

知事と県民の意見交換会（雄勝地域振興局）議事要旨

- テーマ : 商工業との連携による農産物の産地高付加価値化の可能性を考える
～食品関連産業のポテンシャルが導く地域の「稼ぐ力」の向上に向けて～
- 日時 : 令和4年7月5日（火）14:30～16:30
- 場所 : 【視 察】秋田銘醸株式会社「御嶽蔵」
【意見交換】秋田銘醸株式会社「笑談室」

- 参加者 : A氏 （湯沢商工会議所 会頭）
B氏 （有限会社伊藤漬物本舗 代表取締役）
C氏 （合同会社三関加敬農園 副代表）
D氏 （秋田銘醸株式会社 製造部 機能性食品開発課）
E氏 （有限会社アシスト実務工房 代表）

佐竹 敬久（秋田県知事）

阿部 喜孝（雄勝地域振興局長）

視察

秋田銘醸株式会社 御嶽蔵を視察。

開会

（知事）

皆さんお忙しい中、そして暑い中御参加いただき、感謝申し上げます。

知事という立場で、例えば農協の組合長など、長の付く方との意見交換はよく行っているが、これは業界全体の大きな話であるので、現場で実践されている方の情報がなければ、県として何かやろうとしても机上のプランになってしまう。そのようなことで、毎年各地域を回って、様々なテーマで意見交換会を行っており、現場で苦労している方の話を聞き、県として生かせるものは生かし、県でできないことは国や市町村に伝えることとしている。今日は、皆さんの取組や目指していること、悩みや行政に対する要望などを直接聞いて勉強する機会と思っているので、短い時間ではあるが、自由に遠慮なく発言してほしい。

例えば、地域で様々な取組をされている方々が、互いに活動内容を知らなかったということがよくある。ある地域での意見交換の場で、お菓子屋さんが「比内地鶏の卵」が欲しいと悩んでいた。向かいに座っている方が「卵が余っている」と言う。良く聞いたら、すぐそばにいる方だと言うことが分かった。地域のいろいろな活動の組合せで、様々なことができる可能性がある。

今日は、湯沢商工会議所会頭のAさんをコーディネーターとして意見交換を行う。Aさんとは頻繁に意見交換をしているので、是非、現場の有り体のことをお話しいただきたい。

また、今回秋田銘醸さんには、御協力を賜り心より感謝申し上げます。私はお酒が大好きで、非常に楽しみにしてきた。三銘柄試飲させてもらった。今日は、よろしくお願いします。

（局長）

本日は、「商工業との連携による農産物の産地高付加価値化の可能性を考える～食品関連産業のポテンシャルが導く、地域の稼ぐ力の向上に向けて～」をテーマに意見交換をしていただく。ここからは、意見交換の進行を湯沢商工会議所会頭のAさんをお願いします。

意見交換

（A氏）

まずはじめに、2分ぐらいで参加者の皆さんの自己紹介をお願いします。

（C氏）

農業に携わり約20年になる。高校卒業後に調理師学校を卒業し、19歳から農業に従事している。両親から、サクランボやリンゴの栽培方法、土づくりなど色々と教えてもらい、様々な経験を積んできた。両親にはまだ追いつかないところがたくさんあるが、日々頑張っている。

（B氏）

会場にいる7割ぐらいが顔見知りの方なので、今取り組んでいることを少し紹介する。

現在の仕事を始めて35年になるが、三つに分けることができていると考えている。27歳で東京から戻り、20代後半から30代、30代後半から40代、40代後半から50代、そして今、この輝く金髪に変えた60歳還暦からの新たな挑戦である。

最初の10年は両親がおり、一緒に仕事をし、いろいろな物を見て、聞いて勉強した。

その後の10年は漬物業界が非常に厳しい時代だった。土産物屋でも、漬物は「重たい、しょっぱい、体さ悪り（体に悪い）」と言われ、売れない10年間を過ごした。

さらにその後の10年は、自宅の火災で全財産を失ったことで、逆に新たな物づくりへの挑戦の期間になり、この10年でかなり売上げを伸ばした。

そして今、還暦を過ぎ、金髪にして新たな展開をしようと目論んでいる。

（D氏）

主に清酒製造業で発生する米糠や、工場見学で説明のあった醸造副産物の有効利用を目的とし、機能性食品の素材の開発を行っている。また、現在は、白神乳酸菌と白神こだま酵母を使用し、米を醗酵させた調味料の製造にも携わっている。

