

平成24年度「黒岩知事との“対話の広場”地域版」(湘南会場)結果概要

■ 知事のあいさつ

[はじめに]

こんばんは。ようこそいらっしゃいました。神奈川県知事の黒岩祐治です。

[対話の広場について]

知事になって1年半がたちました。私は、県民の皆さんと直接お話をし、皆さんからのアイデアをどんどん採用して、県政を運営していきたいと考えています。また、県がやろうとしていることを直接皆さんにご説明し、疑問があったら直接答えていく場をなるべくたくさん作りたいたいと思っています。

対話の広場は、県庁で随時開催している「“対話の広場” Live神奈川」というのもありますが、今日の“対話の広場”地域版は、私が地域に出かけて、どうしたらもっと魅力的な地域になるかということ、皆さんと共に議論しましょうというものです。

[マグネットとは]

私は「いのち輝くマグネット神奈川」の実現を掲げています。いのちが輝くような神奈川にしたい。そして、マグネット、つまり磁石のように引きつける力を持った神奈川にしたいと考えています。

神奈川全体がマグネットの力を持つためには、それぞれの地域がマグネットの力を持つことが大事です。地域にはどんなマグネットの種があるのか。それをみんなで共有しながら育てて、もっと大きくしていこうじゃないか。そこから、本当の地域のマグネットの力が生まれるのではないかということで、展開をしているわけです。

まず、地元のお二人の方に事例発表をしていただきます。そして、その内容を元に、皆さんと共に議論をしていきたいと思っています。

本日、前半は地域のマグネットをどうするかという話を皆さんとし、後半、県の緊急財政対策について、私の方からご説明し、皆さんのご質問にお答えしたいと思っています。今日はそういう2部構成になっております。

■ 事例発表

○石田陽一さん (有)石田牧場のジェラート屋めぐり 代表

皆さん、こんばんは。伊勢原市で酪農業をしております石田陽一と申します。私が代表を務めるジェラート屋は何のためにやっているのかということについて、皆さんの前でお話ししようと思います。よろしくお願ひいたします。

石田牧場は40年前の祖父の代からやっており、僕は、生まれた時から牛がいる環境で育ってました。その後、神奈川県立中央農業高校、北海道の酪農学園大学で酪農を勉強し、1年間、ニュージーランドの農場で酪農をさらに勉強して、今、石田牧場をやってます。

石田牧場の従業員は、父と母、祖父母と僕の5人で、牛の世話をしております。毎日本当に牛が可愛くてしかたなくて、楽しくやっています。ジェラートの方は、僕の嫁がジェラート屋の製造者として中心になってやっています。

今回の主題の「ジェラート屋めぐり」は、2011年の3月にオープンし、特徴は、牛乳は石田牧場の牛乳を100%使っており、野菜は伊勢原の若手農家の野菜を使い、季節を通して、品種を変えてジェラートを製造しています。1年間でジェラートは60種類位に

なります。

自分がジェラート屋を開こうと思ったきっかけをお話しします。皆さんの中にも、神奈川県で牧場というイメージがなかなかわからないという方もいらっしゃると思うんですが、僕も北海道や海外で酪農の勉強をしてきて、まず規模のギャップに衝撃を受けました。土地がないから、牛をたくさん飼うことができない。さらに、民家がすぐそこにあるので、においとか、環境面でも配慮しなければいけません。働き始めのときは、神奈川で酪農をやる意味って何だろうと、全然自信が持てなかった。

あるきっかけを通して、今まで、人がたくさんいるから酪農をやりにくいというマイナスだったものが、全く正反対のプラスに思えて、神奈川県に900万人お客さんがいるんだと思ったら、これは北海道にも、ニュージーランドにもない、すごい強みだなと思いました。それから僕の道は、開けていったと思います。

まず始めたことは、園児や小学校の子どもたちを牧場に受け入れ、エサやり体験とか、実際に牛に触れる、牛の温かさに触れる、絞りたての牛乳の温かさに触れるということを通して、どういうふうに牛乳が出来るのか、どういうふうに牛が育っているのかという酪農の仕事の大切さを伝える活動を始めました。

