

○司会 それでは、時間となりましたので「復興フォーラムin大阪 とにかく東北に行こう！～みつけた、私の『たからもの』～」を始めたいと思います。

私は、本日の司会進行を務めます、復興庁ボランティア・公益的民間連携班の佐々木と申します。どうぞよろしく願いいたします。（拍手）

初めに、開会に当たりまして、吉野復興大臣より御挨拶申し上げます。

吉野大臣、よろしく願いいたします。

○吉野大臣 おはようございます。復興大臣の吉野正芳です。

私は福島県いわき市選出の国会議員です。だから、選挙区の中に双葉郡があります。正に福島第一原子力発電所の事故の真ただ中に私の選挙区はありまして、本当にこの6年間、皆様方の御支援があったからこそ、ここまで我々は元気に、復旧でありますけれども、復興をここまでできたということで、本当に改めて御礼申し上げます。ありがとうございます。

今、福島県は別として、岩手、宮城のほうはハード面は大体でき上がっております。ただ、ハード面ができると同時にソフト面、岩手県では水産加工業の工場はできたのです。できたのだけでも、スーパーの棚が誰かに奪われてしまって、販路拡大がスムーズにいきません。そういう意味のソフト事業、また、心のケア、これも大事なのです。実は私自身が、津波で自宅と事務所がやられているのですけれども、今になってあの津波の映像を見るのが嫌なのです。チャンネルを変えてしまいます。だから、今こそ心のケア、心の復興、そういうものが大事なのだということを私自身が痛切に思っておりますので、そういうところへの支援、これを皆様方をお願いしたいと思います。

とりあえず東北さ来てみて、そして、東北のものを食べてみて、泊まってみて、しゃべってみて、そして、それが若い方々にとってはある意味では貴重な体験になろうかと思えます。そして、私たち被災地の者が自立をして復興していくわけですけれども、元気がないといけないのです。皆様方から元気をいただく。これが一番の本当に大きな宝物になりますので、どうか東北に来てみて、しゃべってみて、私たちに元気をくれることをお願いして、御挨拶にかえたいと思います。

今日は本当にありがとうございます。（拍手）

○司会 吉野大臣、ありがとうございました。

ここで、このイベントの趣旨について、皆様に簡単に御説明します。このイベントは、ボランティア、インターン、企業からの出向など、様々な形で東北を訪れた皆様から東北の魅力、自分が感じたこと、得られたことなどを平成29年度学生ボランティア促進キャンペーンテーマ「掘り起こそう、東北の『たからもの』」に沿って、事例発表形式でリレートークを行います。

また、イベント終了後には、登壇者の方と気軽にお話ができるよう、ランチミーティングも行いますので、そちらも是非御参加ください。

続いて、本日御登壇の皆様を紹介させていただきます。登壇者の皆様、一度前へお越し

ください。

初めに、本日のコーディネーターを御紹介します。一般財団法人ダイバーシティ研究所代表理事であり、復興庁の復興推進参与を兼務しております田村太郎さんです。

○田村氏 おはようございます。よろしくお願いいたします。（拍手）

○司会 よろしく願いいたします。

続きまして、本日よりトークということで、事例発表をいただく登壇者の皆様を発表順に御紹介します。

最初に発表いただきますのは、一般社団法人大学コンソーシアムひょうご神戸でボランティア活動をされていました、山村光貴さんです。

○山村氏 山村光貴です。よろしくお願いいたします。（拍手）

○司会 よろしく願いいたします。

続きまして、学生時代に宮城県の石巻市において実践的なインターンシップを行いました、今年、株式会社JTBコーポレートセールスに就職された瀬戸祐樹さんです。

○瀬戸氏 瀬戸祐樹と申します。よろしくお願いいたします。（拍手）

○司会 よろしく願いいたします。

続きまして、一般社団法人まるオフィス理事の小林峻さんです。

○小林氏 よろしく願いいたします。（拍手）

○司会 よろしく願いいたします。

続きまして、株式会社パソナ東北創生代表取締役社長の戸塚絵梨子さんです。

○戸塚氏 戸塚と申します。よろしくお願いいたします。（拍手）

○司会 よろしく願いいたします。

続きまして、一般社団法人石巻圏観光推進機構業務執行理事の斉藤雄一郎さんです。

○斉藤氏 斉藤です。どうぞよろしくお願いいたします。（拍手）

○司会 よろしく願いいたします。

最後に、株式会社フェリシモ東北事務所所長の児島永作さんです。

○児島氏 児島です。よろしくお願いいたします。（拍手）

○司会 本日はどうぞよろしくお願いいたします。

それでは、一度お席へお戻りください。

ここで、本日の進行について簡単に御説明します。この後、早速、山村さんから発表いただきますが、山村さんの発表の後、コーディネーターの田村さんから発表についてコメントやより深掘りしたいところの質問などをいただいた上で、会場の皆様からの質問を受け付けたいと思います。質問については、発表者ごとに受け付ける形となりますので、よろしくお願いいたします。

また、皆様には、お手元にアンケートを併せて配付しております。途中退室等をされる場合におかれましても、入り口にて随時アンケートを回収しておりますので、御協力よろしくお願いいたします。

それでは、ここからの進行は、コーディネーターの田村さんをお願いしたいと思います。
田村さん、どうぞよろしく願いいたします。

○田村氏 おはようございます。よろしくお願いいたします。

今日、全体の進行を担当いたします田村といたします。

お手元に、それぞれ今日、私も含め登壇者の簡単なプロフィールが載っております。私は兵庫県出身でして、もともと阪神・淡路のときに復興に関わった御縁で、今回東北にも関わらせていただいております。

今回、タイトルが「とにかく東北に行こう！～みつけた、私の『たからもの』～」という事になっています。正直、関西では東北のことを耳にしたり目にしたりする機会が、若干このところ減ってきたかなという気がしております、こういう場は非常に貴重な機会だと思っております。

皆さん、今日、いろいろな方がお見えだと思いますけれども、東北に是非、行き続けていただきたい。行ってみてよかったら退職して住んでしまうとか、転職して向こうに行ってしまうということも、これまたあっていいのではないかと思っております。

今日はいろいろな立場で東北に関わっている方に順々に登壇していただきまして、それぞれの取組をお話ししていただきます。何かヒントを皆さんにもお持ち帰りいただき、皆さん方自身が東北に行っていただくのももちろんですが、皆さんの周りで東北が気になっているのだけれども、行く機会を逃したなという人が多分いらっしゃると思いますので、今日、こんな話を聞いたよというのを是非お持ち帰りいただきまして、1回でもいいから、あるいは以前に行ったのだけれども、しばらく行っていないなという方は、もう一度東北に行くきっかけを、今日見つけていただけたらと思っております。よろしくお願いいたします。

今日、入った感じ、建物が大きかったのも、どんな大きな会場かなと思って、部屋に入ってみたら意外と狭いので驚いたかもしれませんが、皆さんとの距離が非常に近いので、間でそれぞれ御発表の間で、お一方ずつに質問の時間が用意してございますから、是非、積極的に質問をしていただけたらと思っております。よろしくお願いいたします。

では、トップバッター、山村さんですね。準備をよろしくお願いいたします。

山村さんは、大学コンソーシアムひょうご神戸という組織があって、そこから学生ボランティアとして東北に行かれて、今はもう卒業している。

○山村氏 そうですね。今はもう卒業して社会人2年目で、OBとして今回発表させていただきます。

○田村氏 何よりでございます。

主に行かれたのが。

○山村氏 宮城県名取市の閑上地区です。

○田村氏 ということでございます。

では、まずは山村さんからの話を伺いたしたいと思います。拍手でお迎えください。（拍

手)

○山村氏 御紹介にあずかりました、大学コンソーシアムひょうご神戸学生交流委員会の代表としてお話しさせていただきます、山村と申します。

今回、私は「学生ボランティアを経験して分かる『若い』力の重要性」ということで、自分が経験した中で、学生という立場からどういうボランティアをしていったらいいかということについて、お話しさせていただきたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

では、初めなのですが、目次といたしまして、今回こういう形で発表させていただきたいと思います。

まず一番最初なのですが、私がこの大学コンソーシアムとしてボランティアに参加した動機なのですが、大学で掲示されていたポスターを見て応募させていただいたのですが、実は最初からやろうと思って応募したわけではなくて、友人からやらないかということに誘われて応募して、活動を始めたのです。

でも、今、大学2年間、卒業してからOBとして1年、今も継続して続けているのですが、なぜ続けているのかと思ったのですが、実はちょっと謎なのです。自分でも何で続けているのかがよく分かっていないということで、今回この発表を通じて、どうして自分が続けているのかという見返しをするいい機会になりました。

そもそも名取市の閑上地区というのはどういうところなのかということにつきましては、人口が閑上地区としては2,000人程度で、大体名取市の2%ぐらいの人口になります。名産品といたしましては、赤貝とかセリとか笹かまぼこ、すごく有名なものばかりあります。名所といたしましては閑上の記憶という、震災で閑上地区の被害がありましたところをお伝えしている場所だとか、ゆりあげ港、ここは朝市の写真なのですが、ゆりあげ港の朝市で、様々な海鮮などが販売されております。

どういう活動をしているのかといいますと、私たち大学コンソーシアムの学生ボランティアは3つの「つ」を理念として活動しています。3つの「つ」とは「つたえる」「つながる」「つづける」ということで、現地がどのような状況なのかを伝えたり、現地で暮らしている人とつながって、最終的には活動を一度きりにせずにも今後も続けていくということを理念として活動しております。

どういうことをしているのかといいますと、最初に震災に関することを事前に研修として学習し、どういう状況なのかとか、震災というのはどういうものなのかというのをしっかり勉強してから活動しています。現地での事前ヒアリングとしまして、実際に先行して現地に赴きまして、現地ではどういうことが必要とされているのかというのを学生とスタッフで調査していきます。そして、最終的に現地で行うかをこちらで企画して、準備を全て学生主体で行っております。

これは実際の活動の写真で、こちらは学生同士で交流を図っている。こちらは尚綱学院大学という大学にお邪魔させていただきまして、そちらにいる大学生の方々と一緒にディ

スカッションをして、交流を深めました。

こちらは仮設住宅です。仮設住宅で清掃活動をしたり、実際に仮設住宅をお住まいとされている方々と一緒に物を作ったりとかという交流の企画を実際に行いました。

そして、3つ目のこちらの活動は、児童センターもしくは保育所を通じて、子供たちと交流をする企画も立てまして、そういうことも大切に活動をさせていただきました。

ただ活動するだけでなく、閑上地区若しくは名取市というものがどういうものなのかも勉強させていただきました。一番左上の写真は、名取市役所で市役所に勤務されている方々に名取市の復興としてどういうことを念頭に置いているとかというお話を聞かせていただいたり、真ん中の写真は実際に閑上地区をバス等で回っていき、どういう状況だったのか、どういうことが起きたのかを実際に話を聞きながら、町を見ていきました。左下は、閑上の記憶で震災に関する様々なものを見たり、語り部さんから震災当日の状況に関して話を聞かせていただけたりしました。

活動を通じてなのですが、自分の知らない一面を見ることができまして、実際に自分はテレビやそういうものでしか震災というものを経験しなかったのですが、現地に訪れることで分かることだっていっぱいあったということが一番の印象になりました。

また、復興状況が目に見えて分かるということで、これは継続して行くことで分かるのですが、ここに防波堤ができたとか、嵩が上がったとかというのは、自分が必ず訪れることによって変化を見ることができるというのは活動を通じてよく身にしみました。

また、視野や考え方に広がりができるまして、学生と交流することによってボランティアというものが多方面から見るができるということもありまして、視野が大きく広がったということもあります。

4つ目が、今、生きている重みを知るということで、仮設住宅でお話を聞く機会がありまして、今、生きていけるというのは本当に奇跡なのだよということをおっしゃった方がいて、もしかしたら明日本当に急にぽっくり死んでしまうということもあり得る世の中で、今、生きていけるというのは、本当に大事なことだということをよく知りました。

今回テーマに置いている学生という若さについて注目を置きますと、フレッシュさを持っている。元気のよさはいろいろな人にいい影響を与えたりします。

また、可能性や伸び代は無限大で、大学生はきっかけ一つで本当に大きく伸びる力があると私個人的にはすごく思います。

また、フットワークが軽いということで、夏休みだったり春休みだったりといった大きな休みがありますので、社会人に比べて時間を持っているということが圧倒的にあるというのが、若さの良さですね。

最後はコミュニケーション力で、大学生はいろいろな人と話す機会も多いので、そういったものでは、学生という若さというのはすばらしいものなのだと個人的に思います。

学生の間にボランティアを経験することとはということなのですが、自分自身の視野や考え方を刺激できる。例えばAというものに対してこうだよねと言っていますが、例えば他

の人はこういう見方もあるんじゃないということで、物事を一つではなくて多方面から見るができるというのは、ボランティアを経験しているいろいろな人と話をすることとかによって得るものだと思います。

そして、同じ志を持った仲間ができるということで、ボランティア活動をするというのは自分自身の思いもありますが、ほかの人も同じような志を持ってもちろん活動すると思います。なので、仲間ができることによって自分の人生が充実したり、また、ボランティアだけではなくて、ほかのいろいろな情報とかを共有したり、また、手に入れたりすることができるというのも、学生の中にボランティアを経験するというすばらしいことだと思います。

また、次につながるができるということで、今回、私は東北のほうには行かせていただいたのですが、後輩たちは東北だけではなくて熊本のほうにも震災の復興のボランティアとして行くこともありますので、そういういろいろな人と出会うことによって、いろいろな情報を受け、いろいろな刺激を受けることによって、次につながっていくというのは大きな学生の良いところだと思います。