（E氏）

秋田に戻って会社を起業し、最初はデザインや販促の仕事していた。2014年に、元々好きだった岩崎地区で明治時代の建物を譲ってもらう機会があり、そこでカフェを運営している。さらに昨年、もう一棟譲ってもらった建物を一棟貸しの宿泊施設に改装した。今は、同じ岩崎地区の農協倉庫と建物を、豆腐製造工場にしようとしている最中である。

（A氏）

3年前、140年の間会社があった岩崎地区から、湯沢市柳町に移転した。建設会社社長、湯沢商工会議所の会頭をしている。

先ほどの工場見学で思い出したが、日本酒の出荷量ピークは昭和40年代後半から50年代初めくらいだったと思う。その頃は、日本酒の出荷を待つトラックが数多く並び、火入れしたばかりの熱い日本酒を首都圏に向けて運んでいたという話を聞いたことがある。その時代から比べ、生産量はかなり落ちたのだと思う。

皆さんは「醗酵」というキーワードで一本につながっていると思うが、醗酵によって食品の付加価値が高まり、栄養価も高まり、食品の価格も上がると思う。

我々建設業は、生コンが固まったからと言って何倍もの付加価値が付くわけではなく、作った物の付加価値がどんどん上がる業界がものすごくうらやましいと思っている。

はじめにDさんにおたずねするが、今のやりがい、大変なところなどを教えてほしい。ちなみに大学ではどのような勉強をされたのか。

（D氏）

東京の大学で、清酒の酵母を専門に学んでいた。

（A氏）

そういう勉強を生かした仕事をしたいということで秋田銘醸に就職したのか。

（知事）

出身はどこか。

（D氏）

潟上市出身である。

仕事のやりがいは、大学と違って直接商品化に携わることができることであり、例えば調味料など新商品を作るのは楽しいし、同時に、大変だと感じることもある。

また、ボトルのサイズやラベルのデザインなどの商品設計にも携わっているが、大学時代には経験できなかったことで、勉強にもなるし、やりがいがあると思うこともある。

一方、大変だと思うことは、商品を考えるときに自分が思った通りにいかないことがあることで、難しさを感じた。

（A氏）

次にBさん、大根の入手が困難だと聞いたことがあるがどうか。

（B氏）

いぶりがっこの製造は10月から12月ぐらいまでが最盛期で、その時期に漬けないと醗酵が進みすぎて酸っぱくなる。醗酵が良いようにも悪いようにも転ぶ、とても繊細なところをいつも行き来している。

自分でも大根の栽培に挑戦したことがあるが、住んでいる土地は温度が高く、大根の栽培には適さないことが経験を通して分かったため、現在は栽培していない。

現在は、大根を増田や大館から仕入れているが、秋田県内で量を確保できない事態に備え、青森や岩手からも集めている。年間8万本ほど漬けており、漬けたいぶりがっこは、生食用よりも加工品の原料として使うことが多い。

（A氏）

J C（青年会議所）時代の知り合いの息子がエスビー食品に入社し、いぶりがっこを使用したパスタソースを開発した。個人的には、もう少しいぶりがっこが入っても良いと感じたが、とてもおいしいパスタソースだった。

（B氏）

手前みそになるが、いぶりがっこを生食用だけでなく加工品にしたのが13～14年前になる。いぶりがっこを乾燥させた「ガッキー」という商品は思いのほかおいしく、ロングランとなり、現在もいろいろな場所で販売していただいている。その後、今度はいぶりがっこを刻んでみてはどうだろうかと細かく刻んでタルタルソースにした。

ただ、最近、あまりにもいぶりがっこをこねくり回した商品が多すぎると感じる。また、裏の表示を見ると、秋田で作っていないいぶりがっこを使用した商品も多くあり、いぶりがっこを作っている生産者としては、少し悲しい思いがある。

（A氏）

Eさんは自分のところで直接醗酵させる取組はないかもしれないが、現在の取組で何か課題はあるか。

（E氏）

できるだけ地元の食材、季節ごとの食材を提供したいと思っている。例えば今月は、地元の生産者から生キクラゲを仕入れ、使用している。住まいのある横手市では、少量多品種で様々な作物を生産する農家もあるが、一般的には一種類のものを大量に作る農家が多く、少し特色のある食材を提供したいと考えた際に協力してもらえない方が少ないのが苦労している点である。また、比内地鶏ではない普通のスーパーで売っているような鶏肉で、秋田県産のものが無いと感じており、メニューが豚肉と牛肉の繰り返しになる。

（A氏）

魚はどうか。

（E氏）

魚も課題であり、魚屋やスーパーで安定的に購入できるのはサーモンとタイの養殖。マグロも養殖が多くなっている。できればその時期に獲れた食材を使いたいので、オープン当初は仁賀保の漁港にお願いし、ガサエビなどがまとまって収穫できたときに送ってもらい処理していたが、

