

第 5 回宮城県産業振興審議会

日 時 平成 1 4 年 8 月 8 日 (木)
午後 2 時 ~ 午後 5 時

場 所 県行政庁舎 9 階「第一会議室」

宮城県産業経済部

宮城県産業振興審議会委員名簿

平成14年6月1日現在
(五十音順、敬称略)

氏名	所属等	摘要
いちりき まさひこ 一力 雅彦	(株)河北新報社代表取締役専務	
おおぬま たけひこ 大沼 毅彦	林業経営、住宅建築会社専務	
かわむら つねお 川村 恒雄	築地魚市場(株)専務取締役	
くどう あきひこ 工藤 昭彦	東北大学大学院農学研究科教授	
くまがい たきこ 熊谷 多喜子	農業	
しらとり のりお 白鳥 則郎	東北大学電気通信研究所教授	
たかはし しろう 高橋 四郎	(財)みやぎ産業振興機構プロジェクトマネジャー	審議会副会長
ただの よしお 只野 喜男	(株)トーメン名古屋支社長	
たにくち かずや 谷口 和也	東北大学大学院農学研究科教授	
ちば まちこ 千葉 真知子	料理研究家	
ちば もと 千葉 基	(株)チバミン代表取締役社長	
ながた ひでお 永田 英雄	(株)JTB情報システム代表取締役社長	
のがみ ひでこ 野上 秀子	(株)西武百貨店 a m s 西武仙台店店長	
はが ゆうこ 芳賀 裕子	みやぎ生活協同組合副理事長	
はやさか みどり 早坂 みどり	建築設計事務所代表	
ほりごめ そういち 堀米 荘一	農業	
みやした まさみつ 宮下 雅光	(株)ストロベリーコーンズ代表取締役社長	
よつやなぎ たかお 四ツ柳 隆夫	宮城工業高等専門学校校長	審議会会長
わたなべ いくこ 渡邊 郁子	ヤマトモ水産食品(株)取締役副社長	

1. 開 会

寺田補佐 本日はお忙しい中お集まりいただきましてありがとうございます。

ただいまから第5回宮城県産業振興審議会を開催いたします。

2. あいさつ

寺田補佐 開会に当たりまして、菅原産業経済部長よりあいさつを申し上げます。

菅原部長 委員の皆様方には本当に暑さ真っ最中のところをご参集いただきまして、まことにありがとうございます。

また、前回の審議会におきましても時間をオーバーして熱心なご討議いただきましたことに対し厚く感謝申し上げたいと思います。

前日も委員さん方の方からご指摘のありましたように本県の産業をとりまく環境はまことに厳しい状況であるということでございます。地域経済の活性化のためには、まさに産業振興は最重要の政策課題と認識してございます。

こうした中で、ぜひ本県産業の振興を図るための戦略的な政策展開を図るその上での方針を賜りたいと考えております。

本日は前回の議論を踏まえまして、事務局でビジョン策定に向けました基本方針の骨子案を策定させていただいております。ぜひご検討いただきまして、議論を深めていただければ幸いです。

それから、本日も前回に引き続きまして産業振興についてのご提言をいただくために、大山、山内両先生のご出席をいただいております。ありがとうございます。よろしくお願い申し上げます。

本日の審議会における議論が活発に行なわれますようお願い申し上げまして、開会に当たりましてのごあいさつにさせていただきます。本日はよろしくお願い申し上げます。

寺田補佐 本日は一力委員、川村委員、工藤委員、白鳥委員、只野委員、千葉真知子委員、宮下委員及び渡邊委員は、所要のため欠席されております。

なお、本会議の定足数は2分の1以上でございます。本日はこの要件を満たしており、会議が成立しております。

また、部長のあいさつにもありましたが、前回の審議会と同様に本日も本県の産業振興におきましてご提言をいただくためお二人の方を講師としてお招きしております。ご紹介申し上げます。

アイリスオーヤマ株式会社代表取締役社長の大山健太郎様でございます。

有限会社オジマスカイサービス代表取締役の山内孝彦様でございます。

お二人にはご提言をいただき、引き続き意見交換に加わっていただくことにしております。

3. 議 事

(1) 今後の産業振興に関する基本方針について

寺田補佐 それでは、議事に入りたいと思います。審議会の会議は、条例の規定に基づきまして会長が議長になることになっております。四ツ柳会長に議事の進行をお願いいたします。

四ツ柳会長 きょうは大変暑い中を委員の皆様方にはお集まりいただきまして、ありがとうございました。

また、きょうは大山様と山内様のお二人に、我々の宮城県の中で非常に活発にお仕事を展開されて、こういう方たちがもっとたくさん出てくると宮城県ももっとよくなるのかなという期待を込めまして、お二人のご意見、特に先を見た戦略の話等も含めたお話をぜひいただければというようなことで期待をしておりますので、よろしくをお願いいたします。

ご案内のとおり、今宮城県も日本じゅうも大変厳しい状況の中であって、この厳しさの現実が、普通の意味の景気循環の中での厳しさとは大分性格が違うということがだんだん明らかになってきておりまして、いろいろな識者の意見を見ますと、大体この後10年ぐらいが一つのある形で人口が定常状態を経て、逆に減っていく。そうしますと、世の中の基本的な構造が変わってくる、いわゆる経済学で言っても未体験ゾーンに入っていくような時代になりますので、そういう意味で、恐らく今までこういう審議会がいろいろ先のことを議論してきた中のいわば右肩上がりの発想での展望を行なってきたのに比べると恐らくこれが最後の一つのチャンス。10年後に目がけてこの県の中の産業をどうするかという大変大事な節目にあるかと思っておりますので、よろしくお願い申し上げたいと思います。

さらにその先は、また大分視点が違う話になってくるかと思いますが、前回のこの審議会での皆様方のご議論を聞いていますと、どうも大まかに分けると二つに意見が分布するような流れが見えておりました。きょうもぜひそれぞれの立場から十分にご議論をいただければ幸いです。よろしくをお願いいたします。

それでは、早速議事に入りたいと思いますが、本日の審議会では前回の審議会では話題に

なりました県の財政見通しや県内の農業、食料関連産業の経済試算などにつきまして事務局からまず説明を受けたいと思います。その後、お二人の講師の方からご提言をいただきまして、それらを踏まえて、お二人の講師の方にもお入りいただいて、今後の産業振興に関する基本指針の骨子案についてご意見をいただきたいと思います。

それでは事務局から、まず関係資料のご説明をお願いいたします。

増子班長 それでは、事務局の方から関係資料のご説明を申し上げます。

まず資料の1、宮城県の財政の中期見通しでございます。

本県の財政につきましては、景気の低迷を反映しまして、財源のかなめでございます税収の増加が見込めない状況でございます。反面、社会保障関係の経費が増加をしておりますし、それから過去の借入金の返還も多額になっておりまして、大変厳しい状況に置かれております。

そういうことから、県の方では人件費の削減、あるいは公共事業の見直しなどの歳出の削減やさらには歳入の確保といったことに取り組んでまいりましたが、本日提出をいたしました資料につきましては、ことしの3月に県の財政課が中期的な見通しを示したものでございます。経済成長率が0%の場合と、それから0.5%の場合と二通りに分けまして、歳入と歳出を機械的に計算したものでございます。

1ページ目に説明が書いてございますが、2ページ目をごらんください。

これが経済成長率が0%の場合の財政見通しでございます。上段が歳入、下の段が歳出ということでございまして、いろいろ項目が載っておりますが、歳入の一番下のところの歳入合計のところと、それから歳出の一番下のところの歳出合計の欄をごらんください。

県の財政規模は例年大体8,000億円台になっております。それで、数字をよくごらんいただきたいんですが、歳入の額と歳出の額は普通は同額ということになりますが、平成16年と平成17年につきましては、これは歳入の方が少なくなっております。要するに平成16年度からは赤字になるということでございます。それで、歳出合計の下のところに、差引(要調整額)というふうな欄がございます。これは要するに赤字額ということでございます。つまりこのまままいりますと、平成16年度には41億円の赤字、平成17年度には120億円の赤字が発生するということになります。

それから、次のページをごらんください。

こちらの方は経済成長率が0.5%の場合のシナリオでございます。先ほどと同様に歳入合計、それから歳出合計、差引の欄をごらんください。こちらの場合でも平成17年度

には 88 億円の赤字が生ずるといふうなことになるまいります。

以上が県の財政見通しについてでございます。

それから次に、資料の 2「宮城県農業・食料関連産業の経済試算について」をごらんください。

前回の審議会におきまして、第 1 次産業が産業全体の中で担っている役割、そういったものを評価する方法を検討するといふうなご指示をちょうだいしました。そこで、事務局で検討をいたしまして、食料供給に関連する産業活動の生産額というのを試算させていただきました。1 ページに細かい説明が書いてございますが、2 ページ目をごらんください。

表が二つございますが、上段に関連産業の生産額を載せてございます。まず 1 のところの農林水産業の平成 11 年度の生産額でございますが、3,450 億円でございますが、右端のところ割合が書いてございますが、全体の 2.3% を占めております。それで、これの関連産業としまして、2 から 5 までのものが関連産業に該当するのではないかといふうに考えております。

多少細かく申し上げますと、2 の関連製造業のうち、資材供給産業というのは、これは肥料や飼料、農薬などの製造業を指しております。それから 3 の関連投資についてでございますが、これは圃場整備などの公共投資、それから農業機械などの製造業を指しております。それで、これらを全部トータルしますと、下から 2 番目の欄でございますが、関連産業全体では生産額が 2兆487 億円になりまして、全体の 13.4% を占めるということになります。

それから、下の段の表でございますが、これは生産額から中間投入分を差し引いた付加価値額を示したものでございます。これによりますと、まず 1 の農林水産業の総生産額は 1,946 億円でございますが、全体の 2.3% を占めておりますが、関連産業全体では、これも下から 2 番目の欄でございますが、1兆71 億円でございますが、全体の 11.7% になるということでございます。

以上が関連産業の試算についてでございます。

それから、次に資料の 3、産業経済の現状という資料をごらんください。

まず、1 ページと 2 ページに経済活動別の県内総生産を載せてございます。やや細かい表でございますので、3 ページの方に大項目ごとの 10 年間の伸び率を示しております。これによりますと、まず農林水産業が落ち込んでおりまして、伸びておりますのが電気・

ガス・水道業、不動産業、運輸・通信業、サービス業というふうなところでございます。それから製造業が伸びている反面、卸売・小売業が若干下げているというふうな状況になっております。これが県の状況でございます。

それから、次のページをごらんください。次のページでは、全国の10年間の推移を載せております。

全国におきましても農林水産業は低落傾向にございまして、不動産業、それからサービス業が高い伸びを示しております。それから逆に製造業が若干下げている反面、卸売・小売業が伸びるといふような状況にございまして、本県とは対照的な形になっております。

それから次に、本県の産業別の伸び率をやや細かく見てまいりたいと思います。

1ページの表をごらんください。右端の欄がそれぞれの伸び率というふうになってございますが、まず農林水産業につきましてはマイナス35.7%というふうな状況になっておりまして、農業、林業、水産業とも落ち込んでおります。

それから、製造業につきましては9.3%伸びておりますが、伸びが顕著なのが石油・石炭と、それから化学でございまして、逆に落ちておりますのが繊維と精密機械でございます。

それから、卸売・小売業につきましてはマイナス3.8%になっておりまして、内訳としましては卸売の方が落ち込んでおります。

2ページ目をごらんください。

中ほどにサービス業の欄がございまして、46%の伸びを示しております。これにつきましては、公共サービス、対事業所サービス、対個人サービスとも順調な伸びを示しているところでございます。

それから最後に、今後の人口の推移についてご説明を申し上げます。資料の5ページをごらんください。

この資料につきましては、国立社会保障・人口問題研究所が都道府県別の人口を5年ごとに推計したものでございます。これによりますと、本県の人口は今後とも増加傾向を示しますが、平成27年をピークに減少に転じるということになります。年齢別の人口では、年少人口と生産年齢人口が一貫して減少を続けまして、老年人口が増加をするというふうな状況にございます。割合の方では、平成22年に老年人口が20%を超えるということになります。これが県の状況でございます。

それから6ページをごらんください。こちらの方は全国の状況でございます。

全国の状況としましては、平成17年をピークにしまして人口が減少へ転じます。本県よりも早くピークを迎えるわけですが、本県同様、老年人口が一貫して上昇しまして、平成22年には20%を超えるというふうな状況になっております。

以上が人口の推移についてでございます。

関連資料の説明については、以上のとおりでございます。

四ツ柳会長 ありがとうございます。

このデータを踏まえながら、後ほどお二人の講師のご講演の後に意見交換をさせていただきたいと思っております。

もし何か緊急にお尋ねしたいことがございましたらご発言いただきたいと思います。よろしくごさいますか。では、後ほどということで進めさせていただきます。

提言(ア)「グローバル競争と企業戦略」

四ツ柳会長 それでは、早速でございますが、まずアイリスオーヤマ社長の大山健太郎様からご講演をお願いしたいと思っておりますが、30分間でお話しいただきたいと思います。よろしくお願いたします。

大山健太郎氏 アイリスオーヤマの大山です。

お手元にグローバル競争と企業戦略というレジュメが3枚あります。実は最近このような演題で話をさせて頂く機会が多くあり、本来約1時間から1時間半で話させて頂く内容が盛り込まれております。今日は30分ということもありますし、また宮城県の産業振興に対する提言も話さなければなりませんので、相当はしよらせてお話申し上げたいと思っております。

バブルが弾けて、12年間ずっと景気停滞が続いております。この原因はなぜだろうといろいろなことが言われていますが、私が個人的に考えますことは、需要が縮小する中で、需要拡大という手を打ってしまったこと。そして、供給サイドを本当は削減しなければならないのに、供給サイドを削減しなかったこと。さらに、中国を中心として海外から物が入ってきたこと。これらのアンバランスがずっとデフレを招いていると思っております。ですから今後も需要拡大策というのは一過性のもので、打った瞬間は効きますが、その後すぐ効き目がなくなって、逆にリバウンドが出てくると、これは皆さん方が10年間実際肌身でお感じであろうと思っております。