4つ目は、多くの人に伝えることができるということで、今回、私はこういう発表をさせていただいているのですが、大学生は学校内でもいろいろ発表する機会はあると思います。そういうところで発表することによって、多くの人に現状を伝えたり、学生はこういうことを中心としてやっているのですということ活動を活動として紹介することができるので、それはすばらしいことだと個人的には思います。

最後になるのですが、本当に重要なのは、若さとか学生というだけではなくて、いつまでも忘れないということが一番大事なことであって、風化していくことが現地として一番恐れられていることでもありますし、実際そういうことを口にされる方はかなり多くいらっしゃいます。なので、いつまでも忘れずに継続していくということが一番重要なのです。

写真も載せていますが、現地を訪れることが最大のボランティアということで、ただ単に仮設住宅とかボランティア活動をするのももちろん良いのですが、例えばプライベートで旅行などで被災地に訪れて、被災地の現地の食べ物を食べたりとか、現地の人とお話をしたりということだけでも個人的にはボランティアだと思いますので、より多くの人にプライベートでもいいので、そういうところに行ってもらいたいと思います。

拙い発表でしたが、御清聴ありがとうございました。（拍手）

○田村氏 ありがとうございました。

私も学生を連れて東北に何度か行っていますが、一回仮設住宅に行くことがあったのですが「若い人が横にいただけでね、血が流れる音が聞こえる」と。本当かよと思いますけれども、実際そんなもののように、若い人に来てもらうというのは、非常に価値があるのだなとは感じました。

1つだけ聞きたいのですけれども、これは大学コンソーシアムひょうご神戸で行っているのではないですか。当然、向こうで阪神・淡路のこととか聞かれたりするのではないかと

思いますけれども、それはどうですか。

○山村氏 そうですね。特に一番聞かれるのは向こうにいる現地の大学生の方々に、阪神・淡路で、自分たちは年齢が経験したのが1歳だったり、下手したら経験していないということもあたりはするのですけれども、勉強したことで何を得ましたかとか、どういうことが大変だったとか、どのように復興していったということとか、そういう話をよく向こうの学生から聞かれるので、自分たちが勉強した中でこういうことが大変だったとか、こういう話を聞いていますということをお伝えすることはしています。

○田村氏 そうですね。一回学生を連れて行って、5年前だともうちょっと学生も年上の阪神・淡路のときに3歳でしたとか4歳でしたとか、そういう学生が行きますと、その仮設住宅に3歳の子とかがいて、この子がこうなるのかというのだけで、もうみんなで泣いたみたいなことが一回ありましたけれどもね。

もう一つだけ。学生の強さというのは、多分ずっと若い子たちが後輩に引き継いでいく。そこも良さかなと思うのですけれども、逆に難しさもあって、だんだん日がたつにつれ、東北のことを本当に見ていた大学生と、東北のことはテレビで小学生のときに見た子が今、大学生になってくると思うのですけれども、その継承していくことの難しさみたいなところはどうですか。

○山村氏 そうですね。今、私たちは活動をして、終わった後に報告書という形で一つの冊子にして大学に配ったりして、広めようと頑張っているのですが、そういうところも学生の中でも課題となっていて、自分としては学生が終わってもOBとして活動して、それを自分のSNS上などでもいいのでいろいろ書いたりして、いろいろな人に広げようと頑張っているのですが、なかなかうまく実を結ばないことも多いので、そこは自分自身の課題としても思っています。

○田村氏 ありがとうございます。

ということで、会場からも二、三質問をとりたいと思いますが、お手を挙げると佐々木さんが飛んでいく感じですね。

○司会 そうです。

○田村氏 では、御質問がありましたら、お願いいたします。

ありがとうございます。どうぞ。

○質問者 ありがとうございます。

最後のほうしかお聞きできなかったのですが、もしお話しされていたら申し訳ないのですが、こうやって東北のボランティアに関わられた中で、御自身の中で、日常の中で日頃から防災であったりとか、減災であったりとか、何かそういった備えみたいな意識のようなものが変わったりとか、そういったところはあたりしますでしょうか。

○山村氏 御質問ありがとうございます。

いろいろな話を聞く中で、防災なり減災というのはすごく大事なものでもありますし、実際に防災・減災をテーマとして学生間で交流などもしました。その中で、ハザードマッ

プであったりとか、避難経路の確保というところに十分注意しております、今、私は地元を離れて東京のほうに1人で暮らしているのですが、例えば家の周囲で危ないところはどこかだとか、家の中でも避難するためにはどこに何を置いたらいいのかを注意したりとか、あとは避難グッズなどを常備したりなどをして、注意は一応しています。

○質問者 ありがとうございます。

○田村氏 とてもいい質問で、ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。

どうぞ。

○質問者 お話、ありがとうございました。京都文教大学の者です。

本学でも現地ボランティアというものをさせていただいているのですが、実際、正直なところ、毎年行かせていただいているのですが、年々、手を挙げてくれる学生が減ってきているという現状がございます。その点に関して何か工夫などをされている点がございましたらというのが1点です。

もう一つ、お願いいたします。去年は熊本地震の復興のボランティアに行かせていただいたのですが、一昨年、実際ボランティアのニーズなど、いろいろお話を伺っていると、実際我々大学生が行ってできるボランティアというものがかなり減ってきているという状況を、お話を聞いているうちに感じまして、イチゴ農園の方に無理やりボランティアのために作業を置いておいていただいているとか、そういった現状がございまして、そういったマッチング等々で何か工夫されている点がございましたら教えていただければと思います。お願いいたします。

○山村氏 ありがとうございます。

工夫といたしましては、こちらに関しては、スタッフの方々が大学などでも広く告知をしてくださいとやっていたりして、数多くの学生に手を挙げていただいている状況であります。

現地でできることが少なくなっているのは、確かにそうです。それはありますが、そういうところは吉野さんがおっしゃったとおり、ハード面がしっかりしてきている部分に関しましてはソフト面ということもありまして、活動する場所を実際の仮設住宅なりとか保育所なりとかで、心のケアの部分に関して中心的に置くとまだまだいろいろできることはあるのではないかということは個人的に思いますので、そういうところから工夫していくことが大事なのかなというのは個人的に思っております。

答えが微妙で申し訳ないです。

○質問者 ありがとうございます。

○田村氏 よろしいですか。

もうお一方ぐらいいけそうです。

大臣などももしありましたら。

今、吉野さんと言ったのだけれども、大臣と呼びなさいね。

○山村氏 済みません。大臣です。緊張し過ぎて。

○田村氏 大丈夫です。

ほかはよろしいですか。大丈夫ですか。いいですか。

今、イチゴ農園でボランティアのために作業を残しておいてもらっているみたいな話があって、私は一回冗談みたいな本当の話があって「仮設住宅の草引きのボランティアを連れていきますから」ということでお願いをして「草引きね、わかりました」ということで、行ったら、コーディネーターから電話がかかってきて「田村さん、草、引いてあります」「草引きに行ったんだよ、君たちは」「いや、草が引いてあって、何かバーベキューの用意がしてあります」と。行ったら「学生が来るっていうから、草引いておいたよ。いいもん食っていけ」と言われたと。「どうしましょう」と言うので「うん、食べて帰っておいで」と。

何かそれはそれで一つかなと思うのですね。皆さんもどちらかというとおもてなししたいという気持ちもあるので、それは甘えてもいいんじゃないかなという気はしていますね。福島のほうだと仮設住宅に住むだけの学生のプロジェクトもあって、住むだけで、隣にだけというのは実は非常に重要だったりしますので、余り役に立たなきゃと肩の力を入れ過ぎないで行ってみるということもすごく大事なのかなという気がしますね。

ありがとうございました。

では、山村さん、ありがとうございました。

○山村氏 ありがとうございました。（拍手）

○田村氏 私、冒頭申し上げるのを忘れていまして、このホチキスどめの分厚い資料に、今、発表で投影しているデータとほぼ同じものが出ております。お手元も参照しながら、お話を聞いていただけたらと思います。

続きまして、瀬戸さんです。瀬戸さんが11ページから掲載されておりますので、お手元も参考にしながらお話を聞いてください。

瀬戸さん、どうぞ御準備ください。

先ほどの山村さんの発表のタイトルは「若い力」がテーマでした。次は「東北の今とギャップ～私たちは何をすべきなのか～」という、割とハードボイルドなテーマかなと思います。今はもう社会人1年目ですね。

○瀬戸氏 はい。

○田村氏 1年目で3カ月目で会社が行ってこいと言ってくれるのもすごいなと思いますけれども、かつてインターンとして行かれた経験からお話をいただきます。

では、よろしく願いいたします。拍手でお迎えください。（拍手）

○瀬戸氏 お願いいたします。瀬戸祐樹と申します。

今、JTBで働いております。よろしく願いいたします。

私が今回の発表をさせていただく内容としましては、復興庁のインターンシップで石巻市に3週間泊まり込みで行っていましたので、そのリアルな中身を発表させていただきた

だと思います。最後に私が行ってみて感じたこととか、それを最後に話させていただければと思います。

では、始めさせていただきます。

私は2017年2月13日から3月3日で石巻のほうに行っていました。

内容としまして、このような感じです。

プロジェクト内容なのですが、私は株式会社田伝むしという米農家のところで3週間活動させていただきました。米農家なのですが、震災をきっかけに法人化しまして、一応株式会社ということでやっている会社でございます。宮城県の石巻市にて、ササニシキを生産してまして、このササニシキなのですが、農薬や化学肥料を使わずに栽培しております。

この田伝むしさんが大切にしていることは、1つ目に農薬を使わないということ。2つ目にササニシキだけ。昔は東はササニシキ、西はコシヒカリとあって、ササニシキはすごく栽培されていたのですが、冷害に弱いということで、農家の方がかなり作るのに手間がかかってしましまして、今、本当にシェア率が少なくなってしまうと、宮城県の石巻市ではそれなりに作っているのですが、日本全体としましては全然作られていない状況でございます。

ただ、この田伝むしさんが、なぜササニシキにこだわっているかといいますと、ササニシキはササングレとハツニシキという結構原種に近い米でございまして、コシヒカリは結構もちもちしておいしいのですが、ササニシキは結構あっさりとしたお米でございますので、日本人の洋食化に伴いまして、消費者のほうでも食べなくなってきたという、そのような感じでございます。ただ、ササニシキというのは日本人に合った米ということで、和食にも合う体にいい米でございまして、田伝むしとしてはササニシキを作っていたという思いがありまして、ササニシキを作っております。

私がしたプロジェクトの内容としましては、寿司ツアーの考案でございます。寿司ツアーといまして、内容としましては、石巻の産地をめぐるツアーでございます。田伝むしさんのササニシキと、石巻には世界三大漁場があるお魚で非常に有名なところでございまして、それで、米と魚を組み合わせた寿司を使って石巻を活性化させようという社長のミッションでございました。

ターゲットとしましては、寿司職人とか職人の卵、寿司の専門学生ということでした。

田伝むしさんとしましては、その寿司ツアーをきっかけに石巻にいっぱい人に来てもらって活性化してほしいと、そういう思い。また、自分たちが作っているササニシキ、日本人に合った非常に体にいい米をもっと多くの人に知ってもらいたい。より多くの購入者が欲しいということで、BtoBのターゲットとして5年後に30件以上の東京の寿司店との取引が欲しいとのことでした。

3週間の活動なのですが、基本的に1週間目、2週間目まではヒアリング、実際にお寿司屋さんへ食べに行き、どういった米が使われているのかとか、何を大切にしているの

かとかなどです。

2週目の23日頃から、実際に旅行会社とか石巻の観光協会の方に実際に作った寿司ツアーの原案をいろいろと御指摘をいただきまして、よりよいものを作っていたという感じでございます。

私たちがヒアリングをして、寿司ツアーを作るとともに、一応やっていたことが、食材のカレンダーと学校の一覧リスト、学校の一覧というのターゲットのリストなのですが、寿司の食材の旬が寿司ツアーの考案に役立つということで、作成のデータを一覧化して、カレンダー形式で例えば夏はこの魚がいい、冬はこの魚がいいという感じで、寿司に合う魚のリストを作っていました。

2つ目に、ターゲットとなる顧客の情報を一覧化することで、田伝むしさんの社長は木村社長と言うのですが、かなり現場に入って米を作るのに忙しいということで、私たち2人インターンシップで参加していたのですが、一覧化することで社長の作業の仕事の効率化を図ろうということで、リストを作ってみました。

4つ目に、寿司ツアーを実際に作りました。社長とのディスカッションをしまして、実際のツアー行程内の見学・体験場所の視察、それと並行で観光協会の方やいろいろな方にアドバイスをしていただいたという感じでございます。

ツアー作成の経緯に当たりまして、誰がどのように喜ぶのかということ、なぜ、その活動をするのか、その活動の意義、協力者に利点があるのかという、この3つをいろいろ考えました。

誰がどのように喜ぶのか。その作成経緯の根拠としましては、意義とか、そういうことを意識しなければと。私たちは2人で、また、受入先の巻組さんというコーディネーターの方ともいろいろとディスカッションしていたのですが、実際に行ってみて、かなり複雑でして、いろいろと社長さんの思いなども熱いものはあるのですが、それがすごく抽象的でして、それを私たちが具体化して、社長さんにこうですか、こうですかということで、すごく本当に社長さんと同じような気持ちにならなければいけないという中で、特に私はそうだったのですが、かなり社長さんのほうに思いが、社長さんが熱いので、私は結構感化されやすいのでかなり入り込んでしまいました。その中でやっていくと、結構何でこれだったんだっけとか、これで人が呼べるのかなという、そういった私の個人的な課題もありました。

ツアー企画の背景としましては、協力者に利点があるのかということと、自分たちさえよければいいのではない。社長さんは石巻に人を呼んでほしいということはあるのですが、それが来てもらう人にとっても押しつけがましいものでもなく、一緒に協力していただく石巻の人たちにとっても全ての人たちにとってもいいものでないのだめということで、いろいろと背景がありました。

