

「30 年後の日南町の姿プロジェクト」

しごと WS 議事録

《目次》

1. 第1回しごと WS	P.3
2. 第2回しごと WS	P.39
3. 第3回しごと WS	P.75

30年後の日南町姿プロジェクト 第1回 「しごと」ワークショップ 議事録

日時 : 平成19年6月13日(水) 19:00 — 21:15

場所 : 日南町役場2階 会議室2

<参加者>

		藤原 恵 司（自営 農業）	青葉 誠 也（日南 町企画課 総括室 長）	内田 格 （日南町 企 画 課 課長）	足羽 覚 （近藤電 子工業）		
							木村 実 次（日南 町森林組 合）
浅田 勝 利（浅田 酒店）							竹茂 幸 人（日南 病院）
大柄 重 人（大柄 商店）							北垣 芳 貴（日南 町企画課 室長）
佐々木 幸喜（パ セオーサ ラダ館）							長崎 み よ（日 南町企画 課 主 任）
	福岡 弘 貴（福岡 組）	埴田 敏 治（埴田 精密）	大柄 司 （大柄 組）	安野 貴 人（有識 者）	北原 彩 佳（京都 大学：議 事整理）	鄭 蝦榮 （京都大 学：議事 録作成）	

「開始」

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

いろんな角度からいろんな話をしながら将来をこう育てていきたいと思いますということの中で、実は一つ町の将来を考える中においてやはり仕事、働き場所としての仕事というものを一つはしっかりと考えていかなければいけないかなということで、仕事に対する皆さんの起業も含めたいろいろ話し合いを展開させていただいたらというふうに思って、今回の会議の招集をさせていただきます。初回になります開会につきまして課長のほうから挨拶を致します。

○内田格（日南町企画課課長）

こんばんは。この時間になりますと、目がしょぼしょぼしてきまして、なかなか時間セットとしてはまずいかもしれませんが、今北垣くんの方から話がありました、30年後の日南町の姿プロジェクト、おそらく、大体の人が合同会あたりに出られていることで、内容的としては、後ほど概要なりお話致しますけれども、日本の30年先を行っている高齢化の町そういう風なところから持続可能性のあるまちづくりをしていかないといけない。そのための要素としてはやはり集落の維持というふうな住民生活の維持、そういう暮らしというふうなテーマ。そして、どうしても楽しみというものが出てくるので、遊びというテーマ。そして今の非常に重たいですが、地域経済、雇用というのか、就業の場というのか、仕事というテーマ、この三つに分けて、より具体的にずっと話を進めていきたいと思えます。ということで、今日は仕事というテーマについて、これから数回にわたって議論をしていくと。仕事としてワークショップと書いておりますけれども、多少、ちょっと変形型のワークショップと言いましょうか、このメンバーはもう既に何回も議論しているわけですので、多少、初歩的なことは飛んでしまって、ある程度何をするのがいいのか、ビジネスとしてなにがいいのか、どういう風なものの考え方をやればいいのか。そういうところから議論を進めていったらいいかと思っていますところですので。今日は有識者会のメンバーである安野さんにきていただきましたし、京大の院生のお二人にもご参加したことでございます。また、先生にもおいでいただいておりますことですので、期間内ところで、本当の部分として、そのどうして行くかな、それで、その構築にあったては、当然そのメンバーが中心になって、単独であるいは連携してやっていくのか、そういうふうなところを少しずつ詰めていきながら、本当のビジネスモデルをつくっていきたいと考えておりますので、どうぞ最後まで積極的に、参加頂きまして、議論して頂きたいお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

そしましたら、先ほど課長が前段の部分はある程度省いて、という話をしておりましたが、今日は、レジュメの後にですね、今の人口的な将来予測とかですね、今現在の日南町の70

歳以上の方しかいらっしやらない世帯の状況あたりもつけております。それと、これは、大正 9 年、昔からですけど、人口の推移を数字として表したものをつけております。それと、その次に、ここ 5 年間で、それぞれの自治会のなかで、これは自治会に登録していらっしやらない方もありますけれども、自治会の中の世帯の減少の状況を多少数値としてあげてみております。それとその次に産業別の事業所の数とかですね、事業所の数の推移などもつけてきております。かなり事業数も減っておりますし、従事者の方の数も減っている、という状況です。それと、日南町の 70 歳以上の方で高齢者がいない農地の数字あたいを、今後これがなんらかの形で流動化するか何かしなければならない状況の農地になると思いますけれど、だいたい 200ha くらいの農地が今現在 70 歳以上の日南町の方で耕作されている農地がある、という状態であります。それと次の平成 2 年から昨年度までの主要農産物の販売額の推移ということで、農業あたりの販売額の減少状況もちょっと伺える、という状況があります。みなさんご承知の通りでありますので、ある程度省略をされているのかなというふうに思っております。こういう状況の中ですので、日南町の商業の中でもうまい展開ができていないという状況でありますけれども、レジュメのほうに書いております順番で、それぞれの皆様のほうでですね、皆さんに公表できる範囲の中で、今の事業者としてですとか、業界としての現状と課題というようなことを少しずつもし、もしご報告いただければと思っております。埴田さん、大柄さん、佐々木さん、からでも今のそれぞれのお話いただける範囲でよろしいです。現状、課題を事業者として、業界として。

○内田格（日南町企画課課長）

こっちからきって、話してもらおうと、話づらいと思うんで。

○大柄司（大柄組）

いえ、話しますよ。現状と課題という項目についてですけど、ちょっと話が अच्छ こっちするかしらんですけど、やっぱり一番大事なことというのは、やっぱり産業経済の発展がないかぎりには、いろんなすべての機能が低下するんじゃないかなという、これが一番いつも思ってることです。実は、日南町が基幹産業やそれこそ、建設業であつたり、農林業であつたり、昔からの山間の町というか、それでまかなったという面もあるけど、それが建設業にしたって、農林業にしたって、林業にしたって、先が段々見えてこんやなつたり、現状です。うちは建設業をやってるんですけど、ここ数年、数年というか一年先、二年先というのが、全然全く読めてこん。たとえば、どれぐらいの公共事業の投資額があるとか、またはどれぐらいの受注量が見込めるのか、というのが全然全く、うちだけじゃなくて農業者にいたっても全然まったく先がみえてこない状態。ましてや今県のほうが、入札制度とかなんとか当地の制度でやりましょうかというのが、実際に回ってくるんですけども 7 月から、ですからそういうとこ、なんとか地域的な、どこかではずみがきかんのかなつちゅう、それもずっと考えたけど、もう、時間、それこそ日野文官財の業者がこう

ですよ言うても、そういうながれでなっていくというのも本当にもうものすごい不安をもっております。それと、まあ、何をするにしても人が集まってこんともうどうにもならん。まあ、何をするにしても人が集まってこんと、盛り上げるもんも盛り上げんし、まあ、日南町においても各地県においても、なんか、毎年行事やりよるんやろうけど、だんだん人数が少のうなるし、まして、マンネリ化してくるし、せやもんで、どうしても、産業経済が発展せん、人が少なくなっていく。じゃあどうしたらいいんか、経済も発展させないけん、人も減ってくんやったらよんでこないけん。せめて今おる若い世代になんとかに日南町に少しでも残ってもらえるようなことを考えないかん。実際、うちの子供たちも、そろそろ学校しまって、就職しようかいうても、やっぱり本人たちは、こっちにおりたいというあの希望もあるみたいだけど。じゃおって何して飯食うていく。こまったな。じゃなかったら、日南町じゃもう職がないけん。せめて米子のへんまで出ればあるかな。でも米子だけじゃ、やっぱり自分が目標としている職がないと。もう一つしようかいうたら都会に出ようか。もうずっとその流ればかり。中には、こっちに帰って、百姓したいとか、林業したいとか、若い人おらんこともないけど、そういう人を逃がさん。逃がさんというか、日南町におったりいや、というのももうけもんやと思って、それこそ、あの、行政なんかがそういう若い子に、直接ことしても日南町の企業に残った子なんかにもやっぱりいろんな聞くべきや。なんでお前残つとるん。そこから引き込んで、そういうちいともその、若い子の話も。実際ひとり今年若い子はいって、ほんとにありがたい。日南町において、農業を一生懸命したい。非常に頼もしく思っていることもあるし、そういう残せるような環境もつくっていく。話があっちこっちになって、ほかの人たちがはいる代わりにこのへんで終わります。

○埒田敏治（埒田精密）

ほかの事は、ほかの企業のことは、いろいろわさでしか私聞いてないんで、納得いかないんですけど、うちの業種として、電機、電機器具の製造業をやってるんですけど、だいたい、今まではですね、3年前までが、だいたい受注、メーカーからの受注で100%、という動きを今までずっとやってきたんですけど、それが大体7割ぐらいがうちの売り上げ。その中の7割ぐらいの会社がいつぺんに再編ということで業務が無くなっていくようなこと。その中で受注だけではですね、どうしても身代わりが、変わり身代わりが非常に早いので、最近よくどここの工場をどこどこに集約したとか状況におかれてるんですけど、ま、一部は時代に業績　国内では、もう全然　非常に私らの業種の中では多くて、今後進めていく中で、やはり自分とこの商品というのをもっていかなといけん。ということですね、まあ、あの5年前ぐらいからいろいろ考えておりまして、ま、今2つ目の商品を本当に商品としての販売を　をつくりあげて、自社のほんとに商品としての販売を　うちの場合、受注でこなしてきたわけで、いままで営業という、販売ですね、こういったことを一切やってこなかったわけですよ。メーカーから注文いただいて、それから収めて

いくという体系だったので。そういった中でここに、うちから独自に顧客を捕まえて、販売していくということが非常にむずかしい状況でして、それをですね、一生懸命全国の流れにのっけていくように、まあいろんな形で動いてるんですけども、なかなか難しいんですけども、そういったところに、代理店としてやっていくというような方向で、営業自体はうちもまだ、いまの状況では意味がないということで控えてるです。なんとかですね、受注でやってるとですね、日南町ではほとんど仕事ができない状態というのが目の前にある。物流の関係から、雇用の関係から、まあそういったことも含めてですね、日南町で例えば明日から10人くらい人間が欲しいんや、ということは不可能である。例えば米子からということになると、まだ可能性があるというような形で、どうしても米子のほうに事業所を中心に動かさざるをえない。そういう中で自社の商品に行くまで、自社で調整できなくて在庫を抱えることになるんですけど、そういうような形をとりながらも、そのなんとか結び付けたいという形で、今いろんな取り組みをさしてもらってるんですけど、まだなかなかそのへんが見えない状態ではあるんですわ。これからちょっと後三つぐらいして、このへんがうまくいけば、そうですね、できるかなというところはですね。

○内田格（日南町企画課課長）

ここではむりですか。

○埴田敏治（埴田精密）

自社の商品ですので、一応日南町ということで計画しておりますので、でも特許も一応調べておりますので、日南町さんと鳥取大学、打ち合わせさせてもらう機械がありまして、そういう中で のほうで一緒に やっと だから2ヶ月くらいかかっている。最初はやっぱりイメージ的には軽く見られるところがあって、あんまり、ただ証明でしょ、というような。うちが今やってるのはLEDの商品であって、照明をメインに今しているんですけど。それを医療器、まあ医療器じゃないんですけど、実は研究用の機材という格好で作り上げてる。それを大学病院の鳥取大の医学部で持ち込んだりや鳥取大の農学部で持ち込んだり今、こういうふうにしないと、ということでテストをして頂いてまして、それがレポートとしてできあがりまして、明後日。その中で、進みだしたら早かったんですけど、その中で、次の展開というのが出てまして、それを作りたいなという、鳥取大学と一応産学でやりましょうかというような話を。まあ、金曜日でないとはっきりしたことはわかんないんですけど、大学側のほうが一緒に共同研究をしませんかというふうに話を持ちかけてくれまして、やりましょう、という形で。うまくいけば、非常に広いマーケットで広い形で進めれるかなと。まあ、ふたを開けないとわかんないんですが。

○内田格（日南町企画課課長）

明後日。

○埴田敏治（埴田精密）

それこそ大学病院の先生と金曜日にお会いすることになってるんですが、そのへんも合わせて。うまくいけば雇用にはつながるかなと。特許でひっかからなければいいなど。国内の特許はたぶん逃げ道があると思うんですが、アメリカの特許がこのへんが非常に怖いので、ちょっとわからん。とりあえず、特許事務所のほうには一応確認はして、そういう商品はないというお話は頂いてるんでしょうけど。実際、第一段目でやろうというやつは、マーケットは非常にあんまり多くないかなと。もし全部入ったとしてもしょうもないんなんで。その次の部分は非常にシェア持っているんで、そっちのほう重点をおきたい。これは未知。この辺をちょっと考えて、いろいろやっていけるかなと。

○大柄司（大柄組）

先の分かる話だと

○埴田敏治（埴田精密）

ただ、ファイナンスとかそう行っただけに非常に資金が必要で。それをどうやって捻出するかが問題で。今にも倒れそうな会社なので。

○大柄重人（大柄商店）

金はある。

○埴田敏治（埴田精密）

お金のほうがですね、ちょっとね。普通は計画をたてて、断念というふうな話ですが、そういうところが資金不足という。そのへんをですね、うまいことやっていかなければいけないな、というですね。

○大柄重人（大柄商店）

金はだせんだもん、協力はする。

○埴田敏治（埴田精密）

現状は今、そういうところですかね。ただ、まあ、思っていることが現実になると、よくある話なので。

○内田格（日南町企画課課長）

金の話は、また別個に支援ができますけど。

○埴田敏治（埴田精密）

明日でも

○内田格（日南町企画課課長）

条件がですね。

○埴田敏治（埴田精密）

その条件にマッチングせんのですよね、うちの会社は。まあその辺は内田さんに一山売ってもらって。

○内田格（日南町企画課課長）

なんぼ、こじつければ。

○埴田敏治（埴田精密）

そんでもね、今度オロチさんが 40 人の雇用があるとおっしゃってますし、産経も 26 名あると。できるだけ、町内で動かるとうれいんですけれども、できるだけ外から連れてくることもあるでしょうし、特に女性。これをやらんとまあ、これをやらんとほんとに日南町あげてやらんとやっぱり先にね。男はあんまいらんですよ。やっぱ女がおれば男はついて回りますからね。林業のほうも男女雇用均等ということもありますので、女性の活躍の場をどんどん増やしてもらわんと、女性もたくさんきてもらわんと。見学もたくさん来ますので。私も筆頭に行きますので、お願いします。以上です。

○福岡弘貴（福岡組）

建設をやっております。建設の現状はさっき大柄さんが報告があったとおりでございます。明日が見えないような状態となっておって、とても苦しい状況でございます。日南町で一応従業員さん 25 名抱えている。人間を増やさなくてあげんといけんなど。そのおかげでなんとか養っていけるんで、僕もなんとかがんばっていこうかなと思っておる。がんばろうと思つとることいろいろ考えたことあるんですが、日南町に何があるのかなと。日南町で残ってご飯食べていくのに何ができるかな、というのに、やっぱり山であつたり、畑であつたり、田んぼって言ってもなかなかないかもしれんけど、その中でも何か見出せないかな。林業、農業。結局前は農業、林業の片手間に建設の仕事をしておったのですが、今度は農業の片手間に帰っていかないけんのかなと。そういう感じのイメージを持っております。農業でも林業でも苦しいのはどこも同じだと思いますんで、その中の何かを人間の知恵を生かしてやりたいかなと。なおかつ自然豊かな町ですんで、環境のことに関する何かないかな。日南町から発信することはできないかな。ということをやっと会社の中でも考えているところです。若い子達もインターネットとかもありますんで、いろいろ調

べてこういうのもあるこういうのもあるって、その中からまた調べて勉強していこう。それは何かってというのはまだ言える段階ではないですが、そういう研究っていうか考えていこうかなって。そこは自分の決断と実行力でやるしかないかなって考えております。今、真剣に建設業のこれから先が見えないということで、次の、じゃあ何ができるかっていう仕事をみんなで考えてもらっとところですよ。なかなか、明るい展望はないですけど、何かにしがみついてもやっていきたいなと思っておるのが現状です。

○佐々木幸喜（パセオ）

パセオショッピングセンターでいろいろやっております、佐々木でございます。このショッピングセンターも10年目を迎えることになりました。10年前オープンしたときもですね、全国的にいうと一番遅いほう、ショッピングセンター立ち上げということで、高度化資金ということもいろいろ借りながら、町民の方にもお世話になりながら、ここまでできたわけですが。そのときにですね、都会のほうにはもう高度化資金もかえてないところがたくさん出てきているさなかではありましたが、日南町でいくとわれわれの気持ちを役所の方にもくんでいただきまして、できたことです。まず、5年目くらいまでは、オープンして5年間くらいは順調といえばおかしいですけど、日南町でやって、こういう人口のところでやっているところと比べたら、まあまあいい線をいっていた。5年過ぎたあたりから、ちょうどあの、40%以上の方製造業でありましてその方々の収益がだんだん減ってきて、全国的にそういう風潮になって、都会のほうがいいいいと言いまして、近年そういうところはいいといいますが、われわれのところは益々、悪くなって。もちろんそういう環境の中で、小売業が直にくるところでありまして、例えば、ぜいたく品であったり、食べ物であったり、服であったり、そういうまあ、普通だったら3000円買うところが例えば980円にしようか、と益々その単価がどんどん落ちていって、今ここ2年くらいで売上げが本当に減ってきている。各店、どうすれば消費者の方々にこっちを向いていただいて、少しでも、パセオの中で購入していただける、週に一回必ず集まって、会なり、従業員ともあわせて、いろいろやってるんですけども、ここまでくるともう保守的うちの店だけですけども、10周年ということでお金はあまりかけずに変えたりして、いろいろやってみました。お客様に支持されるかどうかはわかりませんが、自分たちがどういう風に、なんかその例えば、ヒアリングに行きますだけでもいいんで、そういう気持ちが向かっていく道にないと、守っていく気持ちだったら益々、売上げも落ちていくだろうし、消費者の方々にそっぽをむかれるのじゃないかなと今はもう、危機で。われわれができることはもうどんどん、いかに意欲があって、いかにビジョンがあってっていうのが今考えているところです。こういうのは若手、若い子がここに帰ってこないということでしたが、今年うちの長男坊は今年就職しまして、家から通っております。今米子に就職しているんですが、なんで家から通うかっていうと、小さいころからですね、ずっと私がナイターリーグをしているのをずっと見てまして、中学校の頃からナイターリーグ

で野球していました。ちゅうことでね、地元に残るという意識。まあそれだけじゃないかもしれないですけど、まあ他の同級生はみんな米子に出ている中でこううちに残ってひとつはスポーツ、野球ですけど、一緒に親子でずっとやってきたのがよかったのかなあと思っています。高校野球ずっと続いてます。それがまあいいのかどうかかわからないですけども、ただそういうこともまあ残ってくれる一つの思いかな。もちろんそのいいところもあればそうしたいなと気持ちもあったかもしれない。また野球のイメージ。小売業も代々受け継いだものがあって、まあだいたいうちらの世代っていうのは親がやっててそれを受け継いだっていうところが非常に多くて、なんとか、まあついでくれたらいいなという気持ちがあるんですけども、それを残すために、なんとかやっぱり、まあ自分たちができることをやっていかなければと強く、ほんとに思います。で、うちなんか2代ですけども代々受け継いだ人も。商業の光が消えた町っていうのはもう寂れていく一方だと思います。ですからその、商工会はもっと元気でいけるように全体で考えていただけたらなあほんとに。それはやっぱりあの、若手の今の高校生、中学生を残す、町の明かりとか活気とかを残すもんだと思います。後、そのいずれまあ基幹産業や農業いろいろがんばってはいるんですけども、一つお米なんかにしたって、日南町のお米はまけるもんじゃないし、強いブランドだと思うんですがね。やっぱそういうところをもっとアピールしていきたい。米なんかでも例えば今、とれるかわかんないですが、1万円のもんだったのが1万5千円で売れるかもしれない。そういうところまでいけたら農業でもしっかり生活できるとおもいます。林業でももちろんそうですし。そういうところでまあ、自分のその商いが一番だとは思うんですけども、そういうところも皆さんの知恵を借りながら日南町の方がこのいかに収益があがるかっていう、われわれ小売業はキーポイントであってそれをなんとか、全体で話していきながら変わっていけたらなあというふうに思ってます。以上でございます。

○内田格（日南町企画課課長）

本業としては、酒の販売ということは、町内と町外のどのくらい比率。

○佐々木幸喜（パセオ）

買いに来る人か売りに出るのか。

○内田格（日南町企画課課長）

売りにでるの。

○佐々木幸喜（パセオ）

もちろんそれは町内。

○内田格（日南町企画課課長）

外には出ないんですか。

○佐々木幸喜（パセオ）

出ない。ギフトのほうならちょっと出る。

○内田格（日南町企画課課長）

ギフトと酒はどのくらいの比率。5分くらいですか。

○佐々木幸喜（パセオ）

まあそのくらい。

○福岡弘貴（福岡組）

あの、ここの町協でしがない食料品店をやっております。先ほど、ショッピングセンターが10年前に立ち上がって、ちょうどそれを同じ時期にうちの店はジリ貧になりまして。それは時代の流れでこれは仕方のないことでありまして。

○大柄司（大柄組）

それは多分時代じゃない。

○福岡弘貴（福岡組）

まあそれは冗談はさておきで。そのことで店の方向性っていうのを定められたということがあるんですけど。ていうのは業務関係に以前からそれは思ったことでして、一般消費者のお客様も大事にしていけないといけないし、それから業務関係の食材納入っていうのもずっと視野に入れてきた分野でありまして、ショッピングセンターのパセオができたときは、ちょうどタイミング的に自分の考えとかが切り替えができるかなと思って、だから自分に一緒にやろうって声をかけてもらったんですけど、自分がやりたいことがあるからということで、そういったことが10年前にありまして、とはいっても小売がジリ貧になると本体の食材納入っていうことにもやっぱり影響出ますし、やっぱり維持していく収益っていうのがやっぱり限られてきますんで非常に苦しいところであって、まあ今日も家を出る前にうちの嫁と支払いのことで夫婦喧嘩して出たんですけど、まあそういった日々が続いております。まあうちの小売店の現状はそうで、色々近所の年配の方とかの「やめてもらっちゃ困るけん」とかここ2、3年個人店が軒並みやめてきてますよね。多里でも石見でもね。「やめてもらっちゃ困るけん」とかいう声は聞くんですけど、ただボランティアでできる余裕はないし、客商売やっていくのはやっぱりそれなりの利益を出さないといけないというのもありまして、非常に苦しいところですよ。年配のお年寄りの方でも食っていかんといけんし、バスにのって、とか車にのっていけるお年寄りっていうのはまだいい

んだけど、やっぱりなかなかそこまでできない人っていうのがやっぱり多いですよ。そういう人が食べるにはどうするかっていうことを考えていかないと、やっぱりうちだけの仕事の話ではなしに、それは町全体で考えていくことかなと思うんですよね。まあそういうことが小売店の中では、うちの場合ではそういった現状ですよ。非常に厳しいですね。それこそ、30年先を考える、これで声をかけてもらったんですけども、30年先を考えるっていう余裕じゃないですよ。1年先がどうなるか、そういった現状であって。まあ同時に太鼓のほうもやってまして、その辺では全く別の関連性というのは一つもないですけども、太鼓のほうでの産業として捕らえるということは以前からずっとと思ってまして、太鼓で産業としてどういう風に成り立つかというのが多分皆さん想像すらかななかつきにくいと思うんですけども、この中国山脈の一番山の中の日南町で、日南町自体は中国五県いろんな太鼓需要というものがありまして、幸いにも製造業者っていうのがほとんどうちっていうかんじ。この製造販売業者というのは東京でもあり、大阪でもあり、北陸でも、東北・九州。全国であるんですけども、ほとんど全国にシェアをおいているんですよ。だからその地方だからその地方でっていうかんじじゃないもんで。逆に言えばそうやって外に出る可能性っていうのも考えられる。さっきから、暮らし、遊び、仕事ですか、三つキーワードがありまして、今日はたまたま仕事だったんですけども、産業と文化っていうのは、自分に結びついたもんであると思ってますし、産業だけが飛びぬけた町っていうのもなんか、悪いわけじゃないですけど、そこに住む町民なり市民なりがやっぱりそこにおいていいなっていう町になってほしい。それで文化っていうものが必ずついてくると思うんですよ。そういった意味では自分は代々携わってきた和太鼓っていうものがそういった町との関わりあいを持てていけたのかなという気はします。具体的にどうのこうのってなかなか言えないですけども、仕事も雇用っていう大袈裟なことでもできないんですけども、だから町民が、自分も一町民として考えた場合、日南町いいなって。さっきの佐々木くんの息子さんの話じゃないですけど、やっぱりこっちにおいて通ってでも、外に通ってでも「日南町がいいなあ、おりたいなあ」とかって思える町にあってほしいなあっていう気持ちは強いです。それがなかったら、多分いいです。いないと思うし、気持ちの面から、日南町っていうのも仕事も考えながら、その辺をね、同時に考えて生けたらなっていう思いもあります。なんかそんなところですけど。

○浅田勝利（浅田酒店）

自分も酒店を親と二人ではそばそやってる者なんですけれども。それこそ、先ほど言われたようにだんだん商店のほうも高齢化がすすんで、店がどんどんやめられていく中で、うちの近所の大きな食料品店とか、農協さんもやめられて、酒もちょうど酒だけでは店としてやっていけないような状態になりまして、ちょうど去年、一昨年ぐらいから、乾物を中心に食料も少し置くようにしまして、酒だけでは明らかに先がもう激減するのが、それを加えたので少し止まっている状態で、うちも客層としてはお年寄りさん中心で、お年寄り

