

2020年度大村知事と語る会

2020年10月28日（水）

【知事】 皆さんこんにちは。愛知県知事の大村です。

本日は、お忙しい中、この知事と語る会に御参加いただきまして誠にありがとうございます。

この会は、毎回一つのテーマを決めて、そのテーマに関連した分野の第一線で活躍をしていただいている皆様からいろいろ御意見をお伺いしながら、御提言を頂き、県政に反映していこうということで、2011年度から、私が知事になってから始めたということがございます。

そして、今年は、何といてもこの新型コロナウイルス感染症を乗り越えて、愛知から日本を元気にするんだ、ということテーマにさせていただきました。

ということでもありますので、今日お越しいただきました7名の方は、このコロナウイルス禍でも元気を出して頑張っていただいている皆さんということで、全く違う分野の方をお呼びしたということがございますので、そういった点でまたよろしくお願い申し上げたいと思っております。

さて、まずは私から冒頭、愛知のこれまでの感染症の状況をかいつまんで申し上げます。

これはオールジャパンも、日本全体でも一緒ですが、3月、4月の第1波が4月末に一旦収まりました。2・3・4月で481人の感染者の中で中等症・重症の方が32%でした。最初は、やはり3月に名古屋で大きなクラスターがいくつかでき、そしてまた、2月19日に横浜のクルーズ船から128人も藤田医科大学岡崎医療センターで引き受けたといったこともあり、3月は入院される患者が日本で一番多かったと思います。当時、医療関係の皆様とともに大変厳しい状況でありました。

それが何とか第1波が収まり、5月は1か月で感染者の方が22人、6月は1か月で16人。7月の半ばまでは0の日は、0・0・0・0と続いて、14日間で13人ということで、本当に収まったなど。当時、7月の前半、東京がもう100人、200人出ていましたので、それにしてもこっちはずっと収まっているなど思っていたんですが、やはり日本は、とにかく人の移動を全く止められるわけではありませぬので、7月15日に16人、それから10人台、20人台が6日続いて、その後、50人以上が7日続き、そしてその後、100人台が14日続いて、ということで、一気に噴き上がりました。

7月、8月の第2波に対しては、8月5日から名古屋の繁華街、栄・錦の営業制限もお願いし、そして6日からお盆休みを挟んでほぼ20日間、8月24日まで緊急事態宣言を出して、とにかく徹底した行動の自粛、外出の自粛、そしてまたお盆休みですから帰省の自粛と。この地域は、うちもそうですけれども、お盆で親戚一同が集まって仏さんにお参りしても、昼間からお酒を飲むということはやめてください、ということをお盆前に申し上げました。

ちなみに、8月5日の午前中に豊田章男社長と会う機会がありましたので、豊田社長にも、とにかく昼間は仕事をやってくれと。トヨタグループ、自動車産業で日本経済を回してくれと。ただ、仕事が終わったらそのまま家に直帰で帰ってくれと、夜は自粛してくれということを申し上げたんです。そこで大号令をかけていただきましたので、そういうこともあり、7月、8月もお盆休み明けには少し収まり、9月に入って50人を切り、10月に入って10人、20人ぐらいという状況でありました。

ただ、この1週間、昨日も35人、一昨日は37人と、7日間で30人台が3日、40人台が2日ということで、少し嫌な感じがいたしますけれども、とにかく今は少し落ち着きを見せております。

感染症のウイルスというのは人と人の接触で移りますので。ヒトーヒト感染です。そういう意味では、これは都会の病気です。密になって人が接触すると移る。なので、人との接触を止めてしまえば消えてなくなるんですね。10日もすれば消えてなくなります。でも、そうすると経済が壊れますので、そんなことはできないということなので、落ち着いてきたら、やはり社会経済活動を回していく。そしてまたぐっと感染が増えてきたら、やはりそこは規制をするということの繰り返しをやりながら、ワクチンが開発されるのを待つということではないかと思っております。

そういうことでありますので、私どもも検査体制をしっかり作り、そして医療体制も作っておりますが、併せてやはり社会経済活動もしっかり回していこうということで、国のGo To トラベルに合わせて、県の単独事業で県民の方に県内旅行に行っていただくということも、この7月からずっとやって、結構好評でございまして。それからまた、様々な中小企業対策をしっかりやっていく、そして需要を作っていくことをやる。農業、漁業で需要が落ち込んできたものは、やはり私どもが少してこ入れをするといったことも含めて取り組ませていただいております。

