

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 : 女性の活躍について～管内で活躍する女性の視点から～
- 日時 : 令和6年7月23日（火）14:30～16:30
- 場所 : カフェレストラン・マルシェ・発酵体験工房 「五風十雨」

（局長）

「五風十雨」について伊藤漬物本舗のAさんから施設の紹介をお願いします。

（A氏）

4月17日にオープンして3か月余りが経過した。地元の女性が利用してくださっている。この店は「発酵」をキーワードにしている。女性が楽しめる場所がないということで自分にできることをやってみようと決断した。客層はインバウンド5%、県外客15%、市外30%、市内50%を想定しているが、この比率は今後変わる可能性を秘めていると思っている。

（局長）

この会は、県政の課題等について、知事と直接意見交換を行い、県政運営に反映させることを目的としている。今日は皆さんの話を聞かせていただくことに重点を置いて進めたい。

（知事）

普段、市町村長や議会の議員、団体の役員の方々から意見交換や要望などをお聞きしている。県で施策を考える時、そうした方々の意見も重要だが、皆さんのような現場の第一線で頑張っておられる方々の意見も踏まえないと、机上の空論になってしまい、すれ違いが起こる。

今回は女性活躍をテーマとしているが、このことにはオールジャパンで取り組む必要がある。海外では日本より女性が役職に就いており、旅行会社の役員はほとんどが女性である。日本は先進国の中では最低であり、意識は年々改善されているがまだ低い状況である。人口の半分は女性であり、地域の問題を解決するためには男性の見方だけではどうにもいかない。若い女性が都会に出てしまうことで人口減少にもつながる。

本日はそれぞれの立場で思いや夢、悩み、行政に対する意見など自由にお話していただきたい。

（局長）

それでは、御自身の事業の取組や成功のポイント、今後の展望などをお話いただきたい。皆さんは湯沢雄勝地域で経営者として事業展開しておられ、地域の女性にとってはロールモデルとなる。これまでの経験や成功の秘訣をお話いただいた中から、女性活躍のヒントを探っていきたい。

ゆざわBizのFさんは、市内の事業者からの数多くの相談にも対応されている。そうした経験から、湯沢雄勝地域における起業の特徴などを踏まえて、当地域のポテンシャル・伸びしろといったものはあるのかどうかなど、お話いただきたい。

(A氏)

一番苦労しているのは原材料の確保である。仕入れは1年に1回のため、その時期を逸してしまうと1年間作れない。自社では大根を作っていないので、大館、増田、青森でローテーションを組んで作ってもらっている。だんだん品質も落ちてきている。いぶりがっこはG I（地理的表示）をとっているのですが、白首大根でなければならないが、とれる場所や時期が限られている。

付加価値を付けることに専念している。昔は加工品が新鮮な物より下に見られていた。今では加工をどうやって上手にやるかが課題である。これから食糧難が来た時に加工品が命を救ってくれるかもしれない。

この地域は気候や広大な土地を生かして、食をターゲットにした大きな産業を作るべきだと思う。それには先進技術も必要で開発を進めるべき。

また、東京の店舗では、コストを下げるために湯沢の店舗をセントラルキッチンとし、最新の冷凍の機械も購入するなど、板前を雇わずにスタッフで料理を提供できるようにした。今はお客様も増えており、8月には全面リニューアルを予定している。次は福岡に店を出したいという夢がある。

(B氏)

日本人のライフスタイルが変わってきている。自宅で乾麺を茹でて食べる回数も減り、稲庭うどんだけではなく、乾麺の出荷量が20年間減っていることから、今後も減っていくと考えている。併せて贈答品を贈るという文化も下火になってきているほか、どんどん人口は減っているため、私一代だったら先細りしながらも生活はしていけるが、50年100年先を見据えた時に、果たして健全な会社経営ができているだろうかと不安が募る。

