

日本公庫つなぐ

vol.10
2017 SUMMER



特集
事業をつなぐ支店ネットワーク



表紙のはなし

プロ野球中継は見ないのですが、夏の高校野球はテレビの前に釘づけ。敗戦校の選手たちがグラウンドの土を持ち帰る光景には、ジンとしちゃいます。実は、球児たちによって持ち出される甲子園の土の量は年間2万トン！ 土は、日本各地から取り寄せた黒土と中国の白砂で、“土の匠”が絶妙な割合でブレンドしているそうです。

イラスト：たなかみか

題字：園元伸子（日本公庫 危機対応等円滑化業務部）

日本公庫つなぐ

vol.10

2017 SUMMER

3

炉辺談話

「人間万事塞翁が馬」 宮崎緑

4

寄稿

日本公庫への期待「観光先進国」に向けて
厚生労働副大臣 古屋範子

5
特集

事業をつなぐ支店ネットワーク

事例1

支店間連携によるマッチング
あいば食品（富山県下新川郡）

事例2

UIJターン創業の支援
リネンクロス（兵庫県淡路市）

事例3

全国ビジネス商談会
テクノステート（神奈川県藤沢市）

事例4

アグリフードEXPO
古代米浦部農園（群馬県藤岡市）

政策金融あれこれ 第10回
シンペーターが遺した言葉

立正大学経済学部教授 吉川洋

談論風発

「長寿企業の秘密」

Topics

宮崎県 口蹄疫からの復興

シリーズまちから、むらから 青森県むつ市

「行政の垣根を越えた町おこし

民間の草の根活動広がる」

27

ご意見・ご感想 編集後記

【ワンポイント】解説 UIJターン

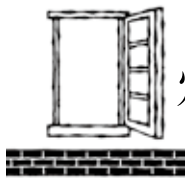
将来の人口減少とそれに伴う地域経済縮小を克服すべく、国が策定した「まち・ひと・しごと創生総合戦略」では、地方にしごとをつくり、地方への新しい人の流れをつくることなどを基本目標に掲げている中、都市部に集中する人材を地方に還流させる動きとして、UIJターンが注目されている。

UIJターンとは、大都市圏の居住者が地方に移住する動きの総称。Uターンは故郷に戻る形態、Iターンは故郷とは別の地域に移住する形態、Jターンは移住先からさらに別の地域に移住する形態を指す。

UIJターンへの支援が地域企業の人材確保・地域経済の活性化につながるとして、地方創生に取り組む各地方自治体等は、UIJターン希望者の移住先での就業先確保等の生活環境整備への支援などを積極的に行っている。

日本公庫では、全国152支店のネットワークを活かし、地域の雇用拡大の原動力となる中小企業等の創業や新たな就農を後押しするため、融資のみならず、UIJターンで起業を志す方を対象にした「UIJターン創業支援セミナー」などを開催し、UIJターンの一層の活性化に向けた各種支援を提供している。





炉辺談話

「人間万事塞翁が馬」

千葉商科大学教授／国際教養学部長 宮崎 緑



宮崎 緑 (みやざき みどり)

慶應義塾大学大学院法学研究科修士課程修了。東京工業大学非常勤講師を経て千葉商科大学教授。政策情報学部の学部長を2期務めた後、国際教養学部を創設し、学部長に。奄美パーク園長、田中一村記念美術館館長を兼務。「NHKニュースセンター9時」初の女性キャスター。天皇の公務の負担軽減等に関する有識者会議の構成員を務めた

父の主治医に呼ばれたのは、私が大学3年の初夏だった。癌の告知がまだ手探りの時代である。両親と弟の四人家族。母は専業主婦で社会に出たこともなく、弟はまだ高校生だった。いざという時、一家の柱になるのは長女の私しかない、とその医師は見抜いたのだろう。医師の期待に応えて、私は冷静に事態を把握した。

子供の頃から学者になろうと思っていた。動機は単純である。幼い頃夢中になった鉄腕アトムや鉄人28号を創れる世界に憧れたのだ。ごく幼稚な夢では

あったが、大学院に進んで研究室で難しい顔をしている未来の自分を想像したものだ。それが、崩れた。

手術は夏の暑い日だった。前日、母と弟と肩を寄せ合い、覚悟を固めた。万一葬儀を出すようなことになるなら、綺麗に送り出したい。今思うとどこか滑稽だが、その時は大真面目に庭の芝刈りをした。夕闇迫る中、懐中電灯で照らしながら芝を刈る。涙で滲んで、刈れたかどうかよく見えない。私の夢も一緒に刈った。

大学3年といえば、今風に言えば就活の開始時である。進路を決めなければならぬ。大学院に進むなら、卒論の書き方からして違う。研究者になるまでのリードタイムも長い。しかし、父に万一のことがあれば、長期すねかじりの生活に突入することもできない。その時、悩む姿を心配してくれた先輩方が、手を差し伸べてくれた。NHKの科学番組で取材、レポートを担当する仕事を紹介してくれたのである。これなら、通学路からはみ出したこともない世間知らずの学生が、十分に社会勉強できるし、収入にもなる。並行して大学院に通うことも許していただいた。持つべきものは良い先輩。有り難いことだ。

その後、報道局に移籍し「ニュースセンター9時」のキャスターに就任した。四六時中、世の中の動きに向き合うハードな仕事柄、大学院の社会人学生であり続けることは不可能であり、修士課程修了とともに、大学に残る選択肢を断念、最後の夢も刈り取った。

丁度、手術から5年経った頃だった。優秀な医療のお蔭で父の癌は再発しなかった。代わりに私の夢が再び頭をもたげてきた。

私のいたメディアの世界はバーチャルな空間だった。私自身、実態から乖離したイメージが独り歩きさせられ、大いに悩んだ。事実無根の捏造記事で誹謗中傷されたこともある。扱うニュースが真実を正確に投影していない場面にも遭遇し、失望もしていた。対する学会は等身大の世界だ。戻りたい。そう強烈に思った。

念ずれば通じる。果たして大学に戻る日がやってきた。当初の鉄腕アトムとは専門分野が違っているが、研究室で熟考する日々を取り戻せた。幸い、報道で蓄積した知見を活かす研究にも着手できた。人間万事塞翁が馬である。今、学生達に、目先の事象ではなくずっと先を見据えて生きるよう、諭している。



日本公庫への期待 「観光先進国」に向けて

厚生労働副大臣 古屋範子

昨年の訪日外国人旅行者数は、過去最高の2404万人を記録いたしました。政府においては、東京オリンピック・パラリンピック競技大会が開催される2020年に訪日外国人旅行者数4000万人、訪日外国人旅行消費額8兆円、日本人国内旅行消費額21兆円を目標に掲げ、「観光先進国」という新たな高みに向けて取り組んでいます。我が国の豊富で多様な観光資源を、誇りを持って磨き上げ、その価値を日本人にも外国人にも分かりやすく伝えていく必要があります。さらに、観光の力で、地域の雇用を生み出し、人を育てるとともに、国際競争力や生産性の高い観光産業への変革が求められています。

旅館業においては、近年大幅に増加している訪日外国人旅行者に対応するため、きめ細か

なサービス「おもてなし」による接客の充実、コミュニケーション能力の向上、業務のIT化など、インバウンドへの対応に取り組まれています。

また、飲食業においては、顧客に満足されるサービス提供を目指し、付加価値を向上させることなどにより、更なる需要創出に取り組まれています。特に、すし、日本料理などの和食は、訪日外国人旅行者から訪日目的の一つとして大きな期待が寄せられており、我が国の重要な観光資源でもあることから、国際化の進展への対応を進めるため、宗教、文化の違いなどへの対応にも取り組まれています。

このように旅館業や飲食業をはじめとする生活衛生関係営業は、国民の日常生活と密接に関わるだけでなく、観光産業の基盤として

「観光先進国」へ向けての重要な役割も担っています。しかしながら、生活衛生関係営業は、小規模零細で個人やご家族で経営されている場合も多く、衛生水準の維持や向上に取り組む際の支援、配慮が特に必要な業種でもあります。

生活衛生関係営業の営業者が、安全、安心なサービスを提供しつつ、様々な環境変化への対応を進めるためにも、日本公庫による積極的な支援は不可欠です。

今後とも、日本公庫には、「観光先進国」を支える生活衛生関係営業を後押ししていただくとともに、我が国の更なる発展と国民生活の向上のため、生活衛生関係営業をはじめとした中小企業・小規模事業者の方々の支えとなることを期待しています。

事業をつなぐ 支店ネットワーク

日本公庫では、全国152支店のネットワークを活用し、金融サービスの提供はもちろんのこと、お客さまや地域のニーズに応じた有益な情報提供も行っている。この特集では、お客さまへの取材を通して、全国に広がる支店ネットワークを活かした取り組みを紹介する。



支店ネットワークを活かした日本公庫の取り組み・1

支店間連携による マッチング

Case 1

株式会社あいば食品

富山県下新川郡入善町



新幹線特需で白えび煎餅が大ヒット 工場新設で内製化実現。販路開拓も視野

2015年5月、北陸新幹線開業後初のゴールデンウィークを迎え、富山県下新川郡に本社を置くあいば食品には苦情の電話が相次いだ。駅や高速道路の売店、ホテル・旅館などで、同社の「白えび十割煎餅」が品切れになってしまったからだ。

「お店の方など関係者の方々からお叱りの

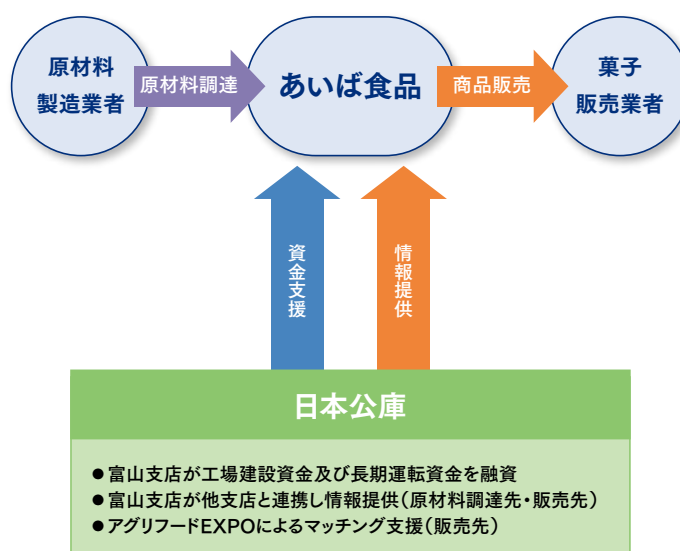
連絡がありました。過去10年以上、『白えび十割煎餅』を販売してきましたが、品切れになるなんて初めてのことでした」と、あいば食品の愛場秀孝社長は、顔をほころばせて1年前を振り返る。

