

# MIKAWA

東三河懇話会 会報誌

2024年1月 vol.101

# NAVI

- ◆NAVIGATION . . . 令和6年 東三河8市町村長を囲む新春懇談会 開催
- ◆NEWS CENTER . . . 東三河懇話会のニュース・地域のニュース
- ◆SALOON REPORT . . . 東三河懇話会講演録
- ◆会員関係者の動静、伝言板



第236回東三河午さん交流会



第468回東三河産学官交流サロン



令和6年東三河8市町村長を囲む新春懇談会



## CONTENTS

◆ NAVIGATION	1
令和6年 東三河8市町村長を囲む新春懇談会	
◆ NEWS CENTER	2
東三河懇話会のニュース・地域のニュース	
◆ SALOON REPORT	3
東三河懇話会講演録	
○第467回 東三河産学官交流サロン ー令和5年9月19日開催ー	
鈴木 宏幸氏 「デジタル時代とスタートアップでの人づくり」	
伊藤 浩亘氏 「あいちのてっぺんの村づくり」	
○第468回 東三河産学官交流サロン ー令和5年10月17日開催ー	
高山弘太郎氏 「データ駆使型農業と環境配慮	
～農業生産のDXを通じたGXの推進～」	
青山 貴映氏 「人と人をつないで三河を元気に」	
○第469回 東三河産学官交流サロン ー令和5年11月28日開催ー	
川井 伸一氏 「愛知大学の学びとブランド化について～学長の任期を終えて～」	
村井 美映氏 「物流業界のスタートアップ企業として」	
○第236回 東三河午さん交流会 ー令和5年10月6日開催ー	
山田 政嗣氏 『季節誌しずく』の制作を通じて見えてきたもの	
村井ゆかり氏	
○第237回 東三河午さん交流会 ー令和5年11月10日開催ー	
福田 美幸氏 「石鹼の魅力とシンプルな暮らしのススメ」	
○第238回 東三河午さん交流会 ー令和5年12月1日開催ー	
平川 翔一氏 「手のひらに森を感じよう ～木軸(もくじく)ペンの魅力～」	
◆ 会員関係者の動静、伝言板	21

# NAVIGATION

## 令和6年 東三河8市町村長を囲む新春懇談会 開催

### ■東三河懇話会

令和6年1月9日(火)午後2時30分より、第54回目となる新年恒例の「東三河8市町村長を囲む新春懇談会」が、ホテルアークリッシュ豊橋5階ザ・グレイスにて開催された。昨年に引き続き、ケーブルテレビ「ティーズ」の生放送と「YouTube」によるライブ配信を行った。



開会にあたり、当会の神野会長が以下の通り挨拶した。「皆さん、明けましておめでとうございます。2024年、令和6年の新しい年が始まりました。今回で第54回を数えます『令和6年度東三河8市町村を囲む新春懇談会』を挙行いたしましたところ、東三河各自治体の首長の皆さまをはじめ、経済界、大学、行政の皆さまに多数ご出席をいただき、誠にありがとうございます。なお、本年も浅井市長をはじめ東三河の8名の首長さんに加え、産学官連携で当地域と非常に関連の深い静岡県湖西市の首長さんにもご登壇いただいております。どうぞよろしく願いいたします。

今年元日に能登半島で大きな地震がありました。日を追うごとに被害の拡大が確認されていますが、まだ救助、捜索活動が続いており、全体がつかめていない状況です。会場参加の皆さまの中にも、親類や友人など知人が被害に遭われた方がいらっしゃるかもしれません。まず、亡くなられた方のご冥福、被害に遭われた方に心からお見舞いを申し上げます。また、羽田空港で大きな航空機の事故がありました。天災や事故などはいつ起こるかわからないということを年初から突き付けられました。

昨年は、アフターコロナが本格化し、積極的に経済を回すという時期に入りました。しかし、2022年2月に始まったロシアのウクライナ侵攻、2023年10月からイスラエルとハマスの対立により急速に緊迫することとなった中東情勢など世界の不安定な状況が拡大、経済制裁、経済対立によるブロック化など懸念材料が多い1年でした。

引き続き紛争やコロナ時の経済対策の後遺症をはじめ、予断の許さない先の見えない1年になると思われまます。過去においても甲辰の年、1904年は日露戦争開戦、1964年は東京オリンピック開催、日本のOECD加盟など、世界・日本ともに変化の激しい一年でした。

足元はこのような状況ではありますが、2040年頃の地

域社会を展望しますと、人口減少や少子高齢化の一層の進行、人生100年時代の到来、外国人住民の増加、災害の増大、急速に発展する未来技術、リニア中央新幹線開業や三遠南信自動車道全線開通等による人流の変化、世界経済のアジアシフト・多極化、脱炭素化の進展、SDGs理念の浸透などが見込まれ、東三河地域の状況は、どう戦略的に取り組んだか否かにより、大きく変化していくことが想定されます。先の時代を考え、バックキャスト的に東三河を展望し、どういうことを考える必要があるかという視点から、検討し取り組んでいくことが大切になります。

いずれにしても、持続可能な東三河地域の形成に向けて人的資源が重要な要素になり、将来、東三河地域とそこに関わる人が魅力的であることが最も大切だと考え、今年のパネルディスカッションのテーマは、『地域のための人づくり～持続可能な東三河地域の形成に向けて～』とさせていただきました。新たな一歩をしっかりと踏み出す年、その文脈で東三河において何ができるか？皆さまとともに考える時間になれば幸いです。

本日は、豊橋技術科学大学の元学長であり、東京大学名誉教授でいらっしゃいます大西 隆先生のコーディネートのもと、東三河の8名の首長さんに湖西市の首長さんに加え、各自治体が今後取り組む重点施策と人づくりについて大いに語っていただき、新年に相応しい東三河のあるべき姿を皆さまとともに考え、やるべきことを共有したいと思います。

東三河懇話会は、1971年(昭和46年)に始まった『4市長を囲む新春午さん会』から東三河の広域自治連携の重要性を唱えており、これは、地域の持続的発展には欠かせない枠組みであると考えます。これからも『東三河はひとつ』を合い言葉に、未来に向けた地域づくりを目指し、より戦略的に産学官民の繋がり、地域の繋がりを進める提案、呼びかけのネットワークセンターとしての役割を担ってまいりたいと思います。

年頭にあたり、東三河地域の確かな歩みと、本日お集まりの皆さまのご健勝、ご多幸を祈念し、開会にあたりまして私からの挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。」

続いて、東京大学名誉教授で豊橋技術科学大学前学長の 大西 隆氏がコーディネータを務め、各首長からの本年の抱負と重点取組方針の発表、並びに『地域のための人づくり～持続可能な東三河地域の形成に向けて～』をテーマにパネルディスカッションが行われた。

※詳細は、MIKAWA NAVI 特別号(令和6年2月末発行予定)に掲載

# NEWS CENTER

## 視察会、第1回東三河地域問題セミナー開催

### ■東三河懇話会／(公社)東三河地域研究センター

11月27日(月)、東三河懇話会と公益社団法人東三河地域研究センターの共催にて、「浜岡原子力発電所・藤枝市中心市街地再開発事業 視察会」を開催し、25名が参加した。浜岡原子力発電所では、原子力発電所の安全を守る基本3ステップ(止める・冷やす・閉じ込める)を基にした各種対策の説明、ならびに浜岡原子力館で実物大模型などを見学した後、発電所構内専用バスに乗り込み構内の見学を行った。

その後、バスにて藤枝駅前へ移動し、藤枝市中心市街地再開発事業視察会終了後、15時50分よりBiVi 藤枝・図書館の会議室において「2023年度第1回東三河地域問題セミナー」を開催した。静岡大学教育学部准教授の佐藤正志氏を講師としてお招きし、『地方都市の中心市街地再生に向けた地方自治体の取り組みの意義と課題』と題してご講演いただいた。



## 2023年度総会・記念講演会開催

### ■(公社)東三河地域研究センター

公益社団法人東三河地域研究センターの総会が、11月20日(月)午後3時より、ホテルアークリッシュ豊橋5階ザ・グレイスにて行われた。2022年度(2021年10月1日から2023年9月30日まで)の事業報告・収支決算報告ならびに理事・監事選任の件が審議され、承認、可決された。

総会後は、大学マネジメント協会会長の本間政雄氏をお招きし、「大学が危うい、社会が危うい～企業が出来ること～」をテーマに記念講演会が開催された。



## 第468回・第469回・第470回 東三河産学官交流サロン 開催

### ■東三河懇話会／(公社)東三河地域研究センター

東三河産学官交流サロンの第468回が、10月17日(火)午後6時より、ホテルアークリッシュ豊橋5階ザ・グレイスにて開催された。参加者は71名(オンライン参加9名含む)。豊橋技術科学大学機械工学系教授／先端農業・バイオリサーチセンター長の高山弘太郎氏が「データ駆使型農業と環境配慮～農業生産のDXを通じたGXの推進～」、地域商社みかわ(株)代表取締役社長の青山貴映氏が「人と人をつないで三河を元気に」をテーマに講演された。

第469回は、11月28日(火)午後6時より、ホテルアークリッシュ豊橋5階ザ・グレイスにて開催された。参加者は75名(オンライン参加9名含む)。愛知大学前学長・前理事長の川井伸一氏が「愛知大学の学びとブランド化について～学長の任期を終えて～」、(株)スペース代表取締役社長の村井美映氏が、「物流業界のスタートアップ企業として」をテーマに講演された。

(以上の講演内容は本号に掲載)

第470回は、12月26日(火)午後6時より、ホテルアークリッシュ豊橋5階ザ・グレイスにて開催された。参加者は74名(オンライン参加7名含む)。豊橋技術科学大学建築・都市システム学系教授の渋澤博幸氏が「都市地域と産業の経済分析について」、クックマート(株)代表取締役社長の白井健太郎氏が「競争嫌いによる競争戦略～クックマートの競争戦略～」をテーマに講演された。懇親、懇談の後は、12月サロン恒例のお楽しみ抽選会を行った。

(以上の講演内容は次号掲載予定)

## 第237回・第238回 東三河午さん交流会 開催

### ■東三河懇話会／(公社)東三河地域研究センター

東三河午さん交流会の第237回が、11月10日(金)午前11時30分より、ホテルアークリッシュ豊橋4階ザ・テラスルームにて開催され、27名が参加した。シンプルプラス代表／ナチュラルビューティーコンシェルジュの福田美幸氏が、「石鹸の魅力とシンプルな暮らしのススメ」をテーマに講演された。

第238回は、12月1日(金)午前11時30分より、ホテルアークリッシュ豊橋4階ザ・テラスルームにて開催され、32名が参加した。(有)平川木材取締役／木軸ペン工房 KIKI 代表の平川翔一氏が、「手のひらに森を感じよう～木軸(もくじく)ペンの魅力～」をテーマに講演された。(以上の講演内容は本号に掲載)

「デジタル時代と  
スタートアップでの人づくり」豊橋創造大学 経営学部経営学科  
准教授 鈴木 宏幸氏

## ●今、何が起きているのか？

デジタルとスタートアップ。日々、この言葉が出て来ない日はない。そうはいつても、行うのは人間になるため、教育という切り口で整理して皆さまに問いかけたいと思う。

人類誕生から約2万年が経ち、我々は現在、エポックメイキングの中にいる。世界のデータ量は2年ごとに倍増し、ハードウェアの性能は指数関数的に進化し、ディープラーニング等によりAI技術が非連続的に発展している。例えば、自動運転では東名や新東名高速道路において、トラック無人隊列走行が当たり前に行われ、新都市にはオーエスジー株式会社が最新鋭のスマートファクトリーを竣工し、「IoT」により無人でロボットが活躍している。また、大学の現場では「Chat GPT」が大きな話題となり、教員は大変な思いをしている。教員は学会論文でChat GPTを使って効率的・効果的に研究を進められるが、Z世代の学生はChat GPTを使って課題や卒論を作成してくることが予想され、ある程度法律やルールで制御しながら指導していかなければならなくなる。その他、ロボット(ダヴィンチ)を使ったがん手術など、世の中はいろいろ進んでいる。

デジタル時代はあらゆるものがデータでつながり、データで駆動化されるため、ビッグデータをどうコントロールし、どう活かしていくかということになる。豊橋市では、スマートシティへ向けた都市OS基盤について、地域としてどう取り組んでいくのか、まさにトップを交えた検討が進められている。今までにない新しい事業やビジネスが、デジタルイノベーションで続々と生まれてきている。これは整理すると、一番下のベースの部分にいろいろな技術があり、その上にアプリケーションがあり、アプリケーションを使って各産業や分野の方々が組み合わせをしながら、企業や生活者が使っているということになる。

