

意見交換の概要 (令和元年7月30日(火)・都道府県会館)

1. 自主防災組織と防災士について

自主防災組織と防災士について、先ほど1万3千人いるということだったが、年齢層としてはどのような構成になっているのか。また、給与はあるか。若い人は仕事などで忙しく、防災士の活動に携わる余裕がないのではないかと。そこで、給与とか新たな方策があれば参加しやすいと思うが、そういう方策などは愛媛県でやっているのか。もし、年配層に偏っているのであれば、組織としての持続性の観点から、なかなか難しいのではないかなと思うが、その辺りについてご意見を伺いたい。

【知事】

まず年齢層について、細かな分析データはここにはないのですが、お年寄りが多いのは事実です。地域の役員さんが中心で、ただ、自主防災組織の中でその中にいる若手の人に推薦をとというものも多くなってきているので、第一回目に防災士を取った人は年齢が高いのですが、そこから先は若返り始めているのではないかなと思います。また、女性が少ないというのも問題かなと思っています。南予では、地域が推薦するという仕組みがしっかり組み立てられているのだけれども、松山になるとそうはいかない。東京みたいに都市化していることもあって例えば松山市にある味酒校区は、マンションが建って人口がどんどん増えているにも関わらず、1校区で2万人くらいいるが、消防団員は10人くらいしかいませんでした。何か起きると大変だということで、新たな消防団員、機能別消防団員という制度で学生の機能別消防団員、郵便局員の機能別消防団員、民間企業の機能別消防団員という3つのジャンルがあるのだけれども、学生の機能別消防団員は何をするのかというと、大きな災害が起こった時に避難所の設営や運営の手伝い、外国人対応に特化した消防団員として機能してもらうことになっています。郵便局員は、外回りをしているので情報収集部隊としての機能。最後に民間企業は、味酒校区は中心部なので、自動車販売会社とか大手スーパーの本社に雇用があり内勤者が多い。例えば総務部だったらずっとそこにいる、自動車の整備員ならずっとそこにいるわけで、勤務時間内に限定して、もし火災が起こった場合にのみ出動してもらう、こういうふうな消防団を作りました。防災士の資格も、例えば企業の中で防災士を取ってくれないかとか、組織の中で考えてくれないかとか、学校の中で考えてくれないかとか呼びかけをして裾野を広げています。最初は地域に限定した防災士であったが、地域に限定しない防災士なので年齢層は下がっていくと思われま。給与は特にありません。地域のためにやりましょうというまじめな県民性が功を奏してくれています。

2. 人口の維持、流入について

官民協力の話がたくさんされていて、知らなかった部分がたくさんあって、県外からの人口の流入という意味ではなく人口をどう維持させるか、流出させないようにする方が強いのかなと思っていて。人を呼ぶことについては、観光的に人を呼ぶのか、定住してもらう人を呼ぶのかと2種類あると思っていて、おそらく官民協力の場合は後者なのかなと思っているが、その場合、実際、愛媛の人間でもそういうことをやっていることを知らないという現状があるということは県外の人が入ってくるかどうかの段階で、全然まだマーケティングが届いてないと思う反面、かつ観光としての流入でも「進撃の巨人」とコラボされていたということだったが、僕はアニメも見ていて、漫画もすべて読んでいたが知らなくて、愛媛県がそんなことをやっていたんだと思った。

その状況はPRが届いていないというか、観光地として「進撃の巨人」とコラボして全国から

ファンに来てもらうという意味があったと思うが、愛媛の人間ですら知らない、毎日5時にラインが来る愛媛新聞IDに登録して見ても知らない状況があるので、マーケティングやプロモーション的なことをがんばっているが、うまくいっていないのではないと思われる。それは愛媛県でやっているのか外部委託などを行っているのか。

【知事】

自治体がやるこういったPR関係は、多くの方々にみられるっていうのはなかなか難しいと思うんですね。ですから、ある程度のクリア基準があって、例えば国内向けのPRプロモーションビデオを作った場合、再生回数1万回は最低限で、10万回を超えたらまあまあいいね、というレベルです。先ほどの「和牛」などを起用すると、2カ月で100万回は余裕でいっていた。だからといって、その100万回から外に出るかというところとわからない。結構、今の人たちはLINEとかSNSでは結びついているのだけれど、新聞を読まないでしょうし、テレビのニュースも見ないでしょう。そういったメディアにはかなり出ているのだけれど、年齢、世代によっては全く届かないところがある現象が起こっているんで、すごく難しい時代に入っているなあと思っています。今の業界の中での最低ラインはクリアできているのではあるが、それを今後どう結びつけていこうかというの次は次の段階で考えていて、先ほどの海外用プロモーションビデオは、地域別、年齢別、男女別にどんな視聴の仕方をしたかというデータが残っているんで、そのデータを次にどう生かすかという創意工夫が必要な段階になっています。基準はクリアしているので次にどのようデータを生かすかということを考えています。

愛媛の情報は東京にいるとなかなか聞こえてくることはそうないかも知れないが、むしろ派手なことをした方が手っ取り早く、僕も加計学園のことで全国に有名になってしまっていて、これは、愛媛県が仕掛けたのではなくて、仕掛けられた話なんですね。そんなことを考えると目先の数字で焦ることはないと思っています。やり方としてはプロの力は借りています。県庁の視点だけでは、とてもじゃないけれど人を呼び込むプロモーションとかデジタルプロモーションなどでどうアプローチしたらよいかなどの技術は、ノウハウがないので、愛媛県にゆかりのある方で東京でも成功例のあるおちまささんと、昨日ネットで30歳年下の女性と結婚したと言っていたけれど、そんな方がアドバイザーとして県に来ていただいて、知恵を出してくれています。人口流入に関して言えば、定住とはまた別の角度でやっていて、例えば、今1つの試みとして行っているのは「あのこの愛媛」というサイトで就職情報、定住情報を一元管理したサイトなのですが、例えば八幡浜市の何々町ってどんなところかなとクリックをすると地図が出てきて、ここにはこういう喫茶店、飲食店、企業、行政、こういう人員を募集しています、こんな給与体系ですということが分かります。例えば、移住してきたときの住居情報、補助制度の情報だとかをさらに充実させているところなんです。この1年でこのサイトを活用して就職した人が5,000人くらいいます。4年前、県外から愛媛県へ移住してきた人が270人しかいなかったが、去年は、1,700人くらいになりました。これは右肩上がり、ガンガン増え始めていて東京の生活よりも地方で自然の中で農業をやりたいという人が増えてきています。特に、子育て世代にターゲットを絞って、子育て世代が移ってきたときには、空き家の改修補助制度とか色々な制度を充実させながらアプローチをしているので、爆発的にとまではいかないまでも、着実に右肩上がりになってきているかなと感じています。