人気爆発のきっかけは、北陸新幹線開通を機に、富山県の職員や観光協会が、東京や上野な

支店間連携によるマッチングとは

日本公庫は、全国に広がる152支店のネットワークを通じ、国民生活事業、農林水産事業、中小企業事業の3事業が持つノウハウ・情報を相互に活用し、販路開拓、原材料調達、商品開発など、事業者が抱えるさまざまな課題の解決に向けお客さまのマッチングを支援している。

ここでは、富山支店と他支店が連携して、富山県下新川郡入善町で「白えび十割煎餅」の製造・販売を手掛ける、あいば食品の自社生産体制強化に向けた取り組みの支援事例を紹介する。





株式会社あいば食品
代表取締役社長 愛場 秀孝 氏

ど首都圏の主要駅で、「白えび十割煎餅」を配った観光客誘致キャンペーンだった。その味を気に入ってくれた人たちが、富山を訪れた際に「同じ商品が欲しい」と買い求めたのである。この新幹線特需を受け、あいば食品の売り上げは前年比130%を超える過去最高の業績を記録した。

内製化に必要な原材料を確保

あいば食品の設立は、1982年。当初は、地元の海産物を旅館の朝市で販売したり、売店に商品を納めたりする仕事をしてきた。その後、ほたるいかの沖漬けなどを小分け充填する惣菜業に進出。89年には入善町に工場を設立し、観光物産・特産品の卸売業務を手掛け、県内各地に事業を拡大した。2004年から自社ブランドの「白えび煎餅」ほたるいか煎餅「いかすみ煎餅」の製造・販売を開始。厳選素材を使ったこだわりの薄焼き煎餅は人気を博し、土産物の定番となる。2010年には「白えび十割煎餅」で商標を登録した。

「白えび十割煎餅」は、富山産の白えびを100%使用し、油を使わずに素焼きしているのが香りが高く、良質なでんぷんを使っているのがサクサクとした食感を楽しめます。使用する水は、ミネラルたっぷりの海洋深層水です。地元の素材にこだわって本

物の味を追求したことが評価され、『モンドセレクション』では2年連続銀賞を受賞し、富山県が認定する『明日のともやブランド』にも選ばれました

新幹線特需を受けて、あいば食品では、さらなる品質向上と安定供給を実現するべく、自社工場を新設して一貫生産体制を確立する決断を下した。

「日本公庫とは、1989年に最初の工場建設資金を融資してもらって以来の長い付き合いです。いつもは中小企業事業とやりとりしているのですが、今回は自社生産を開始するにあたり原材料の仕入れについて相談したかったのが、農林水産事業にお願いました。食感をより良くするために、良質な国産馬鈴薯100%のでんぷんが必要でしたが、富山では手に入らず、高品質な馬鈴薯の生産者や卸業者を探していたのです」

販路拡大を視野に展示会にも参加

富山支店農林水産事業の担当者は、他支店と連携し、良質なでんぷんの産地に係る情報を提供し、新工場の建設資金の面でもサポート。中小企業事業は、販路拡大のため、販売先候補の情報提供及び事業運営に必要な資金の支援を行った。

あいば食品は、この資金を活用して、HACCP対応の建物・設備を整え、製造過程で割れた煎餅や異物、規格外の重量の製品を自動的に除去する装置を導入。さらに原材料の鮮度を保



上／原料にこだわった「白えび十割煎餅」
下／2016年に完成した新工場（左）と、あいば食品本社

つ大型冷凍設備、海洋深層水専用の冷蔵タンクなど、先進の設備を備えた工場を完成させた。「従来の工場では1時間に2000枚が限界でしたが、新工場では8000枚を生産できるので、もう欠品でご迷惑をかけることはないでしょう。新卒社員を5人採用したので、生産体制も万全です。」

今後は、経営安定化に向けて、年間を通して販売が見込めるデパートなどの販路を開拓するとともに、余剰生産能力を活かし、他業者からの委託生産を増やしていく予定です。販路開拓については、富山支店の担当者から紹介していただいた『アグリフードEXPO』への出展に期待しています。展示会でバイヤーや生産パートナーと知り合うことができれば、ぜひ新工場に招待したいですね。原材料の保管から加工、素焼き、包装まで一連の工程をご覧いただける見学コースを設けているので、本物の原料にこだわり、安心安全な環境で生産していることをアピールしたいと思っています」。愛場社長は、今後の展望に目を輝かせた。

支店ネットワークを活かした日本公庫の取り組み・2 UIJターン創業の支援

Case 2

合同会社リネンクロス

兵庫県淡路市

自分の体と未来をつくる 安心安全な食材を淡路島から

「カーテンを開けると目の前は海。時間の経過とともに色が刻々と変化する空と海は毎日見ていると飽きません。豊かな自然とおいしい食材、人の温かさにふれ合える淡路島は、人間らしく生きられる最高の場所です」。兵庫県の淡路島で、地元の食材をネット販売する会社を

立ち上げた時友真理子さんは、そう言って笑った。東京で生まれ育ち、大手企業でマーケティングの仕事に従事。東京出身の夫と結婚し、都会での生活に何ら不満はなかった。転機は東日本大震災――。

もともと食に対する意識は高かったが、農

UIJターン創業の支援とは

日本公庫のUIJターン創業支援の特徴は、全国152支店のネットワークに加え、地域金融機関や地方自治体とのネットワークも活かし、都市で暮らす移住希望者の相談を受けながら、支店間の連携により移住先での創業に向けたきめ細かな支援ができること。すでに多くの方々が、全国各地でUIJターン創業を実現している。

具体的には、UIJターン創業に興味や関心がある方々を対象に、東京や大阪などで、地方自治体と日本公庫が協力しセミナーを開催している。内容は相談会や交流会、移住体験者の講演、パネルディスカッションで構成される。

また、全国6カ所（札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、福岡）に設置された「ビジネスサポートプラザ」のほか、全支店に設置されている「創業サポートデスク」において、UIJターン創業に係る具体的な相談にも対応している。

ここでは、東京から淡路島へIターンし、地元の食材をネット販売する「明日のテーブル」を立ち上げたリネンクロスの代表、時友真理子さんに話を聞いた。

UIJターン創業

Uターン創業

進学や就職で移住した方が、故郷に戻って創業すること。

Iターン創業

故郷とは別の地域に移住して創業すること。

Jターン創業

故郷から大都市へ移住した方が、故郷近くの規模の小さい都市に移住して創業すること。



合同会社リネンクロス
代表 時友 真理子 氏

タイミン グ良く夫の神戸転勤が決まり、夫婦で淡路島に移住して食材をネット販売するというアイデアが現実味を帯びてきた。移住や起業に向けて情報収集していると、きにインターネットで見つけたのが、「東京×兵庫 移住・起



時友さんの自宅ベランダからの眺め。この絶景こそ、Iターンを決意した原点だ

震災を機に食の意識が変わった

水産物から放射性物質が検出されたとのニュースを目にしてから、意識は過敏になった。「口にするもので、明日の自分がつくられていく、自分の未来がつくられていくと考えると、日々積み重ねる食事の影響を無視できなくなりました」

友人の勧めもあり、以前から何度も淡路島を訪れていた時友さんは、その美しい自然と、食の豊かさに惚れ込んでいた。

「東京では、品種改良で味を濃くしたような野菜や果物がおいしいと言われていますが、淡路島の食材は、自然な甘みやうまみがあり、季節ごとに味が全然違います。東京に住む私の友人たちは、安全で良質な食材を食べたいけれど、忙しくて手に入れないと悩んでいました。そんなある日、私が淡路島に住み、みんなに食材を提供するというアイデアを思いついたのです」

業促進セミナー」（兵庫県、神戸市、日本公庫などが主催）の告知だった。このセミナーをきっかけに、時友さんは日本公庫の東京ビジネスサポートプラザを訪問することになり、淡路島へのIターン起業の話が実現に向けて動き出した。

「日本公庫にはお堅いイメージを抱いていたので、最初は緊張しましたが、担当の方が親身に話を聞いてくれ、移住に関することから事業計画書の書き方まで、さまざまなアドバイスをしてくれたのです」

Iターンで生活も仕事も大満足

2016年1月末で会社を辞め、2月8日に東京で会社の設立登記を申請、3月9日に淡路島に出発した。東京ビジネスサポートプラザでまとめた事業計画や起業に向けた融資希望の情報は、日本公庫の明石支店に引き継がれ、融資の審査も滞りなく行われた。

「東京で相談した内容が漏れなく伝わっていたので、引き継ぎはスムーズでした。明石支店の担当者は、現地の商工会議所の方を紹介してくれたり、信用金庫との取り引きについてアドバイスしてくれたり。税理士さんの情報も教えてくださり、本当に心強かったです」

同年4月、ショッピングサイト「明日のテーブル」をオープン。瀬戸内海産の新海苔を使ったオリジナル商品や、淡路島特産のみずみずしい玉ねぎ、時友さんがその味に惚れ込んだという特別栽培米、淡路近海産の天日干しちりめ



時友さんがネット通販で扱っている淡路産食材の一部。リピーターも増えている

ん、鳴門の高級天然わかめなど、安心安全な食材を全国に届ける仕事が始まった。移住後すぐに子供を授かるといううれしい出来事も重なった。

「淡路島の魅力は、人と人との距離が近いことです。私は引越してすぐに心を開いて付き合える知り合いをたくさんつくることができました。ビジネスも、東京とは全然やり方が違って新鮮でした。今、『明日のテーブル』では、農水産物だけではなく、アーユルヴェーダの先生と連携して、スパイスやアクセサリーの販売も手掛けています。これからは、アーユルヴェーダの思想を取り入れて、より健康に暮らすための料理の仕方や食材の選び方など、生活を豊かにする情報も積極的に発信していきたいと思っています。私たちを受け入れてくれた淡路島の生産者さんのお役に立つためにも、起業や移住を支援してくださった方々のためにも、楽しく自分のペースで、仕事と生活を楽しみたいですね」と時友さん。第二の故郷を見つけたその笑顔は、夢と希望で輝いていた。

支店ネットワークを活かした日本公庫の取り組み・3

全国ビジネス商談会

Case 3

株式会社テクノステート

神奈川県藤沢市

独自の先端的なプレス加工技術で
素材革新を捉えた部品を供給

株式会社テクノステートは、神奈川県藤沢市を拠点に、国内外で事業を展開する小物高精度精密メタルシーリング&ファスナーの専門メーカー。1923年5月に鍛造業として創業以来、プレス技術の進化向上を進めるとともに量産金型の製作にも取り組み、独自の先端的

