

## 第15回「県政ひざづめ談議」結果概要

開催日時：平成19年12月27日 14:00～

開催場所：富士吉田市歴史民俗博物館

[司会]

ただいまから、知事対話『県政ひざづめ談議』を始めさせていただきます。

本日の進行役を務めさせていただきます県の広聴広報課長田中と申します。よろしく願いいたします。

それでは、初めに横内知事からごあいさつをいたします。

[知事]

皆さんこんにちは。横内でございます。歳末押し迫りまして、それぞれ皆様方お忙しい中でございますけれども、こうしてお集まりをいただきまして本当にありがとうございました。

今日は富士吉田市、そして西桂地区の織物業を営んでおられる皆様方とお話をしたいということでございます。この郡内地域の織物産業というものは大変に長い歴史、伝統と、そして高い技術を誇っているわけでありまして、しかしながら言うまでもないことでありまして、長年停滞と言いましょか、ピークの時には600億円ぐらいの売上があると言われておりますが、現在は100億を切るというような状態になっているわけでありまして、皆様方も、また我々県庁にとっても何とかこれを振興していきたいという切なる強い願いを持っているものでございます。

そういう中であって、皆様方日々大変にご苦労されながらこの郡内地域の織物の発展のために長年ご尽力をいただいてこられた方々ばかりでありまして、長年のそうした努力に対しまして心から御礼と敬意を表したいと思っております。

この『ひざづめ談議』というのは、いろんな分野で活躍をしている県民の皆さん方とざっくばらんに本音で話し合いをし、我々としてはそういう中から県政の課題を汲み取りたいという、そういう企画でございます。

全くシナリオなしに日頃お考えになっていること、日頃ご苦労なさっているご体験の中で思うことをどうかざっくばらんにお話をいただきたいというふうに思うわけでありまして。

今日いただいたご意見の中で、我々県庁としては最大限これを汲み取りながら、もちろんできること、できないことあるわけでありまして、お互いにこの産業を振興していきたいという思いは同じでございますので、そんな思いを共有しながら、この郡内地域の織物産業の発展のために努力をしていきたいというふうに思っておりますので、どうかよろしくお願い申し上げます。

本日はどうもありがとうございました。

[司会]

ありがとうございました。

それではここで本日出席しております県と富士吉田市、それから西桂町の担当の課長、部長を紹介いたします。

まず、県の商工労働部で織物産業など、本県の地場産業の振興を担当しております清水工業振興

課長であります。

それから富士吉田市の渡辺都市産業部長です。

それから西桂町の前田総務課長です。

本日は富士吉田市それから西桂町内で織物産業に携わっておられる皆様方と『織物産業の今とこれから』をテーマに意見交換を行いたいと思っております。本県の優れものであります織物産業がさらに活性化していくためにどうすればいいのか、それから何が必要かと、そういうような観点で参加者全員で話し合いを進めていきたいと思っております。思うところ自由に活発にご意見をお願いしたいと思います。

[ 知事 ]

今、説明をしていただいた「ほぐし」という手法をはじめとして、こちらの織物技術というものは非常たいしたもので、例えばイタリア製のネクタイというのはプリントが多いわけですがけれども、みんなこうなっているからちゃんと織りでこういうデザインを作っているわけですね。

素晴らしいものだと私は思いますけれども、にも関わらず中々いまひとつぱっとしないとか、その辺のところはどうなのでしょうかね。

技術的な素晴らしいものを持ちながら、それから市場でいまひとつ注目されないというのはどういふところにあるのか、まあそれが分かればそれにこしたことはない訳ですが。

[ 参加者 ]

ポリエステル製の傘地を作っています。

ほかの産地に比べると文化的でないというか、芸術的じゃないというか、深みがすごく無いと感じるんです。いいところはすごくあるんですけども、先染めというところで、器用でというところもあるんですけども、もっとそういうところを深くしていきたいなと思っております。

ヨーロッパとの織物、文化、そういったものの情報というか定期的な勉強会というか、そういうものを皆で開いて色々ディスカッションとかをする機会とか、そういうものがあつたらいいなと思います。

[ 知事 ]

イタリアとかフランスとか、そういう産地との交流というものはあるんですか。

[ 参加者 ]