そして、こういった活動を始めたぐらいに嫁と出会って、お付き合いしている時に、だんだんこの子と結婚したいなという思いになった。その時思ったのは、結婚したとして、農家に嫁いできたから、旦那の農作業を手伝うというのは、ちょっと僕は違和感がありました。

彼女は高校で食品加工の勉強をしていたので、彼女の得意なこと、また好きなことを仕事にすることができれば、お互いに幸せになれるかなと思い、乳製品の加工をやってみようと思い始めました。

乳製品の加工の中で、なぜジェラートという商品を選択したのかといいますと、ジェラート以外の乳製品は、石田牧場だけで完結してしまうのです。牛乳だけあれば、チーズも、バターも出来るのです。僕はそこにも、やはりちょっと違和感を感じました。

それは、私が酪農している伊勢原市は、本当に神奈川の中でも農業が盛んで、いろんな野菜ですとか、果物ですとか、おいしい食べ物がいっぱい採れるんです。僕のような20代、30代前半ぐらいの若い農家さんもたくさんいて、そういった仲間がいましたので、僕だけ一人で加工をやっていくというのが嫌で、どうせやるなら、皆で一緒になって、皆でいろんな農産物を石田牧場に持ち寄って何かできれば農業全体が盛り上がるのではないかと思い、ジェラートであれば、イチゴとミルクが合わさるとか、トマトがジェラートになるとか、いろんな農産物が合わさって、はじめて製品ができるということで、ジェラートが良いと思いました。

自然と出てきた経営理念は、ジェラートを通して農家と消費者の間に笑顔のめぐりをつくらうと、伊勢原を農業から盛り上げようということです。

生産者が、農場の近くでジェラートに変わった農産物をおいしいと言って食べている笑顔を見ると、すごくうれしいです。そのうれしい気持ち、楽しい気持ちで農業ができれば、さらにおいしくて、安全な農産物を作ろうと取り組むことができます。

僕も楽しい気持ちで牛と接すれば、絶対に牛は応えてくれる。そうして出来た牛乳にさらに高品質の農産物が合わされば、また、さらにおいしいジェラートになり、また、より多くの方が笑顔になる。そしたらまた農家さんが笑顔になる。また高品質の農産物ができる。この笑顔の循環、笑顔のめぐりをつくる場が出来れば、伊勢原が農業から盛り上がるのではないかという思いでやっております。

ジェラートの名前にも工夫をし、緑茶のジェラートには、「高梨君の緑茶」というような形で、農家さんの名前が直接商品名に書いてあります。こういったことで自然とこ

ういう農家さんが作っているんだというのをお客さんに伝えたい。また、地元で採れた野菜なんだな、ミルクなんだなということも伝えることができるんじゃないかなと思っています。

とにかく私がしたいのは、石田牧場、またジェラート屋を通して、農家さんと消費者の方々をつなぐことです。農家さんも、いつもお客さんの食べている顔をイメージしながら、農作業すること、また、お客さんが、ジェラートだけじゃなくて、家庭で、例えばトマトを食べる時も、誰々さんのトマトだとか、生産者をイメージしながら食べることができる。いただきますっていう、本当に感謝の気持ちでお互いに過ごすことができると思うんです。

それと、一番大切なのは、現場のスタッフです。私の現場は牧場で、どうしてもお店の方にはられません。だから、一番お客さんと接するスタッフの子たちが、僕の代弁者なんです。こういう農家さんが作ったんですよ、今日から、こんなジェラートが始まりますよといった言葉を、本当に丁寧に丁寧にお客さんに伝えてくれている。このスタッフたちがいなければ、今のジェラート屋は無いと思います。

今後は、パンというような製品ができないか、いろんな加工にも携わって行って、農家さんとお客さんを直接つなげて、笑顔のめぐりを作るような、そんなお店、牧場にしたいなと思っています。短い時間でしたが、ご清聴ありがとうございました。