小規模の店舗に協力的に食材を提供してくれる生産者は、漁業だと余計に少ない。使える食材はきっと身近にあるだろうと、もどかしい思いをしながらも、調達するルートがない状況にある。

(A氏)

皆瀬川で獲れたアユなどは、食材としてどうか。

(E氏)

時期的に本当に一瞬で、魚屋でも売っていない。知り合いで回している印象がある。サクラマスは一時期安定的に買えたので、一か月間料理を提供したことがあるが、翌年からは量が少なくなって、価格も高くなり、購入できなくなった。

(A氏)

Cさんは、サクランボでジャムなどを作っているそうだが、原材料などで課題はないか。

(C氏)

贈答用のサクランボをメインに生産する中で、2割ほど販売できないものがでてくる。これまでは捨てたり、安い価格で販売していたが、ジャムやお菓子にして販売できないかと考えている。今年はサクランボの収穫量がかなり悪く、自分の家では加工用の量が確保できない。三関地区全体でも収穫量が少ないため、他の農家から仕入れようとしても手に入らない。

加工用の原材料を地区内でまかなえないときに、他の地域や県外から入手するのか含め、難しいと感じている。今年に関しては、商品化自体ができないかもしれない。

(A氏)

リンゴも栽培しているのか。

(C氏)

リンゴも栽培しており、実が大きくなるまでの間に自然災害がなければ、今年の収穫は大丈夫だと見込んでいる。リンゴジャムは加工も楽で、比較的色々なところで手に入りやすいが、商品としてはサクランボジャムの方が高級品としてお客様には人気がある。また、サクランボは工程的に一個ずつ実を取って加工するので、時間もかかる。

(A氏)

毎年、農家に直接サクランボを頼んでいるが、量がないと言われたため直売所に出向いた。直売所でも品薄で、大変な状態であった。

知事、これまでのところで何か御感想などあれば。

(知事)

昔はサクランボは憧れの果物で、フルーツポンチに入った一粒が非常においしかった。今のよう食べるようになったのは、県庁に入ってからになる。

また、いぶりがっこについては、以前は雄勝地域で大根の生産も相当あったと認識している。いぶりがっこは、乾燥したもの、つゆがあるものとあるが、自分は袋を開けたときにつゆが出てくるのは嫌である。バリバリと音がするのが好みである。

(A氏)

Dさんは、入社して以降、自分がデザインして採用された商品などはあるか。

(D氏)

スーパーマーケットのいとかやタカヤナギで販売している「酒蔵爛漫塩こうじもろみ」という300g入りの商品を出したほか、GABA粉末をメーカーに提案するなどしている。また、食品向けもあるが、酒粕粉末を豚の餌として飼料用で使ってもらったりもしている。

(A氏)

GABAはどのように使われるのか。

(D氏)

サプリメントとして使われるのが一番多い。睡眠の質の向上、リラックス、血圧降下作用の三つで機能性表示を行っている。100mg摂取すると効果が得られるとして、当社では、ヨーグルト風味のゼリー状の商品を出している。

(A氏)

非常に可能性を感じる。Eさん、店舗のメニューに取り入れるなど、何かひらめいたことはなにか。

(E氏)

個人的な話になるが、練り粕を毎日飲んでいて、とても可能性のある食材だと思っている。保湿剤の代わりに、溶いて体に塗っても良い。そうした女性へのアプローチとして、大きな酒蔵では化粧品などにも使っているようだが、練り粕を一回分チューブに入れて、泥パックのようにしてパック剤にしたらとても売れるのではないかと思っている。

(知事)

商品名は「小町パック」だな。

(A氏)

知事は、大館の農商工連携で、枝豆を使用した商品のネーミングもされていたが。

(知事)

枝豆を使った豆餃子で、秋田弁の「まめだすな」から「まめでなにより大館餃子」。商標登録して販売している。

また、県産ウイスキーが販売される。商品名が「佐竹」。メーカーが名前を付け、題字を書いた。河辺の岩見三内で製造されている。これで、県内で全ての種類のお酒が揃った。

(A氏)

先ほどの工場見学で酒粕を見たが、大吟醸から出る酒粕は大変良い香りがする。酒粕は、産業廃棄物になってしまうそうだが、それを焼酎にすると量が更に半分になったりするのか。

(D氏)

本来産業廃棄物になる酒粕を利用して焼酎にすると、加熱することで容量が減る。自分の入社前だが、その粕を釣り餌として使っていたこともあるようだ。

(A氏)

