

「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：25.6.14(金)

開催場所：近永公民館

どうも、皆さんこんにちは。今日は金曜日ということで出にくい方もいらっしやっただと思いますけれども、この愛顔のトークにお集まりいただきまして誠にありがとうございます。また、本当に日頃からそれぞれ地域づくりに、今日お越しの皆さんそれぞれ立場は違えども、故郷のためにご活躍されておりますことに心から敬意を表させていただきたいと思っております。

去年は南予のいやし博を6か月に渡って開催する運びとなりましたけど、本当に高速道路が宇和島まで延伸されたことを受けてこれはチャンスだと、南予は遠いと言われていたけれども、これを機会に多くの方々に南予の魅力を知らせていただく機会になればということで、自主企画イベントも含めて170以上のいろんなイベントがつながり、77万人の方々が南予に足を運んで新たな発見というものをされたのではなかろうかというふうに思います。僕も去年は本当に2週間に1度ぐらいは南予のどこかにお邪魔して、自分で体感をしなければ人に伝えることはできないということもありましたので、いろんなイベントにも参加をさせていただきました。宇和島にも愛南にも松野にも鬼北にも、それぞれ思い出深いものが昨年刻まれています。例えば鬼北町でいえば、清水国明さんをお招きした成川溪谷で行った森の自然の学校、これは本当に改めて森の魅力というものを体感した、ボート作りとか、チェーンソーを使ったいろんな体験学習等々、本当に楽しい企画だったなと思ったり、またこの機会に鬼北町のキジ、あるいは柚子のおいしさというものを味わうような時にもなりました。今ちょうどここに来る前キジ工房の方に行ってきたんですけども、本当に大切に育てている現場と、そして、またどこが魅力なのかといえば、やはり寝かして2日間置いておくというところの熟成ということに鍵があるんだなということを知りましたし、また人に紹介するときそのあたりも伝えられるのではなかろうかというふうに思います。どことは言えませんが、近くでもキジを飼っている県外の町があるそうなんですけども、ある方が比較をしたら、やっぱり2日間寝かしている熟成の鬼北の味の方がやっぱり上回っているというような感想も寄せられているということでありますから、この熟成というところにヒントがあるんだなということを感じます。また、柚子は昨年鬼北に来た時に流しそうめんを食べに行く機会がありましたけど、ここは皆さんご存知のとおり、こちらの流しそうめんというのは薬味の豊富さにあって、特に驚いたのが青い柚子ですね、皮をすって入れたときの風味と味覚は普段食べ慣れている方からすれば当たり前なのかも知れませんが、これは新鮮な驚きでありました。この皮をすって入れるというところが食欲をそそるということは間違いないということで、また改めてこの柚子のレベルの高さっていうのを痛感したわけでありまして。今日は北宇和高校の方に行ってきたんですけど、その時に子供たちが柚子パウダーというのをを使ってパンを作っているんですが、実はこの柚子パウダーそのものもひとつの調味料として、これは非常に価値がありそうだなと思ったんですが、いろんな加工の施設の問題やそれから収穫量の問題で、パウダ

一というのは実は商品化されていないということだったんですけども、こうした加工の妙というところにも伸びしろというものがあるのかな。調べてみると高知が柚子は、年間9,000トンでしたっけ。徳島が3,000トン、愛媛県が1,200トンということで、絶対的な生産量は劣っていますけども、しかし、その品質というものを考えた時に、やっぱり加工の価値が生まれるところでどうチャンスを見出すかというのは、これからもまだ追い求めていくことのできる余白ではないかなということを感じました。松野町は何と言っても新しくスタートを切った滑床溪谷のキャニオニング。これは、去年、千数百名の方が体験されたそうなのですが、ちょっとお聞きしますと、今年は何人になるか分からないというぐらい予約がどんどん増えていまして、県外にもファンが生まれてきているそうでありますから、これは事業としてやがて自立していく、それだけの価値を持ったイベントになったのかなというふうに思っています。