

## 「愛顔(えがお)あふれる愛媛づくり」

平成25年度「知事とみんなの愛顔(えがお)でトーク」知事講話

開催日時：25.7.23(火)

開催場所：別子銅山記念図書館

皆さんこんにちは。今日は皆さんそれぞれご多忙のことと思いますけども、愛顔でトークにご参加いただきまして誠にありがとうございます。今日は新居浜会場ということで、ご出席された皆様はこの地元の新居浜の方、そしてまた西条、四国中央市というエリアの方にお集まりいただいたわけでありまして、限られた時間ではありますが、実のある会ができればと思っております。

今日は新居浜に朝来まして、地元企業の訪問とそれから別子の方まで上がってきまして、市長さんと一緒に観光戦略というものについていろいろ話し合いをしてきたところでございます。この仕事をいただいて2年か3年近くになるんですけども、それまでは松山市長でしたので松山市のことを中心に組み立てを考えていたんですが、現在愛媛全体をどう生かしていこうか、課題を乗り越えていこうかということで日々時間があるときには東予や南予に足を運ばせていただいている日々を送らせていただいております。その中で本当に感じるのは、東予と中予と南予の違いというもの、その違いがあればこそその面白さというものの可能性、こうしたところについての思いであります。この東予エリア、特に新居浜市、四国中央市、西条市は非常に工業力が強いところでございます。言うまでもなく四国中央市は紙産業というものを中心に歴史を刻んできたところでありまして、1つの市という単位でみるならば、紙の生産量日本一というようなしっかりとした産業基盤を持っています。また、この新居浜市は数百年前の歴史からなる住友別子銅山の歴史がその中核にあり、そこから住友関連あるいは関連する企業が工都としてその力を蓄えてきた経緯がございます。また、西条は豊富な水資源というものを生かした先端産業の工場群が今もなお活発に稼働しているわけでありまして、たった3市でありますけども、土地が続いているにも関わらず主軸となる産業がすべて異なっているというのは非常に面白い可能性を持っているのではなかろうかと思いました。もちろんこの先にある今治は造船、タオル、また全く違った業種が中心を成しているわけでありまして、東予エリアの工業力というものの力強さというものがひとつの東予の大きな魅力であるというふうに感じます。数字で追っていくと明らかなんですけども、例えば1年間の工業出荷額というものに着目してみた場合、松山市が人口52万人の四国最大の人口でありますけども、工業出荷額でいうと4千3百億円くらいにしか過ぎないわけでありまして。ところが、四国中央市は人口10万人でありますけども、その10万人の都市で工業出荷額が6千億円と、松山市をはるかに凌駕する工業力を持っている。新居浜市に至っては7千億円、そしてまた西条市は8千億円、今治は1兆円を超えるというようなことでもありますから、いかに東予の産業力が強いのかというのは数字でも証明されているわけでありまして。ちなみに高知県は1県全体で6千億円弱でありますから、高知県1県と四国中央市1市の年間工業出荷額が等しいくらいの実績ということになっていきますので、そういう意味では、その数字だけではなく中核となる企業、そしてまたそれを支える技術力を持った中小企業の存在というものが、ある意味ではまちの強みと

いうふうになるのではなかろうかと思えます。ただ一方で、前々から思っていたんですけども、業種が違ふ、市が違ふことによって、ある意味では右肩上がりの経済成長の中で単独でも十分やっていけるというような時代が続いていました。その結果として横の連携というのはほとんどなくても大丈夫だというような状況にありましたので、こうした産業別の垣根を越えた付加価値の創造というものについては、あまり動きが見えないというようなところがひとつ頭の中に刻まれていたわけでありまして、一方、今世界の経済というものが非常に混沌としています。