

(由利地域振興局)

## 平成27年度 知事と県民の意見交換会概要

テーマ：地域資源を活かした食ビジネスの推進

日時：平成27年7月2日（木）10：00～12：30

場所：にかほ市大竹「ふくじゅ館」

※意見交換会に先立って、にかほ市大竹地区のいちじく畑・加工施設を見学。

(知事あいさつ)

本日は、平日にも関わらずお集まりいただき感謝する。時間が限られている中で、できるだけ現場の方の御意見を伺うことを1番に心がけている。当然、いろんな団体の長や役員の方と意見交換する場はあるが、それだけでは現場の声を政策に反映できない。県庁の政策は机上で考えるので、現場との視点の違いが分かる場合があるし、これまでも実際に政策に生かしたことや、他の地域でも同じ動きを広げていったこともある。

特に今年は、各地域で地方創生をテーマとしている。本県は、人口減少率と高齢化率が全国一だが嘆いていても始まらない。人口というのは古今東西、世界中どんな政府もコントロールできたことはない。コントロールできないのが人口である。政策によって何十年後の人口がこうだというよりも、今最善を尽くすという、その蓄積が逆に言えば人口減の歯止めになったりする。今、数字をあれこれ言っても始まらない。30年後40年後の数字を、我々がどうしようと言っているてもしょうがない。ただ、今やっていることに最善を尽くすのみ。

かつては、人口減少問題に対して、企業誘致の手法が採られていたが、ある時期から中国や東南アジアに国内企業が移転していった。若干、国内へ戻る動きはあるが、全部戻ることはない。今は、産業構造が違っているので、昔のように若い人を何千人も使って、モノを作る工場などあり得ない。そういう中で自分の地域をどう守っていくか。

今、秋田の大きな問題といえば農業。やはり米。米に未来があるかというのと、あるともないとも言えない。政府が公表しているのは、30年後には米の国内消費は現在の半分以下になるということ。逆に海外に輸出しようとしても、秋田こまちの生産量自体、海外の方が多く、しかも質が向上しているので、輸出で賄うことも現実には無理である。いかに米のウエイトを減らして他の作物に替えるか。ただ、他の作物といっても、そのまま出すだけでなく、地元で加工して付加価値を付け、地元の人が流通に関わるといった形。今あるものにもっともっと付加価値を付ける、あるいは広げていく、ブランド化していく。そういう中で、県がどのような取組をすればいいかというヒントを得るため、勉強させていただく。そして、みなさんと一緒に今ある状況を改善し、もっともっと前に進める気持ちで来ているので、よろしく願います。

【あきた由利本荘にかほワクワクプロジェクト・ユニットの紹介】

(A氏)

我々は、平成24年に、由利地域食農観推進グループという名のもと、由利本荘市・にかほ市の食に関する事業者21社が集まり、食ビジネスの推進を目的としてこの事業を立ち上げた。当初は、飲食施設による料理部会、食品加工会社による加工品部会に分けて、それぞれご当地のメニュー開発、特産品のブランド開発に向けてスタートした。

なかなかうまく商品化に結びつかなかったが、最終的に山の幸・海の幸を盛り込んだご当地メニュー「鳥海選びどん」と各加工品会社の強みを生かした特産品「由利ものがたり」が商品化できた。まだまだ、荒削りではあるが、この地域に食と観光のビジネスを創出し、県内外の方に広く来ていただける一つの提案ができたのかなと思っている。

### 【参加者自己紹介】

#### (A氏)

にかほ市平沢漁港前で、ハタハタの加工業を営んでいる。古くから、秋田米と米麴をふんだんに使ったハタハタの飯寿司を製造販売しているが、今後、飯寿司だけで商売になるのかという疑問から、2008年頃から様々な加工品を開発してきた。

商品開発の事例としては、瓶詰の商品で、常温で6か月もつ「はたはたおいる漬け」や、最近開発した「ぶりこのコンフィ」。これは、ハタハタのぶりこを低温で煮て、若干の塩とキャノーラ・エクストラバージンオイルで煮込んだもの。ご飯のアテでも、冷酒にも最高に合う一品である。

このような形で、いろいろと試みてはいるが、大きな成果には至っていないというのが現状である。

#### (B氏)

道の駅象潟「ねむの丘」で、ユニットの事務局を担当している。当駅は、秋田県の南の玄関口であり、年間来客数は約54万人にのぼる。今後、交流人口を拡大していく中で、ユニットの力も借りながら、互いに発展させていきたいと思っている。また、当社で開発した製品では、象潟の有名な岩牡蠣に合う調味料「柚ぼん酢」がある。小耳に挟んだところによると、知事のお宅でも。