ただ、あれは強烈な体験でありまして、通常キャニオニングというのは大体丸1日コースで、下の方から緩やかに溪流の遊び方を体験して体を慣らして、お昼を挟んで更に少しずつ滝壺ダイビングとかロープ登りとかいろんな体験をして、最後の最後に雪輪の滝に到達して、50mの超スピード体験をするということになっているそうであります。そんなところから1回体験しに来てくれと言われて行ったんですけど、僕はなんせ時間がなかったので到着するやいなや、いきなり雪輪の滝に連れて行かれまして、ここを滑れと言われて冗談じゃないと、町長さんは背広を着て下で見えていますし、僕は、なんで僕だけ滑らなきゃいけないんだと、ニュース用のテレビカメラの皆さんがこうずらっと並んでいて、ロープを伝って這い上がっていくと、上に立ったら断崖絶壁なんですね。さすがに腰が引けましてね、なんでもそうじゃないですか、あのはじめの1歩が踏み出せないんですよ。腰こんな感じですね、ちょっと首傾げていたら下のほうからカメラマンの皆さんが「時間がないんで早く滑ってください」って声が聞こえてきまして、あの時はカメラが回っていたんで楽しそうにしなきゃいけないっていうことで、ずっと無理に笑顔を作っていたんですけども、本当は1箇所打って痛かったんです。でも、ここで僕が痛いなんて顔をしたら人が来なくなってしまうので、危ない痛さじゃないんですよ、下手だったからそうなのだけであって、笑顔を貫き通したということも1つの記憶に残っております。森の国ホテルの静寂な空間と独特の空気というのもまさに南予の魅力だなということを感じましたし、もう一つ松野は桃源郷マラソンというのに出ろと言われて、1回、これは一昨年でありましたけど21キロ走らせていただきました。桃源郷という名前を聞いていたので本当に美しい桃畑の風景を味わえるなと思って行ったら、坂道だらけで風景は全く記憶に残っていないという、でも町民の皆さん挙げて、3千数百名の大イベントとして定着を見たということで、これはひとつのファン作りになっているんだなということを感じました。ただこれは副作用がありまして、桃源郷マラソンに出たらすぐ別のところから電話が掛かってきて、あそこに出てうちには出ないのかということで強烈なプレッシャーがかかってきまして、今年は西予市野村町の朝霧湖マラソン走ってまいりましたが、それぞれのまちの自然を生かした取組み、これまた妙であります。愛南町はこの前も行って来たんですけども、やはり「びやびやかつお」のおいしさというのはこれは驚きを禁じ得ませんでした。また、そこでどうせ泊まるなら漁家民宿にぜひ泊まってみようということで、リーズナブルな値段でしかもアットホームな雰囲気と、それから朝の朝食の豪華さに目を見張りました。本当に新鮮な鰹のたたきといえどイメージが湧くんですけども、そのたたきにする必要もないというぐらい新鮮な味わいにもう本当にびっ

くり仰天でありました。また、南予はなんと言ってもみかん研究所があって新しい品種が増えていますから、そこで、河内晩柑や今少しずつ増えていますブラッドオレンジ、その加工品、これは全国にも出せるなというふうな味覚を体感いたしました。自然でも外泊の石垣の風景、これはどこに出しても恥ずかしくない本当に歴史で積み上げてきたまさに石垣の妙でありましたし、それから新たにシーウォーカーという、こちらもおそらく定着していくんだろうと思いますけれども、沖縄でしかやっていなかった海の中を歩くという、珊瑚の海を見つめながらウォーキングするというこの新しい体験イベントというのも今年度も企画されているそうですから、キャニオニングと同様に、南予のやがて名物になっていくのではなかろうかと思えます。宇和島は言うまでもなく伊達文化というのを味わういい機会になりました。意外とまちの歴史というのは知らないというか、知ろうとしないというケースが多いと思えます。自分自身が松山市長やっていた時も「坂の上の雲のまちづくり」というのをやるんだということで打ち出しましたが、最初はもう冷ややかなもので、「そんなもん小説でまちづくりなんかできるもんかい」と、「何をやろうとしてるんだ」と、そういう声がほとんどでありましたけれども、対外的な評価ということを考えてやがて光り輝くだろうということを感じて、まあ10年かかりましたが、ドラマ化まで持つていくということによって全国に発信するようになりました。