な加工技法を開発している。44年から自動車部品の生産をスタートさせ、48年に株式会社に改組した。現在は、藤沢に本社・工場、北茨城市（グループ会社）、九州・豊前市に加え、台湾、タイ、メキシコにも生産事業拠点を構える。自動車用パワートレイン（エンジン・トランスミッ

全国ビジネス商談会とは

日本公庫は、政策金融機関として融資による資金支援だけでなく、取引先である中小企業者のビジネスチャンス拡大を目的とした「全国ビジネス商談会」を毎年開催し、企業のマッチングや販路拡大を支援している。2015年（第7回）からは、大手企業のバイヤーを招くなど内容の充実に努めている。

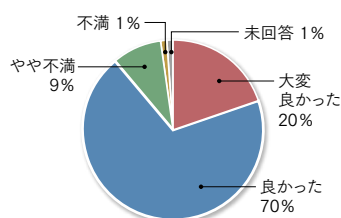
第9回「全国ビジネス商談会」（2017年2月27日、パシフィコ横浜）には、金属製品、食料品、プラスチック製品、印刷、生産用機械器具、電気機械器具など過去最高の849社2,065名が参加。大手企業の招へいを前回の38社から41社に増やしたほか、参加企業の海外進出ニーズを受けて日本貿易振興機構（JETRO）の相談ブースを設け、海外ビジネスに関する相談にも対応した。

商談会に参加した会員企業からは「本来であれば面談もかなわない大手企業と面談できる」、バイヤーからは「参加企業の加工品質の高さなどが確認でき、サプライヤーを開拓する良いきっかけになった」などの声が寄せられている。

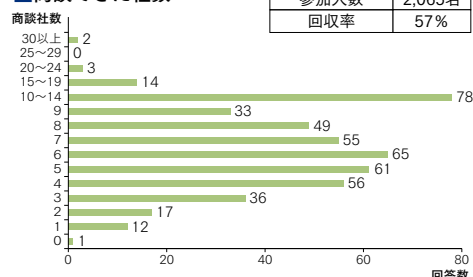
ここでは、日本公庫横浜支店の提案を受けて第1回全国ビジネス商談会から継続的に参加し事業の拡大につなげてきた、神奈川県藤沢市のテクノステートの事例を紹介する。

第9回「全国ビジネス商談会」アンケート結果

■全体の感想



■商談できた社数



参加社数	849社
アンケート回収社数	482社
参加人数	2,065名
回収率	57%



株式会社テクノステート
取締役社長 植原 正光 氏

シヨン・ターボ)の中核的小物部品では国内トップクラスの技術を誇り、主要自動車メーカー各社に部品を供給している。

「当社の社是は『次』です。これは、ビジネスを取り巻く環境変化に対応し、常に『次』に向けた改革・改善を進め、進化するという理念を示したものです。これまでも鉄、アルミ、ステンレスなどの素材革新に合わせ、常に新たな加工技術を開発してきました。2017年4月には、次世代を見据え、炭素繊維など先端的素材の量産化工法を研究開発する先進技術創造センターを設立し、産学官研連携による塑性トライアルに取り組んでいます」と、取締役社長の植原正光氏は企業理念を話す。

大手参加で商談会がレベルアップ

テクノステートは、日本公庫横浜支店の担当者から「全国ビジネス商談会」の参加を提案され、第1回から継続的に参加している。

「以前のビジネス商談会は、同業者同士の情報交流の場という色合いが強かったのですが、第7回から大手企業のバイヤーが参加するようになり、自社の加工技術や製品をアピールし、新規の取引先を開拓で

きる場になりました。商談会のステージがワンランク上がった感じです」(植原社長)。テクノステートは、第8回、第9回の商談会で、それぞれ5社の大手企業と商談の機会を持った。

「従来からお付き合いのある開発部門ではなく、新たに調達部門などの方々と面談する機会を得て、それまでを取り引きがなかった事業部門や海外部門に私どもの技術をアピールすることができました。わが社にとって特に大きな成果は、新規参入を考えていた航空宇宙分野を手掛ける部門と商談の機会を持てたことです。

また、今回の商談が縁で、大手自動車メーカーとメガサプライヤーが開催する『技術・部品展示交流会』の参加を要請されました。この交流会には各セクションのキーマンが参加します。そういった方々に直接アピールする機会を得られたことは、大きな成果です」と植原社長は話す。

研究開発のマッチングにも期待

大手企業だけではなく、全国の中堅企業と直接交流ができることも、「全国ビジネス商談会」に参加する企業にとって、大きなメリットの一つである。

「東日本大震災以降、ものづくりの世界ではBCP(事業継続性)が重視されていますが、中小企業には製造拠点や設備にダブル投資する余裕はありません。そこをカバーするには、



上/確かなプレス加工技術で複雑な形状と高レベルな耐久力を両立させた、ターボチャージャー向けプレート 下/トランスミッションの油量を制御するパッフルプレート

同レベルの技術を持つ企業同士が生産委託を行うパートナーシップを組むことが必要だと考えます。日本公庫の『全国ビジネス商談会』は、遠方の同業者とも直接情報交流できるパートナー探しの良い機会になっています」

今後、ビジネスマッチングをより有効な場にするうえでの要望を聞くと、「商談会の会場に自社の部品や商品を表示するブースがあり、そこに海外企業も含む大手バイヤーが参加する形になるといいですね。さらに、商談だけではなく研究開発段階のマッチングができると、われわれのような中小企業は助かります。次世代の技術を開発するには、最先端の高額な研究設備や装置が必要です。補助金を利用する方法もありますが、それよりもすでに研究設備を持っている公共の研究機関や大学と連携できれば、日本のものづくりをもっと進化させられると思うのです。そういった研究開発に関わるマッチングができれば、ありがたいですね」。植原社長が見据えるのは自社だけでなく、ものづくりにかける中小企業の未来だ。

支店ネットワークを活かした日本公庫の取り組み・4

「アグリフードEXPO」

Case 4

有限会社古代米浦部農園

群馬県藤岡市

健康と生きる力を養う有機栽培米
若い農業者にもEXPO参加の機会を

群馬県藤岡市の浦部農園では例年、新米の予約受付が始まる10月上旬になると電話が鳴り続ける。ところが、その秋は電話はリンとも鳴らなかった。原因は、東日本大震災後の原発事故による風評被害。浦部農園では、収穫した穀物の全品検査を実施し、その結果、残留放射能は国が定めた基準値の100分の1にも満たない数値であったと安全性を訴えたが、常連客の4割は戻ってこなかった。

浦部農園を経営する浦部修・眞弓さん夫妻は、もともとは東京都の職員。しかし、眞弓さんが原因不明のパーチェット病を発症したことを機に、修さんの実家がある群馬県藤岡市に引っ越し、有機米や野菜を作り始めた。有機米はもともと自宅用だったが、余剰生産分を友人に分けていたところクチコミで評判が広がり、全国から注文が来るようになった。事業拡大に伴い、農業で独立したいという若者

アグリフードEXPOとは

日本公庫は毎年、全国の生産者とバイヤーをつなぐ国産農産物・加工食品の展示商談会「アグリフードEXPO」を、東京と大阪で開催している。2006年の初回以来、出展者数は年々増え続け、2016年の第11回「アグリフードEXPO東京2016」では、681先が出展し、入場者数は1万4000人を超えた。出展者は、全国に広がる日本公庫の支店の顧客が中心となっている。

過去の出展者からは、「2日間で45社の新規バイヤーと名刺交換ができた」「輸出に関して3件の引き合いがあった」「出展者のある企業と一緒に商品開発し、海外展開に取り組むことになった」など、具体的な商談ができたことを喜ぶ声が多く寄せられた。バイヤーからは「全国の食材が集まっているので、一度にたくさんの情報収集ができた」「直接生産者の方々と話ができるので、具体的な商談を進めやすい」など、ニーズに合致した生産者との接点ができたと評価する声が挙がっている。

ここでは「アグリフードEXPO」への出展により販路の拡大に成功した、群馬県藤岡市の古代米浦部農園(以下、浦部農園)の事例を紹介する。



上／バイヤーたちが次々に訪れる出展ブース
下／会場に設けられた商談ブース



有機稲作の技術を確立し、健全経営実現に取り組んできた浦部農園の浦部修代表と妻の眞弓さん

風評被害を乗り越えて

を積極的に受け入れた。修さんは、彼らに有機米の生産技術や経営ノウハウを教えて育て上げることは、農業の未来につながると考えていた。経営は順調で、ピーク時の売り上げは1億円を超えた。20年かけて有機農法を完成させ、常連客がつき、若者が育ち、「さあ、これから」という矢先の東日本大震災だった。

「私は規模の縮小を訴えましたが、夫は違いました。借りた田んぼを返してしまえば、長年かけて有機の認証を取った田んぼにまた農薬がまかれてしまう。それだけじゃない。われわれでさえ苦しいんだから、独立した若者は農業を続けられなくなってしまうと言うのです。結局、夫の意見に従い、例年通り作付けすることになりました。結果は散々で、私たちは不良在庫の山を抱えることになりました」と、眞弓さんは当時を振り返る。

地元の新聞社が浦部農園の窮状を連載記事で紹介したところ、複数の地元金融機関が支援を申し入れてくれた。そして日本公庫からは、新たな販路を開拓する一助になればと「アグリフードEXPO」への出展を提案された。



有限会社古代米浦部農園
取締役 浦部 眞弓 氏

出展を機に新規の販路を開拓

「アグリフードEXPO」への出展がきっかけで、浦部農園は、抹茶を中心にスイーツやランチを提供する和風カフェ「nana's green tea」を全国展開する株式会社七葉の朽網一人社長と接点が生まれた。朽網社長が、カフェで浦部農園の有機米を採用したいと申し入れてきたのだ。

眞弓さんは、「うちの有機米は、今まで仕入れていたお米より値が張りますが大丈夫ですかと尋ねると、朽網さんは『カフェのランチで考えれば、ワンプレート20円高くなるだけです。その程度は他の食材で吸収できます。それより、安全な有機米を栽培し、次世代の営農家を育成する浦部農園を支援する宣伝効果の方がよほど大きい』と即答してくださいました。それを聞き、朽網さんは同情ではなく、経営的判断で取り引きしたいと言ってくださっている。信用できると思いました」と話す。

日本公庫の融資で精米工場を新設し、集荷事業にも進出した浦部農園は、七葉との取り

引きが始まると順調に業績を伸ばし、圃場を20haから35haに拡大するまでになった。

浦部農園は、その後も「アグリフードEXPO」に継続的に出展し、2015年には、優れた経営能力・技術力・実績を有する出展者として評価され、「アグリフードEXPO輝く経営大賞」を受賞した。有機食食材宅配の最大手「大地を守る会」や、フランスのオーガニックスーパー「ビオ・セボン」との取り引きも始まった。今では業務用取引が浦部農園の売り上げ全体の4割を占めるまでになり、個人向けの直販との二本柱で事業が展開できるようになり、安定した経営ができるようになった。