また、行事・イベントでも、プロ野球なりサッカー、Jリーグも含めて、あとバスケットのBリーグも始まりました。観客の数はやはり半分ということではありますけれども、それ

は適切に感染防止対策をやっていただいて、そういう活動を回していくということではないかと思っております。

学校も、小・中・高校も5月25日から全面的に再開ということにいたしておりますし、様々な部活動の大会も、どうしてもできないような、例えばブラスバンドとか合唱大会とかいうのはちょっと残念でありましたが、屋外でやるような、高校野球なんかは愛知県大会を決勝まで何としてもやってちょうだいということでやって、大変盛り上がっておりますし、また、秋冬に向けてのいろいろな全国大会、サッカーもラグビーもバスケット、バレーもやるということなので、それは順次どんどんやっていただいております。

そういった形で様々な回していきたいと思えます。

そういうことで、私ども日々日々変化する状況に向けて対応しておりますけれども、今日お越しいただきました皆様がそれぞれの分野でコロナウイルス対策をやりながら、またそれぞれの分野、ジャンルで頑張っていて取り組んでいただいている皆様でありますので、これまでの対策とか苦労話とか、今後こうしていきたいといったようなことなども含めて、ぜひお聞かせいただければありがたいなと思っております。

今日は、限られた時間ではありますが、皆様から貴重な御意見を頂いて、私どもの県政、そしてまた当面何としてもやり切らなければいけないコロナウイルス対策をしっかりやっていきたいと思っておりますので、よろしく願い申し上げまして、冒頭の私からの御挨拶といたします。

今日はひとつよろしくお願ひします。

【知事】 それでは、まずは、順番にそれぞれの皆さんの日頃の活動内容や今回のコロナの影響、そしてコロナの影響を受けて始められた取組など、いろいろな苦労話も含めて、こうしたらどうかというようなことを含めて、まずは冒頭、それぞれお話しいただければと思っております。

その上で、一巡しましたら、その後はフリートークでございますので、また追加の御意見なりいろいろなことをお聞かせいただければありがたいと思ひます。

それでは、野木さん、加藤さん、山内さん、川澄さんへ行って、若林さん、澤田さん、栗生さん、こういう形でお願ひしたいと思ひます。

まず野木さんから願ひいたします。

【野木】 株式会社リクルートライフスタイルの野木と申します。よろしく願ひいたします。

私の日頃の業務内容ですけれども、「じゃらん」というのは国内の旅行予約サイトですが、その「じゃらんリサーチセンター」というところで、観光による地域経済の発展を目的に、調査とかワークショップ、プロモーション等を通じて、その地域にある魅力を発見し、その魅力を磨き上げていき、そして最後に消費者に届けるといったことのお手伝いをさせていただいている、エリアプロデューサーをさせていただいております。

まず、我々は観光業界に携わっているので、観光業界のコロナ影響というところを少しお話しさせていただければと思います。

緊急事態宣言前後の3月末から5月末まで、愛知県だけではなくですけれども、全国的に観光業界が非常に冷え込んでいる状況でございました。エリアとか旅館の規模とかも関係なく、全てが厳しいという状況が続いておりました。

ただ、5月のゴールデンウィーク明けに弊社の調査部隊で、コロナウイルスに関するカスタマー（顧客）の意識調査というものを実施させていただいたんですけれども、その調査の中で見えてきたのが、夏以降、コロナの状況を見ながらですけれども、若年層やファミリーを中心に、旅行意欲が非常に高いということが見えてきました。コロナがあったとしても旅行に行きたいという気持ちが非常に強いということがわかりました。

ただ、一方で、宿泊施設であったり観光施設でしっかりと感染症対策がされているのが不安というリアルな声もたくさん頂いておりました。我々じゃらんは情報を届けることが一番の目的になっていますので、宿泊施設でガイドラインに沿ってしっかり対策を行っている内容をじゃらんでも掲載して行って、カスタマーが安心して旅行先として選んでいただけるような情報提供のお手伝いをさせていただいておりました。

実際に観光業が動き出したのが6月、緊急事態宣言が明けてそろそろ夏に入ってくるというタイミングで予約がどんどん動き出したんですけれども、最初は、愛知県内でいくと、中心部というよりも、いわゆる旅館集積地と言われるような知多だったり蒲郡あたりから予約が少しずつ動き出したところでもございました。