実際、これは結構最後のほうです。2週目の後半からヒアリングの実施を行いまして、実際に寿司屋に食べに行きまして、旅行会社、観光協会の方とか、料理人の方とか、生産

者、漁師さんの方にいろいろとヒアリングをするなどしました。

これは「すし寶来」、個人的に私が一番好きな寿司屋です。石巻の駅の近くにありまので、ランチでしたら2,000円ぐらいでかなりリーズナブルです。おいしいです。どこもおいしいのですが、私は個人的にここが好きでした。

寿司職人の方にヒアリングをしていく中、魚などの産地を気にしています。お客さんの中でもどこの魚なのか結構気にしているの、それにお客さんが聞いてきたことに対して答えられるようにしてこだわりたいという思いは、どの寿司職人の方にもありました。

石巻の魅力は何ですかと聞いたときに、魚だと、この市場がよいと。この辺は私たちも何となく予想どおりだったのですが、実はお米は何ですかと聞いたときに、ササニシキというところもあったのですが、実際は違うところもありました。寿司というのは結構シャリとネタがぼろりとなる中で、お米はササニシキがよいとたしかネットにも書いてあって、どこの寿司屋さんもそうなのだろうと思ったところ、実際は違いました。別に宮城へ行ったのでササニシキを使っているというところは、今、地産地消ということで、新潟のお寿司屋さんは結構新潟のコシヒカリを使うこともありますし、全国を見ましても必ずしもササニシキを使っているわけではない。私たちの最初の寿司はやはりササニシキだよという根本となるものが崩れた瞬間でございまして、かなりリアルだなと。これを社長さんに何て言えばいいだろうと、そういうのはありました。

あと、観光協会の方にヒアリングをしまして、ターゲットのニーズというものをもう一回考える必要があるということと、集客の問題がありました。

寿司ツアーの現状の課題としましては、集客の問題、実施に必要な条件が不十分ということと、寿司イコールササニシキではないかもしれないということとございます。

現状の課題はいろいろありまして、このような感じです。この企画提案型セールスというのは、要は集客の問題に当たってササニシキを用いた寿司ツアーを作るのではなくて、どこかターゲットを決めて、その顧客の課題の解決方法として、石巻の田伝むしさんのお米であったり魚があるのかなという、集客の問題でこういったものもあると私たちはいろいろ御指摘をいただきました。

まとめとしましては、インターンシップを終えて気づいたこととしまして、まだ結構、かなり月日はたっているのですが、いまだに数多く残る仮設住宅ということで、現実と理想がまだかなりあるのかなと。ただ、私たち、例えば私は神奈川出身なのですが、神奈川出身として東北に行ったときに、結構これは面白いと思うものに対して、向こうの方たちはこれは普通だよという反応。逆に、向こうの方たちがこれいいよと言っているものは、私個人に関しては、これは何かほかの地域でもあったなという、そのギャップというものがありました。ただ、その魅力というものを発見していくために、例えば東京の人が東北に行くとか、東北の人が東京に行って、そのお互いのニーズといたしますか、現状、交流が必要なかなと思います。

私たちにできることは何だろうということとしまして、私は福島福島の福島県庁がやってい

るスタディツアーにも参加したことがあります。その際、いろいろと福島の食の問題、放射能の問題などありますが、福島は今、全ての食材を徹底的に検査してしまっていて、日本で一番安全と言っても過言ではないと私は思います。そういった中で、とにかく現地に行ってみて、自分の目で見て感じて考えることが大切なのではないかと思います。それは別にボランティアで行くとかインターンで行くとか、それはもちろんいいと思うけれども、結構ハードルが高いので、とりあえず行きやすい、例えば宮城の松島に行ってみるとか、青森のねぶた祭りに行ってみるとか、会津に行ってみるとか、とにかく行ってみることが大切なのではないかと私は思います。

最後に、インターンに参加して役に立ったこととして、今回の私の経験は、かなり密な本当にリアルな、例えば寿司がササニシキではなかったとか、本当にリアルな体験もできまして、まだ私は社会人になりたてですが、これは今後確実に役に立つことだと思っております。

ありがとうございました。

○田村氏 ありがとうございました。

瀬戸さんは、今の就職が決まってからインターンに行ったの。

○瀬戸氏 そうです。

○田村氏 なので、結構ツアーのことを結構しっかりされた感じなのかしら。

○瀬戸氏 それもあります。

○田村氏 それは結構今の仕事に、これからだけれども、生きていくかなという感じですかね。

お話を聞いていて、割と関西と東北と寿司のネタが違うのです。向こうへ行って初めて食べるネタは結構あって、流通の経路としては今まで余り関西はつながってこなかったんじゃないかと思うし、生ものを関西まで運ぶのは大変だということもありますけれども、そういう提案とか今後されるといいかもしれない。関西から行くと、こんなの食べるんだというものが時々あって、そういうものはツアーとして面白いのかなと思ったりしましたけれどもね。ありがとうございます。

ここまで若い人が東北に行ってボランティアだったり、インターンだったり、今までなかった視点を東北に持ち込んで復興のお役に立とうというお話が2つ続きまして、もう間もなく吉野大臣が退席しないといけないということでございまして、ここまでのところで、もし差し支えがなければ、吉野大臣といいますか、ひょっとすると福島のおじいちゃんからの一言みたいなことでも構いませんので、何か一言いただきたいと思っております。お願いいたします。

○吉野大臣 ありがとうございます。

先ほどの質問で、ボランティア、草むしりとか、そういう仕事がないというお話があったのですが、仕事なんかすることないんです。来てくれるだけで私たちは元気が出ますので、本当に来てくれて、ある意味で、御馳走しますから。そんな感覚でボランティ

アに若い方々がたくさん被災地を訪れてきて、それで、おしゃべりしてほしいのです。みんなそれを待っていて、自分自身に元気をもらう、皆さんの若い心をもらうというのが、一番の大事なもののなので、来てくれて、おしゃべりして、若い皆さんの元気を私たちにいただけ。これが一番の大事なところなので、それは瓦れき運びとか片づけとか草むしりは、正直言ってもう大体ないです。だから、ボランティアと言うとみんなそういう汗をかく仕事かと思うのですけれども、もう今はステージが違うので、来てくれるだけでいい、おしゃべりしてほしいというのが一番のメインのところになるかと思います。

本当にお若い方々、ありがとうございました。これからもよろしくお願いします。（拍手）

○田村氏 それでは、大臣は御退室されます。ありがとうございました。

（吉野大臣退室）

○田村氏

では、ここから、今の瀬戸さんの御発表についての質問を、また二、三受けたいと思います。

佐々木さんがマイクを持っています。

では、御質問のある方はお願いします。

どうぞ。

○質問者 ありがとうございます。

2点あるのですけれども、1点目はこの田伝むしさんがササニシキにこだわられているというのが非常に新しいなと思ったのですけれども、その思いとか、何でそこにこだわることになった背景みたいところが1点。

2点目は、こういったお寿司ツアーを作られて、お寿司に関していろいろ学ばれた経験から、それまで捉えていたお寿司の概念とかお寿司のイメージに何か変化があれば、その変わった部分をお教えいただければと思います。お願いします。

○瀬戸氏 田伝むしさんがなぜササニシキにこだわっているのかということ、一番大きなものとしましてはササニシキがかなり原種に近いものですので、今、結構日本人でアレルギーの問題で食べられないとか、コシヒカリを食べると胃にもたれちゃうという方がいます。特にアレルギーなのですが、ササニシキしか食べられないというお客さんがいらっしゃいまして、そういった中で社長はお米とか食に気を使っている人のために作っていきたいという思いが一番あります。

2つ目、寿司の概念ですね。寿司はおいしいです。ただ、概念と申しますか、どこの食べ物も、今、地産地消でございまして、寿司も昔は結構赤酢とか酢にすごくこだわっている方は昔の職人さんでございまして、ただ、今、結構崩れてきているとか、そういったところですね。寿司はおいしいというところが一番です。もうちょっと食べようと思いました。寿司は実は結構米ではなくて酢が重要というのが、一応ヒアリングして勉強していく中でありました。概念はちょっと難しいです。済みません。

○田村氏 では、もう一つだけ質問を受けて次に行きたいと思いますが、いかがですか。
どうぞ。

○質問者 企業で人事部を担当しております者です。

非常に面白い話を聞かせていただきまして、私は朝飯を食べていなかったのですが、お寿司の話が出ると非常に食べたくなってしまいました。

ササニシキにはアレルギーがないということで御紹介いただいたのですが、そのほかにお寿司以外でササニシキをうまく使うようなお菓子とか、米菓など、そういう別の使い道ということは考えてはいないのでしょうか。何かアイデアはないのかなと思ったのですが。

○瀬戸氏 寿司以外でササニシキを使う。田伝むしの社長が商品企画をかなりして、まだ全国的ではないのですが、お菓子とか、そういうものを結構作ってはいます。ただ、今、日本人のアレルギーの問題がありますので、結構需要はあるのかなと。本当に和食に合うのはササニシキと言われているので、今後、徐々に需要はいろいろな場面出てくるのかなと。具体的には、済みません。

○田村氏 もし何かできたら、是非関西に。

どうぞ。

○児島氏 フェリシモの児島と申します。

84ページで、今、東北で商品企画をしていて、この田伝むしさんと作ったお寿司やお菓子以外にも、甘酒がこれからデビューしていく予定です。この話もまた後でできればと思います。

○田村氏 よそから見て面白いというか、こうやったらいいんじゃないのという新しい視点を入れていくというのはすごく大事なのだろうと。インターンに行く価値も多分そこにあるのだろうと。

私は東北のある市長さんと一回口げんかというか、「何かもっと魚とか加工したほうがいいんじゃないですか」と言ったら、「田村さん何を言ってるんだ、煮たり焼いたりするのは失礼なんだ、生でいいんだ」と言われて、「それだと雇用が拡大しないじゃないですか」と言ったのですが、余りにも海に落ちているおいしいものがすごいで、余り加工したりという習慣がないのかなと。物がいいだけに逆にうらやましいことではあるのですが、そこはよそから来た人だからこそ、例えば学生とか、若い人だからこそ投げかけられる視点なんじゃないかと私は感じています。

瀬戸さんが熱い思いだったので、ちょっと時間がオーバーしまして、一旦ここまでにしたいと思います。また後ほど壇上に上がっていただく機会もあると思います。

ありがとうございました。（拍手）

続きまして、小林さんです。

ここから小林さん、戸塚さんは、お二人も行って見たという経験もお持ちですが、今日の立場としてはインターン等を現地でコーディネートして受け入れる側の視点からお話を

いただきます。

まず小林さんです。「生きがい、働きがいを通して、『自分ゴト』があふれる地域に」というテーマでいただいています。

よろしくお願ひします。拍手でお迎へください。（拍手）

○小林氏 よろしくお願ひします。一般社団法人まるオフィスの小林と申します。

吉野大臣がお帰りになつてしまつたので、ちよつと残念ではあります、気軽にここからはやれたらなと思ひます。どうぞよろしくお願ひします。

よろしくお願ひします。

改めまして、一般社団法人まるオフィスの小林と申します。どうぞよろしくお願ひします。

今日、こんな流れでやらせていただきたいと思ひます。最初自己紹介をさせていだけて、その後気仙沼についてさらつと触れさせていだけて、では、改めてまるオフィスが何をしているのかというところを御紹介できたらと思ひます。

若干、自己紹介にボリュームを盛つてしまひまして、失敗したかなと思つたのですけれども、活動の背景や思ひみなどところも御案内できたほうがいいのかなというところもあつて1個目が若干長いかもしれませんが、御了承いただけると幸ひです。

僕は東京の八王子市というところの出身で、現在28歳になります。神奈川の大学を卒業しまして今に至るのですけれども、大学時代、ずっとNPO法人ETIC. というところでインターンをしておりました。その後、大学在学中に震災がありまして、2011年の3月はちよつど僕が大学3年から4年に上がるタイミングで震災という形で迎えました。その年の秋からETIC. がやっている右腕派遣プログラムというものがございまして、うなずいていらつしゃる方も多ひので、御存じなのかもしれませんが、そちらを活用して宮城県気仙沼市のほうに最初に入りまして、気づけば早6年となつておひます。生まれも育ちも東京八王子なので、実は全く宮城とは縁もゆかりもなく、本当に震災のときに初めて宮城、仙台のほうに行つて、そこが僕としては当時の最北地の記録を更新したというぐらひ、余り東北には縁もゆかりもなかつた人間でした。

震災後、大学を一旦卒業してからまた戻るのですけれども、そこから新卒で気仙沼市に飛び込んで、最初の2年間は全く別の事業をやつておりました。後ほど出てきますけれども、K-portというカフェの立ち上げと現場責任等々をやらせていだけて、2015年の3月から現職という形になつておひます。

僕自身がなぜこの活動をしているのかというところの原点みなどところなのですけれども、僕のマイミッションというか、自分自身がやりたいと思つている、将来的にずっとこれを大事にしていきなつたいなと思ふのが「すべての人の『やりたい』を最大化出来る環境づくり」と書かせていだけました。これは何かというと、本当にいろいろな人たちが自分のやりたいという気持ちをちゃんと発揮しながら、かつ周りと調和していきながら、自立的に自分の「やりたい」を積み重ねていける、そういう環境がたくさんできたらいいな

と違って活動しております。

これは何かというと、僕のちょっとした原点にもなるのですけれども、僕自身、小学校、中学校、不登校児だった経験があり、そのときにすごくずっともやもやしていた人間だったのです。その後、たまたま御縁があって高校のときにアメリカに留学する機会がありまして、そこでそういう正に自分たちが思う好きなことを勝手にやって、でも、それぞれが楽しみながら調和しているというところがコミュニティの力強さであり、おもしろさでありということを知り、そういうものを是非日本でもやっていけるとすごくいいなど、そういう自立した人がたくさん生まれていくということはすごく大事だと感じて、日本に帰ってきてから一貫してそういうところで今までふらふらしてきたというところがございます。

