

## 第7回新城市産業自治振興協議会

平成28年9月1日（木）午後7時～午後9時10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、こんばんは。

定刻となりましたので、第7回新城市産業自治振興協議会を始めさせていただきます。

本日は村松先生が30分遅れでお見えになるということ、佐藤真琴さんが20分ぐらい遅れるのではないかとということで御連絡をいただきましたので、来ていただけるということで出席とさせていただきます、本日は出席者が委員14名中10名でございます。

過半数の出席者となりましたので、会議が成立しましたので報告させていただきます。

それでは、ここから協議会運営規則第3条の規定によりまして、議長の鈴木会長に進行をお任せいたします。よろしくお願いいたします。

○鈴木誠協議会長 皆さん、どうもこんばんは。座って失礼いたします。

きょうは第7回になりました。新城市産業自治振興協議会です。

新城は昨年、まち・ひと・しごと総合戦略、創生総合戦略を作り上げて、そして、それを実施していくということになってまいりました。

国の方も新型の交付金を準備して、市の側の意欲とか、あるいは具体的な取り組みの手順であるとかさまざまところを審査して交付金を出してくれるという形をとっております。

ただ、それに採択される、されないに関らず、やはり新城独自で地域の将来を見据えてやるべきことをしていかなければいけない。

やるべきことというのは、現状を変えることだけではなくて、あるいは今の問題だけに取り組むことではなくて、将来、何が必要なかということに実は目を向けて、洞察をしながら目を向けて、そして将来を先取りして、今、挑戦をしていくということもやはり必要である。

国の交付金は、今、過去から今に至る間の産業課題、あるいは生活課題にどう向き合っ

て、そして、そこで人が暮らし、そして消費や投資をして、そして、お金の流れを安定化させて、そして、できるならばデフレ脱却をというようなシナリオがあるようすけれども、それにとらわれるだけではなく、やはり新城は新城の将来を見据えて、あるいは東三河や三遠南信の将来を見据えてやるべきことを考えて取り組むということも必要になってまいります。

改めて新城市の地域産業総合振興条例を見直してみると、今の問題に取り組むだけではなくて、まだ、今では評価は分からないけれども、将来を見据えて、今、取り組んでいかなければいけない事柄というものも実は記されています。今日は、そのあたりのところを具体的に皆さんにお示しをしながら一緒に協議をしていただくということが必要になってくると思っています。

そういうことですので、既にこの振興協議会として議論をし、市が中心となって今の問題に取り組んでいくということと同時に市だけではなし得ない、我々がやはり将来を見据えて今取り組むべきこと、こういったところも今日は話し合っていく場面になるかと思えますので、具体的には後で申しますけれども御協力いただければと、よろしくお願いいたします。

それでは、限られた時間ではありますけれども、御一緒にまた協議の場に御参加いただけるようお願いいたします。

○事務局 ありがとうございます。

それで、次第に従うのですけれども、2番目の報告事項というところになっているのですけれども、今回、新城労務対策協議会の事務局の西紋さんが代わられまして、菊川様に代わられましたので、菊川さんから自己紹介を済みませんがよろしくお願いいたします。

○菊川倫太郎委員 皆さん、こんばんは。

ただいま御紹介いただきました菊川と申します。

横浜ゴム新城工場の業務課に勤めております。今、お話がありましたとおり、前任の西紋から7月1日に引き継ぎを受けまして、今日でようやく3カ月目に入ったというところでございます。

こちらでの仕事場、工場の仕事、いろいろな生活もまだ2カ月ということですので、どういった、気の利いたことが言えるのかどうかは非常に心もとないのですけれども、頑張っただけで務めてまいりたいと思います。どうぞよろしくをお願いします。

○事務局 よろしくお願ひいたします。

それでは、次第に2番目でございます。報告事項に入らせていただきます。

新城市産業自治振興協議会で重点的に協議していただく内容についてということで、うちの加藤から御説明させていただきます。よろしくお願ひいたします。

○加藤商工政策課長 皆さん、こんばんは。

商工政策課の加藤ですけれども、座って説明をさせていただきます。

それでは、次第をはねていただきますと、こちらに報告事項といたしまして、新城市地域産業総合振興条例の第7条とあります。

こちらですが、条例を作る段階で、新城市の地域産業総合振興条例審議委員会というのがございまして、そちらが条例の元となるものを答申として市に出していただいたのですけれども、そちらの方で最も重要視して考えてきたところは、先ほど先生も、お話の中にあつたのですが、政府の地方創生における方向性を踏襲するなど、政府の方針に従属するのではなくて、新城市内の産業課題というものを市民の生活目線で捉えるために独自の調査・研究を行い、正確な課題の把握に努め、地域産業政策の意義とか責務や役割、方向性、政策の推進体制などを組み立てるということで、皆さん一生懸命、審議委員会の回数を重ねて、条例の元となるものを作ってくださいました。

今、皆さんに見ていただいているものが、その条例の第7条という部分に、政策の基本的方向というものを条文として示させていただいております。

皆様には、この産業自治振興協議会では、協議会の仕事といたしましては、地域産業の創造及び発展に関する政策の中で、基本的な基本計画、また、それを変更するときには皆さんに協議いただく、また、重点事項を定めて協議していただくということをしていただくのですけれども、政策のこの基本的方向性として、まず、第1条には、事業者の自主的な努力を総合的に支援すること、ということがうたっております。

こちらの方ですけれども、先回の協議会でお話しさせていただきましたが、事業所の実態調査というものを今行っておりまして、その実施結果を用意させていただいて、商工会、本日お見えになっております河合委員さん、商工会の工業部会の部会長さん、また、先ほど御挨拶いただきました菊川さんにも労務対策協議会ということで御参加いただいておりますが、そちらの方たちと事務局でそれを分析して、その結果をこちらの協議会に報告いたしますして、また皆さんに検討していただくと考えております。

また、第7条の2号といたしましては、若者及び女性を初め、起業及び創業をする市民を支援すること、とあります。こちらは市の方で若者議会、女性議会がございまして、そちらでいろいろな若者、女性が取り組みたいこと等を協議・検討しています。まちづくり推進課と事務局で、その支援内容を検討させていただきましたして、またこちらに報告させていただきますと思います。

3番目はちょっと飛ばしまして、7条4号になります。地域自治区等において、市民及び事業者が連携して産業活動を行う仕組みを創出すること、とございます。

こちらは新城市で地域自治区条例が定めら

れておりまして、その中で地域自治区というものも定めております。

地域自治区、市内を10地区に分けてあるのですが、そちらの方で、各地域で計画、それぞれこの地域ではこんなことが課題となっているのではないかとかいうことを、今、計画に作り上げております。それを参考にさせていただきますと、各地域の課題が見えてまいります。それを担当しております自治振興課と事務局で検討いたしまして、この協議会に報告をさせていただきます。

5番目を飛ばしまして6番目、こちらは大学、金融機関、労働団体、経済団体、国、県、他の市町村、海外の都市等との連携を促進すること、とありますが、こちらは1号から5号までの内容を踏まえまして、金融機関・金融協会や経済団体と内容を検討させていただいてこの会に報告させていただきたいと考えております。

先ほど説明させてもらいましたが、地域自治とか市民自治の方では、それぞれの地域、10地域に分かれているところの課題を、今、抽出させていただいて、計画に取り組んでいるということと、また、若者とか女性の方もそちらの方たちが組織化を図って事業を進めていくというようなことに取り組んでおります。

今まで、この協議会で地域の課題は何かという話をさせていただいたのですけれども、前回の第6回の会議で松本さんの班、佐藤さんが中心になっていただいた班で、松本さんの方では、自分ひとりで悩んで行政に相談に行っても、なかなか解決しない。だけれども、他産業の方に聞くと、意外とすぐに解決出来るということもある。ニーズや課題といった情報を整理する仕組みや人がいれば解決出来る、さらに新城市内で新しいビジネスが生まれる可能性があるのではないかとという意見。

佐藤さんの方からは、一番必要なものは人の支援ではないかと、判断に迷ったとき、経

営相談の前の段階で伴走してくれる、本当に相談に乗ってくれる人、自分よりちょっと前にいるぐらいの、その大変さがわかる人、心を寄せて考えてくれるような人に相談できれば整理整頓がつき、またさらに踏み出していくということの判断が出来るのではないかと、というお話をいただいております。

この産業自治振興協議会では、今のお話をいただきまして、この地域でいろいろな新たな産業に取り組むというようなことを支援することが、今は全然準備が出来ていないということです。

新しく何かやりたい人は始めていけばいいのではないですかというように形で、特に支援をすることができていない。それがこの地域の課題ではないかということ事務局でも先生とお話をさせていきながら課題をそこに絞ってまいりました。

ですから、本日は条例の第7条3号にあります地域の資源、技術、人材等を活用した新たな産業を創出すること、また、5番目にありますが、市内での消費、投資、取引等を通じて資本が循環する仕組みを強化すること、という部分を重点的に協議していただくということで、協議内容になりますが、地域の課題を産業化、仕事化に結びつけるためにどのような仕組みが必要かということで協議をしていきたいと思っております。

もう1枚資料をはねていただきますと、ページが振ってあります。1ページ目に「平成28年度新城市めざせ明日のまちづくり事業補助金企画書」、コミュニティビジネス立ち上げ事業というものがあります。こちらの方はまちづくり推進課に、今、私が説明させていただいたように、「めざせ明日のまちづくり事業」というものがありまして、そちらの方でコミュニティビジネスを立ち上げたいと言われる方たちが企画書を作って、審査させていただいて、採択される訳なのですが、1ページ目が養蚕文化継承のための持続可能な

コミュニティビジネスの確立というもの。

また、次は7ページ目をごらんください。  
こちらは古民家の貸しスペース事業。

そして最後、3つ目になるのですが、13ページ目をご覧ください。「手軽に楽しめる作手高原 小さなコミュニティビジネスへの挑戦」という、この3つの事業がまちづくり推進課の方で採択されております。

今日はこの、特に1番の養蚕文化継承のための持続可能なコミュニティビジネスの確立というものを、先ほどお話しさせていただきました何かを始めていきたい方たちの支援、それをサポートする仕組みが出来ていないことが地域の課題だということと、産業化、仕事化に結びつけるためにはどうしたらいいかというものを、この養蚕文化継承のための持続可能なコミュニティビジネスを例題といたしまして、少し皆さんに協議をしていただきたいなと思っております。

そこまででとりあえずよろしいですか。

○鈴木誠協議会長 竹下さん、ちょっとこの会が始まる前に少し雑談をしている中で、新城ではこの養蚕業が営まれていた、いるということなのですけれども、ただあるというだけではなくて、お伊勢さんとの関係を含めてですけれども、少し価値のある事業だということをおっしゃっていたので、ちょっとだけ皆さんに御紹介いただきたいと思いますが。  
○竹下武重委員 今、養蚕、蚕を飼われている農家さんが今、新城で活躍されているということで、数日前の中日新聞にも掲載されていました。養蚕に取り組んでおられる海野久栄さんという91歳のおじいさんですが、その方が後ろ盾になって取り組んでおられるということなんです。

この新城市の場合も、かつては養蚕が盛んで、お茶と養蚕は重要な農産物でした。時代の流れとか手間がかかるということで、今養蚕農家は二人だけとなりました。

伊勢神宮、お伊勢さんへの献糸がずっと続

いており、絹糸を神御衣御料所というところへ年に1回納めています。

売り上げは今、1年で10万円ぐらい。お伊勢さんに献上する、そのことだけで続けてやっておられるので。

○鈴木誠協議会長 そうですか。

○竹下武重委員 多分、うちの職員も技術指導に行きました。県の農業改良普及所みたいな所で技術指導を。

○鈴木誠協議会長 ありがとうございます。

たまたま今、皆さんがお集まりになる前に、ちょうどこの養蚕の話で盛り上がったという訳ではないですけれども、いろいろと意見が出たものですから、そうしたらこういうことになってまいりました。

新城、かつては養蚕業が非常に栄えて、皆さんはよく御存じ、その養蚕、どういうふうに住生活の中に溶け込んでいたのかというところは、この後ぜひ披露していただきたいのですが。今までと今の暮らしの、どう暮らすかではなくて、これから新城で一度途絶えつつあるような、こういうものでも、新しい価値観とか新しい生活の仕方というものが見直されたときには、ものすごく大事なものになっていく可能性がある。

大まかな言い方ではありますけれども、今の基準だけではなくて、これからの将来のやはり社会、いろいろなその社会像が見えてくると思うのですけれども、皆さん、いろいろとお考えがあると思うので、この養蚕文化継承ということを行っていくにはどうしたらいいか、そうしたら、今回、このようにコミュニティビジネスとして新城で生まれる「おかいこさん」、純国産シルクを世界の前にまずはこの愛知県、あるいはお伊勢さんということになるかもしれませんけれども、こういう志を持った人が生まれてまいりました。こういう人とかこういう志とかこういう事業をどう産業化、仕事化に結びつけていったらいいのか、新城市ではまだこのまちづくり推進課

で、取り組むための資金的なサポート以外に具体的な方策がない。JAの方でも今お話にあった海野さんがお見えになりますけれども、また産業、養蚕部会もありますけれども、実際に指導できる体制がない。となると、皆さんの率直な、今までの御経験とか、こういう志や事業化というものをどう新城で支えていくか。これを今日、ひとつ、地域の課題を産業化、仕事化に結びつけるためにどのような体制、具体的にはお金の使い方、あるいは人の使い方、ネットワーク、あるいは何よりも川下とどうつなぐか。年間で10万円の売り上げであるということで、それではやはり生活できないので。川下を新しい価値観で作りに上げていくか、そこの関係。そのあたり、いろいろな観点で今日は話し合っていたいただければと思います。

実はこのことが、先ほど課長が言われた条例の第7条の中で、第3号の地域の資源、技術、人材等を活用した新たな産業を創出するための仕組みづくりというところに結びついていきます。

抽象的なことを話し合っても仕方がないので、他の課でエントリーが出たら、こういうことを支援して、手伝っていくためには、どういう体制が必要なのか、今日はこのところをぜひ話し合っていたいただきたいと思います。

ただ、その起業、創業という入り口のところだけではなくて、もう一つは、条例第7条の第5号にある投資や取引を通じで資本が循環をしていく、その循環のまず渦の中心をこの新城で作れないかということに結びついていきます。

ということで、具体的な事例ではありますけれども、このような新城でまだ実現できていないし、既存の課の取り組みでは出来ない第7条第3号、第5号、このあたりに結びつけていく、あるいは回答を見出すための今日は議論の会ということでひとつ、これを題材にして話し合っていたいただきたいと思いますという狙いが

あります。

いろいろな経験則とかベースになるかと思えますけれども、この資料を一度読む時間を設けてみたい。その上で話し合いの時間を設けてみたいと思います。

課長、そんなところでよろしいですか。

○加藤商工政策課長 はい。

○鈴木誠協議会長 それでは、今、説明をした内容の資料を一度読む時間を後で持っていただくことを前提に、前回同様、2つのグループに分かれて密な議論をしていただきたいと思います。

また松本さんと佐藤さんには守り役をお願いしたいと思いますけれどもよろしいですか。

○事務局 それでは、班分けをさせていただきます。

佐藤さんのグループをA班とさせていただきますが、A班には竹下さん、菊川さん、澤上さん。それで30分、もうすぐお見えになると思いますけれども村松さん。以上の方々はA班ということでお願いいたします。

B班ということで松本さんをリーダーとさせていただきますして、河合さん、石田さん、加藤さんということで、B班という形でさせていただきます。

どうぞよろしくをお願いいたします。

B班がこちらのテーブルで。

○鈴木誠協議会長 では、時間は1時間ほど用意いたしますので、具体的などころからぜひ新城のあるべき体制について議論をしてください。

では、よろしく申し上げます。

○事務局 お願いいたします。

(佐藤班討論開始)

