



笠岡市産業振興ビジョン別冊

# 笠岡の未来をつくる

# 新しいしごと



CREATE NEW WORKS in KASAOKA

笠岡市産業振興ビジョン別冊

# 笠岡の未来をつくる 新しいしごと

## 「しごとが生まれ育つまち笠岡」をつくり上げていこう

笠岡市の産業振興は、事業者はもとより、市民一人ひとりが「自分のこと」として関わる  
ことが大切であると私は考えています。そこで、笠岡市産業振興ビジョンを策定するにあたって  
は、できるだけ多くの方々のご意見をうかがい反映していくことを基本として、策定委員会の  
設置と笠岡の新しいしごとづくり会議の開催というかたちで検討をお願いしました。そして、  
2013年12月に答申をいただき、その内容を尊重した笠岡市産業振興ビジョンを決定いたし  
ました。

このビジョンの作成に携わっていただきました方々は、このビジョンを「笠岡の産業をなん  
とかしたい」という思いと覚悟をもった人たちの心に届くものにしたい、「笠岡の産業をなん  
とかしなければ」「本気で動き出している企業や市民がいるなら自分も参加しよう」と思って  
もらえるものにしたいと考えておられ、私の考えとまさに符合したものであります。

そのような考えから、笠岡市産業振興ビジョンの本編とは別に、市民の皆様が笠岡市の産業  
について考える書物として別冊「笠岡の未来をつくる新しいしごと」をつくりました。

別冊は、笠岡市産業振興ビジョンを親しみやすくしたうえで、笠岡市の産業の現状や課題、  
今頑張っておられる事業者の紹介、そして今後事業を起こそうと考えておられる方の手引書  
のような構成となっています。随所に産業振興ビジョンの作成に携わっていただいた多くの関係  
者の思いのこもった冊子になったと思います。

多くの市民の皆様がこの冊子を実際に手にとっていただき、本市の産業振興について考える  
きっかけとしていただければ幸いです。

笠岡市産業振興ビジョンの3つの柱である「企業誘致」「地元中小企業振興・起業支援」「観光振興」にそって具体的な施策を実施するため、2014年度から「かさおか新しいしごとづくりセンター」を新たに市役所内に設置することとしました。このセンターを中心として、しごとづくり会議で培った参加者同士のつながりがさらに大きな輪となり、本市の産業をけん引する強力な風を巻き起こしてしていただきたいと考えています。

これからが本当のスタートです。人口減少社会での持続可能な地域経済の実現に向けて、事業者、市民、行政がスクラムを組み、挑戦することによって、笠岡市産業振興ビジョンのキャッチフレーズである「しごとが生まれ育つまち笠岡」を共につくり上げていきましょう。

最後になりましたが、笠岡の新しいしごとづくり会議にご参加いただきました皆様、産業振興ビジョン策定委員の皆様、そして、studio-Lのスタッフの皆様はこの場を借りて厚くお礼申し上げます。

2014年3月

笠岡市長 三島 紀元

## はじめに

今回新しくつくられた「笠岡市産業振興ビジョン」は、これからの笠岡市の産業をどのようにしていくか、そのために具体的に何に取り組むかをまとめたものです。

笠岡市では、市民が暮らしやすいまちをつくるために、第6次笠岡市総合計画にそって定住促進や起業支援などの施策を進めています。しかし、2012年度の市民意識調査の結果を見ると、「企業誘致・雇用創出」「干拓地の有効活用」「観光の振興」「商工業の振興」などの項目で市民の満足度が特に低い状況です。このことから、特に産業振興が市民一人ひとりにとって切実な課題になっていることがわかります。

笠岡市に豊かで持続性の高い地域経済を生み出すためには、民間企業を含めた市民一人ひとりが、産業振興を「自分のこと」として覚悟をもって動き出すことが必要です。そのための場として、2013年にメンバーを公募して「笠岡の新しいしごとづくり会議」が開催されました。約70名の市民が計6回の全体会議と、延べ50回以上の部会や視察・社会実験などを行い、「新しいしごとづくり」に向けたさまざまな意見交換を行いました。そして、それらの意見を反映して笠岡市産業振興ビジョンが完成しました。

この冊子『笠岡の未来をつくる 新しいしごと』は、笠岡市産業振興ビジョンの市民向けの別冊です。「笠岡の新しいしごとづくり会議」から生まれた7つの提案を掲載するとともに、メンバーの推薦による「笠岡の魅力的な仕事人」を紹介しています。これから市民一人ひとりが覚悟をもち、笠岡で新しいしごとをつくるためにはどうしたらいいのか。そのためのたくさんのヒントが詰まった「しごとのガイドブック」になっています。

あなたもこの冊子を読んで、笠岡で就職したい、起業したい、異業種交流したい、あるいは「新しいしごとの提案」に参加・協力したいなど思うかもしれません。この冊子には、そのような方々に役立つ情報もまとめています。

本気で「新しいしごとをつくろう」と思う市民一人ひとりの力が笠岡の産業の未来をつくります。さあ、動き出しましょう！



## もくじ

002 市長あいさつ

004 はじめに



### 第1章 笠岡の産業の未来を考えるために

010 笠岡の位置関係と市内の主なポイント

012 笠岡の産業の可能性

014 笠岡の産業の課題

018 笠岡市産業振興ビジョンの理念 笠岡に「新しいしごと」をつくろう



### 第2章 「笠岡の新しいしごとづくり会議」について

022 市民参加により産業振興ビジョンをつくる試み「笠岡の新しいしごとづくり会議」

024 新しいしごとの提案 地域資源型産業「島」部会

026 新しいしごとの提案 地域資源型産業「食」部会

028 新しいしごとの提案 地域資源型産業「干拓」部会

030 新しいしごとの提案 福祉産業「障がい者の働き方」部会

032 新しいしごとの提案 福祉産業「高齢者の働き方」部会

034 新しいしごとの提案 プラットフォーム「人材育成」部会

036 新しいしごとの提案 プラットフォーム「情報発信」部会

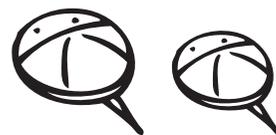
038 「笠岡の新しいしごとづくり会議」に参加した人たち

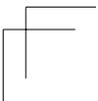
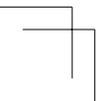
### 第3章 笠岡の魅力的な仕事人 .....

- 054 「島」 成瀬義彦／妹尾孝之／山本榮則／鳴本浩二
- 070 「農」 采女道義／谷本玲奈／石田育生／山下邦明／藤原洋三
- 090 「製造・建設」 石田善照・洋行・昌司／来山 尊／藤原雅義／小堀秀男・響
- 106 「福祉」 岡田圭二・中山涼子／池田美枝子／森本洋子
- 118 「飲食」 羽原利彦／辻 修太郎
- 126 「サービス」 萬木善之／山河秀一／上 一枝／池田博之

### 第4章 「かさおか新しいしごとづくりセンター」について .....

- 144 笠岡で就職・起業・異業種交流したい、「新しいしごとの提案」に参加・協力したい、と思ったら
- 145 「かさおか新しいしごとづくりセンター」を活用しよう
- 146 起業・二次創業・新事業展開したい人の強い味方「かさおか創業サポートセンター」
- 148 笠岡市産業振興ビジョンの本編との対応表
- 150 笠岡市産業振興ビジョンの検討の流れ
- 151 笠岡市産業振興ビジョンの策定委員はこんな人たち
- 156 「笠岡の新しいしごとづくり会議」の全メンバー
- 158 「かさおか新しいしごとづくりセンター」への登録







## 第1章 笠岡の産業の未来を考えるために

この章では、笠岡の地理や交通の概況、産業振興につながる可能性、産業振興を考えるうえでの課題、今回の笠岡市産業振興ビジョンの理念をまとめました。

## 笠岡の位置関係と市内の主なポイント

笠岡市は、岡山県の西端に位置し、瀬戸内海に面しています。笠岡市から四国までの瀬戸内海には、大小31の島々が飛び石のように連なります。そのうち有人島である高島（たかしま）・白石島（しらいしじま）・北木島（きたぎしま）・真鍋島（まなべしま）・小飛島（こびしま）・大飛島（おおびしま）・六島（むしま）の7島により、笠岡諸島が構成されています。

笠岡市の中心市街地の南に位置する笠岡湾には、日本で3番目の大きさを誇る干拓地が広がります。干拓地の国道2号笠岡バイパス沿いには道の駅「笠岡ベイファーム」があり、平日休日を問わず多くの人を訪れます。また、笠岡湾一帯は古くからカブトガニの生息地として知られ、笠岡湾に面して公園や緑道が回廊のように続く一画に、世界で唯一のカブトガニ博物館があります。





1. カブトガニ博物館・恐竜公園
2. 道の駅「笠岡ベイファーム」
3. 神島 88ヶ所霊場
4. 笠岡総合スポーツ公園・  
かさおか太陽の広場
5. 金浦のおしぐらんど
6. 笠岡ラーメン
7. JR 山陽本線 笠岡駅
8. JR 山陽新幹線
9. 山陽自動車道
10. 白石踊
11. 北木島採石場
12. 真鍋島の猫
13. 六島の灯台



## 笠岡の産業の可能性

笠岡市を俯瞰（ふかん）すると、長所として次の5つが挙げられます。これらを生かしていくことで、さまざまな可能性が広がります。

### 1. 100万人都市の中央に位置する

笠岡市は、市場規模を考えるとときに、井笠3市2町（笠岡・井原・浅口・里庄・矢掛）に倉敷市や福山市を加えた広域で捉えることができます。その場合は100万人都市のほぼ中央に位置します。また、JR笠岡駅の南に国道2号線、北に山陽自動車道が走ります。さらに、国道2号笠岡バイパスの側道が2008年3月から一部供用されるなど、近隣の市町とも行き来しやすい環境です。

### 2. 天候に恵まれ、災害が少ない

笠岡市は、「晴れの国おかやま」という言葉にも表されるように、全国的に見て雨の日が少なく、気象条件に恵まれています。瀬戸内海に面して温暖な気候で、農作物の栽培などに適しています。また、気象庁地震データベースによると、笠岡市はデータを閲覧できる1926年以降、震度6以上の地震を観測していません。災害が少ないということは、企業が活動するうえでも非常に適した土地と言えます。

### 3. 笠岡諸島をはじめとする自然や食などの豊かな資源がある

笠岡市は、風光明媚な笠岡諸島を有し、海産物などの食の資源が豊かです。笠岡諸島は瀬戸内海の真ん中に位置し、船を使えば各島へのアクセスも良好です。また、北木島では石材の加工場や迫力ある石切り場を見ることができます。白石島では地域住民が主体となり、桑を使った特産品の開発が始まっています。これらの資源をつなぎあわせれば、観光振興などに生かしていけます。

### 4. 広大な干拓地がある

笠岡市には、日本で3番目の大きさを誇る、総面積1811haの農業干拓地があります。ここでは現在、広大な土地を生かして花や果物、野菜の栽培をはじめ、乳用牛や肉用牛の飼育などが行われています。また、2011年8月に開業した道の駅「笠岡ベイファーム」は、近隣の市町からを含めて年間約80万人が訪れ、干拓地の一大拠点施設になっています。今後は道の駅を訪れた人々が市内を周遊し、長時間滞在できるようにしていくことが必要です。

### 5. 全国発信できる技術をもつ企業や生産者がいる

笠岡市には、鉄の圧延、切削工具の再研磨、帽子の製造など、全国に発信できる技術をもつ企業が存在します。また、イチジクや肉牛、のりをはじめとする、笠岡特有の魅力あふれる産品の生産者もいます。笠岡市では、市民参加による「かさおかブランド塾」を2013年に開催するなど、地域全体の発展を目指す地域ブランドづくりに向けた新しい動きが始まっています。



## 笠岡の産業の課題

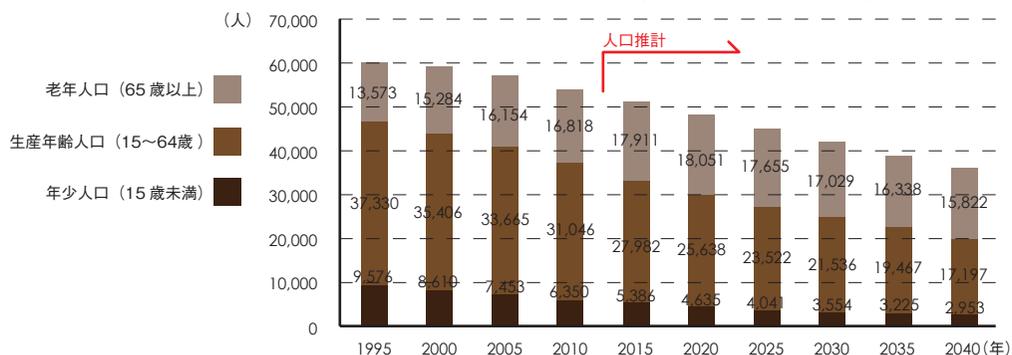
笠岡市を俯瞰（ふかん）すると、課題も見えてきます。次の6つが大きな課題として挙げられます。

### 1. 人口減少。特に働き手となる若者の減少が大きな課題です

笠岡市の人口は、2010年には54,225人でしたが、2015年には51,279人、2020年には48,324人になり、10年間で約5,900人減少すると予測されます。周囲の市町と比べても、減少の速度が早いことが懸念（けねん）されています。

経済を維持していくためには、一定の労働力が必要です。主な働き手となる15歳以上65歳未満の生産年齢人口も年々減少しており、2010年には31,046人。就業率も47.8%と5割を切りました。住民登録人口から生産年齢人口の動きを見ると、15歳から39歳までの前期生産年齢人口の減少が大きいことが分かります。若者が住みたい・働きたいまちを、真剣に考えなければなりません。

笠岡市の老年人口・生産年齢人口・年少人口の予測（2015年以降は推計値）



資料：総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の市区町村別将来推計人口-2013年3月推計-」より作成

## 2. 事業所の減少。雇用環境の悪化。「新しいしごとづくり」が必要とされています

笠岡市の事業所数と従業者数は、2006年から2012年までの間に事業所数が約15%、従業員数が約10%減少しています。事業所の減少は働く場が少なくなってきたことを意味します。

事業所数の減少の影響を受け、笠岡市の雇用環境は周辺の市町と比べても悪い状態です。笠岡の公共職業安定所の有効求人倍率はリーマン・ショック以後、低水準を推移し続けてきました。2013年11月には1.08となり、徐々に回復傾向にあります。引き続き「新しいしごと」をつくり、雇用環境を整備することが求められています。

有効求人倍率の推移

各安定所のデータより作成

		2008年 8月	2009年 8月	2010年 8月	2011年 8月	2012年 8月	2013年 8月	2013年 11月
有効求人倍率	笠岡安定所	1.01	0.41	0.53	0.70	0.80	0.89	1.08
	岡山県	1.17	0.54	0.68	0.91	1.11	1.28	1.36
	全国	0.85	0.42	0.54	0.66	0.83	0.95	1.07
完全失業率（全国）		4.10	5.40	5.10	4.30	4.20	4.10	4.00

## 3. 長期的な視野に立った企業誘致への取り組みが必要です

雇用の場が少ない笠岡市にとって、雇用を生み出す企業を誘致することは、地域全体の産業振興につながる重要な施策です。その用地としては、岡山県が有する笠岡港（港町地区）工業用地があります。笠岡港工業用地は1990年の分譲以来、2004年までに11社に分譲されましたが、現在23.4ha（16区画）の分譲地が残っています。この用地の分譲を岡山県と連携して進める必要があります。

いくつかの社会的要因から、企業が自社工場の新規進出や拡張を検討する際の選択肢が広がり、企業誘致の市場は現在、買い手に有利です。笠岡市は企業誘致を最優先事項の一つに置くとともに、進出を検討する企業にとってどのような優位性があるのか、総合的な条件の提示が求められます。人員などの体制の充実とともに、笠岡市が企業進出

の最適地となるように、施策として用地の確保策や企業の用地取得費用の軽減策を検討しなければなりません。

また、長期的な視点に立ち、社会情勢の変化に対して影響を受けにくい、持続性の高い地域経済をつくることも重要です。「企業の城下町化」するよりも、主要産業を中心にさまざまな企業が地元企業とともに相互扶助の関係で連携し合う、バランスのとれた「里山的」な産業構造をつくっていくべきです。

#### 4. 製造業の課題。企業間の連携、情報発信、人材育成などが必要です

笠岡市の製造業は、鉄鋼関連企業や自動車関連企業を中心にさまざまな業種が集積しています。しかし、業種間の連携が難しく、つながりが希薄です。豊かな地域経済をつくるためには、笠岡市の地域内の企業同士が連携することが大切です。例えば、干拓地で生産される農作物を、付加価値の高い加工品にし、地域外に売り出す。そうした取り組みが求められています。

また、製造業の企業へのヒアリング調査等を通して、「情報発信がうまくできない」「人材育成の環境が未整備」「事業戦略のブラッシュアップが必要」など、個々の事業所では解決が難しい課題も明らかになりました。

#### 5. 商業の課題。購買力の市外への流出。地元の小売店を守り育てる意識が大切です

笠岡市の商業は、昨今の急激な経済情勢の変化による個人消費の減少や、購買力の市外への流出といった課題に直面しています。2007年の商業統計によると、笠岡市の吸引度指数(※)は0.72。一方、近隣の商圏の吸引度指数は、倉敷市1.00、岡山市1.20、福山市(広島県)1.06で、笠岡市に比べて高い数値です。つまり、隣接する商圏に顧客が流出していることが分かります。

2013年度に実施したアンケート調査では、レジャーや娯楽だけでなく、食料品などの日用品に至るまで地元での購買依存度は低下し、福山市への依存度がますます高く

なっているという結果が出ました。購買先としてはスーパー、ショッピングセンター、大型量販店が増え、地元小売店での購入が減っています。店舗を有しない通信販売やインターネットでの購買の影響も表れています。

中小の小売店が今後生き残るためには、それぞれの店舗が専門性を高め、近圏にはない独自性のある魅力をつくっていくことが重要です。また、日用品は自宅近くで購入できるよう、地元の小売店を守り育てていくという考えを、市民一人ひとりが認識することも大切です。

(※吸引度指数：1を上回っていれば、他地域の商圈から顧客を吸引しているとみなす指標。笠岡市の吸引度指数＝笠岡市の人口一人あたりの年間商品販売額／岡山県の人口一人あたりの年間商品販売額)

## 6. 観光業の課題。地域資源を生かし、継続的な取り組みにつなげる必要があります

消費人口の減少が予測されるなか、笠岡市の産業振興のためには交流人口を増やす必要があります。交流人口を増やすには観光業が重要な役割を果たします。しかし、これまでは戦略や継続的な取り組みが十分に行われていませんでした。

観光振興につながるイベントは、一過性の集客目的で行うのではなく、継続していくことが重要です。また、来訪者の滞在時間を延ばし、リピーターになってもらうことも大切です。そのために観光資源の情報発信、宿泊を伴うツアー企画、外国人やシニア層といった新しい観光客を呼び込む方法など、検討すべきことはたくさんあります。

これらを検討するなかで、笠岡市のブランド化に取り組み、現在は商品指定を行うだけの「かさおかブランド」事業を観光面にも広げていく必要があります。



## 笠岡市産業振興ビジョンの理念 笠岡に「新しいしごと」をつくろう

今回まとめられた笠岡市産業振興ビジョンのキャッチフレーズは、「しごとが生まれ育つまち笠岡」です。

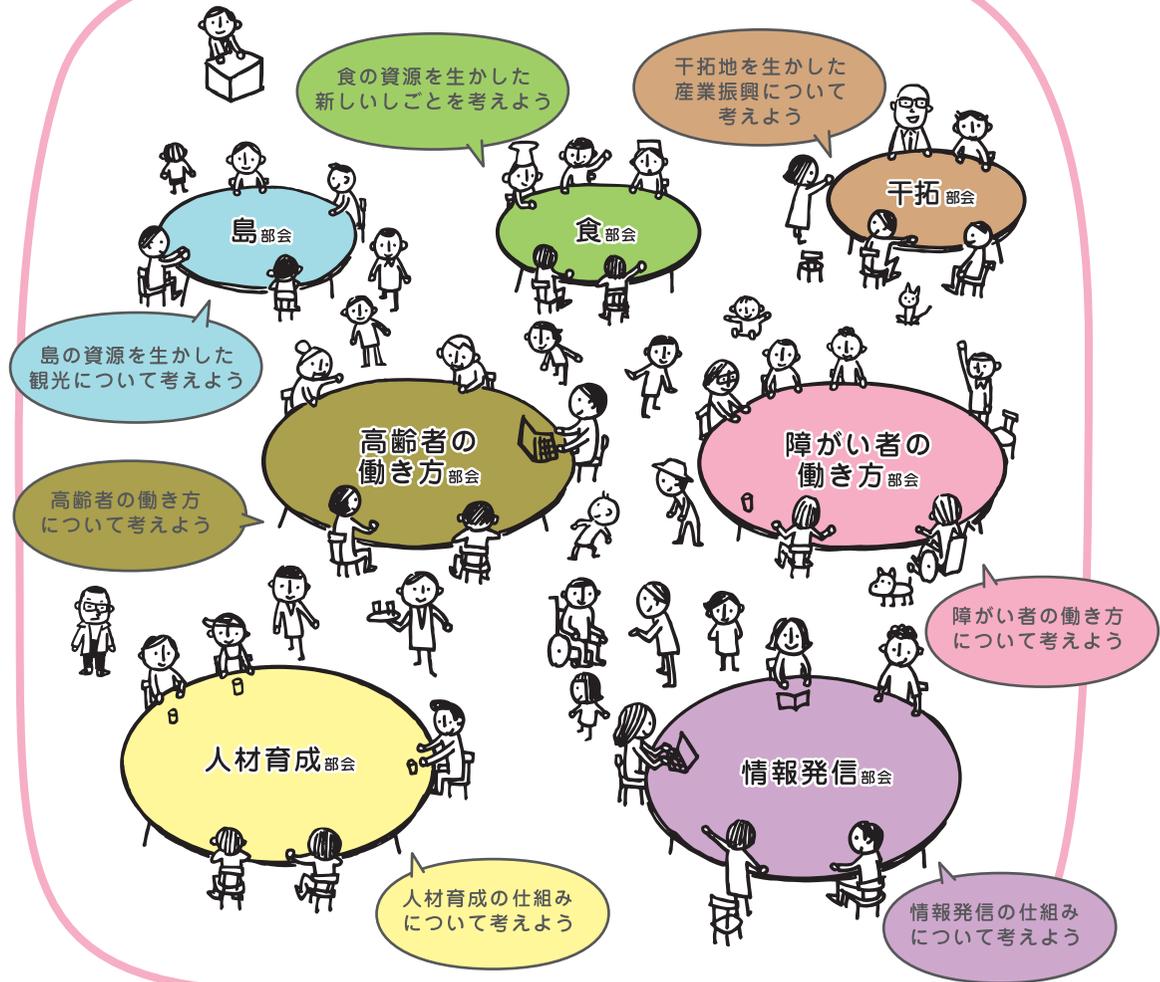
笠岡を元気にするために今、本当に必要なことは、多様な「新しいしごと」をつくり、育てることです。地域の潜在力を結集し、互いに連携することを通して「新しいしごと」をつくる必要があります。新しく生まれた仕事は地域に新たな市場や産業を生み出すとともに、笠岡のまちを豊かにします。

笠岡市産業振興ビジョンをつくるにあたっては、「笠岡の新しいしごとづくり会議」を開催し、多数の企業や市民が笠岡の産業の将来像について議論を重ねました。「笠岡に今、本当に必要なしごとは何か」を具体的に語り合うなかで、島や食などの地域資源を生かした産業、企業誘致、人材育成の仕組みづくり、情報発信の必要性、女性・高齢者・障がい者を含むさまざまな人が生き生きと働ける場づくり、といった提案が生まれました。

これらの提案は、笠岡の産業の抱える課題をふまえて考えられたものです。市内に今ある産業を育てる「内発的産業振興」、外から産業を誘致する「外発的産業振興」、市外からの交流人口を増やす「交流による産業振興」の3つの視点を含んだ笠岡市の産業全体への提案になっています。

今後は、「笠岡の新しいしごとづくり会議」からの提案を、企業や市民と行政の協働のなかで一つひとつ実現していくことが必要です。

## 笠岡の新しいしごとづくり会議

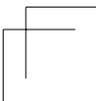
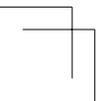


## 産業振興ビジョンの3つの柱

**企業誘致**  
(外発的産業振興)

**地元中小企業振興  
起業支援**  
(内発的産業振興)

**観光振興**  
(交流による経済活性化)



## 第2章「笠岡の新しいしごとづくり会議」について

この章では、「笠岡市産業振興ビジョン」の策定にあたって開催された、市民参加型ワークショップ「笠岡の新しいしごとづくり会議」について紹介します。笠岡の現実を直視すると同時に、未来を思い描きながら検討された「新しいしごとの提案」にはいずれも、市民の実感と想い、そして夢が込められています。



島部会



食部会



干拓部会



障がい者部会



高齢者部会



人材育成部会



情報発信部会



## 市民参加により産業振興ビジョンをつくる試み

### 「笠岡の新しいしごとづくり会議」

これからの産業振興は、企業・関連業界団体・行政の協働のもとで進める必要があります。笠岡市では、笠岡市産業振興ビジョンの作成において、市民が考えた新しい産業のあり方をビジョンに盛り込みたいと、市民参加型のワークショップ「笠岡の新しいしごとづくり会議」を2013年5月から毎月1回、計6回に渡って開催しました。

「笠岡の新しいしごとづくり会議」の立ち上げにあたっては、市内の企業・関連業界団体から約40名にヒアリングを行いました。しごとづくり会議の参加者は、このヒアリングに協力していただいた方々に加え、説明会や市の広報・ホームページなどで公募し集まった市民約70名で構成されています。

市の産業の未来像を描くうえで、民間企業をはじめとする市民一人ひとりが産業振興を自分のこととして関わる場を設け、市民の意見を積極的に反映させる手法を取り入れたことは、今回のビジョン策定の大きな特徴であり、全国でも初の試みです。

「笠岡の新しいしごとづくり会議」では、以下の7つの部会に分かれてワークショップ形式での検討会が開かれました。

- ①島の資源を活用した産業
- ②食の資源を活用した産業
- ③干拓地の資源を活用した産業
- ④障がい者・女性の働きやすい仕組みづくり
- ⑤高齢者が働き続ける仕組みづくり
- ⑥人材育成のプラットフォーム
- ⑦情報発信のプラットフォーム