大学まではそんな経歴で、気仙沼に来てからということなのですけれども、こちらが右腕派遣という当時やっていたときの写真です。僕が当時やっていたプロジェクトがどういうものなのかということなのですけれども、震災直後ですね。震災から半年後の気仙沼市において地元の経営者の方と一緒に地域の情報発信を強化していこうというプロジェクトに入りました。地元の6社のすごく面白い経営者の人たちがいるのですけれども、その人たちの、ある種事務局となっていていろいろやってきたのですが、いろいろかなり空回りしながらやってきた日々でした。何をやってもうまくいかない。全然土地のことも分からないし、新卒ですので全然やったこともないということが目の前にたくさんありました。

この右腕派遣が終わって、2013年からK-portというプロジェクトが立ち上がります。これはK-portの写真なのですけれども、内湾の海の目の前にこういうおしゃれなカフェがありまして、これを立上げからやり、当時全然飲食店などは全くやったことがなくて、そういうところにぼんと無茶振りが入って行って、こういう日々の運営をしたりとか、イベントをしたりとかということをやっていました。こういうことを2年間やったのですけれども、かなり厳しかったなというところもあり、今もK-port自体は続いてはいるのですが、すごくいい勉強にもなり、すごくつらかった経験でもあったかなと思いました。

ただ、そんな中でも僕が今、残っている理由みたいなところなのですけれども、こうやってもがいているうちに僕の中ですごく大きな発見が一つありました。気仙沼にある魅力は僕はこういうことなのかなと思っているのが、人がすごく面白い。とりわけ地域の経営者の志とかエネルギーというのがすごいですね。

後ほど御紹介できればと思うのですけれども、気仙沼はもともと漁業がすごく盛んな町で、物すごく中小企業が多い町なのです。なので、すごくリーダーがたくさんいる町。その中で、彼らは震災を受けて町をどう復興させていくかというところのエネルギーが非常に強い方たちでした。僕はすごく印象に残っているキーワードがあるので、経営者の方がある日ぼつと言われたことで「無一物中無尽蔵」という言葉を使われたりしたのです。これは仏教のお言葉なのですけれども、人間は何も持っていないときに、一番無尽蔵にエネルギーが出るのだみたいなことを、その震災の正に会社が社屋も工場も全部流

された、そういう経営者の方たちがそれでもなおそういう言葉を言うということの力強さ。何なんだろう、この人たちはというところが、僕の気仙沼に今も居続ける原点になっています。

2点目、書いたのですけれども、すごく悲惨な状況があって、本当に親戚の方、御家族の方を亡くされている方がたくさんいる中で、正に命というものを一人一人が持っている、命の大切さみたいなところをちゃんと持っている力強さというところが土地の魅力なのかなと思っています。こういうところをすごく思いながら、この気仙沼という土地だからこそ、もっとやりたいとか、こうしたいとか、こういう思いが生まれてくるような環境がもっともっと欲しいなと思っています。そんな活動の思いを持っていました。

現在の気仙沼市なのですけれども、位置関係等々は皆さん、何となくお分かりかと思うのですけれども、これは宮城県の図で、先ほどお話にあった石巻がこの辺ですね。閑上がこの辺りです。一番右上、岩手との県境のところ、通称宮手県と言われている場所です。本当に文化圏も非常に宮城とは全く異なっていて、気仙沼はすごく独特の文化圏がございます。御多分に漏れず、地域の地方都市ということで、人口減少がかなり進んでいて、真ん中、平成22年はかなり人口も、特に若者層の人口はかなり減少している。

さらに、もう一つあるのが高等教育機関、つまり、大学がないので、高校を卒業するとみんな外に出してしまうのです。かつUターン率が非常に低いということで、自動的に社会減がどんどんどんどん進んでしまっている地域になっております。なので、今、申し上げたとおり、人口減少というところは僕らとしてはすごく大きなキーワードになっていて、その中で、若者層がどういように地域に魅力を持って帰ってくるのかというところを、すごく今僕らは一つフォーカスにしてやっています。

そのために、いろいろあるのですけれども、「しごと」の魅力化であったりとか、若い人たちが地域に「希望を持てる」環境をどうつくっていくかということがすごく大きなことかと思っています。

それも踏まえて、まるオフィスの紹介をさせていただけたらと思います。まるオフィスの事業理念なのですけれども、「地域に自分ゴトを」という事業ミッションでやらせていただいています。なかなか地域のことや自分の生活のことは自分事になっている人はそんなに多くないなと思っています。それは僕も初め、地域や自分の周りのことを本当に自分事として捉えてやれているかという、まだまだそういう人は多くないのではないかな。そういうのを一個一個ひもときながら、自分事にしていくようなつながりづくりみたいなことを僕らの中でできたらいいなと思います。

その上で3つの事業を大きくやっております、地域教育の事業と移住推進の事業と若者支援事業を行っています。今日は主に若者支援事業のほうを話させていただきます。

「地域に自分ゴトを」と僕も申し上げたのですけれども、どういうことが起きているかということなのですが、こういう負のスパイラル、負の三角形というものが僕らの中にあるんじゃないかと思っています。

何かというと、この一番左下、今、すごく教育が地域の中でも画一的になっていて、地域のことを余り知らないとか、自分のことを余り理解できずにただただ勉強している。ただただ勉強していると、高校を卒業すると、ただただ何となく親にもおまえは仙台に行ったほうがいいよとか、おまえは東京行ったほうがいいよと。それで大学に行って、いい企業に勤めて、そこで頑張りなさいと。つまり、通称過疎化教育というものが行われている。その過疎化教育が行われた何となく働き出した社会人の人たちは、別に地域に帰ることもなく、結果的にUターンすることも少なくなる。同時に、地元に残る方もいらっしゃるのですけれども、ただただ残るという選択をただで、なかなか主体的な行動というものは持ち得ていないというところがございます。

というのは、まず、我々、3つの事業をやっていると申し上げたのですけれども、1つ目は、地域教育の事業を通して地域の大人、こういう面白い人がいるのだよというところと中高生をつないで、まず、ポジティブ中高生をたくさん生み出す。そのポジティブ中高生は、一旦は出てもらっても構わない。むしろ出てもらったほうがいいかなと思っていて、そのポジティブ中高生が出ていった後に、移住・定住の支援を通して、継続的に市内につながり続けてもらう関係性をつくる。

3つ目が、その先、帰ってきた人たちが若者支援の事業を通して、よりさらにこの地域の中で希望を持って働いたり、あるいはつながりをつくって行って、自分のやりたいことができるようになって行って、結果的にこの3つが循環していくということができるといいのかなと思っております。

3つあるのですけれども、今回は復興庁さんのお話ということで、3点目の若者支援の文脈についてお話だけさせていただきます。若者支援事業の事業単体のミッションとしては、気仙沼に住む20代、30代の人自分や仲間と気仙沼にわくわくできる社会をつくっていきたいと思っています。

大きく2つやっているのですけれども、一つがこの挑戦人材の支援ということで、自分たちのやりたいという思いを形にできるようなプログラムです。もう一つがこの仕事人材ということで、実践型インターンシップの事業をさせていただいております。今日はこちらのインターンのほうの御説明を主にさせていただきたいと思います。

インターンの仕事をなぜやっているかということの中で、働くということで、若い人たちが本当に20代、30代、もう8割、9割過ごす仕事の現場というところで、今、何が起きているかということなので、まず、大きく3点課題があるかなと思っています。1つ目が人材不足。2つ目が社員の高齢化によって業務がなかなか棚卸しされていないという状況。それは今後の事業継承にもすごく必要になってくる。3つ目が新規事業の開発の必要性。これから今までの既存産業だと立ち行かないよねというところが共通理念としてあるのかなと思っています。

その中で、インターンシップを通して何をしたいかということなので、先ほどの発表でもございましたが、学生さんと企業さんがガチンコでインターンシップの現

場でぶつかり合うということで入ってくることで、会社の中でいろいろな化学変化が起きるのです。先ほど挙げた大きな3つの課題というのが、インターンシップを通して、例えば経営者の方と社員さんがやりとりをすることで自社の魅力を言語化していく。あるいは、若手社員と絡むことで若手社員の方のモチベーションの向上、あるいはこういうように僕らの仕事は意味があるのだよねということを定義できるようになっていく。3つ目が、新規事業の実施検証ということで、なかなか経営者の方が着手できないような人手が必要なところ。手は動かさないのだけれども、頭は使えるみたいなところに学生に入ってもらって、正に先ほどやっていらっしゃったようなツアーの開発というところのPDCAを回すことによって新規事業の検証をしていくということで、最終的に採用力が向上したりとか、若手の育成機会であったりとか、あるいは新規事業が創出されるような機会になっていくのかなと思っております。

具体例として、今、どんなことが起きているかということなのですが、例えばこちらは地元の地場の建設業、もう六十何年続く地元の建設業さんなのですが、ここは今何をされているのかというと、人手不足というところの中で、地元の小中高生が全く自分たちの産業に対する知識がなさ過ぎる。僕らがこんなにプライドを持ってやっている仕事があって、それを是非、後世に伝えていきたいというところで、実際にインターン生が入って、情報発信のプロジェクトをやってくれました。例えば中学生向けのイベントをやったりとか、授業に行ったりとか、広報物をつくったりとか、あるいは、すごくいいのはLINEスタンプをつくってLINEスタンプを中学生に送りまくるという広報をやったりとか、「フカボリくん」というすごくかわいいキャラがいるので、後で調べてもらえるといいのですが、そのようなところから、その地域の広報、地域の産業を継承していくという取組をやっていたりします。

あるいは、これは気仙沼の167年続く漁具屋さんなのですが、その若手社員の人たちとインターン生が絡んで、業務の棚卸し等及びOJTで今、頑張っって勉強しているものをちゃんと棚卸しして、次の若い人たちにつないでいけるような研修プログラムみたいなものを作ろうとしているというようなことを今、事例としてやろうとしております。

ただ、こういうように事例をただただ並べたのですが、僕らがやっていることは大したことはなくて、学生さんと一緒に地域の企業さんのところに行って、お話を聞いたり、いろいろ仕事をしたりするのです。本当にただただ経営者の方がすばらしくて、先ほど冒頭で申し上げたとおり、本当にこの地域を何とかしようと思っていられる地元の経営者の方が出て、その方たちと一緒に何とかこのプログラムを通して盛り上げていこうという取組をしているという形でございます。

3分も過ぎてしまいましたが、一旦僕の発表は以上とさせていただきます。

御清聴ありがとうございました。（拍手）

○田村氏 ありがとうございました。

関西弁モードになります。阪神・淡路の後、私は神戸の復興をやっていく人たちのネッ

トワーク、神戸復興塾というものがあって、そこの事務局長を5年やっていたのですけれども、震災で神戸は10年遅れると言われたのです。いろいろな産業が停滞するし、大変だと言われていたのですけれども、そんなことあるかと。わしらは10年先の世界に放り出されたんだと。これからは役所とNPOが手を携えて地域をつくっていくのだとか、インターネットとかも出始めのころでしたから、市民がメディアを持つのだとか、コミュニティFMなどもそうですけれども、何か10年先の社会を体感したければ神戸に來いみたいな、そういうメッセージを出したのを、今の発表を聞いていて思い出しました。

標準語モードに変えますね。今日、企業の方もいらっしゃっていると思いますが、東北に行くことで先ほどの人口減少の問題などは、今、東京の企業も大阪の企業も同じことを課題として持っていて、採用をどうするか。実は気仙沼だから大変というわけでもないんじゃないか。逆にそういうことを気仙沼に行って学んでこい、むしろ10年先の我が社の採用はどうしたらいいのだとか、そういう視点で人をうまく気仙沼に來てもらおうということもありなのかなと。10年先の日本社会を先取りしている地域。そういう実感が小林さんもあるんじゃないかなと思いますけれども、いかがですか。

○小林氏 おっしゃるとおりだと思います。本当にこれまではある種、今までの事業を積み重ねていかれるだけで人が集まってきたというところがあると思うのですけれども、改めて地域としても会社としても、自分たちでちゃんと磨き直さなきゃいけない時期に入っているイメージは結構地元の企業さんもおっしゃっていました。そういうところに今正に立ち返られて、自分たちの魅力は何なのだろう、自分たちのやるべきことは何なのだろう、もっと言うと、自分たちが果たす役割は何なのだろうという、正にビジョンの再定義、第二創業みたいなことから始めていらっしゃる会社さんが多いなというのが印象です。

○田村氏 この3つの課題なんか、別に大阪本社の大企業だって同じことに直面していますね。私はダイバーシティ研究所というものをやっていて、年に何度か中小企業庁から頼まれてダイバーシティで企業のいい事例を紹介してくださいというものがあるのですけれども、大体地方の中小企業ですよ。地方の中小企業のほうが人を採れなくて困っていますから、いろいろな工夫をして、いろいろな採用の方法をとっているのですけれども、さらに先を行っているのが、多分東北沿岸部ではないかと思います。余りしゃべり過ぎないようにします。

では、皆さんからまた2つくらい質問をとりたいと思います。いかがでしょうか。

どうぞ。

○質問者 摂南大学経済学部で、気仙沼に関してフィールドワークなどの研究をしている者です。よろしくお願いします。

私は現在4回生で就職活動に現在直面している中で、非常に興味深いお話も多かったのですけれども、現在、IターンやUターンなどのお話も出ていた中で、非常に難しい問題だとは思いますが、現在、関西であったり、ほかの地域からのIターンを望むというか、そういう人に対しての取組をされていると思うのですけれども、特に我々関西や、もっと

