

農政産業観光委員会 県外調査活動状況

- 1 日 程 令和元年8月28日(水)～8月30日(金)
- 2 出席委員 (9名)
委員長 猪股 尚彦
副委員長 流石 恭史
委員 浅川 力三 久保田 松幸 水岸 富美男 杉原 清仁
清水 喜美男 古屋 雅夫 佐野 弘仁
- 3 欠席委員 なし
- 4 調査概要 (主な質疑答弁)

(1) 一般社団法人でんき宇奈月

(宇奈月温泉街における小水力発電と電気バスを活用したエコ温泉リゾートづくりについて)

問) 十数年でここまでの成果を出すのはすごいと思って感心しながら説明をお聞きしました。プロジェクトの組織編制についてお尋ねしたい。多様なステークホルダーをまとめるのは並大抵のことではなかったと思うが、どういう立場の人が、どのような具体的なプロジェクトとして推進して、ここまで来たのか。

答) 当初のメンバーは、商工会議所会長の私と、観光協会の代表理事、黒部市の商工観光課、旅館組合の委員長、大学の先生である。トップの方々がスイスのツェルマットに行って、目標を共有したのは、最初のスタートとしては非常によかったと思うし、いろいろな方々をうまく巻き込むことができたのは、興味がそそられて挑戦したくなるような分野だったからだと思う。

また、特定の企業、団体の利益に資するものではなくて、地域全体を活性化していく取り組みであり、宇奈月で成功したらほかの温泉地でもうまくいくかもしれないし、同じような課題を抱えている全国各地の参考になるかもしれないという、やりがいや使命感が参加者に共有されていたことが大きなモチベーションになっていたと思う。

問) このプロジェクトに大学を初め、多様な学校が絡んでいるようだが、各学校がどのようにテーマを設定して参画してきたのか。

答) 我々としては、誰でもいいので協力してほしいというスタンスだったので、それぞれの大学の先生たちは、自分のテーマを持って参画した。

富山国際大学の上坂教授は現代社会学の専門家で、全国小水力利用推進協議会で代表理事を務めている方である。富山高等専門学校の前副学長は、人脈が非常に広くて、いろいろな大学の人を紹介してくれた。富山大学大学院の上田教授は地熱エネルギーの専門家である。富山県立大学の立花准教授はエネルギーシステムの研究をしている方である。京都大学大学院の中川教授は公共交通政策の大家である。茨城大学の小林教授は小水力エネルギーの専門家、立命館大学大学院の森教授はインフラ政策に詳しく、立命館大学の岡井淳教授は都市工

学の専門家で、北陸職業能力開発大学の浅井教授は電気自動車に詳しい。

問) そういう先生のもとにいる学生も一緒にプロジェクトに参画するから、若者の参加が実現できたということか。

答) そうということである。

問) 先ほど、辻黒部市議会議長から御紹介いただいたが、私は山梨県都留市出身で、6年前まで都留市議会議員をしていた。都留市の元気くん1号、2号、3号の建設に、当初から携わった。黒部市では、でんきウォー太郎1号が稼働しているようだが、ほかにもつくる予定はあるのか。

答) 1号と名づけたからには、2号、3号とつくっていきたいが、民間が運営しているので、都留市のようにたくさんはつくれない。

問) 都留市は元気くん1号をつくったときに、国の補助金4,000万円ほどを活用したと思うが、このプロジェクトは補助金を活用したのか。

答) たしか800万円で作ったと思うが、県の補助金として、半分の400万円を活用したと思う。

問) 都留市は、ミニ公募債を募集して、私も応募して外れてしまったが、公募債を発行しなかったのか。

答) 公募債は発行しなかった。今はクラウドファンディングもあるし、公募債の発行も手段の一つだが、もう少し収益性もあって還元できるような方法で取り組んでいきたいと思っている。

問) 最初に小水力発電に着目した原点はどこにあったのかお聞きしたい。

答) 一つは歴史である。富山県というと「黒四ダム」と言われるように、水資源が豊かである。富山県は暴れ川が多く、それで破綻しそうになったこともあるが、克服して、水力発電、アルミ産業など、物づくり県として発展してきた。また、小さな農業県でもあることから、水路も充実しており、小水力の可能性が非常にあったということだと思う。

問) 富山県には森林地帯が広がっているわけだから、バイオマス発電やペレットを考えてもよかつたのではないかと思ったのだが、どうか。

答) 富山市や南砺市など他の自治体では、行政が主体となって、ペレット工場をつくって、民間に工場を委託している。大きなバイオマス発電所も、結構大きなものが港にある。ただ、残念ながら、ヤシ殻等を輸入して発電したほうが、採算がよいいため、本来の資源の

循環とは違う形でバイオマス発電を行われている。

富山県は森林が豊富なので、間伐材を活用した小さなバイオマス発電施設等の建設も検討を進めているが、急峻な山岳地帯であるため、間伐材の収集がなかなか難しいという点がネックとなっている。もう少しならかな山合いであれば、間伐材の収集がしやすいのだと思う。