おいしいものは口コミで広がるという経営理念で過大な広告宣伝はしてこなかったが、普及状況を見るとSNSにも着手していかなければならないと考えを改めた。おいしいものを作っているという自負はあったので、発信していく必要性を認識してリブランディングに取りかかった。経営者層だけで話すのではなく、社員全員参加型で実行し、その中で自社の強みを再発見できたり、社員の考え方が新たな気づきになったりするなど、非常に有効な時間を過ごすことができた。

海外への展開にも取り組んでいる。非常に経費の掛かることだが、県の支援もいただきながら今日に至っている。輸出実績は36か国まで増え、今年度は1億円を突破する見込みである。目標は2年後50か国を目指して、マーケットを開拓していきたい。

(局長)

商品開発や食べ方など、ビジネスにおける女性の視点の重要性などについてお話いただきたい。

(B氏)

「食」は私たちの生活に根ざしているものである。男性の視点だけで考えるのはなかなか難しい。最近はいくメンなどと言われて男性が家事をやることも増えてはいるが、やはり女性視点の商品開発の仕方、食べ方の提供というのは非常に重要だと感じる。社内でも「どういった内容量の商品が良いのか」や、「長さは今のままで良いか」など定期的にアンケートをとっている。ウェブサイトでは週に2アイテムずつレシピを更新して、おいしい食べ方を提供している。

(C氏)

手の掛かる2人の子どもがおり、働ける時間は学校に送り出してから家に帰ってくるまでの間である。自宅と旅館が繋がっているの、仕事も子育ても『ながら』でできる。自営業はプライベートとの境目がなくて大変だが、これが勤めているお母さんにできるかと言われれば絶対にできない。自営の良いところと悪いところがあるように、勤め人にも良いところと悪いところがある。子どももだんだん手が掛からなくなり、スムーズに自分の仕事もできるようになってきている。私の場合は周りのサポートもあり、なんとかやってこられたが、勤めている方だと様子が違うと思う。世のお父さんお母さんは頑張りすぎているのではないか。そこに預けたら安心というサポートを県でもっとしてほしい。昔は3世代同居だったが、今では核家族である。核家族であっても3世代同居しているような感覚で子どもを育てられる環境になればいいと思う。

旅館としては、私が来てから働きやすい環境作りに10年取り組んでいる。従業員に「有給を消化してください」とお願いしたら、ベテラン従業員は「有給って何?」「有給ってあるの?」といった状況だった。まずは月に数日の休館日を設けた。みんなで休めるようにしたら平均で10日以上消化するようになった。また、従業員に年配の方が多いので、お座敷に御膳方式だったものを、全部イステーブルに変更した。それだけでも食事の終わりの時間が早まった。そのほか、浴衣やアメニティを廊下に置くようにして従業員の負担を減らした。従業員とも話し合いをするようにしたところ、私の立場は経営者側でもあるが従業員側でもあり、経営者に直接言えないことも話してくれるようになった。

繁忙期には短期で来てくれるアルバイトを募集する「おてつたび」というものを活用している。これはアルバイト期間をこちらで決められるし、来てくれた方は閑散期にはお客様として来秋したり、アルバイトして良い場所だと思えば宣伝したりしてくれる。

(D氏)

従業員から経営者になったので、従業員の生活についても知っており、働き方改革に力を入れようと思い組んだ。従業員は、女性七人・男性一人で、年齢は35歳から66歳であり、ライフスタイルにあわせて雇用契約を一人ひとり変えている。店舗を始めるとき、店舗に二人、工場に一人を募集し、工場はフルタイムのため応募はなかったが、店舗は9:15~15:15で六人が応募してくれた。働きたくても働く環境が整っていなかったり、女性は何かあった時に他の従業員に迷惑をかけるという気持ちが強かったりするのではないかと考えた。そうした部分を解消できるように、会社として時間や業務内容を柔軟に対応している。ある程度の責任は持たせながら限られた時間の中で頑張ってもらおうというスタイルをとっている。高齢でも元気な方が多く、長く勤めてもらいたいと考えており、今のところ定年制はない。今、従業員から、どうしても家族から仕事を辞めてほしいと言われていると相談を受けており、一緒に暮らしている家族の理解がないとなかなか女性が活躍できる社会は難しいと思う。