デジタルの時代の特徴として、産業構造が大きく変化していることも重要なポイントの一つである。デジタル時代になると、今までの縦割りの業界から、縦横でモジュールのように企業が発展・出店していく。例えば、楽天は何屋さんなのか。商業モールを運営するネット上の流通のような気がするが、楽天損保、楽天生保、楽天証券など多くのグループ企業があり、何の業界なのかかわかりに

くい。Appleも同じである。ありとあらゆるところで業界横断によるイノベーションビジネスが進展し、産業の垣根がなくなる。そうすると、経営者あるいは企業は、産業の垣根を越えて事業を行うヒト・モノ・カネ・情報の流れを横断しながら、ビジネスを形にする人材が必要になり、この辺りが大きな課題である。

スタートアップとは、経済産業省の定義によると、「新しいビジネスモデル」、「イノベーションを伴って短期間で飛躍的に進める」というところがポイントである。「スタートアップ」と「ベンチャー企業」の違いを授業で扱うが、「ベンチャー」は和製英語で日本でしか通用しない。アメリカでは、基本的に「ベンチャーキャピタル」(投資家)を意味する。少子高齢化の影響、失われた30年もあるが、G20諸国における「失敗脅威指数」と「起業計画率」を見ると、日本は「失敗したらどうしよう」という気持ちが非常に強く、「新しくイノベーションでスタートアップを起業しよう」という意欲も現状では極めて低くなっている。

## ●なぜ、スタートアップなのか

世の中は、スタートアップで新しいイノベーションが起こり、それを起点とした経済の新陳代謝が進み、そこにまたいろいろな融合、化学反応が起こって経済が成長していく。つまり、既存のものばかりがそのまま進んでも、経済が活性化され、融合化し、大きく成長することは難しい。米国では、いわゆる「GAFAM」であるが、新しい企業が経済を新陳代謝し、また既存の事業や企業と化学反応を起こしながら経済を成長させていった。スタートアップを経済のイノベーション・活性化するためのドライバーとして、取り組んでいかなければならないと思っている。実際に「ユニコーン」と呼ばれる企業価値10億ドル超のスタートアップ企業は、日本ではなかなか難しい。

アメリカのシリコンバレーや中国の深圳などの「スタートアップエコシステム」には、世界中からさまざまな人が集まってユニコーンが出るのに、なぜ日本では難しいのか。日本でスタートアップ・イノベーションのエコシステムがどうしても一歩前が出るのかというのが、私が今研究を進めているテーマである。スタートアップを起業すると、雇用創出にも大きな役割がある。日本政府は巨額な補助金、強い政策を出し、スタートアップ庁を作るという話もあり、いろいろなことが強力に動き

始めている。スタートアップとして担うべき領域は、やはり「未知の領域に挑戦する」ことである。既存の大企業は引いてしまうところがあるが、アメリカの「GAFA」、シンガポール、マレーシアなどが急速に進んでいるのは、やはり新しいイノベーションの領域への挑戦が顕著だということである。

産業の縦割りが崩れて産業横断で新しいビジネスがデジタルを使って進展していく時代になると、業界の境界の領域が拡大していく中で、自社だけでそれに対応するのは困難である。産学官連携、外とタイアップした共同開発、特許のライセンス購入、あるいは自分たちの事業領域でないものの売却など、出たり入ったりするようなオープンイノベーションが、日本はもう少し前に出ているのではないかと思っている。前職はNTT データに勤めており、5年間程オープンイノベーションの事務局を担当した。いろいろな事例があり、失敗もたくさんあるが、成功して目覚ましいものも多く生まれている。例えば、株式会社マネーフォワードや freee 株式会社というクラウド会計システムを扱う会社がエントリーされ、既に事業化されている。個人向けインターネットバンキングサービス「Anser ParaSOL」があり、また株式会社 eiicon の「AUBA」というオープンイノベーションのプラットフォームもある。地域の中小企業と東京の大企業とのコラボなどの事例もあるので、是非一度覗いていただきたい。

## ●デジタルとスタートアップ

デジタルとスタートアップの代表的なビジネス例として、1つ目はデジタルのいわゆる「プラットフォーム」ビジネス、2つ目が「API(アプリケーションプログラミングインターフェース)」というアプリとアプリをつなぐことにより、新しいビジネスが生み出せるというものである。有名なのはコマツであり、アナログの製造業からすべてをデジタルでつなぎ、今や製造業からサービス業に業態をシフトしている。アナログからデジタルの事業にシフトしていく時には、O' Reilly という学者が提唱した「両利きの経営」が一つの経営戦略の理論としてある。これは、既存の成熟事業を進化しながら新しいビジネスを探索し、それを上手に組み合わせていくという理論である。

デジタルビジネスにおける身近な金融機関の事例をご紹介します。豊川信用金庫は積極的にデジタルビジネスを推進しており、スマホ決済サービス「Bank Pay」や「Pay Pay」、自社におけるインスタグラムの効果的な活用、コンサルティング業務などを展開している。スタートアップの方は、メルカリ、ラクスルなどの代表的な企業がいくつもある。また、行政との連携実績のあるスタートアップも多くあり、是非、産学官金で連携しながら行えればと思っている。

グーグルはグローバルで大成功したスタートアップ企業であるが、2つ目の経営理論として Rita McGrath という学者が「一時的競争優位」という理論を提唱している。

アナログ時代のように既存のものを確立して長い時間で勝負していくというよりは、競争優位になるものを次から次へと上に乗せるような形で打ち出していき事業を成長させるというのが一つの成功のセオリーである。また、豊橋信用金庫は中学生を対象とした早期起業家教育プログラム「TOYOHASHI STARTUP SCHOOL」を今年から開始し、豊橋創造大学鈴木ゼミ学生がティーチングアシスタントとして支援させていただくことになっている。

## ●デジタル人材・スタートアップ人材の育成

デジタル、デジタルといっても、なかなかDX はうまくいかない。攻めのDXなのか守りのDXなのか、業務を効率化するのか、新しい商売を広めるのか、整理しながら取り組むことがポイントである。現実問題として、日本はデジタル化が遅れているが、既存の足元が忙しい中で動けないということもある。IPA(情報処理推進機構)では、未踏事業の部分でデジタル人材育成を支援している。また、地域デジタル人材育成支援事業として巨額の政府予算が組まれ、都道府県ごとに受け皿となって行われている。デジタル研修の受講、デジタル人材の派遣などのコースがあり、すべて「無料」で行われている。是非、興味のある方は参加していただきたい。

新しいものを新規事業として立ち上げることだけではなく、既存の企業の中でイントラプレナーとして行うのも一つの立派なスタートアップであるが、意欲的に成長できる人、変化に柔軟に対応できる人、コミュニケーション能力が高い人、適応力がある人、経営者目線で仕事に取り組める人といった求められる人材像がある。既存のものを踏襲するのではなく、滑ったり転んだりしながらそれをやりきることが求められるのが特徴である。また、積み上げではなく、あるべき未来から逆算するバックキャスト思考、あるいは失敗はあるが仮説して検証することをアジャイルでやっていくことがスタートアップ人材には求められる。経済産業省では、スタートアップ向け経営人材支援事業を行うとともに、それをキャリア的に対企業、対個人に情報提供するメニューもある。AICHI-STARTUP は今まさにオープンを目指して準備中であり、東三河スタートアップ推進協議会も立ち上げられ、名古屋と連携して進めていくと伺っている。

豊橋創造大学では、2009年度から「SOZO 起業塾」をリカレント教育として実施しており、既に100名以上の卒業生を輩出している。これからも産学官金連携で一緒に勉強させていただければと思う。私見だが、産学官金と一緒に連携しながら、とにかく「やってみる」ことが大事である。若い方にチャンスを与える人づくり、ベテランのリカレント・リスクリングなど、「行動する人は成功する人」という言葉どおり、デジタルもスタートアップも産学官金で連携しながら、まずは動いてみるのが大事である。

# 「あいちのてっぺんの村づくり」

豊根村長 伊藤 浩亘氏



### ●豊根村の紹介

愛知県の最高峰は茶臼山で標高は1,416m、2番目は萩太郎山で標高は1,358mで、いずれも豊根村にあり、茶臼山高原スキー場、芝桜の丘などがある。私は、昭和35年に豊根村の三沢地区で生まれ、長野の大学を卒業後、昭和58年に豊根村役場に入庁し、35年間勤めさせていただいた。前半は土木関係の技術職を務め、後半は教育委員会を含めてすべての課を経験した。平成30年度から5年間副村長を務め、今年の4月の統一地方選挙において無投票で当選させていただいた。

村づくりの理念としては、「小さな村だからこそできる密度の高い村づくり」を掲げている。昨年7月に人口は1,000人を割り込み、今後さまざまな場面でマイナスの影響が出てくると思うが、人口が少ないということは、住民一人当たりの予算は大きくなり、一人の住民に対する職員の密度も高くなる。住民一人ひとりに寄り添って村民を家族のように大切にするとともに、より手厚い行政サービスを提供し、“村民で良かった”と思ってもらえるような行政をしていきたい。

豊根村は、愛知・長野・静岡の3県の境界が交わる位置にあり、良くいえばまさに三遠南信地域の中心部に位置しているが、実際は都市部から遠く離れており、飯田市まで1時間、豊橋市・浜松市まで1時間40分、名古屋市までは新東名を使って2時間の位置にある。

村の概要は、愛知県に2つある村のひとつ(もうひとつは飛島村)であり、場所は長野県と静岡県に接する愛知県の北東端、茶臼山(1,415m)から佐久間ダム(149m)まで標高差1,200m、面積は155.9km<sup>2</sup>、人口は974人(R5.7末)で高齢化率50.1%、平均気温は13度で冷涼な気候、特産品はブルーベリー・トマト・木材・チョウザメ・アユ等で、過疎地域、山村振興地域等に指定されている。

豊根村は1889(明治22)年に誕生し、今年で134年になる。この間、村では4つの大きな「波」が起こっている。1つ目は昭和20年代に起った「緊急開拓事業」であり、村の4分の1・約200世帯が豊橋へ移住。2つ目は昭和31年の「佐久間ダムの建設」であり、74世帯が水没した。3つ目は昭和48年の「新豊根ダムの建設」であり、75世帯が水没した。それから、4つ目は平成17年の「富山村との合併」であり、人口1,629人と愛知県で一番小規模な自治体となった。村の人口は、昭和30年まではほぼ

5,000人規模の人口を維持していたが、2つのダム建設による移転と昭和30年代から始まった高度経済成長による都市への流出により、昭和30年から50年にかけての20年間で人口は58%も減少した。

豊根村の人口ビジョンでは、今後取組を実施しない場合、少子高齢化傾向が続き、2045年が455人(高齢化率62%)、2060年が263人(高齢化率59%)であるが、出生率向上対策(2040年までに出生率2.07を達成)・転出抑制・転入促進対策(毎年3家族(大人2名・子ども1名)の転入)を講じた場合は、2060年の豊根村の人口は900人程度を維持することができる。出生率向上のためには現役世代の子育てしやすい環境を創り上げること、転出抑制・転入促進対策としては、仕事と生活基盤の確保に取り組んでいく必要がある。村の予算は、歳出の特徴として、総務費に次いで「商工費」の割合が17.4%と高く、観光振興対策に取り組んでいることの表れである。また、歳入の特徴は、「自主財源」が32.9%と乏しく、地方交付税や補助金など国や県に大きく依存している。

### ●今日までの取組み

今日までの取組であるが、第1次総合計画(昭和48～57年度)は「インフラの遅れ」に対する基盤整備、第2次総合計画(昭和58～平成2年度)は「経済の安定期」における心の豊かさ、人間性を大切にする環境の実現等を謳った。第3次総合計画(平成3～12年度)は「21世紀への展望」として21世紀の将来像「自然が友達 おらがの豊根」とし、自然を活かした個性ある村づくりを目指した。第4次総合計画(平成13～22年度)は「住民参加の推進」として住民と一緒に村づくりを推進した。また、平成17年の「豊根村・富山村」の合併では、「新村建設計画」(平成17年～19年度)として、両村の一本化の醸成、両村の総合計画尊重を目指した。第5次総合計画(平成20～29年)は『合併後の新しい村「みんなで豊根おこし」』を掲げ、環境づくり、支え合い、村おこし、人づくりに取り組んできた。そして、現在進行中の第6次総合計画(2023年～2027年度)は「豊かに根ざす村」として、【将来目標1】自然が仕事になる豊根村(多様な働き方の提案〈しごと〉)、【将来目標2】住んでみて!豊根村(温かい心でU・Iターン者を迎え入れる〈ひと〉)、【将来目標3】みんなが幸せになる豊根村(みんなが安心して暮らせるために〈くらし〉)を定め、村民の行動指針と行政施策が車の両

