

## 第Ⅱ部 パネルディスカッション



**司会**：それでは再開いたします。これより第2部のパネルディスカッションの部に移ります。最初に、ご参加いただいております皆さまのご紹介をさせていただきます。コーディネーターをお願いしております、日浅尚子、北海道新聞帯広支社長です。

**日浅**：こんにちは。よろしくお願い致します。

**司会**：次にパネラーの皆さんですが、古賀伸明、連合会長です。

**古賀**：よろしくお願い致します。

**司会**：米沢則寿、帯広市長です。

**米沢**：よろしくお願い致します。

**司会**：井田英美子、いただきますカンパニー代表取締役です。

**井田**：よろしくお願い致します。

**司会**：最後に長澤秀行、帯広畜産大学学長です。

**長澤**：よろしくお願い致します。

**司会**：コーディネーターの皆さん、パネラーの皆さんのプロフィールについては、あらかじめ配布しています次第のほうにも書いてありますので目を通していただければと思います。これ以降の進行については、日浅さんをお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願い致します。



**日浅：**マイクのバトンを受けましてこれから先は、私がコーディネーター役となりまして進行をさせていただきたいと思います。『地域の活性化には地域の中小企業の活性化が不可欠』というサブタイトルを付けた『地域活性化フォーラム in 北海道・十勝』に、たくさんの方にお集まりいただきありがとうございます。私、北海道新聞帯広支社長をしております日浅尚子と申します。本日、車椅子でご登壇致しましたのは、8月3日に半月板の縫合手術をしました。今日までには何とか松葉杖で、

とっていたのですけれども、それもかなわずに、今日1日だけ外出許可をもらって出てまいりました。先ほど、米沢市長のお話の中に「逆境をドラマに変える」とありましたが、車椅子生活という逆境から、色々なことが見えてきます。親切にしてもらい世の中捨てたものではないと思いますし、一方で、まだまだバリアフリーになっていない所がたくさんあります。今日は、ここにいらしていただいた方と有意義な時間を過ごしたいと思っておりますので、よろしくお願い致します。

前半で米沢市長と古賀連合会長のお話をいただきました。

米沢市長からは、人口減少社会の影響で市民税が減少する、というお話がありました。他に増税をずる手立てがない中で減った税収をどうやって補ったらいいのか。米沢市長が指摘したのは、法人市民税です。人口規模で帯広と似ている愛知県豊田市と法人市民税額を比べると、帯広市は極端に少ない。豊田市はトヨタ自動車という大会社があるとはいえ、帯広では市内の企業 9000 社のうちの半分しか法人税を納めていないということは、やはり残念なことです。企業は納税によって社会に貢献をしているわけですから、法人市民税を納める企業になるということも経営の目標であっていいはずで、人口減少による個人からの市民税の減少の分を法人市民税によってカバーできるようにしたいと、米沢市長は具体的に提案されました。

十勝に住んでいると「フードバレー十勝」という言葉はだれもが知っています。米沢市長は、フードバレーは十勝の基幹産業である農業と食だけではなく、その周辺にあるさまざまな産業とそこにかかわる人たちの全てを一緒に伸ばしていこう、と強調されました。十勝ブランドが日本国中に広がっているというお話を聞きまして、改めて十勝は力強いなと思いました。ただその強い中でも、まだまだやらなければならないことがあります。具体的には、中小企業の経営の透明性を高める、「衣食住」に代わる新しい「医職集」を進めていくといったことです。

古賀会長からは、世界の歴史に立ち返ったお話をいただきました。米ソ対立以降の社会として、評論家の寺島実郎さんが「無極化時代」と指摘されたことを引き合いに、全員参加型の秩序形成がどこまでできるのかが大事な社会になり、まさに今の日本、北海道、十勝も全員参加型の社会をどうやって作っていくかが、大きな課題だと古賀会長は指摘されました。古賀会長のお話をうかがいながら、全員参加型社会に地域の活性化のヒントがあると思いました。

米沢市長も、地域から日本を変えていく、と発言されましたが、これは古賀会長のご意見とも重なると思います。

春季生活闘争というと、私たちは自分の賃金がどれだけ上がるかということに注目してきましたが、賃上げによって消費を底上げし、地域経済の活性化につなげていく、ということでもあるわけで、古賀会長のお話を聞きながら、改めて地域にとっての春闘の意義を確認しました。

貧困の問題も切実です。特に、女性の貧困は一段と深刻です。離婚した時点で新たに職を探すのはと

でも厳しく難しい。子どもに世間並みの教育をと思っても、シングルマザーの収入ではとても厳しい。夫からの暴力に悩んでいるが離婚後の生活のことを考えると耐えるしかない、と言う女性たちもいます。貧困の問題をどう解決していくか、貧困が地域の中にある限り本当の地域の活性化はない、という古賀会長のご指摘はまったくそのとおりだと感じます。

さて、これからは壇上の4人のパネリストと議論を進めていきたいと思います。

はじめに、帯広畜産大学の長澤学長にお伺いしたいと思います。帯広畜産大学は「畜大」と呼ばれて地域に親しまれている大学です。畜大は地域の中でどんな役割を具体的に担っていらっしゃるのか、これまでの実績と今後の展開について、お話をうかがいたいと思います。

**長澤：**それでは改めまして長澤です。I部のお話を聞かせていただいて、お二人とも人口減少社会が問題



になっていて、これから2020年問題、大学にとっては2018年問題とも言われているのですが、人口減少、少子高齢化の社会が来る。米沢市長のお話しでは、人口減少が税収の減につながる。それから古賀会長のお話しでは生産年齢人口の減少につながるということですが、大学にとっては入学者、学生の減少につながる、非常に深刻な問題だと捉えています。今、全国には国公私立大学760校ぐらいあります。大学への進学率が50%という現状においては、定員充足率を充たし

ている大学もありますが、私立大学だと半数以上が定員割れをしているという状況なのです。国立大学においては、何もしなくても受験生はたくさん来るのだと思われがちですが、決してそうではありません。今、全国で国立大学が86校ありますが、新聞紙上でも報道されているように、学部再編だとか、人文社会学系をなんとかしようとか、決して文系が必要ではないということではなくて、大学が社会の状況の変化に応じて変革する必要がある。国立大学といえども、今後10年、20年後を考えると今のままじゃいけないということだと思います。

国立大学にもいろいろ改革の波が押し寄せておりますが、国立に限らず、大学は高等教育機関ですから人材育成の場という役割は昔からそう大きくは変わっていないと思います。今、地方創生という言葉が出てきましたが、特に、国立大学においては、それぞれの地域で地方創生の中核となるべきである、知の拠点になるべきであると言われております。畜大のように小規模大学といえども毎年300名程度の新生が入るわけで、これには経済効果もいろいろ考えられるということで、大学の役割というのは人材育成だけではなく、経済効果であるとか、知の拠点としてもいろんな役割だとか、種々の提言をするなど、いくつか考えられると思います。

畜大に関しては、資料を一つ皆さんにお配りしていると思いますが、全国の国立大学が、知の拠点と言われながら、それぞれの国立大学は、どれだけ地元から学生を受け入れて就職先はどこになるのか、ということを示した図です。これを見てお分かりのように関東以外の大学はほとんど地元から学生を受け入れて、他の地域に出してしまう。地元定着という機能がないということを示しています。これは非常に問題です。やはり地方創生に関して、国立大学が知の拠点であるべきと言いながら、実際には機能していないのではないかとこの中で、畜産大学を見ていただくと、関東以外では、畜大の地元定着率が一番高いのです。数字で言うと、畜大には北海道以外から入ってくる学生が、6割から7割、3年平均だと64%の学生が道外からやってきて、北海道内に58%就職しているというグラフになるわけです。