○熊澤茂吉さん 熊澤酒造（株）代表取締役

ただ今紹介いただきました、熊澤茂吉です。よろしくお願いします。

会社は、今年、創業140周年を迎えまして、140年前は、皆さん信じられないかもしれませんが、茅ヶ崎にも酒蔵や醤油屋が結構たくさんあり、うちから歩いて1分ぐらいのところにも別の酒蔵があるほどでした。当然、田んぼも大変多くて、当時は、うちも大きな農家で、自分たちで作ったお米が非常に豊富にあり、それを使った付加価値商品として、酒造りを始めたのがきっかけでした。

戦前には、配達の手も無ければ、瓶もまだ無く、近所の人たちがとっくりを持って買いに来たそうです。少し裕福なお家には、樽をリヤカーでお届けし、樽が届くと、そこに近所の人たちが集まってきて、お酒を飲んでたようです。うちにお酒を買いに来る人たちは、とっくり持ってくるんですが、持って帰るまで我慢できないから、つつい味見しちゃうんですね。そうすると何かあて（つまみ）が必要で、うちで採れた野菜をお出ししたり。つつい飲み過ぎちゃうと、茶葉を焙煎してお茶として出していた。

140年前から酒蔵というのは人が集まって、そこで食べたり飲んだり、いろんな交流があったりしたようで、地域の中で食文化を含め、中核的な存在だったというのを、今回勉強させてもらいました。

僕が目指しているのは、実はかなりそういう本来の蔵元の姿だったんです。それが、僕が入社したころは、普通の食品メーカーみたいな感じで、工場で作った物を流通に流すみたいな感じで、地元との接点は全然ありませんでした。

そして、初めて掲げた社訓というのが、「よっぽうは日本を豊かにする」というもので、単なる食品メーカーではなくて、地域の中で食文化、いろんなものの中心的な存在というんですか、そういったもので地域を豊かにしていく、そんなような存在になりたいというのが僕の最初の志でした。

お酒っていうのは、寒造りといって、10月に酒造りが始まり、3月までやっています。以前は、出稼ぎに来てる人が、冬だけお酒を造って、地元に戻っていたので、冬だけ造ればよかったのです。今、僕らは地元の間人が、地域の文化の中で造るお酒を目指しているんで、そうすると夏に仕事がなくなってしまうことになります。そこで、醸造技術

を使った夏の商品として、1996年にビール造りを始めました。

今は、天青という名前のお酒が主流です。通常はお酒には酒米を使うんですが、普通の食料米と相反する関係にあって、食べておいしいお米で吟醸酒を造ると、野暮ったくて、安っぽい味になってしまいます。逆に酒米というのは、食べてもあまりおいしくない、あまり味のしない、もちもちしてないタイプのお米で、主な産地は兵庫県とか、北陸などで作っていて、僕らは、吟醸酒、純米酒を造るために、酒米の産地と契約栽培をしています。当然、140年前、昔は自分で作ったお米でやってたので、そういう意味では、高品質を求めていく結果、地元のお米を使っていないのが現状です。

先程話したビールは、今年年中造っていて、最近は20種類位あります。ビールを造った時に敷地内でレストランも始めました。コンセプトは、地元の酒蔵に人が集まってくる感じで、たとえば結婚式をして、子どもができて毎年顔を出してくれるような思い出の場所にしたい。レストランを作ってみると、お酒やビールの醸造技術、発酵技術を生かして食べ物を作れないかということになりました。ビール造りの中で捨てていた沈殿物が、逆に一番栄養素が高いということで、小麦を入れて再発酵させて、パンを作ろうということになったのが、MOKICHIベーカリー&スイーツです。

パンを自分たちで作ると、今度は、一般的なメニューも魚や野菜も地元のものができるだけ使うようにしました。そうすると社員の中でも、自分たちでも野菜を作りたいということになって、会社の近くにある100坪くらいの土地を社員たちと開墾して、熊澤ファームという名前で、今、自分たちで畑をしています。農業にも興味がある社員も徐々に出てきているので、ゆくゆくはもう少し自分たちで野菜作りもしたいと思っています。

