

産業創発
Emergence

一つの産業の成長は交通や物流、商業など幅広い分野の発展を招き、人口や税収を増やして地域に活力を与える。中津市はダイハツの進出以降、活気づいているが、次代の中津の柱となる産業は何か。農業や商工業など、それぞれの分野でチャレンジを続ける若手リーダーたちが飛躍に必要な環境について語り合った。



中津版シリコンバレーを

福沢の独立自尊の気風

藤内 分科会を通じて中津の新しい事業のヒントが生まれたらと思います。まずは自己紹介から。私は10年以上前、ダイハツも進出する前ですが中津支社に5年ほどいました。中津は福沢諭吉が育った場所で「独立自尊」の気風がある。皆さんの持っているものを生かしたら中津に明るい未来が待っていると思います。

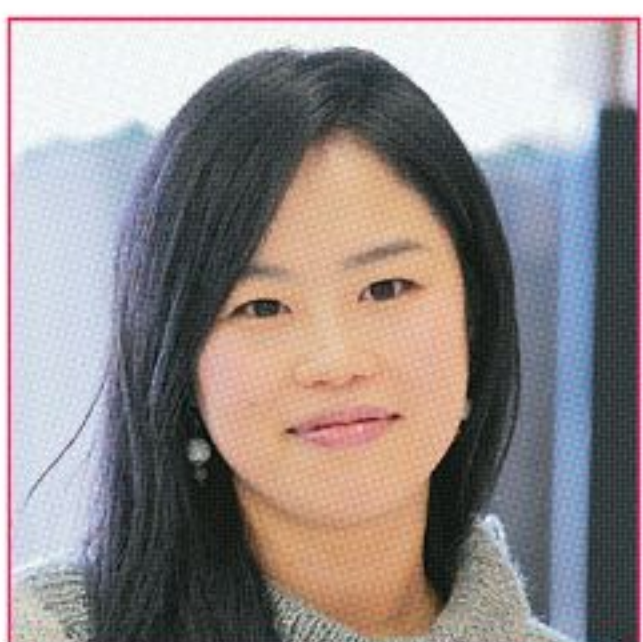
野村 山国町で工芸品や民芸品を製造して、全国の百貨店の物産展などにしながら、米とどぶろくをつくっています。

佐々木 企業誘致と中津港の利用促進の担当です。大阪で1年間企業回りをして、昨年度現在の部署にきました。現在はダイハツなどをメインに仕事していますが、違う分野にも目を向けていかなくてはと思っています。

佐藤 3月まで大分銀行中津支店にいました。現在は投資事業やコンサルタント業務に携わっています。皆さんのお話を聞いて私なりにご提示できるものがあればと思います。

須賀 中津のために役立てるならと参加しました。皆さん、フェアトレードってご存じですか。訳すと「公正貿易」。買い物で海外協力ができるんです。商品を作っているのは開発途上国の寡婦や農村部の女性たち。NGOから「大地」が直接輸入し、彼女たちに所得を得る機会をつくっていく。事業は母の代からで27年になり、私で2代目。オリジナル商品も開発して全国の20店舗ほどに商品を卸し、中津発のフェアトレードに取り組んでいます。

寺下 会社は2006年3月に中津で創業。内容は技術コンサルタントで、電気と自動車を強みに今回電気自動車の充電ステーションを開発しま



若手リーダー
フェアトレード大地店長
須賀 要子 さん



若手リーダー
工房のむら(どぶろく製造)
野村 彰 さん

何本か別の柱を模索中

藤内 まずは中津の現状をお聞きしたい。佐々木さん、工業面はどうですか。

佐々木 ダイハツが大きな企業で関連会社も進出しているので、自動車産業が柱になっています。他の柱がほぼないともいえる状態です。リーマンショックや東日本大震災で自動車産業が打撃を受けたのは記憶に新しい。一本柱が駄目になった時を考えると、市としては何本か柱が欲しいので模索しているところです。医療関係で東九州のメディカルバレー構想がありますが、福岡県寄りの中津としては地理的に不利。

寺下 ダイハツ進出後の10年間は市全体としてはいい方向にありますが、耶馬溪や山国には恩恵がない気がする。産業の多様化という意味では、自動車だけでなく、山間部の強みを生かして食品や工芸品といった分野も元気になってくれたらと思います。