こうなると面白いですね、それまでこんなんでどうするんだと、大半の人が言っていたはずなんだけれども、ドラマ化が決まると当時市長ですから、「市長、俺は最初から分かってたよ」とみんな言ってくれるんですよ。いや違うと思うけど、まあいいやと、空気が出来てくると一気にいきます。まちづくり、まちの魅力というのは住んでいる人の気持ち次第でいかようにも変わってくるんだということを実感しました。例えばよく言うんですけど、ここに会社があってそこに住んでいる人は社員だとします。その社員の方々が自分の会社の商品やサービスに自信を持ってない、PRができない、というふうなことだったらどうでしょうか。「うちの会社の商品は大事なことないよ」と、よく聞きますよね。うちの松山だったら、「うちの松山なんか松山城と道後温泉しかないよ」と、「それ以外はなんもないわい」と「愛媛といたらみかんしかないわい」という台詞を結構聞くんですよ。でも、そういうふうな会社の商品に例えたら、そういう発言しかない社員の皆さんで構成される会社は絶対潰れますよね。やっぱり、それぞれの土地土地の魅力というものに気付いて磨いてつなぎ合わせて発信していくという、全員が営業マンというような場所っていうのは、やっぱり光輝いていくものでありますから、本当にこの地域を考えた時っていうのは、地域の魅力というものにどれだけ気付くかっていうことがすごく大切なテーマではないかなというふうに感じました。もう一つは、これから少子高齢化社会が本格的に進行していくと言われていきます。お年寄り、これは良い事なんですけれども健康な方々が増えていく、働き手が少なくなっていく、人口構造が変わるということであります。となると2つの大きな問題が生じます。一つは、構造が変わりますから稼ぎ頭の人が減って福祉サービスを必要とする方々が増えていくというようになりますと、今の社会保障制度は破綻をするということでもあります。破綻をさせないためには方法は3つしかありません。一つはそのサービスを維持するために負担をさらにどんどん引き上げていくということを選択するのか、もう一つは、負担を引き上げるのは嫌だから、代わりにサービスをバサバサ削るか、そしてどっちも嫌だとなると、別の方法でカバーをするという道を探っていくしかありません。そのカバーをする道というのは人と人のつながりに基づく、支え合いという社会のシステム、コミュニティの強化にあります。都市部

なんかもうコミュニティが崩壊寸前でありますから、都市部ほど大きな問題になってくると思いますけど、地域のつながり、コミュニティ、あるいはボランティア、あるいはNPO法人の活動、こういったものが足りないところをカバーして福祉制度とリンクしながら、この少子高齢化社会を乗り切る社会保障の有り様というのを探っていくというふうなことも大きなテーマになってくるだろうと、そんなふうに思います。もう一つは、この過程の中で人口が減るということ、これは大問題で経験したことありません。今年2月くらいにも新聞に愛媛県と全国の30年後の人口予測というニュースが載っていましたが、全国的には1億2千万人が9千万人くらいになるだろうと、愛媛県は今141万人ですけども107万人になるだろうと、衝撃的な数字がそこには並んでいました。もちろんそうならないように少子化対策とか進めていきますから、実際にどうなるかはまだこの時点で分かりませんが、今のままだとそうなるということでもあります。もし、この流れが食い止められないとするならば、どこでも日本全体の人口が減るということですから、これは、例えば一次産業や観光を考える時に市場が小さくなるということですね。売り先が縮小するということになります。だからこそ業を成り立たせていくためには、この縮小するマーケットをカバーする戦略を今から考えておかなければならないとなると、カバーしうる場所というものを新たに見つけるということになります。