7月の中旬・下旬から、Go To トラベルキャンペーンが始まって一気に予約が加速していたんですけれども、やはりコロナの前と後で、カスタマーの予約されるプランだったり旅館の形態に変化がございまして、当初は、食事を個室で提供する、であったり、露天風呂付きの客室であったり、他の旅行者との接点が減らせるような宿泊プランというのが非常に好調に推移していました。

それだけではなくて、特にGo Toトラベルキャンペーンをきっかけに、自分の負担が減る

ので、いつもより少し高額なプランで泊まってみたいというお客様の意識も醸成されていたので、そういった意味合いでハイクラスホテルとか高額なプランから動き出し始めたかなと思っています。

それ以外にも、例えばアワビやイセエビ付きといったようなリッチなキーワードが含まれているプランであったり、名古屋の中心部のホテルでも、普段は素泊まりのプランが非常に多いんですけども、このタイミングは、ハイクラスホテルの2食付きプランが非常に好調に推移するといったように、少しずつお客様の予約するプランの変化が見られたかなと思っています。

その後、9月に入りまして、ハイクラスホテルとか高単価のプランといったようなものが、1月末のGo To トラベルキャンペーンの利用期間の予約が取れないといった状況が見えてきてまして、それから少しずつ手が届きやすい価格帯のプラン、ホテルにも徐々に予約が埋まり始めていって、今は割と平準化して、全体的に予約は上向いてきた傾向かなと思っています。

当初、6月ぐらいまではバイキングが少し敬遠されていたんですけども、今はバイキングもしっかりと、事前に取り分けられていたりとか、2部制で時間を分けて密を避けるといったいろいろな取組を皆さんしていらっしゃるので、バイキングも今は非常に好調に予約が入ってきているといったような、良いお声を聞いております。

今後ですけれども、愛知県内でも、じゃらんでも、県内と近隣向けの宿泊クーポンといったようなものを配布していきますので、1月末までの予約というのは恐らく好調に推移していくだろうと思っています。

ただ、やはり、我々も宿泊施設の皆様も2月以降のところを非常に懸念しておりまして、2月以降の予約が、1月までと比べると予約の入り方が全然違います。なので、そこに向けて経済対策ということをしていくのももちろん重要なと思うんですが、今まで愛知県内に旅行していなかった方々が初めて愛知県内に旅行するであったり、今まではスタンダードプランに泊まっていたけれども露天風呂付きの客室に泊まってみたりといったような、新しい経験をする方が非常に増えてきていて、そこで新しい楽しみを発見していただいている方がたくさんいらっしゃると思っています。

なので、新しい経験をされている方が多いというこの今をチャンスと捉えて、しっかりとおもてなしをして満足度を上げていって、次はクーポンがなくても泊まりたいなと思えるくらいの感動的な体験を提供していく、我々はそれをサポートさせていただく、という

ことをしっかりと取り組んでいきたいと思っております。

【知事】 ありがとうございます。

確かに春の第1波の時は本当に、結局人が集まる産業はだめなので、観光・集客・交流産業というんですかね、交通からホテル・旅館、飲食、イベント、興行、コンサート、この類いは全然動かなかったのが、やはりGo To トラベルと、私ども県の単独、県民の皆さんの県内旅行ということで予算も組みましたが、7月の後半と言いますか8月は動いていることは動いていますね。秋にきてだんだん、10月になってGo To トラベルの東京発着がオーケーになったので、やはり相当動いていますよね。

先週末、東京に行っている私の娘が久しぶりに帰ってくるというんで、泊りがけで一杯やるかと言ったんですけれども、取れなかったんでね。蒲郡とか知多とか湯谷温泉も全部満杯で取れなかったんで、来ているんだと。

ただ、確かに言われるように、これは予算が支えているので。やはり実質半額だということと大分お得感がありますもんね。それが未来永劫はできないので、それをどうやっていくか、これからしっかりフォローしていかなければいけないなと思っております。

また後ほどよろしく願いいたします。

続きまして、加藤幹泰さん、お願いします。

【加藤】 大ナゴヤツアーズ実行委員会の代表をしております加藤幹泰と言います。生まれも育ちも名古屋市、尾頭橋商店街ということで、名古屋、地元が大好きな36歳です。

今回、大ナゴヤツアーズがやっていることのお話をしたいと思います。

今、コロナ禍があって、地元の1時間圏内の観光を楽しむ「マイクロツーリズム」という言葉が提唱されておりますが、その言葉が出る前、2017年4月から開始して、ちょうど3年半たちますが、東海三県の知っているようでまだまだ知らない魅力といったものを参加者自体に体験してもらいながら楽しんでもらうプログラムツアーとなっております。

