が見えるということで、それは何も言わずにいきました。大変勉強になったなと思っていますが、1つ言えることは、こういうものを作っても継続できないと、維持管理する組織がないとこんなものは進まない訳です。それを作る気がありませ

んでしたから、これはあっという間に立ち消えしました。今は特許庁に申請して認定されたままであると思いますが、実態は無いも同然だということになっています。

十勝ブランドを支えるには、先ほど言ったように、安心・安全をいかに制度的に担保するかということ、ここで重要になるものが、先ほど言った北海道HACCPになります。幸いなことに、帯広・十勝は、北海道の中でも地域HACCPの最も進んだ地域ということになっています。

いろいろ雑駁で、あちこちいきながらお話ししましたが、私としては、とにかく帯広・十勝でいっぱい起業が出来て、働く場が常にあるような地域であり続けたい、そうすれば人々は豊かな生活を送れるだろうし、街並みはいつも賑やかで、おじいちゃんやおばあちゃんの声や子供たちの声があふれるような街を、中心街を維持できるだろうと、そういう思いでおります。

ぜひ、そういう市にこれからも変えていきたいと思っていますので、新城市の皆さん、取り組み始めたばかりで非常に大変だと思います。繰り返しになりますが、皆さんの双肩に掛っていますので、めげず、ひるまず、頑張ってくださいと思います。

これからもよろしくお願いします。

どうも御清聴ありがとうございました。
○事務局 岩橋先生、どうも御熱心に御講演いただきまして、大変ありがとうございました。

いま一度、拍手をお願い申し上げます。

ここからは、申しわけありません。5分程度休憩をとらせていただいた後、協議会として、鈴木会長からまとめをいただき、意見交換等もさせていただいて、というふうに予定をしておりますので、今から7時までということで、トイレ休憩だけ取らせていただいて、次のまとめの方に入らせていただきたいと思います。

では、ここで一旦、休憩をさせていただきます。

よろしくお願いします。

(休憩 午後6時57分)

(再開 午後7時00分)

○鈴木誠協議会長 時間が過ぎておりましたので、急いで始めていきたいと思えます。

これからは、ちょっと私の方にマイクを渡されましたので、今のお話を受けて、ほんの少し感想めいたことを最初に述べさせてもらって、それから私の方から岩橋さんに1つ、2つ、質問を投げかけて、その後で回答をいただいてから、皆さんからも質問を出していただきたいと思えますので、どうかその間に御準備をお願いしたいというふうに思えます。

まず、今日の話聞いていて、私は、まず帯広・十勝というか北海道と聞いただけでブランドというふうに思っていて、いいなというふうにいつも思ってしまう、単純にそう思ってしまうと、北海道の方たちの暮らしであるとか、それから生活の様子ということ以前に北海道イコール食のブランド、レクリエーションのブランドというふうな先入観でどうも見てしまうところがあります。

事実、ちょうど今手元のところに十勝・帯広ブランドショーケースという冊子があるのですけれども、ここにはスイーツであるとか、あるいは小豆であるとか、麦であるとか素材からその素材を使った加工品までどれも北海道ならではだな、なんていうふうに勝手に思ってしまう。

実際に皆さんも、特に女性の皆さんも、例えばジェイアール名古屋タカシマヤとか、名鉄などで北海道展があると、すぐに向かっていくのではないのでしょうか。北海道展があると一番繁盛するというふうに言われています。この時期はちょうど、今、確か、ジェイアール名古屋タカシマヤで北海道展をやっているのではないかなと。そうすると、三越で始まって、それから名鉄で始まって、さらにはど

ここでというふうに、どんどん北海道展が、それだけ素材や素材を加工した商品の宝庫であると、つまりそういうものを作る人たちの宝庫でもであると、創作意欲をどんどん湧かしてくる、そういう土地柄なのかなというふうに思って聞いておりました。

