

活力と魅力あふれる地域づくりのために

ふるさと

MAY
2018

vol. 132

Vitalization

バイタリゼーション

地域とともに 財団設立30周年



一般財団法人

地域総合整備財団〈ふるさと財団〉
Japan Foundation For Regional Vitalization

この情報誌は、宝くじの社会貢献広報事業として助成を受け作成されたものです。



活力と魅力あふれる地域づくりのために

ふるさと Vitalization

MAY 2018 vol.132
バイタリゼーション

表紙の写真 1993年、世界自然遺産に登録された屋久島を代表する「縄文杉」。周囲16.4メートルのずんぐりした樹形は屋久杉の特徴を示し、樹齢は2000年以上と推定されている。

CONTENTS

- 3** | **就任ごあいさつ**
一般財団法人地域総合整備財団（ふるさと財団）理事長 稲野 和利
- 4** | **設立 30 周年特別寄稿**
ふるさと財団設立 30 周年に寄せて
一般社団法人地方公務員共済組合協議会会長 松本 英昭 様
- 5** | 「ふるさと企業大賞」に輝いた 社長に聞く
「製造工程の全内製化」武器に
攻めのトップセールスで売り上げ倍増
ミサキ電機株式会社 代表取締役社長 河野 佳史 氏
- 10** | **ふるさとのづくり支援事業**
復興願い、超精密加工技術活かし
特産石材で高級酒器を開発
キョーユー株式会社
- 14** | **平成 29 年度 地域産業交流セミナー**
講演 1：物流 × IT ～新しい農産物流通について～
株式会社農業総合研究所 代表取締役社長 及川 智正 氏
講演 2：素人が変える山の恵み、村のかたち
～木の駅プロジェクトの試み～
特定非営利活動法人地域再生機構 木の駅アドバイザー 丹羽 健司 氏
講演 3：魚 = わかりにくいものを売るための温故知新
株式会社ウエカツ水産 代表取締役 上田 勝彦 氏
- 20** | **地域貢献企業の会 会員企業紹介**
株式会社山形メタル
- 22** | **地域再生マネージャー事業**
大阪府池田市
- 25** | **平成 29 年度 まちなか再生支援事業実績報告会**
- 28** | **平成 29 年度 公共施設マネジメント調査研究**
(研究モデル事業) 成果報告会を開催
- 30** | **平成 29 年度第 2・3 回ふるさと融資予定事業**
- 34** | **職員レポート**
ふるさとを見つめなおす機会
融資部企画調整課 谷村 信弥
- 35** | **財団日誌**

就任ごあいさつ

一般財団法人地域総合整備財団（ふるさと財団）

理事長 稲野 和利



このたび、ふるさと財団の理事長に就任いたしました稲野和利です。前任の柚木理事長同様、どうぞよろしくお願ひいたします。

当財団は、昭和63年に設立され、本年12月でちょうど30年を迎えることとなります。まさに平成の時代とともに歩んできた財団です。これまでの間、柔軟な発想と機動的な事業展開を基本に、地方公共団体の皆様との緊密な連携のもと、地域の活性化を応援する事業を展開してまいりました。

例えば、地方公共団体が民間の設備投資を直接支援する仕組みである「ふるさと融資」につきましても、これまでに3,974件、融資額9,748億円の実績を積み上げてまいりました。これに伴い、全国で総額7兆7,245億円のプロジェクトが展開され、約16万9,000人の新規雇用が創生されました。また、ふるさと融資を機に地域経済に大きく貢献している企業を毎年度表彰し、その活動を全国に広く周知することにより地方創生の一層の推進に努めるとともに、低金利下においても融資対象の裾野を拓げるべく、融資要件の緩和等の制度改正にも積極的に取り組んできたところです。

そのほかにも、財団に蓄積してきたノウハウはもとより地域課題に応じた外部専門家の知見を活用することにより、全国の約250事例に及ぶ「地域再生」や「まちなか再生」に対する地方公共団体の取り組みを応援してきました。

さらには、PPP / PFI といった公民連携や公共施設マネジメント、地域資源を活かした新商品開発や新技術開発を推進する地方公共団体に対しても支援してまいりました。

今もなお時代は世界規模で大きく変わろうとしています。国内においても人口減少社会が本格的に到来しつつある中、実効性のある地方創生の取り組みが一層求められているのではないかと考えております。

当財団は、今後も、地方公共団体や金融機関、そして地域経済の担い手となる事業者の皆様方と今まで以上に緊密な連携を確保しながら、時代の変化に対応し、地域に活力と魅力をもたらす事業展開に努めてまいります。

私も「ふるさと」の元気を引き出すため微力ながら全力を傾注する覚悟ですので、皆様方のご理解とご協力をお願いいたします。

設立30周年特別寄稿



一般社団法人地方公務員共済組合協議会会長 松本 英昭様

ふるさと財団設立30周年に寄せて

「ふるさと財団」の設立30周年を心からお祝い申し上げます。「ふるさと財団」の設立にかかわった者の一人として、感慨無量のものがあります。

「ふるさと財団」は、地域が資金の確保を含め、柔軟かつ弾力的に対応できる地域主体の自主的な仕組みを創設することとしたものである。このような趣旨については、今日「地方創生」、「ニッポン一億総活躍プラン」などに引き継がれているものであると言える。

「ふるさと財団」は、昭和63年12月21日（ちなみに、昭和64年1月7日からは平成元年）に発足したが、当時の竹下内閣の下で提唱されていた「ふるさと創生」の実現を目指す施策手段の一つとして実現が図られたものである。丁度、内閣改造の時期にあたり、「ふるさと財団」の設立認可は、当時の梶山自治大臣と大蔵大臣を兼務されていた竹下内閣総理大臣によって行われ、このことを梶山大臣は大層喜んでおられたことを記憶している。発足以降の「ふるさと財団」の役割、事業活動等は、情況の推移に応じて、量的に拡充し、質的に変化してきた。

特に、平成10年頃以降、「ふるさと財団」の活動に対する所要財源に「宝くじ収益金」

の活用が開かれ、より幅広い事業活動が可能になった。これにより、従来の融資とアドバイザー的な業務に加えて、直接又は間接に、補助金、交付金等による支援が可能となり、「ふるさと財団」の事業活動の、新設、再編等が進められてきた。

現在、地域における新技術・新産業、地域資源開発、まちなか再生支援、公民連携の推進、それぞれの事業の成果の共有などの活動を行っているが、その事業活動に地域の要請をどう反映してゆくか、常に検討を加えていく必要がある。

また、「ふるさと財団」の事業活動等で得られ、磨かれた人的資源等を共有の財産として、関係地域等に定着させることについて着眼すべきではないかと思う。このことについては、個別の場合と多くの地域等を勘案すべき場合等がある。後者の場合において、そうしたシステムを「ふるさと財団」において構築し、「ふるさと財団」と地域等の関係者等が共同して運営していくといった仕組みが考えられないであろうか。

いずれにしても、「ふるさと財団」は創立30周年を迎えて一層の発展が期待されているところである。

「ふるさと企業大賞」に輝いた

社長に 聞く

兵庫県 ■ 洲本市

ミサキ電機株式会社

代表取締役社長 **河野 佳史**氏

「製造工程の全内製化」武器に
攻めのトップセールスで
売り上げ倍増

成長を続ける会社にはある共通項があるように感じます。それは社長が強い経営上の信念を持っていて、すこぶる元気だということです。知識や経験のほかに果敢に挑戦するエネルギーが会社の成長を牽引するのように感じられます。今回紹介します、ミサキ電機株式会社の河野佳史社長は経理マンとして入社し37歳で社長に就任すると、企画、デザイン、設計、部品加工、組み立てとものづくりの全工程を内製化し、これを武器にトップセールスを展開、11年で売り上げを2倍以上に拡大しました。パナソニック向けの照明器具が主力商品でしたが、加えて物流業界向けの新たな大型商品が開花し、成長が期待されています。

「私でよろしければ」の精神で何にでもチャレンジ



代表的商品のシャンデリア。オーダーメイドが多く多品種・少量生産となる

松下電工（当時、現パナソニック）の協力工場に勤めていた創業者が大阪府守口市で独立し、ミサキ電機は産声を上げました。この繋がりがから松下電工のシャンデリアを手掛けることとなります。独立の思いは「本場ヨーロッパに負けないシャンデリアをつくる」でした。業績は順調に伸び、設立から4年で創業家の実家があつた兵庫県淡路市に製造拠点となる工場をつくります。

一流ホテルやホールのシャンデリアばかりでなく、明石海峡大橋や高速道路の道路照明、住宅用の天井灯、門灯、さらには球場や競技場のスコアボードまでも製造。製品数は合計1700種類にも達する、多品種・少量生産でした。時代は日本のものづくりの絶頂期。高い技術力を持つミサキ電機の仕事は増え、昭和63年、隣の洲本市に五色工場を建設します。

経理マンからものづくりの現場へ

こうした成長期のミサキ電機に河野社長は入社します。平成2年のことです。実は大阪の経理の専門学校に通っていた河野社長は、東京の証券会社に入る予定でした。ところが洲本市の実家では地元のみサキ電機に入社させるように「工作」したのです。「実家は豪族の末裔で長男の私は19代目になります。車を買ってやると言われて戻ったらミサキ電機の社長のところに行かれてしまいましたが、あれよあれよという間に決まってしまうました」と笑います。その証券会社は現在はなくなくなっていますから、人生の綾とは不思議なものです。

経理マンとしてミサキ電機に入った河野社長は、経理だけでなくものづくりの仕組みや現場の仕事を貪欲に吸収していきます。「経理だけでは面白くなくてものを見るのが好きでした。それで伝票だけ見ているのではなく、新しい部品が入れば工場に現物を見に行きました。入って半年もなしにうちに山梨にあつた子会社の経理と総務も見るように言われ、創業社長と一緒に山梨に行く車中でいろいろと教えてもらった。話し合ったりしました」。家が近かったこともあつて休みの日に会社の草取りに來たり、台風が来れば会社に泊まり込んだりしたと言います。1年365日が仕事に

繋がっていたような完全な「仕事人間」でした。

チャレンジ精神に繋がった
教師の一言

経理から離れて経営管理課、企画業務部、商品企画部、取締役・商品開発本部長と経験を積み、実力を付けていきますがその過程で中学校時代の体育クラブ顧問の一言が大きな影響を与えていたようです。

「顧問の先生にお前はやればできる。だから面倒だとか、嫌だといってやらないのではなく、常に『私でよろしければやらせていただきます』という謙虚な気持ちを持ってやるようにしろ、と言われたのです。これは逃げるな『チャレンジしろ』という意味です。若い人に新しいことを指示すると、ダメな理由をたくさん挙げてくることがあります。『できない』と言ったらそこで終わりです。嫌々やれば顔にも出ま。できないことを挙げるのではなく、できる工夫をしろ、と先生は言いたかったのだと思っています」。ひたむきにそして一杯、挑戦を繰り返しながら、実力を付けていったのだと思いますが、その過程で人との出会いの妙が生まれました。ビジネスの要諦として「人脉」がよく挙げられますが、それにピッタリと合致するかのようなお話です。



無人物流システム（上）から組み立ての工程（下）へ。
徹底したコストダウンが図られている



バブルが崩壊し、ミサキ電機の業績が落ち込んでしまった頃、松下電工（当時）の定年前の事業部長を社長に招聘したことがありました。その方は洲本に家まで建てられたのですが業績回復とはならず、お辞めいただくことになってしまいました。ぎくしゃくする社内の中、河野社長はその方と家族ぐるみで付き合い、お世話をしました。「お辞めになった時に私を松下電工に連れて行き、社長や元部下に引き回して、『河野の面倒を見てくれよ』と声を掛けていただきました」。計算尽くではなく裸の人間として接してきたのが、大きな実を付けたのです。これがきっかけで電工の社長や部長ら幹部との公私を含めた付き合いが広がり、深まっていきました。30歳になりましたの頃の話です。

ミサキ電機の社長らから「自分たちはな

かなか会えない松下電工の部長とどうして河野がゴルフに行ったりできるんだ？」と不思議がられたそうです。人の心を動かす力を人間力といいます。河野社長はたぐいまれな人間力の持ち主だったといえるでしょう。河野社長の人脈はビジネスパートナーばかりでなく、官界や政界、スポーツ界など計り知れない広がりを見せています。しかも河野社長の強みは、経理が分かり、開発が分かり、ものづくりの現場が分かるオールラウンドプレイヤーです。松下電工にとってもビジネスパートナーとしてベストマッチだったのです。

売上げ激減の中、37歳で社長に

シャンドリアなど多品種少量生産の生産を強いられていたミサキ電機はコストカットの方策として生産体制の「トヨタ方式」化を志向し、徹底した無人化を図ります。平成5年、五色工場にふるさと融資を活用して無人物流システムを導入します。さらに平成17年には2度目のふるさと融資を活用して五色工場を増設します。しかし生産体制の強化は進みましたが、売上げは右肩下がり記録し、最盛期48億円ほどだった売上げは30億円近くまで下落してしまっています。そんな状況下で河野社長に社長就任の声が掛かります。

