

# 会議録：「第4回恵那市産業振興ビジョン検討部会」

---

日時：平成29年9月5日（火曜日） 13:00～

場所：恵那市役所会議棟大会議室

参加者：別紙参照

## 1. 開会

○商工課「これより第4回恵那市産業振興ビジョン検討部会を始めます。本日は、検討部会の前に、岐阜県中小企業総合人材確保センターから、センター事業の説明があります。」

～センターから事業説明～

○商工課「センターの方、ありがとうございました。それでは、検討部会に移ります。まず、本日の検討内容を簡単に説明します。これまで3回の検討部会を開催しました。第1回検討部会では、JTBの山下氏から、観光を切り口にしたまちづくりについて講演いただきました。第2回部会では、市が収集したデータを基に作成した恵那市産業の現状と課題について説明し、その後、委員の皆さんが感じている現状と課題について意見を出していただきました。第3回部会では、アドバイザーの三輪さんから、『恵那市を豊かに 中小企業を元気に！』を演題に、県内の成功事例などを交えながらお話ししてもらい、ビジョンを策定することの意味を考えました。

ビジョンを策定するということは、自分たちの強みを最大限に生かし、将来どうありたいかを定め、その姿になるために、やるべきことや妨げとなることをクリアしていくことでした。その過程では、発想の転換でピンチをチャンスに変え、足りない経営資源は他社との連携で補い、より付加価値の高い商品を創り出すことが必要です。

本日の部会では、1番目に、これまでの検討内容について再確認し、それぞれどう思うかを話していただきます。2番目に、自分たちの「強み」や「魅力」は何なのかを検討します。「強み」や「魅力」は、まず自社レベルでのもの。次に産業全体としてのものを検討してください。3番目に、その「強み」や「魅力」を生かし、自分たちはどうあればいいのかについて意見を出していただきます。最後に、あるべき姿に向かって、まず来年度何をしなければいけないかを考えていただきます。部会ごとの検討の後、情報共有のため、各部会の代表から検討内容を発表いただきます。

それでは、各部会で進行をお願いします。」

## 2. ビジョン策定へ向けた現状と課題の再検討（部会）

### 【商業・観光部会の主な意見】

#### ①これまでの検討内容について思うこと

各部会で、これまでの検討内容を説明し、再確認した。特筆すべき意見はないため、検討事項②へ。

## ②自分たちの「強み」と「魅力」は何か

○事務局：自分たちの商品が、どのようなターゲットに売れているか意見を出してほしい。

- ・ものづくりの会社である。「相手を喜ばせる」「仲間と話し合う」「頼むこと(依頼する)」「作ること」「納めたこと」を考えて仕事をしている。従業員の幅も広く 20代~70代までいる。皆楽しくやっている。
- ・道の駅は、恵那市の西の玄関口であるため、「常にきれい」を心がけ、ボランティアで道路清掃も行っている。トイレも綺麗。先日訪れたお客様に、「自分は今まで車中泊でいるんなところへ行ったが、ここのトイレが一番綺麗」と言っていた。
- ・朝起きて、どこへ観光に行ったらいいか聞かれ、市内の観光地を薦めたが、昼食を食べるまでブラブラと道の駅で半日過ごされた。居心地が良かったのではないかと思う。
- ・里山の美しさ、食の美味しさが居心地を良くさせる。里山の整備をするべきだ。
- ・恵那でしか買えない物はたくさんあるが、PRが悪い。
- ・美容院のため広い範囲でお客様を求めている。周辺の人を集める。集まるところに店舗を設けている。技術投資なども行い技術の講師を店舗へ招いて勉強をする事もやっている。従業員は 10代~60代のスタッフがいる。ほぼ地元の人がスタッフとしていたので人柄も良い。
- ・恵南地域の強みは、「豊かな自然」「里山がある」「人柄が良い」「豊田や名古屋、長野へ近いため立地が良い」
- ・「緑が多い」「親切な人が多い」「お祭り好き(若い人が出てくる)」「個人より団体で動きたがる」
- ・「中山道の宿場町」「恵那峡の景色」「災害に強い(天災に対して被害が少ない)」「リニアができれば短時間で移動できる」「朝採れた野菜が手に入る」。
- ・「緑が多い(外国と比べて草木が多い)」「豊田、名古屋から 1 時間でアクセスでき、人口密集地に近い」「名古屋空港も近く全国に 3 時間ぐらいで行ける」「災害が少ない・雨が少ない」。
- ・「岩村城跡」「富田地区」「城下町」の観光資源が強み。町並みには生活感があり、馬籠などとは違う。おもてなしの心がある。TV 番組での紹介後は、遠方からのお客様も増えた。遠くは、九州地方からであった。モジュール雑誌 8 ページで特集が組まれる。
- ・朝ドラのロケ地も決まった。来年の大河ドラマ「西郷どん」では佐藤一斎の言四緑が登場するので、来年は佐藤一斎に力を入れていく。
- ・恵那まちなか市の出店者をメディアで紹介することで、売上アップにつながる。
- ・日本一を挙げると「笠置のボルダリング」「恵那峡」「大井ダム」「富田の農村風景」「大正村」「岩村城跡」「恵那農高(世界ラン展で多くの受賞歴あり)」「寒天」などたくさんある。