ほかの遠い地域の方に対する発信などはあったりしますか。

○田村氏 移住推進。

○小林氏 そうですね。移住推進のほうは移住推進のほうで、今、ウェブサイトのほうが立ち上がっていたりとか、あるいは東京、今のところ、ウェブ発信とかメディアでの発信をしているのに合わせて、リアルな場をつくろうということで出会いの場をつくったりということで、現在はまだ仙台と東京を中心にやっているのみに留まっています。ただ、こういう機会を通して、我々も是非、関西圏の皆様にも是非御案内させていただきたいというところは思っておりますし、同時に、リアクションとして関西圏の方のほうが、逆に仙台の人よりも来たいとおっしゃっていただける率はすごく高いなと思ってして、それは阪神・淡路の経験からなのか、あるいは。

○田村氏 関西の人は調子いいからね。

○小林氏 そうですね。でも、実際に来ていただくこともあるので、それはすごくうれしいなと思っているので、逆に是非、何か御一緒できる機会があればさせていただきたいと思っております。

○質問者 是非、特に関西でのそういった取組やイベントもしていただけると、我々、気仙沼をフィールドワークにしているような学生も多分多いと思うので、是非、そういった試みをしていただければ助かるというか、私もすごく参加したいと思います。

○小林氏 ありがとうございます。

○田村氏 是非、それは復興庁側でも受けとめていただいて。

○小林氏 ちなみに、今日の6時から大阪のJAEさんのオフィスでインターンシップの説明会をここにいるパソナの戸塚さんと実施する予定なので、もしお越しになりたければ、また後で御案内をお送りしますので、是非お待ちしております。

○田村氏 6時からですね。

○小林氏 6時から。大阪駅から徒歩10分ぐらいですかね。

○田村氏 そうですね。私も行きます。

○小林氏 お待ちしています。

○質問者 ありがとうございます。

○田村氏 では、後ろの方、どうぞ。

○質問者。お話、ありがとうございました。

私は震災復興だけでなく、ほかの地域の地方創生の仕事にも携わっているのですが、このおっしゃった若者支援事業につきましては、これは正にほかの地域でも横展開できる素晴らしい取組だと聞いて思っておりました。

そこで2点ほどお伺いしたいのですが、この若者支援事業において、ほかの地域でも恐らく同じようなことをやっている地域もあれば、まるオフィスさん独自の特徴的な取組というものもあると思いますので、まるオフィスさん独自の取組をお伺いしたいというのが1点です。

もう一点が、この取組は非常に時間のかかる長期的な取組だと思うのですが、既に成功したような事例、例えばインターンに行った方が地元の企業に就職されたとか、そういう成功された事例などがありましたら、お聞かせいただければと思います。

○小林氏 なるほど。ありがとうございます。

まず、気仙沼市特有のというところでは、我々はほかの地域の事例を余り存じ上げないところがあるので、正直余りないんじゃないかと思っております。我々も結構パクリながらやっているというところもありますし、パクった後が結構大事かなと思っております。インターンシップはもちろん、それこそ大阪であればJAEさんとかいろいろな団体さんも中心でやっていらっしゃるし、若者支援事業という、こちらの挑戦人材のほうに関して言うと若手の人材塾みたいなことをやっているのですけれども、それは本当にいろいろな地域からある種参考事例を聞きながらやっている。例えば、先進的なところだと島根県の雲南市というところがございますけれども、そちらからもかなり情報をいただいてやっている、オリジナルのものは正直ないと思うのです。

ただ、向き合い方というのは、そういう意味でいうとオリジナルで、いただいた情報をもとに地域に合うように我々が調整していく。気仙沼市にとってどういう向き合い方がいいのだろうみたいなことは大事なことになるかなとやりながら思っているところでございます。

○田村氏 成功事例は。

○小林氏 成功事例は、インターンに限って言うと、我々は実はこれは採用目的にやってはいなくて、プロジェクトがちゃんと育つ、企業の中でやりたいと思うことが、ちゃんと経営者の方の「やりたい」が形になることがすごく強いかなと思っております。

先ほど挙げた2事例が正に一つ象徴的なのかなと思うのですけれども、菅原工業さんで言えば、情報発信のプログラムを通して、ようやく今2回目の受入れが終わったところで、次3回目なのですけれども、これをさらに発展させていくことで、採用とか広報とか、あるいは全体的なある種の発信みたいなところを担うような若手の社員さんのポジションみたいなものをつくらうという動きがスタートしていて、もう一段ぐっとプロジェクトの仮説検証が進めば、そこに対しての新しい若手の雇用というところが次に生まれてくるのかなと思っております。その辺が、一つ我々が達成したいところでもあります。

○田村氏 今、御質問された方もおっしゃっていたけれども、時間がかかる話であります。これからもまた、10年先の小林峻が楽しみですね。

○小林氏 ありがとうございます。

○田村氏 変な締め方で済みません。

小林さんでした。ありがとうございました。（拍手）

では、続きまして、また今度も受入側のお話ということで、次は戸塚さんです。テーマが「復興・創生～多様な個人・企業が関わるオープンイノベーションの現場～」というタイトルをいただいております。

準備ができましたでしょうか。

では、拍手でお迎えください。よろしく申し上げます。（拍手）

○戸塚氏 改めまして、こんにちは。パソナ東北創生の戸塚と申します。

今日なのですけれども、自己紹介と、今、やっていること、そして、地域で働く魅力、地域に関わることの魅力に関してお伝えできればと思っております。

先ほどの小林さんと同じく自己紹介にボリュームを持たせてしまいましたので、なるべく早目に紹介できるように心がけます。

まず、私も小林さんと同じく東京都出身です。東京都中野区出身で、新卒で株式会社パソナという人材の会社に入りました。大阪だと御堂筋のほうにも本社があって、東京と大阪、2つ本社でやっているのですけれども、そこでいわゆる人材サービスの営業部門で外勤営業をやっておりました。

東北に関わるのが本当になくて、先ほど最北端の話をしていましたけれども、私も群馬県とか長野県にスキーで行ったみたいなのが最北端というぐらい、全然関わらずに生きてきたのですけれども、社会人の2年目のときに東日本大震災を経験しまして、その後、友人だったりとか、会社のボランティアツアーとかでたまたま東北に訪れたのがきっかけとなって、今もずっと関わり続けている状況です。

2012年なのですけれども、震災1年後に会社を退職しまして、ボランティア休職という制度がありましたので、その制度を使って休職して、岩手県の釜石市に行きました。先ほども紹介にあったNPO法人ETIC. というところがやっている右腕派遣のプログラムで、岩手県の釜石市の一般社団法人ですね。当時、まだ社団法人になっていない任意団体だったので、三陸ひとつなぎ自然学校という自然学校で職員として働かせていただきました。

活動のときの写真を4枚ほど用意したのですけれども、一言で言えば、すごく楽しかった。先ほど小林さんがもがき苦しんだ2年間と書いてある中、すごく恐縮なのですけれども、すごく楽しかったです。確かに私も当時まだ社会人3年目、3年間しか社会人経験をしていなくて、できないことのほうが多くて、そういう意味ではもどかしいというか、もっともっと自分に力があればと思うような毎日だったのですけれども、何よりも周りの方、地域の方の優しさだったりとか、地域の方が挑戦し続けているというところを一番身近に感じさせていただいて、自分自身に毎日新しい発見とか新しい学びの中で過ごさせていただいた1年だったと感じています。

そんな釜石での生活を通じて感じていたのが、3つ大きく学んだこととして挙げられるかなと思っています。1つ目が「いつか」ではなく、「いま」やろうと思うようになった。これはいつも言っているのですけれども、繰り返しになるのですが、社会人3年目で本当に何もできなかったのです。会社から送り出されるときも、あなたはまだ一人前じゃないから本当はもっと一人前になってから行かないと何も役に立たないよということも上司から言われながら行ったのです。実際に行ってみて、できないことは確かに物すごく多かつ

たのですが、私が活動していた自然学校が、代表が私の3つ上で、理事でやっていた人が私の1つ上の女性だったということもあって、みんなで常にこれはどうしよう、ああしようみたいなことを悩みながら進んでいたような日々だったのです。なので、自分が完璧にできる人間になってから行くというのも一つなのですけれども、そのときの自分で勝負するというのもすごく重要なことなのかなと感じていました。

もう一つが、豊かさとは何かを考えるようになったということで、これは東京都生まれなので、物質的に苦しむみたいなことはそれまで生きている中でなかったですし、休日になれば何して遊ぼうかという選択肢もすごく多い中で暮らしてきたのですけれども、根本的にそれは豊かなのだろうかということを感じていました。

というのも、自然学校なので子供たちと自然教室とかいって遊ぶのですけれども、何もない森の中にロープをかけてブランコにしたりですとか、ビーチコーミングといって、海岸のところをごみの清掃をするのですけれども、そういう自然を保全するための活動とか、あとは自然と親しむような活動とか、自分たちでそれをつくり出していくということが本当は豊かということなんじゃないか。

あとは、1次産業に携わる方々の活動が先ほどの写真を見るとお分かりいただけると思うのですけれども、多かったのが、漁師さんとかだと津波の被害というのももろに受けているという中なのですけれども、ここに住んでいるのだからしょうがないよね、その分いつも恵みをもたらしているのだからというような話を聞く中で、自分は今まですごく何かしらでき上がった製品だったりサービスを受け取る側だったのですけれども、そうではなくて、それを生み出している、つくり出している場所というのが三陸の地域なのだということで、豊かさについてすごく考えさせられる時期でした。

また、地方における課題を自分事として考えるようになったということで、いわゆる少子高齢化とか、1次産業の担い手不足とか、そういった課題はニュースでも本でも教科書でも、よく耳にして、目にしていたことではあるのですけれども、その事実が実際にどうということなのか、どこかで現実味を帯びていなかったな、自分事じゃなかったのだなというのを、実際に行ってみて初めて感じました。このおじいちゃんたちがもし漁業をやめちゃったら、農業をやめちゃったら、次の世代がいなくて、本当にこの農地、この漁場というものがなくなってしまうというような現実味をすごく感じておりました。

それより何よりも、1年間釜石に住んでいまして、最後に「行ってらっしゃい」と言われて送り出されたのです。それが自分にとってはすごく印象に残っていて「行ってらっしゃい」ということは、帰ってこなきゃいけないのだと、喜びもありつつ、すごくプレッシャーを感じながら帰ったのを今でもすごく覚えています。

実は株式会社パソナ東北創生というのは、2015年、今から2年前に社内ベンチャーで起業した会社なのですけれども、行ってらっしゃいと言われたこともあって、帰らなきゃということで、足しげく通っていたのです。月1回ぐらい通っていて、社内のボランティアツアーだったりとかも企画してやっていた中で、社内ベンチャーの制度で挑戦してみたら

いいんじゃないのかという助言もありまして、社内ベンチャーの制度を活用して起業したというのが経緯であります。

これはボランティアツアー、ボランティアじゃないですね。もはや楽しみに言っているツアーなのですけれども、会社のメンバーと一緒にたくさんのツアーを行いました。

ようやく現在の取組を話します。あと4分ですけれども、大きく分けて2つのことやっています。一つが交流促進事業、もう一つが地方のなりわいをつくっていきこうということですね。創造事業ということをやっております。これは何かというと、私自身がよそ者で釜石に行ったことでいろいろな気づきを得た。人生がすごく変わるような出会いをたくさんしたということで、そういった交流事業をたくさん行っていきたいという思いからスタートしています。

ただ、そういう交流事業をやっていく中で、これは地域にとってどんなプラスになっているのだろうかというような、地域の仕事が増えたりとか、雇用が増えたりとか、なりわいが生まれたりとか、そういうことに結びついているのだろうかという思いがツーリズムをやりながらずっと感じていたところで、昨年度から実際に地域でのなりわいを生み出すというような事業をやらせていただいております。

時間がなくなってしまうので簡単に説明すると、学生ですとか、若手の社会人向けに2泊3日、3泊4日みたいな形でツアーの事業をやっております。地域リーダーの方々それぞれの取組を御紹介いただいたりとか、御紹介いただくだけではなくて、実際に一緒に手を動かして学んで、五感を通じていろいろなことを感じてもらうようなツアーをやったりしております。

お手元の資料にアンケートでいただいた言葉だったりとかが載っているのですが、お時間があるときには是非読んでいただければと思います。

あとは、企業向けに少しビジネスマッチングめいたようなツアーも行っております。地域の経営者の方々と一緒にディスカッションする中で、新しいサービスを生み出せないかとか、東京×釜石で何かできないかとか、そういったディスカッションをやらせていただいたりもしました。

そういったビジネスマッチング的な趣もありながらなのですけれども、アンケートを見ると、すごく精神的なところでいろいろな気づきを皆さんも感じていただいているのだなと思っております。

あとは2カ月間のローカルステイということで、釜石市さんと一緒にやった事業として、社会人向けのインターン事業なども行いました。これは自分の強みを地域で生かすということテーマにした事業でして、例えばデザイナーさんがレストランのデザインをすることとか、そういった企業の課題と、あとは社会人の方の強みをマッチングするような事業をやっております。

昨年度からやっている事業としては、ローカルベンチャーと銘打っていますけれども、地域で起業を促進していきこうということで、外から来た移住者の方に釜石市で、釜石市の

リソース、地域資源を活用した起業を促進するというような事業を行っております。実は昨年度ずっと募集活動をしていたのですけれども、来週6月20日から6名の方が着任されるということで、主に東京都内に住んでいた方が釜石市に移住して、マックス3年間で起業することを目標に移住されるのですけれども、そのサポートをさせていただきます。

ということで、駆け足になったのですけれども、今、私自身もよそ者として釜石に入らせていただいて、今、会社としても釜石でお仕事をさせていただいている中で感じていることを最後にお伝えさせていただければと思います。