3. 営業本部について、ブラッドオレンジについて

愛媛県庁の商社機能というところをもう少し詳しくお聞きしたいが、営業本部で海外にまで売り込まれているということだが、現在、どういった市場の開拓を目論んでいらっしゃるのかということをお伺いしたい。例えば工業製品だったり、農産物だったり、取扱商品またその取引

をされている中心の地域といったところをお伺いしたい。

もう一つ、ブラッドオレンジの産地は日本では愛媛県のみとお伺いしましたが、イタリアなどとタイアップして相乗的にプロモーションなどを行っていくなど、そういった諸々の展望があればお伺いしたい。

【知事】

営業本部というのは、僕の得意な発想だと思います。

私は筋金入りの商社マンでした。今の各商社が求めている人材とは異質な時代でした。今の商社ってというのは、おそらく大半がB to Bのビジネスは子会社や関連会社などへ移して、本社機能としてはM&Aだとか直接投資などの投資案件を中心に考えているので、かつての銀行マンタイプが求められており、TOEICが何点だとか学校の成績がどうだとかそういう人材を、最近の商社は採用する基準になっていると思われます。僕らの時代はそうではなくて、インターネットもない時代で、戦争をしていて危なかるうが、衛生環境が悪かるうが、どこにでも突っ込んでビジネスを開拓するアニマル系人材が求められていた時代で、同期に会うと「今、受けると全員落ちるな。」と言っているんだけど、そんな時代でした。

僕が提供したノウハウというのは、その時代の商社のやり方を県庁へ提供しています。だから最初は僕が講師を務めました。ビジネスとは何ぞやというところから入って、ビジネスの基本パターン、その中で県庁という立場でどう関われるのかということを示したうえで、公務員の皆さんは交渉とかしたことがないので、例えば企業へのプレゼンテーションやネゴシエーションの仕方、自分が見せるのが一番手っ取り早いと思ったので、営業本部を立ち上げたときは、できるだけ多くついてきてくれと自分がやるから横で見ててくれということで、相手として選んだのが三菱商事、三井物産、伊藤忠商事、住友商事、丸紅、双日という日本の6大商社の本社へ乗り込んでギャンギャンやりました。県庁職員は飲み込みが早いので、こうやればいいんだというのをすぐ分かってくれて、勝手に育ってくれということで、後は数字を追ってやってきて8年が経ちました。

8億から138億の売り上げをコンスタントに叩き出すような組織に成長してきています。ここから先は、僕らの時代の商社のやり方だけではなく、新たな展開も必要になって行くだろうということでプロモーション戦略室も絡んでくるのであろうと思われるが、ネットなども活用しながら、ビックデータ、AI、ネット、5Gなど新技術を加味したビジネスの在り方は僕も経験がないので、一緒になって考えていく段階になってくるのではないかなと思っています。

海外については、日本の文化、商品に興味がある富裕層がいる、政治が安定しているといったところをターゲットにしています。例えば、第一ターゲットゾーンとして選んだのが、シンガポール、香港、台湾、第二ターゲットゾーンでインドネシア、マレーシア、ミャンマー、第三ターゲットゾーンがカンボジアと、ある程度ランク付けをしてやっています。そのときに生きるのが商社時代の僕の友人達で、ちょうど同期達がアジアの責任者をやってくれているので、こんなのはただで使うしかないということで、各国の宣伝役を同期達がやってくれました。我々が行くときにものを売るときもあるし、技術を持ったメーカーの商談会のセッティングをするときもあります。

問題は、外国へ行ってもヤバい奴はいっぱいいますから、どれだけこういった商社の友人のフィルターを通してここは大丈夫、ここはやった方がいいとか、情報を得られるか、向こうの政府を巻き込めるかどうか、こちらも県として行く、向こうも行政が出てきたら、行政対行政の後ろ盾があるので変な奴は出てこなくなります。すると、相手をチェックする必要はなくなるのでそこで安心してビジネスマッチングの土俵を作ってあげることによって、地域の皆さんが勝負できる環境を提供できることになる。これが技術関係のアプローチをするときの営業のやり方です。

ものを売るときには国によって分析をします。例えば農産物の場合は、相手国の法律もありますし、この国はこれはいけるけどこれはダメとかそこを絞り込んだうえでマッチングできそうな商品をセレクトして、一緒に行くというふうなことをやっています。このときも政府を引っ張り出してルート開拓するというをやっています。

最近、愛媛県の営業本部員がこういう人を見つけてきましたと、商社のルートではない独自ルートで開拓した人脈も最近はお始めているので、とても心強く思っています。例えば、カナダとアメリカへ大型ブリを輸出することを計画しているのですが、これは県庁職員が独自開拓してきたルートで、最初ブリを持って行ったら、5キロぐらいのサイズでこれはダメだと言われました。アメリカ、カナダでは10キロサイズでないと見向きもされないということが分かりました。コストのことを考えても、できるだけ早く太らせる技術を開発できないのか、ということをお愛媛県水産研究センターに投げかけられて、彼らが数年かけてその技術を開発しました。そして今年、短期間で10キロまで太らせる技術が確立できたので、いよいよ今年からアメリカ、カナダへ愛媛県産のブリを輸出するというプロジェクトが動き始めています。国によって分析した上で、しっかりとマーケティングをすることを前提となっているので、アプローチの仕方は国によって違ってくるかと考えていただいてよいのではないかと思います。