### キーワード

「幅広い年代」「住んでいる人達の人柄が良い」「自然や食が居心地良くする」「名古屋・豊田に近く立地条件が良い」「ロケ地の候補となっている」「災害に強い」「日本一が多い」。この強みを生かして、どう人を恵那に呼んで活性化できるか。

### ③自分たちはどうあればいいのか（強みと魅力を生かし、ピンチをチャンスに変える発想）

- ・市民が紹介できる仕組みを作るといい。
- ・県の道の駅情報館での観光PRに力が入っており、パンフレット等を集めている。1つのパンフレットで説明できるものが必要。
- ・目的別に分けてはどうか。「歴史」「癒し」「食」など。観光地はたくさんあるので見分けができるようにしたらいいのでは。
- ・バイク仲間を100人ぐらい恵那に集めた。恵那峡に宿泊し、観光場所として、銀の森、寿や、岩村を薦めたら、素直にそこへ行った。
- ・目的に沿ったプランを作り、恵那市全体が分かるパンフレットを作る。パンフレットも後々捨てられてしまうが、思い出に残るようなものにするといい。
- ・空き家が多いので、シェアハウスなどで体験的に住んでもらうと良さが伝わる。そこを利用した人から今の時代は口コミで広まっていく。田舎に住みたい人は、本当の一軒家などに住むことを望む人が多い。周りに気を遣わない所がいい。
- ・移住定住を考えれば、都市から近くなることを売りに情報発信をしていく。都市部の人は車を持っていないことが多いため、リニアの駅からの交通網、交通の便を良くするといい。
- ・みんなが知っている、聞かれてもすぐ答えられるので、聞いた側の印象に残る。
- ・観光ルートを決めるといい。都会へ行くと、ハトバスなどはルートが決まっている。

#### キーワード

「情報収集・発信」「いろんな所を知りPR」「目的別パンフレット」「暮らし体験」「名古屋・豊田に近く立地条件が良い」など。情報収集・発信について自分たちがどういったことをするといいか。

