

「知事との元気まるごとトーク」(令和3年11月8日開催)

「知事との元気まるごとトーク」は、知事と地域で元気に活動している団体等の皆さんが、青森県の未来を創るために直接意見交換をする場です。

令和3年度3回目の「知事との元気まるごとトーク」を令和3年11月8日(月)に「旧制木造中学校講堂」(つがる市)で開催しました。

当日は、西北地域県民局管内の4名の方にお集まりいただき、「コロナ禍の先を見据えた食と観光による魅力発信」をテーマに意見交換を行いました。

当日の概要をお知らせします。

当日の出席者

トキあっぷる社	代表	土岐 彰寿さん
合同会社津軽の暮らしラボ	代表社員	吉田 涼香さん
網野仕出し店	代表	網野 修さん
中泊町特産物直売所 ピュア	店長	前田 晴香さん

(知事)



皆さん、こんにちは。

だんだん冬が近づいてきましたが、コロナが少し落ち着いてきましたので、これからセールスでまたがっばり儲けて、経済を回そうと意欲に燃えています。

当地域は米どころですが、今、米価下落の問題がなかなかきつくて、明日、東京で、県のほか、市長会、町村会など6団体共同で農林水産大臣や県選出国會議員たちと話し合いをしてきます。

自分は、りんごも米も売りまくっていますが、「農業は米なり」というか、米を作っている安心感があるし、稲わらを堆肥として活用し良い土を作るなど、資源循環型農業の基本が米だと思っています。野菜も含めて多種多様な作物を作ってきたから、本県は一戸あたりの農業所得が2倍になったのですが、それでもやはり基本の米は守りたいという思いです。

「農業は米なり」と言いましたが、この場に話を戻しますと「地域は人なり」だと思っています。

知事に就任した時、財政がひっ迫しており、ものすごい行財政改革をやる必要があつて、大型の公共事業は何もできない状態でした。であれば、百年の計で人に投資していこう、人づくりをやっていこうということで、成人対象のあおり立志挑戦塾や若手農業トップランナー塾、川口淳一郎先生に来てもらう中学生対象の未来ひらめき創造塾など、各ジャンル、各年代で学んでい

ける仕組みを整えてきました。

今日、こうしてお邪魔させていただいたのは、西北五地域をまさに元気にしている、元気にしようとして踏ん張ってくれている皆さんからお話を伺って、それをまた、予算も含めて県政に生かしていくためです。

広聴事業としては、今回のような大人の方々を対象としたもののほか、小・中学生や高校生を対象としたものも行っています。皆さんの御意見を私が参考にするだけでなく、今日たくさん来ている県職員も、実はものすごく参考とさせていただいているということも申し添えます。

今日は、忌憚なく話し合い、皆さんが選んでくれたこの青森県が、人口は減っているかもしれないけど元気だよなど、もっといろんな方々に選ばれる存在になっていくために力を貸してください。よろしくをお願いします。

(西北地域県民局長)

本日のテーマ「コロナ禍の先を見据えた食と観光による魅力発信」の設定理由について簡単に説明をいたします。

西北地域は、御存知のとおり、大規模水田での稲作、高収益の野菜、果樹といった農産物、日本海の豊富な水産物等々、一次産業資源に非常に恵まれています。

また、白神山地と縄文遺産の二つの世界遺産、そして太宰、立佞武多等の文化・観光コンテンツなど、多くの地域資源に恵まれた魅力的な土地です。

私共、西北地域県民局におきましては、この豊かな地域資源を活かし、何度でも訪れたい、住んでみたい、そういう地域を目指し取り組んできたところですが、今般のコロナ禍は、食や観光をはじめとする様々な産業に深刻な打撃を与えています。

そこで、本日は、コロナに負けず、またピンチをチャンスにして、それぞれの個性や強みを生かして新しい取組に積極的にチャレンジされている皆さんと忌憚のない意見交換をさせていただき、頂戴した御意見等につきましては、これから反転攻勢に向けた施策へと十分に反映させていただきたいと考えまして、このテーマを設定させていただきました。

本日は、どうぞよろしくお願いいたします。

(土岐彰寿氏)

私は、五所川原工業高校を卒業して、首都圏の工業大学に進みました。実家はりんご農家ですが、親から農家をやるんじゃないと言われ、全く畑違いの工業系に進みましたが、大学で第二外国語の中国語にはまりました。特に、音が何かメロディみたいな感じのところにはまって、研究室に通うようになったら、留学生とも仲良くなったりして、交流会を作りました。

大学卒業後、情報通信系の会社に入ったんですが、どうしても中国に行ってみたののと、当時の中国ではバブルが始まった状態で、私は日本のバブルを見たことがなかったので、どうなっているかなって思って、そこで中国に渡ったのが 2006 年です。2008 年には、日本で中国系の仕





事をしませんか？という紹介があって、帰ってきて、中国の大手通信会社の東京支社に入りました。

12年間勤めたんですけど、実は去年の大河ドラマの主人公が明智光秀だったんですが、明智光秀が自分と同じ土岐一族ということで、何かやりたいなと首都圏にいながら少し悩んでいました。そういえば、うちにはトキというりんごがあるので、それを使って何かしようと思っていた

たところに、2019年「東京シードルコレクション」というものがあり、そこに足を運んだら弘前の「GARUTSU」さんというシードル工房と知り合うことができ、トキでシードルを作ってみたらどうなのかな？と思って企画をしたら、醸造所の方も「すごく面白そうだな」と言ってくれて、昨年、トキのシードルを作り、知事に表敬訪問させていただきました。

それを契機にUターンをして、実家のりんご農家を継ぐことになりました。五所川原の赤〜いりんごを使ったシードルを今年出させていただいて、そういった青森県のものを使った製品を使ってPRしているところです。