茅ヶ崎市の企画で出会ったのが、茅ヶ崎市の堤の岡本さんという養豚家です。藤沢市には、みやじ豚という素晴らしい豚があるんですが、茅ヶ崎に、こんなおいしい豚があると思っていなかった。環境も「北の国から」のように周り大自然で、湧き水がわいていて、馬とか山羊も放し飼いですし、豚も庭を走り回ってる感じです。今うちのレストラン全店舗でメインの肉は岡本豚を使っています。いいところの肉だけ使おうとすると、どうしても無駄な肉が出てしまうので、その肉を使って、4年くらい前からソーセージ工房を作ってお店で出しています。来年ぐらいには、工房として独立させようと思っています。

創業140周年なので、記念すべき商品を作りたいと考え、原点に帰ったお酒を造れないかということで、酒米じゃなく、地元のお米で造りたいと思いましたが、地元のお米で造ると、おいしいものがない。そこで考えたのがどぶろくなんです。

どぶろくというのは、米を食べる感じなんです。食べておいしい米だったら、飲んでもおいしい。どぶろくは、清酒の免許ではできないので、1年かけてどぶろく免許を取得し、10月の第1週目のオクトーバー・フェストという大イベントで発表しました。

今日は、空瓶だけ持ってきてますが、瓶には、茅ヶ崎の昔話をモチーフにして、「河童徳利」を描いています。普通の瓶に比べるとちょっと隙間が開いているのですが、どぶろくというのはブクブク発酵してる最中のものなので、満タンに入っていると開ける時に爆発してしまうので、隙間が開いている。ラベルにはちょっと河童が飲んじやいましたという言い訳を書いて、ちょっと面白い商品としてやっています。

どぶろくのお米は茅ヶ崎市芹沢の常盤さんという、僕の中学校時代の同級生のところの米を使っています。酵母も普段は、無菌の状態の完成度の高い菌を使っていますが、どぶろくに関しては、140年前通りということで、うちの裏山から採取した、自然の菌で造っているの、ちょっとワイルドな味になってます。

最近始めた取組みを紹介します。湘南地区には、革製品、木工、ガラス製品、いろいろ

ろなものを作っている人が非常に多いのですが、発表の場所がほとんど無いので、みんな東京や横浜に行ったりしています。うちは、食べ物のものでづくりに関しては140年の歴史があり、非常に充実しているので、そういう人たちの支援をできないかと思っていました。また、ものづくりの聖地として、湘南地区でがんばっていききたいという思いもあったので、敷地内に「okeba (おけば)」という名前のスペースを作ってスタートしました。今は、20名の作家さんの発表の場として、商品の販売や、ものづくりのワークショップに使ったりしています。今年からは、いろいろな価値観の人たちと勉強会をやって、いろいろな人の集まりにうちが利用してもらえるような取り組みをしています。以上です。どうもありがとうございました。

■意見交換(マグネット地域)

知事／

素晴らしいですね、お二人とも。本当にお二人にお話をお願いして良かったなと思いました。

まだ石田さんは20代でしょう。すごいですね、こういう人が新しい農業の可能性をどんどん開発してくれるんじゃないですか。熊澤さんの「よっばらいが日本を豊かにする」という社訓は気に入りました。私は毎晩日本を豊かにしているという実感を持ちました。

石田さん、ジェラートというのは、シャーベットとは違うのですよね。

石田／

シャーベットというのはミルクが入っていないものです。ジェラートとアイスクリームの違いは、乳脂肪分の含有量の違いで、乳脂肪分が20%ぐらいものをアイスクリームといい、乳脂肪分が5%から6%のものがジェラートで、カロリーも低くヘルシーで、小さなお子さんでもペロンと食べちゃえるようなものです。