会議では、新潟市の産業が抱える課題をまず全員が認識し、それらを解決するために「今必要なしごとは何か」「どんなプラットフォームが必要か」といったことを中心に、意見交換が行われました。この会議の場以外にも、市民が自主的な会を50回以上開き、話し合いが重ねられました。また、部会で考えた提案の効果を検証するための社会実験や、先進事例の視察なども行われました。その結果、7つの部会からそれぞれ「新しいしごとの提案」と、それにもとづく「政策提言」が提示されました。これらは、事業者・関連業界団体・行政との協働による産業振興の新しいあり方を見据えた議論を通して提案されたものです。

「新潟の新しいしごとづくり会議」から提案された政策提言は新潟市産業振興ビジョンの素案に反映され、この素案については、市内産業関係者および専門家等で構成された策定委員会での検討やパブリックコメントを行いました。そして、2014年3月に新潟市産業振興ビジョンが完成しました。

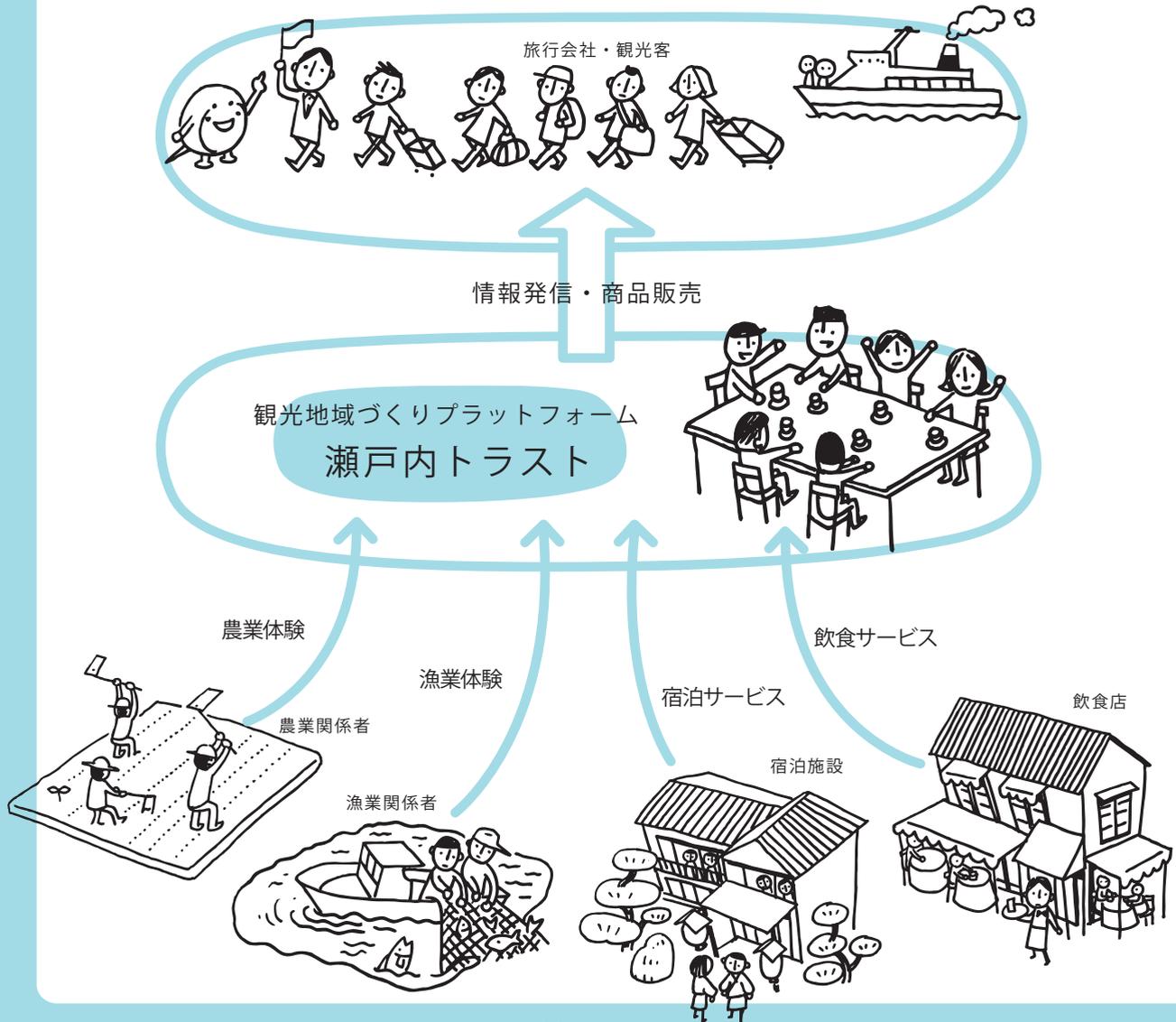
それでは、各部会がまとめた「新しいしごとの提案」の内容と、各部会の参加メンバーを、次のページからご紹介しましょう。





新しいしごとの提案 地域資源型産業「島」部会

事業者同士のつながりと、島の資源を生かした観光で  
笠岡のファンづくりを目指す「瀬戸内トラスト」の設立



瀬戸内海の中心に位置する笠岡諸島には、豊かな自然環境や美しい景観、新鮮な海産物などの観光資源がたくさんあります。来訪者に笠岡の良さや魅力を体感してもらうためには、これらの資源を活用した、地域を挙げての新しい観光づくりが必要です。これまでは個々の旅館や飲食店などで独自の取り組みは行われてきましたが、複数の事業者が連携した一体的な取り組みはあまり行われてきませんでした。

観光を中心に据えた新しい仕事づくりのためには、行政とは違う、顧客の視点から見て効率的なサービスを提供できる、公設民営の第三者組織が必要です。また、市内外にわたる観光資源をつなぎあわせ、地域を越えた新たな観光資源を生み出すためには、特定の行政にしばられない、柔軟な組織が必要とされます。

そこで私たちは、島の観光に取り組む事業者が集まり、これからの事業内容について話し合いながらそれを実行するための場として、観光まちづくりプラットフォーム「瀬戸内トラスト」の設立を提案します。「瀬戸内トラスト」では、複数の事業者同士のつながりと、島の資源を生かした観光を重視し、次の活動を行いたいと考えます。

- ①外国人観光客を呼び込むための取り組み
- ②市内での中・長期滞在者を増やすための取り組み
- ③地域観光資源の発掘・開発・啓蒙・紹介・販売・運営など
- ④観光に関する情報発信
- ⑤各種イベントの開催
- ⑥観光に関わる人材の育成
- ⑦観光に関わる新規事業立ち上げへのコンサルティング
- ⑧瀬戸内国際芸術祭への笠岡諸島の参加に向けた取り組み

このような取り組みを地域が一丸となって進めるなかで、笠岡の島の魅力をより多くの人に知ってもらい、さらに、一度訪れた人には何度も訪れる「ファン」になってもらうことが目標です。

島の観光に興味がある人はぜひ、私たちと一緒に活動を始めませんか？

食

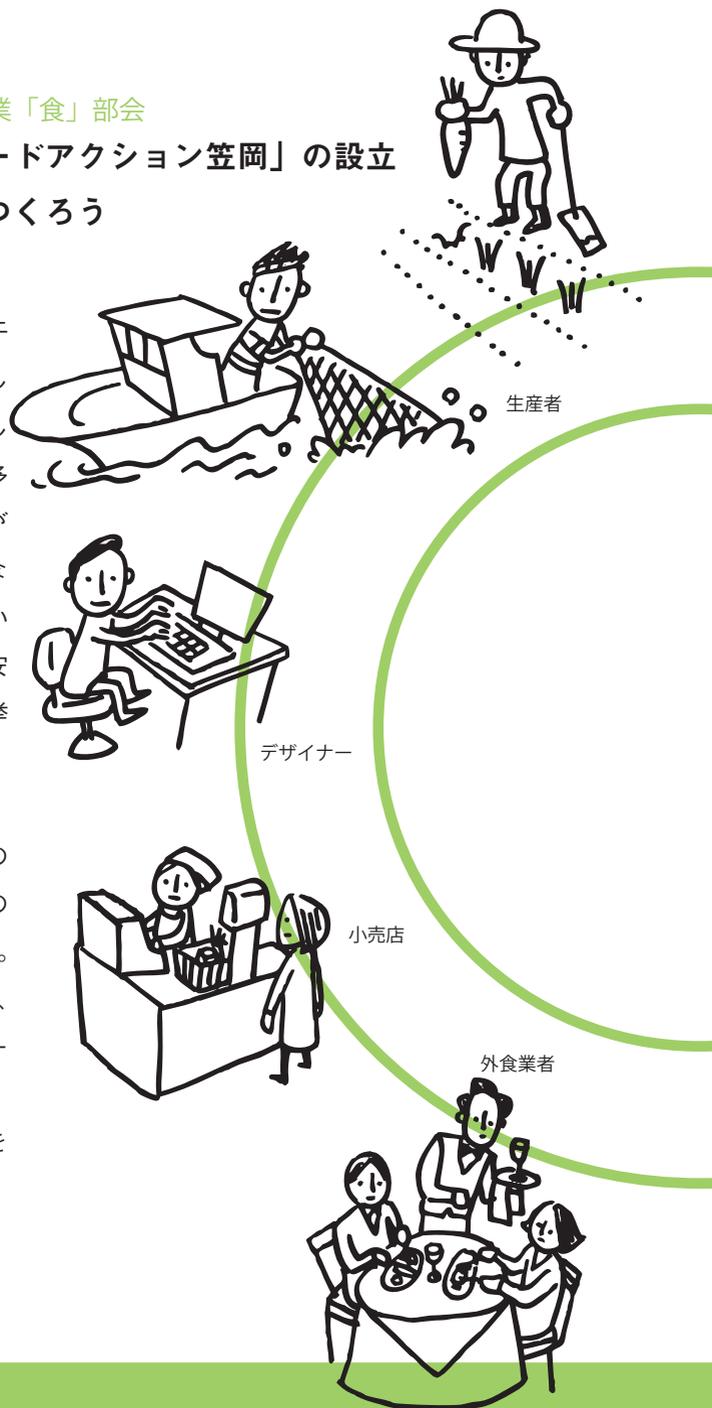
team 新しいしごとの提案 地域資源型産業「食」部会

## 地産地消活動のプラットフォーム「フードアクション笠岡」の設立 市民が育てる「かさおかブランド」をつくらう

瀬戸内海の豊かな恵みを生かした水産業、広大な干拓地で行われる農業や畜産業。笠岡にはこれらを通して得られる魅力的な農水産物がたくさんあります。しかし、笠岡の農業・漁業事業者は小規模なところが多く、組織力が弱いために販売力や競争力を保つことが難しくなりつつあります。一方、飲食店や宿泊施設などにとって地産地消は重要な経営戦略になってきているものの、生産者と交流する機会が少ないことや、安定供給が確保できるかわからないことが課題として挙がっています。

笠岡の第一次産業の再構築のためには、まず地元のよい食材を再認識し、それらを地元で消費するための食のネットワークづくりから始める必要があります。そこで私たちは、笠岡の食に関わる生産者、加工業者、調理師、消費者が交流する食のプラットフォーム「フードアクション笠岡」をつくることを提案します。

フードアクション笠岡では、次のような取り組みを進めます。





加工業者

地産地消プラットフォーム  
フードアクション笠岡



調理師



消費者

①笠岡で生産されている食材を今一度洗い出し、その魅力を再検討します。

②次に、食を中心とした地域ブランドをテーマに講演会やセミナー、交流会などを開催し、参加者が笠岡の食の魅力を再認識し、それぞれが笠岡の食産業の担い手であるという意識を高める場をつくります。

③そして、地元の給食事業や外食産業、スーパー、商店街、イベントなど、あらゆる機会を活用し、地産地消運動を推進します。笠岡の食に関わる人たち、シェフやパティシエ、フードコーディネーターやバイヤー、加工業者やデザイナー、料理学校や大学、あるいは一般消費者を巻き込みながら、料理や加工品のレシピを開発し、地元の農水産物の新たな魅力を創造します。

④これらの活動の成果として、市民が育てる「かさおかブランド」を生み出し、それを地元が下支えする消費の仕組みをつくります。例えば、笠岡の食の魅力を体験できるイベント「笠岡マルシェ」の開催などを提案します。

⑤さらに、笠岡市外への販路の開拓や情報発信も地域力を総動員して取り組みたいと考えています。笠岡の食の魅力を発信するポータルサイトをつくり、季節ごとに旬の食材を紹介するなど広く情報発信に努めること、また、都会の一流レストランや料理学校との連携などを通じて、食のトレンド情報を取り込む仕組みをつくることも大切でしょう。



新しいしごとの提案 地域資源型産業「干拓」部会

## 干拓事業の再構築なくして、笠岡の未来はない

### 私たちは「干拓宣言」します

1990年に完成した笠岡湾干拓地では、県有工業用地の一部に企業誘致を行い、農地の一般配分・貸し付けによる耕作なども進んだものの、農業用地の活性化エリアや笠岡港工業用地については、より有効な活用が必要です。これらを笠岡の産業振興にとっての大きな資源と捉え、企業誘致などを起爆剤とした雇用創出と税収増を図ることを提案します。また、年間約80万人が訪れる道の駅「笠岡ベイファーム」を核とした体験型観光を推進することも重要だと考えます。

企業誘致にあたっては、長期的な視点に立ち、社会情勢の影響を受けにくい持続性のある地域経済をつくるのが大切です。大手企業を誘致して「企業の城下町化」するのではなく、中心となる産業を軸に地元企業とさまざまな企業が相互扶助の関係で存在する、バランスのとれた「里山的」な産業構造をつくる必要があります。具体的には次の4つの新しいしごととともに、行政と民間事業者が力を合わせて「干拓宣言」することを、私たちは提案します。

#### ①粗飼料基地（380ha）のさらなる有効活用

380haの粗飼料基地は慢性的な赤字を出しており、その原因は収益性の低い牧草を生産販売していることにあります。そこで、高品質な野菜の栽培を中心に、同地の効率的な運用を図ります。そのためには買い手である牧場主との交渉などを進める必要があります。

#### ②活性化エリア（22ha）の活用

干拓地の北端にある活性化エリアでは、例えば、干拓地で生産した農作物の加工場や野菜のカット工場、天然ガス発電による余熱CO<sub>2</sub>を利用したハウス栽培を行う農業関係の企業を誘致します。候補となる企業には条件などを含めたプレゼンテーションを行い、積極的に働きかけます。

#### ③道の駅を核とした総合体験型観光づくり

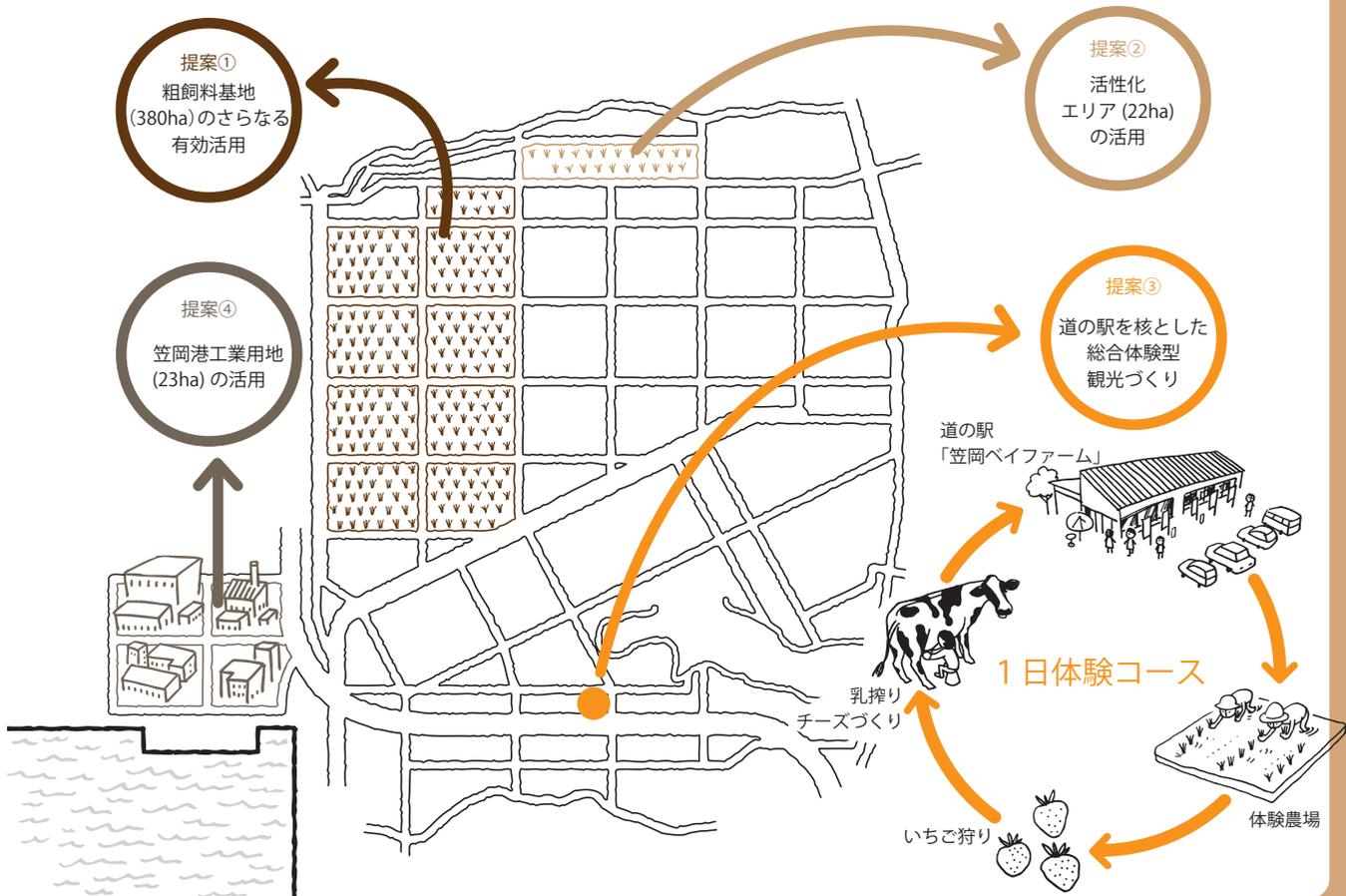
道の駅「笠岡ベイファーム」を基点に、干拓地のさまざまな素材を生かした体験型観光メニュー



を用意し、「農業に接し、家族で1日遊べる観光干拓地づくり」を進めます。例えば、手ぶらで行ける家庭菜園、イチゴ狩り、乳搾り、フラワーアレンジメント、チーズづくりなど、今ある資源を活用した体験コースづくりが考えられます。

#### ④笠岡港工業用地（23ha）の活用

岡山県が有する笠岡港工業用地（23ha）を活用し、企業誘致を推進することを提案します。笠岡港工業用地がJFE福山地区に隣接していることから、笠岡市としてJFEにグループ企業への積極的な情報提供を依頼し、関連企業のニーズを積極的に掘り起こしていくことが必要でしょう。





新しいしごとの提案 福祉産業「障がい者の働き方」部会

## 障害があってもなくても、誰もが生きがいをもって働き、暮らせるまち 地域連携による就労支援の拠点「サービスデザインセンター」の設立

障害がある人の就労については、生計を維持する「経済的側面」だけでなく、社会の一員としての自覚を持つ「社会的側面」や、生きがいを感じる「精神的側面」を満たすべく考える必要があります。笠岡市では 2012 年 7 月から専門員を配置し、障害がある人（精神・知的・身体・難病など）への就労支援の取り組みとして、企業啓発活動、新規職場開拓、就労相談などを行い、一般就労に結びついています。また、母子自立支援員がハローワークと連携し、子育て中の女性への就労支援も行っています。私たちは「すべての障害は個性である」という考えのもと、介護や子育てなど、環境による制約も就労するうえでの障害と捉え、障害がある人の就労につながるサービスのデザインが重要だと考えました。

そのためには、就労支援を軸とした企業や住民の「つながり」「助け合い」が必要です。そこで、笠岡市独自の産学官民の地域連携による就労支援の拠点「かさおかサービスデザインセンター」の設立を提案します。ここではコーディネーターが中心となり、就労に関する情報交換、相談、交流の場として、次のようなことに取り組みます。

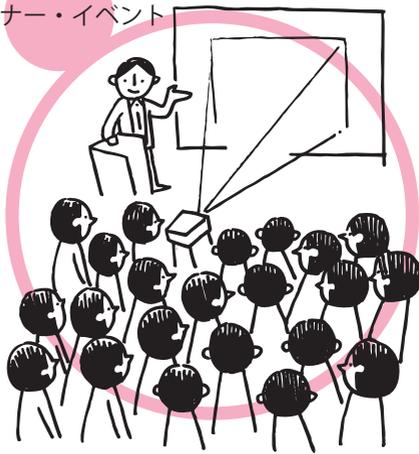
### ①就労に関する対話の場と相談の窓口としてカフェの運営

誰もが生きがいをもって働き、暮らせるまちをつくるには、企業・NPO・学生などさまざまな主体が連携することが大切です。私たちは、これからの働き方について考えたい人が気軽に集まり、対話や相談ができる場として、カフェをつくることを提案します。ここでは、定期的に企業・福祉施設・NPO・学生といった立場を超えた多様な参加者が集い、これからの働き方を考えるセミナーやイベントを開催します。また、ワークショップなどを開催し、互いの信頼関係を構築するとともに、就労に関する課題を解決するアイデアを生み出します。コーディネーターは利用者のニーズに合わせ



カフェ

セミナー・イベント



福祉作業所のパッケージデザインの支援

デザインと福祉に関する相談

企業と障がい者をマッチング、  
就労体験の機会づくり

て、デザイナーなどの専門知識をもつ人と利用者をつなげる役割を担います。また、レンタル可能な共同の仕事を設け、日常的に交流が生まれやすい環境を目指します。

### ②就労体験の機会づくりと助成制度の拡大などの仕組みづくり

笠岡市では、障害のある人と企業や事業所とのマッチングを行っています。障害のある人が就労体験後に本採用される例は増えていますが、実習などを行わずに採用する企業や事業所が依然として多いという現状もあります。このような課題を解決するために、私たちは「企業実習制度」の新設を提案します。障害のある人が就労体験を通して社会経験を積むことで、生活リズムを立て直し、働く意欲や自分への自信、生きがいを取り戻すことにつながります。また、就労後の企業側への助成制度を拡大することも重要です。学校・職場・生活の場をトータルで考え、地域全体で障害がある人の就労を支援していくための、長期的な視点からの仕組みづくりにも取り組むことが求められています。

### ③かさおか幸せ調査隊

センターを運営するにあたり、笠岡の現状を把握するために、行政・ハローワーク・社会福祉協議会・企業・NPO 当事者への聞き取り調査や市民参加型のワークショップによる話し合いの場をつくります。



新しいしごとの提案 福祉産業「高齢者の働き方」部会

## 80歳になっても働く幸せを実感できるまちをつくろう

### 高齢者が地域課題を解決する「エリアジョブキッチン笠岡」の設立

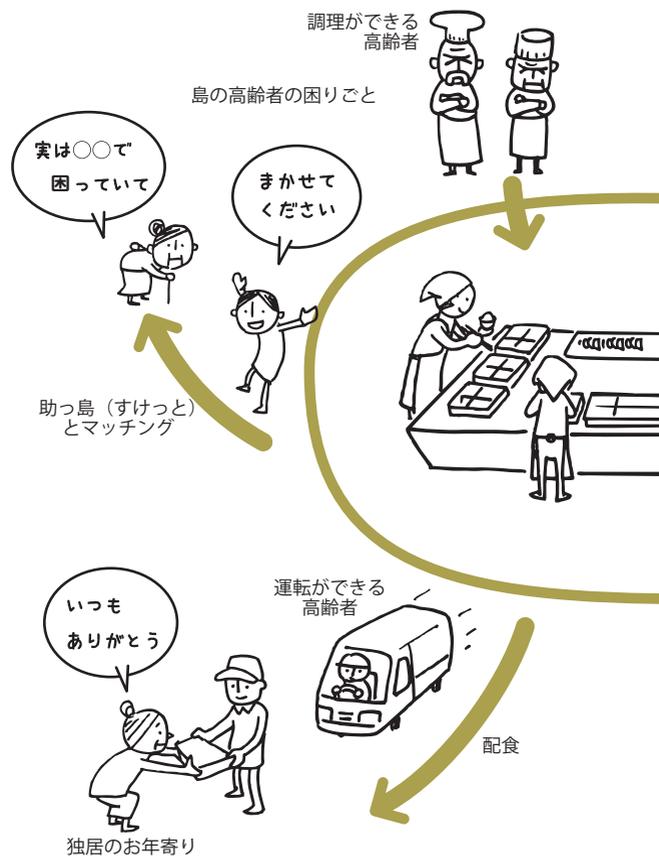
高齢者が健康状態や就業意欲に応じて働ける環境づくりが求められるなかで、現在はそれぞれの企業の取り組みとして、定年の延長などさまざまな就業形態の制度化が進められています。私たちはそれに加えて、「地域のために自分のスキルを生かして働きたい」という高齢者が地域で活躍できる場をつくり、「地域課題の解決と高齢者の地域雇用を同時に生み出す」ことが大切だと考えます。

笠岡には現在、高齢者が登録制で働く場として笠岡市シルバー人材センターがあります。しかし、これまで頭脳労働をしてきた人や女性向けの仕事が少なく、需要と供給にズレがあるなどの課題を抱えています。そこで、地域の課題を抽出し、それを高齢者の「新しいしごと」にするための仕組みづくりが必要です。

私たちは今回、地域の課題先進地である「島」をモデルに、高齢者が地域サポートの仕事を行う「エリアジョブキッチン笠岡」をつくることを提案します。

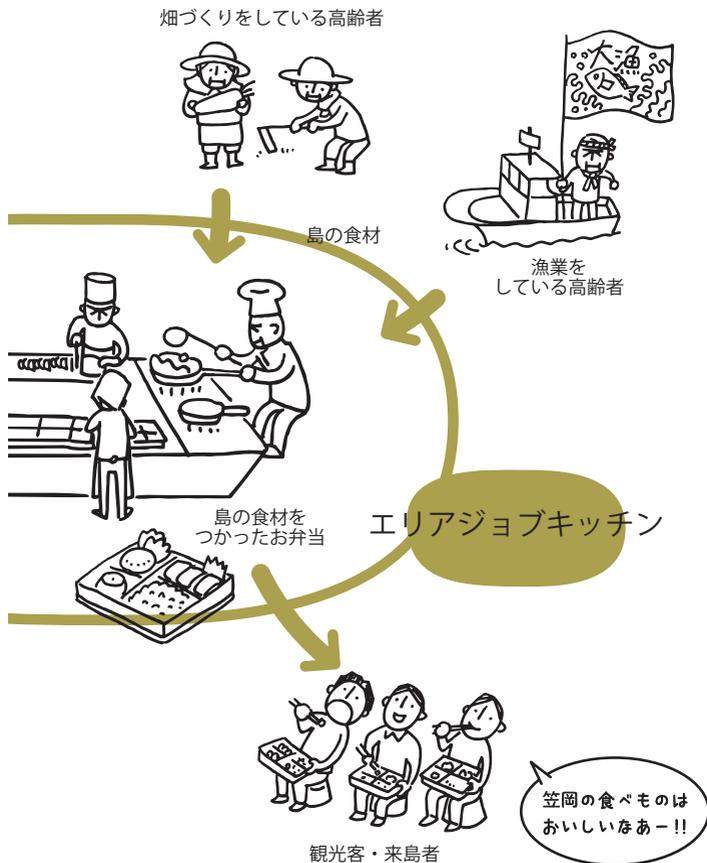
高齢化が進む島で、地域の課題解決と高齢者雇用を同時に進める方法として、私たちは「食」というキーワードに着目しました。島では食に関する課題として主に次の2つが挙げられます。