「36歳の時、創業社長夫妻に1年掛けて説得されました」と振り返ります。創業者には2人の息子がおり、当社（当時）で働いていましたが、創業社長は「息子のことは考えなくていい。ただ、会社と従業員と協力会社のことだけを考えて再建してほしい」と説きました。創業家は経営から一切手を引くというのです。ただ当時の経営状況ではリストラは避けられない状況で、開発担当の社員も対象になっていました。河野社長は「私の給料は無くしてもいいからリストラは絶対にしないでほしいとずっと言ってきました。開発力は再建のカギを握ります。その人を切ってしまったら再建はできないからです。社長になったときにもリストラの話が出たのですが、今は私が社長ですからリストラはしませんという切りました」。ただコストカットしてもものづくり企業の再建はできないと考えていたのです。

人脈活かし、提案営業を展開

「半年以内にパナソニック電工（旧松下電工）の照明の新商品をこれまで以上に受注する」と宣言した河野社長の疾走が始まります。人脈を活用してパナソニック電工の社内を回り、時には泊まり込んでそれでは5%ぐらいしか新商品の仕事もらえ

作業ではなく、考える「仕事」をする

なかったのを増やすため営業を続け、実績を挙げていきます。開発がいたお陰で新商品の提案ができたのですが、これを支えたのがミサキ電機独自の生産体制だったので。「企画からデザイン、開発、設計、部品加工、組み立て、配送までのものづくりの全体を社内で行う体制を構築しました。それまでも内作（内製）化は行われていましたが、点でした。それを線として繋げました。パーツ単位の仕事ではなく全体を引き受けることによってコスト競争に勝てるのです。パナソニックに言われたものだけをつくるのではなくこちらから積極的なトップセールスで商品提案をしていきました」と、河野社長は勝利のビジネススキームを話します。パーツの委託では価格だけの競争になりますがそこから脱皮して開発力などの付加価値を付け、発注者側の仕事も減らして互いにウインウインの関係性をつくろうというものです。

河野社長はこんな話をしてくれました。「作業ではなく仕事をしなければならぬと思っけています。慣れてくると仕事は作業になってしまいがちですが、常に考え、工夫して付加価値を付ける努力をしていかなければならないのです」。これはチャレンジに繋がりますし、内製化にも通じます。「中国での部品製造は大量に作ることを要求されますが、残りの在庫を保管する倉庫代が掛かりますし、輸送費も掛かります。



品質が悪くて使えないものも出てきます。しかし日本でも内製化を活用すればトータルのコストで安くなり、十分競争力があるのです。「仕事」をすることが条件ですが、これが日本のものづくりの神髄なのかもしれません。

企画開発力ばかりでなくコスト競争にも打ち勝つてパナソニックの協力会社ミサキ電機への発注量はうなぎ上り。今ではパナソニックの照明部門の協力会社は20社ほどですが堂々そのトップクラスに君臨しています。売り上げは11年前の社長就任時の2倍以上の65億円になりました。そしてパナソニックグループの協力会社の中で特に優

秀な会社に与えられる「EXパスポート」の認定を受けるまでになりました。

次の主力は「モバイルロッカー」

ミサキ電機が松下電工（当時）から大きな信用を得ることもなった出来事がありました。それはLEDです。まだほとんど知られていなかった時に河野社長はLEDが照明の主役になる時代が来ると確信します。勉強を続け、発熱量が多くなることに対応するためアルミダイカスト鑄造装置を導入したのですが、それ以上にその先見性

Company Profile

概要

会社名	ミサキ電機株式会社
従業員数	280人
事業内容	照明器具・情報機器製造、板金加工・組み立てなど
所在地	
本社 (五色工場)	〒656-1313 兵庫県洲本市五色町鮎原西 110 番地 TEL: 0799-32-0370 FAX: 0799-32-0460
津名工場	〒656-2152 兵庫県淡路市木曾上76番地の1
大阪支社	〒571-0038 大阪府門真市柳田町2番15号
URL	http://www.misakidenki.co.jp/



沿革

昭和46年	大阪府守口市に株式会社を設立
昭和50年	兵庫県淡路市に本社工場竣工、稼働
昭和63年	五色工場新設、稼働
平成5年	五色工場増築。新生産管理システム（無人物流システム）スタート ※ふるさと融資活用
平成16年	本社機能を五色工場に移転
平成17年	五色工場増築 ※ふるさと融資活用
平成19年	パナソニック 電気 ISO14001、9001 レベル認証制度取得
平成20年	ダイカスト製品製造開始。当社関連会社と豊田自動織機とでモバイルロッカー事業の独占製造委託事業締結



正面から見た五色工場（本社）



主力商品に成長した「モバイルロッカー」。冷蔵機能も付加でき、物流の救世主になると期待が高まっている

が松下電工に評価されたのです。そしてダイカスト装置導入では豊田自動織機との関係を深めるのに役立ちました。パナソニックの照明器具製造はミサキ電機の大きな柱ですが、豊田自動織機と組ん

で新たな事業分野が大きく動き始めました。それが10年越しで開発してきた「モバイルロッカー」です。鍵の代わりに携帯電話番号や暗証番号などで解錠できるロッカーで、宅配便やインターネットショッピングの商品の受け渡しに活用できるとして、宅配大手ヤマト運輸やコンビニ大手セブンイレブンの導入が決定しました。セキュリティ面では全ロッカーの一齐施錠も可能です。豊田自動織機が販売を担当し、製造は知的財産権を有するミサキ電機が一手引き受けとなります。5千台の発注を受けた段階ですが、他の宅配業者やコンビニが追隨する可能性が高く、無人車にロッカーを載せる

といった使い方も検討されており、市場は大きく広がります。モバイルロッカーの大きな成長性が見込まれる中で人材確保が大きなテーマです。「既存の企業への働き手を確保する工夫を自治体にもお願いしています」。海外からの技術実習生も受け入れていますが、人手不足は深刻な課題のようです。「攻撃は最大の防御」という河野社長ですが、売り上げが伸びない中で利潤を確保する守りのバランスにも気を配っています。今年49歳。この勢いなら10年後の売り上げ目標100億円は簡単に超えていく予感があります。



ふるさとものづくり支援事業

企業等の地域資源を活用した新商品開発等に対し市町村が支援を行う場合に、財団が当該市町村に対し補助金を交付することで、地域産業の育成・振興に資するよう地域における投資や雇用の創出を促進するものです



雄勝石でつくられたぐい呑み（左）と平盃。お酒を注ぐと漆黒が際立つ。

復興願い、超精密加工 技術活かし特産石材で 高級酒器を開発

キョーユー株式会社

宮城県■美里町



東日本大震災から7年。被災地では一步一步着実に復興の歩みが続いています。今回ご紹介するのも復興に絡んだ事例です。壊滅的な被害を受けた宮城県石巻市雄勝町（おがつちょう）の復興支援を目指して産学官が手を結び、特産品の「雄勝石」を使った新商品開発に立ち上がります。「硬くて割れやすい」ため加工が難しい素材でしたが、近隣のキョーユー株式会社が具現化しました。金属で培った超精密加工技術が活かされたのです。そして工芸品のような高級感溢れる漆黒の平盃とぐい呑みが生まれました。極上の冷酒用酒器「雄勝の濡れ盃」です。

キョーユー株式会社は精密機器部品加工や精密金型製作などを手掛けるものづくり企業です。創立から40年を超え、グループ会社と合わせれば300人以上の従業員を抱えています。取引先は大手電子部品製造会社などで、電子デバイス、半導体、自動車、航空宇宙、医療とさまざまな分野に進出しています。

「新技術に果敢にチャレンジ」「難易度の高い試作・開発品にも果敢に挑戦」を掲げていますが、同時に大学、研究機関などとの産学官連携による地域の課題解決にも積極的に取り組んできました。まさに下請企業からの脱却です。

このポリシーが今回のプロジェクトに繋がったといえるでしょうが、相手は手慣れた金属ではなく石。簡単ではありませんでした。経緯や苦労について事業企画・品質保証・生産技術担当の早坂健取締役部長と管理部事業推進室の高橋真紀主任に説明していただきました。

産学官連携で雄勝石活用策を模索

「雄勝石」は、宮城県北東部の石巻市雄勝町(旧雄勝町)で古くから産出されてきました。光沢のある硬質粘板岩できめ細やかな黒色が特徴。濡れたときの風合いは素晴らしく、製造された雄勝硯は伊達政宗公にも献上され、昭和60年には国の伝統的工芸品に指定されています。

雄勝硯は、日本の天然硯の9割以上を占めますが、書道市場自体が衰退の流れの中にあつて

先行きは明るくありません。硬くて割れやすいため加工が難しく平面型のお盆や皿、そして屋根材や壁材、床材に使われてきました。屋根材は東京駅で使われたことで話題になりましたが、全体としてみれば大きな成長性が見込まれる状態とはいえません。

石巻市の中でも特に津波による深刻な被害が出た雄勝町の復興策をNPO法人「未来産業創造おおさき」、東北大学、宮城県、仙台市、仙台で工芸品を販売している「こけしのしまぬぎ」、美里町など産学官連携で模索し始めます。人口減少も激しく、雄勝町の経済再生は最優先事項でした。検討する中で特産品の雄勝石の活用がテーマになりました。雄勝石は貴重な地元資源。これを活用して開発する新たな商品の具体案探しが始まります。

雄勝石加工の実績が端緒

石巻市に隣接する美里町にあるキョーユーは、宮城県内のものづくり企業2社、雄勝硯生産販売協同組合、商品企画元で販売元でもあるこけしのしまぬぎと共同で、雄勝石の台座に伊達政宗公の兜の前立て「弦月」をイメージしたステンレス製プレートを埋め込んだペーパーウエイト「仙臺弦月ペーパーウエイト」をつくったことがあります。「このとき雄勝石を削ったキョーユーなら立体型がつくれるだろう。ぐい呑みをつくつたらおもしろいのではないか」。

製造は

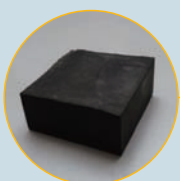
材料切断工程

荒加工工程

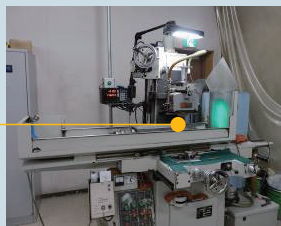
仕上加工

磨き加工

製造時間は平盃で15時間!!



雄勝石の原材料



原石切断 (研削盤)



ぐい呑み加工 (複合旋盤)



平盃加工 (縦型マシニング)

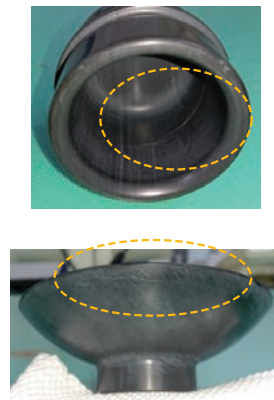
このプロジェクトに積極的に関わった掘切川一男・東北大学大学院工学研究科教授が石で酒器をつくるアイデアを出したのです。キョーユーに視察に来ていたときでした。同席していた畑中得實社長は挑戦することを決意します。ガラスや漆器、陶器、金属の酒器はありますが、石の酒器は聞いたことがありません。高級硯の材料として使われてきた雄勝石は濡れると漆黒が際立ち、一点ものとしての価値も高まります。が、割れやすく加工は簡単ではありません。しかし難しいからこそ挑戦するのがものづくり魂です。

キョーユーは産学官の連携によって地域産業がコラボレーションすることに積極的に携わってきました。「仙臺弦月ペーパーウایت」ばかりでなく、超高級アルミ素材を使ったワイングラスづくりで切削加工を行いました。このワイングラスは鮮やかな色漆と光沢が特徴でユニークな形とともに評判になりました。また同様に超高級アルミ素材で国際ユースサッカー大会の優勝トロフィーを製作した際にも切削加工を担当しました。いずれも高いデザイン性を持つ作品でデザイナーやものづくり職人とコラボしたものです。本業の精密機器の加工ばかりでなく、さまざまなジャンルで高付加価値な新しい仕事に果敢に挑戦する企業文化を有していました。

製造時間は平盃で15時間

提供される雄勝石の原材料を削って、平盃と

雄勝石特有の層状構造に沿った割れ（亀裂）が発生



エンドミル(工具)による切削
完成



ぐい呑みの2種類をつくることに決まりました。「最初、旋盤で雄勝石を回転させて固定されたバイトという工具で切削すればできる思ったのですが割れてしまったりして失敗でした。それで石を回転させるのではなくエンドミルという切削工具を使って丁寧に削っていくとうまくいきました」と早坂部長は製造工程を明かしてくれました。それでも相手は自然物の石材。割れたり欠けたりして製品にならないものも出てしまいます。ゆつくりと切削して研磨を掛けることになりませんが、製造時間は盃で約15時間、ぐい呑みで約7時間も掛かります。とにかく製造に手間が掛かる製品でした。