○佐藤真琴委員 皆さん、資料はいかがですか、読んでいただいて。もう大丈夫そうですか。

ちなみにこれって、売り上げベース10万

円とあって、収入というか収益というとお幾らぐらいなものなのですかね。

○竹下武重委員 とにかく原材料自体を自分のところで作っている、桑畑でやるだけだから、あとは温度管理。それは黒字という訳ではないでしょうね、多分。

○佐藤真琴委員 そうですよ。

○竹下武重委員 うん。

○佐藤真琴委員 年間生産しているということですか。それか、何かタームを絞って。そういう形でしてらっしゃるのですか。

○竹下武重委員 だから、この時期からずっと1年かけてやっておられるということ。

ただ、先ほど言ったように、お伊勢さんに入れますという、そのところだけでやっておられるので、そこを目当てで6月、ちょうどこの時期になるかな、6月、7月ごろに伊勢神宮へ多分納めに行かれると思うので、それに合わせて作っておられることなので。

○菊川倫太郎委員 適正な価格なのですか、10万円というのが、何か。

○竹下武重委員 いや、いや、だから、結局養蚕がなくなったということは採算性もきかないし、儲からない。手間もかかるしといって、儲かっているれば皆さんはまだずっと続けてやっておられると思うのです。儲からないというところで、ちょっとやはりそれは、趨勢としては衰退していつているのではないですか。

○菊川倫太郎委員 逆に衰退してやる方が少なくなってきたりすると、でも、そのものに価値を見出す方は他で得られないから高く買おうという、ありますよね。

○竹下武重委員 それはあるのかもしれませんが。

○菊川倫太郎委員 ありますよね。そういう意味でいくと、お伊勢さんとかに納めるとなったら、もうちょっと高く買い上げてもらえるような気も何かしますけれど。

○竹下武重委員 あとは、だから日本だけで

はなく養蚕だったら多分、中国とかあっちの方へ逃げるのではないですか。だから、そこで単価の安い、何でもやはりそういう工業製品みたいな、そういうものと同じように安いところで作ってこちらに持ってきて、そして加工するみたいな、そんな世界になっていきますよね。

日本でやっていたらとてもじゃないけれども出来ないし。製糸業は群馬県の富岡製糸場でずっと盛んだったではないですか。あそこ自体も、製糸の工房を今はやっていないでしょうし。国内の製糸という部分で、輸出の一番大きな日本の主だったところは、安いところへ移ってしまっているということだと思いますけれども。

○佐藤真琴委員 分からないですよ。ちょっと聞いただけで。

○竹下武重委員 あとは技術的な部分に関するのですかね、やっておられる方がだんだん少なくなって、今から始めようと思う方も多分技術的にちょっと教えていただくぐらい。

この前、新聞に載っていた方が、その海野さんという方がもう九十幾つかの方だから。

○佐藤真琴委員 高齢化も進んで、例えば、その方が、すごく不謹慎ですけども、お亡くなりになったときは、それはどうなのですか。

○竹下武重委員 そこで絶えるでしょうね。後継の方も、息子さんもお見えになりますので、今は農協の常務をやっていますけれども、もうそこで絶えていくしかないのではないかな。

そこに、多分、今、若い女性の方が入って、あとはこのプロジェクトを立ち上げて、どこから来られたと言ったかな、ちょっと分からないけれども、女性が1人、こんなことをやってみようということで海野さんのところに今入られて、少し技術的なことを学びたいということで来ておられるという話を聞きましたけれども、今は入っているのかな。

ちょっと聞いてみましょうか、話を進めておいていただければ。

○佐藤真琴委員 蚕自体に品質的な優位性があるのかなということをちょっと聞きたいのですけれども。

○竹下武重委員 そういう、論文とかそういう。

○佐藤真琴委員 いや、ここで作っている蚕が外国産の蚕と差別化できるのか。

○菊川倫太郎委員 そうですよ。例えば、先ほどおっしゃった中国なんかと比べて差別化できるようなものなのか。

○竹下武重委員 それは。

○佐藤真琴委員 多分、同じ品質だけれど、ここで作っているというブランディングですよ。

○竹下武重委員 どうでしょうね。それは昔からずっとやっているから商品的な価値というのはやはり日本で作ったという、日本国内で作られたという付加価値みたいなものが当然あるのですよね、多分。

○菊川倫太郎委員 実際、それはそのものを単純に比較すると余り差はないのですかね。厳しいですね。

○澤上花子委員 差はないのではないですかね、ほとんど。

○菊川倫太郎委員 厳しいですね。

○澤上花子委員 はい。

○佐藤真琴委員 私、布物をやっているのです。中国でも工場があって、シルクも幾つか扱っているのですけれども、もう中国で使っているシルクも中国で作っていないのですよ。

○菊川倫太郎委員 そうですね。

○佐藤真琴委員 バングラとかインドとかそういうところから原材料としての繭を輸入して、それを中国で加工して、生地にして、ロールにするのです。ロールの生地にするところまでやって日本に持ってくるのです。最終加工が日本なのです。メイド・イン・ジャパンなので、そうすると。本当は加工・イン・

ジャパンなのですけれど。

○菊川倫太郎委員 浜名湖のウナギみたいな感じですね。

○佐藤真琴委員 そう、そう。ちょっと、ちょっとみたいな感じで、最後、そこででしたみたいな話で。

でも、浜名湖のウナギは、今、全国にしている漁場の技術の元が確かに浜松市にはあったので、受け入れてからの、ちょっと何かあるかもしれないのですけれども、シルクについては本当はないですし、最後、機械なので。しかも機械のメーカーが日本だったりするのです。

でもこれ、製品的な優位性がないということ、もう情緒的な話ですよ。

○菊川倫太郎委員 しかも、もうブランド力というのものも、多分ないということですよ。

昔は新城の養蚕もすごい時代があったのであれば、絹、蚕といえば新城ブランドがあってというのだけど、多分、もうここまで衰退していると、それですらないのではないですか。ちょっと存じてないのですけども。

○佐藤真琴委員 ただ、地域の産業として残っていて、1人食えればいいと考えれば、ちゃんと売上げが利益になるのだったら、500万円ぐらい売上げればいだけだったら、何かやれるのかな。

○菊川倫太郎委員 どうなのでしょう。

○佐藤真琴委員 あとは販路改革とか、海外とか。

蚕を飼うプロセス、私、教科書の知識ぐらいしか分らないです。

○菊川倫太郎委員 分らないですね。

○佐藤真琴委員 例えば、ハウスで蚕を飼うとかできるのですか。

○菊川倫太郎委員 分らないです。

○佐藤真琴委員 例えば、障がい者雇用の枠で、別に儲からなくてもいいではないのですか、はっきり言って。蚕を育てて管理して、そのところにコンサルが入ってもらって、障が



い者雇用の枠の中で蚕を守っていくというその筋だけで考えれば、何か可能性があるかなと思うのです。

もうそこまでいこうとすると、もちろん障がい者雇用とかのその枠をきちんと満たすという会社のコンプライアンスという軸と、もう一つはその地域の消えゆく産業に対して支援をするというストーリーが2つあれば何かいけるのかなというようなことを思ったのですけれども。

新城は結構大きい会社が多いではないですか。その障がい者雇用は、今、どのくらい満たしていらっしゃるのですか。

○菊川倫太郎委員 基本的に全社とするとやはりグループ全体でという形になっていますけれども、比較的、新城工場は単独でもやっている感じです。

○佐藤真琴委員 具体的には身体障害者。

○菊川倫太郎委員 どちらかといえば知的の方が多いですかね。

○佐藤真琴委員 知的の方は、作業は何か別口なのですか。

○菊川倫太郎委員 そうです。一部の方は事務のことをやっていたりしている方もいれば、今、どちらかという、メインでやっていたりしていることは、それこそ私ども、千年の森プロジェクトというものをやっています、要は植樹していこうということで、その例。例えば苗木を作る作業とか、実際に育てる作業とか、あとは美化として清掃、草刈りをしたりとか、草を刈ったりとかというようなことをやっていることが多いです。

○佐藤真琴委員 技術コンサルがいないと管理するのは無理ですよ、でも。

○菊川倫太郎委員 それはそうですね。

○佐藤真琴委員 そうですよ。あとは販路で開拓していくというブランディングマネジャーみたいな人を、してほしいですね。商品化の。

○竹下武重委員 ごめんなさい。

○佐藤真琴委員 いかがでしたか。

○竹下武重委員 昔は4回転、1年で。蚕にするまで4回転、春先から秋口まで4回転、出していたそうですが、今は1回しかやっていないそうです。

今、その海野さんのところに、多分、このプロジェクトをされている方ではないかなと思うけど、30代の女性の方がここでやってみたいということで、そのシーズンのところ、4月から2カ月ぐらいかな、研修にいられて勉強したいということで。今、新城市内に住んでみえる、そんなところですね。

○佐藤真琴委員 何かアンテナが立っている人にはたまらないことなのかもしれないですね。

○竹下武重委員 それはやはり見ているところで、商品として自分が作り上げて、こういうものだと加工して持っていく。そういう形は出てくると思いますけど。繭を売りますということではなくて、その後の商品作りとか、ここにも書いてあったけれども、何か売りたいみたいな、書いてありましたね。

○佐藤真琴委員 ストールが三、四万円とか書いてありましたね。確かに結構高いですけども、それはデザイン性もかなり。

材料として販売するという意味では、やはり繭を集めて売る、自分たちが。

○竹下武重委員 繭が1個20円ではなかったかな。糸にして、みたいな。

あとは自分で紡いで糸にされてみたいなどころまで考えておられるのではないですか。

○佐藤真琴委員 ここに事業計画書が書いてあるのですけれども、今、2016年8月、6ページ目です、2016年8月になっていますけれども、もうこれ、やられたということですね。

○竹下武重委員 そうでしょうね。これはやられたところなのでしょうね。

7月の3日、4日は伊勢神宮の奉納祭ですから、ここが、その出来た繭を持って伊勢神

宮の方に行ってこられたのでしょうかね。

○佐藤真琴委員 こういうものの何か事業相談の窓口はあるのですか。

○加藤商工政策課長 ないです。

○佐藤真琴委員 即答ですね。

○加藤商工政策課長 ないです。

○佐藤真琴委員 ないですか。

では、多分この人はどこにも相談しないで勝手にやっている。

○加藤商工政策課長 そうですね。

○佐藤真琴委員 勝手にやっている。

○加藤商工政策課長 よくある、全国どこにもあるのですけれども、創業支援事業の窓口というものがあるにはあるのです。商工会と、あと金融機関。市役所にもあるのですが、そこに来るのです。

よくありがちな人材から財務、経営、なんやらかんやらと5つぐらい、みな受けていただくと、もれなく登記すると税金が安くなるとか、融資が若干安く受けられますよという、一辺倒なものがあるのですけれども、もう余り活用されていないというのが現状です。

○佐藤真琴委員 これは、実際に御存じですか。この事業は。事業計画書にありましたけれども、これはこなされたのか、やったのかやっていないのか。

○加藤商工政策課長 この事業をやっていることしか分らないです。

○佐藤真琴委員 タスクとしてされたかどうかは分からないのですね。

○加藤商工政策課長 分らないです。

○西田主任 1回、去年、ワークショップをやったと言っていましたけれども。

○加藤商工政策課長 昨年ですよ。

○西田主任 はい。

○加藤商工政策課長 この今、書いてある5月から6月はちょっと。

○西田主任 ああ。

○佐藤真琴委員 でも、これ、ちょっと、この上のところの数字を見ると、現在100

グラムを糸にしてもらった、800グラム集まるとストール5本分と書いてあるのです。ストールが3万円だとして、これでも売り上げは15万円にしかならなくて。この中で何かお金になりそうだなと思ったのがストールぐらいしかなかったのですけれども、ストールすらこの売り上げは何か。

どうですか。気づかれたこととか。こうしたらいいとかではなくても、これは難しいのではないのと、難しさの気づきでもいいのですけれども、出していただければと思いますけれども。

私は何かこのストールの金額掛けるストールの出来量、お金が足りないみたい。

○澤上花子委員 それで十分というような。

○菊川倫太郎委員 これはどういう、全く不勉強で申しわけないですけれども、この企画が通った訳ですよ。

○加藤商工政策課長 はい。

○菊川倫太郎委員 この審査というのは、どういうポイントを審査して、されたのですか。

○加藤商工政策課長 それは、そこまで準備してきてないので。

○菊川倫太郎委員 だから、それこそ普通に起業と考えたら、事業計画はそれこそ金繰りが回るのかということ、少なくとも3年、5年のものを作って、これなら行けそうだねということでお金を出すではないですか。

○加藤商工政策課長 これが1ページ目の頭にあるように、コミュニティビジネスの立ち上げの部分で、気づきの部分にお金を出しているということは無駄なお金ではないかと言われてしまうかもしれませんけれども、そこに出させていただいて、先ほど、先生のお話にもあったように、そこから後とか、何を支援していくかということが、これとってなかったのです。

○澤上花子委員 ちょっと、どれぐらい出すのか。

○加藤商工政策課長 ただ、幾ら出している

かまでは、名前とお金のところが消されて私のもとに来たので。

○佐藤真琴委員 でもこれ、単黒になる予測がつかないのですけれども、それでもやはりお金は出るのですよね、きっとコミュニティビジネスで。

○加藤商工政策課長 はい。

○佐藤真琴委員 そうか。開業予定日は今日なのですよね、この方。

○加藤商工政策課長 今日で、一応なっているのですけれども。

○佐藤真琴委員 でも、恐らくこの方は、今までのお伊勢さんに入れていただけだと、もう食いぶち、稼げないから、商品化していきましようという思いもあるのですよね。

○加藤商工政策課長 そうですね。

○佐藤真琴委員 ただ、その思いと、自分の持っている引き出しの量が合っていないので、引き出しを考えると繭が単価20円になってみたり、ストールが3万円から4万円になってみたりすると思うのです。

でも、ストールを3、4万円で売るとすると、3、4万円のストールが売れるところでこれを卸すならですよ、大体6割とかで卸す訳ですよ。5、6割で。結局、1万5,000円ぐらいしか手元には残らないので。

○菊川倫太郎委員 どこまでそれを、価格設定を、そこまで考えているかどうかですね。

自分の売り上げが3万円、4万円と考えているかも分からないですよね。

○佐藤真琴委員 だから、そこはちょっと分からないのですけれども。

固定費も書いていないし、でも、その事業計画書も菊川さんがおっしゃっているとおり突っ込みどころ満載なのです。

きっとあると思うのです、ここに。このお金のところにきっといろいろあったと思うのです。

○菊川倫太郎委員 そうか。そうですね。

○佐藤真琴委員 きっとあったと思うのです

けれど、これが正直に言って私自身は何か事業化できる、普通にやって事業化できるということはなかなか難しいのではないかなと感じるのですけれども、皆さんはどう思われますか。

これ、新規事業でやるといったらどうされますか。

○竹下武重委員 だから、やる以上は成功していかねばならない話になれば、やはりこの計画でいいのですか、という話にはなるでしょうね。

趣味的な部分の中で、趣味の中でやっていただくということであれば、それは、お止めはしないですねという話になるのでしょうか。

先ほど言ったように、何でもそうだと思うのです。一遍、産業としてこの地域でなくなってきた、衰退してきたというのは、やはりそれはそれなりに理由があると思うのです。やはり押される、儲からない。大変なところで、100軒あったものが100軒残っていれば、それはやはり産業として維持していけると思うのですけれども、それがなくなって1軒しかないねという話なのは、やはりうま味がないというか、産業として成り立っていないところがあって今、こういう状況になっていると思いますので、そこに目をつけてやっていただくことはどうなのですかね。

