

知事と県民との意見交換会（山本地域振興局）議事要旨

○テーマ：若者や移住者の新たな発想を生かした山本地域の産業活性化

○日時：令和4年7月15日（金）10：00～12：00

○場所：ホテルゆとりあ藤里 コンベンションホール

○参加者：A氏（藤里町地域おこし協力隊）

B氏（宮の羊の牧場）

C氏（藤里版ローカルベンチャー推進協議会プログラムオフィサー）

D氏（八峰町観光協会事務局長）

E氏（株式会社ノルテカルタ代表取締役）

F氏（株式会社コシヤマ開発担当者）

佐竹敬久（秋田県知事）

栗田亨（山本地域振興局長）

知事挨拶

本日はお集まりいただき感謝する。この会は様々なジャンルにおいて、毎年県内各地で開催している。今はコロナでそんなに出張はないが、東京で様々な出張や全国会議がある。

県は年に4回の県議会のほかに、様々な会議が行われている。当然県の政策、事業、予算を組むにしても、現場の状況あるいは様々なジャンルの方々の意見・要望を聞きながら、どのような状況になっているか確認して施策事業を進める必要がある。

その際に、例えば市町村長、議員の方々、あるいは農協、商工会、様々な団体の長と業界のこと、地域のことを聞きながら現状把握しているが、どうしても長の方の話は最大公約数になり、机上の案になってしまう。実際現場で動いている方、現場で難儀している方、直接活動している方の話が一番重要である。

皆さんが何に取り組んでいるのか、この後どうしたいのか、どのような課題があるのかを聞いて、その意見から県の事業に反映しているものもある。ここに出席した方同士で話をし、組合せの中で新しいことをしていく例もある。商売をやる方が取引したり新しい商品を作ったり。特に秋田県出身以外の方が大半なので、この場で、この地域で感じていることを興味深く聞かせていただきたい。

また、今日の会場は、私が県庁にいたときにこの建物に相当関わっている。この地域にサフォーク種の緬羊の導入に関わった。いろいろな思い出がある。忌憚のない意見をいただきたい。

意見交換（前半）

（司会）

本日は、「若者や移住者の新たな発想を生かした山本地域の産業活性化」をテーマに意見交換していただく。

前半は皆様から自己紹介いただき現在取り組まれている内容、そこから感じている課題などについてお話しいただく。皆様からお話しいただいた後に知事からコメントいただく。

後半は自身の活動をどう生かすか、また将来の展望、県に対する提言、フォローしてもらいたいことなどをお話しいただいた後、知事からコメントをいただく。

初めに、地域資源の魅力と活用という観点から、Aさん、Bさんにお伺いする。

Aさんは地域おこし協力隊として藤里町に着任し、Bさんとともに緬羊の飼育に取り組んでいる。

藤里町で緬羊の飼育に携わることにした理由、移住されてからこれまでの飼育の取組状況や、現在感じている課題などについてお聞かせいただきたい。

(A氏)

栃木県宇都宮市出身、今年41歳になる。前職では観光牧場で働いており、2021年4月から地域おこし協力隊で藤里町に移住してきた。

(B氏)

新潟県柏崎市出身で、以前は群馬県に住んでいたが、家族4人で移住して、現在藤里町で羊飼いとして活動している。

(A氏)

藤里町に移住した理由は、サフォーク種の羊がいたことが私たちの中では一番大きなきっかけである。

また、両親が10年ほど前に青森県の深浦町に移住して、事業を起こすのであれば東北がいいなと思い、探していたら藤里町で羊を飼っていることを知った。

今やっていることは、私たちそれぞれ立場が違う。僕は藤里町の地域おこし協力隊で、妻は就農者として、緬羊の管理を一緒に行っている。

現在それぞれ同じ方向を見て、違う立場から自らの牧場の業務を行っている。

(B氏)

現在の活動内容を説明する。2021年8月に、北海道から42頭の緬羊を導入してきた。

品種は、あまり御存じないと思うが、顔が白いテクセル種という肉用種で、あと皆さん御存じのサフォーク種と、サフォーク種などが交じった交雑種などの羊42頭を導入した。

県内でテクセル種を飼育しているのはあまりいないので、全国的にもテクセル種を見かけることがないので少し珍しいかと思う。

その他にもカラードという、品種の名前ではないが、色がついていて毛が黒い、グレーなどの特徴を持った緬羊を飼育している。こちらは羊毛の需要があつて、羊毛自体は高値で取引されている。

今後、自分たちの牧場ではテクセル種とサフォーク種を主体に繁殖していくのが目標になっており、生産性や肉質、産子率のほか、環境への適応性、つまり藤里町はどういった気候で緬羊たちに影響を及ぼしていくのか、ということを見ながら飼育していこうと思う。

(A氏)