知事／

例えば噛むのが難しい方でもつるっと食べられるのですね。

石田／

そうです。ミルクや砂糖、果物もふんだんに使っているので、固いものを食べられないお年寄りも、簡単に栄養も取れるという特徴があります。

知事／

他の農家を巻き込んで活動されているのがすごいなと思います。皆にすごく感謝されているのではないですか。

石田／

みんな同じ年代で仲良くやっています。農家のためになれていると思うのは、ジェラート用なので、形が悪くても味が変わらなければ、それで同じ価値を提供できることです。

また、摘果して普通は捨ててしまうミカン~~も~~も、普通のミカンより香りが強く、カボスやユズのような風味があるので、その特徴を生かしたジェラートを作っています。

知事／

石田さんのジェラート屋さん、お客さんが列をなしていると聞きましたが、もうかっていますか。

石田／

まだまだ、初年度ですので、初期投資の方を返していくのでいっぱいいっぱいです。

知事／

列が出来ているということは、一番分かりやすいマグネットだと思いませんか。わざ

わざそこに買いに来るわけです。しかも、牛乳も野菜も果物も地産地消で。魅力的だと、みんな集まってくる。まさに私が言っているマグネットです。素晴らしい仕掛けだと思います。

熊澤さん、私はビール党なんです。ビールをよく開発してくれました。最近は、日本酒を飲まない方が多いのでは。

熊澤／

大量に飲む人が減ってるだけで、好きな層というのは、相当程度います。

知事／

日本酒の販売がうまく伸びていかないときは、パンの製造やレストラン経営へという、次々新しいものを手掛けていくきっかけは何ですか。

熊澤／

常にきっかけは、倒産しそうだったということ。やばいと思うと頭が動く感じです。

知事／

それは僕もしびれる話です。本当のパワーが出るのは、本物の危機感を感じたときまさにそうです。

さあ、こんな素晴らしいお二人がいらっしゃいます。ご質問でも結構ですし、私はこんなことやっているんだというPRでも結構です。どうぞ。

参加者発言 1 (女性)

いろいろなことで許可の申請をしますが、なかなか許可が頂けない。お二人は、新しいことに取り組む際の許可の申請をどのようにしているのかお聞きしたい。

事例発表者発言 (石田氏)

許可に関しては、アイスクリーム類製造業許可を保健所に申請して取りました。保健所から、図面をこうしなさい、手洗い場を何個置きなさいと指示があり、それに従って図面を提出すれば取れるので、それほど苦労はしませんでした。

その一方で、資金集めで苦労しました。国の補助金を申請して、1次は通ったが、次で落とされた。そういった許可を取るのは凄くハードルが高いと思った。そこで諦めなかったのは、その目的が嫁の幸せであったり、農家さんの幸せであったり、本当にそれを実現したいという思いがあったからで、何のためにやるのかが明確であれば、道というのは開けると思っています。

知事発言

自分の思いを成し遂げたいという強い思いが道を開いていくのでしょうか。皆さん、他に何か質問はありますか。高校生もどんどん発言してください。

参加者発言 2 (秦野市・男性)

秦野でお茶を作っており、石田牧場のめぐりで、うちのお茶を使っていたいています。私と石田さんが出会ったのがちょうど2年前。静岡でお茶の勉強をして、家業を継いだが、モチベーションが上がらず、何のためにやるのか分からない時期がありました。

そんな時、石田さんがうちのお茶を使いたいと来てくれました。たくさんの消費者の方とつながれる機会をいただき、何のためにやるのかということ、石田さんはじめ、周りの農家の方に教えていただきました。

今、お茶摘みから加工して飲むまでを一日で体験していただくプログラムを行っています。体験を通じて、お茶づくりにはこんなに苦労があるんだということ、お茶のあり

がたみを知っていただきたいと思っています。

私は県内のお茶農家で一番の若手ですが、足柄茶を守るという面でも、皆さんの力を借りて、一所懸命取り組んでいきたいと思っています。

知事発言

石田さんと近い感性をお持ちですね。どういうふうに出会ったんですか。

事例発表者発言（石田氏）

農協新聞の、今年就農の秦野のお茶農家という紹介記事で知りました。熱い思いを持った人だと感じて、ぜひ会いたいと思い、秦野市農協に連絡先を教えてくださいと電話しました。