○佐藤真琴委員 友達がやると言ったらどうしますか。

○澤上花子委員 どっちがいいか。

○佐藤真琴委員 私、めっちゃ蚕やるわと。

○澤上花子委員 もし、そういう気持ちがあるなら、やはりなくなってしまわない貴重な産業を残すために、やったら言うかもしれない。

○佐藤真琴委員 もうそれは伝承とか。

○澤上花子委員 そう、それが儲かるとか、儲からない、そういうことだけではなくそれを伝えるためと。あとは、先ほど言われたよ

うに、将来を見据えて何かそこから生まれてくるかもしれないねと、そういう時代が来るかもしれないということを思えば、地域の失われるものかもしれないという意味で。

やってみる価値はあるかもと言うかもしれません。

○佐藤真琴委員 村松さん、これは多分、収入が成り立たないのですけれども、どうしても大事だったら、何かどうやったらお金が、どういう事業だったら、どういう切り口だったら村松さん、年間10万円出しますか、スポンサーで。法人にです。

もちろん特定、認定NPOで全額計上できるとしてで結構です。

どうしたら何か菊川さんの会社で、年間、事業所ベースで100万円ぐらい出してもいいかなという話になりますか。

○村松 東委員 文化を継承するとかそういうことの、倫理的なことだけなのですかね。

○佐藤真琴委員 それ以外に何か見出せそうですか。

○村松 東委員 ただ、ここに、この方が事業を実施することで、というところに書いてある、ここで作られる絹糸がどれほど価値があるのか全く御存じないと言い切っているって、何かこの方に聞けばもうちょっといい点があるのではないですか。新城産のメリットとか。それが、外側からの評価に触れることで理解できるのではないか、ということ言われているので、何か当てがえないところは書かないと思うので。

○佐藤真琴委員 なるほど。

○村松 東委員 メイド・イン・ジャパンのシルク、日本のシルクと言え飛びつく人はいそうには思うのですけれども。それが何のメリットなのかがちょっと今は、先ほどは変わらないのではないかという話だったので、そこで終わっているのですけれども、何かあったらいいなというところでは期待しますけれども。

○佐藤真琴委員 では、その何かがあったら、やはり残した方がいいなという話になって、残した方がいいとなったときに、地域スポンサーがどうしたら付くのですか。

○村松 東委員 スポンサーが付くためにはやはりメリットがないと。利益があるから、先ほど言われた値段の問題、これはちょっと、これが、検討が正しいのかどうかですよね。糸が100グラムで、この糸というのはどの段階でのとか、分からないのですけれども、シルク繊維100グラム4、5千円で先ほどの800グラムだったら4万円ですよね。4万円の糸でストールが。

○佐藤真琴委員 いや、これは、こんな値段で取引されていないです。ジャパンシルクも。

○村松 東委員 だから何とも。どれぐらいの、1年間やって何百グラムのシルクということはないですね。もうちょっと採れますよね。

○佐藤真琴委員 そうですよ。生産効率を上げていって。

○村松 東委員 しないと事業としては難しいと思う。

○佐藤真琴委員 例えば10万円投資をしたときに、年利2%ぐらいの何か分からない、シルク・マージンなのか分からないです。現物マージンなのか分からないですけど。そういうバックがありつつ地域産業を育てるという切り口だったら、何かお金は出しやすいですか。どうですか、産業化を。

○竹下武重委員 どの辺を目指しておられるのか。製品を売りましょうねという話で、前からその部分というところ。だからある程度観光化しておきましょうね、人を集めましょうねみたいなのところも、ちょっと見て取れると思うので。そういうところの中で少し何か、やっていかれたいのかなというのも見えたりするので。

○佐藤真琴委員 数値的なことももちろんですけど、このビジネスモデルで考えたときに

コンサンプションが全くはっきりしていないので。これでお金を出したくてもなかなか。

○村松 東委員 合格した。

○加藤商工政策課長 これ合格したのだということまでいただきました。

○佐藤真琴委員 そうなのですよ。何か現状の分析とか、何と言うか現状分析はそんな、すごくたくさんする必要はないですけど、そういうことをもうちょっと相談できる場所があれば違うのですかね。

○加藤商工政策課長 今、佐藤さんがおっしゃったことで、そもそもこういうことを相談できる場所があると違うかな、出来たのでしょうね。その後の入り口の相談だけでなく、順を追って何かこう、何かあるのですよね。わたし、商売人じゃないから分からないですが。

○佐藤真琴委員 私はそもそも富士市で産業支援アドバイザーを年に何本かやらせてもらっているのですが、行政のところなのです。富士市の産業支援センター。こういう人が来るのです、普通に。補助金、最初の立上げは補助金を使っても、3年ぐらいで単期黒字にしたいとなったとき、何が大事なのかを1時間かけて深掘りするのです。これを事業化するためには結局は商品、繭なら繭を作らねばならないという話になるので。繭を作るためにその補助金を使って何かするのか、スポンサーを集めてくるのか。例えば近所でシイタケを作っていたけど、シイタケを作らなくなったあそこがあるから、あそこを安く買って。こうやってしたら、農業系ならあの人に相談するといよいよ、みたいな話を整理整頓して書いていただく。翌日から動けるように。そういうものがないと、目の前のことだけ頑張ってしまうのです。このシルクが3万円で売れたら、みたいな。宝くじが当たったら、みたいな話になってしまう。そういう窓口があったらいいなと思います。以外と、自分もそうですが、人のことは見えるのですが自分

のことはなかなか。銀行の人に言うと、そんなものではだめですと言われてしまうので、なかなか相談出来なかつたりするそうですよ。これ、儲からないから儲かるようにしますと書いているけど、生産量を上げるところが全然書かれていない。そこに一抹の気持ち悪さを感じますが。観光で人を集めるところは、結構あるのかなと思う。人を集めるとありますが、イベントは全然儲からないので。基本、物を作っている人は物を作らねばいけないのですが。ものづくりの利益最大化は書かれていなくて、その視点がないのに事業化させるなら結構ひどいなと思います。100万円はちょっとしたお金ですからね、通常なら。

○加藤商工政策課長 ちょっとしたところではないですよ。

○佐藤真琴委員 なかなか稼げない、できない。かなと、私は自分の立場から。この企画書でこういうこと、もうちょっと突っ込んだら良かったのにと、いうところが、もうちょっとあればと思うのですが、どうですか。

○加藤商工政策課長 3ページですか、3ページかどこか一番下に、将来的にどんなふうにするか。一応あれですね、次年度は倍に引き上げるというようなことは。

○佐藤真琴委員 倍に増えるのですか。

○加藤商工政策課長 場所と餌さえあれば。倍にできないことはないですね。

○竹下武重委員 場所、そうだね。場所と餌だね。餌もあるね。

○佐藤真琴委員 餌はどれぐらいで育つのですか。

○竹下武重委員 結構かかるのではないですか。

○佐藤真琴委員 ですよ、それは計算したのですかね。どこのポイントで何グラムとるのに、餌がどれぐらい必要で、そこまで育てるのに3年かかるとか。

○加藤商工政策課長 はい、今ある木を使っ

たとしても。ちょっと調べてみます。

○佐藤真琴委員 きっと、考えていないかもしれないですね。

○竹下武重委員 今あるところで出来る、それを考えていきたい。規模を拡大することは余り考えていないみたいなことは書いてあるので。今あるところでされていくと。

○加藤商工政策課長 空いている畑は幾らでもある、幾らでも広げられると思いますが。木は簡単に育たない。

○佐藤真琴委員 この2ページからの事業の概要、そこが一番下、「現在衰退の一途をたどる養蚕文化が、現代の経済システムにおいては天然製品で利益を生むのは一見不可能ですが」と書いてありますが。これ、調べていただくと分かりますが、利益を生んでいるところはいっぱいあって。例えばオーガニック・コットンをやっている東北のおばちゃんがいるのですが、そこでは自分の畑でオーガニック・コットンを作っています。そこに企業スポンサーを付けているのです。企業の部活動みたいな感じで、手入れをしたコットンを取りに来るのです。それで糸にするところもあるし、綿にするところもあるし、木綿にするところもあるし、ワークショップで突きながら、何か簡単な、ポプリ玉ならぬ綿玉を作っている。そのようなことをしつつ。結局、その人はビジネス部で私の先輩ですけど、東北に人を呼んでお金を落とすために、自分は綿が作れるから綿を作るけど、綿を流通させても社会的な経済的価値では全然勝てないから、では勝つにはどうしましょうと。綿を使って人の流れとお金の流れをちゃんと作って、スポンサーをとって。一番大きなスポンサーは三菱商事です。三菱商事のどこかの部門が毎年3回か4回来て、そこで一緒にやって、東北に結構なお金を落としていくのです。三菱商事がそれをするときは、東北の震災に遭ったところですけど、取引のある旅館に全員を泊めるのです。三菱商事のお金を福利厚生

で、それでお金が落ちるでしょう。そういうストーリーがあって、そこはちゃんと成立している。皆さん大体、年俸ベースで5、6百万円もらっているのです。そういう先行事例とかも知りたいですね、コミュニティビジネス、ソーシャルビジネスと言われるところは。要は儲かりにくいからみんながやらないことを、気づいた人がやり始めるので。だからこそ、何とかしてできる仕組みを考えなくてはいけなくて。もちろんすごく働くのですが。そういう人たちにビジネスの感性があるかといえばなかなか、やはり経験値も違うので。そういうところはちょっと、これに特化したサポートがあるといいかなと感じたのですが。

○竹下武重委員 最近は、課題がどこにあるのみたいな話、この事業を立ち上げていく中でどういう課題があるのかという話、実施してくれないという話でしたけど。例えば今の話にあったように新城市として、行政として今の富士市みたいな、そういう支援体制を作っていく方がいい、作ろうねと考え方をまとめたとする、新城市にはそれに対応していただくのキャパみたいな、考え方みたいな。それによってはまとめられますか。

○加藤商工政策課長 今後ですか。

○竹下武重委員 今後。

○加藤商工政策課長 こういう話をして、支援体制が出来たら

○竹下武重委員 そう、例えば商工会なり、いろいろな経済団体を巻き込んで、そういう経営的部分のアドバイスとか。それを今、農協がやっている。ワンフロアみたいなところで一つ、その窓口みたいなものを作って。そこで起業したい、いろいろな考え方があるよ、あるいは答えを持ってきたときに一から十まで対応していこうねというようなことを。

○加藤商工政策課長 一から十で、それぞれのプロですね。そこでしていきますし、それがなかなかいいものではないかとなったら、村松先生のところからもお金を出していただ

いて。浜ゴムさんからも出していただいて。そういうことがあるかもしれませんし、という仕組みですね。地域で応援していきましょと、最終的にはそういう話にしたいです。結構、変わった人間が外から入り、何かやりたいという人が増えてきているのです。そういう方たちが来て何かしたり、現在新城にいる子たちが何かしたいというときに、今の状況だと何もありません。3年ぐらいしたら大体、自営業を始めたら、それで人が多いものですから。それを始める段階の窓口から相談に乗ってあげて、きちっと指導してあげて、その後も一緒に、それぞれの専門家が支援していただける仕組みができたらいいな、という話を。

○佐藤真琴委員 儲からなくては税収、儲からないということは税収も増えないということですが。税収を増やすなら儲かる事業を連れてきた方がいいではないですか。

○加藤商工政策課長 税収だけを増やしたいのではないです。

○佐藤真琴委員 何を増やしたいのですか。

○加藤商工政策課長 人口増。

○佐藤真琴委員 そんなことは思っていないでしょう。

○加藤商工政策課長 思っていますよ。

○佐藤真琴委員 そんなこと、どこのコミュニティだって人口増、少ないパイを取り合っていますよ。本当は何を思っているのですか。

○加藤商工政策課長 人口増です。なるべく減らないように。

○佐藤真琴委員 減少スピードを緩やかに、とありますね。世間様の、他と同じぐらいのスピードで下がっていく。

○加藤商工政策課長 そうです。もう明らかにものすごいスピードで落ちていくのは、このまま放っておけば、分かっているのです。緩やかにいくようなつり鐘形の、つり鐘の部分がそぎれたときには。

○佐藤真琴委員 ちゃんとした。

○加藤商工政策課長 ちゃんとした数を、皆

さんが住みやすい、住みにくいですので、新城は。住みやすいようにというのが理想です。

○佐藤真琴委員 だそうです。そこで、コミュニティビジネスとかソーシャルビジネスをしている人たちが住みやすい場所を作りたいのですか。

○加藤商工政策課長 多少、それだけではない。

○佐藤真琴委員 他ではチャレンジがなかなか難しいような人でも、チャレンジしやすいように。

○加藤商工政策課長 そうです。

○竹下武重委員 何かやりたいけど、新城に行くといいことがある、みたいな。

○加藤商工政策課長 何かやるなら新城に行ってみようよ、という感じですね。

○菊川倫太郎委員 何とか特区ではないですけどね、起業する方はね。

○加藤商工政策課長 はい。

○佐藤真琴委員 でもそれ、本当ですか。

○加藤商工政策課長 本当ですよ。それは、よく言われます。今までは本当にお役所仕事であって、それがお役所の仕事ですからと言っていたのですが。

新城市が、市民自治で市民が自ら考えて行動しましょうと。例えば地域自治なら、地域みんなで考えて動いていきましょうと。今、産業自治といいますけど、地域自らで産業を興して地域を活性化させよう、なんていうことになって。お役所仕事ではなくて、ここだけの話ですが、公務員の皆さん、平等に基本的に仕事をしましょうということですが、それだと今までと何も変わらない訳です。皆さん、他にも頑張って動こうかなということも、あるのではないかと。今では世の中の全てのお役所仕事ではなくて、ちょっと今までとは変わったことをやり始めたばかりです。

○佐藤真琴委員 それは、どれぐらいのスピード感でお役所仕事から脱却して何かこれを

しようと思っていられませんか。

○加藤商工政策課長 誰ですか、私。

○佐藤真琴委員 加藤さんはいいのです。

○加藤商工政策課長 常にお役所、そう。私はいつも、仕事はセンスとパッションなので。

○佐藤真琴委員 そうですね、確かに。

○加藤商工政策課長 センスとパッションで、それがないと今の仕事は出来ないでしょう。

○佐藤真琴委員 それは置いておくとして、何かやりたいなと思ったときに、どれぐらいのスピード感で行政さんがやろうとしているのかが分からないと、結局こっちも期待値が出せないでしょう。私はすごくありだと思っていて、あそこへ行ったら出来るよねという、特区ではないけどイメージ的な特区はありだと思っています。例えば浜松市だと水産は結構そんな、何か変な人が流入して。静岡市にも、中山間地域ではそういうところがある。その筋の人は知っているのです。ソトコトとか読んでいたり、ニュースピックスにちゃんと投稿している人とか。その筋の人は知っている、それでいいのです。全員に知られる必要はなくて、その筋の、ちょっと尖ったところを見ている人たちが知って、その人たちが流入していただければ。それにかかる、この地域にそれを受け入れる母体が、器があれば、そこで勝手に育つでしょう。全員が知らなくてもよい訳です、コカ・コーラじゃないから。それがいつのイメージなのかが分からない。

○加藤商工政策課長 遅くて3年。

○佐藤真琴委員 早くて来年ですか、では。

○加藤商工政策課長 遅くて3年、できれば1年。

○佐藤真琴委員 早くて1年、1年かかりますか。今年度だって、もう決まっていますね。

○加藤商工政策課長 はい。

○佐藤真琴委員 だそうです。行政としてはかなり早目な感じで。新城市も本気だなと。

○竹下武重委員 協議会の事前説明で来られたときに、この仕事自体をどれぐらいでする

つもりですか、という話をしたときに、少し時間をかけてという話があったが、待たなしですね。

○加藤商工政策課長 待たなしです。最初に話しましたが、若者政策や女性政策を、地域自治は3年間やっていて、今は4年目です。地域の課題を洗い出して、地域計画も、出来たところもあれば、今年作り上げる。10地区が多分今年全部出来てしまうのですが、そうすると、動いていく訳です。その中でも少しずつ、ちょこっとでも出てくればそれなり何かを。支援をしていったり、配食サービスをしたとか、きっとそういう地域の、独居老人もいたり。買い物難民までいかないですが、そういう人がいたり、そういう方を支援したいということも出てくると思うので。そういう人たちが、最初は思っただけにしろ、何とかしてあげたい。それを、どういうふうにしていったら支援できるのでしょうかという話です。