現在は円安なので、輸出に取り組んではどうか。先ほどの美容パックみたいなアイデアを製品化し、輸出する可能性もあるのではないかな。我々建設業界は、輸出は不可能である上、輸入する建設資材も高騰しており、輸出のチャンスがある業界がすごくうらやましいと感じる。

高い大吟醸なども、海外ではワイン等と比べて安く、かつ評価も得られているので、そういった取組も可能性はあるのではないかな。

(D氏)

酒類の輸出は既に行われており、機能性食品の素材も、GABA 粉末やサプリメントの原料などを輸出することがある。

(A氏)

サクランボジャムなどはインターネット販売はしないのか。先日、ホームページを見たが、掲載されている御家族の写真が非常に良かった。商工会議所に相談いただければ、構築など手助けする。

(C氏)

サクランボの収穫が忙しい時期で、インターネット販売はまだしていない。徐々に準備し、ネット販売を行う予定である。掲載している写真は両親と一緒にプロに取ってもらった。しっかりした写真を掲載すると、消費者に自分たちのイメージが伝わるということでやっている。

(A氏)

海外での販売は分からないが、今後ネット販売はどうしても必要になってくると思う。頑張ってもらいたい。Bさんは、よくフランスに行って販売をしていたと思うが。

(B氏)

海外で漬物を売ってみたい、というのがここ 10 年程の夢で、最初は中国を狙った。4 年かけて 4 ～ 5 回中国に行ったが、自分のような小さな漬物屋でも大きな政治力に巻き込まれてしまい、

自分の手にはとても負えないことがはっきり分かったので断念した。

その後、フランスに行った。いぶりがっこは、フランスでは非常に好評だったが、いぶりがっことして売っても絶対売れないな、というのが実感として分かった。食材として有名レストランの有名シェフが使ってくれれば、そこから火が付くような気がする。この時、タルタルソースも一緒に持っていったが、フランスは農業国で自国の農業を守るという姿勢が強く、卵、特に日本のマヨネーズは一切禁止と言われた。EUの、国を守る姿勢をひしひしと感じた。

その後行ったのが、シンガポールとタイ。シンガポールは受け入れられやすい国だったが、タイは市場が成熟しており、新規参入の厳しさを感じた。

最後に狙ったのが韓国である。近年の社会情勢で、日本人があまり韓国に行かないその隙間を狙った。おかげさまで、韓国の業者とはここ2年、コンスタントにやりとりをし、韓国の寿司屋で、いぶりがっこが寿司の具として使われているはずである。

海外では燻製の評価がとても高く、好まれており、特に、野菜を燻製にする文化は秋田県にしかないと評価されている。

(A氏)

いぶりがっことチーズの組合せは非常においしい。

(B氏)

フランスで試食販売したときは、チーズを付けたものよりも普通のいぶりがっこの方がとても好評だった。一番人気を集めたのは酢飯でいぶりがっこを巻いた寿司で、100人ぐらいの人が試食に並んだ。フランスのホテルで、毎日100本以上の寿司巻きを作って試食に出したという思い出がある。

(A氏)

知人のレストラン経営者の取組を紹介する。年に1回、秋に自分の店の客をイタリアに連れて行く。観光は一切せず、オリーブオイルのメーカーとワイナリーを訪問するツアーで、宿泊はワイナリーに併設したシャトー。

その土地のおいしいワインと、チーズ、オリーブオイルで調理した極上のイタリアンを頂く。Eさんが目指しているのはそういうことだと思うのだが、いかがか。地元の味噌蔵の味噌や醤油を使い、宿泊してもらう。宿泊施設のコンセプトや外国人の宿泊状況等を紹介してほしい。

(E氏)

「草木ももとせ」という宿である。コロナ禍真っ只中のオープンだったが、デンマーク人と、イラク人の4人で泊まっていた。とても喜んでもらい、一泊の予定だったが連泊してもらった。日本の文化はとても注目されており、その中でも醗酵はものすごいキラーコンテンツだと思っている。

自分が岩崎で店を構えることになったのも、石孫本店の味噌、醤油、土地の持っている空気感、他の街にも昔はあったものが大事に残されているという地域の良さが残っており、将来的に絶対価値が上がると思ったから。今は誰も見ていないものかもしれないが、人がいないと言ってい

るものを欲しいものに変えるということは、自分の中の生きる上でのコンセプトにもなっており、魅力を感じている。海外の方も、おそらくそうした見方をするので、湯沢にもたくさん残っている古い物や食文化を大切に残していきたい。

(A氏)