これは国内だけではなく物流流通で可能性のある東アジアあたりを視野に入れた戦略というものを今の段階は種蒔きから始めていくわけでありますが、しっかりとここを見極めた営業展開というのを考えていく必要があるだろうということを感じています。幸い愛媛県はご存知の通り東予と中予と南予ときれいに分かれていますけども、東予の二次産業、中予の三次産業、南予の一次産業、業の中心がすべてのエリアで違いますから、逆にここが魅力だろうと。このつながり、違いというものがあってもこそバランスが取れていますので、ここをつなげていくと、あるいは交流人口を考える時も全く異なる空間になりますから、魅力的にお互いが映るということもあるので、そういったところも視野を入れた展開を考えていく必要があるのではなかろうかと感じます。先程こんな話をしていたんですけど、自分たちのまちの宣伝をどこをターゲットにしたらいいのかと、実は内部でいろんな意見が出て悩んでいるんだという話があったので、僕の言っていることが正しいかわからないけど一つの考え方としてこんな考え方、こんなこともあるんじゃないかという話をしました。ここにファンが多い地域とファンが少ない地域、強い地域と弱い地域があったとします。さて、そのときにどっちを攻めるでしょうか。3つの選択肢があります。強い地域を更に攻めていく。こっちが弱いから、弱い地域を攻めていく。いやいや、強弱関係なく満遍なく攻めていく。3つの方法があります。これはどれも一長一短があるんですが、統計的に見ると、強いところをより強くすることが費用対効果で言えば、結果的には、一番大きなプラスをもたらすと、これがマーケットの世界であります。強いところをより強くするとその裾野が広がって、弱い地域にも波及して底上げが図られていくという、こういう考え方なんですけども、これもひとつのやり方ではないかと。そう考えると例えば観光を考えた時、いきなり南予から全国へドーンと持って行って響いてくるかということ、そうはいかないですよ。だとすれば、1番可能性のある同じ愛媛県で人口の多い松山とか東予というのは一番身近なターゲットになるんじゃないかと。そこからまた次に広がっていくという二段構えで考えたほうが効果的なんじゃないでしょうかというような話をしていました。その時に東予というものが非常に面白みがありそうだったのは、東予は工場が多いで

すね。大半の方々は朝定時に起きて、工場に行って、工場の中で作業して、夕方定時になって家に帰るといふ、こういう生活パターンが定着しているエリアです。ですから、南予等で生活している感覚と違って休みの時はともかくアウトドア、自然とか心が癒されたいとかそういう気持ちというのが強いんですね。となると、自然の豊富な南予というのはいかに魅力的なエリアになるか。ただ、なんで東予の人がこれまで南予あまり来てないかと言うと、イメージの問題なんです。遠い、遠いと言っても大昔のことなんです、「なんで」って言ったら、「いや、昔家内と2人で南レクへ行ったことがあるんだ」と、まだ高速道路がない時代ですよ、「7~8時間かかるんだよね」っていったい何年前の話をしているんだろうと、そこで思考が止まってしまっているんですよ。イメージで遠い、大変だったよねって思い出が刻まれてしまっているんで、結局、県外へ行かれていますっていうんですよ。「今全然違いますよ」と、去年の南予のいやし博の時も東予ではこんな話ずっとしていたんですけど、「今はもう近いんです」、「宇和島まで高速道路一気です」と「県外なんか行くよりよっぽど近いしよっぽど魅力的なものがありますよ」というような話をしました。こうしたライフスタイルというものを踏まえたターゲットの絞込み。そして、愛媛県は20の市町、仲がいいですから、こんな話もしたんですけど、東予といっても広いですから全体にターゲットを絞ると分散してしまうんで、さらに絞り込んで今年は四国中央市フェア、四国中央市特別の年、来年は新居浜市特別の年というようなキャンペーンをするんですね。新居浜市でも四国中央市でもターゲットを絞ったところに行くと、実は今年はこちらに来て、住民票でも何でも、四国中央市に住んでいるという証明を出してくれたら5%安くなりますとか、こういうお土産が付きますとか、ちょっとしたもんでもいいですよ、そんな豪華なものじゃなくてちょっとしたプレミアム感、お得感をちょっと出すんですね。