地域でも課題の抽出が、独自のものが挙がっている。お医者さんに行きたくても、なかなか。タクシーで行きたいという人も見えるらしいので。そういう人たちの輸送するところで、考えている人たちもいるらしくて。

○佐藤真琴委員 応援するときに、事業ベースで応援するのですか。人ベースで応援するのですか。

○加藤商工政策課長 人。

○佐藤真琴委員 人を育てることが目的なのか、本当に地域インフラを効率的に。

○加藤商工政策課長 最終的には、それです。はい。

○佐藤真琴委員 ですよ。そうすると、プロダクトの話で恐縮ですが、いい製品を作ろうと思ったときに、作るプロセスがあるでしょう、生産ラインとか。生産ライン技術の美しさを追うことが人を育てることだと思うのです。いい生産ラインで、効率で、この軸はすごく格好いいみたいな。この特許は他の



人に見せられないよ。だけど、産業はこのところの、作るラインを変えてもこれが美しく出来ればよいのでしょうか。人を育てなくても、例えばよそで、配食サービスで、似たような地域で似たような環境でうまくやっているものを、「ぼこん」と持ってきて。その人にしてもらおうのもありではないですか。そういうこともいいですか。

○加藤商工政策課長 はい。

○佐藤真琴委員 それは人を育てるのではない、産業を育てているのではないですか。

○加藤商工政策課長 ただ絶対に、持ってきて「ぼこん」と当てはまると思えないので。だから泥くさい感じです。

○佐藤真琴委員 「ぼこん」と持ってきますけど、「ぼこん」と持ってくるためにはまず知っていなければいけない。する人とコミットをしなければいけないし。

○加藤商工政策課長 私がその、何かやりたいと言っても知らないでしょう。「ぼこん」と持ってくることも教えてくれる人がいないと分からない。

○佐藤真琴委員 本当ですね。

○加藤商工政策課長 そうです。こんな、新城のような地域で、人たちが何かしようと思っても。今はインターネットで調べられると言ってもなかなか、これはいいねで終わってしまいますよ。

○佐藤真琴委員 実際の、裏がどうなっているか。

○加藤商工政策課長 分からないですよ。そういう情報を集められて紹介してくれる人も、いたらいいのではないかなと。

○佐藤真琴委員 でも今、そういう繋がりも、今のところはまだ。

○加藤商工政策課長 今のところは、まだ分からないです。

○佐藤真琴委員 そういうものも、構築すると言えば構築するのですか。

○加藤商工政策課長 していかなければいけ

ないと思っています。

○佐藤真琴委員 意外と真剣ですね。

○加藤商工政策課長 誰がですか。

○佐藤真琴委員 新城市。浜松市よりもずっと真剣です。

○加藤商工政策課長 いや、そう聞かれるので、そう答えているだけです。

○菊川倫太郎委員 いいですか、若干話が変わってしまうのですが。さっき事業計画みたいな話がありましたけど、普通、企業がそういうものを立ち上げると当然ながら総括をしますね、どこかの段階で。それが1年後か3年後か5年後か、分からないですが。では、例えばこのコミュニティビジネス立ち上げ事業で、気づきということで仮にマックスの100万円をかけたとして。この総括はどうするのですか。それで結果的に、事業計画の精査も余りなされずにされていたとして、1年後にやはりもうだめですと廃業というか、やめましたと言って、はい、ということを新城市民にも公表して。こんな結果になりましたで終わるのですか。

○加藤商工政策課長 そうです、終わります。菊川さんも村松さんもびっくりはしないと思うのですが、これを見たとき、これと言って、1年後はどのようになっている、2年後はどのようになっている、3年後はこうなる、5年後にはこうありたいということが、どこにもないのです。もう一つ大きなことで地域で今計画を作っています。

何々だから何々したい。というものを作るのが結構今までのお役所仕事だったのですが。おっしゃったように、1年後にはこうしたい、2年後にはこうしたい、3年後はこう、数字で分かるようなものを作り上げる計画が、ようやく行政にも広がってきた。それで今ですよ。

○菊川倫太郎委員 新城市が向かっている、こういうビジネスの立ち上げなどを支援していきたいという考えがあるでしょう。だとし

たら、取っかかりのときにそこまで、ちゃんと精査をして成功事例が出来たと示すことが一番よいのではないかと思うのに、何か最初が、最初が肝心だから。佐藤さんがおっしゃったように、ちゃんと精査をして事業計画、本当にだめ出しもして、それで100万円を出して。立派に成功しましたというビジネスモデル、成功事例とするのが本来のあり方のような気がします。

○加藤商工政策課長 先ほどちょっとお話しさせていただいたように、こちらの方が3年ほど前から先に始まってしまっていて。今年から、こちらの方が始まったものですから、若干ずれがある。ですから、来年度からそれに関してはもっと、たたきにたたいて。もしかしたら何ひとつ採択されないかもしれない、という現実になってしまうかもしれない。

○佐藤真琴委員 本当ですか。たたける人がいるのですね。

○加藤商工政策課長 いますよ。いるはずですよ。

○佐藤真琴委員 これは誰が採択をされているのですか。

○加藤商工政策課長 市長です。

○佐藤真琴委員 そうか、委員会とかではなく。

○加藤商工政策課長 その前に、選考委員会みたいなものはあります。

○佐藤真琴委員 選考委員会の委員は誰ですか。庁内ではなくて。

○加藤商工政策課長 外部です。

○菊川倫太郎委員 民間の。起業家さんが入っていたりするのですね。

○加藤商工政策課長 何々地銀さんが入っていたり。

○佐藤真琴委員 それを通っているのですね。

○加藤商工政策課長 そうです。パフォーマンス的な部分も。

○佐藤真琴委員 何か、ここがすごいのかもしれない。

○菊川倫太郎委員 分からないですけどね。

○佐藤真琴委員 自己資金が6,000万円ぐらいあったらしいです。

○菊川倫太郎委員 それなら別にいい。

○佐藤真琴委員 いろいろ、不思議なこともあるのですが。新城市さんの本気も分かりました。ただ、今の現実はこちらだけ。早ければ来年度。

○加藤商工政策課長 現実はこちらです。

○佐藤真琴委員 遅くとも3年後に、何か新しい仕組み、支援、こういうものをちゃんと育てていけるような支援の仕組みを立ち上げようと思っています。それはどんなものかいいですかという質問の仕方。

○加藤商工政策課長 そうですね、どういう支援。

○佐藤真琴委員 どういう支援。市の中で仮説はないですか。

○加藤商工政策課長 どういう。

○佐藤真琴委員 こういうものだったらいいね、という。営業に来るときに、手ぶらで来てどうしたらいいですかと、客先で聞かないでしょう。とりあえずたたき台を持って行って営業をすると思うのです。それどうですかと言われるなら分かるのですけれど。どうですかがないのに、毎回そこを、オープンな質問をされるから、私たちは落としかころが分からないのです。そういうものを作ったことではないのですか、仮説。

○菊川倫太郎委員 一応はあれでしょう、ビジネスなら何でもいいというよりは、今言ったようにコミュニティ、もともとここにあるものとか何かを使いたいというものはあるでしょう。

○加藤商工政策課長 社会的にこの解決を、この問題を解決するためという部分も、今は。今ここでは、なかなかそういうことを考える組織がないですから。あとはさっきも話したように普通、よくある事業者さんとか、それはそれぞれの団体さんで集まっていた

いて、どんどんお話を、御用聞きに回っているところですよ。

○佐藤真琴委員 今、ここで求められているタスクは、ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスという成立しにくい、けれども課題先進都市新城として、たくさんあるであろう課題を自ら拾って、解決してくれるであろう人を、新都市役所さんはどうやって支えますか。という話ですか。

○加藤商工政策課長 そうですね。その人を作ることもあるでしょうし、よそから引っ張ってくることも大いにあるでしょうし。

○佐藤真琴委員 このサポートをよそから引っ張ってくるのですか。

○加藤商工政策課長 はい。専門的なことですね。

○佐藤真琴委員 それを、ここに入れる。

○加藤商工政策課長 はい。あとはコミュニティ的な部分、ソーシャル的な部分で、賛同してくれる方がいらっしゃいましたら入ってください。そういう方に対してお金を支援してくれるような方。

○佐藤真琴委員 行政は出さないのですか。

○加藤商工政策課長 行政は出さないですよ、民間から集めますよ。

○佐藤真琴委員 スポンサー。

○加藤商工政策課長 はい。よければですよ。

○佐藤真琴委員 スポンサー集めは、何か今。

○加藤商工政策課長 そのスポンサー集めをする人も。

○佐藤真琴委員 人。

○加藤商工政策課長 出してくれる人も必要ですよ。

○佐藤真琴委員 ジャパン・ギビングは10何%も取るので、だんだん使えなくなってきましたけど、クラウドファンディングではなくもっと地域ローカルでみんな、おもしろいことをするからとりあえず1万円ずつ出してよと。言える人を作るということですか。

○加藤商工政策課長 それもありますね。出

せない場合ですよ。

○佐藤真琴委員 十勝でやっていますよ。

○加藤商工政策課長 やってますね。

○佐藤真琴委員 乳牛費を、5万円ずつ出してもらいますけど。でも、あそこはリターン率がすごいです。10何%も返すらしいですよ。

○加藤商工政策課長 でも、それもモノで返す方が。

○佐藤真琴委員 あのおっちゃんは、おもしろいなと思います。それは、おっしゃったように中心は人で、中心が一人ではないのです。コアメンバーに、おまえがやるなら一緒にやるよという3人ぐらいの方たちがいて。その方たちが余りにもおもしろいからみんなが寄ってきて、おもしろいから5万円出しちゃえ、みたいな。そういう流れですね。

○加藤商工政策課長 簡単に言うと。

○佐藤真琴委員 簡単に言うと。その最初の方一人と、あとフォローシップのある二人ぐらいを、どうやって外から持ってくるのか。これは外資なのか内資なのか分からないですけど、それを集める。支援者を集める仕組みも欲しいということですね。欲しいものがいっぱいありますね。

○加藤商工政策課長 何もないのです。

○佐藤真琴委員 でも、これを1年で作る。

○加藤商工政策課長 あっちを向いて言ってください。

○佐藤真琴委員 これは何か、作りますよといったら予算は最大で幾らあるのですか。だって500万円しかないときと、5億円あるときでは違いますよね。

○竹下武重委員 それは違うでしょう。

○佐藤真琴委員 本当に、この予算は。幾らぐらいのお金があるのか。

○加藤商工政策課長 必要な額だけ。

○菊川倫太郎委員 すごいですね。

○佐藤真琴委員 お金を出さないなら、何を出す。

○加藤商工政策課長 熱意です。

○佐藤真琴委員 そうですよ。と言ってるので、何かいい案を出していただけますか。

○加藤商工政策課長 でも、お金があれば出来るというものでもないと思います。

○佐藤真琴委員 でも、同じことをするのに。

○加藤商工政策課長 お金があれば何でも出来るような気がする。

○佐藤真琴委員 そうですね。だから最初の3年だけきっちり、おもしろい人を年間1,000万円で雇って。したら、インパクトが出るので。初動でばんといけば、そうしたら何でもいけますよ。

○加藤商工政策課長 なので、それを。その後ですよ。

○佐藤真琴委員 その後はエコ・システムなので。そこは二軸で考えなくてはいけなくて、垂直立ち上げの3年間という、3年間の後の3年、3年というフェーズでどうやって人を育てていくとか、インパクトを出していくか、それはいろいろなコミュニティでも問題になっているのですが。そこはそこで、また考え方があって、同じに語ると多分何も出来なくなってしまいます。

○加藤商工政策課長 なるほど。

○佐藤真琴委員 意外と経験者なので。

○鈴木誠協議会長 済みません。5分ほど少しトイレ休憩をとって、それからテーブルを戻しまして、今日は全員から一言ずつ、どういう仕組みを作っていくべきなのか。その周辺の話も含めて出させていただきますので、御協力願います。

(松本班討論開始)

○石田靖典委員 箱ではないですけど。

○松本吉生委員 そうですよ。あれ、昔、何か家の上でやるのですよね。

○河合恵元委員 ハウスとかあったね。

○松本吉生委員 それは、家の上でやるとい

うことは暖かくしないとだめだからですか。

○河合恵元委員 じゃないかな。  
でも家の2階でやるのは、よほどの大屋根でさ。

○松本吉生委員 私は養蚕の知識がまるでないのであれなのですけれども、イメージすると、何か昔の農家の人たちとかがこう、大きな家の2階に蚕、置いてあって、それをやっていったという何か。

○河合恵元委員 この辺、僕の在所はやって

いた。

○松本吉生委員 そうですか。

○河合恵元委員 それはハウスだったかな。

○松本吉生委員 それは何か暖かくしないとだめなのですか。

○河合恵元委員 ではないかな。寒くてはだめだね。

○松本吉生委員 そうですよ。

○事務局 うちが公民館みたいなところで、組合みたいな形でやっていましたね、それでもやはり温めていました。

○松本吉生委員 例えば、本当に暖かくするということなら、湯谷温泉を活用できないかなとか。何か火を通して。温泉でも温められますよと、費用もそんなにかからないみたいな。

今回はこの具体例について話し合って、この人たちを活かしてあげようということと、やはり成功事例みたいなものを作って、ちょっとアピールしたいというような部分もあったりするのですか。

○事務局 そうですね。皆さんにまず、めざまちという事業でコミュニティビジネスを立ち上げて補助金を申請される、例えば、今回は28年度からコミュニティビジネスの補助金が対象の事業になりまして、今回3件、資料でつけさせていただいたところがございます。

今、立ち上げるための補助金は、今ここで平成28年度として確立しました。

ここで、このビジネスを継続していかなければいけない訳ですから、その継続するための次のフォローというものが、まだ実を言うとならないのです。

もし、こういった本当に事例があるものですから、こういった事例で次の支援をしていくにはどういったメニューが良いのかということを考えていただくと非常にありがたい。本当にこれは具体的なお話で済みません。

○河合恵元委員 出来れば、めざまちはもう昔からやっているでしょう。

○事務局 はい。

○河合恵元委員 それの、実際に、ではこれを支援したことで、勝手にと言ったら変だけれども、自助努力で伸びていったビジネスはこういうモデルがありました、でも上手くいかないこともあった、上手くいかないときには何が問題で上手くいかなかったのかということがあって、それを見るとやらなければいけないことは自ずと出てくると思うのだけれども、新たに、これ、と言ったら悪いのだけれども、過去の実績をやはり活かしたいよね。

○松本吉生委員 反省がないのに、確かにそうですね。

○河合恵元委員 これ、行けそうだったのだけれど行けなかった、ではなぜ、それは金融機関が金を貸してくれなかったとか。

○松本吉生委員 このめざまちという「めざませ明日のまちづくり」と、これは随分前からやっているのですか。

○事務局 そうですね。

○河合恵元委員 10年以上やっているかな。

○松本吉生委員 10年ぐらいやっている。

そうしたら、もうあれですか。10年ということは30や40ぐらいはこういうアイデアが出てきては消えとか。

○事務局 消えているものも確かにあります。

○松本吉生委員 一番上手くいっているものはどこですか。

○事務局 ごめんなさい、詳しくは申し上げ

られないです。

○松本吉生委員 分かりました。

でも、ということは、余り上手くいっていないケースがちょっと多いのかなということですよ。

すごく上手くいっていれば、あそこですという話に絶対なるではないですか。どちらかというと余り上手くいっていない。

やはりそうすると、まずは社長がおっしゃったように反省がないと、もしくはここで議論しても、実は同じ轍を踏んでしまうということはあるかもしれないですね。

○加藤弘依委員 私もお話だけここで聞いたことが、見学したことがあるという方から話を聞いたことがあったのですけれども、実際あれです、もう御高齢で、やはり後継者の方がいらっしゃらないという問題があるという話を聞いていたのですけれども、これはやはりそれではだめだといって立ち上がった方たちがいらっしゃるということなのですか。