ただ、一つ言えるのは、今、日本は1億2千万人の人口がいるとはいえ、日本人の平均年齢48歳くらいだと思います。アジアは本当に若い。競争は僕らの時代以上に激しくなってくると思います。例えば、インドネシアは2億6千万人くらいで平均年齢31歳、ベトナムが9千万人で平均年齢31歳、フィリピンが1億人で平均年齢24歳、若い人達がギラギラしている。町に行くと絶対、伸びてやるという感じ。アジアからの留学生などを見て、そうは感じない？ハングリーな感じなので頑張って競争してください。アジアの国々に負けないように頑張ってほしいと思っています。

4. 海外からの観光客へのアプローチについて

愛媛県から海外へのアプローチの方法は分かったが、海外の観光客の方が日本を訪れた際、これからオリンピック、パラリンピックなどがあるが、日本を訪れた方々が愛媛県を訪れたいと思えるようなアプローチをされているのかということをお具体的に伺いたい。

【知事】

まず、3年前に愛媛県で国体を実施したので、競技施設が整っていますので、今、盛んにオリンピック・パラリンピックの事前合宿の誘致を行っています。

僕は、体育会系でバドミントン部出身なので、バドミントンは強くて、今、メダルを取れるのではないかといいところですが、僕らのころは虐げられたスポーツでしたが、今は花形スポーツになりつつあるので期待しています。今の仕事以外の、唯一の肩書がバドミントン協会愛媛県会長をやっているので、自分がまず誘致の先導を切らないと、と思ったので、マレーシアもバドミントンは強い国です。今回はエースが引退したのでわかりませんが、前回までの3大会連続で銀メダルをとりました。たまたまマレーシアのバドミントン協会の会長と懇意にしていたので、事前合宿をしてくれないかと以前から話をしていた。ところが、大分県のある市がマレーシアのバドミントン事前合宿をマレーシアオリンピック委員会と交渉をしていました。愛媛県はマレーシアのバドミントン協会と交渉をしていましたが、マレーシアのすべての競技の事前合宿を大分県ですることになっていました。ただ、マレーシアでメダルを狙えるのはバドミントン競技だけ。その中でバドミントンだけ引っこ抜く作戦がみごとにはまって、バドミントンだけが愛媛県でできるようになりました。最低でも4回来るのですが、ジュニアの代表が2回、ナショナルチームの合宿が2回来ることが決まっています。先日、ジュニアの代表が2週間来たときには、愛媛県

の高校のトップ選手を集めて練習試合をやらしてもらいました。全敗でした。惜しかったけれど強かったですね。よい機会になりました。

他にもアフリカのモザンビークは、愛媛県で事前合宿をします。西条市でオーストリアのクライミングの合宿が決まりました。台湾のマラソン選手が来ることになっています。台湾については、深い関係を作っていて様々な競技の事前合宿が来ることになると思います。その他にもそれぞれの市町でもアプローチをしているので増やしていきたいと思っています。

もう1つはアクセスの問題があります。オリンピックも観光旅行者に対してもアクセスの問題はあるので、一昨年にはソウル便が開設され、今月、台北との直行便が開設され、上海便もあわせて国際線も3路線飛ぶようになりました。もう1つ非常に順調なのが、もう4年くらいになるかと思われませんが、松山・成田のLCC路線は好調で、搭乗率90%近い状態でずっときていますので、これは成田直結ということ踏まえて生かしていきたいと考えています。

アクセスと事前合宿というものをうまく組み込んで、かつ自分達がいいと思っているものに相手が食らいつくとは限らないが、きっとマスで見た場合、食らいつくのではないかと思われるのがサイクリングです。日本では、まだまだ自転車というと、買い物や通学、通勤で使う移動手段としか捉えられていません。スポーツバイクの世界は若者というイメージがあると思うが、海外では全然そんなマーケットではなく、ヨーロッパやアジアへ行くと、40代、50代が中心でサイクリングを楽しんでいます。日本とは規制が違うので、70代でも楽々峠を越えられるパワーを搭載した自転車が普及して、爆発的に売れています。そういうライフスタイルが広がっていますので、やがて、日本も定着してくるかもしれない。すでにそういうスタイルが定着している海外の場所では、サイクリストの聖地というアプローチをすればもっと食いつくのではないかと磨きをかけてきたところなので、これは大いに生かしていきたいなと思っています。

5. 担い手対策について

愛媛県内では様々な産業が盛んに行われていると思うが、1次産業について高齢化により担い手不足というのは全国的に広がっていて、愛媛県内で、担い手対策について具体的に行われていることがあればお聞きしたい。

【知事】

まず、共通して言えることは、特に農業をやっている人の習性とも言えるとも思いますが、地元でもはっきり言っているのですが、収益が上がっているときに、「儲かりました」と絶対言わないんです。厳しいときは声を3倍にして言うので、外の人から見れば、儲かったという話は全く聞こえてこない。儲かっている。厳しい声だけ、やたら聞こえてくる。こんなことをやっているから、後継者が来ない、という話をよくしています。実際、柑橘はかなり収益が上がっています。収益が上がっているときは、「上がっています」と言ってください、と。こうやれば十分な収益が上がるのですよ、と。それが一番大事で、その声が聞こえたときに、若い人達も「そんな業界だったら、やってみようかな」とそういう事態が現れますよ。ここ、今、徹底的にやっています。全県下に呼び掛けて「えひめ愛顔の農林水産人」というデータベースを作りました。儲かっていると言ってもいいよという人も現れた。これは、登録が150人くらいになって、「私はこういう形で農業を始めました」、「こういうライフスタイルです」、「1日の時間の使い方はこうです。収益はこうです」という情報を興味のある人にどんどん送っている。農業大学、農業高校の生徒達にはどんどん送るというアプローチが大事なかなと思って、「えひめ愛顔の農林水産人」のデータベース活用がまず1番。もう1つは移住に関わってくるのだけれど、地域と農協と連携しながらやっていますけれども、新規に就農した場合の手厚い補助制度などを活用しながら、場所の提供、技術指導、その辺りを含めてリンクできるように、今制度を整えているところです。