輪のように展開し、お互いに刺激し合いながら計画実現に向かうというものである。豊根村まち・ひと・しごと創生総合戦略では、まち・ひと・しごとの好循環を図りながら、目標1「地域資源を活かし村民が稼げる村をつくる」、目標2「地域ぐるみで人を迎え入れる」、目標3「現役世代をしっかりと応援」、目標4「みんなが安心して暮らせる村をつくる」に取り組んだ。事例としては、産地化事業として「チョウザメ養殖」、施設整備事業として「地域住宅」、「にぎわい拠点」の整備、福祉政策として「がんばらマイカー事業(足の確保)」、「子育て世代応援」がある。

観光交流アクションプラン、目指せ！「観光交流人口100万人」については、平成26年12月に策定し、平成32年に観光交流人口100万人を目指してきたが、コロナ前に80万人に達したものの、新型コロナの蔓延で令和2年度は37万人、令和3年度は40万人まで半減してしまった。令和4年度は少し持ち直して56万人まで回復している。豊根村の観光には、茶臼山ばかりにお客さんが集まる、季節により集客に差が出るなどの問題点があるが、チャンスとして令和7年度には三遠南信道路が東栄インターまで開通し、リニア中央新幹線がさらに開通すると、東京から2時間で来られるようになる。将来に大きな可能性を持っている地域であり、今から観光の魅力に取り組んでいかなければならないと思っている。

100万人達成のための3つの基本的な考え方は、閑散期をなくすこと、お客様にもう一カ所寄ってもらうこと、たくさんの方が集まる新しい魅力を創造していくことである。村民による「みんなが考えた100万人にするためのアクションプラン」は、既に全体の6割に着手している。観光アクションプランの取組事例としては、四季を通じた魅力向上として、春の芝桜のライトアップ、夏のリフト下へのサンパチェンスの植栽、7月から10月まで萩太郎山山頂の魅力化に取り組んだ。秋には矢筈池周辺の紅葉のライトアップ、冬には「スキー」を楽しんでいた、山の日「ランバイク大会」、秋の「いも煮会」、通年の「星空観察会」など、魅力向上に取り組んでいる。

豊根村は長野県と境を接しており、隣接する長野県の4町村(阿南町・売木村・天龍村・羽根村)と「愛知長野県境域開発協議会」を立ち上げ、道路要望、産業振興、住民交流と一緒に取り組んでおり、観光の取組として、観光地を巡る「スタンプラリー」を共同で実施している。また、観光アクションプランの広域的な取組として、「奥三河パワートレイル」を市町村連携で開催している。今年10月1日(日)に開催予定で、茶臼山高原をスタートし、新城市ふれあいパークほうらいまでの70km、標高差4,000mを制限時間14時間30分以内で走破していただく過酷なレースである。また、第15回となる「とよね・みどり湖ハーフマラソン大会」は、今年11月5日(日)に開催予定である。

## ●これからの村づくりに向けて

最後に、第6次総合計画の3つの目標について、これから力を入れて取り組んでいく内容を紹介する。

『多様な働き方の提案(しごと)』としては、地域資源活用として、チョウザメとキャビアの生産サイクルが出来上がったので、今後は養殖者を増やして村内で生産を拡大するとともに、飲食店での提供メニューの開発と特産品としての販路拡大に努める。ブルーベリーも実を出荷するだけでなく、加工品としての村外提供や特産品としての販売拡大に努める。また、地域おこし協力隊が2年前からアングス牛の飼育を行っている。柔らかい赤身の肉が特徴であり、村内で提供できるように飲食店、民宿経営を検討しており、村としても応援していく。

『定住移住対策(ひと)』としては、内部人材は伝統芸能、仕事、食文化などの達人を掘り起こすとともに、集落支援制度を活用した地域課題の解決を支援する。また、外部人材は関係・交流人口の拡大、協力隊の活用による地域おこしに努めていく。U・Iターンなどの人材確保として、役場も貴重な受入先となっている。村外の優秀な人材が豊根村役場に就職してくれるので、大変有難く感じている。役場職員の募集案内に、Iターン職員の体験を記載することで、新たなIターン職員の勧誘につながっている。外部人材の活用事例として、官民学連携で「いただきファーム」という田んぼオーナー制度を実施している。主催者はSUNDAY FOLK PROMOTIONというイベント会社で、一般募集するほかに愛知大学の地域連携事業として、学生さんが参加している。

『みんなが安心して暮らせる村(暮らし)づくり』の取組として、子育て支援の拡充、時代に対応したICT教育、母子手帳アプリ導入などのデジタル化に取り組んでいく。買い物弱者対策としては「おつかいポスタ便」の利用拡大に努める一方、「ライフサポートローソン」の研究を始めた。

愛知・長野県境域が抱えている問題として、三遠南信自動車道の開通により、国道151号沿線がストロー現象によって空洞化してしまうのではないかと懸念があるため、県境域開発協議会では今年度から空洞化を避けるための共通のビジョン策定に取り組んでいる。長野県南部には中央自動車道が通り、この先リニア中央新幹線の計画もある。また、東三河南部には東名・新東名高速道路、東海道新幹線が既にある。この2つの大動脈をバイパスするのが三遠南信自動車道であり、国道151号である。三遠南信地域の真ん中に位置するのが豊根村であり、このダブルネットワークをうまく活用することにより、安心して暮らせる村づくり、希望の持てる村づくり、持続する村づくりにつなげていきたい。

愛知のてっぺんに多くの人の流れを創り出すことにより、「しごと・ひと・まち」への好循環へつながり、村はもとより周辺地域への経済波及効果も期待される。持続する村づくりに対して、ご支援ご協力をお願いしたい。

## 「データ駆使型農業と環境配慮 ～農業生産のDXを通じたGXの推進～」

豊橋技術科学大学 機械工学系 教授  
先端農業・バイオリサーチセンター長 高山 弘太郎氏



### ●農業のスマート化の必然性

「データ駆使型農業と環境配慮」とは、農業とあるべき姿がそのまま表現されている。農業の向かう先、工学が貢献できる今後の食料の下支え、さらにはより高いレベルのオーガニックに挑戦していくための第一段階としてデジタル化が挙げられる。環境配慮やオーガニックとは、我が国の国力の範囲内で最大の生産量を達成しようというのが背景にあり、かなり技術的な背景に基づいているスローガンである。オーガニックは技術的にも高い目標であるが、その第一段階として、再現性のある農業、数字に基づいて徹底して効率のいい農業を達成しようではないかという話をさせていただく。

私の研究開発を象徴するものは「スマート農業」、さらにはアグリとテクノロジー合わせた「アグリテック」といったキーワードでいろんな研究を行っている。アグリとテクノロジーは社会実装されなければ意味がないということで、自ら大学発ベンチャーを作り、さまざまな企業と連携して、私たちが開発した技術を生産現場でお使いいただく努力をさせていただいている。最大目標は、しっかりと価値を認めていただくためにも「売上を上げる」ということを徹底しており、ステークホルダーである農家の方、また農業生産者の方々にお買い上げいただくことを追求している。

スマート農業の定義には三つの大きな柱があり、一つはロボットなどを活用した省力化、あとの二つは情報共有の簡易化とデータの活用である。データを活用する農業は、これまでの経験と勘による農業を否定する考え方のように捉えられることもあるが、それは大きな間違いだと思っている。経験と勘による農業を推し進めるのであれば、一点だけポイントがあり、「注意深く観察する」というところである。この部分をデジタル化することができれば、経験と勘による農業がまさに数値に基づいた農業となり、数値に基づくことによって、誰でも再現する農業を達成できるということになる。私たちは、データを使いこなす農業ということで「データ駆使型農業」というものを進めている。

この考え方自体は新しいものではなく、今から45年ほど前に日本、さらにはオランダの研究者から提唱された「Speaking Plant Approach」という考え方である。植物と対話しながら植物にアプローチする。私たちが特にフ

ォカスしているのは施設園芸で、環境をコントロールしながら食料生産を高めていくというものである。その環境制御はどのように達成されるべきであるか。それは気温を一定に保つことが重要ではなく、何℃が心地いいのかを植物に聞いて、心地いいといった気温にしてあげた方がより生産性が高まるだろうというのが「Speaking Plant Approach」の考え方である。本日は、「Speaking Plant Approach」全部を実現する前の段階、植物の生育状態を計測して良いのか悪いのかを診断するというのは、人間より先に数値に基づいて行うことができるので、光合成を測るということ、画像計測ロボットというものを紹介し、次のステップGXの話に進めていきたいと思っている。

まずはDXの話。植物は、特に施設園芸において植物が毎日何をさせられているかということ、昼間に光合成をさせられている。環境制御の目的は、光合成の最大化と分配の適正化と簡単に言い換えることができる。光合成を測ることができれば、きっとこれを最大化するための環境制御ができるはずだということ、光合成を測れるようにした。農業生産現場で測るという前提で、植物体を透明なビニール袋で覆い、上方にファンを付けて内側の空気を排気するシステムで、下はオープンになっている。これを商品化し、高性能化させ、さらに金額を安くして、大学発ベンチャーを通じて農家にお届けするということに今至っている。この商品は、5分間隔で光合成を測ることができるようになってきている。「蒸散」というのは植物が光合成をするために葉っぱの表面にある口を開けて二酸化炭素を吸い込む代償として、体の中の水が水蒸気となって外に出ていくことをいう。光合成によって二酸化炭素を植物が吸うと、出ていく空気の二酸化炭素濃度は入ってくる空気の二酸化炭素濃度よりも低くなり、その濃度差と風のスピードを掛け算するだけで光合成速度が出る。どれぐらい水を吐いたのかに関しても、入ってくる空気と出ていく空気の湿度の差を計測するだけで簡単に把握することができる。また、失った水分量が分かれば、どのタイミングでどれぐらいの量の水やりをすれば良いのかを正確に把握することができ、水資源を大切に使った農業が可能となる。中小規模の農家であれば1年間の光合成を1,000分の1ぐらい失ったぐらいであれば見過ごしても良いが、大規模生産者は年間大体3～4億円売り上げているということになると、5分、10分の

水やり管理のしくじりで0.1%の収益減となり、これは許されないということになる。

大量にデータを取ると、簡単な機械学習(AI)のモデルで、今どの環境要因がどれだけ光合成にインパクトを及ぼしているのかということも簡単に計算することができる。二酸化炭素を1時間に100万円かけて投入したとしても、収穫量として150万円分アップできるのであれば、絶対に二酸化炭素を入れるべきということで、数字に基づいた最適な栽培管理、収益目標を最大化することができるようになる。もう一つは、光合成の分配に関しても、毎日モニタリングした方がいいということになる。毎日の変化は、どんな農家でも明確に変化があるというのを気付くことができない。植物の3日後に分かる生育の変化は、3日前から毎日起きています。少しずつ起きていますということで、毎日のデータを把握した方がいいということになる。ここからが、機械工学が農業に貢献できるポイントである。ロボットと計測装置を合わせてあげれば、大量にデータを取得することができる。その平均値を計測し、その平均値とのばらつきが前の日とどう変化したのか、簡単な統計でいつもと違うということが分かる。これまででは、目の良い方が農地を歩き回って、たくさん目で見て、頭の中で平均を計測している。これを数値化することはそんなに難しいことではない。画像解析はものすごく進んでおり、最近では学生さんがディープラーニングで検出精度を持つプログラムを作ることができ、私たちの技術開発も圧倒的に進むことができた。毎日の茎の伸びを測るのであれば、一本一本茎の背の高さを測り、毎日どれくらいその高さが変わったのかを計算するだけで簡単である。ディープラーニングですごかったのは、果実計測である。果実を計測してあげると、物体を検出して色別に並び替えるだけで、何日後にどれくらい収穫できるかというのを計算することができる。

ユーザーアプリケーションを提供させていただいている。大学発ベンチャーで、光合成計測チャンバはこれまで100件以上有償でお使いいただいております、画像計測ロボットは本年度初めて某会社に有償で導入いただき、データを農業生産にお使いいただくことを進めている。きゅうりの収量予測は、毎日正確に測りさえすれば可能であり、いちごに関しても花の数や果実の数を数えさえすれば、何日後にどれだけ収穫できるかは正確に把握することができる。数えるものが大変たくさんあるので、画像計測がこれを簡単にしてくれるということである。私たちは、農林水産省のプロジェクトとしてこれを実施させていただいたが、このプロジェクトは光合成を測る、成長を測ることが目的ではなく、これらを正確に把握することで、これを支えている労務作業を最適化しようというプロジェクトであった。第一弾としては、生体情報を測って適切な労務管理を行う、第二弾としては人間の働き方に合わせて食物に育っていただく環境を創出する。これによって、栽培管理が農業として快適な