こういった商品づくりをしていますと、青森県のイメージが、まさにりんごで、青森県の歴史とか文化とか遺産がりんごと一緒に発展してきた部分もあるということを見出し、商品化、ブランディングすることがすごく面白いと感じています。

こういった活動をしていたら、若い農家の人から、自分たちも何かやってみたいと相談されるようになり、せっかくなので近くの若い農家5、6人を集めて、自分の経験を基に、様々なブランディングに関しての情報、ノウハウを共有することにして、皆が作ったりんごを出し合っってシードルを作ろうという活動を始めました。

自分で経験することで、実際、今まであまり表に出てこなかった若い人たちも、実はやってみたかったんだということに気づきました。

一方で、そういう六次化として物を作った時に、作ったのはいいけど結局売れないということもかなりあります。

(知事)

ジュースとジャムは危険なの。

(土岐彰寿氏)

そうですね。そういうことが多々あったかと思えます。

やっぱりそういった意味で、販路の獲得というのは、ものすごく課題であると思えます。

今年、コロナでお酒関係は、結構厳しかったですし、台湾への出荷も今年のはじめ頃まではあったんですが、秋・冬にかけての出荷は見送られました。ただ、それはもう少しコロナが落ち着いてくれば何とかなるだろうと思っています。

逆に、青森の人たちへの販売が課題だと思っています。青森では家でシードルを飲んだり、シードルで乾杯したりすることはあまり無いと思うのですが、これからそういう文化を築いていきたいと思っています。せっかくな青森県でりんごがたくさん採れるのに、りんごを使ったお酒が親し

まれていないのは、私としては残念に思っています。

また、今後、様々取り組んでいきたいとは思っているんですが、若い農家さんで、いろいろやりたいけどやり方が分からないという人たちも結構多いです。特に農家だと、少し農業から外れたことをすることがあまり良く思われないう空気もあり、取組を始めづらいということもあるようです。

そういう時に地域づくりをけん引する役割になる、面倒をみてくれる大人が必要なんだと思います。これは、地元の人以外でも、U I J ターンで青森に来ようとしている人たちとか、興味を持っている人たちにとっても非常に必要なのかなと思っています。やっぱり、人は人に寄ってくるんじゃないかと思っていますので、こういった一種のインフラ整備みたいなものが非常に重要になってくるのかなと思います。

今年度、県民局の「西北地域を楽しむコミュニティ事業」に参加して、「太宰が飲んだ『りんご酒』再現プロジェクト」をやらせていただいています。参加して非常に忙しいですが、すごく新しい発見が色々あって、かつ SNS も使っているので情報が集まったり、つながったり、太宰のファンの人たちから反応が結構あったり、非常に楽しくやらせていただいています。

こういうことを通してつながれますし、仲間づくりができたりします。それは、非常に良い活動だなというふうにも思っています。

私は、自分がUターンしていることを生かして、首都圏などと青森県をつなげたり、青森から発信する役割を担っていきたいと思っています。一方、実家がここになかったら果たして青森に戻ってきただろうかと思うことがあります。やっぱりUターンは非常にハードルが高いので、いきなり来いというよりも、間に何かもうワンステップあってもいいのではないかなと思います。

私の名刺の裏に「りんごリゾート構想」というのを載せていますが、その中の一つとして「りんごアカデミー」というものを勝手に提唱しています。私は青森に帰ってくる前にワインのアカデミーに通ったり、酒コンサルタントという資格のスクールに通ったりしていたんですけど、そういったスクールを通じて、同じ目標に向かって仲間意識が非常に深まったり、非常に効果的で、今でも連絡し合っています。

なので、首都圏などで「りんごアカデミー」のようなスクールを開設してりんごに関係したことを中心に勉強し、例えば、りんごが好きな人、健康志向の人、六次化に興味がある人、そもそも農業に興味がある人、何か料理を作りたい人、スマート農業に興味がある人等を集めていけば、りんご一つとっても様々な可能性があらうかと思っています。一緒に基礎から勉強したり、何回か青森県に実習的なことで来てもらったりして、一番やって欲しいのは、県外の人たちから、様々、青森県を盛り上げるアイデアを頂戴できないかな、一緒に発展を考えられないかな、と思っています。

あと、六次化で商品化する時に醸造所や加工場があればいいんですけど、実は五所川原にはなくて、醸造所は弘前、加工場は鶴田に委託しています。継続的にやっていくために、加工場や醸造所を作りたいと思うので、県の協力や補助金、あるいは技術的なところ等も含めて協力して欲しいなと思っています。

最後に、今、県産シードルの海外輸出を台湾中心に行っていますが、せっかく中国大陸と御縁もあるので、是非、中国大陸にも進出したいと思っていますので、知事もセールスしていただけたらすごくありがたいと思います。

(知事)

こちらからもありがとうございます。ものすごく青森を思ってくれていて、よく帰って来てくれたなと思います。

それともう一つ、土岐さんの一族の土岐傳四郎さんがトキを育成してくれたことに感謝します。10月にトキを食べると、このおいしいリンゴを売ってやろうとファイトが湧いてきます。

特に輸出では、最初にトキを台湾と香港に出荷して、ふじ、王林の最盛期につながるし、「トキのパパがふじで、ママが王林」とわかりやすく説明することができます。輸出は、今年はセールスに行けないから、ウェブで営業していますが、台湾のテレビで10月はトキのおいしさを台湾の訛り言葉でPRしました。

りんごを売りまくって、1千億円産業に戻して7年たちますが、トキがあってこそだと思っています。本当に土岐一族がトキというりんごを作ってくれたことに感謝しています。

JR東日本とアオレンが組んで、トキだけを使ったジュースを作っています。皆、おいしくてびっくりします。ましてやワインやシードルにするなんて、素晴らしいことだと思っています。