十勝管内だけで見ますと、十勝管内から入学してくる学生はここ3年で8%程度です。十勝管内就職

率が25%です。学生の入学動機は、北海道で学生生活を送りたいとか、教育研究内容に興味を持ってきていると思いますが、その延長線上に就職するのは十勝、あるいは北海道という学生が圧倒的に多いということです。全国86の国立大学一律に捉えるのではなくて、規模であるとか、教育的分野であるとか、それぞれ地域で異なるわけで、一律に「国立大学」という言い方をされるとなかなか説明するのが難しい。やはり十勝にある畜大というふうに捉えてこれから畜大がどうあるべきか、ということを考えていかなければいけない。ただ、大学は非常に厳しい状況にあるわけですから、畜大は今のところ順調に進んでいるとはいいいながらこれからもどんどん改革は進めないといけないし、地域の声を聞きながら、あるいは産官学金労言と連携をさせていただきながら地域に貢献していく必要があると考えています。

**日浅:**道外から、北海道の帯広で学生生活を送りたいと思ってやってきた学生諸君も「十勝っていいな」と思って地域に住み着いて働いてくれる、ということなのですね。十勝には就職口もあるし、魅力もあると学生が思ってくれるのは、とてもうれしいことです。井田さんにお伺いしたいです。井田さんも、十勝の人ではなく、十勝が好きになった人ですね。どんな仕事をしているのか、今の仕事を紹介いただきながら、地域との関わりをお話してください。



**井田:**「いただきますカンパニー」の井田芙美子と申します。どうぞよろしく申し上げます。パンフレットがありますが、この顔写真を見て、なんかちょっと雰囲気は他の4方と随分違うなと思われる方もいらっしゃるかと思うのですが、私、畑ガイドという仕事をしています。農業を一般の生産現場、観光農場ではなくて、十勝の6000件ある一般の農場を観光客の方々にご案内するという新しい仕事を作りました。本日は先輩経営者の方々もたくさんいる中で、私をお呼びいただいたのは、おそらく女性の視点というところと、

何もなかったところから小さくても一つの仕事を作り出したという具体的な事例をお話しさせていただきたいと思っております。長澤学長がお話されましたけれども、私、帯広畜産大学への進学をきっかけに十勝へ定住しました。今、就職する学生がこんなに多いのだというお話が出ましたので、まずなぜ十勝、帯広畜産大学に入ったかということを少し話したいと思います。私、小学生時代、10歳位の時に、全道キャンプをして回る家庭だったのですが、日勝峠から下りた十勝平野の風景が忘れられなかったのです。全道各地を回った中で、忘れられなかったのはこの風景だったのです。大好きな道産子なので、一番北海道らしいところに暮らしてみたいというのが一つありました。それから父親が農業関係の仕事をしていたので食べることは生きることであり、農業に携わる仕事をしたいと思い、日本一の農業地帯、帯広、十勝で学びたいと考えました。

そしてたまたま畜大の先輩と幼い頃から関わる機会が多く、よく泊まりに来る家でしたので、畜大の人はおもしろいなあと思っていたことの三つです。十勝平野、そして日本一の農業地帯であること、そしてなんか人がおもしろい、まず行ってみようじゃないかということで、帯広畜産大学に進学をしました。4年間在籍していた中で十勝に定住しようと思ったきっかけは、一番は住みやすさです。市長のプレゼンの中でも、住みやすい街だというお話がありましたけれども、街の規模として、すごくちょうどいいなと思いました。デパートや病院もあり、ほど良いなあと思いました。札幌は私にとって、大きすぎ

ぎました。しかも帯広は東京が近い、私の自宅から渋谷のホテルまで 3 時間で行ったことがあります。なんて近いのだろうと思いました。とても便利、しかも雪が少ないです。雪かきしなくて、札幌より住みやすい街であるということで、ここに定住した人間です。

次に、具体的に何をやっているのかなということですが、私は中学生の頃から農業実習に行っていました。今でいう農村ホームステイのレベルなのですが、畜大を卒業するまで 10 年ぐらい農業の勉強をしていたのですけれども、自分のことを振り返った中で、自分が一番この農業に貢献できることって何かなって考えたときに、お話しすることも好きですので、農業を自分がやるよりも農業を伝えるという仕事のほうが、きっと私は農業に貢献できると思いました。

ですから、大学卒業後は農業の仕事には就かず、ずっと観光の仕事をしていました。そして農業のことを一般の人たちに、どうやったら分かりやすく伝えられるだろうかと考えてガイドの仕事をしたり、一番長かったのは、駅の 2 階で観光案内をしたということです。今やっていることは、まさにこの地域活性化フォーラムの青いチラシになっているこの小麦畑の写真にあるような、お客さまを案内しています。一番違うのは、収穫体験がメインではないということです。十勝で作っている小麦、豆、ビート、イモを採ってすぐ食べられるようなものが実は少ないです。トマトとかキュウリじゃないです。でもこの風景はすばらしいですね。この風景をもっともっと多くの皆さんに知っていただきたいなということで、この仕事をしております。このガイドツアーの中身につきましては、皆さんのお手元の資料にある手書きのかわいらしいパンフレットをご参照いただければありがたいなと思っております。1 件の農家さんではなくて、4 件の農家さんにご協力をいただきながらご案内をしております。

今年 10 月には、市長のプレゼンにも出てきました道下広長農場さんのご案内を今年から始める予定でおります。そこで Pasco のパンは、ここの畑から生まれたことをお話ししたり、川西長いものが輸出されていること、日本から輸出している農産物があることなどをお客さまに話しております。お客さまは、今年 4 年目ですが、100 人、150 人、1000 人と増えてきて、今年は 2000 人ぐらいいくなということ、今朝も畑に行ってから、こちらに来ております。本当に多くの方々に来ていただいております。9 割以上が道外の方です。その内、今年は 100 名から 150 名ぐらいが海外のお客さま、道内の方は本当に少しというような状況です。伝えるという役割を少しできるようになり、非常にうれしく思っております。

この活動が地域に対して、どういう効果をもたらしたかというお題をいただいておりますのでそのお話をしたいと思います。一つは、今まで当たり前だった十勝平野という、ただ広いというものが価値になるのだということの一つの体現させていただけたということです。うちの会社、正職員一人、ようやく今年一人正社員にできました。そして夏だけのアルバイトが一人、こんな小さい会社ですが、小麦畑を見せるだけで、一人 3000 円いただくツアーが、2000 人来るってすごいことだと思いますか。じゃあ私たちが新しいことができるかもしれない、きっとそんな勇気を与えることができたのかもしれないと思っております。

それから二つ目ですが、私は、シングルで子ども二人を育てながら実家は札幌ですので、まさに親戚が誰もいないところで子育てをしながら、しかも会社経営をしております。周りになかなかそういう人もいなくて、意外と実家が地元だっていう人が多いのですが、そんな状況でも自分らしい生き方を作っていけるのだということを、一つ皆さんに対して希望を与えることができたのではないかなと思っております。