こうして完成した平盃とぐい呑みを摩擦が専門の掘切川教授が科学的な検証を行い、「ガラスや漆器に比べて摩擦係数が低く、口当たりが

いい」と高い評価をいただきました。平盃の縁は約2ミリ。20センチ四方ほどの四角な雄勝石を削って削って薄く仕上げる技術は超精密金属加工で研かれたものでした。その上、冷たさが長く保持される特長があり、冷酒用酒器にピッタリです。本格的な商品化に進むことになりました。そこにふるさと財団が平成28年度の「ふるさとものづくり支援事業」による264万円の補助金で支援しました。

金属加工とは異なる粉塵対策

「加工中に金属加工では出ない微粉が出ます。これが機械に入り込み故障や精度低下を引き起こします。そのため加工の機械は最新のものと

はなく少し前の機種を使用しました。また吸い込めば健康被害にも繋がるため粉塵対策に神経を使いました」と、早坂部長は振り返ります。金属加工でも屑は出ますが糸状。本業の金属加工とは異なる課題に現場は工夫の連続でした。



「雄勝の濡れ盃」を手に製造の苦労話などを話していただいた事業企画・品質保証・生産技術担当の早坂健取締役部長（左）と管理部事業推進室の高橋真紀主任

お知らせ

新技術・地域資源開発補助事業は内容を見直し、平成28年度から「ふるさとものづくり支援事業」となりました。

販売は、「こけしのしまぬき」が担当。「雄勝の濡れ盃」は商標登録しています。平成28年に仙台市で開かれた財務大臣・中央銀行総裁会議（伊勢志摩サミット関係閣僚会合）の前日レセプションに出展し、参加者の目を引きました。平成29年には地元新聞社である河北新報社の推薦で本品が日本ギフト大賞を受賞しました。もはや宮城を代表する名品になったのです。

それぞれに積層模様が異なり、大量生産品では得られない一点ものです。極上の酒器だけに価格は平盃が10万8千円（税込）、ぐい呑みは4万3200円（税込）と高額ですが、順調に販売実績を伸ばしています。普段使いの酒器というよりは国内外の富裕層向けや高級贈答品として購入される商品という位置付けです。さらに今後の販売拡大を目指して、「雄勝の濡れ盃」シリーズ第2弾である「角盃」^{かくはひ}を試作開発。3月中旬から販売を開始しました。

作業は少し削れば良かった。ペーパーウエイトの時とは違って本格的な石材の切削加工になり、粉塵対策も必要でした。「難しかったです」と早坂部長はしみじみ話します。しかし、同じ宮城県人として衰退していく地場産業の再生と支援に協力したことによって、ビジネスとしての目の前の利とは別の大きな利益を得たのではないかと思います。また一つ、清々しいものづくりストーリーに出合えました。

Company Profile

キョーユー株式会社

代表者 ▶ 代表取締役社長 畑中得實

事業内容 ▶ 産業用省力化機械装置・治工具等の設計・製作、精密機械部品製造、精密金型部品製造

所在地 ▶ 〒987-0006
宮城県遠田郡美里町関根字新苗代江149-1

電話 ▶ 0229-34-2329

FAX ▶ 0229-34-1460

URL ▶ <http://www.kyoyu.jp/>



平成29年度

地域産業交流セミナー

平成29年10月24日(火)

統一テーマ



『地域の活力創造』に向けて
農林水産業における先進的な取り組み



講演 1

物流×IT、新しい農産物流通について

講師
株式会社農業総合研究所
代表取締役社長

及川 智正 氏



講師プロフィール

学生時代から農業への危機感を覚え、会社員を6年間経験後、農業界へ転身。自分で農業を3年、八百屋を1年実践し、その経験を活かし、2002年に農業総合研究所を設立、2016年に東証マザーズに株式上場。多数のメディア出演や講演活動、農林水産省の委員、大学の講師も務める。農業界の急成長企業、そして、農業ベンチャー初の上場企業として全国から注目を浴びている。

■会社概要について

株式会社農業総合研究所の概要からご説明します。農業で作るから食べるまでの全てをコーディネートできるような総合研究所を、という気持ち

■会社設立までの試行錯誤の日々

代表である私は、東京生まれ、埼玉育ちの42歳

から、「農業総合研究所」と名付けました。本社は和歌山県、資本金は約2億円。決算日は8月31日「ヤサイ(野菜)の日」です。2017年8月期の売上高は17億円弱、流通総額(末端のスーパーマーケット等での販売金額)は約70億円です。従業員は約150名です。メインの仕事は「農家の直売所」事業です。生産農家約7000名と野菜・果物の集荷場71拠点を活用して、東京・大阪・名古屋を中心とした約1000店舗の「農家の直売所(スーパー等)の中の専門コーナー」をつくらせて毎日野菜や果物を提供する仕事をしています。2016年6月には東証マザーズに上場しました。農業ベンチャー初の上場企業と言われています。

です。東京農業大学卒業後、ある会社で6年間営業をしましたが、やはり農業関係の仕事がやりたいという気持ちがありました。退職後、まずは生産現場ということで3年間、和歌山でキュウリ農家をしました。次に販売現場ということで、大阪で産地直送の八百屋をやりました。その時に思ったのは、生産側と販売側で立場が変わると考え方が大きく変わってくる。生産と販売の2つが交わる「流通」をコーディネートしない限り、日本の農業は良くならないと考え、今から10年前に設立した会社が農業総合研究所です。

農業総合研究所を一言で言うと、農業×ITベンチャー企業です。ITを駆使し、クリエイティブに新しい農産物流通を創造し続ける会社です。全国には道の駅、農産物直売所、ファーマーズマーケットが約2万店舗ありますが、私どもは、「都市部のスーパー」の中に構えた産地直送の売り場を全国の生産農家に開放する仕事をしています。野菜、果物、花、お米、ジュースやジャム・みそなどの加工品を自由に販売できる「物流プラットフォーム」と「ITプラットフォーム」を、生産農家とスーパーに提供しています。

■新しい農産物流通の仕組み

具体的な仕組みはというと、約7000名の生産者が毎日我々の直営もしくは業務提携先の集荷場に野菜や果物を持ち込みます。持ち込んだら、例えば「生産者名、トマト、100円」というシールを貼ります。そして、全国約1000店舗のスーパーの中から、生産者が売りたい店舗を自ら選び

ます。販売は「委託販売方式」です。例えばAスーパーの渋谷店で売りたいと思ったら、我々のトラックでこのトマトをAスーパーの物流センターまで運び、Aスーパーの物流トラックが渋谷店まで翌朝には持つていき販売します。トマトが100円で売れたら、売上のおおよそ65%、約65円を生産者にお返しして、残りの35%を当社とスーパーで折半します。余った商品は翌日以降スーパーで自由に値引きします。半額で売れたら半額の65%を生産者にお返しし、最終的に売れなかつたらスーパーで破棄します。当社で全生産者のロスを管理しており、味・値段・形・パッケージなど悪いところが無いかをディスプレイションして、また売れるような野菜や果物を持ち込んでもらいます。

■安い物流とITのプラットフォームが強み

当社の強みは、スーパー向けプラットフォームで大量流通・大量販売、受発注のない仕組みを作ることにより、物流コストが安いことです。もう一つの強みはITです。例えば、各スーパーのバーコードが簡単に出る端末を作りました。また、スーパーのレジデータを毎日確保して、生産農家のタブレットに「あなたの商品がどこでどれだけ売れている」という売上情報、売れ筋・売れ残り情報、ロス率、スーパーの定量的情報、市場仕入の販売価格等が分かるようにしました。これにより生産農家が「好きな価格」で「好きな量」を「好きな出荷先」に自由に販売することができる点が、従来の農産物流通に無かつたプラットフォームだと

思っています。

また、スーパーにもタブレットを置かせてもらって、生産農家情報が分かる仕組みになっています。「私たちが作っています」ボタンで、その動画が流れます。コミュニケーション・ツールにもなっており、その生産農家へ「昨日のトマト、おいしかったよ」「ありがとう、また送ってね」が届いたり、逆に生産農家側から自由に情報発信をすることもできます。

■従来の農産物流通との違い

今までの農産物流通の殆どは「市場流通(JA)」で、一番良い流通だとは思いますが、自分で値段や出荷先を決められず、好きなものも作れませんでした。B・C級品や傷物は産地で捨てていました。一方、当社の流通は全く逆で、自分で値段や出荷先も決められて、好きなものが生産できて、確かに売れ残りのリスクはありますが、B・C級品、傷物でもおいしければ出荷できます。捨てていたものまでお金になるところが生産者にとつてのメリットです。また、末端のお客さま(消費者)は、完熟した本当に美味しい新鮮な野菜を手軽に買うことができます。こういう仕組みを導入コストゼロ、短期間でスーパーに導入して、売上げが必ず上がるところが喜ばれています。ちなみに、当社は生産農家向けの営業や、スーパー向けの営業はゼロです。全て口コミで、スーパーは年間300店舗、生産農家は年間1000名以上も増えています。

私たちの「産直流通(農家の直売所)」は、ちょ

うど「市場流通(JA)」と「直売流通(道の駅)」の中間です。JAよりはたくさん売れないけれども、手取りが良い。道の駅よりは手取りが悪いけれども、手間が少なくてたくさん売れる。そうした点が私たちの流通の良い点です。限られた選択肢ではなく、市場流通(JA)、直売流通(道の駅)、産直流通(農家の直売所)など、生産者や消費者に農産物流通の様々な選択肢を作っていくことが重要だと思います。

■農業総合研究所のこれから

まずは皆様に喜んで頂いている「農家の直売所」をどんどん広げます。登録すれば、今は1000店舗、将来的に数万店舗のスーパーで自由に販売できます。次に、農業生産・小売はやらなければ、種屋、苗屋、肥料屋、新しい市場(いちば)、外食やBtoCなどをやりたいと思っています。

■大切にしていること

社会に貢献すること、関わるすべての人間が幸せになることです。当社ビジョン「持続可能な農業を実現し、生活者を豊かにする」、これがすべての関わる人間が幸せになることと直結すると思っています。あとは会社を語ることに、夢と目的を共有することです。会社の目標として、先ほどの「当社ビジョン達成」「流通総額最低1兆円達成」「農業ベンチャー初の東証一部上場達成」があります。

当社の合言葉は、「Passion for Agriculture(農業に情熱を)」です。この時代、本当に情熱

さえあれば何でもできる、もつと日本は良くなる
 と思います。皆さんで情熱を燃やしてもつと良い
 世の中を作っていきましょう。

講演 2

**素人が変える山の恵み、
 村のかたち、木の駅プロジェクトの試み**

講師 特定非営利活動法人地域再生機構
 木の駅アドバイザー
丹羽 健司 氏



講師プロフィール
 信州大学農学部卒。農林水産省入省。
 平成 17 年市民参加型森林調査「森の健康診断」運動を開始、平成 19 年から「山里の聞き書き」、平成 21 年から「木の駅プロジェクト」、平成 22 年から「組手什（くでじゅう）」による木育木装運動などを全国に普及。東海農政局を退職後、全国各地で木の駅の立ち上げや山村再生を手伝ってきた。ふるさと財団地域再生マネージャー。

素人山主の事始め

2000年9月、東海地方で一晩に400ミリ超の雨が降りました。地元では東海豪雨と呼ばれ、地域の森林や環境への意識が急速に高まるきっかけの出来事でした。山林のいたるところで土砂崩れが起きて60年分の流木でダムが埋まり、橋が流され堤防が崩れました。あと30分雨が降り続けば愛知県豊田市中心部は水没するところでした。「なんでこんなことに…」という街の人の声に、山の古老達は「山に手を入れないから」と嘆きました。当時私は農水省の豊田市にある出先に着任した矢先でした。一体どうなっているのか？林業のこと

を全く知らない私は現場を歩き森林組合や林業者に聞いて回りました。本来1ヘクタール当たり3000本ほどスギやヒノキの苗を植え、60年のうちに草刈りや枝打ち、そして間伐（間引き）して600〜1000本に育てます。間伐しないと光が入らないため地面に草が生えず雨が降ると土壌が流されて少しの雨風で木が根こそぎ倒れたり土砂崩落しやすくなります。そんな山林が急増していることがわかりました。

そんな山林がどれくらいあるのか？豊田市の山主1000人に聞けばわかると思い、アンケート調査をしました。結果は、山主の大半は山がどれくらい荒れているかどころか境界や山林管理の技術や知識をほとんど持たないということがわかりました。すなわち、ほとんどの山主が私と同じほどの「素人山主」だったのです。かく言う私も小さな「素人山主」の仲間でした。