最初、そんなふうに思っていました、実は必ずしもそうではなくて、そのような創業意欲とか、あるいは商品開発のための工夫であるとか、実はその辺のところはまだ最近のことであって、実のところは国のお金であるとかに大きく依存した公共事業にやはり支えられなければいけないとか、あるいは国のいろいろなプロジェクトに支えられていかなければいけないという依存心がまだまだ多かったと、だから、そういう風土というものを打破して、本当に地元のいい資源に目を向けて、それを活用して生き残っていく道、あるいは働く場を作っていかなければいけないという、本当に差し迫った危機感を持つ地域というものも北海道の一面だったのかなと。

そういう努力と、そして成果というものが我々の、実は、暮らしに、最近、よく何々展という形で届いている面もあるのだろうなというふうに思えてなりませんでした。

実際に北海道に行ってカニ何とかと言うお店に入ると、北海道だからカニだという実はあれは、名古屋の資本だったりもしますよね。東京や大阪や名古屋や福岡の資本がどんどん北海道の方に出店をして、実は北海道の素材を使って、独自のブランドを使って、そして本土から訪れる観光客を満たしているということが現実で、まともに競争したら、多分、北海道の企業はかなわないということがまだまだ現実としてある。

そういう中で、もっと地元の人たちの働く場所や、あるいは所得というものに結びついて、人が本土に向かわずとも北海道の土地の中で幸せに暮らしていける、そういう社会を作っていかなければいけない、その危機感が

今回の条例作りというものの中にもあるのだろうなというふうに思いました。

ちなみに、皆さん、この中で聞きたいのですけれども。帯広に行かれたことがある人はいますか。

いますね。

といってもそんなに多くはありませんね。

北海道というと、札幌というふうにイメージするかもしれませんが。札幌は、100万を超える大都市なわけですよ。それに対して帯広は17万弱という、愛知県でいうと安城市よりも規模が小さいくらいです。でも、北海道ではとても大きな街ですよ、帯広という。

ですから、そういう北海道という札幌、札幌は今のよう北海道中から人口やお金を集めて繁栄していますけれども、それ以外のところはなかなかやはり自助努力をしていかないと非常に苦しい、そこを今までは国に依存してきた。しかし、これからはそんな時代ではないということを見通して、そして今のような中小企業が頑張って働く場所をたくさん作って、若者たちが意欲の持てるそういう暮らしができるよという努力をされてきたのだろうなというふうに聞いておりました。

今日の話の中で私はちょっと聞きたいことが実はあったのですけれども、例えば、起業・創業というふうによく言うのですけれども、これを男性と女性に分けて考えると、起業・創業、なかなかそちらに気持ちと行動が向にくいのは男性の方ということが現実です。これは、特に男性の場合は実際の企業、民間の企業、特に愛知県なんかは非常に多い、そういったところでまずは就業するという選択に向かっていく訳です。そして結婚すると、これもまた愛知県の場合、全国的に同様ですけれども、男性や女性が働いて、そして女性がまず出産を機に仕事を辞めていかれるケースが多い。そして子育てに入ると、そして子

育てを終えると女性がどうするか考える。男性はそのまま雇用が安定しているということもあって働き続けていることが多いわけです。ですから、起業・創業という、そのマーケットはどうしても男性は少なくなる。もし、男性に起業・創業を求めるとなると、働いている職場を退職してからのケースが愛知県の場合は圧倒的に多いのです。つまり、65歳を過ぎてからの起業・創業。なかなか難しい面があるのです。

これが、例えば、人口が増えている沖縄の場合は、20代・30代の雇用を吸収してくれる安定した会社が非常に少ないのです。ですから、10代・20代から、例えばバイトを始めて、バイトをしながら、実はスピンアウトして、自分で居酒屋を始めていくとか、あるいはスナックを運営するとか、いろいろな道に入って行ってそこで起業の経験を始めていくのです。

ところが愛知県の場合はそういうことをせずともというところがある。ですから、愛知県の場合でいうと、起業・創業という、男性ではなく女性、特に一度結婚して、そして子育てを終えた、例えば30代・40代の女性の皆さんの起業・創業に期待がかかる部分が非常に多いわけです。