このような制度を利用して増え始めたということはありません。例えば、昨年、被災した吉田町とかへ行くと後継者は若い人ばかりです。さすがの若い人達もこれだけズタズタにやられたら、もう辞めようかなと言っていたのですが、乗り込んで3、4時間と、1対20人、30人でトークをして、具体的な後押しをするから、こういったパッケージを用意するからと言って続けて欲しいと話をする、みんな残ってくれました。必ずよみがえると思います。きっと、今までよりも強化された形になると思います。時間は、苦しくなってもこれを乗り越えたときには、非常に収益構造の高いものになっていくと思います。そういった成功事例を表に出すことが手っ取り早い手段かなと感じています。

ただ、あと1つ農協が変わっていくが必要があると思っていますが、前向きなところと、変わるエネルギーが足りないところがあるので、難しいと思っています。

6. 西日本豪雨の復興について

特に西日本豪雨で打撃を受けた土砂崩れとかみかん畑、建物の再生などに対して行政がやっていることがあれば教えてください。

【知事】

こういうときには、基本的な考え方が行政の中で統一されるかどうか、組織力の発揮できるかどうか、影響すると思っています。職員に何を言ったかという、我々はこれから地域を守る仕事に入っていくのだ、全員共有して欲しいのは地域を守るとはどういうことなのか、ということ、まず、人を守る、生活を守る、産業を守る、この3つのラインが全部できて地域を守るということなのだと、これを全員に共有して欲しいということからスタートしました。とは言っても、ズルズルとはできないので、目標を立て、第一目標は、人命救助、水がなければ生活することができない、水が寸断されたところもあったので水の確保、住居を失った人が多かったので住居の確保、この3つは全力でやってください。そこがクリアできて初めて復旧、復興へ入っていけるのだと。3カ月かかるかなと思ったところ、大体2カ月で全部、第一段階を完了した。昨年の9月から復旧、復興に入ったというのが振り返ったタイムスケジュールです。

では、どういうふうな復旧させるかということですが、1次産業と、工場、商店街などは別の手法を取りました。

1次産業については、被害状況が園地によって全然違うので、3つのパターンを用意しました。1つは、1年以内にガッツとやれば一気に復旧できる場所は原形復旧型パッケージ。2年、3年くらいかかりそうだなというところについては、土壌改良などしないといけない改良復旧型のパッケージ、先ほどの吉田町などになると再編復旧型というパッケージ。これは区画整理自体をこの機会に一気に農地を集約させて、小さい畑を持っている人も多いので、若い後継者に集中させて全額県でやりますが、一旦、所有権も県にもらって完成したのちにお返ししましょうというパッケージなのですが、お年寄りが農業をやめなきゃいけないし土地を貸さないといけないということで、ハードルは高いのだけれどやっと2カ所合意ができて、今、3カ所話し合いが進んでいる最中です。恐らく、ほとんどいけると思っています。そういったわかりやすい支援の仕方を提示することが前向きになれる空気を作っていくと思ったので、原形復旧、改良復旧、再編復旧をみんなの合言葉みたいにしてアプローチして話し合いを進めています。

それから商店街や工場などはこれとは全く違うので、まず国との折衝が重要でした。激甚災害指定を受けられるかどうか、広島、岡山くらいになると間違いなく受けられたと思うのだが、愛媛県はギリギリでした。そこはかなり交渉して、愛媛県も激甚災害指定を受けられることに

なりました。これを受けると補助率が上がるのです。その中にグループ補助金制度というものがあって、これを活用すると普通は 50 から 60%の補助率が、これが採用されると補助率が 75%。25%は自腹を切らないといけません、この指定を受けたのでフルに活用できます。

しかしながら、これには、ハードルが2つあって、その名のおり複数でグループでこういう風にやりますという計画書を作らないといけない、やったことがない人にとっては大変なハードルです。補助率が高いがゆえにチェックが厳しく、書類が多くて申請の手続きがものすごく大変です。こんなことできないということでこれをカバーするために、今、県庁では被害の大きかった大洲市と宇和島市、西予市に臨時のサテライトオフィスを作って職員を派遣しています。送りだすときに県の職員に言ったのは、「グループ補助金を扱うために行ってもらいます。ポイントは計画の作成と申請手続きにあります。サテライトオフィスでは、どんどん外へ行って一緒に計画づくりに参加してください。申請する立場になって、申請書を作ってください。それがうまくいったら成し遂げられます。このメンバーこそが復興のカギを握っています。その仕事にみなさん当たってもらうのです。」ということで送り出したのだが、みんな本当にがんばってくれて、愛媛県だけでグループ補助金を100億円くらい得ることができると思います。これで一気に壊れた施設とかを建て替えることができると思います。3年くらいで形が目に見えてくるだろうと思われまます。

7. スポーツ関係のイベントの盛り上げ方と選手の育成について

知事も、もともと体育会系だったとおっしゃったのですが、僕も陸上長距離をやっています、来年2月の愛媛マラソンに抽選を申し込んでみようかなと思っています。その抽選、ぜひ知事のお力でというのは冗談なのですが、知事のお力を借りないといけないぐらい愛媛マラソンは人気になっているじゃないですか。

また、先ほどサイクリングの聖地としてすごく環境整備したり、というのは愛媛県がスポーツ関係で盛り上がってくるというのはすごく僕としてもうれしくて、それで質問というほどまともでないのですが、スポーツ関係で今やっていることを聞きたい。