中国が台頭してきているとはいえ、いったいこの先どうなっていくのかといういろんな懸念が示されておりますし、ヨーロッパ等々も未だに厳しい状況からの脱却ができていないというような形になっておりますから、こうした対外的、世界的な経済情勢の変化によって、いわば輸出にもかなり関連する東予地域の産業というものが、かつてのように、昨日よりは今日、今日よりも明日、明日よりも明後日、間違いなく伸びていくんだというような前提条件というものが見えにくい時代に入ってしまった。となると、やはり新しい価値というものを作っていくという視点が必要になってまいります。今までやっていなかったところにその道のりを求めていくということになりますから、まさに強さというものがある中で今まで足らなかった横の連携というのを強めていく、その中から新しい価値というものを生んでいくというふうな発想が必要となってきたのではなかろうかと思えます。例えば新居浜だと、金属加工の技術というのは非常に全国的にも世界的にも優れた技術を持った会社がたくさんありますけども、今中予のほうでは炭素繊維のカーボン関係が非常に脚光を浴びていまして1社抜きん出ていますけど、それだけではなくて、ほかの会社も自動車用にどうするのかとかいろんなテーマにチャレンジし始めています。となると、今まで培ってきた金属加工という技術がひょっとしたら炭素繊維の加工技術に転用できる可能性だって十分これから生まれてくるでありますし、こうした横の連携というものを使った可能性というものを追い求めていく、この発想が今県で行っているひとつの切り口になってまいります。紙にしても、紙といえば素材的には弱いんじゃないかというふうに思われがちでありますけども、既に自動車部品になんかにもこうした技術が使われるような技術が開発されていますし、また単にもものづくりにとどまることなく、この紙と既存の伝統芸術というもののコラボレーションから新しい道りが生まれてくるような取組みも始まっています。いわば垣根を越えるという可能性はそういうどこにいくらかも見出していくことができるのではなかろうかというふうに思いました。そこで2年前、まずはそのベースとなるデータが必要だと考えまして「すご技データベース」という事業を起こさせていただきました。先程申し上げたように、地域の中で、業種の中で閉じ込められている中小企業の技術力というものを表舞台に引っ張り出して、そしてそれを取りまとめてコラボレーションの可能性を追求したり、あるいは対外的に県の方が先頭に立って営業展開をしていくと、中小企業というのは技術があっても営業力が非常に弱いというところもありますから、そこを行政がカバーしていくというような発想を持った事業を起こそうということに当たってベースデータが必要だということで、まず取り組んだのがこのすご技データベース事業でありました。まあ出てくるは出てくるは、すごい企業、知られざる企業たくさんありますね。はやぶさの部品を作っている加工会社があったり、これは世の中の人々が誰も知らないわけでありまして。今日も新居浜の会社に行きましたけども、世界の建設機械の減速部品、世界で作られている建設機械の40%はその会社の部品が使われているわけでありまして、じゃあこの会社一般の人が知っているか

という全然知られていない。いわばその道の方々に評価を受け、特別な存在として歴史を刻んでいる会社、こういったところがあるわけであります。全体で言うと、このすご技データベースというのは、県のホームページでも冊子でも出していますので一回ご覧いただけたらなと思うんですが、県内には東予だけではなく中予南予にも知られざる会社がいっぱい存在しています。例えば宇和島の方へ行きますと、パーティークラッカーですね、パーティーの時にパンパンとやる、パーティークラッカーの全国の8割を作っている会社が宇和島にあたり、大洲や内子に行きますとアメニティグッズを作っている会社が2社あるんですけども、全国のホテルのアメニティグッズ、歯ブラシであるとかいろんなアメニティグッズ置いてありますよね。ホテルごとにそこが作るんですけども、この2社でたぶん全国のホテルの6割くらいアメニティグッズを生産している会社があります。また、お弁当の箱、特殊な箱の技術を開発して、これも4割くらいのシェアを持っていたり、それから晒綿、不織布と言っていますけどね。