昨年導入した羊のうち25頭に種付けをして、今年の2月から4月にかけて、また予定外に6月にも出産して、雌が23頭、雄が11頭生まれた。

雄は今年9月頃から、来年の春までにラム肉として順次出荷する予定である。

雌は増頭中で、全頭育成に回して繁殖羊として育成していく予定である。

ただ、出産を終えて問題のある繁殖綿羊が出てきたので、そうした羊は少し肥育してマトンとして出荷する予定である。

出荷は基本的に枝肉で、半頭若しくは1頭で販売予定である。

また徐々に自分たちで脱骨や、精肉の加工などもできるように挑戦していこうと思っている。

それができるようになったら、直売やネット販売など、六次産業化に取り組みたいと思う。

今年、生産物販売の先駆けとして、春に状態の良い羊毛の販売を行い、10頭ほどであるが全部販売することができた。

羊毛だけでは経済的に難しいが、副産物として羊から採れるものは販売していこうと思う。

昨年秋より耕作放棄地を放牧地に変え始めて、大きな機械など一切使わずに、羊の力と、2人で草刈り機を使って放牧地に変えている。

昨年に比べて今年は良い状態になった。今、この他にも2か所について土地の利用を契約しているが、1か所はかなり荒れていて、羊よりも草丈が大きい状態で、何とかここまで頑張って羊たちは暮らしている。体調やコンディションが落ちるかと思ったけれど、思ったほど落ちていなくて、おいしくなさそうな草は食べないが、最終的に大体食べてくれている。放牧地とは呼べないが少しずつ良い放牧地に変えていく予定である。

ジャングルのような場所に、最初羊を入れたときはどこにいるかわからないくらい草があっただけで、見つけるのも大変だったが、今はかなり視界が開けてきた。

この場所も今年の秋、雪が降る前に種を撒いて牧草を生やす予定である。取り組んでいるところは少ないが、蹄耕法（ていこうほう）という蹄（ひづめ）を使って草地化する技術があるので、機械を入れずに羊の力だけでやることに挑戦してみたい。

放牧地は全部で5ヘクタール弱くらい。現在藤里町の耕種農家と連携して、餌となる穀物の生産に協力いただける話があり、できるだけ藤里町産の餌を使って羊を育てていきたいと思う。

最後に、夫婦ともに観光牧場の経験が長く、9月には新しい畜舎が完成するので、畜舎が完成したら予約制の牧場体験ができるように取り組みたい。ただ生産牧場として生産メインでやって行くので、家畜衛生と人間の感染症予防をしっかりして楽しめるような場所にしたい。

今年、体験の先駆けとして藤里町の幼稚園に3頭ほど連れて行って毛刈り体験をしてみた。少し慣れない部分もあるが、今後に向けていきたいと思う。

事業に取り組んでから1年たって、町の方から羊の肉をどこで買えるのか、なかなか買えないとか、サフォーク、ラム、フォゲット、マトンの意味について話を聞かれることも多く、我々の牧場から情報の発信をしたい。サフォークが藤里町特産品になっているので、羊について理解が深まってくれればと思う。

（知事）

宮野さんありがとうございます。私は白神ラムに最初から関わっているので思い入れが大きい。

東京の肉の卸業者に出荷しているが、地元の方はこの肉の価値がわからない。ここのサフォークのラムはホテルニューオータニで出せる。ラムチョップは1万5千円で売られている。

(司会)

次に、地域資源を活用した新たな商品開発に取り組まれているEさんと、Fさんにお伺いする。

Eさんにお伺いする。

八峰町の特産品であるしいたけの規格外品やいぶりがっこなどの県の特産品をオイル漬けにした加工品を製造販売されているが、秋田にある資源の魅力やこれまでの取組、そこから感じておられる課題などについてお聞かせいただきたい。

(E氏)

大阪府の出身、知事と同じ理系出身で、大学時代は結晶の評価をやっていた。その後、音楽が好きでオーディオメーカーで仕事をしていましたが、2014年に妻が八峰町出身だったこともあり、家族で移住した。

当初は、妻の父が漁師のため一緒に船に乗ったりしたが、父から抜群にセンスがないと言われて漁師を断念し、元々やっていた営業の仕事や新しい事業をやれないかと模索していた。

2018年に起業して、秋田の文化を取り入れた瓶詰、特にオイル漬けにこだわって物を作れないかと考えた。

当初は、できたばかりの会社で信用もあまりなくて取引会社も少なかった。たまたま同じ移住者である八峰町のしいたけ農家の方が、しいたけだったら規格外を毎日捨てていると言われて、この素材なら僕らも取り組みやすいと、しいたけを使うことになり、オイル漬けの商品企画をして発売することになった。

なかなか販路が広がらず苦勞したこともあったが、「あきた食のチャンピオンシップ」に出品したところ、しいたけタブナードが奨励賞を受賞して、そこから販路が広がっていった。その後、全日空の方から、機内食で使いたいという話があって、一昨年、昨年と2回、国際線ビジネスクラスの機内食に採用していただいた。牛フィレ肉にしいたけタブナードを塗りグラチネして提供され、写真でも見るからにおいしそうであった。この時期は海外旅行される方がほとんどいない状況だったが、それでも取引先からも評価をいただけたのが良かった。

その後、秋田のうまいものの企画でいぶりがっこを使ってみたいと考え、いぶりがっことチーズをオイル漬けにした商品を開発した。先ほどのしいたけもだが、男鹿のしょつつるをふんだんに使って、能代産の塩麴を使い、普通はそのまま漬物で食べるが、パンに載せて、これをワインと一緒に楽しめるように少し作り変えて、パッケージのデザインも少しおしゃれに変えてみたところ、こちらの商品が全国商工会連合会主催「buyer's room」(バイヤーズルーム)というコンテストで、最高賞の経済産業大臣賞をいただいた。これでもう一気に販路が広がった。バイヤーズルームという名前のおり、全国のバイヤーさんが商品を選んだので、選んでいただいたバイヤーさんから是非取引をしたいと声をかけられ、一気に、本当に僕らがびっくりするくらい世界が変わった。

