

「愛顔(えがお)あふれる愛媛づくり」

平成24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：24.5.28(月)

開催場所：松野町コミュニティセンター

皆さんこんにちは。今日は、知事とみんなの愛顔でトークに、各市町からお越しいただきましてありがとうございます。各市町を会場にいたしまして、大体ブロック単位で、色々な地域課題、また県政のありようについて議論できればと思って開催させていただいておりますが、今日は、時あたかも「いやし博」が開催されている宇和島市、愛南町、鬼北町、そしてこの松野町が対象ということで、意見交換をさせていただいたらと思っています。ただ、私の方からは、このエリアの問題だけではなく、愛媛県を扱っている立場でございますので、これからは、色々とチーム愛媛で物事を考え、或いは取り組みを進めて行くようなことが多くなって参りますので、少し他地域のことも含めてお話をさせていただけたらと思います。私の方から30分ばかりお時間をいただきまして、冒頭のお話を進めさせていただきたいと思います。

一昨年、この愛媛県の仕事をいただきまして、最初の1年間は、一つの目標がございました。松山市長としての仕事に11年間携わって来ましたが、何分愛媛県全体の仕事に入るのは、20代の頃に県議会議員の仕事をさせていただいた時以来ということでありまして、自治体の役割も、市町と県では随分違ったものになって参りますから、当初の1年は、助走期間ということで、三つの目標を掲げていました。その一つは、組織で物事を進めていくということになりますから、愛媛県という組織全体の把握というのを自分がしなければならぬということ。それから、二つ目は、自分にとって大事なことは、選挙時にお約束をした政策を実現するということでありまして、その政策に徹底的にこだわって、しかも先程申し上げましたように、組織で動いていかなければなりませんから、その基本政策の浸透ということ。これが二つ目の課題でした。そして、三つ目は、個別の政策の種まき。施策というものはすぐに結果が出るものもあれば、中期的に時間を要するものもあれば、長期に渡る課題もありますので、そういった意味で、すぐにできるものはさておき、長期、中期についても種まきをしていくという作業が、1年目での課題であった訳であります。組織については、最初は人数も多いですから、全課長と面接をしたり、各部局ごとに課題のトーキングをしたり、そんな議論を進めながら自然に自分の中に入れていってという作業を進める一方で、多少松山市長時代の経験、或いは民間時代の経験を活かして、官庁の中に色々な仕組みを導入しました。その一つが、昨年から実施に移した課長試験制度の導入でありまして、いわば年功序列ではない、自分でチャレンジをし、そして面接重視の受験制度を受けていただくことによって、やる気のある職員の皆さんに責任をとる立場を担っていただくというような民間なみの組織体への脱皮を図ったところです。そしてまた、組織全体の構造を前向きに、さらにステップアップするために、今年の4月ですが、県庁の中に営業戦略本部というのを設けまして、新設の部長ポスト「営業戦略監」と言っ