この不織布は皆さんが使われているガーゼであるとか絆創膏であるとかそういったものに転用されていくわけなんですけど、その晒綿の元については、その会社が日本の6割くらいのシェアを持っていますでしょうか。愛媛県内の山の中の工場生産をしています。西条でもう一つ工場作られましたけど、そんな会社があたり、技術というものを売りにして確たる地位を築いている中小企業の存在というものに驚かされるようなことがございます。現在すご技データベースに認定しているのは県内で154社。今もこちらの冊子で全部、193技術154社がエントリーされていますけども、もちろんこの中には紙の製品を扱っているところやタオルを扱っている会社や、愛媛の誰でも知っているような会社も載っています。思わぬところでは四国中央市と南予と2社あるんですけど、お茶パックですね、これもこの2社でおそらく7割くらい日本のシェアを持っているんじゃないかなと思いますけれども、これなんかも紙の技術から派生した、歴史があればこそその会社ではなかろうかというふうに思います。さて、ここでこういうデータベースを作って何をやるかということ、地域を元気にしなければ明日を拓くことはできないので、一つには県内のそういった技術を持った中小企業の出会いの場を作るといいうことが県の仕事になります。そこで話がフィットすると、一緒にうちの技術とおたくの技術を組み合わせて新しい分野にチャレンジしてみませんか、というようなビジネスが誕生する可能性も秘めています。あるいは、おたくのその技術だったらうちの関係のところに紹介しようというような波及効果が出てくる時もあります。こういった点がまず第一点。もう一点は対外的に打って出るということでもあります。それは日本の国内の大手企業に県、あるいは僕自身が行きまして、愛媛にはこんな技術があるんだと、おたくの会社でこの中から関心のある技術をピックアップしてください、というヒアリングをします。するとその会社がこことこの技術に関心があるんだと答えが返ってきた時に、その申し出があった会社に声を掛けて、愛媛県が主催してその会社とのビジネスマッチング商談会をします。普通は中小企業は大手の企業の扉を叩いたら、大体門前払いが一番若い担当者が名刺交換して終わりということで、なかなかつながることができないんですけども、愛媛県が主催してその会社とマッチングしますと、向こうも責任役員がどんどん出てきますから、その指令の下に会社の関わりある担当部局がしっかりと対応してくれるというメリットがあります。例えば、新居浜でも一つありましたが、10人ちょっとの会社でありましたが、位置情報のソフトウェアの技術を持っている会社なんですけど、10何人ですからなかなか大手とつながることができない。愛媛県主催のマッチングビジ

ネス商談会に参加をしていただきまして技術を送りました。すると、その会社が気象庁の関連会社を紹介してくれて、気象データの位置情報システムのソフトウェアを組み込んだ新しい商品を開発してくれまして、昨年から全国販売というようなことにつながったわけです。技術の売り込みというのは時間もかかります。サンプルがどうだとか、実際に成約するに至るまで、農林水産物がこれいいね、おいしいね、買いたしようというような世界ではありませんから、時間はかかりますけども、こうした種まき、営業というものの後押しというものが県の仕事だとも位置付けています。来週も今度は車メーカーとも話がつきまして、ダイハツさんという車の会社、去年はマツダさんだったんですけど、ダイハツさんが愛媛県のすご技に基づいたビジネス商談会を実施してくれることになりましたので、こういったチャンスを作ってあげるといっても大いに取組みを進めていきたいというふうに思っています。それからもう一つは、皆さんもご存知のとおり、今少子高齢化社会という誰も経験したことないスピードで我々の前に試練として立ちはだかる時代が来しました。これは今日明日だけの時間軸では、この凄まじさというのは実感がないと思うんですけども、中期的にみると大変なことだと思います。かつてはご案内のとおり日本は若い人が多くて、福祉サービスを必要とする高齢者の方が少ない、いわば、みんなで裾野の広い若手で上を支えるという形で世の中が進んできました。