地域おこし協力隊で湯沢に赴任した女性が、海外でのいろいろな知見を元に、岩崎地区で山地酪農をやりたいと言っていた。とても面白い取組だと思い、何か協力できることがあればと思っていたが、冬期間の牛舎や臭いなどが課題で実現できなかったことがあった。

(E氏)

山地酪農に適した小柄な牛は、自分が飼いたいと思い見つけてきた。地域おこし協力隊で赴任した彼女は、いろいろな可能性を見ていたと思う。

その牛は、小さいが足腰が強く、乳脂肪分が高いので、肉と乳の両方が利用可能である。冬は大変なハンデだが、それ以外は高温多湿で草がすぐ生えるので飼料になる。関東などの小規模農場では、配合飼料を与えていない牛の完熟堆肥を高価格で売っている事例もあるので、冬には完熟堆肥を販売するなど、アドバンテージを生かしながら、捨てる物を活用し、爛漫の酒粕のようにちゃんと価値を付けていけば、循環型の生産も可能だと思う。

(A氏)

Eさんが考えているのは、そのミルクをカフェでも何らかの形で出したいという話だったと思うがいかがか。

(E氏)

店舗では、地元でとれたものにこだわっている。例えば、できるだけ加工や農薬が少ないもの、体に悪くないものを突き詰めると、最終的に自分たちで原料を作るところまでやらなければならない。そこから農業に参入していくという過渡期にあると思う。決して大きな生産者になりたいなどではなく、その地域で取れるものを提供し、なかなか手に入らないものは自分たちで作ってみようという考え方である。また、地域内の使っていない場所がもったいないので、そこを使っあまり手をかけず、食べ物を生産する方法が何かないかと考えたときに、思いついたのが牛と豆だった。いずれは枝豆を作りたいと思っている。

(知事)

最近の動向を見ると、地域の食のベースは守りながら、食の国際的なコラボが見られる。例えば、フランスのレストランでは、日本の昆布だしを使ったフレンチが非常に好評で、福井の昆布屋が相当な量の出汁昆布を提供している。

あまり量産せずローカルで少しだけ特色を付けて売るケース、オールジャパンで相当の量売るケースなど様々なケースがあるが、よく見ると、自分の地域の材料、自分たちの技術だけで作った物は、そんなに売れていない。

ある程度、地元の食の基本や芯は守りながら、何かうまいものをドッキングすると、これが意

外に売れる。地元の食材、地元の技術だけでは、地域の人の好みでしか売れない。販売先を県外にするのか、オールジャパンにするのか、地元にするのかで戦略が変わってくる。世界中を見ても、食材や技術のコラボレーションが生まれてきている。

また、牛肉の熟成肉が最高の域にあるように、世界中に醗酵文化がある。熟成肉をおいしく食べさせる店は秋田には一軒のみで、この店は、マスターがロブションにいた。こうした人材が秋田でレストランをやっている。

（A氏）

以前、秋田市でレストラン経営をしている方が生ハムの製造教室を長くやっていた。そこに、稲川在住の方が通っており、製法を習得して自分の家の蔵で製造を始めた。「これで地域おこしをしたい」という思いがあり、どこか知り合いの飲食店を紹介してくれと言われたので、東京のレストランオーナーに紹介したところ、早速秋田へやってきた。

初めは、東京ステーションホテルの地下レストランで、湯沢の生ハムと、パルマの生ハムの食べ比べとして提供されていた。今では阿佐ヶ谷のレストランで提供されている。

このレストランオーナーは、「ストーリーが大事なんだ」と言っていた。イタリアのパルマでは、地域を流れるポー川の水が蒸発し、もやがかかり、それが吊してある肉に絶妙にカビを付かせ熟成していく。ここにはポー川と緯度が同じ皆瀬川があり、稲庭うどんが乾燥する気候で作った生ハムであるというストーリーを作ると、消費者心理をくすぐるようだ。

この時に残念だったのは、県内産の豚を原材料に使ったところ、ものすごく固くなってしまい、結局、北海道産の肉を原材料にした。食材や地理を含めたストーリーをもう少し組み立てられれば面白いし、農商工連携ができればと思った。

先日、商工会議所と知事との懇談会の冒頭、知事が「進学して、いわゆる高学歴の女性が秋田に戻って働く場所がない」という発言をされた。本日は、知事と自分以外、参加者は皆女性である。これは決して最初から意図したのではなく、男性の参加者も検討したが、結果的に全員女性になったもので、湯沢の女性は本当に頑張っていると思う。

加えて、家庭での決定権、特に購買決定権は、住宅を建てる時の様子を見ていても、圧倒的に女性が強い。是非皆さんに、女性が、一度は秋田を出て行っても戻ってくるようなビジネスや社会の体制など、何か御提案いただければと思う。