さらに、その後TBSの番組だったので、秋田県では放送されなくて意外に知られていないが、マツコ・デラックスさんが出演する番組に取り上げられたり、バスケットボールの町田瑠唯選手のSNSに紹介された。

この後、キリンビールのクラフトビール体験キットに選ばれた。勝手に商品が独り歩きして、本当に振り回されている感じで進んでいる。

販路は全国に広まり、県内50店、北は網走、南は宮古島のお店から注文が入り、北から南まで全国で私たちの商品を取り扱っている。

地元の方にも、首都圏にお住まいの方や友人にお送りできる、ちょっとした手土産にすごく喜んでいただいて、一人で20本、30本とまとめ買いして配って、力強いバックアップをいただいている。

この取組をした中で、あまりにも急激に事業が拡大して、秋田の食材を活用させていただいているが、製造が追いつかない状況が続いており、自分たちで製造できていない。八峰町の会社だが製造はにかほ市の会社をお願いしている。増産のため県内で製造できる会社を探しているが、うまくマッチできておらず、何とかしなければというところである。

(司会)

次にFさんにお伺いする。実家に戻られて建具製造に携わり、このたび新たな機能を持つ秋田スギ製の玄関ドアを開発された。地元秋田スギの魅力や、それを活用した商品開発までの道のり、取組から感じている課題などについてお聞かせいただきたい。

(F氏)

能代市出身で、3年前にコシヤマに入った。当時大学生であったが、コロナウイルスのまん延や、父が急病したきっかけで秋田に戻って働くことになった。

弊社は1940年に家具製造として創業し、二代目は建具、三代目は木製の玄関ドア、木製サッシを開発して、自分がこれから四代目になる。自分は木工業者として、秋田スギをうまく活用できないということが気になり、その秋田スギを利用したハイスペックモデルの木製玄関ドアを開発しようと思った。

新商品は「REFORT」(リフォート)と言う秋田スギを使った木製の玄関ドアである。ただ秋田スギを使うと、雨や外にさらされる玄関ドアでは傷つきやすく反りやすい弱点があり、それを克服するために「圧密法」という方法で、弱点を克服した。

圧密法とは、木材を高温の強力プレスで3分の1まで圧縮して、その表面に硬度を持たせる技術で、これにより屋外でもスギをドアに使えるようになった。

秋田スギの木目をドアに使いたかったので、秋田スギの板目材を玄関ドアに使った。スギは、ただ圧縮するだけだと雨に当たって復元するので、特殊な樹脂を含浸させて寸法安定性を図った。その圧縮率と寸法安定性をうまくバランスを取ってできたサンプルを御覧いただきたい。

今までは茶色系の色が多かったが、若いお客様にも注目していただき、住宅だけでなく店舗オフィスやお店などにも使っていただきたく、いろいろなカラーバリエーションを増やした。

圧密加工したことによって、耐候性、経年劣化がしにくくなった。これは秋田県産業技術センターで研究させていただいき、10年分相当の暴露試験を行った。

既存の圧密していないものは10年経つと色が抜けてくる。圧密の方が色落ちしにくいということが分かった。更に研究を重ねて色の落ちにくいものに仕上げた。

今年3月、東京ビッグサイトのジャパンショップという展示会に出展した。来場者数は4万人、インテリア系の展示会である。今回ウッドショックとかウクライナ戦争で外材が入りにくい状況下に出展したことで、国産材がより注目されている印象を受けた。秋田スギを使った玄関ドアは皆さんに注目いただいて、今年の6月に1軒、モデルハウスに入れた。これからもっと需要が増えるかなとの印象があった。

(司会)

次に、地域や地域外の人をつなげることで、仕事の間を創出し、そしてそこから生まれるコミュニティの形成や交流人口の拡大に取り組んでいただいているCさん、Dさんにお伺いする。

はじめに、Cさんにお伺いする。

藤里町のローカルベンチャー推進協議会で起業に向けたサポートに取り組むとともに、御自身も地域の仲間とともに起業に向け準備されている。これまでの取組と、その取組から感じている課題などについてお聞かせいただきたい。

(C氏)

埼玉県春日部市の出身。東京で10年くらい、シンクタンクでプログラムオフィサーとして企画運営の仕事をしていて、そのときの縁がきっかけで今の夫となる男性と出会い、結婚を機に藤里町に移住した。現在8年目を迎え、小学校一年生になった男の子と、9か月になった女の子を育てている。

現職は藤里版ローカルベンチャー推進協議会。この組織は、もともと藤里町役場が起業支援のために立ち上げた組織で、私はこの組織の中でプログラムを作る仕事を任せてもらっている。

今日は町役場との協働による人材育成事業の中から、町民自らが起業しようというようにつながった事例として紹介させていただく。

藤里町ローカルベンチャー推進事業は、もともとは藤里町で藤里版ビジネスモデルの構築、それから小さくとも自立した起業群が複層的に立ち上がる場所を目指すという目的を掲げて始めた事業である。

この中で、主に起業希望者の方々への個別支援と、子育て中の女性の働きやすい仕組みづくりという、二つの活動を行ってきた。

前者では女性2名が起業し、後者ではプロジェクトを通して私を含む地域女性数名で起業を準備している成果につながっている。

後者の「女性・子育て世代の働き・暮らすの実現プロジェクト」は、藤里町のような人口減少と若者の減少が進む地域の中で、これから子供を抱えてどういうふうに女性が生きていくかを考えて立ち上げたプロジェクトである。