て、民間のようなポストを新設いたしました。これは、結果が付いて回るポストですから、今迄の官の世界ではありえなかった発想ですが、いわば前向きに自分で施策を作り出して、どんどんどんどん外に打って出て行くというような形をとったところです。なぜこういうようなことをしたかという、皆さんご存知の通り、今、日本のこの国の財政事情は、最悪の状況になっています。これが、前政権、現政権とも双方にその責任がある訳ですが、ちょうど僕が国会にいた時、約15年前ですが、国債発行残高は197兆円でした。当時、200兆円を超えたらもう歯止めが効かなくなって、将来大変なことになるという議論が熱く交わされていた。それがたった15年ほど前です。その後離れてしまったのですが、あれよあれよという間に、現在は、その残高が約1千兆円に膨れ上がったのは、皆さんもご存知の通りです。いつかはおかしいことになるということは誰の目にも明らかなのですが、それに歯止めが掛けられないまま、ずるずると今日を迎えています。色んな施策はその時その時いただいております。その施策の一つに地方分権という施策がありました。これは、皆さんも市町村合併、松野町は合併しませんでした。市町村合併等々で、我が事として受け止められたと思いますが、当初はこういう話だったんですね。国から地方に権限と財源を移します。これはこれで良いことだったんです。何故ならば、地方がまちづくりをする時に、それぞれのまちに培われてきた歴史や伝統、文化、まさにここに魅力のポイントが隠されている訳でありますから、まちづくりをするに当たっては、そうした所をふんだんに入れ込んでいくということによって、その魅力や個性が輝いていく。ところが、これまでの日本の国の構造というのは、何もかも国が決める。それに従わなければ、その企画やルールに従わなければ、一切やれない。この状況の下では、個性なんかは打ち出すことができず、金太郎あめのようなまちづくりしかできないというような状況に地方は置かれていた訳であります。地方分権が進みますと、今申し上げたような、宇和島には宇和島の、愛南には愛南の、鬼北には鬼北の、松山には松山の、その特色を活かしたまちづくりが、裁量権を持ってできるようになるということになるのですが、ただ国の方が、なぜこれを進めようとしたかと言うと、お金がなくなりました、もう地方のことまでは面倒をみるできないから後は地方でやってくださいという、切羽詰った財政事情から地方分権を進めようとした。地方の方は、もうこれからは、まちづくりに個性を出さないと魅力が創出できないので、財源権限をこっちにくれといういわば前向きな気持ちで要請をしていくという全く異なる要因だったんですが、たまたま同じ時期にその要因が重なって、地方分権が一気に進んだというのが背景にありました。この一環として行われたのが、国の政策で、財源権限を渡す代わりに合併をせよというようなことが突きつけられた訳であります。それぞれのまち、かつて愛媛県にも70の市町村がありました。本当は合併したくないところも多かったと思います。しかし、国がこの時やったのが、合併したところには飴玉を、合併しなかったところにはムチをという、アメとムチ政策で合併の推進を図りました。ひとたまりもなかった訳であります。確かに財源は国から地方に移されたんです。その金額は、全国で2兆4千億円にのぼります。しかし一方で、財源を移した代わりに補助金を切りました。切られた補助金が同じ額なら全く問題なかったのですが、国がどさくさに紛れて切ったお金は3兆6千億円。小泉政権の下で進められた三位一体改革の結果というのは、この差額である1兆2千億円が、その政策をもって国の借金を地方に移し変えるという作業が行われてしまった訳であります。その結果、北海道の夕張

市が、瞬く間に倒産をしてしまいました。似たようなところも多くあるのですが、これを回避するため合併に踏み込まざるを得なくなってしまったというのが、あの時期の合併の本質であった訳であります。その結果として、約3,200あった市町村は、現在約1,700に減りました。地方公務員は、その過程の中で12%削減されています。地方の議員さんは、当時6万人いましたが、現在3万8千人。2万2千人の議員さんが、お辞めになられることになりました。こうしたコストカットを通じて、何とかこの1兆2千億円という差額を、地方が自ら身を切って吸収して乗り越えて今日に至っているというのが現実の姿です。