ものになるだろうということで、働き方改革になると考えている。

## ●地域社会におけるCO<sub>2</sub>循環

最後のトピックとして、GXの話題を提供させていただく。生産性を上げることだけが農業ではなく、環境に配慮しなさいということになっている。これから30年後、暖房に化石燃料を使っはいけない時代がくる。これに挑む技術が必要であるが、生育状態をモニタリングしながら、何℃まで切り詰められるのかを把握すればいい。一方、二酸化炭素は植物の光合成にとって大変重要なので、できれば使いたい。大気中の二酸化炭素は400ppmしかないので、光を強くしても光合成が上がらない「光飽和」という頭打ちになる。しかし、二酸化炭素を0.04%与えるだけで光合成速度は2.5倍になる。CO<sub>2</sub>施用を効率的に行うことにより、収穫量を通常の3~4倍に伸ばすことが実現できているというのが施設園芸の最先端である。オランダは、世界最大のロイヤル・ダッチ・シェル精油所で生成されるCO<sub>2</sub>を国内100kmのパイプラインで施設園芸に供給することで、国を挙げて施設園芸を育成した。しかし、日本ではそうはいかない。ただ、この東三河地域は施設園芸が盛んであり、同時にものづくり産業が盛んであることから、排ガスの活用が期待できる。施設園芸、工場、それぞれでカーボニュートラルを達成するのではなく、地域全体の中でいろんな産業がうまく組み合わせられてカーボニュートラルを実現するための施設園芸を提案したいと考えている。そのためには、できるだけ密閉度を高くした温室の開発が必要だろうと思っている。工場からいただいたCO<sub>2</sub>を全部植物に吸わせてあげるための開発と、安価なパイプハウスで高度な環境調節ができるようなシステムを作ろうということで、技科大の中庭にこの設備を仮で設置し、環境省のプロジェクトとして進めていくところである。さらに、地域の中でカーボニュートラルを実現しようというプロジェクトも愛知県からご支援いただいております。これまで施設園芸は、日射を前提として最適な場所が決まっていたが、東三河には大産地である宮崎や高知にはないCO<sub>2</sub>を発生する工場がたくさんある。この工場と連携し、CO<sub>2</sub>を地域資源として活用すれば、施設園芸の大産地になれるのではないかと提案させていただいている。この考え方は、オランダでは「ミニグリッド」ということで提案されているが、地域で展開するには細かなハイラインが必要になる。現在、豊川総合用水土地改良区様とこの話を進めさせていただいております、パイプラインを引くことによって容易にCO<sub>2</sub>を供給することができるのではないかと検討しているところである。

私からは、計測に基づいたデジタル化、デジタル化でこんなことができる、さらにそれがグリーン化につながるということのお話をさせていただいた。

# 「人と人をつないで三河を元気に」

地域商社みかわ株式会社  
代表取締役社長 青山 貴映氏



### ●中部の信金初の地域商社設立

「地域商社みかわ株式会社」は、人と人をつないで、三河地域を元気にすることが出来たらという想いで設立した。私は、2000年4月に豊川信用金庫に入庫し、2カ店の支店長経験後、2021年より地域創生PJ委員長として地域商社設立準備に入り、2022年12月に金融庁の許認可を取り、設立に至った。コロナ禍を経て2021年度に銀行法が大きく改正され、金融機関でも100%出資の会社を設立することが出来るようになったことが会社設立の契機となった。会社の目的は、三河地域の特産品を全国に販売し、地元企業の収益向上や地域貢献につなげることであり、2023年3月13日に開業した。

信用金庫が地域商社を設立するのは全国で3例目、中部・東海地区においては初となる。1番目は大地みらい信用金庫（北海道根室市）の「株式会社イーストフロント北海道」で、海外も視野に入れ北海道の海産物や乳製品を販売していきたいという想いで設立された。また、2番目は京都中央信用金庫（京都市）の「京都アンプリチュード株式会社」で、京都の伝統工芸品を国内外に広くPRするために設立された。「地域商社みかわ株式会社」は、三河地方の方々と一緒に特産品を全国にPRする努力がしたい、特に開業当初は奥三河の方々とともにこの素晴らしい三河地域をPRしていくという想いで設立させていただいた。

現在、私も含めて豊川信用金庫からの出向職員6名で開業している。他の地域商社は、専門人材を採用して運営を行っているが、私たちは豊川信用金庫の職員のみで、全く新しい分野にチャレンジしていこうというところが大きな特徴である。また、自治体や民間企業と有料コンサルティング契約も結んでおり、「地域商社事業」と「コンサルティング事業」の2つを大きな事業の柱としている会社である。

### ●なぜ信用金庫が地域商社を設立するのか

地域金融機関を取り巻く環境は、コロナ禍におけるDX推進などで大きく変わった。特に、ズームを使ったオンライン会議の普及などDXに関することが大きく変わった。奥三河の事業者は、受発注などの業務にパソコンやFAXを使いこなせていないという方が多く、我々が真摯に

話をし、販路開拓のお手伝いをさせていただくことが出来ないかと考えたところが起因である。地域金融機関に求められる具体的な役割や、事業者の売上増加など本業支援の強化、地域における新たな事業の創出、保有する人材・ノウハウの提供であり、今回、当金庫は地域商社というものに一つ舵を切ったということである。

商社設立の目的は、地域の事業者が生産する商品を磨き上げ、販路拡大を担うことによる①地域の事業者の売上高向上（事業者の売上拡大を通じて、雇用の増加や地域産業の活性化を目指す）、②地域経済の活性化（商品とともに地域の魅力を発信し、地域への人流を増やす）、③地域への人の流れの創出、である。特に、経営側からの強い要請もあり、地域への人の流れの創出に注力して活動している。「地域の価値をみんなの価値に」ということで、ホームページやECサイト等も開設している。事務所は豊川信用金庫の本部1階、資本金は5,000万円、常勤職員6名、非常勤役員2名の計8名で運営している。

### ●3つの事例

半年間の主な活動の中で、3つの事例についてご報告をさせていただく。

#### 事例①

1つ目のケースは、豊根村のキャビア。豊根村に熊谷さんという陸上養殖でチョウザメの養殖をされている方がいらっしゃり、設立準備期間の中で全国販売を視野に入れ、最初に面談をさせていただいた。チョウザメのキャビアは、養殖で育て収穫まで10年以上と気が遠くなるような時間がかかる。その間は雨の日、雪の日、夜中であっても池を見にいって、休みなく活動されていることが印象的であった。しかし、奥三河の方々には、人としてしっかり認められないと、モノを販売することすら考えていただけない。

信用金庫の職員は、「Face to Face」という、人と人との対話を持ってその人の想いや夢を一緒になって考えていくことが出来る素晴らしい職業だと思っている。私は、キャビアを売らせてもらうために住み込みで職員1名を派遣し、養殖事業を手伝わせ、一緒になってお話をするところから始めた。私は常々職員に「どれほどすごい話をしても、どのように素晴らしい経営方針でも、相手に

聞く耳を持ってもらわなければ、ただのたわごとには過ぎない」といっている。その地域、その地域の物語や、その方、その方々の想いに寄り添って、しっかりと人として認められなければ、どんなビジネスも第一歩は進まないと考えており、そういった活動をさせている。私どもの企業理念は「地域との共創」である。まさに地域の方々とともに活動し、地域の方々の想いのこもった産品を、代弁者として営業代行して売っていく。このような活動が出来るのは、我々信用金庫発の地域商社ならではの取組だと思っている。

そういったことが認められ、生産現場から立ち会わせていただけることとなり、弊社が提案した内容量12g、税込6,480円のキャビアを商品として販売することにつながった。その実現には、12gの瓶をどう入手するかという課題があったが、全国の信用金庫のネットワークを活かし、九州で12gのキャビアが販売されていることがわかったため、九州の信用金庫にその業者を紹介してもらい、当社が瓶を提供して販売を行っている。また、当社がラグーナのホテルバイコートの料理長を紹介し、オリジナルキャビアを納入している。こうして、関係する人々の想いがこもった産品を大切に販売させていただいている。奥三河の生産者の方々は、販売・PRはまだまだこれからという状況であり、一緒になって頑張っていこうということで活動させていただいている。

#### 事例②

2つ目のケースは、豊川のカップラーメン。約2年前、コロナ禍で地域の飲食店が大変厳しい状況の中、国府駅前にある「ラーメン弥太郎」というラーメン屋さんが東京新宿の「全国ラーメングランプリ」に出店され、グランプリを獲得したという記事を新聞で拝見した。「これだ!」と思い、そのオーナーさんのところに駆け付け、その方の夢や想いを聞かせていただいたところ、「コロナ禍で大変厳しく、閉店しようかと思っている。将来はカップラーメンを作るところまで頑張りたい」という話だった。「やりましょう!おいしいラーメンなので絶対売れる」ということでオーナーさんを口説いた。店の入口付近で観察していると、近くの高校生が多く訪れ、「おいしかった」と口にしてた。カップラーメンはこってり味のものが多く、「このあっさりしたおいしさが再現出来れば高校生などの若者にも受けますよ」といったところ、熱意が伝わり話が進んだ。そこでポンポコラーメンの山本製粉さんにご協力いただき、1年間ぐらいかけてカップラーメンの商品開発を行った。なんとか製品完成までたどり着き、初期ロット3,600個(400円/個)を2ヵ月で完売した。

私が行ったことは、豊川市のふるさと納税における80周年認定商品に選んでいただいたこと、またスーパーやコンビニではなく、小坂井のパチンコ屋さんなどほぼ定価で買い取っていただけたところを探し、営業をかけて

PRするという活動の結果、毎日20個売れるようになった。このような地道な営業活動は、信用金庫の職員でないと出来ないと思っている。現在、大手商社さんと全国のスーパーへの販路開拓をする商談中である。そして、このオーナーさんは何を思ったかもう1つの夢を語り始め、海外展開を行いたいということで、11月にミャンマーにお店を出されるまで前進された。地域商社みかわ株式会社は、人と人をつなげ、話をいただいたらその話をどこへ持っていき、どうPRして、どう販売していけばいいかということを読み取っていただけである。しかし、これは信用金庫だからこそ出来る取組ではないかと思っている。

#### 事例③

最後のケースは、三河の「日本の水産業応援海産物フェア」。中国もそうだが、ロシアも北海道の海産物の輸入を止めるかもしれないという記事が出ていた。我々は、地域に人が来る、人を呼び込めるような活動ができないかという想いの中で、福島の処理水の問題、また北海道の海産物の問題が顕在化していることが意識としてあったことから、稚内の信用金庫に連絡を入れてホタテ業者をご紹介いただき、2Sサイズという非常に大きなホタテ40キロを市価の4割引で仕入れ、福島の信用金庫からは福島の魚の斡旋をいただいた。

これに先立ち、「これらをどこで売るか?」という話を地域の方々にした時、三河湾の中の「三谷漁港」は現在セリが行われておらず、閉まっているということを知った。「このような催事を取り込めたらどうですか?」という話を申し上げたところ、「地域の水産業者、広告業者、地元のボランティアと一緒に協力するから是非やってほしい!」というご返事があり、10月21日(土)に「三谷の朝イチ、福島の海産物応援フェア」を朝6時から9時まで開催することになった。この催事は利益を得ようということではなく、地域に人が呼び込めるような活動の一環として行い、日本の信用金庫は一つである、日本の水産業は一つである、日本列島は一つであるということを知り発信出来たらいいと思い、企画させていただいた。三谷漁港から見る三河大島は絶景なので、もしお時間がある方は足を運んでいただければと思う。

今後も継続的に地域に人が集まる取組と販売・新商品開発をシナジー効果させ、また地域の方々と一緒に活動し、地域商社のあるべき姿を模索していきたいと思っている。この取組は私がこう動いているということではなく、信用金庫という素晴らしい組織、信用金庫のネットワーク、また日本全国の方々の熱い想い、こういったものが地域を動かすのであろうと思っている。

信用金庫だから出来る地域の価値をつなぎ、持続可能な地域をつくるお手伝い。我々、豊川信用金庫と地域商社みかわ株式会社が少しでもお役に立つことが出来れば幸いです。

## 「愛知大学の学びとブランド化について ～学長の任期を終えて～」

愛知大学  
前学長・前理事長 川井 伸一氏



### ●愛知大学の特色とは

現在の大学経営において課題は多くあるが、教育機関としての大学が持続するためには、特色をいかに打ち出し、発信するかが重要である。

愛知大学の特色として、70年前から受け継がれた「世界文化と平和への貢献」、「国際的人材の育成」、「地域社会への貢献」という建学の精神がある。また、それに基づいた長年の活動の蓄積、つまり経験もある。

2021年度に実施した外部評価(大学基準協会)では、長所として学生支援(キャリア支援の取組、ボランティア活動)、社会連携・貢献を挙げていただいた。第5次基本構想(2021-25年度)においても地域連携教育・研究、国際教育・研究、公務員・法曹育成教育、キャリア支援、ボランティア活動等が基本構想に反映されており、愛知大学の特色といえる。