シードル文化を広げたいということで、前の弘前市長も含めて、JR東日本や、先日りんご勲章を授与したタムラファームさんなど、どんどんシードルを作る人が出てきました。今、五所川原市で木村慎一さんのアップルブランデーも始まりましたが、カルヴァドスという名前を使えないからブランデーと言っています。シードルや、シードルを蒸留させたアップルブランデー、これらを通じて、また新たな食文化の提案ができるようになりました。

Uターンのお話をすると、実際、面倒みてくれる人が非常に重要なんだと思います。そういうこともあって、若手農業トップランナー塾を作っていて、財務、マーケティングなどを学んでもらうほか、50万円とかお金を出して、自分で作ってみたり売ってみるというふうなことを経験させたり、仲間を作ってもらったりしています。トップランナー塾も13期生までなりました。

また、もう一つ寺島実郎さんが塾長のあおもり立志挑戦塾というのがあるのですが、トップランナー塾のOBがそちらのOBとも連携して新しい商売を興すなどの取組が出てきていますし、トップランナー塾OBは、間違いなく地域でけん引役となって面倒みる人たちとして育ちつつあるというふうに思っています。

それから「りんごアカデミー」という考え、すごく良いと思います。Uターンのためのいろいろな仕組みがありますが、青森にもっと興味を持ってもらうために、りんごを切り口とすると多く人が集まります。東京には拠点がないですが、神戸にはワールド・ワンが運営する「a la ringo (あら、りんご。)」というスイーツの店があり、大ヒットして大阪のあべのハルカスにまで店ができました。

そういう場があると、そこでりんごスイーツ講習会とか、りんごに興味がある人は集まりませんか？って、集まって、だんだん仲間を増やして行って、青森応援団をつくっていくという方向性もあるんじゃないかと思います。

だから、今度、飯田橋のアンテナショップが都市開発のため移転する予定ですが、移転先では、アイスクリームやりんごジュースを販売するよりは、今出していただいたアイデアを生かすのもすごく面白いなと思います。

本県は新規就農者が年300名を超えています。非農家出身者が100名を超えており、どうやって農業を理解してもらおうか難しいところがあります。法人に勤めてもらったりしているん

ですが、プロフェッショナルの農業者の所得はバンバン伸びても、非農家出身者は急にそうはいかないという課題があります。作り方などいろいろ問題があって、何であの人たちはこんなに儲かるのに、自分たちは儲からないんだということもあって、そこは是正していかなくちゃいけないと思っています。

(地域活力振興課)

土岐さんには、昨年度、インタビューをさせていただいて、移住者として応援メッセージでお世話になりました。

当課では、青森に戻って来られた、あるいは移住された方のネットワークづくり、定着の受け皿づくりに取り組んでいます。

県内 6 地域で市町村の皆さんと一緒に、地域での受入れをどういうふうにしていったら良いか年内に協議した上で、年明け 2 月ぐらいに、県内各地域で移住者の方や、移住された方をサポートしたい地元の方を集めた交流会を予定していますので、土岐さんには引き続きお声がけさせていただければと思っていますので、よろしくお願いします。

それから、いきなり U I J ターンというのは、ハードルが高く、また、人生の一大転機にもなりますので、もう少し前段階の取組として、関係人口という、地域と関係性を持つ人を増やす取組を進めています。まず青森が好きとか、りんごに興味を持っているという人たちが、移住をしてくる前段階で、地元プロジェクトや困り事などに、自分が持っているノウハウ、スキルを提供・実践してもらったり、ネットワークづくりをすることなどに取り組んでいますので、そういった点でも応援していただけると助かりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

(地域活力振興課)

人財育成についてお話しします。

知事からも冒頭の挨拶で話がありましたが、あおもり立志挑戦塾が現在 14 期となっております。

こちらは、県内の地域づくりをけん引する人財の育成として平成 20 年から行っていまして、291 名が修了し、修了生の方々が OB 会を作っており、地域づくりをいろいろサポートしていく体制ができつつあります。

そのほか、立志経営塾という、経営者の方を対象とした塾をやっており、こちらは、新たなビジネスの創造を目的としていますので、土岐さんも是非、御参加いただければと思います。

(知事)

塾長の寺島さんは面白いよ。

(総合販売戦略課)

施設整備の話がありましたが、国では、輸出や六次産業化に取り組む場合に施設整備を補助する制度があり、県を経由して手続することになりますので、私たちと一緒に手続をしながら施設整備を進めていければと思っています。

また、県では六次産業サポートセンターを整備しています。ここで、いろいろな補助事業の活用も含めた相談を行っていますので、是非、ここでも話し合っただければと思います。

もう一点、知事から東京のアンテナショップのお話がありました。現在、移転先を探している最中です。物を売ることに加えて、交流や情報発信などいろいろな機能をもった、地元でメリットがある施設にしていきたいと思いますので、御活用よろしく願いいたします。

(知事)

先日のりんご検定もそうですが、SNS でりんごの情報を出すものすごく引き合いが多いです。例えば、飯田橋のアンテナショップとか、神戸の「a la ringo (あら、りんご。)」とか、そういうところにアップルアカデミーと言うか、りんごから始まって青森県に興味を持ってもらうような、塾までいなくても、単なる美味しいりんご食べませんか、という感じでいいけど、何かスタートしたら面白いかなと思います。

それと、全国の小学校で授業やっています。私だけでも 25 小学校に行って、2,677 人を指導して歩きました。そうすると、子どもたちとかお母さんたちが、青森に行ってみたいと言ってくれます。