会社として積極的に行っているのが従業員のスキルアップの取組である。外部研修で勉強したことも、会社のために生かすことができるようにすることで、モチベーションアップにつながると考えている。店舗は地域の皆さんに愛される店を目指しており、地域の方々がそこで働いている人に会いに来るような店にしたいと社員教育をしている。

(E氏)

自宅で療養生活をしている人や医療機器の管理が必要な人に看護師が訪問している。健康観察や入

浴介助、薬の管理、リハビリ、家族の相談などを行っている。病気になるとどうしても病院や施設での生活を余儀なくされて家族に負担をかけてしまうが、住み慣れた自宅で生活できるようお手伝いをしている。国の政策でも入院日数を減らそうと、完全に元の状態に戻らないまま自宅に帰されてしまう方もたくさんおり、訪問看護のニーズが高まっている。昨年10月に起業したが、一番の課題は認知度の低さである。「訪問看護って何してくれるの？」と質問されることも多く、SNSで広告を出すなどし、半年たって徐々に認知されてきている。

また、最近は精神科の患者さんが増えてきている。今まで精神科に対応できる訪問看護ステーションはなかったので、需要があるということは前から分かっていた。最近では市内で唯一精神科に対応できるステーションとして病院からも依頼がきている。今まで社会的入院が多かったが、病院側も新規の入院を受け入れるために自宅に帰す方針になっている。スタッフは24時間365日体制をとっている。二人の女性の看護師がおり、小さい子どもがいることから時短勤務など、女性が働きやすい環境づくりに努めている。今はどこの病院やクリニックでも若い看護スタッフが不足している。ハローワークにも求人を出しているが、全く応募がない。

（F氏）

「〇〇Biz」というようなものは全国に約20か所ある。他のセンター長と話すとき湯沢は女性の相談が多いことに気づく。湯沢は4割弱であるが他は約2割である。また、圧倒的に多いのは起業の相談である。

海外は、知事が言ったとおり女性の経営者の割合が高い。ベトナムや東南アジアの中小企業では6～7割であり、大企業でも役員クラスは女性が多い。ベトナムで私が勤めた金融機関のDCO（副頭取）も女性で、なぜ女性が多いのか聞いた際に、「女性の方がライフイベントの経験が多いから」という回答だった。結果的に経営者が女性の会社が、経営者が男性の会社より多く残っている。湯沢の場合はジェンダーが特徴と言える。この特徴を生かした経営をしている。

湯沢のポテンシャルについては、食をターゲットにするというAさんの意見には深く同意する。人口が減少している自治体の人と話をすると、どこまで人口は減るのかという議論になるが、東京一極集中しても食は基本的に残る。そこを基幹産業にしていけないといけない。基幹産業が残ると周辺で衣食住のサービス業が発生して人口が残る。湯沢は食の原材料があって加工もやっているとすれば、食品は必ず残る。その上で付加価値を付けることと情報発信していくことが大事になる。付加価値は付けているのに情報発信ができていない現状に、支援している立場からもどかしさがある。県外の人からは、「湯沢を調べると、景勝地があって観光地があってこれは基幹産業になり得る」という話があった。インバウンドはすごく大きな可能性があるイメージがあり、期待感があるものの、実はコロナ禍になったときに近隣の方たちが小安に来てマイクロツーリズムが支えていたこともあるため、もう少し近隣に情報発信していけばいいと思う。

（知事）

これほど湯沢で女性が特色を出して元気が良いことに圧倒された。世の中の変化を良く捉え、課題も把握している。秋田の場合、ないものがないとよく言われる。逆にそれ一つしかないところはそれを押し出せるが、フルーツにしても全部あるため、強調できない。観光もありすぎるため、特徴的な

ものを出すということができないほか、そうした発想もない。コロナ禍の時修学旅行で県外に行けなくて、県北の生徒が県南に来たが、そこで初めて知るものがある。実は秋田にいても意外と知らない。

