

## 知事広聴「平太さんと語ろう」 記録

【日時】平成30年1月31日（水）午後1時～3時

【会場】藤枝市生涯学習センター 1階ホール

### 1 出席者

- ・ 発言者 藤枝市において様々な分野で活躍中の方  
6名（男性3名、女性3名）
- ・ 傍聴者 230人

### 2 発言意見

番号	分野・所属	項目	頁
発言者 1	暮らし	移住・定住促進について	2
2	自然環境	自然環境、里山の保全の重要性	4
3	地域振興	地域の活性化	9
4	子育て	地域の母親支援	11
5	スポーツ産業	スポーツ産業振興	17
6	産業	自社の経営方針や取り組みについて	20
傍聴者 1	危機管理	避難所について	27
2	教育	大学に対する期待	29

【川勝知事】 皆様、こんにちは。今日は藤枝に来ることができて大変喜んでおります。藤枝といえばサッカーということであります。サッカーといえば藤枝。ですからその藤枝、去年藤枝順心が全国1位になりまして、しかも無失点でおめでとうございました。

皆さん1月31日、今日は2018年1月31日ですけれども、何の日か御存知ですか。1はI「アイ」と呼びますね。31は「サイ」と呼びますね。愛妻（アイサイ）の日だそうです。先ほど食事の折に市長さんと御一緒しましたときに、同じように聞かれまして、知らなくて、そしてこのガーベラをいただきまして、愛妻に今日はプレゼントしようということでございます。さすが花の回廊藤枝だと思いました。

昨年の3月には3,117m17cmで花の世界一長い列をおつくりになられまして、静岡県の誇る世界クラスの地域資源に登録されているのは御存知でしょうか。富士山が世界文化遺産になりましたのが平成25年の6月ですけれども、南アルプスが世界エコパークになったり、あるいは駿河湾が世界で最も美しい湾に認定されたり、お茶畑が世界農業遺産になったり、それから卓球の伊藤美誠さんとか、水谷隼さんとか、こうした人たちがメダルを取られたり、そうした世界クラスの地域資源と人材を平成25年6月から今日までちょうど4年半ですから54カ月であります、64件ありました。そのうちの1つが藤枝の花3,117mも並べたということでギネスブックに登録されております。

さてさて、その花のある街に参りまして、今日は私が話を承る、広く聴く会でございます。

それから、これは聞きっ放しではありませんで、お聞きして、そしてここで決めるべきことがあれば、ここで決めます。しかし、決められないこともありますので、それは持ち帰りまして、必ずお返事を差し上げて、出てきたことについては必ず回答する姿勢でこれまでやってまいりました。今日お聞きしたことをきちんとお返しすることが我々の仕事だというふうに思っておりますので、少し長い時間でございますけれども、藤枝のためになることをきっと我々も聞くことができ、またそれに対してなるべくお役に立ちたいと思っておりますので、3時までどうぞよろしくお付き合いのほどをお願い申し上げまして挨拶いたします。どうぞよろしくお願ひいたします。

【発言者1】 発言者1と申します。本日は貴重な機会をいただきましてありがとうございます。私は先ほど御紹介にあずかりましたが、12年前になります、東京都の渋谷区の方から藤枝市に移住してまいりまして、本日はその経緯ですとか、また移住後の暮らし、ま

た移住者の視点で感じる課題のようなものをお話しできればと思っております。よろしく  
お願いいたします。

東京都渋谷区に暮らしていたのが2007年までなんですが、移住を考えたのは、子どもが  
小学校に上がりまして、ちょっと都会での子育てに息苦しさを感じていまして、子どもが  
土を触るような機会もないし、虫もほとんど見たことがないような中で、あと大人の目が  
常にある中で子どもが遊んでいるという状況にちょっと疑問を抱きまして、もう少し地方  
の気候が穏やかで食べ物がおいしくて、人が優しくて、何かそんな場所ないかななんて話  
していたところに、夫が藤枝の方で職が得られそうだということを話しまして、そのとき  
私は藤枝市を初めてその名前を聞いたんですが、「藤枝ってどこ？」ということをやったら、  
ちょうど真ん中あたりだよということで、静岡は私たち東京に暮らしていて、やはり職場  
などで静岡出身の方が複数いらっしゃったんですが、皆さんいい方で、静岡にとってもいい  
イメージがあったんですね、移居前から。なので、きっと静岡はいい場所だから、じゃ行  
ってみようということで、家族で藤枝市の方に移住をしました。

当初は市街地の方に暮らしていたんですが、もう少し自然豊かな場所で暮らしたいとい  
うことで、ちょうどそのころ藤枝市空き家バンクという制度がスタートしたころでして、  
藤枝市の中山間地域活性化推進室というところがあるんですが、そちらに御相談をして空  
き家バンクに登録をさせていただきました。それから幾つか空き家を見せていただいて、  
瀬戸谷地区の本郷という場所、温泉が近いんですが、その空き家を借りることができま  
した。今、瀬戸谷に移住して4年目になります。

本当に藤枝市の中山間に移住者をサポートする体制が非常に進んでいまして、本当によ  
くしていただきました、行政の方に。ただ空き家と移住した人をつなぐというだけではな  
くて、移居前から、例えば町内会長さんと引き合わせてくださったりですとか、地域のイ  
ベントなどがあればお知らせくださいましたし、それから私たち空き家をリフォームして  
住むことになったんですが、そのリフォームがすべて終わった段階でオープンハウスとい  
うのを開いてくださいまして、地域の方々が、50年空き家だった古民家なので、本当にか  
なり傷んでいたんですが、その空き家がどうなったのかというのは、やっぱり地域の方も  
非常に興味を持ってくださって、また小さい集落なので、どういう人が移り住んでくるの  
かということも、地域の方にとってはとても大きな問題で、100名を超える方がオープン  
ハウスに来てくださって、そこで私たちは地域の方とつながって、御挨拶させていただく  
ことができました。

また移住後も、移住したらそれで終わりということではなくて、本当に行政の方で手厚く移住後の支援もしていただきまして、今は私は移住の相談員として自宅を使って、これから藤枝市に移住したいという方々の御相談に、先輩移住者というほどではないんですが、自分の経験を生かしてお話をさせていただいています。

行政のサポートだけではなくて、瀬戸谷地区の皆様の本当に温かさに支えられて、今日ここに来ています。本当に地域の方が、よく田舎に移住すると、ちょっと排除されたりとか、よそ者扱いされるという話を聞いたりしますが、もう瀬戸谷地区は全くそういうことがなくて、本当に引っ越したその日から温かく受け入れていただきまして、お返しができるくらいに、お返しが全く追いつかないほどによくしていただいています。

この週末、寒波の影響で非常に冷え込んで、我が家も水が出なくなってしまったんですが、そんなときも近所の方が、うちでお水を使えばいいよと言って、2日続けて朝から歯磨きをさせていただいたり、もう本当に地域の方にお世話になってばかりです。

自分が今感じる課題としては、私の夫は車の運転ができないんですね。それでやはり里山、中山間地域で暮らすのに、車がないともうどうにもならないところがありまして、市の自主運行バスがあるんですが、片道400円で往復800円、家族5人で動く結構な金額になってしまうねという話をいつもしていただきまして、今藤枝から渋谷まで高速バスが割引で2,000円くらいで行けるような状態で、駅に出るのにお金がかかってしまうねというのと、1日に数本しかバスがないので、本当に交通の便が少しでも改善されたら、もっと都会から人を呼び込めるんじゃないかなと考えたりしています。以上になります。

**【発言者2】** よろしくお願ひします。改めまして皆さん、こんにちは。地域おこし協力隊隊員をやっています発言者2です。本日は貴重な機会をいただきありがとうございます。

まず簡単に僕の自己紹介をします。僕は福岡県出身で、高校まで福岡にいたんですけども、焼き物の勉強がしたくて、高校卒業後、岐阜県に移りました。岐阜の多治見市というところで学校に入り、焼き物を学んで、12年間岐阜にはいたんですけども、岐阜の中で点々としながら、自分が作業しやすい家を探しながら活動していました。

最終的には岐阜市に移って活動していたんですけども、最後に住んでいた家がすごい手狭になってきて、2階建ての家だったんですけども、1階が作業場と窯場で、2階に寝るような感じで生活をしていたんですけども、ちょっとこういう生活よくないなというのがあって、そのときは本当、家に籠もって作業するばかりで、近所の人とは全然関

わらずにやっていたんですけれども、僕がつくっているものというのは器だったので、ただ器をつくるだけじゃだめで、器を使ってくれる人とつながって初めて僕の仕事って成り立つんだなと思いつつながら、後半は生活していました。

その当時、付き合っていた彼女が今の奥さんなんですけれども、その方が焼津の人で、私と一緒にいたら静岡に来なさいというふうな、言葉ではなかったですけれども、そういう雰囲気が出ていて、じゃ静岡でどこか家を探そう。こっちへ移ってくる2、3年前から、ちょっとずつ静岡の方で仕事の機会がありまして、訪れるうちに、静岡はすごく住みやすそうだなという思いはありました。

そのうちに知り合った藤枝の作家さんに、ちょっと焼き物がやれそうな家があったら紹介してほしいという話をした途端、すぐ今の家が見つかったんですけれども、「あそこなら発言者2さん、すぐ移れるんじゃない」と言って、見に行った家が今の家です。