この1年間は四国中央市の人がうちに来てくれたときに限ってこういうプレゼントをする四国中央市フェアです。今年も新居浜市フェアです、というふうなことがもしできたら何が起こるかという、四国中央市でも新居浜市でもそのキャンペーンに当たったまちはたぶん全戸配布されるであろう広報誌で、実は皆さん今年も例えば鬼北町からこんなお誘いが来ますと、今鬼北町に行くとこの1年間は四国中央市に住んでいることが証明出来たらこんなことサービスがあるそうですと、タダで宣伝してくれるんですよ。こういうような手法というののひとつの方法論として考えられるのかな、そんな話をさっきちょっとしていただいております。これだけの南予地域の豊富な自然というものを、そして歴史というものを、是非PRすることに自分なりにもいろんなアイデアを出していきたいというふうに思います。宇和島に戻りますけれども、本当に伊達文化の深さっていうのはこたえられませんでしたね。伊達政宗の長男の初代の時の歴史も面白いんですけど、やっぱり明治に入ってのあれだけの人材がなぜ南予エリアに集まってきたのか、それは藩主の先見的な藩制がすべて物語っているということでありました。一歩間違えたら幕府にいらまれて首が飛ぶというのも覚悟で、追われている人材を招いたり、先端的な産業を興したり、この地域でこれだけのことをやっていたのかと驚きの連続でありました。しかも、その伊達博物館の歴史、あそこの収蔵物というのとはびっきりのお宝だらけで、これに気付かないでどうするのかなっていうくらい自分にとっては魅力の塊であったわけでありませぬ。もちろん宇和島といえば鯛めしを始めとした食文化も豊富ですし、本当にあの南予で一番大きなまちでありますから、その魅力というものをいろんなイベントを通じて皆さんが真珠を含めて世に送りだそうと本当に一生懸命頑張っている姿が忘れられないところで

ございます。こうして地域の魅力というものをお互いに知るということ、これは本当に大切な課題だと思います。だからできるだけ僕は東予行くと南予の紹介をしています。本当は今日、南予の地元の話ばかりだったんですけど、ちょっとだけどんなふうにも東予のまちづくりとして向こうも悩んでいるかということの一つを紹介すると、先々週、新居浜の方に行ってきたんです。新居浜というと工業都市というイメージあると思うんですね、住友グループがいっぱいあるっていうまち、そういうイメージがあるんですね。今までは観光ということに関してはほとんど手薄だったということもあります。ところがやっぱり今、製造業というのも大変ですから、新居浜も本格的に観光というものを考えたいという動きが強まってきています。しかし、今までそんなにやったことないのでどうすりゃいいんだ、ということで今、知恵の出し合いをしているところなんですけども、一つこれどうなのかなと思ったのが、山登り。南予にもたくさんありますけど、山登りで県外に一番知られているのがやっぱり石鎚山なんですね。これは西日本最高峰ということで千九百数十メートルの西日本最高峰という山ですから、県外からもどんどん来ます。しかしよく東予の方走っていると、同じくらいの高さの山が四国中央市まで四国山脈が連なっているんですね。似たような魅力的な登山コースがありそうだなと思って新居浜に行くところある人が「西赤石山に行つとうみ」と、こう言われたんですね。じゃあ登ってみようかなと、市長さんに聞いたら市長さんも「上まで登ったことはない」と言うのでお誘いをして市長さんと一緒に登山をしてきました。標高が1,620mですから石鎚ほど高くはないんですね。上り口も850mくらいのところなんです。当然のことながら日帰りで行けるんですけども、驚いたのは前半800mから1,200mまでの前半と、1,200mから1,600mまでの後半、全く別の世界が体験できるというこの2種類が一気に体験できる山登りコースだということであります。前半は何かというと、ここは当時銅山だったんですね。別子山というところで、西赤石山がそのひとつでありますけれども、江戸時代、徳川幕府の時代、銅があるようだと幕府にいろんな人が銅を掘らせてくれと申請するんです。