それまでは、僕もお茶を水代わりに飲んでいて、お茶作りにどういう苦労があるか想像しなかった。こういうふうに頑張ってる人がいるんだということを知り、これは伝えたいなと思って、ジェラートで使っています。

知事発言

新聞を見て、まず人物にひかれたわけですね。突然電話がかかってきて、どうでした。

参加者発言 2（秦野市・男性）

秦野市農協から電話があって、とりあえず自宅の電話番号を伝えたら、すぐに電話がかかってきました。会ってみたら、かなり共通点があり、その場で意気投合しました。農業高校の先輩だったということも後々わかったのです。本当にこんなに熱い方が近くにおり、私も引っ張られる感じで活動しています。

知事発言

誰と出会うかが大事、そこはやっぱり感性なんでしょうね。人をパッと選ぶというか。

参加者発言 3（伊勢原市・男性）

私も伊勢原市でトマトを栽培していて、石田牧場のめぐりでトマトのジェラートを扱っていただいています。

お二人は結婚されていると思うが、私もお二人のように、奥さんと一緒に、幸せに農業や仕事をやっていきたいという目標があります。どうしたら自営業の男が、奥さんと幸せに笑顔の絶えない結婚生活を送れるのかについて、アドバイスをお願いします。

事例発表者発言（熊澤氏）

うちの会社は、ある程度社員もいるので、妻の関わる範囲が石田さんとは違うかもしれませんが、自分の夢や、こんなことをしたいということを常日頃から言っていると、妻の方も同じような目標を持ってくれると思います。常日頃から、現在の仕事の話ばかりでなく、将来こんなことがしたいというようなことを言い続けていると、同じ目標に向かってくれるかなと思います。

事例発表者発言（石田氏）

出会いに関して言えば、農家は、ただでさえハードルが高いけれど、どんな職業でも、自分自身が仕事を楽しんで誇りを持っていれば、絶対、魅力になると思います。出会って一緒になってからは、多分、逆らわないことです。ハイハイと言って。それが大事か

などと思います。

知事発言

なかなかいいアドバイスですね。農業の新しい担い手がこう、3人並んで、頼もしい。従来型の農業の発想ではないですね。若手たちが触れ合って、新しいものを作っている。会場の皆さんも、ジェラートを買ってサポートしてください。

参加者発言4 (男性)

2点伺います。私のイメージだと、地産地消はビジネスとして成功するのが難しいと思ったけれど、お二人の話を伺うと、ビジネスとして立派に軌道に乗って成功しています。何が成功に結びついたのか伺いたい。

2点目は、マグネット神奈川ということも含め、今後の事業の方針や農業のビジネス化について、考えを伺います。

事例発表者発言 (熊澤氏)

うちは地産地消に特化しているわけではないですが、地産地消に取り組んで良かったのは、顔が見えるとサービスをする人間が、誇りを持って仕事をするということです。海外の安いものを業者から買っているのとは違い、大事に食材を使うとか、お客さんに自信を持って商品を紹介するとか、そういうことは会社として価値があると思います。確かに直接的な収益は生みにくいけれど、会社には、後々、良い影響を与えていると思います。

事例発表者発言 (石田氏)

僕の方は始めて1年半で、成功と言うには程遠いと思います。僕が一番恵まれていたことは、絶対間違いのない農産物を届けてくれる仲間が近くにいたことです。だから、地産地消という新たな方向に行きやすかったのだと思います。

もう一つの決め手は、熊澤さんもおっしゃってましたが、スタッフに尽きます。今の僕の思いをスタッフに言って、そのスタッフたちに、自分のやっているジェラートの一盛り一盛りが地域に貢献している、農家を豊かにし、お客さんも笑顔にできる、すごく誇りのある仕事なんだなと思ってもらうことが一番です。