それに基づいて社会保障システムも作られてきたわけでありまして。ところが少子高齢化が進みますとこのピラミッドの人口構造がやがてドラム缶型になり、最近はまだ逆ピラミッド型になる。支える側の方が少なくなり福祉サービスを必要とする高齢者が増えていく。これは良いことなんですけども、システムとして考えた場合は大変な課題であります。すなわちピラミッドの社会を前提に作られた社会システムは続けることができなくなるということでありまして。根本から考えを変える、システムを変えるということをしなかったら、やがてパンクをするということは目に見えているわけではありますけども、ここの大枠の部分は国の仕事なんですけど、まだ遅々として進んでいないというのは皆さんもご案内のとおりであります。こうなってくると、方法は3つしかないですね。1つは逆ピラミッドになってしまいますから、出費が増えて収入が減るわけですから、サービスを徹底的に削るか。これは嫌だよといった場合はじゃあ若い人の負担を増やすか、サービスを削るか負担を増やすか、どちらも嫌なんですね。そうすると第3の道を探っていくしかないから、それは何に求められるかといえれば、地域のコミュニティを強化して、隣近所を含めた助け合い共生する社会というものをより強くして、足らざるところを行政と一緒に制度でカバーしていくというような仕組みに切り替えていかないと脱出は不可能だということになります。地域ごとに事情は違うんですけども、コミュニティというものにもう一度着目をして、地域の有り様というものを考えていく。こうなってくると、これは市町の土俵での施策展開していくのが非常に重要になってまいります。東予の方がまだ松山よりは良いと思うんですけど、52万人にもなると、隣同士付き合いがないんですね、松山市長るとき本当思いました。一万何千人の校区で消防団員が7人しかいないとか、町内活動なんか誰も関心がないし、誰かがやってくれりゃいいやというような社会になってしまう。そういうふうな中でコミュニティを呼びかけていくには並大抵な仕掛けでは立ち上がってくれません。例えば地域の将来を担っていくであろう宝である子供たちを守る、あるいは育てるところに皆さん参加をしませんかという登山道の入り口があります。あるいは自分だけでなく家族、そしてまた隣近所の命を守っていくために防災というものに皆さん参加をして欲しいと、これ

は防災という切り口からの登山口。それから地域ごとの行事というふうな登山口。いろんなもののチャンネルを用意してコミュニティを強化していき、そしてそれをやがてまちづくりにまでつなげていくということを当時考えました。最終的には条例を作ったり、自主防災組織の強化をやったり、子供見守り隊をやったり、学校の授業に町内のお年寄りに参加をしていただいたり、あるいは学校施設の余裕教室にデイサービスの施設作ったり、いろんな思いつくようなものを作ってその地域における人間関係をつないでいくということを、しきりに積み重ねていった記憶がございます。最後にまちづくり条例というものを作って、まち、校区ぐらいの単位で、地域のことは地域でやろうと、それには計画を立案する段階から参加をしていただく、計画の段階から参加していただくと自分のことになると思うんです。計画を作り、そしてまたそれを民主的に運営する組織を作ってください。これは地域ごとにやり方違うと思いますけども、例えば対立というのは非常に余計な概念になるので、政治とか宗教とかそういったものは一切ダメということで公平な組織ができる。計画と公平な組織ができた場合、当時どうしたかということ、そのまちづくりの組織に市役所が持っていた権限と財源をボーンと渡します。そこまでできたら十分やれるということで、この範囲の中で皆さん自由にやって下さいというような仕組みというようなものを当時追い求めたことがございます。コミュニティの強化というのは少子高齢化社会の中で大変重要でございますので、それぞれの地域の中で議論をして理想的な姿を追い求めていくことができれば、少子高齢化時代を乗り越える大きな力になるのではなかろうかと思いました。さて、もう一つ、いずれにしてもその状況の中で元気じゃなかったら地域運営はできないわけでありまして。