○事務局 そうですね。今回は。

○加藤弘依委員 何人かのグループでとか。

○事務局 今回3件だったのですけれども、まず、こちらの繭の方お二人。それから古民家もお二人、それで、3番目の方が5名だったかな、そんなにすごく大きな団体ではない。

○加藤弘依委員 まずは、でも技術をあれですよ、継承していくということもすごく大事なことですよね。

○松本吉生委員 でも、よくそのおばあちゃんが92歳とか言っていましたよね。それで一人でやっていた訳ですよ。それを絶やしたくないと言ってきた2人の人がいるということですよ。

○事務局 このお蚕さんですか。

○松本吉生委員 はい。

○事務局 そうですね。

○松本吉生委員 そうですよ。

○事務局 91歳のおじいちゃんなのですから。

○松本吉生委員 おじいさんなのですか。

○事務局 ええ。

○河合恵元委員 身内なの。

○事務局 何がですか。

○松本吉生委員 立ち上がってきた。

○事務局 いえ、全く。

その海野さんのところに名古屋の出身、この、名前はちょっと伏せてあるのですけれども、新城にお住まいなののですけれども出は名古屋でございまして、蚕にすごく興味を持っていらして、研修というのですか、修行というのですか、海野さんのところへ研修に見えて、それで大体の蚕の育て方が分かってきて、新しく蚕でという。

○河合恵元委員 何歳ぐらいの人なの。

○事務局 48歳です。女性の方で48歳。

○河合恵元委員 女性。

○事務局 ええ。

○河合恵元委員 2人とも。

○事務局 いえ、もう一人の方は、副代表さんは39歳。こちら市の方で。

○河合恵元委員 その人は市内の人。

○事務局 市内の方です。

その志が一緒だったということとか、支援もある。

○石田靖典委員 新城市としてそのお二方を支援するとなると、やはり販路を確保しないと、多分、売る先がなければ結局は、おじいさんの方ですか、売り上げ年間10万円ということになってしまうと思うので、さすがに蚕のことをやりながら、まだそんな経験もない営業とか、自分で売り込みとかということとはきついと思うので、そういう支援はやってあげられたらいいなと思うのですけれども。

○加藤弘依委員 商品を作れる量は採れているのですか。

○事務局 まだ採れていないと思います。

○加藤弘依委員 採れていない。

○事務局 はい。

○河合恵元委員 10万円はどこに売ったの。

○石田靖典委員 10万円はお伊勢さんの洋服ですか、洋服を作るために。

○河合恵元委員 それは一部ということだよ、多分。その10万円で服が作れるとは思わないけど。

繭自体を買っているようなものだよ。

○石田靖典委員 繭自体は何かここに一応、群馬の方に売っているとは書いてあるので。

○河合恵元委員 では、そこに売るんだ。

○石田靖典委員 どこまでやるかですね。自分たちでその糸まで作るのか繭で販売してしまうのか。

○河合恵元委員 繭販売ではないの。

○石田靖典委員 一応、これを見ると最終的には自分たちで。

○松本吉生委員 800グラム集まれば1反、ストール5本分を織りにかけ、作品を製作することが出来ると6ページの一番上に書いてあります。

800グラムは、どれぐらいですか。残さないのかな。

○石田靖典委員 一応ストールが3万円から4万円となっています。

○松本吉生委員 ねえ。

○石田靖典委員 ということは、一応10万円以上にはなると。

○河合恵元委員 10万円としたら、100倍作らないといけない。

○松本吉生委員 生活しなくてはいけないですからね。桑の葉っぱを食わせていけばいいのかもしれないから、そこは余りお金がかからないかもしれないけど。

○河合恵元委員 10万の50倍は幾つ。

○松本吉生委員 10万の50倍は、500万。

○石田靖典委員 多分、経費を差し引いたら。

○河合恵元委員 とりあえず1,000万、最低でも。

○加藤弘依委員 これは、蚕の量を増やす場

が要するという問題ですか。結局は、蚕の数が少なくてとれる量が少ないから、こういう売り上げにしかないのか、何か。

○石田靖典委員 体力的なものもあると思いますけれど。多分、一つの繭なんてほんの数グラムと思うので、それを。

○松本吉生委員 やはり、利益を出して還元できるような形ですね。

○河合恵元委員 だから、場所と桑の葉っぱがある。

○石田靖典委員 桑の葉っぱがあって、ここにも一応畑のメンテと書いてありますが、それだとかなり大変だと思います。

○松本吉生委員 そうですね、場所と。それこそ、さっきの話ではないけど、もし本当に暖房とか必要であれば、そこに温泉をこう、「ぴゅう」と流してあげて。

○河合恵元委員 それから木質バイオマスの補助金が出るの、売り出すとかすれば。

○松本吉生委員 あなたが餌をあげた蚕で、ストールを1年に1本来ますと。普通は1本3万円ですから5万円ぐらい、ブリーダーとして出してくれと。

○石田靖典委員 何もかも、その二人するのは無理だと思う。

○松本吉生委員 無理ですよ。

○石田靖典委員 なので、その二人は蚕を育てることに専念してもらって、桑畑のメンテナンスと売り込みは、また別の方がするとか。

○松本吉生委員 休耕田なのか、分からないですけどその間、誰か無償で貸してくれる人とか。

使わない大きな家だったら、箱があればそこに。蚕は文句を言わないし、家は難しいですか。

○河合恵元委員 家は難しい。

○事務局 家の中で。

○河合恵元委員 太い柱とか使っている大百姓みたいな、そうでないと多分無理。そんな家は存在しないと思う。

○松本吉生委員 新城東高校の校舎を全部、蚕みたいな。

○河合恵元委員 廃校になったところはたくさんあるね。

○石田靖典委員 菅守とか。

○松本吉生委員 校庭でしょう、あそこは。育ててみたいな。

○河合恵元委員 「貸して、小学校。」、そんな感じだね。

○石田靖典委員 この事業を作手の、菅守レストランか、そことくっつけたり、あとはもう一つ、どこでしたか。もう一個、作手は廃校になるところがあるのです。

○事務局 あります。

○石田靖典委員 あそこでしてみたり。それは出来ませんか。

○事務局 一つの、策は策ですね。

○石田靖典委員 策として。そのスペース、一応建物はあるので。その中ですとか。見学会とかも学校の中でしていますよと。新たに施設を造るとなるとお金がかかって大変だと。

○事務局 言われます。

○石田靖典委員 ビニールハウスがあればいいとおっしゃいましたが、ビニールハウスを建てるおとするとお金もかかりますし、中古のビニールハウスを持ってきて、自分たちで建てるだけでも800万円ぐらいかかるらしいので。

○河合恵元委員 そんなにかかるの。

○石田靖典委員 結構します。

○河合恵元委員 材料費も。

○石田靖典委員 材料費もありますけど、その人件費も、持ってきて建ててもらうだけでも。あと基礎とかもしてもらうので。結構するらしいです。

○河合恵元委員 頼むから高いのでは。

○石田靖典委員 やはり人に頼むと高いですね。自分たちでトラックを借りてきて、人を集めて中古ハウスをばらして持っていくとか

だったら安いと思いますが。

○松本吉生委員 循環ということ言うと、お金を渡して新しく買ってもらうこともそうですけど、市で持っているのか、新城市の皆さんが持っていて稼働していないようなものを有効活用してもらうのが一番いい。学校なのか、誰か会社をやめたい人なのか、分からないですけど、本当はそういうのが一番いい。お金を渡して、はい、買ってくださいではねえ。

○河合恵元委員 今出たことは、分かるでしょう、大体。では、誰に話をするのという。どこに行けばいいの、というところで行き詰まってしまうとしたら、ではどうしたらいいの、金融機関が一番早いと思う。

○松本吉生委員 我々はお客さんのネットワークがあるので、情報はお伝えし易いです。

○河合恵元委員 経営していくには、このポイントは押さえないとだめだよとか、松本さんのところへ行けば。

○松本吉生委員 銀行は、お金を返してもらう仕組みになるので。助成金ではないので。

○河合恵元委員 それに対しては、出せないけどせめてこういうことはやってとか、この人を紹介してあげるとか、ということが一番の得意分野だから。

○松本吉生委員 そうですね。それで言うと本来はお客様との関係の中でやるので。例えば我々としても融資が出来ない先に情報だけ渡すのは、なかなか難しいので、それは市との包括協定とかの中でやらせていただくみたいな。その方がいいかなと思います。

○河合恵元委員 そうだね。

○松本吉生委員 それは市役所さんの方で。

○河合恵元委員 あっちへ行ったりこっちへ行ったりね。

○松本吉生委員 前回もお話ししましたけれど、みんなが集まって何かいろいろヒントを与えるみたいな、そういうものの方がいいかもしれないですね。御本人がいないところで

話しても。御本人が一番真剣に考えているから、多分一番我々が話しているようなことは考えていると思います。

○事務局 変な話、新城市が音頭をとって、いろいろな業種の方に集まってくださいと。その方々が問題となっているところの話を出してもらって、そういったところで解決策を、皆さんのノウハウで解決に導く、みたいな場というのは、参加していただけるのでしょうか。

○石田靖典委員 それはあれじゃないですか、この間向こうのグループで出た、相談相手がない、そういう寄り添う人を作った方がいい、となるので。それだったら、また別組織を作って。専門的な委員会を作って、そちらで話し合うようにしたり、した方がいいと思います。

○河合恵元委員 そこへ出て、おもしろいな、自分の発想ではないことがそこで出る訳だから。マイナスにはならないと思うから、プラスを感じる人であれば出ますね。何も束縛される訳ではないから。

○事務局 はい、そうです。

○河合恵元委員 困り事がありますと、困っていることを、例えば気軽に行ける窓口があって。そうか、大変だなと、ではみんな、集まってと。ぱっと集まってきてさ。

○松本吉生委員 そうですね。

○河合恵元委員 民間でそれをするのは、なかなか難しいので。何かあるじゃない、人に。個人にはあるね。こういう窓口が、何とか相談センターとか。

○事務局 ありますが。

○松本吉生委員 みんなで集まって。だから、今まで上手くいっていなかったのは、相談に行ったけど、個別でやっているからそのうち疲れてしまったとか。本当は、みんなが集まっていたのが、1足す1が2とか3になったりとか。じゃあ行こう、じゃあ行こうとたくさん、みんな集まっていたのがその仕組みが



もしかしたら出来ていなかったのかなと。ということもあるか、分からないですが。

○河合恵元委員 金は出すけど口は出さんことだよ、基本的には。

○松本吉生委員 これまで。

○河合恵元委員 ではないの。

○松本吉生委員 報告とか。

○事務局 こちらの、3カ月に1回報告、ここまで行ったという報告はしなければいけないみたいで。

○河合恵元委員 困り事があつたとしても、それを報告会とか、といったところで難しいよね。業務外だもんね。

○松本吉生委員 産業界とかみんな含めて集まれるみたいなものがあれば。

○事務局 産業座談会ではないですけど。そんな感じなのかな。

○河合恵元委員 石田君だって、どこだって、誰だってみんな、困り事はあるけど。そういうところがあれば。

○石田靖典委員 あれば、変わるかも。

○河合恵元委員 聞いて、とか言ってね。

○石田靖典委員 そうですね。困っているのです、お金がなかなか借りられない。それもあるし土地の問題とか、僕らが土地を借りたと言うと大体上の、山間地を勧められるんですけど。正直に言うと人さえいれば下の方でもやってみたいと思うのです。やはり下の方が暖かいので。なので、夏はトマトを作って、冬は下へ降りてきて別の作物をやるとか。もしくは、人がいるのだったら本当に上と下で別々にやってみたり。そういうことも考えられるので。ただ、今は本当に、土地を貸してくださいとなると、どうしても作手とかあっちの山間地だけになってしまう。

○河合恵元委員 貸してくれないの、下は。

○石田靖典委員 大体、山間地の方が、手放すというか、空き易いので、山間地を勧められてしまう。あと作手は、冬は何も作れないので。

○河合恵元委員 ないのか、作れるものは。

○石田靖典委員 一応ハウレンソウ、寒ぢぢみハウレンソウはあるんですけど。正直なところ冬だけハウレンソウだと。

○河合恵元委員 ハウスで。

○石田靖典委員 ハウスですね。

○松本吉生委員 暖房が要るとか。

○石田靖典委員 暖房は要らないです。採算的に合うかなと。僕が研修したところの方が昔やっていたらしいですが、腰が痛いだけで採算は合わないよと言っていたので。

○加藤弘依委員 私は一度、オーガニック・コットンでTシャツを作りたいと思って。オーガニック・コットンはほとんど輸入物なのです、インドとか。国産はないかなと思って結構探したのですが、難しい。土壌の問題とかいろいろあって。でも鳥取のあたりとか何カ所かでやっています。コミュニティ・グループぐらいの規模だったら何カ所がある。ただ、商品化に持っていくところまでいくのは本当に難しい。鳥取あたりで、やはり自社で、畑でオーガニックの綿を育てて商品にするという。そこまで頑張っている会社もあったのですが。まず量がとれない問題と、オーガニック・コットンなので商品まで持っていても価格がある程度高くなる、Tシャツ1枚にしてももちろん値段が、ある程度かかるということでした。でも、そういった貴重なものはブランドにはなると思うので。そこでも本当に自社で、綿からオーガニックで育てて商品化したらすごくブランドになると思いますし、今回のシルク、繭にしても本当にブランド化まで商品が出来上がったら、すごく地域で大きなブランドになると思います。ぜひ、本当にそういうことを支援していただければいいと思います。以前も藍染めで、藍から育てて若い子たちが二人で、原田さんのところでやっていた子たちがいたのですが。何年か頑張っていましたけど、結局やはりだめで、続かなかった経緯もあるので。興味を持って頑張っ

て、そういうものを継承してやっていこうという子も出てきますが、なかなかそれが続かない。それはやはり問題というか、いろいろ課題があるのだらうなと思います。

○石田靖典委員 やはり生活できないと。

○加藤弘依委員 そうですね。

○石田靖典委員 僕も農業を始めようと思ったときは、初めに、食っていけるのかなと思ったことがあったので。言っでは悪いですが夢だけでは食べていけない。

○加藤弘依委員 その子たちも、自分たちで藍を育てながらアルバイトで、道の駅でアルバイトをしながら。あと、うちでもちょっと藍甕があってお客様の体験という形でもやっていたので。その予約が入るとちょっと手伝いに来てもらって、支援をしてもらったりしていたのですが。やはり続かなくて。

○河合恵元委員 知らないんだよね。知らない過ぎるといふか、例えば地域でコミュニティビジネスを始めたけど、それを知っていてじゃあ買ってやれよ、たくさん買えないけど、いいものであれば友人にも紹介するよとか。例えば商工会を利用して、商工会もみんな一着ずつ作れ、作ろうぜ、応援しようよという機運とか。この辺の人は下手だから。

○加藤弘依委員 そうなんですよね、下手だと思います。東三河は地域独特のいいもの、豊橋筆とか。いいものはあるのにすごく売り出し方が下手というか、PR下手。すごく感じられる。

○河合恵元委員 PR不足。この人たち、いいものを作っているから売れるはずだけど。値段ももちろんあるかもしれないけど、頑張っているからみんなで応援しようぜというところまでいかない。情報がないこともあるだらうし。