そこで2005年から長野県根羽村や岐阜県恵那市、愛知県豊田市や岡崎市を流れる一級河川の矢作川流域を対象に、市民、研究者、ボランティアで協力して、山の現状を知ろうと「森の健康診断」を始めました。植生調査や腐食層、落葉層、被覆率、スギやヒノキの本数や直径と樹高等を調べました。10年間で延べ約2300人で3県7市町村、長野・岐阜・愛知の610地点で実施しました。この「森の健康診断」は日本全国40都道府県に広がり、その結果、何が分かったか。日本の人工林の約3分の2は直ぐに手を入れて光を中に入れなければならないということでした。さて診断結果は出た、次は処方箋です。

「木の駅プロジェクト」の立上げ

私は「森の健康診断」運動と並行して森林ボランティアを続けていました。お付き合いた山主さんたちは誰もが、山が嫌だとか山仕事が嫌いなのではなく、「山は気にはなるけどつきあい方がわからない」ことが見えてきました。しかし、「今さら聞けない」「誰に聞いていいかわからない」「ひとりではできっこない」、そして「学びたい」ということでした。

そこで2009年、山村では誰でも持っている軽トラックとチェーンソーを使って、どこでもだれとでも仲間を始められるマニュアルや仕組みを作ったようにしました。それが「木の駅プロジェクト」でした。「環境のために間伐」はなかなかできないけど、「仲間と晩酌のため」なら間伐はできそうでした。チェーンソーの扱い方やロープを使つての安全な木の伐り方などきちんと習えば皆でなら始められそうでした。これまで3mや4mの太くて真っ直ぐな木しか出荷できないと思っていた、大きなトラックや機械がなければ出荷できないと思っていたのが、1mや2mの曲がった細い木でも軽トラに積んで木の駅に持ち込めばお小遣い程度（軽トラ1台2000〜3000円）にはなる仕組みを作りました。対価は現金でなくその地域（ほぼ中学校区）でだけ使える地域通貨が支払われる仕組みとしました。その通貨のルールやどこへ集め、どこへ売るということを実行委員会で決めます。木を切つて、長さ・直径を測つて山から出して、その伝票を事

事務局へ持っていきます。事務局で地域通貨が発行されてお店で流通していきます。山がきれいにあり店も元気になるといふ心地よい経済循環ができます。「今まで見苦しいと思っていた切り捨ての木が500円玉に見え始めた」「1人ではきついで、皆とならでできる」「地域通貨のおかげで、1カ月間で3カ月分が売れた。いつも来ないお客さんが来てくれた」「多様な人材が実行委員会に集い、議論を重ねるうちに名案が浮かぶ。山のことから商店のこと、通貨を作ることまで手掛けるうちに、「この村もまんざらではないな」と思い始めた…」など各地で化学反応が起きています。

■全国に広まる「木の駅」

このような現象が、岐阜県恵那市、鳥取県智頭町、愛知県豊田市などから始まり、青森県から熊本県まで全国80カ所ほどに増えました。

これらの1年間の原木出荷量は約2万5000トン、地域通貨発行額は約1億5000万円に上ると見られます。製材・素材業者の実績から見れば取るに足らない数字ですが、大切なのは、新たにあるいは再びチェーンソーを握った人の数が千人以上ということ、素人たちが仲間と一緒に山に向き合い始めたことです。

「木の駅」では色々なものが生まれます。山仕事に向かう間口を広げ敷居を低くすることで山に入るきっかけができ、お荷物の山がお宝に見え始めました。地域の新しい就業先、インターンの人たちの仕事作りもできました。地元の温泉や福祉施設の熱源が薪ボイラーに転換しました。林業機械

も売れ始めました。山の仲間が教え合えます。地域通貨で飲めます。コミュニティが再生され、結いが復活します。境界確定し易くなります。山がきれいになります。森林整備、防災は当たり前。商店は地域通貨を何回転もさせて商店を元気にしたいということで参加します。山仕事の3K「きつい、孤独、金にならない」が新しい3K「気楽で、絆ができて、小遣いになる」になりました。

■「木の駅」を作る極意と進化する「木の駅」

「木の駅」を作るのは本当に簡単です。本気の山主3人とヨソモノ1人いればできます。土場、地域通貨の印刷、初動資金、ボランティアな作業など皆が少しずつ持ち寄り分ち合えれば通じます。山村の中学校区範囲でなら、性善説が皆で知恵を出せ、汗を出せ、と段々浪花節になってきます(笑)。実行委員会で議論を尽くすことが最も大切です。月に一度はミーティング、加えて半年に一度は飲み会が大事な極意です。

木の駅が始まって8年、木の駅は進化しています。出先はチップ、薪、おが粉、杭、家具、床や腰板など内装材、用材にとどまらず、山菜、葉草・葉樹、シイタケほだぎなど間伐材にとどまっています。山仕事や地域デザインのことを皆で考え始めるところが増えました。農機具を改良して搬出機械を開発するところ、地域通貨をボランティアの介護に使うところ、足りない運営資金はみんなで材を出して運転資金に回し始めたところ、林福連携で福祉団体が薪づくりを始めたり、子ども達に「子

どもの森の健康診断」や「子ども木の駅」を企画したり、各地で知恵と汗を出しあっています。

もちろん課題はありますが、多様な人たちが「木の駅」に集い、順調に悩んでいます。でもみんなが集まれば解決できないことはない。山主、ヨソモノ、プロも研究者も女性も皆が集まって山や森や村を何とかしていきたいという思いが山村や森林を変えていきます。こんな動きが全国の山村で広がっていくことをお手伝いしています。

講演 3

魚IIわかりにくいもの 売るための温故知新

講師 株式会社ウエカツ水産代表取締役 上田 勝彦 氏



講師プロフィール

島根県出雲市出身。元漁師。長崎大学水産学部在学中より漁船で働き、水産庁入庁後は、魚の鮮度保持技術、地域加工品の開発、食育活動の推進等に従事し今日に至る。歯切れの良いトークと料理技術、圧倒的な知識で魚の魅力を伝える「魚の伝道師」。水産庁を退職後、「魚伝えて、国興す」を社として株式会社ウエカツ水産を設立。日々、日本全国を飛び回る。

■ウエカツ水産の立上げ

私は長崎の水産学校在学中から漁師で3年間暮らし、平成3年から水産庁で25年ほど勤めたあと、50歳を機に退職して株式会社ウエカツ水産を立ち上げました。私の名刺の表には「サカナ伝えて、国興す」とあり、裏には「漁業と魚食のこと、よ

ろず相談承ります」とあります。その中身は、「水産物品質向上技術指導」「魚料理の指南」「魚食普及、食育講習」「水産物販売・宣伝技術研修」など、そして最後に「伝道師の育成」とあります。

生産から消費まで、多岐にわたる対応をしているのには訳があります。水産庁在職中、加工流通関係の補助金を扱う業務の中で、委員会審査を通った案件でさえ成功率が1割を切る現状に違和感を覚え、役所内に事前相談窓口を勝手に開設したところ、年々相談件数が増えてきたことがありました。当事者の悩みは補助金取得以前の現場にあったのです。全国の困っている水産関係者のお世話をできないかと当社を設立した理由は、そこにあるのです。

■日本の食事バランスは「魚、米、野菜、時々肉」しかし今は？

日本という島国は水産物に恵まれており、食べられる魚は約300魚種、エビ・カニ・イカ・タコ・海藻・貝類を含めて約500魚種類が流通しています。日本の地理的条件を考えますと、何を主軸にどのような構成で食べるべきかはすぐに見えてきます。主なたんぱく源は魚。山が深く水が豊富な環境でとれる米と野菜。そして、狭い国土で限界はあるものの少々の肉。つまり「魚、米、野菜、時々肉」という食事バランスが、日本の風土に合った国民食として見えてくるのです。しかし、かつて戦後から高度成長期にかけて今の4〜5倍もの魚を食べていた日本人の魚消費量は底を打ち、低位・横ばい・減少傾向にあり、10年前に

は畜肉の消費量に逆転されました。同様に、米は小麦粉に追いこまれています。魚を食べなくなる現象を「魚離れ」と呼びますが、外食では魚を食べさせる料理店が繁盛している。実は魚離れが起きている現場は、家庭の食卓なのです。

先の東日本大震災の折、被災地支援で見えてきたのは、復興した生産力を支える「消費の受け皿」の脆さでした。復興のための膨大なお金と人が投入され、「やつと復旧しました、ぜひ買って下さい」と言ったら、「いや、他で間に合っていますので結構です」と言われる。その結果は、「復興倒産」というかたちで表れています。痛感したのは、生産力の回復だけではなく消費の受け皿を維持強化するための手当て、そのための消費者教育が水産は手薄だったということです。戻りまして、そもそもなぜ魚の消費がこうなるまで気付かなかつたのか。魚を食べて当たり前、「日本人の魚食は文化だから」と言い続けているうちに30年経ち、こうなってしまったのはなぜなのでしょう。実は、わたくしどもの水産は往々にして自己反省の少ない業界でして、問題の原因を何かと外に求めがちです。つまるところ、人のせい「なんです。そうしてそのまま、売れないとぼやきながら、今に至ってしまいました。何事でもそうですが、反省無きところには、原因の掘り下げや効果的な対処は生まれません。その作業が置き去りにされていたのが水産業なのです。

■日本の食の変遷と、魚食の未来予測

こうなった原因を探るため、4つの人口ピラ

ミッド図で、魚に焦点を当てて日本人の食の変化を紐解いてみましょう。まずは①戦後。物資が無く一様に魚・米を食べていた時代でした。魚と米は日本で供給できたのです。次に②高度成長期。新しい食材（小麦粉、脱脂粉乳、若干の肉）が米国から入ってきて、「魚食度」が相対的に薄まりました。この当時の母親たちは、たとえばカレーライスに象徴されるような「ハイカラな食べ物」、つまり「和食」以外の、新たな食材を使った中華・洋食を積極的に食卓に持込みました。育てられた当時の子供たちもその味の記憶を持っています。そして③現代。家庭では日常的に魚を食べていません。現代の親たちは、子ども時代に既にハイカラなものを食べ慣れていることに加え、親の世代から家庭の料理技術、特に魚料理を継承できていない。そこで初めて魚離れの根底に「調理離れ」があるとなわかってくるのです。魚の名前、料理名やその味は知っていても自分では調理法が分からない。だから魚は基本的に外食する。対して家では分かりやすい魚だけを偏って買うようになる。その筆頭がサケです。次にマグロ、エビ・イカなど冷凍できるもの、そして干物などの加工品。分かり易くて一年中あって、量販店で在庫調整が利くもの。もう鮮魚ではないのです。そんな現代の家庭では魚を食べる回数と種類が減ります。さてここで、④未来予測をしてみましょう。豪州や米国内産の輸入牛肉の味を知る高齢者が増え、「老人の肉食化」が進みます。若者は、魚に合う米から離れ、肉に合う小麦粉に流れる。魚を食べたい人は外食です。子ども達が大人になったからといっ

て急に魚を料理して食べ始めることはないでしょう。

■「身近でない」ものを「身近に」する

かかる状況に対して何ができるのか。他の第一次産業、農業や林業でも、消費と生産の関係性という意味では同じ構造ですが、特に水産業界では問題が顕著です。今起こっているのは、魚と食卓との距離が、味の経験と知識の両面で開いている。つまり「身近でない」状況ができています。文化は習慣から生まれます。魚食習慣が廃れ、身近でない状況を放置すると、「魚を食べる文化」に代わって「魚を食べない文化」が成長し始めるということですから、そのような事態を避けるためにも、今のうちに「身近でない」を「身近に」していく必要があるのです。

それにはどんな手だてがあるのか。ネットやテレビなどメディア、あるいは紙媒体なのか。20年近く取り組んできて、私が見出したのは、結局「人」でした。魚はわかりにくい、ゆえに人が人に伝えて売らねばならないもの。お客と生産者の事情、魚と食卓の両方分かっていて瞬時にマッチングできる能力をもつ「人」、それが魚売りにはどうしても必要なのです。私の名刺の最後にある「伝道師の育成」はこの部分です。現在の取り組みを紹介しますと、たとえばスーパーでは鮮魚部と惣菜部の担当者を対象に、魚と家庭料理の知識と、それらの伝え方について講習します。長野県では、昨年から料理店の若者達を1年間かけて基本から教えてコース料理の設計ができるまでの講習が始

まりました。沖縄では、水産高校生を伝道師として育て、県内の小学生に教えさせる取り組みが効果を上げています。これらの活動を通して、「誰が、どのような内容を、どのような人に、どのように伝えればよいのか」といった伝道師のスタイルを模索しながら、全国に波及できるヒナ型作りをやっているのです。「温故知新」「原点回帰」といいますが、人の育成というのは地域のことでも同じです。どんなに格好良い映像やスローガンを作ろうとも、ITやネットが儲かる産業だと言ったところで、伝え人が育っていないければ、その「中身」ができない。結局は一過性の盛り上がり過ぎず、早晩に消えるのです。