ざっくりいうと2つの面で、愛媛マラソンを大会としてこれからどういう風に展開していくのかといったイベントをどう盛り上げるのか、ということ。

あともう1つ、愛媛県内の選手育成。ちょっと前は、えひめ国体に向けてターゲットエイジという選手を強化していくという取り組みがありましたけれど、どういう風に中高生ですとか愛媛県内から強い選手を育成していくかみたいな取り組みで、もしやっていることがあればお聞きしたい。

【知事】

愛媛マラソンは、今のコースにするまでのことに関わりました。松山市長だったときで、当時の愛媛マラソンは愛媛県総合運動公園をスタート、ゴールにされていて4時間で足切り、一般ランナーが出られるような大会ではなかったんです。参加人数も900人くらいでした。当時、市長の立場でいたときに、関係者から市民マラソンに切り替えたいと申し出がありました。それは砥部町からの話で、砥部がいいというのであればいいということで、市民マラソンするためには最低でも6時間コースを開放しないと一般ランナーは走れない。責任者になって欲しいということで、実行委員会の委員長になって欲しいということで立ち上げたのはいいものの、反対の嵐、例えば、鉄道会社、バス会社は運行に支障があるから嫌です。トラック協会は輸送に支障がでるから嫌です。商店街は売上げが減るから嫌だ。ゴルフ場連盟、ゴルフのプレーに支障をきたすので嫌です。ガソリンスタンド業界は、沿道上のスタンドに給油しにくる車が困るので嫌です。警察は、6時間も交通規制なんか嫌です。全部、反対でした。こういうときは、一個一個説得して行って、そ

こまで言うのだったらということで、だんだんいい空気が出てきて、最後に警察が残り、松山は東署、西署、南署と3つあるのですが、最初全署が反対したので、一番影響する南署から説得し、西署を説得し、東署を孤立させて「みんないいって言っているじゃないですか。」とやったのですが、それでも「うん」とは言わなかった。最後に実行委員会で、6時間にしないと意味がないのだ。「6時間にすれば、例えば、僕なんかマラソンをやったことがない人間でも、走れるんですよ。」と押し切った。最後、3署長に囲まれて、何もしていないのに緊張しましたが、「市長、ああ言ったけど、どうやって責任とるんや。」と言われて走ったのが僕のマラソン初挑戦でした。実は、あの第1回大会は、何人来るのか分かりませんでした。その前が900人ですから、5,000くらいかなあということで、恐る恐る5,000人の定員で募集しました。案の定、定員割れで、3,800人しか来なかったので、「責任を取れ」と言われたが、地元のテレビ局は6時間応援してくれて、沿道の皆さんも意外に出てきてくれて、「楽しいね」ということになり、翌年から人気はドッカーンと出て、5,000人の定員が7,000人になり、8,000人になり、今1万人になっています。1万人でもあつという間に埋まってしまう。RUNNETというマラソンのサイトで、マラソンの人気投票があつて2年連続、愛媛マラソンが1位になってしまいました。どんどん人気が出てきてしまって、あの高橋尚子ちゃんも出てくれるし、僕の友人達もゲストランナーで出て、と声をかけて、かつてオールスターゲームで懇意のある古田敦也とか、学校の後輩の最近テレビに出ている石原良純などを引き込んで盛り上げて欲しいとお願いしました。今では、おかげさまですごい人気の大会になりました。ただ、これ以上は難しいのは北条のところ狭いので一万人以上になると危ない、集団で入ってきたときに捌ききれなくて、怪我人が出る可能性があります。今のコースであると1万人が限界と考えています。ただ、やみくもに人数を増やすということがどうかなと思っていて、人気は定着している大会なので、むしろ出られなかった悔しさというのを売りにするのも良いのかなと思っています。

それから、自転車なんかも、最初は模索しながらの展開でありました。要は、どこもやっていないことをやると目立つということで考えたのが高速道路を止めてしまおうかなと思いました。高速道路を止めて、自転車を開放する日を作ろうということでした。最初は誰も賛成してくれませんでした。特に反対したのが本四公団と国土交通省は、「前例がない、何かあったときに、誰が責任とるのだ」。今は広島県も一緒にやっているのだが、広島県も当初、リスクが大きいと言っていました。「愛媛側だけでやりましょう。僕が責任を取ります。」とすると、「1回だけ許可します。3時間だけ開放します。3時間で元に戻せ、それができないのであったら、二度と許可できません。」県庁に戻って、「喧嘩買って来たよ、3時間で勝負する。」と。3時間で元に戻せということなので、休みの日もカラーコーンの撤去の練習などして、結果どうなったかというところ2時間59分56秒で元に戻せました。大会そのものは大成功でした。こうなると流れが変わってきます。広島も覗きにきて、「次は我々も一緒にやりましょう。」。国交省は、「やあ、知事よかったね。次はいつやろうか。」みんな反対していたのに。流れさえ作ってしまえば、勝ちだから。今では2年に1回行って、来年またやるのだけれど、これもあつという間に埋まってしまうような、特にしまなみの場合は、世界31か国から来ているので、世界中にそこからSNSで拡散してくれるので、またやってきてくれるという好循環が生まれます。

こういったイベントは、イベントそのものを目標にするのではなくて、手段、次のステップに繋がるようにどう生かすかということを考えることが大事であると思っています。

スポーツなのだけれど、確かに国体のときには、選手強化をしていました。でも、無茶苦茶なことはやっていません。はっきり言って、1位を取ろうと思ったら、お金でポンポン県外の選手をかき集めると何とかなるのだけれど、そこまでして意味があるのだろうかと思ったし、十分1位を狙える戦いはできると思っていて、いつもだったら1位を取れる成績だったが、東京都はやたら強くて残念ながら2位でありました。むしろ、その次の福井は、でたらめにお金をつかって選手を集めていたので、それをやれば1位は取れるのかなと思いました。うちのいいところは、