ではどうすればいいのだろうか。やはり環境に応じた適者生存ルールを運用していく必

要があると考えます。今まで行政もあるいは政府も弱者救済をしてきました。これは非常に大事なことで、私は弱者を切り捨てるということではありません。強い弱いというものではなくて、適正なものが生き残っていくのが、私はグローバルなルールだろうと思います。ですから、日本がもう一度グローバル化を辞めてしまって、鎖国とは言いませぬけれども、日本モンロー主義でやるのであれば、どんな手でも打てるわけではありますが、門戸を解放して、市場経済社会を形成しながら、この弱者救済型というのがもう限界に来たのだろうと思います。これが第1点であります。

もう1点は、政府もそうですが、日本をGDPプラス成長させようという幻想がずっと続いていることです。日本のGDPプラスというのはグローバルで見るともう不可能だと考えています。国内経済で見ると、円ベースでは500兆円が520兆円になる可能性はあっても、世界経済的に見ると、GDPのプラス成長というのは私は非常に困難だろうと思います。先ほどもご提言がありましたが、成長率をなぜマイナスに見ないのでしょうか。私は現実問題、プラスは多分不可能であろうと考えます。理由はなぜかというのがこの下のグラフです。これは2000年度の世界のGDPに占める日本のシェアですが、2000年は15.2%のシェアを持っています。これは99年がいくらかと言いますと、14.4%ですが、日本の円ベースでのGDPは横ばいになっています。

なぜこういう現象になるかと言いますと、これは全て為替が作用しており、99年の為替は114円でした。2000年の為替は、平均108円です。ですから全てがドルで計算をされていますので、そう考えていくと日本の500兆円というのは、世界の15.2%になります。しかし、日本の人口は世界の2%しかいないわけで、この2%しかいない国が、本当にGDP15%とか14%を維持することができるのでしょうか。

もう一つは、世界のパイが常に大きくなればいいたのですが、世界のGDPは、99年が30兆ドル強です。それが2000年は31.4兆ドルということで、大体年2、3%しか伸びません。温暖化の問題、あるいは環境資源の問題等により、世界全体が2桁成長するということは考えられません。片や中国のGDPが3.4%です。99年度は3.3%で、中国自体は今や世界の工場となっていますので、どんどんと経済力が2桁成長していく中で、中国に一番近く、また日本が得意としてきた分野が今中国にどんどん移転されています。

そう考えていった時に、なぜマクロで見て日本がプラス成長するのか、私にはその理由が見つかりません。私は経済産業省の方や竹中大臣ともお話をさせて頂いたことがあるの

ですが、願望論と現実論は違います。経営は現実論で考えなければなりません。ですからGDPのプラス成長ということは、円ベースではあってもグローバルではあり得ない。逆に円が円安になっていくしかないんだらうと思っております。

次のページを見て頂きますと、当社は6年前に大連に進出し、大連工場だけでも今4,200名の社員がいます。ですけれども、当社は国内の角田工場、大河原工場で増員しておりますし、今埼玉に新しい工場を作っております。来年2月に完成となりますが、現実問題と考えていきますと、今中国はどのようなポジションにいらっしゃるのでしょうか。我々が日本から中国を見ると、どうも見間違っただけです。本来中国から世界、中国から日本を見ていかなければなりません。実は産業界では中国に対してブーメラン効果の為技術移転がどうこうと言っていますが、この棒グラフを見てください。実は中国への投資は日本はたった8%しかありません。圧倒的には、香港経由、台湾経由でアメリカやヨーロッパが中国に投資をしています。ですから日本から見ると、中国への進出はこう言っていますが、そんな比ではありません。世界が中国に向けて進出しており、日中の輸入と輸出のバランスも見て、今はもう日本の最大の輸入赤字国は中国に変わって来ています。たまたま今年の上半期、日本は中国に対して輸出が10%と非常に伸びました。これはなぜ伸びたのでしょうか。工場を作る為の設備品なのであります。この売上の伸びというのは、将来1~2年後には逆にマイナスに跳ね返ってくるということをお考え頂きたいと思えます。今中国はアメリカに対する輸出が日本を抜き、最大の輸出国になりました。またアメリカ人にとっては最大の赤字国は中国になっており、完全に中国と日本が入れ替わってしまいました。この流れは加速はしても、止まることはないと思えます。下にいろいろなグラフがありますので、これはご参考程度にご覧頂きたいと思えます。今日本は、国内、あるいは宮城県だけで物事を考えるのではなく、グローバルな環境の中で日本が、そして宮城県がということをお考えなければいけないと思っております。

最後に3ページ目に移りたいと思えます。

今まで宮城県が誘致した、あるいは宮城県が産業育成をしてきたグローバル企業や構造問題企業が今非常に厳しい環境に置かれています。過去のように素材産業であったり、家電・半導体産業が日本の輸出を支えるかというとなかなかそう簡単にはいかないと思えます。そして金融・ゼネコン・流通においても同じことが言えるだらうと思えます。

もう一つは、国際収支の内容が変わってきています。私は経常収支は日本は減らないと考えています。貿易収支は減ったとしても所得収支が増えていくことで、今まで我々が溜め

込んだ資産を海外で運用して、そこから上がってくる利子・配当で貿易収支を賄えると考えています。ですから産業ベースで見ると日本は構造不況ではありますが、経常収支で見れば、日本はまだまだ経常収支が10兆円近く黒字が続くと思います。

そうなってきた時に、日本はどういう形に変わっていくのでしょうか。産業別の人口割合の中で、日本は今製造業で約2割の就労者を雇用しております。イギリスは18%、アメリカは15%です。製造して輸出し稼ぐものが残念ながら中国に移転されて中国の海外工場から上がってくる付加価値、利益、あるいは金利で賄っていく体制に変わってきています。そうなった時に、失業率の問題が出てきますが、私はあまり失業率は心配していません。製造業から非製造業に移転が進み、より豊かな国に、お客様がよりサービスを求める時代になってきたと思います。

そういう点では、厚生労働省より「日本の雇用構造はこう変わる」というグラフがあります。就業人口の内製造業が占める割合で2000年が20%、2006年が19%とありますが、私は製造業はもっと減るだろうと考えています。その分、間違いなくサービス業の方にヘッジされていくと思います。

「景気が悪い」と言われていますが、GDPの60%は個人消費で占められています。そう考えていきますと、ではなぜ個人消費は伸びないのでしょうか。伸びないのではなく、消費は満杯、満腹なんだと思います。他にも人口構造の問題や少子高齢化の問題もあります。そう考えた時に、過去と同じような消費パターンが起こるかということ、それは起こらないと考えます。

では、なぜ我々が消費できるのか。消費する根源は、実は雇用者所得、つまりサラリーで、もらったお金で消費をしています。物価がこの10年間で約3割下がり、地価は大体3分の1に、マンションあるいは建物の値段も半分ぐらい下がりました。ですから我々が生活者として今まで使った費用というのがどんどん金の値打ちが出てきて、物の価格は下がってきています。ですけれども、雇用者所得は実は増えているのです。この10年間で約2割雇用者所得は増えています。これは一人一人ではなくて、国全体で見た場合に雇用者所得が234兆円から280兆円に増えました。しかし、もうこれ以上は伸びず、私は横ばいになるだろうと思います。もちろん減ることもありません。なぜ個人の金融資産が毎年30,40兆円ずつ増え、1,400兆円にもなったのか。不景気や将来への不安からではないと考えています。単純に考えれば、所得が増えた分預金に繋がっています。ではなぜ預金するのか。それは金利が高いからではありません。使えないから、残ったお金が

個人の金融資産に廻っています。先ほど申し上げましたように、雇用者所得が増える、あるいは消費が単価下落で額的には伸びない。結果それが預金に変わったと考えています。

よく消費不振と言われますが、持論で申し上げますと、消費というのは本当にお金であるのでしょうか。確かにお金でする消費もあります。ですけれども、消費は大体が物、数量で消費します。小売業の実態を見ていますと、売上は既存店舗ではマイナスですが、来店客数は増えております。お買い上げの点数も減っていません。これはどういうことかと言うと、お客様はお金をたくさん持っていて、買物に行っているが、もう買いたい物の大半が全部手に入ってしまったから、あと何を買おうかとお店に来られておるわけで、今のショッピングというのは楽しみではなくなってきており、逆に苦痛になっています。その苦痛を押して、尚且つお客様の来店客数が増えているということは、本当はお客様は物を欲しがっているのです。消費者のニーズとメーカーあるいは供給者の商品がミスマッチを起こしているのだと思います。

今まで全てが物中心、物の豊かさを考えたわけですが、皆さんの家庭の中でも物に対する不足はほとんどないと思います。そうではなくて、心の満足に対してお客様はお金をどんどん使うようになったのです。

最近の新聞広告を見ていますと、私もゴルフをしますので非常に目に付くのですが、ゴルフクラブの新聞広告、雑誌広告の多いこと。では、ゴルフ人口が増えているのかというと、増えていません。ゴルフクラブを持っていないわけではなく、みんな持っています。ドライバーの飛距離は、満足の世界です。より飛ぶものであれば、今あるクラブを捨てても1本8万円も10万円もするドライバーを買ってみよう、アイアンセットを何十万円とだしても買ってみようという消費に変わっています。この現象を見たときに、日本というのは本当に不景気なのだろうかと考えてしまいます。過去のトレンドで物事を見ないようにしていくべきだと思います。

これからの産業の在り方として、従来のも物中心の延長で考えるのではなく、使いきれないお金を持っている豊かな生活者のニーズにどう合わせていくのかということを考えていかなければならないと思っています。

今回のように平成9年にも産業振興アクションプラン策定に、私も委員として参加させて頂きましたが、四ツ柳先生からもお話がありましたように、5年前と今とでは大分環境は変わってきております。その時に言われたことは、宮城県は製造業を中心とした産業興しをしよう、地域商業の活性化を図っていこう、そして七ツ森型の業種構造を作っていこう、

そして企業家精神を発揮しやすい地域作りをしよう、意欲のある企業を重点的に支援していこうということでした。これは5、6年前においては私は間違っただけではなく、非常に正しい選択だったと思います。しかし、この5年間、あるいは6年間を考えてみて、宮城県はどう変わったかという、実はほとんど中身は変わっていないのではないだろうかと思えます。

ですから、こういう審議会をやられること自体、私は反対をする立場ではありませんが、要するに提案のための提案、あるいはプランのためのプランにどうもなってしまうのかなと、ちょっと辛口で申し上げます。我々経営のサイクルには、PLAN・DO・CHECK・ACTIONというサイクルがあります。行政がやられる場合は、PLAN・DOで終わってしまって、CHECK・ACTIONがどうも弱いのではなからうかと思えます。実際企業では、実はP・D・C・Aでサイクルは廻っていません。私はいつも会社で言っているのですが、C・A・P・Dで廻っています。まず、現実をチェックし、それに対していかに処置をして、それに基づいてプランを立て、そして実行していきます。ですから、最初にPから廻すのではなく、チェックのCから廻すべきなのです。それが当社のマネジメントのスタイルです。

そう考えていった時に、もう一度6年前県がやってきたことが実際どのように反映されて、どのような結果になったのかということについてはもっとこういう審議会で議論をしないかと、プランのためのプランをやっても、結果ペーパーが残っただけで、産業があるいは、企業が残らなかったのではないかと思えます。

もう一点は、産業というどうしても製造業になります。しかし、日本の総売上は約1,500兆円ぐらいありますが、その内製造業は約460兆円で、非製造業は1,000兆円あります。GDP500兆円の内を占める製造業の付加価値はいくらかというと、たった25%しかありません。ということは、4分の3は非製造業の付加価値で日本は成り立っています。ですから、もうこれからは、物作りなくして国はないわけですが、もう物作りでGDPを支える時代は終わったと思えます。多分このGDPに占める製造業のシェアは残念ながら年々減らざるを得ません。その代わりに、非製造業のシェアはどんどん増えてくると思えます。

今回いろいろな形で議論される時、いかに非製造業を中心とした宮城県をこれから考えていくということが非常に重要になってきます。

先ほどから部長さんより戦略的な展開をしていくとお話がありましたが、戦略とは本当

は何でしょうか。皆さん方は戦略、戦略とおっしゃいますが、私は戦略とは、やはり本質的に長期的に考えていかなければいけないと思います。戦術・戦闘は現象面で対応できますが、そうやってきた時にグローバルな視点でもう一度日本という国であったり、宮城県というものを分析し、本質的なところ、そして長期的なところを見抜かなければいけないと思います。

もう1点は、やはり戦略といったら他人とは違う、同じことをしないということが私は戦略だと思います。いくら立派な戦略であっても、相手と同じことをやったのでは戦いに勝てません。戦略というのは軍事用語ですから、敵と違う手をどう打つか。どこの県の産業の提言を見ましても、大体同じようなことが議論されていて、それを本当に戦略といていいのだろうかという疑問に思います。それでは、戦略とは何ぞや。私は唯一簡単に言えば、強みをいかに活かすかです。だから他県の弱みに宮城県の強みを活かすことによって、宮城県の産業作りを行なう、企業においても同じことです。競合するメーカーに対していかに自社の強みを活かすか。そうやってきた時に絶対必要なことは、トップのリーダーシップなくして戦略はありません。ですから、戦術・戦闘というのは、参謀であったり、あるいはそれを支える中堅の管理職が対応できても、本当の戦略というのは、やはりトップがいかにリーダーシップを出していくかだと思います。

先ほど宮城県の実態のお話がありました。確かに一時9,000億円あった歳入が今はもう8,000億円に下がっています。これは宮城県だけではありません。他の県も大体同じで、やはり企業的な考え方を持っていかなければじり貧になってしまうのではないかと思います。歳入が減るから、予算がないという一言では何もできません。実際、歳出がどのようなシェアで変わってきているのか。ほとんどの歳出は硬直化したままで、シェアはほとんど変わっていないと思います。私は何も1次産業のことを言っているわけではありません。宮城県の1次産業が他に比べて強みがあるのなら、1次産業にもっと特化すべきだと思います。そうではなく、バランスで縮小均衡してしまうのであれば、これを戦略とは言わないと思っています。ですから削るものは削り、そして増やすものは増やさなければいけないと思っております。

産業経済部も元は商工労働部と農水部が一つになったわけで、私は一つになって中身が大きく変わることを期待をしたわけですが、結果どう変わったのか。まず、足元から変えていかなければ、本当の戦略というのは打てないのではないかと考えます。