イタリアのコモ湖。

[ 知事 ]

コモ湖の近くのね、ネクタイがありますね。

[ 参加者 ]

ヨーロッパの交流ということで、以前、産地对産地を結びつけなさいという「ローカル・ローカル」ですか、事業をさせていただいたんですけれどもフィレンツェの郊外にありますプラトーという産地と色々交流させていただいたんです。

一番ネックになりますのはやっぱり言葉の問題です、あと商業的ないろんな問題があります。そのためにどうしてもテキスタルコーディネーターとか、テキスタルアドバイザーとか専門家がいられるんですけれども、その方たちと契約して、その方たちに間をとっていただいて、何かヨーロッパとか欧米などに商売していきたいなと思っているんですが、今現在ネックになっているのは優秀なアドバイザーあるんですけれども、契約金の問題で今保留になっているんですけれども、その辺を是非行政の皆さんのお力で現実のものにしていきたいなと思っています。

[ 知事 ]

そのアドバイザーの方と、あるいはコンサルタント的な方ですね、それはこちらのほうは組合ですか。

[ 参加者 ]

いえ以前は組合でもやっているんですけど、私個人で15年くらいお付き合いさせていただいているんですけど・・・。

[ 知事 ]

かなりやっぱりそういうコンサルタントを使ってノウハウを得るには相当お金が掛かるんですか。

[ 参加者 ]

そうですね。以前著名なブランドと多少できたんですけれども、当時は為替の問題が非常にネックになりまして、今現実ユーロは非常に高いんですよ、今まさしく輸出のチャンスじゃないかということで、ここがチャンスじゃないかなと思ひまして、是非その辺お力を貸していただけたら。

[ 知事 ]

例えば来年から始めますけれども、例えば甲州ワインなどは組合の皆さんがいよいよ本格的にヨーロッパに出していこうと。和食に合うワインなどということで、それについてはやっぱり向こうの非常に著名なワインのコンサルタントと契約を結んで、そっちでのPRみたいなことをお願いをしたりというようなことをやろうとしています。

まあ中々お一人お一人でやることについて県の補助となると中々難しいところがあるわけですが、本当は組合みたいところでやってくれれば一番いいわけですがね。

そういう支援制度はありますか。

[ 工業振興課長 ]

アドバイザーもあるんですけども、今おっしゃられたように個々の企業に直接というのは中々難しいですね。

[ 知事 ]

何か組合でやってくれるといいですね。

[ 参加者 ]

組合を通して是非やらせていただけたらありがたいなと思います。

[ 参加者 ]

先ほど言われたほぐしとかほぐしの傘とかネクタイもやっています。

この産地に歴史というか、重みとか深みが無いという話だと思うんですが、ジュエリーの場合に学校がありますよね、織物にはこの産地に学校はありません。

結構都会のほうにファッション系の学校が多いですが、そういうところの子は織物というのに興味があって、こういうところに来て織物というのはこうですよと説明をしてあげると、ああそうなんですか、こうなんですかということが結構多い。

そういう子どもたちがいずれ多分ファッション系のデザインとか、いろんなところに入っていくなだろうと思うんですが、学校を作って下さいというよりも、そういうところをうまく誘致して、そこの交流が深まって、そういう人たちに将来的にこの郡内という所が織物の産地で素晴らしい技術で色々なものがあるんだというものを広げていただくための接触ということをしていただければいいかなと思っています。

それとほぐしという特殊な技術をやっているんですが、どっちかと言いますと段々縮小していく。洋傘は一つの商品として認知されて、東京でも1万5千円以上で売ったりするんですが。ほかのものに展開して、ほぐしを扱う人を増やしていきたいなと思っています。インテリアの系統も含めていろいろなものへと何度か展示会に出して興味は持たれるんですが、そこから前に中々行かないんです。

それは僕らの努力も足りない部分もあるんですが、コスト的なもの、安定した生産というものを含めて僕ら一生懸命努力はしているんですが、ある程度バックアップもお願いしたい。