○石田靖典委員 ブランド化が上手く出来ないのです。作手でもトマトやイチゴの前に自然薯があったのですが、自然薯もブランド化しようと頑張ったみたいですが結局そこま

で有名にならずに終わってしまった。という感じですからね。

○河合恵元委員 何だろう、その自然薯はおいしいじゃん。

○石田靖典委員 おいしくて、道の駅とか結構売られていて。この辺の方に聞くと自然薯は新城というか作手の特産物だよと言うのですが、一歩新城から出ちゃうと、ないでしょう。もったいないなと感じます。

大体もう、内々というか市場にぱっと流して終わってしまうのです。本当にもう一月もないぐらいで収穫が終わって市場に全部流したりとか、それで終わってしまうようなものなので。

○河合恵元委員 例えば、正月に自然薯を捨てたりするじゃない。

○石田靖典委員 もったいないと思う。自然薯も結構きれいな箱を作ったり、でかい看板を立てたりしているのに、何か余り、そこまで有名ではない。

○河合恵元委員 大量に出来ないものとか、個別に毎年何本とか契約してもらって。その方が利益率はいいいではないの。箱もそんな、要る人は要るだらうけど。

○石田靖典委員 ほぼ全部、市場に流してしまっただけで終わりですから。

○加藤弘依委員 例えば、加工品ではないですけど自然薯の何かという、商品的なものはないのですか。

○石田靖典委員 している方はいないですね。作手にはお店自体がないので。どちらかという新城とかで自然薯を使った料理を出すようなお店があればいいですけど、ないから。

○河合恵元委員 カレーうどんに対抗して、自然薯うどん。

○松本吉生委員 あの自然薯、作手の人ではないですよね。残念ながら。

例えばこういった事業に、コミュニティビジネスとかこういう新しい事業に採択されれば、市が全面的にいろいろアピールしますと。

例えば、うちの商談会に来てもらいますと。銀行の、毎年、東京・大阪・名古屋で、どこかで必ずやるのですが、それには中小企業とか、個人からもうちょっと次のステップへ移行している方々はそういうものになかなか出られないでしょう。市がそういう方たちを集めて、例えば市とうちの銀行でやって、それを市のブースの中でアピールしてもらおうとか。銀行だけではなくて他にもいろいろ、展示会とかあるではないですか。そういうところを市が全面的にサポートします、みたいな。そういう機会を市がお金をかけてやって。それでアピールする機会を提供しますみたいな。

○石田靖典委員 新規就農者募集は結構、今ががんがんにアピールしていると聞いているので。新規就農者募集というポロシャツを作って、農協とか市の職員に買わせて、していると聞くので。そういうことをやはり、この事業でもやっていった方が。お金をあげて、あとは頑張ってくださいねだと、長続きしないと思う。

○事務局 次の策というか。

○石田靖典委員 そうですね、行政の。

○松本吉生委員 売る訳ではなくて、いろいろなところでアピールはしてあげますよという。お金はこれ、渡したし、売り先は紹介できないけれどアピールする場は市が確保しますと。

○事務局 調整したり。

○松本吉生委員 調整ではない、市がお金をかけて展示会へ出て行ってそこに来てもらうとかそうだな、東京の銀座に新城市の物産館みたいな、よく県がしているではないですか。

○事務局 欲しいですね、銀座に。

○松本吉生委員 そこで開いたり、人がいっぱいいるところでアピールする。あれは結構、僕は東京の人間ですから、行くとおもしろいのです。いろいろな県があつて、例えば沖縄とかあるでしょう、有楽町の駅前に。入るとおもしろい、こんなものがあるのだと。行っ

てみたいと思ったりする。そういう何か。

○石田靖典委員 アンテナショップ。

○松本吉生委員 アンテナショップか、分からないですけど。そういう場は提供しますよと。全面的に、売るお手伝いまでしますとか、それはなかなかできないので。頑張ってもらわねばいけないので、そういった機会を提供してあげる。分からないですけど。

○石田靖典委員 一人で何でもかんでもは、絶対に無理なので。市がそういう場所を確保することが出来ないとしても、そういうことが出来る人を紹介してあげるとか。それはしてあげた方がいいとは思いますが。菅守レストランが出来たときはテレビとか、がんがんにやっていましたけど。最近はとんと聞きませんから。

○松本吉生委員 鹿肉のハンバーグとかありませんでしたか。

○石田靖典委員 あります、あります。

○松本吉生委員 ですよ。

○石田靖典委員 最初はテレビとかでがんがんにやっていましたけど、だんだん聞かなくなって。ここに書いてありますが赤字経営になっているところまでは。少なくとも、ちょっと立地的なものもありますけど。

○松本吉生委員 ボランティアではありますが、上手いかないものをいつまでも支援する訳にはいかないでしょう。その辺の見切りとかも、もしかしたら必要かもしれないですね。手伝ってあげないといけませんけど。

○河合恵元委員 もう1年で上手いく訳がないし、3年ぐらい。

○松本吉生委員 それは当然。1年では絶対に無理ですね。

○河合恵元委員 どっちも、諦める人ももちろんいるとは思いますが。お金の支援は出来ないとしても情報とか。

○松本吉生委員 そうですね。ばりばりもうかる訳ではないですが、さっきの話ではないですけど生活出来ないと、もうあれですね。

貯金を食い潰して自分でやり続ける訳にはい  
かないですから。

○石田靖典委員 一応ここに、持続可能とな  
っていますから、持続可能なビジネスとな  
っていますから。何かしら問題が出た場合は聞  
いてあげて手助けできる範囲でやってあげる、  
と言うことは必要だと思います。でないと、  
始めても結局、問題点を解決出来ずにそれが  
どんどん山積みになっていったら、やめてし  
まうので。

○河合恵元委員 銀行は金を貸さないけど、  
個人で貸す人がいるかもしれない。

○松本吉生委員 クラウドファンディングみ  
たいな。

○河合恵元委員 そう、大きな金じゃないと  
しても。

○松本吉生委員 そうですね、地元のため  
になるならと。

○加藤弘依委員 まずは知ってもらうことが  
大事なので。もう少し、新城市でこんなこと  
をやっているということアピールして。何  
かワークショップとかしている。

○事務局 あります、いろいろな催し物を。

○加藤弘依委員 それをもっと宣伝して、ま  
ずは知ってもらうことから。興味を持って  
もらって参加賞を増やすとか。多分知らない方  
はすごく多いと思うので、市民でも。お伊勢  
さんに奉納しているなんて、すごいこと  
ですから。

○松本吉生委員 ねえ、何でそんな、選ば  
れるのですかね。新城市が。

○事務局 品質が良かったのでしょうか。昔  
ながらの。

○松本吉生委員 質がいい、へえ。

○事務局 昔、公民館で作っていた、もう本  
当ずっとやっていたのですが。そこでも献  
上して、表彰もされました。それがまだ飾  
つてあるのです。質の良いものということで。

○石田靖典委員 新城市はアピールが下手  
ですよ。

○加藤弘依委員 ねえ。

○松本吉生委員 もったいないですね。

○加藤弘依委員 もっと誇ればいいのにと  
思って。

○事務局 大昔の話なので、私も知らな  
かった。

○加藤弘依委員 貴重な財産ですよ。

○松本吉生委員 例えば旅館に泊ったら新  
城シルクの浴衣が着られる、みたいなの。ほ  
かにさっきの、コットンではないですけど、オ  
ーガニックシルクの浴衣。

○加藤弘依委員 浴衣、シーツとか。

○松本吉生委員 ああシーツね、確かに。

○河合恵元委員 欲しがっているところ  
はないの。

○松本吉生委員 誰がですか。

○河合恵元委員 いや、その糸を作る。

○松本吉生委員 業者さん。

○河合恵元委員 業者さんとか。

○加藤弘依委員 シルクの。

○松本吉生委員 いいものだったら欲しい  
かもしれない。

○加藤弘依委員 結局、海外の方が安い  
から。全部海外輸入になってしまうのです。

○事務局 そうですね。

○加藤弘依委員 結局、日本でするとな  
ると労働力の問題とか、コストが高くなる  
から。国産がなかなか。

○河合恵元委員 どの国の、国って。

○加藤弘依委員 シルクですか。

○石田靖典委員 中国とかインド、イン  
ドネシアとか、向こうではないですか、東  
南アジア。

○松本吉生委員 イメージ。

○石田靖典委員 イメージのような。

○加藤弘依委員 土壌もあるかもしれない。  
まずは労働力、たくさんいて。

○松本吉生委員 販売先で言うと私、仙  
台にいたときですけど山形の業者さん  
で、やはり糸を作っている会社でもの  
すごく細い糸がで

きる技術を持っているのです。いきなり業績が良くなったのですが、なぜかという、オバマさんが大統領に就任して演説をしたときに、オバマさんの奥様が着ていた服の糸を作ったのがその会社だったのです。

○事務局 それはシルク。

○松本吉生委員 シルク、綿かよく分からないですけど。とにかくすごく細い糸で、世界でそこしか作れないみたいな。例えばそういうものを、僕らだったら御紹介出来るかなと思ったので。

○事務局 皆さんにお知らせというか、分かったのですね。知ってもらった。

○松本吉生委員 結局その、オートクチュールかよく分からないんですけど、どこで作っている、何かと絶対になるでしょう。それで山形まで行き着いたのでしょね。その会社は全然大きくないですよ。本当に細い糸を作れる。そういうものをもしかしたら御紹介できるかなと。要はこれを見て最初に思ったのですが、そういう情報をお渡しすることは。

○石田靖典委員 海外産に勝とうと思ったら、本当に質のいい蚕、繭を作ってそういう特殊な技術で糸を作って、それを製品化する。でないと、今の海外産には勝てないのではないかと。

○加藤弘依委員 有名な人に着ていただいて。

○河合恵元委員 食べ物の問題、餌というか。

○松本吉生委員 桑ですか。

○河合恵元委員 いい桑を作れば。

○松本吉生委員 桑は、育てるのに手間がかかるのですか。

○石田靖典委員 いや、幼稚園でやっていたときはその辺にあったやつを普通に取ってきて。

○河合恵元委員 桑の木に出来るもんね。

○石田靖典委員 そうですね。分らない、普通に植えると。

○事務局 昔、8年ぐらい前ですけど、娘が蚕を、夏休みの自由研究でやったときに、そ

れこそ海野さんへ聞きに行って、「桑、いいよ、持って行っていいよ。」と言われて近くの桑の葉を持って帰ったのです。最初のうちはこれを食べさせて、うちに近くの川に大きな桑の木があつて。次はこれをあげようと、それをあげたら死んじゃったのです。

○松本吉生委員 合わないところがあるのですかね。

○事務局 ちょっとでも消毒みたいなことがあると、小さいので。海野さんのところは完全に。

○河合恵元委員 無農薬で。

○加藤弘依委員 無農薬。

○事務局 それで、ど素人ですから同じ桑に見えちゃって。それをあげたら死んじゃってという。桑を育てる難しさはそこなのかなと思って。

○松本吉生委員 農薬は使えない。

○事務局 もう厳しいと思います。そこはかちっとしておかないといけないのかなと。自由研究はだめになっちゃけれど。

○河合恵元委員 パンダの餌みたいに、こだわりを持たないとダメなのかな。

○松本吉生委員 いい絹というか、シルクを作るのは本当に大変なことなのですね。

○事務局 温度とか、食べ物とか。

○加藤弘依委員 まずは桑畑、良質な桑畑を作るところからですよ。餌がないと。

○河合恵元委員 無農薬で提供する会社はないかな、無償提供で。

○松本吉生委員 無償提供、売るほどあるところ。でも何かよさそうですよ、どこかできるのではないか、みたいな感じ。

○事務局 余りコストはかからないような気がする。

○松本吉生委員 人件費ぐらいでしょう。

○石田靖典委員 そうですね、下手に施設さえ造らなければ。既存の施設をうまい形で使っていけば、そこまでお金がかからずに。最悪、その蚕は今されている方からちょっとず

つ譲り受けて、それを繁殖させてとかしていけば出来ないことはない。

○松本吉生委員 蚕を育てるのもあれですか。いい糸を出す蚕とそうでもない蚕と。

○石田靖典委員 あると思いますよ。

○河合恵元委員 あと日本では、どこでやってるの。

○石田靖典委員 蚕ですか。

○河合恵元委員 うん、どこがやってるの。

○事務局 さあ、分かりません。

○河合恵元委員 そんなことも知らずに話していたのか。必死にお米を作るということで、A級とかなんとかね、ランクがあるでしょう。競い合ってるから、いい商品も出てくる。

○石田靖典委員 はい。

○河合恵元委員 うちしかやってないよ、となると、余り、いいものも出来づらいね。

日本一の蚕を飼っているところ、追いつけ追い越せみたいなの。

○松本吉生委員 さすがに、市内で糸を作ってる先はないですね、製糸業者さん。

○事務局 ないです。

○河合恵元委員 昔はどこに売っていたのかとか。

○松本吉生委員 昔は輸出ですよ、富岡製糸場は、あれは輸出で随分とお金。日本はすごく、そうですね。明治の初めごろにあれで、官がつくって輸出して外貨を獲得していた。

○河合恵元委員 糸にしたんだよね。

○松本吉生委員 糸にして、富岡製糸場。

○河合恵元委員 輸出していたけど、外に負けてきた。でも欲しい人は欲しいんだよ、国産が欲しい。

○石田靖典委員 国産というだけで飛びつく人がいると思う、お金に余裕があれば。ただ、どちらにしても製品化というか、安定供給まで持っていけないと事業継続、持続可能なビジネスとは言えないので。そこまでどうやって支援していくのが問題だと思います。

○河合恵元委員 桑畑は何年でいいのだろうね。

○松本吉生委員 どうでしょう、全然知らないことばかりなので。

○加藤弘依委員 コットンも、ことしは不作で余り糸が、綿がとれなかった。本当に、なかなか波がありますね。

○石田靖典委員 トマトもですけど、産地と名乗るからにはそれなりの収量を常に出していかないといけないので。そんな、今年是不作だったでは済まされない。そう考えるとそれなりに量を安定供給出来るような形が必要です。なので、このお二人でやっていくのでは多分ビジネスとして成り立たないのではないかな。普通に見学会で細々とやっていくなれば別ですけど、製品化まで持っていくとなると、お二人ではやはりきついと思います。それもお二人が社長になって会社を経営して従業員をいっぱい雇ってするならば別ですけど、コミュニティビジネスとしてやっていくとなると、お二人以外に何人か、副業ではないですけどそういう形でやられる方を入れてやっていかないと、きついでしょうね。でないと、本当に年間売り上げが10万円とかになってしまうと思うので。

○河合恵元委員 ぽつぽつ、ぽつぽつ出来ればいいけれどもね。

○松本吉生委員 同じようにしてくれる、あれですか。

○河合恵元委員 それをまとめて、あるよみたいな。

○石田靖典委員 仕事量がどれぐらいかということもあると思います。本当に餌をやっているだけでいいとなったら、でかい桑畑を作ってしまったって、あとは1,000匹も要らない。一人に100匹、200匹で細々とやりながら、最終的には集めてしまっるとか。