問) 宇奈月温泉地自体は昔から存じていたが、電気事業について先進的に取り組んで、温泉地を伸ばしていくという考え方は、賛成である。山梨県にも石和温泉、湯村温泉、下部温泉等がある。今後、宇奈月温泉と同じような課題にぶつかる機会があると思う。富山県では、北陸新幹線が開通したが、山梨県は、7年後にリニア中央新幹線が開通する予定で、観光客がふえていくことが想定されている。今後の取り組みの方向性をお聞きしたい。

答) 観光は、モノ消費からコト消費や体験型にシフトしている。そうすると、共鳴するとか、価値観に賛同するとか、そういったことも大事になってくる。特に自然を売り物にしている観光地では、住んでいる人たちがどういうライフスタイルなのかが大事になってくると思う。つまり、住んでいる人たちが環境に優しくない生き方をしている観光地に、観光客は行きたくないのではないかと思う。

私たちとしては、住んでいる人たちも自然と共生していく、そういった生き方をし、地域にある資源を循環させていき、そういう取り組みを通じて、多くの観光客の賛同を得て、持続可能な地域づくり、観光地づくりをしていきたいと考えている。

問) 私の地元には石和温泉があるが、そこで新しいことをしようとすると、反対の声が上がって、二の足を踏んでしまうことがよくある。石和温泉の旅館組合には約30の旅館が加盟しているので、意見の一致が困難な状態である。電気バスの導入に当たって、温泉地内は基本一般車両の乗り入れ禁止とのことだが、現状もそういう状況なのか。

答) 総論賛成・各論反対の意見がある。特に温泉地ではそういうところが多い。隣の旅館が賑わっていたら、それだけで嫌な思いをすることもある。温泉地全体がよくなれば、自分の旅館もよくなるという考え方をもちにくいのは、宇奈月温泉も同じである。だから難しく、一番の悩みである。

問) 電気バス導入の際のデメリットは何かあったのか。温泉街からのクレームはあったのか。

答) それはない。電気バスを導入したのは、もともと各旅館がお客様を車両で迎えに行っていたが、石和温泉も同じだと思うが、民事再生とか、火の車で大変な状況だった。このため、電気バスによる巡回に取り組んだらどうかという提案が出た。総論賛成・各論反対の意見もある中で取り組んでいるわけだが、特にデメリットはない。

問) 電気バス1台当たりの価格が幾らなのかということと、電気バスや水力発電などの事業を通じて、クリーンな温泉街づくりをどのように進めていくのか、展望についてお聞きしたい。

答) バスは1台当たり1,500万円だが、2分の1の補助金が出るので、その半額で買える。

私はその金額でも高いと思っており、価格を下げていく必要があると考えている。ただ、単品生産であるため値段が下がりにくいということと、インホイールモーターとあって、タイヤ1個が70万円になるが、中にモーターが1個ずつ入っているので、その部品が高い。メーカーが儲かっているわけではない。

今後の展望については、小水力発電、中水力発電がまだまだ伸びる可能性があるので、地産地消型、地元共生型のエネルギーとして活用していきたいと思っている。

また、日本は地熱発電のポテンシャルが高く、今、大手商社との連携に取り組んでおり、商社からすれば利益も大事だと思うが、中東から石油を輸入するというのは、地球規模のSDGsの考え方では、もはや持続可能ではない。石油の輸入をやめるわけにはいかないものの、地域の中でSDGsの考え方によって商社として貢献できることがあると思う。いろいろな企業と連携しながら、地域の活性化のため、先進的なエコ温泉リゾートとしての将来像を描いていきたいと考えている。

問) プロジェクトの構成メンバーに地域の観光業者が余りいなくて、学者が多かったように見受けられた。観光客の入り込みが最盛期で60万人、現在が25万人とのことだが、電気バスを導入して、お客さんがふえたという声は聞いたのか。

答) 電気バスを目的にしたお客様がどれだけいるのかはわからないが、視察に来た方々が電気バスに乗って、満足度が高まったという声があったとは聞いている。

電気バスは、ただ人を運ぶのではなく、運転手が地元の言葉で地域を紹介しているのだが、非常に評判がよくて、お客様の満足度を高めている要因になっている。だから、電気バスを導入してお客様がふえたという評価は難しいが、宇奈月温泉に対していいイメージを持っていただいたり、満足していただいたという声は数多く聞いている。

問) 小水力発電のエネルギーを電気自動車の充電に利用しているが、それを売りにしてお客様が集まってくれるのであればいいが、本当に地域が活性化して、温泉街の人たちにとって電気バスが宝物のようになりつつあるのか。

答) 若い人たちはそう思うが、年配の人たちはどう考えているのかわからない。石和温泉も同じだと思うが、若い人たちは困難な今の時代を、力を合わせてやっつけようと考えている。でも、年配の人たちは、かつての栄光にすがっているところがあり、今の厳しい状況を容易に認めたくない面もある。