県の工業試験場の人たちと色々意見交換しながら物を作るようにはして、大変ありがたいと思って感謝しているんですが、それを段々大きくして、そこを核に、色々な設備もありますので、そういうものも一般にもある程度使わしていただきながら、ノウハウも教えていただきながら一緒に物づくりをしたいなと思っています。

[ 知事 ]

そういう傘などのデザインはどうやっておられるんですか。

[ 参加者 ]

今まで、昔は問屋さんのほうからデザインの提案というのがありまして、それに対して対処したんですが、今はコンピュータで作って提案をどんどんしていくようにしています。

[ 参加者 ]

今の質問に関連なんですが、私は掛け軸にも使う表具の裂地を製造しております。今、物づくり以前に、人づくりというのが非常に我々今困難な状態です、織物というのはデザインから糸から全て分業体質なものですから、そういう方々がもうどんどん減っている。まして若い人たちが中々この地域に定着しない。

たまたま工場が西陣にありまして機械の機械が入っているんです。そんな関係で京都にある造形大学とか美術関係の大学の生徒さんたちが卒業記念、卒業の製品を作るんですよね、そして色々話をする中で、やっぱりこの地域にもそういう環境があればもっともっと強い産地になるかと。

そういう若い人たちのエネルギーと発想と、発想の転換もそういう方々の非常に柔軟な頭を持っていますし、そういう機会も是非この辺には欲しいなと。また物づくりももちろんですけども、やっぱり人づくりという部分を是非やっぱり欲しいなと思っております。

[ 知事 ]

中央線の沿線には美術大学とか、そういうデザイン系の大学が幾つもあるんですがね、八王子にもありますしね。

どうしたらいいんでしょうかね。

[ 参加者 ]

難しいですね。

そういう生徒さんたちも織物関係には就職したいんですが、4年間学校で勉強してきて現場で働くというイメージではないんですよ。やっぱりデザインをしたい、そして織物のほうは要するに芸術家と同じような、機械で織るんじゃなくて手で自分のオリジナルを作りたいという思いでいます。

商業ベースの産地ですからちょっと次元が違うんですけど、やっぱりそういう方たちの考え方はこの辺に無いので、そういう空気も非常に必要かなと思います。

[ 参加者 ]

西桂織物協同組合の「糸の音会」は、知事さんが冒頭に問題点にされた、この産地は技術があるじゃないか、伝統もあるじゃないか、じゃあなぜこうやって下火になってくるんだと、10年ぐらい前から、それだったら東京の展示会に出向こうじゃないか、その当時は県からの補助金等もただけのような時代でありまして、容易に出展できたわけです。そしてここ1、2年は補助金が少ない中で自腹を切るような格好でしております。東京で春、秋、ジャパングリエーションという、3日間で5万人から6万人ぐらい入場者があるような展示会があります。それに続けて10年ほど出ました。

展示会に出た時に感じることが、えっ、山梨県って産地があったのという、そんなような声もかなり聞くんですね。ということは我々のもしかしたら衰退というのは内的勢力の低下。もっと外に行って物事をアピールしなければいけないんじゃないかと。

そして4、5年ぐらい前から日本橋にやまなし館がございますね、そこで販売等をさせていただきました。そちらは一般の消費者対象です。年に4回ぐらい行かせてもらいまして、そしてやっていくうちに消費者の方には良い物さえ提供していればリピーターが付く。次は今度いつ来るんです

かとか、消費者の方のほうが楽しみにして下さるようなところまで行っているんですね。

ここで一番申し上げたいのは、我々の業界非常に厳しいです、ほとんどの機屋さんはまあおそろくとんとんか、ちょっとかったるいなというような状況下です。なおかつそれでも世の中にアピールしなければならないと。そういったところで県のほうから我々に、ほんの少しでも構わないですけど補助金等をいただければありがたいなと、そんなふうに本音で思っております。

[ 知事 ]

そんなに補助金はしぼっているんですか。

[ 工業振興課長 ]

ブランドチャレンジ支援事業というのがございまして、組合ですとか、それからあと個々の会社ですと3社以上がお集まりになってグループになれば2分の1の補助金ですけれども差し上げられることができるんですよ。そして組合などにもお使いいただいている部分もございまして、その辺が順番が回ってこないと言われると困るんですけれどもね。

[ 参加者 ]