私自身も子供を育てていて、特に第一子のときには苦勞したが、子供の近くで働きたいと思っていても、なかなか限られた職種や仕事しか無く、専業主婦になるか、パートに就くか、もしくはフルタイムで役場の関係の仕事に就くくらいしか、藤里町のような地域だと選択肢が無い中で、半ば消去法的に仕事を選ばざるを得ない女性が結構いる状況である。

しかし、そういう女性が、自分がやりたい仕事を少しでも実現しながら、子育てとのバランスを自分主体で上手に取りながらできるような仕組みもつukれないかということで、テレワークやワークシェアの仕組みを活用し、お勤めではない多様な働き方が実現できる仕組みを作るのがこのプロジェクトの目的である。

仕組みの1点目は、雇用せずに皆さんに委託契約をベースにお仕事をしていただくことにより時間と場所に縛られることがなくなり、家事育児の合間にもできるようになる。

2点目は、可能な限りテレワークでできる仕事を増やすようにし、職場に行き会議をする時間をテレワークで短縮することで効率化を図り、家事育児の合間でも関わるようにする。

3点目と4点目がこの仕組みの中で大きなポイントで、どんな小さな仕事でも必ずワークシェアしてチームで完成させるということである。

例えばテープ起こしの仕事を 60 分いただいて、60 分を一人でやる方が効率も良く、利益率もいいが、女性たちが関われる、関わりしろを増やすところを重視し、60 分を必ず 10 分ずつに分けるようにする。

A さんが 60 分の仕事を全部やりたいと言ったとしても、他の人もやりたいと言っているので、A さんには 30 分お願いします。B さん C さん D さんは 10 分ずつとして、全部で 60 分の仕事をチームでやっていただく。そうすると必ずチームでやりとりが発生するので、クラウドソーシングで、自宅で仕事をする場合や、子供を抱えて家の中にずっといる状況のときに陥りがちな、孤立の状態を防ぐことができる。

そのほか、最初に 30 分引き受けた A さんが、子供に熱が出て 30 分の仕事ができなくなったときに、残りの 3 人で 10 分ずつ仕事を分け合って協力して完了することができるので、子供がいてなかなか仕事をすることに踏み出せない人にとって、小さな階段を用意してあげて、少しずつ踏み出せる仕組みにしている。

このような働き方を推進していくこと、まずはお母さん目線と女性目線で仕組みを作ることで、働き方や暮らし方を女性が自分で選択して作るようになる、若しくはその女性が社会と家庭を今以上に自由に行ったり来たりしながら生き生きと暮らせる状況になることで、移住者を含む若い世代の方々にこの町が魅力的に映って、次世代に選ばれる地域になったらいいなと考えて現在活動をしている。

私を含む 5 名で起業に向けた活動をしているが、この流れを途絶えさせたくない。私たち自身もこの仕組みのもとで活動していく中で学びがたくさんあり、その輪を広げていきたいという意気込みで、今起業の準備をしている。

主にどういう仕事を請け負っているか、今まで一番大きな仕事は、藤里町が建てた定住化促進住宅の入居者募集パンフレットや冊子の作成（参加者配付）で、女性の目線、母親目線、生活者目線を大事にした紙面の製作をしている。インターネットで検索しても出てこない藤里町の情報が載っていて、とても良い内容だということで、クライアント様からも好評いただき、第 1 版に続き第 2 版のお仕事を任せただけ経験があった。

こちらのパンフレットを見て、いい情報だけを出すのではなく、リアルな情報を出そうとする人たちがいるということは、藤里町が面白いのではと思ってくれて、それが移住のきっかけの一つになったと言う方もいて、生活者目線を大事にした仕事づくりの可能性があると感じている。

他の仕事は、イベントの事務局や、マイクロジョブ、パソコンの苦手な方や仕事であまり難しいことを最初からやるのはハードルが高いと感じている方でも関われるように、軽作業的なことや、テープ起こし、アンケートのデータ入力、集計のような簡単な仕事も引き受けて、より多くの方が関われる体制づくりを目指して現在活動している。

（司会）

続いて D さんに伺う。八峰町の観光に携わる中、農林漁業の担い手不足を、コロナ禍で進んだリモートワークの仕組みを取り入れて、町の農林漁業の作業に従事してもらった「半農半 X」のモデル事業に取り組みされているが、その内容と、そこでの課題などについてお聞かせいただきたい。

（D 氏）

神奈川県川崎市生まれ、山形県東根市育ちで、秋田県に来て 13 年。人生の 3 分の 1 を秋田県で過ごしている。

八峰町観光協会の仕事、自己紹介を兼ねて簡単に説明する。

八峰町にはたくさんの魅力がある。こういった魅力を組み合わせたイベント企画や、旅行者を八峰町に向かわせるツアーを旅行会社に作っていただき、旅行者に来てもらう。こういった仕組みを作るのが私たち観光協会の仕事である。