（B氏）

「女性が活躍する」とは、誰の目線で言っているのか分からない部分もあるが、いろいろな場面で輝くことができると思うし、そのためには、自分がやりたいことをやれる環境があるかどうかが一番大切なことと感じる。

皆さん、口では色々と言うが、それに伴う行動力はどうなのか。口に出すだけでなく、行動に移す力こそが周りを動かす原動力になると思う。また、若い人でも、経験がないから何もできないわけではなく、何かできる人は、必ず青写真を思い浮かべられる人だと思っている。

では、どうやって秋田県にそうした女性を受け入るのかと考えると、とんがった政策が必要である。大学を出たとか、こんなことが好きな人、とひとまとめにせず、その人が好きなことを受け入れ側が個別に聞き取り、お互いに対応できるような環境を作っていくことが必要なのではない

か。

自分は、高齢出産をして子どもが一人いるが、その子どもが大きくなってからも、更に夢をかなえようとしているくらいバイタリティがある。女性には、したたかに、しなやかに周りを巻き込める人間力を身につけてほしい。受入れ側も、温かい気持ちで受け入れてくれたら、人材は絶対に育つと思う。

(D氏)

4年前の就職活動では、大学で学んでいたのが専門的で特殊な分野だったので、それを生かした職業は非常に限られていた。

大学卒業後に秋田県に戻ってくることを条件に推薦で大学に入ったため、就職活動のタイミングで秋田の企業、求人を見た。自分は、商品開発や製造などやりたいことが決まっていますが、企業の要望は違う職種だったりするので、少ない企業の中から自分のやりたい職種を探すことも大変難しかった。現在の仕事も、求人として出ている訳ではなく、会社に問い合わせをしてこんな仕事もあると紹介してもらった仕事である。こうした経験から、もっと色々な企業や職種があり、広く公開されていたら良いのではと思った。

(C氏)

実家の農業を継ぐという気持ちでおり、県内の調理師専門学校に通った後に就農したため、県外に出たことはない。農業は男性の仕事という面がまだ多く、女性の仲間がなかなか見つけられない現状にある。農家に嫁いだ方はいるが、女性自身が農業を継いでいる例は知らない。今後増えれば良いと思うが、どのように仲間を呼び寄せるかを考えると、女性に優しい設備や仕事のやり方など、難しいと感じる課題がある。

(A氏)

先日知事は「秋田県は住宅や生活費は安い、車を買えば都会と同じくらいかかる」という発言もされていた。このことについては、実際にどう思うか。

(D氏)

東京で暮らしていたときに比べ、秋田に戻ってきてからの家賃は、数万円安くなった。車に関しては、両親に払ってもらって少しずつ返している。少しずつとは言っても、それなりの額は出ていくので、安くはないと感じる。

(A氏)

奨学金をもらって大学に行った人は、就職後の返済を考えると、少しでも条件の良いところに行きたいと考えるだろう。

和賀組としては、昨年度から奨学金の代理返済に取り組んでいる。これをアピールポイントに、大卒人材にも来てもらいたいと思う。たまたま社員で奨学金を返済している人がいたので、これからは会社が代理で返済すると言ったら、本人はものすごく喜んで一生懸命働いている。県や市でも返還助成があるので、そうした制度を呼び水としてうまく使い、知恵を出すことで、大卒の

人に戻ってきてもらえればと思う。

Eさんにお尋ねするが、女性の起業家がこれからもっと増えたら良いと思うが、就職先ではなく、起業できる環境について、何か御意見をいただければ。

(E氏)

いただいた資料に、女子学生が食品製造に関わりたい希望が多いという情報があった。それは母性本能みたいなもので、食べさせるものを作ることは、ある程度女性に潜在的にある喜びだと思う。そうした視点を上手に汲み取り、女性のみならず、農業県として食品製造に関わる人を増やしていくという観点で考えたとき、先ほどBさんがお話しされたような、思い切っているいろいろなことをやれる人種は、割合としてまだそんなに多くないと思う。

しかし、自分が好きなことに取り組んで生きていくのは大変やりがいのあることで、これから先は、そうした価値に向かって動いていく時代だと思う。崖から飛び降りるような勇気を持っていなくても、スモールスタートができる仕組みがあれば良いのではないか。

例えば、余暇を活用しながら農業をやってみたい人が、自分で道具を全部買わなくてもトライアルできる場所があり、こんな食べ物があったら良いなと思う人が共同で使える食品加工場があり、それらを試験的に売ってみる場所があるなど。こうした取組は、東京の大企業でもやられているが、県や市が主導して、小さな商いをたくさん作り、その中で見込みがあるものを地域のみんなで育てていく環境ができれば、男女問わず、地域としてとても居心地が良くなるのではと思う。商いの母数が少ないと、成功例も少なく、誰かが失敗したときの影響も大きい。