北海道の場合は、その辺はどうなのか。北海道も先ほどから話を聞いていると、やはり大手企業が非常に少ない。中小企業がライバルを作っても起業・創業をして、そして若い人たちに雇用の場を作っていかなければいけないというふうに言いました。その点では沖縄と非常によく似ている部分があるのですけれども、北海道は、今のようなすぐれた素材がたくさんあるところ、そこで帯広・十勝のこの条例作りを通じて、例えば、女性の皆さんが地元の故郷の優れた自然環境やあるいは素材というものに目を向けて、自分で何か起業を始めていこう、スイーツを開発していこう、それを例えば行政にもサポートしても

らおうと、そのような女性の人たちの起業・創業に向かう意欲を喚起するような機会になってきているのかどうか。

女性でなくても若い人たちが大手企業に就職するだけではなくて、地元で仕事を始めてみたい、そんな参入意欲を掻き立てるようなきっかけに、この条例がなっているのか。つまりは産業振興会議のビジョンづくり、そのビジョンを具体化していくための起業促進であるとか、Iターン、Uターン、Jターンの促進であるとか、地元企業の情報を外だけではなくて地元の人たちにもどんどん向けていく、そういうことを産業振興会議でやるということをおっしゃっていました。そのあたりで、若い世代の、特に女性を中心とした就業意欲、起業意欲をどんなふうに掻き立てているのか、そのあたりをぜひ聞かせていただきたいというふうに思いました。

その辺は岩橋さんへの質問ということで投げおきたいと思いますが、もう一つだけ、きょうの話の中ですごく参考になった点が一点ありました。それは何かというと、ちょうど資料の10ページのところに、やはり教育機関と連携して、起業家精神を持った人材を育てていくというところでした。このところは、これから新城市でも何かうまく工夫をして取り組んでいかなければいけないところではないかなと。学校を出てからでは遅いような気がするのです。キャリア教育というところでは。

実は、新城は中学生議会であるとか、それから、全国でも非常にユニークな若者条例を作って若者総合政策という取り組みを始めました。これは今すごく注目をされているものなのです。こういう若者にターゲットが行き、そして若者たちが活躍する機会を応援するというのを新城は愛知県はもとより、全国的にも率先して行っています。そのときに若者たちが活躍するということは学校に行きながらなのか、あるいは仕事を、既存のものをや

りながらなのか、つまり、余暇としてやるのか、そうではなくて、自分の能力を開発してチャレンジする、そういうまちとして新城がこれからあるのだということをお子たちと一緒に考え合っていく、そういう若者の起業家精神をこれから作っていくというところに、今、新城が一生懸命取り組んで注目をされている若者政策のもう一つの軸足を、これから持っていくことも大事なのではないかなというふうに思えてなりません。

なぜなら、新城というところは、非常に就農意欲を持った若者たちが入ってきて、そして自分でチャレンジして農業を始めていこう、あるいは農事組合法人を作っていこうという意欲を持った人が、実は中部地方、関東地方の中でも最も多いところでもあるのです。そういう若者たちの就労・起業というものを応援する、そういう風土なり先輩たちが多いところとするならば、それを学校教育とうまく連携して起業家精神、新城ならではの起業家精神を創っていくということも大事なのだろうなど、もう既にやっているかもしれませんけれども、聞いていて、外から見て、そんなことを感じさせてもらいました。

それではちょっと感想も含めて、岩橋さんに質問を投げかけてみましたので、お答えできる範囲で結構ですので、よろしくお願ひします。

○岩橋浩氏 ものすごく難しい質問だと思います。

女性起業家が増えているかどうかということをおどのように測るかといったときに、私の中では、同友会における女性経営者のメンバーの割合がどうなっているのかということが一番測り易いことになるのですが、そこもそんなに増えているとは思いません。

というのは女性経営者というよりは、同友会にいる女性経営者の方は、実は奥様なのです。

注目すべき起業家という方は、やはり女性

で、十勝にもいっばいいます。ただ、それが増えているかということはおちよつと分りません。あえて言えば、小さい頃からそういう教育をされていないからだということに、私としてはなってしまうのです。