それから三つ目ですが、私を含め職員が 3 人で 2000 人のお客さまを案内することはできません。実は退職された方々、元農協職員とか、元学校の先生に有償のプロガイドとしてご活躍をいただいております。

ます。この高齢者の元気な知恵、そして生きがいという、パワーをボランティア活動や社会的な学習だけではなくて、ビジネスに活用させていただきマッチングができたということが一つ大きな事例とっております。

私たち、30代女性と、70代男性で、道外の方々をご案内する、しかも今まで価値がなかった農村風景や、そして土にすき込まれていた農産物を収穫するという体験で一つの事業を生み出したというところが、今後の十勝のあり方に対して、何か刺激を与えることができたと思っております。以上です。

**日浅:** 井田さん、ありがとうございました。十勝の人にとっては当たり前の畑の景色かもしれませんが、よそから来た人にはとても感激する風景です。私も昨年6月から十勝に住むようになり、四季折々の畑の様子に見とれています。この畑の景色こそ、十勝の観光資源だと思っています。井田さんが二つ目にお話されたのが、女性がシングルで子育てしながらでも、起業ができるということ。と三つ目が、30代と70代の退職した男性がともに働いているということ。井田さんは畑のガイドという、だれもやっていないことを始めたわけですが、実は、今そこにある資源を組み合わせることで新しいビジネスを創り出したのですね。

**井田:** そうなのです。

**日浅:** あるものを組み合わせることで新しい仕事を創出する。それが地域の人や道外、さらには海外の人たちのニーズに答えているところが、素晴らしいですね。二人のお話を聞いたところで、今日4人のパネラーの方たちのお仕事ですとか、思ってたらしやるのがここで一通りうかがったことになります。地域を活性化する、地域をもっと元気にするためには、まずその地域の強みと弱みをよく分かっていることが大切で、そこからでないとは活性化には取り組めないと思います。ただ、弱みを克服し強みを伸ばすというのは、言うのは簡単、実行するのはすごく難しいですよ。しかし、ここを乗り越えないと地域は衰退するばかりです。米沢市長にお伺いします。十勝のすごいところ、そして市長として困っているところ、あるいは課題だと思っていることを伺えますか？



**米沢:** 率直に話をしたいと思います。十勝のすごみという、すごさですかね。それは先ほど私のスライドの中で四つのグローバルなチャレンジというか、課題があるとお話したと思います。エネルギーと食料と水と環境というお話をしました。

つまり四つのチャレンジというのは、実は人間が生きていく上で絶対に必要な基本的なものだと思います。その大切な基本価値があるものが、この地域にあるということが、この十勝のすごみというか強さなのではないかと思えます。そしてその基本価値からいろんなものが出てくるのですが、一番

上流にあるところが、実は十勝にはここに賦与のものとしてあるというのが最大の強みではないかと、もう少し細かく言えば広い土地です。畑、この畑は今、平野で言うと、日本で第3位なのです。関東平野、石狩平野、そして十勝平野なのですが、関東平野にはたくさん人が住んでいます。そう見ると、畑という面で見るとここはおそらく一番手付かずじゃないのか。手は付いているが若い土地、まだ開発、ここに鉄が入って130年しかたっていない。100年少々しかまだ畑としてこの土地は使われていないので

す。ですから、まだまだ可能性のある広い土地をわれわれは持っているということです。だから肥沃ですし、水もすばらしいですし、日照時間もあるから、食料自給率 1100%、カロリーベースで 400 万人分、四国 1 国分なのです。こういう基本的な価値があるという発信が、まだまだ足りてないという感じがします。

それから二つ目は、その土地を使ったいろんな設備投資とか、土地改良とか、時間のかかることが延々と、先ほど古賀さんから「愚直」という言葉がありましたけれども、実はこの地域、農業政策だけは愚直にやってもらってきたと思います。これが先ほど言った、若い土地の上で行われてきている。トレーサビリティとか、HACCP とか、いろいろ言われたのがここに 있습니다。そして今日、畜大の先生もおられますけれども、ここに畜大を始めとして北農研ですとか、十勝農業試験場という試験研究機関もあり、我々にとっては必要なものなのです。この基本的な価値が、すごくすばらしいなど、これが 1 点です。

2 点目は、結束力というか、十勝が一つで動きやすい地域だということです。元々 130 年前にいろいろな人が来たというところ、しかしそこで農業、一次産業を中心にしたことで同じような色合いで、同じような価値観の中の人たちが集まっているということで、何かやろうとするときに右行ったり左行ったりしないですね。ある危機感に対してまとまっていけると、これが私は二つ目の強みだと思います。弱みというか、困っているというか、その反対にいきますと付加価値付けがとっても下手だと、つまり基本的な価値がそこそこあるものだから基本的な価値の部分で食べていけるのです。これからも食べていける保障はないのだけど、食べていけるのではないかと思っっているように見えてしまう。ですから北海道全体がそうですが、原材料のままで移出することで本当に利幅の少ない、汗はいっぱいかくのに、それで何か生活に満足している人が非常に多いようにも、一部見えるなど。だから付加価値率を高めていく経験が、今まで欠けていたというところかなと思います。

それから成長志向というのが、割とそんなに強くはない。少し大げさな言い方をすれば日本の農業政策自体が、産業政策と、社会政策とで行ったり来たりしていたので、フラフラされていたところのいろんな弊害が出ているのかもしれない。これが困っていることの一つ目です。

二つ目は、市長になる前はずっと金融にいました。先ほど古賀さんから、産官学金労言というお話がありました。産官学は、今日の私のプレゼンで申し上げましたが、かなりうまくいっていますよね。金も最近入ってきてくれたのです。これは一緒にやるために入ってきてくれたのですが、今日ここで欠点というか、足りないことといえば、ものすごく入口のところの金融ビジネスしかこの地域にないということです。金融って産業の血液で、いろんなノウハウがあるのです。例えば日本は資本主義です。帯広にある中小企業は、資本主義のいわゆる会社ということについてのメリットはほとんど使ってないですね。かけ算で会社は大きくなっているのです。他人の資本を使うことで会社というのは、急成長に伸びるのですが、そういう経験がここの地域にはない。単純にお金貸してもらって、金利払っている。返せるかどうか、担保があるのかどうかだけで言っているのですけれども、資本市場というものを使った経験が、この農業地域にはないというのは、ちょっと難しい言葉で述べたのですが、もったいないと思っています。そういった面で産官学金がうまくからみ合うとこれからおもしろいのではないかな、新しいイノベーションを生み出してくるきっかけになると思っております。以上です。

**日浅：**米沢市長は、付加価値を付ける手法があまり上手ではない、と指摘されていますが、私も同感

です。夏から秋にかけてさまざまなイベントがありますが、お客さんは地域の人たちだけで十分と感  
じているように感じます。もう少し工夫をすれば、全道、全国から人が来てもらえるのに。来てもらえる



仕掛けや人を呼び込む仕掛けを作れば、もっとたくさんの人に来てもらえるのに残念です。イベント  
だけでなく、企業も資金調達を含めてもっと大きな事業展開を目指すことができるのに、とも思います。  
十勝のなかでほどほどの水準で完結できるので、これ以上を求めないのかもしれないですね。