実際に目の前（のスライド）に映させてもらっているのは、名古屋城を案内するツアーとか、もうなくなってしまった建築物があるんですけれども、モザイク壁画といわれるまちなかのパブリックアートといったものを見て歩くまち歩きをさせていただいたり、瀬戸物といえば瀬戸の焼き物の瀬戸本業窯という、民藝運動で認められた窯元で作陶をしたり、まち歩きを楽しむプランをさせてもらったり、ものづくりの愛知県ということで東浦のカリモク家具の工場に一般のお客さんとして私達が初めて入れていただいたツアーとか、石塚硝子、皆さん大好き瓶ビールもこちらでつくっております。すごく豪快な工場見学をさ

せていただいております。

このように、東海圏内で、本当に知っているようで知らない魅力を、まち歩きをしたり体験をしたり工場見学をしたり自分でものづくりをしたりという、自らが体験するというプログラムを少人数制、20人以下の人数で行っております。

ツアーと言っておりますが、バスや何かの移動手段で行くわけではなく、現地集合・現地解散型の着地型観光と言われるプログラムを開催しています。

今回私が着目させていただいているものとして、愛知県・名古屋市も観光の要素としては実際にはたくさんあるんですけれども、全国の観光のまちとしてはすごく弱いと言われていました。これまで観光資源としては考えられてこなかったものたちが、今、全国、世界中での観光資源としてすごく注目を浴びています。そこに注目した際に、この東海三県には名古屋市を中心とした2時間圏内にすごくたくさんあります。

これまでは観光と言われるものが、縦割りでいくと一次産業、二次産業、三次産業のサービス業の中での一部でしかなかったんですけれども、全体の産業に横串を刺せるような、何かまちを盛り上げる一つのきっかけになるんじゃないかと思って、着目して取り組ませていただいています。

本当にいろんなまちへ行っても、両口屋是清で職人と一緒に和菓子づくりをやったり、知多半島の酒蔵であったり、みりんの蔵に行かせていただいたりとか。ちょっとマニアックなところでいくと、まち歩きで「渋ビル」と言われる、高度成長期に建てられた建物がたくさん並ぶエリアがあるんですけれども、そのあたりを建築家と一緒に歩くという、ブラタモリのような、まち歩きが楽しいようなプランをさせていただいております。

地元のお客さんがほとんどですけれども、少し生活圏から離れば地元の人にとっても非日常ということで、土地らしさを楽しんだりとか、テーマ、趣味によっては、すごくニッチですけれども、うれしくてしょうがないというネタがごろごろと転がっていますので、地元の目線も残しながら、非日常の観光客の目線を合わせたところが、私達大ナゴヤツアーズで取り組ませていただいている内容になっております。

実際に数値としましては、これまで1万人弱のお客さんに来ていただいているんですけれども、注目していただきたいのは、ガイドの数です。普段ツーリズムに関わっていない、ものづくりであったり、その道のプロの方々、マニアックな方々を掘り起こして、ガイドとして一緒にツアーをさせていただいている方々が今150人います。まだ実施できていないツアーも含めると、まだまだいろんな人達がたくさんいますので、こういう人達を見つけ

ながら一緒に取り組んでいくことで、まちの魅力を高めていくようなツアーをやっております。

先ほどお話ししましたけれども、参加者は、地元の方、名古屋市、愛知県の方がほとんどです。中でも、30代から50代という、すごくアクティブで自分の趣味に時間とお金を使える世代の方々が多く、驚くのは、1人参加の方がすごく多いです。大人になると、自分の価値観、お金の価値観、時間が合う人が周りにいないらしくて、1人で来られる方が多いですけれども、ツアーに来ると、そのテーマに対して好きな方がたくさん集まっているので、1人でも安心して参加できるということで、リピート率もすごく高くなってきております。

このように、今はツアーという形でさせていただいておりますが、東海エリアらしい文化や産業を、地元を含め国内、インバウンドの人達が楽しんで知っていただけるプログラムを大ナゴヤツアーズとして実施しております。

今後としましては、もちろん名古屋市、愛知県民の方、すごく地元が大好きな人が多いですけれども、それを誰かに話す時に、「何もないよね」と言っちゃう県民性があるので、体験することで、こんなことがあるよと自分から、自ら語ってもらえるような語り手を増やしていくような現場づくりというのをたくさんしていきたいと思っております。