さて、この地方分権、流れが止まらない。何故なら、この国の未来が開けないからでありまして、国は、何をやるべきところなのか。例えば、外交であり、防衛であり、社会保障の基本であり、教育の基本である。そこに特化して徹底的にやってください、それ以外のことについては地方が請け負いましょう。その代わり、請け負うからには、権限と財源をしっかりと移し替えてくださいねという作業なんです。二度と三位一体の改革のようなことは起こさないように、しっかりした国とのやり取りが必要になる訳であります。ただこうした地方分権が進んでいきますと、地方も覚悟をしなければなりません。分権はバラ色の未来を約束するものではない訳でありまして、ある意味では、裁量権は増えるかもしれませんが、その分責任が重くなっていくということと、自立心を持たなければいけないということ。いわば国が用意したメニューを選択すれば良いという自治体ではやっていけなくなって、自ら政策を立案していく自治体に生まれ変わっていかねばならない。こういうメニュー選択型から、政策立案型へ変わっていかねばならないということが伴うからです。その結果として、組織の改編と職員の意識改革、これが必須条件であるということで、冒頭に説明させていただきました組織の問題、そして、基本政策の問題というのに動いていった訳です。さらに、この二つ目の課題の基本政策の浸透の問題につきましては、こうした意識改革をもとに全庁挙げて各地域の課題を抽出する中、市町のご意見も聞きながら長期計画というのを愛媛県の方で策定しました。正直言って悩んだのですが、未来に待っている数字は、厳しい条件がほとんどですね。例えば、高齢化が進み、そして少子化が進んでいく、人口が減少していく。産業面で見れば、日本の稼ぎ頭である二次産業については、中国をはじめとする海外勢の進出が激しくなっていく、競争が激化する。色んな条件を、未来図を描く時に当てはめていくと、今までは、人口が増えるからこうなるでしょうと言ってどんどん前向きなプランを立てられたのですが、むしろ厳しい条件というのを前提にしながら長期計画を策定するということの難しさということに対して、どうするかという悩みがありました。羅針盤なき航海は、どこに行くか分からなくなってしまいますので、その条件の中で知恵を結集して、厳しい条件の中で光明を見出していくという観点で、長期計画の策定に入りました。昨年10月に、この長期計画を完成いたしました。二つ目の基本政策の浸透ということについて一つのステップを踏むことができると思っています。個別の政策につきましては、種まきをいっぱいしています。県が、工業力を活かした「すご技データベース」の構築から営業活動を、或いは愛媛県の最大の産業である農林水産業というものを、どうやって付加価値をさらに付けるか。また、将来の人口減少というのは、国内マーケットを縮小するということになりますから、いずれは対外的に打って出なければなりません。その時に備えての東アジアを中心とした愛媛柑橘の営業、こうしたことも種まきが始まっているところです。また、高速道路が南予に開通した

ことを受けて、南予は、中予、東予から見ると非常に遠いというイメージが払拭される訳ですから、これを活用した地域振興策の種まき、或いは世界に打って出るためのしまなみ海道を活用した対外戦略。こうした種まきがどんどん進んでいるところです。すぐに結果が出るということではありませんが、いずれもその時まいた種が、花を開くということを感じて進んで行くということになります。

そしてもう一つは、昨年3月11日の震災の発生に伴う防災対策というのが、極めて大きな政策課題になったということです。愛媛県の問題としてまず思い浮かぶのは、伊方原発の問題ですが、これについては、先年の3月11日の発生直後から一つの方針を打ち出しました。エネルギー政策は国が司っていますから、国の方針、実際に事業を行っている四国電力の姿勢、そして、それらを見た住民の皆さんの意見というのを考えながら進んで行くというのが基本的な方針です。特に愛媛県として、特に知事という私の立場でできることは前二つでありまして、電力事業者に対する姿勢をどう引っ張り出すか、そして、国の方針をどう確認し、さらに充実させていくかということに尽きる訳であります。正直言って、今国から何も言ってきていませんから動くこともないという状況にあります。ただ何もしない訳ではなくて、二つ目の電力会社の姿勢という問題につきましては、国がやっているからと、愛媛県はそれを横目で見ているようじゃダメなんだと。愛媛県独自で、四国電力に対して安全策をどんどんどんどん突きつけていくということを積み重ねていくことが大事であるという方針で臨ませていただきました。この1年間で、愛媛県独自の七つの要求を四国電力に要請していますが、その一つが、これまで高松市にあった原子力本部の愛媛県への移転。これはすでに完了しています。国が示した電源対策、福島事故は、全電源喪失に伴い冷却水が供給できなくなり、その暴走が止められなくなったということですから、電源と水が必須。これこそが暴走を止める最大の手段ですから、電源対策については、国からは、電源車を配備しろと言ってきましたが、それでは足りないと思う。国は、それでよしとしているが、愛媛県としては、さらにアディショナルな電源対策をするよう要請をいたしました。これにつきましては、伊方発電所のすぐ近くにある亀浦変電所から新たに1号基、2号基、3号基に送電線を敷設することによって、アディショナルな電源をもう1ルート作るということが、答えとして来ましたが、これについては、今年3月に工事が完了しているところであります。そして三つ目は、伊方原発には、津波は来ません。福島のように津波で何もかも失うようなことはない。それは、後ほど質問があればお話いたしますが、大津波の発生するプレートから遠く距離が離れているということ、そして、伊方の前面海域が水深80mという海面の容積そのものが少ないということ。そして、地形的に佐田岬半島の内海側に位置するという。この3点で、先般南海トラフの地震による津波の想定を新聞でもご覧になったと思いますが、愛南町が17mという大変な驚くべき数値。これは何もかもが積み重なって最悪の最悪の最悪の時の最大値であります。そういう数字が新聞に出ました。伊方発電所は、その数字も3mですので、伊方は、むしろ揺れ対策の問題になっていると思います。ただこの時点で、国から揺れ対策については、何の指示も出ていません。しかし、それを待つ訳にはいけないので、私の方から四国電力に対して、揺れ対策を速やかに計画するよう要請しました。その結果、これはチョット専門的な単位になりますが、伊方発電所というのは570ガルという単位で、その振動に耐えられるように作られていますが、全ての機器をチェックして、機器それぞれ