ということで、りんごから入って青森県に興味を持つことにつながっていけばと思っています。阿久悠先生の、上野発の夜行列車のイメージというか、雪が降って、寒くて、暗くて、遠い、というイメージを打ち消して、明るい青森のイメージを打ち出していきたいと思って取り組んできました。

最後にりんごの輸出の件ですが、中国でまだ輸出が禁止されていて全然動けない状況です。前は、上海や大連や北京にいったセールスしていましたが、なかなか今は辛いところです。解除になる頃を見計らって取り組みたいと思います。香港は今も攻められるので、大陸の分も頑張りたいと思います。

(土岐彰寿氏)

中国でも生果の方はまだ駄目なんですけども、加工はいいんですよね、不思議なことに。

(知事)

加工はいいんだよね。材料が問題なんだけどね。

(りんご果樹課)

知事が申しあげましたとおり、県外の子どもたちに小さい頃からりんごに親しんでいただきたいということで、知事自らの言葉で、りんごはこういうふうには苦労して作っています、こういう種類もありますなど、りんごの素晴らしさを教える「親子で学ぶアップルスクール」を開催しており、今年度も 1 月に久留米と京都の嵐山で行う予定です。

引き続き、そういう食文化を広めていきたいと考えています。

(土岐彰寿氏)

さすが知事、やってらっしゃる。

(知事)

実はものすごく地道にやっているんです。

(国際経済課)

中国へのりんごの輸出ですが、生果は難しい状況でして、青森県もりんごの形状が残っていないりんごジュースを中心として輸出されています。

県では、香港、中国の現地にコーディネーターを置いており、コーディネーターが輸出企業と輸出促進の取組を進めているところです。

また、中国では、大連と経済協定を結んでおり、大連ビジネスサポートセンターを開設して、県内企業を支援しているところです。

土岐さんは、大連日本商品展への出品をお申し込みいただいていると聞いています。大連ビジネスサポートセンターとともに、今後も支援して参りますので、引き続き御協力をお願いします。

(吉田涼香氏)

私は、千葉県出身で東京の大学に進んだのですが、大学の時にサークルの農業体験で鱈ヶ沢町の農業法人に2年間通っていました。その時、県民局の事業などで黒石や下北半島の方に行ったり、知事にもお会いしました。

そういったことから、当時から農業とか食文化に興味があって、いろんな青森の人たちにお世話になって、青森が好きになって、社会人2年目の時に転職活動をしていたんですけども、その時に弘前市の地域おこし協力隊の募集を見つけて応募したら採用していただいて、2016年に引っ越してきました。



弘前市の協力隊の時に「津軽あかつきの会」という郷土料理を伝承しているお婆ちゃんたちの会に最年少会員として加入させていただいて、郷土料理を教えてもらっていました。

弘前市の任期終了後は、つがる市の協力隊として郷土料理の情報発信などをしていました。私と同じ時期にこちらに越してきた友人とプライベートで一緒に郷土料理や食に関するイベントなどいろいろな活動している中で、農林水産省の事業を活用する機会があったほか、自治体やいろんな団体さんと連携して活動することが多くなってきたので、さらに信頼を得るためにも法人化をした方がいいんじゃないかと考え、今年の6月に合同会社津軽の暮らしラボを設立しました。

会社の事業内容としては、それまで行ってきた食のイベントなども行いつつ、つがる市の協力隊時代に「すしこ」という、この辺に伝わる郷土料理に特化して調べていたこともあって、津軽の暮らしラボのオリジナルの「すしこ」と「すしこのもと」という商品を開発しました。

この「すしこのもと」は、家庭でも「すしこ」を簡単に作れるようなものがあったら面白いなと思って、いろいろ考えて、全国からモニターを募って意見をいただいて、商品化しました。

この2点は、つがる市の柏地区と森田地区にある直売所で販売をさせていただいています。

ここから10分ぐらいの森田地区の古民家風丸というところを拠点にして活動しているんですけど、いろいろな活動をしていく中で、津軽地域での食とか、農業体験まではいなくても農業に近い体験ができる機会があったらいいんじゃないかなということで、農林水産省の農泊推進

事業を活用して、りんごができるまでを知ってもらうためのオンラインツアーを開催したほか、りんご農家の暮らしを体感してもらうオフラインのツアーを開催しました。オンラインツアーは首都圏、静岡、大阪から、オフラインツアーは、関西在住の青森が大好きな人たちを呼んで開催をしました。

どちらも外部から講師を呼んできたんですけども、いろいろなオンラインツールの操作方法や、ツールを使ったツアーの作り方、見せ方などを教えていただきました。現在、コロナが落ち着いてはいますが、まだ終わったとは言えないので、そういった中でも、こういったオンラインツールを使ってイベントを開催することの可能性を感じたのと同時に、やっぱりプロの方から意見、アドバイスをいただく機会を得たのはすごく良かったと思っています。

今話した以外にもいろいろ活動してきているんですけど、本当につくづく、学生時代からのつながりと青森に越してきてからの人のつながりがあるから、ここまでできているなと思っています、感謝、感謝という感じです。

起業に関して、私たちの会社は、資金はそんなに多くなくて、資金があるに越したことはないと思うんですけど、法人化は書類の提出だけだったので簡単だったと感じています。

ただ、法人化した後、経理について全くの初心者で分からない中で、クラウドのソフトを使ってやっているほか、販売のための許可取得などもいろいろ勉強しながらやっています。勉強は面白い面もあるんですけども、かなり大変です。

県とか国とか、いろんな地域が若者の起業を勧めているんですけど、起業するまでが簡単で、それを続けていくことが難しいと思うので、続けていくためのサポートとか仕組み、制度があると、とても嬉しいし、若者が継続して地域に根付いて仕事ができるんじゃないかなと思っています。既に相談窓口はあるのかもしれませんが、働きながらだとなかなかきついです。