私は仕事をする上で心がけていることの一つをお話する。旅には4つの距離があると言われている。

1つ目は、物理的距離。秋田市から八峰町まで直線距離で67キロある。

2つ目は、時間的距離。秋田市から高速道路で大体1時間15分で八峰町に行ける。

3つ目は、お金の距離。秋田駅からリゾートしらかみに乗って、八峰町にあるあきた白神駅まで運賃と指定席料金がかかる。

皆さんの旅行する決め手は、1つ目ではなくて2つ目、3つ目である。

どこに行くのにどれくらい時間がかかる、お金がどれくらいかかるかを考えて旅行する。

しかし、極めて重要なのは4つ目、心の距離である。秋田市から八峰町に海の幸を食べに行った。イワガキを食べておいしかった、八峰町のファンになってまた行くぞと心の距離が縮まった瞬間。私たちが仕事をする上で、心の距離をどれくらい縮められるかということに一番気をつけて仕事をしている。

これらを心がけながら、今回発表するのが半農半X体験である。昨年度の11月から12月にかけて、秋田県農林水産部農山村振興課の「あきた田園ライフ調査事業」を受託して、半農半X体験に取り組んだ。

内容は、都会の人に農山漁村である八峰町に来ていただき、2～3週間滞在してもらい、滞在中は自分の本業をしてもらいながら、農林漁業のアルバイトも同時にやらしてもらおう。

1日の半分を農業ワーク、1日の半分を自分の仕事。半農半X、こういった新しいライフスタイルが可能かどうか、将来こういったものをやることでご飯を食べていけるのか、そういった仕組みづくりを模索したプログラムであった。

半農半Xを体験された方の様子を紹介する。最初の方は八峰町のしいたけ農家に、大阪府のモデル、カメラマン、デザイナーの仕事をしている男性が2週間、しいたけのもぎとりの作業を行った。これが半農である。

夜はパソコンを使って自分の仕事をする。これが半Xである。このような暮らし方ができないかを検証した。

しいたけのもぎとり作業をした結果、しいたけ農家のプロと、参加者のデザインのプロが連携し、農家がお金を支払い依頼して完成したパッケージデザインのしいたけが、現在店頭に並んでいる。しいたけの付加価値を高める効果が生まれた。

次の方は12月に来ていただいた東京の夫婦。半農は農業の手伝い。半Xは、夫はギタリスト、ミュージシャン、作曲家。妻は研究者で、SNSのフォロワー3,000人に対し八峰町の様子を投稿して、208人に共感をいただいた。ブラジル出身の方だったので、英語とポルトガル語で情報を発信した。さながらインバウンドのような感じであった。

夫婦は初めて東北へ来て2週間滞在した後、今年の5月に自分たちのお金で1か月間、再び八峰町に来てくれた。地元の農家と深い友達になり、念願の田植えの手伝いもできた。心の距離が縮まった瞬間である。

昨年7人の方に体験いただいた半農半Xのプロジェクトの、感想を動画にまとめた。(動画放映)

台本なし、リハーサルなし、ぶっつけ本番の感想をいただいた。

半農半Xプロジェクトの効果や、将来的な可能性について述べる。

参加者にとって、自分らしい生き方を見つけるきっかけづくりになったという声があった。

リモートワークが普及することで、参加者にとって住むところが東京、大阪、名古屋等必ずしも働くところと一緒になくても良い、そういう時代がやってくるようだ。

参加者は八峰町の多くの地域住民とふれ合うことができた。程度の差はあれ7人には八峰町のファンになってくれたと信じている。将来的には八峰町の多様な関わり合いを持ってくれると思っている。

地域の効果として、農林漁業者の繁忙期の労働者確保につながるのではないかと。農家の皆さんが自分たちで働き手を探す、更に私たち違う業界の人間とつながることで労働力の確保の可能性が広がるのではと期待している。

しいたけ農家はしいたけ作りのプロだが、パッケージデザインすることは難しい。参加者は初めて農業の仕事をする。農家と参加者でパッケージデザインをマッチングさせることで、新たなイノベーションが起きる。そういう可能性を秘めているのが、半農半X体験の調査結果である。

(司会)

皆さんに地域の資源を生かした畜産や商品開発、仕事や交流の創出などについてこれまでの取組を通じての課題などについて話を伺った。前半のお話で知事からコメントいただきたい。

(知事)

非常に私も元気が出た。

ある意味、秋田県内でも県北の方が、少し元気がないと感じていたが、実際に皆さんのように、県外の様々なところで過ごして経験した方が、秋田の過疎のところに来て新しいことをしている。地元でずっといると外がわからないから諦めてしまう。

世界は広く様々な考え方があるので、外を見ることによって違った目で地元を見ることが出来る。また、人はいろいろな希望があるが、自分の希望はどこでも出来るものではなくて、ある地域と新しいアイデア、あるいは観光などで出かけることで生まれる。そういう意味からすると、皆さんの話を聞いて、本当に元気が出た。

Aさんは、牧場は都会では出来ない。都心部でサフォークのネタがあつて、大きくなることに目をつけて、それを別の見方でAさんたちが苦労して大きくする、藤里町は土地も安く手に入るし、環境も自分のやりたいことと土地がマッチングした結果である。

Cさんは、農村部での働き方について、地元では狭い社会でしがらみがあり、お互いが全部わかるので動きにくい。

逆にほかの地域から来た方はしがらみや個人的なつき合いがなく思い切った提案ができるし、特に地元にいる若い方は、地元には縛られない、地元と違う発想にひかれています。地域で、自分たちで作ろうと言う発想は、地元にいる方にはないと思うが、チャレンジして出来れば自信になり、やはりチャレンジすべきだ、となつて様々な方々が地域を超えて触れ合うことがエネルギーになる。