富士吉田織物協同組合では、やまなしブランド推進事業を4年間継続事業で県からいただいております。

それで18・19年度が開発、20・21年度は海外へ向けてじっくり検討して、秋に上海に向けてやりたいと思っています。

20年ぐらい前には地元甲斐絹商という問屋さんがあって、この門をくぐらなければ絶対流通、末端の消費者まで行かない仕組みがあったんですが、県、国、市から26年間にわたりまして産地展の補助金いただいたお陰で、皆さんがカーテンメーカー、アパレル、商社、問屋さんと直接取引ができるようになったんです。補助金のお陰で流通を改革をしたということなんです。

今、358名組合員がおりますけれども、自分で糸を購入して、自分で物を申して、OEMの世界でスクラッチで経営している親機屋が大体70軒から80軒ぐらいで、あと残りは全部賃機なんですね。

それで、賃機屋さんの高齢化が今ものすごく進んでいるんで、10年先をすごく心配しているんです。賃機屋さんが減ると製造が落ちますからね。製造が落ちた部分は製造直販でカバーしようと思っているんです。そしてこの産地をとにかく灯りを消さないようにしようということなんです。

それともう一つ、今ヨーロッパの話が出ましたけど、イタリアのコモに行くところちょうどモンブランが富士山で、それから富士吉田市がコモ市で、河口湖か山中湖がコモ湖というようなことで、土地柄がものすごくよく似ているんです。だから私は富士吉田を第二のコモとして世界に売り出したいなと、こんな夢も持っています。

今のところ我々の産地は知名度低いかもしれないけれど、これから富士山がもし世界遺産になったら、それと掛け合わせで絶対有名になると思うんですよ。それを若い皆さんに夢を持っていただいて頑張りたいなと思います。

それから今日富士工業技術センターの方が来ていますけれども、富士工業技術センターにもものすごく我々厄介になっています、通っている業者ほど業績がいいです。

[ 参加者 ]

うちは婦人服とバッグ地をしています。

先ほど話しがあったように、我々は賃機屋に依存しているんですが、その賃機屋が高齢化しまして、中々年々落ちる一方ですので、富士吉田に工業団地を造ろうと18年からかったんですけど、どんどんどんどんメンバーが減っちゃって、最後は4社になっちゃったんです。

できなかった一番の理由は汚水処理で、ランニングコストでだめだったんです。

ここからますます高齢化が進みますし、小ロット・クイック納品で我々生産地はやっぱりある程度生産設備をしていかなければならないんです。

そういうところで提案したいのは、工業団地じゃなくて工場アパートみたいな施設があって、そこへ若い次の世代が集まって施設を共有したら、もうちょっと長続きするかなと思います。非常に危機感を持っています。

公害で適地が無いんですね、特に水、音、周りで騒がれて夜はとにかくスピードを落として遠慮しながらやらないと仕事をさせてもらえません。

[ 知事 ]

工場アパートみたいなものを作るとしても、やっぱり工業団地となるとまたやっぱり金も掛かるし、中々新規の設備投資をするとなるとね、工場アパートを作るにしてもやっぱり設備投資をしなければいかんですね。

[ 参加者 ]

例えば土地と建物を造って貸していただければ、そういう人も出てくるかなというような気がします。

[ 参加者 ]

西桂織協です。傘生地と服地とマフラーを製造しています。

設備投資というお話がございましたけども、今私の会社では設備投資をやっているんですけど、ここでやまなし産業支援機構のいわゆる設備貸与資金で4千万無利息というものをお借りしてちょっと始めているんです。この4千万無利息ですけど、20年ぐらい前から4千万、変わっていませんよね。

機械自体が20年前ですと織機が200万前後、あと色々付帯設備を入れても300万か400万あれば1台買ったという状況ですけども。今、日本で作っているものも少なくある程度の将来を見越して設備投資するとセットで3千万から4千万近くになるんです。ということになると1台しか設備ができないという状況ですので、できればその無利息の貸付金の金額を上げていただければありがたいというふうに思います。

[ 知事 ]

なるほど、20年間変わらないじゃ困りますね。

[ 参加者 ]