津軽の暮らしラボでは、私と友人 2 人が役員兼社員で活動していますが、役員報酬は全然充てていません。充てられれば理想的ですが、お金ではないところに価値、やりがいを感じていて、お互いに別の仕事があって、それで生活をしながら、自分たちのペースで緩くやっていて、そういった法人のあり方もありかなと思っています。

最近、森田小学校から調理体験などの出前講座にお誘いもいただいたりして、段々と地域に根付いた活動もできているのかなと思っています。

今後もそういった地元の人たちと一緒にやる活動もしつつも、ただ料理を提供したりサービスを提供するだけではなくて、オンラインツールとか SNS なども活用しながら、郷土料理や地域の食、津軽・青森の暮らしの楽しさを、一緒に活動している友人も県外出身なのでよそ者の視点で伝えていって、津軽や青森に興味をもって、来てもらったり、移住してもらったりする人が増えていけばいいなと思って、これからも活動していきます。

(知事)

大学生の頃以来、久しぶりにお会いしましたが、ますます元気で嬉しいです、懐かしいです。

青森を好きになって、こうして住んでくれて、とても嬉しく思いますし、関東、関西のいろんな人たちともつないでくれていることも感謝です。それから「すしこ」に惚れてくれるなんて玄人だね、相当お酒が飲めるんじゃないですか？

今年、知事になって初めて、日本酒販売の予算を取りました。それくらい酒業界は今厳しい状態です。それまでは「飲み過ぎですよ、青森県民」って言っていましたが、コロナで皆、本当に

飲まなくなってしまったので、予算を取って、3千円分買って送ると6千名に当たるキャンペーンを行います。

本当に、「すしこ」はお酒ともご飯とも合うので、そういう文化に惚れてくれて嬉しいです。

実は、本県は、創業・起業に力を入れていて、すごく応援しています。つい10年ぐらい前まで、創業者数は年間一桁の人数だったんですが、昨年度はコロナ禍でも134人が創業しました。隙間的な部分を含め、意欲を持って皆、創業・起業してくれています。その方々を支えないと駄目ですから、支えるシステムをつくっているのが担当課から説明をお願いします。

(地域産業課)

先ほど、知事から話がありましたとおり、本県では創業が非常に盛んでして、ただ、事業として成功するためには、我々としても継続的に支援していく必要があります。

既に御存知かもしれませんが、県の公的支援機関である21あおもり産業総合支援センターでは、県内事業者の皆様の経営上の問題について、経営支援の専門家と一緒に御相談にのっていくという形で対応しています。センターは青森市にあるんですけども、吉田さんのようにお忙しい方は、なかなか、わざわざ青森市まで行けないということで、五所川原市とつがる市で出張相談会を行っていますし、最近のリモートによる相談対応についても強化しています。

事業の成長に伴いまして、いろいろと経営上の問題が出てくるとは思いますが、センターでは様々な支援を通じて、皆様の応援をしておりますので、何かありましたらすぐ御相談いただければと思います。

(観光企画課)

吉田さんとは、大学生の頃からずっと付き合いがあります。

西北地方の郷土料理で、かつ発酵食品である「すしこ」は、近年のSDGsの関心の高まりもあって、首都圏のメディアだとか、料理研究家などから青森を代表する魅力的なコンテンツとして、今、注目されています。

今年7月には、吉田さんも加入している「津軽あかつきの会」が、長年にわたって青森を応援してくれている首都圏のクリエイターや私たち観光企画課と連携しながら、「津軽伝承料理」というタイトルで書籍を出版しましたが、発売からわずか1か月余りで第3刷が行われ、3か月経った今でも青森、弘前ではナンバー1のヒット商品になっています。

また、この書籍の出版と同時に県内外のテレビや新聞、雑誌などの媒体に多数取り上げられたほか、ウェブメディアや食関係のインフルエンサーなどがSNS上で発信、どんどん拡散されるなど、本県の郷土料理への注目が非常に高まっています。

その活動をまさに担ってくれているのが吉田さんで、昨年12月頃に、吉田さんに協力いただいて、東京の発酵食品専門の飲食店とあかつきの会をオンラインで結んだイベントを開催するなど、いろんな意欲的な発信を行ったほか、先週も、首都圏から発酵食品や郷土料理の有識者3名が吉田さんの活動拠点「津軽の暮らしラボ」を訪問して、「すしこ」だとか、特にホッケに相当感動していました。

これから、どんどん青森の郷土料理、発酵食品のイベントを東京でやりたいということだったので、いろんな場面で連携していけたらとても嬉しいです。

(知事)

そういう古い付き合いだったとは、嬉しいです。

(総合販売戦略課)

総合販売戦略課では、青森の食材や郷土料理、地域の食をいろいろ紹介する「青森のうまいものたち」というサイトを立ち上げてPRをしているところです。

近年、Facebook や Instagram にも取り組んでいますので、是非、吉田さんのような視点ですとか、ネットワークとうまく連携できるような情報発信につなげていけたらなと思っております。

また、このサイトでは、知事の話にあった「県産酒を買って贈って応援キャンペーン」に応募できるようになっています。ご家族、ご友人にお酒を贈ると、吉田さんもお酒が貰えるチャンスがございますので、是非よろしくお願ひします。

(西北地域県民局長)

ちなみに、私、行政マンとして長いんですけども、新採用など若い職員には、簿記を勉強しろと言っています。

経営感覚が分かる行政マンであればいろんな経営相談にも乗れるので、そういう職員になってほしいと思っています。

(網野修氏)