### ●教学における取組

地域連携型教育は、地域連携推進室を中心に取り組んでいる。一例である豊橋キャンパスにて展開するキャリアデザイン特殊講義は、13市町村の首長が毎回交代し講義をする授業で学生からの評判も大変よく、今後全学的に展開する方向で調整している。他にも「道の駅とよはし」と連携したオリジナルコーンスープの商品開発、豊根村いただきファームにおける米作りと村の魅力発信アイデア提案、弥富市の広報誌面作成、愛知銀行のPR映像作成、中京テレビの番組「愛は地球を救う」へは、今年8月2つのボランティアグループが一部共同制作の形で参加した。

キャリア支援プロジェクトは、本学のキャリア支援センターが中心となって進めている。これは就職だけでなく、その先の人生の設計をどうするか教える取組である。キャリアフィールドという1・2年次生対象とした産学連携の教育であり、PBLという実践中心の課題解決型教育である。また、ラーニングプラスという企業・行政との連携によるテーマを設定し、研究成果を発表していくという歴史の長いプログラムもある。さらにAi-CONNEXという愛知大学同窓会との連携した現役学生に対する就職支援・アドバイスを行う取組を5年間続けている。また学長裁量経費というのが本学にあり、毎年新たな教学プログラムを公募し、開発・試行を支援している。2023年度

の事例としては、外国人居住地域における法的支援促進、学生参画型の経済学実践教育の効果検証、豊根村との地域連携教育、ドローンによるAI学習コンテンツ作成などに支援しており、こうしたものが呼び水となり新しいプログラムに発展していくと良いと考えている。個別の学部・研究科の取組として、現代中国学部は1997年の設立以来、現地主義教育として現地で学び、研究、体験するといったプログラムを展開し、他の私立大学のベンチマークになっている。法科大学院は規模が小さいにも関わらず、全国有数の司法試験合格率となっている。また、国際コミュニケーション学部、経済学部、法学部などでは海外フィールドワークを実施しており、その他にも経営学部における学生主催のPubフェス、法学部における模擬裁判などがある。

### ●研究における取組

研究面における研究ブランディング事業として、豊橋校舎の三遠南信地域連携研究センターが中心となり日本社会において持続性をいかに維持・継続するかといったテーマで研究を行ない、成果を出している。本学としてはこのモデルを名古屋地区にも展開させ、来年度から笹島地域連携研究センターを設置する予定である。

また、大学特別重点研究プロジェクトとして本学に関連する特徴的な研究テーマを毎年基本的に1件募集し、支援している。最近のテーマは、「南海トラフ大地震をみすえた自然大災害と地域連携を踏まえた大学BCPの総合的研究」、「愛大研究資源デジタルアーカイブとオープン・プラットフォームの構築」、「愛知大学等における歴史的建造物の調査・研究」、「エズラ・ヴォーゲル東アジア地域研究の継承と検証」と本学らしいものとなっている。以上が、本学の特色をいかに打ち出すかというための重要な要素になると考えている。

### ●学修成果と評価

学修成果をいかに評価するか、それを大学の特徴として打ち出せるかが、長期的に見た本学の教育の課題である。文部科学省の大学教育政策の重点は、これまでのように教師が学生に対して一方的に供給サイドとして教えるということではなく、学生が主体的に学ぶことを教師がいかにサポートするか、つまり学修者本位の教育が唱

えられている。その一環として学修成果を可視化するという取組が、全国の大学において始まっている。

学修成果を可視化するためにはどうすれば良いか。皆さんご存知のとおり、大学は学生の成績を優・良・可など科目ごとに出している。ここではそれにとどまらない内容を含んでおり、大学として学修の目標を具体的に設定していくこと、学修目標との関連で教育課程・科目を紐づけること、いくつかの評価指標を設定すること、学修目標の達成度を評価すること、最終的には学生が自らの学修成果を自覚・認識するという一連のプロセスを指している。これが学修成果の可視化という中身の概念であり、単なる科目成績ではなくて、より広い概念となる。

指標は客観的な指標もあれば、主観的な指標もある。また、学修目標に関連した直接的なエビデンスがある指標もあれば、間接的なエビデンスの指標もあり、各大学が設定している。本学の場合、評価制度、いわゆるアセスメント・ポリシーを3年前に制定した。大学全体、教育課程、授業科目という3層構造になっており、大学全体、教育課程については、大学・学部が設定した学修目標の習得状況がどうなのかがポイントになる。それを測るための評価方法、評価指標として各種指標が設定されている。それぞれの学部単位の特徴や性格に応じて、単位習得状況、留年率、就職率、進学率、学位授与率、現地主義教育活動参加率、外国語検定奨励金における実績などといった中から適宜選択し、具体的な評価指標を設定している。ただし、卒業論文や卒業研究は全学部に通じて重要な評価指標となっている。

評価指標の中の主観的なものとして、学生に対して毎年学修成果アンケートを実施しており、全学部に通じる学修目標として問1から問5まで設定している。問1は建学の精神への理解を深めることができたか、問2は仲間と積極的にコミュニケーションをとり、チームで協力して物事に取り組む力を身につけることができたか、問3は筋道を立てて物事を考え、課題を解決する能力を身につけることができたか、問4は幅広い教養、豊かな人間性および社会的倫理観を身につけることができたか、問5は社会の諸事象について、主体的かつ総合的に判断できる能力を身につけることができたか、こうした指標を設定し修了年次生にアンケートを実施しており、対象約2,200人の半数程度から回答を得ている。2017年から6年間の全体の集計結果の推移を見ると、問1を除いて肯定的な回答の占める割合は、7割から8割ぐらいの水準にある。問1の建学の精神の理解については6割程度となっている。

2019年以前と2020年以降の数字を比較すると、問によって差があるが全体的に少し下がっている傾向が見られる。コロナにより3年生までの普通の対面授業が、急遽4年生の段階でオンラインに切り替えられたことの影響があるのではないかと考えている。

各学部の状況も簡単に紹介する。各学部によって学生

それぞれの質問に対する肯定的な評価が異なり、また年度によっても異なっている。問1の建学の精神は、「世界文化と平和への貢献」、「国際的人材の育成」、「地域社会への貢献」という内容のため、現代中国学部、国際学部、地域政策学部において他学部より肯定的な回答が多い。しかし、先程も述べたように、問1に対する肯定的な回答が他の設問と比較し相対的に低く、これを課題として受け止めている。

## ●学修評価とブランド化

学修という大学の学びをどう評価をするのかは大変難しい話であり、研究によっては大学時代の学修の成果が、社会人になって5年か10年程度経過して次第にわかってくるともいわれ、卒業時点で確定することは困難な点が多いものの、現在それが求められている。各種指標について、客観的指標、主観的指標の関連性を調査したところ、あまり関連がないという結果であった。今後も指標相互の関連づけをどうするのが大きな課題だと思う。そのため、大学が設定した目標に対してどの程度達成できたか、基準をどうするかを各学部で検討中である。

教職員とともに、学生が4年間の成果を自覚し、社会や職場で発言できる状況が理想であるが、まだ道のりは長いと感じている。教学活動におけるPDCAサイクルにおいては、CとAとPのプロセスをいかにクリアするかについては、改善の提案を出すのが難しく、そこをどう乗り越えるかが鍵である。また大学の教育活動とは別に評価活動を展開するには、時間と手間がかかり、労力をかけても社会に対してどの程度理解されるかという問題もある。このあたりが大きな課題だと思う。

最後に評価活動とブランド化がどうつながるかについて話をする。最初に話したようにこれからの大学を考えた場合、教育活動の特色を示し、アピールをしなければいけない。個々の優れた活動を積極的に紹介するのも良いが、学修成果目標の達成度により本学教育の成果・良さを伝えることがブランド化につながると考えている。ただし、これを本格的に実施している大学はほとんどない。なぜならば、大変な手間がかかり、本来の教育活動に影響が出てしまう可能性があるためと危惧されるからである。しかし、保護者、同窓生、高校生(受験生)と高校教員、地域、全国などを対象とした関係者に対して、各種の方法を使って効果的にPRをすることが求められており、愛知大学に対して親近感をもつ関係者、支持者を作っていくことが必要である。

大学の価値として、愛知大学に4年間在籍し、これだけの学力、社会力、人間力をつけたということを目標との関連で具体的にエビデンスをもって示すことができれば、強力な武器になると考えている。これが実現することにより、愛知大学のブランド力が上がっていくと期待している。

## 「物流業界のスタートアップ企業として」

株式会社スペース  
代表取締役社長 村井 美映氏



### ●起業のきっかけ

私は以前運送会社に勤めており、運行管理者の経験がある。2021年10月に株式会社スペースを設立し、現在3期目になる。起業のきっかけは、運送会社に勤めていた2018年に公布された時間外労働の規制についての法改正である。改正で当時勤務していた運送会社も含めてM&Aの検討や、中継拠点新設のために土地を探すということが日常茶飯事で起こっていた。こうした中、億単位のお金をかけなければ、この法改正が乗り越えられないのだろうかという疑問に思い、社会問題化している通称「2024年問題」を深掘りしていった。2024年問題を深掘りしていくと、運送事業者は間違いなく他社同士が連携しなければ物流が崩壊するということまで結論が出たが、運送業界は男性中心であり、誰も積極的に助け合おう、手と手を取り合おうと発言する雰囲気を感じられず、であれば私が発言しようと思い3年前に起業した。

### ●中継輸送のマッチングサービス「ドラ基地」

釈迦に説法かもしれないが、2024年問題について少しおさらいをする。2024年の4月1日から、トラックドライバーの時間外労働が年間960時間に規制される。また、労働時間の規制だけではなく、運送会社は標準運賃の提示を求められ、悪徳な荷主名の公表制度も始まる。この規制に対して何が起こるかということであるが、トラックドライバーの労働時間が規制されると国内物流の34%、年間9億トンもの荷物が運べなくなるといわれている。逆の角度から見ると、労働時間を2024年4月1日までにどうにかしなければ、トラックドライバー全体の27%が法令違反になってしまうため、社会問題化しているのである。

当社は「ドラ基地」というプロダクトをウェブサイトとスマホアプリで開発している。野球の球団名とよく勘違いされるが、ドライバーの中継基地ということで、当社が商標を取得している。この「ドラ基地」は中継輸送のマッチングサービスであり、中継輸送というのは、今まで一筆書きのようにひとりのドライバーが長距離運行していたが、今後はそれが困難になることにより、間に中継拠点を設けて輸送をするという取組である。これまで長距離輸送をしていたのがトラックAとすると、中継輸送では新たにトラックBが加わり、このトラックAとトラックBをマッチングしなければならない。また、中継

拠点が必要で、当社は中継拠点として運送事業者ならびに荷主企業の休眠資産を活用したシェアサービスを行っている。現在全国に32拠点あり、先日は冷凍冷蔵拠点も増え、九州から青森までは「ドラ基地」拠点をつないで輸送できる形になっている。運送事業者と中継拠点のマッチングから請求決済まで一括で完結できるようなフロントエンドを整えており、バックエンドとしては、物理的な条件や、時間的なタイミングなどのアルゴリズムを自然言語で処理していくといった形で現在構築をしている。

### ●物流系スタートアップ企業として活動

本日参加されている皆様の中には、東三河ビジネスプランコンテスト応募以前より伴奏いただいた方も多くいらっしゃるため、ここからスタートアップとしての話をします。中継輸送は昔からあった仕組みであるが、最初は他社同士をマッチングする中継拠点をシェアする取組というアイデアベースでスタートした。このアイデアをジャッジして欲しいという思いがあり、ポスターで東三河ビジネスプランコンテストの募集を見て応募したところ最優秀賞を受賞し、スタートアップ企業になったと周囲からいわれた。ここで創業とスタートアップの違いも含めて皆さんと共有したいと思う。スタートアップ企業とは、革新的なアイデアで短期成長を目指す企業をいう。その3つの特徴として、成長スピードが速い、ビジネスに斬新性がありイノベーションや社会貢献を意識している、出口戦略を検討している、がある。急成長するためには当然資金が必要。共感を得られたところから出資を受け、急成長して事業利益を伸ばし、出資者にリターンを返さなければならない。それが3番目の出口戦略であり、エグジット戦略としてM&Aや上場といったものがある。

課題は何なのか、その市場規模はどれくらいあるのか、進捗状況はどうなっているか、独自のアイデアは何か、ビジネスモデルのマネタイズはどうするか、チームの編成はどうするか、未来に何を思い描いているか、以上の7つの要素が当てはまるのがスタートアップ企業であるといわれている。周囲からスタートアップ企業になったといわれ、この要素を念頭に入れ、私は何のために誰の課題をどのように解決するのだ、ということに常に考えるようになったのがこの時期である。愛知県にステーションAIというスタートアップの拠点がオープンし、入居第

一世代の募集があったため、私は今もステーションAIに入居をしている。そこで本格的にスタートアップ企業として課題を見直し、誰の何の課題を解決するのかということ強く意識しながら進めてきたが、実はまだ課題の解決ができていない。BtoBにおいて、使う人とお金を出す人が違うことを、祖父母がお金を出して小学生が使うことに例えて「ランドセル問題」といわれる。当社は現在この課題に直面しており、誰の何の課題を解決するのかということ常々答えを探しながら模索して進んでいる状況である。