- ①一人暮らしの高齢者が自分で料理することが難しくなり、十分に栄養価のある食事をとれない
- ②外から島を訪れた人が食事できる場所が少ない



これらの課題を解決するために、元気で働く意欲のある高齢者が島の食材を生かした料理をつくり、食事のサポートが必要な高齢者や来島者に提供する仕組みを整備できないかと考えました。高齢者はそれぞれの健康状態に合わせて、調理や配達から畑づくりにも取り組みます。地域の郷土料理に詳しい高齢者に参加してもらえば、伝統の継承や食育につながることも期待できます。

「エリアジョブキッチン笠岡」の拠点は、現在ある公民館や公会堂の調理場などを利用することを想定しています。そこではいつも元気な高齢者の声が響き、誰が行っても温かく迎え入れられます。セルフサービスのお茶やコーヒーが置いてあり、高齢者ばかりでなく、子どもをつれた母親や観光客などさまざまな人たちが交流できるようにします。



また、そこには「生活の中での困りごと」を書き込める用紙も置きます。家事や介護、おつかい、畑づくり、家電や家屋の修理など、何を書き込んでも構いません。一方、島のために地域の役に立つ仕事をしたい高齢者は、「助っ島」(すけっと)として登録してもらいます。登録時に「持っているスキル」や「やりたい仕事」を申し出てもらい、「生活の中での困りごと」を解決できるスキルを持つ「助っ島」をマッチングし、「新しいしごと」を生み出します。その対価には独自の地域通貨を用いることも考えられるでしょう。

元気な高齢者が地域のために働き、感謝され、幸せを実感できる。そのための場として、「エリアジョブキッチン笠岡」が今まさに必要だと私たちは考えています。



team 新しいしごとの提案 プラットフォーム「人材育成」部会

## 起業しやすいまち笠岡をつくろう

### 新しいしごとづくりのための3つの提案

笠岡には広大な干拓地や笠岡諸島の島々があり、海産物をはじめとする食資源「かさおかブランド」が豊富にあります。一方で、「前期生産年齢人口」にあたる15歳から39歳の若者の市外への流出率がとても高く、市内での起業者が少ないという特徴もあります。

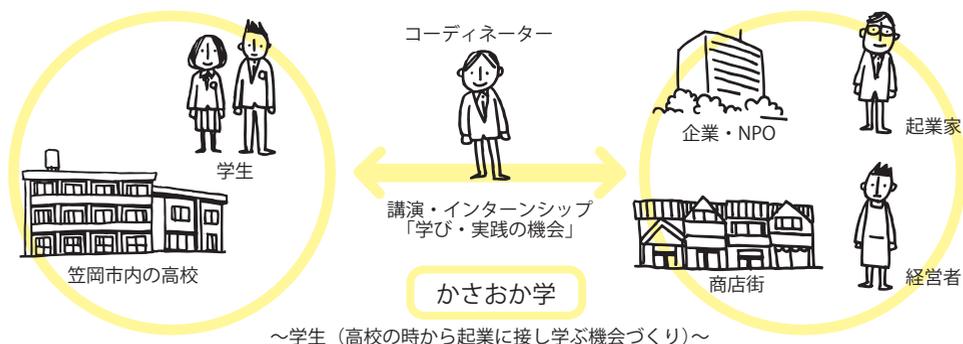
そこで私たちは、若いうちから笠岡の魅力と課題を実感してもらい、起業家的な思考力・行動力を身につけるための、高校生を対象とした体験教育プログラムを提案します。さらに、地方で仕事をしたいと考えている首都圏の若者と、笠岡の地域資源、事業継承に課題を抱える笠岡の事業者とをつなぐ仕組みづくりも行っていきたいと考えています。

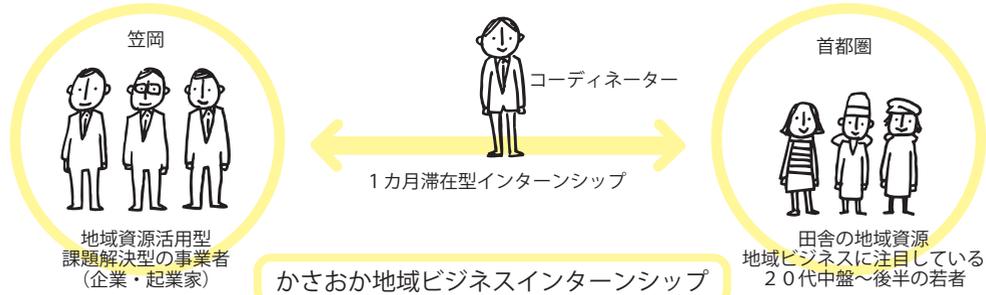
起業しやすいまち笠岡をつくるためには、人材を育成する「ひとづくりの場」と、起業意欲のある新たな人材と地域の資源や課題を結びつける「つながりづくりの場」が必要だと、私たちは考えています。

それぞれは具体的に次のような内容です。

#### ①笠岡の魅力と課題に出合う実践型高等教育プログラム「かさおか学」

- ・ 起業家や経営者による出前講座の実施
- ・ 高校生の実践型インターンシップの実施





～「地域ビジネスを学びたい!」という地域外の若者を呼び、仕事と雇用を増やす～

## ②盛岡の魅力と課題と師匠に出会う「かさおか地域ビジネスインターンシップ」

- ・雇用の創出および事業者の右腕となる人材（後継者）の確保
- ・一定期間の滞在から、移住・起業への流れの創出

また、現在の盛岡の事業者においては、同業種・異業種間での交流があまり行われておらず、地域を越えたノウハウやアイデアの共有がなされていないという現状があります。今後を見据えると、市内外ということに関わらず、多くの人に盛岡で起業してもらえるような体制整備も必要です。

そこで、盛岡に魅力を感じた市内外の人が、地域の資源と課題を仕事に結びつけていくための人材育成事業についても提案します。

## ③盛岡で新たな仕事づくりを考える個人と企業を支援する「盛岡コト起こし人材育成事業」

- ・コーディネート（地域内でつながりが持てずにいる関係者同士をつなげていく）
- ・ひとつづくり（起業について学べる仕組みづくり）
- ・盛岡地域ビジネス塾の開催、地域課題ビジネス化プラットフォーム（ビジネス検討チーム）づくり、ビジネスプランコンテストの実施



～盛岡に魅力を感じた地域内外の人が地域資源の課題を「しごと」にしていく～



新しいしごとの提案 プラットフォーム「情報発信」部会

## 市民一人ひとりがまちのレポーター

### 情報発信のプラットフォームをつくり、笠岡の魅力を発信しよう

日本有数の多島美が望める笠岡諸島、年間を通して温暖な気候、自然災害の少ない地勢、交通の便の良さなど、笠岡には魅力的な資源がたくさんあります。しかし、これまではその魅力を市内外に発信できていませんでした。また、市の補助金制度など、近隣の市町にはない制度の周知も十分ではありませんでした。

笠岡の交流人口を増やすためには、このような課題を解決し、地域の豊かさをより広く伝えていかなければなりません。そのためにはさまざまな情報発信手段を活用し、笠岡の情報（観光・市政・産業）を集約したうえで、効率よく発信できる場（プラットフォーム）が必要です。市民誰もが使いやすい情報発信のプラットフォームをつくり、一人ひとりが笠岡のまちに誇りを持って情報発信していく。私たちはそれが大切だと考え、具体的には次の3つを提案します。

#### ①継続的な情報発信体制づくり

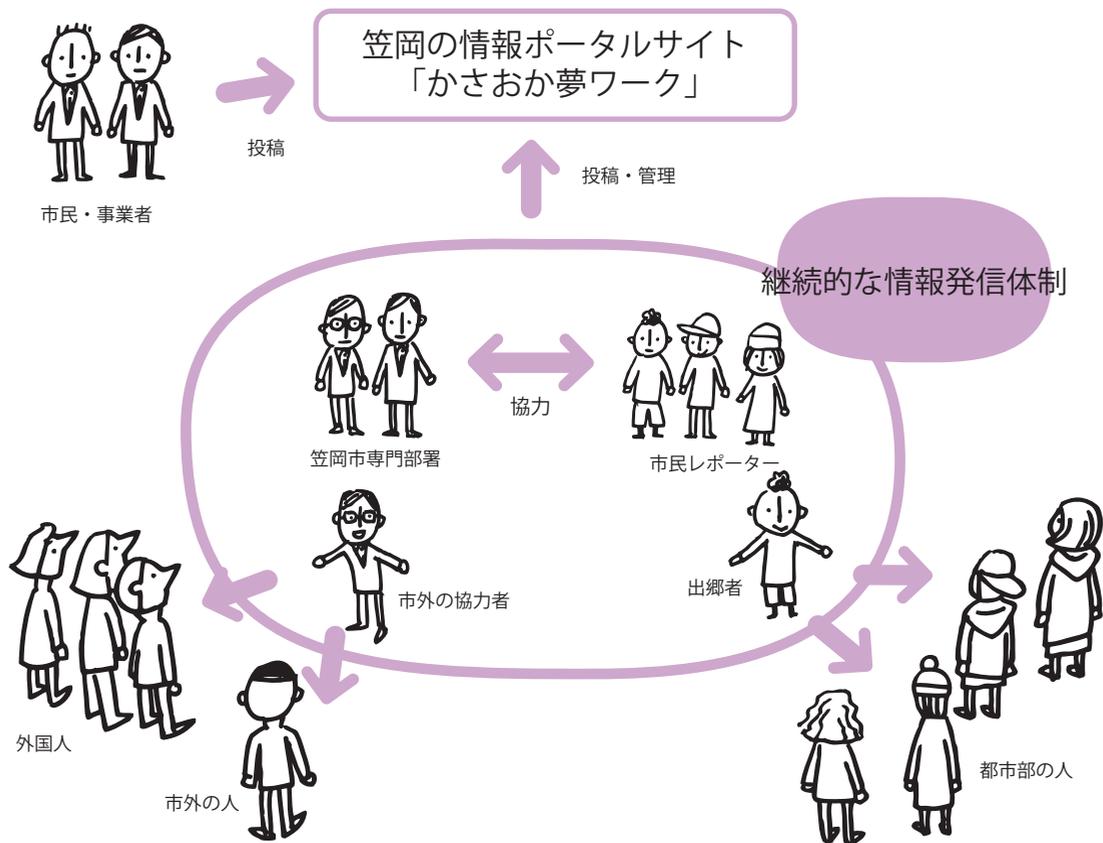
情報発信を継続的に行うために、市役所の中に専門の部署を新設します。そこには、さまざまな情報発信の方法に精通し、幅広く効果的に情報を発信できるスペシャリストを配置。その人材育成も行える体制をつくります。また、その部署・人材だけでは限りがあるので、情報発信手段に精通する市民の協力を得て、市民レポーターが笠岡の魅力を広める仕組みもつくります。市民参加型の情報発信の体制づくりです。

#### ②多方面からの情報発信

市内からの発信のみでは情報の行き渡る範囲が限られます。そこで、市外に店舗を構える笠岡市在住の事業者や出郷者も情報発信に協力できる体制づくりを進めます。市外の店舗へのパンフレット設置を促し、観光案内などによる情報発信への協力体制を構築します。また、国が積極的に推進しているビジット・ジャパン事業（訪日旅行促進事業）と連携し、国外からの観光客の呼び込みにも力を入れます。外国語のホームページを開設し、国外へも笠岡の観光情報を発信します。

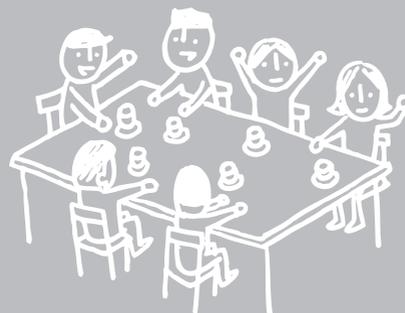
### ③既存ポータルサイト「かさおか夢ワーク」の改修

市内事業者の情報発信プラットフォームとして、既存ポータルサイト「かさおか夢ワーク」を改修することを提案します。すべての利用者が使いやすく、効果的に情報発信できるシステムを構築することで、ウェブサイトの活性化を図り、市内事業者の販路拡大の一助とします。同時に、スマートフォンなど最新の通信技術に対応したウェブサイトにする必要も必要です。また、利用者がより見やすいウェブサイトにするために、カウンター分析にもとづきページ配置を見直します。このサイトの管理は笠岡市役所に新設の情報発信専門部門が行います。





## 「笠岡の新しいしごとづくり会議」に参加した人たち



メンバー名

プロフィール



このテーマへの各メンバーの思い

## 島 team 大本 恭子

地元笠岡で長年、婚礼衣裳や振袖などの貸衣裳業を営む。リサイクル着物を扱う部門を立ち上げ、インターネットを通じて全国に着物の通信販売も行っている。各家庭で眠っている役目を終えた着物を、必要としている人に橋渡しする仕事を通して、和の文化の素晴らしさ、「きもの」の楽しさを伝えていきたい。



当たり前のように幼いころから身近にあった、豊かな自然。気候風土に恵まれた笠岡の魅力を、たくさんの方々に知っていただきたいと思います。私たちにとっては「当たり前」のものが、やり方ひとつで魅力的な観光資源になる。そんな可能性ある「原石」を皆さんと一緒に発掘して、「観光」という新しい柱をつくっていきたいと考えます。来る 2020 年の東京オリンピック開催時には、海外からの旅行者に足を延ばしてもらえるような、魅力あふれる笠岡でありたいと願っています。

## 島 team 佐賀野 淳

1960 年笠岡市生まれ。大学卒業後、団体職員やデザイナーなどの職に就く。2013 年岡山県備中県民局主催の「第 1 回おかやま備中ビジネスプランコンテスト」笠岡市の部において、「笠岡諸島の古民家をリノベートしてリゾートに」のプランで大賞を受賞。現在はそのプランの実現を含め、笠岡の観光事業化に取り組む。



笠岡に 35 年ぶりに帰ってきて感じるのは、たくさんの観光資源があるのに十分に生かされていないということ。現在埋もれたままの状態にあるそれらを、まず広く知らせたいという強い思いに駆られます。その目的を達成するには、官民挙げての、そして笠岡だけにとどまらず近隣の自治体や住民の方々との協力体制が必要です。そのような意味で、それらをつないでいく第三の組織として、今回のしごとづくり会議で提案した「瀬戸内トラスト」の存在は必要不可欠なものと考えています。

## 島 team 鶴田 康範

1970 年笠岡市北木島生まれ。大学卒業後、商社や保険会社、洋菓子メーカーに勤務。2004 年に鶴田石材(株)に入社。現在は会社の代表(四代目)として、伝統の北木石(北木島で採れる花崗岩)を後世に残すため、その知名度を高める活動を全国に展開。笠岡が活性化しよう観光事業にも新たに組み組もうとしている。



弊社の北木島採石場を見学を訪れる人は少なくなく、テレビや新聞などに取り上げられて島の名物の一つになっているようですが、島を活性化させるまでには至っていません。そこで、北木島を「石のアート島の島」として瀬戸内国際芸術祭 2016 にエントリーすることを提案しました。実現のためには島民の理解と協力はもちろん、県や市の賛同も不可欠です。そうした準備を円滑に進められるように、観光事業に特化した半官半民の組織を立ち上げることも提案。これを機に、新しい笠岡のまちづくりが加速していくことを期待します。

笠岡に限らず岡山県の県民性なのかもしれませんが、笠岡には思ったことをズバリと話す方が多いように感じます。大阪出身の私は初め、大いにとまどいましたが、思っていることをそのまま口に出すというのは欧米では普通のことなので、私の中で笠岡は「日本語の通じる外国」という認識でおさまりました。この県民性を生かし、これからますます増える諸外国からのお客様を違和感なくオモテナシできるよう、観光や移住による産業振興と雇用確保を進めていけば、魅力ある独創的な地域となるように思います。

## 島 team 西村 正樹



大学卒業後は中堅ゼネコンに勤め、総務畑で25年間。体力の衰える前にやりたいことをやろうとサラリーマンを辞め、5年間にいろいろな国を旅してまわる。欧州の国々の美しい田園風景を眺めているときに農業をやりたいと決意。笠岡で研修後、2012年にいちご生産者として就農。

笠岡には多くの離島があり、それらの島々は大変風光明媚で、観光に適した場所だと考えます。しかし、現在は観光地としての認知度は低く、また、観光客誘致のためのPR活動も盛んとは言えません。そこで、まずは離島をPRすることに重きを置き、意見や活動をひとまとめにする組織の立ち上げを提案しました。この提案には行政や民間企業の協力が不可欠です。解決しなければならない問題は山積みですが、市民と行政や民間企業をつなぐ、そして離島と観光客をつなぐ架け橋となるような組織を目指しています。

## 島 team 藤井 順久



大学卒業後、曾祖父の代から100年続く家業の旅客船業に従事。仕事内容は操船、船の修理、社員教育、営業など多岐に渡る。定期航路の他、3月から11月の土日祝日は尾道一瀬の浦間を結ぶ航路も運行。この航路では私を含む船長が幕末の志士「坂本龍馬」に扮し、操船や船内案内を行う。貸切り船にも対応している。

高齢化が進み、活気を失いつつある笠岡諸島に、一人でも多くの人に足を運んでもらいたいと思っています。そのために、今回提案した「瀬戸内トラスト」での活動を通して、まだまだ埋もれている島の資源を探し、さまざまな人知ってもらえるように広めていきたいと考えています。

## 島 team 山河 秀一



1975年笠岡市飛島生まれ。体育大学卒業後、印刷会社営業、健康器具販売員、市内中学校保健体育講師を経て、2011年に海上タクシー（釣り船）の会社を起業。基本的には24時間365日、人から物まで、そして有人島から無人島まで何でも運ぶ。

## 島 team 山脇 節史

1976年広島県福山市生まれ。大学卒業後は幼稚園教諭、パティシエ、介護業務と異業種を渡り歩き、現在は若者の就労支援に四人の仲間と関わる。趣味は菓子づくり、バンド演奏、登山など。過去には季節労働や自分探しの旅に出た経験も。自分の特技や経験と笠岡の資源や特色を生かして支援できたらと考えている。



笠岡諸島に観光客を呼び込み、仕事を生み出していくための組織「瀬戸内トラスト」は、とりわけ北木島に拠点を置いて就労体験プログラムを立ち上げる僕たちにとって心強い存在です。これは、外から笠岡に来て新しい仕事を始めようと思う人が直面する課題、例えば資金調達、人脈づくり、土地柄への理解などを解決する力になる組織です。また、笠岡諸島を中心に観光したい人、笠岡で何か楽しいことを探したい人やイベントに参加したい人への情報発信基地として、これからの笠岡に絶対に必要な事業です。

## 食 team 奥田 忠司

1955年生まれ。27歳でアパレルメーカーを立ち上げ、30歳で海外生産事業を開始。36歳で農業に転進し、46歳から中国での農業事業に進出。52歳のとき突然の病に倒れ、事業を大幅に縮小。その後はコンサルタント業務を目指し、2012年に農村エナジー(株)を設立。農業農村の再生を目標に活動している。



地元の第一次産業の衰退は「地域力」の衰退を意味します。住民に安心安全で旬な食材を届けてくれる地元の第一次産業は、産業的にも文化的にも、その地域の根幹をなすものなのです。とても魅力的な「地元の農林水産物」を忘れてしまっていないでしょうか。地元の第一次産業は国内外での厳しい競争の中で疲弊し切っています。地元の畑や海、山で採れたもの、どれも失いたくはありません。失ってからでは遅いのです。今一度、「笠岡ブランド」を見つけて、食べて育てて、そして発信していきましょう。

## 食 team 角田 訓也

1954年生まれ。大学卒業後は笠岡に戻り、父親の経営する日東鋼業(株)に入社。笠岡青年会議所に15年間在籍、その後4期16年間笠岡市議会議員を務めた。現在は不動産の延長で、遊休地や屋根の有効利用として産業用太陽光発電の提案を行っている。



笠岡はJR山陽本線の笠岡駅のほか、山陽自動車道の笠岡インターチェンジという「陸の港」、住吉港・伏越港・新笠岡港の「海の港」、笠岡湾干拓地内の「空の港」と、3つの港を有しています。また、干拓地内の「かさおか太陽の広場」や「カブトガニ博物館」から、「美の浜緑道」「十一番町緑道」「西ノ浜緑地」を結ぶ「水を巡る緑の回廊」という素晴らしい環境が整っています。こうした交通の要衝と恵まれた環境を最大限に利用し、まずは人口を増やすよう知恵を絞っていききたいと思います。

世界有数の内海を有し、年間を通して気候が温暖で、多様な独自資源に恵まれる笠岡諸島。広大な干拓地が隣接するなど、インフラ面でのポテンシャルは非常に高いと思います。しかし、現状はそれらを上手く活用できていません。今後はいわばソフトウェア的な発想が事業化にも必要ではないでしょうか。昨今、和食がユネスコの無形文化遺産に登録されるなど、世界的に日本の「食」が高く注目されています。和洋問わず、食材をどう料理（活用）していくか、そこに関わる人々の知恵と果敢な挑戦欲が必要だと感じています。



## 武本 克己



1957年生まれ。大学卒業後はIT関係（システム開発）の会社に約25年勤め、その後、建築設計事務所勤務を経て現在はICT関連（ISP&CATV事業）企業に勤務。

今回の産業振興ビジョンへの参加を通じて、笠岡に対する理解と愛情が深まったように思います。私は笠岡高校を卒業後、ずっと外から笠岡を見てきました。帰郷までの約30年間に笠岡の人口は減り続け、世の中のスピードよりも速く少子高齢化が進み、経済も縮小しました。帰郷時の私は「この選択はしょうがない」という気持ちでしたが、ワークショップに参加して地元の若い人たちと議論や酒を交わすうちに、心から笠岡市民になっていくような感覚を抱きました。私自身が少し成長させてもらったような気がします。



## 小林 嘉文



1960年生まれ。大学卒業後、伊藤忠商事(株)に入社。主にセメント部門を担当し、中国や米国に15年駐在。2009年の夏に退社して笠岡に帰り、家業である小林産業(株)を継ぐ。

笠岡が活気あるまちになるための重要な要素の一つに、経済活動が活発で、市民の生活が豊かであることが挙げられます。広大な干拓地の有効活用、笠岡港工業用地への企業誘致など、笠岡はさまざまな可能性を秘めています。笠岡の財産を有効に生かし、市民の皆さんが誇りに思える笠岡をつくっていきたいと思います。



## 重見 圭一



1965年生まれ。大学卒業後、医療器具（カテーテル）メーカーの日本シャープウッドに入社。大阪支店に配属され、和歌山や京都までをエリアとして働く。25歳で笠岡に戻り、笠岡市役所に就職。現在は笠岡市教育委員会生涯学習課に勤務。


**千** 高橋 宏文

大酒飲みの酔いどれ団体職員。最終学歴は笠岡自動車学校（大型バイク免許を取りました！）。仕事は商工会議所で指導業務を行うことと、「ラーメンのまち笠岡」を全国に広めること。ラーメンについては、もはやライフワークになりつつある。



とにかく気持ちが大重要。行政も市民も同じベクトルで「新しいしごとづくり」に取り組んでいきたいと思っています。


**障** 浅野 史子

大学で児童学を専攻。ニュージーランドとイギリスに留学して保育と言語学を学び、現地で日本語教師と保育士を経験。保育士や百貨店勤務を経て、現在は障がい者就労促進プランナーとして、笠岡市内外の企業訪問と啓発活動、新規職場開拓、市内の障がい者への就労相談、企業と障がい者のマッチングを行っている。



障がい者のつくった商品のパッケージを魅力あるデザインにする提案には、強い思い入れがあります。なぜなら以前より、事業所の商品の質を高め、市場でもっと戦えるようにできないかと考えていたからです。提案が実現すれば、社会が何を求めているかを所員も真剣に考えるようになり、事業所と社会の距離がぐっと近づくでしょう。福祉施設のものづくりが注目を集める昨今、この提案を通して、障害をお持ちの方が一人でも多く社会で活躍できるよう、お手伝いできればと思っています。


**障** 佐藤 幸治

笠岡市役所政策部、協働のまちづくり課勤務。友人が山崎亮氏のトークショーを聴いて発奮したのがきっかけで、studio-Lの存在を知る。その後、笠岡でこのプロジェクトが始動するやいなや、本業そっこのけでスタッフとして関わる。同時に、「studio-Lのノウハウを盗んで笠岡に還元する」という極秘任務も遂行中。



お忙しいなか、仕事づくり会議に関わってくださった皆様に、心よりお礼申し上げます。会議メンバーの中には、「よし、いっちょやってみよう！」と覚悟をもって動き出されている方がおられます。ほんの数人で笠岡の産業がどれくらい変わるかわかりませんが、山崎亮さんが言われていたとおり、それでも私は頑張る人を全力で応援していきたいです！市役所職員としても、一個人としても。

障がいのある人や就労困難な方への支援は、継続した取り組みが必要です。また、就労の現場では、一人ひとりの個性や力が生かされることが前提だと思っています。小さな力や個性を生かすためには、支援する側の想像力や演出が大切だし、コーディネートしていく力も必要です。いろいろな人の個性が生かされるまちづくりと、やりがいのある仕事づくりに向けて、これからも考えていきたいと思っています。

**障** team 佐藤 靖之



2012年6月に居宅介護支援事業所を笠岡市中央町に立ち上げ、ケアプランや介護相談などを行っている。以前より、高齢者や障がいのある方の介護や生活支援、就学前の障がい児の療育に関わってきた。試行的に取り組んでいるニートや引きこもりの人への就労支援も、今後は事業として形にしていきたいと考えている。