でも、怪しげなのばかりだったから許可が下りなかったんです。その中で大阪にいた住友家というのが申請した時に、ここはしっかりしているから大丈夫だろうということで許可が下りました。これが住友が愛媛に来た理由だそうなんです。そこで本格的に300年掘ったんですね。最初は人間が背負って銅を手で掘って下していたそうです。だから、一番多い時はあの山の中に1万人以上の人が住んでいたそうなんです。当時、明治時代って、松山市が3万4千人、宇和島市が1万1千人、今治市が1万2千人、別子山村が1万2千人ですから、宇和島と同じくらいの方があの山の中に住んでいたと、やがて、知恵を出して牛で物を運ぶようになりました。輸送力は8倍に跳ね上がります。そして産業革命が起こってあそこに蒸気機関車が走るようになりました。輸送力は120倍になりました。産業が起こったんですね。この掘る会社が今の住友鉱山という会社になり、銅鉱石を売るためには燃やさない、銅を抽出するために燃やさないといけない、燃やすと亜硫酸ガスが出てくるのでこれを回収しないといけない、会社を作ろう、住友化学っていう会社が生まれました。これを運ぶために専門の会社が必要だと、住友重機械という会社が生まれました。どんどん掘っていたら山が丸裸になった、これは良くない、環境問題だ、100年前に環境問題を考えて1億本の木を植林した、これで住友林業という会社が生まれました。すべて愛媛県から誕生したというのを知りました。その前半戦のコースというのは銅山越えというところが中間地点なんですけど、ここはで今1万人の人たちが暮らしていた名残が残ってるんですね。ここはも

う本当山の中で、2千人を越える人たちが収容できる劇場があったとか、大きな大きな病院があったとか、それからここが住居地帯、山に住居がある跡地だけ残っているんですね。ちゃんと地域の人たちが考えて、当時はこんな風景でしたっていう建物の写真と説明本が40枚くらいいろんなところに並んでいます。そんなに登りはきつくないのでハイキングのような気持ちで当時の産業遺跡を味わいながら前半戦を終えられるということになっていました。ちなみに住居地というのは、上から下までこうやって住宅に並んでいるんですけど、お城と同じように「じゃああの一番上の住居が偉い人が住んでたんですか？」っていうと「逆です、一番下が一番偉い人です」と、「何ですか？」「亜硫酸ガスは上にいくんです」、ああそういうことなのか、時代だなと思いました。さてこの銅山越え、ここまではハイキングコースなんですけど、そこから上は本格的な登山でありますからかなりの脚力も必要となってきます。新居浜市長も一緒に登山小屋まで着いたら、突如新居浜市長さん「知事、私公務が入りましたのでここで失礼します」と言って帰っちゃったんですよ。今度、絶対もう一回てっぺんまで一緒に行こうと思っているんですけど。ここから先は強烈な登山、石鎚山くらいの登山コースでしたけれども、ここは高山植物の好きな方にはこたえられないところだそうです。標高2,500m以下では絶対に見られないものが唯一見られる場所、ツガザクラの咲いているところでもありますし、アケボノツツジの満開の頃には全国から人が来ているそうなんです。行っている時に登山客の方に声を掛けたんです。「こんにちは」と、「どこから来たんですか？」、高知県、香川県、岡山県、大阪、県外の人ばかりなんですね。「なんで大阪から来ているんですか？」て聞いたら「このツツジの季節になると大阪の旅行会社が2泊3日西赤石山高山植物のトレッキングツアーっていう旅行商品が出てる」っていうんですね。そんなの知りませんでした。下りてきてから新居浜の人に片っ端から聞いたんです「これ知ってますか？」って、「いや全然知らない、そもそもあそこ登ったことがない」と、これが灯台下暗しだと思いました。地域の宝というのは埋もれているケースがあるということでもあります。せっかく昨年南予いやし博で掘り起こしたこの魅力というものを、また自分の故郷だけでなくせめて南予というふうなところに広げていただいて、それを連携しながら情報発信することによって多くの方が訪れる、伸びしろがあるということで、ぜひ皆さんと共有して追いかけていきたいと思えます。