というのは、先ほど子供の例を出しましたが、こういう私は、例えば、今ならやせ我慢してでも自分で会社を作りたいと言ったら、いいよと言うかもしれません、仮に10年くらい前だったら、それよりきちんと一回は働いてごらんというふうにお言ひかと思う訳です。

それは私の中にもものすごくはびこっている大企業信奉みたいところがあつて、やはり皆さんも持っていると思うのです。比べたときに、果たして努力に見合った報酬が、自分で会社を作ったからといって、必ずしも約束されるわけではない、これが難しいところなのです。

大企業であれば、そこそこの所得水準は、多分、保障されると思うのですが、自分で会社を作って始めた途端に何の保障もなくなる。そういう覚悟を持っておまへは出来るのかということです。私はこう見えても創業者なので、「えいや！」でやってしまった訳なのですが、それを子供たちに「えいや！」とやってもいいと言うか、ということやはり正直言えない、というところがあります。

これは、何度も繰り返しますが、教育のあり方の問題だと思います。これは何世代にも渡るのかもしれませんが、当然、変えていくしかない。教育は、変な話ですけれども、60年も70年もかけて、今みたいな私の人間の考え方を作り上げたわけですから、これを打ち消すためには、やはり何十年もかかるかもしれない。でも、どこかで切り替えていかないと、いつまでたっても少産多死という働き場が常に減っていくという、その現状はなくなるのらうと思います。

何回も言いますがけれども、EUやアメリカは、10%前後の創業率になっています。一つ問題があるとすればEUやアメリカは、やはり再チャレンジの制度がそこそこあるということなのです。日本でいうと、要するに1回失敗すると、夜逃げしたり全てを失って再起ができないということになります。どうもEUなんかではそうでもないような制度があるような。なかなかどういうことなのかという事は探しても見つからないのですが、どうもあるようで、そういうことができるように再チャレンジができる、2度目、3度目のチャレンジができる、1度や2度の失敗は当たり前で、何度か失敗してもやり続けて出来るよという風土が、文字どおり風土として根づいているということが恐らく大切なのだろうと思います。風土として根づくにはやはり時間がかかるのだろうと思います。済みませんけれども、答えにならないと思いますが、そういうことで御容赦ください。

○鈴木誠協議会長 ありがとうございます。皆さんもちょうど今、フランスとかベルギーなどでテロが起きていますけれども、若い人たちが仕事がないものですから、世の中のいろいろな不満を見つけて、そしてあのようなことを繰り返してしまう。少しでもやはりあのような悲惨なことを起こさないようにするために、いろいろな働き口、あるいは能力の開発を応援しているのです。とても小さな会社を作ることから応援して、そして、商売相手を見つけて紹介したりということをどんどんやっていくのです。そのための創業資金というものが、実は日本からたくさんお金が、我々の投資信託等々を通じて、実はヨーロッパやアメリカの方にたくさん流れて行って、我々の貯蓄の部分がそうやって投資を通じて世界の若い人たちの雇用づくりに利用されている面も本当はあるのです。

それで、皆さんの方からここでちょっと質問を投げかけていただきたいというふうに

思いますけれども、どんなことでも結構ですので、北海道の挑戦、我々はそこからどのようなことを学んだらいいのかという大きなフレームで今日はこの会を設けましたけれども、どうでしょうか、皆様方。

○男性参加者 私は農業をやっておりまして、今日は大変貴重なお話をさせていただいて、ありがとうございました。

その中で、農業を振興していく関係の中で、特産物のブランド化をいろいろとたくさんされていると思うのですけれども、6次産業を今は誘導して活発にやっているというお話がありましたけれども、新城市でも6次産業といってもなかなかうまく浸透していないことが現状なのです。