【知事】 ありがとうございます。

地元の良いところを掘り起こしていただいて、ありがたいと思います。

7月のGo To トラベルがやられるようになった時も、私はまずは地元の人達が近場のところから行って、徐々に広げていくということではないですかね、と申し上げたので、まさにそれにぴったりしたことをやっていただいていると思って、感謝申し上げたいと思います。これからもよろしく願います。

また後ほどお願いいたします。

続きまして、山内さん、よろしく願います。

【山内】 愛知県農村生活アドバイザー協会の山内祐子と申します。

私は田原市で輪菊を栽培しています。労働力は5名。主人、息子、私、そして中国の技能実習生の2名です。このコロナ禍で、4月に入国予定でした中国人実習生が入国できないため、本来3名のところ、現在は研修生は2名です。

愛知県農村生活アドバイザー協会会長を今年と来年の2年間務めさせていただいています。

JA愛知みなみ女性部輪菊部会は毎年、県外視察、これは市場視察に行っているんですけ

れども、今年はコロナ禍のため中止となりました。花のPRとして、田原市で毎年2月に開催される「農業者の集い」に愛知県農村生活アドバイザー協会田原支部も参加しています。そこには会員の皆に家で生産している花を提供してもらい、来場者にアレンジフラワーや花束、キャラママをつくってもらっています。また、SNSを上手に活用し情報発信している会員の方がいます。

では、動画を見ていただきます。

[動画]

今回のコロナ禍により、私達の農業経営を取り巻く環境は大きく様変わりしました。これまで売れていたものが売れていた場所で突然売れなくなってしまいました。我が家の菊も、出荷制限がかかり、4月、5月、6月は4割の減収となりました。出荷制限がかかった花は友人や知人にあげたりしましたが、いつもと同じように大切に育てた花を自分の手で廃棄した時には、やるせない思いでいっぱいでした。

コロナ禍により葬儀・ブライダル需要が減少し、特に緊急事態宣言中の4月、5月は厳しい状況でした。5月下旬頃には、県の新型コロナウイルス感染症対策としての農産物利活用支援事業を活用して、花を公共施設などに飾ってもらいました。また、私達の花が市場を通して、東京の丸の内の噴水公園のところで、(スライドの) 白い花は全部輪菊です。黄色い花も輪菊です。「Flower Smile」と書いてあります。

田原市では、国の補助金を活用し、保育園、小中学校、市役所などに花育、花飾りとして、花の提供を9月から実施しています。9月にはスプレーギク、ディスプレイママ、10月はバラを、JA愛知みなみが花材を提供しています。このように花を少しでも身近に感じてもらえることは、生産者として大変ありがたいです。

感染対策として、今回、コロナ禍で最も恐れていたのは、家族や技能実習生がコロナに感染してしまった時、仕事が停止することです。一旦営農活動が止まると、その時だけではなく、その後の営農計画に大きな狂いが生じてしまいます。感染を防ぐために、マスク着用、作業中は日よけマスク、アルコール消毒の励行、密を避けることを行っています。三密対策として、現在の出荷作業場が狭いため、密を避けるため2か所で作業できるように、国の経営継続補助金を申請しました。今スライドに映っているディスプレイママを縛る作業が2か所でできるように補助金を活用しました。

コロナの影響を受け開始した取組、その成果、課題として、愛知県農村生活アドバイザー一会員の事例を紹介いたします。

①「花き」の事例として、花業界は春先の一番荷が稼働する時期にコロナで大打撃を受けました。イベントや即売会の規模縮小や中止により需要が低下し、花の価格は暴落しました。ゴールデンウィーク以降は、ステイホームで自宅に花を飾る人や、会いに行けない人にインターネットを利用して花を送る人が増え、今後はインターネット販売の増加が見込まれそうです。

花農家は、「花き生産額日本一の愛知県」に誇りをもって日々花を育てています。大村知事には、愛知県の首長として先頭に立って花のアピールを今後もしていただきたいと思っています。

②ブドウ狩り農園の事例として、ブドウ狩りの収入減を少しでもカバーするため、産直や宅配などの販売に力を入れ、スーパーとの定期契約やギフト販売など新たな販路を開拓しました。

③肉用牛の事例として、新城市の鳳来牛生産者への経済支援の事業を活用し牛肉を提供しました。提供した牛肉は、市内小中学校の給食で特製牛丼として児童生徒に提供され、好評でした。事業を活用したことで牛肉の提供機会を増やすことができました。