しごとづくり会議に参加して、ほんの一部ではありますが笠岡の現状に触れることができました。チームでは商品のパッケージに着目し、改良の提案を行いました。丁寧に良い商品をつくっているのにそれがうまく外に伝わらず、もっと多くの人に食べてもらいたくても、その改善方法が分からない状況だったようです。今回のように現場の声を聞き出す役や、問題解決できる人につなぐ役を担える人材が増えてほしいと思います。そしてこれをきっかけに、笠岡がさらに住みやすく明るいまちに変わっていくことを願っています。

**障** team 杉村 知美



1988年生まれ。鳥根県出身、岡山市在住。岡山県立大学デザイン学専攻科在学中は写真を専攻し、現在も紙・デジタル・立体などさまざまな形態の写真作品の制作に取り組む。

福祉作業所でつくられたお菓子を販売するためのボックスのデザインを提案しました。作業所のイメージを什器で変えることができればと思い、かわいらしく、人懐っこいデザインにしました。商品の説明だけでなく、作業所のイメージを変えるための掲示板や、商品への要望やアンケートを回収できるデザインもあわせて提案しました。お菓子をただつくるだけの作業所から、所員がお客さんの意見や評価を知って、張り合いのある仕事ができる作業所に変わるよう、新たな職場環境づくりにつながればと思います。

**障** team 杉本 和歳



笠岡高校を卒業し、大学と大学院で建築を学ぶ。インテリア設計の事務所勤務を経て、東京でタイラーデザイン事務所を設立。インテリア設計を生業にしようと考えていたのに、ひよんなことから文京区本郷のまちづくりの仕事を引き受け、その関係でグラフィックやウェブサイトの仕事を中心になっている今日この頃。

**障** team 長野 紘貴

岡山市出身。関西国際大学 4 回生。



最先端の高齢化地域である笠岡諸島。岡山県の小学校は不登校発生率が全国ワースト 3 (2012 年「学校基本調査」文部科学省)。うつ病や躁うつ病の人の増加により、県内医療機関の患者数は人口 10 万人あたりに換算すると全国 2 位 (2011 年「患者調査」厚生労働省)。さらに、年間の自殺者数は約 400 人。生きづらいと感じる人や助けを求める人が多い岡山県だからこそ、多種多様な人が集まる安心・安全な対話の場が必要だと私は考えています。対話のなかから「生きる意味」を見いだせるような支援ができればと思います。

**障** team 森光 康恵

総社市在住、笠岡市勤務。市の委託により笠岡市市民活動支援センターの管理運営や相談業務などに関わる。笠岡のさまざまな市民団体と行政とのつなぎ役。2002 年に自主的に立ち上げた「きび工房」では、自分たちの暮らすまちを知る講座などを毎月企画。2008 年にはガレージを改修してカフェ&ギャラリーも併設した。



今求められているのはどんな仕事なのでしょうか？「生活するための手段」「自分のスキルを発揮できる」「自分の居場所+収入」「隙間の時間を最大限に生かせる」「子育てや親の介護などをしながら収入を得られる」「障がい者雇用の創出」。また、多様化するニーズに対応できる相談窓口と、企業への提案を含め情報交換のできる場所とコーディネーターが必要です。そして、高齢者・女性・障がい者といった枠を超え、生きる力と収入を得られる、付加価値のある仕事が必要だと思います。

**高** team 木村 真大

1996 年から笠岡商工会議所に勤務。2006 年からは岡山県承認の経営指導員という立場で、地域企業の経営サポートのための支援・事業活動を実施。主に政府系金融機関の融資制度のあっせん、記帳・確定申告などの税務支援、創業塾・経営セミナーの企画運営に当たっている。専門家とチームを組んでの経営相談にも対応。



高齢者部会が提案している新しいしごとは、働く意欲のある高齢者が地域の課題を解決することで収入を得られるようにします。シルバー人材センターでは受けることのできない高齢者向けの仕事を、意欲のある高齢者に的確にマッチングできるツールの作成など、高齢者部会でいろいろと取り組んでいきたいと思っています。

少子高齢化により社会が縮小に向かうなかで、笠岡の産業が連携して力強く発展することを願っています。企業誘致は大事ですが、それ以上に地場産業の発展が重要です。高齢化社会に対応したハードやソフトの開発にいち早く取り組み、その技術を確立させることで、他の国々が日本の 10 年後に高齢化社会を迎えるとき、日本の技術を輸出することができる。それを笠岡の産業が互いに連携して開発できれば最良です。そのためには、それに必要な最先端技術をもつ企業や大学の研究部門、現場の協力が大切だと思っています。

高 team 蔵本 隆文



笠岡市議会議員として通常の業務以外に専門的に研究していることは、まちづくり協議会を行政運営の核として機能させるための仕組みづくり。そのために岡山大学大学院で「地方における市民の行政・議会参加とその課題」をテーマに研究。市民との意見交換会を軸に政策立案できる仕組みづくりにも取り組む。

笠岡ではお年寄りが増えています。施設で最期を迎える人も増えています。人間は本来、自分が大事にしてきたものに囲まれて死にたいと願っているし、それが当たり前だと思います。自分にとって居心地のいい空間で暮らせば、自然と元気で長生きできます。でも、現実はいかに出来ていません。多くのお年寄りが子どもなどに遠慮しながら生きています。「自分の生きたいように生き、死にたいところで死ぬ」幸せ。そのような最期を迎えられる終の棲家のある笠岡を、みんなで作っていききたいと思います。

高 team 小堀 響



生まれも育ちも笠岡。現在は創業 48 年の総合建設業、小堀建設(株)の取締役社長。地域密着型の工務店として、10 人のスタッフとともに、家のことなら何でも相談を受ける。自然体験の指導員や片づけなどの資格を生かし、休日は依頼や自主開催の会で、近隣市町村を含む多くの人のとの交流を楽しんでいる。

笠岡市産業振興ビジョン策定委員の立場で、メンバーの方から笠岡のさまざまな強みや弱みなどを伺い、一日も早く笠岡に溶け込みたいとの思いから、人材育成部会に参加させていただきました。真剣な議論を何度も重ねるなかで、将来の笠岡を支える若者たちや、笠岡で起業し新しい仕事にチャレンジしようとする人たちにとって、タイムリーに役立つ「かさおか新しいごとづくりセンター」の創設を提案しています。センターを核として笠岡のまちが豊かになり、多様な仕事が生まれることを切に願っています。

人 team 赤木 恭吾



岡山市出身。大学卒業後、民間企業に 2 年間勤務。1984 度から津山工業高校に 20 年間勤務（土木科教諭）。その後、県教育庁指導課、水島工業高校教頭、岡山工業高校教頭・副校長。2013 年 4 月、笠岡工業高校に校長として赴任。「地域とともに発展し、生徒が誇りと自信を身に付けることのできる学校」を目指している。

人 team 池田 憲太郎

1972年生まれ。99年笠岡市に入庁。2013年4月から総務部税務課に異動し、市県民税を担当している。前年度までは協働のまちづくり課で、市民団体との協働を市民の方々と一緒に考えていました。今回もいろいろな方々とお話しすることができ、いい機会になりました。



これからの笠岡における起業とは、さまざまな地域の課題を解決する仕組みをつくることでもあり、この仕組みづくりへのハードルが下がることで、持続可能な笠岡の地域社会ができあがっていくと期待できるのではないかと考えています。

人 team 宇野 均恵

NPO 法人子ども劇場岡山県センター理事長、大井児童館の館長、公益財団法人さわやか福祉財団インストラクター・地域づくりコーディネーター。すべての人が自分らしく生活できる地域社会の実現をめざし、自然・文化・生活体験活動の提供、子どもから高齢者までの共生型サービス事業を展開している。



笠岡の魅力を実験的に知り、住人との絆が深まることにより、郷土愛が育まれます。郷土に対する思いが深ければ、一度は市外に出ても帰ろうとするでしょう。また、地方で仕事をしたいと考える都会の若者が、笠岡の魅力と地域資源を活用した事業者のもとで長期の起業型インターンシップを体験すれば、事業者も後継者を確保でき、新たなビジネス展開につながります。ふだんなかなか気がつかない笠岡の魅力の掘り起こし、人とのつながりや信頼関係を深めていくことが、笠岡の未来をつくるうえで大切だと思っています。

人 team 宇野 良明

倉敷市玉島生まれ。外資系半導体メーカーに約21年、携帯電話の販売店に約10年勤め、2013年2月に楽天生命保険㈱の募集代理店として独立。相互扶助の精神にもとづいた事業であること、シンプルで分かりやすい商品をリーズナブルな価格で提供していることから、この会社を選択した。



地域主権がいわれて久しいけれど、実現の気配は全く見えません。一方、東日本大震災、原発事故、台風・大雨・竜巻などの自然災害が起り、地域で自らの安全・安心を確保すること、地域経済を活性化することなど、地域で取り組むべき課題が明確になってきました。自ら行動しなければ何も変わりません。今回の提案をきっかけに、子どもたちに幸せで豊かな地域を残せるよう行動していきたいです。

生活の動機づけとなる収入を得る場が、地方においては減少傾向にあり、日本全体では開業率・起業活動率・起業家精神が先進国で最低レベルというデータもあります。企業誘致のみでの雇用促進策は、業績が悪くなると撤退するリスクも考えられ、さまざまな要素を勘案すると多種多様な仕事が行われます。今後、起業家が果たす役割は重要であり、意欲あふれる人材の発掘と育成、起業しやすいビジネス環境の整備などが必要です。プラットフォームの設置は、仕事づくり推進のエンジンの役割を果たすものと考えています。

人 team 大本 益之



1968年笠岡市生まれ。笠岡工業高校卒業後、高速道路の電気設備等管理会社、計測機器等設計製造会社勤務を経て、1999年に電子機器の設計製造業を起業し独立。2008年からは笠岡市議会議員を務めている。また、笠岡青年会議所や小中学校のPTA、公民館や消防団など、地域やまちづくりの活動にも積極的に関わっている。

笠岡の人口が減り続け、商店街に空き店舗が年々増加するなかで、中・長期的に企業誘致を進めていくとともに、小さくてもキラリと光る仕事を増やしていく。起業意欲のある人が気軽に相談できる窓口、ならびに情報発信基地「まちのえき」を常設することにより、「新しいしごとづくり」がこれまで以上に促進されます。「全国うまいもん市場」を併設すれば新たな地域間連携と物流が生じ、ネットワークの輪が広がります。これからの時代は「モノを売る」と「コトを売る」の同時進行が必要だと考えています。

人 team 加藤 秀雄



1945年生まれ。父が1965年に創業した丸幸を継ぎ、婦人服やバッグ、各種洋品雑貨などの小売業を営む。2003年6月より笠岡本通商店街振興組合理事長。

「かさおか新しいしごとづくりセンター」の開設に向けて、設けられた各部門（情報受発信・企業誘致推進・地元中小企業振興・起業文化醸成・新しい観光づくり）の効果や実績が上がるように努力し、取り組んでいきたいと思っています。

人 team 葛馬 充彦



笠岡商工会議所に補助員として1988年入所。1990年に経営指導員に任命され、現在に至る。税務・金融など経営に関する相談業務、国・県などの産業振興に関わる助成金についての相談業務、笠岡青色申告会・笠岡税務署管内納税貯蓄組合連合会の運営などの業務を行っている。

人 team 重政 秀明

現職は外資系生命保険の営業。年齢や性別に関係なく、一人ひとりが自立した働き方ができるように、地域社会に必要とされる会社を目指しています。



笠岡にないことを嘆くよりも、あることに注目してみると、地元でしかできない仕事やサービスが見つかる気がしています。発見する愉しさ、形にする愉しさ、育てる愉しさを生活者の視線で見つけていきましょう。

人 team 妹尾 義信

1978年生まれ。父親の転勤で小学校は愛媛、千葉、三重を転々とし、中学生のときに母方の実家のある浅口市に辿り着く。教師を目指して岡山大学に進んだものの、本物の教育をしないと中退。26歳で塾を立ち上げ、子ども達に近い位置での教育を実践。現在は浅口市と笠岡市で塾長として、英語以外の教科を幅広く指導。



笠岡は、東は倉敷、西は福山と大都市に挟まれ、交通も便利であることから、大きな産業自体はこれから発展していきづらいつら面があります。しかし、平成の大合併の際もどことも合併せず、笠岡としての伝統や文化を色濃く残しています。小さな産業や住民個人の技能はまだ埋もれている感があるので、笠岡諸島や干拓地などで活躍している個人にスポットをあてることで小さな変革を起こし、それがうねりとなって大きくなっていくのが「笠岡らしさ」だと思っています。

人 team 藤井 智晴

NPO 法人エリア・イノベーション代表。大学時代にインターンシップで、地域を想う多様な人に出会い、地域の力と可能性を体感。その後、仕事を通じて人材育成のあり方に問題意識を持つ。現在は「地域社会と若者をつなげ、地域に仕事を創る」ことを使命に実践型インターンシップ、起業支援、採用支援を行っている。



子ども劇場や六島でのインターンを縁に、笠岡にご縁をもらって感じることは、「この地域が好きで、魅力的な人が集まっている」ということです。若手人材の人口流出、事業継承の担い手がない、という現況のなか、笠岡の良さや資源を地域内外の多くの若者に伝えていくことが、笠岡という地域の次代の担い手育成につながっていくと確信しています。

全国を回った後、学校卒業以来 30 年ぶりに笠岡に戻って来て感じたことは、「まちの活気がないな。新しいことをしようとしている人に対する目が冷たいな」ということでした。しかし、今回のワークショップに参加していくうちに、笠岡を何とか変えていきたいと思っている熱い人が大勢いることが分かりました。私もこの「新しいしごと」を実現できるように協力していきたいと思っています。あれもこれもではなく焦点を絞り、「笠岡に今、本当に必要なこと」から取り組んでいけば良いのではないかと考えています。

**人** 森本 敦  
team



学校卒業後、地図に載る仕事がしたくて建設会社に入社。各地の現場に赴任し、現在の持ち家まで8回の引越しを経験。現在は地元の建設会社で営業を担う傍ら、道の駅「笠岡ベイファーム」の総合プロデューサーを兼任。ジュニア野菜ソムリエの資格を所得し、野菜づくりを楽しみながら退職後の準備を進めている。

山、海、島などの自然が豊かで気候が安定していること、災害が少なく多くの人々が安心して暮らせること、といった笠岡の魅力を市民一人ひとりが協力して情報発信し、より多くの人に伝えていくことで、地域を元気にしたいと思っています。

**情** 桑折 義一  
team



1992年に測量会社の(有)三陽ケーエスシーを設立。「美しい地球を子どもたちへ」をコンセプトに、地域社会に貢献する企業を目指している。顧客には、あるがままの形をPC管理できる3Dデータを納品。復元能力の高い測量成果を提供することで、顧客は無駄な経費をかけずに測定データを有効に使える。

笠岡はかつて寺町や港町として栄えたと聞きますが、現在の商業圏は近隣の福山や倉敷に消費者が流出し、昔からの地場産業も衰退の危機にあります。しかし、まだまだ世に知られておらず、PRや努力次第で地域の産業に成りえるものもあると思います。今しなければならぬことは、こういった良いものを再発見し、多くの人に知ってもらう仕組みをつくることではないでしょうか。甘い考えかもしれませんが、そのためにも地域の企業や団体、個人が意見を出し合える場を設け、協働して産業振興に力を注ぐべきだと考えています。

**情** 坂本 亮平  
team



1974年生まれ。さかもと保険(株)代表取締役社長。陸上競技の選手兼指導者として、地域のスポーツ振興にも力を入れている。また、2012年に笠岡市市制施行60周年実行委員長、2013年に一般社団法人笠岡青年会議所の理事長を歴任し、地域に密着した活動や運動を展開している。

情 team 三島 大尚

大学卒業後、笠岡信用組合に入組。現在は業務部営業支援課で、業務推進および地域連携を担当。笠岡市在住。



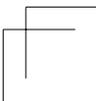
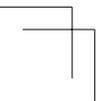
瀬戸内海の中でも日本有数の多島美を誇る笠岡諸島、広大な笠岡湾干拓地、自然災害の少ない地勢など、多くの魅力を持つ笠岡市の良さが、市内外へ十分に発信できていないと感じています。さまざまな情報発信の手段がある昨今、笠岡の観光・市政・産業などの魅力や情報をすべて集約し、効率よく発信していく場（プラットフォーム）をつくることにより、笠岡を全国、さらには世界中のたくさんの人に知ってもらえるようにできたら、と思います。

情 team 三好 宏忠

20年前に名古屋から笠岡にUターンしました。以前は田舎暮らしの面白さが分からずにいたわけですが、今は自然のなかで暮らすことの大切さを実感し、自然に飢えた都会の人たちを笠岡に連れてくれば、市の活性化につながると思っています。この感覚は、一度でも都会に暮らさなければ分からないでしょう。



笠岡市はこれまで、主に市内に目を向けてきたように思います。これからは市外にもっと目を向けるべきだと、今回のしごとづくり会議では、市外に向けての情報発信の必要性を一貫して提案してきました。笠岡のよいところを都会に向けて情報発信するのです。市内にだけ発信しても市外の人には来ません。市外の人たちから収入を得ることが大切です。時間はかかるかもしれませんが、着実な取り組みが必要だと感じています。



発見!

## 第3章 笠岡の魅力的な仕事人

この章では、笠岡を舞台に全国でも珍しい仕事をしている人、笠岡の特徴を生かした仕事をしている人、笠岡でこれから重要になる仕事をしている人、計22名を紹介します。それぞれの仕事内容を「島」「農」「製造・建設」「福祉」「飲食」「サービス」に分類し、次の6色で示しています。

01～04

笠岡の魅力的な仕事人

島

05～09

笠岡の魅力的な仕事人

農

10～13

笠岡の魅力的な仕事人

製造・建設

14～16

笠岡の魅力的な仕事人

福祉

17～18

笠岡の魅力的な仕事人

飲食

19～22

笠岡の魅力的な仕事人

サービス

01

笠岡の魅力的な仕事人

# 成瀬 義彦

Naruse Yoshihiko

漁師

東京から高島に移住し、

32歳で漁師になる



笠岡市高島の港に面する湾曲した道を、先輩漁師の定置網漁の手伝いを終えてきたばかりの成瀬義彦さんが、作業着姿のまま軽やかに走ってくる。到着するなり息を切らすこともなく、こちらの目をぐっと見つめて丁寧にお辞儀をしてくれた。まるで高校球児のような清々しさだ。

「今は週に4日か5日は漁に出ます。漁師を始めて2年半が経ちました」と成瀬さん。「2年ほど前から、竹で枠を組み、網を張って魚を待つ定置網漁をやっています。夜中の2時過ぎに起きて網を揚げに行く日々ですね」。

成瀬さんは埼玉県出身で、以前は東京でシステムエンジニア（SE）として働いていた。実力主義のベンチャー企業は成果を出せば認められるおもしろさがある一方、個人にのしかかる責任も重く、「やらざるを得ないという環境」で2年3カ月ほど勤めた。その後、体調を崩したこともきっかけとなり、退社して独立。前職からつながりのある顧客の依頼を受けながら、個人での仕事の土台を順調に整えた。

そんななか、仕事の先輩を通じて岡山出身の知人ができたことから、岡山市への転居を決めた成瀬さん。「とにかく行ってみよう」と岡山市内に住み、「とにかくやってみよう」と、以前より気になっていたパラグライダーも始めた。その練習場で知り合った女性と結婚し、パラグライダーのために夫婦で笠岡に通っていたことから、笠岡市内での家探しを始めた。そして、「お前なら、島に住むのもいいかもよ」と仲間に言われたのを受け、





笠岡諸島への移住を検討。反対するのではと心配した妻も「いいね」と乗り気だったことから、陸に一番近い高島を選んだ。それからトントン拍子で家も見つかり、2009年4月より夫婦初めての島暮らしが始まった。

しかし、その前年に端を発したリーマン・ショックの影響は、SEとして仕事を続けていた成瀬さんのもとにも及んだ。「考えてみると、会社というのは人件費やオフィスの賃料などまず欠かせない出費があり、宣伝広告やホームページ制作といった仕事の発注は後回しになる。つまり、経営が苦しくなって余剰資金がなくなる企業が増えていけば、僕もSEの仕事が続けていけなくなるかもしれないなど。島に来て1年目にそんなことが起こり、自宅で完全に仕事できる体制を整えていたのに、一気にそのベースが揺らいでしまったんです」。

### 「人まかせの人生だけは絶対に嫌だって思ったんです」

再び東京に戻って働くことも考えた。けれども成瀬さんは島の暮らしが気に入っていた。目の前の海では毎日漁師たちが仕事をする光景が見られる。「漁師になりたい」。成瀬さんの思いは日に日に強くなった。自分なりに考え抜いて妻に話すも、当然ながら大反対。そこで成瀬さんは、日銭も稼げるようにとフォークリフトや移動式クレーンなど重機オペレーターの免許を3カ月の間に取得。それでも漁師になりたい思いは変わらな

いと告げると、最後は妻も頷いた。「当時 32 歳で、就職の道もありましたが、やっぱり自分で何かやってみたいなあって。これから社会がどう進んでいくかわからない時代に、人まかせの人生だけは絶対に嫌だって思ったんです」。

島に暮らして数年が経ち、初めて沖へ出たときは、「もうめちゃくちゃ楽しかったですよ」と、昨日のことのように目を輝かせる。最初に始めた底引き網漁は、島に来て 1 年目にカキ養殖の手伝いで仲良くなった友人に教えてもらったそうだ。それから「年間 90 日以上漁業従事」の規定をクリアし、准組合員から正組合員の漁師となり、現在は正組合員にしか資格のない定置網漁を行う。日中の空いた時間には、今も SE の仕事が時々入るが、ゆくゆくは漁をメインにしたいと考えている。

「生活環境やいろんなものがすっかり変わりましたが、仕事へのスタンスだけは今も昔も変わりません。プロでいたい、その気持ちですね。何でもそうですが、やらないことは簡単だけれど、やっておかなければ続ける選択肢も辞める選択肢もないと思っています。だから自分が気になったことは、いつもできるだけやってみたいですね」。プロでいるとはどういうことか。それは状況を見据え、自分で自分のための選択肢をつくっていくことだ。

最後に成瀬さんはうれしそうに、「子どもなんて昔は考えもしなかったのに、今はその存在が何より大切なんです」と話してくれた。



02

笠岡の魅力的な仕事人

# 妹尾 孝之

Senoo Takayuki

せのお水産 代表

海の環境を守りながら  
のり養殖の新しい方法を開拓

のり養殖の種付けは通常、毎年10月頃から始まる。まずは採苗作業で、のり網を巻き付けた水車を回転させ、種となる殻胞子を網に付着させていく。それが終わると、種の付着した網を海面に張り、のりの生育を見守る日々が続く。

岡山県では浮標（ふひょう）を使って網を浮かせる浮き流し養殖が主流だ。妹尾孝之さんは笠岡諸島の沖合で種からの養殖を行う。沖へ出て35年。のり養殖を通じて海の変化も見続けてきた。「元気じゃないと、続けていくことはできないんですよ」というのは、自分自身も海も同じだ。瀬戸内海ではこの数年、栄養塩の低下により海がやせ、それにともなうのりの色落ちが著しい。また、以前は2～3カ月あった漁期も、色落ちの発生とともに現在は約1カ月にまで縮まってしまった。

「まわりののり屋さんがどんどん辞めていくなか、生産規模の拡大と合理化によって、なんとか必死でやってきました。しかし、それだけでは限界になってきた」と妹尾さん。「けれど、瀬戸内海の漁業は漁船漁業と養殖とがセットでこれまで成り立ってきたんです。もしも魚を獲り続ける漁船漁業だけになったら、いっぺんに海に魚がいなくなってしまう。だから海の環境も守っていけるように、のり養殖を続けられる方法を考えました。そして、漁期の始まりを早めてしまえばいいじゃないかと思いついたんです」。





妹尾さんは岩のりの「壇紫菜（タンチサイ）」に目をつけた。これは主流のスサビノリより5度高い水温で生育できるため、通常より1カ月早い9月より種付けを始め、スサビノリの種付け前に収穫することができる。だがスサビノリのように養殖種としての生育方法が確立されておらず、種付けの試行錯誤は4年間にも及んだ。「ようやく商品化も実現し、5年目の今年は種付けもうまくいった。でも、その後の生育過程でやっぱり壁が立ちはだかる。まだまだ大変です」。バラ干し販売を本格化させるために作業場も整えるなど、妹尾さんの挑戦は、すでにその先へと続いている。

会社勤めをしていた息子の祐輝さんものり養殖の道を志し、現在は親子で海に出る。妹尾さんは我が子に、常に新しいことにチャレンジしながら道を切り開いてほしいと願う。「やるんだったら楽しみながら挑戦してほしい。私自身も攻めることを忘れないできた。岩のりにしても、欲しいという消費者や市場はあるのに、値段が安いといったこちらの都合で逃げてしまっているのか。ならば、あえてそういうものに挑んでやろうと、私はそんなふうと思うんですね」と話す。

妹尾さんは、のりだけでなく魚も獲る。特に鯛については、鮮度を保つための神経絞めや血抜きの方法など、鮮魚店に効果を確認しながら独自にノウハウを習得した。「消費者に鮮度のいい魚を届けるためには、ベストを尽くすべきだと考えています。よいも

## 「陸の人たちに向けて、 私たち漁師が海の変化を情報発信していかなければならない」

のを届けるためには、その積み重ねがなくてはならないし、どの過程も省くことはできない。そしてすべてをやり尽くせば、やはり消費者からの反応がほしいと思う。だから、できることはすべてやったかと、常に自分に問いかけています」。

生産から販売までを行うなかで、つくり手の思いや環境の変化を伝えることも、ずっと大事にしてきた妹尾さん。「漁師はいわば、海の『アナログセンサー』。海の変化を陸の人たちに向けて情報発信することは、私たちこそがやらなければならないことだと思っています」と力を込める。

環境に関わることを自ら学び、各地での勉強会にも出来る限り参加する。参加したからには手を挙げて必ず講師に質問し、さらに笠岡沖の海の現状についても伝えずにはいられないのだと、笑いながら話してくれた。

仕事も自分も、この海に生かされている。妹尾さんを貫く強い思いが、ここにある。

### information

#### せのお水産

住所：笠岡市美の浜 32-31

電話：0865-67-6733

HP：[www.facebook.com/pages](http://www.facebook.com/pages)

/ せのお水産 / 480740995346131





03

笠岡の魅力的な仕事人

## 山本 榮則

Yamamoto Hidenori

株式会社しらいし 代表取締役社長

島に自生する木を生かし、  
定年後から桑の栽培に着手

笠岡諸島の白石島で桑の栽培を行っている山本榮則さんは、農協を定年退職した2010年に、島の有志とともに現在の会社を設立した。若者の島離れで高齢化が進み、耕作放棄地が増えるなか、そこには樹齢15年から20年の桑の大木が生い茂っていた。この桑の木で何か島起こしをできないものか。そう模索しているとき、桑の研究で知られる京都工芸繊維大学の原三郎名誉教授に出会った。原教授の講演会に参加した山本さんは、白石島に自生する桑の木について話したところ、翌日、原教授が島まで木を見に来てくれた。「実際にご覧になった原先生が、『これはごっついい木だ。何かやったら?』とおっしゃって。そのままおだてられまして(笑)、みんなでこの島の宝を受け継いでいこうと話し合い、島づくり委員会のメンバーや島内外からの協力を受けて、桑栽培のための環境整備がスタートしたんです」と山本さんは振り返る。