よく地方で働くというと、地方は豊かだよ、豊かだよ、たくさん自然があつていいよみたいな話を言われたりします。一方で、すごく不便じゃないのみたいな話も外から言われることが多いのですけれども、実際おいしい食べ物や人とか自然とか四季とか、物すごく魅力的だなと。特に東京生まれ東京育ちの自分としては、そういった自然資源が魅力であるというのはもちろんのことなのですけれども、でも、それは癒やしだったりとかリラックスした時間とか豊かさとかとイコールではないんじゃないかと思っています。

何が豊かなのかとよく考えていたのですけれども、最近感じているのがこの3つで、与えられるのではなくて、自ら生み出していくような思考が求められること、もう一つがリソースの幅広さ、最後に思考の自由度というのが、恐らく今、三陸にある豊かさなのではないかと思っています。

今日、学生さんもですけれども、企業の方もたくさんいらっしゃるって伺っておりまして、企業の社員研修だったりとか、あるいは大阪にしながら釜石の事業に関わるとか、そういった形で多くの方々に関わっていただきたいですし、そういう意味で、リソースが幅広いというのが釜石の魅力であり、強みなのかなとも感じております。

駆け足になりましたが、以上です。

○田村氏 ありがとうございます。（拍手）

釜石もよく行くのですけれども、学生をよく連れて行って、今年も年賀状で、また学生連れてきてねと、地元のお父さんからの年賀状を今、思い出しました。行ってらっしゃいと送り出される関係はすごくいいもんだなと思いますけれども、やはり戻ってきちゃったというか、釜石市にただいまと帰ってきちゃったというのは、何ですかね。分析してみるとこんな感じなのだろうけれども、何が一番大きなポイントというか、決め手というか、やはり戻ってきたぞというのは。

○戸塚氏 それはよく考えているのですけれども、おいしい食べ物というのはもちろん大前提にあるのですけれども、真面目な答えで言うと、お仕事を一緒にさせていただいた自然学校の職員の方々がみんな同世代だったのですね。私と1つ、2つぐらいしか変わらないような世代の人たちが地域のことを本気で考えて、この地域をどうしていくのだろうかというのを毎日議論していたというのが、東京へ帰って私は復職して2年間ほど普通に東京で働いていたので、東京に帰ったときに自分はそのレベル感で会社のことを考えて、

東京都のことを考えて、日本のことを考えているのかなと、すごく突きつけられている感じがして、その間も月1で釜石に通っていたので、常にその質問が突き刺さっていたような感じでした。

○田村氏 ほかの地域でも同じような状況で、新潟だって鳥取だって、いろいろあるのだろうけれども、多分東北沿岸部は津波が来たことで外から人がどっと来て、人が来ることに對しての免疫というか、ああ、受け入れるとはこういうことだなと、一皮むけたというか、そういう素地が今あるのかなという気が私はしています。

では、また質問を2つほどお受けしたいと思います。いかがでしょうか。

お願いします。

○質問者 1つ教えてください。親会社のパソナさんが、パソナ東北創生さんに期待していることはどういうことなのでしょう。

○戸塚氏 一くくりにしてしまうと地方創生ということになるのですが、パソナでは皆さんももしかしたら御存じかもしれないのですが、淡路島で地方創生事業というものを10年ほど前からやっています、それは阪神・淡路大震災で、代表である南部という者の実家が関西なのですけれども、そこが壊滅的になってしまったところから、地方創生を考えた結果といいますか、今、プロセスの状況ですけれども、淡路の地域活性の事業をやっているというところですよ。

東北に関して言うと、当時東北に関わっていた社員がある日、五、六人ぐらい集められて、その南部という代表の者から、今、自分はすごく淡路で地域活性という形で何か貢献できないかということで頑張っているのだ、でも、東北は正直自分には今何が起きているか分からないし、自分の実家がないから淡路ほどの熱量で関われないと思う、だから、東北に関わっている君たちが自分たちが最善だと思えるような形で地域活性に取り組んでほしいというようなことがあって、今、幾つか東北で、3個くらいベンチャーが立ち上がっているのですけれども、それぞれの思うそれぞれの形で、今、地方創生に取り組んでいる状況です。

○質問者 ありがとうございます。

○田村氏 ありがとうございます。

もう一ついきましょう。いかがですか。

ありがとうございます。どうぞ。

○質問者 お話、ありがとうございました。

なりわい・働き方創造支援のところで「プチ勤務」の導入、新たな勤務形態の部分なのですけれども、これの簡単な御説明というか、実際にどんな感じかということをお話いただければと思います。

○戸塚氏 すっ飛ばしてしまっただけで済みませんでした。プチ勤務というのは、釜石市の市内で、今、まだお仕事についていない主婦の方を対象にした事業なのですけれども、市内の事業者さんとそういったプチ勤務の名前のおり、ちょっとした時間だったら働けるよと

いうママさんをマッチングしている事業なのです。

背景としては、女性の社会進出的な側面もちろんあるのですけれども、というよりは、本当に深刻な人手不足で、例えばホテルなどだと、今、釜石は大体泊まれないのです。工事関係者の方が泊まっていたりとか。でも、実は客室は空きがたくさんあって、スタッフの方がいないから回せなくて6割ぐらいしか結局稼働できていないという実態があったりして、そういったところで、ベッドメイキングだけ、2時間だけだけれども、働ける人とか、この日だけだったらできるみたいな人がいてくれることで、企業としてもプラスになるというヒアリングをさせていただいて、働きたい人というよりは実は余り働く気がない人なのですけれども、あなたの力が釜石市には絶対に必要なのですという形で働いてもらうというようなセミナーを行いながらマッチングをしているというのがプチ勤務です。去年は25件マッチングできました。

○田村氏 ありがとうございます。

正にそういうことが、先ほどの小林さんの話もそうでしたけれども、別に被災地だから必要だというよりは、今もう全国どこでも、どんな産業でも、企業の規模の大小に関わらず多分必要で、そういうところに先ほどの質問で言うとパソナさんとして関わるということは、物すごく本業にフィードバックが大きいのだろうとは推察しますね。

ありがとうございます。

では、戸塚さんの発表はここまでにします。ありがとうございました。（拍手）

○戸塚氏 ありがとうございました。

○田村氏 続きまして、斉藤さんでございませう。斉藤さんは、石巻圏観光推進機構の業務執行理事として今日は来ていただいておりますが、お手元の資料にもございませうとおり、大日本住友製薬さんから復興支援ということで現地に行かれて、今、退職されて石巻におられるというお立場でございませう。今まで割と若い人がチャレンジで行くぞみたいな話が多かったのですけれども、今日は割と近い立場の方もいらっしゃるかなと思っておりますが、また新たな視点でお話をいただけたらと思っております。

拍手でお迎えてください。お願いします。（拍手）

○斉藤氏 どうも御紹介をいただきまして、ありがとうございます。石巻圏観光推進機構で仕事をしております斉藤と申します。

今のお話ではないのですが、この会場、今日若い方ばかりだったらどうしようかと思ひまして、ドキドキしておりましたが、少し落ちつきました。

この中で実際に石巻に行かれたことがあるという方はどのくらいいらっしゃるのでしょうか。――ありがとうございます。多くの方が恐らく御支援で入っていただけたのだと思ひます。

石巻でございませうけれども、今日は石巻一帯を石巻圏という言い方をさせていただくのですが、仙台から約50キロのところですよ。石巻、女川、東松島というこのエリアを石巻圏と呼ばせていただいております。

自己紹介ということで、私は1980年に大日本住友製薬の前身の製薬会社に入社いたしました。ずっと製薬会社で仕事をしておりました。そして、2011年3月、東日本大震災とともに、会社としまして、被災地支援を会社の事業の一つとして1年間取り組むということで、震災復興支援室という組織ができ、私とその責任者ということで1年仕事をしておりました。

ここが私の人生の大きなターニングポイントになってしまったということで、今日はお話をしていきたいと思いますので、この流れでお話をしたいと思います。

会社としましては、大日本住友製薬は、震災の当時、医療用医薬品を製造販売している製薬会社でございましたので、すぐに被災地に医療用医薬品の提供をしたというところからスタートしています。

そして、ちょっと細かいのですが、どんなことをしたかといいますと、製薬会社でございますので、社内には多くの薬剤師がおりました。その中で、宮城県薬剤師会さんから、とにかく薬剤師が不足しているので何とかしてほしいというお話があり、1年間、私たちの会社で3名1チームでずっと継続的に支援しますというお約束をし、支援を開始したということでございます。

そうやって薬剤師を派遣しておりましたら、資格を持たない社員の多くから自分たちも何かやってきたいという声が上がってまいりまして、そんな声を受けて、陸前高田市のほうにボランティアとして資格のない社員が入ったり、福島県の災害ボランティアセンターのスタッフとして入ったり、福島県大熊町。大熊町は全町避難で会津若松のほうに町全体が移っていたのですが、会津若松のほうで大熊町の皆さんが、幼稚園、小学校、中学校の運動会をやりたいというお話もありまして、そういったところの支援を私どもの会社でお手伝いしたこともあります。

また、社内に放射線を扱う社員もおりましたので、一時期、除染のボランティアということで福島市が行いました。そのとき、パイロット的に一緒に入ってお手伝いをする。そんなこともしました。

また、現地に行けない社員という方もたくさんおりました。そういった方々も何かしたい。そういう意味では、私どもの大阪本社は道修町でございますけれども、神農さんのお祭りのときにマルシェを開いて東北の物販を販売したり、そんなことをさせていただくこともやってまいりました。

また、製薬会社というところを生かした支援というところでは、これは田村さんたちのチームが気仙沼の大島という島で支援をしておられましたので、そこで私どもの会社としましても、薬の授業であったり、手洗いの講習会、そういったプログラムをつくりまして、支援をさせていただいた。このような活動をしてまいりました。

このお話をしていると、幾ら時間があっても足りなくなってしまうので、先に進んでいきたいと思います。

そういった支援をしていく中で、支援の形がだんだん変わってまいりましたし、現地の

ニーズも変わってきました。そんな中、総務省さんのスキームで、被災自治体に民間企業の身分のまま仕事ができるスキーム、そういったものを考えられまして、経団連、経済同友会等に社員の派遣の要請があり、それを受けまして、私どもの会社から2名、石巻市の社員を送り込むということになりました。最初の事例でしたので、総務省さんのほうから報道発表されました。石巻市に2人の社員が私どもの会社から入り、そのうちの1名が私であるということになります。

では、実際に石巻市役所でどんなことをしたかということを少し御紹介したいと思います。これは石巻市の駅前のロータリーです。ここが駅になりますが、このピンクの建物が石巻市の市役所になります。これはもともとデパートだったところを震災の1年前に市が譲り受けまして、ここを市役所として使っております。したがって、中はデパートのまま、ここにエスカレーターがみたいな形の建物の中で仕事をしているということでございます。

被害の状況といたしましては、3,000名を超える方が亡くなり、現在も400名を超える方が行方不明です。東日本大震災の最大の被災地が石巻でございましたので、大きな被害を受けているということ。そして、現在も仮設住宅で4,000名を超える方、みなし仮設と呼ばれていますが、賃貸住宅で4,000名、合計約9,000名の方が現在も不自由な生活をしているという現状がございます。

市の職員は約2,000人おりまして、その中に、全国の自治体から200名を超える方が現在も支援に入っています。民間の企業からは7名ほどの社員が市役所の中で仕事をしている。これは市長から辞令交付を受けたときの様子でございます。

私がどんなことを市役所でしていたかといいますと、秘書広報課という部署で3年ほど仕事をしておりました。被災地の震災の当時の記録を残していこうと。これは非常に大事なことなのですが、当時、市役所の職員自らやる余裕もありませんし、優先順位の高いほかの仕事がいっぱいありましたので、そういったところを私がお手伝いをしていたということで、これは被災した小学校の校長先生に震災の当時のお話をインタビューして映像に残していくというオーラルヒストリーという仕事をしている風景です。

また、少し復興が進んでいくことによって、地域の皆さんが、今、復興がどう進んでいるのか情報が分からないということ、あるいは地域の皆さんが集う場所がないということで、市のほうでは復興まちづくり情報交流館を造っていこうということで、このお手伝いをしまして、広い石巻のエリアの中に4カ所建物を建てて、1カ所は展示スペースになるのですが、そういったものを造るお手伝いをいたしました。

その後、観光課のほうに移りまして、観光課のほうでは、震災の大きな影響を受けて、これから町が進んでいくためには観光という切り口が大切だろうということで、これは石巻市、東松島市、女川町、2市1町が連携しまして、観光振興によって交流人口の増加、これは観光客の方に多く入っていただきたいという思いです。そして、そこから経済活性によって仕事創出、そういった仕組みをつくるということで、今、DMO法人という言い

方をよくされるのですが、この仕組みをつくるお手伝いを私はしておりました。約9カ月やって、その法人を立ち上げたということになります。

少し石巻の現状をまた御紹介したいと思いますのですが、これは震災の当時の写真ですね。北上川のところに中瀬と呼ばれている場所ですが、そこが水没し、これは門脇、南浜という方向です。奥が太平洋になっていまして、津波の被害が大きくなって、3,000名を超える方が住んでいましたけれども、大きなダメージを受けたということでございます。そこは今、復興しつつあり、復興公営住宅が建ったり、新しい橋がかかったりということで、少しずつハード面の復興は進んでいます。しかし、まだまだ経済的な部分、人の部分、心の部分、そういったところの復興は時間がかかるという状況があります。

これは人口の推移をお示ししています。石巻はここです。東松島、女川、石巻とあわせておりますけれども、石巻の人口、少子高齢化、さらにそこに震災の影響を受け減少している状況です。10年で10%ずつ減るんじゃないかという将来予想も立っています。こういったところを何とかしていかなければいけないということがこの石巻圏域の大きな課題であります。

そして、観光客入込客数も443万ぐらいですか。震災前に入っていたものですが、徐々に戻りつつありますけれども、それでもまだまだ震災の前の水準にまで観光客の数も増えてきていないということがあります。