■視点を変わると世界は変わる

魚料理の何が苦手かという国民アンケートをとりますと、「臭い」「手間が掛かる」「ゴミが出る」「骨がある」「調理法が少ない」「肉に比べて割高」の6項目が必ず上がってきます。これを「魚離れ六重苦」としましょう。そして、主婦からは、家庭の調理に関する要望として、「時短」「おいしさ」「栄養バランス」「財布に優しく」の4つが聞かえてきます。六重苦を乗り越え、四つの要望を叶えなければ魚は食卓に戻って来ないのか。私はかつて、「この魚は新鮮で、こんな食べ方をしたら美味しい」と、さまざまなシーンで魚の魅力を伝えながら売ってきました。ところが買ってくれる人は全体から見れば少数。魚の魅力、おいしさを発信するだけでは頭打ちだったのです。

そこで私は、目の前で実演しながら「魚の臭

みはここにありません」「切り身でもさつと3秒水洗いして、拭いておくだけで3日間は持ちます」「スーパーで刺身の冊を買ってきても洗って下さい」というようなことを具体的に教えるやり方に転向したところ、売り上げは飛躍的に伸びたのです。冊の後味の生臭さはスーパーのせいではなく、消費者自らが魚という食材の扱い方を知らないから生じるのであって、つまりアンケートに表れている魚離れの実態は、実はほとんどが思い込みや先入観の産物ではないかということが、人を育てる現場で実証されてきたのです。魚を売るためには、たとえば手の臭い、保存法、時短調理の方法といった具体的な問題を一つずつクリアすればよいことがわかりました。障壁がはずれてしまえば、魚はあらゆる肉の中で一番火の通りがよく、しかも陸上で取れない栄養源を多く含んでおり極めて手軽。朝こそ刺身を食べようとなります。

悩みを抱える家庭の食卓に、窮地に陥っている地方を重ねますと、そのメカニズムは単なる方程式では解決できません。各地で習慣も気質も違うからです。それらに合わせて入り込んで相談に乗る場合でも、現場に一定期間滞在し続けて丁寧に見聞きして判断を下すべきものもたくさんあります。お金をそれほど掛けずに解決できることもたくさんあるでしょう。視点を換えれば見え方もやり方も変わるといふことを、常に頭の隅に置いておくと、想定以外の解決法が生まれてくるものです。今日の話が皆様の食卓、ひいては皆様のお仕事の参考になれば幸いです。

株式会社 山形メタル

代表者名：代表取締役社長 庄司正人

創業年月：1974年4月

主要事業：金属製品製造

住 所：〒996-0053

山形県新庄市大字福田字福田山 711 番地 17

TEL：0233-28-1011

FAX：0233-28-1012

http://www.y-metal.co.jp



2014年（創業40年）に移転集約した本社・工場

企業理念

「社会的責任を全うし社員の幸せと地域社会の発展に貢献する」

企業指針

お客様の信頼関係を第一としたゆめめぬ努力と創造力を磨き続ける企業を目指します

会社誕生の経緯

1974年4月、山形県真室川町で大滝電機の商号で創業し、最上電機株式会社様の協力工場（外注工場）として音響部品（スピーカーの振動板）の製造を手掛けました。当時の従業員は10人。まだまだ手探り状態で、製造設備等を借り受け、納品先メーカーから細かい技術指導を受けながらの仕事でした。しかし設備も技術も借り物で加工費を稼ぐための受け身の仕事でしかなかったこと、また、部品メーカーが中国へ工場移管という時代の流れになってきたことで、振動板も例外ではないと危機感を感じ、新たな事業を始める必要性がありました。

「自前の設備、自前の技術でより付加価値の高いものづくりを目指したい」そんな強い思いから音響部品と並行して、板金加工部を新たに設置し、目を付けていた建築用金属パネルの製造を開始しました。建築用金属パネルの生産は、それまでのような受け身の生産ではなく、自前で生産することで収益を上げられる仕事の第一歩となりました。そして1985年に音響部品製造の撤退という経営判断を行い、板金加工を柱とする事業の基礎を築くに至り、2003年には塗装事業を行っていた株式会社ケー

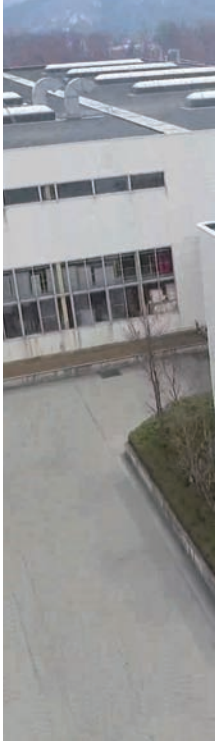
製品紹介

エスを統合したことで、板金から塗装までの一貫生産体制を可能としました。以来、タイムリーな設備拡充を続け、お客様との信頼関係構築に成功、それが現在の弊社の主たる経営基盤となっております。

弊社は建築用内外装パネル・金属建具製造を手掛ける建材事業部門と、建設機械・工作機械向け板金加工を手掛けるメタル事業部門を2本柱としております。建築用内外装パネルは、羽田空港、JR駅舎関係などの公共施設や、スカイツリーの展望台にも納められております。またメタル事業部は工業系機械部品を少量多品種生産で幅広く対応しており、板金から塗装まではもちろん、現在は組立（塗装完了の製品に計器、配線の組み込み）も行っており、お客様の生産ラインに直納できるような高付加価値を生み出す生産も行ってまいります。

創業40周年を迎えて、新たなスタート

コスト競争が厳しい中で、競争力を保持するため積極的な設備投資を行ってきましたが、社業維持、さらなる発展に向け大きな経営課題がありました。生産拠点が真室川釜淵に板金2工場、新庄大平に塗装工場と3つに分散している事でした。釜淵と新庄をつなぐ物流コストの削減、運搬（片道35km）の製造リードタイム短縮、かつ塗装工場（旧ケーエス）の設備の老朽化もあって設備の入替が急務であったこと、この課題を解決すべく生産拠点集約が不可欠となっておりました。



創業40周年記念の年にあたる2014年、ついに3ヶ所に分散する生産拠点を1ヶ所に集約することを決断。思い出深い創業の地を離れ、新庄中核工業団地に全面移転、新工場棟を建設し、新たなスタートを切りました。その際に、国内最大級の最新型塗装設備を導入。これにより、従来対応できていなかった大型の建設機械・印刷機械・各種機械部品への高品質な塗装もカバーし、迅速なデリバリー体制の確立とともに、お客様のより高度なニーズにも対応できるようになりました。

設計から塗装までの一貫体制

小ロット多品種生産を得意とする弊社の特長・強みは、商談↓設計↓板金↓溶接↓塗装↓組立の「ワンストップ・一貫生産体制」で、いわゆる工程毎の分離発注方式よりも、高品質・低コスト・短納期が実現できる点にあります。国内に板金加工会社は数多く存在しますが、かかる最新型塗装設備と塗装技術をも保有し、一貫生産した自社ブランド製品で提案営業を行うことができる金属製品メーカーは弊社以外には珍しいものと自負しております。

近年の環境意識の高まりを受け、グリーン調達（環境負荷の少ない製品を優先的に調達すること）が推奨される中、環境配慮型の製品ニーズは今後ますます高まるものと予想しております。一般に塗料には大気汚染等の原因となる揮発性有機化合物（VOC）が含まれているため、その抑制対策は重要になって

きております。弊社が導入している塗装設備は、光化学スモッグ対策を含む環境面や省エネ面にも十分配慮されたものになっており、環境面での各種のご要望にも十分お応えできるものと考えております。またクロムフリーや無機塗装の開発も行っており、新たな市場でもこの技術を生かし、ビジネスチャンスを掴んでいきたいと考えております。

地域社会へ貢献するために

新庄中核工業団地には、新庄中核工業団地立地協議会（団地内45社が参加）という組織があり、弊社社長が会長を務めさせていただいております。この協議会では、「子育て支援環境分科会」「雇用確保分科会」「青年部分科会」といった分科会が存在し、行政との連携を密にとり様々な活動を行っております。「子育て支援環境分科会」では団地内企業の福利厚生充実、仕事と子育ての両立を応援できるよう「企業主導型保育施設事業」として2018年9月には保育園設置も決定しております。他の活動

につきましても、近々協議会ホームページを開設しますのをご覧いただければと思います。このような協議会での活動を通じ、団地内企業の発展や地域社会への貢献へつなげていきたいと考えております。

攻めの姿勢でこれからも

創業して約44年。お客様で今では総勢140名を超える陣容となり、会社も順調に業務を拡大してきました。これにはふるさと融資や、行政からの補助金、メインバンクからの多大なる支援を受けたことが大きな後ろ盾となり、また地元や取引先からの協力賜物と大変感謝しております。

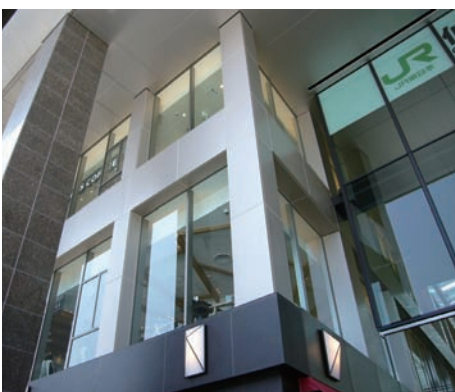
国内外で競争が激化する中で、技術に磨きをかけ、高い付加価値を追い求め、そして会社が強くなることは、社員やその家族の幸せとなり、雇用創出などの地域活性化にも繋がります。これからも攻めの姿勢で、現状に満足せず常に上を目指し、企業指針にも掲げている「たゆまぬ努力と創造力を磨き続ける企業」となれるよう社員一同努力する所存です。



最新の塗装設備等を備えた工場内の様子



建材外装パネル納入事例（空港施設）



建材外装パネル納入事例（鉄道駅舎）

地域再生マネージャー事業

地域の自立的活動・雇用創出の仕組みづくりに向けた取組を支援

ふるさと財団は総務省と連携して、豊富な経験や知識、ノウハウを有する専門家等を活用し地域の課題解決に取り組む市町村を支援しています。今回は、平成29年度に実施した外部専門家活用助成の事例を紹介します。

外部専門家活用助成……地域再生に取り組む市町村が、各分野の専門的知識や実務的ノウハウを有する外部専門家を活用する場合に、当財団がその費用の一部を助成するものです（助成率2/3以内、助成額700万円以内）。

みんなで実現・わがまち創生

大阪府 ■ 池田市

● 自治体概要

池田市は、大阪府の北西部に位置し、人口約10万人、面積22・14km²と比較的狭小でありつつも、大阪の中心部の一つである梅田から阪急電鉄にて約20分の場所にあります。また、大阪国際空港及び中国自動車道の中国池田IC、阪神高速道路の本部ICそして昨年12月に供用が開始された新名神高速道路箕面とどろみIC及び川西ICから容易にアクセスできる非常にコンパクトかつ交通便利性の高い地勢にあります。

また、古くから政治、経済、文化及び交通の要衝として発展した歴史を残しつつ、市の中心部には五月山の緑が広がり、西部には猪名川が流れ四季折々の風景が楽しめ、現在では大阪の中心地のベッドタウンでありながら、豊富な地域資源やイベントを有するコンパクトシティになっています。

● これまでの取組

地域再生マネージャー事業の対象地域である伏尾台地域は、昭和40年代に開発されたベッドタウンで、開発初期からの住民が高齢化する中、2世代目、3世代目が就職や結婚でまちを離れ、市内で最も急速に高齢化・人口減少が進んでいます。地域の人口ビジョンでは、5500人余りの人口

が20年後には4000人を切ると推計されている典型的な「都市型過疎」の地域です。

一方で、早くから住み続けている住民のまちづくりに関する意識は高く、本市が平成19年度から実施している地域分権制度における「コミュニティ推進協議会」が組織され、さまざまなまちづくり活動が展開されている地域でもあります。

これらを背景に平成27年度に地域住民で組織された伏尾台創生会議が立ち上がり、伏尾台地域のまちづくりのビジョンやコンセプトを明確にした「伏尾台創生プラン2020」を策定しました。平成28年度からは2020年を目標としたプランに向かって、地域の課題解決に向けた議論を重ねてきました。全体会議としての伏尾台創生会議及び3つの部会を中心に、活発な意見交換が行われ、跡地活用案の作成やアンケート調査、ホームページの立ち上げなどの取組を実施してきました。

その中で、引き続き伏尾台地域のコミュニティ力を高め、採算性かつ持続性のあるビジネス化を進めることが大きな課題でありました。

● 平成29年度事業の目的

伏尾台地域で策定したまちづくりのビジョンは、「子育てにやさしいまち伏尾台」で、まち全体で

子育て世代を支援することで、2世代目、3世代目の帰帰や新規住民の流入を目指すものです。

具体的には、①教育相談・子育て支援・まちづくりカフェ・プレイパークなど、総合的な子育て支援機能と地域の高齢者が集える機能を持つ拠点を、地域住民からなる組織がNPO等と連携して運営することで、地域への人の移動を喚起する。