#### (知事)

最高。炒め物でも何にでも合う。

#### (C氏)

にかほ市大竹地区でいちじく加工業を営んでいる。弊店の紹介は、先ほどの視察で十分したので、実際に甘露煮をアレンジしたものを食べてもらおうと思う。クリームチーズを載せて、ブラックペッパーを振った一品。甘くて油があってちょっとスパイシーで、お酒のお供として、首都圏の日本酒の名店でこれを展開している。このように甘露煮以外の食べ方を提案している。

#### (D氏)

にかほ市象潟で製麺業を営んでいる。創業は昭和10年、今年でちょうど80年目を迎える。

主軸商品は古くから継がれてきた製法で作る「象潟うどん」。このうどんの製法と地域の特色を活かす取組ができないかと思っていたときに、食農観推進グループ（ユニット）の話があって参加した。

ユニットでは、ハタハタの粉末を練り込んだ「はたはたうどん」を選びどんのサイドメニューとして取り扱ってもらっている。

当初は、由利ものがたりに象潟うどんの参画を考えていたが、地域の素材が入ってないと加われなかったので、米粉とか、地元で小麦を作れないか検討した。そのうち、「鱈しょつつる」が市内で開発され、次にラーメンスープができたので、これに合わせて昔ながらの製法で中華麺を作った。乾麺では珍しいもちもち食感の「タラーメン」という商品。これを基盤に地域を盛り上げていきたい。

#### (E氏)

由利本荘市で温泉施設を営んでいる。由利本荘市という土地柄、やはり観光客が少なく、地元の方の後援会や冠婚葬祭が主な収入であったが、地域外の方にも来ていただくため、ユニットに参加した。調理関係で働いていた経験を活かして、メニュー開発過程でいろいろな料理を提案してきた。その一つに、鳥海プレートという一つのプレートにいろいろな地元の食材を盛り合わせていくというメニューも続けていて、女性のお客様にウケがいい。選びどんは続けていくが、やはりその過程でできたアイデアも生かして地元のウリにしていければと思っている。

#### (C氏)

ぜひ、ユニットの語源の紹介を。

#### (E氏)

ユニットという名前は、今まで実現しなかった、由利本荘とにかほの"人"が集まったという意味で、英単語の「結合」の意味も込めて、両市の頭文字を取ってユニットはどうかと。

#### (知事)

そういう意味か。

#### (F氏)

秋田ニューバイオフィームで調理を担当している。にかほ高原で菜の花を作付けしていて、収穫後は自社で絞って菜種オイルを作っている。また、夏はトウモロコシ、秋はボタンソバを作って、繋ぎなしの十割ソバを店舗で提供している。

ユニットでは、由利ものがたりに「秋田由利牛大和煮そばろ」、そして鳥海選びどんも提供している。由利牛大和煮そばろは、由利牛の頭数自体が多くないので、多くの発注には対応できない状況。そのため、由利牛以外で何か加工品ができないか考えている。

また、鳥海選びどんは、まだまだ認知度が低く、土日の県外客が召し上がってくれる程度。平日は地元の方が多くて、1日に何食出るかという状況。

(司会)

昨年10月から提供して半年経ったが、実際の手応えや見えてきた課題を話してほしい。

(B氏)

当駅の立地上、県外のお客様が多いので、鳥海選びどんはとても好評。内容は、由利牛ローストビーフ丼・由利牛そばろ丼・ハタハタの天井・たこの唐揚げ丼・タラの魚醤漬け丼、この中から二つ三つの丼を選んで、はたはたうどんが付いてくるというスタイル。特に由利牛ローストビーフ丼は、このクオリティでこの値段では他所では絶対食べられないという県外客の声を聞く。具体的な販売状況は、昨年10月17日の提供開始から6月末まで、当駅だけで2,809食売れている。全46種類のメニューのうち2番目の売上数であり、だんだん盛り上がってきたというより、いきなりドンと定番化した形である。地のモノを食べたいという県外のお客様が増えているのは肌でも感じるし、そこにマッチしたのかなという印象。

(知事)

やはり、全国共通なのは、肉は誰でも好きだということ。何故かというと、食生活が欧米流になってきているから。また、一定のブランドで多く出すとすると頭数がないと難しい。東京市場では、秋田の牛肉は現在の100~1,000倍作っても相当な量が売れる。いつも言っているが、ブランドというのは、ある程度量が揃って始めてブランドになる。肉は、そこを大切にしたい方がいい。そこをクリアして、あそこの肉は美味しいという評価が付く。

(E氏)

道の駅と違って、私たち町場の施設としては、いまいち鳥海選びどんの出数が伸びないのが現状。週末でも道の駅の平日にも及ばないため、地元の方への認知度を高めていく必要があると感じている。

(知事)