2013年の7月には、中小企業と農林漁業者との連携による事業活動の促進を目的とした「農商工等連携事業計画」の認定を受け、中国四国農政局と中国経済産業局から事業支援を受けている。それは、山本さんが栽培した桑の実を加工原料とし、桑の専門家である原教授に品質面などのアドバイスを受けて、岡山県青果物販売(株)が商品開発から販売までを行うというもの。相互に連携し、金融機関のサポートも受けながら、コンフィチュールをはじめとしたスイーツの製造販売を進めている。その商品は全国の百貨店の店頭に並び、品質の確かさから贈答品としても人気が高まっているそうだ。





もともと山本さんは、2009年度に「地方の元気再生事業」の採択を受け、桑の葉茶のための桑の栽培を開始。桑の実には家庭用ジャムづくりなどのために、5キロ程度を収穫するのみだった。そこに岡山県青果物販売から、スイーツ用に200キロの桑の実の注文が入る。桑の実には小さい。効率のよい採集方法を考えた山本さんは、工具店で防虫網を購入。木のまわりに縫い合わせて網を広げ、その端を竹の棒に引っかけて固定するなど、独自のアイデアで網を設置した。そして、木を揺

らして実を落としてみたところ、目標の200キロ強に対し、1トンの実を集めることができた。次の年はさらに、収穫期の5月末から約1カ月の間に2.6トンの実を集めたというから驚きだ。

木を揺らして実を落とすと、虫も落ちて混入するため、その選り分けと洗浄は手作業で時間をかけて行う。また、桑の実には鮮度が落ちるのが早いため、1日ごとに2キロサイズの容器に入れ、冷凍出荷する。「収穫する木は合計20本くらいですが、桑の木としてはかなり大きいので、毎日落としても10日以上は実が採れます。そのうえ桑の実には毎日どんどん熟して、待っていてくれない。6月中旬まで続く収穫作業は本当に大変」だそうだ。

白石島では、島には珍しく江戸時代に干拓地がつくられた。自給自足の島民の暮らしのなかで、戦前は綿づくりをはじめ養蚕も盛んだったが、戦後は桑で生計を立てることが困難になり、残った畑では桑に代わって芋や麦などの野菜が栽培されるようになった。「子どもの頃は、山の中に入って木に登り、桑の実の他にアケビの実や木イチゴなどを採って遊ぶのが常でした。当時、平坦地に桑の木はなかったけれど、鳥が山でついばんだ実を耕作放棄地に落としてくれて、後から自然に木が生えてきたのかもしれないね」。

## 「春先になると、葉の青みの濃さで、木の健康状態がわかりますよ」

事業を始めた直後に圃場（ほじょう）の桑を剪定して調査したところ、血糖値の上昇を抑える「デオキシノジリマイシン」という成分が、国内でも最高レベルの数値を示した。栽培過程では農薬や化学肥料は使わず、自然農法を実践している。「春先になると、葉の青みの濃さで、木の健康状態がわかりますよ」と山本さん。最近は実をたくさん収穫しているので、「木へのお礼に、有機質の堆肥を入れてあげたり、油粕をあげたりもしています」と優しく木を撫でる。

畑には365日、スタッフとともに夫婦揃って通っている。「定年後は、生まれ育ったこの島で毎日魚を釣ったりしながらゆっくり過ごそうと思っていたのに、以前より忙しくなってしまった」と頭をかく山本さん。「栽培を始めるときにも、会社を立ち上げるときにも、『本当にやるのか?』といういろんな人に言われました。でも、こうして島の環境を整備していくことが、若い人たちが島で仕事をするために集まる、きっかけにもなっていけばと思ひまして」。

かつて食べた桑の実の味や、山で木に登り遊んだこと。その記憶とともに、山本さんは桑の栽培を続けている。

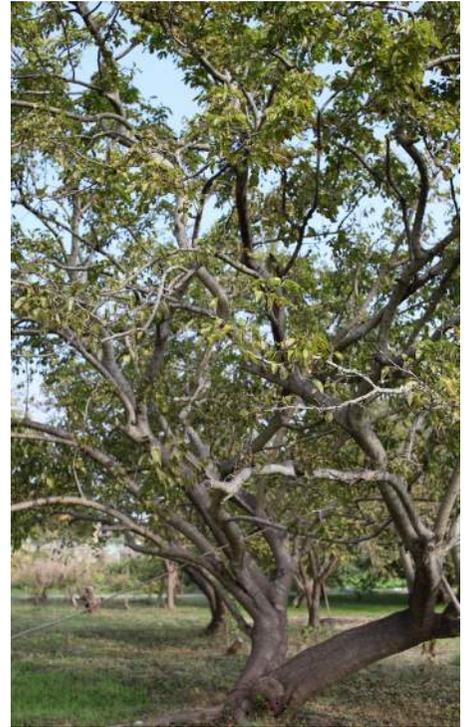
### information

#### 株式会社 しらいし

.....

住所：笠岡市白石島 755

電話：0865-68-3206



04

笠岡の魅力的な仕事人

## 鳴本 浩二

Narumoto Koji

NPO 法人かさおか島づくり海社 理事長

笠岡諸島の島同士の交流をはかり、  
島民の生活環境の向上を目指す



毎年5月末に開催される「島の大運動会」は、年明け早々から準備が始まる。笠岡諸島の6島が、島民の交流をはかるために1998年から開催を続ける一大イベントだ。これが開催されるまで、島同士の交流はほとんどなかったという。

大運動会開催のきっかけは、その前年の「島をゲンキにする会」の発足だ。過疎や少子高齢化の著しい離島の現状に危機感を持った各島の有志が集い、酒を酌み交わしながら、どうすれば島に元気を取り戻せるかの議論を重ねた。そのなかで、自分たちが他の島のことをあまりに知らないことが改めてわかり、まずは互いを知るために交流の場をつくろうと、運動会を企画した。

その後、島をゲンキにする会は、島民による任意組織「電腦笠岡ふるさと島づくり海社」を経て、2006年に法人格を取得。現在は「NPO法人かさおか島づくり海社」として活動を続けている。「大運動会では今も交流が一番の目的ですが、大運動会を通じて、より多くの人にいろいろな情報が伝わるようになりました。若い人も得意なことがあれば、どんどんチャレンジして、リーダーになってもらう。一人ひとりが積極的に参加できる仕組みづくりが大事だと思っています」。そう話すのは、理事長を務める鳴本浩二さんだ。

NPO法人化と同じ年にスタートした介護保険事業は、島づくり海社が今最も力を入





れるものの一つ。北木島の「海社デイサービスほほえみ」に始まり、白石島、真鍋島にもデイサービスの福祉施設を開設してきた。島に暮らす高齢者の大半は、その島で生まれ育った人たちだ。ずっと暮らし続けたいと思っても、それぞれの事情で島を後にする人もいる。「彼らが住み続けられるような生活環境を整えていく必要があります」と鳴本さんは言う。

しかし、デイサービスを始めるときも、島民の意見はさまざまだった。例えば、自分より年下の知り合いに介護されるのは抵抗があるから、他の島の人に介護してほしいという声があった。そこで、それを踏まえていざ開始してみると、やっぱり同じ島の人に介護されたいと言われる。自分の知っている情報や島内の話を一緒に楽しめる人の方がいい。利用して初めて、そう思ったからだった。「何かをやろうとして、難しいなあ、無理だなあと思うことはよくあります。でも、それはまだまだ現在進行形ということなんです。大事なのは人の気持ち。その時は反対意見が多数でも、少し時間を置いたり様子を見たりしながら、進められる道をなんとか見つけていく。僕らがやっていることは、人や生活といったソフト面が中心だから、完成することはない。ずっと続いていくことだと思いつながらやっています」。

また、これからはもっと若い人の雇用を増やしていきたいと力を込める。鳴本さん自身、父親の石材業を継がずに新たに自分の会社を立ち上げ、地域の若者をどんどん雇用してきた。「僕はやっぱり、後継者が育っていくような組織をつくりたかった。最初の頃は、仕事をしないで遊んでいるような、自分より年下の若者ばかりを雇いました。放っ

## 「若者たちの一所懸命な姿を見ることは、 自分のモチベーションでもあるわけですから」

ておくと仕事場にやって来ないんです（笑）。だから家まで迎えに行ったりもして。けれど、そうこうしながら働き出すと、彼らも目の色が変わってくる。ぶらぶらしていた若者が一所懸命に打ち込みだすと、それはもう、うれしくなります。その姿を見ることは自分のモチベーションでもあるわけですから」。

島づくり海社のスタッフは、パートタイマーを含めて現在約40名。鳴本さんは若いスタッフにも容赦ない指摘を繰り返すが、その後にはガハハと笑って場を和ませる。「もっと言いたいことを言って、どんどんぶつかってきてほしい」。

鳴本さんは変わらずずっと、若者たちと対等だ。



### information

NPO 法人  
かさおか島づくり海社

住所：笠岡市北木島町 3802-53

電話：0865-68-3741

HP：www.shimazukuri.org/

05

笠岡の魅力的な仕事人

## 采女 道義

Uneme Michiyoshi

采女ファーム 代表

8年かけて確立した飼育方法で、  
安全な鶏卵を全国に直販



独自のブランドで全国に向け、卵の直接販売を行う采女ファーム。養鶏場の周辺に設置された卵の自動販売機には、朝早くから多くのファンが卵を求めにやってくる。

7棟の鶏舎では約2万羽の鶏を飼育している。代表の采女道義さんは鶏舎に着くやいなや手を叩き、「おーい、お客さんだよー！」と大きな声で呼びかけた。すると、鶏たちはいっせいにこちらを向き、「いらっしゃい」というように優しく「コーコー」と鳴き声をあげる。「かわいいでしょう？ でも目はとても鋭いんですよ」。

采女ファームの一番の特徴は、選び抜かれた餌と水による飼育だ。ここで育てられる鶏の卵は、通常の卵に比べてアレルギーを引き起こしにくいとされ、その要因については2009年の岡山大学農学部の学術報告にもまとめられている。

采女さんが鶏の飼育方法を追求するようになった契機は、経営赤字で大きな借金を抱えたことだった。それまでは卵をとってただ出荷していたが、生産から販売までを自らの手で行うことを決めたとき、自分が売りたい卵の値段について考えた。もちろん高く売れるといい。だがそのためには、「もう一度買おう」と思わせるだけの値打ちが卵になければならない。

では卵の質を高めよう。それには何が必要か。鶏は約4時間で食べた餌を糞にして出すため、餌の吸収率を上げることが重要なのではと采女さんは考えた。そこで水に着目し、不純物の少ない水をやろうと試行錯誤を繰り返す。電磁水やセラミック処理水など、さまざまな水を試すなかで、(株)赤塚が独自の技術で開発した健康飲料を知った采女さんは、人間のためのそれを約1000倍に薄めて餌に混ぜ、鶏に与えてみた。その結果、それまで鶏舎に充満していた臭いがなくなった。采女さんは鶏の腸内に変化があったと確信した。





### 「鶏に食べさせてもらうのだから、 鶏にとって最もいい環境をつくってやる」

「鶏でつくった借金は、なんとしても鶏で返さなければ」と思い悩んだ当時。そして今は、「鶏に食べさせてもらうのだから、鶏にとって最もいい環境をつくってやることが自分の仕事」と考えている。環境の判断基準は明確だ。「鶏舎の中で鶏と共に24時間生活できるか」。采女さんは常にそのことを頭に置き、現在の飼育方法を確立するまでに8年間を費やした。

養鶏は父親の代からの仕事だが、現在の場所で自身も養鶏を始めるまでの15年は、長距離運転手をやっていた。その頃から、荷物を運ぶだけでなく、届け先の工場内を歩き回り、「これは何かな」と観察しては記憶に留めることを繰り返していたという。「私はどうも、前へ前へと遡って考えるようなところがあるんですね。例えば卵についても、昔はアレルギーになる人などいなかったはずなのに、今はなぜそういう人が増えてしまったのだろうか。と、とんとんさかのぼって考えると、必ずどこかにひっかかるものがある。そうしたらそれを解決する方法を考えればいいんです。そして日頃からたくさんのものおもしろがって見ておくと、覚えていることが後からつながってくる。だから

徘徊することも、とても大事なんですね（笑）」。

采女さんは岡山大学による研究資料を見せながら、自分の扱う卵について熱心に説明してくれた。それは、他の卵とどう違うかを人から尋ねられたときに、自分自身が科学的に説明できなければいけないと、親交を持つ大学教授にアドバイスされたからだ話す。「飼育方法についてもそうですが、何かを学ぶときは、それが事実かどうか、本当にいいかどうかを自分の目で見極めなければいけません。いいことだとわかれば、すぐにそれを取り入れる。でも、まずはその前にしっかりと検証することが大事なんですね」。

今後は自分の鶏の腸内細菌についても調べたいのだと、生き生きと話す采女さん。研究結果から細菌レベルでより明確な違いがわかれば、養鶏業界の底上げにもつながるのではないかと希望を語る。

夢は「誰でも食べられる安全な卵が、全国どこでも手に入るようになること」。采女さんの活動には、養鶏に携わる人間としての責任とプライドが感じられる。

## information

### 采女ファーム

.....

住所：笠岡市東大戸 5409-1

電話：0865-62-3962

HP：http://www.unemefarm.com/





06

笠岡の魅力的な仕事人

## 谷本 玲奈

Tanimoto Rena  
たにもとふぁむ

父が育てた牛の肉を多くの人に  
食べもらうために、精肉加工の世界へ

笠岡市十一番町の住宅街の一角。まさかここにというひっそりとした佇まいで、精肉加工を行う「たにもとふぁむ」の作業場はある。谷本玲奈さんはここで、牛、豚、鶏、それぞれの加工作業を中心となって手がけている。

玲奈さんが精肉加工の仕事をはじめたのは2011年のこと。笠岡市を挙げて整備した道の駅「笠岡ベイファーム」が完成し、店内での精肉販売が開始されることを受け、以前より干拓地で肉牛を飼育してきた谷本牧場の精肉部門として、「たにもとふぁむ」を設立することになった。その際、牧場で牛の飼育をする父の博之さんから、「精肉加工をやってみないか」と声がかかった。谷本牧場の牛肉「瀬戸の姫」は、同年に「かさおかブランド」としても認定されている。

とはいうものの、それまで事務職などに就いていた玲奈さんは、精肉の知識が皆無。まずは肉の各部位を覚えるところからのスタートだった。また、加工において牛は特に、筋の部分切り離し、脂肪整形した後、一つのかたまりから焼き肉用やしゃぶしゃぶ用など商品ごとに分類していくため、作業が煩雑だ。「とにかく必死でした。基本的なことを3カ月で覚えなければならなくて、もう目が回りました。でも、『お前がやらないなら別の人を探す』と言われ、1カ月悩みましたが、やっぱり思い切ってやってみようと。大きな賭けでした」。





1年が過ぎた頃から、ようやくひと通りの技術を習得して精肉加工にも慣れ、人脈づくりなどの経営面にも力を入れて取り組むようになった。現在は玲奈さんを含め従業員は3人で、繁忙期は全員で加工作業を行う。販売場所は道の駅や地元の店が中心だ。やはりまずは笠岡とその近隣の人たちに「瀬戸の姫」を味わってもらいたいという思いが強い。

「瀬戸の姫」は乳牛のホルスタイン種と肉牛の和種とを掛け合わせた交雑牛で、谷本牧場の牛肉の特徴は赤身の甘さだ。肉牛は餌や環境によって味が大きく変わる。博之さんは29歳で牛の飼育を始め、試行錯誤の末に飼育方法を確立し、以来20年にわたって同じ工程による飼育を続けている。特筆すべきは、24～26カ月以上で出荷される肉牛が多いなかで、博之さんは28カ月以上飼育してからの出荷を続けていること。牛を早く肥らせることは餌の量などを調節すれば可能だが、28カ月を目途にゆっくり育てることで、肉のきめが細くなり、和牛に劣らない濃厚な味わいが得られる。



## 「この肉の味を実際に知ってほしいし、笠岡の食の力も伝えていきたい」

干拓地の牧場で飼育された牛の味を、まずは地元の人たちに知ってほしいという思いは、博之さんも同じだ。野菜や果物などと同様に、笠岡にしかない食材に小さい頃から親しんでもらうことで、大きくなってからも思い出せる「笠岡の味」として、味のひとつのふるさとになれたらうれしいと話す。

玲奈さんは幼い頃から、そんな博之さんの背中を見続けてきた。そのことも、思い切って精肉加工の世界に飛び込んだ理由として大きい。自分の父親が手塩にかけて育てた牛の肉を、たくさんの人に食べてもらいたい。加工をやってみないかと言われたとき、不安よりもまずその気持ちが先立ったという。「今後は情報発信にももっと力を入れていけたらと考えています。和牛にも劣らないこの肉の味を実際に知ってもらいたいし、笠岡の食の力を伝えるために、連携できる仲間とはどんどんつながっていきたくですね」。

精肉加工の先輩たちには、「切ってなんぼよ」と日々声をかけられるという。もっと慣れて、効率よく早く肉を切れるようになりたいと、澁刺（はつらつ）と話す玲奈さん。マスクの上で笑う目には、真剣な輝きがあった。

### information

#### たにもとふあむ

住所：笠岡市十一番町 11-81

電話：0865-62-5556



07

笠岡の魅力的な仕事人

## 石田 育生

Ishida Ikuo

ストロベリーファーム石田 代表

脱サラしていちご農家に。

苗づくりと仲間づくりに力を入れて



「ゆめのか」や「紅ほっぺ」をはじめ、現在8品種のいちごを栽培している石田育生さん。「三重県の新品種『かおり野』については、2012年に生産者許諾を受け、翌年の1年間苗で育てました。桃のような味が好評で、今後は全面的に増やしていく予定です」と、顧客のニーズに合わせて栽培品種も変えていく。

収穫のピークは11月からだが、品種によっては10月末から出荷が始まる。ピーク時には1パック270グラムのいちごを、日に1000パック以上出荷するそうで、「朝から延々パックに詰める作業。それだけで1日が終わってしまいます」と笑う。

いちごは1株から苗をつくるのに3年かかる。親苗から子苗をつくり、その子苗が大きくなっていちごの実ができる。このとき、増やした子苗の中からよりよい苗を選んで親苗として植えていくと、いちごの質を高められる。「品種によって栽培のための技術がすべて違うから、ひとつを確認するのに数年かかってしまうんですね。情報収集も大切なので、『かおり野』なら三重県まで行きますし、『ゆめのか』なら愛知県へと、それぞれの産地へ勉強に出かけます」。

いちごの出来を左右する苗づくりとともに、もうひとつ力を入れていること、それは仲間づくりだ。例えば、いちご農家が毎年気を揉む「炭そ病」をはじめとする病害。その流行状況などの情報交換は特に欠かせない。「県内のあちこちの農家さんとコミュニ





ケーションをはかることで、いろんな勉強ができるし、助け合うこともできる」と話す。

石田さんはボランティアなどに参加するのも好きなのだそう。「もともと人と知り合うことが好きなんですけど、いろいろなことに首を突っ込んでいくと、どんどん仕事に結びついていくんですね。多様に活動すれば、自分自身が高まっていく。それに付き合いの中から、さまざまな技術を盗むこともできますからね」といかにも楽しそうだ。

青空市やケーキ屋へ卸すなど、直販での販売ルートは厳選。また、パッケージも自分で改良したり、進物用にいちごの4種詰めを出したりするなど、顧客のニーズに細やかにアンテナを張る。「いちごは、特別な品種をつくるのがなかなかできないので、オリジナル化がとても難しい。けれど、そんななかでも付加価値を考え、仲間同士で声をかけあって特色あるやり方を生み出していくことで、『ここにしかない』というものをつくっていきたいと思っています。努力とアイデアは必要。やっぱり人がやっていないことをどんどんやらないと」。

石田さんは干拓地でいちごの栽培を始めて2013年で10年目。それまではサラリーマンだったが、あるとき仕事でいちご農家に行き、苗を見た瞬間に「これだ、やろう」と思ったのだと飄々と話す。その出会いが4月半ばのことで、それからすぐに仕事を整理し、10月末には退職。その間に独自に調べ、



## 「あちこちの農家と交流することで、 いろんな勉強ができるし、助け合うこともできる」

すでに苗づくりも始めていたというから驚く。「子どもが大きくなったら、自分がやりたいことをやろうとずっと思っていたんです。妻もすんなり賛成してくれました。というか、どんなに反対してもこれはだめだと思ったんでしょう（笑）。実際にやってみたら、想像以上に大変でした。9年間育てたけれど、同じ年など一度もありませんでしたから」。

しかし、失敗例こそが大事だと石田さんは続ける。成功例ばかりを見るより、なぜ失敗したのか、それを考えれば必ず次に生きてくる。だからどんどんチャレンジすることを心がけているそうだ。

岡山県農業士に認定されている石田さんは、高校生の農業体験なども受け入れている。農業をやりたいというニーズは高まっており、「脱サラしていちごを育てたい」と相談にくる人も増えている。「彼らには、まず自己資金、それから奥さんの賛成を取り付けてくるのが先と、いつも言うの」。

自ら楽しんで、初めて人を楽しませられることを、石田さんはよく知っている。



### information

ストロベリーファーム石田

住所：笠岡市カブト東町 82

電話：090-7779-0095



08

笠岡の魅力的な仕事人

共励会で毎年上位入賞のイチジク。  
毎日その顔を見ながら育てている

**山下 邦明**

Yamashita Kuniaki

山下農園 代表

笠岡湾干拓地で2001年よりイチジクを栽培する山下邦明さん。もともとは会社員として設計の仕事をしていたが、5年間で区切りをつけ、23歳からは30年間鶏を飼い、その後イチジクの栽培を始めた。その間には市議会議員も3期務めたというから、とにかく精力的だ。

笠岡は岡山県下で最大のイチジクの産地として知られる。山下さんはハウス栽培と露地栽培の両方を行っており、収穫時期はハウスが5月から8月中旬頃まで、露地が8月末から10月頃までと、合わせると半年間に及ぶという。

「イチジクはとにかく朝が早いんですね。ハウス栽培を始めた頃は妻と二人だけでやっていたので、夜中の1時から収穫していました。今でも収穫期は午前3時半から作業を始めて、朝までにハウス1棟分の収穫が終わり、それから昼前にかけてもう1棟を収穫するという毎日。ハウスは長さが55メートルあり、面積が広いうえに8棟あるので、とても時間がかかるんです」と山下さん。収穫はハサミによる手作業で、一つひとつ大事に摘み取られる。常時5人のスタッフで、収穫する人とパックに詰める人とが交替しながら作業を行うそうだ。





果実の色づきや糖度の審査を行う、JA 倉敷かさや主催のイチジクの共励会で、山下さんのイチジクはハウスの部と露地の部ともに、毎年上位入賞を続けている。ハウスの部に出品された日本イチジクの「蓬莱柿（ほうらいし）」は2012年、1位にあたる笠岡市長賞を受賞し、翌年も2位入賞と評価が高い。「栽培方法は始めた頃からずっと一緒です。鶏を飼っていたときにはそれはそれでおもしろさがありましたが、イチジクにはイチジクのおもしろさがある。今の一番のおもしろみは、食べてくださった方から『甘くて美味しかった、またここのが食べたい』と言ってもらえること。それがなによりうれしいですね」。

収穫したイチジクはその日のうちに箱詰めし、広島から大阪までに出荷される。収穫し始めの5月頃には、1玉150グラム前後の大きいものが1カ月ほど採れる。また、多いときには規格サイズの310グラムパックを、1日に1000パックほど出荷するそうだ。

収穫期が終わっても、11月からはすぐにハウスの準備が始まるため、1年を通して気を抜くことはない。ハウスの中は最低でも気温を16度に保つ必要があり、12月初めから5月の終わりまでは加温が欠かせない。

また、イチジクは過湿にとっても弱いため、「水管理は最も気をつけている」という。

## 「イチジクをよく見ると、 『もう水をくれ』という顔をしているんです」

一方で夏場はハウス内が高温になるため、水切れにも注意が必要だ。「とにかくすべて、イチジク自身が一番わかっている。イチジクをよく見ると、『もう水をくれ』という顔をしているんです（笑）。ただしそれは、毎日きちんと実を観察しなければわかりません。それが最も難しく、また楽しいところですね」。

常に持ち歩く携帯電話には各地の消費者から声が届く、とうれしそうに話してくれた山下さん。「だけど本当に、毎日大変ですよ」と言いながら、75アールの圃場に立って豪快に笑うその姿は、イチジクを知る自信とエネルギーに満ちていた。

### information

#### 山下農園

.....