そのお家は空き家バンクという制度が始まって、割とすぐ登録していただいたお家だったみたいで、早くから空き家バンクという制度に積極的に取り組んでいらしいのですが、やっぱり何分藤枝の中山間地の中で一番奥の大久保という地域なので、住んでも仕事に行くのが大変というエリアだったので、なかなか住んでくれる人が見つからなかった。タイミングよく僕がそこで、僕の仕事は家でできる仕事なので、なおかつ自然の中でやりたい仕事だったので、すごく気に入って移り住むことを決めました。

それが2015年の春ぐらいですね。空き家バンクに登録されていた家だったので、役場の人と関係をつくっていく中で、ちょうどタイミングよく藤枝市が地域おこし協力隊の募集をしていて、僕自身も山で生活をするのが初めてのことであったので、地域の方と関わっていかないと大変だなというのもあったので、協力隊、ちょっとどういうことかわからないけど、試しにやってみるかと思いついて、協力隊の要請を受け、任期は一応今年の8月までなんですけれども、地域の方と関わりながら今まで活動を続けさせていただいています。

僕が住んでいる大久保には、今全部で大体15軒ぐらいあって、集落の全員合わせても30人ぐらいです。60歳でも若手と呼ばれるようなエリアなんですけれども、自然豊かで、太陽の日照時間が短いんですよ。なので、よりその自然の恵みというか、太陽のありがたさを感じながら生活をしています。

そこで生活していく中で、地域のお父さん、お母さんたちに助けをもらいまして、その分何か僕ができることで恩返しできたらなんて思いながら活動しているんですけれども、それで地域の人と関わっていく中で、どうも藤枝市ではいろんなところで焼き物になる素

材があるとわかってきまして、僕が住んでいる集落の隣に蔵田という集落があるんですけども、そこではまだまだ盛んにお茶がつくられているエリアですけども、その集落に住んでいるお父さんが持っている山から焼き物に合う土が取れるということで、「発言者2さんだったら好きに使っていいよ、ぜひぜひその土で焼き物をつくってこないか」といったところから、協力隊の活動と、陶芸家のスキルを合わせて、今は地元で取れる素材を活用して、地域のお茶だったり、藤枝には4蔵の酒蔵があるので、そういう地元のものとコラボ商品が開発できたらなと考えて、今活動しています。

僕が移った家にはお茶工場がありまして、うちの集落がちょっとほかの集落と違いがありまして、ほかの集落というかエリアでは、1つの大きなお茶工場をつくりまして、そこに自分たちがつくったお茶を持ち寄って製茶していくんですけども、うちの集落は、自分がつくったお茶と隣がつくったお茶を混ぜたくないというこだわりを持ってお茶をつくられた方が多かったみたいで、1家に1茶工場あったんですよ。

その名残がうちにもありまして、そのお茶工場を一昨年の暮れから改修工事を始めまして、去年の春に「お山の道具店」という器のお店とカフェを併設したお店をつくりました。僕が住んでいる大久保は、駅前から1本道、32号線を真っ直ぐ道なりに登ってもらうと着くんですけども、そうやって山まで来てもらうと、また一本道で帰っていかれるんですね。デパートの上に遊園地を昔つくっていたように、1回上まで登ってもらったら、必然的に帰り、途中のいろんな瀬戸谷には温泉もありますし、陶芸センターとか、いろいろ個性的な施設があるので、そういうものも知ってもらえるきっかけになるのかなと思いつつ活動しています。

住んでいてちょっと気になるのは、やっぱり自然が身近にあるというか、自然の中に住まわせてもらっている感が強くて、夜、街の方から家に帰る途中に、すれ違う車ってあんまりないんですけど、野ウサギですとか、イノシシですとか、獣たちにはよく会うんですよ。

なので、自然とどう仲良く生活していくかというのを日々の中で感じるというか、昔は皆さん山に多く住まわれて、自分の持ち山のエリアを把握していたんですけども、自分の持っている土地を受け継いでいけてないというか、今住んでいるお父さんたちは知っているけど、街に出ていった息子は自分の山の土地の範囲を知らない。

徐々に山が荒れていって、お茶畑も荒れてきていて、そうするとどうしてもそこに獣たちが棲んでしまって、人が住む場所と獣たちが棲むエリアがどんどん、どんどん近づいて

きて、それがすごい悪循環になっている。山も整備されなくなっているのです、どんどん、どんどん荒れてきちゃっているというのがすごい気になっていて、やっぱり僕だけではどうしようもないですし、でもすごくいい文化がまだ山には残っていて、そういうところに価値を見出せていけたらいいなと思いますし、皆さんに知ってもらう機会をこれからもつくっていったらいいなと思っています。以上です。

【川勝知事】 発言者1さんと発言者2さん、共通するところはおふたりとも県外の方だということですね。そして、おふたりともこの地域の魅力に魅せられて生活をされているということですが、一言で言えば、藤枝というのは、あるいは瀬戸谷というか、開かれたところだという感じでございます。東海道、今は五十三次とは言わないで五十七次といいますけれども、この岡部も藤枝も元々宿場町ですから、人が往来しているので、排他的でないという性格を持っているのではないのでしょうか。

そして発言者1さんの場合、藤枝の名前も御存知なかったということ、それから渋谷ということですから、もう何しろビルしかありません。若者の町といいますけれども、本当に全部コンクリートが張られていますから、土、あるいは清冽な水とかというのがありますね。それで子どもをどうしようかということで、偶々この藤枝というそこに巡り会えた。御主人様が仕事を得られたということのようでございますが、そのときに、食べ物がおいしくて人が優しいと、そうなんですよ、食べ物です。

今日のランチも、本当に名人が土地のものを使ってつくられているものでありますが、何しろ静岡県だけで439も食材があります。2位は218しかありません。どこの県とは言いませんけれども、439、食材の王国ですから、春夏秋冬、何らかの新鮮な季節のものが手に入って、それを料理していただけると、こういうことで、それと何ととってもやっぱり人の優しさが大事だということございまして、そしてもう1つ、こちらのおふたりがこちらに来られたのが、空き家バンクの制度というのがちゃんと、いわばハードの面で整備されていたと。それから「さとやママ」ですか、そういうソフトのコンセプトもできていて、里山にお住まいになる方々、女性を大切にしようというそういう初めから人を受け入れるというハード・ソフトの両方があったというのが強いですね。

何しろ発言者1さんが4年前に越してこられて、石の上にも3年といいますけれども、4年目に入って、このよさは私たちだけではなくて、もっと都会にいる方々を含めて、いろんな人に知らせたいということで、そういう仕事にも関わられたということですから、

自分の地域を自慢するお国自慢ではなくて、世界の目で見てもここは素晴らしいところだから、ここに住むのがいいですよというそういうことをしていただいているんですから、これは大変な味方を藤枝は持ったのじゃないかというふうに思いまして、ただ、やっぱり瀬戸谷の方まで、街を往復するのに車を御主人様が運転なさらないというのは、なかなか不便なことで、そして公共交通機関がなかなかサービスが悪いので、これはいずれ皆、年がいくと運転免許を返上しなくちゃいけませんから、必ず同じ問題が起こりますからね。やはりこれどういうふうになれば、手軽に交通アクセスを持てるのか、これは大きな課題だと思います。ですからちょっとここにお住まいになっている方々の御事情などをよく調べて、何ができるか考えてみたいと思いますね。

それから発言者2さんは、福岡出身で、そして高校を出て多治見に行った。多治見とか土岐とか瑞浪とかというのは美濃焼の中心地ですね。ですから、あそこはどうして美濃焼ができるかという、すばらしい土、陶土があるからです。中学のときに自分の生きる道を決めていらっしゃるといのがすごいと思います。藤井聡太君と一緒にですね。14歳で将棋の道に行く決めていたわけでしょう。そういうところがいいと思うんですよ。決まらない人は普通の高校へ行けばいいと思うんですけども、生きる道をこちらは陶芸とお決めになって、そして出会いというのは奥様ですね。言外に、あるいはもうはっきりとここしかない。

ですから、こちらに空き家バンクがあって、もう一目惚れで今住まわれているところを見つけられて、そして何と蔵田ですか、土が瀬戸物に合うというのは、これは画期的なことじゃなかったかと。地名を冠して何とか焼とかいうふうになれば、こちらのお茶も、お酒も、これグラスで飲むのもいいですけども、やっぱり瀬戸物で飲むのが味があると思われませんか。

ちょっと爛付けにしてとか、大吟醸でも実はちょっとぬる爛にしても大丈夫だと言われていたので、そのときにはグラスで飲んでもいいですけども、やっぱり発言者2さんのこちらの土でつくった瀬戸物で飲むというのが、これが文化になればもっといいなあというふうに思ったんですけど、それはともかくとしまして、こういうおふたり、国際派、あるいは県外派といいますか、そういう人たちにこの地域のよさを、あと交通の便と、発言者2さんが言われたすみ分けですね、動物と人間の生活圏とをどのようにすみ分けるか。シカとかイノシシとか、非常に深刻な問題です。ですからどうしたらいいかという、皆が里山に住めばいいですよ。