昔、15、6年前に、県で専属のデザイナーですか、コーディネーターの先生がおいでになりました、よく教えていただいたということがあるんです。今でもそういう先生はおいでになるんですか。

[ 工業振興課長 ]

デザイナーを派遣する事業もございます。

甲府の工業技術センターのデザインセンターがありますので、そちらと相談してみただけませんか。

富士工業技術センターでも相談にのってくれると思います。

[ 参加者 ]

是非また利用させていただきたいと思います。

[ 参加者 ]

富士吉田で主に座布団の生地を織っているんですけども、座布団を使わないということで品物が売れません。各新築の家を見ていただいても畳の部屋が無いんですね。今はホテルとか料亭とか食べ物屋さんとか、そういうところが主なんです。

私のところもホームページで主には問屋さんを経由で生地を売っています。ホームページで知ってもらえるとぼちぼち売れるんですね。先程話が出たように知名度が無い、それを上げるにはどうしたらいいかということで何か考えていただきたいんです。

日曜日に「やまなし Today」という県政放送が7時半からあります。うちも取材を受けて出たこともあるんですけども、県内向けというか、日本全国に流れるようなそういったメディアを使った何かアピールというものに力を入れていただきたいなと思います。新聞でも雑誌でもいいんですけども、取材してもらって、山梨県にはこんな産地があるんだということを日本全国の人に知ってもらいたい。

展示会に出たりして色々自助努力はしているんですけども、時間が掛かるものですからぼちぼちやっていくんですけども、何か後押しをしてもらえるような方法があれば是非お願いしたいと思います。

[ 知事 ]

これはやっぱりネットショップ、まあやっぱりインターネットを使うのが一番いいんでしょうね。大きい宣伝費があればいいんですが、中々そうもいかんということになって、ネットショップはやっぱりみんなそれぞれ持っておやりになっているんでしょうかね。

[ 参加者 ]

やっていることやっていない人がいます。

やはりお金を掛ければそれなりにトップページに出るとか方法はあるんですけども、やはりこ



ういう超零細企業なものですから、宣伝までは手が回らないです。

そんなことで何かいい方法があれば是非お聞きしたいと思います。

[参加者]

インターネットの力ってすごいですね。

うちもカーテンを製造直売で横浜で店を持ってやっているんですよ。今までは営業を外回りで外商しましたんですけど、ホームページを立ち上げてからは相手さんが検索してくれて、みんな店に来てくれるんですよ。ありがたいな、インターネットってすごくありがたいものだなと思うから、それもまた組合員の皆さんに話をかけて情報を流そうと、こんなふうに思っています。

[工業振興課長]

今私この富士山ブランドマークの県バッジを付けているんですけども、17日からこのホームページが実は立ち上がっているんですよ。このマークは山梨県絹人織織物工業組合のほうにも使う権限を確かお渡ししていると思いますので、これを使っていただければそのホームページにリンクはれるんですよ。

そうすると、近道といえますが、県のホームページの中で、例えば富士山という単語で引きますとこれが出てくる、で、こここのところに商品の紹介がございまして、例えば座布団とあれば、そこを見ていただければ、というふうなシステムを今作っておりますので是非お使いいただければと思います。

[参加者]

うちはネクタイをやっているんですけども、5、6年前から「糸の音」をブランド化をしようという計画で、やっと展示会などで認知されつつあるんです。

国内向けで先ほどから言われてますようにインターネットのホームページとか作って、直販をしています。

今からは海外へ目を向けようかと、このように思っていたところなんですよ。それにつきまして、また県の力をお借りいたしまして、個人では窓口はあるんですけども、やはり組合という公共の場をお借りいたしまして、県と町と一本で海外に向けていきたいと思っております。

[参加者]

山梨の織物ってやっぱり知名度が相当低くて、山梨県というと「桃、葡萄」という世界に入りますよね。その中で織物というのはほとんど出てきてないのは、それは多分今まで100%近くOEM生産で成り立っている産地ですので、逆に顔を出せないということがあったからなんです。これからはやっぱり最終消費者に産地を認識いただいて、価格決定力を産地が持てるような、自分で物が売れるようなものを少しでも増やしていかないと多分だめだと思っております。