○河合恵元委員 何月だったかな、そんなに暑い時期ではなかったよ、蚕は。

○松本吉生委員 春。

○河合恵元委員 春だよ。ね。  
○石田靖典委員 春と秋となっていますね、一応。二作となっていたような。  
○河合恵元委員 年のうち半年ぐらいいは仕事があるのか。それは桑の葉っぱができるタイミングと一緒にだよ。ね。  
○松本吉生委員 そうですね。  
○石田靖典委員 ここにあった。秋もすると書いてあるので。春と秋にする、二作ではないですか。  
○河合恵元委員 もしかしたら桑畑も、あれは生だものね。  
○石田靖典委員 生ですよ。保存できるのかな、あれ。でも1万頭となっているから、二人。  
○河合恵元委員 1万頭ね。  
○石田靖典委員 1万頭を飼うのに何人が必要なのか。  
○松本吉生委員 昭和初期には221万戸も養蚕農家がいたけど、今は500戸だそうです。  
○河合恵元委員 全国で。  
○松本吉生委員 全国です。  
○河合恵元委員 まだそれだけいるのか。  
○松本吉生委員 でも、やはり昔は作って輸出していたと書いてますね。  
○河合恵元委員 産地はどこなの。日本における分布。  
○松本吉生委員 産地。  
○松本吉生委員 繭の集散地として栄えた福島県梁川町（やながわまち）、長野県上田市、京都府綾部市。  
○河合恵元委員 新城市はないの。  
○松本吉生委員 新城市はない。それが蚕都、蚕の都。それがこの3つだそうです。桑の都は東京都八王子市だそうです。主には南関東、北関東、甲信地方、南九州が多いと書いてありますね。暖かいところですかね。  
○河合恵元委員 今でも。  
○松本吉生委員 今も、はい。

○河合恵元委員 福島県が大変だね。  
○松本吉生委員 群馬県が市場シェア、ナンバーワンで全体の4割ほどを占める。  
○河合恵元委員 そういふところへ行かないといかんね、ちょっと。そういうところへ見学に行くべきだね。  
○松本吉生委員 1900年ごろには、中国を抜いて世界の生糸輸出国になったが、その後1929年の世界恐慌、第二次世界大戦によって生糸の輸出が途絶しましたと。  
○石田靖典委員 あとは、このお二方が見学重視に持っていくのか、製品化重視に持っていくかでまた変わってくる。見学重視だったらどちらかというと民宿系の経営に近い形になっていくと思うので。製品化となってくると会社で、もう作ることに専念する、会社経営。両方を進めていくとなるときついような気がしますけど。  
○河合恵元委員 結論から言うと、困り事相談室だって、その人がどこまでやる気があるのか、一回調査をして。これはあそこに、文章的な問題なので。10万円をあげる、あげないなんていうのは。うまく書けた人がもらえる。  
○事務局 はい、そうですね。  
○河合恵元委員 本気度調査とか。  
○松本吉生委員 本気になれば、その気になりますものね。  
○石田靖典委員 本気で、イチゴ狩りとかああいう感じで、もう人をがらがん集めて、それで見学してもらって。かつ商品を買ってもらって、とやっていくのか。それとも、小ぢんまりとしたコミュニティの中でやっついこうとするのか、ということもありますし。とりあえず話に乗ってあげるような仕組みを作ってあげられればいいと思います。  
○松本吉生委員 お悩み相談室、困り事相談室。  
○河合恵元委員 市が、手を上げてもらった人から指名をして、この人だったら気軽に相

談できるよとか。

○松本吉生委員 そうですね、そこが、困っていることとか解決してあげる。あとは、解決しながら。情報発信であれば、こういうものに採択されれば市がしてくれるよと。だからみんな、コミュニティビジネスの立ち上げをしませんかと。もっともっと促すと。これはこれでいいと思いますが。

○事務局 はい。

○松本吉生委員 市がお金も支援してくれるけど、そういうものもある。情報発信の場を、責任を持ってやりますと。

○鈴木誠協議会長 あと5分ぐらいで。

○河合恵元委員 一回、市で今までの、過去の成功例とか、今も継続してやっているところとかを。やめてしまったところはもう、なかなか聞きに行けないかもしれないけれど。成功している人たち、もっとこうしたら、もっと早く軌道に乗ったとか。

○松本吉生委員 特に失敗事例が知りたいでしょうね。ダメだった理由を。新しく何かをするにしても。

○事務局 活かせますからね。

○松本吉生委員 うまくいったことは、あれかもしれないですけど。失敗した事例は、自分も失敗したくないですから。

○河合恵元委員 なるべくそういうものを。

○松本吉生委員 さっきの話ではないけど旅館に泊まるときの、シーツとか着る物とか、何かいいですね。地元のものを活かしてとか。

○事務局 おもしろいです、斬新です。

○加藤弘依委員 やはり、この方たちが最終的にどこを着地点にされているのか。商品化なのかPRまでなのかという。

○石田靖典委員 それもありますが、最終的な規模ですね。どこまでの大きさにしたいのかもあると思いますけど。小ぢんまり、私たちが食べていけるだけで小ぢんまりとやりたいというなら、余り大々的に推していくのもどうかと思いますが。私たちは新城の、全国

的にというなら、市が全面的にバックアップしてあげればいいと思います。

○松本吉生委員 でも「純国産糸を世界へ」と書いてありますから、相当な事業規模ですよ。世界ですよ。

○石田靖典委員 これが軌道に乗ったら、僕ももしかしたらトマトをやめて、今のハウスを蚕一本にするかもしれない。

○松本吉生委員 半分替えたら。

○河合恵元委員 繭の元締めでもしようかな。

○松本吉生委員 河合製作所の、ここが集荷場ですから春と秋に繭を持ってきてくださいと。

でも、今話し合っていることを本当は、市は皆さんで、新しいことが始まってみんながやってみたいとか。こっちは協力するよとか。結果的に市が、いい意味で発展なのか活性化なのか、そうなっていけば一番いいということですよ。

○事務局 そうです。産業で。

○松本吉生委員 産業という目線で。

○事務局 うまく循環できて。

○河合恵元委員 応援してあげるという気質がないでしょう。それをどうやって出すか。あそこであんなものを売り出したよ、では行ってみるか、とか。

○松本吉生委員 一つは成功事例のような、皆さん見たいのではないのでしょうか。そこを一つやってみるのは、あるかもしれないですね。うまいこといくのなら、そうか、やってみようと。そういう話かもしれない。

○河合恵元委員 広報に出すとか。何か新しいことを始めたところを出して、宣伝する。みんなで浜ゴムのタイヤを買うという訳ではないけれども、そんな感じだと思う。

○鈴木誠協議会長 では、そろそろ。今日は全員から一言ずつ。

○松本吉生委員 全員から、はい。

○鈴木誠協議会長 5分ほど少しトイレ休憩をとって、それからテーブルを戻して、今日



は全員から一言ずつ、どういう仕組みを作っていくべきなのか。その周辺の話題も含めて出させていただきますので、御協力願います。

○松本吉生委員 伊勢神宮で採用されたのはなぜだろう、もう少し知りたい。

○鈴木誠協議会長 35分になったら再開しますので。

(会長によるまとめ)

○鈴木誠協議会長 それでは、あと20分少々で今日の第7回の会をまとめていきたいと思います。

今からの進め方なのですけれども、今日は、前回果たせなかったことで、それぞれのグループの代表の方に、まずグループ内でどんな意見なり今日の課題であった、どのようなその仕組みが必要なのか、まずその辺、議論のまとめとしてお話しただいて、その上で各委員の皆さん、個人個人のお考えもあると思いますので、例えば、今日の話はシルクの話でしたけれども、いろいろな実はプロセスというか生産工程が必要なものです。ですから、それぞれの考えも示していただいて、それでまとめにしていきたいと思います。

それでは、まず佐藤さん、Aの方から。それから松本さん、Bの方から。新城ではどんな仕組みがあったら、こういう産業化、仕事化に結びつけていけるのか、ちょっとそこら辺を話題提供していただければと思います。

どうぞ、では、お願いします。

○佐藤真琴委員 話が雑多なので、ちょっとかなりはしょっていきますけれども、このシルクの話について、やはりちょっと事業化、難しいよねということが大前提にあって、お金をきちんと稼いでいくのだったら、やはり数を、生産量を増やしていくなりなんなりしなければならぬのですけれども、そういう視点で一切書かれているところがないので、そういうところをきちんと突っ込むような事

業支援という仕組みが必要なのではないかとこの話が出ました。

例えば、これ、本当に必要なことだったら、障がい者雇用のをうまく使って、何か地域産業を守っていくということも1つ考えられるでしょうし、とにかくこれ、儲けていくことは難しいかもしれないけれども、心情的に残していった方がいいよねというところに軸足を置くのだったら、その軸足を置いてスポンサーを集めるような、やっていかなければいけないことはやはり頭を使って考えた方がいいのではないかとこの話が出ました。

全体を統括するようなサポーター、誰が助けるのか、総合窓口がないということも出ましたし、あと、きちんとこれ、評価を、お金を出すのに評価をすることがないということもちょっと問題ではないのかという意見も出ました。

後半で加藤さんにいろいろお話を伺ったのですけれども、今、いわゆる商業団体のところは商業団体のところに、どういった支援が必要なのかということは別軸でやっていらっしゃって、今、ここの場の、今日もこの場で、特に検討していたのは、コミュニティビジネス、ソーシャルビジネスと言われる地域の課題を地域で拾って、みずからその人たちが動き出して、それを解決していくような事業、新しい事業を建てることによってその地域課題を解決していくようなエコシステムの構築、そのためにどういうふうな支援が必要なのかということを知りたいというお話でした。

地域に入ってテーマを拾ってという、そのテーマを解決するのに、人が、誰かが行ってそれを解決していく、その人を市役所が支援するという仕組みも必要だろうし、仕組みを外から持ってくるということも必要だろうし、それを、その事業はいいねと言ってきて、地域でサポーターになってくれる、地域の人たちがお金を出してくれる、そういったチーム組みとかスポンサー集めをするような人も

必要だし、あとは何か情報とか人とかを集めてくるような仕組みというものも必要だと。それは中にある、中の人が出来てもいいし、資源として外から人を入れてきてもいいのではないかという話がちょっと出ました。

あと、予算の話をお聞きしたのですけれども、これは予算の規模とスピード感が、皆さん、議論する中でもすごく知りたいところだと思ったので聞いたのですけれども、早くて1年後、遅くて3年後にかなり真剣にやる気ではいて、ただ、その具体的な手法が今のところ見え切らないので、皆さんの意見を聞きたいというスタンスだと。

もう一つは、予算については、できるだけ出したいけれど、必要だったらその分、何か市長、出してくださいというような枠があるという話だったので、本当に真剣に新城は考えているし、これを形骸化した、形骸化してしまったようなこの会議で何か意見を言ってガス抜きで終わりではないと、真剣に人口減に備えて、緩やかに、増えてはいかないかもしれないのですけれども、緩やかな人口減というものを考え、真剣にこの会をやっていることはよく分かりました。それは皆さんで共有していただきたいと思います。

以上です。

○鈴木誠協議会長 ありがとうございます。

それでは、佐藤さんのまとめに協力していただいたAチームの皆さんにちょっと一言ずつ、二言でももちろん結構ですので、コメントをいただきたいと思います。

まず村松先生、途中からで申しわけありませんでした。

○村松 東委員 いえ、いえ。

○鈴木誠協議会長 医療の現場は、シルクはどんなところで使うのでしょうか。あるいは使わないのでしょうか。どうなのですか。

○村松 東委員 医療の現場でシルクを使う。

○鈴木誠協議会長 ええ。生糸というかシルクです。シルクの製品ですけれども、何か使

うような場面はあるのですか。

○村松 東委員 酒精綿ぐらいですかね。アルコール綿です。

○鈴木誠協議会長 そうなのですか。そんないいものを使っているのですか。

○村松 東委員 ぱっと思いつくものはそれぐらいしかないですけれども。

○鈴木誠協議会長 そうですか。

○村松 東委員 ほとんど他は使わないのではないですかね。

○鈴木誠協議会長 マスクとかそういったものは使わないのですか。

○佐藤真琴委員 あれは不織布ですね。

○村松 東委員 うん、多分そうですね。

○鈴木誠協議会長 はい。

では先生、どうでしょう。

○村松 東委員 本当に先ほどの話の中で出ていた、新城市はそうやって真剣に考えようということはよく分かりましたし、こういう場所でいろいろな職種の方が集まってこういうアイデアはないかと、出る場もすごくいいと思うのですけれども、やはりプロというか起業、新城でも東海若手起業塾の出身でいらっしゃるのですかね、何かホームページを見ていたらたまたま出てきたのですけれども、そういう絡みで新城でも新城志塾といって何かやっておられる方がいるみたいで、そういう、それ、すごく、今、ここで話していることと通じる人たちかなと思うのです。そういう方たちがそれこそ主になってではないですけれども、普通の方よりはよっぽどこういういろいろな知識を持っている、佐藤さんに近いような方たちの集まりではないかなと思うので。

○佐藤真琴委員 あれは後輩です。

○村松 東委員 ええ。なので、協力を求めて、もちろん外から高いお金でプロを雇うこともいいでしょうし、新城の中で頑張ろう、新城の若手で頑張ろうと思っている方たちに声をかければすごくいいのかなと、勝手にイ

ンターネットを見て思っていました。そういう人材を活用することもすごくいいのかなと思います。

○鈴木誠協議会長 ありがとうございます。

竹下さん、冒頭、話題をちょっと出してもらいましたけれども、どうでしょう。竹下さんから。

○竹下武重委員 いろいろなお話の中で、主として入ってこられる、起業されたい方もやはり入り口のところでどういう支援をしていくのか。

それからその後の、後づけのどういう支援をしていったらいいのかも含めて一番重要な部分ではないのかなと思いますけれども。

今、農協と、それから行政と、こと農業をやりたいという方がお見えになると。今農協と新城市と一緒にになって農業振興対策室だとかみどり公社みたいなものを作らせていただいて、その就農相談会ということで、出て、新しく来ていただく、農業をされたいという方を募って、それを、研修を3年であれば3年していただいて、そこから農業を始めていただくという形にして、その中にはやはり施設面だとか資金面だとか農地の問題、そういう部分を一緒になって解決していこうという、そういう対応を今やり出しています。いろいろな部分があり、横糸を張って、そういう体制でやはりきちんと作っておく必要があり、そこら辺が一番、これから重要な部分ではないのかなということは感じています。

○鈴木誠協議会長 はい。それでは、澤上さんお願いします。

○澤上花子委員 1年、2年、3年後の補助金がおきた後の結果をこういうふうに目標を立てて、それが明白に出来た中で補助金を出した方がいいのではないかな。それが出ていないと補助金が捨て金になるのではないかなということが話の中で言われていたのですが、やはり個人でやっている、出してもらって、1年、2年、自分でも分からないけれど、で

も頑張っていこうという人がこの人だと思うのです。

だから、そこは温かく見守ってもらった中で、何か結果が生まれるかもしれないというところに目を向けてもらって補助金を出してもらえるなら、この人たちは個人的に、多分、これだけのことが書いてあるから頑張れるのかなと思います。

先の結果を言われて、「ではこれだけは絶対に成果を出してくださいね。」と言われたら、そんなことは分からないから、自分だって、「それでは、その補助金は要らないです。」と言って、補助金を受け取りません。

それをやってしまうと、多分、育つ人が育たないと思うから、そこに、捨て金になっても頑張るといって補助金を出してもらいたいのです。

何か本当に個人の意見です。

○鈴木誠協議会長 はい、分かりました。

ありがとうございます。

それでは、今度はBチームです。

松本さん、いかがですか。

○松本吉生委員 いろいろ話していたのですが、ちょっと養蚕についての知識が余りにもやはり少なかったもので、具体的な話が、

○鈴木誠協議会長 ごめんなさい、菊川さん。済みません、ちょっと僕。

松本さん、ごめんなさい。

○松本吉生委員 いえ、いいです。

○鈴木誠協議会長 菊川さんからお願いします。

○菊川倫太郎委員 養蚕そのものは、今、ちょっと言いかけられましたけれども、その辺の詳しいことはよく分からないのですが、1つのビジネスを立ち上げると考えたときに、今回のこのコミュニティビジネス立ち上げ事業というものを見る限りでは、若干、事業そのものとしては成り立たない可能性もすごく高いのだらうなと思っています。