このような現状を2市1町、石巻、東松島、女川、連携しながらクリアしてこうということで、従来であれば観光産業だけが観光に関わっておりましたが、それをあらゆる事業者、あるいは地域の皆さんが観光という切り口で関わりながら地域を盛り上げていこう、活性化していこうということで立ち上がったのが、この石巻圏観光推進機構という法人になります。それぞれの皆さんを結びつけるプラットフォームの役割をしていくというのが大きな役割となっています。

この法人の立上げの準備をずっとしておりましたが、今年の3月末、私自身が石巻市への出向を終了し、大日本住友製菓を少し早期退職しまして、この法人に移ったということになります。

なぜ石巻にいるだということなのですかけれども、私もいろいろ考えましたが、なかなか何でいるのだろうと改めて言われると困っちゃうのです。石巻というのはまだまだ復興の途中で、地域の皆さんが本当に一生懸命復興を乗り越えて頑張っているという状況です。その中で、私自身今年60なのでありますが、今までの企業での経験を生かして、必要とされるのであればもう少し地域の役に立ちたいなという思いが一つです。あと、自分自身、人生の中で後悔したくないというのもあります。

もう一つは、この石巻に入ったことによって、地域のいろいろな方々につながったこと。出会いとつながり、そこが私がもう少し石巻で何とかやっていきたいなということにつながった大きなポイントかもしれません。

そうやって私がいる石巻の魅力を少し御紹介したいと思います。非常に自然も豊かでご

ざいます。これは私自身が自転車で走ったときに撮った写真なのですが、この田園風景、これは牡鹿半島から見た海ですね。ここは金華山という島があります。そこに渡ると自然の鹿がいたりとか、こういった光景もございます。

また、震災の後、多くのボランティアが入られました。そして、その方々が地域で活動し、あるいは移住したりして、新しい出会いがあったり、新しいイベントが生まれたり、いろいろなことが石巻圏域で起きています。左の上は国立競技場からお預かりしている聖火ですね。石巻市でお預かりしています。また、サイクルイベント、ツール・ド・東北という大きなイベントができたり、Reborn-Art Festivalという音楽イベントが行われたり、大きな客船が石巻に入ってきたり、この土日にも飛鳥Ⅱ、にっぽん丸という大きな客船が立て続けに石巻に入ってきてくれているということもあります。

このように地域ではいろいろな取組、そして、支援といいますか、応援をいただきながら、町が少しでも元気になるように、そんな取組をしているところです。

そして、そろそろお昼の時間に近づいているのですが、石巻金華山沖といいますのは世界三大漁場の一つと言われていいますので、海の幸が豊富でございます。ホヤであったり、ホタテであったり、金華サバ、カキと、こういったおいしい食材がたくさんある。そして、このおいしい食材に合ったおいしいお米でつくった日本酒ですね。これはちょっと観光PRに近いですが、日高見、墨廻江という地元の地酒もございます。こういったおいしい食べ物、おいしいものを、是非観光で来ていただいた皆さんに楽しんで食べていただく、そしてお金を使っただけだと地域経済が回っていくと思っています。

皆様にお願いがございます。石巻は決して観光地ではないのです。USJみたいなものがあるわけでもありません。しかし、地元の皆さんは震災を乗り越えて一生懸命、一歩ずつ、今、前に進んでいます。是非、地元の皆さんと出会うことによって、もしかしたら別のパワーを逆にもらうことができるかもしれません。皆さんがパワーをあげて、何かお手伝いに行きたいと思う以上に、向こうの皆さんから得るものはいっぱいあると思います。是非、現在の石巻、震災から6年経過した今、御自身の目で見えて感じていただけたらありがたいと思います。

そして、観光で石巻に来てくださること、それが結局石巻を応援していることにつながるのです。決して何かやろうということではなくて、今の状況を来て見ていただく。そして、時間を使っただけ。そういったことが結局地域を応援していることになりますので、是非、今日こうやってここでお会いした出会いがありました。これを機会に石巻に足を運んでいただけたら幸いです。

石巻というのは、仙台までは皆さん、割と来るのです。仙台から先なのですが、電車あるいはバスを使っても1時間弱、料金も800円ぐらいです。東京、大阪だったら、普通の通勤圏内にありますので、全然気にすることはありません。是非、お越しいただきたいと思っています。

最後は観光PRになってしまいましたが、以上です。

ありがとうございました。（拍手）

○田村氏 ありがとうございました。

私は斉藤さんは石巻に行かれる前から存じ上げていて、こんなふうになっていくのだと、変な言い方になるのですが、感慨深いものがございました。一つの場所に行って、非常に魅力があって、そこに住んでしまうということですね。今回皆さん登壇された方は深い浅いはありますけれども、そういう形で行っておられて、是非また皆さんも、この中から今日聞いたのがきっかけで、3年後会ったら実は3年前に大阪で斉藤さんの話を聞いてから行ってみて住むことになりましたみたいな人が1人でも2人でも増えればいいなと思いました。ありがとうございます。

では、また会場からお二人ぐらい質問を受けたいと思います。いかがでしょうか。

ありがとうございます。どうぞ。

○質問者 摂南大学経済学部の者です。

我々も被災地というフィールドを研究している中で、観光という事業での可能性を感じて今も研究しているのですが、実際に現地でDMOなどの発足をされているということで、発足前と発足後ではかなり変化はあったりするのですか。

○斉藤氏 ありがとうございます。

実は、この法人は4月3日に立ち上がって、まだ2カ月ちょっとなのです。これからというところで、ただ一つ、大きなものとしましては、今までは2市1町、行政がそれぞれ自分の自治体に観光協会を持って、地域ごとにやっていました。だけれども、観光客の皆さんにとって横からつながることで全然抵抗なく動けるところなので、広域という意味で、私たちはこれから正にやっていかなければいけないなというところだと思います。

今までの観光協会できなかつたこと、行政できなかつたことを2市1町、町を越えてやっていくのが私たちの法人の役割ということで、今、いろいろ調査をして、どんな役割があるかということ今、調べて、来年本格的にそれを実現していこうという準備段階みたいな状況になっています。

○質問者 ありがとうございます。

○田村氏 ほかはいかがでしょうか。

レギュラー質問者みたいになっていますね。どうぞ。

○質問者 ありがとうございました。

今の質問にも関連するのですが、これからだと思うのですが、石巻圏DMOの中で、農林漁業者などの地域住民の方も当事者として巻き込んでいこうということで、すばらしいと思ったのですが、逆になかなかそういうやり方が分からなかったりとか、そういった知識がないような方々と一緒に巻き込むためのポイントであったりとか、こんな工夫をしようみたいな、何かアイデアはありますか。

○斉藤氏 そうですね。漁業体験、農業体験というのは、結構震災の後、多く行われたのです。だけれども、それは若干無理をしながら回っている部分があって、これが本当に続

いていくのかなというところで、本当にやってくださる漁師の皆さん、農業の皆さんがもうかっているのかというと、そこら辺がまだはっきり見えていないところがあると思うのです。実際、この石巻圏域で一つの観光の魅力として売っていくためには、そういったものを本当に持続的にちゃんと商売の一部につながるような仕組み、それをこれからつくっていかねばいけないと思っています。ですから、今年はそういう意味でもテスト的にそういうプログラムをやって、参加者の方のモニターツアーとよく言いますが、試していただいて、逆に受け入れた方にもアンケートをして、お互いにメリットがある形でつくり上げる。そういったことをこれからやろうと思っています。

○田村氏 ありがとうございます。

今後インターンの方を受け入れたりとか、そういうことはありますか。

○斉藤氏 そうですね。行く行くはそういう、私も外から行っている人間ですが、外からの目線は非常に大切なので、そういう意味ではいろいろな方が入ってきて、一緒にやっていただけるのはありがたいと思っています。

○田村氏 ありがとうございます。

では、斉藤さん、発表はここまでにしたいと思います。ありがとうございました。（拍手）

○斉藤氏 ありがとうございました。

○田村氏 私の進行がまずくて時間が押しておりますが、最後の発表になります。最後がフェリシモの東北事務所の所長でいらっしゃいます児島さんです。「今、とうほくのものづくりが面白い！」というタイトルです。

皆さん、ひっそり吉野のおじいちゃん、帰ってきています。

○吉野大臣 こんにちは。

○田村氏 ですが、5分ぐらいで出られるということなので、済みません。ちょっと途中になっちゃうかもしれませんが、大臣がお戻りでございますということだけお伝えしておきます。

では、よろしくお願ひします。拍手でお迎えください。（拍手）

○児島氏 よろしくお願ひします。

株式会社フェリシモ、神戸に本社があるカタログ通信販売の会社です。

女性をターゲットにして、全国毎月30万人ぐらいのお客様が買い物をしてくれています。

今日「今、とうほくのものづくりが面白い！」というテーマでお話をさせていただきます。フェリシモという会社の簡単な紹介ですけれども、ちょっと変わっているのが、毎月1個ずつ買っていく、そろえていくみたいな、頒布会とかとも言うのですけれども、シリーズ物を毎月買ってもらったりするという独特の毎月の定期便で買うという仕組みと、90%以上が自社のオリジナル商品です。僕らの会社は商品企画ばかりやっている、カタログがおしゃれ、そんな感じですよ。

毎月お買い物をしてきている人たちが実は震災以降「毎月100円義援金」ということで、一口100円の義援金を受け付けて、これは阪神・淡路のときもやっていたのですが、現在も毎月3万口ぐらい。今でも3万口ぐらいが入金されてきており、総額3億円を超えております。

そのお金をどう使っているかというところ「とうほくIPP0プロジェクト」という女の人の起業支援、東北の被災3県を元気にするために、女の人が起業するところの起業支援の助成金として使わせてもらっていて、今年で100団体を超えました。細かくて見えないとは思いますが、資料のほうをまた見ておいてください。御存じの方々も、恐らく名前もあるのではないかと思います。ここの現地で、僕がいろいろな人に会いに行き、事業計画などを見て、もうちょっとこうしないと赤字になりますよとか、結構僕は現地を回る係だったので、この人たちともすごく面識もあつたりします。

震災があつて、僕はまず個人ボランティアとしてスコープを持って、土方作業は割と得意なほうなので、遠野まごころネットという岩手県のボランティアのところ、体育館で寝泊まりしながらボランティア活動をしていたのですが、もう2011年の秋ぐらいには、フェリシモとして本業で応援するぞということで、東北のカタログをつくらう、東北のものづくりを自分たちの企画力とあわせて売っていこうと。

僕がその企画のリーダーになって現地を回り、商品企画のプランナーでもあつたので、この辺は全部、僕が企画しています。女性がターゲットなので女子力が非常に求められますけれども、例えば会津本郷焼という福島県の伝統工芸があります。伝統工芸はどこでも衰退の一途をたどりがちなのですけれども、伝統だから売るといって売り方はなかなか売れないのです。そのときに、仙台のフローリストとか、フラワーデコレーター、お花の飾りつけが非常にセンスのいい人とコラボして花器、お花を生ける器の真っ白なものをつくって会津本郷焼の窯元さんと一緒にそれを仕上げたり、津軽ビードロという青森県の伝統工芸、一色一色に青森の美しい景色の名前をつけて、この写真、弘前城の桜並木とか、そういう写真を職人さんに色で表現してもらおう。それで毎月1個ずつ買うので毎月青森の美しい場所を旅するようにお買い物してもらおうみたいな形で、九州にいても北海道にいても東北を感じられるような商品企画というものをやって、震災から4年間ぐらいで8億円ぐらいトータルの売上げはつくれたので、その仕入先であつたり、加工してくれる人、被災したお母さんたちの手仕事、いろいろなところで経済効果というものは出せたかなと思つています。

去年、5年を区切りとして迎えようとする。5年以降どうすると。これはうちの社長とかなり膝をつき合わせて話をして、東北の事業者にとってこれから必要になることは何か。僕たちができることは何かということをもう一回棚卸しようということで考えて、思い返したら、僕には一つ後悔があつて、たくさん売れた商品もつくれた、そういう経験もしてもらえたけれども、これは僕たちが企画をやめてこの活動をやめると、あの会津本郷焼の人は同じようなものづくりをずっと続けてしまうのです。

それは、企画というすごく大事な価値を生み出す行為を僕たちがやっていた。この構造は持続性がないと思って、これはやめよう。僕らが企画をするのをやめよう。そのかわり、僕らの企画のノウハウを教えていこうということで、売れる商品というのを、おいしい魚だとしたら、今まで魚をあげていたのですけれども、釣り方を教えるというフェーズにもうこれからいくべきだろうということで教えていこうということ。

それと、フェリシモだけでは売れる商品にも限りがあったのです。一点物の高価な商品はうちは余り売れないのです。でも、百貨店さんだったらよく売れるのですね。だから、販路もうちだけじゃなくてもいいんじゃないかということで、うちの商品企画のノウハウを教えるということと、いろいろな企業に、自分たちの自力で企画した商品を見てもらえるようなチャレンジの場をつくらうということで、Startlineという事業を立ち上げて、去年、東北事務所を立ち上げ、僕が仙台に引っ越し、これを始めました。

意外と東北はスタートアップの支援が結構充実しています。もちろん復興庁の取組でも、過去たくさん起業支援もあったと思いますけれども、いろいろな団体は起業支援というところはやっているのです。僕らも先ほどのIPPOプロジェクトをやっていますね。でも、立ち上がれ立ち上がれで、立ち上がるのですけれども、販路が小さいとか、商品が売れないとか、長く売れないとか、原価設定などもミスっていたりとか、デザイン性が弱いとか、課題がいろいろある。

では、これをこのStartlineの中でまず学ぶ。与えられるのではなくて、学んで生み出す主役になってもらうのと、オーディションをしよう。「スター商品誕生オーディション」という名前をつけたのですけれども、略すと「スタ誕」。この半分ぐらいの皆さんは分かるかなと。山口百恵とかはスタ誕というオーディションでアイドルになりましたけれども、東北から生み出された商品がオーディションみたいな場所でいろいろな企業の目の前でプレゼンされて、それ、うちでスターにしたいという販路が手を挙げてデビューしていくような、こういうステップを描いて仙台に来ました。

