

第2回総合戦略会議 顛末

期日：平成27年8月6日

時間：午後6時30分

場所：市民会館42号会議室

テーマ：「仕事の創出について」（グループワーク形式にて実施）

○Aグループ

<企業誘致>

- 長野市に県外から工場が移転してきて、家族を含め3000人動いたといわれている。企業誘致の効果は大きい。
- 逆に須坂市では、大企業の撤退で大きな影響を受けている。
- 企業誘致をするにしても、大規模なものを想定するのか、小規模にするのかによっても変わってくる。
- 企業誘致は、優遇策など相当なメリットがないと厳しい。他県では、知事がトップセールスに動いている。
- 中野市は市域が狭いうえ、農振などの規制があり企業誘致適地が少ない。他との差別化や近隣自治体との連携、人のつながりを活用したりしないと難しい。
- 企業に選ばれる地であること。松本市のサイトウキネンフェスティバルや須坂市の信州岩波講座のような、文化的イベントがあるということもセールスポイントになる。中野市にしかできない、そういう取り組みができないか。
- 交通アクセスや住環境の良さなど、中野市の特徴を生かすべき。

<支援策>

- 中小企業や商店では跡継ぎ問題が大きい。
- 地元の既存企業を支援して雇用拡大を図るのが確実。
(例) コシナ、ケーアイオギワラ等
- 就農には行政の支援があるが、商工業にはない。
- 起業を支援する施策が必要
- 起業には失敗のリスクが付き物でサポート体制が必要だが、今まで中野市にはなかった。→そこまで追い込まれていなかったのでは？

<中野市の農業>

- きのこの市況をお知らせする仕事をしていた時の経験では、市況が良くなると市内の飲食店や商店、建築業が潤うといわれていた。つまり、外貨が入ってきているということ。
- えのき氷は6次産業化の事例の一つではあるが、加工は市外で行われている。これを市内でできるようにして、地域ぐるみで6次産業化を進めることが必要。
- 中野市の農業従事者はおよそ5000人。うち、きのこ産業が3500人、果樹等その他が1500人。従事者が多く基幹産業といえる。
- きのこ産業は通年でできるが、販路確保が必要。大きくしないと生き残れない。

- 農業と商工業の壁がなくなってきている。

<その他>

- 近隣自治体との人口の奪い合いをするより、まずは流出させないことが大事。
- セブンアンドアイ鈴木会長の話 皆もう飽和状態だというが、コンビニはまだこれから拡大できる 発想の転換が必要
- 外から来た人にガードが固い閉鎖性がある。

○Bグループ

- 大学進学で多くの人が県外へ出ることになるが、地元で就職したい職種があるかどうか
- 子育て世代にとっては、子育てしやすい環境が必要
- 縁のある土地や、そこに仕事があればUターンする人がいる
- 20代で地元に戻ってくる人は夢を持っている人が多い。それ以外の方がUターンするには目標が必要。
- 30代では外で経験したことを活かして起業する人。パワーがある。→来てほしい人
- 農業後継者の中にも、意欲がありパワーを持った人がいる
- 目標をもって、パワーのある人の活動は面白い。その活動が周りの人に影響を与え、協力したくなる。
- 離農者より新規就農者の方が少ない現状→遊休化、農地はあるが集約されていないなどの課題
- 新規就農者にとっては、アパートより家と作業小屋が必要
- →空き家、空き店舗の活用、情報発信 次のステップに進む人の間口を広げる
- 販路としてのファーマーズマーケット
- →楽しい、おいしいというイメージづけ
- 人が一番の資源。ネットワークとコミュニティを広げる。SNS の活用によりこれまでにない効果、新しいものが生まれる。 →「新しいことができるまち」
- 中野市は情報発信が下手。PR 不足である。古民家や空き家の情報も他と比べ遅れている。
- 中野市の農家のライフスタイル 夏は農業、冬はスキーなど。冬でも仕事はある。
- 自然やアウトドア活動の場を求めて、近隣の観光地に年間 500 万人を超える客が来ている。その人たちに一度でも来てもらう仕掛けが必要。→交流の場の創出
- 新規就農者の支援 里親制度 農業に従事していた高齢者は技術がある。新規就農でも一人立ち（一人前）するまでには3年以上はかかる。そんな簡単なものではない。農業技術やノウハウを持つ高齢者の活用。
- 外から来た人は友人、知人が少ない。消防団、青年部を通じたコミュニティ活動への参加、付き合いの広がり