そのためには個々の企業が努力することが大事なんですけど、例えばこういう富士吉田地区の中で観光客が寄れるような、エリア地区を開発していただいて、そこに織物の商品が並べられるようなエリアを作るとか、また、先程話した若い方が染めや手機ができる工房的なものを整備していた

だきたいです。

ただ、この産地は本当に個企業の家内工業的なものの集積なんで、我々一人ひとりそういう人を受け入れるというのが中々難しいというがあるので、富士工業技術センターの周辺とかを活用して、若手の方にすごい安い賃料で貸す工房的な村とか、若い方が興味がある時に受け入れられるようなスペースなんかもあると非常に産地として打ち出せると思うんですね。

[ 知事 ]

まあ一種のインキュベーターみたいなものですね。富士工業技術センターにはかなり空いた土地はあるでしょう。

[ 富士工業技術センター所長 ]

建物では空いてる施設はないんですが、敷地は広うございます。

[ 参加者 ]

知事さんが地場産業センターの会長で、私が事業部会の会長をさせていただいておるんですけども、この地場産業センターは非常にもったいないですね。この前を139号線を年間1,400万人通るんですよ。それから道の駅へもう100万人間違いなく寄っているという統計が出ているんです。

しかし地場産センターは15万人しか入っていないんです。それで年間の売上がたった5千万円なんですよ。ところが甲府の地場産業センターでは1億5千万円売りますね。私が甲府にちょいちょい行って見るんですけどそんなに車は通らないですよ。こっちはものすごく通るんですよ。

この地場産業センターをもっと寄りやすくしたいです。ものすごく寄りにくいですよ、ちょうど下から来ますと下がっているから非常に建て方が悪いというのか、非常にまずいですよ。だけどこれは建て替えはできない。中へ入るとみんな褒めるんです、立派な建物だなと、高級品が飾ってあって素晴らしいねと。ただ来る人がないから話にならないです。

消費者ニーズを把握するとか、消費者の全国の皆さんに知ってもらうにはここで販売するのが一番いいんだと思うんですよ。だから駐車場の問題とか色々ありますけれども、何とかここを県のほうでも考えてもらいたいなと思います。

[ 知事 ]

確かにね、目立たないですからこの建物はね。

[ 参加者 ]

それから今日は市の経済部長さんがそこにおられますけれども、富士吉田に月江寺通りという、大正ロマン的な、レトロのムードのいい所があるんですよ。そこへも観光客を引っ張ってくるようなことを、今経済部長さんが一生懸命で考えてくれていますから、そういう依頼が来たらまた織協も一生懸命協力しようと思っています。

[参加者]

私としては、富士吉田は歴史と伝統の上に成り立ったノウハウの蓄積の結果が今の状態なので、決して、それは薄っぺらい産地だと思っていません。

それを今の若い子どもたちにやっぱりしっかり教育をさせて、それを受け継いでいくような仕組みを県や市で作っていただくような形にしていけないと、ここ5年、10年後位はいいかもしれないですけど、20年、30年後を見た時に、やはり地元のことを知った上で物を作っていくような仕組みを考えていけないと、中々後継者も育っていかないんじゃないかと思います。

親の背を見て育ちます。親が一生懸命自信とプライドを持って仕事ができる環境にあれば、その子どもたちというのはその姿を見ます。現に身近ないい例が沢山あります。もちろん全員が機(はた)やってとか、そういう方もいらっしゃいます。そういうことをきっちりやっていけばいいと思います。教育の問題は、ある意味行政の仕事でもあるんじゃないかと思います。

[知事]

それは確かにそうですね。小学校とか中学校の副読本とかですね、そういうものを作ったりすることはありますけれどもね。

[参加者]

できれば工業技術センターの中に素晴らしい甲斐絹の資料などもありますので、それをもっと身近に触れられるような環境づくりもやっていただけたらと思います。

[参加者]

すみません、さっきインターネットの話が出たんでちょっと思いついたんですが。山梨観光ネットで情報発信しているんですけども、使う側からするとやっぱりお役所のホームページなんではないんですけど、どうしても公的な機関とのリンクが多いのです。