(A氏)

キューピーでは、ボーナスの時期になると、社員の親に「息子さん、娘さんに頑張ってもらっているせめてのお礼です」と、自社製品の詰め合わせが届くと聞いたことがある。

湯沢の工業団地にも、何か食品会社が来てくれれば良いのではと思ったりもした。

(知事)

湯沢市に来る前に、由利本荘市で意見交換会をやった。そこも女性がとても元気が良い。

大企業ほど定型的な仕事を中心となり、高学歴の女性はあまり行かない傾向。あまり大きくなくても、ある程度の仕事を任せられ、そこに様々な可能性があり、自分なりに考えて何か新しいことができる、そうしたことを望むようだ。だから、必ずしも大企業の誘致企業が多く進出しても、女性の就労の場がそんなに増える訳ではない。

地元の中規模の企業でも、ある程度の裁量や決定権があり、昇格・昇任していける、そんな仕事を選ばれるイメージがある。ただし、小規模、個人企業には絶対行かない。

地元の企業でも、本業とは別に、社内ベンチャーとして新しい仕事に取り組む事例もある。例えば食品関連などは女性の方が感性があるし、大卒の男性の場合でも、そうした取組のある企業に行くと思う。今までどおりの本業も必要だが、自分が持つ知識を生かすことを考えると、大企業にばかり行くわけではないようだ。今回も様々なところで話を聞いて、「何か新しいことができる」という点に人は非常に魅力を感じるような気がする。

逆に、社長が高級外車に乗り、従業員の給料が低いところは、今は経営状態が良いように見え

るが、後が続かないので厳しいのではないか。

まずは、何でもやってみて経験すること。その際には、目論見、プランニングが必要であり、秋田だけの思考では全国で通用しないので、相当な勉強も必要である。

Bさんは、これから東京に店を出すそうだが、東京は家賃が場所によってはかなり高い。コーヒーが一杯3千円という店があるがそれだけ売り上げないと家賃が払えない。だから、例えば秋田で1万円の物が、東京では3万円になったりする。ただ、東京の店舗は出し方、見せ方がうまい。だから、よそをたくさん見る必要がある。自分のテリトリーだけで考えるのではなく、広く物事を捉え、そこからうまいものを抽出し、組合せ、コラボすることが必要だと思う。今日はみんな元気が良く、楽しかった。色々見て、頑張ってもらいたい。

(A氏)

現在円安で、インバウンドであれば、日本は今安く観光でき遊べることから、とても行きたい国になっている。それは是非狙うべき部分だし、輸出できる部分は輸出すれば良い。

先日、知り合いと連絡を取ったら、休日にニューヨークに行った話を聞いた。野球観戦に行った際のチケット代、飲食代、日本と比べものにならないくらい高い、ざっと日本の物価の3倍と感じると話していた。アメリカの大卒初任給は年収800万だそう。それは円安も影響している。

ただ、自分もコロナ禍前はいろいろなところに行ったが、知事も言うように、東京のど真ん中で、500円以下で朝食を食べられる都市はどこにもない。だから、日本の物価はまだ安いのだと思う。

最後に、皆さんからこれだけは言っておきたいということがあれば。

(C氏)

知事から視野を広げるという話があり、考えてみるとまだ地元のところでしか見ていないところが多くあった。視野を広げて、県内だけでなく、県外や都心の売り方なども参考にしながら、加工品の販売などを考えていきたいと思った。

(D氏)

このような機会に参加させてもらい感謝する。知事と話すのも初めてで、とても良い経験になった。またいろいろな方の様々な考えに触れられたので、参考にしながら今後も頑張っていきたい。

(B氏)

明日から、湯沢の七夕絵どうろうキャンペーンのため東京神田に行く。4年ぶりのキャンペーンとなり、佐竹稲荷神社の隣に店舗を出す。ここ3年ほど、コロナ禍によりイベント、物産展がなくなり、製造小売の立場から見ると、直接売る機会が全く途絶えてしまった。

我々のように、小規模で製造し、お店を持たない者にとって、自分たちの手で久しぶりに物産を出品するのは大変楽しみである。旅館業や飲食店は、コロナ禍において色々な補助金をもらっているが、我々のような物産業者に対しても、販売する場所等を県や市で応援してもらい、みんなで盛り上げ、特産品を売る機会をもっと増やしてもらえたらと思う。我々のような小規模製造