『アグリフードEXPO』に継続して参加していると、客層の変化や商談の内容が異なることを実感し、市場の流れが見えてきます。それを肌で感じるだけでも、EXPO参加は有意義です。日本公庫は、若い生産者たちがもっと積極的に参加するよう呼びかけてほしい。経営相談にもものついでいただきたいですね。有機稲作先駆者の目は、あくまでも次世代を担う若者を見つめている。

本稿は、2017年5月10日に取材したものです。

取材後の5月23日、古代米浦部農園代表の浦部修様がお逝去されました。ご生前、有機米の生産振興と消費宣伝に尽くし大きな功績を残されました。

謹んで哀悼の意を表しますとともに、心からご冥福をお祈りいたします。

日本公庫 広報部

「第10回」

シュンペーターが遺した言葉

今

年の4月、国立社会保障・人口問題研究所が公表した将来推計人口によると、

2115年に日本の人口は5055万人になる。2015年現在、1億2700万人の人口は、100年後には半分以上まで減少するのである。2016年に生まれた子どもの数も97万6979人。出生数が100万人を下回ったのはこの統計を取り始めた1899（明治32）年以降、初めてのことだ。

史上例を見ない急激な人口減少は、日本の経済社会に深刻な問題を生み出しつつある。年金・医療・介護保険など社会保障は、現役世代が高齢者を支える制度だから、少子高齢化の下で制度を維持することが難しくな

る。それを取り繕っているのが、国の財政赤字である。

このように少子高齢化がもたらす問題は、たしかに深刻である。しかし、その一方で人口が減るから日本経済は成長できない、よくてゼロ成長だ、素直に考えればマイナス成長だろう、と考えるのは、行き過ぎたペシミズムだ。先進国の経済成長は人口だけで決まるわけではなく、「1人当たり」の所得の成長のほうが大きいからである。たとえば高度成長の時代も、経済成長率（実質）は平均10%だったが、人口の伸び率は1%ほどだった。

1人当たりの所得、すなわち労働生産性の上昇をもたらす鍵は、

つとに言われるとおりイノベーションだが、イノベーションという概念の生みの親であるシュンペーターは、名著『経済発展の理論』の中で、資本主義経済には2人の主役がいると言った。1人は、言うまでもなく、イノベーションの担い手である起業家。しかし、せっかくのイノベーションも、それを実現するためのファイナンスが得られなければ、絵に描いた餅で終わってしまう。そこで必要なのが、新しい芽の可能性を見抜きファイナンスをつける「銀行家」である。シュンペーターは、起業家と銀行家が資本主義を動かす車の両輪だと言った。

これは人口減少時代に入った21



吉川 洋

立正大学経済学部教授

1974年東京大学経済学部卒、1978年米ウイェール大学大学院 Ph.D.、2011年東京大学大学院経済学研究科長・経済学部長、2016年東京大学名誉教授、同年より現職。研究分野は、日本経済・マクロ経済学。著書に『マクロ経済学』（岩波書店）、『人口と日本経済』（中公新書）などがある。

世紀の日本経済でも変わらない。残念なことに、シュンペーターが車の両輪とした企業と銀行、いずれも現在の日本経済では元気がない。企業は今や家計を凌ぐ最大の純貯蓄主体である。剰余金は単調増加だ。超低金利の下でマネタリーベースは過去4年で3倍になったが、肝心の銀行貸し出しは今ひとつである。

イノベーションが花開くためには、企業のアニマル・スピリッツだけでなく銀行の役割も大きい。そこで試されるのが銀行の「目利き」である。シュンペーターが生きていれば、「頑張りバンカー！」と言うのではないだろうか。民間の金融活動を補完する政策金融の真価も問われている。

「長寿企業の秘密」

100年以上続く長寿企業は、風雪に堪えて活力をどう保ってきたのか。絶えざる革新、円滑な事業承継、人材をつなぐ努力など様々な観点から、その秘密を異なる分野の長寿企業3社の経営者に語り合ってもらった。



座談会が行われた京都市中京区の岡墨光堂の玄関にて。右から、(株)岡墨光堂代表取締役・岡岩太郎氏、(有)藤井牧場代表取締役社長・藤井雄一郎氏、(株)ナベヤ代表取締役社長・岡本和彦氏

司会 まず会社をそれぞれ紹介してください。

京都市の岡墨光堂の4代目で、代表取締役の岡岩太郎さんからお願します。

岡 当社は1894年(明治27年)に初代岩太郎が京都市中京区で表具店として創業しました。新作の日本画の表装を業の中心としていたのですが、戦後、国宝や重要文化財の絵画や書跡の修理に力を入れるようになりました。現在は、この戦後に発達した文化財修理という新しい分野で事業を展開しています。

司会 次に岐阜市のナベヤ、岡本、ナベヤ精機の3社を中核とするナベヤグループを率いる社長の岡本知彦さん、どうぞ。

岡本 うちの創業は永禄3年、1560年です。もともとは鋳物づくりがメインでした。第2次大戦以降、鋳造業以外に、上下水道用鋳鉄異形管や、機械加工に使う精密治具や各種産業資材などの製造販売並びに受託加工をやり、最近では航空機部品の加工事業が新たに増えました。

社員数はグループ全体で約5000人、売上高は全体で年間約120億円の規模です。父で会長の岡本太右衛門は15代目で、太右衛門を代々襲名することになっています。

司会 最後は北海道富良野市で酪農を営む藤井牧場の社長、藤井雄一郎さんです。

藤井 藤井家は1894年に淡路島から開拓初期の北海道に渡り、富良野に10町(約10ha)の土地を買って1904年に創業しました。私で5代目になります。現在は農産物の衛生管理手法を定めた国内初の^{*}農場HACCP認証

を取得し、6次産業化でチーズやヨーグルトの製造販売もしています。

2年前に全農

系から抜けて自主流通を始めまして新たな販路開拓に努めています。売上規模は昨年度決算で約6億9000万円、社員数は約30人です。

司会 事業を長い年月つないでこられた要因は何でしょうか。岡さん、いかがですか。

岡 2つあると思います。表装はもともと職人の世界ですから、のれん分けがあります。徒弟制度で修業して皆さん独立します。これを競争相手が増えると思えるか、表具の仕事は底上げすることになると考えるかが、ポイントの一つです。

科学的な文化財修理をいち早く

京都ではのれん分けを「別家」と言います。同じ時期に創業して廃業された店も多いのですが、その中で当家の初代、2代目は別家をたくさん出しました。それがみんなで底上げをはかる結果になったのです。現に岡墨光堂の「墨」の一字を継ぐ工房がかなりの数あります。

もう一つは、文化財修理にかじを切った戦後、2代目が欧米の科学的な文化財修理の考え方に誰よりも早く興味を持って、世界中を回っているいろいろなネットワークを築いて取り入れたことです。



^{*}畜産農場における衛生管理を向上させるため、農場にHACCPの考え方を採り入れ、危害要因(微生物、化学物質、異物など)を防止するための管理ポイントを設定し、継続的に監視・記録を行うことにより、農場段階で危害要因をコントロールする手法。

司会 岡本さんのナベヤグループの歴史は450年余りと、非常に長いのですが。

岡本 私は養子で直系の父から聞いたところによりますと、まず「堅実経営」が大事な要素として挙げられます。とはいえ昔からやっている鑄造は、ビジネス全体に占める割合が低くなっています。

要は非鑄造部門が伸びているわけです。時代の流れに従って製品が変わるので、これに対応して経営を革新していく「時流適応」に努め、「お客様目線での価値創造」を心がけてきました。

司会 酪農経営も持続するのは大変ですね。

藤井 農業も時代によって変化しますから、うちに代々流れている精神は、その時々最先端の技術を常に取り入れ続けるといえることです。地元では「新し物好きの藤井さん」と呼ばれていたみたいです。

明治時代のお雇い外国人で「近代酪農の父」と呼ばれるエドウィン・ダンという方がいます。その人の言葉にある「開拓者たれ」が、100年にわたって受け継がれてきたうちのDNAではないかと思っています。

司会 業種は違っても、技術や技能を絶えず革新してきた点は共通ですね。表具もそうとは知りませんでした。

岡 かつては職人の勘に任せて済んでいました。例えば、傷んだ掛け軸は、職人が裏に貼ってある和紙に水を打ってはがして、裏打ちをし直して「はい上手にできました」で終わっていたのです。匠の技は欠かせませんが、祖父が欧米で見たのは、病院と同じようなやり方でした。

修理の前に

写真を撮って記録を全部残し、傷みの原因は何かきちんと診断してから修理を進める。初期は撮影したフィルムを米国に送って現像してもらっていました。時間やおカネがかかって、これが将来、当たり前になると確信していたのです。

釣り鐘づくりで技能重視を象徴

司会 岡本さんの会社は新しい製品に挑戦する一方、伝統の釣り鐘を今でも作っているそうですね。

岡本 柴又帝釈天や大須観音の釣り鐘は当社で作りました。戦時中に、国宝級以外の釣り鐘はほとんど金属供出でなくなったため、戦後、梵鐘ブームが起きて、梵鐘ばかり作っていた時期があるんです。今でも年に1、2回、注文を受けて、技能検定制度で特級に認定された技能士が昔ながらの手法で作っていきまして、技能を大切にしている象徴の意味があります。

実は岡さんのお話に似ていまして、会長の父が技能と現代的な技術の融合を目指してきたのです。テクノロジーとクラフトマンシップの融合という意味で「テクノクラフト」という言葉を作りました。

伝統技術と美意識を基礎に 新たな技法を追求する



株式会社岡墨光堂
代表取締役
岡 泰央 氏
(四代目岩太郎)

1894(明治27)年の創業以来、表具師として日本画の表装を生業に、戦後は、主に文化財の修理事業に取り組む。伝統技術と美意識を基礎とし、時には最新の技術を取り入れながら修理技術の発展に寄与し、文化財を次世代に確実に渡すため、安全で精度の高い修理を行うことを理念とする。

現在は、絵画・書跡を中心に美術工芸品の修理にかかる一方、京都国立博物館文化財保存修理所において、国宝や重要文化財の修理も手掛ける。



美術工芸品などの修復に使う刷毛

柱が3つありまして、1つが厚生労働省の技能検定による技能士資格の取得です。技能向上のため2級から特級まで技能士の資格を取ると、手当を出します。

2つ目が3次元デジタルエンジニアリングで、3次元データを設計や生産準備に生かして、不良率低減、歩留まり向上に役立てています。3つ目が効率改善の活動です。

釣り鐘の鑄造は、技能を高めるためにものづくりに真面目にこつこつ励む心を育むうえで大切です。取り組む社員の誇りにもなります。

藤井 うちでは、例えば2代目が水田酪農を始めました。化学肥料の無い時代に、酪農と水田をあわせてやって、家畜の糞尿を肥料に使って水田の地力を上げるという農法で、当時は最先端でした。