消費者が見て、例えばブドウだったらブドウ農家のホームページにすぐ行けるふうにしていただけると良いと思います。

観光ネットなんで、一般の人が明日、山梨に行くのだけどどうなのと見た時に、リンク張っている所が市役所とか県の機関が先に出ています。紅葉を見に行こうとか、富士山だとか、そういうものは見やすいんですけど、お土産とか、産品という部分ではちょっと使いにくいかなというふうなことがあります。是非その辺を直していただけるとありがたいです。

[参加者]

主に紳士服の裏地を生産しています。うちも織機台数は65台ぐらい持っているんですけど、非常に高齢化が進んでいるんで、この先、あと10年したら、おそらく半分になるんじゃないか、そうしたらその生産をどこでどうカバーするんだということが心配になってくるんです。

それで今年最新鋭機を設備して、これをどんどん進めていこうとするんですけど、いかにせん高い織機なものですから、置くスペースの問題もあったりして、60何台の生産能力を1カ所に集め

るというのは非常に難しい。

だから先ほど言われたような工場団地みたいな形であれば、ちょっと考えてみたいなという気はしているんですね。以前、富士吉田でも工業団地の話がありましたけど、これはどこでだめになったか僕はよく分からないんですけど、そういうことを生かして、どういう点がだめだったのか、再度検討してもいいのかなという気はします。

今、裏地は織物の仕事量は豊富にあるんです。だからこれをどんどん機屋さんが減って生産を落とすというのは非常にもったいないという気がするんです。

[ 知事 ]

本当にそうですね。

[ 参加者 ]

私のところはネクタイを扱っていますが、ロードショップ等々で裏を見ていただくと、ほとんどが中国製品になっているんですね。

材料高でコストは上がるんですけど、輸入物は商品安で結局は国内産が中々難しくなって来ている、ましてや少子化の問題や団塊の世代の消費者がいなくなるという現状なんで、ここを打破するにはどうしたらいいのか、また、跡継ぎの問題にもなってくるんですけども、仕事をしていくのにもこの産地は分業なんで、染屋さんが無くなり、練屋さんが無くなりということになって来ますと、幾ら織屋さんが頑張っても中々存続していくのが難しいなというところへ来ているわけです。

[ 参加者 ]

甲府のほうにニットと言われている会社が結構ありますけれど、あまりそういう所との交流が無いので、交流ができればまた何か違うものが作れるかなと思います。

[ 知事 ]

なるほどね。

[ 参加者 ]

富士吉田織物協同組合で、今年になって後継者若手グループを5名くらいで立ち上げました。自分では、自分の工場で生産した物しか分からないので、国内の販売のネットワークを持っているとか、中国、ヨーロッパの情報を持っているとか、そういうデザイナーをお願いして、月に1回ぐらいの講習会を開いたらどうかと思っているんですけど、是非ご支援等々お願いしたいんですけど。

[ 知事 ]

なるほど。

[参加者]

ジュエリー協会と織物業界とワイン業界でドッキングして異業種交流で商売をしようということを思っていました。

ネクタイと組んで、ネクタイの飾りピンを作るとか、ワイン組合は我々が県の補助事業で作った風呂敷がありますので、それで結んで、最後のピン留めをジュエリーさんが作るとか、そういうことも知名度をお互いに上げるにはいいチャンスだと思います。将来的に本腰を入れようかと思っています。

[参加者]

私は、ウェディングドレスの生地の織物をおこなっています。

資金的な協力は当然必要だと思いますけれども、それよりも伝統的な文化、この地方の織物の伝統あるいは文化、そういう面を県、市のほうでアピールしてもらうことが大事じゃないかと思いません。

一説によれば伝説故事ですけれども、徐福の時代から2,200年前からの歴史のあるこの織物です。そういう背景を県なり市なり、あるいは織協なりが、もっともっと色々な強烈なアピールをと思います。

それともう一つ、我々に全員に言えることだと思いますけれども、技術はそれは天下一品です。全員がもっと皆さん自信を持たなきゃならない。自信と誇りとこの伝統。これは世界に絶対通用します。どこの産地と比較しても十分太刀打ちできます。私も15年ほど前からヨーロッパも色々サンプル担いで歩きましたけれども、それはもうこれは本当に日本の生地か、大概びっくりしますよ。自分も含めてねお互いにもっと自信と誇りと持って仕事をしていてもらいたい。