さんに何を買ってきてくれっていわれるようなものを仕入れておくようにしています。商品としては本当に老人向けのものが多いと思います。先ほどもありましたけれども、店がどんどん無くなって、「そっちは残ってくれ」という話もお年寄りさんからありますし、僕もそういう店がどんどんなくなっていく中で、店として残して生きたいというのもありまして、逆に言えば、そこにしがみついていると、なにか商店が減ったときに自分のところがあれば、自分のところが何か方向転換できるんじゃないかと思って、一応日々考えているんですけど、いかんせん従業員さんを雇っているような商売でもありませんし、たとえば、親子二人でやってるんですけど、親ができなくなったときにさてどうしようか。一人で店としてどういう格好でできるかどうかと考えながらやってるんですけど、まだ模索中でして、なにか方向転換ができれば、バスで皆さんパセオさんの方に買い物に行かれて、日中に。でも、ほしいものは全部買って帰らないわけで、かさばるものとかをうちに来てもらって配達させてもらったりとか、バスで買い物に行かれるお客さんは止める所はできないということで、それ以外のところを努力しているところです。ゆくゆくはというか、財、設備も、今から大きな設備をして店を構えてっていう流れでもないの、たとえば、いるものを注文されたものを買ってきて届けるとか、在庫をそんなに持たなくてもいいような、なんかそういうことでもできればひょっと一人でできるのではないかなんか思ったり。移動販売とかも話を商工会のほうから聞いて色々考えたんですけど、移動販売者になると、今もすごい町内にすごい移動販売車が入ってきておられて結構売れてますね。魚にしても。どこのトラックも結構売れています。だからすごい入ってこられるし、日南町の中に入って来られてまして、毎日来られてる人もたくさんおられます。ただ、自分が一人でそこまでできないと思ってまして、移動販売車の話を聞いたときに、するならお客さんも全てが移動販売車が理想なわけで、隣で、愛嬌さん、あれが究極の移動販売車であって、お客さんはあれを求めるだろうし、となったときに移動販売車はちょっと厳しいなというところで、ちょっと無理だなというところで一応区切りはつけたつもりなんですけど、それも含めて今からまたもうちょっと考えていきたいなと思っているところです。以上です。

○足羽覚（近藤電子工業）

近藤電子に勤務しております足羽です。まず会社の現状なんですけれども、今、プリント基板の設計を中心にやっておりますけれども、今年に入りまして、回路設計から着手していこうという動きが出ておりまして、以前から会社では1名しか入っていなかったんですけども、またこの春に回路設計ということで米子の方の形で、高専卒の方なんですけれども、採用して今本社の方で勉強しております。その後、おそらくユーザーなんですけれども、そちらのほうに入って回路設計をまた勉強するようなかんじで、いずれはまた帰ってこられて一人で仕事を、ということを計画しております。それと後、設計した後の、量産なんですけど、中国を利用して特に基板の量産なんですけど、そちらの方を手がけていこう

というような動きをかけております。それであの、最初から設計の段階で量産をとるとい
うような動きで少しでも基板、設計代を安くできるのではないかなという風に考えており
ます。それと、取引先がだんだんと中国のほうに、特に設計部隊等が移動していつており
まして、うちの方にも応援してくれというような声が出ております。立ち上げですね。そ
ういったところに協力していつて今後の仕事につなげていくという動きをかけております。
量産のほうも同じく一緒にとろうという動きで動いております。例えば、今中国で洗濯機
が40%くらいしかシェアがないらしいんですけど、後60%の方が洗濯機を持っておられな
いというかんじで、あるメーカーはそちらの方に設計部隊を持っていつて少しでも安く作
っていかうっていう動きがあります。ですから、今までは中国で作って海外で、海外でと
いか日本ですかね、安く売っていかうっていう動きだったんですけども、今は中国本
土ですね、そちらの方をお客様、ターゲットにして少しでも安い商品を、安くていい商品
を作って売っていかうという動きになっております。そのためにうちの会社もどんどん協
力していかうというかんじで動いております。今現在も交代交代で中国のほうに2名の方
が常時いてそちらの方で仕事をしながら中国人を教えております。それとあと、各ユーザ
ーをそちらの方に派遣したりして、優秀な人材を送り込んでそちらの方で信頼を得て仕事
をとるということをしております。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

プリント基板と回路基板ってごめんなさい、どこがどう違うんでしょう。

○足羽覚（近藤電子工業）

プリント基板というのは部品が入った板がありますよね。その設計なんですけど。回路
設計というのは、回路図があるんですけど、基板を作るもとなるものなんですよ。そう
いうものなんです。

○竹茂幸人（日南病院）

回路図というのは、要するにつながり方だけで、長さとか形は問わないんですよ。プリ
ント基板というものはモノなんですよね。板に接着剤をつけて銅版をはりつけて、自分で
その回路図を知る現実化したものが、プリント基板。プリント基板の接着剤の開発をして
おりますから。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

山についてとか、両方。

○内田格（日南町企画課課長）

どっちの立場でもいいですよ。

○足羽覚（近藤電子工業）

もうちょっといいですか。それと中国に力をいれとるということです。それと、ユーザーさんは新しい CAD とか導入されたりしておるんですけどまあその辺の立ち上げ、そのへんにも協力しておりまして、またそういうことも仕事の上では増えたり現状はしております。ということですね。それと先週だったんですけど、ついこないだなんですけど、奥井戸の旧横田町ですか、そちらのほうにちょっとまた別な関係で視察に行ってきましたね、その役場の方に問い合わせをして農業関係だったんですけど、どういった「その横田で視察をしたいんですけど、どこか紹介してください」ということで、三箇所ほど紹介してもらって、一つが出雲の三田米ですね、を作っている会社、それと奥出雲の椎茸の会社と、トマトを作っている田園クラブというのがありますよね、そこを紹介していただいて三田米とトマトのところですね、そちらに行行って説明を聞いてきたんですけど、会社組織で非常にいい印象を受けて帰りました。実際にも儲かってるみたいで、建物とかは役場が建てたらしいんですけども、三田米農家が最初は赤字だったらしいんですけど、最近はまだ黒字で町の方にお金を返しているというような状況で。単価も 2 万円らしいですね。一俵というんですか。一単位ですか。2 万円で売ってると。

○大柄司（大柄組）

60 キロ。

○足羽覚（近藤電子工業）

島根のお米は 1 万 4 千円。完全に差別化はされとるみたいなんですけど、やっぱりすごい付加価値が当然あるんでしょうけどね。循環農業といって堆肥から全部こう自分のところで作ったりしてこうやっているという。すごくいいかんじでやられとるなあという。絶対値段もまけないらしいですね。誰か一人でもまける人がいるとだんだん下がっていく可能性あるんですけど、その辺はガチっと、三田米はこの値段で売ると。そのかわり品質的にはいいものを売り出すというかんじで徹底してやっておられるということです。すごいとまとまりがあるなというかんじで聞いておったんですけど、実際には色々あるらしいんですけども、とにかく中でもある程度指導もして徹底してやるというようなかんじでやっておられますね。椎茸舞茸も、そのまま原木を使わないでなんかちょっと軽い素材で作られてるみたいなんですけど。原木の 6 割くらいですか。収穫もあるらしくて非常にいいやり方、ものすごいとられるなあというかんじで聞いて帰りました。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

ちょっと林業的なことを、加工の部分を教えていただけますか。

○木村実次（日南町森林組合）

森林組合の木村です。よろしくお願いします。名簿にもありますがオロチの社長さんが来られて、社長さんの方の説明の方が大変分かりやすく、全体も良く分かっていいんですけど、ちょっと私のほうでしゃべらせていただきますけど。まずまあ、森林組合の方ですけど、おかげさんでここ20年以上ですか、赤字を出してない。ということで、この頃県下でも赤字を出している組合があるんですけども、その中で出していないということで、自画自賛しとるところですが。なぜかということですけども以前からですね。まずは山の作業会社であるグリーンシャインの立ち上げ、それと製材のほうの立ち上げ、ウッドカンパニーという会社ですけども。それと同時にプレハブの協力、それと住宅建築の方もちっちゃいんですけどまあそういった方もやってきた。まあそういった、色んな手を広げてきたのが相乗的に効果を生んできたんじゃないかなと思っております。組合としてはやってきたわけですけど、段々とそれも息詰まってはきたもんですから、オロチということに次のステップとしてなるわけですので、管理人になるんですけど、6ヘクタールという造成地をどうするかということの中で、町民の皆様や当然日南町もですけど、ご理解とご協力の上、オロチという会社も立ち上がりまして、そこにサンマルワ林業さんと米子の木材市場さん、とりあえず三社がそういう風にあがっていくんだということで、今年工場を、実際には建設になってくるということで米子の木材市場さんは7月のぐらいかな、いや10月ぐらいから新しくやっていきたいというのがありますし、マルワさんも今年度中、今年中には設備もできそうだというのがありますし、オロチの方も工場建設を始めまして、来年の春には本格操業ができるんじゃないかなろうかということがあります。そういった受注側の体制等々は整いつつあります。それで受注側はできるんですけど、じゃあ原木の供給側はどうするんだということが一番考えなくてはいけないということでして、その辺りをどうするということで、先般3月ですけど、日南町内の素材生産業者24団体が集まりまして日南町の木材生産組合っていうのを立ち上げました。そういった、とにかく何をするかということですけど、林業の機械化を進めながら、生産性を上げていって専門的に仕出しをいかにやっていくかということに尽きるんですけど、そういった仕事士の集まりができた。それでどう生産性を上げていくかということを今勉強会とかも回を重ねておるところです。で、仕事のできる人が体制もできる、ということなんですけど、次何をするかということですけど、山の方で話をしますと、効率よく山の木を出すということは大体一人一人の所有、個人で持っている山っていうものの面積が小さいもんですから、日南町の場合、そういったものの一つのブロックブロックを固めていく。作業ブロックを大きな作業ブロックにしたものにしていって、そういった地道な作業が、作業といいますか、集約をしていく必要が出てきた、出てくるいうか、それをしないと山からスムーズに木が出てこんなあということがありますので、そちらに取り組んでいく予定にしております。オロチ本格稼働する前に、約1年ありますのでその間にきちんと生産体制というものを整えていければと思っております。その中で、さっきの木材生産組合の中での話もあるんですけど、とにかく

みんな年取ってるなあと、半分以上が結構な高齢だなあというのがありまして、日南町内でも丸太組合でもいいんですけども、人数も今 56,7 人ですか。の方がそういった木材搬出の方だけですけど携わっています。でもやはり高齢化が進んでいるというのが、もって後何年だろうという話が出てるもんですから、そこらは何とかせないけん。いうとこで、その辺も大変課題として重要なことでありますので、色んなお知恵を拝借できればと思いますし。例えば、話がちょっとパンパンとびますけど。昨年なんかでも山の林業をしてみたという方も米子のほうから来られました。それで実際に体験でもしようかということもあったんですけど、そのときに一番問題になったのがやっぱり住宅です。どこに住むかと。たまたま町営住宅でも空いてればまた住むという話はいったかもしれませんが、その時点ではどこもなかったもんですから、本人さんの方から「ちょっと今回は。」っていうなことがありまして。そこのへんが一番大きな問題かな、と思います。その人は家族もちで子供も家族ともどもあがってきたいということだったんですから、当然 30 代だし大変いい方かなと思ってましたが、なかなかこちらで就職してもらうまでにはハードルが色々あるのかなとやっぱり思い。で、山の方ですけど、山の方はそういった形で人が少ない分、機械化も進めてやっていきたいと思っていますし、山で働く人も、具体的な目標ももってます。一人が一日 10 m³を出す。それによって年間それで 200 日働く。で 400 万円ぐらいは稼げるというような目標を持っています。日南町内で今現在が、一人が大体、ばらつきはあるんですけど、大体一人が 4 m³から 5 m³ぐらいは出しているんです。一人一日あたりですけど。鳥取県平均が 3.5 です所以高い方ではあるんですけど、さらに最終的には倍までもっていきたいという風に思っています。その仕組みづくりもよく考えているとこですけど、結局山道さんのご理解ご協力が結構、かなり重要じゃないかなと思っています。後、オロチのほうをちょっと話させていただきますが、先ほども言いましたけど、今年中には工場の方が設備ができるのではないかと思います。来年早々に試験操業でもできるんじゃないかなと。はじめ、当然雇用も、先ほど雇用の話もありましたけど、いきなり 40 人といのはちょっと無理なんで。3 年計画くらいでフル生産にもっていくという計画ですので段々と増やしていくことになるわけです。フル生産になってきますと、町内でも初めてか珍しいか分かりませんが、3 交代制になってくるということで、先ほどの話にもありましたけど文化というものも変わってくると思うんです。夜中に、大体夜遅いから今のイメージでは悪いもんがウロウロしとるんやな、ということになりますけど、あの時間ならいつとる人はオロチだろうか、オロチに行く人かと。オロチの工場の入れ替えに時間がかかるとか、高校と、例えばどこかに寮といいますかアパートといいますか、そういったものが例えばあったとしても、そこは 24 時間電気がついてることになる、そういったものがこの町の中に一角ですけどできるかもしれない。そのへんでちょっと流れが少しでも変わってくるのかなという気はしております。どういう本当にもっていきかたかなというのはありますけど。それで、森社長もいつも冗談話したりしとるんですけど、力がある仕事もありオロチの中でもないですから、女性を入れようやと。そういう気持ちを出しておりますが、女性のほ

うが割にまじめに仕事をするだろうし、男はすぐに楽しんでどげんして楽しようかばかり考えるものですから、女性の方がいいなと本当にその辺は思っていることですが。同年代の人を大量に雇用するって言うのはちょっと危険性がありますので、年代はある程度ばらせる必要が当然いるだろうと思います。それと、そういったこともありますし、あと先ほど、町内の物流関係も多くなるので中々大変だということがあるんですけど、元々日南町っていうのは山が多い。また山の方にちょっと入っちゃいますけど。ご存知の通り 3 万 ha。町の土地の 9 割を占める 3 万 ha の森林。その中の人工林が 60%ですけど約 1 万 8 千 ha。こういった面積を抱えとる町っていうのは中々少ないわけで。この人工林の資源っていうのが一番のキーポイントになってるわけです。人工林ですから、手を加えてやらなくてはならない。森林の整備をしていかなくてはならない。そういったことがオロチとか色んなことの一番の始まりでありますので、しっかりと森林整理をしていく。国の方も京都議定書の関係でしっかりと森林整備の予算はついておりますので、鳥取県全体的には 2 年分くらい予算が、というようなことがありますので、しっかりとそのようなことができるんじゃないかと思いますが。日南町の位置ですね。ご存知の通り中国地方の 4 県に接しとる。4 県のへそみたいなもの。これは山側からいうと大変立地条件に恵まれたところじゃないかと。逆に。当然鳥取県内はもちろん、島根県にいける、広島にいける、岡山にいける。逆もあるわけです。日南町内の森林整備をしてどんどん進めて丸太をだんだん出してきてオロチで使う。というストーリーなんですけど。オロチが使えるもの出して、それをまた県内にもっていくということもあり得るだろうし、当然オロチの製品というのを主に 4 県とは思いますが、詳しいことは分かりませんが、そういった流れ。製品を送って。そういった動きって言うのが位置的に大変恵まれておるのじゃなかろうかということです。その中で、オロチがトラックもって運ぶということはまずありえないと思いますので、どなたかにそういった物流の方もお願いをしないとイケない。ここで新たな雇用といいますか、産業といいますか、そういったものも当然出てくるかと。それと、先ほども言いましたけど、本当にどなたかが寮みたいなアパートみたいなものをしていただければ、オロチの従業員さんが最初から癖ができる。例えば米子、町外からでもどんどん人を雇ってもいいとは思いますが、それが通われてしまったらあまり面白くない。初めから、とにかく町内に生活しながら仕事もしながら、時々趣味も。そういった本当に流れがあって面白いかなと。それと先ほど工事が始まるといいましたが、この工事が夏ぐらいから企業の関係で始まると思いますけど、この工事にこられる人、これをどう町は受け入れるか。半年ぐらいは多分、入れ替わり立ち代り関係者がこられるわけですから、そういった面で、当然食ことだの、住むとこだの、飲むとこだの、色々あるだろうと。それがまたこちらに来られても、もしつながりができたら、当然色んなところにまた仕事に行かれて色んな広がり、ネットワークができるんじゃないかという気がしております。また後で。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

先生、違う立場かも知れませんが全体聞かれた中でも何か。

○竹茂幸人（日南病院）

いや、今日私、あまりしゃべる資格がないような気がしてたんですけど。皆さん、大変長くがんばっておられるようで。住宅のこと、先言われてましたけど、非常に住宅は大変あまっとって、議会の方から何とか使えとか言われるんですが、使いたいニーズと供給とのアンバランスがあるなということ。それから太鼓なんですけどね、うちも太鼓お世話になって、親戚も昨日から。私昔スピーカーの箱の設計をしたことがあって。音質を、機械だからすごいいいのができて最終的に製品にするかどうかは評論家のところにいつて聞かせてみて、それでいい製品がどうか最後に決まるんですよ。なんぼ測定していい音が出とっても評論家が首振ったらだめなんですよ。太鼓なんかはさっき言われた業者が少ないといわれたんですけど、作られていい音か悪い音かっていうのはどうやって判断するんですか。

○大柄重人（大柄商店）

あれはね、使い手でそれは一緒に打ち手です。打ち手がプロもアマチュアも含めて地元にもいっぱいできてますんで、耳が肥えてだんだん耳が聞こえてきて、すごいシビアになってますよね。打ち手が大部分決めますね。

○竹茂幸人（日南病院）

太鼓のいい音か悪い音かを測る機械や評価するパラメータなんかないんですね。最初から最後まで評論家が。

○大柄重人（大柄商店）

機械はないです。人間の耳です。

○竹茂幸人（日南病院）

例えばね、色んな古代からもので、人間が最終的に判断していいといったものって必ず数値的な理由があるのが色んなところから分かってくるんです。どういったらいいかな、外に売るときに、例えば米だって最後に食べた人がおいしいって言ったら勝ちだけど、今はもう政府の人が全部調べてその上でのあれでしょう。おうちでもそうですし、家がいい家ができたとか。それから工事だっていい工事でもいいものができたかとか。必ず規格があって測定してそういうパラメータがあるでしょ。太鼓っちゅのはそういうのはありますか。

○大柄重人（大柄商店）

ないですね。全然。

○竹茂幸人（日南病院）

話が飛ぶんですけど、世界に売り出すとか広げるというものにも、最後は聞いた人が「うん」っていうことにしても、こういうデータでこういうことがいいんですよっていうのが太鼓の本当の評価法っていう。

○大柄重人（大柄商店）

太鼓の世界っていうのはすごいアバウトにずっと来てまして。すごいアバウトなんです。全てが。ドレミがあるわけじゃなし、音もドンという表現しかないですよ。ドンとかテンテンとかその程度ですよ。逆にそれをアバウトな部分が自分は面白くて。それをさっき先生が言われたように、データで数値で表すことが多分、不可能かなって思うんですけど。それをするのは聞く人間の耳をいかに肥やすかといあうことところにあるんですよ。

○竹茂幸人（日南病院）

元々なんでこんなことを言い出すかというと、太鼓の材木があるでしょ。その材木が製品にする前だったら色んな性質を測れるでしょ。スピーカーもそうなんですけど板の性能ははかりやすいんですよ。その組み合わせでできたスピーカーの箱の音質っていうのはちょっとまた別なんですよ。つまり太鼓のもとになる木のことを言おうと思ったんですけど、多分いい太鼓を作る木はだんだんなくなってきてるでしょ。

○大柄重人（大柄商店）

ですね。木が木の油・それで水分量が何%とかっていうのは数値で出ますけどね。

○竹茂幸人（日南病院）

それで30年後に無理に結びつけるわけじゃないですけど、いわゆる家を作る材木っていうのは規格化できますけど、太鼓みたいのは、いい太鼓を作ろうと思ったら木の生えているところからしないといけない。私碁が好きなので、碁盤を、高いのは日本の板はないんですよ。萱の木で作るんですけど。いい萱の木なんかは基石を打つと凹むんですけど次の日には盛り上がってるんですよ。ものすごいフロア石なんかはとても買えませんけど。今は木がなくなって中国・カナダから輸入してるんです。だから30年とか100年とか先のことを考えると。

○大柄重人（大柄商店）

それはね、自分もね、それこそケヤキの木が製品になるのに100年以上かかるんですよ。太鼓としてなるまでね。それを太鼓の100年先を考えて植林をしようかなという気でいるんですよ。その太鼓用に育てる。ケヤキをね。だからあの、環境問題でそれこそ太鼓用

の伐採が禁止されています。外国から硬い木の比重の大木っていうのも太鼓用には禁止されているんです。それくらい大木っていうのは入りにくくなって。100年200年を見据えた日本の文化っていう捉え方でやって。今広葉樹の植林っていうのがぼちぼちでてきてるんですよ。そういった意識を持って太鼓に取り組むっていうのはさっき言った地域の文化っていうのとの関係があることだと思うんですよ。先生が言われた木の部分の音に差があるんですけど、それはドレミと違って洋楽器と違ってすごい難しいんですけどそういう取り組みっていうのは自分も可能だと思います。

○竹茂幸人（日南病院）

日本中に太鼓の木を植えてる人なんていないと思う。

○大柄重人（大柄商店）

いないですね。

○竹茂幸人（日南病院）

それから最後に一つ。あと人材のことですけど、前もちょっと言いましたけど僕は1950年生まれで団塊の世代の若い方なんです。同級生なんかが帰ってきた。自衛隊はかなり定年が早いんで何人か帰ってきて実際職を見つけて働いている同級生もいるんですけど、林業なんていうのはできるんですか。

○木村実次（日南町森林組合）

いや。70代でも現役の方は。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

今、その年代も多いですね。

○竹茂幸人（日南病院）

皆が考えることではあるけど、日南町出身の団塊の世代の誰どれさんがどこにいたってっていうののデータベースを作って、連絡をたてて「あんた定年になったら、日南町でこういうことができたら帰るかや。」ということをはじめとけばいいといつも思ってるんですよ。

○木村実次（日南町森林組合）

自衛隊の方なんかは大歓迎ですよ。

○竹茂幸人（日南病院）

私今日しゃべる資格がないと思いましたんで、太鼓の穩便のところにあれしました。すみ

ません。以上です。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

ちょっと時間がかなり来ましたが、藤原さんちょっと自分の今の。

○藤原恵司（自営農業）

大宮。そちらの福岡と同級です。4年前に会社をやめてトマトを作っています。未だ4年間で赤字は出しておりません。トマトを作り始めたんですが、トマトジュースの方が先に芽がではじめまして、日南文化センターの文化センター長にもお世話になったりして、百貨店のほうでジュースが売ることができるようになりました。今日カタログがあるんですけど、百貨店の今年の7月から1ページになった。トマト生産部の工場ほうが批判で、立場がない。生産者かたに。一緒に米を作っていて、やっと去年の米から販売ができるようになりまして、米子の米屋の方と業者方とブランド化ができました。で、横田に行かれてコストも融資して、そちらのほうより500円高く買ってもらって今年から面積広げました。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

ニタ米。

○青葉誠也（日南町企画課総括室長）

農業生産物は中心に取引ができるようになったの。名前は。

○藤原恵司（自営農業）

鳥取かるてくまい。

一応鳥取県で、裏に日南町の名前があるんですけど、

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

安野さん。事前に皆さんに話をしていただき、事細かに現状だけではなく資源のほうも含めて、お話を頂いたんですけども、多少コメントなど、持っていることとかご提供いただけたらな、と思うんですけども。

○安野貴人（有識者）

今日始めていろいろお話伺ったんですけども、この場に集まっている目的というか落としどころというか、最初大柄さんがおっしゃった産業復活というか人を呼ぶというか、皆さん共有される目標にむかって、これから取り組むべき事業というか。それをまあ実際の

具体的な事業というか事業化計画まではそれぞれくんでやらなければいけないと思うんですけども、事業のアイデア、というかそういうところで三つくらい考えられるとおもっています。一つはクロスセクター事業みたいな感じで。クロスっていうのは、これまで民間事業者さんだけでやっても限界があり、行政でやってもなかなか効率がよくない面があって。で、そういったところを接点で、先ほど、開発資金の話もありましたけれども、芽が出そうであれば行政のほうでも、それが産業の発展にもなるものであればそれも支援しながら、行政が支援しながら民間もがんばって、ですね、そういうふうな行政と事業者の連携というか、そういうふうなものをこの場で考えていく価値はあるんじゃないか。二つ目は異業種のジョイント事業ということで、それぞれ皆さんいろんな業種の立場で議論されていると思うのですが、先ほど暮らしと文化というふうなこととなっていました、一事業者だけの立場ですと、非常にやれることが、やれることが、チャンスが狭まる。一人で二つのことをやってチャンスを広げるということもあると思いますが、やはり二倍の努力がいると思いますし、やはり、町の内にはいろんな業種の方がいらっしゃると思うので、下請けをしてくんでみて、1次産業、2次産業、3次産業、多角形でいいんですけども、1-2、2-3、3-1、それだけでも3つの組み合わせがあります。そういうようにこれまでになかったような新しいジョイントでコンビで。三つ目は、新たな産地作り事業として、お米の話もトマトの話もありましたけれども、お米をさらに高度化するというのもあるでしょうし、またお米の安定供給。新たに日南町の気候で作る独特のうまみもできるんじゃないか、そういうこともやってみるとかですね。それはあの、業者さん、農家だけで試すというのは非常にリスクもありますし、でも、やってみる価値あるかもしれない、というのを企画してやるべきであるとなれば、ちょっと実験的にやるとかですね、実証実験してみる、とかっていうときには、町がまるうちになって経済産業省から補助費をひっばってくるとか。もしくは町自身が投資してやるとか。そのあたりの後押しというか。町全体でやるような。先ほどトマトジュースのバッシングのような、ああいうのは保守的ががんばっている人をへこませるような感じでよろしくないと思うんですけども。そういう風な3つのものをこういうふうにして、結果も考えられて、かつ日南町の議会が10月頃ですけども、できることであれば、町としても後押しできるだろうし、事業者としても同じ目標のものでさっきの3つのまるまる事業のような、実際にまちとして審議してもらい、これを重点的にやろうかなと重点事業としたり、もしくは、今すぐ議会にはかけられないけれども引き続き検討しよう、とかですね。そういうふうなネットワークという、地場産業ネットワーク。もう既に母体ということでもう3年議論されているということなんですけれども、こんなことになればいいんじゃないかなと思ってまして。今お聞きした話の中で、すでに芽が5つくらいある聞いててと思ったことは、塚田さんのほうで、LEDの照明を技術を研究の医療の機器になっているというので、発光ダイオードのLEDをですね、農業に活用しようとしたら、あの、光農業ですか。あれは自然の中にあって植物の工場として。あれは1次農業と製造業のリンクみたいですけど。あれで安定供給が、自然