佐々木 合併後、山国の人たちが旧市に出てくると聞きましたが実感はありますか。

野村 若い人たちの様子は分かりませんが、中津より日田市に出ている気がする。買い物も日田市に行くことが多い。2年前にどぶろくを造り始めてから中津市内のイベントにも出るようになり出合いは増えましたが、合併の影響はどうでしょうか。

ちょうどいい規模目標

藤内 須賀さんは環境啓発イベント「アースデイ」を通じて旧市と部部の交流が活発になりま

したか。

須賀 アースデイは6年前、7人の母親で始めました。未来の子どもたちのためによりよい環境にしていきたいという思いで、毎年1回取り組んでいます。本耶馬溪出身の仲間から「合併しても旧中津市という意識は強く、同じ市になった気がしない」と言われたことがありました。「少数派が大家に向かってアクションを起こす日しよう」という意識で旧町村の人たちにも参加を呼び掛けています。高校生の出店もありました。野村さんのどぶろく造りは初めて知りましたが、中津にはいろいろなものを作っている人たちがいるので、つながると「中津ブランド」でカタログができそう。

野村 体に優しいお菓子を作る母親グループがあると聞いたこともあります。

須賀 発信したいと思っている人は多いけど、出す場がなかなかない。中津はこじんまりとした街なのでやりやすいとは思いますが。

藤内 もっと場があって、人が集まっていきたい。

須賀 今年のイベントには約150団体が集まりました。ひたすら拡大することは考えていなくて、自分たちにとっていい規模を目指しています。

寺下 私も何度が参加しましたが、将来のために今自分ができることをしようという趣旨に共感できる。ぜひ続けてほしいですね。人口減少が目に見えている子どもたちのために今からチャレンジしなくては、電気自動車に取り組んで



若手リーダー
T-ブランド代表取締役社長
寺下 満 さん

情報の財産で売り込み

佐藤 ダイハツや県立工科短期大学などが立

地する強みを生かし、技術系を育てるための環境を産業にするのもいいと思います。

寺下 「中津版シリコンバレー」みたいな。かついいですね。

佐藤 産業と工業をつないだ協力体を作っていくのがいいのではないかと。協力できる地域だと感じられるだけで魅力がある。

佐々木 行政に支援する仕組みはありますが、いつまで協力していけばいいのかが難しい。期限や規模を決めるのがいいのかわからない。経営者が集まる場として商工会議所などはありますが、もう少しゆるいつながりもつくりたいと思っています。

須賀 市役所職員の一人一人はいい人なのに、仕事は縦割り。市民が何かに取り組む時には柔軟に対応してほしいです。

野村 いかにも職員と仲良くなるか大仕事。

佐々木 行政は公平に支援をしていますが、組織の話になると耳が痛いんですね。

佐藤 企業誘致の部署の中に、中津の製品やサービスを外に出す動きを担当する部署はありますか。外から企業を呼び込むだけでなく、誘致のためにいろいろな現場を回って得た情報やノウハウといった「財産」を中津のものを外に売り込むために使えます。佐伯市はとにかく魚をアピールして映画「釣りバカ日誌」のロケを呼んだ。中津市にはダイハツを呼んできた自信と実績がある。補助金を出すだけでなく、販路の開拓に乗ったり商談の機会を作ってあげられるようになると、行政と市民のつながりをもっと深まるのでは。

行政は壁つくらないで

須賀 大地は九州で一番にフェアトレードを

始めたんですが、昨年代表がネパールに行った際、海外のバイヤーから「フェアトレードの分野は伸びているのに大地は変わらないね。プロモーションが足りないのでは」と言われました。今年は初めて商品カタログを作って全国に発信したら、すくく反響があった。企業は自分で努力することが大切ですが、行政には信頼があるので、そこをつなぐたら広がりがありそうです。