④「直売」の事例として、野菜の自動販売機が、非接触型の農産物販売方法として定着しつつあります。

⑤雇用の事例として、作業遅れが出ないように、安定生産ができるように、雇用に調整しました。

⑥給食の事例として、酪農では、学校が休校になった影響で牛乳の給食需要が減少しましたが、業者が以前と同様に買い上げてくれたため助かりました。

最後になりましたが、今後の展望としまして、さらに飛躍していくために、コロナ禍を乗り越えて、またいつもの笑顔で仕事に励むことができるよう努力を続けてまいりたいと思いますが、自助努力だけでは難しく、今後の農業経営上、解決していかなければならない課題も多くあります。

それは、①家族や雇用者が新型コロナウイルスに感染した場合でも、即時に人的・資金的支援を受けられるセーフティネットを作ること、②新たな生活様式に対応した農畜産物の生産・販売体制の再構築、③スマート農業や農業支援サービスなどを活用した、極力雇用に頼らない、また人と人との接触が少ない農作業体制の実現です。この三点に期待し、私の発言とさせていただきます。

【知事】 ありがとうございます。

花も、特に春のいろいろな行事、イベントが中止になり、卒業式も入学式もできないとか、いろいろ厳しい状況の中で皆さん頑張って取り組んでいただいたということで、感謝申し上げたいと思います。

我々県も、花の生産者の皆さんを後押しするという意味では、これまであまり花を使っていなかったところに使ってくれという形でPRさせていただいたり、いろいろなことをやりましたけれども、また引き続きしっかり取り組んでいければと思っております。よろしくお願いたします。

それでは、続きまして、川澄宏匡さん、よろしくお願いたします。

【川澄】 愛知県牛乳協会学校給食牛乳協会の会長をいたしております川澄と申します。

まず最初に、大村知事始め県庁職員の皆様方には、本年3月の学校の臨時休業に伴う学乳（学校給食用牛乳）中止の際に、牛乳の飲用消費に大変御協力頂いたことにつきまして、改めまして御礼を申し上げたいと思います。ありがとうございます。

愛知県牛乳協会におきましては、大手乳業4社4工場と中小乳業2社2工場の6会員を中心に構成されており、特に県内の学乳につきましては、大手2社、中小乳業2社の4社で県内全ての小中学校に学校給食用牛乳を提供しております。

本年、新型コロナの感染拡大に伴う、3月より全国一斉の学校の臨時休業により、学校給食用牛乳の供給が停止いたしました。学校給食用牛乳は、牛乳の消費の約1割強のシェアを持っております。また、国や県などの緊急事態宣言発令により、先ほどもございましたが、旅行、飲食、イベント等の中止や制限に伴い、業務用の牛乳・乳製品の需要が急減いたしました。業務用の牛乳は、同じく牛乳の消費の1割程度を占めております。また、乳製品につきましては、菓子類や飲料等の原料に幅広く使われております。

この2つの需要急減により、原料となる生乳の需給調整に大きな混乱が生じました。生乳は生もののため、生産調整は不可能です。余った生乳は、全国の乳製品工場をフル稼働させ、酪農乳業一体となって需給調整を行い、幸いにも、生乳の廃棄を回避することができました。主にバターや脱脂粉乳、チーズ等に加工いたしております。そのため、現在、乳製品、特にバター、脱脂粉乳の在庫が過剰となり、その対応が業界の課題となっております。

また、学乳停止、業務用の需要急減により、売上げは大幅に減少いたしました。しかしながら、一方では、巣ごもり需要で家庭用の牛乳・乳製品が大幅に増えております。残念ながら、それだけではカバーすることはできておりません。

その後、半年がたちますが、その間の経過につきましては、緊急事態宣言の解除に伴い6月より学校給食が再開されております。7月、8月は夏休みの短縮が実施され、給食の実施に伴い学乳を供給いたしました。地域により夏休み短縮の状況が異なるため配送体制に苦労いたしましたが、配送業者の協力により無事実施することができました。

原料の生乳の生産は、梅雨明け後の猛暑が続いたため、8月に入り都府県にて計画を下回る状況となりました。例年、夏休み後半は、9月の学乳再開に向け生乳を多く確保する時期であります。本年は、一部8月中に学乳が再開されたため生乳需給は一気に不足となり、9月に入り市販用の牛乳につきまして一部出荷調整を実施しております。学乳につきましては、優先的に使用しておりますので、問題なくできております。