の気候に左右されずに、安定した品質で安定供給できる。多摩川大学の先生が考えられたそう。そういう風に農業と今の当社の LED の技術を合わせて日南町の農業の高度化の事業の可能性もあってもいいんじゃないかなと思います。あと、福田さんのほうでショッピングセンターのこと。ショッピングセンターというのは皆さんが買いにきて、というものですけれども、日南町の光ファイバーがあるということで既に医療のほうで発揮されている、ということですが。デリバリーの話が出ていましたけれど、メニューを選択するシステムをいうか。家にいながらショッピングセンター、あのメニューですとか、欲しいものを選択するとショッピングセンターにそれが来て、注文して、それをその届けてもらう、と。そういう風なものをやろうと思えば、通信網をいかして、ただ、ソフトを開発しないといけないので。実際導入してみてニーズがどのくらいあるか、その辺をテストマーケティングしなければならないんですけど、そういうのもあってもいいんじゃないか、というのが二つ目です。3つ目はあの和太鼓がやっぱりおもしろいなと思いました。ここ独自の、競合先があんまりないというお話も聞いたんですけど。建設なんかは逆にたくさん事業者がいて競争が激しいので、まともに国の方針なんかに影響を受けますけれども。しかし、和太鼓というのは30年先もずっとライバルは出てこない。

○大柄重人（大柄商店）

結構競争がある。東京とか大阪とか九州とか製造メーカーがある。40人くらいの会社でコマース化して、大量に作って、大量にさばくということをやっているんだけど。ただ、あまりデジタルのほうに、アナログ人間かもしれないですけど、生の声でいいか悪いかを聞けるのは個人の強みかな。

○安野貴人（有識者）

逆に独自の製品というか、オーダーメイドで聞いて、付加価値の高いものします、みたいな。四つ目は、旧横田町で言われたんですけども、会社の組織で農業というか、農業の組織化というのを、これはもう逆に、先ほど、建設業の合間に農業、農業の合間に建設業という話もあったんですけども、建設業の方も偏った農業、品質を高めていって、米のブランド化の話もあったんですけども、新たな日南町のブランドを作る。このようなことを組織的に。個人の農家でやってくっていくのは高齢化も進んでいるでしょうし、やっぱり、組織的な農業っていうのが、農業の組織化の成功事例を作っていくというか。そういうのがいいんじゃないかなと。最後5つ目は、住宅サービスっていう社員寮の話ですとか、ありましたけれども、逆に独居老人の方も多いので、空き家の活用とか、子民家の改修をやって、昔ながらの家を活用していく。産業の12分類で不動産業が横ハイフンで入っていて、町の中の不動産業っていうのが逆にそういう情報が出回りにくいと思うのですが、逆にその改めて、値段を吊り上げるようなサービスではないんですけども、とりあえず把握して、ここが空いている、空いていないとかですね。地震が万が一来たたら

危ないので、耐震性はある程度いけているのかどうか、大幅な改修はいるのかどうか。このあたりを確認したうえで、こう来た人にも使っていただく、新たな住宅開発、というのもまたお金がかかると思うので。あるものでかつ昔からあるいい家であれば是非使い続けていただく。住宅サービスっていうのもできたらな、という風におもいました。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

先ほどオロチさんのほうからも3年間で40人くらいの雇用というものもありました。さっきおっしゃっていただいたとおもいますけれども、福祉会新たな展開の中で20数人の雇用ということで今現在も機械の、茜の里職員さんも家がなくて通ってるというのもありました。まあ、通うのがいいという判断で通ってらっしゃる方もあるようですけれども、これからはこれだけの新しい雇用がこれからもある中で、その辺もオロチさんもそうですが、悩んでらっしゃる。どうやって確保しようかなっていう部分があるのかな、っていうふうにお話は聞いております。それとあの、病院の先生からも病院の医師住宅も本当はもっと有効に使いたいんだけど、という話と、あと町も日南町の中で、使ってもらってもいいんだけど、っていう空き家の登録をさせていただいている制度を作っています。なかなか十分にすぐに使える家はないんですけれども、それでも数件、うちの家を使ってもいいよ、と登録を頂いていてまして。そういったものもありますので、一応ご承知をいただきまして頂けたらな、というふうに思います。皆さんの中で、それぞれの話しについて他の人の話についてなにか思われたり、感じられたりとか、こんなんがあるんじゃないかな、みたいな。

○竹茂幸人（日南病院）

話題提供していいですか、これ見たことあるでしょうか、ぐるっとまわってばばと、これはなんでしょう。キャベ根のこと聞いたことがあります。

○大柄司（大柄組）

キャベ根。キャベツに大根。名前を聞くと大根。違うかな。

○竹茂幸人（日南病院）

これですね。僕はなんで商品化されないか不思議なんですけど、五年前に東北の方の農業試験上で大根とキャベツって同じあぶら科なんですよ。みつばの時、切ってくっつけると、大根にキャベツが生えると。これ合成写真じゃなくて本物なんですけど、3年間自分でね百株ぐらいね。自分でキャベツと大根をセロハンテープでくっつけたんですよ。一週間ほどするとくっ付いているのが見えるんですよ。どころが十日目くらいから。

○大柄司（大柄組）

セロハンテープじゃくつつかんでしょう。

○竹茂幸人（日南病院）

これは一回は買いますよ。出せば、なんじゃこりやって。僕はできたら病院の受付に置いて、お年寄りが集まって、これなんだって（なるんじゃないかと）。なんでこれ商品化されないかね。不思議なんですけど、これが、ちょっと話題提供です。3年間やりました、3百株くらい、全滅、水分とは温度とかいろいろ条件があるでしょうけど。

○大柄司（大柄組）

3年やってだめならだめだわ、先生

○竹茂幸人（日南病院）

こればかりやってるわけではないから。あそこの脇でやられたらどうです。長芋のわきで。

○大柄司（大柄組）

芋の上にキャベツを…

○竹茂幸人（日南病院）

これはキャベ根ですけど、その、いろんな植物ができるはず、組み合わせによって。組み合わせがもっとあるはずですよ。

○大柄司（大柄組）

それは先生どこから持ってきたんですか。

○竹茂幸人（日南病院）

秘密です。これはね、農業雑誌。チラッと見つけたんだけど。それである人に頼んでとりあえずもらったものです。だから遠くのほうにはあるかもしれないんですけど、大阪以西にはないんですよ。これだけかつくると売れますよ

○大柄司（大柄組）

それ、たまたまできたやつじゃないの。

○竹茂幸人（日南病院）

歩留まりがね。五割から三割くらいですよ。だから百本して、上手にしたらもっとどんどん上がってくると思うんだけど。私なんか片手間でやって、一生懸命はやったら。

○大柄司（大柄組）

銭儲けが。

○竹茂幸人（日南病院）

ごめんなさい。30年後には…面白いよ。

○大柄司（大柄組）

山芋をまず一万円札かなんかに。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

いかがでしたか。人とお話ししたら、時間がかかり。これはね。ちょっとまた別の意味で、うちの町の強み、弱みってところを会話の中から拾い上げてもらって、これをまたいろんな形でこういう方向を埋めていかなければいけないのかっていうのを含めてちょっと話を聞いてもらいながら、取ってもらってます。またその辺は整理、今出ないですよ。また、改めて、なんかの機会に使わせてもらったらいいます、先ほど、現状と課題ということでお話してもらいましたが、関係の話であるとか資源の話であるとかいろんな話がでてきましたので、先ほど、佐々木さんの方が仰っていたように、あの、まあ確かに仕事の話をするんですけど、さっき言われた、子供がこの地域の中で関わり方によって、その、将来日南町にというような思いを感じてもらおうというところもある部分では非常に大切なんだろうなと思っているんですけども。今回この場では、とにかく何か新しい事業を、今もっていらっしゃる情報の中でとか、お互いに協有してとか誰かができないかなと言うようなものを見つけていくことを前提にしていく方をとりあえず優先したいな思いもありましてですね。これから実は一ヶ月に一回ぐらいこんな形で、ただその、次の会議に向けての準備がどれぐらい準備できるのかという不安材料もあるんですけども、ある程度、集中的にいろんな話ができる形の方がいいのかと思っております。で、今日の情報を元に、次回の会議の方向づけをですね。して、もしいろんなご意見があればそんな形のご意見の中から事前にこちらの方として準備したり研究したりというようなテーマも含めてですね。何か方向づけができればと思うのですが、いかがでございしますか。

○竹茂幸人（日南病院）

私は段階の世代が何人どこにおって、何人ぐらい帰りたいというデータが知りたい。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

そんな一ヶ月でですか。

○竹茂幸人（日南病院）

一ヶ月じゃなくていいですけど、一年ぐらいで、まあ、個人情報があるのでね、

○内田格（日南町企画課課長）

そうなんですネ。

○安野貴人（有識者）

黒板に先ほどたくさんお話いただきましたキーワードをひろって書いていただいたんで少しだけ説明させていただきます。今日の議論の4つ丸がついていましたけど、今お話をいただいたのは一番目の現状と課題と、四つ目の若い世代を残すためにはというのがいくつか出てたと思ってます、2つめの連携ですとか三つめの町の資源、町の資源もいくつかありましたけれども、その辺りの話をしゃべっていただくだけでなく、そこから、今後どう戦略的な事業を考えるかという考え方の一つの枠としてですね、SWOTってやり方が、マーケティングをご存知の方は知ってると思いますが、SとWとOとTということで、平たく言いますと、Sということは日南町の強みです。例えば技術的な強みもございますし、スポーツで培ったチームワーク、親子の連携ですとか、あと太鼓もありましたし、そもそも人工林がたくさんストックとしてあるですとか、あとブランドができたというのものもあるかもしれませんし、トマトジュースが軌道に乗ってきたというふうな、芽が出てきたというふうな強みをまずみていくということです。一方で弱みもあります。Wはweaknessです。Sはstrength。弱みの部分は建設業、農林業ちょっと先がなかなか読めないようなこともあったり、人が集まらない。あと受注対応だったものがなかなか大変である、資金不足、高齢化や住宅不足こういったものもありました。これらは日南町が持ってる強みであったり、抱えている弱みであったり、一方で今日はこちらの話はあまりなかったんですが、Oはopportunityということで今後のビジネスの機会というか事業のチャンスというか、そういうものです。中国市場の拡大に伴って舵取りをされて、何というかマーケットコントロールというか。されている話もあったんですけども、中国のそういうビジネスチャンスの機会にうまく乗っていったようなそんな話もあったと思うんですけども。Tは脅威ということで、脅しというか威嚇というかそういう脅威、もしくは競合先がいてライバルみたいな話ですけども、ここの部分もいくつか出てましたけれども、こういう整理をする理由なんですけれども、今後どういう事業を転換していくかを考えるときにですね。例えば日南町の持っている強みを生かして、今日はちょっとあまり出なかったんですけど、今の時代の変化を踏まえたチャンスというか、事業の機会に強みをぶつけてみるっていう。それで事業のアイデアを考えていこうというのがひとつです。後は、強みをまた今後起こるだろう脅威を対抗するために強みをぶつけてみよう。そういうような事業の考え方もありますし、あとは弱みを何とか解消してなんかのチャンスを生かすことはできないだろうか、弱みを埋めるとか補完することで新しい事業をやってみる。そういうのを整理する上で、こういう風な枠をあげてみました。今日もう少し、資源の話をつつこんでやれば日南

町の持つ強みとかもっと出ると思いますし、連係の可能性なんかはこちらのビジネスのチャンスとかいう話になってくるんじゃないかと思います。すみません。ちょっと補足です。以上です。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

今、話をして頂きましたけれども、現状の課題と先程の若い世代を残すためには多少触れてあるんですけども、今日資源についてもいろんなお話をしていただいたと思いますし、今それぞれで考えていらっしゃる計画も多少出てきてると思うんですけど、次回としては日南町にある資源を活用する方法とか資源としてなにが見えるのか、それをじゃあどう活用するのかという様な所からですね、皆さんの中のもっていらっしゃるものとか、全然違うことも含めてですね、何かお互いにちょっと研究しながらそういうテーマでの話をしながら何かを探るというような方向ではいかがでしょうかね。実は今日米をそのブランド化されたと話があって、農産物の中でも米というのは非常に取り扱いが楽と言うのはおかしいですけど、すぐ腐らないという部分もあってですね、特に日南町では、よそのものを買って来て町内で売るという商売はあるんですけど、町内のものをよそに直接売っていくという風な外貨を稼ぐための商売というのがどちらかというと大きな組織任せになっていて、そういう経験が無いというのもあってですね。実は農業も林業も、林業も加工したものを売っていくという部分があると思いますし、自分とこの自社製品を売っていくという今までの経験が無いっていうお話をされたと思うんですけど、それはやはり日南町の農業についても同じことがあるんだろうと思うんです。先ほど、かなりいい価額で売れるよっていう話ですね、日南町の農家は米いったいをですね7千円くらいで農協に出してしまったら手が切れる、それが消費者の段階ではさっき2万円だとか一万いくらだとかって話でもあるんでしょうけれども、そういったものも実は流通の部分がその部分の経費をすべてもってるので、米だけじゃなくてそのようなものもひとつにはうちの資産として考えて、新しい事業展開としての検討材料のひとつになるのかなというような思いもありまして、そのものを作ることもより売っていくということの仕組みですね。そこらへんの知恵を皆さんの中からご提供いただいて、本当は農業だけでなく、製造したものを売っていく形がいいんでしょうけど、そういう流通のところをなんか切り口にいろんな話ができないのかという思いがしております。

○埴田敏治（埴田精密）

今年の初めにですね、今のお話ですが、米を使ってですね。米でももち米なんですけど、今年の、去年の暮れからいろいろ動きかけてですね。餅をついてですね台湾に輸出しようという計画があって、日南町の餅つき、今大きくやられてるところが四店舗ありますね。この四店舗ですね。一箇所、一箇所を把握していろいろ動いてみたんですけど、ちょっとやっぱり台湾の流通に対して足りないことがあると。その不足をどうするかによっ

て、米子の寿製菓さんの方に依頼してお渡しできるというところまで詰めたんですけど、実際に日南町のもち米をですね。各真空パックにされたやつを台湾に送りましたところ 15 日ほどでカビがはえちゃって、品質的にこれは商売にならないということで、今回はキャンセルになったんですけど。台湾のほうの間屋さんといいますか、商社さんいろんなコンビニとかスーパーとか、そういったところを持っておられる卸される一番上のような会社なんですけど、そこと、そこが日南町きてもらって、いろいろ試食してもらったり、した上でサンプル持って帰ったりということで、見積もり等、事前にちょっと二社ほどなんですけど、町内の餅業者、そこでいろいろ話して、一番左右するのが米の単価ですね。米の単価をいくらで入れたらこの値段になるというのを、そこまでいろいろ農協さんも含めてですね。詰めた上で一応台湾に輸出できるというような段階まではいったんですけど、品質が持たないということで。その部分をですね。どうやってクリアするか言ったら。今四社ある中ではクリアできない。現状のままではね。で、これを4社がひとつになっていたいてですね、どっかにそういう施設をつくってですね、クリーンルーム的な形でですね、無菌状態でもちいて袋まで入れてしまう。というふうにすればですね、品質的には、5、6ヶ月は、台湾の方が5、6ヶ月はもたしてほしいということだったんで。

○大柄司（大柄組）

餅にして。

○埴田敏治（埴田精密）

餅にして。5、6ヶ月、持つ状態にはなると思います。無菌でやるとですね。ただその施設が相当掛かるんだろうと、今横田の話がちょっと出てましたけど、ニタでしたね、ニタのを、ニタ米で餅つかれてもそういうやり方で、品質管理して出していくと

○大柄司（大柄組）

もち棚は受けるんだっけ。

○埴田敏治（埴田精密）

今はなししたのは餅だけ、台湾の。であとは米子の業者さんに釜飯を作ってもらって釜飯を台湾に送ってもらおうとか、いろんな商品もあったんですけど、ある程度提案できる商品であったらもち米そのものを。

○大柄司（大柄組）

もち米そのものを。

○埴田敏治（埴田精密）

もち米そのものは私らが流通できないので農協さんが流通するという、海外ではね

○大柄司（大柄組）

それ面白いね。

○埴田敏治（埴田精密）

とりあえずその辺を、動いてみた結果をお話したという、それが何かの参考になればということ。

○内田格（日南町企画課課長）

輸出はできるんです。できるけども、実際には農協あたりから JA から圧力がかかったりだとか、そういう話になる。もうひとつ加工ってことをすると加工品としての輸出は非常に楽になるということと、収益っちゅうか、いいところは全部こっちになりますよね。向こうでやってしまったらやっぱりとられてしまう。

○埴田敏治（埴田精密）

例えば、台湾に出すぐらいの力があればですね。この地域から四社が大体商圈として狙ってるのが米子だけなんです。この西部だけしか実際出せないですね。どこともが、それだけの能力もないし、そういういろんなところもあるんで、これが例えば、四社がですね。例えば、共同組合に作って、組織をひとつにしていけば県内以上の対応は十分、可能じゃないかという風に思うんで、そういったところもせっかく 4 社あるので、一つになることを考えてほしいということで、いろいろその辺を、餅せっかくつくるところは、検討してほしいなと。

○大柄司（大柄組）

もちとトマトセット、芋とセットして。

○埴田敏治（埴田精密）

商圈をどこにもっていくか

○内田格（日南町企画課課長）

一人勝ちはなかなか

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

やっぱりどここのエリアと言う話は大事になってくると思います。それによって規模もいろいろあったりすると思いますし

○埴田敏治（埴田精密）

一応役場の方にその辺のプレゼンできるような資料を、駄目になってからずっとちょっと作ってたんですけどね、自社の仕事の方が忙しくなって投げっぱなしになっちゃって

○内田格（日南町企画課課長）

次回そういう話をお互い持ち寄ってうちも多少そういうような話も持ってますのでそういうのを出し合いましょうよ。

○大柄司（大柄組）

これなら具体的で分かりやすい。聞いてって。だって相手先は台湾とか。

○内田格（日南町企画課課長）

社長だって考えてたんでしょ。だからそういう話を次回、次具体的にそういう話をちょっとやって研究したりとか、組んだりとか一緒にセットでなんとか、そういう話をしましょうよ

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

自分のとこのものだけじゃなくて、日南町としてやれそうなものをお互いに考えながら持ち寄れたら、それはよそのことだけ、まあ社長さんは勝手にあれですけど

○埴田敏治（埴田精密）

例えばうちの LED の証明の部分でも昨日たまたま鳥取の建設業の方から、県のグリーン商品でしょうか、認定、それを一緒にやってもらえないかという提案があって、建設業の方から、で、じゃあ一緒にやりましょうという話をして帰ったんですけど、どういうものが出てくるかわからないんですけど、一緒に形にして考える。そういう関係もね、建設業の方とも。

○内田格（日南町企画課課長）

それとかね、さっき言った林業の方もね、福祉の関係で出てくる住宅とかね、住宅の関係っていうと宿舍とか寮とかそういう話の時には当然、食べる仕事に関連してくるからいろいろずっと相当ビジネスに広がってくるんですよ。そういうところに例えばこっちの商業の皆さんが関わってくるっちゃう話もあってもいいんでしょうし、何かそういう風な連携というのもあります、で、おそらく部分から考えると、輸送という運輸というような部分をまたいでのいろんな関連だとかね、何かひとつのものができてくると必ず 関係してきてくるわけですから、そういうのをつないでいくっちゃう、そういう話も次回やって

きやいいと思います。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

ちょっと今日の段階で次回の日程を決めるのはちょっと。

○内田格（日南町企画課課長）

ほぼいつごろかってのは決めといた方がいいんじゃない。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

約一ヶ月後と思ってるんですけども。

○青葉誠也（日南町企画課総括室長）

今日はよかったですね。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

すいません、患者さんがずっと待ってまして。小児科は私ですので。2時間待ってて。

○竹茂幸人（日南病院）

家におられて、これから来てくださって。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

すいませんでした。先生。

○安野貴人（有識者）

7月9日が月曜日ですね。

○内田格（日南町企画課課長）

何曜日だめとかあるんですか。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

うちは土日でもいいんですよ。平日の夜ですけど、ちょっと今日みたいなスタートどうですか。遅いんですか。ただ仕事の関係とかあるけ、これより早くは無理でしょう。

○内田格（日南町企画課課長）

6時半とか可能ですか。

○足羽覚（近藤電子工業）

厳しいですね。

○内田格（日南町企画課課長）

じゃあ7時か。決めてもいいよ。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

何曜日がいいですか。今日と同じ曜日でいしましょうか。今日水曜日、9、10、11、7月の12日で設定させていただいてもよろしいでしょうか。すいません11日。

○塚田敏治（塚田精密）

また案内くるんでしょう。すぐ

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

もちろん出さしていきます。

○大柄重人（大柄商店）

メンバーはもうこのメンバーで。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

どうでしょう。もっとこんな人に入ってもらったらどうやろかいなって人があればね、

○大柄重人（大柄商店）

いろんな人がきてほしい。こういった場を与えて話を聞くっていうのは。

○内田格（日南町企画課課長）

逆に、推薦いただきたい。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

どんどん増やしていきますし、入らなければ会場変えますので。

○内田格（日南町企画課課長）

してもらっていいですか。ただ、無いとは思いますが茶化したりとかはなしでね、真剣にお互いにやりましょう。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

今日あればそれですし、今日以降でももしこんな人がつてのがあれば教えていただければ。

○大柄重人（大柄商店）

今回の会はテーマというのが大きくいろんな意見を聞くというのがありますよね。町内の。事業してないことも含めて、いろんな人に意見を聞く、窓口を広げて向かったほうがいいんじゃないかと思いますけど。

○内田格（日南町企画課課長）

できれば、自分もやりましょうという人です。事業者として

○大柄重人（大柄商店）

事業者に限る。

○内田格（日南町企画課課長）

限るじゃなくて、やっぱりそういう意識を持つ人がいいと思います。

○大柄重人（大柄商店）

意欲というのは。

○内田格（日南町企画課課長）

こういうのをやったらどうっちって、だけじゃ、

○大柄重人（大柄商店）

何かわかるようなわからんような、例えばこういう会で話が出てこんなことがいいんじゃないかと言って、実際できるかどうか、そこまで詰めて考えて話をするのが目的なのか、この会が、そのへんがちょっとはつきり分らないですけど。例えば、それぞれ意見が出て、さっきの台湾輸出の話が出たり、そういった話をまあどんどん出したとして、それをほんで現実に商売として成り立つまでこのプロジェクトが存在するのかどうかってのが、逆に話をしただけで、する仕事っていうのは事業が各自がそれぞれやっていて、この会の持つ意味がね、何かいろんな意見を聞くだけに、終わるということも考えられる。

○内田格（日南町企画課課長）

聞くだけじゃなしに、お互いに話をして、その中で具体的にまた構成メンバーを中心として具体化するということを前提としてやりましょう、ということだと思ってください。

○大柄重人（大柄商店）

わかりました。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

どなたがあれば、広げていけばいいと思います。えらい隠すつもりもありませんし、こんな取り決めをしてることあたりほんとなんかのかたちで情報提供ができる方法も考えなければできないのかなとも思ってますけど、ちょっと今の段階では、なんともいえないですけども。

○佐々木幸喜（パセオ）

今回この仕事であってあとまた。テーマ。これはまたそっちでって形ですか。

○内田格（日南町企画課課長）

例えば町協会だったりとか、いろんなところでそういう議論はやってもらえれば。

○青葉誠也（日南町企画課総括室長）

楽しみはほかでプロジェクトを起こす。この会は仕事で行く。それはつながることはある。最後は町全体。

○北垣芳貴（日南町企画課室長）

長時間ありがとうございました。ご賛同いただきましたので次回は7月の11日ということでもたご案内をさせていただきたいと思います。特に、物を売っていくという流通の辺りを中心に話しをさせていただけたらと思います。よろしくお願いします。長時間ありがとうございました。

「閉会」

「付録」

S：技術、製品の転用、農業、豊かな資源、スポーツ活動活発、太鼓の製造・販売（文化）、林業・生産性向上中、竹茂 幸人（日南病院） 万 Ha 人工林、木村 実次県に接している、米ブランド化、トマトジュース。	W：建・農・林先読めない、受注では仕事できない、資金不足、高齢化進化、外部の人への住宅不足。
O：中国市場の拡大	T：入札制度、建設業界不振、建設業務不振、大手メーカーの変わり身の早さ、中国への人材雇用の流出、

30年後の日南町姿プロジェクト
第2回 「しごと」ワークショップ
議事録

日時 : 平成19年7月11日(水) 19:00 — 21:45

場所 : 日南町役場 防災会議室

		藤原 恵 司（自営 農業）	青葉 誠 也（日南 町企画課 総括室 長）	内田 格 （日南町 企 画 課 課長）	足羽 覚 （近藤電 子工業）		
							木村 実 次（日南 町森林組 合）
浅田 勝 利（浅田 酒店）							竹茂 幸 人（日南 病院）
大柄 重 人（大柄 商店）							北垣 芳 貴（日南 町企画課 室長）
佐々木 幸喜（パ セオーサ ラダ館）							長崎 み よ（日 南町企画 課 主 任）
	福岡 弘 貴（福岡 組）	埴田 敏 治（埴田 精密）	大柄 司 （大柄 組）	安野 貴 人（有識 者）	北原 彩 佳（京都 大学：議 事整理）	鄭 蝦榮 （京都大 学：議事 録作成）	

「開会」

○清水（オロチ）

株式会社オロチの清水でございます。今、長崎さんの方から紹介して頂いて、私たち株式会社オロチはですね、どうでしょうか、ご紹介しましょうか。だいたい、概要的なものとか、だいたいどういうものを作っているか。私全然わかっていないかもしれないので、一応小道具もって来ましたんで。ちょうど今から1年半前、平成18年1月11日にですね、株式会社オロチを創立させて頂きまして。で、現在、職員、社員、4名、社長と私たち社員3名、合わせて4名で仕事をしております。私たちが作っているというものは、いわゆる、木質原材。私たちオロチは木質原材料メーカーで、それから木のほうを加工して、柱にしていこうというものです。木のほうはですね、どのようなものを作っているかということですが、簡単に言いますと、原木、木材のほう、山から出てくる木材のほうをですね、オロチの4メートル一台のものを出してきまして、3等分した、こういう丸太のほうを四角にして、これが普通の製材方法ですけども、私たちのほうは、それを二つにして、木そのものを大根の桂むきのように薄くむいていきます。そうすると、反物なんかをイメージしていただけるといいんですけども、すーっと反物のようにして、そのものを1350四方のものをカット致しまして、その短版といいますか、シート一枚一枚をこのように重ね合わせて、真ん中から重ね合わせて1枚の大きな板を作る。その1枚の板を12センチかくのものを考えております。