**米沢：**まさに農業がそうです。今、農協問題、いろいろ騒がれていました。そこに会社が入ってくるの  
は絶対駄目だとかいろんな反応があるのですが、必要以上の拒否反応なのです。それは普通の株式会  
社、会社ってどんなものなのかということについての知識が、実は十分じゃないのではないかと、なん  
だか怖いなど、相対するみたいになっているのですけれども、貸借対照表でいうと、右側の部分の、資  
金調達の、お金を借りる部分とその下に資本があるのですけれども、この部分にこの地域があまり馴  
染みがないのだなという感じが、この5、6年やっていて感じているところです。

**日浅：**それは例えば、中小企業もそのあたりの見識ですとか、知識ですとか、意欲があれば変わることは  
可能でしょうか。

**米沢：**そう思います。どうしても小さな商店なんかが多いのですが、家族経営が多く、そこに他人の目  
というか、株主の目が入ったりすると経営の仕方とか何かに変わってくるのです。急に大企業になれ  
て言っている訳じゃないのですが、やはり先程、透明性と言いましたけれども、資本を持っているのが  
その会社の社長さんと家族だけでなく、もし外の人たちの目が入ってくるだけでいろんなチャレン  
ジが出てくるのではないかと思います。

**日浅：**では古賀会長にお伺いしましょう。全国各地を回っていて、ものすごく強みのある地域、活力の  
ある地域、おもしろい取り組みをしているところがあれば教えてください。





**古賀：**今、議論しております強みとか弱みというのは、コインの裏表だと思います。私は強みというのは、その土地の人がずっと住んで働いているわけですから、その土地のことを熟知していることはものすごい強みになります。しかし一方で、市長からありましたけれども、どうもその新しい軸とか新しい発想がなかなか入りきれないという弱みが、それもまたコインの裏表としてあると思うのです。これも一般的なのですけども、本当に地域が活性化しているとか、あるいは逆境をはねのけて何か消費

者のニーズにピタッと合う商品を作っているというか、それに関していくつかの特徴があると思うのです。一つは講演の中でも触れましたが、従来からある資源とか、従来からあるものを再評価することです。再評価する中で、そこに付加価値を生み出して新たな需要を刺激していく。

二つ目は、都市部の需要をとにかく取り込むこと、それもグローバルに取り込むということです。だから市長の最初のプレゼンでもございましたように、海外の商社をここに持ってきて、都市部の需要を取り込むということになるのだと思います。

三つ目は、その土地を熟知しているからこそ、新しい軸とか、新しい発想が生まれにくいというのと裏腹になるのですけれども、何かを活性化するときには「若者」「ばか者」「よそ者」の3者の力を借りることです。やはり若い柔軟な人と発想は必要だと思います。それとよそ者というのは、熟知してないけれどもよそから入ってきて、新しい発想で何かを生み出す人のことです。ばか者というのは、一つそれに囚われたら、もう最後まで何年かかろうがずっとそれに没頭してやっていく、そういう人も必要です。新しい商品を開発したり、あるいは地域を活性化するということには、そうした情熱とか、闘争心とか、そんなことが必要だと言えるのではないかと思います。

それから四つ目は、アライアンスです。単独でやろうとしないで連携をする。いろんな人と、いろんなところとを連携をすることも大切です。例えば、私も行きましたが、佐賀は陶器で有名です。しかし、最近では価格の安い外国商品との競争で極めて厳しい状況に置かれているのですけれども、その中でも、自分たちの技術を活用し、軽くて冷えにくく割れにくい有田焼を作ったことにより、これまで導入されていなかったホテルとか、全国的なカフェのチェーンであるとか、あるいは海外にも有田焼が進出をするみたいなことが行われていました。

それからあと二つの例はよく言われていますけれども、今治のタオル。1990年代、繊維産業がまさに新興国に追われて、私たちが使うタオルはもう日本製はほとんどありません。しかし、今、今治タオルというブランドになり、ちょっとしたおみやげとしても、今治タオルを持っていったらありがたいと言われるようになっています。これはまさに、自分たちが過去ずっとやってきた商品価値を見直し、ブランドを改めて作り直して、その業界自身もきちんと連携をしてブランド価値を高めたという例です。

それから二つ目は、私が、足を踏み入れたことがあるのですが、広島熊野の筆です。書道の筆の7、8割はそこで作られてきた。しかし書道なんてみんなやらなくてどんどん需要が下がっている。これはよそ者に関わる事例なのですが、話を聞くと、2~3人の女性を含めた方が、いわゆるコンサルタント会社だと思うのですが、熊野に入ってきて1カ月ぐらいいたということです。彼ら、彼女らがどこに目を付けたかという、その技術を女性の化粧用の筆に転用し製造することをした。有名ブランドメーカーの化粧用の筆は、ほとんど今この物になっています。

最後に、系統が違いますが、京都でも地域フォーラムを開催しました。京都の知事会の会長をやっ

ている山田さんの強い想いがありまして、京都ジョブパークというものを作って、ここに企業も労働組合も、あるいは労働局もNPOも大学も、全部人が同じテーブルを囲んで雇用対策を行っている。これは非常に大きな連携だと思います。

私はこういうのを見ていると、大きくは四つぐらいのことが、非常に重要なこととして、やらなければならないのでしょうし、これは私たち身の回りのことでもたくさんあると思います。そんな感じを受けました。

**日浅：**古賀会長のお話にも私もピンとききました。有田焼も今治のタオルも、買って使っています。広島の本も化粧用を1本持っております。美人になれる筆ということで、なったかどうか分かりませんが、毎日使っております。この三つは、もともと古くからあるものですよね。その価値を再発見してブランドとして全国に発信して成功したのですね。十勝の中にも、こうした価値あるものがありそうな気がします。



**井田：**そうですね。まさに、誰もが思うことじゃないかなと感じました。私も十勝のいいところ、悪いところなのですが、先ほど、なぜ畜大に来たかという話をしました。毎日、道外からのお客さまを案内していますが、その方々が何に価値を感じて十勝へ、北海道へ、そしてうちのツアーへ来ていただいたのかということをよく聞くので、そのお話を三つしたいと思います。

まず、広いこと、畑しか見えないこととにかく感動します。この広いということは、実は北海道にもあって、景観だけじゃなくて、最近

はサッカー大会とかを誘致していると思うのですが、サッカー場がいたるところにあったり、練習場所も十分にあり、スポーツ施設も充実しています。これは土地があるからです。それから公園がたくさんあって広いです。東京にあつたら名所だよって皆さん、ツアーの後、公園から子どもたちが離れません。公園というのは、ものすごい価値があるのだということを最近気付かされました。

それからもう一つ、素材がおいしい、安くて、おいしいものがあるというところ、ただしこれはもう素材に限りなく近いものが多いかなと思っています。ジャガバターとか、フライドポテトとか、お寿司とかね。そういう素材に近い物、これがとにかく安くておいしく食べられるということです。

そして、どうしてここに来たのかを尋ねたら、ほとんど方が避暑ということなんです。夏休みに外で子どもを遊ばせられない。夜、寝苦しくてたまらない。クーラーのないところで寝たい。この涼しいということだけで、ものすごい価値だということは、実感として分かりにくいのですが、本当に飛行機代を出して何十万円も支払う価値があるそうです。これが道外から来られるベスト3です。

それから私が感じる十勝のすごく良いと思うところは、やる気のある人をすごく応援してくれるというところがものすごくいいかなと思っています。親戚もいない中、資本金は何とか貯めたお金で少しはありましたが、それでも、今、起業家に対する支援がすごく充実していると感じています。支援をいただき今までやってこられたと思っているので、やる気があれば達成できる。その可能性がものすごくあると思っています。