このような状況で、コロナへの今後の対応につきましては、まず生乳につきましては、何といたっても都府県における生産基盤の回復が最重要課題となっております。都府県の酪農生産者は家族経営がほとんどでございます。その家族経営の維持・強化が重要となっております。また、農業全般に共通することですが、後継者問題、新規就農対策等、国や業界挙げて現在対応を進めておるところでございます。

それから、今後の学校給食用牛乳の供給につきましては、新型コロナによる学校閉鎖等に対応するため、製品保管設備の増強、生乳貯乳設備の増強、賞味期限の有効活用、配送体制の見直しなどの対策を県の畜産課や県の教育委員会、そして各市町村の教育委員会と協議・検討を進めていきたいと考えております。

現在学校給食用牛乳を供給している業者は4社であり、生産能力に余力のない状況でございます。今後、各社とも生産設備の維持・改善、容器形態の変更、瓶から紙容器へ、また、基本的な品質管理、衛生管理の維持・向上に努めてまいります。そして、県内の児童生徒様の体力の向上に貢献できればと考えております。

今後とも愛知県の御支援、御協力をよろしくお願い申し上げます。

最後になりますが、スライドを1枚用意させていただきました。

グラフの赤い線だけ見ていただければと思います。左上が、全国の生乳生産量の推移でございます。ここのところ2年ぐらいの間、徐々に生産が回復してきております。この要因は、北海道の生産が回復していることでございます。

その右が、飲用向けに供給されている生乳量の推移でございます。2015年からずっと下げ止まって推移してきております。一番右が、グラフがちょっと動いておりますが、やはりコロナで学校給食が止まった時に落ちている、そのような状況です。

真ん中の段の右がバターの推移です。下の段の左が脱脂粉乳の推移です。これも右端だけ見ていただければと思うんですが、やはりコロナの感染拡大に伴い、グラフが最後まで上がっているところが今年の、先ほど申し上げた乳製品の状況だと思います。

【知事】 ありがとうございます。

小・中・高校が3・4・5月と3か月大変苦しい、厳しい状況のところ、頑張っていたことに心から感謝申し上げたいと思っております。

その後は、今年度中に授業時間を取り戻さないといけないので、夏休みを短くして、これからは冬休みも少し短めかなということだと思いますが、大分取り戻しましたかね。あと、いろいろな学校行事も、運動会とか修学旅行も、短めながら大体のところはやってきているようなので、またしっかり、子供達が元気にちゃんと教育を受けられるように頑張っていきたいと思っております。

よろしく願います。ありがとうございます。

それでは、続きまして5番目ということで、若林さん、お願いいたします。

【若林】 私は、名古屋市の大須で「みちのく屋」と「みちのくや 寿司店」という飲食店を2店舗やっております若林です。よろしく願います。

本日この場で唯一の飲食店としての立場、また、商店街に店を構えておりますので、商店街の実情などをお話しさせていただければと思っております。

まずは、コロナが起きてからの売上げに関してお話しさせていただきたいんですけども、4月に緊急事態宣言が出ました時に、飲食店はみんな営業自粛という形になったと思います。私どもの店は少し早目に自粛を始めまして、4月2日から2店舗とも営業を控えました。店内営業を控えて、テイクアウトのみの販売にしました。

その4月の1か月間の売上げが、対前年比でどうなったかという数値でお話しさせていただくと、マイナス93%です。例年、月に約1,000万円売上げがありましたのが、70万円ぐらいの売上げだったという状況です。

そこから、5月20日ちょっと前ぐらいに緊急事態宣言が解除されて、普通に営業ができる形になりました。5月1日から17日までの17日間の売上げと、営業再開後、店内飲食を再開できるようになった後の3日間の売上げが実は同じだったんです。ですので、やはり我々飲食店としては、テイクアウトをするよりは、お店の中で食べていただく方が金額としては変わっていきました。

第2波が来たんですけども、実際、私どものある大須の飲食店では、第2波の影響はそ

こまでなかったです。少しは下がったんですけども、対前年比で半分か60%ぐらいの下げ幅で済みましたので、大きな打撃とはなりませんでした。

現状、今10月ですけども、売上げとしては、対前年比で90%ぐらいまで回復してきている状況です。

ただ、これは大須という場所が関係してしまっていて、周りの飲食店の人の話を聞くんですけども、やはり名駅、栄、丸の内のオフィス街のところは今もって半分から6割ぐらいの数字にしか戻ってきていない。そこはやはりエリアごとで大きな違いがある形でございます。