「ピボット」は、ビジネスモデルを少し変更することという。最初東三河ビジネスプランコンテストを受賞したときは、拠点のシェアサービスとしてスタートした。しかし、この拠点のシェアサービスの段階で学びはあったものの、課題の深掘りができていなかった。顧客へのヒアリングが圧倒的に不足していたため、シェアサービスがうまくいかなかったのである。当社へ運送会社からの問い合わせ内容は、中継拠点まで荷物を運ぶことはできるが、その先の運送会社を紹介してもらえるのかという内容ばかりであった。そのため中継拠点の提供だけでは運送会社のニーズに応えられていないと学び、今は「ドラ基地」がマッチングサービスという形に変容している。ここで「ピボット」を1回したという形である。

その後、デルテクノロジーというパソコンメーカーが主催する女性起業家のビジネスコンテストがあった。このビジネスコンテストは第一次選考が書類選考で、第二次選考は8名のファイナリストの中から優勝者が一般投票で選ばれるというものであった。企業間物流は少し家庭との距離があり、一般の方が共感しにくいのではないかと思います、どうしたら一般の方が共感して2024年問題に興味を示してくれるのだろうということを考えて動画を作成した。翌日着は廃止、送料無料もできない、あなたが必要なトイレットペーパーも運ばれてこない、こうした動画を作り、皆さんからの応援もあって優勝することができた。これも含めて、聴衆は誰なのか、ベンチャーキャピタル、投資家、運送事業者、地元から応援して下さった方なのかという相手を考えながら資料を作った結果、「ドラ基地」を説明する資料が2,000枚以上になった。

他社と協業をしながら現在に至っている。サーラ物流など運送事業者から出資をいただくとともに、大企業とも取引しながら少しずつ成長をしていると思っている。1年前から矢崎総業と共同で実施したドラ基地事業は、国土交通省の特定事業となっている。国土交通省へプレゼンテーションした内容は、中継輸送の実例集が国土交通省から出ており、全部で30例あるが、荷物の積み替え方式というのは30分の4、その実例は自社拠点で積み替えするというものだけであった。当社の取組は、他社×他社がありつつ、場合によっては他社×他社×他社、こうした実例は皆無であった。中小企業が運送業界を支えており、こうした実例を作っていないと日本の物流は本

当に崩壊してしまうことを国土交通省にプレゼンテーションした結果、特定事業になった。実施内容については成功・失敗事例なども包み隠さず国土交通省に報告し、皆さんに周知できたら良いと考えている。

マサチューセッツ工科大学のベンチャーフォーラムの日本候補者に選出されており、今週末最終プレゼンテーションを控えて、素晴らしいメンター2人に私のビジネスモデルを毎週磨き上げてもらっている。また、ジェトロと経済産業省が派遣するシリコンバレー派遣の25人の起業家のうちのひとりにも選出いただいた。物流領域で日本は島国のため、発着地が海外であった場合、航空港湾を介したりリレー輸送、中継輸送になる。グローバルな物流は中継輸送そのものだというので、海外の物流を学びにいかうと思っている。

## ●スタートアップとエコシステム

スタートアップは、輝いていると思われている人がいるかもしれないが、本当に陰しくて、成功するのは統計上1,000社の中で3社しかない。そんなフィールドで努力し戦っている。しかし、なぜ東三河や愛知県でエコシステムができあがってスタートアップを支援しようと産学官で活動されているのか。スタートアップ企業は伝播力が強いのが特徴である。本当にどんなトピックスもニュースになる。伝播力が強い、人を動かせる・巻き込める、イノベーションな心を持っているというところがスタートアップ企業の特徴である。社内の全社員がこうした心を持っていたらどうだろう、市民全員もこうした心を持っていたらどうだろうと考えていくと、地域貢献や地方創生につながると確信している。スタートアップを強くして、伝播力で周囲を巻き込み、地場が強くなるという形でエコシステムが立ち上がり、コミュニティが立ち上がり、またスタートアップ支援をいただく形である。人が変わり、支援されていたものがあるときは支援側に回り、循環していく。これがエコシステム形成の一番重要なところだと思っている。

当社のミッションは「物流に関わる全ての人へ、しあわせの架け橋となる」、ビジョンは「物流に関わる全ての人があるまま使えるDX」を作ること、そしてバリューは「速度とつながりを大切にする」、である。これが社員の行動指針となり、自分たちはどのようなことを使命とし、何を目指していくかという意識が一番大切であると考えている。少し長いと感じるが、自社のフェーズにおいて進化し、変化するものだというを前提に作成している。これまで物流系スタートアップ企業としての話をしたが、リレー輸送・中継輸送は昔からあった仕組みである。しかし、古くて新しいものだと思っており、昔からあった中継輸送において、誰も実現でなかったことを、当社が間に入り、架け橋となることで実現しようとしている。先輩たちの築き上げてきた物流業界に、新しいことを取り込みながら変革できたら良いと思っている。

# 『季節誌しずく』の制作を通じて見えてきたもの

アイスタイルデザイン 代表 山田 政嗣氏  
村井 ゆかり氏



### ●アイスタイルデザインの紹介

アイスタイルデザインの主な事業は、名刺・DM・チラシなどのグラフィックデザインの制作や印刷で、代表は山田が務め、私・村井と2人で経営している。

創業にあたり、何か2人でできることはないかと考えた結果、冊子を発行することに決めた。本業のデザインを活かせること、当時お互いがブログを書いていたこと、私が東日新聞のサテライト記者を担当していたことなどが要因である。何をテーマにしようか悩んだが、人間が生きていく上で重要な「食」に関することは定まっており、私の子どもの入院をきっかけに免疫力を上げるために産直野菜を使って離乳食を作った話などをしていたところ、突然山田が「東三河の地産地消で行くぞ!」と言い、その一言で方向性が決まった。

### ●季節誌しずくとは

まず、生産者さんの声、顔出し・名前出しインタビュー、地産地消に取り組む飲食店さん、加工業者さん、生産者さんと飲食店さんのコラボなど、企画紙面のダミーを作った。しかし、方向性が正しいのかどうか不安になり、豊川市で柿やアスパラガスを作っている山内さんに相談したところ、「いいと思うよ。やってみなよ。」と背中を押され、いろいろなお話を聞くことができた。一番印象に残ったのは、「大地や微生物の力は人間の源。地産地消はそういった意味でも、自分にとってより近いところで育ったものを食べることが大切。」と教えていただいたことである。地産地消はもっと大きな意味を持ち、それを私たちが伝えることができれば希望が持てるのではないかとということが分かった。

こうして冊子の発行に向けて動き出し、季節誌「滴（しずく）」という名前を付けた。人間に必要な水、情報が波紋のようにじわじわ広がってほしいという願いを込めたネーミングであり、2011年11月に創刊号を発行した。VEGIMO GROUP代表の小林さん、漬物本舗の道長さん、豊橋有機農業の会の星さん・正木さん、お米の「のだや」さんなど、皆さまのお陰で完成することが出来た。現在は、紹介していただいた生産者さんをはじめ、インスタグラムなどを活用し、直接会いに行くという形で取材をしている。有名な方よりは、就農されたばかりの方、新しい取

組を始めた方、変わったことに取り組んでいる方、産直でポップを貼ってアピールしている方などのところに足を運ぶようにしている。

紙面構成は、生産者さんの人生ストーリー「旬のしずく」、生産者さんと飲食店さんのコラボの一品を紹介する「地のしずく」、しずくスタッフのお気に入りの生産者さんを紹介する「しずくのみちシルベ」、JAひまわりさんとのコラボページで、地産地消の小さな流れを紹介する「しずくタイムス」、生産者さんの6次産業化した加工品などを紹介する「しずくの波紋」、また協力企業様のページがある。

### ●地産地消を实践

創刊から今年12月で12年になり、延べ約300名の生産者さんとお会いした。少しでも生産者さんの目線に立てるように、日本野菜ソムリエ協会の野菜ソムリエプロの資格習得や食の6次産業化プロデューサー・レベル3を取得した。また、私たちは「新城しずくファーム」で畑に挑戦している。2013年に取材した今泉さんご夫婦に教わりながら、今年で7~8年目になる。「ここの畑、やってみりん。」の一言で始め、現在は里芋、生姜、さつまいも、蕎麦を作っている。単純に「育ててみたい」という気持ちと、「生産者さんの苦労や生産者として見える景色が見たかった」という目的もあった。農作業は全てが大変だったが、有難いことに、地元の日本料理屋さんやフランス料理さんが食材として使ってくださいっており、微力ながら自分たちも小さな地産地消のサイクルに加わっているのかなと思っている。

大きなイベントとして、「滴朝市」を開催している。現在も豊橋に残る「三八市」をイメージし、生産者と消費者が顔を見て話をして購入する1日だけの特別な朝市で、2014年4月の第1回から2022年5月の第5回まで計5回開催している。生産者さんからは、「実際に声を聞く機会がないから有難かった」、「普段では感じる事のない刺激のある時間を過ごせた」という声をいただいた。また、各回では企画を準備し、子どもたちと作るサラダイベント「サラダカップ」や「手作りざる豆腐教室」なども行った。

季節誌「滴」には、「三河自家製滴倶楽部」という地産

地消に興味のある方を対象にしたコミュニティを用意し、お家でできる地産地消を実践する魅力ある教室を開催している。これまで、いちご大福教室、米粉教室、ざる豆腐教室などを開催した。中でも、JA ひまわりさんとのコラボイベント「おむすびSTAND」は、前もって稲刈りもイベントとして実施し、3種類のお米から自分のお好みのお米でおにぎりを作った。また、豊橋市役所さんと道の駅とよはしさんとのコラボイベントでは、豊橋産の次郎柿とミニトマトを使った「サラダイベント」を行った。

## ●写真集「百肖」

創刊5周年に、補助金を利用して写真集「百肖(ひゃくしょう)」を制作した。内容は、生産者さんの写真と名前、代表作物だけを100名掲載した写真集となる。100名の生産者さんを2人で3ヵ月に亘って取材・撮影し、東三河をまわった。取材・撮影の裏側を全員分綴った専用ブログ(<https://100show.info/>)があるので、ご覧いただければと思う。写真集は東三河の小学校、市の図書館にも寄贈させていただいた。将来の担い手である子どもたちに、少しでも何かを感じとってくれればいいなと思っている。幸い、中日新聞と日本農業新聞に取り上げていただき、全国から問い合わせの電話が入った。消費者は、食材だけでなく、作っている人の顔や人柄を知りたいという気持ちがあるのではないかと感じた。同業者である生産者さんは、人を乗り越えて、周りの圃場や環境を写真から読み取っていたということが後で分かり、一つの発見であった。

制作を通じて、生産者さんからは、「山、1級河川、用水、海、平地がそろっている土地柄は、日本探してもそうはないよ。」という声を多くいただいた。東三河全体が農業大国であり、渇水になった時は、豊川水系を管轄する独立行政法人水資源機構へ取材したこともある。また、一括りに東三河といっても気候や風土が違い、同じ農作物でも一つとして同じものではなく、「美味しかった」という一言がやり甲斐になっているそうである。特に高齢者の方は、やり甲斐から生き甲斐に変わっていると良く聞く。飲食店さん、加工業者さんからは、「新鮮で豊富な野菜や食材がすぐ手に入り、何より美味しい。」「生産者さんの愛情や情熱が熱い。」と良く聞く。

取材を通して見えてきたものは、気候変動が激しい中、消費者が食べることができるのは作ってくださる方がいるということを忘れてはいけない、感謝して食べていきたいということである。生産者さんそれぞれのこだわりや取組の声を届ける場がないというのが「滴」発行のきっかけの一つでもある。現在は、SNSを通じて伝えたいことや想いを発信できるようになったが、基本的にきっかけがあれば関わりや取組を知ってもらいたいという気持ちがあるということが分かった。

## ●生産者さんの農業の形や想い

ここからは約300名の生産者さんのうち、写真集「百肖」の中から、生産者さんの裏話的なエピソードを紹介したいと思う。

①新城：今泉健次・次子さん(私たちの農家の師匠。自分たちの食べたいものを作るというスタイル。農業と生活が密着。)、②新城：佐々木やすさん(豊根村出身で80歳超。大変パワフルで、毎日作業の目標をたて、それを実行している。)、③新城：関原香緒里さん(最近、綿の栽培を始めた。身に付けるものを一から手掛けるという想いは、地産地消の横軸となる。)、④田原：河合竹男さん(人の作らないものを早く作るというスタイル。カラフルなカリフラワー等を作っている。)、⑤田原：鈴木安喜生さん(ごぼうの生産者。ユンボの操作は神技。キャベツ、ブロッコリー等も栽培するスーパーおじいちゃん。)、⑥豊橋：加藤真史さん(イケメンのいちご生産者さん。栽培延長技術に取り組む。経営者になりたいという道を有言実行。)、⑦豊橋：原田愛子さん(石巻の柿生産者さん。柿のオーナー制度を実施。高齢者や兼業農家が多く、様々な問題を抱えている。)、⑧豊橋：山本剛司さん(いちごときゅうり農家。夫婦二人三脚で絶妙なバランスで頑張っている。農業の形を教えてくれた。)、⑨豊川：市川靖雄さん(ミニトマト農家。美味しさの上位に入る。水耕栽培が多い中、土耕栽培にこだわっている。)、⑩北設楽：村松憲治さん(「道の駅もつくる」で五平餅・フランクフルトの販売、「道の駅したら」で飲食ブースを経営。)、⑪北設楽豊根村：伊藤武治・徳子・久野愛子さん(自分たちが食べるものを育て、ゆっくり時間を過ごしている。鹿の食害があり、苦勞されている。)