（局長）

これから起業を目指す方、経営者として新たな一歩を踏み出す方に向け、アドバイスやメッセージをいただきたい。

（E氏）

起業に当たっては、家族から反対や心配の声もあったが、都会では20代で起業する人も多いので、私にもできると思い行動を起こした。若いからこそその行動力やフットワークの軽さ、失敗してもやり直しがきくだろうと思っている。はじめは右も左もわからない状態だったが、周りの人から頼るようにと声をかけてもらい、今でもそのつながりが続いていて私の財産になっている。「若いから仕方ない」と言われるのではなく、「若いのにすごいね」と言われるよう、次世代の目標になれるように頑張りたい。

（D氏）

経営者になったら10年計画を持ってほしい。それをやった上でいろいろなことに挑戦してほしい。失敗もあるが、その時は計画を練り直せばいい。5年後、10年後、未来志向でやりたいことをやっていけば後悔はないと思う。

（C氏）

私が伝えたいのは、使えるコネは全部使うことである。例えばOTA（Online Travel Agent）が主催する研修会や会議に参加する時も、子どもを預けることができるものを選ぶなど最大限利用する。やりたいことを諦めないことが重要である。

（B氏）

参加者の子育ての話を聞いて自分の子育て時代を思い出した。子育ても一段落する時が必ずくる。その時はやりたいことが思いっきりできるようになる。それまで構想を十分に練ってもらいたい。子どもはいつか自分の良き相談相手になる。愚痴を聞いてもらったり、今の時代の目線でアドバイスをくれたりするようになり最強のパートナーとなる。

秋田県人は引っ込み思案である。今後、革新的な取組をしたいという方がいたら色々とアドバイスもしたい。一緒にこの地域を活性化させたい、盛り立てていきたいと考えている。

（A氏）

自分の好きなことを膨らませていくことがまずは最初である。若い方にはただ補助金があるから、友達がやっているからなど、安易なことには飛びつかないでほしい。

ほかには武器を持つということ。私の武器は、口とものづくりの技術である。どんなところでも戦えるものを身に付けておかないと商売はできない。武器は疎かにすると錆びてしまうので、磨き続けなければならない。

(F氏)

湯沢市では人口が減ってシャッターを閉める事業者もいる中で、起業した方々は「東京なら競合が多くてできないようなことも、ここ（湯沢）でならできる。逆にチャンスだ。」と言っている。一方で起業はハードルが高いと思っている人も多い。また、「スタートアップは社会課題を解決しなければならない、世の中を変革しなければいけない」と思っている人もおり、「そんなことはない」とアドバイスしている。ゆざわBizに来て夢を語っているうちに起業した方が二人いる。相談に来た人には必ず「それは本当にあなたがやりたいことですか？」と聞いている。自分の自己実現が起業や経営なのかどうか。やりたいことをやっている人が一番強い。途中で投げ出さず最後までやり遂げる。湯沢には今日集まった経営者のように経験豊富な先輩がおり、その方々から素晴らしい話を聞くことができたので、参加して本当に良かった。

(丹治理事) ※オブザーバー参加

知事も圧倒されたと言っていたが私も同感である。こんなに素晴らしい経営者の方々が湯沢にいらっしゃることを知ることができ、その方々のお話を聞けて勉強になった。県内では女性がもっと仕事をしたいと思っても、家のことや子どものことで、家族から反対を受けたというケースが多いことから、男性の家事、育児に係る労働をもっと増やすということを進めている。男性が何十分かでも家のことをやるようになると、女性はもっと外に出て行けると思っているので、私はこれで秋田を変えていきたい。

(知事)

湯沢は本当にすごい。長い人生で色々なことがあるが、諦めないでしつこく粘り強くやっていくことで相当変わる。自分の思うように自由に周辺環境の変化を見ながら頑張してほしい。目立たないようにするのが女性の美徳みたいな、そういう時代もあったが、今は女性に頑張っていただきたい。