そう考えていった時に、これは私の持論で、浅野知事にもあるいは、藤井市長にも申し

上げておるわけですが、宮城県の強みとは何でしょうか。まず、立地的に言って、東北の中心であることは事実です。もちろん東北大学もありますし、東北では圧倒的な優位性があるわけでありましたが、これは本当に宮城県の強みなのだろうかという、そうではなく、実は仙台市が東北の中心になっているのではないだろうかと思います。ですから基本的には、宮城県が良くなるためには、仙台市とともに戦略的なプランを練らなければ、県と市が別々の形で仕事をしていただけではなかなか戦略的なことは出来ないだろうと思います。

県と市が連携し産業の在り方についてどう議論するのか。なぜそういうことを言うかといいますと、先ほど言ったように製造業は仙台市では非常に弱くなっています。宮城県の方が製造業が強く、当社も工場は大河原町や角田市にあります。本社は五橋です。ですから今まで県ベースで言うと製造業中心、仙台市はサービス業中心という構図があったわけですが、もうこれからは物作りの時代ではなく、いかにお客様のニーズに心の満足に対応したサービスができるかできないかだと思うわけでありまして。そうした場合に、やはり仙台市の強みを宮城県がいかに取り込むか。バブルの時に、一極集中がだめなので、均衡ある地域作りということが言われたのですが、これは右肩上がりの発想です。

今、私は逆に我々消費者の立場に立った時に、都市サービスで考えれば、一極集中した方が便利な面が多くあります。分散すればするほど、サービス価値は弱くなります。そう考えていきますと、私は山を高くすべきだと考えています。山を高くすれば、間違いなくその分のすそ野が広がっていきます。山の高さを止めてしまうから、その止めた部分を地域に持っていかうとすると、製造業型の国作りであれば可能であります。3次産業型に変わっていく現状では、それはなかなか難しいのではないかと思います。仙台市はこれだけの恵まれた立地環境があります。何が一番恵まれているかと言いますと、札幌市や福岡市、あるいは広島市、大阪市に比べて実は東京へのアクセスが便利です。今後の社会変化で考えると東京がやはり中心に、今でも中心であります。私は3次産業の中心は東京により集中するであろうと考えています。

では宮城県ではどうしたらいいのか。仙台市を中心として大きな極をつくらなければいけないと考えていますが、そうした時に、宮城県と仙台市が一緒になって3次産業の新しいモデル都市を作っていくべきだと考えます。具体的に言いますと、私は今の容積率や規制を抜本的に見直すべきだと思います。より便利なところに便利なものを集める。東京と仙台市は、どこが違うのか。何が豊かか。私は気候でも空気でもないと思います。これは地方に行けばすべてあるのであります。日本はどここの海に行っても魚はうまいのでありま

す。お米も今どこに行ってもおいしい時代になりました。ですけれども、東京と仙台市の一番の強みは何か。仙台市の強みは時間なのです。東京の人は通勤に1時間強を要します。仙台市にきますと30分、あるいは15分で通勤ができます。職場だけではなく、遊びにしても、ゴルフ場に行くにしても、あるいはどこかに行くにしても大体30分でほとんどアクセスできます。東京で温泉に行く、あるいはゴルフに行く場合、1時間半から2時間時間を要しないと行けません。

先ほど申し上げた生活者一人一人の心の満足社会になってきた時に、実は物から時間、あるいは自分自身の個人の個性化というような形に変わっていくのだろうと私は思います。

ちょうど時間となりましたので、駆け足でいろいろ申し上げましたけれども、あと言葉の足りないところはまた後ほど質疑応答でお答えをしたいと思います。

四ツ柳会長 どうもありがとうございました。

大変興味深いご提言が随所に散りばめられたインパクトの高いお話をありがとうございました。

それでは、ご質問等、ご討論はいずれまとめて一緒にやることにしまして、次に山内先生からお願いします。

提言（イ）「宮城県の産業振興のための提言」

山内孝彦氏 私は、農家という立場で、今の世界とか、あるいは日本というような全体のことではなく、私自身、今農家をやっていますので、その中でどのように常日ごろ思っているのか、そしてまた地域とそして県とがどのようにして仲よくしていったらいいのかなというような形できょうここで報告させていただきます。

私は、地域に帰りますと若干地域の皆さんよりは田んぼが余計だということできょう呼ばれたのかなというふうに考えております。その中で、私たちは1年間農業生産法人ということで、農家の人たちが集まりまして会社をつくっていると、農業生産法人ですね、そういう形でやらせてもらっています。皆さんとちょっと違っている点は、農家の人たちというのはどうしても農閑期があり、農繁期があったしますけれども、とにかく1年間ずっと作業ができないのかなというような形で農業生産法人というものをつくっています。

その中で、私たちの1年間の仕事なんですけれども、1月から3月まで大豆の選別というものをやらせてもらっていますけれども、その中で、今私たちの方も減反ということが

ありますので、中田町の場合、大体1,000ヘクタールほど減反をやってはいますが、その中で約700ヘクタールぐらいを団地化というのを、きょうご出席の委員の方たちはわかるかどうかは知りませんが、その中で私たちが約200ヘクタールほど大豆を栽培させてもらっています。そうすると、そのぐらいの大豆を栽培させてもらいますと、県の方、あるいは農協さんの方に相談に行くと、大豆センターをつくりなさいとかというような言葉がすぐ出てきますけれども、私たちは今地域の農協が合併する、あるいは市町村に余っている施設がございますよね。そういうものを利用しながら、そして私たちが今事務所にしているのは、農協さんが合併した後に農機具センターというのがありましたので、それを利用して大豆を選別させてもらっているということです。そして、もし仮に私たちの規模で大豆センターをつくるならば、県とかあるいは市町村に相談すると2億円、3億円の大豆センターをつくりなさいというふうに言われますけれども、私たちはもちろん農家の集まりですので、お金がございませんので、約1,200万円の大豆選別機と大豆選粒機というのを、県に若干お世話になりながらつくっています。それで1年間に3万5,000袋というと、大体宮城県の大豆の生産、販売が全農で約20万袋だそうですね。ですから、私たちが6分の1か7分の1ぐらい、その1,200万円の施設の中でやらせてもらっているということになります。

それで、1月2月にそういう大豆選別をさせていただきまして、次はまた同じように近くの農家の人たちと一緒にしまして、もみすりした後にぬかが出ます。その中で、結局もみぬかというのは畜産農家にやったり、あるいは建設業者の暗渠というんですか、そういうものになりますけれども、その中で、暗渠にした場合、もみがらというのが大体100リットル入って60円ぐらいだそうです。それで、10アール当たりを計算しますと約600円の価値があるのだそうです。それを近くの農家の人たちに冬の期間に作業をさせていただいて、もみがらは農家にとっては要らない廃棄物ですけども、それを利用して600円を8,000円にかえてもらっているというような私たちのシステムを組んでいます。

それで、私たちの農家というのは、一応ヘリコプターも使って今やらせてもらってはいませんが、私たちは今まで農業というのはどうしても中田町あるいは登米郡を拠点にしていたけれども、これからの農業というのはある程度、私たちは中田町というところに住んでいますけれども、隣、もう2キロ先に行くともう岩手県なんです。そうすると、行政から見ると、私たちがもしヘリコプターを岩手県で飛ばしたいとか、あるいは福島で

飛ばしたいというときに、国で50%なり、あるいは県で10%、あるいは市町村で5%という補助金でヘリコプターを仮に買った場合、そうすると、中田町なら中田町で使いなさいというようなシステムがあるのだそうです。それで、私たち防除業というものをしていますので、そうすると、結局私たちに近い岩手県では補助事業を受けたヘリコプターは飛ばせないんだそうです。

ですから、そういう点も今後1次産業の中で、助成金とかいろいろなことがありますけれども、そういうシステム、そしてまた、今担い手とかなんかいろいろありますけれども、その中でよく土地改良区の事業をやって、そしてその地域の皆さんに担い手となってやれば、補助率が若干高くなるとかなんかという話がありますけれども、確かにそのときは担い手の皆さんが一生懸命やりますけれども、また新しい機械を買ってやりますけれども、しかし、そうした場合に、継続してできるかどうかということが一つの考え。結局私たちが見てみると、そのとき担い手をつくりました、そして一生懸命やりましたといっても、それが5年後になってくると、何か農機具の借金だけ残ってやっているのかなというような感じもいたします。

そのようにして2月3月やりますけれども、今度4月になりますと種まきになります。種まきになりますと、今までですと、隣のうちで私の機械で種をまいて、そしてまた隣のうちに行って種をまくというような、機械を移動しながら種まきをするんですけども、私たちは一つは種まき機械、今買うと四十五、六万円の話なんですけれども、私たちは四十五、六万円の機械を1カ所に置いて、農家の人たちに苗箱を持ってきてもらう。普通、農家の皆さんというのは土曜日とか日曜日に作業をしたいということで、木曜日とか金曜日のうちに苗箱を持ってきてもらって、土曜日、日曜日に46万円の機械ですと10時間なら10時間、1時間で400枚まくとすれば、私たち約3万枚まいているんですよ。3万枚ということは、大体100町歩から120ヘクタールなんですけれども、これも行政なり農協さんに相談すると、必ず育苗センターをつくりなさい、あるいは何々しなさいというふうに言われるんですけども、約1万枚まく育苗センターの施設をつくと約1億円か2億円かかるんだそうです。3万枚やると、大体5億円とか幾らの育苗センターをつくらなければならないんですけども、私たちはその46万円の機械で3万枚をまかせてもらっていると。ですからもう少し農家として、あるいは今までは機械を動かしていたのを機械を動かさないで、単なる箱を持ってこるだけでそのような形にできるのかなと、というような感じもします。

それで、農家というのはどうしても今大変な時期ですけれども、物を高く売るか、あるいは物を余計とるか、物を安くするかというようなことだと思うんですけれども、ただ、物を高く売るというのは、今大山さんがおっしゃったように、結局消費者の皆さんのニーズにこたえたり、あるいはそちらの理解を得なければなかなか大変だということで、農家で販売ということは今考えている方も多数いますけれども、ほとんどの方はそういうことまではまだ考えていないというような現状です。

それで、物を余計にとるといえるときには必ず、きょうも普及所の先生方がいっぱいいますけれども、技術とか何かありますけれども、大きくは天候に左右されるということになりますので、私たちはできるだけ安く、とにかく生産物を安くするためには1対1でいいですね、相手が農薬屋さんだったり、あるいは農機具屋さんだったりということで。私たちは今基本となっている、どうしても県とかなんかは一生懸命高く売ろう、高く売ろうということを考えているようですけれども、私たちはもう一回物を安く生産しようというような考えのもとでやっています。

その中で、私は旅行が好きで、大山さんみたいに世界とかなんとかじゃないんですけれども、もし仮に田んぼの肥料を地元の農協さんで1,800円で売っていたとします。それと同じ成分のもの、同じ形のものをもし仮に韓国とかなんかから私が個人輸入した場合、そして、現実に去年とことし2回ほど、ロットの問題もあるんですけれども、試しにやってみたんですよ。そうした場合に、今までは農協さんの方で1,800円というふうになっていましたけれども、仮にディスカウントショップさんの方は1,700円とかなんかというようなお話ですよ。農協より100円の差で安ければ農家の人たちは買うというような考えだったんですけれども、それを私が個人輸入してきて、ことし800円で私のうちに来たんですよ。そして皆さんのところに1,000円で分けてあげたら、今まで地域農業、あるいは集落農業というのを考えていたのが、急に800円も違って来た場合、そうした場合に、何となく地域農業というのが崩れていくのかなと。

ということは、今結局中央でリストラされた方、あるいはUターンされた方が農業を一生懸命になってやろうということで、私たちは今まで農協さんあるいは市役所と、農家でするので何となく義理人情でつながっていたのが、今大山さんのお話のようにビジネスというふうの一つ考えていった場合に、果たして今まで一生懸命地域づくり、仲間づくりということを考えて、ぼんとそういうものが来た場合、私たちが特に思っているのが10年か5年ぐらい前に地域にコンビニが来ましたよね。そのときに、普通の商工会の皆さんが、

ああいうものまで建ててどうするんだという時代があったんですけれども、それが、今になればそう言っていた人たちが大変だということで、私たち農家も仮に今そういうものが個人輸入とかなんかが来た場合、ちょっと農家の話になりますけれども、私たちが今日本でもし25馬力のトラクターを買おうとすれば、約300万円ぐらいするんですよ。それで、私は中田町なんですけれども、隣町の佐沼というところがあるんですけれども、そこに25馬力のトラクターが、韓国製品ですけれども、幾らで売っていると思いますか。もう100万円で売っているんですよ。ですから、県の助成だどうのこうのっていても、仮に2分の1とかなんかということで県の方で考えていますけれども、固有名詞を挙げて申しわけないんですけれども、佐沼のシンシンというところでは25馬力のトラクターが100万円で売っています。それで、韓国製品だからどうのこうのと農家の人たちは言っていますけれども、私は試しに買って、使ってみましたけれども、ほとんど変わっていないというような。ですから、今、農産物いろいろなことがありますけれども、外国のものがすべて悪者に扱われていますけれども、そういう農薬とかあるいは農機具が本当に悪いかどうかわかりませんが、何となく私たちが考えていくと、そういうものが農村に次々入ってくる、あるいは農家の義理人情というのか、今までやっていたのが薄れてくるのかなというふうに一つ感じております。

その中で、ハウスのビニールってありますよね。もし仮に登米郡では同じものを5万円で売っていたとします。そうすると、こうして地域を回ってみると、皆さんご存じのように山形ではほとんどの山がビニールですよ、天童とかなんとか。そうすると、山形に行くと同じものが3万5,000円で売っているんですよ。そうすると、私たちは今までは登米郡ということしか知らなかった。そして中田町しか知らなかったんですけれども、だんだん農家もインターネットだ、あるいはなんだかんだと入ってくると、果たして今まで地域農業とか集落農業だけを言っていて、それがもし仮に私たち農家同士が組んで、10人でそっちに行って買って来た場合に、こういうことが果たしていいのかどうかはちょっとわかりませんが、ただ、経済だけを考えれば、私たちはそういうことで成り立っていくのかなと。そういうことで、ただ高ければいい、安ければいいというのではないですけれども、そういうこともまず一つ頭に入れておきたいなというふうに考えています。

それから今、行政では一生懸命になって農業を法人化、あるいはいろいろなものに進めようという考えを聞いていますけれども、一つ法人化にしてしまうと、私たちは法人化にしてしまったんですけれども、ただ、いろいろよかった面もあるんですけれども、必ず少