Fさんは地元出身だけれども、昔からの発想ではない、秋田スギを圧縮で強度、耐燃性がある製品が生まれた。材料をどのように使うか、ニーズをどのように捉えるか、若い方でないとなかなか簡単に出てこない発想である。ドアの建具メーカーとして製造が全部できるので、秋田スギのイメージを随分変えることができる。

Eさんは、目のつけどころが非常に良い。いぶりがっこ、スモーク文化は世界中にあるが、食品は、地元の材料で地元の技術を使うと売れない。

日本で戦後最大の名産になった辛子明太子。昭和 27 年、九州ではタラは捕れないがキムチ文化はある。塩たらこは九州の人は塩辛くて食べないが、キムチを漬けたら食べる。これが昭和 40 年代のエスニックブームで爆発的に売れた。

いぶりがっこがあってもオイル漬けという発想は秋田には無い。これをうまく組み合わせたから売れた。今度は八峰町でサーモンのオイル漬けを考えていただきたい。

食べ物は地元の技術に他の産品、地元の産品に他の技術を合わせると成功するが、地元の技術と地元の産品を合わせると、うまくいかない。地元だけで売らなくていいという、日本全体の食生活を考えたという目の付け所がいい。

自分で工場拡大はできないのか。

(E氏)

自社製造も行えるよう取り組んでいるが、受注に追われ手が回っていない。

(知事)

Dさんは、観光協会の仕事は大変だが、心の距離はすごく重要である。好きなもの、自分で興味あれば距離は関係ない。

人は目的があって自分の興味があると、それをどう口コミやSNSを使って評判を出すか。食べ物以外での観光は、訪問して終わってしまわないように何を付加するかが重要である。地元の方の協力が必要であるが、地元の「いらっしゃい」という雰囲気も重要。自分のところにプライドがないと誰も来ない。よく困る話で、秋田に何も無いと言うが、何も無いと言ったら誰も来ない。あれがある、これがある、ありすぎると次から次に人が来る。ある意味、秋田の人は積極性がないが、皆さんは逆の発想で元気がある。様々な課題があるが前に進んでいただきたい。

意見交換（後半）

(司会)

後半は、御自身の活動について、地域での生かし方と展望といった将来に向けたお話、前半のお話からヒントになったこと、更に県に対する提言やフォローしていただきたいことなどをお伺いする。

はじめにAさん、Bさんに、今後羊を活用した新たな展開、県への要望についてお聞かせいただきたい。

(A氏)

私たちの活動の展望は、私が地域おこし協力隊で、妻が新規就農者。期間中に今行っている事業と生活の土台をしっかりと作り上げて、安定した生産を最優先に、以前取り組んでいた観光牧場の経験を生かした体験メニューや出張イベント、羊を利用した耕作放棄地や荒れ地の除草、地域資源の利用なども考えていきたい。

地域資源は藤里町の農家と連携して飼料をつくり、廃棄となるような穀物の活用などしていきたい。身近に羊の魅力や生き物としてのすばらしさを伝えられるような六次産業化を目指して、更に今まで

の経験を生かせるものを取り入れた牧場を目指している。

県に対する提言は、5年後に300頭のレベルで飼育を考えているが、と殺数が年間100頭を超えてくる。今、秋田市にあると畜場と話している中で、100頭規模の綿羊のと殺はなかなか困難とお話をいただいている。この辺をクリアしないとなかなか事業が進まないことと、綿羊に関して、まだメジャーな動物でなく難しいと思うが、舌（タン）や頬（ほほ）肉を生産者が利用したいと思っても返ってこないことや、皆さんは食べたことないと思うが、羊の内臓は牛と一緒にほとんどの部位を食べることができるので、全頭とはいわないが生産者が欲しいと言った場合には利用できるよう、対応について県からもサポートいただきたい。

藤里町から秋田市のと畜場まで2時間近くかかるので、出来れば県北のどこかにと場があれば助かる。

（知事）

鹿角のと畜場の状況は。

（司会）

ほとんど豚である。

（知事）

内臓は返ってこないのか。

（A氏）

内臓は食道から第二胃までで、それより先は返ってこない。

（知事）

秋田県も畜産を振興していて、牛も豚も増えてと畜場が忙しくなっている。だんだん頭数が増えてきた場合、対応できるか。状況は分かった。

（司会）

Eさんに、商品の需要が拡大している中、製造を増やしてニーズに応えるため今後の事業の展望、県への要望などお聞かせいただきたい。

（E氏）

ありがたいことに製造がなかなか追いつかない状況があり、実は新商品で枝豆を使った商品の開発が既に終わっていて、いつでも発売ができる場所ではあるが、製造できるキャパが工場になく停滞している。

いくつかの食品事業者とお話しながら製造いただける先を探しているが、なかなか話を進めていけない状況である。

ここ最近、県内の事業者さんと話をしていると、以前よりSNSや物流の発達で、商品の拡大の仕方が非常に早いようである。

それに対して、自身の資金で加工場を整えていくとなると、リスクも高くスピード感をもって動けな

い。

一方で、食品製造している事業者さんの中には、少しニーズが変わってきたため工場のキャパを余しているところもある。県の補助事業を見ていると、生産から始め、販売を見つける提案を募集しているが、当社は商品提案と販売力があり、一気に仕掛けていきたい。一方で工場を立ち上げるには課題がある。製造する能力はあるが販売を若干抑えている企業と、販売したいが製造設備を持っていない企業をうまくマッチングを県の方で働きかけていただければ、お互いに Win-Win の関係を構築できると思う。