ごとに一体どれだけの余裕度があるのか、570ガルで作られているが、この機器は800ガルまでOK、この機器は700ガルまでOKとそれぞれ違います。それを全てチェックして目標値を2倍の1,000ガル以上に向けて、足らざるものについてはすべて補強工事を実施し、独自の揺れ対策を実現するということが回答として寄せられましたので、今、その工事の進捗状況をチェックしているところです。そして四つ目は、報告連絡体制。これは、四国電力だけですが、隠し事は絶対にさせない、東京電力のように訳の分からないような報告は認めない。伊方発電所で何かあった場合は、他の電力会社はすべて原子力本部に報告が上がり、本社の広報がプレス発表するということになってはいますが、伊方の場合はそうはなっていません。まずは、すぐに愛媛県に報告が来るような取り扱いにしています。その受けた報告を、愛媛県がプレス発表するようにしています。すなわち、愛媛県への報告が遅れたら信頼関係はひびが入ります。もし愛媛県への報告が隠されたら、これはもうお話になりません。信頼関係は木っ端微塵にぶっ飛ぶという危機感の元に、すぐに伊方では作業に当たっていただくということにしています。このルールを通じて、隠し事は絶対にさせないという他の電力会社には見られない「伊方方式」という連絡体制を構築しているところであります。そして五つ目は、何かあった時の、これはまあ大したことないとか、これは1か月後で良いとか区分があるんですが、一番高い区分、A区分と言っていますが、これについては、伊方で何かあった場合には、県内20市町の全ての役場に速やかに連絡をするという体制を五つ目の要求として要請をいたしました。これは実現に至っています。あと二つ程ありますが、合計七つの独自要求というものを突きつけて、四国電力の姿勢というものを引っ張り出すというのが、今日のこの段階であります。一応四国電力は、要請につきましては、真摯に対応してくれているということは間違いなく、一方、国からは何も言ってきていない。よって、福井の大飯の方で再稼動の問題がニュースになってはいますが、伊方原発は白紙から一步も出られないというのが現実です。

ただ一方で、これは皆さん色々な意見があると思います。ただ、昔エネルギーの仕事をしておりましたが、日本は、まず資源がない。独自調達ができる国ではありません。そして、もう一つは、四方が海で囲まれている。これは、良いこともたくさんありますが、エネルギーということに関して言えば、最大の弱点でありまして、例えばドイツやイギリスは、脱原発と言っても、彼らは陸続きの国ですから、フランスから送電線を使って国境を越えて電力を買うということでカバーします。日本は四方が海で囲まれていますから、他国から送電線で電気を購入することができないという弱点を持っています。そして、もう一つは、陸続きでないが故に、パイプラインを敷設して海外から石油やガスを直接供給することができない。船で運んで来るしかない。この三つの弱点が特色です。しかも、資源というのは、地球の中で非常に偏っています。原油然り、ガス然り、しかも不安定な国が多いので、一つのエネルギーの依存度を高めると、そのエネルギーに何かがあった場合、大混乱になるというのは、かつてのオイルショックで、わが国が経験したことでありますから、多様性というものが重要になって来るというのが、日本のポイントになって参ります。そしてもう一つ、最近言われているのが、自然エネルギーに取って代われれば良い。これは、今の技術では、原発にすぐ取って代われる技術はありません。松山市でかつてメガソーラー発電所を作ってもらいました。メガソーラー発電所というからとんでもない規模のものができるのかなと最初思っていたんです。そうしたら、松山市の土地7万㎡にパ