ローストビーフやステーキなど家で上手に調理できないものにも、お金を払ってでも食べに行くのではないかと。問題はハタハタ以外の魚。刺身でいつも家で食べているから、わざわざ外にまで食べに行かないのではないかと。結局、自分の家でできないものを食べに行くのではないかと。

(A氏)

首都圏のお客様は、自宅で焼物はしない傾向にある。デパートの物産展を見ていると、焼魚が売れているし、そのあたりに商機があるのではと思う。秋田のハタハタは、まだまだ首都圏での認知度が低い。殆ど山陰のハタハタが流通している。

(知事)

山陰のハタハタは厚くて脂もあるから、特に干物は美味しい。どうしても秋田のハタハ

タは生で流通するから、焼くとオーブンが汚くなったりして敬遠されがちである。日本で一番大きい札幌の佐藤水産では、焼いた切身の真空パック商品がある。味付なのでそのまま温めて、すっと裂けばすぐ食べられる一品。また、すべてサイズを小さくするところが、都会の人にウケているようだ。

(司会)

Dさんは、鳥海選びどんの各提供施設にはたはたうどんを納入しているが、その辺のお話を聞きたい。

(D氏)

弊店の状況も各会員に把握いただいているし、なくなる2～3日前に注文、それから発送する形をとっている。原料のハタハタは、Aさんの所でストックしているので、特別に困るところはない。

(司会)

はたはたうどんの市販はしていないのか。

(D氏)

鳥海選びどんがリリースされる前に、道の駅象潟だけで販売したが、なかなか売れなかったので一ヶ月で止めた経緯がある。最近、鳥海選びどんを提供している道の駅いわきや象潟の料理担当から、「置いてないのか。」というお客様の声があるというので、一般販売の再開を検討しているところ。

(知事)

今、鳥海山を中心とした広域観光開発に向けて、由利本荘市・にかほ市がタッグを組んで、県の未来づくり政策協働プロジェクトを進めている。いずれ、そう遠くない先に日本海沿岸道路が新潟まで開通し、アクセスが相当良くなる。これを転機と捉え、いろいろな取組を実施するにあたり、由利・鳥海地域で食を中心にした大きな組織というのはあるのか。

(A氏)

大きいものはない。当組織が最初である。

(知事)

例えば、仙北市では、田沢湖・角館・西木の三地域から構成される観光協会が、全ての食をコントロールしている。その辺はこれから詰めていくのか。

(A氏)

その通り。これまで、観光ビジネスや食に関して、にかほ市・由利本荘市の事業者が連携を組むのはなかったことで、由利地域の一つの起爆剤と突破口になればと思う。

だが反面、ユニットとしてスタートして三ヶ月、いろいろな問題が噴出してきた。流通・問屋機能・プロモーション活動が全く手つかずというのが現状で、1番の問題は会員の  
本業とユニットの両立が難しいところにある。

理想は、由利の地域ブランドを冠として、各事業者の既存商品とワンパッケージとして  
販売できないか、というところ。一例を挙げると、イトインと物産販売が一つにまとま  
っている百貨店の催事が多くなっている。当組織の商品（選りどり&由利ものがたり&既  
存商品）で対応できるので、最終的にはそのような形での売り込みも目指したい。会員に  
は、知恵と行動力がある若い人たちが揃っているので、大胆に行動していきたいと思っ  
ている。

#### （知事）

例えば、角館・田沢湖では、新たな取組をするとき、資本力も必要となるので、参加会  
員に銀行が入っていて相当うまく使っている。また、秋田市では、農協や商工会議所が全  
部横に繋がっていて、農協の資材調達力や、農産物と加工品を一緒にしてプロモーション  
活動もできるようになっている。由利地域は、その体制がもう一歩のような気がする。や  
はり司令塔の存在だと思う。

#### （C氏）

そこが今課題で、県の食農観連携推進事業により3年間で何とか商品化までこぎつけた  
が、事業終了間際、正直終息する方向になりかけた。最後の最後で、アドバイザーだった  
山口県の「道の駅萩しーまーと」の中澤さかな氏から、「勝つまで止めるな」の激励で、  
会員みんなが奮起した。私たちが意気消沈したところというのは、まさに知事がおっしゃ  
った「誰がコントロールするのか」というところ。今、道の駅象潟のB氏が事務局をやっ  
ているが、彼も本業である道の駅の運営があるし、各メンバーそれぞれ本業があるわけな  
ので、推進力が欠けている状況である。ここを何とかしたい。

#### （知事）

県内どの地域でも同じなのは、うまくいっているところは、組織のトップが動いている。  
単なる挨拶要員の名誉職でなく、自分で半纏を着て売りに行くような情熱ある人。そうす  
ると、若い人や異質な人がついてくるし、役所も黙っていられなくなる。逆に、そのシス  
テムがないところは弱く、小さくまとまってしまう。