問) この取り組みを直接お客様の増加につなげるというよりは、意識改革にしていくのが重要だと思う。この地域をどうしていきたいのか、みんなで心をつなげて取り組んでいくことが大事である。それぞれがバラバラで営業努力をしていくのでは、地域としては長続きしない。そういう意味で、いい取り組みだと思っている。私の地元、八ヶ岳の麓にある清里は、20年前からピクニックバスを導入したが、なかなか黒字にならない。この電気バスは、年間利用者数の目標を立てているのか、また、実績としてはどうだったのか、教えていただきたい。

答) KPIでは、大体この3カ年を平均すると、1万6,400人くらいになる。

問) でんきウォー太郎1号について、発電機への水の取り入れの仕組みは、水槽へためて、沈殿させて、流して、タービンをまわすというもので、それに800万円かかったとのことだが、十五、六年前なら、大体二、三億円くらいかけて小水力をつくっていたが、大体失敗した。理由は、維持管理コストがかかり過ぎるし、ごみをとる必要があるなど手間もかかる。でんきウォー太郎1号は、水に含まれた泥を沈殿させて、流しっ放しのようだが、それで800万円というのは、非常に低価格で、ポンプをうまく開発したなどと思う。海外へ売り込むとお聞きしたが、もう各国に売っているのか。

答) 川端鐵工株式会社が開発しているのは、低落差型の発電機だが、ここに設置しているものとは違う。ここに設置しているものは800万円かかったが、もともとまちが持っていた防火用水などを活用しながら小水力発電をつくったので、800万円で済んでいるのだと思う。供給先である東南アジアは、急峻ではなくて低勾配な土地だから、その土地に適したものを開発して供給している。

問) 本当に低コストの水力発電だと思う。まだ1号機しかないが、電気バス3台の充電は1機で間に合うのか。

答) 間に合わない。

問) 写真を見て、小さ過ぎるなど思ったので、お聞きした。いずれ、何個かつくって、3台の電気バスを充電していく考えか。

答) 車だけではなく、例えば公共施設の電源を賄うとか、いろんな考えがある。

問) 3台のEMUについて、開発コストと、今大体どのくらいの償却になるのか、利益は出ているのか。利用客との兼ね合いになると思うが。

答) JSTがゼロからつくったので、開発コストが幾らだったのかはわからないが、今、株式会社シンクトゥギャザーという群馬にあるベンチャー企業が1,500万円で売っている。償却については、企業からの広告収入を得ているが、利用料金を徴収しているわけではなく、何年で償却するという考えはない。

問) EMUは見た目が非常にかわいらしいので、観光地としての売りになると思う。山梨県では、登山鉄道構想について検討されているが、現実的に考えると、バスで観光客を運ぶだけではなく、移動型のカフェルームにするとか、そういうことも考えられるのではないかとと思うが、いかがか。

答) 自然エネルギーを利用して稼働するEMUは、いずれ自動運転に切り替えたいと考えている。自動運転に切り替われば、移動手段が必要な高齢者の住宅が点在する地域で、人件費と燃料費が節約できるので、持続可能な地域公共交通ができるのではないかと考えている。

東京都豊島区が、EMUの改造型を10台買った。黒部市にある8輪車でなく、10輪車である。片側5輪あって、タイヤのサイズが大きく、25人乗ることができる。池袋の周辺を随時走らせている。また、国土交通省が自動運転の実証実験を行っている。そういう世の中の動向に合わせて対応していきたいと考えている。

問) 先ほど説明いただいたように、大学の教授だけで考えても話がまとまるわけではないので、住民主体で考えていくことが一番大事ではないかと感じている。

ただ、小水力発電を生かした取り組みだけでお客様をふやすのは難しいと思う。以前は各旅館、ホテルがバス等を使ってお客様を送迎していたようだが、現状は電気バスが巡回する形をとっており、各旅館、ホテルは電気バスの運行に対する資金援助を行っているのか教えてほしい。もう一点、降雪のとき、電気バスは平常運行できるのか教えてほしい。

答) 電気バスは巡回するが、各旅館のお客様の送迎に供することを目的にしているわけではない。イベントの開催等の際に、貸し出すことはある。旅館も、自分のところに優先的に来て欲しいとか、あるいは隣の旅館のお客様でバスがいっぱいになって、自分のところのお客様が乗れなかったらどうするんだとか、言い始めるときりがない。

また、電気バスは雪道に強い。黒部峡谷トロッコ電車のオンシーズンが宇奈月温泉のオンシーズンになり、それ以外の季節は利用者が極端に減る。スイスのツェルマットは山の中にあるが、そこで電気自動車走っている。電気自動車は、8輪車でもあるので、雪道に間違いなく強い。