住所：笠岡市今立 2046

電話：090-5696-6533





09

笠岡の魅力的な仕事人

## 藤原 洋三

Fujiwara Yozo

株式会社藤原農園 代表取締役

土耕栽培で25年。

50種類のバラを年間230万本生産する

干拓地の広大な敷地にバラ栽培の温室を7棟構え、年間生産量は約230万本。1週間に3回出荷し、多いときは1回に2万5000本が岡山をはじめ東京、京都、大阪、兵庫へと出荷される。この藤原農園で現在栽培しているバラは50種類。うち1種類はこの地でバラを25年間栽培してきた藤原洋三さんのオリジナル品種だ。

藤原さんは1973年からバラの土耕栽培を続けていた。そのなかで常に頭を悩ませていたのが連作障害だった。同じ場所で栽培を続けるために、バラの生育が次第に悪くなっていくのだ。同じく連作障害に悩む農家たちが、土耕栽培からロックウールを使用した養液栽培へと手段を変えていくなかで、藤原さんは米ぬかと土壌菌を利用して土壌を改良し、連作障害を克服する方法を独自に見つけた。また、根が都合よく伸びるように畝（うね）の構造にも目をつけた。そして、有機質の強酸性用土であるピートモスを入れ、その上に土をかぶせ、土の中の管から溶液で肥料と水をやるという養液土耕の高畝栽培を始めた。

ロックウール栽培での出来具合に行き詰まり、原点に戻って土耕栽培を考えていこうとする農家も最近は増えているという。藤原さんが養液土耕栽培で、なぜこれだけ長く大量のバラをつくり続けられるのか、全国から農家や関係者が見学に訪れるそうだ。

藤原さんがこの栽培方法に出合う道のりで、重要





だった人物がいる。日本からアメリカに渡り、カリフォルニア州で大規模なラン栽培を手がけるアンディ松井さんだ。松井さんは4人の子どもを全員、名門のハーバード大学に進学させ、ランなどの農園収益で財団を設立。今も栽培を続けながら、地域の子どもたちへの学資援助を行っている世界的に有名な人物だ。

藤原さんは農業研修生として2年間アメリカに留学していた1969年に、当時は菊を栽培していた松井さんの農園を1日だけ見学。講演で松井さんが来日した後から手紙や電話、実際に農園を訪ねるなどの交流が始まった。「少し畝を高くする高畝栽培がいいということも、彼が手紙で教えてくれました。私

にとって松井さんと出会ったことはやはり大きい。彼には栽培方法だけでなく、経営のやり方や人生をどう生きるかということまで教えてもらった」と話す。

藤原さんの父親もイチゴやぶどうをつくる農家だった。いわゆる篤農家（とくのうか）で、それは真面目な人だったと藤原さんは振り返る。しかし、どれだけ一所懸命にやっても、儲かる様子がまったくない。自分がやればもう少しうまくできる、そう思ったのが農業へ進むきっかけだった。

アメリカから戻った藤原さんは、最初は菊を栽培していたが、ある日新聞を見てバラの値段が高いことに気づく。早速知人の兄に栽培方法を教わり、バラ栽培に着手したのが24歳のとき。当時近所にあった三洋石油に廃油をもらいに行き、自分で暖房設備もつくった。初年度は100坪からの栽培で、300万円の売上が出た。これはいける。その確信をもとに、現在の栽培方法を確立するまで勉強と改良を繰り返し、干拓地にも入植して栽培規模を拡大してきた。

## 「いかに我慢して木を育てられるかが、バラ農家として生き残る境目」

「バラづくりというのは、一言で表現すると我慢なんです」と藤原さんは話す。「初めは木も元気なので、誰がつくってもよくできる。けれど花が咲き、枝を切り続けていけば、数年で木も疲れてくる。そのときにいかに我慢して木を育てていくか。目先の利益に飛びつかずに、どれだけ辛抱強く、木そのものの栽培に投資できるか。バラ農家として生き残れるかどうかの境目はそこだと思います」。

松井さんに教えてもらったなかで最も大きいのは、経営は自己責任であるということ。自ら学び、いかにコストを下げていくか。その努力がなければ、経営は成り立たない。だから藤原さんは「農家はもっと賢くならないといけない」ときっぱり言う。今も勉強会で全国を回り続ける藤原さんの、実感のこもる言葉だ。



### information

#### 株式会社 藤原農園

.....

住所：笠岡市拓海町 30

電話：0865-66-3539

HP：www.flenvoi.com/

10

笠岡の魅力的な仕事人

## 石田 善照・洋行・昌司

Ishida Yoshiteru/Hiroyuki/Masashi

株式会社石田製帽

社長（善照さん・中）

長男（洋行さん・右）

三男（昌司さん・左）

父と子ども4人が力を合わせ、

日本製の帽子で勝負していく



創業 1897 年、笠岡市内で 100 年以上にわたり帽子をつくっている(株)石田製帽。もともとは岡山県が麦やいぐさの産地だったことから、農作業用の麦わら帽を工場で大規模生産していた。3 代目社長である石田善照さんの代より、ファッション向けの帽子も手がけるようになり、現在はその子どもたち、4 人兄弟へとバトンを受け継ぎつつある。

4 人は皆、実際に手を動かす帽子職人だ。兄弟全員が 4 代目としてこの道に進むことを決めた 1992 年頃、会社組織へと移行した。石田製帽の特徴は、テープ状の素材「ブレード」をくるくると回転させながら縫製し、形を整えていく製作方法にある。事業を展開するなかで大きな要となったのは、通常 7 ミリでも幅が狭く縫製が難しいといわれるブレードを、極限の 2 ミリで縫製するという驚異的な技術革新だった。現在はその高度な縫製技術を中心に据え、これまでの麦わら素材にとどまらない、マニラ麻や冬用ニット素材などの天然素材にも幅を広げ、一貫して品質を追求しながら帽子製作を続けている。

縫製技術の革新を中心となって進めたのが、三男の昌司さんだ。中国製などの安価な帽子が流通し始めた市場で、日本製としてやり続けるならば、繊細なつくりと素材のよさで勝負する必要がある。そんな方向性が定まりつつあったなか、昌司さんは不可能といわれた極細ブレードの縫製に挑み、1995 年頃にそれを実現した。「なのでブレードに関しては、兄弟全員が彼の弟子なんです」と長男の洋行さんが笑う。





実際にブレードの縫製作業を見てみると、手の動きひとつで形をつくっていることがわかる。専用の特殊ミシンの針の下へと素材を押しだしていく右手が、出来上がる帽子の形状すべてをコントロールしているという。左手は、回転しながら形づくられる帽子を、流れを止めずに受け止める役割を担う。「このとき、同じ位置から動かないということが大事です」と昌司さん。現在主体となっているのは5ミリ幅のブレードだそうだが、10分もしないうちにひとつの帽子を縫い終えていた。

これだけの技術へと高めるには、よほどの研究と苦労の積み重ねがあっただろう。昌司さんに尋ねると、「いや、そんなこともなかったですよ」とさり。その様子に微笑みながら、洋行さんが「彼はブレードだけでなく、昔から一般的にうまいというか、行き届いているんです」と補足する。それは、使用される帽子の経年変化を想定し、保つべきところをいかに保ち、崩れにくい形状にするかという技術だという。

「そのためには技術をチェックできる目も持たないといけないんです。それはミシンについても同じこと」と善照さん。ブレード縫製には1960年代に製造された特殊ミシンを使用しているが、すでにメーカーはなくなっているため、自分たちで整備や修理もする。帽子の種類によっては、製作過程で10種類以上のミシンをくぐらせなくてはならないため、善照さんは今もそれらのメンテナンスを行うことが仕事の中心だ。一方、極細ブレード用の1000分の1レベルでの針の調整などは、昌司さんがまかされている。

## 「縫製技術はもちろん、 ミシン自体をチェックできる目も持たないとイケません」

「つまり、ミシンのメンテナンスができてい  
からこそ、細かなところもきちんと縫えるとい  
うことなんです」と洋行さんが教えてくれた。

石田製帽では製造から小売りまでを自社でカ  
バーしていて、兄弟全員が百貨店での実演販売  
などに飛び回る。洋行さんは店頭を回りつつも、  
日々の帽子製作を欠かさない。次男の勝士さん  
は営業を中心に行い、縫製上の全体管理は昌司  
さんが担当。定番の帽子のデザインなどは、長  
女の貴子さんを含む兄弟全員が中心となって進  
めている。スタッフは現在 14 人だ。

帽子づくりに関しては、ターゲットとなる客  
層を絞り、かぶり心地を重視したソフトなもの  
を中心としているため、形は自然と限定される。  
そこで、帽子の形状を整える熱処理のための釜  
を持つ、関西の老舗帽子メーカーなどと連携し、  
素材と形のそれぞれの利点を活かした帽子製作  
なども行っているという。



### information

#### 株式会社 石田製帽

住所：笠岡市小平井 682

電話：0865-62-2088

HP：www.ishidaseibou.com/



11

笠岡の魅力的な仕事人

## 来山 尊

Kitayama Takashi

光陽産業株式会社 代表取締役社長

金属の熱処理を小さな炉で行うことで  
少量多品種のニーズに対応

県道48号線を北へ向かって走ると、笠岡市新賀の交差点を過ぎた左手に、唐突に賑やかなペイントが出現する。ロボットや車、太陽や魚といった色とりどりの絵が、工場の壁面に踊るように描かれている。まるでアミューズメントパークのような明るさだが、この壁面の持ち主は鋼材の製造・加工を行う光陽産業株式会社。1970年より現在の場所に工場を構え、圧延部門は全国、熱処理部門は広島県東部と岡山県全域を商圏として、金属加工の技術を提供している。

1955年の創業後早くから取り組み、現在も主要部門となっているのが熱間圧延だ。原料となる鋼材を加熱し、圧延ロールで引き伸ばしながら、平鋼や丸鋼と呼ばれる棒の金属素材をつくり出す。例えば、街中の側溝を覆っているグレーチングやフェンス、階段の手すりなどが、この圧延技術によって生み出された製品だ。瀬戸大橋のグレーチングも、光陽産業の平鋼が主材として使われているという。小さな製品に特化することで、結果として大きな市場シェアを獲得してきた。

そしてもうひとつ、光陽産業の柱となっているのが熱処理だ。これは鉄やアルミニウム、ステンレスなどの金属を加熱し、分子構造を変化させることで金属の特性を引き出していくという、高度な技術と経験を要する加工処理となる。前社長の代に主力事業としての本格化を決め、1982年に部門を立ち上げた。熱処理技術の後発企業としてでき





ることは何か。突き詰めた末に出した答えは、中小規模の製造業者のニーズのなかにあった。

3代目社長の来山尊さんは、次のように話す。「周辺地域には熱処理を行っている業者がすでにあり、大きな炉を使って自動車部品など生産量の多いものを中心に取り扱い扱っていた。大きな炉を使う場合は、できるだけ一度の分量いっぱいにして炉を動かさなければコ

スト面での無駄が出てしまう。だから、発注量の少ない中小の製造業者に対しては、1週間やそれ以上の納期が設定されることになり、製造業者側からすると納期が読めないという現状がありました。そこで、小さな炉で多品種小ロットのニーズに対応できれば勝機があるのではないかと、熱処理部門が始まったんです」。来山さんはさらにその路線を押し進め、企業としてのセールスポイントを自らアピールしていくことにも積極的に取り組む。

### **「受注量の少ないものも短期間で納品するのが 当社の一番の売りだから、封筒に宣言して退路を断とうと」**

工場壁面のペイントも地域へのイメージづくりや社員のモチベーションアップのひとつ。さらに驚かされたのは社用封筒の迫力である。「納期が明確。しかも速い。」と、おもて面の下半分に大きな文字で印字されているのだ。「中小企業のニッチな分野で仕事をしていますが、それでも今は自ら企業の魅力をアピールしないとイケない時代です。当社は受注量の少ないものも短期間で納品するところが一番の売りだから、封筒に宣言して退路を断とうと。営業担当者には非常なプレッシャーがかかっていると思います(笑)」。

4年前からは積極的に女性の新卒採用も行っており、文系理系を問わずに採用する。熱心に質問する新人に対し、上司や先輩も説明するために改めて原点を確認することになり、現場にとっては予想以上の刺激になっているという。また、新入社員を事務局としたランチ英会話教室が社内で始まるなどの動きも起こり、新たな活気も生まれている。「お客様のニーズに今まで以上に細かく応えていくためには、さまざまな技術を持つ中小企業が地域のなかで連携していくことが必要でしょう。誰がリーダーシップを握るかなど難しい面もありますが、やはり力を入れて取り組んでいきたいですね。また、これからは中小企業であっても海外への展開も視野に入れていかなければと感じています」。

肝に銘じている言葉は「現状維持は後退である」。常に10年、20年先を来山さんは見据えている。

### information

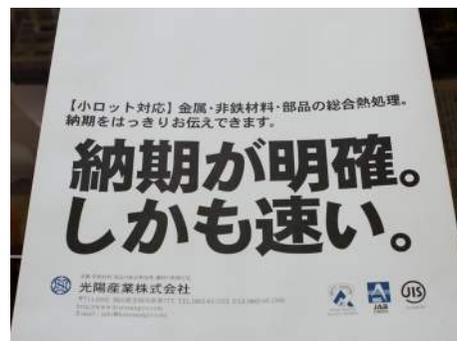
#### 光陽産業 株式会社

.....

住所：笠岡市新賀 777

電話：0865-65-1555

HP：www.koyosangyo.com/





GREEN TOOL

12

笠岡の魅力的な仕事人

**藤原 雅義**

Fujiwara Masayoshi

グリーンツール株式会社 代表取締役

切削工具の再研磨を起点に  
工具製造にも事業を広げて



金属などに穴をあけるドリルや、溝削りや平面の仕上げに用いるエンドミル。それらの切削工具は、機械加工を行うメーカーにとっては製品の品質を左右する極めて重要なものだ。長期間の使用や切削素材の性質により、工具の摩耗も激しくなる。

笠岡市みの越にあるグリーンツール株式会社は、そういった切削工具の再研磨や、オーダーメイドによる工具の製造を専門に全国の企業と取引する。2006年に現在の本社所在地に新工場を建設し、エンドミルやドリルの再研磨と製造を主力事業として展開してきた。

「切削工具というのは、素材そのものが希少金属でできており、非常に高価なものなんです。一度使っておしまいとするにはとても惜しい。かといって、新品と同じ性能をもう一度よみがえらせることは至難の業です。しかし、だからこそ、私たちはそこを追求しています」。そう話すのは、同社代表取締役の藤原雅義さんだ。

現在の社名は2001年からで、もとは1978年に関西技研工業として創立。バンドソーやメタルソーの研磨を専門にスタートした創立時、社員は藤原さんと妻の二人だけだった。「私は以前に勤めていたのが機械メーカーで、そこで消耗品となっていた刃物にずっと着目していました。販売でメーカーを回ると、『これ、なんとか使えないだろうか』という声もたくさんいただいていた。使い捨てはもったいないという時代でもあった。そこで、そういった要望が多いのであれば、自分が起業してみようと思ったんです」。

起業後は、前職を通じて把握していた市場動向と人脈を生かし、関西や中国地方を中心に自ら営業に飛び回る日々。1988年からは切削工具全般の再研磨を事業の中心に据え、顧客のニーズに応えることに注力した。「当初から変わらないのは、『もったいない精神』と『お客





様第一主義』ということ。お客様ごとにさまざまな考え方があるし、企業によって要求も異なります。ではその要求をいかに聞き出し、相手の期待以上の商品をどうおさめるか。包丁の世界では、魚をさばくときに骨ごと断ち切るのなら出刃包丁、でも刺身には柳包丁が適していますね。同様に鉄にも、柔らかいものがあれば、航空機のエンジン加工に使用するような非常に堅いものもある。そういったそれぞれの性質の違いを理解し、マッチした刃物をつくっていく。それが一番難しく、やりがいのあることなのです」。

これまでは切削工具の再生技術に特化し、工具の性能向上をはかってきた。一方では10年ほど前より工具そのものの製造にも本格的に乗り出し、旅客航空機の耐熱鋼ジェットエンジンを製造する企業と、難削材の加工専用工具を共同で開発するなどの技術革新にも積極的に取り組んできた。グローバル化の時代となり、海外にさらに目を向ける必要



性も感じているが、「例えば東アジアや東南アジアの市場では総じて安価です。再研磨するよりも新品を買うほうが安い」と藤原さん。「しかし、将来的には製造加工においてもっと高度な技術が必要とされるようになるでしょう。そのときが我々の出番です。その際は我々も海外市場への進出を検

「鉄の性質の違いを理解し、マッチした刃物をつくる。  
それが一番難しく、やりがいのあることなのです」

討したい」と語る。

再研磨に加えて工具製造を事業の柱に据えたときも、再研磨で十分に使えるとわかった顧客の満足感を、まず手ごたえとして感じていた。そして、それまで再研磨で培ってきた知識の積み重ねがあったからこそ、惑うことなく半年の準備期間でスタートが切れたのだと話す。「信頼を獲得して初めて、次のスタートがきれるのです」。藤原さんが創業以来持ち続けている信念である。



information

グリーンツール 株式会社

.....

住所：笠岡市みの越 17

電話：0865-63-3325

HP：www.greentool.co.jp/

13

笠岡の魅力的な仕事人

## 小堀 秀男・響

Kobori Hideo/Hibiki

睦みの工房・小堀建設株式会社

代表取締役会長(秀男さん)・取締役社長(響さん)

人と人との関係を築きながら  
地域の家々を守っていく



「資格を取ったりセミナーを受けたりするために東京や大阪、福岡などに出かけるときは、いつも一石三鳥のモチベーションになりますね。美味しいものを食べるぞ、新しいモノを見つけに行くぞって(笑)。楽しまないともったいないでしょう?」と話すのは、小堀建設の取締役社長を務める小堀響さん。二級施工管理技士や住空間収納プランナー、和裁技能士など、現在 20 以上の資格を持つ。

同社では外部から講師を招いたり、響さん自身がその資格を活かしたりしながら、社内イベントルームや出張などで月 2 回ほど講座やイベントを開催している。きっかけは、自分たちの会社をもっと知ってもらいたいという思いだった。好評なのは片付け講座などで、会長の秀男さんがスパイスの調合からつくるカレーをみんなで食べるような、気さくな会もあるという。

小堀建設は 1964 年に設立した大工立上げの建設会社で、秀男さんは 2 代目だ。代が変わる直前までは高度成長期の波にのり公共工事が仕事の 9 割を占めていたが、秀男さんの代からは民間工事、特に木造住宅の受注件数を増やしていこうと舵を切った。公共工事では、担当者間で手続きを進めていけば建物は建ったが、民間工事でそのやり方は、まったく通用しない。「民間の仕事では、顧客は自らの懐からお金を払うから、相手の人間性まで見ます。そうすると、仕事だけ完ぺきにできればいいというわけにはいかない。相手の方との信頼関係が結べないと仕事にならないんです。そこで人に好きになっ





てもらえる社員教育に力を入れ始め、5年から8年かけて徐々に、今よりもっと信頼される会社としての新たな土台を築いていきました」と秀男さんは話す。

現在の社員数は13名。民間の仕事を主軸に切り替えた後は、環境や健康に配慮した家づくりを「睦みの工房」として提唱している。断熱工事では、施工者資格を持つ社員が手ずから工事を行う。最近は介護のためのリフォーム相談も多い。一方、困りごとについてはトイレの詰まりから対応しており、窓ガラスの修理などは24時間365日電話で受け付け。連絡があれば元旦から、社用の船で島へもひとつ飛びだ。

客の要望に沿った対応ができるように、建築の専門知識はもちろん、コミュニケーション力を重視して社員の採用や教育を進めてき

た。そして、木造住宅への取組みが若い世代を中心に認知されるようになってきた今、社員のさらなるマネジメントが必要だと響さんは感じている。「社員には、それぞれの個性や能力が会社を支えているという自覚を持ってほしいと思っています。だから会社を守っているのはあなたたち一人ひとりなんだよってよく話すんです」。

施工業者がアフターケアを怠ったがために、悪徳業者が増えて不要な処置が横行したり、地域に暮らす人たちに必要なサービスが行き届いていなかったりする現実を目の当たりにし、二人は日々心を痛めている。そんななかで、地域の家を守るのは自分たちの仕事であるということ、より強く感じるようになったそうだ。「お客さんに言われたことをただ実行するだけでなく、『これは何のために必要なのか?』ということまでお

## 「何のために必要なのかということまでお聞きして、 本当に提供すべきものを差し出したい」

聞きして、本当に提供すべきものを差し出したい。民間の仕事を通して地域密着について考え始めてから、私たちの代が終わり次の代に変わっても、会社として地元の家々をケアしていけるようにしなければと、そう思うようになったんですね。

これからも、必要としてくれる人のもとに駆けつけ、人が喜ぶものを自信を持って提供すること、地域の人たちとより豊かな関係を築ける社員の育成に取り組みたいと二人は話す。「だって、ものはいつでも人から買うのだから」。

小堀夫妻が住まいを考える先には、常に人の顔がある。

### information

睦みの工房・小堀建設 株式会社

.....

住所：笠岡市二番町 5

電話：0120-194-623（フリーダイヤル）

：0865-63-5001

HP：http://e-mutumi.com/





14

笠岡の魅力的な仕事人

岡田 圭二  
中山 涼子

Okada Keiji/Nakayama Ryoko

笠岡学園

人と人をつなげていながら、  
地域での障がい者の暮らしを支援する

児童通園施設の開設に始まり、保育所や障害者支援施設などの福祉事業を展開してきた笠岡市社会福祉事業会「笠岡学園」は、創業から55年。岡田圭二さんは5年ほど前から事業所の管理をまかされ、現在は後任に事業所管理を引き継ぎ、事業会全体の管理と、特に利用者の就労支援に力を入れて取り組んでいる。

笠岡学園の事業所は「就労継続支援B型事業」で、通常の事業所に雇用されることが困難な障がい者に、雇用契約は結ばずに就労の機会を提供し、就労に必要な知識や能力を身につけていく訓練を行う。クリーニング事業やバイオ事業など、いくつかの事業内容に分かれ、そのなかで岡田さんが中心となって進めているのが食品加工事業だ。プリンや焼き菓子といった商品を開発し、製造販売を経て得た収益から、施設利用者への工賃が支払われる。「売れて初めて、作業をしてくれた方に工賃が渡せるので、手にとって買ってもらえる良いものをつくらなければなりません。材料の良さには自信を持っていますが、パッケージの工夫などの課題が最近ようやく見えてきたところです」と岡田さんは話す。

作業は分担制で、お菓子を袋に詰める、成分表のシールを袋に貼るなど、さまざまな仕事がある。障がいの特性に合わせて、それぞれに向く仕事を割り振るのも大事な仕事だ。また、例えばここでつくるクッキーは、プレーンな味やココアを練り込んだもののほか、野菜を使ったキューブ型のシリーズなど、種類も豊富。取材時にはスニーカー型の生地カラフルなアイシングをほどこしたクッキーも目を引いた。これは市内の





ウォーキングイベントで景品として配るためにつくったものだという。色遣いまで細やかで、デザイン性も高い。

これらのお菓子づくりを専門に担当しているのが、事業所で働き始めて2年半になるという中山涼子さんだ。実際につくる業務を中心に、施設利用者にやり方を教えたり、指示を出したりする。「ほぼすべてのお菓子を、利用者の方と一緒につくっています。どの人も伝えたことをとても忠実にやってくれます」とほほ笑む。

中山さんは20代の頃にケーキ屋でパティシエとして働いた後、結婚を機に仕事から離れていた。「今は岡田さんから『思うようにやって』と言われ、自由にやらせてもらっています。それがこの職場らしい」と中山さんが話すと、「仕事はやっぱり、楽しいところもない」と岡田さん。「自分の得意を出して初めて仕事も自分も生きてくる。彼女のアイデアで、これまでになかった新しい商品が、うちの顔として出ていくのがとてもいい」と続ける。

岡田さんはもともと福祉業界を志していたわけではなかった。岡山の大学を卒業して合成樹脂素材メーカーに就職し、神奈川県支社を中心に約8年間営業職に就いた。大手企業だったため、何千万円もの集金をまかされたこともある。今は同じ営業の仕事でありながら、「お金が動かないところが以前とまったく違う」と笑う。「この仕事は、人

## 「背中を押してあげたら仕事ができる人たちは、 まだまだたくさんいるんです」

と人とをつなげていくことを最も大切にしています。そういった役割を担っていると、お金では交換できない、もっと大きなものを自分自身ももらっているような気持ちになりますね」。

笠岡学園は半世紀の歴史があるにもかかわらず、地域の人たちにその存在をあまり知られてこなかった。これからは、自分たちから地域に出かけていくことが必要だと岡田さんは考えている。「地域との連携と、地域で障がい者が暮らすということ、両方の窓口になっていかなければ」と、日々認識しているようだ。「僕たちの役割は、施設を利用するそれぞれの方に自分自身を理解してもらうこと。なんでもできると思って外に出てみたけれど、なかなかうまくいかないときに、『もっとできるよ』と背中を押してあげること。そうしてあげられたら仕事ができる人たちは、まだまだたくさんいるんです」。

岡田さんは大きな声で明朗にそう話し、じゃあよろしくと中山さんに手を挙げて忙しそうに出かけて行った。

### information

#### 笠岡学園

(社会福祉法人 笠岡市社会福祉事業会)

.....

住所：笠岡市金浦 746

電話：0865-66-0844

HP：www.kasagaku.or.jp/



15

笠岡の魅力的な仕事人

## 池田 美枝子

Ikeda Mieko  
夢ゆめハウス

福祉喫茶  
夢ゆめ

その人の気持ちになって  
障がい者や高齢者を支援すること

笠岡市内の中心部、運動公園に隣接して建つログハウスが目印の建物群。それは、障がい者や高齢者の支援を目的にNPO法人おかもま多機能サポートネットが運営する「夢ゆめハウス」だ。緊急保護の受け皿として宿泊施設を備え、24時間365日開いている。

「月、水、金曜には福祉喫茶もやっています。スペースの関係で大きなテーブルがひとつだけなのですが、そこでお昼ごはんを食べていると、皆さん自然と仲良くなるんです」と話すのは、設立からの中心メンバーである池田美枝子さんだ。

池田さんは障がい者支援のボランティアを続けながら市役所で手話通訳の業務に10年間携わり、その後は市内の老人保健施設に約6年間勤めた。福祉事務所時代には、聴覚障害に加えて視力も失いつつあった人の支援に、ボランティアの仲間と力を合わせた。これをきっかけに視覚障がい者の支援も同時に行う「笠岡手引きの会」が生まれ、その仲間とともにNPO法人を2004年に立ち上げた。

24時間365日という厳しい条件を、寄付や助成金だけに頼るやり方で維持することは難しい。そう判断し、介護保険の通所介護事業に参入。仲間に看護師や介護福祉士などの有資格者が多かったことから実現した。このことは、無報酬でボランティアを続け





ていた仲間に、報酬を分ける機会を確保することにもつながった。現在は、安否確認を兼ねた配食サービスや、パソコンや絵画などの教室も開くなど、多岐にわたって活動している。

「福祉喫茶の意義というのは、地域のたまり場であることなんです」と池田さん。「私たちは、地域の皆さんに必要な情報を提供する『つなぎ役』でもあります。ごはんでも食べてよもやま話の中から、または食後に別室で気軽に相談もできるようにと、喫茶をオープンしました。もちろん、『ごめんください』とわざわざ母屋を訪ねて来る方もいらっしゃいます」。

実際に始めてみると、想像した以上に生活に頓挫し、支援を必要とする人は多かった。例えば、脳梗塞の後遺症から転倒しやすく、車いすを離れるのが危険な人を受け入れたときは、行動を制限することはせずに床にマットを敷きつめ、夜も同じ部屋の隅で横になってひたすら見守りと介護を続けた。「この方といい、視覚と聴覚の障害が重複した方といい、今、ここぞ、という支援の必要なときというのが、人にはあるんですね。でも結果としてどの方にも、本当にいい勉強をさせてもらっている」と池田さんは言う。

末期のがんを患う人を受け入れたときは、トイレが血の海になっていて、みんなで驚いたこともあった。「少しずつ現場で経験を積みながら10年間、みんな鍛えられてきました。いちいち驚いているだけではどうにもならない。そして経験はもちろん大切だけれど、世界中に起こるすべてを経験することなんてできっこないし、経験したくないこ

とだってたくさんある。そのなかで、経験していないことを、いかにその人の気持ちになって考えられるか。そういう『想う力』がこの仕事には必要なんだと私は思っているんです」。

### 「切り捨てない、断らない、を合言葉に、最後の砦になろうと取り組んでいます」

高齢者や障がい者の支援は地域全体で取り組む必要があり、地域の人たちにもっと現状を知ってもらいながらつながりを深めたいと話す。さらに、老老介護の家庭では不可能に近い在宅での「看取り」において、自宅に代わる場所として求められることもある。末期がん患者の場合は課題も多い。緩和ケアを含む医師の往診が必要なことや、遠い親戚にも家族から正しい説明をしてもらわなければならない。なぜ病院で死なせなかったのか、と後から言われることもあるからだ。「それでも、『切り捨てない、断らない』を合言葉に、最後の砦になろうと取り組んでいます」。

「だけど、鍛えられるばかりではないんですよ」と微笑む池田さん。93歳のおばあさんが、体調が悪く苦しむ人を、その場でなんとか励まそうとして読み上げた般若心経。その朗々とした声には、聞いている自分の方が涙したと話してくれた。

#### information

#### NPO 法人

おかやま多機能サポートネット

.....