セレクトした県外選手が来てくれていたので、普通、国体強化をするときは、どこの県も県外選手をとってくるが、ほとんど国体が終わったら辞めてしまいます。でもうちは7割残りました。みんな愛媛が好きになって、ここで何とか仕事見つけたり、ここで指導者やりたいですと言ってくれたりします。他の都道府県では2割から3割くらいだと思います。そのくらいドライなんです。彼らが選手としてだけとではなくて、コーチや指導者になってくれるということが大事で、特に高校生までの競技はコーチや指導者が大事で、そこから先は本人の才能が必要になってくる世界かもしれませんが、少なくとも高校生までの競技は、指導者が大事だと思います。国体で関わった人材を大事にしていきたいと思います。

数年前から、福岡市がやっていた事業を愛媛版に焼き直してうちもやると言って、えひめ愛顔のジュニアアスリート発掘事業を始めています。小中学校生にチャンスがあります。愛顔のジュニアアスリートになりたい人は、どうぞチャレンジしてくださいと言ったら、第一回のトライアルは、3,000~3,500人くらい集まりました。そこで、基礎体力で500人くらいに絞りこみます。そこからさらに測定値の精度を高めて、跳ぶ、走る、投げるなどの色々な体力測定をやって最終的に50人くらいに絞ります。30年度は41名を新認定させていただいております。その子たちに、中学3年までの最長5年間世界を目指す、全日本のトップを目指すことを目標にしながら、各競技団体の指導者にも手伝ってもらっていろいろな育成プログラムをします。最長5年間かけて、アスリートはどの競技でも必要な基礎的トレーニングというのは共通しているものがあるので、そういったところを積み重ねて、あとは競技別にどういった競技が向いているかを測るために色々な競技を経験してもらいます。そこから特性を見出して、ここからは強制ではないのですが、あなたはこの競技が向いています、この競技だったら、日本のトップを狙えるよ、世界を狙えるよとアドバイスします。その世界に入る子もいれば、「僕は、サッカーやりたい」という子もいて、すでに第一世代がその種目の全日本の育成メンバーに入ったり、国際大会に出場したりし始めています。毎年、育ってきているので将来、愛媛県の出身選手がいろんなところで、ジュニアアスリート発掘事業から育った選手が活躍してくれるのではないかと期待もしていますし、確信もしています。

ジュニアアスリートは、30年度は41名を新認定させていただいております。3千何百名から選ばれたジュニアアスリートで、女子の7人制ラグビーの全日本ジュニアにも1期生が入っているし、フェンシングでも4人が国際大会に出場していて楽しみです。

8. 新しい教育について

教育のことでお伺いしたい。

私が愛媛を出てから3年経つが、そのころから「えひめジョブチャレンジU-15」が始まっていると聞いて、私が提案したいと思っていたようなことだった。インターンシップもやっていて、新しい教育の提供やAIを組み込んだ教育とか、非認知能力を教えたり、ネイティブスピーカーによる英語のコミュニケーションなどをやっているが、そういう新しい教育をできないかということと、先ほどアスリートの7割の方が愛媛が好きで愛媛に残ってくださったということをお伺ったが、人口減少を食い止めるには、愛媛愛の強い人を育むというのが一番だと思っていて、私も愛媛愛が強いので将来は愛媛に村とか作れないかなと思っているが、UターンとかIターンを増やすための活動として、中高生に職場体験の機会を与えるなんてすごいいい経験になると思う。Iターンとかで、あの愛媛の海や山、空気が澄んでいるなど、愛媛の良さを知らない都会の子供たちに、5日間の合宿とかで知ってもらおうチャンスを与えるのもいいのではないかなと思う。県では新しい教育がないかお伺いしたい。

【知事】

実は、「えひめジョブチャレンジU-15」というのは、これは参考になった事例がありました。深夜のローカルドキュメント番組を見ていたときに、富山市は地元での就職率が最も高いということで取り上げられていました。その秘密を探るといって、中学生のインターンシップ制度があるのではないかと、そういった番組でした。確かに、普通2、3日とかですが、期間も長いし非常に細かいかゆいところに手の届くフォローがあるものでした。県庁へ行って教育委員会に、こういう番組を夜見たのでちょっと調べて欲しい、ただ、課長以上が行っても、感性の問題で難しいと思うので、若手を派遣してレポートを出して欲しいと言いました。するとすぐ派遣してくれて、「なかなか、いいことやっているね」という情報が入りました。これをそっくりそのまましたら、意味がないので、愛媛県らしさを加味して愛媛バージョンを作れないかというところで生み出されたのが「ジョブチャレンジU-15」なのです。最初、上がってきたときは、いかにも役所だなどと思ったところが、「中学生職場体験なんたらなんたら事業」で、こんな名前つけるからみんなから嫌がられるんだと言って、変えちゃえ！ということで「ジョブチャレンジU-15」にしました。期間もこれまでと違って長いし、企業側も覚悟しておいてくれ、ただ単に言われましたから受け入れますよ、じゃダメなんだと。これから人手不足、地域の人口減少をも含めて子供達に短い期間であなた方の会社の魅力を伝えないと、そうすると将来につながるかもしれない、そういったことをしないと将来持ちませんよ、と意識の高い受け入れを求めています。今は、千何百社に参加してもらっていて、どんどん増えています。最初、東予、南予、中予と1校ずつのモデルで始めたが、今全校に広めているところです。