②地域発のビジネスとして消費活動だけではなく商業活動を活発にすることで、地域全体として「子育て」をキーワードとした経済的な活性化を起す。③もともと自然の豊かさや近隣関係の良さには定評のある住環境にレクリエーション要素を加えることで、人口減少傾向を緩和し、高齢化率を低減させ、地域再生につなげていきたいと考えています。

また、本市は市内の各地域の特色を活かしたまちづくりを展開していく「池田のまち みんなまとめてテーマパーク構想」に取り組んでいるところで、伏尾台地域が他地域に先駆け具体的な事業を進めることは、池田市全体の魅力づくり・地方創生の牽引役を果たすことにつながります。

● 取組内容

■ 伏尾台創生会議の開催

本事業の活動推進の中心となる「伏尾台創生会議」を月に1回のペースで開催しました。また、各作業部会についても、伏尾台創生会議の中で行うほか、臨時に開催しました。

■ 伏尾台小学校の跡地活用の検討

平成27年4月の施設一体型小・中一貫校ほそこ

う学園の開校に伴い生じた伏尾台小学校の跡地を検討する部会、「はぐのさとプロジェクト」を設け、今後の活用方法について検討を重ねました。また、地域住民に小学校跡地の活用案を周知するために伏尾台夏祭りではブースを設け、パネルとプロジェクトで紹介しました。

■ こども食堂及びコミュニティカフェの実施

右記の跡地活用のひとつであるカフェの始動に向けての社会実験として、近隣の主婦や調理業務経験者を中心に地域住民14名で、こども食堂を毎週1回の頻度で実施しました。運営の受け皿となる組織がまだないため、NPO法人トイボックスが当面の運営主体となる形をとりながら、伏尾台創生会議メンバーによる運営スタッフの募集や広報を行いました。これまでに23回実施し、各回70〜80名の参加者がありました。

■ 地域内交通の検討

伏尾台地域は、交通の便がないと難しい立地である上に、伏尾台の中心部に行くにも坂が多いといった課題があります。また大阪府立池田北高等学校の閉校に伴いバスが減便されることから、地域の交通を検討する部会を設け、ますます高齢化する住民の足になるような地域内交通の実現に向けた検討を重ねました。さらに、伏尾台夏祭りにあわせマイクロバスで無料送迎を行う社会実験を実施し、アンケートも実施しました。



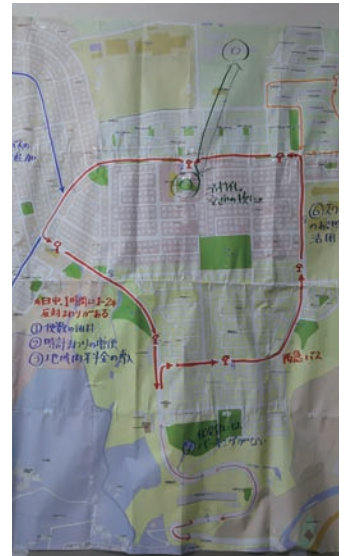
伏尾台創生会議の様子



はぐのさとプロジェクトの様子



夏祭りの様子



地域内交通の検討

■情報発信力の強化

地域情報の取材と発信を行う部会を設け、ホームページとフェイスブックグループの運用を中心に、コンテンツの充実に向けて取材活動を行いました。

また、伏尾台夏祭りではホームページの広報普及活動を行い、ブースでホームページの画面を映し出したり、代表的なコンテンツの「まちびと」をパネルにして展示するなどの活動を行いました。さらに、本年度で閉校になる池田北高校最後の卒業生を地域全体で送り出そうと、体育祭への住民参加や最後の1年間の映像記録の協力に取り組みました。

●地域再生マネージャーの活躍

本事業のマネージャーは、NPO法人トイボックスの栗田拓氏に担当していただきました。

NPO法人トイボックスは、伏尾台小学校跡地でリースクールを運営する団体でもあり、栗田氏には平成27年度の「伏尾台創生プラン2020」の策定時から支援をいただいています。

伏尾台地域で活動する団体として、地域住民に寄り添いながら、専門的見地からさまざまなサポートをいただきました。伏尾台小学校跡地活用についてはコンセプトの整理や提言から、こども食堂・コミュニティカフェの運営。地域内交通についてはアンケート調査や、社会実験としての夏祭りでのバスの運行。広報についてはWebによる情報発信など、具体的な活動成果を短期間に上げることができました。

栗田氏が、住民の意見の中でのさまざまな対立の芽を事前に予見し、住民間の意見調整や利害調整を行っていただいたことで、住民活動のプラットフォームがスムーズに構築されました。また、具体的な目標設定と専門的なアドバイスをいただいていたことで、住民の背中を押していただき、

さらなる意識の向上にもつながったと実感しています。

行政でも住民でもない第三者的な立場で、地域の住民と行政との架け橋になりながら、住民の目指す方向性を導いていただけ、また支援していただけることは、行政にとっても、とても心強い存在だと考えています。

初期の段階から栗田氏から支援いただいたことで、「自分たちのまちは自分たちでつくる」という意識を後押しいただき、住民が自立して持続的なまちの活性化を目指して動き出すことができました。

今後、継続することで伏尾台地域が真の地域再生を成し遂げ、先進的な事例になるものと期待しています。



こども食堂の様子



コミュニティカフェの様子

平成29年度 まちなか再生支援事業 実績報告会を開催



平成30年2月8日、東京グリーンパレス(東京都千代田区)にて、「平成29年度まちなか再生支援事業実績報告会」を開催しました。

12名のアドバイザーボード委員と、今年度採択した5市町のプロデューサー、担当職員、関係者等が一堂に会し、この一年間の取組の成果報告と、それぞれの取組へのアドバイス、そして、まちなか再生の今後について意見交換が行われました。

まちなか再生支援事業

ふるさと財団は、「まちなか再生支援事業」を通じて、まちなかの急速な衰退に伴う都市機能の低下や地域活力の減退など、まちなかの抱える様々な課題に対し、まちなかの維持保全・環境改善・施設整備、地域資源のプロモーション、交通問題の解決、それらの担い手たる人材の育成、組織の設立等を行うことにより、まちなかにおける生活及び交流拠点としての都市機能等の維持・拡大を図ることを目指す市町村のまちなか再生を支援しています。

本事業では、まちなか再生に取り組む市町村に対して、実務的・具体的ノウハウを有する専門家に業務の委託をする費用の一部を助成しています。平成29年度は5団体を採択しました。

また、本事業の実施に当たっては、学識経験者やまちづくり専門家で構成するまちなか再生支援アドバイザーボード(委員長:小林重敬 横浜国立大学名誉教授)を組織し、まちなか再生支援事業に取り組む市町村で行う現地会議や委員会の場において、専門的見地からの評価・助言をいただきながら支援を行っています。

1 北海道下川町

まちなか再生対象区域

下川町都市計画区域

プロデューサー 瀬戸口剛氏

北海道大学大学院 教授

下川町では、都市計画区域において、集住化・省エネルギー化を進め、森林バイオマスによるエネルギー自給エリアの創造を掲げ、空き家・空き店舗の再生等による優良住宅ストックを確保し、移住・定住等を促進させるとともに、良質な住宅供給・流通体制の確立に取り組んでいる。

本事業では、小さなまちだからできる「顔の見える空き家ビジネスの展開」をスローガンに、事業化を前提とした不動産取引のための基盤整備や不動産流通システムの確立により、遊休不動産の流通を加速化させることを基本方針として取組を進めた。



空き家調査の様子

2 福島県石川町

まちなか再生対象区域

石川町中心市街地活性化エリア

プロデューサー 西村 浩氏

(株)ワークウェイジョンズ代表取締役

石川町では、平成26年12月に策定した「まちなか再生行動計画」のもと、まちなかの活力とにぎわい創出に向けた取組を行っている。

本事業では、鈴木重謙屋敷跡地においては、高校生参加の活用検討ワークショップの開催、隣接する空き家・空き地の活用と整備計画づくり、賑わいづくりイベントを実施した。また、文教福祉複合施設にリノベーションする旧石川小学校においては、図書館・子育て支援・生涯学習の機能を備えた文教福祉複合施設運営に向けたプレイヤー発掘と民間による運営パートナー組織の構築、施設運営プログラムの検討等に取り組んだ。



高校生による情報発信ツール検討の様子

3 神奈川県小田原市

まちなか再生対象区域

小田原かまぼこ通り地区

プロデューサー 大野 整氏

(株)都市環境研究所取締役主任研究員

小田原市の「かまぼこ通り」では、商業の衰退や人口減・高齢化によるコミュニティの維持・存続が課題となっており、平成26年度に、地域の商業者や住民が中心となり「小田原かまぼこ通り活性化協議会」を設立、平成28年10月には、「小田原かまぼこ通りくまぼこづくり構想」を策定し、構想の実現に向けたまちなか再生に取り組んできた。

本事業では、道路における滞留空間の創出やかまぼこ食べ歩き事業などの社会実験を通じてエリアの回遊性向上に向けた施策の検討を行うとともに、空き家・空き店舗の実態把握と利活用の検討、また、構想の具体化に向けた実行計画の策定と今後の担い手や実施体制の検討等を行った。



道路における滞留空間の創出に関する社会実験の様子

4 広島県三原市

まちなか再生対象区域

三原市中心部エリア

プロデューサー 浜野安宏氏
(株) 浜野総合研究所代表取締役社長

三原市では、JR三原駅周辺の市中心部エリアに関して、市民が誇りや愛着を持ち、市内外の人から魅力的に思われるエリア像をビジュアル的に整理し、将来のランドデザインとすることに取り組むとともに、エリアの発展に向けて取り組む人材の育成と活躍しやすい環境整備に向けた取組を進めている。

本事業では、この2つの取組を通じ、官民が一体となった魅力的な都市景観づくりを進めるとともに、まちづくりに関心のある人や、まちづくりに向け活動する人が動きやすい支援体制を確立し、空き店舗・空き家等の有効活用による、地域の経済的発展を支える仕組みの構築を目指して取組を行った。



ワークショップの様子

5 宮崎県日南市

まちなか再生対象区域

油津地区

プロデューサー 木藤亮太氏
日南市エリアマネージャー

日南市では、平成24年度から28年度まで日南市中心市街地活性化事業（以下中活事業）として、商業振興、観光振興、定住人口増の3つの長期目標を立て、活気が失われた商店街の再生や港まちエリアにおける回遊性の向上に取り組んだ。

中活事業は、官民が連携して進めてきたまちづくりの好事例と言われているが、残された課題も多いというところで、本事業では、改めてまちに何が必要かを検討・議論するために新たな体制をつくり、関係者・住民の当事者意識の向上、官民の連携のさらなる強化、新たなリーダー育成に取り組んだ。



エリアマネジメント会議設立に向けた検討の様子

■全体を通しての意見交換

平成29年度のモデル事業の成果を踏まえたアドバイザリーボード、市町との意見交換でいただいた意見等を紹介します。

▼まちづくりはコピーアンドペーストが多いが、オリジナルが大事であると思う。誰かに頼るのではなく、ニーズに頼るのではなく、ニーズは作るものであると思う。

▼やっていることがメニュー化しているように感じる。一度決めてもやってみると違ってくるが多くあるので、毎年見直すことが大事である。計画は作るが、計画は見直す。社会実験は大事なことであるが、目標を明確にしないとイベント化してしまう。

▼まちは継続していくが、そこに関わる人は代わっていく。その継続と変化をどのように組み合わせるかが大事である。

▼できるだけまちなかの方々に関わったほうが良いという考え方の一方で、地域の内部に留まらず外の空気と混ぜ合わせてまちを創っていくことも重要と考えられる。IT起業のサテライトオフィスのように、首都圏との関係性を構築しながらまちづくりをするという大きな流れも出てきており、そのような情報発信も重要ではないかと思われる。



平成 29 年度 公共施設マネジメント調査研究成果 報告会を開催

先進事例調査及び 3 自治体における研究モデル事業の
成果報告を実施

ふるさと財団では、平成24年度から公共施設マネジメントに関する調査研究を行っています。平成29年度は、公共施設等総合管理計画策定後における具体的な取組に関する先進事例調査事業とモデル市町村による先進的な取組についてケーススタディを行う研究モデル事業を実施しました。

平成30年3月16日、東京都千代田区にて、「平成29年度公共施設マネジメント調査研究成果報告会」を開催し、先進事例調査事業及び3自治体で実施した研究モデル事業の成果について報告を行いましたので、その概要をご紹介します。

先進事例調査事業

株式会社日本経済研究所
公共マネジメント部長

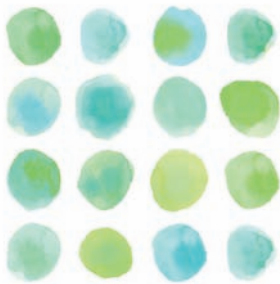
足立 文氏

公共施設等総合管理計画策定後の具体的な取組に向け、3つの項目について課題設定を行い、先進的な取組を行う自治体に対しヒアリング調査等を行うことにより、課題解決のためのポイントと具体化につながる手法を整理した。