## ●おわりに

私たちだけではこの「滴」を作ることはできない。生産者さん、飲食店さん、加工業者さん、そして私たちのような消費者がいてのことである。情報のサイクルが現場を通じて回ることができれば、食に対して興味を持ち、地元を知り、将来に向けて何をしなければいけないかを個人個人が思うきっかけになっていただけたら嬉しく思う。1人ひとりにはストーリーがあり、こだわりや目的、地域も違う。しかし、本当に東三河はすごいところである。

現在、「滴」は年に4回、3・6・9・12月に発行しており、豊橋市、豊川市、蒲郡市、新城市、田原市の後援も毎年いただいている。いつまで続けられるかわからないが、できる限り続けていければと思っている。道の駅や食の興味の高いところに設置をお願いしているので、またどこかで手に取っていただけたら幸いである。

# 「石鹸の魅力とシンプルな暮らしのススメ」

シンプルプラス 代表

ナチュラルビューティーコンシェルジュ 福田 美幸氏



### ●移住のきっかけ、東栄町を選んだ理由

私は、東栄町の月地区で石鹸と手作りコスメの店「Simple+」を運営している。東京生まれ、東京育ちで、こちらに来るまで東京でサラリーマンをしていた。趣味は、旅行やスポーツ、アウトドアなど。仕事の休みをもらっては旅行に出掛け、「いつかこんな土地で石鹸を作りながら暮らせないかな？」という夢を見ていた。

そんな自由な暮らしを続けながらも、サラリーマンとしての働き方に疑問を持つようになった。そこで、もっと広い世界を知りたいと会社を辞め、オーストラリアに1年滞在し、帰国後は、英会話講師、外資系企業、テレビショッピングの会社などの仕事に就いたが、結局は前と同じ働き方をしているということに気付き、改めて「自然に囲まれた環境で暮らしたい」と思うようになった。それと共に、スマートフォンやSNSの普及が進み、さまざまな情報をキャッチしては出掛け、色んな人と出会い、プライベートでも日々忙しくすることが多くなった。いつしか「1週間が7日では足りない」、最終的には「この生活をいつまで続けるのだろうか？」と感じるようになり、こんな日々の小さな疑問の積み重ねが移住に繋がる第一歩となった。

忙しい毎日を変えるために私が始めたのが「断捨離」である。物を持つということは、実際のスペースだけでなく、頭の中のスペースも使っている。物を減らすことで、必要なものや情報に直ぐに辿り着けるようになる。私は、物に限らず、人との付き合いも断捨離した。「自ら必要以上の出会いを求めない」と言った方が良いかも知れない。必要以上の物がなくなることで頭の中が整理され、やらなくてはいけないことが明確になり、今まで見えていなかった情報が見えてくるようになり、最終的には夢としか思えていなかった移住へと繋がった。

もう一つの大きなきっかけは、東日本大震災である。当たり前前の暮らしが、震災によって崩されるのを見て、何も出来ない自分の無力さにも気付かされ、「今しかない暮らしを大切にしながら、もう少し自分の力で暮らせるようになりたい」と思うようになった。断捨離を始めたことで色々なタイミングやご縁が重なり、今から約7年前に東栄町の“地域おこし協力隊”として移住してくることが出来た。

数ある移住先から何故、東栄町を選んだのか？趣味の

1つだった自転車の活動で頻りに長野に行くようになり、就職のお誘いもあり、一度は長野に行くことにしたが、「将来的に自分がやりたいことに繋がるのだろうか？」と考えた時に、「違う」と思った。そこで、都内で開催していた移住イベントに足を運んだところ、紹介されたのが「地域おこし協力隊」だった。協力隊として移住することで、移住のハードルでもある「家探し」や、「地域の人との繋がり」をサポートしてもらえると聞き、協力隊で移住先を探すことにした。その中で、東栄町が手作りコスメ教室の講師を募集していて、私が夢見ていた「自然に囲まれた場所での石鹸作りの夢が実現できるかも知れない！」ということやってきた。

### ●開業について

東栄町移住後、まずは協力隊として東栄町産セリサイトを使った手作りコスメ教室で講師として働きつつ、移住定住を進めている役場のサポートや、自分が得意とするランニングや自転車、アップサイクル等の活動を行い、石鹸の勉強はこちらに来て2年目から始めた。「何で石鹸なの？」とよく聞かれるが、これは単純に私が石鹸好きだからである。我が家は昔から固形石鹸を使う家庭だった。年頃になると香りの良いボディソープや洗顔料等も出てきて色々試したが、石鹸ならではの洗い心地が好きで、気付けばいつも石鹸を選ぶようになっていた。

石鹸の歴史は古く、今から約5千年も前、自然の暮らしの中から生まれたと言われている。私が作っている石鹸は材料のオイルに極力熱を加えず、オイルが持っている美容成分を残したまま石鹸にする「コールドプロセス製法」を用いている。製造から約1カ月の熟成期間を経て、やさしい使い心地の石鹸が完成する。自然への負荷も少なく、石鹸水は約24時間で自然に還元されると言われている。石鹸を使うと石鹸カスが流れ、そのカスはプランクトンの餌となり、それを食べた魚が二酸化炭素を吐き出す。その二酸化炭素を植物が吸って実を付け、その実を人間が絞ってオイルにし、また石鹸を作ることが出来るという循環が生まれる。肌への影響も少ないと言われている。肌の上には数百兆個の菌がいると言われている。これらの菌がバランス良く働くことで美肌へと繋がるが、石鹸は肌に必要な常在菌を落とし過ぎず、汚れだけを落とすため、汚れが落ちた肌はまた元の状態に戻

ろうと自然に自分の力でベストな状態に回復する。このような石鹸の良さを知り、より石鹸が好きになった。

勉強を進める中で、石鹸には香りだけでなく、ハーブやハチミツ、お酒等、さまざまな素材を取り入れることが出来ると学んだ。そこで、東栄町らしさが伝わる素材を使って、東栄町でしか作れない石鹸を作ろうと考え、完成したのが地元東栄町の酒蔵「森山酒造」の「蜂龍盃純米酒石鹸」である。何故、森山酒造なのか？これは、移住して間もない頃に森山酒造の酒蔵を見学したことがきっかけだった。300年以上続くその歴史と、機械任せではなく、職人の勘と手作業で作られているお酒は、私の中ではとても特別に思えた。当時、森山酒造のお酒は製造量が少なく、販売先も限られていたため、良いお酒なのに認知度が低いと感じていた。また、後継者の問題もあり、「このままでは終わってしまうのではないかと？」と危機感を覚え、お酒の石鹸として販売することで、普段お酒を飲まない人にも認知されるようになるのではないかと考えた。もう一つは、お酒に含まれるこうじ酸やアミノ酸は美しい肌を作り上げる効果があると言われており、「お酒＝美容」という良いイメージもお酒で作ってみようという動機になった。Simple+の純米酒石鹸は酒粕ではなく、飲めるお酒をお水の代わりに贅沢に使用している。真っ白で、もっちりときめ細かい泡が出来るのが特徴である。森山酒造は昨年、先代から息子さんに代替わりして、現在は小田原で製造を続けている。東栄町から離れてしまい残念であるが、純米酒石鹸も製造を終了することにした。間もなく完売となる。

純米酒石鹸の他にも、東栄町産セリサイトを配合した「SERICITE WHITE SOAP PREMIUM」という石鹸を今年4月から販売している。セリサイトは別名「絹雲母」とも呼ばれる雲母の一種であり、現在、日本で化粧品グレードのセリサイトを採掘しているのは東栄町のみだそうである。東栄町産セリサイトは海外の物と比べると非常に純度が高く、その白さときめ細かさが特徴となっていて、国内だけでなく、海外の有名コスメメーカーでもファンデーションの原料として使用されている。ただ、それを石鹸に配合している会社はまだ見当たらない。私自身もたまたまファンデーション作りの講師をしていたことで、「石鹸にしてみたらどうなのだろう？」と試してみたところから生まれた。特徴は、東栄町産セリサイトを100%使用し、雲のようにふんわりとやさしい泡が沢山出来て、その泡が持続することである。セリサイトの細かい粒子が毛穴の汚れやざらつきをやさしく取り除き、洗い上がりはしっとりという今までにない使い心地の石鹸になっている。特に小鼻の周りやTゾーンのテカリや、ざらつきが気になる方、カミソリ負けにお悩みの男性からのリピートが高い商品となっている。パッケージは、女性でも男性でも手に取っていただけるよう配慮した。セリサイトのようにクレイという泥のパウダーやスクラブを配合した洗顔料は昔からあるが、セリサイトソープの洗い上

がりは、そちらとは全く異なる新しい洗顔料だと思っている。先日、この技術の特許出願した。この石鹸をきっかけに、セリサイトの新たな活路が生まれ、より愛知・東三河という地域の認知度が上がれば良いと思っている。

開業場所については東栄町だけでなく、実家のある東京や他の観光地等との比較もしてみた。東栄町は断トツで交通手段の不便さがデメリットとなるものの、お客様には自然を感じながら、ゆっくりと過ごしていただくことが出来る。そもそも私がこちらに来た理由は「自然豊かな土地で自分らしくシンプルに暮らすこと」。最大の決め手は「人」であった。東栄町には、よそから来た人の小さなチャレンジを純粋に喜んで応援してくれる町民がとても多いと感じている。

純米酒石鹸の販売を機に東栄町で開業したが、石鹸を販売するだけでは食べていけないと判断し、教室を開くことで、自分で作って、お気に入りの石鹸を持って帰ってもらおうと考えた。それに加え、外部講師を招いた普段の暮らしがより豊かになるような講座、東栄町産セリサイトを使ったファンデーション作り体験も提供している。開業にあたっては、手作りコスメティック体験「naori」との差別化を図るため、体験は一日一組限定にし、4,000円という料金設定にした。更に、昨年より町内の小学校での出張講座や中学校の社会学習の受入れなども行っている。子供だけでなく、会社の福利厚生の一環として大人の方にも受けていただきたいので、興味を持たれた方は、お声掛けいただきたい。

## ●シンプルプラスの想い

最後に「Simple+の想い」についてお話をさせていただく。ロゴはただの筆記体に見えるが、「S」の滑らかな曲線は無限大をイメージし、永遠に続く「美」を表している。「i」の上の点は「S」から滴り落ちる清らかな水。横に連なるのは緑豊かな山々。空には光り輝く星が「+」として表現されている。ロゴの背景にあるグレーは、霧・雲・日本、何とんでもなくても構わない。Simple+は、「みんな違ってみんな良い」という考え方を大切にしている。シンプルな暮らしを始めたことで、少しずつ自分の時間を持つようになった。そういった余裕が自分の気付きに繋がり、迷った時にも直ぐに本来あるべき姿に軌道修正出来るようになったと感じている。背負う荷物が減った分、必要な物事に対して身軽に動けるようになり、良いご縁をちゃんと掴めるようになったとも実感している。

Simple+の事業テーマは、「そのままのあなたをより美しく輝かせるために」である。石鹸を通じて、石鹸の良さだけでなく、そのままのあなたの美しさに気付けるような活動をしていきたい。お気に入りの石鹸を丁寧に泡立てた時のその感触や香り、洗い流した後の肌が生き返った感覚などは、石鹸でないと味わえない特別な時間である。忙しい時こそ石鹸で気分を落ち着かせ、頑張った自分を労わっていただきたい。

## 「手のひらに森を感じよう ～木軸(もくじく)ペンの魅力～」

有限会社平川木材 取締役  
木軸ペン工房 KIKI 代表 平川 翔一 氏



### ●木軸ペン実店舗開店までの経緯について

最初に有限会社平川木材の仕事の内容を説明する。住宅に使われるようなフローリング材、敷居や鴨居と呼ばれる枳材、柱、梁などの構造材の加工をしている。スカイエキスポという国際展示場のメインストリートの天井や壁、ベンチなどに愛知県の杉材が多く使われており、当社が加工をしたものが使用されている。スカイエキスポにいかれる機会があったら見ていただきたい。大きな木材を大きな機械で加工しているが、なぜこの木軸ペンという手のひらサイズの木工を始めるに至ったのか、から話をする。