それで、今後、道の駅だとかそういうところも出来てまいりましたので、当面はいかに6次産業化を進めていくか、加工食品を販売していくための販路等につまましてのノウハウ、どうやったらいいかということがありましたら、教えていただきたいと思います。

以上です。

○岩橋 浩氏 何でもそうなのですが、売りたい数量と買いたい数量のマッチングというのが、一番大切なのです。こちらは100求めているけれども、10しか供給できないとなったら、これはもう話はない。100つくれるけれど10しかないとなったら、あと90をどうやって売るかという問題になります。1つはそういう問題がある。

ということは、どういうことかというのと、販路をどこに求めるかということになると思います。

デパートの物産展みたいなところは、ある程度自由がきくし、大量に作らなくても自分たちがある程度このくらいの数量を出来ますよというところで選択して出ていけば、自分たちの作ったものが年間で大体どのくらい売れますということで販路は開けていくと思う。

ただ、北海道と違って、新城市の物産展と

いうものは、多分、全国どこのデパートでもやっていないと思いますから、では、どうするのかということをお次に考えなければならぬと思うのです。

で、帯広市、先ほど信金の例を出しましたが、信金は偉いなと思っていることは、内田さんというバイヤーが、実を言うと、北海道物産展のカリスマバイヤーということだけではなくて、日本中いろいろな地域を回って、百貨店もそうですし、スーパーもそうですし、今、多いものは、これは吉本興業とのジョイントで、吉本の顧問になっていたりして、これは上海ですとか向こうの方に物を売っていきこうというスタンスでやっています。

そういう方をぜひどこからか、1年間でも2年間でも3年間でもいいですから、月1回なり、半年に1回だったら忘れませんから、月1回なり来てもらって、アドバイスを受けながらその方に半ばマッチングをお願いするしかない、それが出発点になるのだろうと。多分、どのくらいで行けるかと言ったときに、その人、例えば内田さんの頭の中に1,000個だったらこういうふうに売りましょうとか、5,000個だったらこの辺りで売れるよねというような構図があると思うのです。蓄積がありますから。私たちがそれをやろうと思っても、それは無理な訳です。情報が無い訳だから。それは専門家に頼むしかない。こういう方法がまず1つあると思います。

6次産業化ということで行けば、先ほどダブルと言いましたけれども、十勝だったら本当に出てきていると思います。あと海外進出。この2つに関してはお金が出てきますから、多分。新城も政策金融公庫ですとか、何かに相談に行けば、それは出てくるような気がします。

十勝では、農協単位で6次産業化の事業について取り組んでいるところもあります。だから、新城市の農協について、ちょっと申し訳なくて調べてきませんでした、やはりそ

ういうことが出来ない訳ではないから、最寄りの金融機関に相談するということがもう一点。これは専門家として、やはり政策金融公庫がいっぱいノウハウを持っていると思います。恐らく金融機関の中で一番持っているかなと私は思っています。

あとは、もう一つ言えば、市役所です。本来であれば市役所がその相談の窓口を全部一括して引き受けて、ワンストップ化での相談機能をどこかで設けましょうといったときに、最初に候補になるのが市役所なのです。市役所の窓口で相談へ行ったら、この相談だったら、どこの誰に相談に行ってください、そうすれば解決策が見つかるかもしれませんよということが、市役所が出来なくてもいいのです、それを解決してくれる人を案内してくればいいのです。紹介してくれば。そういうことが出来るかどうか、ちょっと、申し訳ないですけども、私は行政にワンストップ型の機能を持ってほしいと言っているところはそういうことなのです。別にオールマイティでなくてもいいのです。

ただ、情報だけはいっぱい持っていて、私の大学の後輩の市役所職員が、今、東京の出張所長をやっています。先程話したように池袋東武だけは8年くらい前から、年3回出ています、餃子を売りに。私が好きなものだから、毎回私が行って、行くたびに、所長と一緒に必ず飲むのです。いろいろ聞くと彼はみんな知っているのです。私の知らない情報を持っている。集める気になったら情報は隅から隅まで恐らく集まるのだと思います。