来年作って販売するのは玖珂柱、というもので住宅に使う柱をLVLという手法を持ったオロチの動きを申し上げますと、来年の4月より製品を出そうと今いろいろと取り組ませて頂いております。製品で来年で1500、ふるで2500立方を製品として出す予定としております。ですので、原木の料で言いますと、歩留まりは56%でございますので、4500立方月に消費していく。私たちオロチはこれから、4名で仕事していくといいましたが、最終的に2500立方のものを作り出すのに必要な人員、雇用は40名程度と考えております。だいたい40名最低限というふうに考えておりますが、今ひとつに思っていますのは、40人という雇用を生み出すわけですけども、40人の人に働いてもらうわけですが、なかなか町内だけでもすまない現状だと感じておりますので、できるだけ町外の人にも働いてもらう。それが日南町のためにもなると思っておりますのでそういう方々にどんどん働いて頂いて。そうしたいのですが、今若干思っておりますのが、現在日南町にあります住宅地、日南町の住まい、というものが問題。なかなか日南町に来ていただいた方に住んでいただく場所がない。そのへんをできれば今後、として支援していただければというふうに思っております。あと、私たちの材法をしていくにあたってこういうふうに桂剥きにするといいましたが、こういう残芯、ちょうど

中心部、20～30センチあるくりの木ですけれども、むいていくと最後このくらいが残ります。これは今私たちのほうで出ていく木っ端といいますか、木の端っこであったり、全てボイラーで燃やしまして、工場のエネルギーに変換するのですが、それだけではやはりおもしろくないと思います。こういう寸法の安定性のとれた残芯、是非　　の部分をとっておいったりといろんな　　そういうものを生かしたもので何かをエネルギー以外の副産物として利用していきたい。そのあたりみなさんのお知恵を頂きながら。

○ 長崎

ありがとうございます。日南福祉会のほうからの新しいグループホームを経営されるという動きがありますが、そのへんの話を知りたいところなんです、ちょっと中村施設が遅れるとのことですので、もう一つのほうに移りたいと思います。

前回それぞれの業界ですとか、それぞれの事業の現状ですとか問題点のようなものを出していただいたんですけれども、前回お見えに頂けなかった福田さんですとか中嶋さんですとか原さんですとか、何かございましたら、お聞かせいただけたらと思います。

いかがでしょうか。業界や事業の現状ですとか、問題点と思われることですとか。

○ 北垣

出してもいい内容の範囲でお話頂ければと思うんですけれども。ここはちょっと秘密といったところはいいんですけれども。何か今の現状の中でいろいろ思っていることがあれば。中嶋さん、いかがでしょうか。

○ 中嶋

中嶋電気です。家電小売業でがんばっています。やっぱり購買力はどんどんどんどん下がっているなあという気がします。自分は今、月に1回もしくは2回チラシを入れさせてもらって。電球替えますとか。結構高齢化、年寄りのお宅が多くて結構重宝がられる。今日も4時くらいに仕事しながら電話がかかってきて。ここにコンセントつけてくれとかっていうのを話してもらって。そういうのをきっかけにして、手を合わせてやっているんですけれども、なかなか思うようにものが売れないっていうのも現状です。

最初仕事を始めたときは、いろいろ自分本位の、自分がどういう仕事をしたい、ということで仕事を始めて、今の時代はこういうものが必要だから、こういうものをしていかんと、という感じで、仕事を思っているんですけれども。必要なものと必要でないもの、家の中に入って、家のことを考えてあげる、みたいな考え方も。家に溶け込んだ仕事というのを一生懸命しているという感じです。やはり、購買力というのが下がってきて、土建屋さん、働く場所がない、収入がない、年金暮らしの中で、いい生活、それでもその中でいい生活をしてください、ということで、という提案をしております。

問題点は、今週でいいますと、月曜日から4日連ちゃん会合があります。この時間は家の

中でちょっとのんびりしたいなっていう。

人間が少なくなつて、高齢化してきてて、でもすることばかり増えてきてて、今こうしていろんな人たちの顔ぶれを見てて、ゆっくりしたいけど、いいかなと思います。

○ 長崎

ありがとうございました。お疲れのところすみません、4日目。

○ 原

原です。お世話になります。前回うかつにも忘れていまして、気がついたら次の日でした。この会で何を話し合ってるのかというと、いまいちょうわからん。30年後よりもうちの場合3年後がすでに危ないな、というふうに思っております。30年後よりも1年1年事態は切迫しとるような気がします。町内の産業は全てがもう危ないような気がします。今中嶋さんの話でありましたけれども、購買力が落ちているというような話があったんですが、僕は仕事でごみを集めている。ごみの発生量というものは、ここ2年、3年くらい、特にリサイクルにとりくんでいるでも何でもないのでね、ごみの発生量がどんどん落ち込んでいるのね。年間100トン規模でごみの発生量が減っている。理由は他に見当たらないんで、簡単に言うと購買力が落ちているんだと思いますね。購買力が落ちるからごみの発生量は落ち続けているんだらうと思っております。今のうちの仕事から考えると、30年後のプロジェクトっていうと、30年後は人がだいぶ減っているということで、全てにおいて、これはまずいだらう。その中で、どうしたらいいのかな、ということを考えてとね、町内で新たに何か新しい仕事を考える。どうするのか。何をするのか。何をするにしても資本投下ということが必要になってくる。同じ資本投下するんなら、より購買力があるところ、より人が多いところ。町内だったら、近くで一番人口の多い米子、松江だとかそういうところに進出する。それとももっと将来的に道州制なんかを考えたらいき切って広島に進出するのかな。同じ資本投下するなら町内に投下するんじゃなくて、違うところで、より収益が上がりやすいところ、リスクが少ないところに投下するっていうのが理想なんじゃないか。業種は別にして、どんな業種にしても。そういう方向で将来的には考えていくほかないのではないかな。と思っております。

この中で、こないだ出なかったんでよくわからないですけども、これ見るとまあ、既存の業種、既存の業で関わったり連携したりできることはないかというわけですが、なかなか葬儀屋としてはなかなか携われることがないかなと思っているところなんです。資源を活用して町内から町外へ売っていく方法をどうっていうことですけども、売っていく方法っていうものは、町内の特産品であるですかそういうものだと思うんですよね。そういうことは特産品を作る人が考えることではないか。みんなで考える、というのもこれまたどうかな、と。特産品を作って町外に売りたいなら、ちゃんと販路を考えた上で、その業者さんが考えることではないか。やっぱり、あの、これから、あの、仕事どうしよ

うか、というんなら、個々の企業が個々のために自分でがんばること。これがやっぱり一番じゃないですかね。個々の企業が発展すれば、おのずと町もやっぱり発展すると思いますがね。

それが私の今考えていることです。

○ 長崎

ありがとうございました。福田さん、お願いします。

○ 福田

前は出席できなくて申し訳ございませんでした。さっき、原社長おっしゃいましたけれど、30年先より2、3年先が危ない、というのが町内の業者のほとんど状況ではないかなと。特に小売なんかはほんとにひどい状況。我々はまあ、ショッピングセンターで基本的には20年先のこれくらいくらいまで先の収益まで見込んで、商売をしていましたけれども、個人の購買力が非常に下がってきているというのが状態です、この前もまあ、佐々木さんがおっしゃっていましたが、ここまで公共事業が減ってきてですね、みなさん収益が減ってくる、というのは、頭になかったものですから、非常に加速度が増している、というのが現状で、たぶんこのままいくと、30年後はほんとにまあ、それはそれでいいと思いますが、誘致の話も必要になる、ことも考えなければならないが、1年先に仲間がだんだんいなくなってくる、というような現状でございます。特に小売業あたりは基本的には購買力を求めて集積するのが小売業だと思いますので、非常に難しい現状にきてるな、というのは間違いないと。ただまあ、その中で購買のシェアを100%近くとっているわけでも何でもなくて、今現状では町内購買力の30%くらい程度だと考えておりますので、できることであればそれを50%くらいとっていく方法を考えなければなあと。非常に難しいそういう戦略をとっていかないといけない。家業のほうで建材もしておりますが、これもまあご存知の通り、非常にまあ私どもが設けている商圈の中ではそういう件数が、住宅の着工件数が非常に減っている、という。これも同じ意味での購買力が減っている、という。購買人数もさることながら、購買力も減っている、ということだと思います。とにかく底上げして盛り上げていかないと、商圈を広げればいいではないか、といろんなこともいわれます。なかなかそういう競争力もないというのも現状であります。だから競争力も高いそういう商圈を広げることも大変。だから地域の底上げ、と。購買力を上げていくことが重要。どうしてそういう底上げかといいますと、オロチの話もありましたけれど、他にも労働力がない、というのも問題である。人が集まってこないのが現状。どこに現状があるのかな、という魅力、町の魅力が問題。一番見てわかるのは、ひのこにいた人は帰ってこない。そういう意味での魅力が感じられない。問題だらけなんです、それをまとめてどうのこうのと、さっきからちょこちょこ言いましたけれども、私は米子などには興味ないが、僕は何回か行ったときに非常に上海には魅力を感じている。な

んでそういう魅力を感じているかと言いますと、非常に違っているんですね。ひとつのヒントとして、松屋の石橋さんという方が今上海で 7 店舗くらい、上海以外で 10 何店舗くらい持っていますが、それは自分何回も行っているが、行くと必ず違っている。松屋の石橋さんはしじみを掘ってくるだけ掘って、考えたわけじゃないんですね。それを買っている人が何か売れないかな、と考えたら、要するにですね、中国人が中国で作ったものに対して全く信頼感を持ってない。お金のない人はしょうがない、中国でできたものを買うんですけれども、お金をもっている人は中国でできたものを買いたくない、って言うんですよ。なぜかという、汚染されていたり、長生きしたい、ってお金ある人は思い、だから中国のものは欲しくない。そういう中で日本人は嫌いだけど、日本という国は嫌いだけど、日本から来るものは非常に　だと。そういうことで、お金はなかったんですけれども、山陽銀行からお金を借りて、1 店舗目は日本食のスーパーを作りました。マンションの下に。そうしたらですね、そのスーパーは日本人もいるからという理由で作ったんですがね、来たのは、中国人の富裕層と、ヨーロッパ、アメリカ、俗に言う白人、まあ他の方もいらっしゃいますけれども、まあ先進国から来た方がお客さんできて、大流行になりまして、マンション新たに立つところにどんどん自分とこの店が入るようになったと。私もその店に行ってみましたけれども、同じ職業柄。日本食が並んでます。ずらっと。中国にある俗に言うアメリカンタイプのスーパーがありますけれども、値段帯がぜんぜん違います。だけど人はごった返してます。だからそういう意味ではわれわれも一つの、さっき原さんは農業の人は　とおっしゃったけれども、まあできれば何かみんなで知恵を合わせるところがあれば、例えば、台湾で出荷されたおもちにしてもお米にしても、何だって考えられるんじゃないかな、と。一番のキーワードは中国人は日本のものを欲しがっている。それは高いものでも。

これはまた、　に聞いた話ですけれども、大連に青森の 1 個 2000 円のりんごをコンテナいっぱい、大連というのは中国ではそんなにでかい都市ではないですけれども、まあ、日本　日本のスーパー大連の百貨店では、コンテナいっぱい 1 個 2000 円のりんごが 2 日で売り切れた。だからそういう購買力を

われわれが住んでいるところは　非常に中国に近いところ。広島からだったら日帰りができるわけですね。ソウルというところと上海というところは、広島から日帰りできるということで非常に魅力を感じますが、そういう近い位置にありますので、話がどんどんぐるぐる回って申し訳ないのですが、可能性としては、　台湾にいったから上海ということではなくてですね、上海という町、中国という市場自体は、絶対頭に入れておくべきだと思っております。で、お米も、例えば 1 キロ 5000 円というお米を売ってたりですね、　そういう加工品でもおもちでも、可能性はあるんじゃないかな、ということを感じてますんで。なんかそういう　今までずっと長い間お米のブランド化とっていてもできていない状況ですので。今はやっとそういうことをやっているわけですから。

今日もマルゴウで、　今日は違うマルゴウへ行ってみようと、　のマルゴウへ行って、

米子の人が新米を集めて、米子製法ですね、　　なんで日南町でできないのかな、と不思議で不思議でしょうがなかったわけです。

ほんとにできなかったら　　の人が集めてできるわけです。米子の人ができている。

米子ができているのになぜ日南町はできないのか。もっともっと効率的なことができるはずですね。標高 300 メートルところで可能性は感じているが、現状は厳しい。

○ 中村（福祉会）

福祉会が始まって 3 年目。介護保険。社会福祉法人という新たな会社を作って運用している。福祉の中のケアの考え方が変わってきている。小規模単位でしていこうという福祉の流れがある。

規模は拡大している。初年度は 4 5 名程度。その後も職員を採用。実績のある人ばかりを採用できればいいが、そういうわけにもいかない。学校などにもすごい PR、県の協力ももらいながら、専門学校などに。岡山県も広島県も宣伝。やっと予定人数を採用できた。認知症の人を対象にしたい。予定をくんでいる。なぜそういう人をしようかという、認知症の人がいるのもなるが、専門性を高める、質を向上する、というために。現在はだいたい 20 名程度を計画している。そのためには新たな採用計画が必要。町内の型の応募がないというのが最近の現状。東京いたり、大阪いたり。そういう人に帰ってきてもらいたい。一人一人捜し歩いている状況。こういうところなので、若い人がきにくい。福祉学校に行っている人がある程度、プライドもあり、興味も持っている。実習で受け入れているが、先生にも気に入ってもらって。きてくれるんじゃないかな。

新見の学校に行って、こっちにきて、アパートなどで生活。福祉の勉強をしている人に来てもらう。

しかし、住宅問題が現実問題。現時点では何人採用できるかわからない。秋時点ではわかると思うが。

経営自体も楽ではない。国の方の介護報酬が 3 年程度で見直される。10%減額するかも。厳しい状況にある。その中でどうやっていくか。75 歳以上も現時点では町内で増えつつある。これも芽がある、ということ。

○ 長崎

前回と今日もですが、問題点と現状を話してもらって。第 2 回目としては、町内の資源を活用した事業のアイデア。

○ 埴田

簡単ではありますが、作った。昨年末くらいから大学との交渉が進んでいる。台湾の方から来年早々 1 月から行きますから、ということで、日本から何か持って帰ってもらえるものが日南町からはおもちゃくらいしかなかった。日南町のもち米を生かしてなにか形にできな

いか、ということで。なんとか付加価値のつくった農業はできないか。町生産加工組合。こういうものがあればいいな、というので書いた。

2 番目の眺望と長期的 県下で唯一もち米の生産団地がある。生産農地の活性化、JA の活性化。

目標と目的。 一役役に立てば。

4 番目の現状の状況としては、 町内にもち米を確保して、おもち作りをされているところが4社あって、販売地域は、 中心として、だいたい加工販売期間が12月が集中している。4社集めての年間加工量が25トンくらいと推計。

昨年暮れに、台湾のほうと打ち合わせして、日南町にもきてもらった。日南町からはもちを持って帰ってもらった。台湾の は月産40万トンがクリアできなかったらだめ。40万トンというのは 卸屋さんをやられている会社。ここが40万トンができなかったら、単独ではなしに、 。

先ほど町内のもち米加工業者が4社といいましたけれども、 「だいたい能力的には1日あたりこれくらいですよ。」というふうに。で、トータル的に、1220キロを1日あたり、できるんじゃないかと。ということですね、これを1ヶ月30日としてかけるんじゃないか、ということですけども。その不足分に関しては、米子の寿製菓さんとちょっと商談させて頂いて、寿製菓さんのところで同じようなおもちを出して頂いて、っていうことをさせて頂いて、で、台湾の月産40というのになんとかついていけるかな、という状態が見えました。

実際原料となるもち米のほうも、だいたい農協さんとお話した結果、 さんがだいたい18000袋。1袋36キロくらいは入ってるんですけど。これを精米しますとだいたい30キロ程度なんですけど。まあこれくらいあるんで、18000袋までは っていうような話までは詰めておりまして。

日南町のもち米も一応日南町から離れてですね、農協さんから離れて、全農の集まりでして、全農さんがだいたい日南町の町内のもち米を県内、県外あらゆるところに分かれてたんじゃないかな、と思うんですけども、よくわからない状態。それを全部全農さんから1 いくら、としてもらいうける話なんですけれども、 とりあえず下段取りが終わったんで、 1月15日 で、翌月の10日にクレームが入ってきたと。要するに真空パックしたものからカビが生えたということですね、実際あの時期、1月とかにですね、ごめんなさい、2月、どうしても自然放置っていう格好で、 しなければならなかったということで、わずか20日くらいでカビがはえた。この1月の時期ですとね、各 とかで、1月くらいについたもちはだいたい2ヶ月くらいもつんじゃないかという。ですけど、そういう暖かいところにもっていくと、一気にカビの原因となるということがあって、まあ、この辺をクリアできなかったら。

っていうことでとりあえず。とりあえず上海の方のルートもいろいろありまして、台湾を全部、ある程度こう できるようになったら、中国にこうという話もありました。で

すから、には台湾からこう、そんなに多くはないんですけど、中国の本土で。中国の本土の方が市場がでかくなる。

クレームが出て、今後も進めていく段階として、ここの台湾の流れを するために、5ヶ月くらい品質維持できる状態を作らないと難しいなど。その品質維持するためには施設をクリーンにやるんか、またはもちをついたあとに外気に触れないようにして、トンネルの中を通らして凍らして出していくんかどうかな。そういう方法いろいろあるみたいなんですけど、そのへんをもう少し詳しくいろんな部分で調べてみないとわからないんですけど。

7番目なんですけど、やはり国内、国外にですね、売っていくにしてもですね、品質というのは国内国外関係ないと思うんで、やはりそのへんがクリアできなかつたら、大口はつかめないというふうに思いますね。販売先を山陰に絞るんか、中国地方に絞るんか、日本の全土に絞るんか、この辺は今の時代にしたら、どこに矛先がいても別に変わらない。もし、海外のほうにいい話があったら、でたらいいと思うし、例えば東京であつたら、こういう動きが今の時代ではいるんじゃないかなと。1月の時点で、だいたいお米の農協さんに持っていただいたお米は18000袋。これ秋の収穫が終わった時点であればもう少しあったんじゃないかと思いますが。ですから、この辺を全量加工できるものであれば、加工にもっていききたいなど。

それに合わせて、日南町に何があるか考えても山。山くらいしか思いつかないんだよね。山の仕事についてはオロチ。そのへんどんどん進めていただいて。で、あと農業ですね。農業をやって、付加価値を やって農業を ということが日南町でできることではないかなと。

ちなみに、参考ですが、あとで配られた資料なんですけど、今現在ですね、おもちを1升。1升もちというのがある。もち米代っていうのがだいたい450円くらいですね。ただ高い値段で原料を仕入れておられる、4社の内の何社かは600円くらいまではねあがるところもありますけど、だいたい450円くらいかなと。あとはだいたい卸でおろしているのだいたい1600くらいでおろされる。だいたい800万くらいかなと。これが商店に並ぶと2000近くなるかなと。っていう状況でしょうかね。で、町内で20トンつくっているということで、その20トンをつぶし加工、生産させて頂いたら、米代としてだいたい500万。で、卸価格として1780万。で、貯蔵された場合には1980万。ま、こういう値段が出てきます。

この中であと福祉代、機械の償却費、それから人件費っていうのを引いていくわけなんですけど、そのへんがですね、その間で、まあ、クリアできている業者さん、クリアできていない業者さんとばらばらです。

今回この下に、「ヒメノモチ生産協同組合」と書いてありますけれど、できればですね、ここにいらっしゃらないんですけど、今いっている4社、今やられてる4社に製品の統一化をはかっていただいて、せっかくいろいろなノウハウを持っているのだから。その辺を一

つになってですね、同じ地殻ですね、同じ方向ですね、同じように製品作っていただけたらですね、今現在西部の商圈しかないものが、大口対応もできる可能性も出てきますし、それから、日南町の 18000 袋、これを全て消化できるくらいの販売量もつけていけるんじゃないかな、というふうに。そういう形のを私個人としてやっていけたらいいんじゃないかな、と。というふうなことで。

台湾との話の中でも、全部のお店と、さんとお話したわけではないんですけど、一部のお店、何社さんとか相談して頂いて、そういうスタイルを、今後どうですか、という提案はさせていただいたんですけど、そういうことも一つの材料として、そういうふうな形のを私個人としてはやっていけたらなと。台湾との話でも全部の業者さんと話したわけじゃないんですけど、一部の何社かを させてもらって、そういうスタイルを今後どうですか、と提案させてもらったんですけど。それに対して、製品を失敗し、進まなくなつた。ということも一つの内容として付加価値をつけていけば、価値が見えるんじゃないかなと。18000 袋ちょっと 売り上げとしては一つの企業として十分ありえる形のものであるのでは。

○ 福田

白いもちですか。

○ 埴田

種類としては4種類ある。真白い丸いもち、それとやはり一番はやっていたしゃぶもち。しゃぶもちが一番あっている。なべが大流行。そのなべのなかにもちを入れる。これが日本式であり、。それからしゃぶもち、これが あとはかきもちが2種類くらい。だから丸もちとしゃぶもちとかきもち2種類の4種類。

あと、今日ちょうどテレビを見ていたら、タイで緑茶が大流行。緑茶の歯磨きまであるらしくて。飲むお茶全てが緑茶に変わったという。まあ、ほんとかウソかわからんですけど。結構オーバーなことも言いたくなるんですけど、まあこういうような日本のものがブームになる。これが今の食に対してのキーワードとなっております。

○ 長崎

ありがとうございます。他にアイデアや何かありませんでしょうか。

○ 北垣

弁解いいですか、言い訳をさせて頂きまして、先ほど原さんから非常に厳しい状況にあつて、30年先のことを言って、どうなるか、とご意見いただいたんですけども。我々も30年先のことを、ということで つけた訳ではないので、そこはご理解頂きたいんですけども。今の現状でいくと、人口あたりをシミュレーターしてみると30年後には

3000人をきるのではないかと。今の背景にいけばですね。その中でそうならないために今何ができるのか、何をしなければいけないのか。ということで今回お集まりいただいております。そんな長い目で見ていくわけではない、ということをご理解いただきたいと思います。

○ 安野

すみません、一つだけ。先ほど原さんが個々ががんばればいいというニュアンスだったんですけど、先ほどのおもちの話でもですね、4社がばらばらにやっていけば、30年先、すぐもたなくなってくる可能性もあるわけですね。ですから、ここで集まって話をする意義は、もちろん個々でもがんばると思うんですけども、昔から農業、自給自足もされてきた皆さんだと思んですけども、チャンスを広げるために、組織的に生産性を高めるとかですね、もしくは、専門性、品質を高めていくときに、個人個人でやっているだけではやはり限界があるんじゃないかということ。個々ががんばるのはもちろんなんですが、チャンスを広げるために、何をやっていくべきかと。ゆくゆくは人口の減少をとまる、もしくは回復するというか、そういう状況にもっていく、変化をおこすために、イノベーション、日南町のイノベーション事業を皆様でお考え頂くために、こういう場があると思いますので、ちょっとそこは、個々ががんばればいいんじゃないかと考えている方はここで話してもあんまり参加するニュアンスが、意味がないのかなと感じたんですけど。

○ 原

僕もそう思います。僕はそういう考えなんで、みんなで話し合うっていうのはどうかなって。もしこれがそういう場なら私は次回から参加すべきでないな、と、思っているんですけど。そう思います。

○ 藤原

年金 すごくいいと

○ 埴田

農協さんが7500円でいいと。もしこれが事業になったとして、 今のご年配の方は、

○ 北垣

実態としてはその値段で農協が買い取っている。

○ 埴田

そのへんが課題となる。農家がかかる費用対収入があがってこないと経済的に。逆に農家もよくて、販売もよければ一番よい。

○福岡

土地借り上げて。

○ 福岡

農業との提携。ノウハウがあれば貸し出すこともできる話があるのかな、と。それだけ販路があるなら、いい話だなと。

○ 藤原

田んぼが小さいのが一番のネック。

○ 福岡

sonだけ大量にいくならうちがやってもできる。ちまちまやるんだったら意味がないかな、と。

○ 福田

どういう販路で9 5 0 0円なのか。

○ 藤原

持ち込めば9 5 0 0円。

○ 福田

特別な販路をとっているわけではなくて、持ち込めば9 5 0 0円。

○ 藤原

鳥取県から。

○ 福田

玄米で9 5 0 0円？玄米って白米に比べてどんだけ珍しいの。

○ 藤原

玄米は白米のだいたい1割前後。

○ 北垣

町内ではすでに特別栽培米があり、料亭などにおろしていて、1キロ5 0 0円、5キロ2 5 0 0円くらいの方はちょこちょこあると思うんですよ。

○ 藤原

50兆円くらい。要求されているのは品質である。米やでは日南町の米でもばらつきがある。

○ 埴田

誰が品質を見ていくのかという問題がある。個人から出てくる商品は品質的に非常に不安定だから。そこに農協さんが絡んでないとまずいかな。という。やはり日南町のおいしいお米を品質をつけていくのは農協しかないんかな。今の段階では。

○ 長崎

今お米ですとか、おもちですとか、福祉や林業の話を頂きましたが、他に何か使える資源とか新しい展開について何か新しいアイデアを出して頂けたらなあと思います。思いつくままに出していただけるような形をとりたいと思いますので。2つのグループくらいに分かれていただいて、思いつくままに意見を出してもらえる時間をとりたいと思います。