住所：笠岡市九番町 1-22

電話：0865-63-6633

HP：www.kcv.ne.jp/~yumeyume/





16

笠岡の魅力的な仕事人

## 森本 洋子

Morimoto Yoko

海社デイサービス うららの家

島自体がひとつの大きな家族。

高齢者も生き生きと暮らせるように

行政と協働しながら、島民自らが独自の事業展開を目指して運営する「NPO 法人かさおか島づくり海社」。その副理事長を務める森本洋子さんは、29歳のとき、漁師である夫との結婚を機に真鍋島にやって来た。小学校時代に2年間、真鍋島に暮らした時期があり、祖母の家もあったため、ときどき島を訪れてはいた。けれども高校卒業後は大阪の金融機関に勤めていて、「まさか島で暮らすことになるとは、想像もしていなかった」と振り返る。

今や若い島民の相談役の森本さんだが、島での暮らしが始まった当初は、目の前のことをこなすだけで精一杯。のりの養殖や販売、電気料金の検針や集金など、とにかく忙しい家への嫁入りだった。

子育てを通じて地域に馴染み、民生委員として島外での交流も生まれるようになった頃から、状況は一気に転がり始める。島内では島おこしの活動が活発化し、島づくり海社の前身となる「島をゲンキにする会」が発足。また、市の補助事業の一環でパソコンを習うことになり、人とのつながりも広がった。同年代の子どもを持つ母親3人で、島や子どもたちのためにできることをやろうと「パワフル」というグループも立ち上げる。1998年頃のことだ。

その後、パワフルのメンバーでゴーヤの特産化を目指して栽培を開始。現在も乾燥ゴーヤなどの製造販売を行っている。その乾燥機や作業用具などを置いているのは、港からすぐの2階建ての建物だが、なんとこれは森本さんが自費で建てたものだ。「もとは島の食材を使った弁当を販売するための調理場として整備しました。何かをやるなら自分たちでやらなければという気持ちも強





かったし、自由にやりたかったので、補助金ではなく自費でやろうと。ゆくゆくは高齢者のための食事の宅配サービスなど、福祉の仕事をしたという気持ちも当時からすでにあったんです」。

2011年には、島づくり海社による「海社デイサービス うららの家」が開所。森本さんは生活相談員の資格を取得して、その管理を任されている。初めのうちはどんなやり方がいいのか手探りだったが、1年半が過ぎた頃から、利用者の望んでいることが少しずつ見えてきた。「利用者の人たちには今、レクリエーションの時間にゴーヤの種をとってもらったり、乾燥が終わったものを袋詰めしてもらったりしているんです。初めは試しにという感じでしたが、見ていたら皆さんすごく生き生きしている。売れたお金でスリッパを買ったりすると、『次はケーキだ！』とか言いながら作業したりしていて(笑)。自分たちが何かの役に立っている感覚って、とても大切なんだと思いますね」。

島に来るまでは、福祉の仕事に携わるなどとは夢にも思わなかった。「お年寄りの背中を愛おしいと思いながら洗っている自分に、自分が一番びっくりしている」と森本さんは話す。自分が島に来た頃の頃、「洋子ちゃん、洋子ちゃん」と言ってかわいがってくれた人たちが、どんどん年をとり、認知症になったりしていく。その姿を見て、彼ら

## 「お年寄りの背中を愛おしいと思いながら洗っている自分に、 自分が一番びっくりしています」

が島で最後まで過ごせるよう、できることをしたいと強く思うようになった。高齢者の家を回り、佃煮や梅干しでごはんを食べている様子を見るたび、配食サービスの必要性も常々感じていたようだ。

「いつも思うのは、真鍋島自体がひとつの大きな家族だということ」と森本さん。一方で、「いろんなことをやりすぎて、自分の親や家のことはいつもほったらかしなのよ」と愉快そうに笑う。それでも義母は森本さんの活動の一番の協力者であり、夫は自分以上に活動の意義を理解して「やる限りは徹底的にやれ」と背中を押してくれる。「もうすぐ家族14人で旅行に行くのが待ち遠しい」とうれしそうに話してくれた森本さんのパワーの源は、家族の結束と信頼のようだ。

### information

海社デイサービス うららの家  
(NPO 法人 かさおか島づくり海社)

.....

住所：笠岡市真鍋島 4006-10

電話：0865-68-3377

HP：www.shimazukuri.org/



A chef in a white uniform stands in a kitchen. In the background, there is a framed picture of a green leaf on the wall and a yellow ceramic object on a shelf. The chef is looking towards the camera with a slight smile.

17

笠岡の魅力的な仕事人

## 羽原 利彦

Habara Toshihiko

お多津 店主

子どもの頃から親しんだ幻の笠岡ラーメン。  
独自色を加えて、料亭の定番メニューに

笠岡発祥のラーメンの特徴は、鶏ガラベースの透明なスープと、チャーシューの代わりに添えられる親鶏の醤油煮。ストレートの細麺やシンプルな具、醤油味のスープを基本に、今もさまざまなアレンジを加えた「笠岡ラーメン」の店が市内に点在する。

老舗の「三洋旅館」が併設する料亭「お多津」では、おしながきからはみ出すように、「ふるさと笠岡らーめん」と記した短冊状のメニューが店内の壁にぶら下がっている。それは店主の羽原利彦さんが3年ほど前から毎日のメニューに加えたものだ。「ラーメンは、はじめは月に3日くらいで細々とやっていましたが、そのうち関西方面から来るラーメン好きなお客さんたちを中心に、口コミが広がっていきました。その頃は今と違って、その日その日で味を変え、例えばある時はシュールストレミングを使った『世界一臭いラーメン』をつくってみるなど、いろんなことをやりましたね」。

羽原さんは何を隠そう自身が大のラーメン好き。その原点は、小学生の時から繰り返し食べた、あるラーメン店の味にある。「多くの笠岡ラーメンの店にとって今も憧れの存在なのが、『斉藤』というラーメン屋です。小さい頃、近所にあったその店にスキップしながらよく中華そばを食べに行っていました。とにかくいつもすごい行列でした」。





齊藤は1990年代の終わりに閉店が決まり、すでに板前として厨房に立っていた羽原さんはその味をしっかりと覚え込もうと、それまで以上に足繁く店に通った。高齢の夫婦が営むその店は、目と舌を凝らせば凝らすほど、店主の信念に溢れていた。割り箸は必ずパンッときれいに割れ、直後に決まって杉の香りが広がる。麺に添えられる板メンマは、少しかたい外皮が削いである。カウンターの向こう側に立つ「おじちゃん」は決してそれらをアピールしないが、味の良さだけでなく、ラーメンに対する心配りのすべてに魅せられた。

店が閉じられた後、羽原さんはすぐに齊藤の味の再現に取りかかる。「あの味を残したい」という思いとともに、何より自分自身がまた食べたいという気持ちが強かったからだ。「20代のときに10年ほど東京に暮らしていて、販売のアルバイトで全国を回るついでに日本中のラーメンを食べ歩いたんです。それぞれ地域ごとの味がありましたが、やっぱり齊藤のラーメンが一番美味しかった」と懐かしそうに話す。

## 「中華そばと笠岡のまちの記憶がいつも結びついているんです」

斉藤の味から始まったラーメンづくりは、その過程で「自分なりの味を追求することになった」と羽原さんは振り返る。今や店の定番メニューとなったラーメンには、斉藤と同じく皮を1枚剥いだ板メンマがのる一方で、羽原さん独自のアイデアで糸唐辛子や胡麻が散らされ、控えめながらも品が漂う。

羽原さんは現在、笠岡ラーメンを市外や全国に向けてPRする活動でも中心となって取り組んでいる。ラーメンへの思いは、自分が過ごしてきた笠岡の風景といつも一緒にあるようだ。「斉藤は映画館の目の前にあったので、子供の頃の私はよく映画も観に行っていました。今では考えられないけれど、当時は映画館のお客さんが中華そばの出前をとることもあって、上映中に斉藤のおばちゃんが大声で名前を呼んだりする（笑）。そんなふうに、中華そばと町の記憶がいつも結びついているんです」。

これからもラーメンづくりを続けていきたい。店で出す他の料理でも、笠岡の食材をなるべく使っていきたいと思っている。しかし、気合いを入れ過ぎると空回りすることもある。「食べる人にとって美味しいかが第一」。羽原さんは、自分に言い聞かせるように静かに語った。

### information

#### お多津（三洋旅館）

.....

住所：笠岡市中央町 20-4

電話：0865-62-3101

HP：www.sanyouryokan.com/





18

笠岡の魅力的な仕事人

## 辻 修太郎

Tsuji Shutaro

辻珈琲 店主

「いつかは自分の店を」の思いを  
大好きなコーヒーで実現

笠岡駅の改札を出て右にのびる駅前通りを数十歩進むと、やわらかな木目調に、キリリと清楚に「辻珈琲」と書かれた看板が目に入る。ビルの1階に構えるその店の中は、右側に自家焙煎のコーヒー豆が並ぶキッチンカウンターがあり、左手にはミシン台を加工したテーブルが3台と窓際のカウンター席。正面には機関車のようにつやつやの焙煎機が存在感たっぷり。空間はやんわりと棚で仕切られ、そこに置かれた古道具や本、照明、かすかに流れるフランス音楽のアコーディオンの音色が、さりげなく親密な空気を醸し出している。

「家具や古道具は、少しずつ自分で集めました。空間は妻のアイデアがたくさん入っていますね。『自分たちが落ち着ける空間』をコンセプトに内装を整えました」と話すのは、店主の辻修太郎さんだ。辻さんは大学卒業後、企業で研究職に就いていたが、「いつかは自分の店を」の思いを実現すべく、4年ほど前からコーヒーの勉強を本格的に始めた。退社後はフレンチカフェで1年半ほど働き、コーヒーのセミナーにも通うなどして着々と準備。店ではコーヒーとお菓子を出したいとずっと考えていた。「もともとは、お菓子の方が原点なんです。母が昔からお菓子づくりをしていて、僕も物心ついた頃からそれを手伝ってスポンジを焼いたりしていた。だからいつか、自分がつくったお菓子を食べてもらいたいなと、そういう





気持ちがありました」。そう話す通り、現在のメニューにはパウンドケーキやチーズケーキ、マカロンといった辻さんお手製の焼き菓子が並んでいる。

店をオープンしたのは2012年の9月。実家があり、高校時代までを過ごした笠岡で、コーヒー豆の販売と喫茶スペースの2本柱でやろうと決めた。始めてみると、市内を中心にさまざまなお客さんが来てくれる。だがそのうちに、辻さんはあることに気がついた。「ただ『おすすめをください』とおっしゃる方がとても多かったんです。僕としては、ここに揃えるすべての豆をおすすめしたい気持ちだけど、例えば料理なら、肉が好きな方にあえて魚をすすめることはないし、逆もそうですよね。だからまずはお客さんご自身に、苦味や酸味といったコーヒーの味の好み、それから豆の種類や選び方などをもっと知っていただきたいなど。そのなかで、おすすめをお伝えできる、お客さんと僕との関係をつくっていったらいいなと思ったんです」。

そういった背景もあり、辻さんはコーヒーの淹れ方教室を月に1、2回開催している。豆選びや淹れ方のコツなど、一連の流れをまるごと楽しんでもらいたい。また、これまでコーヒーに馴染みのなかった人に、その楽しさを伝えていきたいという思いもある。

春夏秋冬の季節ごとには、オリジナルのブレンドコーヒーも販売する辻さん。今後はそれぞれの店舗のイメージに合ったブレンドをつくって卸すなど、自分の知識と経験で

## 「味の好みや豆の種類などを知ってもらうなかで、 お客さんとの関係を築いていきたい」

きることにチャレンジしていきたいと話す。

最近 は 県内の焙煎人仲間と集い、互いの焙煎のスキルアップや、地域を盛り上げるために何かできないかと話す機会もあるそうだ。「コーヒーに出会い、お菓子よりもさらにのめり込んで勉強したいと思ったのは、『いいコーヒーってなんだろう』『それを理解するには何が必要か』ということでした。それぞれの生豆の性質を理解したうえで、その長所を最大限に生かし、自分が思い浮かべる味を引き出せるかどうか。そのためには自分で実際に飲んで、細かな味の違いを知っていくしかない。でもそんな繊細な世界に魅力を感じたし、なによりやっぱり、コーヒーが好きなんですよね」。

エプロンを外した辻さんから、ふっと自然な笑みがこぼれた。

### information

#### 辻珈琲

住所 : 笠岡市中央町 30-13

白桃ビル 1F

電話 : 0865-60-0802

HP : [www.tsuji-coffee.com/](http://www.tsuji-coffee.com/)





19

笠岡の魅力的な仕事人

## 萬木 善之

Manki Yoshiyuki

フローリスト萬 アートディレクター

みんなが楽しんでくれる  
フラワーデザインを

経済と文化の活性化を目的に、2010年から岡山県で開催されている「オカヤマアワード」。その年最も活躍した人を業界別に同業者が選ぶ部門賞「生花部門」の2013年度受賞者がアートディレクターの萬木善之さんだ。

その授賞式で、萬木さんはすっかり有名人になった。というのも、自身のアイデアによるコケのジャケット姿で会場に現れ、その奇抜な装いで注目を集めただけでなく、登壇時には壇上で、なんとコケてしまったのだ。けれども聞けば、それもすっかり計算してのこと。「それでも、あんな錚々たる面々を前にコケるべきかどうかは、舞台への階段を上り終えるまでずっと迷っていましたよ(笑)。だけど、コケで人を笑わせようと思って来たんだから、よしやろう！ と。会場が沸いて心底ほっとしました」と素顔ものぞかせる。

萬木さんは岡山県内の大学を卒業後、東京の専門学校でフラワーアートを学んだ。卒業後、オランダに観に行行ったデモンストレーションでたまたま生花店オーナーに声をかけられ、半年間スウェーデンへ。ブーケづくりを中心に鍛錬し、その後ヨーロッパを転々としてから日本に帰国。両親はもともと造園業などを営んでいて、帰国直前に母親が笠岡で始めた生花店でフラワーデザイナーとして働き始めた。以来、フィギュアスケートの国際大会のメダリストブーケをはじめ全国的に注目される一方、商店街のイベントや地元開催のデモンストレーションを数多く企画し、笠岡を拠点としながら活動を続けている。

「帰国してすぐの頃は、各地のコンテストをかなり荒らしていたんですよ」と萬木さん。専門学校時代から、どうせやるなら全国でナンバーワンになりたいと思っていた。だが、何度かコンテストに参加して勝ちあがっていくうち、時間制限のあるなかで勝負することへの疑





問が沸いてきた。ちょうど同じ頃、企画会社の社長とともに海外へ行き、デザインの目利きとして商品開発に関わったことも大きい。経営とは何か、人びとが求める「売れる商品」とはどんなものかということ学ぼうと、勝つことよりもみんなが楽しんでくれるものをつくりたいと思うようになった。

「植物で人を笑わせる」というコンセプトが自分のなかに立ちあがったことには、ある人との出会いがある。萬木さんは東日本大震災後に「笠岡ひまわり復興支援プロジェクト」を発足させ、被災地にひまわりの種を届ける活動を開始。そのうちに被災者から「種もありがたいけれど、子どもたちに夢や希望を与えてほしい」との声が届いた。そこで萬木さんは奔走し、多くの協力を得て、アメリカでの宇宙実験を通じて宇宙を旅した種を、被災した福島と笠岡の子どもたちに届けるという壮大なプロジェクトを実現させた。

そのときの旅の途中で、一緒にアメリカへと渡った福島に暮らす仲間と、萬木さんはある約束をする。「現地で運転が必要になり、僕は自信がなかったので彼にお願いしようとしたら、『自分は目がときどき見えなくなる病気で危険だからできない』と言うんです。そして彼は、いつ完全に見えなくなってしまうかも知れないから、今のうちに子

## 「たくさんの笑顔をつくれるように、 得意な植物で人を笑わせるからって約束したんです」

どもたちの笑顔をできるだけたくさん写真におさめておくことが夢なのだと話してくれました。それを聞いたとき、僕はなんてちっちゃいんだろうって思った。そして僕は、そのたくさんの笑顔をつくれるように、得意な植物で人を笑わせるからって彼に話したんです」。

人を笑わせるということをテーマにしたら、アイデアもやりたいこともどんどん出てきた。そのうえで「自分のデザインを選んでもらうためには、普通のことを普通にやっていたのではだめなんですね。オンリーワンになるためには、時にアブノーマルにもならなければいけない」。それはリスクも背負い、自らをコントロールしていくことだと話す。「クリエイターというのは、自分の筋を一本通すものではなく、その都度クリエイトされていくものだと思っんです。それまで完全に否定していたものも、もしかしたら途中で『やっぱりこれがいい』と変わるかもしれない。それは出会いが人を変えていくからなんです」。

受け入れるしなやかさと、選びとるバランス感覚。その両方が、萬木さんの華やかな「アブノーマル」を支えている。



### information

#### フローリスト萬

.....

住所：笠岡市五番町 5-96

電話：0865-63-5757

HP：www.f-man.jp

20

笠岡の魅力的な仕事人

# 山河 秀一

Yamakawa Shuichi

海上タクシー 第八白兎 船主

島の生活を支える

安全第一の仕事

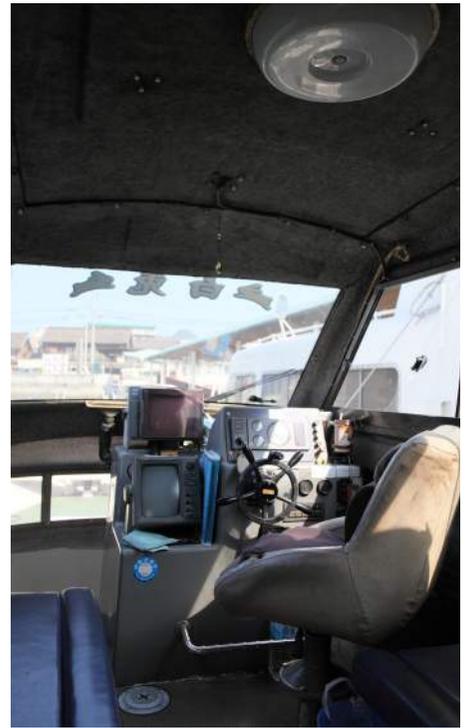


太陽に照らされて白く光る船体。船首から船尾まで、船の上を伝い歩きしていると、「観光でこの船を利用される若い方の多くがデッキに立って、映画に出てくる有名なポーズをとりますね」と船の持ち主、山河秀一さんから愉快そうな声がかかった。

山河さんは海上タクシーの事業を始めて2年半。2011年に笠岡市の起業支援事業補助金制度を利用し、その第1号利用者として笠岡市内で起業した。それまでには営業職や販売員、体育の非常勤講師として中学校に勤めるなど、さまざまな職種に就いてきた。「必要以上にアピールする営業トークは苦手。よくも悪くもいつも肩の力を抜いて、普通にやりたいなと思って仕事してきました」と話す様子も、また飾らない。

この仕事を始めたきっかけは、廃業のために海上タクシーの船を安く譲ってくれるという人が現れたこと。飛島出身で、幼い頃から自分が客として利用する機会の多かった山河さんにとって、海上タクシーはとても身近な存在だった。「『いつかやってみたいなあ』という思いが常に頭の片隅にあった」という。半年悩み、やると決めた山河さんはまず妻を説得。「嫁は大反対。でも海上タクシーを取り巻く状況や自分の思いを伝えて、最後は押し切りました」と笑う。

同業者は現在7社で、始めた頃から顔ぶれはほとんど変わらない。山河さんは陸側を拠点としており、観光の団体客や仕事で利用する人が多いという。「先日は大工さんが島へ荷物を運ぶために利用されていました。夏場は海水浴のお客さんも多いので忙しくなります」。





利用は24時間受け付けている。手が空いてさえいれば、携帯電話に連絡が入り次第、送迎に向かう。だが、仕事を受けるべきか受けないべきか、判断を迷う場面もあるそうだ。「例えば天候の問題。陸側にいると島の方の海の状況はよくわからないことが多い。予報はチェックしていても、実際とは異なることもあります。迷ったときは漁師の友人に連絡し、できるだけ現場の状況を把握してから出発するようにしています」。

客の安全確保は、特に心がけている。病人や子どもを運ぶときには、波がきたらスピードを緩めたり、波に当たる角度に気をつけて衝撃を抑えたりと、いつも以上に気をつかう。「船を譲ってくれた方の奥さんが、『この仕事は断ることも大事だよ』と教えてくれたことが、今も頭に残っている。だから、迷ったときは安全のために無理はしません。そして、お客さんにとって絶対に行かなければならないときかどうかを、よく考えるようにしています」。

うれしいこともたくさんある。山の方に暮らす子どもたちを乗せて白石島へ送ったときのこと。「船に乗っている間ずっと、『最高!』って子どもたちが連呼しているんです。そして降りるときは引率の先生に、『帰りもまたこの船に乗れる?』と確認していて。ああ、楽しんでくれているんだなって、うれしかったですね」。

「天気予報と実際とが異なることもある。  
できるだけ現場の状況を把握してから出発しています」

海上タクシーという仕事の性質上、呼び出されるのを待つ場面が多いが、最近は少し自分で企画していくことも考えている。「これまではイベントでも、誰かの企画に便乗することが多かったのですが、これからは自分で企画してみてもいいなと思っているんです。例えば『婚活船』と称して、集まってくれた男女を島へ案内し、島の中を散歩してもらおうとか。それも若者向けと、シニア向けと、両方あってもいいかもしれないですよね」。

島の長所は「何もないところ」だと最近特に思うという。そして、観光にも個人的にはやはり力を入れていきたい。その両方を思いながら、山河さんは今、自分から動き出すことを大切にしている。

### information

海上タクシー 第八白兔

住所 : 笠岡市大井南 21-10

電話 : 090-8065-8001

HP : [www.facebook.com/shuuiti.yamakawa](http://www.facebook.com/shuuiti.yamakawa)



21

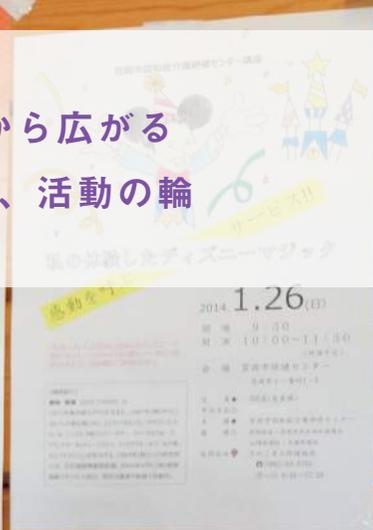
笠岡の魅力的な仕事人

# 上一枝

Kami Kazue

パソコン教室 講師

パソコン指導から広がる  
笠岡での人の輪、活動の輪



地元の公民館を中心にパソコン教室を開き、ワードやエクセル、インターネットの使い方、デジタルカメラでの撮影の仕方などを教えている上一枝さん。その生徒たちは、平均年齢65歳の活動的なシニア層。最高齢では今年90歳を迎える人も通う。使い方のわからないパソコンを前に一所懸命な人がいる一方で、デジカメ撮影のためにクラスメイトと国内外の旅行に出かける人たちもいる。「日々思いもよらないことの連続で、私のほうが楽しませてもらっています」と上さんは話す。

上さんがこの仕事に就いたきっかけは、2001年に市内各所の公民館にパソコンが設置され、それともなって地元の公民館でパソコンを教える講師育成の募集案内を見たこと。自身はその数年前から、インターネットの掲示板で知り合った人たちとの交流を通し、パソコンのおもしろさを知り、楽しむようになった。ホームページをつくれる友人に本格的にパソコンの基礎を教えてもらい、自分でも夢中になって勉強。そんなときに講師育成の募集が出ているのを知り、やってみようと手を挙げた。

夜間のシニア向けコースから始まった教室は、ひとつまたひとつとクラスが増えて、現在の生徒数は全クラスで100人以上。脱落する人が少なく、リピート率が高い。病





気やけがをしても「席を残しておいて」と念を押されることもある。「皆さんとても率直なので、つまらなかったら『今日は眠かった』と言われるし、終わった瞬間から『もう忘れた』とか『難しかった』とか言いながら帰って行かれます。でも私、いつも言っているんです、『どうぞ忘れてください』って」と笑う。

29歳までは美容室で働いていた。結婚して出産を機に店を辞め、その後もブライダルの着付けの仕事は続けていたが、しばらくは子育てに集中した。

二人目の子どもも大きくなり、自分の趣味を持とうと動き出して最初にできたのはゴルフ仲間だった。パソコン技術を習得しつつあった上さんは、ホームページづくりを依頼された会社の人たちとゴルフを楽しむようになり、次第にその人脈が地域を越えてつながっていく。上さんは東日本大震災で被災した南三陸を支援する活動も積極的に行っており、その活動を今も支えてくれる基盤は全国のゴルフ仲間にある。被災地で震災後に初めて開催する夏祭りのために浴衣を送るプロジェクトにも、全国からたくさんの支援が集まった。

パソコン教室では、被災地を訪れた話や、普段の活動についてもオープンになんでも話すという上さん。「立場上は講師ですが、大上段(だいじょうだん)には構えず、常

## 「自分のありのままの姿を見せていると、 自然に人が集まってくるんです」

に素直であろうと思っています。パソコンを私に指導してくれた方が以前話してくれました。『自分がわからないことを、わからないと言える講師がいい。中途半端はいけない』と。わからなければ調べればいい。だからその言葉を大切にしています」。

ブログなどでも自分の想いやありのままの姿を見せていると、「私はこれができるよ」と自然に人が集まってくるそうだ。とにかく笠岡が大好き、「笠岡ラブ」と話す上さんは、きっと今日もどこかで、自分の毎日のことを楽しそうに話している。

### information

.....