### ④まず始めに何をしなければいけないか

- ・みんなが市内観光地の勉強をする。
- ・チェーンソー体験をやっているところがあるが、名古屋などからも来る。薪ストーブ体験、一軒家での大騒ぎ体験など小さいことをやってもいいと思う。
- ・川遊びをする場所を探す人が多い。昔、自分がした体験を、子どもや孫にさせてあげたい。野菜を川で冷やして食べたり、自然体験ができたりするとすぐ広まっていく。利用した人の発信はすぐ広まる。上矢作だけでなく他にもある。
- ・自分たちのまちを他の地域の人から見てもらい、視点を併せて強みとし、パンフレットなどを作る。みんなが携わって作るといい。
- ・恵那市には良いものはたくさんある。一つに絞ることはできない。3、4ピックアップした方がいいのでは。
- ・都会に近くアクセスが良い田舎。田植え体験、ただ植えるだけではなく、田おこしから。草刈り体験、チェーンソー体験、田舎体験ができるイメージ。
- ・本当に自慢できるものは、ボルタリングや農村風景など、日本一を探したらいっぱいある。恵那市しかない「日本一」でイメージが湧く。アミックスでの定期的放送や広報での特集などで、市民にそのイメージ刷り込む。

### **商業・観光部会まとめ**

#### **「強み」「魅力」**

「幅広い年代が活躍するまち」「人柄が良い」「名古屋・豊田に近く立地条件が良い」「自然や食が居心地良くする」「災害に強い」「日本一が多い」

↓

#### **どうあればいいか**

市民が魅力を知り、情報・発信。目的別のパンフレット作成。市外の人に知ってもらうため暮らし体験。

↓

#### **まず始めに何をしなければいけないか**

自然や食を生かして、田舎体験できるように。地元の魅力に気が付くことで PR できる

## **【工業部会の主な意見】**

### **①これまでの検討内容について思うこと**

各部会で、これまでの検討内容を説明し、再確認した。特筆すべき意見はないため、検討事項②へ。

### **②自分たちの「強み」と「魅力」は何か**

- ・ 立地条件が良い。豊田市や諏訪地方の大口の取引先までの移動時間が 1 時間。1 時間圏内が商圈だと考えている。産業全体で見ても、名古屋や豊田に近いということは強みだと思う。
- ・ アクセスが良い。豊田方面は仕事が多い。
- ・ アクセスが良いのは強み。北は青森、南は九州まで取引がある。名古屋に近いのは強み。そこを生かしていくことが大切。東濃地域には物流系の倉庫が集まってきている。
- ・ 恵那市には素材産業が多い。素材を持っていることは大きな強み。強みは素材・技術・ノウハウだと思う。この経営資源をどう生かすかが課題。素材があれば新しい製品を生み出す可能性がある。
- ・ 今まで培ってきた技術は強みとなる。その強みを再認識し、磨きあげる事で次の展開に持っていくことができる。
- ・ 初回の検討部会の自己紹介で、すべての委員が自社は特殊な事をやっていると言った。特殊なことが強みなのだと思う。
- ・ 同業の中で優れている部分が強みだと思う。
- ・ パルプ・紙のように市内で原料の生産から製品製造までが完結するというのも強みとなる。

### **キーワード**

「名古屋・豊田に近く立地条件が良い」「東濃地域での物流倉庫集積」「素材・技術・ノウハウ」「素材産業は新しい価値を生む可能性あり」「パルプ・紙などは市内で素材生産から製品製造までが完結する」

### ③自分たちはどうあればいいのか（強みと魅力を生かし、ピンチをチャンスに変える発想）

- ・今ある市内企業は特色があり強みがあるから生き残って来られた。すべての会社が自社の強みを洗い出し、それを他社の強みと繋ぎ合わせることで新しい商品・サービスが作れないか。
- ・ビジネスマッチングはあまり成果が出ない。ただし可能性はある。
- ・自社の強みを発信することは、すべてに繋がってくる。自社の魅力を発信することで人材の獲得に繋がる。
- ・市で住宅地の整備を行い、若者が働きやすい・住みやすい環境を作るのもいいのではないか。
- ・都会で働くより恵那は仕事がしやすい。満員電車で揺られて何時間もかけて職場に行くより、車で会社まで行けるのは幸せなことだと思う。ストレスも少ない。独身の若者は離職率が高いが、結婚すると仕事を辞める率は下がるため、結婚を推進する施策を行政・企業それぞれで行っていくことも良いのではないか。
- ・人材確保や高付加価値製品の開発等、将来あるべき姿に近づいていくためには、企業側の努力は必要で、行政はそのサポートを行うことになる。行政が人材育成や確保等の様々なセミナーを開催するというのも出来る。
- ・社員を育てる側の研修は不足している。また採用時の人を見る目がない。セミナーや資格取得の会場は遠方が多いため、恵那でセミナーをやってもらえることはありがたい。
- ・行政が行うのは、若者が住みやすい環境整備を行うことか。
- ・住みやすい町の整備は行政が行い、働きやすい企業となるには企業側が努力する。
- ・住みたい町・魅力のある町になることが大切。
- ・現在の人手不足は、一時だけの問題だと捉えている。IoT や AI の普及により人手不足は解消してくると考えている。市が行う施策は、その場その場の状況で行うのではなく、長期的な視点で施策を行ってほしい。