ネルを敷き詰めて工事期間4年使ってできました。7万㎡の土地が全部死にました。パネルで埋め尽くされてしまいますから。その土地の見返りとして得られた電力は4,300kW。火力発電所で30万kW、原発では、伊方だったら80万kW。一方、今の太陽光エネルギーというのは、7万㎡で得られるのが4,300kW。これが今の技術です。風力も然りで、風が吹かなければ発電ができない。日本の国は、これから脱原発を目指していくということで、進んでいくことになると思いますが、それを現実のものにするには、取って代わる代替エネルギーをどこに求めるか明確に追い求めるということと、今はなき蓄電技術を磨くということ抜きには、なかなか実現は難しいと個人的にはそういう思いがいたしております。

こうしたようなことで、災害というものについて、伊方の問題から入りましたが、3.11以後、大きな関心を寄せ、それに対してどう向き合うか考えた1年でもございました。その他に、今申し上げた、南海トラフの関係で、海岸部であります。本当は市町の仕事ですが、そんなこと言われてはなりませんから、短期間に逃げるということをまず優先する。逃げるということはイコール命が救われるということなので。本当の緊急の避難路、高台に逃げる避難路を一気にやりたい、作ろうということで、県の補助制度をこの4月から創設しました。市町と連携しながら逃げる道を一気に整備して、まずは、莫大なお金がかかる訳ではありませんから、緊急の避難路整備というのを第一の重要ポイントに掲げさせていただいております。そして、もう一つは、高速道路の延伸問題であります。かつては、高速道路は単なる移動手段としての便利性を図るということで捕らえられていましたが、3.11が教えてくれたことは、大規模災害時に緊急の避難場所になるということ。それから、その後の復旧・復興にあたっては、物資の輸送路として命の道路になるということ。我々は教訓として受け止めた訳でありますから、高速道路の意味合いが変わりました。宇和島まで延伸しておりますが、高知に繋がって四国全体が8の字で結ばれるまでは、本当の意味での高速時代は来ないという前提で、特に沿岸部は、国道56号しかありませんから、ここに何かあったら逃げ道がなくなってしまう。完全に孤立してしまいますから、この重要性を訴えまして、これは高速道路の問題ですから国の仕事になりますが、何とか宇和島の先、津島道路の路線の進展が図られるようになったということです。その他にも、全国でもちょっと遅れている高校の耐震化については、これはもう重要課題として、予算の重点配分を今行っております。子ども達の命を守るとともに、地域地域の災害の拠点ともなりますので、高校の耐震化というものについて一歩も二歩も踏み込んだ対応をとらせていただいているところです。そして、もう一つは、やはり大きな災害の時には、消防署や消防団の到着を待つという訳にはいかない。阪神淡路大震災でも今回でも同じですが、隣近所の助け合いというものが、一番大きな力を発揮しているということが、明らかになっている訳であります。じゃあその隣近所の助け合いというのも、組織的に、また常日頃からの訓練というのを踏まえて構えることができれば、さらに救命率は高まるだろうと思っています。これは市長時代にやっていたことですが、自主防災組織をどんどん作っていきました。それぞれの地域で進めておられると思います。組織を作ることは簡単なことです。呼び掛ければ何となく形ができる。だから組織率100%というのは、ある程度の年月を使えば、実現できることですが、問題は、その組織に魂が入っているかどうかです。組織率100%だからといって動く訳ではない。どう魂を入れるか。松山市時代に到達した結論は、自主防災組織単位でリーダーになれる知識を持った方、防災士の資格取得者を生ん