3代目は収穫した米を乾燥する自動乾燥機を自作しました。ところが乾燥が中途半端だったので、米の3分の2がカビてしまい倒産しかけた。4代目の父は道内にまだ1、2軒しか採用していない時に、フリーストールという

飼育形態を始めて苦勞しています。牛舎の中を自由に動き回らせる飼育形態で、今ではだいぶ普及してきましたが、情報がほとんどなかったころでしたからね。

私は牛の寝る場所をサンドベッド、つまり砂敷きにして牛を快適にしたのですが、糞尿の処理が大変で、そのために米国からサンドセパレーターシステムを日本で初めて輸入しました。性能はいいのですが、機械の保守にまだに苦勞しています。

岡 父が開発したものに電子線劣化絹があります。今や文化財修理の世界ではスタンダードです。数百年を経て絹地が破れたり穴が開いたりした絵を、新しい絹を使って繕うと、元の絹との応力バランスが崩れて折れたり亀裂が入ったりします。このため昔は、古いボロボロの絹絵を買ってきて、それを切り刻んで材料にしていました。しかし修理のために他の物を流用するのはおかしいので、今は電子線を照射して加速劣化させた絹を使います。

これを父が最初に思いついたのは1960

鑄物一筋457年 伝統とテクノロジーを融合



株式会社ナベヤ
代表取締役社長
岡本 知彦 氏

桶狭間の戦いのあった1560(永禄3)年、初代・岡本太郎右衛門が岐阜城下で創業。1749(寛延2)年には朝廷より御鑄物師免状を授かる。長い伝統と歴史を持つ一方、常に新しい技術・商品開発と販売戦略を導入し、時代の変化を捉えた「鑄物づくり」に取り組む。

一般的に、下請けとして事業を行う企業が多い業界において、研究開発・新製品開発・設計・製造・販売に至る一貫生産を実現している、業界トップクラスのメーカーである。



上／工場の外観
右／御鑄物師免状

牛の病気で倒産の危機に

年代くらいです。電子レンジを使えばできると直感した父は、電子レンジを電気店から借りて、実験しました。やりすぎると燃えます。何回も繰り返しうちに、京都でまだ1台しかない電子レンジを壊してしまいました(笑)。

司会 ナベヤグループでもいろんな試みがあったでしょうね。

岡本 明治以降、製品がどんどん変わりましたからね。お客様から、こういう物は作れないかと相談がくると、作る側としては新しい技術で応えなければなりません。下工程は精密機械加工、上流はコンピューターを活用した設計開発と、技術が変わります。

そうした情報を敏感にとらえて新技術を取り入れていくわけです。自分たちの知恵で足りなければ、ドイツやイタリアなどのパートナーから技術を導入したり、一緒に製品化したりすることもあります。でも試行錯誤は避けられず、死屍累々のようなこともあります。

司会 皆さん、

様々な困難を乗り越えてこられたわけですが、藤井さんの牧場では牛の病気が大きな転機になったとか。

藤井 法定伝

染病のヨーネ病です。牛の腸にヨーネ菌が入って、小腸がどんどん肥厚して栄養を吸収できなくなり、治療法がないので最終的に死んでしまいます。

私は大学を卒業したら米国で2、3年、酪農を勉強するつもりだったのですが、ちょうどその時です。倒産の危機だからすぐ家に帰れとなり、約10年、ヨーネ病を克服するのに様々な対策を講じました。それが国内第1号の農場 HACCP 認定につながるわけです。伝染病対策の管理基準が根幹ですからね。

しかし、暮れに社員の給料を払ったら自分の給料はない状態もあり、365日休みなく働く時期もありました。約400頭の牛のうち約200頭が感染して、つぶれてもおかしくなかったですね。その危機意識を持って仕事に取り組んだお陰で、経営の勉強が早くできました。2009年10月に家畜保健所から正常化したとの認定を受けて、父から「お前が社長をやれ」と言われて事業を承継しました。

うちでは先代が元氣なうちに事業を引き継ぐことが代々続いています。父も健在です。僕も息子に早く譲りたいと思っています。

司会 ご息はおいくつですか。

藤井 まだ5歳なんですけど(笑)。

司会 岡本さんの会社では、事業承継はどのようにされてきたのですか。

岡本 養子が時々入っています。私も養子ですが、結果論ですね。私の場合は3人娘の次女と結婚して跡を継ぎました。祖父も岡本家に娘しかいなかったんで、養子です。

私は29で結婚して35歳で社長になり、今57歳です。藤井さんのお話のように、当主が元氣なうちに、事業承継をやっていくという考え方がやはりあるだろうと思います。

早期承継を「番頭」と二人三脚で

司会 先代と二人三脚でやった方が円滑にいくということですか。

岡本 二人三脚というより、会長はもつと引いています。私が社長になった途端、「後はお前と番頭で決める」と言われて、完全に任せられました。ただし毎月の役員会でバランスシートと損益計算書はチェックするぞというのが会長の姿勢です。

私が養子に入って父から真っ先に言われたのは「番頭制」で経営しなさいということでした。要するに社長補佐役制度で、7つあるグループ会社の実務的なトップが、古い言い方をすれば番頭さんです。

35歳で社長をやっても、常務さん、専務さんが、そのまま社長補佐役として一緒に仕事をし

てくれるわけです。番頭さんと二人三脚でやってきたのは確かです。

息子は25歳で今、ソフトビジネスの会社でスマートフォンマーケティングの仕事をしています。本人は戻ってくると言っていますが、うちはバリバリのものづくりの会社ですから、本当に戻ってくるかな(笑)。

岡さんの息子さんはいくつですか。

岡 13歳で、中学1年生です。うちも当主が亡くなる前に早く交代するのが伝統です。会社の代表取締役と、「岩太郎」の名前を継ぐのは、私と父は切り離して考えています。

岩太郎は2014年の創業120周年を迎えて、4代目として襲名を決定しました。代表取締役はそれより前に交代しています。そちらの方は「もう任せた、口を出さないから経営をやりなさい」と。本当に口を出さないの不安になるんですけどね(笑)。

襲名は、修理した品を納めた時に、ご先祖さんに怒られない仕事をしたかと常に自問しています。その覚悟が完全にできた時だと思っています。

実は私は

牛、土、心を次世代に引き継ぎ 日本の食を守り育てる



有限会社藤井牧場
代表取締役社長
藤井 雄一郎 氏

創業は1904(明治37)年。淡路島から北海道に移住した祖先が、10haの土地を購入して農場を興した。

牛に快適な飼育環境の実現と、人事考課制度、部署制度を導入。徹底した衛生管理の下、2012年、酪農では国内初の農場HACCP認証を取得した。「牛も人もどどん育てる牧場」を理念に、高い生産性と6次産業化を両立させる新しい酪農経営を展開。飼養頭数940頭、年間約5500t生産量を誇るメガファームとして成長を続ける。



藤井牧場のスタッフたち

研究職志望で、前に米国の美術館に勤めて、帰らないような雰囲気気な漂わせた時期があったのです。2年

くらい経つと、毎月、会社の人がついでに立ち寄ったようにして、「元氣ですか」とか「日本もいいですよ」とか言いに来て、結局、帰ったんですけど。

やはり子供のころから仕事場を見て育っていますので、会社のことが頭のどこかに染みついていると思います。

司会 皆さんは事業を承継する際に、先代から守るべきことを何か言われましたか。

岡本 3つあります。1つは先ほどの「番頭制」です。2つ目は、遊興ビジネスをやるなです。例えば、ゴルフをやってもいいけど、ゴルフ場は経営するなということです。3つ目は、政治に口を出すなで、政治家と友達になってもいいが、政治とビジネスを直結させてはいけないというわけです。

藤井 現状維持を考えたら終わりだぞと言われましたね。トップに立つ人間が、常に前に進む気持ちが無くなったら代われということです。うちは稲作が割と良かった時期に、わざわざ酪農に変わっているんです。今、富良野では稲作農家は離農か後継者がいないような状態になっています。

分かれ道でどちらかを選べたら、つらい方を選ぶように、常に逆境に身を置くことが、現状に満足しないことだと思うのです。そうすれば、変化に対応できる力を持ち続けられるのかなと思います。

「私と同じいふなつなごいふ」

岡 家訓などはないのですが、子供の時から、



父にずっと言われてきたのは、「私と同じことはしないように」ということです。現代の日本

文化財修理の父ともいふべき故渡邊明義先生は、「岡墨光堂の社風は解明と進取だ」とおっしゃっています。適正な修理とは何かを問い続けて新たに先に進むという意味です。

司会 人材をどう育てるかも、事業を持続するためには重要です。

藤井 事業の最も根幹にある戦略は、いかにして人を育てるかです。酪農は農業の中でも労働時間が一番長い。うちもようやく月に6日休めるようになった程度です。それを承知で夢を抱いて入った若者も、仕事を一通りできるようになると、先が見通せないといって辞めるケースが多いんです。

当社では成長支援制度を設けて、分散した牧場の牧場長を目指すようにしています。東京出身の入社5年目の社員に転職したいと言われて、牧場長になれば年収1000万円も君の努力次第だよと説得したことがあります。今その社員は7年目で若手リーダーとして頑張っています。

岡 表具業は残念ながら斜陽です。昔のように独立するより、日本でトップ、イコール世界で一番を目指すという志の高い子が、我が社に限らず多いのです。今やこの業界に入る人の7割が修士の時代です。

我々は、徹底的な検査をしたりレポートをきちんと上げたりする付加価値のある修理を目指していて、それができるいわばスタープレーヤーを育てていくことが工房運営の一番大きなテーマです。

うちも含めて全国で12社が加盟する国宝修理装演師連盟が修理技術者資格制度を設けています。絵画、書跡と、分野別に技師補、技師、主任技師、技師長の資格があり、主任技師から国宝や重要文化財の修理の設計ができます。最高位の技師長は年1回の試験で3回落ちたら受験資格を失う狭き門です。

今、当社には技師長が4人、主任技師が4人います。こうした資格を目指して、技能を高めながら勉強する空気を工房内に醸成していくことが重要な課題です。

人材育成を軸に人事評価制度を

岡本 当社では3年前から人材育成を軸にした人事評価制度を整備しました。大卒でも鋳物工場を見て感動して鋳物工になりたいといつて入社する子もいます。そういう社員が、キャリアをきちんと形成できるようにしなければいけないと思っています。自分が将来どうなるのかも説明してあげないと、ものづくりが好きな、というだけでは最後までやっていきません。