その後輩は新聞記者から途中で市役所に入って、それからずっときていますので、新聞記者時代もひっくるめて、本当に細かい情報はいっぱい持っている。そういう人をきちんと行政は行政なりに生かすように配置してやれば、行政として出来なくても、そういう人でこういう人を紹介すればいいということが出来れば、私たちにとっては、それで

もう1つ解決したみたいなものなので、相談相手をとにかく探してみてください。私は新城市の状況を知りませんが、帯広市の経験から言うと、金融機関がありますし、いろいろあると思いますので、ぜひそれやってみてください。

多分、6次産業化といえばそんなに今無下にするとおもうところはないと思います。6次産業化でこういうことをやりたいので、ついてはこういう仲間がいるからちょっと制度設計から始めて相談に乗ってほしいと言え、金融機関はきちんと乗ってくれると思います。

○鈴木誠協議会長 では、後お1人、いかがでしょうか。どなたでも結構です。

○男性参加者 今、よくテレビなんか見ていると、若い人たちが何か特色のあるものを創り出したときに、携帯の時代ですからネットを利用して、それを独自に販売するという形、それが瞬く間に全国に広がって、そういうことを利用しながら起業に成功しているというようなことをよく耳にしたり、あるいはテレビで見たりするのですけれども、十勝のあたりではそういう方で起業をして、例えばそういう方にお話をされたような、同じ仲間ではなくて、自分からそういうことを利用して成功していたようなことはございますか。

○岩橋浩氏 実を言うと、何年前まで楽天に店舗を構えて売っていました。楽天に店舗を構えれば売れるものだと思っていました。ところが全く売れないのです。年間10万円も売れなかったと思います。それに、まず、人がいない。専門で店舗を常にリニューアルして集客できるように運営できるようなスタッフがいない。片手間では出来ない訳です。

もう一つ大きいことは、皆そう思っているということは、ライバルがものすごい数にいるということです。その中で目指すものは並大抵なことではなくて1万社に1社か10万社に1社は、それはあると思います。帯広でもコハタという雑貨屋さんが、年間それでも

1億円以上売っているという話は楽天の人から聞きました。

地元の百貨店があります。一時期、その社長が、「もう帯広はいいのだ。うちはネットで売るから関係ない」という話をしていたという話を聞きました。

でも皆さん、よく考えて欲しいのですけれども、同じ商品を帯広では超有名な百貨店から買うのと、例えば高島屋とか三越、日本橋店だったり新宿店から買うのとどちらを選びますか。みんな日本橋の三越だったり、新宿の高島屋のはずです。帯広の百貨店から買う人なんていない。これは大誤算です。これが要するにネット商売のものすごくおっかないところですよ。頭では想像が広がるわけですよ。私もそうでした。そんなに売れたらどうしようかと一応計算をする訳です。実はそんなに甘くない。餃子屋さんは全国、1つの町に10件くらいあるとすれば、各自治体に、半分店舗を構えても何千何万件になる訳ですから、その中で選んでもらうということは並大抵なことではない訳です。たまに試しに買ってみようかなと思う人だって、何千か何万件だったら、なかなかそんな人に巡り合わない。

かなり厳しいことを言ってしまいましたが、現実はそのことだと私は思っていますし、帯広の同業者も、もう何社も楽天からは撤退しています。維持費も出ない。半期で十何万、年間でしたら二、三十万の経費も賄えない。そのくらいの売り上げにしなければならないということが、実を言うと、ネット商売の9割は占めている、現実なのだろうと思います。そしてやせ我慢してやるか、それともいろいろうちみたいに撤退したり、ノウハウを積んでいざ成功するのか、選ぶだけの頑張るだけの体力があればいいですけれども、そちらの方に人材を注ぐのだったら、別に他でされた方がいいという経営上の判断にもなる訳で、その辺はやはり非常に難しいところです。