でいこうという、こういうような試みをいたしました。その時に、防災士の資格を取得するためには、東京に試験を受けに行かなければならない。費用も6万円払わないといけない。そして、試験を受けて合格しなければいけないという三つのことがあるんですね。この状況を放置していたら誰もやってくれませんので、当時議論したのは、まず試験会場を愛媛でやってくれということでした。これについては、200人以上集められるんだったらやりましょうということで、会場を愛媛に移しました。やっている団体に対して、こちらがどんどん呼び掛けて増やしていくんだから6万円は高すぎると、あなた達が、ある意味では営業努力をしないで受験者が増えるんだから割引をしろということで、6万円を4万円に下げてもらいました。そしてもう一つ最大の課題が、この4万円をどうするかということで、これは、理屈を立てたのですが、自主防災組織の推薦というのを条件にすれば、個人の資格ではなくて、地域、公の資格になるだろうと。それを条件にして、それを全額公費で賄おうという判断をいたしました。その結果、当時の松山市では、防災士が一気に増えまして、現在、多分1,200人くらいいらっしゃると思いますが、この人数は、全国の市町村の中で断トツの1位です。2位が人口300万人の名古屋市で700人、3位が横浜市で600人ということで、松山市がいかに多いかということがお分かりいただけるかと思いますが、実は、これを県でもやるというのが狙いでありました。そこで、この4月から市町と一緒に、同じようなルールを全県下でやろうということで事業が実施に移されているところでありますので、愛媛県全域で、自主防災組織ごとにこうした防災士の方が誕生することによって、また、防災士の連絡ネットワーク会議を開催することで、意思もどんどん強まっていきますから、そのリーダーシップの元に、実際の訓練、住民の皆さんを巻き込んだ訓練や呼び掛けというのが可能になる。そのことによって魂が入るのではないかというのが狙いでございます。こうしたような災害対策というのは、非常に重要な政策でありますので、後ほどご意見があれば、聞かせていただけたらと思います。

さらに愛媛県は、東予と中予と南予に大まかに言えば分かれています。東予はご案内の通り工業地帯が広がっています。紙パルプの四国中央市や住友関連の新居浜市、そして先端産業工場の西条市、造船・タオル・海運の今治市と、それぞれが工業力を持っていますが、業種が全く違うことによって遮断をされた地域になっています。そういう産業を支えているのは、高い技術力を持った中小企業です。この中小企業の技術は、地域で遮断、業種で遮断されていますから、決して外に出ることがない。でもその技術は、他の業種に提供できる可能性が十分あります。そこで、先程申し上げたデータベースというのを構築する。中小企業の技術のデータベースを構築することによって、世に出していくということです。その営業の先頭に立つのが、私でありますから、そこで、愛媛県には営業部隊が必要になって来るということでありました。すでに日本の五大総合商社、或いは日本電機、車のマツダ、こうしたメーカーと直接、商談会が決っております。こうしたことをきっかけに、愛媛の技術が外に出て行けば、それが地域の活性化に跳ね返って来るのではなからうかということをご期待しています。

南予は、農林水産業が中心であります。これも色々な知恵を絞っているところです。例えば、林業で言いますと、愛媛県の林業は、ヒノキ、スギを中心に、丁度今、市場に出せるような時期の樹齢に差し掛かっているところですが、とりわけ最高級木材のヒノキは、生産量が日本一です。しかし、ヒノキの生産量が日本一であることを愛媛県の皆さ

んが、どれだけ知っているのか疑問です。誰も知りませんでした。何故知られていないか、ブランド戦略に問題があるのではないだろうか。例えば、スギであれば、秋田スギや屋久スギ、地域ブランド商品というのが全国に浸透しています。しかし、愛媛のヒノキは知られていません。そこで、木材関係の皆さんと共同で話し合いまして、ブランド名が命名されました。「媛ヒノキ」「媛スギ」。そして、去年は、東京に売りに行こうということで、木材の集中商談会、愛媛県の集中商談会というのを実施し、広く、住宅メーカーや建設メーカーに媛ヒノキ、媛スギを宣伝をして参ったところです。