問) もう1点、今説明いただいたように、各旅館、ホテルのお客様の送迎をするのではなく、バス停で降りてもらって、そのあとは自分で行ってもらうという方法をとらないと、不公平感が出てくる気がする。旅館の理解が得られれば、いい方向へ進んでいくと思う。今後の対策についてはどのようにお考えか。

答) 各旅館の意向に合わせていたら歩みが遅くなってしまっているので、まずは温泉リゾートとして我々ができることを進めて、後から各旅館が追いついてきていただきたいと考えている。各旅館も世代交代が進んでいるので、そこを待つしかないのかなと思う。我々は各旅館に合わせてのではなく、どんどん先に進んで行かなきゃいけないと考えている。



※大高建設（株）での概要説明、質疑の様子

(2) 株式会社能作

(高度な鑄造技術、優れたデザインにより鑄物商品を製造し、地域の伝統産業を再興した能作の取り組みについて)

問) 個人的には、能作の商品のネーミングと、たくみのわざに関心を持った。能作という名前を見たときに、すごいブランド名だなと思ったが、実は名前だったということがわかって、やっぱりなるべくしてこうなったのかなと思った。

お聞きしたいのだが、御社の中で、商品を開発するために、どういうスタッフがいて、どういう動きをしているのか。

答) 能作がほかの会社と異なる点があり、その一つが、営業部がないということである。もう一つが、年間の売り上げ計画や事業計画を立てていない。

社員に対しては、「うちの会社は地域のための仕事をしているのだから、それだけは心がけなさい」と言うだけで、あとはそれぞれの社員が気づくべきことだと思っている。

それぞれの社員が頑張れば、売り上げは絶対に伸びる。落ちることはない。能作はずっと年間10%伸びており、商品開発を始めたときの売り上げとの比較では1.6倍、見学者数は300倍に伸びている。

問) いろいろなシチュエーションで、はっとする言葉をいただいて、それが商品になっていくとのことだが、普通の会社は商品開発のためのスタッフを配置してチャレンジしていくものだと思うが、そういう体制がないということか。

答) ない。私自身、仕事が好きだから、昔は朝5時から夜11時まで働いた。仕事が好きだと、いろいろな情報が自分に残っていく。もう一つ、「できない」とかいう言葉が大嫌いで、どんな無理なことでも「何とかやってみます」と言って引き受けてしまう。

そういう精神で仕事をしているので、自分に情報がいろいろ入ってくるし、楽しいことをやりたいと考えている。そこで大事なのが、アイデアである。例えば、北陸新幹線が開業するときには、富山県のグッズをつくらなくちゃいけないと思った。私はお酒が好きなので、黒部ダムに貯まっているのがお酒で、そのお酒を飲み干せたらいいと思った。そこで、黒部ダムのぐい呑みという商品をつくった。放水口が二つあるが、放水口より上までお酒を注ぐと、放水口からお酒が放水してしまうので、指で押さえないといけないのだが、そういうアイデアでものをつくることを楽しみにしている。

問) 最後に、御社の持っているたくみのわざ、ノウハウをどのように伝承するのかは重要なテーマだと思う。山梨県内の地場産業の99.9%にも同じ課題がある。御社の場合、ノウハウの伝承を、IT化と絡めて、どのように考えられているのか。

答) 職人の技術にはIT化できないものもある。それは文章であらわすこともできない技術であり、先輩の職人が後輩に手とり足とり教えるしかない。弊社の場合、工場見学していただくわかるが、平均年齢が32歳と若く、20代が一番多くて、高くても40代、50代である。彼らをもっと若い子に伝承している。

普通はあり得ないが、県外の若い人たちも就職しているから、リクルートの面では今のところ苦しんではない。

問) すずを使った商品をつくっているが、亀裂が入ったりすることはないのか。

答) そういったことはまず起きにくい。

視察に来る団体から、「KAGO」について、何回も広げたりすると切れるのではないかとといった質問がよく出るが、まず切れない。どちらかというともゴムと同じ性質である。

問) 金属疲労のようなことも起きないのか。

答) 故意にやらない限りはない。

問) 一つ要望したいのだが、キティちゃん、サンリオの創業者は、実は山梨県出身である。ぜひ、知事室にも飾ってもらいたいので、キティちゃんの商品をつくっていただきたい。

問) 私は、以前、会社でアルミダイカストの仕事をしていた。その会社は、金を産出して、溶かすところをやっていた。産業観光は、技術者を守り、職人がいなくなることを防ぎ、新たなブランドを創出していくことが大切だと思うが、産業観光に取り組む中で、問題は出てこないのか。

答) この場所に移転する前の旧工場では、最終年度の観光客数は1万人だった。ここに移転した理由は、旧工場が小さかったことと、生産量が追いつかなくなったためである。移転後の観光客数は2万人を見込んでいたが、初年度に10万人来た。ことしは13万人くらい来ている。