もしやるのでしたら、腹をくくってやられ

た方がいいかなと。自分はそれに24時間・365日かけるという、株をネットで売買することと同じです。目を離せないという、そのくらいの覚悟と決意を持ってやって行かれるのであれば、うまくいくかなとは思いますが、片手間でやろうと思ってもなかなかそうはいかないだろうなと私は思っています。

○鈴木誠協議会長 どうもありがとうございました。

それでは、予定の時間を少々オーバーしましたので、きょうの岩橋浩さんの講演は以上で終えたいと思います。

皆様方からの質問も以上で終えさせていただきます。

どうもありがとうございました。

それでは、皆様方からいろいろな質問もいただきましたし、また、お聞きになりたいこともまたアンケートで出していただけたと思います。これからこの新城市の地域産業総合振興条例を設けられた、先ほど岩橋さんから褒めていただいた、これは産業自治振興協議会、この活動を通じて、やはりよそに何かいい例は、成功例は決してないと、やはり改めて新城で何が必要なのか、何をしていくべきなのか、これをいろいろな成功経験、あるいは失敗経験ももとにしながら、やはり喧々諤々と自分たちでやるしかないということ、そこが原点なのだというところにまた立ち戻らせてもらったような気もしました。

そういう場をこれからこの協議会の中で何度も繰り広げて、職員がぶっ倒れるまでやれというようなエールも送っていただきましたので、そういう、これから一生懸命な取り組みをしていきたいというふうに思います。

それでは、ここで事務局の方にマイクをお渡しして、まとめにさせていただきたいというふうに思います。

○事務局 ありがとうございました。

では、最後になりますが、新城市長のほう

から御挨拶をさせていただきます。

よろしく願いいたします。

○穂積亮次市長 皆さん、大変ありがとうございました。

とりわけ、岩橋先生、本当に素晴らしい講演をいただきましてありがとうございました。聞きながら本当に心から感動させてもらいました。

今日の会議が、恐らく新城市の地域産業の総合振興条例の実行、そして地域産業の新しい形を創る上での大きな転換点になるのではないかなというふうに聞かせてもらいました。

それぞれ皆さん、いろいろな形で受けとめたと思いますけれども、振り返ってみて、あのかのときの岩橋さんの講演会が1つの大きな転機だったよねと、恐らく、振り返って言われるような、それほどの本物のすごさとすばらしさを受けとめさせてもらいました。

そして、我々の地域産業、新城市の地域産業の条例並びにその具体的な取り組みはまだまだ始まったばかりで、よちよち歩きですし、これから発展をさせていかなければならない、そういうものでありますから、十勝・帯広とは比べようがない訳ですし、それと比べてどうということは言えないのですけれども、ただ、お話を聞きながら、まだ我々の取り組みに圧倒的に欠けているものが幾つかあるということを受けとめさせてもらいました。

1つは、現状の正確な分析・理解、そしてそれを直視する姿勢、それから、それに基づく目標を持った危機感、その現状の正確な理解からしか出てこない、明確な目標を持った、戦略を持った危機感というものが2つめ、そしてそれを実現するための圧倒的な勉強量、これが今の我々の地域産業、新城市の地域産業の振興の舞台にはまだまだ欠けているものだというのを岩橋さんのお話から私はすごく感じました。

そして、それらはどれも我々が意識してやろうと思えば出来ることばかりでありますの

で、必ずそうしたものを共有させてもらって、少しでも追いつけるように、そして新城市なりの新しい地域産業の形をみんなで作れるように、これからまた覚悟を決めてやっていかなければならない、そんなことを思わせてもらいました。

起業・創業ということに全ての焦点を合わせていこうということが我々の地域産業の総合振興条例で底流にあったものだと思います。

また、今日の最初の事務局の方からの説明で、新城市なりの強味というものもあるよという中で、地域自治区制度ですとか、若者施策、女性議会等ありました。これらも全て新しい起業や創業の精神を持った、つまりは自治をみずから地域をつくり上げていく、その人材をつくり上げていく仕掛けでありましたし、それは産業という形になって、つまり働く場、雇用の場をつくり上げるという形になって初めて生きた循環といいますか持続可能なものになっていくと思います。そういう新城市なりに取り組んできたことが本当に新城市が生きるに値する暮らしやすいまちであるための最大の目標はやはり経済、産業、雇用、まちづくりであります。そういうことも今日の岩橋さんのお話から学ばせていただけたと思います。