さっき愛媛県の企業の紹介をしましたが、中小企業の中にもすごい企業がたくさんあります。ただ、エンド製品を作っているわけではないからみんな知らないのです。ある会社へ行ったら、建設機械の減速機の大きい歯車を作っていて、クレーンの根っこの部分を支えたりする歯車を作っている会社があるのだけれど、この会社は、エンド製品を作っていないので知られていないけれど、世界の油圧ショベルの3割近いシェアを持っているといったそういう項目をすべてデータベース化したものが「スゴ技データベース」です。この中には宇宙船はやぶさの部品を作っている会社、10ページの右の真ん中に株式会社タケチという会社があるけど、ここなんかは自動車のゴム製品の部品はほとんどを作っていて、さらには、皆さん見たことがあると思いますが、東京ドームの屋根は全部この会社で作っています。1社1社すごい会社ばかりなのですが、マニアックなところでは13ページ、ダーツの矢が並んでいるが非常にニッチな市場だけれど日本のダーツの矢の6割のシェアを持っています。その上の会社は、宇宙船はやぶさの部品を作っています。16ページ右の真ん中にステンレス会社の写真がありますが、東京スカイツリーのステンレスは全部この会社で作っています。17ページ右上の株式会社ユタカは、ここもはやぶさの部品を作っています。22ページ左上、これはさっき言った減速機の会社です。その左の下、大和エンジニアリング株式会社、日本のほとんどのシェアを持っている自動段ボールを折りたたむ機械を作っています。24ページの会社は魚の選別機の会社で、中国にも輸出しています。この業界では特殊です。モノづくりが中心ですけれども、その他にも、パーティクラッカーの製造会社が2社あり、この2社で9割の国内シェアをもっています。ビジネスホテルなどで必ずある歯ブラシなどのアメニティグッズは、県内に2社ありますが、この2社で国内シェア6~7割ぐらい、お茶のティーバッグの生産もこの2社でやはり7割ぐらいです。

でも、そういう会社の存在を知らないのです、就職するときに行きたい会社がないとかいうので、県外に出て行ってしまふ。企業はあるのだけれどみんな知らない。こういった意味では、「ジョブチャレンジU-15」は、大きな役割を果たすのではないかと思います。もちろん、大手の会社もありますし、そういった意味では捨てたものじゃないと思います。

もう1つ、外からの受け入れとして修学旅行にも力を入れ始めました。松山市長時代ですが、松山市は旅行者は来るのに修学旅行は4校くらいしか来ていませんでした。広島までは来るのに愛媛にはなぜ来ないのかということで、こちらにつなぐために島を活用しようとしたんです。

ちょうど、松山市が中島と合併したところだったので、中島に修学旅行生を引っ張ってくる、船で入ってきた生徒を引き込もうということで中島でおじいちゃん、おばあちゃんに協力してもらって、地引網だとかみかんの収穫体験、一番大事だったのは幼稚園児の協力、船が入ってくるときにお兄ちゃん、お姉ちゃん、いらっしゃいと言って幼稚園児に小旗を振って歓迎してもらい、帰るときには、本当はやってはいけないのだけれど、テープを投げて「また来てね。」とやると高校生たちがポロポロ泣いて感激していました。これは「24の瞳大作戦」と名付けて展開して、今では松山市へ年間100校くらい来てくれています。これもファンづくりに繋がるかなと思っています。

9. 目標にしている人物や今後のアドバイスについて

大学へ行きながら起業している。

地元の内子町のものを販売したり、空き家スペースや古民家の利用などを行っている。ゆくゆくは空き家を活用して、サテライトオフィス、ワーキングスペースを作って、これは最初、東京八王子に作るのですが、そういったことをやれば地元内子町にも働いたり、滞在してもらったりできるのではといった考えでやっている。

最近そういう活動をしている中で、人を巻き込む力が大事だなと思い始めて、自分で事業をやっていくとなると四六時中それを考えないといけない、役職的にずっと頭を働かせなくてはならないというのがあって、自分もそういう人にならなくてはならないとっていて、はっきりとしたロールモデルになっている人もいないのだが、知事も色々なキャリアを積んでこられて、今の地位になるには、普通の過ごし方、普通の考えではできないとっていて、何かしら自分の中に人としての目標というか目指しているものがあるのではないかとと思っている。

僕の頭の中で今それがまとまってなくて、人としての目標というか将来のために、今どういったことを考えながらすればよいかというアドバイスをいただきたい。

【知事】

まあ、難しいね。今、こういう仕事をいただいているけれども、全然順風満帆ではないから。選挙も2回落選しているので、会社で言えば2回倒産を経験しているのと同じ。そのときの経験は、都合5年間、明日はどうなるかもわからないという不安との戦いを毎日毎日乗り越えてきました。

そのときに支えになったのは言葉と本だったのだけれど、みなさんそれぞれ大学が違うからそれぞれの大学のキャラクター、大学で学んだことがあると思うのだけれど、僕は慶應という大学で、創始者の福沢諭吉の言葉っていうのは非常に重かった。今でも、部屋に「福沢諭吉七訓」というのを常に掲げて見つめるのだけれど、その中にこんな一節があります。「朝起きてすることがないほど、不幸せなことはない」という一文があるんだね。まさに、落選中って朝起きてすることがないんだよね。で、歩くしかない、街頭演説するしかない、時には罵声を浴びせられることもある。それでもやるしかない。自分は何をやっているんだろう。こんなことをして結果が出るのだろうか。そんな不安と毎日毎日戦ってきました。なので、今どんなに厳しい試練があっても、どんなに難しい問題に直面してもなんてことはないです。だって、問題があるっていうことはやることがあるってことだから、よっぽど幸せだと考える。あの時代の朝起きてすることがないほど不幸せであるということは真実で、どんなことがあったって、対処するということはやることがあるということで、幸せなことだなと思えるようになりました。物事に対して苦しいと考えるので、どんなにプレッシャーで潰されそうになっても、「うわー、こんなおもしろいことが経験できる。」と非常に前向きに物事を考えられるようになったことは非常に大きいなと思っています。