本業の木材加工では、寸法をミリ単位で指定した加工の注文を受けるが、預かった顧客の材料を最初からその寸法に加工することはほとんどない。まずテスト加工をし、実際に寸法通り加工できるか確認し、その上で注文どおり正確に加工する。そのため、どうしても余分に木材が必要となり端材が発生する。こうした端材はコンテナに貯めて、専門業者へ処理費を支払い、処理するというのを長年続けていた。この端材を何か有効活用できないか、と入社以来常に考えていた。最近アウトドアブームの高まりに伴い焚火用の薪の需要が増加し、焚き付け用にまとめて販売されていたりもする。しかし、燃やして使うにはもったいない良い木材が多い。何か製品にしたい、木工品として有効活用したいという想いが強くあった。そうした中、北海道にいく機会があり、札幌郊外の山の中にある木工場にて、夫婦で木工されている方の工房を訪ねた。そこで私が端材の利用方法に悩んでいると話すと、親身に相談に応じていただき、工房の中を説明しながら話をしてくださった。その時にハンノキという木を使った箸と箸置きをセットを購入し、今も毎日使っている。ハンノキは北海道の家づくりに欠かせないといわれているトドマツやカラマツといった重要な木材の人工林に勝手に生えてきてしまう厄介者で、侵入する木という意味で侵入木とも呼ばれている。こうした木のためハンノキ自体の需要は低く、ほとんどが燃料材として燃やされてしまう状態であった。皆さんは北海道の自然がとても豊かで、木材の量も豊富というイメージをお持ちであると思うが、実際の蓄積量は年々減っているそうである。こうした北海道の森を守って、正しく循環させていくためにも、ハンノキのような木材として需要の

ない木を積極的に使う活動をされているとのことであった。この話に大変感銘を受け、私も木工をやるなら、何か日常的に手に触れられるような地元の木材を使ったものを作る人間になりたいと思った。

そこでたどり着いた答えが、木工旋盤という機械である。これは、主に椀や皿などを作る機械になる。木工旋盤に興味を持ったものの、大きな機械で大きな加工をすることには慣れていたが、手加工という自分の手で調整をしながら加工する経験が全くなかった。木材業界にいると、どうしても指を切断したりとか、手を巻き込まれたりといった怪我のリスクがある。DIYの定着で多くの人が木工を独学で始めることも文化として広がっているように見受けられるが、木工というのはやはり安全であってこそだと思う。安全を求めるなら、しっかりした場所で習って知識を得てから始めるべきだという気持ちがあり、そうした学校を探していると岐阜市の椿洞に「ツバキラボ」という木工旋盤を専門に教えている学校に出会った。こちらの代表は、地域の資源を活用して日々の暮らしを豊かにといったテーマで、公園の伐採木の製材加工や製品化、教材としての使用、木や森をコンセプトとした木育イベントの開催など精力的に多くの活動をされている方であった。この「ツバキラボ」で木工旋盤を体系的に学んだことが今の活動に大きく影響している。木工旋盤のレッスンに通い、皿・器・コップなど私が作りたかったものの作成技術を学びながら、当社工場の2階空きスペースを父親と2人でリノベーションし、工房と呼べるような作業場を作って機材を揃えていった。

その矢先にコロナ禍が始まった。コロナ禍によって引き起こされた大きな出来事のひとつに、ウッドショックと呼ばれる世界的な木材の価格高騰があった。これにより日本の住宅着工数が非常に少なくなり、家を建てる人が減ったことにより、当社の主な仕事である木材加工が激減し、売上が3分の1以下になるといった形で大打撃を受けた。コロナの影響に対する危機感と、環境を整えて木工旋盤をやろうとしていたこともあり、これを活かしたオリジナル製品を作るしかないという状況であった。こうした中で、何が良いだろうかと考えたときに注目したのが、この木軸ペンという文房具である。皿・器と比較すると材料のサイズが小さく、当社の主要な端材の大きさとほぼ同じであった。そこで試しに木軸ペンを1本製作し、木材や木工の情報交換用として使用していた SNS

アカウントへ投稿したところ、「どこで買えるのか」、「このような樹種はあるのか」、「オーダーはできるのか」など大変大きな反響があり驚いた。こうしたコメントをくれた方々と交流する中で、大体10年ほど前から文房具ブームが起きているとのことであった。近年、特に注目されているのが、ガラス工芸であるガラスペンと、木材を使った木軸ペン、この2つの人気が高いということが判った。反響の大きさに可能性を感じ、2022年10月に、交流用のアカウントを「木軸ペン工房 KIKI」として移設し、本格的に木軸ペン作りを始めた。

木軸ペン作成に本腰を入れてみて、木軸ペンの工房というのは私もそうであるが、ほとんどが個人で活動しており、一部の有名な作家を除いては、ハンドメイドの販売サイトやフリマサイトが主な販売経路であった。つまり、イベント以外では手に取って購入できる環境がなかったのである。私は日用品購入時、実物を手に取って試してから購入したいという思いが強く、顧客に販売する場合も実物を手に取って見て、納得してから購入いただきたいと思っており、実店舗が必要だと考えた。そこで当社敷地内に30年ほど前に父が作ったログハウスをリノベーションし、今年5月に実店舗をオープンした。豊橋駅は新幹線も止まり、駅から工場まで徒歩20分程度である。オープンした5月は店舗に入りきれないほどのお客様に来ていただいた。家族連れ、木軸ペンファン、文房具ファン、本当に全国から来ていただいた。また、大きな反響があり、新聞やネットのテレビなど多くのメディアに取り上げられ、本日このような講演会をしている。実店舗をオープンするという決断が、大きな成果を生んだと実感している。

## ●木軸ペンの魅力と今後の目標

ここから、木軸ペンの魅力について話をします。木軸ペンを1本作るためには45分から1時間ほどかかり、その様子をSNSなどに作成動画として日々アップしている。樹種の多さと無限にある木目からコレクション要素も非常に強いのが木軸ペンであり、それをより引き立たせるために木軸ペンとペントレーのセットという形で作成したものが、木材活用がテーマのウッドデザイン賞と呼ばれる賞で優秀賞を受賞した。受賞した作品は国産材樹種で、日本古来の和色を表現したものである。世界中の樹種は多彩な色味や木目、香りがあるだけではなく、同じ板材から材料を切り出しても同じ木目にはならない。どの木軸ペンも唯一無二の存在となり、それが木軸ペンの最大の魅力である。またもうひとつの大きな特徴は、経年変化である。天然素材である木材のため、日々の使用に伴い色が濃くなる、艶が増える、そうした変化を楽しむことで愛着が増していく、こうした点が非常に魅力的な文房具である。最近では、「レジン」と呼ばれる樹脂と木材を組み合わせたものや、特殊な顔料を木材の内部まで浸透させて硬化させた「スタビライズドウッド」と呼ば

れるハイブリッドな素材を使用した製品も、自然界にはない特殊な色味や模様を楽しめるということで大変人気がある。地元の木を使いたいとの思いで、「愛知認証材 CHIGIRI 杉・CHIGIRI 檜」という製品を製作、今年度あいち木づかい表彰の優秀賞を受賞した。こちらは豊橋市のふるさと納税の返礼品にも登録しており、非常に好評を得ている。このように、手のひらで多彩な木の良さ、魅力を感じられることが、木軸ペンの大きな魅力である。

次に、現在に主な活動や今後の目標について話をします。私は「トヨハシ・ランバーメン・クラブ」という豊橋の木材関係者の若手が集まった団体の会長をしており、毎年豊橋まつりに木工作広場という形で参加をしている。今年初めて木軸ペンの製作体験を行ったところ、予想を超える多くの方に体験いただいて、ギャラリーもできるような状況であった。補助があれば、小さな子供でもペンを作ることができるというのが木工旋盤の良さである。木軸ペンブームの影響で作家も非常に増えており、今では高校生、中学生の作家も出てきている。東京で9月に行われた「文具マーケット」というイベントに出展した際は、来場者の熱気で会場が蒸し暑くなるほどの状態であった。ありがたいことに、まだスタートして1年だが文房具関連、木材関連のイベントに出展する機会が増えている。

次に私の今後の目標について話をします。大きく分けて2つある。最初はオール愛知産の木軸ペンの製作である。現在、材料となる県産材は県内の取引先から、化粧箱も地元豊橋の紙器制作会社に依頼し作成している。ただし、金具に関しては、国産の金具を作るメーカーが少ない状態である。オール愛知産化することで付加価値を付けて、愛知県発信の木軸ペンとして、全国に愛知県産材、木軸の魅力を広めていきたいと思う。次に文房具のイベントは関東圏・関西圏で開催されることがほとんどであり、地元の愛知・豊橋で開きたいという想いがある。愛知県はものづくりの県と思うため、東海地区には木工作家、木工に限らず多様な工房が存在し、素晴らしい作家も多い。SNSで交流していると東海地区には発表する場が少ない、良いものを作っても発表する場がないという話になる。こうした工房や、作家、職人の受け皿になるようなイベントを愛知県内で開きたいと考えている。そう思う理由は、「木軸ペン工房 KIKI」の営業日は月に2回程度であるが、その際には県外から多くのお客様が来る。例えば神戸から家族が車で来たり、岐阜から中学生の男の子がひとりで来たりという形である。これは木軸ペンの製作を始めるまでは全く想像していなかった。市外や県外から豊橋に人を呼べる魅力が、木軸ペン、木材にはあると考えている。ひとりでできることは少ないが、製作活動を続けてきた中で、例えば木材業界を盛り上げたいという方や、文房具業界を盛り上げたいという方と出会う機会があり、こうした方々をつながることで、何かが動いていくのではないかと考えている。

## 新入会

### 【法人会員】

(株)伊藤園

中部営業推進部 部長 武田康伸氏

(株)サン・カンパニー

代表取締役 永田竜也氏

(株)構造計画研究所

名古屋支社長 姉尾義之氏

## 会員関係者の動静

(発行日現在届出分)

### 【顧問】

環境省中部地方環境事務所

事務所長 小森 繁氏 (前:中山隆治氏)

国土交通省中部地方整備局

局長 稲田雅裕氏 (前:堀田 治氏)

### 【法人会員】

愛知県信用保証協会

常務理事 岡田守人氏 (前:服部克己氏)

(株)CBCテレビ

豊橋支社長 武笠直人氏 (前:服部雄介氏)

三菱ケミカル(株)東海事業所

愛知企画管理部長 森 貴司氏

(前:愛知事業所長 笠坊行生氏)

Clip

Board

伝言板

### ◇第471回 東三河産学官交流サロン

日時:令和6年1月23日(火)18:00~20:30

場所:ホテルアークリッシュ豊橋5階「ザ・グレイス」

講師:愛知大学 広瀬裕樹氏

テーマ:「保険法と模擬裁判~大学生生活半世紀の中間報告~」

講師:(公財)次世代自動車センター浜松 望月英二氏

テーマ:「次世代自動車の時代に生き残るための中小企業支援~次世代自動車センター浜松による中小企業支援の取り組み~」

### ◇第239回 東三河午さん交流会

日時:令和6年2月2日(金)11:30~13:00

場所:ホテルアークリッシュ豊橋4階「ザ・テラスルーム」

講師:LiE RECORDS 平松章也氏

テーマ:「レコードのある生活」

### ◇第472回 東三河産学官交流サロン

日時:令和6年2月20日(火)18:00~20:30

場所:ホテルアークリッシュ豊橋5階「ザ・グレイス」

講師:東海農政局長 森 重樹氏

テーマ:「食料・農業・農村基本法の見直しに向けて」

講師:豊橋技術科学大学 田村昌也氏

テーマ:「水中でのワイヤレス給電」

### ◇第240回 東三河午さん交流会

日時:令和6年3月1日(金)11:30~13:00

場所:ホテルアークリッシュ豊橋4階「ザ・テラスルーム」

講師:三河古宮城址保存会副会長、愛知県職員

丹羽 貴裕氏

テーマ:「愛好家目線の奥三河の城~愛と狂気の世界~」

### ◇第473回 東三河産学官交流サロン

日時:令和6年3月19日(火)18:00~20:30

場所:ホテルアークリッシュ豊橋5階「ザ・グレイス」

講師:愛知工科大学 大平哲也氏

テーマ:「未定」

講師:パーソルテンプスタッフ(株) 加藤久貴氏

テーマ:「未定」

発行日 2024年1月20日  
発行所 東三河懇話会  
〒440-0888  
豊橋市駅前大通3丁目53番地  
太陽生命豊橋ビル2階  
TEL 0532-55-5141 FAX 0532-56-0981  
info@konwakai.jp  
<https://www.konwakai.jp>  
編集発行人 東三河懇話会 福田裕之