また、物を売ることが経済の活性化につながりますから、例えば鬼北のキジにしたって、愛南の愛育フィッシュにしても、それから木材にしても、共通の営業というものを心掛けていくつもりであります。アジアのほうは去年は第一ターゲットゾーンとしてシンガポールと香港と台湾と上海を考えました。今年はインドネシアとベトナムと、それから今までのフォローということで組み立てをしているんですけども、実際そんなところに売れるのかというふうに思う方も多いと思うんですが、閩雲にいても売れません。ターゲットにしているのは、経済成長が著しくて、そして政情が安定していて、富裕層が拡大し、日本食や日本文化に関心があるというところに限定しています。そこへ行くと、良い物は高くても買われるということでもあります。シンガポールなんかは特に日本の魚を求めていました。淡路島くらいの面積しかありません。でもそこに800軒の日本食レストランがあります。もう大ブームであります。ここにターゲットを絞って魚と加工品に関心のある方々と一緒に商談会を実施してきました。普通商談会というと、外国の日本系のデパートの一角借りて物を置いて偉いさん呼んでテープカットして、はい終わり、このパターンなんですよ。でもそんなことやったって全く意味がないんで、今回は日本食レストランを使って、実際

に愛媛の素晴らしい素材を生かしたらこんな調理もできるんですよ、こんな食べ方もあるんですよというのを提案してみようと、提案することによって関心がさらに高まる、終わったらすぐさま別の部屋に商談会ルームもセットしてそこで一気に商談まで持ち込んでしまうというような形を取りました。その日1日だけで新しく成約件数が数10件、500万円で、その後もマグロ等々の商談が続いていましたけど、先週ようやくそれがまとまって、これから10日に一回くらいは愛媛県から空輸で愛媛県の愛育フィッシュマグロが空の便を使ってシンガポールに定期的に届けられるような道が開拓できました。また宇和島のじゃこ天メーカーも本格的にこれからシンガポールに進出すると、実際行ってみたい物であれば振り向いてくれるのが分かったので、これから本格的に行くんだということを決めたということで、この前もニュースで流れていましたけれども。そこと同様に幸いにこれからの食の安全というものが益々注目を浴びてくる時代になりますから、こうした積極性というものが必ず実を結ぶのではないかと信じています。たまたま先月でしたか、ある国、大きな国の大学の関係者が愛媛県に来られました。「なんで来られたんですか？」と言うと「実はうちの町には、有名な大きな湖があるんです」と。「今その湖で毎日、魚が何千匹浮き始めてます」、工場廃液が原因で水質の悪化が歯止めがきかないと。自分たちの技術ではどうしようもないので、愛媛の大学の環境の技術の知恵を借りたいと、水質浄化に力を貸して欲しいということで来県をされたということでありました。かの国の魚はどうなんだろうと瞬間的に思いました。その翌週、テレビを観ていると、ニュースの中でしたけども、同じ国で別の地域ですけども、大きな川に豚の死骸が1万匹漂着したと。これはご覧になった方もいらっしゃると思いますので、豚の死骸が1万というと、不気味以外にもものでもないのですが、流れ着いたということであります。何が起こったかはよく分からない。かの国の肉はどうなのかなと思いました。本当に事程左様に、今の日本の基準で言えば考えられない安全基準でありますから、そういう意味では安全というものに対する関心はますます高まっていくんだろうということを感じています。そんなことから愛媛県でも営業本部という組織ができましたし、これまでの様々な部署との連携を通じて、ともかく我々愛媛県が商売するわけじゃないんだけど、きっかけを作る、そういうきっかけをどうサポートするか、特に海外なんかはどうしたらいいかわからないという方が多いので、そのチャンネルをちゃんと用意するという、こういったことに力を注いでいくということにしています。もちろん、全国のセールスには今年も自分も飛び回りますし、そのためにも現場に出ているいろんな魅力を知ることからが大事なので、今日もまちづくりも含めてまたいろんな意見交換ができることを楽しみにしていますのでどうぞよろしくお願いいたします。