し大きくなってくと、農協さんあるいは市町村との意見の対立が必ず出てきます。そのときに、果たしてどのようにやったらいいのかと。ただ、私たちが今経済だけを考えながらやっていくと、農協さんは必ず「農協から機械を買いなさい、資材を買いなさい」と、私たちはできるだけ安いところから買いたいんですけども。これは農家だけの問題なのか、それとも商工会というのか、私たちがわからない別な問題なのかちょっとわかりませんけれども、私たちはどうしても物がよくて安いものを必ず選ぶんですけども、ただ、地方にいればそれが、何遍も同じことを言うんですけども、何となく義理人情で、そちにすげらなければならぬのかなという点がちょっと、法人化になっていつも疑問に思っています。

そうした中で、私たちが結局販売もしなければならぬいんですけども、私たちは米とか豆とかをつくらせてもらっていますけれども、仮に米を売る場合、私たちが30キロ売るのが、普通ですと1万円前後ですよ。そうすると、今コンビニ、セブンイレブンとかローソンとかありますけれども、その方たちが私たちから買う場合7,000円から1万円するのか。そうすると、お握りに例えれば、大体米30キロでお握りというのが550個ぐらいできるんだそうです。そうすると、自然と100円の、あるいは120円のお握りだと思っていたのが、私たちから1万円を買っても、そちらの方は5万5,000円なり6万円で、米一つに考えて、売っていますよね。

それで、少しだけですけども、私たちが米30キロを2万円で売っているところがあるんです。そのときは「あれっ、随分高く買ってくれる人だな」と思っていたんですよ。そうしたら東京の大手のホテルなんですけども、そこで、私は余り泊まったことはないんですけども、東京の方の大手のホテルというのは大体8万円以上をスイートルームというのだそうですよね、よくわかりませんけれども。そうすると、そこに泊まったり宴会したりすると、10時ごろにルームサービス、私よくかかり方わかりませんけれども、なべを逆にしたようなので運んできますよね。あれをルームサービスというのだそうですけれども、そのときにお握りが1個600円だそうです。その場所かどうかわかりません。私たちから2万円買ったという米を、ホテルというのはもっと小さいですけども、仮に500個出た場合に、600円で30万円ですよ。そうすると、15倍で売っていると。製造とかなんかはそういうことはないんでしょうけれども、食品というのはそういうものもありなのかなと。ですから、もし仮に600円で売って、30キロが30万円ですよ。そうすると、私たちは200袋400万円で買ってもらっているんですけども、

そちらでは15倍ですので6,000万円で売っているんですよ。だから、私はその米を一生懸命になってかついで、毎日1俵ずつ運ぶと。それでも間に合うのかなと。それで、200袋ということは、田んぼをただ余計やれば良いという話がありましたけれども、仮に2町や幾らであっても、そのぐらいで売れば間に合うという話なんです。そういうこともできませんけれども、ただ、そういう形で私たちがちょっと余りにも中間的ななにとというのが目の前でわかってくると、何かむなしさを感じていると。

それでもう一つ、ちょっと手前みそになりますけれども、私たちは大豆をつくらせてもらっているんですけども、大豆を農協さんに出すと普通は大体6,000円前後なんですよ。それを1万円で買ってもらっている業者があるんですけども、それを業者を通して、きょうここに私たちの方の。豆というのは煮豆が一番高いんだそうです。それで、次がいり豆、そしてみそとかしょうゆ、あるいは豆腐というような形なんだそうですけれども、私たちは、千葉の成田山の節分がありますよね。ちょっと宣伝させてもらいますけれども、その境内の方ではなく、運よく店舗の方に出させてもらっているんですよ。そうして、よく計算してみると、30キ口の豆を1万円で買ってもらったんですけども、そこで全部升に入れたとか何かをやっていると、その量が大体23倍で売られているんですよ、その30キ口の量が。これも行ってみると、「あら」と思うようなことばかりで、果たして農家、今こうして行政の皆さん、普及員の先生方、女の先生方が一生懸命高く売って、ネットだどうのこうのと言ったものの、そういう世界もあるのかなというように考えてみます。

それで、私たちは農家ですので、法人ということで一生懸命地域と密接になりながらやっているんですけども、その中で法人をいざつくりました。そしてスタートは生活環境も家庭環境も一定ですので、1年2年仲よくやっています。そうすると、2年3年になってくると、おじいさんが病気になった、あるいは子供さんが結婚したということで、そこから抜けたくても抜けられない、地域というのかな、皆さんもご存じだと思うんですけども、そういう法人を一回つくってしまうと、抜けるのがものすごい難しいですよ。暴力団よりひどいのかな。入るときは楽だけれども、抜けるときは大変だと。法人というのを「つくれ、つくれ」はいいんですけども、一つは抜け方、抜けるのを最初に考えていただいて、結局途中で抜けてしまうと、その人が何か村八分的になって、その場で生活できないという。だから、仕方がなく組合とか法人に入っているという方が話を聞くといいしますので、もし、今後そういうものを進めていってもらうときに、抜け方を教えてい

ただきたいなというふうに思います。

あと、私たちの方は農家の集まりの中でもいろいろな人たちに手伝ってもらっているんですけども、その中で海の人たち、ということは、同じ1次産業の中で農家というのは本当は米だけを考えれば、忙しいのが大体4月から10月ごろまでなんですけれども、志津川町のカキ養殖の皆さんにちょっと手伝ってもらっているんですけども、大体10月ごろから3月までカキ業者の人は忙しいんですよ。そういうことで、私たちが民宿とか何かに泊まりにいったときに、私たちの米はそっちの民宿の人たちに買ってもらう。そして何かイベントをするときに、海の人たちにカキとかあるいはワカメとかあるいはホタテ、そういうのをいただきながら、同じイベントに参加すると。そして同じように同じ1次産業の皆さんと手を組みながら進めていっているというような私たちの会社なんです。

そうした中で、やっぱりいろいろな方たちがいまして、地域に帰れば私たちの方はちょっと珍しいのかなと。こっちの仙台市とかあるいは中央都市圏に来ればそういう人たちはいっぱいいるんでしょうけれども、私たちのところにもいろいろな手伝ってくれる人たち、今言った志津川町の海の人たちもいますし、そして特に最近なになのが、大手の企業の人たちが、仕事をやめたという方たちが来たり、あるいはマグロ船の減船がありますよね、それでニューカレドニアに何年か住んでいた人だ、あるいはカナリア諸島に住んでいた方たちが来てみたり、あとおもしろいのがプロの競輪選手もいます。あるいは去年、まだドラフトにかからなかったけれども、プロ野球のドラフトにかかるというような人とか、あるいは九州の佐賀県出身で、ドイツに3年住んでいて、流れ流れてうちの方に来たというような変なやつらばかりの集まりなんです。

その中で、私たちは農家ですけども、いろいろな、人種と言ったら失礼になりますけれども、ところで集まった人たちからいろいろな形で話を聞くと、やはり今私たちが農業をやるのには、今までのように規模拡大だけで話していいのかなと。規模拡大というのは、大きく見ればアメリカとかオーストラリア型ですよ。最近、消費者の意見を聞くと、何となくヨーロッパ型というんですか、環境保全型というのか、そういうものの農業に変えていかなくてはならないのではないかなと。結局、今までは私たちはつくれば何でもいいんだと。そして、先ほど言ったように売ることができないのが農家の宿命なのかなと思っていたんですけども、今度、私たちも直売所というんですか、あるいはアンテナショップ、あるいはインターネットで売るとなってくると、今まで単につくればいいというものが、だんだん安全なものをというようなことを考えるようになりました。

それで、いつも消費者ニーズ、消費者ニーズと言いますけれども、消費者ニーズがわかれば、何でも商品は売れるのかなと。ただ、私たちもいろいろ勉強をさせてもらっていますけれども、つき合っ、消費者の皆さんといろいろなお話しします。その中で一番問題になってくるのは、私たちも一生懸命つくっているし彼らも一生懸命物を選んでいるんでしょうけれども、消費者のごく一部の方には理解してもらっていますけれども、果たして食品に対して本当に消費者にも理解してもらっているのかなというふうにちょっと疑問もわいています。ということは、ただ、農家が一生懸命つくって、仮に今私たちは県の認証制度を受けながら減農薬とか無化学肥料とか、いろいろな形でつくらせてもらっていますけれども、やはり消費者というのはただ安くてうまいという形をどこに行っても要望されるんですよね。確かに安全というような言葉はいっぱい出しますけれども、果たして本当にこれが安全という形で消費者の皆さんが、たまにうちらの方に来て見てもらったりいろいろなことはしますけれども、やはりまだまだ消費というのは安ければいいのかなと。

いろいろな形で20%以上の方は高いものでもいいんだというふうには言われますけれども、私たちはそういう人たちにめぐり会えたことがなかなかないですよ、いろいろ新聞とかなんかではありますけれども。そういう形で、私たちは農家を進めながらいろいろな角度で、厳しい世の中ですけれども、真剣勝負で生きていますけれども、ただ、会社にすればもうかるんだとかなんかというような形で安易の中で法人にしてしまう、あるいは農業機械というんですか、集団という言葉がありますけれども、そういう形でやってしまって、一生懸命やった割には最後は何も残らないというのが。ですから、ここで私たちも一生懸命やらせてもらいながら、どうにかして農家経済、結局さっき私たちが問題提起したのは、仮に農薬を韓国から個人輸入して、1,800円のを1,000円で同じものを売ったとすれば、その地域の農協さんとかんかが同じものを1,600円ぐらいに下げってくれるんですよ。そうすると、私たちはその地域に100円とか200円の貢献したというふうに思っていますし、これからそういう形で今まである程度義理人情の世界でつき合っていたのを、少しでもビジネスとしてやっていきたいというのが今後の私たちの考えです。

大体時間になりましたけれども、まだちょっとしゃべりたいこともあったんですけども、ただ、私たちは農家の延長と、もう一つは、ビジネスでありながら家庭的な雰囲気と、そして地域を壊さないようにして、そして自分たちが生きていきたいというような考えを

持っています。

時間になりましたので、以上です。

四ツ柳会長 ありがとうございます。

たくさんの提言、農業のコスト構造の一角が私どももどうなっているのかなと思っているところのある部分がお話しただけかと思いましたが。最後に出てきたビジネスとしてやっていく上のいろいろなことの問題と、それから家庭的もしくは地域の人とのつながりでしょうか、そういうものを生かしながらという提言は大変重いものがあるかと思いません。

意見交換

四ツ柳会長 それでは、皆さん方の自由なご討論をまずいただきたいんですが、それに先立ちまして、前回までの議論の中から県の方でこれから取りまとめる作業のたたき台に近いものを一回ここで整理させていただきたいということがございました。前回もご承認いただいておりますが、その骨子をご説明いただきながら、今お二人のお話をそれに加えて再度検討しながら先のことを相談していきたいと思えます。

それでは、ここで休憩をはさみまして、その後県の方から説明していただきます。

(休 憩)

加藤副参事 産業経済総務課の加藤と申します。よろしく申し上げます。

それでは、私の方から今後の産業振興に関する基本方針についてご説明させていただきます。

まず最初に、お手元に配付させていただいております資料4をごらんいただきたいと思います。

これはこの基本方針を策定するに当たりまして、前回の審議会で広く県民からもご意見をちょうだいするというので、6月19日から7月5日までITなどいろいろな媒体を通じまして、募集をしたわけでございますが、大洋電子の庄司さんという方から1点ご提言をいただいております。

中身につきましては、今後の県の産業振興を図る上で、工業の振興は極めて重要であるということでございます。。東北大学が所有するシーズを活用した新製品の開発が産業発

展につながるのではないかとご提言でございまして、産業技術総合センターは、今後、地場産業を助けるために製品の開発支援にウエートを置いてはどうかということです。具体的には体制を整備して大学のシーズを探し出し、興味のある企業を集めて製品化を進めていって、それに対して支援をしてはいかがかというようなご提言等でございます。

資料5をごらんいただきたいと思います。今後の産業振興に関する基本方針の骨子案についてでございます。

前回の審議会におきまして、宮城県の今後の産業振興に関する基本方針について、短い時間ではございましたけれどもご討議をお願いしたところでございます。また、一般の方からもただいまご説明いたしましたようにご意見が寄せられております。

これらのことを踏まえまして事務局で骨子案を取りまとめたわけでございますが、まず、骨子案を作成するに当たりましての基本的な考え方でございます。

今回の基本方針は、前回ご説明いたしましたとおり、県の総合計画が掲げるなりわいの分野の将来像を実現するための戦略的な指針を明らかにいたしまして、今後の個々の事業や施策を展開するに当たっての基本となるものというふうに位置づけるということを決めてございますので、そちらの方を踏まえなければならないというふうにまずもって考えてございます。

なりわいの将来像につきましては、創造性と活力にあふれた産業活動が展開する社会ということで、基本方向として三つ掲げてございますが、これらの実現に向けた基本方針ということで考えてございます。

基本方針の大きな柱が四つでございます。一つは産業の高度化と新しい産業の創出への挑戦ということで、宮城県内の地域に技術シーズがある分野、あるいは今後成長が見込まれる分野での産業集積を進めるとともに、新たな事業の創出を進めるため、積極果敢にチャレンジするベンチャー企業への支援を強化するという構成を三つ考えてみました。

県内には東北大学を初めとしまして試験研究機関が充実してございます。これらの大学等の高度技術シーズを生かした新たな知的集約型の産業の集積のストック支援ということが一つでございます。

それから、先ほど大山先生の方からもご提言がございました。平成9年に宮城県では産業振興アクションプランで7分野の製造業中心の産業振興を図るということでございまして、進めてございますが、特に平成12年10月、みやぎ産業振興重点戦略でさらに4分

野ということで、食、バリアフリー、環境、情報の関連産業の振興に重点的に取り組んでいくということを進めてございますので、引き続き戦略運営における競争力のある産業を育成していくということでございます。

それから三つ目が、新たな市場を開拓し、需要を創造するベンチャーの育成支援。これまで漏れていた需要を見出し、新事業の創出に取り組む企業家に対しましてコンサルティング機能を中心とした総合的な支援を行なうというものでございます。

二つ目が、地域の特性を生かした産業の新たな展開ということでございます。地域の雇用を支える地域密着型の産業の再生と競争力強化を図るとともに、地域資源を生かした新たなビジネスの創出を促進するというもので、構成を四つ考えてみました。