一方で課題ですが、付加価値があるというお話を、米沢市長も古賀会長からもありくしたけれども、

私も同じように感じています。三つの課題を話させていただきます。一つ目は付加価値です。去年、先ほどご紹介があった、十勝人チャレンジ事業で、イタリアに行かせていただいたのですが、そしたら田舎に三つ星レストランがあるのです。もう予約で満員なのです。世界各国から来ていて本当に田舎で、公共交通機関などもないところです。もちろん安くておいしいものも必要ですけど、トップレベルのものも存在し得る場所になってほしいなと思います。なぜ付加価値を高める努力が足りないかというと、それが必要だと思う自覚が足りないのではないかと感じています。

二つ目は、どこに行っても女性は一人か二人なのです。特に企画をする側に女性がいないということがすごく多くて、一つの事例で言うと、ある産地と消費者が交流する事業がありました。ずっと長く続けて来られたのですけれども、企画がちょっとマンネリ化してしまったこともあって、震災の影響も実はあったのですが、参加者が集まらなくなってしまったということでお手伝いさせていただくことになりました。企画をちょっといじらせていただいたら、参加者ゼロだった企画が150名ぐらいの応募をいただいて、5倍の倍率でたくさんの方が応募いただいたという事例がありました。ちょっと視点を変えただけなのです。実際1年目参加してみたら、ハンバーガーを作ったのですが肉しか挟まってないのです。レタスはどこか、みたいな。男性が企画すると、こうなっちゃうのです。

産地交流事業だから、食に関心の高いお母さん方が応募してきているのに、肉バーガーになっちゃうたっている。全体的に企画がそんな感じでちょっと魅力が下がっちゃったっていうか、レタス1枚の話、たったそれだけです。もう女性の視点がなかったということです。女性なら誰でもいいかということではないので、一概に女性を半分にして下さいとは思っていませんが、ゼロはどうかと思っています。特に、農協さんは、女性の管理職はまだまだ少ないのかなと思います。

それから三つ目は教育です。私、子どもが二人いますけれど、高校へ進学させたいかということ、あんまり行かせたいと思いません。札幌出身なので、ここで進学させたいかといったら分からないです。すごく選択肢が少ないように感じてしまうし、一人で子どもを育てているので、例えば塾行かせたいとかいっても仕事があり送迎できないのです。部活するにしても、まず送迎してやれないし、いろんな意味で選択肢がありません。今、学童保育に行っていますけれど、都会だと学童保育所を選べたりするのですが、まず選択できないということで、難しいと思ったりします。

それからこんなに自然が近い、畑が近いのに、私、札幌で行っていた小学校のほうがよっぽど野外体験も、農業体験も行っていました。なので、せつかく十勝にいるのだからこそ、もっとここに愛着を持てる教育があったり、ある程度の学力レベルが担保できるということがあればと思います。よくお医者さんのことだとか聞きますが、ここで学校にやれないから、家族は都会に置いてきているとか、ここでずっとはられないって話もやっぱり聞きます。そういう優秀な人材に居ていただくためにも、教育環境を整える必要があると思ったりします。私からは、女性の視点で三つ課題をお話させていただきました。

**日浅：**意思決定をする時、男性だけで議論している場面がまだまだ多いですね。一人でも二人でも女性が入ると、違った目線、違った感覚が加わり、もっと良い意思決定ができると思います。女性活用ということで、今の政権は一生懸命になっています。管理職の女性比率を高めることも重要、トップに立って組織をリードする女性を増やすことも重要ですが、女性があたり前に正社員で就職し結婚しても働きつづけられるようにすることも大切です。昔から女性は、こまごまと、働いてきたのです。がんばって働いてきたのに、機会も与えられない、期待もされない、報いられる賃金でもない。そんなごく普通の、社会をしっかりと支えている女性たちへの施策こそ充実してほしいというのが、多くの女性の本音と聞いています。

ます。大学の中では、女性はどんな状況ですか？



**長澤**：大学として考えると、十勝の強み、いいところは今までお話があったようにたくさんあるのですが、弱みとしては、やはり大学の規模が小さいというところでは、いろいろな分野を持っている総合大学で、文科系、理科系、医療系を持つ総合大学と比較すると、畜大のように農学分野、畜産学部しかないということが少し弱みではないかということと、就職先です。先ほど、地元から8%が入学し、25%が十勝に就職すると申し上げましたが、もっと十勝に就職先があれば定着率は増えると思っています。地方都市の弱みとは、就職先

が十分ではない。幸い、本学は畜産分野、農学分野、獣医なので、十勝の基幹産業と一致しているので、就職先が地元というのは多いです。もっと企業が増えていけば、さらに定住する学生も増えると思います。今畜大では、女子学生がどんどん増えています。これは弱みではありませんが、今年の1年生は55%が女子学生です。弱みというのは、逆に大学の女性教員がようやく10%と非常に少ないということです。その理由は、大学の教員になるためには、博士論文を書いて、博士の学位を取って、研究をやりながら大学に就職するということですが、そのルートが確保できていません。

キャリア形成がうまくいってないので遅れを取っています。女子学生は5割を超えています。女子学生に知識、技術を教えるだけじゃなくて、就職面、社会人になってからの課題などを伝えていくためにも、女性教員をもっと増やさないといけないと思います。女性教員の採用に関しても、地方都市の弱みがあります。例えば、結婚すると相手の職場、東京に行ってしまう女性教員もいます。ですから、あわせて就職先を、学生だけでなく地元がたくさん、豊富に用意されていけば、女性研究者も、もっと増えていくと思います。

**日浅**：女性研究者を増やすために、そして、全国から優秀な研究者を集めるために、「帯広は子育てしやすい街だよ」「子育てと仕事が両立しやすい街だよ」というメリットを市としてもPRして頂きたいと思います。職住が近接していて通勤の負担が少ない、保育園や子育てを支援するネットワークが充実している、地域に世話焼きのおばさんやおじさんがいて頼りになる、といったことが広まれば、全国から移住してくる人が増えるのではないのでしょうか。

さて、次のテーマにいきたいと思います。弱みも強みも分かった上で、じゃあ具体的に地域をどう盛り上げていくのか。十勝を盛り上げていくことが日本を盛り上げることにつながるのだと言い切れるように、この十勝で今、何をすれば、あるいは近い将来に向けてどんなことをしていけば、何がどう変わるのか。そんなことを考えていきたいと思います。古賀会長にお伺い致します。働く人の立場から、地域の中で安定した雇用を作っていくということは、地域を盛り上げる一つの重要なことだと思うのですが、どうやって、その安定的な雇用が守っていけばいいのでしょうか。会場からの質問の中にも、「息子さんがその地域の企業へ就職をしたいと思っているのだけれども、労働組合がその企業にあるのか、賃金がどうなっているのかということが分からない、地域にローカルセンターのような組織があればいいのではないか」というご意見も頂いております。雇用と地域ということでお話を頂けませんでしょうか。

**古賀：**今のご質問は、先ほど市長が透明性ということを言ってらっしゃいましたが、これも透明性に関わる事例の一つです。その企業が、どういう労働条件で、どういう実態の働き方なのかについてきちんと透明性を持っていくということは、非常に重要なことだと思います。従って、ローカルセンターという具体的なことも出ておりましたけれども、その種のセンターを作る、作らないは別にしても、透明性を高めるセクションが行政の中なのか、企業の中なのか、あるいはNPOかNGOがやるのか、そんなことを進めることも重要だと思います。