その分、現場ではトラブルもあった。お客さんがいっぱい、大変だった。そのころは、「慣れるしかないから慣れろ」と言っていたが、だんだん地域のために仕事をしているという意識が社員に出てきたものだから、こちらからは何も言わなくなった。休憩時間でも、お客さんが来れば対応して、仕事を見せるようにしている。

これだけの産業観光をやっているメーカーは、全国でもほかにない。最初は、見学自体は無料なので、施設内のショップで買い物をしてもらったり、カフェでご飯を食べてもらわないとお金は落ちてこないから、産業観光は赤字になると思っていた。

でも、実際やってみると、大体トントンである。見学に来た方は、1人あたり1,600円のお金を落とす。年間で12万人来るので、産業観光で約2億円お金が落ちる。産業観光のスタッフは、アルバイトを含めて約20名いるので、大儲けをしているわけではないが、人件費の面では成り立っている。

こういう取り組みは、10年、20年というサイクルで見えていくと、取り組んでいることがかなり大きい成果になると思っている。

無料だから資料がなくなっても補充しなくていいとか、土日は営業しなくていいというような会社目線の産業観光も多いと思うが、弊社ではそれは一切ない。たとえ1人で来ても、社員が1人で1時間工場内を案内している。何故かという、「あそこに行ったら、ほんと

うによかった」という口コミが広がっていけば、いずれは商品も売れると思っているからである。

でも問題は、産業観光をやっていると、来る人が、弊社のメインが何なのか分からないということである。施設内にあるカフェがメインだと思っている人もいる。最近では、結婚10周年にすぎず婚式もやっているのだから、能作の本職は結婚式場だと思っている人もいる。

工場見学のために来るのと、産業観光で来るのとでは、お客さんの意識は全然違うので、それはこれからの課題だと思う。

問) 本県は「ワイン県」宣言をしている。私もすずを使った器でワインを飲んだことが何回かあるが、そういうコラボもできるのかなと思ったが、いかがか。

答) すずでワイングラスをつくと、ワインの色が見えなくなってしまうので、上がガラスで、ステムと内側に三角の突起がすずでできていて、ワインを入れるとすずに当たって味が変わるという商品を開発している。ソムリエに御協力いただいて、一番いいとされる形のワイングラスをつくっている。

問) 開発したら、本県のワインとのコラボをしていただきたい。

答) ただ、不思議と白ワインをすずの器に入れるとおいしくない。赤ワインは確かにおいしいと思う。理由はわからない。

問) 山梨県も、桔梗屋が信玄餅の工場見学をやっている。そこで、産業観光の課題について、能作さんと同じような話を聞いたことがある。ちょっとお尋ねしたいのだが、能作社長は、ふだんはどのような方か。

答) 能作社長は、私が思っていた社長像とは全く違う方だった。何が違うのかと言うと、移転前は社員が少人数で、古い工場で仕事をしていたので、社長のデスクも私たち一般社員のデスクと同じスペースにあった。移転後はガラス張りの社長室ができて、お互いの声が聞こえなくなった。

そうになると、社長に取り次ぐときは、普通は内線で連絡して、私どもから社長のもとに行くものだと思うが、社長はこちらに来ていただける。とてもフットワークが軽くて、相談がしやすい社長である。

問) なぜこれを聞くかと言うと、今は、アイドルのような社長が結構受ける傾向がある。昔の社長はトップダウンで指示を出すものという感覚だったが、アイドル的な社長がいる企業が結構伸びていると、今言われている。社長のふだんの行動はどのようなかなということを知りたい。

答) 私は、社長の立場として、会社はこうあるべきだからこうしろとか余り押しつけるようなことはしない。現場には、茶髪でロックを聞きながら仕事をする社員もいるが、私もロックは好きだし、別に構わないと思っている。

問) ある程度の規則は求められると思うが、その中で伝統を守っていくのは大変なことだと思うが。

答) 私は、高岡という地域にお世話になっているので、ここにある伝統産業で地域をよくしたいと思う。県内の民間企業は、その地域に対して、ちゃんと恩返しすべきであって、そういう意識を持つ人がふえればいいなと思っている。

問) 社員に誇りを持たせるのも社長の役目である。

答) それもあるし、子供たちに、住んでいるところがどれだけすてきなところなのかを知らしめるのも、企業の役目だと思う。

問) 私はドラえもん世代でもあるし、ガンダム世代でもある。ドラえもんの大仏ができるのは楽しみである。ドラえもんで登場する秘密道具で有名なスモールライトというお話があったが、ガリバートンネルを歩いてくぐるような見せ方もいいかなと思った。

答) それもいいと思う。

今、高岡に来るお客さんは少ない。北陸新幹線が開通したものの、ほとんど金沢に吸い上げられてしまっている。高岡で有名な高岡大仏は、年間の観光客数は10万人である。瑞龍寺が16万人で、能作が12万人から13万人の間なので、数万人ふえれば、高岡で一番人が集まる場所になれる。瑞龍寺を抜きたい。国宝に勝てればうれしい。