企業の活動もある、ということは雇用の場が生まれるということでありまして、それに伴って税収が生まれてくる、そうするとその税収というものを活用して、福祉の充実や教育の展開につながっていく、全てがつながっているわけでありまして。福祉の充実だけを求めてこちらの生まれる果実を無視していたら、それはやがて破産をするということでありまして、全て全体を考えながら運営していくことが大事なんだなということをつくづく感じます。さてそこで先ほどのものづくり技術というものについては、データベースと県の仕掛けによる全国の企業向け、あるいは場合によっては海外というものを含めた営業展開というのをひとつの軸に置いているところでありまして、もう一つは一次産業であります。東予は一次産業のシェアは比較的少ないわけでありまして、愛媛県全体で見れば非常に重要な産業であります。東予は働いている方の3割以上が二次産業ですね。中予は働いている方の7割以上が三次産業です。南予は働いている方の2割以上が一次産業であります。全く産業形態が違うんですけど、もちろん東予にも良いものたくさんありますが、県全体でみると一次産業の魅力というのは、輝かんばかりのものが揃っているというふうに思います。柑橘は言うまでもなく全国1位。これは生産量しかり品種しかり品質しかりであります。特に品種においては40種類以上が県下全域で柑橘類が作られていますから、しかもそれが周年で供給できるということが愛媛県の強みであります。温州みかんから始まって中晩柑、紅まどんなやせとかやはるかや清見や伊予柑、愛南町と宇和島が中心になりますけども、河内晩柑という種類が全国的にも売り出されているところでありまして、しかも冷凍技術を駆使することを今年から試験的にやっていますけども、柑橘の鮮度が落ちない温度というものを追求してきました。その温度で冷凍すると、今までは4月までしか出荷できなかったものが、大体3か月、7月くらいまでは鮮度を落とさず市場に出せるというのが見えてきましたので、今年から試験的に販売開始をしてい

るところであります。また水産関係、もちろん東予地域でも水産業ありますけども、東予から今治の来島にかけると松山沖の瀬戸内の魚とそれから伊予灘に展開する魚、また佐田岬の先で豊後水道から獲れる魚、そして宇和海で獲れる魚、全部種類が違います。見事なまでに違うんですね。こちらの方だったら天然の鯛とか良いものがあがりますけど、松山沖に行きますと小魚が豊富で、それこそメバルであるとかホゴであるとかウマヅラハギであるとか、こういった小魚が中心になる。伊予灘に行きますと知られざるフグの産地でありまして、ここで獲れたフグが下関に揚がって売られていると、下関と山口じゃほとんど獲れませんからほとんどこちらから持ってって、そっちに持ってった方が高く売れるから仕方なくあちらに行っているというような漁場でもありますし、豊後水道行けばこれも愛媛県の方が良いんで同じものが九州で揚がると関アジ、関サバで馬鹿高く、こちらで揚がると半値くらいになってしまうんですけど、中身は全く同じであります。宇和海には850種類の魚が生息していますし、そこは日本で最も養殖に適した海域であります。これは海の深さと水温とそれから海流と全部揃っている全国でも稀な海の地形を持っているので、海面養殖では鯛の生産が日本一というような地域にもなっていますが、ここが今鯛にとどまることなく水産研究所と大学の研究機関でやってもらっています。高級魚の養殖というものに踏み込み始めてまして、現在はマグロ・フグ・クエ・マハタ・ウマヅラハギ、こうした品種がどんどん実際に市場に出せるようになりまして、もう少しするとマグロの小型のもの、お店によってはあんまり大きいマグロはさばけないんで、小型の方が売れるんじゃないかという、この研究がようやくゴールが見えてきてまして、こうした魚種への展開も視野に入ってきてまいりました。肉もこちら西条で一部作っていますけども、甘とろ豚であるとか媛っこ地鶏であるとか、甘とろ豚は去年大阪に僕が売り込みに行ってきたんですけど、阪急百貨店というところが大阪にあって6店舗ぐらい百貨店持っている、「こりゃ売り込みや」と行ってきました。