私は50歳で東京を捨てて田舎に住むと決めたわけですが、そのときにすぐ必要だったのが車です。だから50で免許を取りました。そして畑を始めました。そしたらそこにサルが来ました。サルは群れなして来るんですよ。そしてキュウリだとか、全部食べて次に行く。全部ちぎって、全部だめにするんですよ。サルは動物園で見る時はかわいいですけども、猿害というのはどうしようもない。敵も然る者で、どうしても敵わないと思ったのですが、ですから発言者2さんの悩みは日本の里山の悩みです。

ですから、人が多く住めば一緒に退治できるということで、そこに住むことができるには、交通の便が、アクセスがよくないとだめです。ですからこの問題は両方絡まっているので、ぜひ瀬戸谷、大久保地域あたりを突破口にして、ここで32号線でしたか、向こうはデパートだと、天国に行くわけです。そういう比喩がいいじゃないですか。エスカレーターで降りてくるように、この32号線を伝ってくる、こういう発想がいいですね。この発想を上手に英語だとかにして売り込んでいけばいいかなというふうに夢が広がった、そういう感想を持ちました。ありがとうございました。

【発言者3】本日は貴重な機会をいただきまして、誠にありがとうございます。発言者3です。私の会社は、両親、兄弟ともに運営している家族経営の会社です。

父が42年前に無農薬に切り替え、主に有機茶の栽培、加工から販売を行っています。農家の後継者不足が深刻な中、なぜ私たちが跡を継ごうと決意したか、それは両親の信念や仕事に誇りを持つ、そういった働く姿を小さいころから見てきたからだと思います。また、若い頃は田舎が嫌で、高校卒業後、地元を離れ、海外で生活した経験が、日本、そして生まれ育った地域のよさやお茶の魅力に気づくきっかけとなりました。

現在、農家の高齢化、後継者不足が深刻な中、私が生まれ育った瀬戸谷地域も例外ではありません。皆さんのお手元にある裏表印刷された資料を御覧ください。短い期間で農家の件数、耕作面積が大分減少しました。現在は父の世代が現役で頑張っていますが、この先、10年、20年後を考えると、とても恐ろしくなります。今何とかしなければと強く感じています。

そういった現状を何とかしようと、二つの取組を始めました。一つ目は、地域住民や瀬戸谷地域に関わる人たちとともに、外国人旅行者の誘客と、地域の中の横のつながりを強めることを目的とした取組です。

なぜ外国人旅行者かというと、私のところには農村の文化や生活を知りたいと、海外か

らの訪問客が多く、中には3カ月も滞在する人がいます。この地域には東京や京都にはない魅力があります。それは人だったり、自然だったり、食べ物だったり、昔からあったお店がなくなっていく中で、もっとこの地域が持つ魅力を世界にアピールし、地域の活性化につながれたらと願って、この取組を始めました。

もう一つは、瀬戸谷地域がモデルケースとなり、有機を推進する「有機の里プロジェクト」です。地域全体で有機を推し進め、瀬戸谷の農産物の安定した農業経営や、持続可能な農業の仕組みをつくりたいと思っています。藤枝市には、日本・世界に誇るすばらしいお茶農家や、茶商の方々がいます。茶商の皆さんの持つ加工やブレンド技術はととてもすばらしいです。そして先日、JAの方にお会いしたのですが、そのときに藤枝茶に対する思い入れを聞き、とてもうれしく感じました。お茶で生きる人同士、それぞれが持つ強みを生かし、協力し、新たな流れをつくれたら、とてもおもしろいことになると思っています。

また、新たな協力体制を築き上げていかなければ、この先瀬戸谷、そして無農薬のお茶を守ることはできないと感じています。そういった中で県や市のサポートはとても重要です。藤枝市の市役所、県の農林事務所にはとてもすばらしい方々がいます。そういった方々によって藤枝市が支えられているとつくづく感じます。私がこのプロジェクトをやりたいと思ったきっかけも、藤枝市の産業政策課の方々や、いろいろな方々と関わる中で生まれてきました。皆様のお力を借りながら、こういった新しい挑戦やいろいろな課題に取り組んでいけたらと思います。

今、瀬戸谷地域には、ここにおられます発言者1さんや発言者2さんといった、とてもおもしろい方々が越してきています。とてもうれしいことです。ただ、移住希望者がいても、なかなか空き家、住める場所がなく、課題を感じています。その中で移住促進とあわせて、この地域で生まれ育った人たちが帰ってきてくれること、それもとても大事だと思います。

農家の後継者問題もそうです。一番手っ取り早いのは、やはり小さい頃から農業を身近で見て、なおかつその基盤を持つ農家の息子や娘が継ぐことです。静岡県の特産物はお茶、ミカンで、この地域の大部分の農家が、この茶、ミカンをつくっています。行政には今後この特産物を継ぐ後継者に対しての充実した支援をお願いしたいです。今後、お茶・農業にたくさんの人が魅力を感じてくれるよう頑張っていきたいと思っています。この度は御清聴ありがとうございました。

【発言者4】 この度は貴重なお時間をいただきまして、ありがとうございました。発言者4と申します。

私のちょっと自己紹介をさせていただきたいと思います。私は現在、8歳と6歳の男子2人のお母さんをしています。元々藤枝市の幼稚園の方で働いていた経験で、その後、旧大井川町の保育園で働きました。結婚をしまして、一旦川崎の方に行きまして、主人が体調を崩した関係で、藤枝に戻ってきました。

実は今、ベビーマッサージの教室をやっていますが、私自身は長男のときに、全くベビーマッサージという存在を知りませんでした。自分の友達たちが、すごい子育てをしながら楽しいものがあるよというのを聞いて、ちょうど次男を妊娠中に、何か子育てを身近でしながら働きたいという意識があって、調べてベビーマッサージに気づいたという経緯になります。

現在は藤枝市の青南町という、それこそ周りが田んぼだらけのところなんですけれども、そこに自宅がありまして、その一室で0歳からのベビーマッサージ教室、親子のコミュニケーションをもっと楽しんでいこうということで、教室の開催をしています。私のところなんですけれども、一番早くて、「今日出産しました、教室に行きたいので、2カ月先の教室を教えてください」という連絡もいただいています。

私が自宅でベビーマッサージ教室をやっている理由としましては、まず自分自身の子育てを軸にしたいので、子どもの姿を身近で感じながらのママとして、そして一人の社会人としてお仕事をしたいということで、自宅で開業をしています。

私のところに来るお母さんたちというのも、似たようなお母さんたちが多くて、子育てをしているのは楽しい、でも社会から孤立するのではなくて、私自身も何かやれるんじゃないかなというのを求めてくるお母さんたちもたくさんいます。そういうお母さんたちから、子育て支援ももちろんのこと、自分でも何か起業というか、何かやりたい、じゃあどうしたらいいですかという相談がかなり増えてきたものですから、何かそういう方々がゴールになるようなものができたらいいんじゃないかなという考えをずっと持っていました。

そこで藤枝市内で個人事業主として活動をしている女性の皆様を集めた「FUJICO プロジェクト」というグループを立ち上げて、今年で3年目になりますが、雇用される働き方ではなくて、自分たちの、もしかしたら趣味からのスタートかもしれませんが、それをしっかり確立して、社会に貢献していこうという意識の高いメンバーを集めて、まず第1回目は、ちょうどこの場所で藤娘祭というイベントを開催しました。無名の団体だった

んですけれども、そこで 1,400 人以上のお客様に来ていただき、第 2 回目は、もう少し今度は地域の企業様と絡めてやっていきたいということで、SBS マイホームセンターをお借りして、そこで藤娘祭を行いました。

第 1 回、第 2 回とも、多くのママたちが口コミで来てくださって、2 回目は「私こういうものをつくっているんですけど、こういうものを売るためにどういうふうに仕掛けていったらいいですか」という起業相談などもありまして、去年はイベントだけではなくて、私たちの持っているスキルをもっと行政の手が届かないところで、でも市民が求めているものを解決できるような講座を開いていこうということで、私が子育て支援の方を主にやっているものですから、去年は今年の 4 月に幼稚園に入園する子を持つお母さんたちが、入園までの 1 年間におうちで何をしておいたら幼稚園でいいのかというようなことの講座、4 回講座を組み立てて開始しました。

それをやった理由としましては、まず私自身が幼稚園の先生として働いていた経験で、今現在、幼稚園教諭として働いている先生たちの生の声を今だに聞けています。子育てのこういうママが増えて、幼稚園の先生たちがこういうのにちょっと苦勞をしている。でも、教員に対して要求されることが多いということで、仕事量が半端ない問題を生で聞いていて、片や私自身もママなので、子育て中のママからの現役の声を聞いています。

その 2 つを両方解決するために、私たちが考えたのが、その 1 年間のうちにタイミングよく、例えば、今現在おむつを外さないで幼稚園に通わせるお母さんが増えています。でも幼稚園でおむつを外そうというのが、保育園ではないので、幼稚園ではできればおむつを外して入園させていただきたいんですけれども、そういうのをお母さんたち自身が知らない。外し方がわからない。

調べればネットに書いてあるけれども、ネットだとやっぱりわからないという悪循環があるので、先輩ママというところと、あと元教員というところで、この時期におむつをこういうふうに外すといいよとか、お箸の持ち方も、今や 30 代でも正しくお箸を持ってないという統計があるくらい、お箸の持ち方もなかなか子どもたちに浸透していないので、お箸の持ち方を勉強しよう。