司会 これから100年を展望して、何を目標にしますか。

藤井 質量ともに国際競争力を持つ商品を作ることが、今後100年の中でやるべきことかなと思います。まず農場HACCPだけでなく、今、農産物の安全を図るJGAPの認証の取得を目指しています。まずは東京オリンピックに牛乳を出せるように挑戦します。

岡 日本の伝統的なものづくりの根幹が今、



司会／文
森 一夫

1972年早稲田大学政経学部卒。日本経済新聞社入社。日経BP社『日経ビジネス』副編集長、コロンビア大学東アジア研究所客員研究員などを歴任。日本経済新聞社社友。『経営にカリスマはいらない』(08年、日本経済新聞出版社)など著書多数。

非常に危機的な状態です。例えば和紙、漆、修理した文化財を入れる新しい桐箱などについては、それを作る人たちが高齢化して減る一方で、生き物という絶滅危惧種のようになっています。

修理は技術、理念ともに、この30年、向上しましたが、支えるものづくりの人たちが本当に危険な状況にあります。これを一般の人に知ってもらう活動を会社経営の一方で進めて、改善の方向に変えることが、次の100年に向けての課題です。

岡本 100年先の前に、まず10年先を考えますと、最近、中国からものづくりが多少戻ってきているのです。精度が高い物や繊細な完成度が必要な物です。やはり日本全体が先端的な物を作り出すマザー工場であることは確かだと思います。

製品や技術はグローバルに使われます。それを認識して、どのような価値を求められるものなのか顧客目線で見極めて、自分たちの得意技を一層磨き上げていくことが、これからますます重要だと思っています。

2010年、宮崎県で発生した口蹄疫は、畜産業のみならず地域経済や県民生活にも多大な影響を及ぼした。しかし、畜産農家たちは苦難を乗り越え、復活すべく立ち上がった。畜産農家と復興に尽力した行政を取材し、当時の状況、復興に向けた取り組み、畜産にかける思いを聞いた。

Topics 宮崎県 口蹄疫からの復興



口蹄疫で多くの優秀な牛を失った逆境を乗り越え2012年、5年に一度開催される「全国和牛能力共進会」で大会史上初の二連覇を達成したチーム宮崎

2010年4月20日。日本の畜産業を揺るがす事態が発生した。「口蹄疫」が宮崎県都農町で確認されたのだ。口蹄疫は、牛や豚など畜産業の主力となる家畜に感染し、被害が拡大しやすい家畜伝染病だ。

この口蹄疫が宮崎県から拡散し、熊本、鹿児島などの「畜産県」を擁する九州全土に広がれば、日本の食肉市場へ与える損害は計り知れない。幸いにも宮崎県の畜産関係者の熱意と努力に加え、全国からの支援によって被害の拡大は食い止められ、県の畜産業は今、奇跡の復活を遂げている。だが、ここに至るまでには多くの犠牲が払われていたことを忘れてはいけない。

経済的被害は2350億円

口蹄疫は、発生が確認されるや都農町を含む児湯郡を中心に感染エリアを広げ、被害はまたたく間に5市6町にまで拡大。8月27日に終息宣言が出されるまでの130日間、県内では29万7808頭もの家畜が処分された。

これほどの被害をもたらした口蹄疫とは、一体どんなものなのか。

口蹄疫は口蹄疫ウイルスにより、蹄が偶数に分かれている偶蹄類の家畜（牛、豚、山羊、綿羊、水牛など）や、鹿などの野生動物が感染する家畜伝染病の一種だ。感染した動物は、口周辺や蹄の付け

根などに水疱ができ、発熱して餌を食べなくなり衰弱する。大人になった成体家畜の致死率は数%といわれるが、子牛、子豚などの死亡率はさらに高い。

鳥インフルエンザや狂牛病（BSE）などの家畜伝染病に比べて、家畜の種類を超えて感染するので被害が拡大しやすいのも特徴の一つだ。ウイルスは感染した家畜の排泄物や粘液を通じて伝染し、靴裏や車のタイヤについたウイルスからも感染拡大する。恐ろしいのは空気感染だ。感染力は極めて高く、短期間で爆発的に被害が拡大する。

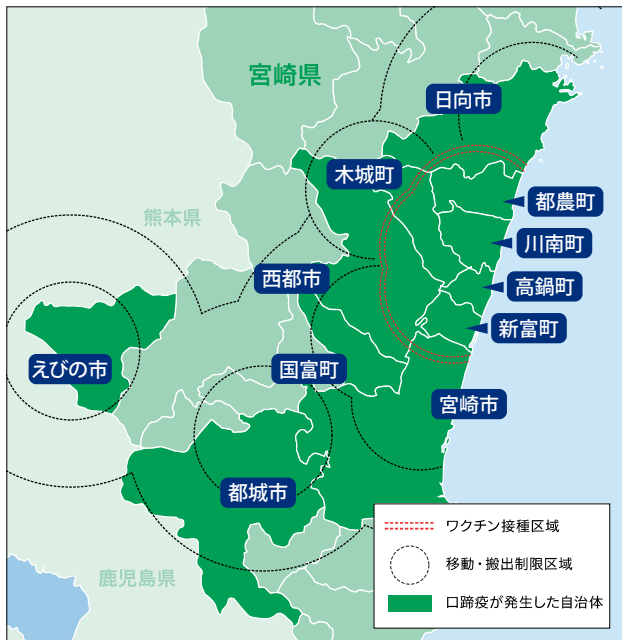
口蹄疫が発生していた期間は、宮崎県内だけでなく他府県への感染拡大を防ぐために、人の移動にも規制がかかった。県内では多くのイベントが中止になった。なかでも、全国高校野球選手権宮崎大会が無観客で開幕されたことは印象深い。

被害は畜産業のみならず、観光、野菜など農作物への風評被害などに拡大した。商工関連産業まで含めると、同年8月試算で2350億円もの損害となった。

ワクチン投入で封じ込め

事態が大きく動いたのは5月18日だった。感染が拡大するなか、宮崎県は「口蹄疫非常事態宣言」を出し、翌日には発生地域での未感染家畜へのワクチン投与と全頭殺処分を決定した。口蹄

口蹄疫の発生状況



各地域における発生から最終発生までの期間と件数

・都農町	4/20～6/6	30件	・川南町	4/21～6/6	197件
・えびの市	4/28～5/13	4件	・高鍋町	5/16～6/8	25件
・新富町	5/16～6/12	17件	・木城町	5/21～6/10	5件
・西都市	5/21～6/13	8件	・都城市	6/9	1件
・日向市	6/10	1件	・宮崎市	6/10～7/4	3件
・国富町	6/16	1件			
					合計 292件



宮崎県をはじめとする各種団体の職員、地元の建設会社、自衛隊員ら延べ158,500人が清掃・消毒、防疫作業にあたった

疫が発生していない施設の未感染家畜にワクチンを打って「空白地帯」を作り、口蹄疫を封じ込めようというのだ。この方法は、高い予防効果が期待できたが、ワクチンを接種すると症状は抑えられるものの感染は防げないため、すべて殺処分となる。

「まさに生き地獄でした。この世のことではないように思えました」。そう話すのは、株式会社サイトファーム（宮崎県西都市）の齋藤弘幸社長だ。

齋藤社長は畜産家の3代目。祖父と父が西都市に入植し、1952年に乳牛2頭の酪農からスタートした。95年、肉牛の肥育に転業。所有していた乳牛は、県内で最高ランクの生乳生産量を誇っていたため、転業は大きな決断だった。

家族同然の牛を処分する苦悩

口地点にあり、発生当初はその影響が及ぶとは考えられなかった。しかし、日を追って被害が拡大し、県は口蹄疫ワクチン接種を決定した。

齋藤社長は畜産家の3代目。祖父と父が西都市に入植し、1952年に乳牛2頭の酪農からスタートした。95年、肉牛の肥育に転業。所有していた乳牛は、県内で最高ランクの生乳生産量を誇っていたため、転業は大きな決断だった。

「ワクチン投与から殺処分までの経緯、そして空白地帯の必要性も、今なら理解できます。でも当時は、なぜ感染していない牛を殺さなければならぬのか、理解が追いつきませんでした」と齋藤社長。というのも、ワクチンは感染予防のためで、未感染の牛に使うことで殺処分は避けられると考えたからだ。しかし、口蹄疫の場合、ワクチン投与した牛も感染牛とみなされ、殺処分することに

なった。「投与から殺処分まで、日にちがあります。その間も世話をするわけです。どの牛も名前もクセも覚えていきます。家族と同じだった。やるせなかったですね」と当時の心境を語る。

口蹄疫が発生した地域では殺処分が終わるまで、畜産農家の移動にも制限が課せられた。齋藤社長の自宅は農場内にあるため、発生当初は買ひ物にも



(右から) サイトファームの齋藤弘幸社長と、長男で専務の齋藤幸紀氏。現在は幸紀氏を中心に、「齋藤牛」の生産・加工・販売などの6次化に取り組んでいる

行けず、親戚や知人に配達してもらった生活物資で暮らした。

「口蹄疫被害に見舞われた生産者は、仕事と手塩にかけた牛たちを同時に失ってしまい、大きな絶望感に襲われました。しかし、私たちは日本公庫から借りた資金のおかげで、希望を持って立ち向かえたのです」と齋藤社長は話す。

その後、口蹄疫は収束に向かい、県は8月27日、「口蹄疫終息宣言」を出した。あまりに多くの犠牲の下、ようやく口蹄疫を封じ込めたのだ。

自社の牛をブランド化

口蹄疫終息宣言後の9月、畜産が解



(右から) 香川畜産の香川雅彦社長と妻で専務の香川洋子さん。洋子さんの助言が転機となり、リフォームによる豚舎の衛生対策が実現した

禁されると、齋藤社長は日本公庫から借りた資金を元手に必要な子牛を購入した。復興に取り組むなかで、うれしい声も届いた。肉を卸しているスーパーのお客から「齋藤さんの牛肉は美味しい。もっと売ってほしい」との要望があったのだ。齋藤社長はこの声をきっかけに、自社の牛を「齋藤牛」としてブランド化した。14年には焼肉店と直売所を開業し、長男で専務の幸紀氏を中心に、生産・加工・提供までを一社で行う6次化に取り組んでいる。経営は順調だ。

「今でも、口蹄疫が発生したころの苦しさは忘れません。死なせてしまった牛たちの顔や名前が思い出されます。しかし、そのつらさを乗り越えて、現在の日本の畜産を守ったという誇りがあります。口蹄疫から7年、世間では風化も感じられ、防疫に対する意識の甘さに危機感を感じることが多くなりました。年々、海外からの人の交流、物流が激しくなるなか、今いちど防疫について考えてほしい」と、齋藤社長は訴える。