そこで、ご質問の本題である、雇用とか、あるいは私たちの働き方、労働条件をどのように守る、あるいは作っていくのかということですが、ずっとこの議論があるように、この地域に産業をどう作っていくのかということとイコールの話になってくるわけです。プラス、産業ということから捉まえば、私はもっと企業連携はできると思います。地域内の企業連携は、関わっている人の知恵をどのように連鎖させるか、つないでいくか、この種のことをやっていかなければなりませんし、そのためには、先ほど四つ言ったようなことが必要です。例えば、よその人からの視点を当てる必要もあるかもしれないと思います。

加えてもう一つ、次元の違うことから言えば、地域の中で消費サイクルをどう回していくかということが、非常に大きなポイントになると思います。それは経済サイクル、地域経済のサイクルを、どう回していくかということです。もちろんグローバル化がこれだけ激化していますから、地域だけでの経済サイクルを回すということは、難しいところもたくさんあります。だからこそ我々も、安かろうだけに走るのではなくて、きちっと対価を支払う。そして賃金もきちんと上昇させる。上昇した賃金は、地域での消費に回していく。このサイクルをどう回していくかなのです。実は日本のデフレ脱却の鍵もそこにある。どうしても消費が回らないことの背景には1997年以降所得が落ちてきたことがあり、所得を上げることが必要です。所得を上げることによって消費を喚起するという、このサイクルをどう回していくかなんです。それは我々もさっき言いましたが、やっぱり適正な対価を払うということなのです。なんでも安ければいいというものじゃない。

私は、ここに関係者の方がいらっしゃったら大変恐縮なのですが、一人でアマゾンの不買運動をやっているのです。なぜ一人でやるかということ、なかなか広めきれない。あの会社って、もうすごいサービス産業になりましたよね。本だけではなく、あらゆる商品をそろえています。例えば本なんかでも、検索して注文したら、翌日には必ず届くというようなことなのですが、送料無料というところで、私たちの仲間はどれだけ苦勞しているか。便利さを追求していけば、必ずどこかで代償を払わなければならないわけです。その最たるものは、地球環境の問題ですが、便利さを追求のために地球全体がおかしくなっているということですが、従って送料無料ばかり選ばずに、我々の仲間は働いているのだから、きちんと送料を出すサービスにお金を出すことも大切だと思います。もう一つアマゾンは、とにかくどこで税金を払っているか分からない。あの会社はおそらくほとんど税金を払っていない。そんなことを私は一人でやっているのですが、理論構築がまだできないから、運動として、まだ仕立てあげられないので、一人でやっているのですが、スターバックスもあんまり利用しないことにしています。スタバも実は、どこで税金払っているか分からない。これはイギリスの首相が一番最初に問題提起したのですが、ロンドンであれだけ売上げているのにイギリスに落ちている税金は、微々たるものだと。これはどこで払っているのだという問題提起をして、あそこもおそらくタックスヘイブンに利益をためていると思うのです。そんなことを言い出したらきりがなくて、グーグルもそうなのですけれども。グーグルって便利だから、勝手なもので、まだ使うことはやめてないのですけれども、我々もやはり対価はきちんと払おうよと。最低賃金なんかでもそうなのです。きちんと最低賃金を引き上げつつ、賃金を引き上げた分は商

品価格に転嫁し、そしてその価格でわれわれが買うことが必要です。

それと、先ほど述べたように中小企業を中心とする活性化を同時にやっていかなければならないと思います。富山和彦さんという 10 数年来の友達がいるのですが、最近よく意見交換をしています。彼が『なぜローカル経済から日本は甦るのか』という本を書いたのですが、グローバル経済とローカル経済は違う処方箋が必要であるにも関わらず、日本はどうもグローバル経済のことだけを考えて処方箋を出すからおかしくなるのだということです。

しかも日本の GDP の 7 割はローカル経済で回っている。だからローカル経済を活性化しなければならないが、そのためにはグローバル経済の活性化とは異なる手法が必要です。その一つの手法に、彼はなんと最低賃金を上げることによって、消費を回す必要があると主張している。この先は、非常に議論が沸騰するところなのですが、私もよく過去から言っているのですが、適正な最低賃金を払えないような企業は、それは社会的に存在できない企業である。だからつぶれても仕方がないと。そして生産性の高いところに、雇用も含めて持っていきながら一定の賃金を上げていくような仕組みを作らなければならないというのは、富山和彦論なのですが、私は当たっていると思います。だからこういう議論をやっていかなければならないと思います。

スイスのある市の例で、僕も 1 回は行ってみたいと思っているのですが、その地では「地産地消」ではなく、逆に「地消地産」だと言うのです。地産地消というのは、そこでできたものを使おうということですが、その市、町、大きな何万もいる町だとは思わないのですが、彼らは自分たちが使うものは、自分たちで作ろうという発想なのです。自動車まで作っているのです。バスも作っているのです。それがみんな、それをきちんと対価を負担すればいいじゃないか、という発想です。そういう経済サイクルを回す、それと中小企業の活性化のためにもっと企業間連携をやる、そして富山和彦論みたいなことをやる必要があるかも知れません。加えてもう一つは、人材育成です。これは市長の話にも学長の話にもありましたから、人材をどう育成していくか。これも学校教育だけではなくて、地域が、行政が、労働組合が、まさにこれも産官学金労で人材育成を行う必要がある。そういう基盤を作っていかなければならない。以上です。

**日浅：**井田さんは、ご自身が立ち上げた「いただきますカンパニー」を、今後どのように発展させていきたいと考えていますか。そのためには、どんな力が必要なのでしょう。



**井田：**「いただきますカンパニー」の方針は、得意なことだけをやるということなのです。苦手なことはやらない。ですから連携をすごく意識しています。農家が全部やる必要は何もないと思っているので、うちは伝えるプロなので、農業もやりません。うちは種を蒔くと、私は作物を育てるのがすごく苦手なのですぐ枯れちゃうし、時間なくてガイドしてられないので、一切やりません。そういうことは農家さんにお任せし、私たちは伝えることに専念する。うちで出すランチは

マスヤさんのパンを使い、中札内の枝豆を使い、調理はフライドポテトを揚げるだけ、そういうことを徹底しています。変なこと、得意じゃないことに手を出さずに、とんがっていきいたいと思っています。

それから人材の件です。小さい会社ですが、今までいろんな雇用の委託事業を戴いて 10 名以上雇用してきたのですが、すごいいい人たちが集まり、人材に困ったことがないのです。給料はほとんど最低

賃金ですがきちんと払っています。今、ボーナスを出そうと頑張っているのですけれども、すごいいい人たちが本当に優秀な人たちが集まってくれるのです。期間限定の方が多かったのですが、ほとんどの方が起業しています。

すごいいい人たちがばかり来ていて、それはなぜかという、社会的な目的が明確である。共感性があって、その人たちが一緒にやりたいと思うことです。それから私がすごく気を付けていることは、その人にとっての価値を大事にしてあげることです。お金は出せない代わりに、例えば子育て中の人であれば、時間を少し調整してあげることだとか、今いるスタッフは、夏休みすごく忙しいのですけれども、彼女は野外ライブに行くことが好きなのです。ライジングサンというロックフェスティバルがあって真夏なのです。8月の何日か。それが楽しみで仕事をしているのです。私はライジングサン休暇と、ライジングサン手当を彼女に出して行ってもらいました。その人にとって大事なことを理解して、できる限りの微々たるお金だったのですけれども、すごく大事なことだと思っています。これからはずっと気を付けて頑張っていきたいと思っています。