○ 安野

今日はいくつかのアイデアを持ち寄るということで行くつか方向性の話も入ってたんですけども、30年にはこだわらずにですね、日南町の産業経済に変化を起こすために何をやっていけばいいか、という事業のアイデアをですね、まず、出していただいて、最初に5分くらいで考えていただいて、考えたことを付箋にかいてください。多ければ多いほどいいんですが、2枚とか、2つとか3つくらいは書いていただいてですね、それを5分後に、出してですね、グループわけをしていきます。それをやっていくことで、今後町をあげて産業経済の活性化のためにですね、どういう事業をやっていけばいいか、どういう事業の領域をやっていけばいいか、そういうイノベーションマップというか、日南町の産業の今後の領域のマップというか、そういうものをみんなで考えていこうというものです。このワークショップの一つの目的は、みんなのキーワードというか、共通認識ができれば一番いいと思いますので、個々でやるのも大事なんですけれども、中国のマーケットを狙おうという話もありましたし、それに向けて、おもちは具体的に出来ましたけれども、そういう方向でもっと他にもできないだろうか、ですとか、トマトを付加価値化して、百貨店に高く買ってもらうとかですね、そういうのも具体的に進めますけれども、そういうアプローチもまだまだ他にも考えられるかもしれませんので、ですから、まず漠然としたアイデアでも構いませんので、今後どういう事業をやっていかなければいけないかと。アイデアをですね、自分の仕事の領域だけじゃなくても構わないですし、こういう新しいこともやってみたいんですけども、ということを出し合っていく中で接点とか、みんながやらないといけないっていう共通のグループができるかもしれませんし、そういうのは逆にすぐに市議会にかけて、町がバックアップしながら重点事業として、戦略事業としてやってくべき位置づけっていうのもある、すぐ秋にもってくつていう話もあるかもしれませんし。そういったことで、日南町の事業の、といいますか、これから進むべき領域といったもの

をもう一度考えていきましょう。ということで。

○ 北垣

思いつくままに。ものでもいいですし、販売の仕方でも、市場でもいいですし、いろいろな切り口があるだろうと思いますけれども。

○ 埴田

思っどることを書け言われても、自分が本当にやりたいものというのはここには出てこないと思うんですよ。自分でそれを温めていって事業に結び付けたいというのがありますんで。これはさっきのおもちはですね、私は以前おもちをついちゃって、今はまあいろんな人が増えてきて、機械使ってもらって、やり始めたとかいう人がいらっしゃるんで、その人たちがせっかく携わってるんで、一つになればもっと大きなことができるよ、っていうことを私もまあ言いたくて、で、この人たちに一つになってもらえればいいな、っていうことでまあ、ちょっと今回これは出したんですけど、あとですね、自分が思っどることをここを出してくれって言われてもですね、できればじぶんでじっと温めながら形をつけていってですね、事業化に進めていきたいいうんが、当然ありますんで、おそらくみなさんそうじゃないかと思うんですよ。みんなほとんど事業主の方ばかりでしょ。だからそういうものをもっとね。私は出てこないんじゃないかと思うんですが。

○ 原

基本的に今回参加しておられない大柄組さんなんかにしても、こういうのもいいよなあと話はあるけど、肝心な、これはもう事業の形にしたい、ということは、「これだけは絶対言うなよ」と言う。絶対こういう話は、いくらここで話をしてもここでは出てこないと思う。自分がこれは絶対事業化できる、ということは言われたいですよ。

○ 埴田

というような気がちょっと私もします。

○ 青葉

今日一つみんなに集まってもらっどるのは、連携のこともあるのじゃないかと。皆さん方は自分の世界を持って、自分の成功のために、というのも今耳が痛いんで、聞いとるんですけども、町全体の産業を考えたときには、なんか連携ができませんか。今福岡くんと藤原くんがなんとなくこう連携の話がぼろっぼろっとでよったけれども、そういうものは一つの切り口とかきっかけにはなる

○ 埴田

実際、まあここにいらっしゃる方はいろんな人との連携がおそらく必要になると思うんですよ。今現在。連携して、たまたまここにいる中で連携がとれてないことであって、他とはいっぱい連携しておられると思うんですよね。例えばうちでも建設業と、鳥取の東部のほうの建設業と一緒に商品開発しましょうと、約束して今進んどの経緯もありまして、鳥大さんといろいろやっとなる経緯もありますし、まあいろんな形で連携は確かにやっていますよ。ただ、この中で連携が取れるものが何かあるかと言ったら、なかなかね。即私たちの業種に対して、というものが無いということです。余談で、一生懸命考えて、台湾のルートもなんとかしようと思死になって、日南町のためによかれと思って考えたがこのもちについては動いたんですけど、そういうことしかいえないですよ。自分が率先してこれやっていこうということは、やっぱりこうなかなか言えないんだと。

○ 青葉

例えば、そのさっき出ていた住宅の話なんですけど、こういうような、この集まりの中で住宅をじゃあどうしようか？というようなものは案として出るのでしょうか？自分がやるという、暖めているのがあるのであればみんな言わないということでしたけども、例えば、住宅がいまないって言うのを身近に聞いてみた時に、なんか行としてね、住宅対策とか、住宅　まあ、ぶっちゃけ話　準？大手なればできるのかというような話がいいというのもできない。

○ 福田

住宅に関しては、青葉さん？さんも嘆かれていますけど、町営住宅というものは作らないで、民間でお願いしますということをお願いしたんですけど。どうシュミレーションしてもこの会社はもうかるけど、お金は返せない。なぜかというとな法人税に全部を吸い取られるから。だから今、ホールドアップというか費用？をたてますんで、後は返してもらうだけなんですけど、そういう本当は話はすべきかといえば、田尾さんの話からするとすべきではない話かもしれないけど。きちんとやっぱり実態を知っている中で、町は作れない、民間は作れない。どんな大手がきても作れない。　お金がたくさんとれませんから。そうなってくると、この町には永遠に住宅ができないということになるんで、その住宅を作る方法はないものかと。要するに、長い間の大手償却がある中で、実際に10年ぐらいペイしようとする、法人税を払わない方法というのは償却していくしかないんですけど、償却すらできないと、期間が長すぎて。だから毎年毎年、会社は儲かるんですけど、法人税に取られるんで借りてるお金は返せないという、儲かってるんですけど、当然、倒産する会社というところまでは。こうしたら良いですかという方法もここでは言いませんが基本的には　かけてるので、後はボールが帰ってくればできる、だからそのような状況です。実際に民間で、なんて言われて、法人税のことがあるんで非常に、要するに町の持ち物なら法人税がかからないからその辺でなんとかできないか。だから妙な現象、この会社は儲

かっているのに潰れていく。それを30年のスパンですっとしたあげるよ。それできたら30年で返せばいいけど。木造住宅ではそういうことは絶対できないので、基本的に木造住宅でそういうことは無理かな。それはいろんな形が現れてくるんじゃないかなと思ってますけど。非常に大切なことでして、オロチが30人、40人、福祉会が新たに20人ということもあって、病院側が福祉住宅の改造とかに考慮されてますけど 一時的に人をLDKとかに何人住ますとかしても、成人ではまったく繋がらないことでして、2DK、3DKということからスタートして、まあいずれ経営コンサルがいいといえいいことでして、そういうところからスタートすべきです。またオロチのひと司会の方と他の会社の方と役場の方がくわ寄せするのではなくて 基本的には同じとこで住んでほしいと、そういう思いがあります。

理解をしていただいと。

目標を定めて話せばおもしろいと思う。例えば藤原さんが言われてた、物量なるものは米と木しかない。木は、一つなんか新たな動きがあって目処が立っているのかなと、だけど実際米やトマト、ねぎは長い間ブランド化はできていないではないかと。じゃあ動きはということだけど、動きの中でどういう動きがあるのかもわからないし、たぶん単発的な動きの中でやっているのではないかなと思う。さんも言われたけど、黒川さんと藤原さんがいわれたようにそういうことができるんだなという話をされた中で。われわれの中でそういうシミュレーションをして、ブランド化してその売り先をどこに定めればよいか。上海でも良いじゃないかと。

前から板垣さんに提案しているのですが、とにかく行きたいやつ集めて上海に行つてはどうか。ただ行くのではなくて、きちんと点数つけてミッションつけて、いろんな話を聞き、いろんな付き合いを広げて。ミッションは段とっていきますからと、そういうことを含めて、たとえばじゃあ大家さんも千利休さん日本のね、日南町の物産をブランド化して例えば上海にむけてのミッションはとういうのを考えてやったら違う意味がでてくると思う。日南町だけで、売れる売れないとかいっているのではなくて、田尾さんがいっているように、台湾に知り合いがいるとかだと話がボンとでてくるわけですよ、その分リスクはあるかもしれないけど、しかし、リスクを解消しながらするのが商売ですから、自分が暖めているものはなかなか出せと言っても出ないと思うので、そういう仮定をじゃあとりあえず日南町の物産のあるもの全部を出して、それを東京、上海、台湾、大阪などに売っていく方法はないのか、じゃあそれを作る方法は さんがいった方法でいいですから、それをたくさん作る方法はないのかと、品質のばらつきがあるとおっしゃっていたので、まとめる方法はないのかと、日南町とかの山並みやビルの標高の高いところで作ればものすごい強い商品になるのではないかと この前の議事録を見てもみましたが、5キロ2800円で売ってましたね。 マルゴのようにスーパーの安い日にボーンと売っている状況であって、実際に売ったらもっと高いんだらうな、だから今藤原さんが9500円で売っているお米も目標定めて、1300円で売るにはどうすればよいのか？それがどのよう

に流れていくのかと。われわれがそこに介入するの隙間はあるのかないのかを模索していくと面白いのではないかなと。当然そういうことがうまくいくと住宅をどうするんだという話も出てくるとおもいますけど。そういうシュミレーションで単発に絵を描いていくのも面白い試みだけど、さんが言われたように出てこないと思うし、出づらい。せっかくこのくらいのメンバーが集まっているのであれば、何か目標を定めてシュミレーションしていくのが面白いのではないかな。そのシュミレーションの中で何か出てくるかもしれない。大家さんの成功した事例を聞くだけで非常に面白いので、そういう人と例えば上海にあの人は芋もって行くかもしれないが俺はなにもって行こうかなと、これは実に面白いなと、例えば上海のブローカーとかにね、倒さんのルートと のルート、 本当はなにになるのかということも分かってくると思うし、 鳥取県の開いてくれた片山の次の平井さん協力してくれるだろうし、だから一つのいい事例を作って、ここのワークショップでシミュレーションして、ほんとに商売していけばいいのではないかな。さっき青葉さんがいわれた、

○ 青葉

シュミレーション・・・

米というのはやっぱりとっつきやすいのかな。今一番キーワードで出てくるのがやっぱり米なんですね。

○ 福田

それはね、横田の話が出たときに、議事録に出ていたと思いますけど横田のしいたけはおいしくない。日南町のしいたけはおいしい。歴然とまずいものとおいしいものの差が出てくるので、それはなぜかというとおがくずで作ったのはまずくて、木で作ったものはおいしいということが結果でてますよね。よそはまずいものをいっぱい突っ込んで価格競争しているのに、日南町は、うまいものもっててなんでそれを上手に売れないのかと、米だけではない、当然しいたけでもありますよね。それが今の単価の倍で売れたら商売になる、米だって13000円で商売になるのであれば、それをどうしていくのかという場が今までなかったではないですか？話はちょこちょこ出ていたけれど、そういうふうな話をしてまわしていくことが正しいと思います。物流を助けていく、あと光をはなっているところを助けていく。文化のにおいのするところをどんどん助けていく。彼は全国に売っていることを考えているもたいけど、別にそれを世界に売ってもいいわけだし、そうするとおもしろみがでてきて、今の可能性も出て来るのではないかな。

○ 藤原

感度も品質を安定していくことがわかって、何年かはこういうものを作ってみようと役場が手をあげて、集めてくれれば横槍がなくてやりやすい。失敗例はいっぱいある。自分が

やったら足をひっぱる人がいる。役場がしてくれれば。

○ 福岡

生産組合みたいなものを作るのに、みんな手を上げた人集まれば藤原君が手を上げてとしても集まらない。

○ 藤原

そういうことは日南町はあるよね、特に。

○ 福田

では今日はそういうことするというのは難しいので、実際は品質が取れるまでそういうシステムを考えていくべきなのかな。

○ 藤原

計測して入りますか、短時間で米がわかるようになった。

○ 福田

昨日だか、一昨日かに衛星でね、売れぐあいが分かって、今ここ買ったら一番いい売れぐあいが精度で分かるみたい、それを新潟とかは利用しているらしい、それは週間子どもニュースだったかな。

○ 北垣

それは田んぼの桁が違うからね。

○ 福田

窪単位で、紫外線をあてて、観測している。だからこの窪買ってってと順番にできるらしい。

○ 木村

商業用の衛星。

○ 福田

今世界が注目している衛星らしい。

○ 北垣

前回課長の方から、なにか皆さんに実現してほしいと言ったと思うので、福田さんが仰っ

たように、今日南町にあるものといえば山の木、米。山のほうを考えると流通とか難しい面もあるんで、1年のオーダーで考えられるというのは、米、の2つだと。

○ 埴田

生もので一つある。北垣さんにもDVDを渡したことがあるのですが、島根県会社なのですが、沖ノ島のあま町というところの漁港に、キャッシュフレージングシステムを入れて、考え方は鳥取県の考え方と同じでこれを凍らせてしまおうと、完全に。凍らせて鮮度を長くもたせる。これを普通の冷蔵庫や急速冷凍庫ですと期限がキャッシュフレージングを使うと長期的に。ものによって恐らく冷凍させる時間や仕組みがいろいろ違うみたい。

○ 福田

その利用方法は？

○ 埴田

いろいろなものに利用できる。

○ 福田

例えばフレッシュトマトジュースとかに利用できるか。

○ 埴田

可能性はあるみたいです。

○ 木村

僕も聞いたことがあるのですが、社長さんが考えていることだからあまりいえないかもしれませんが。

○ 埴田

例えば、山の四国の村でこないだの話にも出ていた葉っぱで何億も売上している村があるらしいですけど、そういうことを日南町も葉っぱいっぱいあるとこだし、そこはシーズンシーズンにしか出てこないけど、日南町は数年同じものをできるよとか。

○ 福田

旬のものだから。

○ 北垣

ほきは新鮮な魚をそのまま東京の市場に送るということはすごくメリットあるみたいです

よ。

○ 埴田

沖ノ島を視察に行かしてと言ったが、断られまして、メーカーさんものいい物にならなかった。自分とこの海士町で3年くらいでやっと使えるようになって、今東京の方にバンバン出ているらしいです。そのことについていろいろ調べていたら、設備は何億円する。もう少し調べていたら、やすぎにそういう設備をするところがあって安く手に入る。しかし、日南町には入れるものがない。よく島根県の和菓子屋さんがあんこのお菓子を実験してほしいとかで、ずーとそれを入れているみたいですけど。そのようにいろんなものを実験しているらしい。そこの社長さんはそのシステムには興味がなくて、それはそのまま置き去りになっていたという話です。それでたまたま誰かに聞いて、こういうものがあるらしいのを見せてくれませんか、大きさは自由設計。だから体育館ぐらいの大きさだって作れるらしいです。

○ 福田

お米はどうしているのか。われわれの知っている親戚の農家はお米は冷蔵庫に入れて。

○ 藤原

今は純低温とか。

○ 北垣

逆に秋収穫して、次の年の梅雨くらいまでは品質はもたない。それは冷温のほうがいいのだろうけど。そんなに極端に変わらないと思いますけど。

○ 福田

当然できるのでしょう。そのシステムを使えばね。

○ 埴田

可能だと思いますね。米をやったことがあるかどうか聞いてはどうか。

○ 福田

そういうシステム作りをしていって、米だったら13000円必ず買って売る、しいたけだったら今の2倍でとか、そういうシステムを作る。今までそういうものはあったか。

○ 青葉

ない。米はある程度聖域化されている部分があって、しょっかん法が変わって、だれでも

米が売れるよ。というまえふりがあったり、あのころから大きな農家さんがこつこつ。

○ 福田

さっき言いましたけど、ひの米だったかと思うけど、米子の人の写真が出ていて、このおじさんが品質を管理していますと、別に作っているわけではないのですが。お役所さんの顔がでていたのだと思ったら、ちがくて、品質管理している人の顔が出ています。ひょう温熟成 それは冷蔵庫に保管していますよということなのかもしれません。

○ 青葉

ひょう温熟成というのは、鳥取県でもしている。境港市にひょうおん熟成の会社があってヒョウオンかけて、食味はほんとによくなった。食味なんて感応の世界だから、信じれば救われるの世界。ひょう温ですって言われて、おいしいかもしれないけど。私はそういう感覚で捉えていると。

○ 福田

こういう会社がそういうことができるようになると、いろいろなことができてくる。4社では難しいけど、じゃあ分かったと、真空パックにして、そういう形での助け合いですね、言われているのは。

○ 北垣

資料紹介。ちょうど米の話になったんで。米について昔から何とかならないかなという思いがありまして、黒丸から下の方ですが日南町の水田は1170ヘクタールありますけども、 今年の米の実績なのですが転作というのがあります、米も休まないといけなから780ヘクタールぐらいしか稲をつけていない。 担当で計算すると、13万7000袋。実際はうちの6万袋ともちが1万4000袋。 でその下に、生産者あたり先ほど6100円いいましたが、農協は農家の米を委託販売をするために一旦預かります、多少生産するので上がっているかも知れないのですが、今の日南町の米では、だいたい1キロあたり500円くらいで売れてもいいのかもしれない。今の中間の農協であったり、卸であったり、精米所であったり、スーパーでは1体あたり7400円分とっている。それをなんとか日南町のお米をこしひかりというのは標高300から350ぐらい売れていないと本来の仕組みがでてこない。ひらばの米をコシヒカリで売っているというのは無理があるので、藤原くんみたいにこだわった米を作ればさらにでしようけど、こだわらなくても日南町の米は高い。さっきオロチの話もしていただきましたけれども、やっぱり日南町にある原料を加工して、流通も販売もできるだけ産地側が、こう作るという努力をしていくことで、ブランドでもあり、日南町に金を残すという形になるのかなあというふうに思うんです。で、これまあ、米にこだわることじゃなくって、場合によっては別の

もの、例えばさつきもちの話も出ましたが、なんとか直接売っていけるような相手を都会に見つけることができればですね、なんらかの方法で、おもちが直接売っていけたり、トマトジュースが直接売っていけたりということに繋がると思います。今の6万袋の米を1年で一人あたり60キロ食べるお客さんをとってくれば、一件あたり3人家族とすれば、1000件でなくなってしまう。そのようなことを切り口として考えられないのかなと思っています。

○ 福田

いいんじゃないですかね。簡単にはできるわけないけど、やってできないわけないならもったいないですよ。

○ 北垣

ですから、1件の規模でいうと本当に一年間とってくれるお客様を20件見つけられなくなってしまう量なのかも知れないですよ。ただまあ全部の農家がそんなことできませんので、そういうものをするようなところがなんかできたりすると次につながると思うんですよ。

○ 福田

今6500円だったら例えば9500円で買いますよっていうと急にたくさん出てくるんじゃないですか。そういうものじゃないんですか。

○ 北垣

出てくると思いますよそりゃ。

○ 藤原

そのとおりですよ。そのとおり。

○ 北垣

そりゃ9500円で買ってもらったら農家はだいぶ楽になるでしょ。

○ 福田

みんなが同じ値段ではいけないので、ある程度の品質以上のものは例えば普通の値段。あとはもう9500円と決めて目標を設置して、例えば6500円のところ今9500円にしましょう。9500円で売っている人たちは13000円にしましょうという発想でいかないと。だからいい米作ってきたら高く売れたら一生懸命つくりますよね。皆さんもね。だから努力した人は報われる制度をきちんとやっとなないと。今までの農家と同じ農協と同じやり

方をしてたんでは市場原理が全く入ってこないということになりますんで。

この町のポテンシャルはまだそんなに落ちていないような気がするんですけどね。そういう意味では。観光はまた別の話になるんですか。観光は別？例えばエコツーリズムとかってのはまた別のところでしてる話なんですか。

○ 青葉

業として考える観光もありきだと思う。

○ 福田

そういうのもまかないにしようと思うとそういうこともあるし、年間を通じてエコツーリズムとかっていうことを考えなければならない。今日もオオサンショウウオ、鳥大の出身のなんとかさんという方が研究目的だからこう採ってみるわけですね。みんなに見せてましたけど。あれいつ行ってもいるわけですね。夜例えばエコツーリズムで、その人と一緒に行って、サンショウウオを捕まえてこれがサンショウウオですとって繰り返してみんなに触らせてるんですよ。そういうのを、まかないすることが正しいかどうかは別として自然を教えてあげるという意味では間違いではないような気がしますんで。いろんな事業がある。そう意味では。そういうことをする一つの会社を、みんなばらばらにするのではなくて、この会社がそういう発想を色々なことをしていける。今はお米だけでスタートでいいんですけど。そういう意味での本当の意味でのまちづくり会社をつくっていくんだという。それには迫田さんなんかは迫田さんでまた色んな個人でやられることはどんどんやるわけですから。こういう核となるまちづくり会社と個人の力、そういうことがどんどんいそういうことが一緒になっていくと。そういうことができていくとはじめてお金を回さないと。お金をまわさないと。お金が出ていくばかりでは話になりませんですから。お金をまわしていくと。日南町で作ったお米っていうのは基本的には日南町で管理していくと。農協にいくのではなくて。そういうような形がシステムを作っていくということ自体が一番大事なんではないかと思いますけどね。なんか僕も関係ないけどできないですかね。

○ 北垣

それぞれの業で言うと関係ないというのも出てくるかもしれませんが、ただやっぱり次の世代の日南町のために今何ができるのかなっていうのは共通じゃないと思うんですよ。皆様その中で違う事業展開をしていらっしゃると思いますんで。

○ 福田

この中で例えばね、なにかをわたしのできることを見出せるかもしれないし。

○ 藤原

作業小屋雨が降るんで直す、とか。日南町の米の作り方は本当にばらばら。

？少なからずあるんで、シミュレーションしてみたらいい。そんなにお米食べてる。

○ 青葉

ものを流通させて、その間にどれだけ関わっていくかによって、そこに関わった分だけの利益があるっていうのが普通の商いでしょ。間にいっぱい人が入るっていうのはよく聞くじゃん。紙と紙でことは済んでいるんだけど、その間にいっぱいなんか入っていったってその間に末端の値段はどんどん上がってきて。「おかしいじゃないか」って我々はそう言うんだけど。実際には起業するということはそういうところに入っていくということなんだよね。

○ 福田

どこの誰が手がけても、販売っていうことはあるわけだし、それには費用が必ずかかっているわけだし、輸送ということもこれにも費用は必ずかかってくるし、品質管理にも費用は必ずかかってきます。あるんですだから。いっぱい。他の業者が販売に儲けをとっていないかという絶対とってますし、品質管理にとってないかという絶対とってますし、輸送にもとってないかっていう絶対とってるわけです。ということはこれだけの6万体制したっけ？6万体のものが動くということについては、例えば今までの発想だと生産農家と自営だけが儲けてるという発想だったかもしれないけど。多分ほとんど自営だけが儲けてるという発想だったと思うんですけど。そうじゃなくて基本的にはそういうところで全て経費がかかって誰かが儲けてるわけです。それを省いてやってしまおうというのではなく、それは金貨であるんだけど、品質で均化したものを出していこうということであれば今までその町外の方がもうけてらっしゃったことが日南町に還元してくるのは間違いないことだと思う。今までは多分本当に悪いシステムができてて、生産農家の方は儲からないけど、実際にはじゃあそれを流通していたところがどれくらい儲けてたかっていうと一目瞭然のことですので。それには経費がすごいかかっていたと思う。

○ 北垣

確かかかってましたよね。

○ 福田

その経費は日南町の中の業者が管理をしていけば、それだけお金がまわっていくということなんです。お金がまわるっていうことはいいシステムですから。だからどっかできっと日南町のものは日南町の中でまわしてそれを町外で売って、町内でもいいんですけどそれをまたお金を管理システムにいれてくると。それがみんなにいきわたるシステムをどう作るかっていうことが一番大事ですから。今までは作るんだけど損して作って儲けは地域外の方が儲けてるというシステムでしたから。それを何とかぶり返すという需要はあるわけ

ですからね。それをやるだけでも例えば、今オロチも色々やってますよね。輸入業者が 200 日働いて 200 万収入がある社会を作るんだと。そういうことが起こってくると農家の方が 400 万 500 万収入が一気に出てくると。そういうことになれば当然パセオでお買物してくれる単価が全然違ってくるわけですよ。そういう還元のしかたをしていかなければならないし、それがそこに携われることがあるのであれば、パセオがしてもいいですし。そういうところにお金が還元していくということになるわけですから。だからやっぱり作りましょう。なんとしてでも。

○ 北垣

農家の所得には当然向上してほしいんですけども、さっき言われたようにそのものを使って、新たな雇用であったり色んなことが町内でできるってということだけでもですね、町内のお金を有効に使っていけるし商業のほうにも影響が出てくる。町内の人の所得が上げれば、購買力も多少上がってくるでしょうし。

○ 福田

もっと大切なことは日南町の名前があがりますよ。

○ 北垣

さっき作り方がみんなめいめい違うよっておっしゃったのは、結局今まで作ったものを直接消費者に流していないですから、クレームとか何もこないわけですよ。全部農協に出してしまっただけで流通してしまってますから。何をつくろうがたくさんできたほうが作ったほうが儲かるっていったらおかしいですけどもそういう産地で今までであったわけですから。そこら辺やっぱり、こういうものを目指すのであれば、今おっしゃったものをきちんと作ってこないとうまくいかないんだろうと思います。言われたように藤原さんがお米を 13000 円で買い取るよって言われたらどんどんその作り方に現地指導に入ってもらったりしながらできるんじゃないですか。