口蹄疫被害は養豚農家にも

口蹄疫は養豚農家にも甚大な被害を与えた。川南町で養豚の一貫経営を行う有限会社香川畜産の香川雅彦社長は、「口蹄疫は精神的にも経済的にも苦しいものでした。今でも当時のことを思い出し、涙することもあります」と話す。

香川社長は大学を卒業した1980年、家業の養豚農家に参画。7年後に代表取締役役に就任し、順調に規模を拡大。2010年には母猪規模540頭にまで達した。口蹄疫が発生したのは、規模拡大に向けて準備を始めてすぐのことだった。

「宮崎県は2000年3月に肉用牛飼養農家が口蹄疫を出していましたが、大きな被害を出さずに終息したので、当初は今後も大丈夫だろうと思っていました。しかし、発表の翌日には川南町で発生が確認されました。それでも、私たちの施設からは5キロも離れているから大丈夫だろうと思っていたのです」（香川社長）。だが、被害は野火のように広がった。

発生翌日から香川社長は防疫対策に奔走したが、5月16日、香川畜産の豚にも口蹄疫の確定診断が下された。

「口蹄疫にかかった豚は子豚を含め次々に死にました。豚舎は目を覆いたくなるような状況でした。殺処分するからといって、餌をやらないわけにはいきません。餌やり、豚舎の掃除など通常の世話に加えて、次々と死ぬ豚たちの処理もしなければなりません。仕事の量は何倍にも増えました。何より、いつ



上／防疫作業には、各種団体の職員やボランティアが参加。彼らの健康チェックも定期的に行われた
下／リニューアルした香川畜産の豚舎では、かわいい子豚がすくすく育っている



も接している豚たちが無残に死ぬのを見届けることが、精神的なダメージとして積み重なりました」（香川社長）

香川畜産では6月初旬、8200頭が殺処分された。空になった豚舎に入った香川社長は、例えばようない虚無感と絶望に襲われた。

地域ぐるみで養豚環境改善へ

そんな香川社長に、妻で専務取締役の洋子さんが「これを機会に豚舎をリフォームしてはどうか」と持ちかけた。これが転機になった。香川社長は、以前から病気に強い養豚環境の確立を目指し、豚舎のリフォームを計画していた。併せて飼育頭数を増やそうと、日本公庫から資金を借りた。

「死なせてしまった豚の命をムダにしないために、自社だけでなく地域ぐるみ

つらく悲しい経験を忘れない

口蹄疫メモリアルセンター

口蹄疫の終息から2年後の2012年、被害が集中した児湯郡に設立された「口蹄疫メモリアルセンター」。口蹄疫発生時から終息宣言までの写真が展示されており、当時の様子が手に取るように分かる。なかでも、2010年7月16日に行われた第92回全国高校野球選手権宮崎大会の無観客試合の写真は、市民生活にまで及んだ影響がうかがえる。口蹄疫について図版を交えた解説展示も充実しており、子供でも理解できるよう工夫されている。

ここの展示で心を打つのが、宮崎日日新聞「口蹄疫作文コンクール～命をいただく～」の入賞作品の数々。いずれも、口蹄疫を通じて感じた命の尊さや、被害にあった畜産・酪農生産者の苦労や悲しみが伝わる作品ばかりだ。



宮崎県農業科学公園ルピナスパーク内にある口蹄疫メモリアルセンター



農政水産部畜産新生推進局長の坊園正恒氏。口蹄疫終息宣言後も、補償金の手続きや事業再開の段取りに奔走した

で病気に強い養豚環境を確立しよう」。香川社長は豚舎リフォームと並行して、口蹄疫の被害が大きかった西都市、川南町など1市5町の養豚農家らとともに、地域から豚繁殖・呼吸障害症候群（PRRS）など豚の特定疾病を撲滅すべく協議会の発足に乗り出した。

殺処分により、地域の豚とともに特定疾病の病原菌もいなくなった。今こそチャンスと考える養豚農家を中心に、県及び町村の行政、みやざき養豚生産者協議会、獣医師を巻き込んで「新生養豚プロジェクト協議会」を立ち上げ、その活動は現在も続いている。

豚舎のリニューアルを終えた香川畜

産では現在、1週ごとに豚を移動させ、豚舎を洗浄・消毒・乾燥させて衛生環境を整える、オールインオールアウト方式を採用している。養豚頭数は順調に増え、15年には子豚1万8531頭、肉豚1万4165頭を出荷した。肥育事故率は大幅に減った。念願の衛生対策は着実に成果を出している。

日本一の防疫県を目指す

宮崎県は口蹄疫で県内の家畜のほぼ4分の1を失った。甚大な被害を受けて、県は10年8月、「口蹄疫からの再生・復興方針」を策定。被害農家への補償金などの課題解決と平行して、再生・復興の行程を検討し、宮崎県農政水産部に畜産・口蹄疫復興対策局を新設。防疫マニュアルの全面改定、「県内一斉消毒の日」の制定、家畜防疫情報メールの配信、各種研修会や防疫演習、農場の全戸巡回指導などを実施して、地域とともに徹底した防疫対策の強化構築に最優先で取り組んでいる。口蹄疫で被害を受けた畜産業の復興対策も担う。

坊園正恒局長は、「口蹄疫の補償金の手続きなどを通じて、改めて畜産業の運営には大きな資金が必要だと感じました。ほとんどの個人農家では、補償金は借入金返済に充てざるをえず、再建には新たな融資が必要でした。そのためには、日本公庫の迅速な支援が欠か



口蹄疫収束後、約半年ぶりにせりが再開され、市場は活気にあふれた（写真／宮崎日日新聞社）

せませんでした」と語る。

悲劇を乗り越え和牛日本一に

畜産新生推進局の壁には、「敵は忘却」「日本一の努力と準備」というスローガンが貼られている。宮崎県としての防疫意識は高まっているが、口蹄疫発生から7年が経った今、発生地域と圏外地域では温度差が出始めている。悲劇を忘れないように、しかし悲観だけではなく前進していかなければ、という職員たちの意識が伝わってくる。

宮崎県は12年、5年に一度開催される和牛の品評会「全国和牛能力共進会」で、日本一にあたる名誉賞を獲得した。07年に続く、奇跡の二連覇だ。そして今年、犠牲になった家畜への思いを胸に絶望の淵から立ち上がった畜産農家たちは、三連覇に向けてさらなる挑戦を続けている。

| Vol. 08 | 青森県むつ市

行政の垣根を越えた町おこし 民間の草の根活動広がる

本州最北端、まさかりの形もユニークな下北半島——。水温や海流がまちまちな太平洋、津軽海峡、陸奥湾に囲まれ、4つの異なる地質からなる。このことが多様な気候と生態系を生み、人々の暮らしが育まれてきた。厳しい自然環境に負けまいと、むつ市を核に広域的な町おこしのうねりが起きている。

青森県むつ市データ

本州最北端、青森県北東部の下北半島の大半を占める。恐山山系を形成する釜臥山を中心とし、東部は比較的なだらかな地形だが、北部・西部は山地や台地が海岸近くまで迫る山岳地形を持つ。

広範にわたる地域が下北半島国立公園に指定されており、恐山、川内渓流などの景勝地や温泉、陸奥湾のホタテ、津軽海峡のイカなど海産物といった豊かな自然の恵みを活かし、地域活性に取り組んでいる。

人 口：59,059人（2017年6月1日現在）
世 帯 数：29,224世帯（2017年6月1日現在）
主要産業：農業、水産業



Yプロジェクト代表
島 康子氏

この価値観の転換と「インターネット」を使えば本州最北端でも世界の中

**マクロ女子がおもてなし
セイカン博覧会を観光の目玉に**

懐かしむ。

ふるさと思えたのです」と、島氏は懐かしむ。

函館から津軽海峡フェリーで90分の下北半島・大間港。フェリーからお客が降りてくると、高校生を交えた女性の一団が色とりどりの大漁旗を振って出迎えてくれる。

初めてのお客は一瞬、何事かと驚く。地元有志の「旗振りウエルカム活動」だと知ると笑顔で手を振り返す。

2000年から続くこの活動を立ち上げたのは島康子氏。慶應義塾大学を卒業し、10年ほど東京と仙台で働いた後、「実家の製材会社を継ぐためUターンしてきました。小さい頃は本州最果ての田舎が嫌だったけど、帰ってきたら個性豊かな素晴らしいふるさとに思えたのです」と、島氏は懐かしむ。



3つの海に囲まれた「下北ジオパーク」。陸奥湾の湾口部に位置する脇野沢・鯛島ジオサイトでは、伝説に彩られた海の豊かさを体感できる

ログラム』を観光客に体験してもらう企画です。今後はさらに進化させ、もっとお客を呼べる津軽海峡観光圏にしたい」と島氏の夢は膨らむ。

下北地域の面積の大半を占めるむつ市の宮下宗一郎市長

宮下 宗一郎 むつ市長



心になることができる」(島氏)という発想が、新たなエネルギーを生み、「旗振り」というゲリラ的活動につながった。この「旗振り」を原点に、島氏の活動はさらに広がった。まぐろ漁で有名な大間町をPRする「マグロ一筋」のロゴを胸に記したTシャツなどの商品を販売。これが大きな反響を呼び、新会社立ち上げにつながった。「若い世代に仕事を残し、ふるさとで食べていけるようにしたい」という島氏の思いの現れでもある。

14年には大間町だけでなく、函館市、青森市、むつ市など津軽海峡を挟む北海道南部と青森県の12市町村の旅館の若女将や飲食店経営者、旅行会社のプランナーら74人による「津軽海峡マグロ女子会」を結成。16年10月1日からひと月半にわたって「マグ女のセイカン♡博覧会」を開催した。

「会のメンバー一人ひとりがパビリオンになったつもりで、地元名産のベこもちづくりや、マグロ女子なじみの店の飲み歩きなど、『わがまち自慢プログラム』を観光客に体験して

も、下北全体を視野に入れた広域的な視点を重視している。「一つの市だけでは、できることにも限界があります。観光客は、むつ市というより、下北というブランドを目当てに来てい」と、自らの気持ちを率直に語る。

念願の日本ジオパーク認定 ファンディングで資金集めも

宮下市長が力を注いでいる一つが「下北ジオパーク」だ。下北5市町村の念願だった日本ジオパークに認定されたのが16年9月9日。宮下市長の父・宮下順一郎前市長の構想提案からおよそ7年、官民挙げての活動がようやく実った。市長は、そのジオパークを市の教育に積極的に取り入れようと試みているのだ。