問) 山梨の伝統産業というと、宝石研磨などがある。

答) そこもだんだん人が減ってきている状態なのか。

問) バブルの絶頂の時期と比較すると、取引が3分の1ぐらいに減っている。

答) 伝統産業は全部そうだと思う。もう完全になくなった産業もたくさんある。



※株式会社能作での概要説明、質疑と、視察の様子

(3) 農業法人有限会社わくわく手づくりファーム川北
(地域の特産物を活用した六次産業化の取り組みについて)

問) 代表取締役が非常に努力していると感じた。会社も順調だと思うが、特に商品のデザインが素晴らしいと思う。今見せていただいているデザインは、今も販売しているのか。

答) 先ほど順調だと言ったが、それはここ数年のことである。平成10年にこの会社を設立したときは全然そんなことはなかった。川北町に農業テーマパークをつくりたいという思いを抱きながら、会社を設立しようとしたときは、父親、親戚をはじめ周囲の方が、「おまえの息子、うち潰すわ」とか言いに来ることもあった。もしやるとなったら、田畑を全部担保に出さなきゃいけなかったが、当時は父親がいたので、大反対で大変だった。

だから、会社を設立してからは借金がふえる一方で、10年間はどうしたらいいのかわからず、世の中甘くないなと思いつつ頑張ったが、やるからには死ぬ気でいろいろと取り組んだ。商品のデザインは、川北町の高桑美術印刷株式会社と一緒に考えてつくっている。

問) たくさんの発注があれば、この工場の生産だけでは間に合わないのではないと思うが、この工場では最大で何十万個生産できるのか。

答) ことしの5月までは、別の工場で、年間40万個生産できる機械をつかい、大体60万個から70万個生産しており、夜も工場に電気がついている状態だった。周りの人が、ブラック企業じゃないかと、労働基準監督署へ言いに行くこともあった。この工場へ移って、倍以上生産できる機械を使っているのだから、120万個生産している。1億4,000万円くらいの非常に高い機械である。無理すれば200万個の生産も可能だが、働き方改革により、完全週休2日、有給休暇4日を含め年間120日の休日取得に徹している。

問) 生産コストはどれくらいか。

答) 缶ビールをつくって出荷したら、1個当たり77円の酒税がかかる。70万個の生産であれば、酒税が五千何百万円となり、毎月四百何十万円ずつ払うことになる。缶の生産に40円ほどかかるので、合わせると1個あたり110円から120円のコストがかかる。

特にビールは、大手でも儲からないと言われている。そういう意味では、山梨のブドウジュースはいいと思う。ワインは酒税がかかってしまう。

問) 商品が売れようが売れなからうが、お酒を生産すれば酒税が発生してしまうと。

答) そう。ここで生産した時点で、酒税が発生する。蔵置場とか預かり税とか、書類を全部提出しなきゃいけないので、大変である。三、四百万円かかったソフトウェアで、全部管理しないといけない。

問) 金沢100万石ビールというくらいだから、年間生産量100万個を目指していくのか。

答) ことしは売り上げが伸びているし、設備もふえた。100万個の生産を目指して、大阪万

博の開催も見据えながら、海外に向けて新しいものを提案していきたいと考えている。
そうした中で、新しいデザインを考えながらつくっている。

問) 私が知る六次産業とは内容が全く違っていて、話を聞きながら、これが本当の六次産業なのかなと思った。大規模な農業をしながら、営業もやり、設備も開発して、本当に全て地産地消で取り組んでいて、すごい。自社設備の開発には、どういう方々、もしくは石川県などの行政が絡んでいるのか、どういう体制で開発しているのか。

答) 宇都宮の工場にどういうことをやっているのか見に行った時に、県のファンドを受けて、アドバイザーのような方に同行していただいたことがある。帰ってきて、いろいろヒントをいただいたし、農林総合事務所に地元の農学校の先生等を御紹介いただいて、大分親身になってかかわっていただいて、非常にありがたかった。

県と直接かかわることはないが、必ず県や国を見るようにしている。ひやくまん穀というお米をつくったが、別に県から頼まれたわけではない。でも、国や県があつての地元だと思うし、利益が出て、県やJAのPRになるなら、連携していきたいと考えている。

問) スタッフがそんなに多くないようだが、その中で認証を得ることはとても難しいと思う。お金も時間もかかるし、どのような体制で仕事をしているのか。

答) スタッフが少なくてかわいそうだが、社員が6人で、パートが8人という体制である。

問) 外部からホップを持ってきて、生産して、品質管理をしていくというのは、とても大変だと思う。認証を受けるまでの労力がすごいなと思ってお聞きした。最後になるが、商品のデザインが地域の色を豊かに出していて、すごいなと感じている。デザインは、高桑美術印刷株式会社の1社に委託しているのか。

答) そう。私の意図を感じ取れるデザイナーに担当していただいている。高桑美術印刷株式会社は、日本で一番多くお酒のラベルをつくっている会社である。いいちこや黒霧島のデザインは、高桑美術印刷株式会社がつくっている。