今年3月に県庁で知事とお会いして、今日は2回目です。

私の祖父が魚の行商をし、父の代から仕出し屋を始めて、約50年になります。

皆さん御存知だと思うんですけど、昨年からのコロナ禍によって、我々の業界も主となる葬祭の規模の縮小を余儀なくされてしまいました。

特に西北地区では、会食の場そのものが減ったことに加え、会食でのお膳の注文もすごく減

りました。例えば、今まで50人の会食であれば、今は10人から20人ぐらい、3分の1ぐらいに減っています。

当店を含めて県内の仕出し屋の皆さんはすごく打撃を受けています。これからは、仕出しだけではなくて、例えば、地域資源や我々の強みを生かした商品開発、いろいろな制度を活用させてもらって、別な販路を作る必要があると思ひました。

去年から、県の「新しい生活様式対応ビジネスモデル構築支援事業費補助金」を活用させてもらって、真空包装機を買ひました。これは、一般に売っている真空包装機と違って、例えば、温かいまま真空包装できるなどの機能がある最新の機械です。

この機械を使って、お配りしたチラシ掲載の、ヒラメの漬け、イトウのお刺身、押し寿司、また、うちのメインとしているまかないカレーなどを作って、販売に挑戦してみました。

その延長として、ふるさと納税の返礼品を作らせてもらったり、町の観光協会への委託販売を

させてもらったり、Twitter など SNS で情報発信するなどの取組を行っています。10 月には、県総合販売戦略課の方にお声をかけていただき「地産地消で元気あおもりキャンペーン」の景品に選ばれて、イトウの寿司とサバの寿司を発送させてもらいました。

それから、つい先日、鯔ヶ沢町の地元産品による弘前大学の学生支援プロジェクトで、ヒラメの漬けを少し形状は違うんですけども、学食として納品したところです。

やったことのないことばかりですが、オリジナル商品を作ったり、ネット販売をしたり、新しいことに挑戦しているのは、去年からのコロナがあったから、という見方もできるのかなと思います。

知事へのお願いとして、私たちの手作りをモットーとした技術や経験を生かして、商品を開発していきたいんですけども、やっぱり今までやってきた仕出し屋とは全然違って分からないことばかりです。先ほど、吉田さんがおっしゃったように起業後の支援をしてくれる部分はすごく大事だし、リピーター、そういうお客さんたちをつかまえるのもなかなか難しいものだなと思いました。実際、うちでは、事務方がいないんです。作る、注文をもらう、発送、手配の作業を嫁と 2 人で頑張って何とかやっています。もちろん、従業員の力も借りているんですけど、発送とか間違いがあっても困るので、そういう大事な部分は 2 人でやるようにしています。慣れないことばかりなので、すごく時間がかかって、なかなか進まない状態なので、寄り添って支援してくれる仕組みがあればいいなと思いました。

緊急事態宣言解除から 1 か月になりますけども、会食もなく、今の形態としては、お勤めが終わって和尚様が帰る時に、お客さんに折り詰めをお渡しする形になっていて、やっぱりなかなか元に戻らないのかなと実感しています。

それでも、やっぱり商売していかないといけないので、これからもまた、例えば、鯔ヶ沢のイトウやヒラメを使った町の産品の開発を頑張りたいと思っています。

最後になりますけども、知事にもう一つお願いがあります。例えば、首都圏のフェアなど、去年今年はコロナ禍であまり無かったですけども、商品をアピール、セールスできる機会をもってもらえればなと思います。それを利用させてもらって、例えば、イトウとかヒラメの PR の強化とかブランド化を県と一緒に取り組みたいので、力を貸していただければと思います。よろしくお願いします。

(知事)

ありがとうございました。

本当に真面目さがすごく伝わりました。

それと何よりも、お爺さん、お父さん以来の仕事を、雇っている人たちもいるわけですし、絶対守り抜こうという気持ちも伝わってきました。本当に時代が一気に変わっちゃって、冠婚葬祭で集まるにもクラスターの心配をしなくてははいけませんし、今はコロナ感染者数が急速に減っていますが、でも、まだおっかなびっくりというか、葬祭があってもまだ会食できない、だから折り詰めを持ち帰ってもらうという状況です。そういった中で、新商品開発にチャレンジして、地域の食の担い手として頑張っていくんだという気持ちをすごく嬉しく思っています。

県ではよろず支援拠点とかいろいろな支援制度がありますが、応援の仕組み、本当に真剣に応援しています。

それから、例年だと、6 月に全国のスーパーや量販店のバイヤーさんたちが全国から来る大商

談会、あるいは、伊勢丹など大丸などで青森県フェアをやっていました。フェアは再開しつつあり、全国のダイエーで大々的に青森フェアをやって、大間のマグロ解体ショーもやりました。10月末には中四国のイオングループでもやりましたし、イトーヨーカドーでも始まってきました。再来週は九州のイオンでも行う予定で、実はやっとな軌道に乗りつつあります。先日のフェアでは、久しぶりにりんごが完売して、箱積みの箱がなくなる経験をしました。

だから、お客様が楽しみにしているというか、いよいよ始まってくるな、と感じていました。

(地域産業課)

先ほど、知事も申したとおり、21 あおもり産業総合支援センターで、EC や電子商取引の関係、それから SNS の広報支援に専門のコーディネーターがおり、無料で相談に応じております。専門家の派遣なども行っています。

あと当課でも、今年度は既にじっくり支援していく取組を 1 本やっております、今から新たにというのは少し難しいのですが、EC サイト向けの商品開発ですとか、販売サイトの設定方法、ページの作り方などそれぞれの企業さんのお悩みに沿いながら、専門家の人に支援してもらうという事業をしております。

EC サイトは、いきなり実践で取り組まなければならなくなってしまった方もいますので、できれば来年度もじっくり支援していけるようになればと思っていますので、機会がありましたら、是非、御参加ください。

(知事)

あとで名刺交換しておいてください。

(総合販売戦略課)