参加者発言5 (男性)

私は40数年間サラリーマンやって、今年定年退職しました。その中でも錢勘定の部門で、寝ても覚めても売り上げ、利益、そして資金、夢に悪夢を見るような状態でした。

事業というのは当然、売り上げ、利益というものもある。資金も人の育成も、企業の理念とか、そういうのがものすごく難しいと思います。若い石田さんにお聞きしたいのですが、3年後5年後、伊勢原の地区をどのようにまとめていこうかという長期プランみたいなのがあれば教えてください。

事例発表者発言 (石田氏)

現在は一日一日どうこなすのかが精一杯で、なかなか明確なビジョン、長期目標というのを立てることが難しいです。

地域の消費者と生産者をつなげたら、新たな可能性が出てくると思います。僕も一番初めは子どもたちと触れ合ったことで、お客さんがこんなに近くにいるんだと感じることができました。仲間の農家も、新しい農家の見本を示したら、農業を継ごうか迷って

いる中高生も一歩踏み出せると思います。自分たちの活動によって若い農家さんたちが育ってくれればと考えております。

参加者発言 6 (男性・高校生)

2回ほど石田牧場で働かせていただき、自分も刺激を受けました。今、高校も最後の年で、自分としては、父や祖父と同じように農家になりたいと思っています。そして、高校卒業後は、農業系に進学し、さらに海外に行って広い視野を身に付けたいと思っています。海外で研修する上での大切なことやポイントを教えてください。

事例発表者発言 (石田氏)

海外に行く前は、言葉が分からなかったらどうしようとか、あれこれ考えますが、行けば何とかなるもの。まずは一歩踏み出すというのが重要です。行動すれば絶対何か見えてくると思います。

知事発言

行動がいろいろな形につながっているのかなと思います。ここに茅ヶ崎市長がお見えです。市長、どうですか。こういう若い人たちがいるということについて。

参加者発言 7 (茅ヶ崎市長)

市内には、こういう素晴らしい方がたくさんいらっしゃる。他の地域も同じでしょうが、茅ヶ崎では、こういう方々が本当にいろいろな活動をしている。そのことを多くの市民の方に知ってもらうことが大事だと思います。

石田さんが、最初に言われたように、神奈川県は、お客さんがすぐ近くにたくさんいます。それをチャンスと捉え、いろいろな仕事や業界で、皆さんに活躍していただけたらと思います。

知事や私は、行政という立場で、活動がもっと盛り上がっていくように工夫していかなければいけません。石田さんや熊澤さんにもどんどん提案していただきたいと思います。

■知事によるまとめ(マグネット地域)

ありがとうございます。このお二人の話を聞いていると、私も非常に勇気づけられます。神奈川の将来は明るいぞという、可能性を感じさせてもらいました。

今日お聞きした中に、神奈川は酪農には向いてないんじゃないかと思ったが、神奈川は人がいっぱいいるんじゃないかと、逆転の発想をしたというお話がありました。ピンチと思っていたことをチャンスに変える力。発想の転換で、実は全然違うように見えてくる。ここに非常に大きなヒントがあると思います。

今日の発表を聞かれて地元でこういう人たちがいることを、はじめて知った方もたくさんいると思います。自分たちの地域のこういう力、新しい動きというものが、まさにマグネットの種を知ることから始まって、今日、刺激を受けた皆さんが、ここで熊澤さんと何かやりたいとか、石田さんと何かやりたいとかって言って、つながるかもしれません。そういった化学反応がどんどん広がると、マグネット力というのは、本当にグッと増していくと思います。

今、世界中にあるファストフードの店も、最初は一人で作っていたところから始まり、やがて世界を席卷するようなものになった。そういう可能性がここにあるということです。こういう若い芽を、行政も含めて皆で育てて、大きな力にしていくことを皆さんに

お願いしたいと思います。これからもお二人、ぜひ頑張ってください。
最後にどうぞみなさんで大きな拍手をお願いします。