○ 藤原

日南町のお米ですからしっかりしてますよ当然。

○ 青葉

日南町の人ばらばらだけど、手抜きをしている人は割と少ないで。いらんことばかりしよるような人が多い。

○ 藤原

確かにまめですわ。みんな。

○ 青葉

まめ。ものすごく愛情のかかった米だと思うよ。本当に遡行農業の少ない地域だと思う。

○中村

いいものは今の農協の仕組みが、わかったんですけど。

○ 青葉

だと思うよ。新潟は海拔 0m で 280 円なんだから。米がうまいんわけだから不思議でしょうがない。あそこは 280 円しかない。

○ 中村

名前が売ればどんどん売れるでしょうし。

○ 青葉

やっぱり、遠い、日南を知らないところで売らなければならない。日南の米を米子で打って日南の米を北海道で売るくらいの気を持たないと。この米は山陰の。

○ 埴田

この間、餅のサンプルを送るときに農協に米をもっていったらこれコシヒカリで日南町のすごいおいしいところでできたよって持って行って、持って返って食べたらしいんですけど、やっぱり新潟の方がおいしいね、といって終わりだった。それでその場でおいしいって言ってくれたら脈があるかなって思った。

○ 安野

話かわるんですけど、住宅の問題なんですけど、オロチさんは新しい雇用を最大 40 名を考えられてるんですか。

○ 清水

はい。最大というか 40 名は必要。

○ 安野

福祉会さんは 20 名。もし住宅が何らかの形で確保できなければ受け入れられないということになるんですか。通ってもらうしかない。

○ 中村

全員に住宅が必要になるかどうかは分からないんですけど。最大それくらいを見ておかないと、あとはもう住宅がない場合は次の手段ということで色んなことを考えていく。それこそ空き家とかも。あるいは最終的にはそれぞれ調べてもらうしかない。

○ 安野

まず新しい雇用の方に町内に住んでいただくか。町外から通っていただくか。人口減少を考えたら、町に住んでいただきたいというのが一番だと思いますけど、それができるのかどうか、あれなんですけど。何か今働いてられる方は何かおっしゃってるんですか。

○ 清水

うちはまだ4人しかないので。実際わたし県外者なんです。もともと日南町の人間でなくて、よそから来る人間の抱える問題もわたしにはわかるんであろうと若干思っはいるんですけど。ちょっと話は戻るんですけど、40名という雇用を一応考えているんですが、全てが外の人というわけでは全然なくて、町内の方、おそらく蓋をあけてみると、うちなんかでいうと40名のうち30名がおそらく町内、町内というか近隣の方ですね。日野郡内とかですね、それこそ岡山であったり、というところからの方、いわゆる通える範囲というのは難しいですけど、通えるだろうと思える範囲から来られる方。全くの部外者というのが来ていただけるのは10名ぐらいじゃないかなと思っているものですから。10名ですらもちよとなかなか難しいじゃないかと考えています。その中でなぜ難しいかという、ばらばらに住むことはひょっとしたらできるんじゃないかと思うんです。日南町内。借り家、貸家とかですね、それこそ空き家を探してそういうところに住んでいただくとか。今空いてるところでという風な福祉対策としてやっていくというのは可能かもしれませんが、果たしてそれでいいのだろうかというのは私たちなんかは考えます。というのもやっぱりよそから来るというのはどこの馬の骨かも分らんものが来ますので、実際地域で受け入れていただけるかというような問題も若干あったり。私どもの会社というのは24時間の操業ということになりますので、そうすると夜間の出入りっていうのがもちろん車ともありますので、そう意味では地域の迷惑がかかるんじゃないかということも配慮として考えていかなければならない。そうすると一地域にですね、一軒家のああいったところでもいいです。なるべく現在の茜さんとかオロチとかでもいいし、あまりかけはなれた遠くでないとこにまとまったところを住宅地にできればそういう24時間出入りをするような人でも生活のできるような、例えば飲食店であったり、なんでもいいんです。それこそ一人住まいの方もいらっしゃるかもしれませんが飲み屋もあった方がいいかもしれませんし、いろんな意味でコンビニエンスストアというのもやっぱり地域にはあったほうがいいのではないかと。インフラ的なこともかなりコンビニエンスストア兼ね備えてきておりますんで。

○ 安野

コンビニに競争して今小売店でも24時間でやってますけどパセオさんなんかはどうか。

○ 福田

非常に9時から8時という時間帯が売れるというのがありまして辞めたいぐらいなんですけど。やっぱり役割が違うんですよね。コンビニと我々では。1時間でどれだけの、30分の営業しているのとわけが違いますので。そういう意味では欲しいっていわれますけど我々は自動でもなんでもない。そういう具合に町ができシステムができるてくると、自分からやってきますんで勝手に。だから間違いなく我々がいい町を作っていけば来たいですよ。だからひょっとしたらもっといい町ができたら、我々の商売敵ができるかもしれない。パセオの隣に。それはそれで回転しているってことですから、それはそれでいいと思うんですよね。だから我々が今一番考えなくてはいけないのは、そういう具合に町外から帰ってくるのではなくて、自分の町にきちんと住むところをつくったりとかこういうきちっとした会社ができお金が循環してくると、あっという間にコンビニなんかは来ると思えますね。一番最初に来るんじゃないかなと思いますね。コンビニとかあとコメリなんかも来たいと思いますし。そうなってくると日南町自体の個人店の所有者はちょっとどうかっていう疑問はあるんですけど、それはそんなこと言ってられませんのでポテンシャルは上がっていくということだと思いますね。間違いなく。

○ 北垣

まちの近くにもうコンビニがあるんですよね。

○ 福田

一つありますね。それは日野町に近いわけですから。

○ 北垣

オロチさんもそうですし福祉会も三交替の職場になりますので、割とまあそういう。今現在は日南病院が三交替ですから、そういう職場がどんどん増えてきているというのは実態で。その中に若い人が入ってくるとある程度、集団でそういう人が住めたり買い物ができたりするっていうことが期待されないとやっぱり人も来にくいつて言う部分はあるかもしれませんね。

○ 福田

町が回りだすと、色んなことが目に見えて変わってくるような気がしますけどね。今は悪

いシステムでまわってるんで、コンビニも来てくれない。何も来てくれないっていう世界だけど、うまく回りだすとこれも来たあれも来たと、本当に来てもおかしくないと思いますけどね。

○ 安野

今世帯が平均2.3人くらいですけど、うまく3人くらいもし来られたら60×3で180人くらい、もし増えたとしたら購買力はだいぶ違いますか。

○ 福田

ぜんぜん違う。だいぶ違いますね。年寄りの方の購買力と若い方の購買力でも全然違いますんで。起動力もありますけど、起動力もありますんで、よその地域で買い物もされますけど、やっぱりだいぶ違いますね。

○ 安野

購買力の落ちてる要因、高齢化のお話、景気の所得がっていう話もありますけど、高齢化やはり大きな要因か。

○ 福田

年金で暮らしている方が増えているっていうことと、もう一つは所得が給料が減ったりとかですね、個人所得が減っているというのは間違いないです。

○ 安野

購買力の回復には若い世帯が町内に。

○ 福田

もう一つ期待しているのは、町内の大手さんですね、その方たちが今度どのような発展をされていくのかっていうのは非常に興味がある。

○ 清水

色んな形で雇用というか、従業員の確保をしていきたいと思っておりますけど、これはあくまで状況的な報告になるんですが、私たちのところにご応募されるというか、何かしらのご連絡を頂くほとんどの方が年配者、高齢者、リタイアに手が届きかけの方が現状としては多いです。それは私たちの広報手段が悪いのかという、色々自分たちの課題はあると思うんですけど、現状で手をあげていただく、アクションを起こしていただける、うちの会社に対して非常に興味をもっていただいているのは、若い方とある程度年配の方が電話をかけてこられると、これはやっぱり仕方のないことかもしれませんが、ご年配の方の方

が非常に探究心がある。どんな会社、どういうことをする。やっぱり雇用体験がある。若い方は募集しているんですか、してないんですか、ということで終わってしまうこともあるんで。労働力のパワーを感じるのはある程度年配の方、40 後半から 50 以降の方。

○ 安野

逆に若年層を捕まえようと思ったらよっぽどPRして訴えていかないと引っ張り込めないというか来ていただけないという。

○ 福田

大学はどうしてますか。大学。

○ 清水

そこなんです。結局。私たち学ばなければならないと思うのは、まだまだアクションが弱いんじゃないかと思う。学校の方にはまだ、行こうという風な届けをしている段階。それは来年の新卒にかけてのことで。実際私たちのつくるオロチが、新卒の方に果たしてどうなのか、というところも若干あるんですけども、本当の話をすると会社を動かすわけですから、ある程度のスピードを持っていらっしゃる方で合板経験のある方のほうが力になるかもしれませんので、わたしとしても仕事ですからそういう方が来ていただけるのは嬉しい。

○ 福田

林業には新卒できているでしょ。やっぱりあういうところが狙い目だと思いますけどね。意欲を持って、こういうことだったらやってみたいと考えてくるんだったら、自分たちの仕事を話して、一緒にやろうよということだったら、かえって大学生もくるのではないかと思いますけどね。

○ 安野

インターンシップなんかでオロチで自治体に一月とか体験いただくとか、結構そういうのはやっているんですか。広報だけではなくて、実際に体験いただくとかですね。

○ 清水

一般的な試用期間というのとはちょっと違うんですけども、何ヶ月間か働いていただいてそれで実際に働き続けていただくという方法はとっていききたいなという風に考えています。という方がおそらく企業にとってもリスクが少ないといえますか、自治体には負担がかかってしまいますけど、きれいに覚えていただいて、その段階でおやめになる方も。

○ 安野

今民泊で学生さんの受け入れもそういうのもあるんですよね。ですから、大学生の学生さんが民泊でうちに泊まれるときにこういう仕事もあるんだよっていうのを伝えられる状況になるといいかなと。

○ 清水

県外の方、町内の方でなく町外の方を働きに来ていただきたいという気持ちをとっています。皆さんおっしゃるように、明らかによそからくると、消費というのかわってくるんじゃないかと思っています。そういうアプローチの方法と、前回も少し出ているかもしれませんが、女性の力というのなるべく会社に生かしていきたいという風には思っています。

○ 安野

町外の住宅地で日南町がひきとっても絶対無理だって言うような、競争のしようがないような住宅地が近くにありますか？それとも遠くにいかないと、町をあきらめて町外から通うことを考えたときに、そこがむちゃくちゃ安くていい居住環境を提供できるのであれば、いくら日南町ががんばってもそこを選んで通うのかもしれないし。そういうのが逆になれば、競争相手がもういないので、町内で住宅サービスを何らかの形で。冬は絶対通えないんですかね。例えば米子から。

○ 北垣

そんなことはないでしょうけどね。反対にこちらから通っている例も増えるんですけど。

○ 安野

現実的には米子から通われる可能性も結構ある。

○ 福田

先生なんかはなんぼでもありますよ。

○ 中村

うちの仕事が夜勤に向くということがあるので。あと女性の比率が高いので。どうしてもやっぱり町内志向のほうが高い。ただ本当に事務系だとか任勤怠で仕事が可能な職種っておいうのは新見市市内でも30～40分かけても通って来られる人もいます。あとは冬場ですね。

○ 福田

通えないことはない。通えるけど、リスクも高い。

○ 安野

実際なおさら、子育ての支援を町でやってくれたら、自分は働きながら預けてみたいなのともやりたいんでしょうね。通っていたら多分そういうことが難しい。

○ 中村

町内の保育園が1歳でないと受け付けないという現状なので。それが早く受け取っていただければ早くから復帰をしていただくということが可能なんですけど。

○ 安野

福祉会は全員女性ですか。20名。

○ 中村

それは限定していない。

○ 北垣

すみません。ちょっと話の途中でみたいな形になるんですけど、大体2時間の会というご案内で9時ということになっておりました。今日そうですね、多少我々の思いと違う部分、我々も全然全てのものは出せないというのは我々も分かっておりました。当然今自分たちで一生懸命あたためてらっしゃるものを皆さんの前にさらけだしてくれというのは無理だと思ってます。ただもうちょっと色んな展開があるのかなと思ってましたけど、今日のところでいうと、お米の話と住宅の話に特化してきてますけども、先ほど最後に福田さんからも言っていたようにやっぱり町が元気になるためのものを直接自分たちが関わらなくてもこういう話しあいの中から何か見つけていけるということを共通の認識として、これからも色んな形で話をしながら、先ほど言っていたように、もしかしたら自身になりますけども研修という意味で海外に言ってみるということも一つの勉強になるのかもしれませんけどもそういうことも含めながら今後も継続をさせていただきたいと思っております。いかがでしょうか。そういう部分でのご協力を今後もいただけるということをお願いさせていただきたいと思っておりますけども。

○ 原

次回から欠席します。

○ 青葉

考え直していただけないですか。

○ 原

ちょっと趣旨があってないんで。

○ 青葉

連携の地域資源をキーワードにしとるけ。

○ 原

あわないんで。

○ 青葉

次回の目標とか。みなさんのたくさん出てくるキーワードを生かして進めていかないと進まんようん気がする。

○ 北垣

来月になるとお盆の関係も重なりますが、その後くらいという形で日程を決めさせていただくという形でよろしいでしょうか。20から24日というのでどうでしょうか。8月22日ということで予定されていただけますでしょうか。

○ 埴田

次何をしたらええのかということも分からんし。何を作って持ってきたらええのかもわからんし。

○ 北垣

一つ目は米の展開としてどういう形のやり方であれば実現可能なのか、経済的なところも含めてですね。今日の段階の話の経過からいうとその部分の話くらい。今までの流れの中からは、そのところがないなというふうに思っているんですけども。

○ 青葉

絞ってしまわないと。何でもかんでもというのは不可能に近いので。もっと絞っていかねば。

○ 埴田

キーワードとして確かに多ければ多いほどあって、その中からずっと絞り込んでいくというのが一番いいんだろうけど、ないんですよ。キーワードが日南町に。

○ 青葉

仕事を起こそうというのがテーマですので、それこそ資源を活用して、町内・町外の流通を考えようというのが一つのテーマにしとって、何があるかというのが木と米だっていう究極の選択の中で話をしていくというのが非常につらいけど。やっぱり関わってくっていう仕組みがなければものを作っていけない。みんなそれは、もちは餅屋でっていうことを感じてしまえばそこで終わってしまうんで、やっぱり関われるもの。

○ 安野

あるものは今日の皆さんの大きな結論としては、ある大きな資源としては米と木だと。ないものは、っていうととにかく住宅やばいな。住宅ないな。あるものを生かしてやっていくものを事業の方法でしょうし。ないものをほっとくのもまずいですよね。今の雇用の話でも、せっかくひょっとしたら3人の家族が60来るかもしれない。180人きたら購買がぐっと上がるわけですよ。住宅がないためにもし来てもらえないならもったいないですよ。これはやらなきゃいけないと分かっているけどない。ないのを一個人とか一事業者がやっていくっていうのは難しいです。じゃあ町をあげてどうやっていったらいいかっていうのは大事でしょうし。あるものの米と木を今後の発展の可能性ですか、ないけども大事だ、絶対大事だっていうのを、それをどう起こしていくかっていう。でもキーワードとかアイデアだしではなくて具体的にどういう事業の形態でどれくらいの規模でとかですね。既に単価なんかもチェックされて出して来られてますけども、収支の概算というか、それくらいまでイメージして。やるかどうかは事業主の方とか。あと役場のバックアップもあるでしょうけど。とにかくやる必要のある事業の形とどれくらいできそうかっていうチェックまではできるといいなと思います。次はあるものの米と木を使った事業家の具体的な形と、ないもので大事な、出てるのは住宅でしたけれど。夜間のサービスですか。夜間の働く人のためのサービスを考える。町にそういうサービスがあれば町のものを使うかもしれないしなければ外に出て行っちゃうわけですよ。アイデアだしはちょっとおいといて、というかんじですか。各個人でやれてしまうものは出す必要はないです。個別にやる限界、町のバックに入ることによりやすくなるとか、農業生産の話もそうですけど、そういうものをこの場で形にしていって実際に秋口なんかで委員会に提言するのもいいでしょうし、市議会で議論いただいて支援制度ができればはずみもつくでしょうし。あるものを生かして、ないものを強くしていく。そういう状態にすればいいんじゃないかなと思います。

○ 青葉

今回はもうちょっと絞ってしまっって、今日は本当言うとか色んな案がたくさん出てきて、そ

の中からどういう方向でいこうかという話になるかと思ったんですけど、究極の議論になって米と木、住宅というところにいつてしまって、これでいいのかという議論がしたかったんですけど、後半戦からは皆さんかたから、話してもらえない状況になっていていけなかったかなと思う。

次回からはこのテーマを絞りこんだので、もう1回はこれでやってみたいと思うんですけども。どうですかえね。異様に絞ってしまえばどうかという気持ちもするんですが、気に關してもオロチだけじゃなくてももう少し掘り下げる方法があると思うし、木も流通も考えなければいけないというのもあると思うんですけども。住宅辺りが。他に方法がないか、という案ももしかしたら案出しもできるかもしれないと思いますんでもう一回やってみたいと思います。それでは以上で時間として申し訳なかったですけども、次回につながる話にしていきたいと思っておりますし、事業化を最終目標として進めていきたいとおもっておりますので。遅くまでありがとうございました。

「閉会」

30年後の日南町姿プロジェクト
第3回 「しごと」ワークショップ
議事録

日時 : 平成19年8月22日(水) 19:00 — 21:00

場所 : 日南町役場 庁議室

○ 参加者（敬称略）

氏 名	職 場	氏 名	職 場
竹茂 幸人	日南病院	第3回 WS 欠席者	
大柄 司	大柄組	福田 一哉	日南 S C
佐々木 幸喜	パセオ（サラダ館）	浅田 勝利	浅田酒店
原 宏憲	日南清掃	中嶋 研一	なかしま
埴田 敏治	埴田精密	木村 実次	日南町森林組合
藤原 恵司	自営農業	足羽 覚	近藤電子工業
中村 英明	日南福祉会	大柄 重人	大柄商店
内田 格	日南町役場	森 英樹	オロチ
北垣 芳貴	日南町役場	福岡 弘貴	福岡組
青葉 誠也	日南町役場		
長崎 みよ	日南町役場		
北原 彩佳	京都大学		

配布資料

—第3回「しごと」ワークショップ議事次第

—仕事ワークショップの位置づけ

—日南町における農業ビジネスの可能性

「開始」

○ 内田

前回欠席しましたんで、3 回目ということですけど、今回は少し絞り込もうということで、農業を軸にした展開を、というふうに聞いております。日南町でビジネスという話をしたときに、戦略物資というか、基礎となる資源というふうな話をしたときによそよりも多く生産しているとか率が高いとか、そういう風なものを軸にして展開していくことが競争力を持つという話にもなるんだらうという視点が一つ持ってます。特に農とか林とかではそういう風な部分が基礎的にあるんだらうと思っております。そうして競争力のある展開をどうするのか、というふうな話になるんだらうけども、今日はそういう視点で多少要素のあるものを提示しとるつもりでおりますんで、いろいろ議論していただきたいと思います。

1. 議論

農業を軸とした展開を考える

～米、その他農作物とそれらの付加価値化から流通～

売れる新規農産物、農産加工品、販路

○ 北垣

ちょっとすみません。第 1 回第 2 回とワークショップという言葉を使って、会議風に堅苦しくなっておりまして、もっとラフな感じにどんどんお互いに話ができればと。お互いに楽かなと思って。こっちが楽になりたいだけですけど。そういう形で進めさせていきたいと思っておりますんで、よろしく願い致します。

今日ちょっとあの前回のワークショップのことも踏まえて「しごと」ワークショップの位置づけなんていう能書きを頭にちょっとつけておりますけれども、皆さん方はそれぞれ事業者としていろんな事業展開をしていらっしゃって、それに向けていろいろな取組みをしていらっしゃてと思うんですけれども、日南町として地域にあるものを使って、日南町としての産業興しというものを皆さんがお持ちのいろいろなノウハウを出して頂きまして、実現可能であるとか、そういうものがおもしろいかもしれんなという皆さんが持っていられる経験とかですね、そういったものの中から庁で実現可能なものをみんなで作り上げていくということで、社会貢献といった言い方がおかしいですけど、ご協力頂けたらなあということで、皆さんにはお集まり頂いておりますんでよろしく願い致します。会議のご案内にもちょっとつけておりましたけれども、今回は農業をということで、売れる新規農産物であるとか加工品であるとか販売とか。前回多少お米の販売についてちょっと触れましたけれども、その辺の部分の話ができれば、というふうに思っております。皆さんの方からもそれぞれの題材を検討してご参加くださいとご案内しておりますけれども、

ちょっと 2 枚目に日南町における、さっきちょっと課長のほうからも話がありましたけれど、日南町としてほかに比べても量的にもある資源というものを多少あげさせてもらっております。一つはその農産物ではないですけども、農地として今現在①の農地ですけども十分に有効活用されていない農地もあります。全体で、これはまあ転作の話になりまですけども、日南町の主要農産物、トマト、白ねぎ、ピーマンあたり以外の転作というものが約 160ha あります。それと前にも少しお話していませんけども、日南町の農家の方で 70 歳以上の高齢者で今現在後継者と同居していない、一緒にいないという方の農地でこれから誰かが受けていかなければいけないであろう農地が約 100ha、96ha くらい農地としてございます。それと農産物として前回も少し話をさせていただきましたけれども、うるち米として、これ農協の集荷の実績ですけども、17 年度で 61748 袋、18 年度に 5871 袋。それともちとは別個にして 17 年度に 14400 袋、それから 18 年度に 13579 袋というものがございます。で、そこにちょっと 17 年度の実績なんですけども、それぞれうるち米ともち米の単価を農家の買い取り単価を上げております。仮渡、農家に出荷した段階でお支払いする金額ですけども、だいたい 6300 円くらいで、さらに一年間かかって売ってみたときに、最終的に農家に配分できたのが、7330 円。ですから約 1000 円くらいは農家に高くお金がいつているという状況のようです。もち米については、17 年度の仮渡 6800 円で、生産価格が 8370 円だということのようです。で、それをちょっと右側に一概に言えないですけども、だいたい 1 袋あたり 13500 円くらいのコシヒカリの価格になっているようです。もち米についてもちょっとこれ最終的な確認ではないですけども、平均的にだいたい 1 袋あたり、19000 円くらいになっているようです。流通の中では最終的にそのくらいで売ってあるようです。それと、2 番目にちょっとあの日南町で乳牛を飼っている家が 6 戸ありまして、搾乳をしている牛が 199 頭、育成の牛が約 120、130 いたんですかね、搾乳してる 199 の牛に対して、年間に 1937k l ですので。ま、こういうものが日南町の中でそれぞれある程度量的にあってですね、あの流通であるとか加工であるとかというものにもしも使えれば一つの資源として使えるものであるものかなと思っております。ここらへんのものを使ってたとえば日南町の中でビジネスを興すことができるのか、ということを皆さんからもご意見を頂くことができればと思っております。

以外に牛乳が多くて、大山乳業にまで卸しておりますけれども。

○ 内田

多少ちょっと補足しますね。農地の話というのは要は耕作地がどれくらいあるのか、これからでてくるのか、というそういうような見通しの部分でちょっと数字を出してます。これをなんとかみんなで作らないけんとかそういうふうな話でなしに、展開する基盤はこれだけある、これだけは認めるよというふうな視点であるということです。米の話では、実はうるち米のコシヒカリを売るといふのがあるんですけども、もち米というのが非常におもしろいのではないかなと思っております。ただし、それは、単なるもちを作る、そう

いうふうなことではなしに、もっと違う商品化という話があるんじゃないか、そういうふうな視点で考えることがあると思うんです。で、もう一つあるのは、小売とか生産とかっていうのはこの辺の単価の部分というのは参考までにということですから、本来は小売のこういうふうな 13000 円とか 19000 円とかっていう金額は、もっと高く、商品としてね、そういうふうなやり方を考えないけんという視点で、議論してもらえばいい。で、牛乳の話なんですけども、あの今説明しませんでしたけれども、客観的に見て、日南町の酪農家っていうのは非常に柔軟性のあるおもしろい発想をした人たちがよく動いています。従来農協ですずっとやっていて、それが明治乳業に移って、今は白バラ、大山乳業にうつってます。実態として、生産量なんですけど、実は牛乳の市場っていうのは、自主生産調整の枠にあるものですから、本来この 199 頭から 1907 頭というの、牛の搾乳量としては、少ない。ということはそれだけ、多少調整されている。それで、6 戸で 199 頭というの、そりゃいろいろあると思うけど、うちの今の生産農家の能力からいうと、もっと増やせる。ということは、白バラ乳業に出す量と、もう一つ、生産する側の余剰というのが必ずここにはあるはず。でもそれが今流通できないから、それが今ここで終わってる。で、そういう面で、牛乳の乳製品としての加工がそこに一つ出てくる。で、今の 6 戸の酪農屋さんは非常に柔軟性があるんで、いろんな話をすると、のってくる可能性も十分あるし、体力も十分あるということ。要はその辺で連携していくっていう話はどうなのかな、と。で、今言った、従来からいうと木と福祉と、米、もち米、そして乳牛というのがそれぞれが一つ一つで動くというのもそうですけども、連携した商品を作っていくとか物流させるとか、あるいは、消費させるとか、そういうふうな戦略っていうのが、たてれるんでないかな、と実は思って、今日は資料として、出している。だから多少そういうふうな視点っていうのは、今まで初めて出したものもありますんで、ちょっと、それなりにシビアに見ていただければおもしろいのではないかな、と思います。

○ 北垣

もち米を除いて米の価格あたりの変動がちょっと出てきていまして、4 年間ほどの間に、農家のような見入れも減ってきているというのが見て取れると思います。さっき課長がふれましたけれども、乳製品の加工っていうのはこのへんについては皆さん結構ご存知だと思いますけれども、非常に多岐に渡る製品の加工が可能な原料にもなります。もう一枚は、米の加工というところの中でうるち米のお米をこのように加工していることによって商品どんどんばらえていーがあるのかなと思います。そういった中でうるち米の 2 番目ですかね、炊いて、水を足して、自然薯足して、砂糖足して、ってまあありますが、カルカンという製品になるというところもありましてですね、この辺も含めてなんかこのへんもいかなもんかなという。

○ 内田

そういうふうな発想をしていくのも一つじゃないかと。もっと言うと、それにプラスして、乳製品あたりにプラスして、新しい産物を作っていく。そういうふうな話も出てくる。いずれにしても、今までみんなが思いつかないような話もある程度議論してやってくのが必要ではないのかと。