佐藤 行政が市民と情報を共有しようと動き出すことが第一歩だと思います。

寺下 行政が壁を作らずに、おもてなしの気持ちがあったらいいですね。

佐藤 経済は良くなりつつありますが、少子高齢化で人口減少が進む中、中津に人を呼ぶためには、いかに住みやすい、使いやすい都市にするかです。

頼られていると分かる

寺下 創業間もないころ、販路開拓が一番苦労する部分。野村さんはどうやって大手と組むことができたんですか。

野村 親父の代から大分県物産協会を通じて山国の工芸品を出しています。一村一品運動に乗って、大阪などの物産展に出させてもらって。今は三越や伊勢丹、高島屋、阪急などに置かせてもらえるようになりました。電気や自動車は分野が違うので何ともいえませんが、業界の部会やダイハツなどを通じてアピールするとか。販路は今も試行錯誤です。

寺下 頑張る人を市民が一緒になってサポートし、中津をPRすることは大事ですね。

野村 行政からはいろいろな情報ももらっています。歩み寄ってくれることも必要ですが、自分たちもアンテナを張り働き掛けていかないと。

佐々木 これまで行政はそう当てにされていなくて過小評価していましたが、皆さんの話を聞いて頼りにされているんだなと。

佐藤 つながりができれば情報ももらえることを知らない人が圧倒的に多いと思う。行政を必要としている人がたくさんいると自信を持ててほしい。

製品の酵母でどぶろく

藤内 分科会をまとめるキーワードを考えていきましょう。

佐藤 「つながり」といった感じでしょうか。

佐々木 日ごろ接するのは企業が中心なので、今日は皆さんの声が聞いて良かったんです。各部署に意見は上がってくると思うんですが、横のつながりが少なくて、変えていかなくてはと思います。

藤内 つながりについて、それぞれの仕事の中で具体的なお話を聞かせてください。

野村 農業はかなり高齢化が進んでいるので、農業だけで生活している若い人たちが山国の田んぼを一手に受けるような形がでないかなと思っています。ところで、どぶろくの自家製酵母を山国のナシで作ってみたいんですが、今までと違ってフルーティーな味がしました。モモやトマトなど、旧町村それぞれの産物を使った酵母でどぶろくを造りたいと思い描いているところ。いろいろな産物を教えてくれるのは人のつながりです。

佐藤 つながりから得た知識や情報をどうつなげていくか次のステップになります。

寺下 市民も産業も官も学もつながって創業者の卵を育てていくと思う。中心施設は旧中津コンピュータカレッジ(2010年3月閉校、現

「なかつ情報プラザ」)を利用するとか。自分が創業した時、いろいろな支援策やマーケティングの勉強が足りずに苦労したので、学生が何の仕事をしたいかを考える育成塾とかがあればいいなと。仕事に就く＝会社ではなく、何のために仕事をするかを学べる場所。

佐藤 経済界で活躍されている中津の出身者はたくさんいる。慶応義塾のITバージョンをつくって提供するのでは中津が使える一つの要素だとも思います。投資の仕事で福岡県のベンチャー企業のプレゼン大会のような場に行くことがあるんですが、どんな会社も出られて、15分くらいプレゼンの時間を与えられる。県や市が全面的にそういう機会をつくっているんです。中津もまねていいと思う。



アドバイザー
大分ベンチャーキャピタル
投資事業部サブマネージャー
佐藤 基喜 さん

学生のやる気を生かす

佐々木 「ここ上手いな」という自治体はありますか。

佐藤 例えば佐伯市の海鮮は全国的にすごい強みですが、恩恵を受けていない山間部の地域がある。全てがうまくいく地域はなかなかなく、行政の課題です。個人的に福岡市は常にすごいと思っています。交通、流通、経済、商業、すべてがトップレベルで。ただ中津市をうらやましんでいる自治体はあると思いますよ。

佐々木 小さい地方都市でも何か一つ知名度が高いものがあると強みになります。

寺下 やはり創業するための学びの場が欲しい。

須賀 みんな創業したがりですか？大学生とよく会いますが、起業、つまり何かを始めるのはリスクだと思っている人が多い。

佐藤 リスク自体は分かってあげないといけないと思います。

須賀 やる気のある学生とはつながりたいです。

寺下 展示会をするとうから学生がボランティアで応援に来てくれます。

佐藤 学生のやる気を生かさない手はない。海外ビジネスの通訳を手伝ってもらおうとか。

寺下 ベンチャー企業の経営者として講師をしたことがあります。学生は社会人との接触を求めている。彼らにはすごくプラスになると思います。

須賀 話は変わりますが、私の店は商店街の端っこにあるんですが、商店街ってこれからどうしたいかと思っていますか？自分が生まれ育った中津の商店街が寂しくなってきたのでどう盛り上げていけばいいかと悩んでいます。