それから三つ目ですが、十勝を盛り上げるために必要だと思うことは人材育成です。郷土愛ということ、畜大で女子学生が多い、そして地元就職率が高いのですが、私の周りでは3年ぐらいで辞めちゃうとか、結婚したら辞めちゃうとか、結婚したら優秀だから専門職を持っていて、大体旦那さんと別居で、一人で子育て頑張っている人とかが多いのです。すごく優秀な学生さんが多いのもったいないと思っています。ですから私は、起業家志向というか、ビジネスを起こすという教育を行っていくと、地方にとってすごくいいのではないかと、そんな無理して別居生活しなくてもやれることがあるのではないのかという人がいるので、勤めるだけじゃない生き方を子どもの頃から伝えていくことが、ものすごく重要だし、それによってずっと十勝なり、地方の新しい仕事ができるのかと思っています。

連携していくということ、これには農業の周辺の産業、私たちのような、周辺産業が広まっていく、そしてどんどん連携していくことが、ものすごく重要だと思っています。私の衣装も地元の衣料品メーカーが作っており、その物を着ていますので、これからはどんどん連携しながら、より多くの方々に農業のすばらしさ、十勝の魅力を伝えていきたいと思っています。

**日浅:** 井田さんから、女性が働くうえでのたいへんな状況のお話を頂きました。会場からのご意見も一つ頂いております。「女性が働き続け、子育てができるような環境になっていないように感じます」という意見です。この方は、40年間民間病院で働き定年を迎えたそうです。「私は母の助けがあったので、働き続けられたけれど、まわりの女性の多くが出産後、仕事を辞めています。途中で仕事を辞めるのは、長い目で見れば、本当に損だと思います。辞めちゃうと年金少なくなりますからね」という意見です。長澤学長にお伺いします。十勝を盛り上げるために、大学として、今後どういうことをされていきますでしょうか。8月に開かれた「ジングスカン会議」は楽しいイベントで、地域と大学の新しい関係を築く一歩になったのではと思います。地域を盛り上げるために、具体的にこれからどんなことをされていくのでしょうか。

**長澤:** 地域連携というキーワードが皆さんから出ていますが、連携ってすごく大事だと思っています。地域連携の方法には、いろんな意味があって、ジングスカン会議は、ジングスカン屋さんを14社集めて、おいしくいただくという趣旨ではないのです。それを企画したのは学生たちです。20名ほどの学生がお肉屋さんに行って、どうやって作っているのかとか、歴史、特色、こだわりだとかをいろいろ聞きながら、紹介するという中で、地域の歴史を知るだとか、企業の人たちとコミュニケーションや理

解を深めるとかを通して、教育効果を期待していたということです。同じように3月に行った『花は咲く』コンサートで、復興支援ソングをみんなで歌うとか、馬フォーラムの開催があります。馬フォーラムについては、馬を通じてお年寄りから子どもたち、健常者から障害者まで、全ての人が馬とのふれ合いを通じて、一緒に地域を盛り上げようということです。大学として意図しているところは、学生たちに、イベントを通じてコミュニケーション能力を高めてもらうとか、いろんな困難にぶち当たって、それをどうやって解決するかということ学んだり、大学の中で、中々学べないようなことを、地域連携の中で学んでもらいたいということで、いろんなイベントを企画しています。

もう一つは、企業連携です。大学と企業というのは、共同研究だけを取り上げられがちなのですが、米沢市長から紹介されました Pasco さんとの企業連携が代表的なものです。まず、Pasco の盛田社長が、国産小麦を使って我が国の自給率を上げたいという考えをお持ちだったところから始まります。その国産小麦でといえば十勝ということで、本学の研究者と共同研究がスタートしたのですが、それだけで終わったのではもったいないということで、Pasco の社員に社会人入学として大学院に入学していただきました。その社員の方に製造方法だとか、会社の理念だとか、どういう困難や、課題があるのかというのを、学生に伝えてもらう、大学院生として学びながら同時に講師役を務めてもらう。会社としても新商品を開発し、特許を取り、お互いに利益を共有しましょうということです。パン屋さんという職業、パン製造という職業は、どういうものかということ、多くの学生に伝えられる。いながらにしてインターンシップが成立するような、そういう企業連携をこれからも拡大していきたいと思っています。

大学としては、地域連携、企業連携、もう一つ、視点を海外に広げるとことで国際連携、この三つの連携を通して、学生に付加価値を付けて、人材養成をすることで、大学の役割を果たしたいと思えます。米沢市長が言われていた、食と農を学ぶなら十勝。社会人の方もそうだし、学生も畜大に来て、学びたいというような環境ができあがるのが、地域にとってもプラスになるし、あわせて大学も存続意義が高まることになると思います。

**日浅：**地域、企業、国際、この三つの分野での連携ということですね。先日、盛田社長と札幌でお会いしましたが、畜大のすばらしさと、十勝の小麦のすばらしさを、熱く語っていました。「このパンは、十勝の小麦でできているのだよ」と胸を張って言えるのは気持ちのいいことですね。

米沢市長に伺います。中小企業の透明性を求めていくことが企業を発展させることにつながります。十勝は中小企業が多いのですけれども、経営者は「家業」という意識が強く、親から子へと事業を継承することが多い。よその力や社員を引き上げて後継者にするといった広がりも必要ではないでしょうか。帯広十勝の中小企業に期待すること、こうあってほしいということ、米沢市長からお伺いしたいと思います。



**米沢：**フードバレーとかちについて、いろいろな切り口でご説明しましたが、古賀さんのお話を伺っていて、これもあるのだなというのは、やはり地域のエコシステムを作りたいかった。つまり経済がきちんと地域の中で循環する、そういうものを作っていく。ずっとビジネスに携わってきたのですが、バランスシートだったりとか、右と左とか、出と入りっていうのが、いろんなことをすごく気にするのです。ただ、この地域で入ってくるものと出ていくものについて、

経済的な形で、ちゃんとバランスが取れているのか、つまり、入りのほうが多いのか、出のほうが多いの



かって、あまり皆さんと一緒に共有していなかったのではないかなという感じがしまして、皆さんと共有できるようにしていきたいなと思います。

それから今の話につながっていくのですが、私、前の仕事で産学連携ということはずっとやっていたのです。20年ぐらいやっているのですがなかなかうまくいかなかったのですね。その時に、私は産にいましたので、邪魔しているのは官だと思っていました。官の頭が堅い、官が動いてくれないからだと、ある意味、私が市長になった一つの理由はそこにあります。私のリターンマッチみたいなもので、じゃあ自分で官のトップになってみて、動かせないかと。ただ、別に官が邪魔していた訳じゃないです。使っている言葉がみんな違うのです。ですから、その間で通訳業務って絶対いるのだなと思いました。それからビジネスをやっていた、民間にいたのが市長になって、それで金融もやっていたからね。金も入ってくるのです。昔は大きな企業で労働組合にも入って、いろいろやっていたので、通訳をやろうということで、今、一生懸命やっています。