もう1つは本。これは同じように、そのときに苦しくなると必ず読んだので、一時期、登校拒否もやったし、補導歴もあった、停学にもなったこともあって、隠しもしない、それがあからこそ変わっていった。そのときから勉強しなくてはいという思いも芽生えたり、そのために読書に没頭しようという期間を得たり、そのときに司馬遼太郎さんの作品に出会った。最初に読んだのは、「竜馬がゆく」という作品で、たかだか32歳の人生で、鉄道も飛行機もないのに全国をあれだけ駆け巡って、決して付度もせず、正しいことに向かって一目散に駆け抜けてあつという間に世を去って行った。あんな時代に32年間にこんなすごいことができたのだろう、すごいなあと思って、ワクワクしました。

この人の作品おもしろいなと思って、また本屋へ行って次に手にしたのが「坂の上の雲」だった。で、「竜馬がゆく」っていうのは、「人間の人生とは何ぞや」ということを1つのテーマとして訴えられていると思うのですが、「坂の上の雲」は、同じように当時は明治時代の青春群像、その世代の人がどういう考えを持って生きていたか、プラス「日本人とは何ぞや」というテーマが流れている。「坂の上の雲」は、司馬遼太郎さんが昭和40年代に正岡子規が大好きで、正岡子規のことを調べに愛媛県に来た。で、2カ月くらい泊まり込んで、子規のことを調べていた。そのときに、同級生に秋山真之がいる、お兄さんに秋山好古がいる、また同級生で英語の先生として赴任してきた夏目漱石がいる。当時は、たった3万人くらいの町だったのだけれど、こんな小さな田舎町になんでこんな人達が集まって来たのだろうということで、俄然、興味を持ってしまった。調べていくと、その当時の青春群像、全員の生きざまに関心を持った。そこで初めて、小説を書こうと思った。そういった青春群像を小説に書くには、時代背景に触れなければならない、ちょうど日露戦争のときだったので、日露戦争の記述になって「坂の上の雲」は完成する。10年かかって書いた作品なんです。

この作品は特殊で、司馬遼太郎さんの小説では「功名が辻」、「花神」、「菜の花の沖」などはドラマになっています。「坂の上の雲」だけがドラマになっていなかった。なぜなら、司馬さんがこの作品はダメと言っていた。この作品は明治の青春群像を書きたいのだが、ドラマ化されると日露戦争の場面ばかりになって誤解されるということで、そう思われるのが嫌なのでこの作品の映像化はダメですと言って、世を去ってしまった。当時松山市長だったのだけれど、それを街づくりに生かしたいなと思い、こういう個人的な思いがあつて、これをメッセージとして街づくりの中に生かしていきたいということを、奥さんがご健在だったので、奥さんに交渉して2年がかりで許可を得ました。そのあとに、同時進行でNHKも交渉して、街づくりで扉が開いて、ドラマも奥さんが許可してくれて、ただし1回だけ。その気持ちもNHKも解っていたので、あの作品は大河ドラマとしては作られてはいないのです。大河ドラマというのは1年に45回放送する。

「坂の上の雲」は3年にわたって放送されました。とてつもない費用もかけています。世界中のロケも敢行されて、大河ドラマ1作45分、製作費はだいたい5,000万円、「坂の上の雲」は90分を13話作っているのです。1話当たりの製作費は、4億円かかっているのです。それぐらい桁違いの作品なのです。

そんなことから「坂の上の雲」がものすごく自分に影響を与えたわけだけれど、どんな作品かと簡単に言えば、明治時代って黒船が浦賀にやってきて開国をせまられた時代なので、それ以前というのは、外国の存在は庶民の皆さんは知らないわけで、国民は一切意識していない。だから日本人って意識がない。藩の人間という意識しかない、例えば伊予藩の人間は・・・、薩摩の人間は・・・藩長州は・・・、という意識はあつたが、日本人という意識は全然なかった。黒船がやってきて外国の存在が見えた瞬間に、日本人って意識が歴史上初めて芽生えた。その高揚感っていうのは理解できない。いい時代だったかという、今の価値観からするとまっぴらごめんで、質素、儉約、自由はないという時代。今と価値観が違うから、当時の人がそれを不幸に思っていたかというそれは別問題。当時の人たちは恐らく、産業で言えば絹と農業しかなかった貧乏国家が、近代的な軍隊を持ってしまった。司馬さんの言葉を借りれば、身近なところで言えば、久万高原

町がプロ野球球団を持ってしまうようなことをやってしまったようなもので、財政なんて成り立つはずがない、破綻するに決まっている。それをもろともせず、やってしまった。目標は外国に負けない国を作るという1点のため。

当時の日本人は、苦しかったけれども共通の夢というか目標があった。外国に負けない、いい国をつくろうじゃないかという目標を持ちえた時代だったから、今、我々が感じる感性とは全く別次元の時代を生きていたんだと思う。そういう時代だから、苦勞をもろともせず前向きに進んでいた時代だと思う。これを見事に表現していたのが「坂の上の雲」のあとがきなのです。これは、本当に僕は苦しいとき見返したのですが、こんな言葉が書かれていた。「この物語は、滑稽なまでに楽天的な連中の話である。彼らはそのような時代人の特質として前のみを見つめて歩く。もし、目の前に坂道があり、仰ぎ見る青い天の中に一朵の白い雲が輝いているとするならば彼らはその雲のみを見つめてひたすら坂道を登って行くであろう。」と書いてある。要は「坂の上の雲」を自分の人生で例えると、目の前に坂道があつて、上をみると青い天があつて雲が浮かんでいる、それがあなたにとっての夢、目標。それが見えていれば、坂道に一步踏み出す、でも上り坂だから苦しいし、辛いし、しんどいし。でもあの雲を掴むぞという気持ちがあれば、しんどさはやりがいに変わっていく、辛さは生きがいに変わっていく。苦しさは雲を掴んだときの感動に変えることができる。雲は掴んだ瞬間消えてしまうから、また、次の坂の上の雲を探すということで、僕がそこから学んだことは、常に目標、夢を持つことが人生を豊かにする一番大きな力なのかなということです。だから、「坂の上の雲」という題名を聞けば、自分はピンと張りつめたような気持ちになれます。まあ、参考になるか分かりませんが。以上です。