問) 平成24年から平成28年にかけて、売上高が2億円に上がったようだが、北陸新幹線の影響なのか。

答) そう。北陸新幹線に乗車する金沢駅のお客さんに向けて、ビールを売ることに努力したが、新幹線の影響が一番大きい。

それから、売りたいと思うものを開発して、提案をしていくことが大事だと思っている。

ただ、自分たちで物をつくって、あのデパートでも、道の駅でも、手を広げすぎるとうまくいかないの、富士急ハイランドなら富士急ハイランドと対象を絞って、そこのお土産で売れるようなもののほうがうまくいくと思う。

問) 平成29年、平成30年と、売り上げが頭打ちになっているようである。今後は北陸新幹

線が福井や米原へと延伸していくと聞いている。今後、山梨県もリニア中央新幹線が開業すれば、甲府が中間地点になる。金沢が中間地点になったときの対策はあるのか。

答) 売りが上が頭打ちになっていると言われたが、実は平成28年は売りが減るだろうと思っていたが、実際はそんなに減らなかった。でも、これ以上生産しようとする、非常にスタッフの負担が大きくなってしまふという事情があった。ことしの5月から新しい設備を導入したので、ことしは少し売りが伸びると思う。

令和5年に、北陸新幹線が敦賀まで延伸する予定だが、手をこまねているわけではなく、ことし石川県のひやくまん穀というお米で、百万石エールをつくる。来年は、富山県の富富富というお米を使ったビールを来年富山県で発売する予定である。さらに、福井県のいちほまれというお米を使ったビールを開発する予定だが、敦賀まで延伸したときに、その3本をセットで販売する企画をしている。

問) 日本には、地ビールが七百から八百種類あると聞いたことがある。全部が売ればそれにこしたことはないが、埋没してしまう可能性もある。危機感もお持ちだと思うが、新しいお米を使ったビールを開発していくことが対策だという考え方でよろしいか。

答) もともと農業を営んでいるので、地ビールをつくっているが、クラフトビールのように凝ったものを提供していくところには勝てない。負けるに決まっているので、競争をするつもりはない。景気に左右されないように、一過性のブームにならないように取り組んでいる。

問) 地元の麦でビールをつくって、個性を売りにしていくということか。

答) 個性というか、農業に根差して取り組んでいきたいと思っている。今、青森でも商品が販売されているが、博多でも販売したいと思っている。そうなれば、博多から青森まで商品が販売されることになる。その後は、海外にも売っていきたいと考えている。

問) 商品開発をしていく上で、補助金の活用は重要だと思う。石川県というと、能登、兼六園とあるが、県内向け商標やデザインは考えていないのか。

答) 能登には能登の人たちがいるので、余り能登は使わないで、うちでは加賀百万石、金沢百万石を売りにしている。

問) 商標登録や特許申請はどういうスタッフが担当しているのか。

答) 地元の弁理士に頼んでいたが、今は大阪の有名なお店にお願いするようにしている。

問) エチゴビールが最初の地ビールで、平成8年頃に工場を視察したことがある。代表取締役はいろいろ取り組んでいるが、一人でこの発想まで進めたのか。

答) 発案は私が行ったが、認可申請を含めて、書類の作成等は、東京のコンサルティングに委託した。

問) ここまでやれたのは、コンサルがいたからなのか。

答) 技術者は1人も雇っていない。最初に導入した機械はカナダ製だが、自分で図面を持参して、カナダでつくって、つくったものを新潟の港から自分で持ってきた。ほかのクラフトビールと競争しても負けるので、ひやくまん穀というお米を自分でつくって、地ビールの生産に徹している。

問) 地産地消の発想を大事にしているのか。

答) そう。自分のところにつくっていないものを無理につくってもうまいかない。売るところも、特定の駅でお土産にしてもらえるよう、JR東海に行って話をする。それがやれるかどうかの問題だと思う。私らのような、潰れそうなところは必至になって取り組んでいる。



※わくわくブルワリーでの視察の様子

(4) 石川県庁

(石川県の観光振興施策について)

問) 先ほど、世界農業遺産を受けたという御説明があったが、山梨県では、今秋に世界農業遺産への申請を行い、1年以内に承認を得ようと、準備を進めている。石川県においては、世界農業遺産の認定後、観光面でどのような変化があったのか、またどのような特別な取り組み、プログラムを組んだのか、お聞かせいただければと思う。

答) 石川県にある世界農業遺産の象徴としては、輪島にある白米千枚田が観光客に非常に親しまれている。私どもは、世界農業遺産というブランドを利用し、積極的に旅行会社や観光雑誌の会社にPRしている。