「青天の霹靂」や「ジュノハート」に続くブランド商品を育てていく中で、イトウのように希少性が高く、潜在的な魅力を有するものについても、青森県を引っ張っていく商品になれるものとして、販売促進と情報発信を進めていきたいと思っています。

その中で商談会の機会、それから情報発信する機会、そしてフェアに参加する機会などもこれまでの販売ネットワークを最大限に活用しながら設けていきますので、是非御参加いただき、一緒に青森を盛り上げていきたいと思えます。

また、併せて加工品づくりについても、販路拡大をするという点では非常に大きな効果があると思えます。開発時に表敬ください「イトウの押し寿司」などを活用して販売促進を進めて参りたいと思えます。

(知事)

こちらからもお願いですが、セールスの時に市町村長と一緒に活動してくれると、すごくやりやすいです。中泊町長は中四国のイオンと一緒にセールスをして、今度、東京の東信水産という水産会社にも一緒に行くんですが、メバルでもなんでも一回 PR していると、新商品を作った時に取り扱ってもらいやすくなります。もちろん、県でも店側と色々なやり取りをするんですが、やはり市町村長さんが興味を持ってくれて、さらにセールスの時に、ホタテ漁師さんやナガイモ農家など生産者の方にも同行して PR してもらおうと、バイヤーの方もすごく感じるものがあるよ

うです。結局は人間関係なので、バイヤーとしてつきあってみたい、育ててみたい、と思っ
てくるようです。

最近、コロナもあって、首長さんにどうしても行って欲しいとも言えないところもあるん
ですけども。段々動き出してきたので、一緒にできればなと思っています。

また、美味しいのをちゃんと作っていても、やっぱり知ってもらって、どう販売していく
かが課題です。ゴルゴ 13 の作者のさいとう・たかをさんは田子の肉をよく食べていま
したが、そういう形で、誰かが「これはすごいぞ」って言うてくれると次の取引にまたつ
ながります。メディアに PR しているまるごとあおもりの話も少しお願いします。

(観光企画課)

観光企画課の中に、まるごとあもり情報発信グループがあって、青森に 7 名、東京に 3
名います。

私たち青森チームが、県内各地をくまなく巡って、青森ならではの魅力的なものに
ストーリーをつけたり、あとは、先ほど吉田さんの話にもあったんですけども、今、
SDGs 的なことが話題になっているので、青森って、実は SDGs 的な取組だらけ
なんです。それにストーリーをつけて、私たちが資料を作って、作った資料を東京
のスタッフが、毎日メディアだとか飲食店を回って、「青森、いかがですか」って
いうようなプロモーションをしています。

あとは、今、Twitter とか Instagram だとか Facebook など
で発信することをどんどんやっています。

つい最近、「青森だけど」という動画を Twitter にあげたところ、テレビ局 5
社ぐらいから、すごく面白い企画なので放送したいという問い合わせが
きました。総合販売戦略課が、食の魅力を業者さんに伝えているの
に対して、私たちはメディアを使ってどんどん発信をしてい
ますので、今度、お邪魔をさせていただければと思います。

(前田晴香氏)

出身は五所川原市で、市内の高校を卒業し、市内の企業に就職しまして、
今の会社には平成 22 年に入社しました。3 年間は、会社のイベント
企画とか、冠婚葬祭の方を担当してございまして、平成 25 年に町から
直売所ピュアの指定管理を受けてから、今の仕事に携わっています。

店の売上は、お陰さまで年々増加しています。今、コロナ禍ですが、
特に影響もなく、売上は増加している状況にあります。

ただ、県主催のイベントを年に 2 回行っているんですけど、昨年度も
今年度も感染拡大防止のためにイベント自体が中止となっています。
アスパムのイベントにも年に 2、3 回、出店してはいたんですけど、
そちらも中止になっています。

また、出品の点数も増えてきていまして、大分手狭になりましたので、
6 月に拡張・リニューアルオープンを行いました。

直売所の果たす役割として、地域貢献と地域振興などが大事だと思
っています。



その取組の中の一つとして、令和元年度から買い物弱者対策として、小泊地区の町の集落支援員制度を活用した移動展示販売を実施しています。この取組では、週に1回、小泊に販売に行っていて、当初は1回5万円ぐらい売ればいいかなという感じでスタートしたんですけど、最初から10万円程度の売上があり、今年度は、販売手数料として10%上乗せさせていただいていますが、売上は1回15、6万円程度です。去年までは赤字で推移していたんですけども、10%を上乗せさせていただいたことによって、少し黒字化という感じで進んでいます。町の集落支援員の方2人も、当日、設営とか手伝ってくれまして、大変助かっています。

取組の二つ目として、昨年度、健康づくりをからめた朝市を開催しました。特に「朝ヨガ」が大人気で、大変良い感じでスタートしたんですけど、今年度は、残念ながらこちらのイベントも中止ということで、来年度、もう少しコロナが収まれば、また再開したいなと思っています。

取組の三つ目として、平成28年度から農産物の集荷を実施しています。こちら、県総合販売戦略課の事業を使わせていただいて実施したんですが、昨年度は、コロナ禍を踏まえて、小泊の海産物をコミュニティバスで運ぶ貨客混載事業を開始しています。昨年度も県総合販売戦略課に御支援いただきましたが、大変好評でしたので、今年度は私共の独自事業として毎日運行するようにしています。

産直としては、生産者を特に大事にしています。商品の見栄えとか、商品の価格については、あまり価格競争しないように同じような値段をつけて、自分で付加価値をつけていただくような感じの指導とか、売れ筋商品の情報を提供して、どんなものが売れて、どんなものが動いてないなというのを随時配信して、次の生産につなげていただくようにしています。