そういう面で資金的な協力ももちろん必要ですよ。しかし、よりもっと大事なことは、そういうフォローをお願いしたいと思います。

[知事]

なるほど。

郡内織と言えば、もう江戸時代から非常に有名なものですね。江戸では相当程度は出ているはずでしょう。

余り知名度が無いというのがどうも不思議ですね。

徐福が織物を持ってきたと言われているんですか。

[参加者]

養蚕とか織物は、徐福が3年か5年かかって秦から800人引き連れてきて、ここに根づいているというちょっと伝説っぽい話ですけど素晴らしい口マンじゃないですか。

その伝統という素晴らしい文化に我々が従事させてもらっているわけですからね。我々の代で絶やすことは絶対にならないし、努力次第で絶えることもないと思いますよ。必ず道が開けると思いますね。

それには単独で幾ら力んでもどうにもならない、そういうふうなバックアップをしっかりお願い

したいと思います。

[ 司会 ]

まだ発言されていない方はいかがでしょうか。

ないようでしたら、知事から感想を含めて本日のまとめということで発言をお願いいたします。

[ 知事 ]

実は山梨というのは非常に高い技術を持った地場産品というのはたくさんあって、ある人に言わせると「山梨はそういう地場産品で現在でも生きているものが全国でも一番多いんじゃないか」というんですね。

まあワインはもちろんそうだし、ジュエリーももちろんそうですし、もちろん織物もそうですし、言い出したら印章だとか紙だとか、色々あるんですね。みんな、それぞれが非常に高い技術を持って、まあしかし長期低落傾向にみんな苦しんで、みんな同じなんです。果物だってモモ、ブドウがやっぱり長期低落傾向なんですよね。高い技術を持って汗水たらして一生懸命良い物を作っているわけです。それぞれみんな自信と誇りを持ってやっている。良い物を作りながら、結局その付加価値はみんな東京のあっちのほうにみんな取られて、それじゃいつまでたっても低落傾向に歯止めが立たないというのがみんな同じなんです、どこに行っても。紙屋さんに行っても同じだし、ジュエリー屋さんに行っても同じ、ワイン屋さんに行っても同じ。ワインが最近ちょっと出てきたような感じがしますが、モモだってブドウだってそうですね。

何とかそういうものが、その技術から苦勞に見合った付加価値を生産者が得られるような、そういう仕組みも考えていかなきゃいかんと。それが県の仕事じゃないかと。基本的に私はそういうふうに思っているわけなんです。

具体的にどういうことをやったらいいのか。今いろんなお話をいただいて大変に参考になったわけですが、資金の問題もあったり、あるいは工場団地というようなこともあったり、あるいはデザインの問題、それから確かに地場産業センターはもう1回模様替えでもして、もうちょっと目立つようなものにしなければいかんという感じはしますし、あるいはネットショップをもっと充実をして、使い勝手のいいものにしていかなければいけないとか、いろんな課題をいただいたわけですが、是非そんな思いで県としても一生懸命やっておりますので、これからは色々一つ注文をいただきたいと思います。

工業振興課長も十分話す機会もなかったのですが、色々予想以上にいろんなメニューは用意しているんですね。だから皆様の、何かこういふことだというお話があれば、それに対してはこういう制度があたり、あるいはこういう方法があるとか、そういうところはかなりいろんなことはあることはあります。したがって何かお困りの点とか、そういうことがあれば遠慮なく工業技術センターのほうにご相談をいただければ、まあお話の半分ぐらいは何か具体的な手だてがあるんじゃないかなというふうに思うんですね。

その点はお願ひするといたしまして、是非皆さんのご努力と、そして高い技術に見合うような付加価値が得られるようにこれからも努力をして参ります。これからも一つお互いに密接に交流をしながら頑張っていきたいというふうに思います。よろしくお願ひいたします。

どうも皆さん今日はありがとうございました。

[ 司会 ]

どうもありがとうございました。

本日はこれもちまして知事対話『県政ひざづめ談議』を終了させていただきます。大変有意義な意見交換ができましたことを感謝申し上げます。

これで終了いたします。