「ともかく食べて下さい」と言って購買担当者に紹介しましたら、一口で「これはものが違う」というふうな評価をいただいて、去年の4月から大阪の阪急百貨店の豚肉のコーナーが、それまでは東北の某有名豚だったんですけども、今全部甘とろ豚に切り替わりました。大変人気があって「もっと作れ、もっと作れ」というぐらいの嬉しい悲鳴が上がるような状態になってまいりました。鶏も、これは県の養鶏研究所の職員が研究を重ねてたどり着いた媛っこ地鶏が、去年4月に「どっちの料理ショー」という番組で日本最高の地鶏という紹介を受けたんですね。大都会のレストランとか料理店から注文が殺到しまして、今は3か月待ちぐらいの状態になっていますけども、良いものを作ればしっかりと反応があるということを実感しています。こうなると牛が欲しいなと思ひまして、今、牛の研究開発に入っているんですが、やるならば他と違ったものを作る。牛って言うと松坂牛とか神戸牛とか有名ですけども、後追いしたって勝てっこないですから、あちらのはサシの量が多いというので勝負されてきたお肉なので、ところが今の消費者は調べてみるとサシよりも赤身であるとか旨味を求めているんですね。これだということで、赤身の牛の追求をしようということにターゲットを絞りました。ただ赤身の牛を追求するだけではインパクトがないので、どこもやったことないのは何だろうと調べてたどり着いたのが、黒毛和牛を使った赤身の牛という、こういうコンセプトでスタートしたんですけども、あと2年後に市場に出せるような状況で今飼育が進んでいるところでもあります。まあ事程左様に、食一つ取ってみても非常に魅力的なものがあります。もちろん東予であればこちらの方でも柿であるとかアスパラガスであるとか茄子であるとか良いも

のたくさん採れますけども、それをチーム愛媛で対外的に売っていかうと体制を今強化しています。先程の少子高齢化という問題につながるんですが、このままいきますと日本の人口が減るんですね、これは避けられません。今1億2千万人、30年40年くらい経つとたぶん9千万人くらいになるだろうと言われていています。今年の3月の新聞にも全国の都道府県の将来人口予測というのが出ました。今ご案内の通り愛媛県は141万人ですけども、全ての都道府県で人口が減少すると、愛媛県はその時107万という数字が出ていました。県内の問題もさることながら、日本全体の人口が減るということは国内の市場が小さくなるということでもあります。小さくなるということは売り先がなくなるということでもあります。じっと黙っていて今までどおりのお客さんだけに売り込んでいたらやがてどんどん小さくなっていくということになるんですね。これを乗り越えるためには、減った分をカバーする市場を見つけないといけないということになります。となると、これからの時代というのは、世界に向けて農業も含めて、マーケットを求めていかなければならないということになります。今日明日という問題ではありませんが、10年20年という時間軸で考えた場合は、その種まきをしなければならないと思います。そこで海外といってもなかなか売れる道筋というのは見つけにくいものでありますから、たまたま僕は昔商社にいましたので、貿易の仕事をしていました。そこで県庁の職員に、ビジネスっていうのはどういうものなのか、貿易っていうのはどういうものなのか、こういう議論から始めて営業部隊というものを県庁の中に作らせていただきました。先程の商談会の設定や全国展開する時も、この営業部隊が部局を超えて活躍をしていきますけれども、アジアも視野に入れなければいけないということで、今年の4月からはシンガポールと台湾に県の職員に駐在してもらうことといたしました。単に行ってもやることが分からないですから、まず僕が乗り込んで道筋をつけた上でフォローしていただく、そして開拓してもらうというような展開をしています。闇雲に行くわけではありません。無駄なことはできませんからターゲットを絞っています。経済成長が続いていて、富裕層が拡大傾向にあり、日本食や日本の文化に関心があるところという国にターゲットを絞っています。去年はシンガポールと香港と上海と台北の4つを重点地区にいたしました。今年はそれに加えてインドネシアとベトナムを視野に入れてきています。