業にも力を貸していただきたく、日を改めて陳情させてもらいたい。

(E氏)

今日は皆さんとお話しする機会をいただき、大変勉強になった。自分は飲食と宿泊をやっているので非常に県から助けていただいた立場である。この先、観光の売り上げアップにつなげそれを還元していきたいと思う。

また、あらゆる分野の特区を進めていただき、旅行者の方たちが移動しやすい環境を作ってほしいと願っている。実際に観光にいらした方が、移動手段がない、あまりにもリレーションが良くないと言う。旅行先の時間は、お金をかけて移動している貴重なものであり、日常とは全く違う時間当たりのお金がかかっている。そんな中、誰も来ない駅でずっと待っている状態などは課題だと思う。

(知事)

日本は特区と言っても名前だけで、本当の特区はない。日本の悪いところは、完璧を狙うところ。事故があったらどうする、例えば公害防止条例の1/10の濃度の排水でダメと言う。山形は、秋田で断られる誘致企業を全部持っていく。秋田は、何かあればすぐに付和雷同する。必ず物にはリアクションがある。メリットがあるようにデメリットもある。その差が重要。若い女性が肌を出したり、派手な格好をするとすぐにあれこれ言われる。東京では何も言われない。

(A氏)

なぜ秋田に帰らないかという理由の一つに、濃密な人間関係が嫌だというのがあった。

(知事)

移住者の方と話したら、「困る、気持ち悪い」という。何が気持ち悪いかというと、外に洗濯物を干していた際に雨が降り、全部隣の人を取り込んだ中に女性の下着があったらしい。秋田では親切心で当たり前にしたことが、人の家の下着を触って取り込むことは犯罪じゃないかと言われてしまう。そこが難しい。

町内会の運動会なども嫌だ、そもそも日曜日に行事があるのがおかしいと言われる。今の夫婦は共稼ぎで、子どもと遊ぶ休日は土日しかないから、その土日に町内会の集まりがあるのが嫌だという声がいっぱいある。地域の行事も必要最小限ぐらいがちょうどという傾向がますます強くなっている。

ほかにも、気づかないうちに家の前に野菜が置かれているという我々にとっては当たり前のことが、都会の人は「この野菜には毒が入っているんじゃないか」と考える。その辺をどのようにバランスを取るかである。

最近週刊誌や雑誌に、移住の失敗談が多く掲載されている。これは非常に最近多い事例らしい。

お試し移住も、1年～2年やってみないと分からない。自分の親戚や身内がいて、何か相談したり、遊びに行ったりできるので良いようだ。縁もゆかりも全くない地に移住するのではなく、秋田に知人がいたり情報があって移住して来た方はうまくやっているようだ。

(A氏)

実は今日、会場ににかほの女性がいる。湯沢で起業し、旦那さんは静岡の人だがリモートワークできる仕事なので、旦那さんも湯沢市にいる。一つ提案だが、例えば県立大学で県内女性の推薦枠を増やすなどしてはどうか。そうすると、県立大の学生の7割は県外出身なので、その中の男性が県内の女性と知り合ってそのまま秋田に残ってくれば、人口も少し増えるのではとずっと前から思っていた。

最後に、知事から一言いただきたい。

(知事)

今日は参加者の女性の皆さんのとても元気の出る話を伺い、本当に良かった。まずは何でも良いからやってほしい。また、様々な県に対する要望もあるが、できるできない別にして、一生懸命やるので、いろいろな場面で相談してほしいと思う。こういう場のコーディネーターはいつも局長がやるが、民間のAさんをファシリテーターとしたやり方は大変面白かった。ありがとうございました。

(A氏)

ファシリテーターとしてのまとめが難しいが、この会場にいた方々は、是非、この場の発言を共有してもらい、全てのビジネスにつなげてもらえればと思う。

最後に紹介する。杉村太蔵氏が北海道旭川で「はれて」という施設を10日にオープンする。是非ネットで見てほしい。10坪ぐらいの店を20店舗ほど自分で建てた。家賃はゼロで、厨房や内装は一切変えてはいけない仕組み。居抜きで入ってそこで商売し、売り上げの20%は杉村太蔵氏がもらう。

もし湯沢にそんな施設があったらやってみたいという方もいると思う。杉村太蔵氏は、これが地方創生のカギだと信念を持ってやっている。そして、その2か所目は下関らしい。

難しいかもしれないが、そうした取組や仕掛けが湯沢でもできないか、農商工連携を模索しながら、商工会議所としてもいろいろ考えていきたいと思う。今日は、知事、皆さん、ありがとうございました。