① 具現性の高い計画策定に必要なデータ整理・分析
実効性の高い長寿命化計画を策定するための施設実態の把握方法（データ管理項目、コスト計算の方法等）、データの作成・管理体制の整備等）、予算との連動方法等、策定した計画を継続的に運用するために必要なデータの一元管理、施設評価への活用方法等について調査を行った。

② 施設再編の具体策・有効な手法
コンパクトシティ等のまちづくりと公共施設の再編計画づくりの方法等を整理し、関連計画との整合を図りながら個別施設計画の策定を進めている事例について調査を行った。

③ 地域・まちづくり政策との整合
公共施設の複合化・統合化について、庁内における検討体制や市民との連携方法等、事業の進め方を整理し、公共施設全体の再編や個別計画策定



につなげる事例を調査した。また、自治体間の広域連携について、施設の共同利用方法等の事業概要や関係する団体の合意形成、費用負担等の考え方を整理し、検討の促進につながる事例について調査を行った。

研究モデル事業



新潟県新潟市

株式会社三菱総合研究所
社会公共マネジメント研究本部 主席研究員

川口 荘介氏

○PI（パブリック・インボルブメント）手法を取り入れた住民協働による地域別実行計画策定のモデル化検討

新潟市では、住民協働による地域別実行計画の策定について、中学校区を基本とする50地域以上で行うこととしており、PI手法を取り入れ、計画策定を実施する地域の取組を通じて得られた知見を標準化・モデル化し、他地域における計画策定に活用していくことを目標としている。

本事業の取組としては、地域別実行計画を策定する際のプロセスとして5つのステップを前提に、2地域においてPI手法を導入して計画の策定を行い、それぞれのステップで実施すべき業務内容の整理や、地域の特性や施設の状態により計画策定着手前に行うステークホルダー分析、課題抽出等の方法について整理を行った。

千葉県我孫子市

東洋大学大学院経済学研究所
公民連携専攻 教授

根本 祐二氏

○公共施設包括管理業務委託の実績データを活用した実効性の高い公共施設保全計画の策定と、策定過程の検討を通じた予防保全平準化モデルの検討

我孫子市では、平成18年度から提案型公共サービス民営化制度を開始しており、当該制度に基づき、平成24年度から5年間にわたり大成有楽不動産（株）が公共施設の包括管理業務を受託してきた。

本事業ではこれまで行ってきた包括管理業務の実績データの活用により、①実態に即した効率的なメンテナンスサイクルの構築、②包括管理委託導入の効果検証、③実践的な公共施設保全計画の策定及び予防保全標準化モデルの検討を行い、包括管理を導入することによる効果の具体性を数値化して算出するとともに、合理的な実耐用可能期間の設定や平準化効果の算出結果を踏まえた公共施設保全計画の策定を行った。また、包括管理業務の継続によって施設の状態を随時確認し、計画に反映することで、より効率的な保全の実施が期待できることを確認できた。

大阪府藤井寺市

株式会社バスコ都市計画課 課長 田中 勝哉氏

○広域連携を進めるための課題抽出と解決方策の検討

一部事務組合の設立実績をもつ藤井寺市、柏原

市、羽曳野市の3市で、施設の広域連携を目指し、新たな検討会議を立ち上げ、将来的な相互利用・相互所有に向けた課題の整理と解決方策の検討を行った。3市の状況の比較検討により、対象施設についてはホール・体育館を設定し、相互利用に向けた利用料金等の条件整理や指定管理者等の統一といった共同管理による効率化、相互所有に向けた適正保有施設数等の検討について取りまとめを行った。今後検討会議については継続し取り組んでいく予定である。

○新地方公会計制度と連動した公共施設保全計画の更新方法の検討

策定済の公共施設保全計画について、より実行性の高い計画への見直し検討を行うことを目的に、将来的な世代間公平性、持続可能性を視点に財政面から検証を行った。公共施設等の保全・更新費用を地方公会計にデータを入力することで、将来世代負担比率及び住民一人当たり負債額等のシミュレーションができる簡易的手法の検討や、良好な状態で施設を維持していく保全計画とするための方策の検討を行った。

今回取り組まれた各団体の内容は、報告書としてまとめ、公民連携ポータルサイトで公開しています。

公民連携ポータルサイト

<http://www.furusato-ppp.jp/>



ふるさと財団では、平成29年10月16日、平成30年2月13日付けで、以下のとおり、ふるさと融資（地域総合整備資金貸付）予定事業を決定しました。

今回のふるさと融資は、新規事業が15件、継続事業1件の計16件となっており、新たに発生する設備投資総額は172億400万円、新たな雇用の増加は310人、ふるさと融資貸付予定額は40億5600万円を予定しています（雇用の増加、設備投資総額については、新規分のみです）。

事業分野別の傾向としては、新規件数では、Eの「文化・教育・医療・福祉」の分野の割合が56.3%と最大となっています（特に、老人福祉、介護施設が同分野の56.6%を占めています）。

融資額は、Eの分野（割合29.9%）以外に、Aの「交通・通信等基盤整備」（同27.3%）と、C2の「地域産業振興（第2次産業系）」（同38.5%）の分野も3割内外を占めました。Aは木質バイオマス発電所建設やケーブルテレビ高度化投資、C2は自動車関連部品や医薬品の製造工場建設によるものです。

1-1 平成29年度第2回・第3回ふるさと融資予定事業（単位：件、人、百万円）

事業件数	雇用増	設備投資総額	本年度貸付予定額
16	310	17,204	4,056
(1)	-	-	(300)

(注) () 内は、うち過年度からの継続事業 雇用増、設備投資総額は新規分のみ計

○地方支援調査委員会の開催

第2回 平成29年9月28日

第3回 平成30年2月1日

○ふるさと融資予定事業の通知

第2回 平成29年10月16日

第3回 平成30年2月13日

1-2 貸付団体別 内訳

(単位：件、人、百万円)

	事業件数	雇用増	設備投資総額	本年度貸付予定額
(1) 都道府県・政令指定都市	合計	0	0	0
	うち新規	0	0	0
	うち継続	0	-	0
(2) 市町村	合計	16	310	17,204
	うち新規	15	310	17,204
	うち継続	1	-	300
合計	合計	16	310	17,204
	うち新規	15	310	17,204
	うち継続	1	-	300

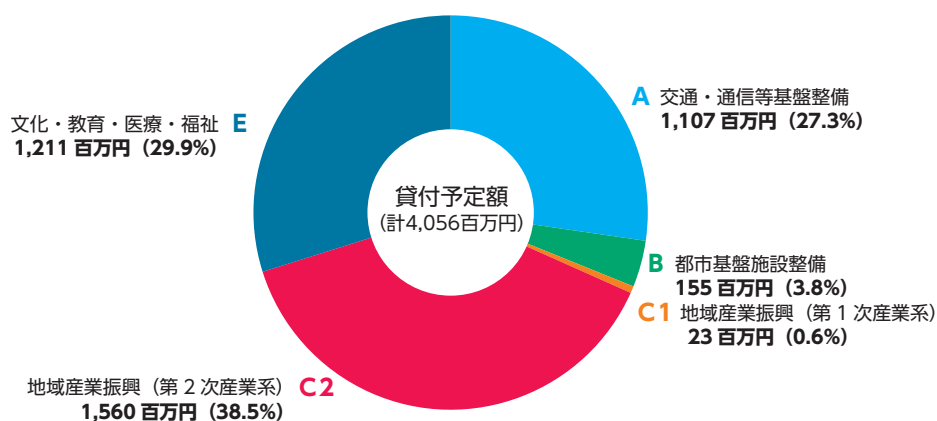
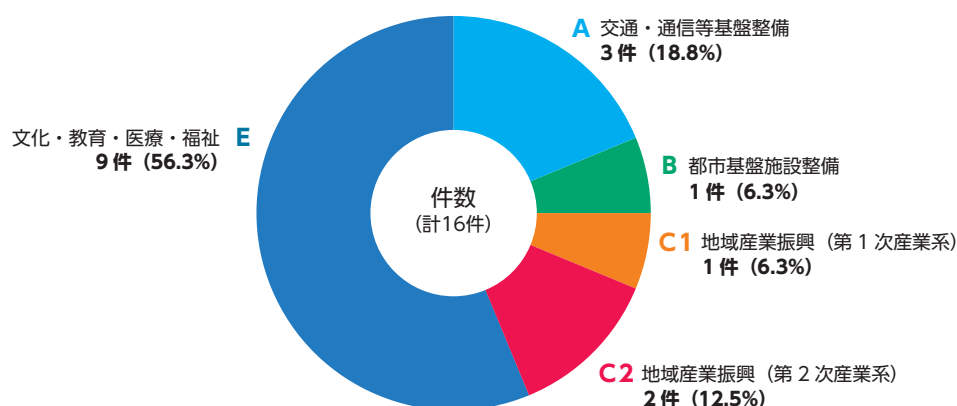
1-3 事業分野別 内訳

(単位：件、人、百万円)

事業分野	件数	雇用増	設備投資総額	本年度貸付予定額	
A 交通・通信等基盤整備	3	16	2,441	1,107	
	(1)	-	-	(0) 300	
B 都市基盤施設整備	1	1	374	155	
	(0)	-	-	(0)	
C 地域産業振興	C1 第1次産業系	1	15	71	23
		(0)	-	-	(0)
	C2 第2次産業系	2	72	5,685	1,560
		(0)	-	-	(0)
	C3 第3次産業系	0	0	0	0
	(0)	-	-	(0)	
	小計	3	87	5,756	1,583
	(0)	-	-	(0)	
D リゾート・観光振興	0	0	0	0	
	(0)	-	-	(0)	
E 文化・教育・医療・福祉	9	206	8,633	1,211	
	(0)	-	-	(0)	
合計	16	310	17,204	4,056	
	(1)	-	-	(0) 300	

(注) () 内は、うち過年度からの継続事業 雇用増、設備投資総額は新規分のみ計

平成 29 年度第 2 回・第 3 回ふるさと融資 事業分野別構成比



2 平成 29 年度第 2 回・第 3 回ふるさと融資予定事業一覧

(単位:人、百万円)

番号	事業名	事業分野	事業地	貸付団体	事業者名	雇用増	設備投資総額	本年度貸付予定額	事業内容
1	医療複合施設等建設事業	E	北海道 函館市	函館市	公益(社)函館市医師会	21	3,135	150	<ul style="list-style-type: none"> ● 健診検査センター新築移転および医療専門学校校舎の新築 ● 敷地16,477㎡、延床 健診検査センター建物3,714㎡ (SRC造3階建)、医療専門学校校舎6,264㎡ (SRC造6階建)
2	小規模多機能型居宅介護事業所建設事業	E	秋田県 秋田市	秋田市	(福)豊生会	14	201	62	<ul style="list-style-type: none"> ● 小規模多機能型居宅介護事業所の建設 ● 敷地2,659.52㎡ 延床452.58㎡ (S造(準耐火構造)平屋建)
3	木質バイオマス発電事業	A	山形県 上山市	上山市	山形バイオマスエネルギー(株)	14	1,614	675	<ul style="list-style-type: none"> ● 木質バイオマス発電所(発電規模1,960kw)の建設 ● 敷地4,459.11㎡、延床570.31㎡ (発電建屋・ボイラー室:S造平屋建、事務所:木造平屋建)