さらに第3ゾーンとしてはマレーシア・タイこの辺りまでがまず今の状況の中では考えられるところかなと思っていますけれども、例えばシンガポール行きますと、遠いですよね、飛行機だって7時間くらいかかります。こんなところで売れるのかなと思うんですが、売れるんですね、これが。シンガポールは調べてみると面積が淡路島くらいしかありません。人口は500万人以上、しかし交流人口は7千万人に膨れ上がります。アジアの人たちが行き来していますね。しかも1人当たりのGDPは日本よりも上にいってしまいました。かつ、家庭料理を食べるという習慣がほとんどありません。ほんと外食なんですね。その結果何が生まれたかということ、淡路島くらいの面積の国に今日本食のレストランが800店舗もあるんですね。寿司屋とか居酒屋とかが中心ですけども、800店舗のうち声を掛けたら120店舗の方が集まってくれました。愛媛県の水産物加工品を持って行きまして、インパクトを出すためにマグロの解体ショーをやって愛媛産の良さを実際に結び付けていきました。その日だけで600万円くらいの新規の契約がたちどころに入ってきました、特に大きかったのがマグロですね。うちでもマグロの解体ショーやりたいと、定期的に取りたいということで、あれ一匹50キロくらいありますから40万クラスの値段ですね、今宇和島からシンガポールに向かって定期的

に空輸されるような商売のルートができましたけども、良いものを求めているんですね。もっともっと大きくなると思います。かの国、大きな大国は今公害、環境汚染にものすごく苦しめられています。特に水の汚染は著しい、かの国ですね、どことは言いませんけど、その国は水の状態が本当に悪いです。大きな町の100キロ先に有名な湖があって、皆さんたぶん知っている湖です。そのほりにある大学の方がこの前愛媛に来られました。なぜ来たか、その湖には毎日魚が数千匹ぼこぼこ浮いてくる、工場廃液ですよ。我々の力ではもうどうにもならない。愛媛県の大学の先生の研究技術の知恵を貸してくれということでした。その水がその大都会の水源になっています。かつそれが川に流れています。海に流れて行きます。かつそれが農作物の栽培に使われています。恐ろしいことだと思いますね。ちなみにその国では水道ひねって飲んだら間違いなくアウトなんですけど、なぜかという、もともとの水質もさることながら、日本の水っていうのは水道にしても下水道にしても基準がありますよね、これくらいの基準じゃないとダメだと。その国の上水道はたぶん日本の下水道よりも下なんです。だから飲んだらどうなるかというのは一目瞭然であります。ペットボトルも偽物が3割くらい出回りますし、外国産しかないなと思って外国産で安心かという、その中の2割が偽物だということ、本当に水というものが汚染された場合の恐さというのがこれから拡大していくと思います。となると、安全で安心な日本の農産物や水産物に対する関心というのはどう見たって上がるしかないと思っています。だから関係者に、今すぐにこういうふうになるわけじゃないけども、今言ったような流れの中で追い求めていきたいと思いますというようにことを県職員と一緒にやっていくという体制を取れたらと思っています。最後に、ちょっと時間オーバーしちゃったんですけども、今日はここ新居浜なんで、西条と四国中央市の皆さんもいますが、意外ともう一つの元気にする手法っていうのは、外から人に来てもらうということですね、観光振興であります。工業が強かったんで、東予エリアというのは今まであんまり観光ということを考えるところが中予や南予と比べると薄かったんじゃないかなという感じもします。ところが素材いくらでもあるんですね。新居浜では今年に入ってから四阪島や別子、それから西赤石山と全部回ってきましたけども、新居浜の方で会場の皆さんも含めて西赤石山に登って兜岩まで行ったことがある方ちょっと手を挙げていただけますか？え？いないんですか？ほんまかいね？ああそう、もったいないですよ。そこ見えてるじゃないですか。僕はね、どうしても東予に来た時に、西条の石鎚は誰でも行ったことあると思うんですけど、新居浜から四国中央市に来るまでに山がずっと並んでいますよね。