(知事)

製造所の規模はどのくらいか。

(E氏)

自分たちで工場を仕掛けるのであれば 10 人くらい欲しいところだが、そこまでは急にできない。事業が一気に広がると逆に一気に落ちる可能性があって、仕掛けるのが難しい。

(知事)

食品に合った空き工場とか、安く買って徐々にできればいいのでは。能代市までいけばありそうではないか。

地域振興局で能代市周辺の食品工場を当たってみていただきたい。

(E氏)

現在にかほ市の工場をお願いしている。能代市周辺だとありがたい。県から協力いただき、うまくマッチすればそれなりに新しいことをしたり、逆に年配の方がやっている加工場の事業承継もできる。

(知事)

自分で工場を作るとなると、リスクがある。まずはやってみて、良かったら設備更新ということで、リスクを少なくすることが良い。

(司会)

地域振興局でも、食品加工場をリサーチしてみる。

(知事)

八峰町にサーモンの加工場を造る構想があるから、サーモンのオイル漬けを一緒にできるのでは。

(E氏)

早速相談してみる。

(司会)

Fさんは、柔らかくて不向きと言われる秋田スギを特殊加工により硬度を得られるまで研究を重ねて、現在の製品にたどりついた。地域の資源である秋田スギをはじめとした木材の価値を高める取組で今後

の展望や、県への要望などを伺いたい。

(F氏)

今回、秋田スギのドアは防火認定を取得することができた。今まで取り逃がしていた首都圏の防火地域や準防火地域などに販売していきたい。

また、住宅以外でも、非住宅に向けて販路拡大していきたいと思っている。住宅着工が減っている中で、非住宅の店舗にも使っていきたいと思っている。そして圧密材を玄関ドアに使うだけではなくて、住宅のデッキ材や住宅の外壁など他の商品への転用も考えている。

現在木材の高騰や外材の入手が困難になっているからこそ、秋田スギの地場産材を活用するチャンスだと思っている。自分はこの業界の中で、能代という首都圏から離れた場所ではあるが、年齢や距離に縛られない様々な可能性があること、自分の仕事を通して示していきたい。

将来的には蓄積された木工の知識に関するノウハウを生かして、世界に通用するような秋田スギのブランドを作っていきたい。

県に対しては県外への販路拡大にかかわらず、海外へ木材販路拡大のためのサポートをいただきたい。

(司会)

大きな夢を現実にして、木都能代の発展に寄与していただければと思う。

(知事)

自宅で使っているので品質は私が保証する。ドアの周辺デザインを若い設計デザインの方と組んでみてはどうか。

海外輸出しやすいところ、例えば台湾は違和感ないのではないか。秋田スギの木工品、曲げわっぱなどはフランスで喜ばれている。

(司会)

Cさんは、地元にいる子育て世代などの女性が持っている能力を互いにサポートすることで最大限に発揮できるように、現在起業に向けて取り組んでいるが、御自身や会社の展望、県への要望などお聞かせいただきたい。

(C氏)

私たちのチームはまだ起業していないので、私の前に発言いただいた皆様とは少しフェーズの違った話になるかと思うが、この事業を通して明らかになったことの中で特に強調したいことは、女性の意欲や伸びしろは、私が想像していた以上にあるということである。

人材育成の事業を丁寧に行うことは、人材発掘の場につながる可能性を秘めていると考えている。外から人を呼ぶばかりではなくて中の人を大事にするという視点も大事だと考えている。

また、私のように小さな子供を育てていたり、介護をしていたりと制約を抱えている人たちは、イコール課題がわかっていると言うこともできる。そのような人材の力をどのように引き出していくかが大事だと考えている。

制約を抱えつつ私自身も起業を目指す立場として、どうしても120%自分の力を起業に向けて使える

人材とは違い様々なことに時間がかかるので、どうしてもスモールスタートで始めざるを得ない。

私が今のメンバーに事業に参加してもらい、起業を一緒にやろうとその気になってもらうまで、4～5年かかっている。

子供のこと、家族のことを考えてしまうとなかなか踏み切れない。しかしやってみたい。心に蓋をして生きてきている女性がたくさんいることなのかと思う。

県がいろいろなことを立案するとき、対象が仮に制約を抱えている方であれば、時間がかかることや、小さく始めることが大事であることを加味していただくと大変ありがたい。

またその地域に埋もれている人材を発掘する視点でいくと、行政の単年度主義は仕方がないことだが、人材育成には時間がかかることを運用で乗り越えるのが大事だと思う。

藤里町役場でも、今回の事業は様々な形で事業を数年継続する形を取っていただき、町民と、私のような協議会スタッフと、町の方々の協働事業として立場の違いに関係なく取り組めたのが今回の成果につながっている。このような事業が今後もっと増えていくといいと思っている。

ソーシャルビジネスの場合、利益率が低い中で進めていく側面があるので、実績を積み重ねるまで行政から何かしらの支援、例えば事業の委託という形でもいいので支援していただくと、会社の力、組織の力がつくまで仕事を続けていくことができる。

実際に起業に向けて活動してみると、体力がなく広報PR面など全然できない状況になるので、行政の皆様が常日頃意識してやってくださっていることだと思うが、その点についてサポートいただきたい。

(知事)