アカデミーというものをして、全8回、かなりぎっちり向き合って商品企画をします。これは実はフェリシモに入ると教わる商品企画のノウハウを圧縮して教えています。いろいろな人たちがこれに参加して、自力で商品企画をするという経験をしてくれる。

1個だけフェリシモに入って教わることの特徴に、何を作るかの前に誰に何をしたいかから考えましょうねという、このキーワードで商品企画をしていきます。物から考えてしまう人は没を食らいまくるのです。

この例え話、資料をまた見ておいてください。左が物から考えちゃうお味噌屋さん。右は誰のために誰をどうしたいかから考えるお味噌屋さんで、右のお味噌さんのほうが面白い商品が生まれますよという比較表です。

実際にオーディションというのも、去年1年、アカデミーなどもまず1週目でやって、オーディションも11月にやりました。ここにある名立たる企業、流通・販売ができる企業様には協力企業として参加してもらっています。この人たちの前で予選を通過した商品が

次々とプレゼンされたのですけれども、今日、一つその事業者の中の紹介動画があります。

女川のアイローカルという石けんをつくられている工房の人が、うちのアカデミーを受けて、本選のオーディションにトライして、そのときの紹介動画です。僕が撮影に行き、編集し、選曲し、全部やっています。

(動画)

女川は、絶対にこの電車が入るところからスタートしたかった。象徴なので選びました。

○厨氏 きっかけは、仮設住宅で石けんを作るワークショップを見たことでした。お母さんたちが物すごくテンション高くつくっていて、こういうスキンケアとか石けんというものは、女性を元気にする力があるものなんだと、そのとき物すごく印象に残りました。

その後、漁協のお母さんたちが石けんづくりをやっていたというお話を聞いて、地域の女性を元気にできるようなものだなと思って石けんづくりを始めまして、今までこだわっているのはワカメ、海藻ですとか、米ぬか、シルクといった地のものを使ったり、天然のものだけで今までつくってきています。

僕らは今、仮設の商店街に店を構えているのですけれども、これから12月に新しくできた女川の駅前商店街に移る予定になっていまして、今、その準備に結構追われています。

あと1カ月ちょっとでこっちの店に移ってきて、内装とかもやんなきゃいけないですけれども、何より心機一転屋号も変えて、新しくスタートを切ろうと思っています。もう引っ越しは終わって、新店舗で今はやっています。

○河村氏 おかげさまで、この手づくり石けんなのですけれども、多くのお客様に御好評をいただいているんです。よりこれから認知度を上げていくために、この石けんに関わるヒット商品を開発したいと思っています。なかなかいいアイデアが思い浮かばず悩んでおりました。この状況を打開するために、Startlineに応募させていただきました。

具体的には、地元の素材を使って、商品そのものもそうなのですが、その素材自体がより多くのお客様に伝わるような商品を開発したいと思っています。

○アイローカル一同 よろしくお願ひします。

(動画終了)

この後、石けんに関わる新企画というものが発表されて、これです。この人たちがこのオーディションで発表したのは、落雁の和菓子の型をうまく使った入浴剤というアプローチで、あの石けんに関わる、あの石けん自体がチョコレートみたいにおいしそうでかわいくて売れるということになったので、おいしそうというところをちゃんと生かしつつ開発されて、いろいろサンプルもつくった。

この田伝むしさん、先ほどもありましたけれども、田伝むしさんもこれに出場されました。そこで企画されたのは、ササニシキを使った甘酒。ヨーグルトのような風味があって、

だから「あまぎけぐると」というネーミングして、これはJRさんとかも手を挙げてくれて、先ほどの入浴剤も企業から手が挙がった。

町のパン屋さん、仙台にあるパン屋さんがつくったビスコッティ、コーヒーと一緒に食べるクッキーみたいなものも、コーヒーに沈めると動物がお風呂につかっているような感じで、リラックスタイムを演出する。そんな感じで事例がようやくできて、今、発売の準備がほぼほぼ、もう発売したものもありますけれども、整っていているという感じですか。

アカデミー自体は、去年は2回だけ開催したのですけれども、この事例がいろいろな地域の商工会議所さんとか、いろいろなプロジェクトに響いて、復興庁さんとの取組も決まりまして、水産加工系の人たちとやっていくことが決まっています、ようやく2週目に入っているかというところです。

「東北発 世界経由 未来行き」というスローガンで、世界に羽ばたいていく、未来につながっていく商品を東北からつくっていききたいということで、発表を終わらせていただきます。

ありがとうございました。（拍手）

○田村氏 ありがとうございました。

確かに沿岸部、海に落ちているおいしいものがたくさんあるのだけれども、お土産に買って帰るものがなかなかなくて、みんな行って苦労しているのですが、ああいうものがたくさん出てくると、もっといろいろなものが活気づくのではないかと感じました。ありがとうございます。

では、質問を2つコンパクトに受けたいと思います。いかがでしょうか。

ありがとうございます。どうぞ。

○質問者 皆さん6人のお話を聞いていて、新しい産業というのは絶対に復興に必要だと思うのですね。その中で、一方、漁業というものが本質的にありますね。これは何らかの加工をしなければならない。そうすると、その方々の職業を継続しなければならないのですね。新しい産業のほうに流れてしまうのと、留めるのと、そのバランスをどうお考えなのか。

○田村氏 水産加工場とかも、工場はできているのだけれども、従業員の確保が難しいという話もあります。

○児島氏 商品が売れる、売れる商品ができるのは、すごくいいこと、善循環になっていくことが多いと思っています。前から出ていましたけれども、確かに東北は素材がいい土地なので、加工する技術とか、料理とかもそうなのですが、素材をそのまま食べさせるみたいなのところがあって、逆に僕らみたいな商品企画脳でその場を見ると、非常にやりがいのある、余白の多い、これから何でもできるなという場所のように思います。加工品が売ればもちろん原材料もたくさん使われますし、1次事業者、2次事業者の人たちがうまく連携しながら、しかも、善循環をしていけば、それがまた新しい続いていく形になるのかなと思っています、そういうトライアルもこれから始まるので、極上のパエリアが生ま

れるかもしれないです。

○田村氏 既存の産業を脅かすぐらい雇用がたくさん創出できると、またそれはそれでうれしい悲鳴かもしれないですね。既存産業は、先ほどのプチ勤務などのマッチングの工夫でカバーしていくというところも一つかなという気がします。ありがとうございます。

もう一ついきましょうか。

お隣、どうぞ。

○質問者 非常に面白い発表をありがとうございました。

オーディションの状況についてお伺いしたいのですけれども、回を重ねるごとに実際にオーディションにエントリーされている方が増えてきているのかですね。

○児島氏 今、1回目を11月にして、次が9月に第2回目なのですけれども、その間にいろいろな場所でアカデミーなどをしたりするので、回を追うごとにオーディションにチャレンジする人たちが増えていく算段にはなっています。

○質問者 実際にそのオーディションを聞かれている方たち、参加者の方というのは、どういう方たちがいらっしゃるのか興味を持ったのですけれども。

○児島氏 基本的に最前列には企業の人たち、手を挙げる側の人たちです。デビューさせたいと。その後ろには自治体系の人たち。この取組に興味がある、1回生で見てみたいというのと、メディア系の人と、参加者、発表者の従業員であったり御家族であったり、応援者ですね。会場はそういう感じです。応援が、採用が決まったら拍手があったりとか。

○質問者 採用が決まるのは、聞いている方たちの投票数というか、拍手の大きさなどなのでしょうか。

○児島氏 もう販路を担っている人は、基本的に自分たちの売り場でどれが売れるかは、バイヤーであったりプランナーというのはそれが仕事ですから、それに響くかどうかです。今、目の前で発表されている商品が、うちの販路でこれは売れるなというときに手を挙げてもらおうという感じです。手を挙げたからにはスターにしてくださいねということで、お願いはしています。

○質問者 どうもありがとうございます。地域活性化に、是非御発展ください。

○児島氏 ありがとうございます。

○田村氏 ありがとうございました。

では、大臣が出られますね。

○吉野大臣 どうもありがとうございました。（拍手）

（吉野大臣退室）

○田村氏 ありがとうございました。

では、最後、皆さん、壇上に上がっていただいていたいいですか。最後のスライドでいいので、このままにしておいてください。

戸塚さん、斉藤さんはあちらで、小林さんからはこちらで、ほかの人の発表も踏まえて、私も言い忘れたぞとか、最後にもう一度「とにかく東北へ行こう！」という大きなテーマ

になっておりますので、今日御来場の皆様に、最後に東北に行きたいぞと思わせるような一言を、打合せしていませんが、一言ずつお願いをして、本当はこの後大臣にと思っていたのですが、大臣は帰ってしまったので、またの機会に今日の記録も渡して、復興庁こんなことをしたらよみみたいなことも伝えたいと思います。こうやってしゃべりながら考える時間を与えているのだよ。大丈夫ですか。

では、トップバッターの山村さんからお願いします。

○山村氏 東北は、結構食べ物とかを紹介される方も多かったのですが、とりあえず、とにかく人が温かい。交流がすごく温かいところなので、是非とも行ってほしいと思いますので、皆さんも是非、東北に足を運んでください。よろしくお願いします。（拍手）

○田村氏 ありがとうございます。

同じことを言おうと思っていたぜという人がいるような感じですけどもね。

瀬戸さん、お願いします。

○瀬戸氏 日本には京都とか大阪、沖縄とか、いろいろな観光の場所があるのですが、東北にはすごく面白い場所がまだまだ、私も含めて、まだ眠っていると思うので、とりあえず旅行に行きましょう。

以上です。（拍手）

○田村氏 ありがとうございます。

小林さん、お願いします。

○小林氏 本日はどうもありがとうございました。

僕も皆さんの発表を聞いていて改めて思ったのが、戸塚さんもおっしゃってましたし、児島さんも最後のほうに同じようなことをおっしゃっていたのかと思うのですが、余白。正に自分たちが新しくつくっていく楽しみ、主体的になれる楽しみみたいなところ。言葉は悪いですが、自分事というところが非常に大きいのかなと。それがあんな種見えやすい場所になっているのかなと。なので、そういうところで一緒に挑戦できるような方がいたらうれしいなと。なので、移住をお待ちしています。

ありがとうございました。

○田村氏 ありがとうございます。

戸塚さん、お願いします。

○戸塚氏 どんどん言うことがなくなっていくパターンですね。余白がすごくたくさんあって、いろいろな方が外からもいらっしゃっている、中の強力なリーダーシップを持った方々もいらっしゃるといのは、本当にいろいろな方が集まって新しいものが生まれていく場だと思うのです。これは移住だけではなくて、特に釜石だとつながり人口という言葉が大切にされていて、地域の外から関わってくださる方々と一緒にプロジェクトを進めていくことができるように、今、サポート体制をつくってたりもするので、移住まではまだいけないけれどもという人たちにも来てほしいなと思います。

もう一個だけ思ったのが、多分全部頑張れば回れるので、この中のどこかの地域という

よりは、東北旅行として沿岸部一気に回っていただけたらうれしいなと思いました。（拍手）

○田村氏 ありがとうございます。

齊藤さん、お願いします。

○齊藤氏 先ほど一番最初に伺ったら半分以上の方が石巻に行ったことがあるとおっしゃっていただきました。恐らく皆さんが行ったときから復興が進んで、また景色が変わっているのです。是非、今の景色を見に来ていただいて、後で後悔しないでいただきたいと思っています。

本当は行くっちゃ石巻と言いたいところですが、行くっちゃ東北。（拍手）

○田村氏 ありがとうございます。

児島さん、お願いします。

○児島氏 東北のことをやっている人たちの共通の体験として、東北は業種業界を越えた横連携が物すごくスムーズに起こる場所という実感を持っています。私も同じアパレルで、ワールドさんとか、アパレルという部門で言えば競業他社、競合相手ですけれども、協力してくれたり、現地で会えばすぐ何か一緒にやろうみたいな話になるので、そういう大人な東北というのもあっていいのかなと。社会人だからこそ社会に対して横連携していける。そこも僕は醍醐味だと思いますので、是非連携していきましょう。（拍手）

○田村氏 ありがとうございます。

では、私の進行がまずくて本当に時間が押してしまっておりまして、まず、トークのセッションはここまでとしたいと思います。この後ランチミーティングがございまして、みんな残りますので、また、名刺交換ですとか質問とか、直接していただけたらと思います。

1回マイクを返しますので、ここで6人の登壇者の方に拍手をもってお礼を述べたいと思います。ありがとうございます。（拍手）

○司会 ありがとうございます。

どうぞ一度お席にお戻りください。

皆様、本日は御来場くださいませ、ありがとうございます。

続きまして、ランチミーティングに移らせていただきたいと思います。一度会場の転換をさせていただきます。このアナウンスが全て終わりましたら、大変恐縮ですが、ロビーのほうで一度皆様にお待ちいただきまして、会場入場のアナウンスを5分以内に頑張らせてさせていただきますので、どうぞよろしく願いいたします。

また、本日アンケートをお渡ししております。是非、ロビーにてアンケート等を御記入いただきまして、入り口で回収しておりますスタッフにお渡しください。

また、入り口付近に登壇者の皆様の今回の追加の配付資料ですとか、復興・創生インターン、若しくはトライアル就業関係の資料も置いております。是非、お帰りの際にお申し込みいただければと思いますので、よろしく願いいたします。

また、本日13時から特別会議場にて復興フォーラムin大阪のメインイベントも開催して

おりますので、ランチミーティングの後、是非、御参加いただければと思います。

それでは、一旦会場を転換いたしますので、一度お席をお立ちくださいますようお願いいたします。

(終了)