あの山どうなんだろうな、あの山はどうなんだろうっていつも思っていました。そういうこともあったので、新居浜ではぜひ登ってみたいと思ひまして5月に行ってきました。すごいですね、標高800mのところの日浦登山口っていうのがあって、そこからスタートしたんですけども、そこから先はまさに銅山の歴史ですよ。銅山越えというところまで登っていくんですけども、そこには昔の銅山に1万人以上の人が入っていた別子がありました。何千人が入る劇場の跡があったり、銅山の穴があったり、ダイヤモンド水と呼ばれるおいしい水が出ていたり、住宅の跡地があったり、住宅といえばこんな傾斜のところには住宅が昔あったそうなんです。上から下まであるんですけど、「じゃああの一番上の家が工場長さんなんかの家だったんですね」って言ったら「いや逆です。工場長の家が一番下なんですよ」と、何ですか？「亜硫酸ガスがぼんぼん上いくんで工場長一番下だったんです」ひどい話だなあと、そういう話も聞きました。まさにあそこは数百年前、徳川時代ですよ。銅



山の開発をしたいというふうにならぬように全国から殺到したそうですが、唯一許可を下ろされたのが住友家。住友家が手掘りで始めて何百年鉱山を管理していたんですけども、その後近代化されて明治に入って銅山を掘るといふことで会社を作らないといけない。今までは住友家がやってましたけども法人化されました。そこでできたのが住友鉱山であり、そして銅を抽出するためには燃やさないといけない、そこでは亜硫酸ガスが発生するのでそれを処理する会社が必要だといふことで住友化学が登場し、そこでどんどん運ばないといけない、掘削する機械が必要だ、そのために作られた会社が住友重機械工業であり、そしてそこに電力を供給するために住友共電が生まれ、更には銅山開発で丸裸になってしまった山をなんとかしようと、環境問題を100年前に提唱して何百万本ですか、何千万本という木を植えて誕生したのが住友林業であり、まさに歴史ですね。その後を歩きながらじっくりとあの写真付きで、解説板もありますから歩いて行けるんです。そこにはそこでしか見られないツガザクラも見えますし、銅山越えまでなら誰でも、体力にあまり自信がない方でもハイキング気分で行くことができます。そこから先、てっぺん西赤石山までは石鎚山に負けず劣らず本格的な登山道になります。当日は新居浜市長、石川市長に同行していただきました。一緒にいきました。「これから先が大変ですね」銅山越えに着いた時に言いました。新居浜市長が「あー知事ごめんね。自分はこれから公務があるんでここで下りる」と下りられてしまいましたけど、そのあと上まで行ってきました。アケボノツツジがすごい綺麗でしたね。道行く人いっぱい出会うんですよ。どこから来たんですかって言ったらほとんど県外ですね。広島から来ました、高知から来ました、香川から来ました、大阪から来たという人達、団体で来ていました。大阪の人に何でここ来たんですかって聞くと「いやここ有名よ。毎年大阪の旅行会社が西赤石山2泊3日の旅行の商品を出している」って言うんですね。それくらい県外では高山植物と産業遺跡のトレッキングコースとして登山コースとして有名なところが地域では全然登られた方がいないというのはもったいないですよ。それは西条だって同じところがあると思います。四国中央市にも同じようなところがあると思います。僕は翠波高原の方まで行ってみたいんですけども、そういうものをせっかくこの東予3市、この山の風景が四国山脈に連なっているというのは、今富士山も含めて登山ブームですよ。それと自転車も活用できますから。観光振興ということに関して言えば、これは活用のしがいがあるなといふふうに思いました。そのためには地域の方が自らの故郷の価値にもう一度振り向いて、磨いてつなげていくという作業が必要で、さらには西条だけではない、新居浜だけではない、四国中央市だけではない、チーム愛媛という横の連携というものが更なるインパクトをもたらすという視点も持って地域の活性化に愛媛県も側面的に取り組んでいきたいと思っております。ちょっと時間がオーバーしましたが、後は議論の中でお話させていただきたいと思っておりますのでよろしくお願い申し上げます。