佐藤 一番難しいところですね。極論は大型商業施設を建てさせないようにすることですが、それはできないから、どうにかして人を呼ぶ方法を考えなくてはならない。残っている店の人にひたすら頑張ってもらわなく、打開策はないのが現状です。

須賀 うちの店には大分市などからもお客さんが来てくれます。どの場所にあっても来てくれるんだなと思いますが、10年後はどうなっているのか。

佐藤 販売対象を地元の人だけでなく不特定多数に広げて、個別の店の収益を上げることはできても、それが人通りが増えて商店街の活性化になることは同じではない。難しいテーマです。

寺下 課題はありますが、産学官も、1次産業から6次産業もつながってほしいですね。

自動車保険に、世界No.1ブランド “アクサ”の安心を。アクサダイレクト。 ※1

Point 1 アクサグループは 世界No.1 ※2



グローバル・ブランドランキング
保険ブランド
4年連続 世界No.1 ※2

※1 アクサ損害保険株式会社(アクサダイレクト)はアクサグループの一員です。
※2 Best Global Brands 2009~2012(インターブランド社 2012年10月2日現在)より

Point 2 事故対応顧客満足度92% ※3

✓ 事故受付は、24時間365日。
24時間365日電話1本で事故受付完了です。

事故対応実績
(※2012年)
8万2千件
(2011年対比+28%)

✓ チーム体制で手厚くスピーディーに事故解決。

✓ 電話はもちろん、訪問・面談対応も。 ※4

※3 当社事故対応サービスご利用者アンケート結果「満足」・「普通」の合計値(2011年回答数14,368件 自社調べ)
※4 訪問・面談対応は必要に応じて行います。

Point 3 大きな安心が、この保険料で。

たとえば…

車両保険付き年間保険料
車両保険(一般)110万円
免責金額1回5万円 2回目以降10万円

車両保険なしの場合 年間保険料
16,520円

さらに インターネット割引でお得に!

(各保険料の算出条件) ●38歳 ●関東在住 ●ホンダ・フィット(GE) ●初年度登録2011.4 ●年間予定最大走行距離5,000km未満 ●ロード・免許皆得 ●使用目的: 日常レジャー ●20等級 ●運転者年齢条件: 30歳以上補償 ●運転者限定: 夫婦型 ●対人賠償: 無制限 ●対物賠償: 無制限 ●人身傷害(搭乗中のみ補償): 3,000万円 ●無保険車傷害: 2億円 ●搭乗者傷害: 1,000万円(医療保険金: 部位・症状別払) ●保険料期間2012.12.1 契約条件: 上記保険料は一例です。

まずはお電話で、
無料お見積り!



0120-989-218

受付9:00~22:00(土・日・祝日も受付) 平日14時~17時は、お電話が比較的つながりやすい時間帯です。携帯・PHSからOK。

受付番号 6492

かんたん3ステップ 1 保険証券・車検証・免許証をご用意ください。

2 上記フリーダイヤルへお電話ください。質問にお答え頂けて、保険料が分かります!

3 後日、お見積書をお届けします。しつとりとご検討ください。

※インターネット割引には所定の条件があります。■この広告はアクサダイレクト総合自動車保険の概要を説明しております。■ご契約の条件・形態・前契約の事故件数等によっては、契約をお引受けできない場合があります。■お客様の情報については当社プライバシーポリシーに則り、適切な管理・利用および保護をしております。■詳しくは当社ホームページ・重要事項説明書等をご確認ください。AT2718-129-2431 〒111-8633 東京都台東区南2-1-13 信楽ビル

アクサダイレクトのペット保険 受付時間 10:00~18:00(土・日・祝日も受付)
0120-880-535

アクサダイレクトのバイク保険 受付時間 9:00~22:00(土・日・祝日も受付)
0120-989-218

アクサ損害保険株式会社
redefining standards