一つは、地域に密着した既存産業の競争力の回復ということでございます。農林水産業や商業、サービス業の構造改革、中小企業などの計画支援を促進しまして、県全体の産業の活力アップにつなげたいかがかというものでございます。

それから2番目が、地域資源を生かした事業の創出ということでございます。コミュニティービジネス、シニアビジネス、アグリビジネスなどを活用しまして、地域資源を利用した身近な分野での事業の創出を支援する。

三つ目が、蓄積された経営資源を生かした事業の再生ということ、事業の再生や新たな展開を図るために、それまで事業活動等を通して蓄積された知識、技術、ノウハウを生かして事業の再構築等を支援促進するというシステムを整備したいかがかというようなものでございます。

それから、4番目でございます。これら三つに共通する底辺を担う部分でございますが、地域における産業団体の機能強化。地域産業の活性化に大きな役割を果たしてきている、またこれからも期待されるであろう各団体、これらが情報化の進展に伴いまして、高度化している地域の事業者ニーズに対応できるよう、マネジメントあるいはプランナーとしての機能強化を支援したいかがかというものでございます。

次のページをお開き願いたいと思います。

三つ目が、産業技術力のレベルアップと産業人材の育成確保でございます。

地域産業の競争力強化の基礎条件を整備するため、産業技術力の強化並びに新しく業を起こす企業家や、産業人材の確保を図るという大きなものでございます。これにつきましては三つほど考えてみました。産業技術力の向上と、知的財産戦略の展開ということで、地域産業の競争力の礎とも言える産業技術力の強化のために地域レベルでの産学官の交流

と連携を促進するとともに、あらゆる産業分野において知的財産戦略の展開を支援するというものでございます。

それから、企業家の確保と経営者のレベルアップということでございます。新事業創出の担い手を数多く確保するため、企業家の育成等を強化するとともに、厳しい競争社会を生き抜くための経営者層の能力の向上を促進する。

三つ目が、社会経済情勢の変化に対応した産業人材の確保ということでございます。産業人材育成における大学等教育機関と産業の連携など、産業の競争力強化と経済の活性化に向けた人材育成のシステムの強化を図るとともに、少子高齢化社会の到来をにらみ、雇用形態の多様化に向けた環境を整備する。

という大きな三つの柱で、最後に産業経済のグローバル化への対応ということで、個別柱立てまでは考えていませんでしたけれども、基本的に今後どんどん広がるであろうグローバル化に対して、県内事業所の対応・活用を促進する。そういった意味で、JETROを初めとした関係機関と連携した支援体制の整備とか、コンサルティング機能の強化を図っていく必要があるのではないかとということで、4番目は1から3までの提言も担う部分かなと、共通的な項目かなということでございまして、一応四つの柱ということで事務局で考えてみましたので、ひとつよろしくご討議のほどをお願いしたいと思います。

四ツ柳会長 ありがとうございます。

文言を眺める限り、大変もったもなことがずっと並んでいるんですが、具体的に何を指しているというあたりが、ニーズとの関連とか、いろいろ細かいことでご意見があるうかと思えます。

それから、先ほど大山さんと山内さんからお話があった多様な視点との連携の点もいろいろご検討の余地があるかと思えます。

それで、きょうはまだ最終結論ではなくて、この後、どんな手順で進むかといいますと、きょう骨子をご検討いただいて、もう一回事務局できょうの議論を踏まえて今度はビジョン原案を作成するわけですね。

事務局の方で、今後の作業の中で今回の議論の位置づけをはっきりさせていた方が議論しやすいと思います。

加藤副参事 今の会長さんの方のお考えのことでよろしいです。とりあえず今回は事務局が初めて骨子案ということを示しておりますので、いろいろもんでいただきまして、さらに次回あたりで詰めさせていただくということで結構でございます。

四ツ柳会長 きょうの検討を踏まえて、ビジョン案を次の会までにおつくりいただいて、次の会でビジョン案を検討して、それを調整して最終の取りまとめへ持っていく。したがって、きょうを入れてあと3回、きょうと次とその次とでまとめると。そういう段階の途中でございますので、きょうでファイナルではありませんから、まだまだ少しいろいろなことを自由に述べる機会がございますので、よろしく願いいたします。

それでは、どこからでもいいんですが、まず、この第1テーマの「産業の高度化と新しい産業の創出への挑戦」というところで、各委員の先生方からご意見ございましたら、どなたからでも結構でございます。ご発言いただければと思います。

口火を切る意味で、第1のテーマに限定されると言いにくいかも知れませんが、ほかの方からということがあれば、それでも結構でございます。

お二人にご講演いただいた立場から、お二人から見て、まずこの第1テーマについて何かご意見ございましたらお願いしたいと思います。じゃ、大山先生から。

大山健太郎氏 テーマではなく、先ほどの骨子の話でよろしゅうございますか。

四ツ柳会長 結構でございます。

大山健太郎氏 今四ツ柳先生がおっしゃったようにもっともな話がずっと並んでいるということですね。

私は先ほど、戦略というのは何かと具体的に申し上げたつもりです。やはり宮城県の特徴や強みをどのように盛り込むかということがなければいけないし、あるいは他県との違いをより鮮明にしなければいけないのではないかなと考えております。

この骨子の中で、考えてみると2つ他県との違い、もしくは宮県の特徴があるろうかと私は思います。それは大学の活用という中で、東北大学は宮城県にしかないわけですね。もちろん東京には東京大学であったり、京都には京都大学だとか、立派な大学があるわけですが、いかに東北大学との関連づけをするかということですね。

であるのにも拘わらず、東北大学の移転問題すら棚上げの状態では解決できずに、本当にこれでいいのだろうかと思っております。西澤先生や大見先生の果たされた役割というのは、非常に大きく評価しております。ですけれども、実際東北大学の現状は、青葉山移転の問題がずるずるになって、大学の設備が旧態依然のままであり、どうも私は矛盾があるのではないかと思います。東北大学の移転問題をいつまでに解決をし、そして跡地利用をどのような形で活用するのか。あれだけ広い片平の跡地をいかに先ほど申し上げた仙台市と宮城県が、21世紀型地域作りに活用するか、そのプランを作らなければいけないのではない

かなと思っています。アイデアがなければ、グローバルな時代だからこそ、宮城県だけではなく、東京あるいは海外のいろいろなプランナー、あるいはディベロッパーにコンペをして、新しいサービス社会を形成する為の提言・提案をしたらどうかと思います。東京には森ビルという会社があり、いろいろな形で街作りをしています。たまたま私は森社長を存じておりますが、そういった方にアドバイスを頂くとか、そういうことをしていかないと、お題目で終わるのではないかという気が致します。

もう1つは、宮城県らしいというのは、戦略分野を4つ、食とバリアフリーと環境と情報に絞られています。これは本当に宮城県にとって特徴になるのか、他県と比べ競争力が強いのか。食に関しては、食品加工、特に水産を中心としたところの可能性は確かにあると思います。ですけれども、バリアフリー、環境、情報というのは、これは概念の話であって、バリアフリーで何をどうするのか、環境でどうするのか、情報戦略をどう絞り込むのか、厳しい言い方をさせてもらいますと、言葉を並べたり、べき論では、私は戦略にならないと思います。ですから、それは先ほど申し上げたようにしっかりと他県の強み、あるいは宮城県の強みというものをチェックされて、それをベースにした中での戦略分野をやらないと、10年後に、「こういうテーマがあったな」だけで終わってしまうのではないだろうかと危惧致しております。以上が私の考えでございます。

四ツ柳会長 ありがとうございます。

今大山さんからお話がありましたが、ほかの先生方、大山様の先ほどのご講演の中で何か聞きたい問題もあわせてもしありましたら、お願いします。

熊谷委員 熊谷と申します。

基本方針の骨子案の中に、産学官が連携し、県の産業を牽引するような知的産業を育成するというのと、あとは人材育成システムの強化を図るということかあるんですけれども、私は人材育成ということはもちろんのこと、その流出を防ぐことも大事ではないかなと思います。それはなぜかというと、西澤潤一先生ですね。今度西澤潤一賞なんて、エジソン賞とかああいうのと一緒、それこそノーベル賞でもいついただけるのかなというぐらい有名な先生なんですけれども、元東北大学学長ということで、現在は岩手県立大学の学長をしていらっしゃるんですよね。やはり本当に世界的にも優秀なそういう先生をなぜ宮城県に残っていただけなかったのかなということがすごく残念でなりません。

それから、さっきオジマスカイサービスの山内さんから農業法人のことでお話が出たんですけれども、10年前に比べて1.6倍に農業生産法人が伸びているということで、農

業の雇用もふえているということもこの間8月1日付の農業新聞に載っていたんですけども、オジマさんのところでは年間を通して雇用していらっしゃるということはないんですか。

山内孝彦氏 私たちの方は年間雇用というのは大体13名ほどおります。

熊谷委員 それで、さっき何か他産業に従事している人とかも入ってきているということなんですけれども、石川県の社長さんがおっしゃっていたのには、ちょっと新聞を引用させてもらって「都会の若者は農業の厳しい現実を知らずにただ農業の表面だけの環境とかそういうのだけを求めて雇用で来ているけれども、いざ農業の本当の厳しさを知ってしまうと、すぐやめて長続きしない」というようなことも載っていたんですけども、そんなことはないんですか。

山内孝彦氏 私たちの方は今、ヘリコプターということで物珍しさもあるものなんですけれども、20代30代の方が多いものですから、今のところはある程度全国を駆け回っているような形がありますので、ヘリコプターを農機具というふうに置きかえれば、入ってきてやめるという方は少ないです。

熊谷委員 本当はもっと聞きたいことがあるんですが、後でまた。

四ツ柳会長 はい、また別な機会に。

人口流出のことが一つキーワード。西澤先生の名前が出ましたけれども、西澤先生と言わずとも、私はよく人のことに関しては、私は今でも教育機関におりますので、宮城県は人を育てて、ほとんど県外に出しているんですね。東北大学の卒業生でもうちの卒業生でも、まず9割ぐらいは外に出ている。ですから東北地区というのはある意味で人材を収奪されているという言い方ができるかもしれません。

なぜここに産業がないのか、活性化されないのかというときに、働き場がないからというのがまず一番初めの問題ですね。ですから働き場があればここへ定着する可能性はあるわけで、そういう意味でベンチャービジネスがどうしても要るだろうというのがそういう論理から必要なんです。これはぐるぐる回りで、ニワトリと卵なんです。せっかくの人材がいるわけですから、やはりどっかからそれを定着する仕組みを我々はつくらなければいけないというのがこの中に書いてある3番目のベンチャー育成の大きなキーだと思います。これは人口流出とある意味で対になった問題ではないかなと思って見ております。

そのほかの先生方から、どうぞ。

大沼委員 大沼と申します。

大山社長さんのお話で大変共感を覚えて聞かせていただいたんですけれども、実は私は林業をやっておりまして、住宅の建築もやっていますけれども、林業の立場でちょっとお話しさせていただきたいと思います。農林業は食とかあるいは環境とか文化というふうな観点でとらえると、やっぱり先ほどの産業の創世とか産学官連携といったことが非常に低いんですけれども、やっぱり県とか国の根幹を成すものではないかなというふうに私は考えております。実は昨年、「構想日本」の加藤さんという方の講演を聞かせていただきました。そのときに、今WTOでどういうふうな議題になっているのかというふうなお話を聞かせていただきました。そのときには、例えば環境問題で、デンマークはリサイクルのできる缶でないと国では発売を許しませんとか、昨年いろいろ狂牛病とか、口蹄疫とか騒がれましたけれども、BSEの問題とかバイオの問題ですね。それから子供の人権の問題とか、市場が結構グローバルにはなっていますけれども、実際にそういうふうなところで議論されているのは、その反対の方向の議論が大変多くなされています。

そういうふうな流れの中で、安全とか環境とか文化とか、やっぱりこういうものをしっかりとらえて、農業でも林業でも臨んでいかなければならないなというふうに私は思っております。そういう観点で、先ほど大山さんが言われたように絞り込みを図って、戦略を考えていかなければならないと思うんです。実際に、そこで質問なんですけれども、こういうこれからのグローバルのルールと先ほどもおっしゃられましたけれども、どういうふうにとらえていったらいいのかとか、そういう流れの中で農林業をどういうふうにとらえていったらいいのか。これはこういう基本方針を考える上で非常に重要だと思って、その辺をちょっとお聞かせいただきたいと思います。

大山健太郎氏 私は先ほど、物作りからサービス化という話をさせて頂きました。ちょう山内さんが先ほどの話の中で、それに対する考えを述べておられたわけですが、先ほど、お米、ご飯、お握りであるわけです。ではお米って何でしょうか。実はお米が主語ではなく、1つの手段であって、食事の中の主食になるわけです。ですから、お米だけで考えると原料になります。原料というのは、間違いなくグローバルな競争の中で、高いか安いかが重要で、小麦であれ、トウモロコシであれ、お米であれ、これは日本がなんと言おうがいずれ国際価格に収斂されざるを得ないと思います。

実際、中国で今お米がいくらで売られているかご存知ですか。キロ何と20円～30円で売られています。日本では、キロ400円で売っているわけですね。人件費が安いから

ではありません。キロ20円～30円といたしますと、これは流通価格で、生産者価格ではありません。肥料代にもならない。機械がどうこうじゃないんです。それがグローバル競争の世界ではそれだけの格差があります。ですけれども、先ほど言った豊かな生活者の目線で考えた時に、お米を炊飯器で炊いてご飯とした時にはどうなんだと考えてみますと、キロ400円のお米がで、一膳大体80～100gで、分かりやすく100gとしても、食材としては40円です。あとは推して知るべしですね。他の食材は一切れで何百円しています。ですから、そういう物の見方をしなければなりません。

今度は夜食などのお握りになった時に、サービスの原価が高くて当たり前です。それがおかしいということの方がおかしいと思います。これは作り手の発想で考えると「とんでもない」と言っていますが、実際我々がホテルや旅館で夜食にお握りを頼んだ時、コンビニでも100円するわけですから、300～500円、800円かという議論は、これはサービスに対する対価です。先ほど申し上げたようにGDPで製造業というのは25%ですから、残りの75%にもっと目を向けていくべきだと思います。