実は 3 歳でも、お洋服を自分で脱いだり着替えたりすることができない子が増えているという現状もあり、そういう練習方法など、お母さんたちがおうちでできることを 1 年かけてやろうねという講座を組み立てたりとか、あとお母さんたち、とても今忙しいんですね。子育てもしていますし、仕事も復帰しなければいけない、そうなったときに、どうし

でも必要になってくるのがパパたちの手助けです。

かといって、男性は男性で働いていますので、その男性にいきなり「家事やってよ」「子育てやってよ」と言っても無理があるんですね。よかれと思って手を出すと、お母さんたちに逆上されて、「そんなやり方」と言って怒られて、「俺どうしたらいいだよ。」というパパたちの、ちょっと笑いが起きていますが、そういう現状も聞いていました。

ということで、私自身も主人がいますので、私の主人は世の中的にはよくイクメンと言われる主人なんですけれども、イクメンに育てるまでの間のノウハウがあるので、パパたちを集めまして、ベビーマッサージで肌の触れ合いを楽しんでいただいて、しっかりと子どもたちをかわいく撮れる写真の方法とか、ママたちが何をしたら喜んでくれるのかなどをパパ目線、ママ目線を含めて、イクメン講座というのを藤枝市さんと一緒にさせていただきました。

そういうことを FUJICO プロジェクトで今年1年やっていきまして、今年最後3月25日に BiVi の中にある産業大学さんと一緒に、学生さんがやっぱり雇用される働き方ではなくて、起業する働き方をしていきたいという声がありましたので、私たちと一緒に組むことで、どういうふうに個人事業主としてやっていっているのか。現場でどういうふうに動いているのかなどを学生さんたちと考えながら、イベントを集大成としてやろうと思っています。

課題というか、今問題としているのは、やっぱりベビーマッサージの教室をやっていたりとか、子育て支援センターの方で講師として働いていて、ママたちの現場の声を聞くと、忙しいママたちの支援というのが、なかなか現場レベルで手が届いていないなというところがありました。例えば子育て支援センターとか、建物はたくさんできているんだけど、どうしても行きにくいとか、パパたちの支援もそうなんですけれども、なかなか行ってもらいたい、参加してもらいたいパパが動かない。

イクメンのパパは、元々フットワークが軽いので、出かけてくれるんだけど、うちのを何とかしたいというパパを説得することができないとか、そういう本当に表面だけの問題ではなくて、本当に現場レベルでの悩みもとっても多いので、手が届かないところを、私の教室とか、FUJICO プロジェクトとか、地域の皆様と一緒に解決できたらいいなというふうに思って活動をしています。ありがとうございました。

【川勝知事】 発言者3さんと発言者4さんのお話を聞きまして、やはり藤枝の女性はす

ごいなというふうにつくづく感じた次第でございます。

発言者3さんが中国とかアメリカに留学された。しかし基本的にすごく親孝行なんです。かわいい娘を海外に出すというのは、よほど勇気の要る御決断ではなかったかと思えますけれども、それを許されて、そして非常にグローバルな目を発言者3さんはお持ちになった。しかし自分の故郷において伝統的にお茶をつくっているんじゃないかと、これだというふうにして帰ってこられたわけですね。

そして、家族経営でプロジェクトを立ち上げていらして、そして今、日本に、また静岡にたくさんの海外のお客様が来られていまして、ちなみに一昨年静岡県にお越しになられた観光客は1億5千3百万人です。日本の人口が1億2千数百万人ですから、それより多いんですね。その前は1億4千万人ぐらいです。これはさらに増えていくでしょう。特に海外からのお客が増えていくでしょう。ですからそういう海外のお客をターゲットにして、この藤枝のお茶、あるいは静岡県の持っているさまざまな食の文化をどのようにPRしていくかということが課題だと。

それと同時に後継者をどうするかということなんですが、やはり私は、彼女は実は茶師、お茶の先生の資格をお持ちなんですが、茶商のところで7年間ぐらい修行されているんですね。ですからこういう身体で身につけた技芸といいますか、これがこれからは効いてくると思うんですが、こういうところにどのようにして10代くらいからなじませていくかと。

藤枝全体で、この藤枝の自然、土ですね。先ほど発言者1さんが、土がないから、こちらで子どもたちに大地と自然に接する機会を与えたい、大人も多分同じだと思いますけれども、単に遊ばせるのではなくて、仕事としてそれを見せる。発言者3さんのところはきっとそのような両親の姿が常に子どもの時から周りにあったので、それが原点になって戻ってきて、今この仕事をされているんだというふうに思って、なかなかグローバルな視野を持った、しかしローカルなこの藤枝に立脚して仕事をしていこうということで、私はもうお客さんが来られることははっきりしていますので、上手につくる人、またこのマーケットをねらって売っていくんだというようなマネジメントの能力を持つ人が一緒に加わると、非常に強いと思います。

そして、ここは産業大学がありますし、その産業大学には、静岡県の県庁のエリートと言われた人がいまして、その人は今学部長か何かされていまして、お茶の本まで書いている人なんですよ。

新居出身の方なんですけれども、新居というのは御存知ですか、浜名湖で半漁半農のところですよ。だからもう非常に舌が肥えてるんですよ、この方がここで仕事をして、お茶の本を書かれた。新居ではお茶をつくってないじゃないですか。けどお茶の名人になられたわけですよ。それで産業大学に引き抜かれてプロフェッサーになられた。副学長ですか、今は。大いに利用してください。あそこにはいっぱい若い青年がいますから。

そして発言者4さんはすごいですね。もうびっくりしました。ともかく家にいながら、どう仕事をするかという、つまり子どもを育てながら、そのこと自体を仕事にする。つまり自分で起業しているわけですね。このベビーマッサージですか、これをマスターされて、これはおもしろい。お母さん方が自分がそうであったように、子どもはかわいいけれども、孤立すると、孤独だと。この孤独をどのようにして解消するかということで、このベビーマッサージのこれを通して、ママさんのネットワークをつくり上げていくということをやさして、ですから常にベースは働く職場ではなくて、家がベースになっているというのが、これがすごいと思います。

やっぱりちょっと考えれば、サラリーマンになって、人が会社に行ったり、工場に行ったり、家に帰ってくるというふうになったのは、せいぜいこの100年くらいでしょう。明治以前、ずっと皆仕事は家でやったはずですよ。漁に行く人は別ですけども、それでも家に帰ってくる。ですから常に御両親のしていることを子どもは見ていたはずなんです。

だから家で仕事をするということが、何となく通常の仕事でないというふうに思いがちですけども、仕事になりますよということで、まず自分でモデルを見せる。もちろんその6歳と8歳の男の子が今までやってこられたように、いるということですから、常にお母さんの背中を見ている。

それともう一つすごいのは、藤枝は旦那さんが女性の尻に敷かれる、それぐらい優しい人たちが多いということですね。ですからこういう方を上手にイクメンをつくる、イクボスをつくるノウハウを持っていらっしゃるわけですね。ですから、これも静岡産業大学の女子学生は、皆こちらに来て、将来いいパートナーに恵まれたときに、どのようにして天から授かったお子様おふたりで仲良く育てていくかといったときに、教室は私のところでやっていますよとおっしゃっています。

そして最初の藤娘祭、藤・娘と書いて藤娘、これで1,400人来たというんですから、もう藤枝というところは、今日もそうでしょう、どんどん入ってこられて、今日何曜日でしたっけ。水曜日に、ちゃんとこういう大事なものについては、万障繰り合わせてここに来

るといふ人たちがこんなにたくさんいらっしゃる。これは記録じゃないでしょうか。広聴会の記録じゃないでしょうか。これだけ会場が満席になって、立っている人もいますから。別に希望してきたからじゃないんですよ。ともかく職員が座れないような形になるぐらいです。それぐらいのことはこれまでで初めのことでございますが、ですから若いも若きも、どういうふうにしていくと皆が元気になれるかということで、この女性が男性と一緒に、しかも女性が起業、新しい仕事を興していくということが出来ますよということですね。このモデルになります。

かつて本田宗一郎さんも10代です。あるいは豊田佐吉さんも10代です。豊田佐吉さんは大工ですから、大工で、それで織物の機械をお母様を楽にさせるために、なるべく簡単に織物が織れるようにということでやった。お母さんのためにつくって、結果的に世界のトヨタに、織物で大成功して、そして特許をもらって、その特許をイギリスに売って、売ったお金でそれを自動車に投資して、世界のトヨタになったわけです。元々は親孝行が原点で、しかも10代ですよ。本田宗一郎さんもそうですね。

同じように、若い人で仕事ができるというのが、大会社に勤めることが何となく仕事だと。そうではないんだと。仕事というのは、自分がおもしろいと思ったことをやってみて、そしておもしろい、なぜおもしろいかというと自分の役に立つから、それは必ず人の役に立つはずだというそういう信念でやっていらっしゃるんですね。ですから、自分がよかったと思うことは、必ず人にも役に立つということが、結局それが報酬になって返ってきて、仕事として充実できる、充実する女性になってくる。