また、能登半島の輪島の南にある能登町では、世界農業遺産に認定される前から、地域の方々が、農家民宿を始めており、今では50軒以上が農家民宿を営んでいる。ここでは、農業を体験できたり、収穫した農作物を自分たちで料理をしたりする。世界農業遺産というブランドがついたことにより、さらに多くの観光客に来ていただいております、石川県として、非

常にこのブランドを活用して、観光誘致につなげている。

問) 観光創造塾という取り組みに関して質問させていただく。山梨県にも有用な資源がいっぱいあると思っているが、そこに住んでいる地域住民や学生が、目を輝かせてそういうことを言える状態ではない。観光創造塾という取り組みは、自治体あるいは住民、特に若い世代とどのように連携しているのかをお聞きしたい。

答) 本事業は企画・実行力を備えた次代の石川の観光産業を牽引するリーダーの育成を目指し、新たな観光サービスの企画から資金調達の手法まで一気通貫で学んでいただく事業である。観光関連産業（宿泊、交通等）の若手経営者、幹部候補だけでなく、地域おこし協力隊、大工、フレンチレストラン経営、地域雑誌編集、パティシエなどの多様な業界から、観光サービス分野に参入を目指す、幅広い年代の方々に受講いただいている。

問) マイカー利用者をターゲットとした誘客強化に取り組んでいるようだが、NEXCO・JAFのETC割引と宿泊セットの商品について、詳しく教えていただきたい。

答) 賛同いただいた温泉旅館と連携して、ETC割引と宿泊セット商品をつくり、商品をJAFの会員向けのメルマガ、会員だけが見られるホームページで紹介し、さらにプレゼントキャンペーンも実施している。

問) 海外誘客対策についてお尋ねする。来年のオリンピックでは、山梨県でロードレースが開催されるので、外国人の観光客がふえてきている。山梨県議会では、インバウンド観光に関する政策提言案作成委員会を設置して、政策提言の原案について協議している。石川県においては、海外誘客対策にどのように取り組んでいるのか、また、石川県内における観光消費額を高めていくための取り組みについて、お伺いしたい。

答) まず、海外誘客対策については、小松空港から国際線が就航している。台湾、韓国、中国に積極的にPRしているが、ことしはラグビーワールドカップ、来年にオリンピック・パラリンピックが開催されることから、欧米の観光客にも石川県に積極的に来てもらえるよう、PRをしている。その方法については、直接私どもがPRに行くことはできないので、外国に居住をしている方々に委嘱して、PRをしていただいている。そのほか、海外のマスコミ関係者に石川県を見ていただき、帰国後に雑誌やテレビで紹介いただいている。

次に、外国人の観光消費額を高める取り組みについては、外国人旅行者にとっては、言葉のハードルが存在することが消費を控える要因となることから、そういったハードルを減らし、消費を促すため、飲食店や商業施設向けにコミュニケーションの支援を行っている。

問) 昨晚香林坊に宿泊して、周辺を散歩してみたが、外国人の観光客もたくさんいた。特に40代、50代の女性の観光客が結構いたという印象を受けた。

観光振興に取り組む上では、女性への配慮を考えていく必要があると思うが、女性向けの観光振興施策について、お尋ねしたい。

答) 女性は旅行のキーマンであり、統計上もそういう数字が出ている。私どもは、北陸新幹線

の開業前に大々的なPRを首都圏に対して実施したが、そのときにスターズ出版株式会社とタッグを組んだ。同社はウェブサイト、雑誌、テレビ、イベントを一体的に展開している会社で、特にメルマガ会員については、首都圏で300万人の女性会員を抱えているので、タッグを組んで大々的に情報発信をしている。

ほっと石川観光プラン2016に掲げる目標達成に向け、若年女性、アクティブシニアをターゲットに、ことしから事業を展開しているが、特に若年女性に関しては、スターズ出版株式会社とタイアップして、女子旅とうたった旅行商品をPRしたり、また、ウェブサイト等で情報発信している。

問) 山梨県にある日本航空学園が、能登にもキャンパスを持っており、石川県とはいろいろと深い縁があるのかなと思う。

農家民宿に関する話があったが、宿泊者数に関する数値目標と、その達成状況はいかがか。

答) 現在、農家民宿は、能登町の春蘭の里というエリアで、50軒ほどあるが、知る限り、地元のおじいさん、おばあさんが集まる中で、地域の方々が盛り立てていこうと取り組んでいるが、特段、宿泊者数の数値目標はないと思う。ただ、一つの目標として、1カ月あたり30万円から40万円稼ぐという金額的な目標を立てているようである。

問) 山梨県では、ことし発表した観光推進計画の中で、観光客一人当たりの消費額をふやそうという目標を設定した。山梨県では、県庁の中に観光部があって、実務を遂行する外郭団体として観光推進機構がある。石川県はどのような体制になっているのか。

答) 石川県には、観光戦略推進部という行政組織と、表裏一体の形で石川県観光連盟がある。お互いに連携して、山梨県と同じような形で観光行政に取り組んでいる。



※石川県議会庁舎での概要説明、質疑の様子