私も10数年前に、農林水産省の方と話をさせて頂いたことがあるのですが、分かりやすい例として、タラコが石巻でたくさん取れます。昔、当社はタラコを入れるプラスチック容器を作っていました。それが何と福岡県に行って明太子になったら、10倍も20倍もします。これが現実です。昔は情報がなかったから、作り手は作り手、小売は小売、その間に消費者がいて流通がある構造でした。情報化になった時に、作り手が消費者にまでアクセスできるようになりました。消費者の考えをどうとらえていくのかを考えると、本当に東北で作られた立派な杉なのかヒバなのかヒノキなのかは別として、こだわりの中で満足する人は当然いるはずですよ。

サクランボの件もあります。輸入して大変だと言われていますが、デパートの売場でアメリカ産のサクランボが今どれだけ売られているのでしょうか。ほとんどは山形の1箱何千円もするのがメインで流通しています。食べておいしい方がいいんです。何キロもサクランボを食べるわけではありませんから、ほんの何粒か食べるだけであれば、おいしいにこしたことはないのです。ですから、そういう形で生活者の立場で物事を考えていく必要があります。

これから21世紀はバーチカル、垂直統合の時代になっていくだろうと思います。ユニクロがあれだけ一世を風靡したのは、小売業が生産まで手をかけたからです。これから製造業が小売までどう手がけるのか。皆さんは、作るのは大変だとおっしゃいますが、野上

さんが来られていますからお分かりだと思いますが、売る方がもっと大変です。売るというのは、やはりお客様の要望に対してちゃんとした接客をし、売り場もきれいにしておかなければなりません。ですから、作るよりも売る方が難しいという考えに変えていかなければ、なかなか将来が見えてこないのではないかと感じております。

四ツ柳会長 野上さん、お名前が出ましたから、ちょっとコメントをいただければ。

野上委員 最初のお二人のお話は、それこそいろいろ示唆に富んでいまして、思うことはたくさんあるんですけども、まず大山社長が言われた、今回基本方針の骨子案ということで出ておりますけれども、当然これは最もしかりなんですね。

私も個人的に言いますと、ここ仙台市に参りましてちょうど3年目に入りました。非常に手ごわいと。それと、今ここで、点で出てきているようないろいろなことを感覚的に感じたのが1年ぐらいなんですけども、見た都市も非常にそうなんですけども、それから心の問題ですね。とりわけ前線でお客様と接しておりますので、非常にここが深いところがあって、ちょっとうまく言えないんですけども、私は宮城県に来たというよりも、仙台市に来たという感覚なんですけども、当然東京から参りましたのであれなんですけど、先ほど一つは知の資産として東北大学を持っているというようなことがありました。じゃ、非常に知的で、向上心に満ちて、それから知的要求が高くて、ということなのかなという、現実には恐らく大学進学率も宮城県は全国で下から数えて何番目だとか、それから非常に環境もいいし、東北の雄と言われてきて、私も生まれが九州の田舎から大学の東京に行きまして、それからずっと東京に就職していたわけですけども、私の母が「えっ、東北に行く。でも仙台だからいいじゃない」というふうに、九州人にとっては「東北に行くの」と言うぐらい異境なんですよ。それで来ました。「でも仙台だからいいじゃない」というふうに、それから東京からは「おいしいものをたくさん食べて、たくさん太って帰ってこい」というふうに言われてきて3年目なんですけども、もう太るところか見る見るやせていくというふうな状況で、見た都市の景観は、私がおりました池袋と比べて非常に雲泥の差でして、これはおかしいんですけども、今東京から来たのが何人かいます。私が来てから随分入れかえをしてきましたので。そういう中で彼らは非常に、特に家庭を持った人間はこの仙台というのは非常に殊のほか居心地がよいようです。でも、商売の面からいくと、もう本当に全国26店舗の店長会に毎月出るのがとても嫌で、下から数えて何番目というぐらい厳しい状況が相変わらず続いています。

何を言いたいかというと、外から見た宮城県あるいは仙台市と、それから実際に自分が

生活をしたりそれから商売をやっていく中でギャップがすごくある。とりわけ今回、私どももの店も少数精鋭をやり切らないとというところで、相当私も厳しいんですけども、実はここ1カ月、2カ月、全社員と面接をやったんですね。小さな店なんですけれども、相当ハードでした。その中で、やはり非常に精神的、気持ちの問題としてこれがきっと阻害要因になっているのではないかと思うことって、前にここでも申し上げたことがある「ゆでカエル」の話なんですけれども、これはビジネスの世界で言えばベンチマーキングというか、いろいろな競争の他社と比較をしながら、みずからを鍛えていくというか、それこそグローバルスタンダードとも言う、さまざまいろいろなことがあるんですけども、そういうものに関して、一貫して他人を余り意識したくないのか、できないのか、非常にそれが苦手。ですから他社と比べて、他店と比べて、競争と比べてどうなのという質問をわざと毎日のようにするんですけども、答えが返ってこない。

それはなぜかという、とりわけ小さな店ですから、私の店は全国の中で下から数えて何番目の小さな店なので非常に厳しいです。こういう大きなお店でも厳しい、大企業ですら厳しい中で残っていくために、先ほど大山社長が言われたように独自性、これはオンリーワンというふうに言っているんですけども、独自性と他社に追随を許さない何かの特徴を持たないと、しかも継続的に利益を出していきませんと、企業、店舗は残っていかないということで、私はもう何回も「正念場だ」と言いながらきているんですけども、そういう中で、やはり精神的に、すみません、やや辛口なんですけれども、少し甘い。これは多分恐らくそこそこやっていけば、前にも言いましたように、食べられて非常に豊かだったと。なぜなら東北の雄だからなんですよ。どこかに非常に優越感があって、そうかといって、じゃ、意識するのは東京なのか広島なのか、あるいは札幌なのかわかりませんが、そういうところと、じゃ自分の宮城県の弱いところ、あるいはもしかして強みがあることもあると思うんですね。これは徹底して強化していけばいいことだと思うんですね。

ですから、私が何を言いたいかという、例えば食、バリアフリー、いろいろ出ています。先ほども大山社長が言われたように概念の問題であって、じゃ食というのはどういうことにこだわって宮城県は食を追求するのか。例えば百貨店などはまさに価格競争ではもう勝てません。ですから、私が今徹底的に言っていますのは、私どもは買い物をすれば必ず無料でクラブオンカードというのが使えますので、これは仙台市民の約1割、10万人が今一応持っています。一度私どものところに来ていただいた方が常に10万人いると。

稼働が2割にしても、この人たちのデータをずっと見ているわけですね。そうしますと、よく2割のお客様で8割をつくっていくというふうに、二八と言われますけれども、私どものお店は、2回以上買ってきていただけるお客様は仮にリピーターとすれば、27%のお客様で77%の売り上げをつくっています。ですから、この方々にどれだけ満足していただける。2回の方を3回に、来ていただく。3回の方をもう一回来ていただく。それからさまざまな努力と、それからこれはファッション特化のお店になっておりますから、そういう意味で必要なもの、それこそ言い古された言葉ですけれども、ニーズを追いかけても商売は成り立たないので、ウォンツを引き出すということに最大のエネルギーをかけて商売をやっていかざるを得ないということですね。

ただし、ここから見えてくることは、私どもでは年間20万円以上買っていただいて、年に5回、7回以上のお客様というのは非常に重要なお客様だというふうに思っています。このお客様は全体、もう本当に9掛け、あるいは8掛け後半などという状況の中で、必ず前年はクリアしているということが見えてきます。ますますお客様がどの店を選ぶか。

それから、私にとってなくてはならないお店、お店だけではないと思うんですけども、食べ物も先ほど出ましたけれども、じゃ、安ければいいのかということでは絶対ないし、特に私はもうデパートというのは安心・安全・信頼、まずこれが重要だと。必ず自分の期待にこたえてくれる、あるいは期待以上のものが必ず返ってくる、それからあこそは絶対間違いない、もう当たり前のことなんですけれども、これをまず追求しなければならないということを書いてきています。

あっちやこっちに行きましたけれども、もっとこの宮城県、あるいはその中心部の仙台市というものが、実は一体どういう、精神構造も含めてですけれども、何を追求していくのかというようなことも含めて、もっとブレイクダウンしながら、例えば食といっても、これは簡単なんですけれども、じゃ、食の何を追求していくのか。それから教育、優秀な人材を外に出してしまう。でも大学進学率だけでは本当ははかれないと思いますけれども、何を求めて私たちはここにいるのかと、そういうところを私自身も3年になって、何となく見た現実と実態が少しずれているぞというようなことも感じながら日々商売の厳しさを実感しているものですから、まとまりがなくなりましたけれども、そんなものが浮き彫りになってくると思うんですね。逆に強みであることも見えてくるのではないかという気がします。

四ツ柳会長 ありがとうございます。

どうぞ。

谷口委員 水産業に携わる者として発言させていただきたいんですが、まず第1回の会議以来、この会議に参加させていただいたのはきょうで2回目ですので、どのような議論があって、このような段階に達しているのか全く知りませんので、恐らく非常にとんちんかんな話をすると思いますが、お許してください。

まず、漁業に携わる者として、食と環境の立場から発言させていただきたいと思います。

まず、産業を創出するという事は、私は社会経済のことは極めて苦手なものでよくわかりませんが、恐らく利潤を上げ得るような、上げなければならない、そのような産業がつくられて、そうすれば雇用も創出され、税金を払えるようになっていって豊かになるということで、一方ではグローバル化があって、もちろんそれにも対抗していかななくてはならないということになると思います。しかし、そういう意味からいけば、先ほど大山先生のお話もそうですけれども、1次産業は結局日本では滅びざるを得ないのかという非常に強い極めて悲観的な将来像しか描けないような気がいたします。

そういう点で、1次産業、とりわけ漁業や林業はほとんど後継者もいなくなっていくような寂しい状態に一方ではなっていると思うんですけれども、考えてみれば、1次産業というのは利潤を上げる上げないを抜きにして、ともかく一つは食べ物を、食を保証し得る産業であるということと、もう一つぜひ強調したいのは、それと密接に連動して環境を保全する産業ではないかと私は思います。現在のように日本人が食べている食品の6割以上を輸入しているということはどういうことかということ、日本では今はまだ顕在化していませんけれども、窒素が非常に過剰な状態になっている。日本全国で極めて窒素が過剰になっていて、これはいずれ大きな環境破壊がとりわけ沿岸域を中心に起こる可能性が高い。また、畜産の廃棄物も我々人間が出す廃棄物と同様に、あるいは地域によってはそれ以上、非常に大きな廃棄物が出されてきている。そこから窒素過剰の状態がこれから続いていく。

それに対して、私たちは産業を振興するという立場からどのような考えを持っていったらいいのかということになるだろうと思います。そういう意味では、私はやはり国土を守って、環境を保全しなければ、やはりきょうのように非常に暑い日がずっと続いていますけれども、もう手おくれかもしれないけれども、人類はカタストロフィーに一步一步近づいているのではないかと考えられます。

そういう意味で、1次産業をこれからまた見直すべきではないか。例えば沿岸漁業は、間違いなく陸上の汚染負荷を確実に吸収してくれます。その生産物は、我々人類そのものもまた循環系の中に入ることによって、その汚染負荷を何からの形で低減し、それをプラスに持っていくことができると私は信じています。1次産業というのはまさにそういう産業だろうと思います。もちろん森林の役割は言うに及ばないことだと思いますけれども、それほど大きな役割を1次産業は持っている。生物の産業として持っている。

私の悩みは、そこから食と環境を守る1次産業をこの世界、グローバルな競争の中でどう我々が持ちこたえていったらいいのか、それをどうしたらいいのか、私自身も結論を見出すことができません。

その中で、きょう宮城県の方から提言がありましたように、基本方針の中で、総論的な話なんだろうと思うんですけれども、産業団体の機能強化とか、それから一方ではベンチャーを創出するとか、それから産業の競争力を回復するとかという表現がありますけれども、私はおのおのの産業で、これは産業振興のためで、さまざまな産業があるわけですから、その経営基盤というか、その基盤をどこに置くのかということによって考え方が大きく変わるのではないかと思います。例えば企業的な経営で持っていくのか、あるいは団体経営、すなわち漁業協同組合や農業協同組合に根拠を置いて持っていくのか、あるいは森林組合を基盤強化していくのか。それとあと、今のような小経営を複合経営、協業化して、また法人化に持っていくような方向を模索するのか、その辺をおのおのの産業に対応して具体的な経営基盤をどう強化していくのかという方針をこの会議というよりも、宮城県の方針として提案していただけることを心から期待いたします。

結論じゃなくて、私にも悩ましいことが多いので、しかも私は生産をする立場の技術を研究する人間ですので、非常にこのような中途半端な発言をすることは申しわけなく思っていますけれども、今の地球環境を守り、そして食料生産を安定的に保証し、なおかつ日本の国土を安定的に維持し、豊かな国土として再生させるためにも、繰り返しますけれども、やはり1次産業をこの会議でももっと重要視してもらいたい。確かにたった数%しかないかもしれないけれども、その役割は大きい。

もう一つ言いたいのは、これをぜひ言いたかったんですけれども、環境に対して1次産業がどれだけ貢献しているのか、それを算定することも必要ではないかと思うんです。例えば原発を例にとってみますと、あれは廃棄物として出てきた放射能をどのように保管し、そして維持するのか、そのコストは計算されているのかどうか私はわかりませんけれ

ども、あるいは畜産の廃棄物もどのような形で処理されているのか、それにかかるコストを入れていけば恐らく膨大なものになると思うんです。それに比べたら水産業は、水産業だけではなく1次産業は、GDP、GNPからすればほんの少しかもしれないけれども、環境を保全するという役割からそれを一つの重要な計算の中に組み込んでいけば、今の程度のこんな小さな評価ではないと私は信じています。現実にはカナダやアメリカではそのような計算を始めています。我々もできるだけそのようにしたいと思っておりますし、そういう意味で、この会議で特に1次産業を宮城県だからこそ、ぜひこれを第1の課題として進行していただきたいと心から願っています。すみません、長くなりました。