そしてもう旦那の方は左うちわで、ときどき子どもをあやしていればいいというふうになったらいいですが、それはそうもいかない。やっぱり一緒に働かないといかんわけですが、そういうたくましい女性2人の存在に気がつきまして、それからもう1つ、このおふたり、同年齢なんですよ。それで、ただ、初めからこういうベビーマッサージをやるとか、FUJICO プロジェクトをつくるとかいうことじゃなかったと思いますし、発言者3さんもそうでしょう。

ですからいろいろな経験を積んで、子どもを産んだとか、あるいは海外を経験した後、御両親の仕事について思い出した、大体20代の後半ぐらいにそれに気づくんじゃないですかね。それまではいろいろと迷って、あちこち巡るのじゃないでしょうか。御主人の都合でこちらに戻ってきたとか、御両親のいらっしゃる場所へ戻ってきたと、それは一言で言えば、「30になったら静岡県」ということじゃないかと思いますね。

ですから10代であちこち行きたいとか、東京を見たいとか、あるいは海外を見たいとかいうのに足を引っ張る必要はない。海外からも来られているし、海外にも行くと。そして30前後になって、結婚したとか、あるいは御両親のことが心配だとかになったときに、そこに仕事があるようにしておけばいいということで、30になったら静岡県、40になっても静岡県、50になっても静岡県、60になったら、ここはもう最高ですから、温かいし、食べ物もたくさん、温暖ですし、60になったら静岡県、幾つになっても静岡県。

しかし、まずは「30になったら静岡県」で、この二人がその女性のモデルではないかというふうに思った次第で、大変たくましいおふたりであるというふうに感じ入った次第でございます。以上であります。

【発言者5】 よろしくお祈りします。開始1時間10分たって、皆さん一方的にお話を聞いていたということもあって、ちょっと眠気とかも来ていると思いますので、大変お手数ですが、1回ちょっと立っていただいてよろしいですか。ちょっと体を動かしてから、お話しさせていただきたいと思います。簡単に背伸びを。大きく息を吸って、吐いて、あと2回やります。大きく吸って、吐いて。ラスト。ありがとうございます。お座りください。知事もありがとうございます。

清水屋スポーツの発言者5と申します。よろしくお祈りします。名前のお通り、スポーツ用品の販売をしているんですが、これから我々が取り組むことを話す前に、弊社の歴史的背景を簡単にお話しさせていただいてから、そちらの話をさせていただければなと思います。

創業66年目を迎えます、元々祖父と祖母がつくった会社です。当時、実は弊社は、御存知の方もいるかもしれませんが、今の清水屋スポーツの向かいに、当時日本で全国4番目の売り上げを誇るスポーツ用品店さんがあったんですね。そこにわざわざ出店してスポーツ屋を始めるんですが、当然、大手さんがまずスポーツ用品を当時牛耳っていたので、弊社では一流メーカーは仕入れできないんです。

当時はミズノというメーカーが、もう本当に王道をいってしまっていて、当然うちに、その向かいのお店の意地悪とかじゃなくて、商売上、弊社にミズノは入荷するなというふうなメーカーさんと話がありまして、弊社の方になかなか一流メーカーが入らなかったのも売り上げが伸びない時期が続いていたんです、創業当時。

私の祖父は、実は日本で初めてサッカー少年団をつくった人物でありまして、その少年

団をつくる前から近所の子どもたちを集めてサッカーの練習とかをよくやっていたんですね。そのときに教えていた子たちが、後の藤枝東高校サッカー部に入りまして、全国で初めて優勝した年代の方々の指導をしていたり、後にその日本一を取った人たちが大学に行って活躍して実業団に入る。今で言う Jリーグのチームに入って、日本代表に選ばれ、そして海外遠征とかに行き、たまに会うんです。オフのときに清水屋スポーツに寄ってくれたんですね。

そのときに全日本、日本代表の選手の方がアディダスのジャージを着てきたんです、清水屋スポーツに。当時そんなものは知らないんです、まだ日本は。だってミズノが一番流行っている時代です。そのアディダスの 3 本線のジャージを着て入ってきた瞬間に、祖父が「何だ、それは」という話になりまして、「おじちゃん、これ今アディダスと言って、もう本場ドイツではみんな着ているんですよ」という話を聞いたときに、祖父は本当はどうか確かめにドイツまで行ったんですよ。

ドイツの街を見たら、本当に 3 本線のジャージを着ている若者がたくさんいて、これは格好いいと。本場ドイツでこんなに格好いいものを着ているなら、これを日本でも広めようと思って、結構早い段階でアディダスとプーマを仕入れて、結構早い段階で販売をして、当時、ミズノさんのジャージが上下 4,000 円の時代に、何と 15,000 円で販売をするという非常に高価な販売をしていたんですが、それも背景がありまして、情報からビジネスにつなげていくということを私の祖父が始めたのが原点です。

一時ばっと売れるんですけども、1990 年代に入ってから、イタリアが非常にサッカーの全盛期で最強時代なんですけれども、そのイタリアに足を運んで、その今インテルの長友選手がいるホームグラウンドでサン・シーロというスタジアムがあるんですが、そのスタジアムを見たときに感銘しまして、そのスタジアムの雰囲気そのままお店に持ってこようということで、藤枝の駅南にサッカーショップを 2 階建てで建てまして、そういった「情報から用品につなげていく」というビジネスをずっと我々はやってきました。

ちょっと話は戻りますが、ミズノの商品とかアディダスとかプーマの商品の中でも、実はサッカーパンツは余り製品としてよろしくなかったんですね。それに対して祖父と祖母は、どうしても不満があったので、自分たちでつくろう、日本人の足に合ったサッカーパンツを自分たちで開発しようということで、大体聞いた話ですと、当時 1,000 人以上の大人から子どもまでの足の寸法を測り、それでサッカーパンツを完成させたんですよ。それが S S S（スリーエス）という弊社のオリジナルのブランドなんですけど、それが全国的に

当時売れまして、そういった何かを追究していった商品化していくとか、そういった部分に関してもいち早く取り組んできた会社です。

現在、我々が取り組んでいることというのは、基本的にそういったソフトから入って、物が自然に販売されていくという流れをつくるために、今手がけているものが、皆さん、2年後に東京オリンピックがあるのは御存知ですよね。多分国として施策を打っているんですが、現在日本のスポーツの市場規模というのは5.5兆円あると言われています。今回、一昨年、経済産業省がその市場規模5.5兆円を2020年までに10兆円にします。10兆円にしていましょと。で2025年までに15兆円にすると掲げたんです。3倍にしますよということなんです。

この流れは、弊社としても当然乗っていかなきゃいけないと思うんですが、これまで弊社がやってきたソフトの部分から入っていくということを、もっともっと最大化していきたいなというふうに考えています。じゃ何をすればいいのかということで、日々悩んで、悩みながら、考えて考えて、動いてはいるんですが、だったらうまくいっているところから学ぼうということで、スポーツビジネスというのはアメリカが最先端をいっているんです。

アメリカは今どういった取り組みをしているかといいますと、リーバイス・スタジアムという有名なスタジアムがあるんですが、年間6試合、10万人入るスタジアムで、アメリカンフットボールの試合を年間6試合あるんですけれども、その年間の売り上げが500億円です。たったの6試合で500億円ですよ。MYFCの総合運動公園の試合で、年間で500億円稼ぐということなんです。試合数が多いから、サッカーの方が試合数が多いですが、じゃ何でそんなに売り上げを出せるかといいますと、日本の考え方はこうなんです。例えばMYFCの試合があるときしかお金が稼げないという考え方で、普段はそこまで稼働ができなくて、お金にならないという考え方なんですよ、スタジアムに対して。

普段そういったお金が発生しないので儲けが悪い、なかなかそこに力を注げないというのが実情なんです。アメリカの場合ですと、普段、飲食店が入るんですね。そのスタジアムの下に飲食店が全部入ってしまして、テナント料が入りますし、基本的にそこにお客さんが来るような仕組みになっています。けど、お客様はなぜ来るかという、駅前にあるからです。藤枝の駅前に居酒屋はたくさんありますよね。だから皆さん集まると思うんですけれども、あそこにサッカースタジアムがあって、その下に飲食店があって、普段から行きますというみたいな形です。

例えば飲みに行ったときに、「今週、試合があるんだけど、おまえ行かないか」というふうに、例えば会社の同僚と飲みに行ったときに、「行くよ、どこでやるの」「上だよ、上」「ここ？」みたいな感じの、スタジアムに行くこと自体のハードルが低いんですよ。だって普段飲みに行っている場所の上にある。なので、そういったハード面の部分になりますけれども、もっとスポーツとそういった飲食だとか、いろんな業種のもものが掛け算できるような仕組みをこれからもっともっとつくってあげればなというふうに考えています。

静岡県藤枝市というと、やっぱりサッカーが非常に盛んなので、うちも元々サッカーをやってきたという部分もありますし、そのサッカーのところをもっと切り口にいろんなソフトの部分とサッカーの掛け算というのをもう少し気軽にできるような状態をつくってあげればなというふうに考えています。

藤枝はサッカーが非常に盛んなんですけども、実はコアな人が多いんですよ。もう少し気軽にライトなファンをつくっていくことが必要で、アメリカのメジャーリーグのお客さんは、全体の、ルールを知っている人は、その中の3割しかいないんですよ。あとは皆さんビールを飲んで、ホームラン打って、わあっと喜んでいるだけで、ルールはよくわからないけど、ホームランを見て喜んでいるみたいな感じなんですよ。サッカーもそれではないと思うんですね。点が入ったら喜ぶ、わあっでいいと思うんですよ。