番号	事業名	事業分野	事業地	貸付団体	事業者名	雇用増	設備投資総額	本年度貸付予定額	事業内容
4	再開発ビル再生整備事業	B	山形県 上山市	上山市	上山二日町再開発(株)	1	374	155	●官民複合型商業・文化施設の再生・整備 ●敷地4,601.17㎡、延床17,763.40㎡ (RC5階建 うち新規取得(区分所有)：敷地290.05㎡ 延床 2,734.61㎡)
5	農産物加工施設整備事業	C1	山形県 大蔵村	大蔵村	(株)三和食品	15	71	23	●地元の農産物を使用した加工食品の生産ラインの整備 ●敷地3,020㎡(全て賃借) 延床874㎡(全て賃借)(S造平屋建)
6	認定こども園施設整備事業	E	福島県 会津美里町	会津美里町	(福)高田幼児幼保連携型認定こども園ひかり	25	511	23	●認定こども園の新設 ●敷地6,508㎡(全て賃借) 延床1,553㎡(S造平屋建)
7	F T T H化事業	A	栃木県 足利市	足利市	わたらせテレビ(株)	2	827	132	●足利市内におけるケーブルテレビネットワークの光ケーブル化投資
8	介護老人保健施設増築及び改築事業	E	栃木県 栃木市	栃木市	(医)社団友志会	10	811	252	●介護老人保健施設の増改築 ●敷地5,415.73㎡(うち賃借1,995.33㎡) 延床3,006.57㎡(増改築部分)(S造2階建)
9	自動車精密製造部品製造工場建設事業	C2	山梨県 韮崎市	韮崎市	(株)テージーケーホールディングス	61	4,099	1,050	●自動車用エアコン制御部品等製造工場の新設 ●敷地15,774.39㎡ 延床9,360.80㎡(S造4階建)
10	特別養護老人ホーム・養護老人ホーム建設事業	E	長野県 佐久市	佐久市	(福)ジェイエー長野会	70	2,361	270	●特別養護老人ホームと養護老人ホームの建替え ●敷地6,574.35㎡(全て賃借) 延床7,611.09㎡(S造4階建)
11	医薬品製造工場建設事業	C2	三重県 伊賀市	伊賀市	中外医薬生産(株)	11	1,586	510	●内服液剤等医薬品新工場の建設 ●敷地9,626㎡、延床3,750㎡(S造平屋建)
12	介護施設等整備事業	E	三重県 御浜町	御浜町	(特非)つどい	15	168	35	●小規模多機能型居宅介護事業と放課後児童クラブ事業の複合施設建設 ●敷地1,614.46㎡ 延床466.80㎡(S不燃造平屋建)
13	保育園整備事業	E	島根県 雲南市	雲南市	(福)愛耕福祉会	16	357	40	●私立保育所の新設 ●敷地5,630.16㎡(うち賃借5,116.98㎡) 延床878.5㎡(木造平屋建)
14	学生向けマンション建設事業	E	岡山県 美作市	美作市	(株)ショウワコーポレーション	7	671	279	●学生向け食事付きマンション(学生寮)の建設 ●敷地3,718.32㎡(全て賃借) 延床3,111㎡(S造5階建)
15	地域密着型サービス施設整備事業	E	徳島県 阿南市	阿南市	(医)翠松会	28	418	100	●認知症対応型共同生活介護及び看護小規模多機能型居宅介護の施設整備 ●敷地2,520.18㎡ 延床1,133.66㎡(S造2階建)
16	空港ターミナルビル増改築事業(継続)	A	鹿児島県 奄美市	奄美市	奄美空港ターミナルビル(株)	2	2,555	300	●空港ターミナルビルの増改築 ●敷地13,484㎡(全て賃借) 増床延床3,282㎡(SRC造3階建)

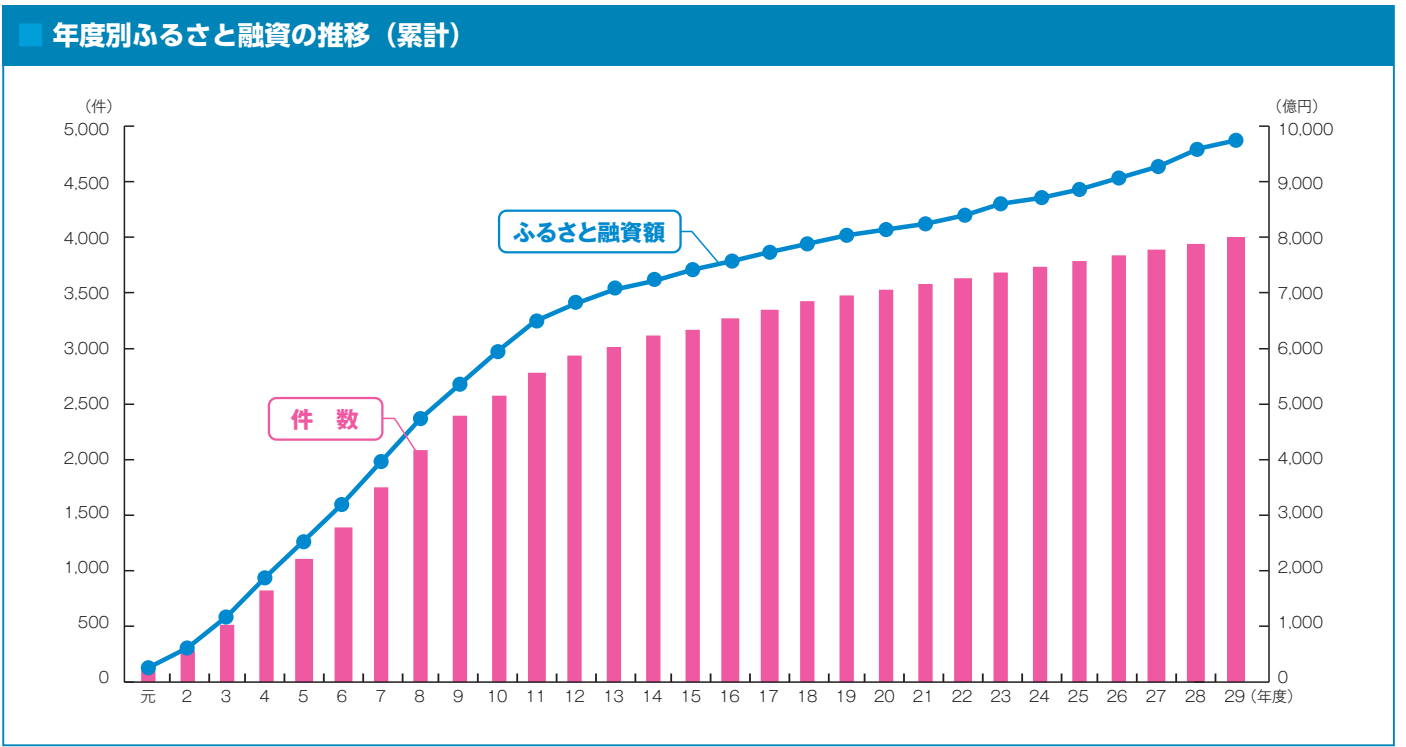
※ 事業分野欄 A: 交通・通信等基盤整備 B: 都市基盤施設整備 C: 地域産業振興 (C1: 第1次産業系 C2: 第2次産業系 C3: 第3次産業系)
D: リゾート・観光振興 E: 文化・教育・医療・福祉

3 平成元年度～平成 29 年度のふるさとと融資の推移

(単位: 件、人、億円)

年度	件数		雇用増	設備投資総額	ふるさと融資額
	前年度	増減			
元年度	117	(-)	8,248	3,743	255
2 年度	175	(27)	7,759	2,926	395
3 年度	239	(49)	12,242	5,447	550
4 年度	296	(57)	12,530	5,542	708
5 年度	277	(80)	10,851	5,686	696
6 年度	297	(69)	12,066	5,172	610
7 年度	355	(84)	16,091	7,004	754
8 年度	344	(94)	13,948	6,455	810
9 年度	299	(103)	13,838	6,399	597
10年度	193	(106)	8,362	4,263	601
11年度	190	(66)	8,969	3,824	559
12年度	152	(45)	6,130	2,313	303
13年度	95	(37)	2,822	1,371	241
14年度	85	(15)	3,249	1,490	178
15年度	76	(16)	5,051	1,457	159
16年度	104	(19)	4,182	1,514	203
17年度	73	(19)	2,295	1,661	152
18年度	62	(25)	1,740	890	157
19年度	65	(23)	1,544	713	124
20年度	55	(20)	2,564	1,030	115
21年度	38	(10)	2,396	991	114
22年度	64	(7)	2,153	1,098	138
23年度	53	(13)	3,052	1,021	183
24年度	50	(15)	1,627	1,026	141
25年度	47	(12)	1,252	493	135
26年度	53	(7)	1,936	1,115	190
27年度	41	(7)	1,033	970	236
28年度	45	(8)	774	797	279
29年度	34	(4)	566	834	162
合計	3,974	(1,037)	169,270	77,245	9,748

(注) 1 () 内は、過年度からの継続案件で外数。
 2 単位未満調整につき、合計欄が不一致の場合がある。
 3 ふるさと融資額については継続案件も含む。





職員レポート 12

融資部企画調整課 谷村 信弥
(平成29年度は開発振興部開発振興課に所属)

ふるさとを 見つめなおす 機会



私は石川県の羽咋市から派遣され、現在2年目になります。

「はくい」と読める人はあまりないかもしれませんがね。この地名の由来はとある伝説に基づいています。

2000年前、この地方に大毒鳥が出現するという大事件が発生しました。これを鎮めるために、第11代垂仁天皇に遣わされた皇子・磐衝別命が大毒鳥を退治したとき、3匹の愛犬が羽に喰らいついたことから『羽喰』の地名が起こつたと伝承されています。羽喰という文字は平城宮跡から出土した木簡にも見ることができ、寛文11年(1671年)、加賀藩主の命によって「羽咋」の名に統一されたとの記録も

見られる、歴史のある地域です。

羽咋市は能登半島の付け根に位置し、古来より能登・加賀・越中を結ぶ交通の要衝として発展してきました。西側は日本海に面しており、海岸線は日本で唯一、約8kmにわたって波打ち際を車で走行できる「千里浜なぎさドライブウェイ」が続き、毎年全国から多くの人を訪れる能登半島屈指の観光地となつていきます。また、昨年7月には新たに道の駅「のと千里浜」がオープンし、自然栽培やジビエに取り組む6次産業の拠点として、連日盛況となっております。

私がふるさと財団への派遣を打診されたのは、昨年の1月頃でした。羽咋市ではそれまで県庁や広域事務組合など県内の派遣はありましたが、県外の職員派遣は前例がなく、正直戸惑いを隠せませんでした。家族の理解もあり東京に来ることを決めました。1年目に配属された開発振興部では、自治体の公民連携を支援する事業の1環として、公民連携セミナーの開催や公民連携アドバイザー派遣事業、また、

地域活性化を支援するまちなか再生支援事業に携わっていました。

全国各地の取組を生で見ることが、役所にいるときにはなかなか体験できないことではありません。行く先で出会う方々から、自分の住むまちを良くしたいという想いが伝わってきました。残り1年足らず、自分自身も帰任したとき、客観的な視点で改めて地元を見つめなおし、今後の業務に役立てられるよう、財団での業務に努めたいと思います。



千里浜なぎさドライブウェイ



道の駅レストラン「のとののど」のメニュー



竣工直後の「道の駅のと千里浜」

日 付	内 容	場 所 等
1月16日	地域再生マネージャー事業 マネージャー報告会	東京都
1月18日	公民連携（公共施設マネジメント）アドバイザー派遣	茨城県取手市
1月25日	公民連携（公共施設マネジメント）アドバイザー派遣	愛知県日進市
1月26日	公民連携（指定管理者制度等）アドバイザー派遣	福岡県嘉麻市
1月29日	公民連携（PPP/PFI）アドバイザー派遣	千葉県流山市
1月29日	第3回自治体 PPP/PFI 推進センター PPP/PFI 推進部会	東京都（財団内）
1月30日	公民連携（PPP/PFI）アドバイザー派遣	千葉県
2月1日	第3回自治体 PPP/PFI 推進センター 公民連携実務研究部会	東京都（財団内）
2月2日	公民連携（PPP/PFI）アドバイザー派遣	愛知県知立市
2月5日	地域再生マネージャー事業 マネージャー研修連絡会	東京都
2月8日	公民連携（公共施設マネジメント）アドバイザー派遣	山口県光市
2月8日	まちなか再生支援事業実績報告会	東京都
2月21日	公民連携（PPP/PFI）アドバイザー派遣	東京都足立区
2月21日	第3回公共施設マネジメント調査研究会	東京都
2月23日	公民連携（公共施設マネジメント）アドバイザー派遣	大阪府
3月2日	ふるさとものづくり支援事業選考委員会	東京都（財団内）
3月6日	第6回まちなか再生支援アドバイザーボード	東京都（財団内）
3月12日	地域再生マネージャー事業 アドバイザー会議	東京都（財団内）
3月16日	公共施設マネジメント調査研究成果報告会	東京都

本誌では、これからも地域づくりの参考となるさまざまな情報を紹介していきたいと考えております。皆様のご意見・ご要望をお寄せください。

活力と魅力あふれる地域づくりのために



平成30年5月1日発行

編集・発行



一般財団法人

地域総合整備財団〈ふるさと財団〉
Japan Foundation For Regional Vitalization

〒102-0083 東京都千代田区麹町 4-8-1

麹町クリスタルシティ東館 12 階

TEL. 03(3263)5586 FAX. 03(3263)5732

URL: <https://www.furusato-zaidan.or.jp/>

E-mail: furusato@furusato-zaidan.or.jp

編集協力

株式会社太平印刷社

宝くじは、 みなさまの豊かな暮らしに 役立っています。



宝くじは、図書館や動物園、学校や公園の整備をはじめ、少子高齢化対策や災害に強い街づくりまで、さまざまななかたちで、みなさまの暮らしに役立っています。

一般財団法人 日本宝くじ協会は、宝くじに関する調査研究や公益法人等が行う社会に貢献する事業への助成を行っています。

一般財団法人
日本宝くじ協会
<http://jla-takarakuji.or.jp/>