それは新城市の方も多分そういうふうに多

少は思われているけれども、見切り発車的に走っているのではないかなというふうな、そんな気がしています。

通常の、一般の企業だと、そこは非常に考えにくくて、やはり、結果は分からないのですけれども、非常に事業計画だ何だということから非常にうるさく問われて、審議されて、この計画でやってみようと、そこまでやってだめならしょうがないというものがあると思うのですけれども、そこにまでは至っていないことがいかなものと思いますので、やはり、すごく、例えばもう短期的なプロジェクトでもいいのですけれども、もちろん市側、あと民間の、もう実際、例えば起業して成功された方とか、そういったところも入っていただいて、当然ながらこんなことをやりたいという元気な人を連れてきて、やはり1つ成功事例を作るということをまずやるべきなのではないかなと思います。

その成功、では、新城市はなかなかおもしろいことをやっていて、こんなビジネスで成功したという話があるよということをもっと売り込めるように、まずそういったところをやって、そういったプロジェクトをやることによって、市側もまたノウハウも蓄積されて、さらにまた展開できるというような形で、まず成功事例を作るようにして欲しいなと思いました。

○鈴木誠協議会長 ありがとうございます。

どうも済みません。

○菊川倫太郎委員 いえ、いえ、大丈夫です。

○鈴木誠協議会長 それでは、松本さん、続きをお願いします。

○松本吉生委員 養蚕の知識が余りなかったので、個別具体的にという話まではちょっと、B班としては行かなかったのですけれども、この、めざせ明日のまちづくり事業、めざまちというものが既に10年ぐらいやっているという話なので、やはりいろいろな事業が出て、今でも頑張っている人、残念ながらちょ

っと撤退した人とかいろいろいると思うので、やはり成功事例と失敗事例みたいなものをよくまとめておいた方が、やはり我々がいろいろ考えていく上でも必要かなと思いました。

特に新しく事業を始める人というのは、やはり誰しも失敗というものは怖いので、特にその失敗してしまった事例は、この新城市の、めざまちだけではなくて、やはり起業して余りうまくいかなかった事例みたいなものはいろいろ知りたいと思いますので、そういった情報なども提供してあげればいいのではないかなという話がありました。

この事業については、どこを目指しているのかということが本当に分からないので、どこまでこの2人がやりたいのか、本当に事業化して、この「純国産天然シルクを世界へ！」と書いてありますから、本当に事業化してそこまでやりたいのか、それとも養蚕をしている、今、91歳のおじいちゃん、伊勢神宮にも奉納できるぐらいのいいものをなくしたくないと、それだけの思いなのかということがちょっと見えなかったので、どこまで手伝ったらいいのかという話がありました。

いずれにせよ、いろいろな新しい事業を始めていくことは、これというやり方はないので、やはり皆さん、悩み事、困り事というものはあると思うので、前回も出ましたけれども、みんなで手伝う支援というかサポーター制度のようなものをしっかりしながら、やはり情報提供をしてあげる、もしかしたらいろいろな指導をする、見守り役というかそういった制度があつたらいいのではないかなということをお話しました。

僕は、済みません、あと個人的なのですけれども、先ほど、プロがやるという話もありました。プロがいろいろ指導してやるということはそうなのですけれども、個人的には新城市で、新城市独自色ということなので、新城のみんなも、我々含めてみんなも勉強しなければいけないのですけれども、やはりプロ

というよりも新城の人たちで何か支援しながら、それが本格的に事業へつながっていくような仕組みづくりができれば、独自性のある立ち上げ事業だと思いますので、プロにも手伝ってもらいながらなのですけれども、プロに任せるということではなくて、市民みんなですべてやっていたらいいなと思いました。

あと、お金をもらって何かを買って自分で頑張るといことはあるのですけれども、やはりなかなかアピールということは難しいので、追加のお金は市としてはやはりなかなか出せないのだけれども、情報提供、情報発信するような場はやりますよと。

例えば、こういうふうにコミュニティビジネス立ち上げ事業に認可された事業であれば、市が主体となって、例えば、分からないですけれども、いろいろな展示会とか、うちの銀行なんかも全国で商談会とかお客様同士がやっているの、それを普通は各企業とやるのですけれども、それを市として出て行って何かアピールする場を作ってあげるとか、分からないですけれども、市に銀座の30億円ぐらいのビルを買ってもらって、そこにアンテナショップを作るとか、これは冗談ですけれども。

それで、市がお金ではなくて、そういった場を提供してあげるといようなことができたらいいなかなという話が出ました。

これはもしかしたら後から話があるかもしれない、河合委員さんがおっしゃったことは、手伝いたいと思う人も新城にはたくさんいるのだけれども、やはり行動に移すということがなかなか皆さん、できない方が多いなという話の中で、やはり菊川さんがおっしゃったように、成功体験というか成功事例みたいなものを作ると、新しいことにいろいろ興味を持ったり、手伝いたいと思う人がどんどん手が上がってくると思うので、やはりそういった事例を何とか作り上げることが。

10年やっていて、ちょっと残念ながら、

成功事例とは何ですかと先ほどお聞きしたら、「ううん」みたなところがあったので、何とかみんなですべて1つ作り上げるということが必要かなと思いました。

済みません、長くなってしまって。散漫でごめんなさい。

○鈴木誠協議会長 ありがとうございます。

では、もしかしたら商工会の工業部会の仲間が増えるかもしれないということで。

河合さん、いかがですか。

○河合恵元委員 事業をやるのが目的のようになってしまっているのかなと。機会を与えてあげるよ、来て、出すよと。

だから何だろうな、本気度というか、本当にコミュニティビジネスを成功させるみたいなのところまで行っていないものだから、何かちょっとやはり中途半端に見えてしまうのかなと。

やはりプロを雇う必要性もあると思います。

それから、使えるものとはにかく使うと、新城市だけではなくて、もちろん商工会の事業費もあるし、お金で言えば事業費も使いようには使える事業もあるし、もちろんロータリー、ライオンズの支援をいただく、またはJCも、今、お金はあるのですけれども、使い道に困っている、あるので、それはみんなが出す、金銭面で言えばある程度は出来ると思うのです。

だから本気でやるぞというところをやはり出さないと、本気って、澤上さんが言われたように、いろいろな人がいるから、それをうまく導いてあげるみたいな、そういう本気度も要るだろうし、実際に本当にこれを新城で売っていくぞという体制ではないから、やはり伸び悩んでいるのかなと思いました。

やはりいろいろな人を使う、金融機関をどんどん使うということは物すごく、実際に僕もそういうつもりでいるのですけれども、情報を持っていますから、そこをもっと行政も利用するとか、そういう仕組みはやはり要る

と思うのです。

だから、地域で本当にやるぞと、応援してやろうとか、澤上さんが言う、みんなでケーキを買ってあげるよと、本当に出来るのか、そこまで言って作れるのか、何かみんなで応援してあげるという風土を、なかなかない地域だなとは思っているのですけれども、それをもっと前面に出してあげるとかいうことが必要なと思いました。

○鈴木誠協議会長 はい、分かりました。

それでは、桑を作るには石田さんが絶対に必要だなと、いい桑の木を作っておられるので。

では石田さん、どうですか。

○石田靖典委員 そうですね、こういう事業を立ち上げとか、僕も新規就農で入ってくる、やっていくごとにやはり問題点とかがいっぱい出てくるとは思うのです。

それで、一人ではどうしても解決できない問題が多々出てくる。

僕たちの場合は、農協さんに話すのですけれども、農協さんだけではどうしても解決できないような問題もあって。

今、農協と市で力を合わせて働いてくれる人を集めようという形でいろいろとやっていただいています、どうも聞いている話だと、うまい感じで軌道に乗り始めていて、来年ぐらいには人をそれなりに確保できるような仕組みが出来かけているらしいのです。

ですので、そういう感じで事業を新しくやろうとしている人にお金だけではなくて支援をする、問題点を聞いて、それを解決するための支援をするような仕組みを作っていくことがいいのではないかなとは思いました。

○鈴木誠協議会長 ありがとうございます。

では、加藤さん、いかがですか。

○加藤弘依委員 先ほど松本さんの話にもあったように、この方たちのちょっと着地点が見えないのですけれども、そういったワークショップで、新城市でこういったものを作っ

ているというPRだけなのか、もしくは商品化までこぎつけて製品にするというものまで行くのかということがあるのですけれども、できれば商品化までしたら本当に新城ブランドという形で本当に自信を持って出来る商品になるのではないかなとは思っています。

ただ、今、これ、お二人の方とお聞きしたので、やはり、もし商品化まで持っていくとしたら、もちろんお二人の方だけの力ではできないので、桑を育てる方。あとは、糸にして商品にするというところまでの工程に、やはりたくさんの支援の手が必要ではないかと思えます。

やはり、その話に出たことは、私たちの、商品になったら、やはり温泉宿で浴衣にするとかシーツで使うとか、やはりそういった形でのPRとか、そういったことも必要になってくると思いますし、まずはちょっと着地点がどこなのかなという問題もあるのですけれども、本当に商品となればすばらしいブランド、新城市のブランドになっていくのではないかと私は思いました。

○鈴木誠協議会長 はい、ありがとうございます。

皆さんの御意見、今、ちょうど記録にとらせてもらったので、それを一回整理して、その後、皆さんに見ていただきたい。その上で最終的なまとめに向けていきたいと思えますけれども、そういう意味で、きょう、僕自身がまとめるということはいたしませんけれども、皆さんのお話の中で共通する点だけ、少しだけ紹介をさせていただこうと思います。

やはり今回は、この奥三河蚕玉の森プロジェクトというのは1つの事例として取り上げたので、こういう事例が、今、出てきているという現実がまずあります。

では、これを1つの新産業として創出していくためには、どういう支援体制が必要なのかということで今日は議論いただいたのです。

ただ、こういうものが幾つもこれから出て

くるとは思わないので、そういった点で今日は皆さんの議論は随分重要なポイントを突いていただいたし、実際にこれを新城で育て上げていくという観点に立ったときには非常に有益なコメントをいただいたと思いました。

それで、僕自身はこれを読ませていただいたときに、まずやはりこの人自身のプロジェクト云々と言う以前に、これは、この方に補助金を出して助成をしていくということになると、新城側の、市の側のやはりコンセプトというか、それをはっきりしなければいけないのではないかと、見ていて思いました。

そうすると、僕は加藤さんが最後に言われた新城のブランドというものをやはりつくり上げたいというところがやはり前提になければいけないのではないかと。

産業自治というものは、やはり量産化する産業を興していくということだけが目的ではなくて、新城固有の特徴を持った、そういうどこからも、これは新城にあるというような、そういうもの、価値というものを作り上げていく、独自の価値を作り上げていく、地域の協力の中で作り上げていくということが大事だなと。それが産業自治の1つの姿だと思ったので、そういった点でこの事業をどういうコンセプトで練り上げていくのかなと、その辺がちょっと僕は審査した側にも立っていないのでよく分からなかったのですが、そういった点ではやはり新城ブランドを作り上げていく、そういう観点で新たな産業としての支援をしていくということが大事かなと思ったのです。

そのときに、もう勝手に頭の中で空想を描いたのですが、新城ブランドという名前も何かあれなので、市長が何か山の湊と言っているみたいなので湊ブランドとか、湊ブランドプロジェクトというような、勝手に頭の中でもうこしらえていまして、そういうものを作っていく上で必要な支援体制なり仕組みというものが必要なのではないかなと。

そうすると、今、皆さんがおっしゃった仲間を作る、地域の中でやはり仲間を育て上げていくということです。いろいろなことが出来るうちはいいのですが、この方にとって役立つ仲間がまだ見えていないというところがあるので、これは商工会、河合さんが一番よく御存じなところもあるし、市外では佐藤さんも、知っている方もたくさんお見えになると思うので。そういった点では市内外の仲間を引き合わせていくという仲間づくりというものがやはり必要になるだろう。

そのときに気をつけなければいけないことは、やはり川上、川中、川下という、そういう生産の工程を意識して応援するというのも大事だろうなと思いました。

それから、急ぐことは全然ないと僕は思って、やはり時間軸をゆったりと持つことも大事かなと思います。自然相手なものですから、軽々しく、やはり量産ということを考えたときには多分、中国産とか、あるいはミャンマー産とさほど大きく変わらないものになってしまう。それが悪いとは言いませんけれども。しかし、超一流のものを作ろうという、そういう志がある以上は、やはりじっくりと時間をかけていただくことも必要だし、ときには何も生み出せなかったという年があってもいいのではないかと。そういう、やはり待つ、そして価値を見定めていくというか、自然相手の仕事なのだとするところで温かく見守っていく人と、それからこの事業がときに失敗するかもしれないという意味で温かいお金を用意するというのも必要なのではないかなと思っていました。

そういった点では、やはり新城のブランドを育てていく、湊ブランドを作るというコンセプトをまず明確に持つということが必要になるだろうと思いました。

それから、これを見ていて1つ僕が思ったことは、今回の場合は、生産のところはすごく重点を置いていて。養蚕というところなの

ですけれども、これは本当に桑畑はどうやって作られているのかをまず。桑畑を作るといふ、桑の木を作るところからやはり本当にしっかりやらないとなかなか難しいということ、僕も岐阜県の白川村で養蚕事業のほんの端っこをお手伝いしたことがあるのですが、そういうことを現地で実際、自分でも経験したことがあるのですけれども、このあたり、多分、御苦労もされているのではないかなと思つて、そういうサポートも必要だろうと。

だけでも、実際に養蚕ということになると、そうすると原糸を作るとか、それから撚糸を作るとか、それから先染めをしなければいけない、それからゆっくりと織っていくという作業も必要ですね、その織り機があるのかなと。

それから、実際にデザインはともかくとして、ここで何を最終的に作られるか分からないけれども、最終製品を作るべきなのですね。ストールだけではどうかなと思うのです。もう最終的に物を作るといふ、そういうところも必要だろうと思うのです。

ですから、そういった点では川上の部分から最終的には織物に仕上げていくというところまで。そういう担い手を新城の中でいなければ作ると、いけば協力をしていただく。この人の価値観にうまくマッチするような、そういうところを新城市内でやはり設けていく、そういう体制づくりというものは新城の行政側でしかやはり出来ないのではないかなというように思うのです。

でないと、ブランドを作ったはいいけれども、結局、最後の縫製のところは岡山とか、それから山形とかよそに持って行って作られてしまったのでは、新城ブランドにはならないので、そのあたりを新城市内で生産から全てを完結していく、それがやはり経済を作ることになるので。それはやはり行政が検討して作り上げていく大事な仕組みなのではないかなと思つました。

皆さんのお話を聞いていて、ちょっとそのようなことも気がついたところではありましたが。

では、今日は皆さんにいただいた意見をもとにして新城の産業、こういう新しいコミュニティビジネスをしかけて、興して、そして雇用にまで結びつけて、そしてブランドを作るといふ、こんな挑戦を始めた方たちがいる、これからも産み出したい、そのためには産業政策としてどのような体制づくりが必要なのかというところで幾つかヒントをいただきましたので、ちょっと一回まとめてみて、そしてまた皆さんにお返しして、今日の課題の解決に向けていきたいと思つます。

ということで、今日のところをちょっと整理しておきたいと思つます。

それでは、その他の4というところで、事務局から。

○事務局 はい。ありがとうございます。

こちらから、済みません。その他の報告はございませんけれども、次回の会議予定ということで、10月を予定しております。

また日程が決まりましたら皆さんにお聞きしたいなと思つておりますので、よろしくお願ひいたします。

事務局からは以上でございます。

ありがとうございました。

○鈴木誠協議会長

それでは、10月にまた、もうそろそろまとめに入っていきますけれども、提言に向けてのまとめの準備をしていきたいと思つます。

それでは、特に今日御披露できなかったのですけれども、2ページ目の(1)と、それから(2)、それから(4)、このあたりは既に行政の方で進めていますので、既に行政の方で進めてきた新しい情報は皆さんにもお出しして、そして提言をまとめていく準備に入っていきたいと思つます。

そんなところできょうはお開きとします。

どうもありがとうございました。