全国の中では秋田の女性起業率が日本トップクラスで相当多い。県でも何年か継続して起業支援をやっており、アドバイザーが何年かサポートすることで取り組んでいるが、問題は何をやるか、どんなジャンルで目的は何かである。走りながら考えるのもいいが、最終的な目標がないとなかなか難しい。起業で何をやるか、どういうことを目指すかを示していただくと県もサポートしやすい。

単年度でなく、次年度にステップアップして、何年かチャレンジして何をやるか決めていただきたい。

(司会)

Dさんは、観光関係者が中心であったこれまでのつきあいが、農林水産関係者と連携することで町内における新たな交流のほか、全国各地に関係人口を生み出しているようだが、これからの展望や、この交流を町の活性化にいかにつなげていくのか、また、そのためにどのような課題があるのか、県への要望などお聞かせいただきたい。

(D氏)

観光協会をはじめ地域がやることは、心の距離を縮めるために、まずは地域の方々に、主に都市部の人と関わることの楽しさ、意義、やりがい、地域におけるインパクトを伝えて、実行に移すところを、絶えずやっていかなければいけないと思っている。

ここで、知事に素敵な旅を提案できればと思っていたが、お願いしたいことがある。

時間的距離とお金の距離は、地域の間はなかなか取り組むことができない。

東京の距離が物理的に縮まれば一番いいが無理なので、時間的距離とお金の距離を縮める取組をお願いしたい。

私は以前旅行会社に勤めていたので、大量送客・大量宿泊によるビジネスモデルを作るというのが、かつての物見遊山型のマストツーリズムと言われていた。

八峰町のようなところは、たくさんの方が一度に来て一度に宿泊と言うのはなかなか難しい。県内の多くの地域もそういった環境かと思う。

そこから脱却して何とか個人型、滞在型、体験型の観光を目指したが、半農半Xをやって一番の課題は足（交通）と宿泊だということがわかった。

参加者のコメントにあったのが、鉄道が工事していた上、バスの本数も限られており、自宅から八峰町まで1日でたどり着けなかった。

急に帰らなければならなくなった場合、戻れない。その日のうちに会社に急に帰るとか、家族の体調が悪くて戻りたくても、なかなか帰れないのが実情である。

格安航空券や夜行バスを利用しても、八峰町に来てからはレンタカーなど、車がないと生活が難しいので、ガソリン代の負担が大きかった。

秋田空港到着でなくても、小牧空港や青森空港、花巻空港と、他県に降りてから八峰町に移動もできるといった情報を前もって教えてほしい。

時間的距離は、どうしても参加する人にとって大きく感じていることがわかった。飛行機を大型機材にするとか、便数を増やすのは難しいと思うので、八峰町に、秋田県に来る方がより多くの選択肢で来られるように、機運を高めていきたい。

私たちが積極的に旅行しなければいけない。秋田までの距離感やお金の感覚を私たちが抱かなければいけないと思うので、知事を始め皆さんが旅行することも必要だと思っている。

宿泊の通信環境整備についてはW i - F i が問題なくスムーズに使えること。施設によっては古いW i - F i 規格で、パスワードセキュリティーや速度の面で古くなっていると指摘があった。

オンライン会議の場面、無料の無線W i - F i だけでなく、有線でつなげる環境が欲しいとの指摘があった。

朝や夜に通信回線速度が低下することや、自分のスマホの電波が届かない施設があることに驚いていた。都会の人はどこでもスマホが使えると思っている。八峰町に来たら、場所によって通信会社によってつながらないことがある。

ブラジルの方と午前4時に会議したいと相談を受け、事務所を朝4時に開けてオンラインの環境を準備した。このようなことは私たちが克服するが、W i - F i の整備や、つながる宿泊場所の整備ができないと、滞在型の観光や半農半X生活への対応は難しいと感じた。

交通整備も含めて、選択肢が増えるような機能を高める施策をお願いする。

(知事)

八峰町に宿は何軒あるか。

(D氏)

小規模な宿泊施設はいくつかある。W i - F i がついてリモートワークできる施設は限られている。

(知事)

県も宿泊施設に対する補助金を出しているのですが、町でやる部分は町でお願いしたい。通信環境は使う

人がいないと通信会社も整備できない。地元でたくさん使わないことには通信会社も整備しない。

逆に、仙北市内で携帯電話がつながらない宿がある。その宿は秋田で一番料金が高いが、宿に携帯がつながらないのに3年先まで予約が埋まっている。

交通の関係では、大館能代空港3便になったから、是非地元の方に使ってもらわないとまた2便に戻ってしまう。3便にするのに県の補助金が何億とかかっている。飛行機に乗ってくればその補助金を別に使うことができる。

青森空港を利用して町まで移動できることは、観光施設がどう案内するか。個別に場所が違うからどう表記するかである。

レンタカーはシーズンによって相当割引しており、大館能代空港からのレンタカー利用は安くしている。

どの客層を呼ぶか。今、宿も上か下、中抜けしている。今インバウンドが来ていないが、中国系は5万円から10万円が普通である。日本では4万円から5万円が一番流行っており、あとは安いところが流行っている。客層によってコンテンツをどのように変えるかが、観光の大きな課題である。

鉄道は「リゾートしらかみ」をやめて高速鉄道にしてしまうと何も無い。秋田新幹線沿線とは違う様々な課題がある。何を売り物にするかを能代市と連携し、能代山本全体で考えてもらいたい。

本日はありがとう。(了)