水産につきましては、ご案内の通り愛媛県は、今治の漁場もあれば、松山沖の瀬戸内海の漁場もあれば、佐田岬半島の豊後水道の漁場もあれば、そして、宇和海の漁場もある。非常に豊富な漁場に恵まれています。とりわけこの南予地域では、海面養殖業が盛んで、タイの生産は日本一になっていますが、しかし、質も良いし本当に良いものができるにも関わらず、養殖というものについてのイメージが、特に首都圏では、特別なものがあります。天然の方がうまいんじゃないかと。天然も美味しいけれども養殖も美味しい。その違いは、歯ごたえや味の違いはあるけれども、どちらも美味しいはずなのに、何か過去の歴史でつけられた印象があって、天然、そしてその下に養殖と見られがちです。しかし、世界の漁獲制限等の問題、天然魚の回遊という問題、安全性の問題を含めると、世界的にも養殖漁業というのが非常に大事になって来るのは、見えているのであります。そこで、一気に養殖魚のイメージを変えてしまおうということで、たどり着いた結論が、愛媛の魚に養殖という言葉を使うのはやめよう、愛媛はそんなものではないということでブランド名をつけました。愛情を込めて育てた魚、愛媛で育てた魚ということで「愛育フィッシュ」ということで売り込みを掛ける。何でそこにたどり着いたかということ、肉のことを考えています。肉は、畜産農家が愛情を込めて手塩にかけて育てた肉が、最高級品種です。いわば養殖の肉が最高級品種なんです。魚も同じです。同じ発想に立てば、養殖のイメージも変えることができる。それだけの質というのが、ある意味ではあるし、また、研究が進められていることによって、タイやハマチやブリだけでなく、今は、マハタ、クエ、フグ、こうした高級魚の愛育フィッシュの栽培も進み始めていますので、これからの戦略を描いていくというのは大事だと思っています。

柑橘は、これは言うまでもなく日本一です。その生産量、そしてまた品種、品質、この3点でいけば断トツの1位ですが、例えば、12月の温州みかん等といい、その後の中晩柑類は、豊富な品揃えとなっています。12月の紅まどんなから始まって、せとか、清美、伊予柑、カラ、またその後には、愛南ゴールド、美生柑。中晩柑から晩柑類に至るまで豊富な品揃えというのを、じゃあ愛媛県の皆さんがどれだけ知っているか。僕も知りませんでした。こんなにあるんだなあと、いわばその強さというのを考えた時に、問題は、多品種を売っていく場合は良いものを作りますから値段が上がります。でも売り方の工夫が必要になってきます。単に、大きな市場に出すだけでは、市場は大量の品物をさばくのには適していますが、高品質なものを少量売っていくのは、非常に不得手なところだと思っています。そういったところも含めて、販売というものをどう考えるのかというのが、これからの果樹農家の将来のために必要な政策ではないかと思っています。

幸いに、農林水産業にしる、工業にしる、愛媛県というのは、非常に魅力的なポテンシャルが高いのがたくさんある。確かに、時代は厳しいです。厳しいけれども、そのポテン

シャルを信じて対外的に打って出るのが、この1年の目標でもあり、そのために、今年に入って購入の可能性のあるエリアをチョイスして、具体的には、経済成長がどんどん続いていて富裕層が拡大し購買力のある、多少高くても良いものが欲しいというマーケットがある国、香港、シンガポール、上海、台北、この辺りは全部行って参りました。特に、先般シンガポールに行ってきたのですが、淡路島ほどの面積しかありませんが、500万人の方が住んでいます。情報、物流、石油の拠点になっていますから、年間数千万人の外国人が出入りしています。淡路島ほどの人口ですが、急拡大に成長していますので、その中で起こっているのが、日本食ブームです。700店舗の日本食店があるというから驚きでした。先般、県内の色々な業者の皆さんに、シンガポールと一緒に売り込みに行かないですかと声を掛けたところ、十数社が「じゃあ一緒に行きましょう」ということで、商談会をやってきました。円高で、価格競争の面で非常に厳しいです。しかし、品質が向こうに受け入れられて、これは是非うちの寿司屋に欲しいとか、実際に商談が進み始めました。ちょうど四日前か五日前に、第一号の船が、愛媛からシンガポールに向けて、受けたオーダーの品を積み込んで出航したのですが、どうやったら厳しい状況を乗り越えていけるのかということで考えていたら、答えは必ず見つかるんだということを自分は信じていますので、皆さんの知恵を借りながら頑張っていきたいと思います。