だけど、結構いろんな人の話を聞いていると、「やっぱり4・4・2じゃなきゃだめだな」とかやっているんですね。そういう話をした時点で、ライトな人たちは引いちゃうんですね。もう少し気軽に、点が入ってわあっと喜ぶだけでもいいので、そういった部分で、もう少しサッカーと気軽に触れ合える場所として、私はちょっと大きな話ですけども、スタジアムがもし駅前にあつたらすごくおもしろいんじゃないのかと。そういったので今あるのはサガン鳥栖ぐらいですね、スタジアムが駅前にあるというのは。なので藤枝にあつてもおもしろいんじゃないかなと個人的には思ったりもしております。

なので、そういったソフトの部分から、もう少しスポーツを絡めていって、いろんな業種の人たちがサッカーと関わっていけるというところが、すごくこれから求められているんじゃないかなと。そういった部分を弊社、私自身も含めて、どんどん積極的に取り組んでいきたいなというふうに考えています。以上です。

**【発言者6】** 本日はこのような機会をいただきまして、どうもありがとうございます。発言者6と申します。駅伝のアンカーは大変だなと今思いながら、ずっと6番目を待って

おりました。それから今発表した発言者5さんのように、私はフォワードのような性格ではなく、どっちかといえばディフェンダーのような性格で、堅苦しく、つまらないお話になるかもしれませんが、お付き合いいただきたいというふうに思います。

私、物流業に携わっております、主に外資系の某電子部品メーカーさんの原材料であるとか、製品を扱っております。保管管理、それから全国各地への配送、または配送手配というものを主な業務としておまして、藤枝、焼津、掛川という3つのエリアに営業展開しております、今現在100名をちょっと超えるくらいの従業員さんが会社で働いていただいています。

冒頭、司会の方からも話があったように、高齢者の方、それから女性、障害者、そういった多様な従業員の方が、とにかく長く安心して働ける会社づくりというものを目指してやっております。私自身は2代目、今年52歳、経営を担っておりますけれども、会社は昭和47年創業で、2020年には第50期目を迎える、そんな節目が近いところにある会社でして、私自身も52歳、会社も50歳目前ということで、特に最近やはり意識するのは、地域社会における企業としての役割というものを考える、そういう年齢にきているのかなというのを自覚しながら経営に当たっております。

物流というと、なかなか重要な仕事の割に、皆さんの認識の中にこの仕事というのが落ちてない業界だなと私思います。僕は仕事柄、大体朝3時半ごろ目が覚めて起きる、4時半ごろには会社に来ているんですけども、朝起きて一番困るのはテレビ番組、テレビをやっていないんですね。

皆さんも起きる方いるかもしれませんが、大体テレビショッピングをやっているのが常で、その中で気になるのは「送料無料」という言葉がすごくたくさん画面に出されていることなんです。あれは送料運送会社持ちなんだけど、「送料無料」という言葉が出ちゃっているんですね。

それから若い人たちもそうでしょうけれども、クリックすると物が翌日には簡単に届くという世界、それから何度でも配達してくれるという、そんな認識が非常に強い業界だなというふうに思います。

それから、見渡した限りだと、もしかしたら私と同じように、トラックの業界は菅原文太とか、愛川欽也がたくさんいるんじゃないかと思っている方もいるかもしれませんが、そんなことは全くなくて、そのくらいの今認知度の低さの中、プラス若者の車離れ、それからドライバーの高齢化というのが本当に進んでいまして、慢性的な労働力不足、将

来に向けての深刻な労働力不足というのが、我々の経営者の一番の今の最重要課題になっています。このままいくと物流機能が維持できなくなる。サービスレベルが維持できなくなる。もっと言うなら、会社が維持できなくなってしまうという水準まで、そのちょっと前まできているのが現実だと思います。

そのほかにもいろんな問題が山積みになっているんですけども、そうはいつでも業界全体で今イメージアップであるとか、労働環境、家庭環境の改善に全力で取り組もうということをやっていますし、物流業者という目で見ても、静岡県はとても恵まれている県だというふうに思います。特に志太地域もそうですけれども、多様な産業が根付いていますし、月並みな言い方ですけども、大都市圏の地理的な優位性もありますし、気候的な優位性も持っている。ましてや陸海空のインフラにも恵まれている。厳しいけれども恵まれた地域の中で、我々が物流事業者としての責任を果たしながら、かつこの地域に企業としての責任を果たしていくためにどうしたらいいかということのを常に考える中で、2つの経営方針に基づいて私は経営しています。

一つは、自社経営と地域振興は表裏一体のものであり、地域の発展なくして自社の発展なしということがまず一つ、業界の発展なくして社会の発展なしということも言えるかと思えます。もう一つは、どうしても事業の多角化に走りたくくなりますけれども、私たちの会社は、社会の多様化への対応、特に働く人や働き方の多様化への対応、対策を今後すべての組織計画とか採用計画、経営判断の前提としていこうというのが、二つ目の経営方針です。

その中で、うちの会社では新規従業員の採用強化とか、今いる従業員の福利厚生の実、それから働き方の多様化への対応、または地元地域とか近隣企業の抱える同じような貢献の一環としまして、国がすごく強力に進めていますけれども、仕事と子育ての両立を目的とした企業主導型保育事業というものにチャレンジを昨年の初めに会社として決定として、地元の保育事業者さんと連携し、また関係各方面の皆さんの御協力、御理解もあって、昨年11月に国の正式な認定を受けて、今年の4月に市内下当間に私たちの本社があるんですが、その横に保育園を建設中です。0歳児から2歳児を対象とした保育園になります。

そういった、人を中心とした経営を推進するということが、自分の会社だけじゃなくて、地域の課題とか近隣企業の課題の解決のきっかけであるとか、または、まだ藤枝市ではなかなか前例がないんですけれども、私たちが前例になっていけばという思いで今回の決断をしたというふうに思っております。

この保育園に関してですけれども、この保育園を拠点として、今、週休2日制の会社が多いですから、子どもの少ない土曜日なんかは、地元の皆さん、若い経営者もいますので、そういう地元の事業者さんとの連携であるとか、または新しいアイデアのトライアルの場としても、お互い付加価値を高めていける、そんな場になっていければというふうに思っています。

当然保育事業ということで、非常に責任が重たく感じてもありますし、全く未知の分野への挑戦ということで、正直9割は不安なんですけれども、準備をしていく中で、その意義とか夢というものも徐々に、徐々に大きくなってきているというのも正直なところですよ。

4月の開園を目指しているところで、地元の自治体とか、近隣企業への説明もだんだんに進んできて、1月に入ってから、実際に子どもを預けたい、預けて働きたいという方からの連絡が徐々に入ってきて、思わぬ、僕らは下当間で藤枝ですから、藤枝の近隣の地域にアナウンスしていましたが、実は焼津市、それから静岡市、いわゆる通勤の途中というコンセプトが非常にニーズがあるんだなあと、特に私たちの会社は焼津インターの近くですから、そういったことがあるのかなという気づきがあります。

まだまだこの園の存在とか、設立趣旨というものが認知されるためには時間がかかると思うんですけれども、特に認可外保育園である我々のような企業主導型保育園と、地元の認可保育園とか幼稚園が連携することによって、よりコンパクトなエリアでの「働く・暮らす・育てる」の一体化が図られて、より地域としての付加価値が向上するんじゃないかなというふうに思っています。

ただし、やはり0～2歳児の保育園を設立するんですけれども、3歳児以降の受け皿の確保を含めて、雇用を維持しながら働きやすさと子育てのしやすさを両立していくためには、結構乗り越えなければいけないいろんな壁が存在するんだなというのも徐々に見えてきました。

最初にも言ったんですけれども、企業主導型の保育事業というのは、自社だけじゃなくて、近隣の地域とか企業とか、そういったところが共通の課題、または近隣事業との連携というものを目的としていますので、単純に企業の多角化ということではないんですね。

そういった人に関する我々のような小さな企業のチャレンジに対しては、ぜひハローワークを始めとして、児童福祉、健康福祉、学校教育、そういった部門と、やはり企業のチャレンジという意味では産業政策部門、それから都市政策、企画といった部門が一体となって、広報であるとか、資金的な支援も含めて、かつ事業所目線、地域目線での支援の仕

組みづくりであるとかを一企業として期待をしたい、または柔軟に進めていただきたいというふうに思っております。

もう1つは、今回、国の認定ということで動いておりますけれども、国とか県とか市のそれぞれのやはり制度の連携を一層深めていただいて、行政単位、または部門、年度を超えた境目のない横断的な支援というものをいただけたら、もっともっとうこういうチャレンジの連鎖は広がっていくのではないかなというふうに思っています。とにかく教育部門と産業政策部門の一層の連携というのは、地域産業の振興のためには欠かせないことだと思います。その中には広い意味ではスポーツとか文化というものも入るんじゃないかなというふうに思っています。

最後ですけれども、藤枝市にはエコノミックガーデニングという大企業の誘致に頼らない、地元の中小企業を育成することによって、この地域内に良質な経済循環を生み出すというそういう概念があります。私もこの概念の考え方に賛同して、個人としても、企業としても、その活動に積極的に関わってきております。