四ツ柳会長 ありがとうございます。

大変大事な視点の一つですね。十分了解しております。

それでは、どうぞ。

高橋委員 今の谷口先生がおっしゃった哲学は、本当にしっかり受けとめられるお話です。ぜひそうしたいし、私なんかもそういう点で、リターンということを考えると、人間の欲望というのはやっぱり一方ではあるわけだから、もっと付加価値の高い方に農林水産というのがシフトしないといけないと思います。そういう論議を展開してきたと思いますが、先ほどのお話で、山内さんのところで法人化して、法人化という形での付加価値の高め方があるし、それから大山先生がサービスまで持って行って付加価値を高めるといってお話をされて、技術が加工がというお話をされましたよね。だからアグリビジネスというのは、やっぱり技術で加工度を高めて付加価値を高める話だと思います。

それから、経営の視点から法人化という形での生産性の高め方。そういう点で山内さんにお伺いしたいんですが、法人化をして、土地生産性とそれから人的生産性がどれぐらい改善されましたかと聞きたい。一般の農家に比べたら私は3倍ぐらいの土地並びに人的生産性を上げて、ほかの産業に比べたらまだ足りないぐらいではないかと。そういう努力の度合いが法人化によって、結果として出るのではないかと気がしているんですね。だから、そういうところをまずお伺いしたいと思います。

四ツ柳会長 お願いします。

山内孝彦氏 実際問題として私たちの方は、計算方法というのはよくわかりませんが、ただ、法人にして6年目ですか、その前は農業生産法人というものを5人でやっています、経営面積的には大分変わってきていますし、そしてあと今お話を受けたように、原料の二次加工ですね、そしてあと販売というような形にまで持っていったのも法人とし

た一つの結果なのかなというふうに考えています。また法人にすることによって地域からの信頼度も高まりましたし、そして機械とかあるいは能率的なもの、仮に大豆、私は大豆をさせてもらっていますけれども、資料的に見ますと、東北で時間とか何か、農政局でやっているのの約6分の1ぐらいの生産費用で済んでいると。そしてあと稲作についても、労働時間については宮城県平均の3分の1程度というような形で、法人化によって数字的には労働時間はそのような形になっています。

高橋委員 大きいですね、3分の1の労働時間で済むのは。私の言う3倍の生産性ということと同じことなんですね。だから問題は、谷口先生がおっしゃるように、日本の知事もおっしゃるし、民度を形成するものだというふうに思っています。

ただ、現実として農業従事者が少なくなっている。それから後継者問題などで大変なご苦労がある。だから、そういうところを解決するのは、一つはやっぱり法人化と加工度合いを高めて付加価値を高めるという。今みたいに3分の1の時間で従来の仕事が消化されますよという、人的生産性が3倍と見たっていいわけですね。だから、そういう法人化をもっともっと進めるというようなことが宮城県ではあっていいのではないかという気がしますね。それが私は突破口のような気がしますけれども。

四ツ柳会長 お願いいたします。

谷口委員 短くいたします。

そういう意味では、沿岸漁業でもまだまだ技術開発とそれから協業化によって、企業化でもいいんでしょうが、確実に付加価値が宮城県としてこれまでない産業を興す可能性がたくさんあると思うんです。松島湾を生かしたものを利用すれば、これまでのような産業と違った産業をつくり得る可能性がある。それはやっぱり東北大学に期待されているシーズだと思うんですが、そういうかわりで、本学は、農学部は対応していきたいと考えております。

四ツ柳会長 ありがとうございました。

ほかの国に聞くと、水産業が内陸でなされているというケースがありますね。ヨーロッパなんかですと別に沿岸に限らず、多様な1次産業がいわゆる工業化された農業と同じような意味で、内陸で工業化された水産業というのが起こり得ると思います。

またさっきの検討をお願いしたいと思いますが、今予定を申し上げますと、4時50分ぐらいをめどに討論を進めていきたいと思いますので、まだご発言なさっていない委員の方というのはたくさんいらっしゃいますから、まずその方から。どうぞ。

早坂委員 基本方針の骨子案の中で、きっとこれから先いろいろな形できちとしたものが出てくると思うんですけども、例えば1の(2)の中で「みやぎならではの競争力」ということで、食、バリアフリー、環境、情報。これは皆さんもいろいろとおっしゃっていますけれども、宮城県らしさを出すとなると、今はやりなのは、食に対しては安全・安心、それから環境問題に関してはリサイクルとか廃棄の問題があるんだと思います。物をいろいろな形でつくりますけれども、それが将来的にどうなるかということは今大変重要視されています。その部分も何かの形で盛り込むことが宮城県らしさにつながるのではないかなと思っておりますので、何かしら考えていただきたいなと思います。

それから、2の(4)の中で、地域における産業団体の機能強化という形で各団体、商工会議所、農業、それから森林組合とかいろいろなこういう名前が挙がっていて、この人たちに対してどのような形で機能強化をするのかと。ちょっと私が疑問に思うのは、これはある意味では国からきちとした形で補助金を受けているところだと思うんですね。それをまた県の方がどういう形で指導をすると。具体的なものが出てくるものなのか、意外と今、例えば林野庁なんかで言いますと、2年ぐらい前まではいろいろな文書に必ず森林組合と名前が入っていました。でも、やっぱりそれはおかしいということで、「意欲のある事業者」と、そういう形で変更になっているんですね。これが宮城県の場合は、今の段階でまた協同組合とかこういう形で、意欲のある業者ということでなくて、補助金をもらっているところがきちとまた載っているというのはちょっと時代に逆行しているのかなと思いましたので、何かしら考えていただきたいと思います。以上です。

四ツ柳会長 ありがとうございます。

これは何か政策的なある考えがあって、県の方からコメントはありますか。いかがでしょうか。

菅原部長 事務局でとりあえず前回のご議論を踏まえてまとめておりますので、中身の機能強化策をどのようにすべきかというところまではまだ踏み込んでいません。ですから、きょうのご意見をお聞きしてからと思っています。

ですから、今委員の方からお話がありました補助金をもらっているから云々、そういう団体は当然のことでしょうと。例えばそういうことであるとすれば、補助金は例えば商工会には一部が国庫補助で出ていまして、それから一部につきましては、県の単独補助金の形で出ています。ただ、その財源は、国は手当てしていると言っておりまして、我々は手当てされていないという認識の違いはあります。ですから今もう少し議論を深めていただ

ければ、私らも原案としてどのような視点からでここに載せるべきか否か、その材料は委員、会長とご相談してつくってみたいと思っています。

四ツ柳会長 ありがとうございます。

それでは、お待たせしました。

千葉(基)委員 古川の千葉といいます。

ここで食、バリアフリーというのは今までもよく出てきたんですが、一つはまず食の件なんです、この審議会で「食材王国みやぎ」というキーワードが出てまいりました。私の方の古川はいわば農業のまちなものですから、大変うれしく思います。恐らくそういうキーワードから勇気づけられて、いろいろなことをしようというふうにする芽も出つつあるのではないかなと思うんですが、どうもそういう事業に対してある意味で腰が入っていない、もしくは愚直な格好で続けていないというふうな感じ。ちょっとキーワードだけ出して、あとは本当の意味での

政策としてなっていないのではないかなという感じがしております。ですから、せっかく「食材王国みやぎ」という素晴らしい言葉をつくり出したわけですから、何か一つか二つでもいいですから、そういうことから出てきた一つの成功事例、パイロット事業、こういったものをぜひとも生み出していただきたい、こんなふうに思っております。そこにまた勇気づけられて新しいものが続いてくるのではないかなと思います。

次のバリアフリーに関しましては、これは知事さんと話している中でも出てきましたし、この席でもお話があったような気がしますが、宮城県にこれから自動車産業、第2のトヨタをつくることはできないけれども、車いすの素晴らしいメーカーをつくることは可能なんじゃないかというお話を聞いております。そういうふうな可能性ということ言えば、これもやっぱり一生懸命育ててみて、小さくてもこういうものが本当にできるようになりましたという事実、これが非常に重要なのではないかなというふうに思っております。

そのような形で、ぜひキーワードにした事業、これを一つでも二つでも三つでも何とか育てるといふ、具体的な事実として育てるといふふうにいけば愚直に取り組んでいただければと思っています。

その部分で言いますと、私は古川という田舎まちの商店街の関係、理事長なんかをしまして、再開発に取り組んでいます。もう何年もかかって大変苦労しているんですけども、例えば国の方にもこういうふうな格好で理解をいただいた、古川市も一生懸命応

援していただいている。逆に言うと県の方との接触が少ないのかもしれませんが、本当の意味で応援をしてくれるのかなという、ちょっと不安に思ってしまうことが県に対してはあります。県民に不安を抱かせない姿勢、これは何というか雰囲気だと思いますので、ぜひともお願いしたいと思っております。

資料4の大洋電子の庄司さんという方が、一番最後のところで「税金を生む産業を育てる分野に生きたお金を使うべきである」というふうに書いています。県政というのは非常に幅が広いんだけど、やはり今産業を育成したり産業を伸ばすというのは、こういう時代に非常に重要な難しい仕事だというふうにぜひ認識をしていただきたい。会社なんていうのはだまってほうっておいてももうかるものだというふうな雰囲気が多分あるんだと思いますけれども、なかなかそうでもないので、ぜひお願いします。少なくともモラルサポートでもいいですから、一生懸命応援するよという雰囲気をぜひ出していただきたい。常にこの分野に関しては愚直にこういうふうが続けていくよというふうにぜひお願いしたいと思っています。

それで、最後にもう一つの(3)に「コンサルティング機能を中心にした総合的な支援を行なう」と書いているんですけども、この辺になるとひょっとしたら少し腰が引けているのかなという感じが文章の中でしてしまいます。そういう非常に大切なことなのかもしれませんが、じゃ、どなたがコンサルティング能力があり、コンサルティング機能を持ってやるのか。県の職員の方がそうなさるのか、それともコンサルティング会社を頼むのかという問題もあります。これはちょっとデリケートな話で恐縮なんですけど、県財政の中期見通しの中で人件費は基本的に維持されていますが、投資的経費はかなり落ちてきているという部分があります。投資的経費と人件費のバランスがどんな格好になるのか、どの辺が最適なのかということもあろうかと思えます。できれば、これも大変なことなんですけど、県庁の中から有志を募って、「よし、わかった、おれはベンチャーのところに何年間か出向で行ってあげる。この会社を上場の道をつけるまでにして、そして県庁に戻ってくる」、県は県で、ちゃんとそういう民間のリスクをとるノウハウ、そういったものを持った人をまた県庁の中で上手に重用していく。そんなふうなあり方があっていいのではないかなと、思います。

県というところが少しリスクをとるという感覚、こういったものも必要なのではないかと感じています。以上です。

四ツ柳会長 ありがとうございました。

人件費に踏み込んだご発言でございましたけれども、ありがとうございました。

高橋委員 バランスの問題、絶対そうですね。ここだけ横ばいで、あとは歳入が7.5%減で、人件費が横ばいでどうのというのは、これはやっぱり国と一緒に考えなければいけないテーマかもしれません。

四ツ柳会長 最近のニュースによると、国も国家公務員も給与が下がるそうですから、県の方も恐らくご検討なさることと思います。

それから、法人化の問題がありますね。どうぞ。

狩野次長 人件費のお話が出されましたので一言だけ申し上げます。私は産業経済部次長のほかに人事課長をやっているとして、人件費につきまして、平成13年度からずっと横に年度をずらしていけばほとんど横ばいで、なぜか投資的経費が下がるのにこれが下がらないというご指摘だったわけですが、ちょっとだけ釈明しますと、もう平成10年度から人件費についてはカットしております。それから職員の削減も550人削減ということで、現在400ぐらいまでいっていきます。ただ、県の職員の人件費はおおよそ3万人なんです。そのうち2万人が小中高の学校の先生でございまして、あと4,000人ぐらいが警察官、残りの五千数百人がいわゆる伸縮自在の我々の人件費になっています。

菅原部長 釈明は以上で終わります。この数字の説明をさせていただきます。

人件費といいますのは、今次長が申し上げたとおり給与本体の話とそれから退職金がございます。ですから職員の数を減らしていきまると、減らした分だけ退職金を積み重ねなければいけないと、ふえてくるという相関関係にあります。

それからもう一方で、知事部局の職員はカットしてまいります。ただし今度は、例えば警察官はふえます。これは国の政令でもって決めるというシステムになっていまして、特に東北の中心地である宮城県、あるいは仙台市、そこら辺の事情を考慮して、つまり治安状況の悪化を考慮して、少なくともことしままで260人と記憶してございますが、増えています。普通、人件費には先ほど給与本体と退職金と申し上げました。1人ふえれば、それに今度はいわゆる福利厚生費というものが全部加わってきます。そういうことですので、実態的に人間の数は減っていく。それから実態的に給与はカットを続けると。つまり平成14年度と15年度、この2カ年もやりますということで労使交渉は成立してございますので、ですから、ちょっとごらんになって奇異に感ずる部分は数字の内蔵する中身の問題でございますので、もしであれば、次回にその辺少し詳しく説明は狩野次長からと思っています。きょうは時間がありませんのでこの辺で。

狩野次長 それにつけても、県職員の労働生産性を上げなさいということだと思しますので、それについては今後も配慮していきたいと思えます。

四ツ柳会長 よろしく願いいたします。

確かに治安の問題は少し手薄になっていた形跡がありますね。特に私も名取にいますけれども、名取の方はちょっと手薄な感じがしないでもないです。

それでは、ご発言をどうぞ。

芳賀委員 みやぎ生協の芳賀と申します。

基本方針のところでは二つほど意見を申し上げたいなというふうに思えます。

2番の(2)のところでは「地域資源を生かした事業の創出」ということになっているんですけれども、宮城県の地域資源って一体何なんだろうと、何を想定してここを地域資源というふうに載せているのかというのが明確になっていないなと思ったんですけれども、この中でコミュニティービジネス、それからシニアビジネス、アグリビジネスというふうになっているんですけれども、アグリビジネスについては資源のことはわかるんですけれども、コミュニティービジネスとシニアビジネスがどのように地域資源と結びつくかということかなかなかわかりづらいのではないかなと思うんです。もう少しこれからの中で具体的に出てくると思うんですけれども、私はむしろ今コミュニティーが崩れているとかいうようなことがあるかなと思うんですけれども、それに対しての事業の創出なのかなというふうに思うんですけれども、その辺が書かれている割にはどういうことをするのかということがちょっとわかりづらいなというふうに思いました。