#### キーワード

「ビジネスマッチングの可能性」「自社の魅力発信が人材確保につながる」「住宅地整備など、働きやすい・住みやすい環境づくり」「離職率を下げる結婚推進施策」「人材育成」

#### 工業部会まとめ

##### 「強み」「魅力」

「名古屋・豊田に近く立地条件が良い」「東濃地域での物流倉庫集積」「素材・技術・ノウハウ」「素材産業は新しい価値を生む可能性あり」「パルプ・紙などは市内で素材生産から製品製造までが完結する」

↓

##### どうあればいいか

「ビジネスマッチングの可能性」「自社の魅力発信（展示会は市場ニーズ調査にもなる）が人材確保につながる」「住宅地整備など、行政・企業が働きやすい・住みやすい環境づくり」「離職率を下げる結婚推進施策」「人材育成」

↓

##### まず始めに何をしなければいけないか

次回以降で検討

○三輪「選ばれる企業となるため、企業が何をしなければいけないと考えないといけない。」

## 【林業部会の主な意見】

### ①これまでの検討内容について思うこと

各部会で、これまでの検討内容を説明し、再確認した。特筆すべき意見はないため、検討事項②へ。

### ②自分たちの「強み」と「魅力」は何か

- ・ 恵那で林業をやりたいという人は多く、多数の問い合わせがある。恵那の山には魅力があるということだ。ただ、外部（他地域）の人が恵那の山や林業に関する情報を得る手段が乏しく、情報発信は必要だ。
- ・ 都会に飽きた人、都会の生活に疲れた人、田舎で暮らしたい人は結構いて、そういう人は、田舎暮らし＝林業、農業というイメージの人が多。林業、農業は移住のきっかけになる。ただし、そういう人を呼び込むためには情報が大切だ。また、定着のためには安定した収入も必要だ。
- ・ 田舎に来て、林業をやりたい人のほとんどは素人で、（林業の）技術者はいない。現在は過去と比べて林業に関する人材育成教育が進んでいて、3年のカリキュラム教育はある。ただ、林業者としてやっていけるまでには、5年くらいの経験が必要だ。
- ・ 奥矢作森林塾では大学生等を対象にセミナーを行っていて、参加者は結構いる。林業をやりたいというよりは、田舎プロデュースに希望を持っている。
- ・ 林業をやりたいという人はいるが、受け皿が無い。事業者が小規模でなかなか人材の育成は難しい。仕事の段取りや、作業について、教育しながら行っていると効率が落ちて儲けが全く出ない。
- ・ 山には蓄積された木材が豊富にある。補助金に依存している部分はあるが、仕事はそれなりにある。
- ・ 木 POINT は建築業者を集めた研修会などの活動を行っていて、地域木材の利用促進の活動を行っている。また東濃ヒノキを始めとする木材の流通に大きな役割を果たしている。
- ・ 家具の材料としての木材は、仕入れた材料の内、6割は使用できずに捨てている。木 POINT で売っている天然木の材料は無駄が無いので良い。
- ・ 主伐は効率が良いが、山主が希望しない。
- ・ 良質の木材は少なくなったとはいえ、まだまだ恵那の山には良質の木材はある。ただ、森林所有者の中には、過去の木材の価格を知っていて、価格の下落した今は、木を伐りたがらない人も多い。
- ・ 山に生えている木の善し悪しを目利き出来る人はあまりいない。共販所へ集めて仕分けをした方が効率良い。
- ・ 家具屋として新規に創業することは非常にハードルが高い。材料は5年ほど乾燥させないと使えないし、技術も必要。新規に参入しようとする人や、弟子入りして後を継ごうという人もいない。
- ・ 地元産のヒノキを利用して製品（家具など）を作っている人もいる。
- ・ 構造材としては現在の建築物は柱の見えない構造が多い。床材や壁材などであればヒノキの良さが出せるかもしれない。ただ、床材や壁材を専門に製材する仕組みがない。通常柱材の余りの部分を床材や壁材としている。