また、一昨年には、藤枝市地域経済を支える「がんばる中小企業」振興基本条例というものが制定されて、時間の経過、または部門を超えた横串を刺した横断的な支援ができるような、そういった制度が徐々に藤枝市にできています。我々からすれば大変心強い動きだなというふうに思いますけれども、まだまだ認知という部分では、事業者自身が知らないことがたくさんあるんじゃないかなというふうに思っています。

そういう意味で、自分が新しいことにチャレンジをしていく中で、当然新しい課題が出てきます。それを乗り越えるために、生まれてきている支援、いろんな制度、そういったものを自らが使いながら、より事業者目線の支援や制度になっていくように、これからも積極的に関わっていきたいと思っておりますし、同じような意識改革を持った企業、経営者、そういったものが増えていくように私自身も努力をしていきたいというふうに思っております。ちょっと堅苦しいお話になってしまいましたけれども、以上、私たちの会社の取組みを述べさせていただきました。ありがとうございました。

**【川勝知事】** スポーツをやっておりますと、いいところでタイムをとって流れを変えるという非常に重要なんですけれども、もう発言者5さんの絶妙のタイミングで、発言者3さんと発言者4さんの女性パワーに圧倒されているのを、すっと背伸びと深呼吸で変えてしまわれまして、創業66年3代目、創業45年2代目、発言者5さんと発言者6さん、本

当に素晴らしい青年実業家だと、発言者6さんは45からは壮年に入りますので、壮年実業家と。45以前は青年ということになります。というふうに承りまして、これはお父上、あるいはおじいさまですね、創業者の精神、これチャレンジの精神ですね。

サッカー少年団を一番最初におつくりになったおじいさまがいらして、ドイツまで行ったり、そうしたフットワークの軽さとチャレンジ精神というものが、3代目の発言者5さんですね、感心しました。そして明らかに国の流れと、世界の流れを見ながら、スポーツ産業は5.5兆円が、やがて10兆円、15兆円になるというのを、これをちゃんと見ていらっしゃるんですから、そのうち自動車を抜きます。それくらいスポーツ産業が重要であると。その一角を自分が担っているんだと。しかも藤枝といえばサッカーだと。サッカーと言えば清水屋スポーツだということで、そういう使命感があふれていて、誠に頼もしいというふうに思った次第で、言うことはありません。感心しました。

それから発言者6さんは御立派ですね。物流というのはただじゃないと、もうそのとおりなんです。今、実は有効求人倍率が1.6に近くなった、要するに10人仕事したい人がいると16人仕事を求めているんですけれども、人が足りないんですね。それ平均なんです。実際は、もう物流は求人が3倍も4倍もあるにもかかわらず、人が来ないというそういうところで、しかし物流なくして生活は成り立ちません。それくらい重要なところに人が行かなくなっている。

しかし、そのときに経営哲学が立派じゃないかと。つまり企業の発展と地域の発展は一体だとおっしゃったですね。実際、発言者6さんのところはギネスに載った花回廊、ものすごい立派な貢献をされているのは知る人ぞ知るであります。それからまた業界の発展が社会の発展と一体だというお考えをお持ちなんです。ですから業界中心主義ではない、自分の企業中心主義じゃないですね。常に地域の中で仕事をさせてもらっているんだと。だから地域の発展を担うのが企業の使命だと、自分の会社の使命なんだとっていらっしゃるし、業界全体と社会の発展と常に一体でないといけない、自分の業界だけよければいいというものではないという、この経営哲学がお話の端々に伝わってまいりまして、それを実践されておられますので、しかも発言者6さんのところは、障害者雇用とか、高齢者雇用とか、女性雇用も非常に率先してなさっておられまして、モデルのようなところであります。

あろうことかといいますか、びっくりしたことに、保育園をやるというんですね。今はもう保育園の問題は極めて重要です。これはもう発言者4さんのところでもそうでありま

すけれども、子どもさんをどのように預けて仕事をするか、ワーク・アンド・ライフ・バランスなどと言ったりしますけれども、仕事と子育て、これをどのように両立させるかというのは極めて重要で、それだったならば、保育所が足りないならば、自分のところでやろうとおっしゃっていただいた。これがいかに難しいか。それは、役所の合意を得なくちゃいけませんので、施設もつくらなくちゃいけない、投資もしなくちゃいけないということがあります。

あまり大きな声で言えません、小さな声で、しかしはっきり言いますけれども、実は静岡県庁の中で、企業で保育所をつくってくださいというふうに皆言っているわけです。私はうちも 6,000 人が働いているじゃありませんかと。だから県庁の中に子どもを預かるところをつくったらどうかと、5年かかりました。要らないと言うんですよ。

総論賛成各論反対で、県庁の東館の5階に私の部屋がありまして、そこを開放すると言ったんですよ。本当に本気だと思ったらしいですね。だけど、お母さんが5階まで上がってくるのは大変だと、また反対されまして、それじゃ2階のところに、ちょうど東館の2階に、来られた方が新聞読んだりされるところがある、そこにすると言ったわけです。いよいよ本気だということになって、それで今、西館の、ちょうどステップを上がっていきますと、その左側のところに子どもの預かり所がありますが、これ5年かかりました。県庁のように公的なことをやっているところでも、ましてや物流の倉庫会社のところが、これをするというのは大変な勇気と、それから会社の経営理念というのが社員の中に浸透しているからじゃないでしょうかね。

それからまた物流は今、いわゆる無人で運んでいくというようなことも実験も行われております。その実験も静岡県の新東名は、平成 24 年の 4 月 14 日に 162 キロ一挙に開通しました。片側 3 車線です。ところが、浜松から西に豊田東まで、その 2 年後に開通しましたけれども、片側 2 車線になっています。だから静岡から出て愛知県に入ると、急に狭くなりますよ。今もう御殿場からさらに神奈川に抜けるところも、多分片側 2 車線です。うちだけが片側 3 車線なんですよ。なぜかという前倒しでやったからです。1年半前倒しでやったんですよ。そうすると 3 車線のうち 1 つは実験に使える。また非常にレベルの高い高速道路なので、時速も 110 キロまで出せるということで、今事故がないまま行われていますけれども、いろんなことができる。これは何のためにやっているかという物流のためなんですよ。我々日本全体の物流を支えるためです。

それからまた清水港から RORO 船、ロール・イン・ロール・アウトといいまして、ト

トラックのまま入り込んで、運転席は外しまして、そのままずっと大分まで持っていくんですよ。そこでまたトラックの前のところに運転席を付けまして九州に運ぶと。そうすると静岡県からずっと近畿、中国を通過して九州まで行くドライバーの負担が軽減できると。これ全部物流をいかにスムーズにし、かつドライバーが少なくなる中でどうしたらいいかという工夫をしているんですね。

ですからもう今日発言者6さんはあまり強く言われませんでしたけれども、実は物流についてもっと理解する必要があると、逆に言うと、物流はおもしろいです。なぜかというところ、これなかったら社会が動きませんから。ですから、この静岡県の中でここではこういう立派な経営者をみんなで支える。ですから、私は物流業界の悲鳴を知っているものから、ぜひこういう立派なところはみんなで支えないといかない。

逆に、発言者6さんのところは、社会のために自分たちがお子様を育てるためにやりたいと。不安90%と言われました。つまりほとんど不安ということです。つまり自信はほとんど1割しかない。それでやっているんですよ。これは立派です。だから女性だけじゃないですね、さすが藤枝。藤枝順心が何しろ日本一だったので、女性すごいと思ったら、それを応援する男性諸氏がいるんだと。その人たちが企業をやったら、3代目も2代目も、この人はもう家光ですね、今。だからこれから家綱、綱吉と15代まで行くでしょう。発言者6さんのところも、今2代目ですけども、間もなく4、5年で50周年を迎えられるということで、きつこの仕事の形を多角化しながらも、いろんな新規事業に乗り出して、社会に貢献するということを通して、また自分たちも地域社会で利益を得るということで、これからいわゆるBSでやっているテレビショッピングですね、送料無料ということは違うということをしっかりして、物流に従事して下さっている人たちと一緒に応援していこうではありませんか。発言者6さん、どうもありがとうございました。

**【傍聴者1】** 皆さんのお話の後で、ちょっと野暮な質問をしたいと思います。避難所の関係でございます。

昨年の10月16日に29年度の避難所の対策会議を開きました。学校関係者、地元の町内会、自治会、それと市役所、あるいは県の事務所ですか、あそこから来てくださったんですが、その中で今年初めて西高等学校が次のような文章になっていました。

避難支援への対応ということで、藤枝市として当校は避難所となる。市との覚書。「避難所としてグラウンド等、避難所として体育館を提供し、使用期間は7日以内、最大7日とす

る」と。

東北、熊本、中越の避難所を見ても、大体1カ月、2カ月は避難生活をしていると思います。ここに来る方は、家が倒壊もしくは燃えたとか、住めないから来るのであって、7日もしくは14日過ぎた時点で、ここに避難した人たちは出ていけといふのかと。これは県の方針なのか、教育委員会で決めたのか、学校当局が決めたのか、ちょっとわかりません。いろいろその場で質問したんですが、学校当局からも、市からも、県からも納得いく回答はありませんでした。だからこの文書はまだ生きていると思うんですが、7日もしくは最大7日の延長とする。この根拠がわかりませんし、14日過ぎたときに、避難した人たちがどこへ行けばいいのか。今日の回答は無理だと思いますけれども、ひとつその対応についてお考えいただきたいということです。以上です。