結局、みんな途中で壁に突き当たるが、いろんな意味でブレイクスルーして壁をぶち破  
る人は、既存の組織のセオリーに批判的な人が多い。そういう人でないと、実は突き進め  
ない。最近では全県各地でどんどん変わってきている。切羽詰まってきているからだと思  
う。

例えば、両市の商工会に、観光部会みたいなのを作ってもらって、そこの部会長にそう  
いう人がいれば。

#### （C氏）

確かに、我々の中に商工会の方々の動きはまだない。

(知事)

本当は商工会だと思う。商も工の部分もあるし。秋田市の例だと、秋田商工会議所は農協と組んでいる。いつも商工会の会頭と農協の会長が打ち合わせしている。そうすると、秋田市の商工会議所で何かやる時、一緒に農産物も出したりできる。もっと、皆さんも嫌われてもいいからしゃべらないと。なかなか言いにくいと思うけれど。

(C氏)

知事もおっしゃるように、コントロール機能が必要だ。観光協会や商工会との関わりもグループとしてまだないので、その辺も検討してユニットの知名度を上げていきたい。

(知事)

とにかくこのような小さい動きが必要。どんな大きいものも最初は小さいのだから。まず動かないと何も始まらない。我々もその辺を意識して、協働プロジェクトを進める。いずれ、何かやる時に守ってくれる、方針を決めているような組織と折衝する司令塔がないと駄目。地方創生とかいっても、いつも昔と同じことやってたり。

(司会)

今後のユニットの動きを教えてください。

(A氏)

7～8月に行われる県の商談会出店後は、秋に向けた観光客誘致の取組として、鳥海選びどんをリニューアルしようと考えている。また、地方創生絡みの資金を活用して、問屋機能を備えた体制を整備していかねばと感じている。来年以降に関しては、引き続き地域の食と観光の面で、県内の他地域の特産品やご当地メニューと差別化を図っていきたい。

(C氏)

個人的な意見だが、2～3年後には株式会社ユニットとして、流通と営業ができる体制を構築できたらと思っている。ただ、今立ち上げるといっても資金がないので難しい。当面の目標は、地域を訪れた観光客に、選びどんと由利ものがたりを紹介すれば間違いないと地元で認知されるよう頑張りたい。そうするとユニットに参加したい事業者ももっと増えるはず。

(B氏)

今のところ何とか事務局をやっているが、これから販路拡大を図る中で、機動性が弱いところが心配である。発展させていきたいという気持ちはあるが、反面、本業を抱えているといった現実的な部分もあって、何かモヤモヤした気持ちが正直ある。

(C氏)

最後に、物流に関して知事から一つ教えていただきたい。首都圏に商品を輸送する場合など、個々の事業者が対応している状況だが、何か突破口みたいなものはないか。

(知事)

地域で輸送時期を調整して、まとまった量を一緒に出すというのがベスト。これも地域の組織がまとまりがあるかどうかが鍵。物流に慣れている農協と一緒に組むとか、地元のトラック業者と同じ時期に同じようなものを運ぶパッケージにして契約するとか。これもコーディネーターがいると可能。全ての組織が機能しているかしていないかで決まる。そこら辺が課題と思う。

(C氏)

我々も東京に輸送するとき、一カ所に集めるなどして工夫しているが、なかなか量的に安くならない。例えば、集出荷に常温で三週間かかっても大丈夫というのであれば、物は集まると思う。由利地域や、さらに秋田市、全県規模にまで広げて、一週間で全県廻って、由利地域であれば仮に地域振興局の倉庫に集荷して、「秋田旬直行便！」みたいな取組があれば、一事業者あたりのコストは安くなる。夢物語であるが。

(知事)

秋田市の場合は、市場やトラック業者があるから、そこで大体処理してくれる。傘下に入れば、大体のものは効率良く運んでくれる。この地域は、工業製品はあるが、食の流通センターみたいな市場はないであろう。その辺の弱みもあると思う。実は、我々もそこが非常に悩み所。いずれにしても、話をまとめる、システムをまとめる、そういう動きをどこがするか。観光協会なのか、商工会なのか。ただ、この地域はこれからだ。

観光客は日沿道開通とともに遠くない将来来るが、山形で全部止められれば困る。逆に山本や能代あたりは、由利は素通りでいいからと思っている。要は地域間競争をどう生き残るかが大事。何かハードを建てるというよりも、どうやってあるものを生かしていくか。その辺は県も責任があるので、これから振興局を中心に、地元の方にもそういう気持ちを伝えていく。みなさんも、せっかくここまできたのだから、もっと育てるといった意味で頑張ってもらいたい。

(終了)