○ 佐々木

例えばもち米とかっていうといろんな使い道があったりするじゃないですか。その寿製菓さんでは今、もち米をね、すごくいろんなところで活躍している。早くして、商品開発の話とかって、もち米がいいけんといってそこでタイアップして。そういうラインをまず見つけることが一番大事じゃないかなと。原材料だけを考えるのではなくて。

○ 内田

ラインっていうのはどのライン。

○ 佐々木

確定的に言うと、これくらいの価格で確実に 僕らから言えば、確実ににはけるところがあれば、作る側ももっとももっといっぱい作れるんじゃないかなと。

○ 内田

もちろん、もちろん。極端に言うと、今までコシヒカリを作っていたのをもうやめて、もち米にする。もち米の話を少しすると、うちは今ヒメノモチという非常に粘着性のあるというか、おいしいもち米を作っているけれども、オトメモチって質は落ちるかもしれない。両方の質ができるっていう。

○ 佐々木

手間とかも・・・

○ 内田

それは変わらず、多少作りやすい。そういうふうな形でいろんなことができる。

○ 佐々木

そういうところといろいろ話をさせてもらったりね。

○ 内田

寿製菓あたりに即持っていく、というのはちょっと。もう少し、大柄社長さんとかといろいろ検討しよるのもいいけどね。そういうふうな、どう連携して、新しい事業として出口

を作っていくか、というその検討、努力はせんと。原料に限るという話ではない。

○ 北垣

実はもち米も非常にだぶついてて、生産調整もしたくて。日南町で指定産地にしてもらってるんで、減らせってあんまり言ってこないですけども、減らせ減らせという動きもあるみたいなんで。日本的なお祝い事がないとなかなかもち米が売れんみたいで。

○ 大柄

だいたいあれ安いわな。わしもあのー2反ほど米作りよるけど、うちはまあ我が家、親戚食う方で出しちゃってる。ここは錢みとらんほんに、百姓やってられんな。

○ 内田

いやいや、そりゃ米の値段ってそりゃ 20 年 30 年生育みたいなことやって、国際的な価格のなかでよくしてずっとやってきとるわけです。

○ 大柄

競争しましょうね、って言ったときに、日南町の米は山からの米でうまいです、となんぼ PR しても、具体的なここが違うから日南町のコシヒカリはうまいし、ヒメノモチはうまいんですという話がなかったら、一生懸命作って土地柄もいいですけうまいから、といっても、消費者もほんに訳わからん違うんか。

○ 内田

いや、それとね、食 値なんかも数値化するそういうふうなものもデータ化できるんだよね。ただ、今我々が議論すべきなのは、そういう入り口の話じゃなくて、出口の話として、どう価値をつけていくか。ただ、もち米を買ってお米にしたいとか、そういう風なものでのもち米っていう話では、所詮知れとる。だからもっと違う形の出口ちゅうか、その商品という話から入り口に向かっていくっていうと、逆に話をしていく、っていう話のほうが。

○ 大柄

このあいだ新聞に出ていた。白ねぎで秋冬産のやつが鳥大と山口大と合同研究して、ねぎの成分調べてこれ食えば動脈硬化に効くだとか、そんな追跡調査なんかして。いいです、と。日南町も鳥大や島大と研究会を作ってやれば。

○ 内田

日南町はまさにそれはトマトでしている。鳥大の医学部。医学部も白ねぎ協会から言われ

て、それをなかなかデータとして出ませんって。それは先にでとったけれども、日南町のトマトを先に行って、日南のトマトは鳥大の推奨っちゃうことで使っているんですよ。どこでお使いになるかは、トマト部会の皆さん方次第でしょうけどね。

○ 大柄

米は普通の一般の消費者からすると、米は米、もち米はもち米。トマトはトマト。どこが何が違うのか、ということが問題。よっぽどインパクトがないといけん。そこがいいものだけえ、こげな加工していいものになったでと。こげないいい素材で、ほかより抜きんでとって、こげな加工してこげな商品です、っていうやつ。そういうことですね、順番的からすれば。

○ 内田

それからね、食品というのは、女性がほとんどなんですよ。食品というのはある程度値段が安くないと売れないんですよ。

○ 佐々木

いや、それがね、豆腐に限りだけど、今は間が売れないんですわ。パセオで売っても、男前豆腐、これ高いですわ。売れてる。で、安いのは出ている。でも中途半端なやつ。

○ 内田

いや、今いこうとしているのはその上の段階を作ろうやと。その上の段階作るときに、やっぱりそれなりの人が発想しないような形っていう、作り方とか商品として考えないかん。

○ 佐々木

その前に原材料がこげないいいものを使ってっていうものがなければいけない。それは例えば、横田のね、第1回目に話があったが、横田の話もあったが、横田の米は18000円だ。

○ 内田

売り方の問題。

○ 佐々木

何かの品評会で引っかかったんじゃないんですか。例えば全国1位になったとか。

○ 北垣

一回だけ。

○ 大柄

豆腐。今あの三朝の能美豆腐店さん。もう100年以上作ってる。あれは芋をね、山芋をすって、あくっぱいの、奇形の汚い芋をすってそれを豆腐に入れる。それでやっと製品化できました。値段決めるのに困って、一丁300円にした。そしたら、三朝町じゃ、毎週木曜日に作るんやけど、すぐ売れる。

○ 埴田

いろいろみとったら、大柄が芋を作ってるって聞いて、三朝の農協の支店長と一緒に買い付けへね。ほんに発想がね、芋がまず豆腐と合うこと時点発想ようせんし。それまた飛ぶように売れる。おぼろ豆腐。

○ 北垣

おぼろ豆腐はずっと日南病院で

○ 竹茂

おいしい豆腐をずっと出している。豆腐がだいたいなんぼするかわからんだけん。

○ 北垣

豆腐は、九州で一つ900円くらいで売れる。味豆腐

○ 大柄

今あの　　の　　が価格の設定を間違えた。400円しても絶対売れるからと。習慣的なよっぽど安いやつか高いか。日南町はどっちをとるかという高いほう。単価的なもの。追い求めたほうがいいんじゃないか。

○ 藤原

僕もそう思います。単価800円と1000円があるんですけども、明らかに1000円の方が売れておりまして、売り方一つで違います。米もち米もこういった形にするのがいいんじゃないですかね。

○ 竹茂

モーツアルトは

○ 藤原

モーツアルトは若干、あれは安い方です。

○ 北垣

音熟と音熟じゃないやつを差別化する。

○ 藤原

音熟が 1200 円ですね。3 本セットだと 1200 円。

○ 内田

お宅のトマトのジュース、

○ 藤原

もポプラも同じですけど、普通に作った規格外のトマトは普通の でして、

○ 内田

一番よく売れとるのは、 じゃないの。

○ 藤原

一番よく売れとるのは、モーツアルトです。

○ 青葉

ポプラではラインはもつとるの。

○ 藤原

ラインはもつとらんけど、希望点だけ。

○ 竹茂

一番最初に出たときは、30 年後ということで、今はこの会は 30 年後のプロジェクトを考える中の、部会の「しごと」っていう部分だろうと。30 年後のときは、町全体のすごい将来がどうあるべきか、という理念を話すところだと。そしたら収斂するところは、自然と人と山と林業とそういう中でのそういう話で。その部会のこういう地元のものを生かして、売れることをしようか、という場になっている。そうすると、自分のことを考えると何か事業をしているわけではないし。現場意識もないし。自分の生まれたところは防府というそれこそ農業ですから、代々ね。その頃小学校くらい うちの田んぼはぼろぼろですから、 崩壊ですよ。そういうことも含めて仕事の議論も含めて仕事の話をしてくださると。国もいろいろやっている どういうことを 30 年後の話につなげるか。

○ 内田

今は仕事の部分。持続的にやっていくとなるとやっぱり職場っていうのがね、働き場がありゃ、地域経済の発展というか、そういうことが一つ大きな柱になる。で、その時に、多

少今日南町で言われるような話と、リンクするところはあるんですよ。ただそこをもっと集中的に議論して、今すぐそれがビジネスとして、できるわけではないけれども、そういうふうなもの一つ一つ作っていかないと、できない。で、その流れで言うと、オロチの関係もそうだし、福祉会もそうだし、そういうもの一つ一つ作り出していったから、初めて雇用とかいうものも出てきてやっている。その流れっていうものを一つ作ってこう。っていうことがここには設定がありますんで。

○ 竹茂

そうすると、農協も一緒にやらないと。

○ 内田

農協はもうだめなんですよ。

○ 竹茂

この前は欠席させてもらったんで、議事録読ませてもらったんですが、やっぱり自分が当事者でなんかやっている人は、別のつてというか 的つながりがある。

自分が当事者でやっているものでこりゃいいぞっていうものはしゃべらんぞ。

それでもやっぱりね、そげな話をしにゃいけんですよ。

○ 大柄

いろいろ情報持っているもんには頭を下げてでも聞きださにゃいけんし。

○ 内田

それとね、ここでの話をもとにして、具体的にそういうふうなものを一つ一つ皆さんが作りゃいいんですから。ただ、そういうふうな議論っていうのは、誰がどういうふうなん考えてるとか、そういう話をしとかにゃいけん。

○ 大柄

30年後には誰もいなくなる。

○ 竹茂

私は必ずおります。

○ 大柄

先生は元気に とるかもしれんし。

○ 竹茂

新見のおおさに仲良い人がいて、その人は施設の管理をしてたんですが、家は代々農業でいろんなことをやっている。シイタケ作ったり、鶏飼ったりね。こないだ焼肉を食べに行ったら、やぎをね。やぎの乳を飲んだらいいって。高いけどね、少し飼うって。子供のころは家にね、牛はみんな益牛なんです。牛乳なんてものは、病気で寝込んだときに、飲むもので、わざわざ牛乳飲むっていうのは普段なかった。ヤギの乳のほうが栄養価が高いんですね。美容とか 山口さんって言うんですけどね、ただ、牛と違って、一頭のヤギが朝から晩まで乳はよう出さん。ヤギの乳を高級食材ういかね、ヤギをやっているところは全国にありますかね。

○ 原

世界的にもロッコルチーズなんか生産してるところには日本にも飼っているところいるんでしょうね。

○ 北垣

9号線にましたよね。首つないで、ちっちゃいヤギが入る家がおいてあるんですよ。それを転々と動かすと、草が刈れるっていうか、きれいに。9号線のね、どっかに三頭結んでありますよ。これおもしろいからわしも飼ってみようと思いましたけれど。

○ 竹茂

ヤギの値段は。

○ 内田

逆に言うにつけたもんが勝ちですよ。ヤギって羊の系統じゃないの。

○ 北垣

乳も肉もちょっと臭くなるでしょ。

○ 原

こくがぜんぜん違う。食べると昔の肉はこんな味がしよったなっていう味がします。肉の味がします。昔の牛肉ってこんな味がしよったよなって。

○ 竹茂

さっきの豆腐の話もそうですけど、きじを、すっごく高いんですよ。きじっていうのは日本のきじをかったらだめですから、食用のきじの肉っていうのは特別に許可を得た 鉄砲打ちとか、高麗きじっていうのを、韓国、それを見に行きましたよ。私も二羽飼って 育

てたんですがね。きじはね、全国でやっところある。僕が思ったのは、山鳥なんです。山鳥のほうが高級な味がする。

○ 内田

きじは国の鳥だけど、山鳥は町の鳥。

○ 皆

うまい。

○ 竹茂

鳥打の人はきじより山鳥の方が重宝がる。

○ 大柄

今、大山地鶏 関東でどれくらい高級食材。冗談じゃない。外で飼わず、屋根ばっかで。

○ 竹茂

いっぱい日本であるでしょ。

○ 大柄

それでも大山地鶏であれだけ東京方面で、名前が売れりゃあ、そりゃ作る産地の人は力入れる。

○ 青葉

人がやってないものを作るか、やってるものでおいしいものを作るか。ヤギはやってないと思うし、山鳥はないと思う。

○ 大柄

よそと違うんです、っていうものを本当に大事にして、真剣に考えにや。日南町の 90 以上たつまで死にやあしませんとか。なんかそういうのがなけりゃ勝てん。

○ 内田

年寄りばかり長く生きてもらおうと困る。

○ 竹茂

日本で養殖すると、法律違反な鳥は、中国で養殖して。

○ 大柄

中国のおかげで食品関係、農産物、鳥にしたって、食の安心だ安全だ言って、見直されている。今はチャンス。

○ 竹茂

前回の議事録を見ると台湾のこといっぱい出とったでしょ。埤田精密さん。
日本でできないことは外国でして。

○ 大柄

やっぱり発想だよ。もちとね、山芋。絶対マッチングするとかね。ないと思えば出たんですよ。もち米を蒸籠で蒸すでしょ。そのとき一緒に自然薯を輪切りにして上にばらばらって撒いて、一緒に蒸して。余計きめ細かになる。それを今多里でもちをついている人や その辺に関連して今年の11月もち米ができたとき、しようかな、と。それを山芋入り、自然薯入りもちを真空パックにしてちょっとしようかなと。

○ 竹茂

遺伝子とかそういうの特許は。

○ 大柄

ないです。それも今、ウィルスフリーのいいやつ残して、おく。

○ 竹茂

大柄さんの作る自然薯はうまいなと思ったんですよ。でも思うのが、子供のころ食べたものの味ではない。子供のころは山に行って、掘って。だから山芋っていうのとは全然昔のとは違う。自然薯は自然薯で置いて、山の芋は地元の人自分ではおおいしく食べているはずですよ。山芋なんかは、昔の味であんまり そのままの味が 自然に生えてる山芋の味をのこした生産ができれば。子供のころ食べた味ですよ、っていうことができれば。

○ 内田

大柄さんは、山芋

○ 大柄

野生の芋の味ですよ。それでもあの、買うお客さんによって、すって食うのなんてあくが出て、この辺でいうハベに近い味が自然薯の味だと言う人もいるし。すって きれいな芋で粘りがあって、というのが山芋っていう人もいる。大きく二つか三つに別れる。それでどれをとるか、っていうのは、都会の人っていうのは、姿形がよくて、色白で、おねえさん

と一緒に。10 人のうち 9 人はそう。それならそれをやったほうがいいんじゃないかと。できんことはない。中はあくっぽいけえ、ごろんごろんしたのを こんなもん山芋かい、って言う人もあるけど、売れるものというか、主流になるものを作ろうとした場合はそっちのほうに流れて行く。それはそれで、マニアックなお客さんっていうのもありな。それはそれ専門でやればまたなんかできるかもしれんし。しゃべってしもうた、企業秘密にしとった自然薯入りのもちを。

○ 内田

埴田社長なんとか、教えてください。今 もちの話 もっと機械を変えていくとかね。

○ 埴田

それはないですね。

○ 内田

それをすると防げるんですか。無菌状態にして、なおかつ密封の機械自体もっと制度の高いものにして。

○ 埴田

アルコールで消毒して、それからスタートすれば。蒸したときにも 100 度以上で雑菌死んでますから。それを手でもっていかずに、手袋して、雑菌がつかないようにして、アルコール消毒して、きちっとついて、で、そのときには、まだ菌は死んでますから。次切り出すときには、手が触ると雑菌がつくんで、できるだけ触らない方法。で、あと、浮遊菌をどうやって処理するか。

○ 内田

で、再度チャレンジしてみようと思っているんですか。

○ 埴田

一応それは思ってはおりますけども。

○ 竹茂

再加熱は。

○ 埴田

再加熱したら形が崩れてなくなってしまうので、流れてしまう。

○ 竹茂

X線をちょっとだけあてる。

○ 埴田

それならいいかも。仁多山とかあっちのモチなんかは、ついたらすぐ切り出して、もうそのまんま、トンネルの中で冷凍してしまって、それを人間の手で触らずに機械で全部その袋の中に入れて、袋で閉じてしまう。だから無菌でずっとまわしていく。仁多山なんかはそういうやり方されてます。

○ 竹茂

どういう歩留まりですかっていうことによってどういう商品を作っていくかが違ってくる。極端にしたらちゃんとね、缶詰 一番効率よくて おいしい。

○ 埴田

同じ工法で同じように作られて、米子に寿製菓というのがあるんですけど、ここがシーズンに日南町と同じもちを作っています。この施設っていうのは、浮遊菌をどれだけとめるかと、の雑菌だけをどれだけとめるかということだけで、一応 5 ヶ月とはいえませんが、完全には 3 ヶ月保証ができる。それから、同じつき方で、実際見に行って、同じ工法でつかれてて、同じやり方でされてて、それで、品質差は施設の問題と体についているちりほこり。そんだけの違いなんですわ。それで 3 ヶ月は確実にもつ。品質保証がされる。

○ 大柄

水分量とかないのか

○ 埴田

水分量が多いほどカビが生えやすい。

○ 大柄

吸うときはどうやって吸う。もちを蒸すとき。

○ 埴田

蒸したときに水分でずっと蒸してるんで。ある程度は水を乾かした状態で。とんでしまうんですけど。どうやってついて水分をとばすか。つくうちに ある程度水分ないと 冷凍も瞬間冷凍がいいと思ったら、おモチはね、どうも緩慢冷凍、自然でずーっと、冷蔵庫の冷凍と同じよう、家庭のね、緩慢冷凍の方がいいってちょっと聞いてますわ。これは

寿製菓さんのほうから聞いたので。

○ 大柄

日南町のねぎをもちに入れよる。よもぎもち、ねぎもち。こういう話が一つヒント。発想言うのはね、 ことを言うたあとの展開。常識なものを考えて、言うよりは。

○ 内田

もちってというのは、東のほうは、みんな切り餅。名古屋は切り餅。そこからこっちはまるなんです。だからまるじゃなしに、切りということにすれば、さっき先生が言いなった、缶詰にして形もできる。その 切ってやっていくってというのは、そういうふうなのが商品だったら、カビっていうか、そういうふうな管理は非常にやりやすい。

○ 大柄

日本人にとってもちってというのは、切っても切れん。

○ 埴田

あれは今年の一つでおもちについてね、冬の商戦から寿さんがね、だいたい地元でまるもちを毎年ついているようなんですわ。今年から関東進出を考えているようなんですわ。切り餅を。やっぱり、東京にどうやって持っていくか、どれだけ売るのが勝負。例えば東京で売ることになって、地方にだーっと一気に流れてしまう。地方からこう持ち上げるのは難しいんだけど、まあ水と一緒に高い方から水を流すのは簡単だと。勝手に宣伝もしてくれる。というのがやっぱあるんだろ。寿さんの考え方には。やっぱり企画と戦略をしっかり練った動きをどうやって考えていくか。寿さんもそういう企画会社を全部抱えているわけです。東京の企画会社、九州も長崎の和菓子だったか洋菓子だったか、M&Aで買収したりして、あちこち買収してるからね。小樽のチーズも。あれもM&Aで。今流れもあるし、飛行場もある、今千歳になんかに作ってるんだけど。

○ 竹茂

ヤギの乳のチーズだと倍ぐらいで売れるんじゃないか。

○ 佐々木

すごい大きい。

○ 竹茂

カビの 問題だから。カビが生えたもちのチーズにならないか。

○ 埴田

甘みのあるカビがはえてくれりゃあいいかもしれんが。

○ 竹茂

ほとんどが糖分だから 自然薯が

○ 北垣

次回の話をしなされたけど、寿さんの企画の人のアポとかちょっととれれば、ちょっとこっちにという企画がでんかなあと。今日はちょっと日程を決めずに別れようかと思ってますんで。

○ 埴田

今日東京におるのをつかまえて、話ができたんですけど、寿さんが開発の方、商品開発 で、その人らと話をしてるんだけど、日南町で何かやりたいんだという話をしてて、「実際何あるんや」と、「米しかないんや」とか話をして、出雲の仁多米ですけども。それとそういうネームバリューで売れる日南町の米をどうやって売り出すんやと。それで、例えば一つ例をあげると、仁多いうところは、「奥出雲」。出雲いうのはもう全国的に有名ですよ。で、「奥」をつけただけなんで、それで十分名前が通ると。で、日南町には何があるんですか、と昔からのものは何があるんですか。というのを。そういうのを日南町の米と抱き合わせて、アピールできるようなものが何かあればそういうことも何か発掘できればいいんじゃないか。

○ 大柄

今、「奥」言う字が そういうのを 普通の何何より、「奥何々」とか。消費者は田舎めいたどうか、 受けがいい。

○ 竹茂

瀬戸大橋ができたときにそれをどこかのおじいさん、商標登録したんですね。瀬戸大橋ってつく 品は。だから、奥のつくいろんな製品を考えて、リストアップ全部して商標登録をしたらいいんじゃないですか。

○ 原

2年ぐらいで生産しなかったら商品登録抹消される。生産せんかったら、生産する意志がない、その商標を使うという意志がない、となるわけです。

○ 竹茂

でも何回もできるわけですよ。

○ 原

いや、もう抹消になる。次の人が誰か申請した場合はそっちが優先になる。商標劣六っていうのは、東京タワーの話がよくありますが、商標登録しても自分が実際に使わない。今事細かに使ってるじゃないですか。お菓子ならお菓子、餅なら餅と。じゃあお菓子で商標登録とっついて、2年間生産せんかったと。そしてその商標登録を使わんとみなされると、自然と商標登録は抹消になる。持っとしても。もし次の人が登録しようと思ったらそっちが優先。製造せんのに商標登録だけもっとしても、意味もない。

○ 大柄

課長あの、銭がかかるかもしれんけどコンサルタント。ああいうことに詳しい。今の農産物や食品に限定して言えば、それに詳しいコンサルタントおるが。で、今世の中食べんなって、こういうものをこうすりゃ増えるとか、いうような。

○ 内田

この前来てた安野さんがそうです。そういう話を先に聞くっていうのも一つだが、いろんな話を聞くっていうのも一つなんですけども、自分だけでいろんなことをこつこつと考えていく、一つ一つ考えていくことも一つなんですよ。

○ 大柄

そういうことがある程度出てくると出っ放しになるけえ、出っ放しになる言うたらあれだけ。そういうところでコンサルの人たちの話をもらえれば。

○ 内田

ノウハウちゅうか、事例ですよ。今の動向とか。よそでどういうふうな形で商品開発するかっていう、そういうプロセス。そういう話を。

○ 大柄

そういうことならいいですけどね。いろんなわからんものあるけえ。言っちゃいけない。

○ 青葉：アイデアマンおらんか。

○ 大柄

おらん。それこそいろんなもんだわねえ。県や市町村や商工会やコンサル。そんなあの、こういう話があるっていうのを聞きに行く。やっぱ動かにゃいけん。

○ 内田

本人が何がしたいかがないとそれ以上に深まった話はできんのですよ。だからはじめから教えてくださいとか、いい案をくださいとか。そういうのは相手はもがえとる。

○ 大柄

どっちかいや、単品の芋しかよう作っとらん。いずれ頭打ちが来るのはわかるけえ。じゃあそんならどうしようか、っていうときは加工品だと。素人でもばかでも思いつくが。加工品でもよそに負けんようなものをどう作るか。ちょっと隙があればどうすれば銭になるかという発想に。実際そういうことや。

○ 埴田

今日寿さんの人間と話しよって、日南町と寿とがコラボレーションできるような商品があれば、向かってもいいといっている。だからこっちもある程度の準備をしていかにや。ただ、やっぱりその中で米があるといっても、日南町の米はどういうふうがいいのかとか言ってくるんですよ。

○ 大柄

うちも芋を作っているといっても、いろんなバイヤーと話をして、ほんならよその芋とどこが違うんですか、と言ってくる。バイヤー側からしてみりゃあ芋は芋、米は米。日南町と日野町はどっか違うんかいな。一緒だ。向こうから見て。それがよそではどえらい大事だ。逆にバイヤーだったら聞くもん。微笑みの里の里どこが違うんですか、と入るもんが聞いたとき、どこが違うんですか、と聞いたとき、明確に言えんかったら、困る。少々嘘でもはつきり。

○ 内田

それはなんでもそう

○ 大柄

次のステップに行かない。

○ 埴田

最近寿さん島根県の食材をよく使っている。例えば放し飼いの卵とか。それだけでもあ
と卵かけ醤油。うまいこと出してる。ああいった企画戦略みたいな。一つの商品がここに眠っている。それをどう売っていくか。企画を立てて、販売戦略をたてるという流れを。

そういった取組みを自然薯でやるにしても、商品であるものを今度はどうやって売っていくのか。売っていくばっかじゃなく、それに大して生産をどうやってたくさん作っていくようにできるか。だけん、一つね、たかが一本の芋を売るにもね、相手を おっきく考えにや。

○ 大柄

わしゃあの、宮内笹福神社が、らくらく福がくる。どえりゃーありがたい。知らんところのもんが見れば。基本的に、力強く、粘り強く、落ちにくい。だけん、合格祈願で限定で。ネット販売で。受験シーズンになると。実際うちは秋祭りになると宮内、収穫したやつをお供えさせてもらっとるし。だけ、それに合わせて、限定 100 個なら 100 個の受験生のための期間をしたやつで、さあこけないで。そげなも一つの手。芋もそういう特徴があって、粘り強くもちぎれそうなのに落ちりやせんし。それがらくらく福がくる神社で祈願してもらった芋ですので、受験生の皆さんがんばってくださいって。ネットでも何でも限定 100 個で 1 本 1 万円からで。そうやって自分のところから売れば。

○ 埴田

鴨神社もいい戦略。

○ 竹茂

○ 埴田

発想がいいですね。ありゃあ当たると思うわ。

○ 大柄

ヒントというのは結構あります。日南町も探せば結構ある。今年実行じゃけえ。その 受験生用宛に。勝手に、山芋の日とかいって。いろいろ今あるでしょうが、何々の日とか。

○ 埴田

やっぱりね、日南町のオロチが結構島根県の県境で、オロチいったら島根県のことなんですね、もともとは。日南町のオロチですっていったって、オロチは島根の出雲ですって言われますよ。それをどうやってうまくひっぱってきて、ほんに隅っこでいいところだから、これをうまくひっかくて、日南町がアピールできることがあれば、それをうまくひっぱってきて。これだけしかないかもしれないかもしれないが、表現の仕方はこれだけでいいと思う。嘘はついてないですけん。