**【川勝知事】** どうも御質問ありがとうございました。大変重要な、学校をあずかっている先生として当然のことですね。私どもは東日本大震災で、静岡県は岩手県を担当するように言われまして、またあれは2013年3月11日ですので、もう大分たちました、6、7年になりますが、まだ20人行っています。そしてまだ避難所で生活している人がいますよね、仮設住宅ですが。

それからまた熊本、一昨年4月14日から16日に起こりまして、そこにも数名うちの職員が働いております。特に熊本で問題になったのは、避難所の運営でした。そのときに避難所から7日を出なくちゃいけないとか、あるいは2週間で出なくちゃいけないとかというふうなことは聞いたことがありませんでした。ですから今、先生がおっしゃったように、非常に拘り定規な話ですね。そんなことはあり得ないことだと思います。行くところがないのに出ていきなさいなどというふうなことはあつてはならないと思います。

むしろ避難所につきましては、乳飲み子を抱えたお母さんがいるとか、要介護者といひますか、そういう人たちがいると。どういうふうにしたら、そういうときに不便を来さなくて済むか、あるいは仮設のトイレなどもできてきますけれども、仮設のトイレは段を上がらなくてはなりません。上がるというのが、体の不自由な人には大変苦痛を伴います。どうしたらいいかというふうなことが問題になっていますけれども、何かで出ていけとかいうふうなことは、文言としてなるべく早くに帰れるようにするという意味かもしれませんけれども、今おっしゃったような、何かここは7日間しか貸さないとか、学校の方で決められていたら別ですけれども、そういうふうなことは少し現実的ではないという

のは、先生がおっしゃるとおりじゃないでしょうか。私もそう思います。

ですから、どのように回答したのか知りませんが、高校の方にその理由と、それから現実に起こった場合どうなるかということについて回答を申し上げるということでしょうか。

**【傍聴者2】** 知事に質問です。大学の支援をしているものです。県外からの参加でございます。

昨年、県知事には静岡大学の地域創造学環というところで、学生さんに話を伺いました。地方創生という言葉が、まちを盛り上げるという意味では、人材育成が非常に重要ではないかなというふうに思っております。知事も文芸大学の学長をされていたりだとか、社会に出るまでの一歩手前の大学に対する期待なんかを、静岡大学に限らず、お聞かせいただければと思います。

**【川勝知事】** どうも県外から参加していただき、また大学に御関心を持っていただきましてありがとうございます。

大学は、何か高校を卒業したら行くところだというふうな通念をもうやめたいと思うんですね。勉強したくなかったときに行けばいいと、そういうふうに思っております。義務教育は15歳までですから、これはしっかりしなくちゃなりません。しかし、学校のカリキュラムというのは、国の方で学習指導要綱というのが決まっていますから、先生方はそれに応じてなさっておられます。

しかしながら、これは北は北海道から南は沖縄まで全部一緒なわけですね。それ以外にやることがあるでしょう。例えばスポーツ教室だとか、これは地域のクラブでやるとか、学校で剣道とか、あるいはサッカーとか、場合によっては水泳とか、いろんなことをやりたい子が子どもたちにはいるでしょう。それを学校のクラブに押しつけることができませんので、ですから実際は社会総掛かりでスポーツなどはやった方がいい。

あるいはそうですね、皆さん宝塚って御存知ですか、宝塚の花組というのがあるんですよ。花組、月組、宙組、雪組、星組とありまして、花組というのは一番古い、110年以上の歴史があります。そこで100年のときに総理大臣が、また文部大臣が感謝状を出しました。そこは中学を卒業してから受けられるんですよ。中学卒業したときに、東の東大か西の宝塚かと言われるぐらい数十倍です。

そしてそれも花組のトップが静岡県出身の人ですよ。この子は10代で、中学生のときに何かのきっかけでここに来たいと思って行っているわけですね。踊りも、それから台詞も、それから歌も、チームでやりますから、これは清く正しく美しくという教育方針でやって、立派な教育をしています。これも1つの道ですね。

ところが皆、中学卒業したら高校に行って、高校卒業したら大学に行って、それから社会人になるというのが当たり前みたいに思っている。しかし先ほど藤井聡太君のことを言いました。藤井聡太君は中高一貫の学校に行っているから、高校まで進学すると言いましたけれども、行っても行かなくても関係ないですよ、あの青年にとっては。彼は将棋道でこれからやっていくでしょう。

そういうふうにはいろいろな道が僕はあると思います。しかし何かその道でやっていくと、もっと勉強しておいてよかったと思うときがくると。そうしたときに通信教育なり、場合によって時間があれば、社会人として入学して、そして学士号とか、場合によっては博士号とか、そういうものを取ればよろしいと。そういうふうにしていくべきだというふうには思っているんですよ。

ですから、お茶、自分もやりたい、花をつくりたいと思ったら、その道でいいよ。園芸学校だとか農業学校とか、あるいは工業学校とか水産学校とか、そういう実業関係の公立の高校だけで静岡県下に42校もありますよ。それがもう自分がやりたいといったらそれをやればいいと思う。

そして大学は今、地域創造、あるいは地域創生とかということについて、日本中あちこちでやっていますよ。ですから地域を創生するためにはどうしたらいいか。地域のことを知らないといけないんですよ。藤枝について知ろうと思えば、この藤枝の文化について、地理について、歴史について、産業について知らないで、地域興しなんかできやしないですよ。ですから、こちらはここがテキストなわけです。テキストの先生はだれでしょうか。それはここで働いて生きている方たちです。ですから地域創生のためには、実は地域学が要るんですね。地域学の先生は実は我々全員です。大人全員だということで、自分たちが生きてきたものを若い青少年たちに返していくということだと思います。

そこで、本当に本を読んで、何か論文を書いたりしたい人は、そのときに大学に行けばいいと。だから学力偏重主義というのは、あるいは学歴社会ですね、これはもう終わりじゃないかと思っています、有名大学に行って、有名企業に行くという。有名企業、不正会計あるいは品質不正など大会社がいろいろ不正をされているというそういう新聞記事が出

ています。だから大会社に行けば、それで幸せかと思ったら、突然クビ切られたり、非常に厳しい状況に追い込まれるということでしょう。

静岡県に12万の事業所があります。そのうち大企業と言われるものは二百ちょっとしかありません。ですから実際12万数千社あって、12万数千社が実は中小企業、小企業なんです。そこで実は静岡県、16兆円で全国4位、一人当たり所得は東京、愛知に次いで第3位、16兆円のGDPというのはニュージーランドと一緒になんですよ。だから1国の経済規模を持っているし、人口規模も、実際国に税金を納めなければ静岡県だけでやっていけるんです。そうもいかないですけども、それぐらい強いところなんですよ。

そしてそれを支えているのが、実は全員のいわば、例えば発言者5さんならば、スポーツに関わる、サッカーに関わるプロのノウハウです。彼は経営革新優秀賞を取っていますから、発言者6さんのところは物流についてのプロですよ。こちらは子育てのプロでしょう。こちらがアメリカのプロです、我々から見たら。

そういう人たちがいらっちゃって、それが地域の力をつくっているということで、そうした意味で大学は大事ですけども、いわば知情意というでしょう、知、情け、意欲、その3つとも必要です。心をつくっているのは知、知識の知、知性の知、情、これは感情の情です、それから意欲の意、知情意、知は高い方がいい、知は高く、情けは深く、意は強く、心を磨き、体を鍛うべし。どうですか。知は高く、情けは深く、意は強く、心を磨き、体鍛うべし。3つとも必要なんです。

知性だけじゃないですよ。感性が豊かな人は絵を描いたり、音楽をしたり、それもいい。スポーツをやろうと思ったら、意思の力がすごく必要です。こういうものは意欲を持たないと何事も続きませんから、それをするにはやっぱりサッカーとかスポーツをしなくちゃいかんというふうに思いますので、大学中心主義、あるいは学歴中心主義、大企業中心主義から静岡県は脱却したい。

私は学歴の時代に育ったものですから、その弊害をよく知っておりまして、毎日毎日勉強していてもこの程度なんです。だからこれだけが生きる道ではないと。立派な人が本当に世の中にはたくさんいらっちゃいます。ですからそういう意味では皆先生だと。先に生まれた人は先生で、皆敬老で、80代になって中老、それから88歳ぐらいからは長老になっていくんですね。後期高齢者、末期高齢者にならないんです。皆偉くなっていくんですよ。

そういうふうな健康寿命を延ばしながら、皆がそれぞれ尊敬する、こういう社会をつく

っていきたいものだというふうに思っておりますし、そのときに県外から来られました、海外から来られる人、また戻ってくる人、そういう人たち全部が差別されないで、だれもが努力をすれば夢が叶う、ドリームズカムトゥルーなんですよ、努力をすればここではできると、そういう社会をつくっていきたいものだというふうに思っております、お答えになりませんでしたけれども、そういう考えを持っております。以上でございます。