下北地域では、多様な地質・地形や気候を反映した生物や生態系、歴史、文化、産業が多種に及び、恐山、仏ヶ浦、大間崎、尻屋崎などで触れることができる。子供たちが、ふるさとの豊かな自然や多様な文化を学ぶことで愛着を持てば、「むつ市や下北の素晴らしいさを伝える大使になってくれるだろうし、都会に出て、いつか地元へ戻ってきてくれるかもしれない」と期待する。

また、市民が地元を詳しく説明できるようにになれば、観光客の滞在時間

や訪問回数も増えることにつながるという。「見るだけなら30分で済んでしまう地域も、詳しい説明を聞いて興味があれば滞在時間も訪問回数も自ずと増えるはずだ」と(市長)

「FAAVOしもきた」も広域的な視点に立った活動だ。むつ市、大間町、東通村、風間浦村、佐井村の下北5市町村が16年4月から合同でスタートさせたクラウドファンディングである。

民間のアイデアに共感した不特定多数の人たちが必要な費用を提供するシステムで、「財政難の市町村は市民のニーズに応えるだけの余裕がない。クラウドファンディングなら、むつ市出身者や下北のファンなど幅広い人たちから資金を集めることができる」と市長はいう。

スタート初年度は、起案した6件のプロジェクトのうち5件で目標額



大学生が過疎地域を訪れ、地場産業の体験などフィールド学習を実施する「むつサテライトキャンパス」

を上回る資金を確保。調達合計額は471万円超にのぼった。例えば「本州最北のいで湯・下風呂温泉で歴史と文化のにぎわいづくりプロジェクト」は、市町村の担当者と共に起案者が一緒に計画を練り上げた上で出資を募り、目標額を12%も上回る資金を獲得した。

市長が目指す広域行政の象徴が、15年9月に下北5市町村が締結した「定住自立圏形成協定」だろう。むつ市を中核に、地域全体で医療、福祉、教育など生活機能の強化や交通インフラの整備などに取り組むのが狙い。市長は、「各市町村は文化的に似通っ



上／大勢の人で賑わった「薬研温泉開湯400年祭」(2015年) 下／源泉をたっぶり配合した薬研温泉水石鹸



円祥山大安寺副住職
長岡 俊成 氏

ており、一体的に連携してそれぞれが輝くようにしたい」と抱負を語る。

「むつサテライトキャンパス」も期待の施策だ。15年10月、むつ市は弘前大学、青森中央学院大学と共同でサテライトキャンパスを設置し、地元企業なども含めた地方創生や地域の人材育成に取り組む体制を整えた。大学の専門性や学生の若く新鮮な発想で、むつ市の魅力や課題を再発見してもらい、「学生のよそ者目線によるイノベーション」(市長)が生まれることを確信している。

下北半島には大学がないため、高校を卒業すると90%の若者が下北の外へ出て行ってしまう。サテライトキャンパスは若者を呼び込むと同時に、大学誘致への布石でもある。

Uターン組の情熱で 地元温泉地に活気を

実は、国土交通省職員だった宮下市長はUターン組。島氏同様、ふるさとを外から眺めた経験が今、大きなエネルギーになっている。

むつ市大畑町の円祥山大安寺の副住職・長岡俊成氏も、典型的なUターン組だ。早稲田大学を卒業して東京の広告制作会社に勤務。その後、仏教系の大学に入り直し、福井県・永平寺で修行を積んだ。そんな中、インター

ネットでも島氏の活躍ぶりを目にした。「都会の中で寂しくなるとネットでふるさとのことを検索する人は多いもの。自分もUターンしたら、こんな面白い組織を作りたいと考えたのです」と長岡氏。

帰郷直前に発生した東日本大震災翌年の12年5月、地元活性化のための「イカす大畑カダル団」を結成した。その5か月後には同じ大畑町にある薬研温泉の廃業ホテルをカフェに改装し、仲間が語り合う拠点とした。ここで企画されたのが、15年に開催された「薬研温泉開湯400年祭」だった。12年から3年続けてプレイベントを開催し、本祭の15年10月には8500人も人が繰り出す盛況となった。「この時にしかできないエネルギーが結集した」と長岡氏は振り返る。

これから力点を置こうとしているのは、薬研温泉でのグランピング。最近はやりの「豪華なキャンプ」を取り入れ、旅館やホテルの廃業が相次ぐ薬研温泉に活気を取り戻そうというものだ。このプロジェクトにも、クラウドファンディング「FAVAVOしもきた」を活用。目標額の2倍近い7万3000円を集め、テントの購入などに充てた。

長岡氏の夢は広がる。「薬研温泉開

湯400年祭」では、薬研町内会の要望を受け、薬研温泉の温泉水を配合した温泉水石鹸を開発・販売し、人気商品に仕立てた。

「地の利が悪い地域なのだから、そこでしか体験できないものを作って産業を元気づけたい」という長岡氏の思いは、脂の乗った海峡サーモンのブランド作り、商店主などが無料で講座を行う「大畑まちゼミ」など、活動の幅を広げる原動力となっている。特にまちゼミは地元からの強い開催要望を受けて始めたもので、「商店主たちが主体性を持って実行しないと難しい。ゼミの開催で交流人口が増えれば、地元、商店、お客の三方よしとなるはずです」。長岡さんの期待は大きい。

新幹線が北海道まで延びたことで、道南地区から下北半島を訪れる観光客が増えているという。「道南、青森を含めた広域で見ると、むつ市は真ん中に位置している。函館は都市型、下北は自然景観型で差別化が可能だ」と(宮下市長)。「下北は個性の濃い、格好いい地域」(島氏)。「都会にはない下北地域の魅力をもっとPRしたい」(長岡氏)

Uターン組の目には、下北の魅力が鮮明に映っている。

(文／ジャーナリスト 杉本哲也)

ご意見・ご感想

❖ 室蘭商工会議所では、将来の有望な創業家を育てることを目的として、高校生対象の創業体験やビジネスプランのプレゼンコンテスト等を創業促進事業の一環として実施してきました。第9号にて高校生ビジネスプラン・グランプリの記事になった北海道大谷室蘭高等学校は、それらのイベントに積極的に参加いただいた1校であり、今回のファイナリストになったメンバーが同グランプリを通して、社会人として確かな一歩を踏み出そうとする姿が読み取れ、本所の取り組みが実を結んできていることを改めて感じさせていただきました。

なお、今回のプランは室蘭の活性化のヒントとなり得る内容でしたので、これからの本所事業に取り入れていきたいと考えています。
(北海道 室蘭商工会議所 菊地正幸 様)

❖ 第9号特集「日本公庫総合研究所」を拝読し、改めて研究活動の幅の広さ、深さに驚きました。全企業数の99%以上を占める中小企業を対象とし、新規開業企業を含めた若い企業から老舗企業までを網羅する研究の成果は、日本そのものの考察といっても過言ではありません。

現代ほど変化の激しい時代は過去になかったのではないのでしょうか。産

業社会は日々変化し研究結果も変わります。研究成果をダイレクトに学生に伝えたいとここ数年研究所の方を講義にお招きし、学生に語りかけて頂いています。今後も、日本公庫総合研究所の活動に期待しています。

(山形県 東北芸術工科大学
デザイン工学部教授 松村茂 様)

❖ 第9号では宮城県女川町を取り上げていただき有難うございました。町の全てを失ったあの東日本大震災から6年が経過し、本誌にて掲載頂きました様に若者にまちづくりの中心を担ってもらいながら、公民連携のもと計画を推進していく仕組みの成果が出てきており、町に賑わいと活気が溢れております。あの日から町の再興を誓った「住み残るまち」・「住み戻るまち」・「住み来たるまち」の実現に向けて更に若手中心に一致団結して頑張りますので、是非これを機会に皆様が女川町に足をお運び下されば嬉しいと思います。

(宮城県 女川町商工会 参事
青山貴博 様)

❖ 第9号の「政策金融あれこれ」を拝読し、日本公庫の重要性とさらなる発展に期待します。私の地域でも、高齢化した農家の離農、廃業が年々多くなっている一方で、大規模化を進める農家、海外に進出する農家など、農業経営のあり方、ニーズは多様になっています。今後は、生産者と日本公庫のコミュニケーションをこれまで以上に

密にするなかで、多様な農業者のニーズに対して、きめ細やかな公庫の支援が必要です。

(千葉県 ㈱岩渕畜産 専務取締役
岩渕一晃 様)

❖ 第9号の特集「日本公庫総合研究所」を読みながら、昨年7月の懇話会夏季講演会を思い出しました。

総合研究所所長に「中小企業の健康経営」について講演していただきました。私は、経営者・社員とも健康でなければ健全企業になれないと考えています。講演内容は、まさに私の考えどおりで、健康経営への意を一層強くしました。

総合研究所は、中小企業が直面する経営課題を研究し、わかりやすく発信してきたとのことですが、今後も中小企業に役立つ研究を期待します。

(徳島県 大野明則 様)

❖ 私ども肥後銀行では、2015年度より貴公庫熊本支店様と「女性活躍推進」の取り組みにおいて連携を図り、職員同士が交流を深めてまいりました。業態は違っても、地域経済に貢献する目的は、互いの共通テーマです。第9号で紹介された、熊本地震の経験を早期の復旧・復興につなげるための「防災・女性活躍推進ワークショップ」の開催は、大変意義深いものとなりました。今後も連携しながら金融機関としての使命を果たしていきたいと思っています。
(熊本県 ㈱肥後銀行
人事部女性活躍推進室 上野由美子 様)

◆ 編集後記

今号からスタートした「談論風発」は、地域も業種も異なる方々に、一つのテーマについて率直に意見交換をしていたく企画です。パネリストはもちろんのこと、読者の皆さまにも、仕事に役立つヒントやアイデア、気付きにつながるような記事をお届けしていきます。

取り上げてほしいテーマがございましたら、『日本公庫つなぐ』の「ご意見・ご感想フォーム」に、どしどしお寄せください。

日本公庫つなぐ
ご意見・ご感想
フォーム



『日本公庫つなぐ』へのご意見募集

本誌へのご意見・ご感想をお待ちしております。お寄せいただいたご意見などは、『日本公庫つなぐ』に掲載します。誌面の都合上、編集させていただくことがあります。

【FAX送付先】 03-3270-1643

宛 先 日本政策金融公庫 広報部
『日本公庫つなぐ』編集担当

日本公庫ホームページでもご意見・ご感想を承っております。

シリーズ・地域と生きる 1



富山県南砺市福光地域 「野球の木製バット」

野球の木製バット生産日本一を誇る、富山県南砺市福光地域。はじまりは大正時代。バット産業が生まれた背景には、当時、この地域にバットの原材料となるトネリコの木と優れた木工技術、そして、技術を追求する経営者と職人の存在があったからだといわれている。

長さや太さ、重さなど、選手一人ひとりに合わせて寸分の狂いもなく丁寧に作られる木製バットは、今なお多くの野球人たちの信頼を得ている。