最後のご質問でいけば、今日は仕事ということを結構意識してお話しています。先程のワーク・ライフ・バランスもそうです。ワーク・ライフ・バランスを仕事と人生のバランスというのは、全然違和感ないです。ともすると、労働と人生となっていますが、それは使い分けしたいです。井田さんもお話していましたが、仕事が好きな人が集まっている。ですから仕事って楽しんでやらなくちゃいけないし、前向きにやっていかなきゃならないし、「給料なんか、少し少なくて来る」という話もありました。ですから、もう1回十勝は、仕事っていうものをみんなで議論して、十勝の仕事ってこんなのだよなということをみんなで詰めていきたいなと思うのです。だから「十勝の仕事をやりたい」、十勝というエリアで、「こんなことやってみたいな」という小さい会社がいっぱいあります。先程のファミリー企業もあります。これはまだちょっと言葉がきつくなりますが、家業であって事業になってないのだろうな。だから家業を誰か引き継いでくれなかったら、息子がいなかったら引き継いでくれない。また娘さんがやってくれなきゃ駄目だっとなっているのだけでも、本当は事業って、もしその事業がさっき古賀さんおっしゃったように価値があって、世の中に残っていてもいいものだということであれば誰だっやっていいだろう。でもそこに、なかなか人が入ってこられないのはブラックボックスになっているから。

社長と面接して、いい社長だから入るとなったら、社長に嫌われたら終わりですよ。ところがAという会社は、米沢カンパニーは、こんなことを実現したいと思って作った会社ですってということだったら、そのやりたいことに自分が共鳴して入ってくるのですから、米沢と多少ケンカしても大丈夫じゃないですか。そこにやりたい人が、何人も集まってきていけば、そして先程ロンドンの話を少ししたのですが、実は外に出てびっくりしたことは、ロンドンのシティもそうです。

それからアメリカのシリコンバレーもそうだったのですが、仕事に値段が付いています。これはいいところ、悪いところありますよ。でも仕事に、経験に、ある程度の値段が付いて、そういう人には、どういう雇用条件があるのだということを、実は向こうに見せつけられました。ですからこれが全部そのまま帯広に入る、十勝に入るということだとは思っていませんけれども、僕は透明性という面では、ある部分が将来考えた時に、想像ができないと将来をかけられないじゃないですか。どんなことになるのか、ですから、事業であったり、この会社は何を求めている10年後にはこんなふうになりたいのだったって思っているものをシェアするから、みんなで一緒にいろんな仕事、我慢しても、または夢を見てやっていけるのかなと、そういうものが十勝に行ったらあるよと、十勝の中小企業って他の地域と何が違うのかなと思ったら、オープンなところで議論をしていて、まだまだ固まっていないけれども、それがオープンになっている。そんなことをちゃんと意識している地域なのかというふうになると、僕は今とちょっと仕事っていうことに対する感覚が変わってきて、9000社ある会社もいろんな面で、淘

汰ということは言えないですね、だんだん入れ替わっていくのではないかなと思います。



**日浅:** ありがとうございます。4人のパネリストの方たちのお話を聞きながら、思ったことがあります。十勝の生活は楽しいよ、仕事も充実しているよ、5年先、10年先の生活が見通せるよ、子育ても楽に出来るよ、そんなふうに皆が言ってくれるような地域でありたいと思います。今、先の見通しが立たないばかりに、就職も結婚も出産も子育ても、そして老後も、どれもが不安です。将来がきちんと見通せて、安心して日々暮らせることが、本質的な地域の活性化ではないか。

そんなふうに思いました。

会場から質問で、一つお答えできてないものがあります。古賀会長への質問です。「ワーキングプアに対してどのような政策を講じますか。派遣労働者の組織化について、連合としては、どう考え、どう取り組んでいるのでしょうか」という質問です。

**古賀:** 講演でも申し上げましたワーキングプアの解消というのは、ある一つのボタンだけ押せば解決するようなものではありません。例えば、何度か口にしております法定最低賃金を引き上げていくこと、すなわち、きちんと働けば生活できるような最低賃金であるべきだと思っています。加えて仕事や時間をシェアすることも必要です。そういう働き方の仕組み、システムを作っていかなければならないでしょうし、このワーキングプアの方たちの多くは女性の方たちなのです。従ってその女性が働きやすいような環境をどう作っていくかということもあるでしょうし、それらのことを組み合わせで解決をしていかなければならないと思っています。派遣労働者の組織化については、現在、連合としても2020年1000万連合を目指して活動を推進しております。派遣労働者というのは、雇用主と働いている場が違うという、極めていびつな雇用形態です。だから我々は、あくまでも派遣労働者は、臨時的、一時的なものに限定すべきだと主張していますし、あるいはワーキングプアとつながりますけれども、均等待遇原則というものをきちんと日本の法律で定めなければならないということを、過去よりずっと提起しています。残念ながら、今の政権はその逆のような状況の法案を今、まさに改正しようとしております。我々は徹底的に成立阻止に向けて、世論を巻き込んだ運動を展開していかなければならないということ、そしてそのような働き方の人であればこそ組織化をしていくということは必要なのですから両方を進めています。派遣会社の組織化を試みる、チャレンジするということと、派遣先であっても派遣先の中で、職場と一緒に働く者としてその人たちと対話を繰り返しながら、新しい形態の労働組合を作るということもできるでしょう。そんなことの取り組みをやっていかなければならないと思っています。

**日浅:** ありがとうございます。古賀会長の質問のお答えで、このパネルディスカッションを締めくくらせていただきたいと思います。長時間にわたりまして、ご静聴ありがとうございました。パネリストの皆さま、ありがとうございました。

一同 拍手。



**司会:**地域の活性化には地域の中小企業の活性化が不可欠であるというテーマで議論を頂きました。改めまして長時間議論を頂きました皆さんにお礼を申し上げたいと思います。また、会場の皆さんにおかれましては、ご意見、質問ということでご参加頂きありがとうございます。一点会場から主催者に対してのご質問がありましたのでお答えさせていただきます。道内各地に先駆けて何故十勝で開催したのかというご質問を頂き

ましたが、冒頭、工藤連合北海道会長からもお話ありましたが、我々は、春季生活闘争の時期に各自治体、商工会議所等を訪問しています。その目的は、新卒者の就職応援をしていこうと、要請行動を展開しています。その中で基礎自治体だけでは非常に行き詰っているというご意見なども寄せられており、市町村単位、地域単位で取り組むことが必要だということを痛感しています。そういう意味で地域のプラットフォームになろうという「フードバレーとかち」の取り組みは非常に参考になるし感銘を受けた次第であり、そこを一つのテーマ、切り口にして、これから全道各地でフォーラムを開催したいと考えています。今回のフォーラムは道新さんの協力を頂き、9月20日予定で特集記事を報告することとなっています。このフォーラムの内容が全道の読者の皆さんや各地に発信されることとなり、この取り組みが各市町村の取り組みに反映されるといいなと考えています。今一度、コーディネーター、パネラーの皆さんに全体の拍手でお礼に代えたいと思います。

一同 拍手。

**司会:** 本日は、土曜日という貴重な休みにもかかわらず、そして、夜7時から道新の花火大会がある中で、320名の皆さんに参加を頂きました。最後までに参加に御礼を申し上げたいと思います。皆さんの声も含めてこれから繋がる地域活性化ということの一つのためになればと思います。以上を持ちまして地域活性化フォーラム in 北海道・十勝を閉じさせていただきます。ご清聴に感謝申し上げます。