○ 竹茂

8つしっぽがあつて日南町も関係ある。やっぱりある。

○ 埴田

そういうふうなことをうまく結びつければアピールの仕方もね。

○ 竹茂

根拠だけあれば。

○ 埴田

例えば剣がでた根元から芋がはえてるとか。それが基になっているとか。

○ 大柄

やっぱり、ものがたりがなきゃいけん。こないだ県の農林局長が来て、雑煮があるだ。わしらは、赤貝入れて、岩ノリいれて、そういうのを何かできんか。そういう日南町の雑煮。

○ 竹茂

私の嫁さんは栃木県出身なんですよ。日南町にきて一番びっくりしたことはね、こんなおいしい雑煮食べたことない、ってね。関東の雑煮っておいしくないんですよ。で、おんなじ京都の雑煮でも　　うちらは嫁の実家から送ってくれる、きりぶり、　せり、これほんで嫁さんの両親もこんなおいしい雑煮食べたことないって。雑煮も確かにおいしい。

○ 埴田

今全部缶詰だよ。大ヒット。缶詰に雑煮を入れて一食分を出すとか。どっかの水産業者に作らせりゃいいかもしれん。

○ 大柄

こっちの奥日野日南町の昔からのものがたりがあると。雑煮一つにとっても。

○ 埴田

ぜひ食べてみたいな、というもったいがあれば、買って食べるかもわからんですけどね。それをどうやって中央にもっていくか。

○ 大柄

ストーリーがあるものは強いって。ただ、突発的に

○ 埴田

そういうような例えば、調べればそういう試作でそういう缶詰を作ってくれるところがあると思うんですよ。単価は高いかもしれないですけど。そういうものを調べていろんなそういう試作を作ってみれば。

○ 竹茂

でも で成功体験がある人が一生懸命やる。

○ 内田

食品会社じゃないと。

○ 大柄

早いほうじゃないと。こげん言っちゃ失礼かもしれんけど、大学機関とか、ましてや行政ともなりや民間のスピードと全然。そりゃターボエンジンと人力車と勝負するような。言うっちゃ悪いけど。

○ 埴田

うちは鳥大の医学部でやってもらっとる機器を預けても何ヶ月も返ってこんですわ。で、次何かの会で見せたいから、ちょっと置いてといてくれと。ずっと試作のまんまで量産に踏み切れないからね。大阪の府立大学と一緒にそれちょっとやっと思った経緯もあって、府立大学はその、即答してきとるわ。早く量産にうちもしたいんだけど、米子の医学部の方に出したんが返ってこんだけんね、それがベースになっとるだけんね、量産にできない。鳥取県は遅い。とにかく。遅い。何にもが。

○ 大柄

われらはこう話をしてて、ヒントになるようなことはメモ書きしといて、さっさと動いてしまう。動ける範囲は。そりゃ範囲は限られとるけど。そこで詰まりや、「誰々さんを紹介してもらえませんか」いうて、次のステップいくし。とにかくあの貧乏たれの民間企業というのはスピードの勝負。本来大企業とか大きな組織っていうのは何で勝負するかと言えば、スピード感しかないよ。人が思いつくより、人がするより、はよせにや。それを同じことを思いついて、おんなじにしようかいや。資本がありや。

○ 埴田

例えばあの、小梅のおいしいの。例えばその玄米のね、一合二合炊いて、缶詰にして。そのまんま、自動販売機にのっけてもらおうとか。おでんと一緒に。ようけ買わんでいいからね。スーパーなんか行くと、一合二合なんて売ってないでしょ。だけんそれを缶詰に入れて、あと出して売るということも。おもしろいです。白米でも。きちんと品質がもたにや

いかんでしょーけど。

○ 竹茂

登山用の米。佐々木さんに言おうと思ったけど、この前の議事録をちょっと見てて、30年後のことを言っても話にならん。1年後3年後。パセオなんかなるべくパセオを利用しよう意識を持っていくんですけどね。外で買わずにちょっとぐらい高くても。30年後の会の話が出たときに、自分の生まれ育った町を大事にするような意識とか教育を子供にどんどんさせてる。今パセオで物を買うっちゃうのは、やっぱ主婦は1円でも安いところ、を買うのに、1000円のガソリン代を出して買いに行くでしょ。ばかじゃないのって思うんだけど。そういう町内でそういうのをちょっとでも引き止めるためにされていることはカードでしょ。もうちょっとその町民としての意識の改革。福祉とかにしても、郷土愛に基づいた購買行動を植えつけられれば、ここ2〜3年の間は10%20%とするともう。そういう消費者教育という観点から。

○ 大柄

なにがいいかっていえば、中島電機で買えば、「おーい」言うたらすぐ来てくれる。サービスが違いますよ、いうような。そういううたい文句言わにや。そりゃ米子で買うても「おーい」言うたら上がってきてくれて、米子のようが安いわいや。そう違わんね。そういうスピード感、小回りがきく店やね、という、少々値段が高くても。ね、何かあったときは「ほいほい」と来てくれる。

○ 埴田

中島電機のチラシ、初めて見たときは、こりゃあいいなあ言うて見たですけんね。

○ 大柄

うちも今日だまされてクーラーつけた。それもなあ、町内で少しでもまわります。金で。

○ 竹茂

町ではたばこは町内で買いましょうとか、島根半島に行くと、医者をはしごするのはやめましょうって。ある程度やっぱりお金お金じゃなしに、どうこうじゃなしに、その地元のことを多少不便があっても大事にするという意識を教育せんと。

○ 北垣

それは思うんですけどどうしてすれば。

○ 竹茂

これを日野病院がやっているんですよ。議員さんも含めて。本当は日南病院に行きたいんだけど、地元の病院だからできるだけ利用せよ、ということをね、結構ね。夜来たりしますからね。本当はこっち来たいんですけど、そういうことなんですよ。病院のこと言うたらそうなんです、いろんな商業に関してもね、一円安いなんだっていうんじゃないし、消費者教育を。トマトを一つ 1000 円とか。

○ 埴田

横田にトマトを大きくやっているが、あそこはもう値段くずさんようしてますけんね。大阪だけにしか、卸してないんですよ。大阪と横田の だけで、年間契約して、そのルートだけにおろしてる。

○ 北垣

横田まで買いにいかないといけないですからね。

○ 埴田

そう。それもちよっと品質の悪いものとか、 結構結構高いトマト売られてますよ。いいやつは。出荷のほうは。

○ 藤原

あの系列の親会社は次々とプラントたてて、つぶれていったら次んとかいっとる。小倉ではいつまでもつかなくていっとる。いつまで町がバックアップするかなあっていう難しいところもあって。 日南町ではうまくもつかかもしれませんが。

○ 埴田

あれ国の予算と町の予算とで成り立っているらしい。半分为国でしたでしょ。半分以上だったかな。

○ 埴田

はじめはスタートは自分でやるって。こじんまりと。で、町に相談したら、町が公共事業として、国の予算ひっぽろうと。あと、足らんところは国の予算引っ張ろうと。 で、それを毎月返済するという格好でスタートしました。

○ 埴田

半年でいいから勤めさせてくれ、言うたら、来ちゃいけないいうて。

○ 北垣

素性がばれてませんか。

○ 埴田

いろんな話聞いたあとだったけんね。

○ 大柄

同じ資材が入ってるし、びっくりしたんです。日南町で 6 件ほど 資材を扱ってまして、それが入ってまして、 資材は同じもん使ってる。

○ 竹茂

こないだテレビでトマトで、種の部分、ゼリーの部分がちょっとシュークリームみたいなトマトがあるって。いい意味です。変わってるって。

○ 内田

いいんですか、そのトマトって。空洞ができているそのトマトって。

○ 藤原

基本的にはよくない。

○ 竹茂

なんでもいってもいいって。

○ 内田

いいです。

○ 藤原

失敗作はピーマン化っていうて、ちょっと空洞ができて。切り口がたらたらってゼリーが垂れる。この時期なりやすい。なるべく実のしまったのを作らないけんですけど、実際

○ 大柄

今日出荷があって、冷蔵庫からだして、余ったやつをすってご飯にかけたらおいしかった。

○ 内田

出荷があったとは。もうなったんですか。

○ 大柄

いやいや、去年のやつ。毎月京都のお好み焼き専門店で駅前に毎月注文が入って送って。冷蔵庫あけて、ちょっと傷みかけたのがあって、それをちょっと煮たり、すったりして。この時期、ないっていうのはいいね。

○ 内田

一年間保存しとるんですか。

○ 大柄

10月にうちの共進会があるので、てきやで入り込んで、PRがあつて。

○ 埴田

一本で売らずにとろろ飯で売るのが。

○ 大柄

とろろ飯売るわけです。22万人くる。いいわけです。ぼろもうけ。

○ 埴田

道後山の「しばとり」って食ったことあるか。あそこの一回くつとけ。あれ

○ 大柄

山芋け。

○ 埴田

芋わな、そりゃそっちのほうがうまい。ひばこんどんぶりっていうのはうまい。芋で盛り付けが違うでちょっと。うちの子が帰ってきたら、必ず連れて行って。

○ 大柄

なんていうところ。

○ 原

温泉のいり口。

○ 内田

自然薯のどんぶりの醤油を開発すれば。

○ 埴田

しいたけ醤油もよい。

○ 大柄

もう動いております。群馬県の三和食品。元祖は島根県。それは卵賭け。思いつかなかった。発想いうかね。

○ 埴田

しんすけに食べさせないけん。あれが勝手にコマーシャルするから。

○ 青葉

島田しんすけ。

○ 竹茂

みのもんたも毎日やっている。

○ 青葉

全協のとろろめしはどのくらいの農業でいくつもりか。

○ 大柄

だけん、それ、去年 くらいの農林水産、冗談で言ったら、ほんとにしないけんくなってしまっ。で、とろろ飯と豚汁と飯たいてそれもって。結構好評。わしもぱっと芋を売って。テントにずら一と並んで。すげえな。もうぼろ儲け。そやったら、ガスコンロがもげて、飯が炊けんようになった。飯がべちょべちょになってしまっ。儲けそこなっ。

○ 竹茂

それも米みたいに自然薯のランクづけみたいなんはあるのか。

○ 埴田

形の方で違う。

○ 大柄

それはあります。岡山県のね、こないだ吉備中央庁の近くでね、自然薯の品評会とかいう。ばかばっか生産者がよって。ここまでくりゃたいしたもんだ。だけ、こういう形でこういうゆがみ、こういう真ん丸さとかいうような。

○ 竹茂

どこの県のあれで優勝しました、とかいう具体的なものが言えるんじゃないか。

○ 大柄

全国的にじゃないけど、その地区だけのあれで、そういう品評会とか。今年は誰と誰が作ったのが一等ですとか。これが A ランクの芋ですとかいうようなもの。やっとなとこあるよ。

○ 内田

ここは鳥取県の何とか特菜とかいう。

○ 竹茂

賞をつかったらよい。

○ 大柄

特菜のシールを県からもらって、ぺたんと貼れば、県で認証してもらってます、いうふうにも。でも都会の人から見れば、「認証鳥取県」ってなれば、ようわからんけど、県が認めとるけえ、食うても腹を痛くならんよな、と。県下では芋を作るのはうちだけやし、これからだんだん、増えてくると思うんですけれども。

○ 竹茂

全国自然薯栽培協会みたいなもの の認証。

○ 北垣

しいたけなんかもね、全国の品評会があって、大事に育ててるととんでもない値段ですからね。

○ 内田

この前事務局の人に聞いたけどね、全協に生産者でくる人はいるけど、それとは別個に観光客のツアー客が来る。その部分のトラブルが一番怖いっていう。牛との関わり。一般客は生き物に対して何をするかがわからんから怖い。その数がすごいんだよ。ツアーの。

○ 青葉

昔は牛屋さんばかり。バイヤーと言われる人たちがせりをしとる。

○ 内田

今は牛の姿を見ない人がいっぱいおる。見る人なんてなんぼおるか。

○ 北垣

今日提案した2、3品目はあまり魅力がないな、ということでしょうか。米とか乳とか。ヤギとかそういう方向になるのでしょうか。もうちょっと研究してみたり、もっと絞って。

○ 内田

乳製品はどうですか。

○ 北垣

原さんがそういうの一番詳しいんじゃないですか。

○ 原

いや、農業全然わからんけえ、あれなんですけど、乳製品は結構可能性高いと思いますね。

○ 大柄

乳製品が一番おもしろいと思う。幅が広いけん。

○ 原

今は牛乳ってね、全然売れないんですよ。でもその他の乳製品は売り上げ年々増えてきているんですよ。ヨーグルト関係なんか特に。

○ 内田

乳製品に関連していろんなものが入るじゃないですか。

○ 原

うん、入ると思いますね。

○ 大柄

値段も安いじゃないですか。

○ 原

牛乳はとにかくだめ。牛乳は全滅やな。

○ 大柄

そういうのはわからんけど、牛乳は安けりや消費できるし。

○ 北垣

酪農家の奥さん達は、初乳を使ってチーズを作ったりなんか経験があるらしいですけど、技術は多少あるかもだけど、そんな素人の段階でいいのかどうかはわからないですけども。

○ 内田

それは別個で専門の話をすりゃいいだろうけども。

○ 北垣

さんは、アイスクリームをトマトと牛乳を使ってアイスクリームとして出したことがあるんですけども。

○ 藤原

あるんですか。

○ 北垣

うん。ふるさと祭りのときに、何かと一緒によう出展しておられました。

○ 藤原

今島根県にお願いしてサンプルを作って、もう完成するところなんです。トマトのアイスクリーム。今 で醤油のアイスクリームとあと 日本酒のアイスクリームのお店にお願いして。こないだお酒のアイスクリームのサンプルもらって、「あっこれならいいです」もしその加工所が日南町にあればよい。

○ 北垣

そのトマトのアイスクリームは評判いいですよ。おいしいっていうことはよく聞きます。私食べたことないんですけど。

○ 内田

乳製品も考えなよ。補助費用とかその辺のことは考えられるけえ。

○ 大柄

それ食ってみよう、アイスクリーム。

○ 北垣
さんの。

○ 埴田
その場で作りはるけん、数が知れてるでしょ。手作りでしょ、完全に。

○ 北垣
予約だけ。

○ 大柄
そういったもんは、どんどんPRしないけん。

○ 内田
知れてる。ある程度大きな話をしないと効用価値がね。

○ 埴田
ほんに牛乳使ってね、ミルク使って。シュークリームなんか作ればうまいかも。

○ 原
牛乳っていうのはあれなんですよ。例えばこれ大山乳業とかって書いてある。生産者から乳製品使う会社を作ったとして、生産者から直接買うことはできるでしょ。

○ 内田
生産者は大山乳業から全量行ってるわけですよ。ほんとに全部買ってほしいけども、生産調整をしてあるんです。で、そこの中で生産者は従来はできとったやつを捨てとったりだとか。今は頭数を減らしとる。だけど生育能力は充分持つとるわけですから、逆に言うところある程度できた段階で、白バラにはここまで売りましょう。定量ね。そうずっと、当然余りが出てくるのね。それをそっちまわしてくるっていう。酪農家もいいわけだし、こっちも白バラよりちょっと安くしてってできるわけです。

○ 原
捨てるやつをもらえばいいわけですね。

○ 内田
そういうこと。

○ 北垣
ただまあ、輸送コストを考えても全然違うんでね。消費については問題ないと思うんです

けど。

○ 内田

うちの酪農家というのは、非常に頭柔らかいけんね。乳製品というのはおもしろいと思いますよ。

○ 大柄

非常におもしろい。

○ 北垣

ではどうでしょう。その辺をもう少し。

○ 中村

牛乳自体は薄めるわけでしょ。一般的に。濃いので、一般に市販されてるのは水みたいな気がしてたので、原乳のままそのまま煮込んで売り出していくっていうのもね。すると、中途の水を混ぜる作業もいないし。元を飲むっていうことも健康にはいいのでは。

○ 内田

商品として考えると、やっぱりもう少しいろいろすべきだろうなって。でも、原乳をやるだって話もあるだろうし。生産者自体は、酪農家自体はそれでプラスになるだろう。

○ 竹茂

原乳は大企業では製品にならんともうよ。屋根の上のバイオリン弾きっていうのがあるでしょ。あれ、朝起きて絞ったのを それをまあ製品に

○ 内田

今はタンクローリーだよね。絞ったやつが冷蔵庫にそこにだーっと入って、それをまたローリーに全部入れてしまっただけ運搬するんですね。

○ 竹茂

のはね、振動加えると壊れるんですよ。加工しているんだと思う。 チーズ作るときなんかは、

○ 青葉

雪だるまで牛乳で打っている。サービスエリアなんかで。雪だるまの発泡スチロールで。

○ 内田

じゃない？城バラは本当にいいよ。

○ 青葉

ケーキとかになっているし。

○ 大柄

濃いやつは腹がくだるらんか。

○ 内田

その牛乳の話なんかも少しいろいろ議論してみたらどうか。

○ 大柄

これを調整しよるのももったいない話。

○ 内田

牛乳じゃ売れんだろ。乳製品の加工というと薄めたりいろいろやっている。だからますます量が少なく商品が少ないです。

○ 原

事業として考えてるんなら、原料をそのまま売ってもたかがしれてる。やっぱり加工して、付加価値を加えんと。それから原料って、米でも何でもそうなんだけど、原料として売っていうのを考える会ではないと思うんでね。やっぱり奇抜な商品もあるんかもしれんけど、長期的に見て売れていく商品。奇抜な商品っていうのはね、　どんどん開発せんと、いずれ、アイデアつきてしまうし。今ある一般的な商品でより付加価値の高い製品でやったほうが、30年後まで届くんじゃないか。米なんかもね、加工して売するための工場なり、そんな質のいい米を作る必要は全くないと思うんでね。高品質の米を日南米として、いい米ですよって売っていくのか。会の趣旨からいうと加工していこうかな、っていうんでしょ。それだったら、かえって質はどうでもいいと。量があつたほうがいいよ、っていう話だと思うんですよね。例えばこれを両立っていうか、米を作るほうと、加工して、どちらかというと僕らみたいに商売として考えるほうだったら、一時はこんなふう一緒に話ができるけど、いざ事業化になったときには、いずれは生産者がもっとさげとる。しまいいには生産者を痛めつけてやってかんと、事業としてやっていけんことになると思うんですよね。

○ 埴田

寿さんも同じようなこと言いました。

○ 原

しまいには生産者をたたかんと。

○ 内田

いや、言えるのは、誰がたたこうと、生産の一次産品を安くするっていうのは誰もしとるんですよ。特に今の林業の話なんかはまさにそういう話で、あれはゼロの面から出発せないかん話で。だからなんとか山に多少なりとも金が落ちる話にしなければならないんじゃないかっていう話が今町内でやっとなるような話なんですね。そういう面でいうと地域循環というか、地域でとにかく作ってまわしていくっていう考えをすると、実は生産者をたたくといえどもある程度お金が落ちるわけですよ。そういうふうな仕組みっていうのを作っていくっていうのはいわば 30 年の話なんですよ。

○ 北垣

全体のキャパとしては日南町に金が入ってくるっていう方向であれば、多少 があってもっていう話をににやいけんのでしょうけど。

○ 埴田

例えばね、一つの流れができた。それに付随して、ほかの流れもそこに持っていくっていうのはできると思うんですよ。付加価値の高い米をそんならどこにもっていこうか、とか。そういうふうなことも一緒になって通ればね、そういう道筋が通りさえすれば、「あの地域でできたものなら、買おう」って言って、いろんな品物が出てくると思うんですよ。

○ 内田

産品っていうのは人の手を渡るごとに高くなるが。やっぱりストレートだったらあれだし、生産者にもある程度金が残るようになるんですよ。全農あたりから米を買ったりなんかすると、もうその段階で二つ三つ通ってるわけですから。なかなか安くせい言うたってしれとるわけですよ。

○ 原

もう一ついいですか。この米のね、最初の表にある、コシヒカリのね、生産したときに 7331 円ってあるじゃないですか。で、小売で 13500 円。これ粗利で見たらすごいですよ。ここは、あのこの間っていうのは何社くらい入っとなるんですか。

○ 内田

いろいろあります。ものによるっていうか、用途によって、いろんなルートがある。

○ 北垣

農協ははさみますよね。それから経済連というか全農はさみますよね。それから卸が自分で、精米かんで、小売に行く。

○ 原

実質この間のコストはどのくらいかかるんですか。例えば輸送にコストがかかる、貯蔵するのにコストがかかる、保存コスト。どのくらいかかるんですか。

○ 内田

それぞれの業界は人件費をコストとして見るでしょうから、そこをとってくっていうから、これもろそうだよって言うでしょう。でも実際に利幅はすごい大きいんですよ。だって極端な話、米を機械にぼこって入れるだけの話ですから。

○ 原

これ3万人くらいだったら簡単に売れる気がするんですが。

○ 内田

売れるんですよ。売ろうと思えば。とりあえずルートに落として、これ売ってね、って言えば売れるんですよ。でも生産者、町内にできるだけお金を落ちるようにしたいというためには、できるだけ人を介さないように、売るということをしないと、中間をとにかく省く、ということをししないと、出てこない、地元。だからそういうふうな売り方の話をしようやっていってるんですけども。売ろうと思えばどんだけでも売れますよ。ただ、地元にはお金は落ちんよ、ということです。

○ 原

何ですか。

○ 内田

人をいっぱい介すと売れますよ、要は。

○ 北垣

直販の考え方の中で、3万人っていったら、3人家族で考えたら、1万世帯分なんで、ちょっとした町ですよ。それがもう信用してもらった日ができる、それはさばけちゃう

んですよ。

○ 内田

さっき農協がだめだって発言したけども、そういうことなんですよ。農協ってそういうふうな商売っていうかね、なっとるから。米を売る会社を作りゃいいじゃないか。

○ 藤原

近年しようと思ったが、つぶされた。米問屋とかいろいろあるわけでした。

○ 内田

圧力があるわけですか。

○ 藤原

はい。で、安部総理大臣が参院選通ったらJA改革に乗り出してくれるんだったんですけど、今はまあ、それどころじゃなくなってしまった。

○ 内田

完全に農協がお荷物。

○ 中村

確かに、農家自体が生活ができないので、捨てるだけ、か、しないほうが得だっていう世界に入ってる。JAだってそのことを考えてくれないと最終的には自分たちの首を絞めるっていう形になるので。

○ 内田

JA自体が産品の農産物の販売で生きていく体質になってないですね。金融商品とか保険商品とか。その手数料っていうか、マージンで生きてる。そういうふうな組織だから、もう農業者の組合じゃないわけです。

○ 大柄

楽な甘い汁を吸いすぎてしまった。

○ 内田

農水省なんかもそれをわかって、どんどん理屈をつけてJAに金を持ってっとる、そういう体質もある。

○ 北垣

そんなところをもっと調べたりしながら、もうちょっと具体的な話ができればいいなと思うんですけども。

○ 大柄

裏を返せばチャンスっていうことかな。埴田精密さんや日南の米。

○ 藤原

すごいことになる。

○ 内田

いろんなところに流れとるやつが一気に来ますよ。元に戻りますよ。パセオできて町外に消費者がでとったやつが、帰ってきたのと同じ話になります。

○ 藤原

すごいことになる。

○ 青葉

安く買い叩かれてるからね。相場を下げて、中間の人たちの相場は安い方がいいだけんな、高い時代にもやみ物屋さんはおったで。ところが今下が下がとるからちょっと高く買えばようなととるけん、間に入る人はすごい楽になととる。末端はそんなに、安く売りますっていわんでも言い訳ですから、下手すりゃ間の人たちが

○ 内田

加工する、付加価値をつけるということを前提にして、中間をできるだけ省くということにすればもっと変わってきますよ。

○ 青葉

卸なんか粗い量を取り扱うから持っていってしまう。

○ 埴田

そうそう。

○ 青葉

それが怖い。小さくわけなれば、間がないけんいいんだけど、大手の安売りに勝てない。

○ 内田

日南なんて言ったって、3万人分じゃけ、もうちょっと緻密にやればなんてことない。けどそうじゃない。やっぱり王道にのってしまっているんで。全然利ざやの悪い話になっとる。

○ 青葉

噂で聞けば日南の米が鳥取の米を引っ張るところがあって、米子、岸本町、大山町、日南町、このあたりが一番米を作るところやけえ、米子の米を売るために、日南町の米をつけるという話も聞いたことがあるしな。「どういう意味」って言えば、「食味がいいな、日南の米。日南の米だけがほしいな」っていうても、精米業としては、米子の米を売りたいけん、米子の米を買ってよ、っていう話が。

○ 内田

もともとそういうことがありますよ。

○ 埴田

買い付けにきて、かってかえって、全部ブレンドだけんね。

○ 青葉

幻の日野米っていうのが中海のコマーシャルの中に入ってくるのが不思議でならん。どこで幻いう言葉がつくんか。わしらは幻じゃねってほど食うて。スーパーにはどんどん出るんよな。どっから来てそのネーミングしてるんかなっていうのもあるし。

○ 内田

つけてもらえることはいいことではある。実態は別として。

○ 青葉

日南の米の評判が一番いいのは米子だけだけんね。鳥取に行ってもだめだし、まして県外にでりゃ、ええっていう話だけんな。米子社会だけんね。

○ 北垣

予定してた時間になりますんで、原さんから牛乳についてもっとという話もありましたんで、この部分もっと深く入っていける研究をしたいと思うんですけども。これはあのできるかどうかかわからんのですけれども、ちょうど米の加工のこともお菓子のこともっていうのもあって、寿製菓さんの調整ができれば、その辺の話を、そこに売るという話じゃなくって、開発のノウハウみたいなのも含めて、ちょっと話が聞ければと思ってます

んで、次回の日程は今日決めずに、寿さん来週米子に帰ってこられるんで。日程はまた決定して、また連絡させて頂けませんかでしょうか。

○ 埴田

寿さんいろんな展開をしているので、その辺の話を開発をどんどん進められてる方なんで、あがってきてもらって、話をいろいろ聞いてみるのもなと、今日連絡だけはちょっととっておきますんで、帰ってからまた調整して話しましょうという格好になってるんで。

○ 北垣

具体的な話が多少でも進められたらいいなと思っております。少しあのミルクの加工の話だとか米の加工の話だとかも含めてですね、事前にもし、資料が集められれば、皆さんにもお世話になりたいと思います。今日のところはここで閉会とさせていただきたいと思います。ありがとうございました。

「閉会」