それから、(4)のところは早坂さんと同じで、今こういう協同組合の団体が非常に足腰が弱くなっているということが言われておりますし、何日か前にも農業協同組合の見直しのようなことを新聞でちょっと見ましたけれども、私も例えば生産者であれば、農協に対して信頼を寄せて、そして農業協同組合が生産者のために力を発揮するというのが団体の役割かなというふうに思っているんですけれども、そこが非常に弱体化しているのではないかなと。例えば水産業もそうだと思うんですけれども、実際に水産業にかかわっている人の力になるのが水産業の協同組合かなというふうに思っているんですけれども、そこが非常に弱くなってきていると。まずそここのところの見直しをかけていかないと、こここのところの機能強化というのも非常に苦しくなってくるのかなというふうに思ったりしています。こここのところの骨子案は、もっと深みが出てくるとは思うんですけれども、このペーパーだけを見ますとちょっとどうかなというふうに思えます。

それと、もう一つなんですけれども、先ほど山内さんが「消費者ニーズに疑問を思うことがある」というようなことをおっしゃったものですから、消費者の代表みたいな形で出ておりますので一言申し上げれば、私自身も消費者でありながら、生産者の方も消費者であると思うんですね。消費者というのはいろいろなタイプがあると思います。それは、私が言うまでもなく、皆さんもみんな消費者でありますので、いろいろなタイプがあると思います。もちろん年齢によっても考え方が違うと思いますし、男性・女性によってもまた考え方が違うと思います。本当に安全なものを安心して食べたいという安全指向の方もいれば、あるいは価格だけ見て、安ければいいですという方もいらっしゃるわけです。ですから「消費者ニーズを疑問に思う」、どのような形を想像して疑問に思うとおっしゃったのかはわからないんですけれども、実際には本当に消費者ニーズというのはつかみにくいのではないかなというふうに思います。消費者ニーズをいろいろなところから考えて事業創出なりこういうことをやっていくという非常に難しいかなと、私自身もそう感じながらおりますので、疑問に思うということ自体、私も疑問には思いますけれども、そういうことで終わります。

四ツ柳会長 ありがとうございます。

時間の関係もありますので、まだご発言いただかない方のコメントを優先させていただきたいと思います。ございましたら、どうぞ。

永田委員 JTB情報システムの永田と申します。

資料5で示されている基本方針の骨子案について、2点ほどちょっと感想を申し上げておきたいと思うんですが、こういうことを全般的に進めるときの最初の呼び水としての県の支援事業あるいは財政投下、そういうものが今行なわれている構造でいいのかどうかということについて、関係の皆さんでもう一度集中議論をする必要があるのではないかなというふうに感じました。

前回、緑の表紙の冊子で、たしか資料4と打ってあったと思いますが、平成14年度のいろいろな支援事業の詳細な説明と投下資金について書いてあった資料がありました。この間、私ざっと拝見したんですが、民間の財務の構造と行政における財政投下の構造というのは根本的に違いますので、私はひょっとすると読み違いをしているかもわかりませんが、財政投下あるいは支援事業の対象領域と具体的な支援の中身に少し偏りがあるように感じました。特に支援事業の中身がいわゆる開業資金、あるいはつなぎ資金等々の金融支援に関するものを除けば、土木的なアウトプットがかなり多いように感じます。こ

れから産業自体が、これからというよりももう既にかなりソフト化しているといいますが、サービス化しているときに、もちろん第1次産業の生産性を上げるための圃場整備とか港湾整備とかというようなことは必要だとは思いますが、一方、サービスの高度化とか技術のハイテク化とか、そういうことに対する研究開発、あるいは支援のための支援事業が、土木的な事業に比べると100分の1とか1,000分の1とかというような比較になってしまっているような気がしました。したがって、そういう財政投資のあり方そのものの枠組みを少し変えてしまわないと、ここに書かれているようなことの最初の離陸がまず難しいのではないかというふうに感じたことが1点です。

もう1点は、こういうことを本格的に離陸し出したときに当然継続的にやるためには、人と資本を外から呼んでくる必要があると思います。宮城県の中だけで自給自足できればいいですけども、そうはいかないとなったときに、人と資本を外から呼び込まなければいけない。そこで、中途半端な思いつきを申し上げますと、私は「住めたらいいね仙台・宮城」というキャンペーンを一遍しつこく張って見たらどうかという気がしています。これはさっき大山社長もおっしゃいましたように、「住めたらいいね仙台・宮城」というのは、仙台市ということと田園部を含めた宮城県とのコンビネーションは、私は東日本で言う限り一番すぐれていると思います。あらゆる条件を考えても、仙台市と宮城県のコンビネーションというのは、衣食住の環境としては東日本では他の追随を許さないことは間違いありませんが、一つだけ欠けていることがあります。それはあらゆる産業分野で先端を切っているというプライドを感じられないというか、そういう不足感がちょっとあるような気がします。恐らくはそれぞれの企業あるいは生産現場ではいろいろな工夫をなさっていると思うんです。なさっているんだけど、県外へはなかなか聞こえてこないというようなことがありますので、特定のハイテク産業を育てるという意味で申し上げるのではなくて、第1次産業も含めたあらゆる産業分野において、サービスの高度化とかこんな工夫をしているとかこういう技術を取り入れたとか、それはもう商業の現場においてもそんなんですけども、そういうあらゆる産業における最先端を切っているという雰囲気や宮城県下全般で起こしていく、あるいは起こしているということを外に知らしめると同時に、内部に対するモチベーションアップの材料にする、トリガーにする、そういうことのために、極端な場合はテレビ宣伝を東京で打つとか、あるいはインターネットで宮城県自身がポータルサイトを運営されるとか、そういうことをやりながら、内外に対する宣伝強化と

情報交換を大々的に一遍やってみるというようなことも必要ではないかというふうに感じました。以上でございます。

四ツ柳会長 ありがとうございます。

どうぞ。

高橋委員 一つだけ。骨子として私は非常によく集約されてきたかなという気がするんですね。常日ごろ、こういう会議だとか評価委員会ももちろんですし、それからあとルーティンの仕事上で皆さんにいろいろなことをお願いしていますけれども、この骨子の裏に動いている仕組みづくりだとか施策というものが見えてきていますから、私は大変この骨子案を安心感を持ってきょうは見ております。

追加をお願いしたいのは、例えば大学のシーズの現地での受け皿をつくる話ですが、最後に関連産業の集積を進めるという形。従来はやっぱり東北大学の大きなシーズを受け皿となって受けられる企業が県内にはなかったという事実があるんですね。だから東経連を動かして中小を束ねよう、そして日中と今一緒になって、中小を束ねて東北大学のプロジェクトを受けられるような産業界の仕組みをつくろうというようなことをやっているんですが、もう一つは、やっぱり大山社長がリーダーシップだと、決断だというふうにおっしゃったけれども、知事のリーダーシップだとか決断というところがやっぱりもう一つ必要だと私も思うんですね。

ですからもう一項目、こういうところに卓越した経営リソースの提供を県は積極的にやると。それは土地であり税制効果であり人材であり、交通の便であったり通信であったりするんだと思いますけれども、そういう良質な卓越した他県には負けない経営リソースを提供しますというのを知事が積極的にリーダーシップをとっておやりになるということもまたここに入れていただきたいというふうに思います。

それから、サービスというのをもうちょっと大きく取り上げてよろしいんじゃないかという気がするんですけれども、付加価値は高いし、それから皆さんの資料を見ますと伸び率もいいし、それからシェアも高いし、これは事業所向けだとか、そういうところの宣伝広告だとか、それから車のサービスだとか、ああいうので付加価値を稼いでいるわけでして、もうちょっと大きくクローズアップして分析してあげたらいいかなと思うし、それからバイオだとかヒトゲノムだとか、一向に宮城県は東北大学は掲げておりませんが、これはいいんでしょうかねと。鶴岡市みたいな大きな仕組みづくりを、を持ってきて、まち一つヒトゲノムのまちにするというような形でもう既にスタートしましたけれ

ども、何かここはいいのかなという気はしますけれども、以上です。

四ツ柳会長 ありがとうございます。

ご発言をどうぞ。

堀込委員 ここまで来まして、私が最後になりましたので、個別の問題についてはもうほとんど今までだれかしら言っていたいただきましたので、ありません。

それで、前回から1次産業を代表しましてこの会に参加させていただいて、最後は予算配分の問題にどこかで行き着くのかなということで、そのときに、じゃ何をもとにして予算配分を行なうべきなのかと。行政としては前例踏襲と、前年度の予算をもとにして組んでいくということで今までやってきているわけですが、その手法自体が非常に厳しく今批判されているし、問われているのではないかなと。じゃ、その手法を外したときに、何をもとにして予算を配分していくのかというところは、本当に難しい問題ではないのかなというふうに思っています。

それで、本当に効率化と目先の生産性を上げていくということだけであれば、諸外国を見た中で、例えばシンガポールのように農業生産をすべて切り捨てて、工業やサービスに集中していくという選択肢があるわけですが、今のところいわゆる先進国と言われている国は、どこを見てもそういう道は選択していないわけです。本当に苦しい財政の中で農業に補助金をつぎ込みながら、1次産業を何とか諸外国との価格競争に耐えさせているという状況が現実ではないかなというふうに思います。

その現実から逃避、私たち日本とか宮城県が逃避していいのかどうか、じゃ、どういう選択をすべきなのかということをやはりもう一度振り返って議論していかないと、なかなか新しい配分の方法というのが出てこないのではないかなと思いますので、最後にそのことだけで終わりにしたいと思います。

四ツ柳会長 ありがとうございます。

どうやら1次産業に関する腹積もりをきちっと決める討論が次回は必要であるということだと思います。

はい、どうぞ。

大山健太郎氏 最後に先ほど谷口先生からもご質問がございまして、実は先ほどの食材王国の話も私が知事に提言したと思います。確かに環境など出口が見えないと思います。先ほどから何度も話していますように、豊かな生活者の視点で見ると切り口がいっぱいあると考えます。大きくポイントは3つで、先ほどから何度も出ています安全・安心。国内

産による安全・安心。今中国ブームですが、安全・安心というのは、一番重要なポイントです。

その次は、健康と美しさ、英語で言えばヘルス・アンド・ビューティ。食材にも健康が求められています。生活者のニーズの大部分が健康と美しさで占めます。これを食べたら健康になる、綺麗になる。なぜ赤ワインがブームか。それはポリフェノールが健康に良いと考えるからです。私も昔は白ワインを飲んでいましたが、最近では赤ワインです。ポリフェノールがいいんだと思うと赤ワインがおいしくなります。

2つ目のポイントは、おいしさとこだわり。この3つを合わせてブランドが形成されます。松島のカキだけではだめです。松島のカキではなくて、どこどこ半島の、どの島の誰のカキであるというような形にまでなっていないと、私は水産も林業も農業も、生活者の満足にまだ答え切っていないと思います。

もう1点、先ほど野上さんからもお話がありました。また永田さんの意見に私も同意見で、仙台市内に他県人に割合が少ないと思います。大阪、東京はなぜ活性化したのか。それは他県人がたくさん来たからです。ですから、いかに他県人を呼び込むかです。今までどちらかと言いますと、既得権益というのでしょうか、今までおられた方を優先的に、これは行政として当たり前ですが、こういうシンポジウムに出ましても、四ツ柳先生も他県人、私も他県人です。高橋さんだけがUターンですけれども、実はずっと他県でお仕事をされて宮城県に戻られたということで、やはり他県の血をどう入れるのか。そうなった時に、やはり人だけではなく企業も他県企業を受け入れるべきだという永田さんの意見に大賛成です。ですから、他県に比べて宮城県は、仙台市はこれだけ企業立地環境がいいということをもっともっとアピールすべきだと思います。

最後にこれを言ってしまうと身もふたもありませんが、私は何で行政が産業育成をするのかと、それ自体が企業の甘えだと思います。もちろんお手伝いは必要です。しかし、本来企業は、企業家が自分でビジネスチャンスを作って会社を作ります。私はいつも知事に「ブレーキを踏まないで欲しい」と言っています。ややもすると企業家が企業を起こそうとした時に、いろいろな形でブレーキがあります。まず、宮城県からはブレーキを取ろうとお願いしています。そして何か問題があったときには、これは企業責任になります。ですから、今回の日本ハムの問題もそうです。これは企業が責任を取らなければいけません。問題が起こらないようガードを張ってしまうから、今度はにっちもさっちも行かなくなってしまいます。やはり企業は企業家に任し、行政はブレーキを踏まないことが本当の

産業振興に繋がるのではないかと思います。

四ツ柳会長 ありがとうございます。

もう5時になってしまいました。

結局きょうは会長が全然何も意見を言わなくても済むような展開になりまして、私は何か言おうかなと思っていたんですが、これは次回にいたしましょうか。キーワードだけ申しますと、一つは自然であり、一つは知ですね。東北大学中心という話がいろいろありましたけれども、東北大学に限らず人間の持っている皆さん方の知恵ですね。三つ目はやっぱり食だと思うんですね。そしてこれは共通して持っているのは、今大山さんがまとめてくれました安全と安心と、それから生きがいとか楽しさ。たまたまきのうテレビを見ておりましたら、伊達政宗の話が出てきました。最後に「楽しまざれば、これいかん」というのが出てきましたよね。ですからやはり楽しい宮城県をつくりたいという意味で、ぜひこれからもこういうこともお願いしたいと思います。

恐らく今先生方、大変数が多い中で時間が限られていますから、言いたかった、もしくは言いそびれたことがいっぱいあるかと思います。後ほど事務局からご紹介があると思いますけれども、いつものとおり、後からでもコメントいただければと思います。

(2) その他

四ツ柳会長 それでは、大分時間が経過しましたので、きょうの会議はこれで一つの区切りにいたしますが、事務局の方からアナウンスをお願いいたします。

大橋課長 大変熱心なご討議をいただきまして、ありがとうございます。

今会長からもお話しありましたとおり、本日いただいた意見以外でもご意見等がございましたら、お手元のペーパーに記入の上、郵便、ファクス、どちらでも構いませんので、事務局の方へ送付していただければ幸いと思います。

なお、次回の審議会の日程につきましては、今のところ9月上旬を予定しておりますが、詳しい日時等につきましては、四ツ柳会長と相談の上、ご連絡差し上げたいと考えております。

以上、事務局からご連絡を申し上げました。

4. 閉 会

四ツ柳会長 それでは、どうもきょうはありがとうございました。

寺田補佐 以上をもちまして、第5回宮城県産業振興審議会を終了させていただきます。

どうもご苦労さまでございました。