#### キーワード

「林業希望者は多い（恵那の山の魅力）」「農林業は移住のきっかけ」「技術者を育てる教育システム」「大学生などの田舎プロデュース志向」「木 POINT は建築業者を集めた研修会」「東濃ヒノキなど地域材の利用促進」「木 POINT の天然木は無駄がない」「良質な木材」「床材や壁材での可能性」

### ③自分たちはどうあればいいのか

- ・ 東濃ヒノキのブランドを生かして素材生産量を増やしていく。木曾ヒノキにはかなわないものの、東濃ヒノキの品質は高い評価を受けている。
- ・ 地元工務店のネットワークを作り恵那産材の利用を増やす。地元工務店は個々の事業者は小さいため、ネットワークを構築する
- ・ 情報発信や情報共有を行う。移住者への情報や、市内の木材の流通情報、生産情報などを発信する。また、さまざまな情報を得られる環境を整える。
- ・ 森林施行の集約化を進め、仕事の安定化を図る。仕事量の安定化、収入の安定化のために施行の集約化を進める。小規模森林所有者をまとめて信託する仕組みの構築。提案型施行集約のための支援。
- ・ プランナーやコーディネーターなどの人材育成。施行集約のための人材の確保、育成。

#### キーワード

「東濃ヒノキブランドを生かした素材生産量を増やす」「地元工務店のネットワーク化による地域材の利用増」「移住者への情報提供」「木材流通情報・生産情報の発信」「森林施行の集約化」「プランナーやコーディネーター育成」

### ④まず始めに何をしなければならないか

- ・ 施行集約化を行うために地域をまとめる人材を育成する。
- ・ 情報発信、情報共有を行うための環境整備と積極的な情報発信。

#### キーワード

「地域をまとめる人材育成」「情報発信・共有のための環境整備」

### **林業部会まとめ**

#### **「強み」「魅力」**

「林業希望者は多い（恵那の山の魅力）」「農林業は移住のきっかけ」「技術者を育てる教育システム」「大学生などの田舎プロデュース志向」「木 POINT は建築業者を集めた研修会」「東濃ヒノキなど地域材の利用促進」「木 POINT の天然木は無駄がない」「良質な木材」「床材や壁材での可能性」

↓

#### **どうあればいいか**

「東濃ヒノキブランドを生かした素材生産量を増やす」「地元工務店のネットワーク化による地域材の利用増」「移住者への情報提供」「木材流通情報・生産情報の発信」「森林施行の集約化」「プランナーやコーディネーター育成」  
材育成」

↓

#### **まず始めに何をしなければいけないか**

「地域をまとめる人材育成」「情報発信・共有のための環境整備」

### 5. 各産業の課題の情報共有（全体）

各部会の代表委員が、抽出された現状や課題を発表し、情報共有を行った。

### 6. 次回検討部会の開催について

○商工課「次回は、平成29年10月3日火曜日、午後1時から、市役所会議棟大会議室で開催します。よろしく申し上げます。」

### 7. 閉会