住所：笠岡市大井南

電話：080-4556-3633

HP：ameblo.jp/kasakasaoka/





22

笠岡の魅力的な仕事人

## 池田 博之

Ikeda Hiroyuki

道の駅 笠岡ベイファーム 駅長

何気ない会話も楽しめる場づくりを  
地元産品の直売所で

開店早々から家族連れや女性客で賑わう道の駅「笠岡バイファーム」の店内。ジャムやクッキー、果物や野菜など、地元の食材や加工品が品目ごとにずらりと並ぶ。商品のそばには手づくりのポップやイラストが添えられ、にじみ出る生産者の思いと自信が、品物にここでしか出合えない表情を色濃く与えている。

店内でひと際目を引くのが、奥の方に吊り下がる大漁旗だ。道の駅が力を入れてアピールする魚売り場には、笠岡諸島でその日に獲れた鮮魚がむき出しで氷の上に横たわる。「昔のお魚屋さんや市場の雰囲気そのままに、『いまはどんな魚がおいしいの?』なんて言葉を交わしながら買ってもらえたらと、そんな場づくりを心がけています」。そう話すのは、駅長の池田博之さんだ。

池田さんは2011年8月、道の駅のオープンと同時に駅長に就任。それまでは道の駅と同じ経営母体の飲食店で料理人として10年間働いていた。駅長をやってみないかと声がかかり、「まずはやってみよう」と気軽に引き受けた。しかし、オープン前の準備期間に各所へ視察に行くうちに、道の駅という場所の運営のおもしろさと難しさを肌で感じるようになる。「他の道の駅を見て回って、肝はやっぱり店内のコンテンツだなあと。地元産品の直売所でありなが





ら、スーパーマーケットのようなバリエーションも必要なんですよね。店としてどんな場所を目指していくかということには、心を砕きました」。

国道2号線沿いの道の駅は、笠岡湾干拓地に立地する。周辺では菜の花やひまわり、コスモスなど、広大な土地に年に4回ほど季節の花が咲き乱れ、その他の年間イベントとともに客を引き寄せる大きな目玉となっている。利用者は、車で1時間程度の距離の福山や倉敷方面からが中心で、年間約80万人が来所。入口の左手に併設するレストランも道の駅の人気のひとつで、地元産食材を中心とした料理のバイキングや、鶏ガラを炊いてスープから仕込む本格笠岡ラーメンなど、地元のリピート客も多い。

営業開始から2年を経て、売上もようやく安定してきた。一方で今は新たな課題も浮かび上がる。「僕たちがここでやらなければならないのは、この道の駅を笠岡の入口として、来てくれたお客さんをもっと市内へと誘導し、情報を広げていくこと。そしてなにより大事なのは、お客さんが感じる『小さな不便』をもっと解消して、施設としての快適さを追求すること。まだまだクリアしなければならない問題はたくさんあります」。

## 「この道の駅を笠岡の入口として、 お客さんをもっと市内へと誘導し、情報を広げていく」

道の駅に生産者が品物をおさめるためには、出荷者協議会への加盟が必要だ。開店当初は約150名だった出荷者は、平成25年には100名ほど増加。JA倉敷かさや笠岡営農センターとの情報交換も日頃から大切にし、実際に相乗効果も生まれている。今は道の駅しか出荷先のない生産者も多いため、商品開発を促すためにも今後は流通経路を岡山県内で広く開拓していくことが目標だ。

「でもまずは直売所として誠実であること。それがすべてのベースです」。キャップを深くかぶり、静かに話す池田さんから現場の熱が漂った。



### information

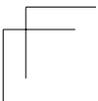
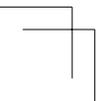
道の駅 笠岡ベイファーム

.....

住所：笠岡市カプト南町 245-5

電話：0865-67-6755

HP：www.k-bay.jp/



## 第4章 「かさおか新しいしごとづくりセンター」 について

ここまてをよんで、笠岡で就職したい、起業したい、異業種交流したい、あるいは「新しいしごとの提案」に参加・協力したいと思った人がたくさんいることでしょう。この章では、そのような人に役立つ情報をまとめました。後半では、この冊子と「笠岡市産業振興ビジョン」の施策との対応表を掲載するとともに、「笠岡市産業振興ビジョン」策定までの流れや策定委員を紹介しています。また、巻末には「かさおか新しいしごとづくりセンター」へのメンバー登録シートを付けています。



## 笠岡で就職・起業・異業種交流したい、 「新しいしごとの提案」に参加・協力したい、と思ったら

7つの「新しいしごとの提案」と、22名の「笠岡の魅力的な仕事人」の紹介はいかがでしたか？  
自分も参加したい・協力したいという提案や、こんな仕事をしてみたいと思うものはありましたか？

笠岡に「新しいしごと」を生み出し、豊かな地域経済をつくるためには、みなさんの参加と協力が必要です。

みなさんと一緒に、これからの笠岡の「新しいしごとづくり」を進める場として、今回の産業振興ビジョンを通して、「かさおか新しいしごとづくりセンター」を設立します。笠岡で「就職したい」「起業したい」「異業種交流したい」など、仕事に関するさまざまな相談も受け付けます。

事業者や市民一人ひとりのしごとづくりに向けた行動がつながっていくことで、豊かな地域経済が生まれます。「何か活動を始めたい」と思った人は、「かさおか新しいしごとづくりセンター」にぜひ連絡してみてください。



## 「かさおか新しいしごとづくりセンター」を活用しよう

「かさおか新しいしごとづくりセンター」は、「新しいしごとづくり」に参加・協力したいという市民や事業者が集い、交流する場です。専門のコーディネーターが仕事に関するさまざまな相談に応じ、専門的な支援を行う場でもあります。具体的には、就職・起業などの支援に関する情報提供、異業種交流の場づくり、産業に関わる人材育成支援などを行います。そして、しごとづくり会議に参加した市民や事業者が今後も集い、提言した事業が実際の仕事になるように継続的に支援する役割を担います。

「かさおか新しいしごとづくりセンター」は、次の3つの部門からなり、各部門が互いに連携して笠岡の新しいしごとづくりを推進します。

### 企業誘致推進部門

企業誘致推進部門は、企業情報の調査・収集、企業訪問、岡山県との連絡調整、立地企業のアフターフォローなど、企業誘致の推進業務に特化した活動を行います。担当職員が誘致活動から立地決定・操業までスムーズに対応します。

### 地元中小企業振興・起業支援部門

地元中小企業振興・起業支援部門は、事業者や市民が気軽に相談したり、情報を求めたりできる場です。また、ビジネス経験の豊富なコーディネーターが地元企業への訪問を通して、中小企業の抱える問題を洗い出し、解決に向けて支援します。さらに、コーディネーターが中心となって、地元企業の情報交換・意見交換の場をつくり、新たな事業展開・マッチングの支援を行います。また、状況に応じて、専門家や他の企業など問題解決につながるアドバイザーや各種支援制度を紹介します。

### 新しい観光づくり部門

新しい観光づくり部門は、観光業の専門コーディネーターが中心となり、観光を活用した新しいしごとづくりを行います。具体的には、関係機関等と連携して、観光客の誘致（外国人観光客、修学旅行など）、かさおかブランド（もの、サービスなど）事業の推進、観光ガイドなどの人材育成、観光産業と他産業の交流の場づくり、市内観光資源の調査分析、観光施策の提言など、地域経済の振興を観光面から推進します。



## 起業・二次創業・新事業展開したい人の強い味方

### 「かさおか創業サポートセンター」

起業しやすい環境を整備するには、起業について相談できる窓口や相談できる専門家が必要です。笠岡には、市内で新たな事業を興そうとする人を支援するために「かさおか創業サポートセンター」があります。これは、市内の金融機関など（笠岡信用組合、玉島信用金庫、(株)中国銀行、(株)トマト銀行、(株)広島銀行、(株)日本政策金融公庫）と笠岡商工会議所、そして市が連携するもので、笠岡商工会議所内にその事務所が設置されています。

センターでは、起業・二次創業・新事業展開を考えている個人・法人を対象に、それを推進するにあたり生じるさまざまな課題を、金融機関や商工会議所のノウハウを生かし、かつ行政機関などとの連携もとりながら一カ所で支援できる体制を整え、以下の支援を行います。

- ① 起業に関する相談、助成金制度の活用、資金相談、創業塾・創業セミナーの開催など、  
起業希望者に対する支援
- ② 既存の地元中小企業に対する新規事業展開支援、経営相談などの支援
- ③ 専門性の高い事項に対する外部専門家の活用・斡旋
- ④ 起業に関する情報などの収集・発信

また、起業後も継続的にフォローし、経営の成長や安定化に向けて支援を行います。  
センターの支援を希望する人は、笠岡商工会議所に問い合わせてみましょう。

## 笠岡の「新しいしごとづくり」に向けた体制

- ・「新しいしごとづくり会議」に参加した市民・事業者
- ・これから笠岡市で「就職したい」「起業したい」「異業種交流したい」など「新しいしごとづくり」に参加・協力したい市民や事業者



### 「かさおか新しいしごとづくりセンター」

#### 企業誘致推進部門

- ・企業情報の調査・収集
- ・企業誘致の推進 など

#### 新しい観光づくり部門

- ・観光情報の収集・提供
- ・観光事業の運営・実施
- ・観光ガイドの育成
- ・インバウンド誘致
- ・修学旅行の誘致 など

#### 地元中小企業振興・起業支援部門

- ・地場産業の育成
- ・異業種交流会
- ・人材育成事業  
(インターンシップ・マッチングなど)
- ・産業調査分析 など



国・県  
(公財) 岡山県  
産業振興財団  
笠岡商工会議所  
教育機関  
その他関係組織など

#### かさおか創業サポートセンター

- ・支援情報の収集と提供
- ・創業支援
- ・個別経営相談 など

農協・漁協  
金融機関  
笠岡市観光連盟  
井笠広域観光協会  
その他関連団体など

# 〇 笠岡市産業振興ビジョンの本編との対応表

## 新しいしごとの提案【別冊】

事業者同士のつながりと、  
島の資源を生かした観光で  
笠岡のファンづくりを目指す  
「瀬戸内トラスト」の設立

地産地消活動のプラットフォーム  
「フードアクション笠岡」の設立  
市民が育てる  
「かさおかブランド」をつくろう

干拓事業の再構築なくして、  
笠岡の未来はない  
私たちは「干拓宣言」します

## 施策【本編】との対応

施策 No.

施策

- 57 空き店舗の改修費・設備投資費用に関する補助金制度
- 58 空き店舗のテナント料の一部助成
- 60 市役所内に「新しい観光づくり部門」の設置
- 61 専門コーディネーターの雇用
- 62 広域観光の推進
- 63,83 外国人誘致サイトの活用
- 64 外国人サイト管理料
- 65 外国人用観光案内看板・パンフレット等の整備
- 66 瀬戸内国際芸術祭の検討
- 69 離島観光活性化補助金（既存）
- 73 観光案内看板・パンフレット等の整備
- 74 離島航路の維持
- 75 待合所の改修や桟橋のバリアフリー化等の環境整備の検討
- 76 補助金等の新設・見直し
- 84 基本インフラのさらなる充実、ネット環境の改善の検討
- 96 観光客数や観光ニーズ等に関するアンケート調査等の実施

- 21,90 デザイナーとのマッチング支援
- 33 物産展などの情報提供
- 85 かさおかブランドの再定義
- 86 かさおかブランド推進協議会の設立支援
- 87 かさおかブランド推進協議会の支援
- 88 食産業従事者同士の交流の場づくりの支援
- 89 食をテーマとした講演会やセミナー、アグリスクール等開催の支援
- 91 笠岡の食の魅力を発信するホームページ開設の支援
- 92 販路開拓の支援（展示会へのブース出展料補助・物産展等の情報提供）

- 1 市役所内に「企業誘致推進部門」の設置
- 2 企業誘致の担当職員の配置
- 3 専門コーディネーターの雇用
- 4 企業誘致のワンストップ相談体制の整備
- 5 立地企業と地元企業との交流の場の設置
- 6,93 誘致企業情報の収集
- 7 粗飼料基地北端エリア（活性化エリア）への農業関係企業の誘致促進
- 8 県有工業用地への企業誘致推進
- 9 土地を手放ししやすい制度の創設
- 11 企業誘致のための奨励金制度の見直し
- 12 オーダーメイド方式による工業用地造成の検討
- 13 緑地面積基準の緩和の検討
- 14 企業誘致成功報奨金制度の創設の検討
- 68 道の駅「笠岡ベイファーム」を拠点とした農業体験型観光の実施やイベント等の支援
- 98 企業誘致戦略の策定



障害があってもなくても、  
誰もが生きがいをもって働き、  
暮らせるまち  
地域連携による就労支援の拠点  
「サービスデザインセンター」の設立

- 21,90 デザイナーとのマッチング支援
- 38 女性の就職等に関する情報提供
- 39 育児後の復職のスキルアップに関する相談窓口の設置検討
- 40 働きたい女性のための登録制の人材バンクなどの設置検討
- 41 障がい者の就労後のフォロー体制の整備
- 42 障害者雇用奨励金交付制度の周知（既存）
- 43 障がい者雇用を考える異業種交流会の設置の検討
- 44 福祉施設と産業界の交流の場の検討
- 45 優秀企業への視察の検討

80歳になっても働く幸せを  
実感できるまちをつくろう  
高齢者が地域課題を解決する  
「エリアジョブキッチン笠岡」の設立

- 19,46 異業種間・同業種間の交流の場の設置
- 47 地域でシルバー人材センターをサポートする
- 地域サテライトの設置検討
- 48 高齢者の就労促進につながる施策の検討

起業しやすいまち笠岡をつくろう  
新しいしごとづくりのための  
3つの提案

- 3,16 専門コーディネーターの雇用
- 15 市役所内に「地元中小企業振興・起業支援部門」の設置
- 17,94 地元中小企業の情報収集
- 18 新商品、新サービスの開発や新分野への進出の支援
- 19,46 異業種間・同業種間の交流の場の設置
- 20 アドバイザーの紹介
- 21,90 デザイナーとのマッチング支援
- 22 各種セミナーなどの開催の検討
- 23 高等学校と産業界の連携による地元産業人材の育成
- 24 技能承継のためのニーズ調査の実施検討
- 25 インターンシップなどの体験型育成プログラムの構築の検討
- 26 企業の人材育成事業費の補助制度の検討
- 49 市長による企業訪問（既存）
- 50 地元企業と学生の就職説明会の開催（既存）
- 51 新規学卒者雇用奨励金制度（既存）
- 52 インターンシップ受け入れ企業への補助の創設
- 53 起業支援事業補助金（既存）
- 54 創業塾支援事業補助金（既存）
- 55 かさおか創業サポートセンターの運営支援
- 56 中高生に向けた「起業」をテーマとした教育プログラムの検討

市民一人ひとりが  
まちのレポーター  
情報発信のプラットフォームを  
つくり、笠岡の魅力を発信しよう

- 33 物産展などの情報提供
- 35 既存ポータルサイト「かさおか夢ワーク」の改修
- 36 中小企業の魅力発信に関する事業の実施
- 37,81 SNSを活用した情報発信の推進
- 63,83 外国人誘致サイトの活用
- 77 情報発信に特化した人員の配置
- 78 市民レポーターによる情報発信の推進
- 79 外国人への情報提供体制の整備
- 80 市外での情報発信協力体制の整備
- 82 カウンター分析に基づくページ配置の見直し
- 84 基本インフラのさらなる充実、ネット環境の改善の検討

## ○ 笠岡市産業振興ビジョンの検討の流れ

実施年月日	名称
2012年11月25日 ～12月19日	産業関係者ヒアリング（39カ所）
2013年3月15日	「笠岡の新しいしごとづくり会議」説明会の開催
2013年3月15日	第1回策定委員会の開催
2013年5月1日	第1回「新しいしごとづくり会議」の開催
2013年6月10日	第2回「新しいしごとづくり会議」の開催
2013年7月10日	第3回「新しいしごとづくり会議」の開催
2013年7月18日	第2回策定委員会の開催
2013年8月7日	第4回「新しいしごとづくり会議」の開催
2013年9月10日	第5回「新しいしごとづくり会議」の開催
2013年9月30日	第3回策定委員会の開催
2013年10月10日	第6回「新しいしごとづくり会議」の開催
2013年10月10日 ～10月31日	パブリックコメントの実施
2013年11月21日	第4回策定委員会の開催
2013年12月3日	策定委員会からの答申
2014年3月	笠岡市産業振興ビジョン完成

上記以外に、「新しいしごとづくり会議」のメンバーによる自主的な分科会や視察が延べ50回以上開催されました。

## 〇 笠岡市産業振興ビジョンの策定委員はこんな人たち



**赤木 恭吾**

岡山県立笠岡工業高等学校 校長

新しいしごとづくり会議のメンバーは、何回も真剣に議論を重ねて提案をまとめています。本ビジョンが、市民が主役となった産業振興の指針となり、目標が達成されることを切に願っています。

今後は産業振興ビジョンで決まった3本柱を軸に、官民の総力を結集する必要性を強く感じています。市民全員が誇りを持って「笠岡市民」と言えるまちになることを切望する次第です。



**天野 雄二郎**

笠岡市観光連盟 会長



**枝木 恭平**

笠岡放送株式会社 代表取締役

多くの皆さんからいただいた「笠岡を良くしよう」というご意見に感動しました。会議の7つの部会で討論された結果が、新しいしごととして具体的に運用され、笠岡の発展に寄与されますよう、お願い申し上げます。

## 〇 笠岡市産業振興ビジョンの策定委員はこんな人たち



香西 博昭

笠岡公共職業安定所 所長

新しいしごとづくりを話し合う皆さんのエネルギーには大いに敬服しました。この力強いエネルギーがあれば、笠岡はますます元気になることでしょう。私も応援します。

議論を重ねたうえで、笠岡で実現可能なものを目指した産業振興ビジョンです。笠岡らしいお仕事や産業が生まれて根付いていくよう、行政と市民の皆さんが一体となって盛り上げていきましょう。



関 麻美

笠岡市役所上下水道部水道課 主任主事



高橋 文子

笠岡市監査委員事務局 局長

さまざまな提案が盛りだくさんで、多くの方の知恵と熱意が込められています。あとはやるだけ、あなたが、私が、みんなが、できることからすぐにでも。ビジョンに盛り込まれた提案が形になり、元気な笠岡につながっていくことを願っています。



**中村 良平（策定委員会委員長）**

岡山大学教授

産業振興ビジョンにはワークショップに参加したたくさんの方々の意見やプランが反映されています。一つひとつが着実に実行されていくと、笠岡はきっと変わるでしょう。これからは皆さんもアクターです。笠岡を変えていく主体なのです。

このたびの産業振興ビジョンは、オール笠岡の意見を集約した明るい未来マップづくりです。ただし、策定委員会で唯一決議された企業誘致課設置の提案が明記されておらず、非常に気がかりです。干拓地の有効活用は笠岡活性化の起爆剤になると考えますし、笠岡商工会議所の会頭の立場としても企業誘致は積極的に推進すべきだと認識しています。このビジョンを一つずつ実現されるよう、行政には具体的な施策や体制づくりをお願いするとともに、我々も協力を惜しまず活動して参りたいと思っています。



**鳴本 哲矢（策定委員会副委員長）**

鳴本石材株式会社 代表取締役社長



**西村 輝子**

オープン化粧品笠岡特別営業所 代表所長

私たちの希望は笠岡が元気になることです。市民協働で幸せなまち、活気のあるまちを築いていけば、他県からも人が来ます。若い人たちの働く場所が生まれ、定住促進につながることを願っています。

## 〇 笠岡市産業振興ビジョンの策定委員はこんな人たち

しごとが生まれ育つまち笠岡、活力ある福祉都市かさおかを、行政だけではなく市民がつくりあげ、継続していくことが大切です。若い人たちの未来のために、実りある産業振興ビジョンであってほしいです。



**長谷川 靖子**

まるみ屋 代表



**深井 康光**

公益財団法人 岡山県産業振興財団  
技術支援部長

活気あふれる笠岡を実現するためには、市民や企業が一体となり、主体的に「かさおか新しいしごとづくりセンター」を運営・活用していただき、永続的に同センターの機能を充実・発展させていくことが重要だと思います。

住みやすくてすばらしい笠岡を、子どもたちが夢を描ける未来のある街にしたいと意見を述べました。私たち市民一人ひとりの思いと情熱で、笠岡の未来を築きましょう。



**宮島 厚介**

笠岡第一病院 理事長

会議では異業種間の意見交換が活発に行われ、ビジョン策定を進めていくうえで非常に有意義な場となりました。今後も多くの市民と一緒に新しいしごとづくりが進んでいくように、知恵を出し合っていきましょう。



**森本 敦**

道の駅「笠岡ベイファーム」  
総合アドバイザー



**山本 國春**

笠岡信用組合 専務理事

大きな可能性を秘めた笠岡が、今回策定したビジョンにもとづく具体的な施策を展開することで、市と企業と個人の連携を一層強いものとし、オール笠岡で産業振興に取り組んでいけたらと考えます。

策定委員会に出席させていただき、笠岡に対する皆さんの情熱がとても伝わってきました。新しいしごとづくり会議で話し合った内容を実現できますよう、協力しながら一步一步進んでいきましょうね。



**和田 百合子**

有限会社とんべい 取締役

## 「笠岡の新しいしごとづくり会議」の全メンバー

### 地域資源型産業部会

赤澤 雅弘	角田 訓也	重見 圭一	藤井 順久
宇高 秀和	上 一枝	高橋 宏文	松本 一希
大島 和人	河田 弥希子	武本 克己	虫明 賢次
大月 隆司	小林 嘉文	谷本 義子	山河 秀一
大本 恭子	佐賀野 淳	鶴田 康範	山本 公彦
奥田 忠司	坂本 勇二	中村 俊一	山脇 節史
奥野 佳奈子	佐藤 尚大	西村 正樹	渡辺 将吾

### 福祉産業部会

浅野 史子	多賀 真由美
木村 真大	長野 紘貴
久我 久徳	橋本 雅俊
蔵本 隆文	藤川 良一
小堀 響	増岡 衣里
斉藤 岳士	森光 康恵
佐藤 幸治	山下 眞智子
佐藤 靖之	横谷 明子
杉村 知美	渡辺 英子
杉本 和歳	

### プラットフォーム部会

赤木 恭吾	重政 秀明
池田 憲太郎	茂見 一壽
石田 均	妹尾 義信
宇野 均恵	藤井 智晴
宇野 良明	藤井 瑠夏
大本 益之	松田 重雄
奥野 慶大	萬木 善之
加藤 秀雄	三島 大尚
葛馬 充彦	三好 宏忠
桑折 義一	森本 敦
坂本 亮平	山本 憲志



### ヒアリング調査にご協力いただいた方

天野 和彦	来山 尊	中村 俊一	松田 重雄
天野 政彦	久我 久徳	中村 美保子	光井 伸
宇野 均恵	国定 由美子	鳴本 浩二	室田 治彦
枝木 恭平	桑木 三郎	鳴本 哲矢	森年 美和
大島 俊明	小林 嘉文	西村 輝子	森光 康恵
大橋 央	小堀 秀男	早川 信義	森本 洋子
奥野 千秋	榊原 啓志	原田 宏明	柳生 篤成
笠井 聖一	坂本 修三	藤原 洋三	山河 秀一
加藤 秀雄	重政 秀明	堀 泰典	山本 國春
河崎 勉	鶴田 康則	松浦 和之	

※新しいしごとづくり会議のメンバーは、重複して掲載

### 笠岡市産業振興ビジョン策定事務局

松崎 敏彦	三島 哲利
藤井 浩平	守屋 元揮
守屋 基範	高橋 尚子
片岡 謙二郎	鈴木 稔久



## ○ 「かさおか新しいしごとづくりセンター」への登録

かさおか新しいしごとづくりセンターにメンバー登録しませんか？

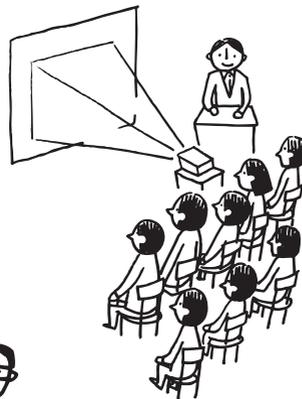
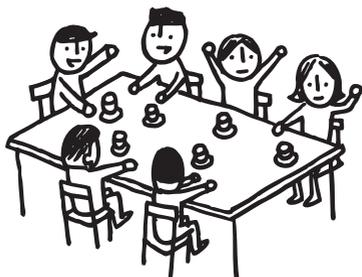
新しいしごとづくりに興味がある方は、ぜひ右のシートに記入の上、以下の宛先までお送りください。メンバーとして登録後、以下のご案内をセンターから差し上げます。

- ・新しいしごとづくりに関するセミナーやワークショップのご案内
- ・基礎情報にあわせた異業種交流会やマッチング機会のご案内
- ・創業や事業承継等に関する支援制度や相談機会のご案内 など

送信先：かさおか新しいしごとづくりセンター

Fax：0865-69-2185

Mail：keizaikankou@city.kasaoka.okayama.jp



# 登録シート

送信先：かさおか新しいしごとづくりセンター Fax：0865-69-2185  
Mail：keizaikankou@city.kasaoka.okayama.jp

## 1 名前・連絡先

ふりがな

名前

所属・会社名

住所

電話番号

メールアドレス

キ  
リ  
ト  
リ

## 2 マッチングのための基礎情報 (異業種交流会やマッチング機会ご案内の参考にさせていただきます)

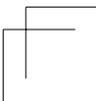
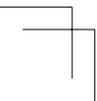
職業、プロフィール、自社のPR、ホームページURL等

どのようなスキルを持つ人・もしくは人脈と出会いたいですか

これから取り組みたいこと

## 3 かさおか新しいしごとづくりセンターでやってみたいこと、センターに期待すること

※ご記入いただいた情報は、センターからの各種連絡・提携機関への情報提供のために利用することがあります。



冊子制作

---

編集長	山崎 亮（株式会社 studio-L） 西上 ありさ（株式会社 studio-L）
編集統括	丸山 傑（株式会社 studio-L）
編集	長井 美暁
取材・文	井上 瑤子
デザイン	杉本 和歳（タイラーデザイン事務所）
イラスト	河村 誠
撮影	堀内 功（株式会社 studio-L）
会議運営協力	和田 優輝

笠岡市産業振興ビジョン別冊

笠岡の未来をつくる 新しいしごと

---

2014年3月17日 発行

発行 笠岡市

岡山県笠岡市中央町1番地の1

電話 0865-69-2121（総合案内）

印刷 株式会社正文社印刷所