商品が一番少なくなるのは特に冬場で、野菜のロスが多いのが夏場です。そういうのが課題になっていて、冬の農業や、生産者ができる簡単な加工品づくり、先ほど土岐さんからも発言ありましたが、加工品を作るにあたって機器もとても重要なので、そのへんも購入の支援などがあつたらとても助かるなと思っています。

また、今後も買い物弱者の支援は続けていくつもりでいたんですけども、やっぱり利便性向上が課題だと思っているので、これから高齢者がどんどん増えていく時に利用促進を考えた時に、例えば、今行っている下前地区とかは、どうやって家を建てたんだろうというくらいの傾斜のところには家が建っているの、そこまで運ぶのに農業用のドローンを使うなどして運ぶことを考えたら面白いのかなと思っています。

宮越家の一般公開を契機にオリジナルのメバル関連商品や、中泊産のジョロキアで作った「鬼辛」とか、宮越家関連のお菓子とかグッズを販売する場所を作ったら、予想以上に県内外、観光客がどんどん増えてきましたので、これからも津軽一帯、また青森県全体の観光に寄与できるように頑張っていきたいなと思っています。

(知事)

期待しているよ。

(前田晴香氏)

県の誘客の方の取組も大変期待していますので、よろしくお願いします。

(三村知事)

まかせなさい。

まず、お礼を言いたいのは、高齢になって産直に出荷できない人たちと、その逆で、産直からお弁当とかおかずとか持っていくとか、集荷の仕組みを作ってもらいましたが、一緒にやってくれて、本当に非常に良いモデルケースになりました。やっぱり高齢になると持っていけなくなる。

(前田晴香氏)

そうなんです。免許返納されていると、農業をやっている、直売所まで来れなくなります。

(知事)

面倒くさがって受けない産直が多かったんだけど、ピュアはすぐ受けてくれて、新しいモデルを作ることができました。まず、それを感謝します。

あと、移動販売ね。イオンに言われて、去年移動販売のセールスを千葉でやって、今年もこれからセールスに行くんですが、移動販売はものすごく EC につながります。移動販売で PR したものを気に入ってもらえると、あとはピッピッピッとスマホで頼めます。原点に帰って、対面で良いものだと証明することが大事で、それが EC での売上につながるというイオンの考えには恐れ入りました。移動販売と EC と結びつけるのは面倒かもしれないけど、ピュアでは元々良い物をちゃんとやっているから、1回15万円の売上が35万円になるぐらいの工夫していただければと思います。

(農産園芸課)

県として、冬期間の施設の有効利用と所得向上、生産者の所得向上を図るということで、12月から3月までの間に収穫、販売する農産物を中心に冬の農業を推進してきています。

県内の取組としましては、冬の寒さや雪、温泉、バイオマスなどを積極的に活用していますし、最近では、寒締めほうれんそう、深浦の雪にんじん、八戸の方のいちごとか、弘前のケイオウザクラなど、多岐に渡る品目が取り組まれています。

県としても、より多くの生産者に冬の農業に取り組んでもらうことを目的に、気象条件においても収益性が見込める野菜や花の栽培マニュアルを作成しており、併せて県内各地の取組事例などを作成していますので、それらを参考にいただければと考えています。

また、生産に必要なパイプハウスなどの整備についての支援も行っていますので、活用していただければと考えています。

また、冬場の商品確保に向けて、冬期間出荷できる野菜の栽培講習会については、地域の御要望がありましたら、西北地域県民局地域農林水産部に相談していただければ、冬に向かって8月、9月に播種が始まってくるんですけども、それに向けての品種の選択やポイント等をお知らせできると思いますので、是非御相談いただければと思います。

(農林水産政策課)

最初に前田様には、昨年、当課のモデル事業に協力していただいて大変ありがとうございました。

農山漁村女性を対象にしたソフト事業としては、衛生管理や、加工品づくりの技術を学ぶ講習会、あと優良事例を学ぶ講座のほかに、ハード事業としまして、新規起業女性等を対象とした、

機械や販売促進に係る経費等を助成するという事業も当課で実施しています。

本日御参加の吉田様も去年、このハード事業を活用して、加工機械を導入されました。これらの女性起業育成支援については県民局に相談いただければと思います。

(総合販売戦略課)

加工機器の補助という話がありました。大きな額ではないんですけども、当課で取り組む初期費用の仕組みがありますので、どうぞ御利用いただきたいと思います。

(知事)

ABC 相談会もやっているからね。

(誘客交流課)

宮越家に関しましては、新幹線内に設置している情報誌「トランヴェール」にも掲載していますし、また今年 4 月から 9 月まで開催した「東北デスティネーションキャンペーン」の特別企画の中でも公開してきたところです。

今後も町と連携しながら、宮越家を活用した誘客に取り組んで参りたいと思います。

また、県の誘客への取組ですが、今後、旅行会社に積極的なセールス活動を行い、旅行商品の造成を働きかけていきたいと思っています。主要市場である首都圏、またこれからの伸びしろが期待できる西日本エリアにおいて、積極的な誘客プロモーションを実施して参ります。

受入態勢の整備に向けた御協力、またよろしく願いいたします。

(知事)

ステンドグラスが流行っているって言ったら変だけど、中泊町長も言っていたけど、京都とか、銀閣寺の近くでも、いろんなステンドグラス作家の作品が残っているところがありますので、うまく組むことができると、相当良い商売ができると思っています。

(知事)

今日は勝手に盛り上げてすみません。

今日いただいた意見は、それぞれ非常に大切な意見だと思っていますし、また、コロナなんかになんかに負けずに青森でチャレンジするぞという思いがしっかりと伝わってきました。県としても、是非、皆さんと連携しながら、青森の元気をまた取り戻していきたいと思っています。

今日は本当にありがとうございました。