岩橋さんが、帯広が北海道では唯一の民間開拓であったという、その誇りというものが帯広市民の中には無形のものとしてあるのだと、冒頭に言われました。我々もこの新城、「山の湊 創造都市」というものを掲げました。国が今までの自治体の動きは国との関係の中でまずは地方分権というものを進めて、国と地方は対等の関係なのだというのを、まず、拠点を築きました。

そして、その自治体の中での住民自治を徹底的に進めていくのだということで、住民主役のまちづくりというのをやってきました。それは、ひいては、その地域自身で産業を興し、暮らしをつくっていくという新しい自治

する市民の気概や誇りというものを回復していくといいますか取り戻していく、あるいは自らつくり出していく、そんなプロセスの始まりだと思って、私なりに取り組んでまいりましたけれども、その形といいますか目標というものも1つ、今日は見させていただけたなと思っております。

今日のこの会議を1つの大きなきっかけとして、ぜひ皆さん方自身、我々、また、地域産業自治振興協議会の中で、自分たちの現状をしっかりと分析して、データを、情報を自分たちで共有していく、それは分かったつもりになって進んでいってはだめなのだと言われましたが、まさにそのとおりで、その一つ一つを共有していくこと、プロセスを大事にしなければならないということ、そして、しっかりした、単なるだめだということではなくて、しかし、きちんとした危機意識も持ちながら自分たちの弱みを克服するための最大限の努力、そして勉強をお互いに積み重ねていく、その取り組みなしに成果は絶対に見えないということも明らかになったと思います。

本当に素晴らしいお話をありがとうございました。遠くからお越しいただいて、大変いろいろ、お風邪のときに済みませんでした。またこれに懲りずにおつき合いいただきたいと思います。

今日は新規就農の皆さん、それから若者でチャレンジをしてくれた皆さん、それからJ Aの助け合いの運動でやっておられる皆さん、さらには先ほど岩橋さんも取り組んでおられる厚労省の実践型雇用創造、うちもやっているものですから、それに関わっていただいている皆さん、そして産業振興条例の制定に関わっていただいた金融機関や大企業の工場の先端で働いている皆さんもお見えであります。この力を結集しながら新城市の地域産業を盛り立てていきたいと思います。

本当にありがとうございました。

○事務局 以上をもちまして、本協議会を終

了させていただきたいと思いました。

どうもありがとうございました。

なお、アンケートの部分につきましては、ぜひお書きいただいて、この後でも岩橋さんへの質問等もございましたら書いていただいて、今回は意見という形の中で出していただいて、次の機会にぜひ生かしていきたいというふうに思いますので、よろしく願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

○岩橋浩氏 最後にちょっと違うことでアピールさせていただいていいですか。

実は、十勝に大樹町というところがあります。種子島から宇宙へ向けてロケットが飛んでいます。この夏、民間のロケットが大樹町から飛びます。これは決定しました。ひょっとすると十勝は本当にこのことも含めて大化けするかもしれません。ぜひ、化ける前の姿を一度見に来てください。おいしいものはいっぱいありますし、結構、私は帯広の女性は美人だと思っていますし、夜も楽しいです。女性だけではなくて、男性陣が女性をもてなすところもいっぱいありますので、ぜひ来てください。

その折は、ぜひ声をかけていただければ、極力おつき合いさせていただくようにしますので、同友会の十勝事務所に電話をかけていただいて、個人的に同友会から架かるところは、うちの会社ではオフィシャルになるので、そういうことをちょっと考慮していただいて御連絡いただければと思います。

本当に十勝に来て、十勝を見ていただいて、良さを感じていただければ、それだけでも今日はここに来たという甲斐がありますので、よろしく願いしたいと思います。

今日はどうもありがとうございました。