コロナ禍の中で、我々飲食店もただ手をこまねていたわけではなくて、何かできることをやっつけていこうというところで、Uber Eats（ウーバー イーツ）とかもいろいろあったんですけども、Uber Eatsが、飲食店からすると、申込みが多過ぎて、申込みをしてから登録されるまでに1か月半から2か月ぐらいあったんです。そこで、Uber Eatsが使えない飲食店が大量に出てきた中で、我々大須にいる飲食店としては何をしたら良いのかというところで、飲食店同士で仲間をつくって自分達で出前を始めようというところで、「OSU eats」（オオス イーツ）というものを我々で行いました。

Uber Eatsとちょっと引っかけてはあるんですけども、我々日本の企業ですので、昔ながらの岡持ちをリュックサックに加工して、お互いの飲食店のものを運ぶことをしました。こういったOSU eatsの取組で、4月の売上げのほしい4割はこういったデリバリーで賄えた形になっています。

OSU eatsの取組をやってよかったなと思うところは、2つありまして。1つは、この時にテイクアウトで食べていただいたお客さんが、営業再開後に帰ってきてくれました。それで新規の顧客を獲得できたのが1点。もう1点は、飲食店同士の横のつながりが新たにできました。

我々が今予想しているのは、12月の忘年会需要はゼロだと思っています。ただ、日本人は年の瀬に何かしらで「お疲れさん」というのをやりたいはずだと思っているので、それに我々はどうするかというと、12月に向けて、飲食店の仲間同士で、オフィスの中で簡単な忘年会など年の瀬の締め何かをされたらどうですか、それへのオードブルを我々飲食店でつくりますよ、というチラシを新たに作ろうかなと思っています。

テレビの報道とかでよく、飲食店の人達が、補償がないと厳しい、第2波も厳しいとか言っていると思うんですが、これは私の個人的な意見になるんですけども、今回私どもの

店は、国や県、名古屋市のいろいろな補助金とか助成金で大分助けられました。これ以上欲しい欲しいと言うのは、我々個人経営でやっている者としてはちょっと違うな、と思っています。

確かに5月末が一番お金がなく、会社の預金が10万円を切るぐらいまでいったんですけど、持続化給付金とか愛知県で50万円のお金を入らせていただいたりして、そこから大分持ち直しをすることができたので、個人経営のお店はこれで大分やれているはずですよ。

ただ、同じ飲食店で大変だなと思うのは大手企業で、お店を30も50も100店舗も持っているような企業とかは、200万円もらってもどうしようもないよ、ということもありますし、現に私のお店で働いているアルバイトの方も、掛け持ちをしていたんですが、大手企業の飲食店で働いている人は仕事がほとんどなくなってしまったので、うちのアルバイトを増やせないかという話もありました。

今、アルバイトの求人のお話をしたんですが、今回、私どもが新しくお店をつくるに当たって、今年の7月にアルバイトの求人をかけてみました。タウンワークという求人媒体に掲載したんですが、実は90件の応募が来ました。これはとてつもなく大きい数字で、例年ですと5人とか6人しか応募が来ないです。しかも、その中の8割が外国人の方の応募という状況の中で、今回、日本人が7割ぐらい来たというところで、雇用情勢というのはなかなか厳しいんだろうなというのを、飲食店に勤めながらも感じておりました。

現状以外に、これからやろうとしているところをお話しさせていただきます。

今、Go To 商店街というものが施策で出ているんですけども、我々大須観音通りという商店街で、今回のGo To 商店街を使って、新しく面白い試みをやろうかなと思っているのが、藤井聡太君で有名になった瀬戸の銀座通り商店街と我々大須の商店街とでコラボレーションして、12月と1月にかけて、お互いの商店街のお客さんを行き来させるような仕組みをつくって、「普段大須でしか遊ばない人達は瀬戸へ行ってください、瀬戸の方はぜひ大須に来てください。お互いで別の商店街の魅力を楽しんでください」ということをGo To 商店街の補助金を使ってやらせていただこうかと思っています。

大須商店街でのテナントに関してのお話を最後にさせていただきたいんですけども、私、来年の3月に3店舗目のお店を出そうと思っています、不動産屋といろいろ現在探しているんですけども、やはり例年に比べると不動産の空き状況というのは増えているなと思っています。ただし、増えているのは、大手のチェーン店のお店が撤退しているのが感覚としては大きいです。個人のお店は、何となく持ちこたえているんだというのが感覚で

あります。

それでも、今までであればすぐ埋まっていたテナントも空室がずっと出ていて、今も商店街で10軒ぐらいがずっと空きテナントが出ている状況ですので、そういった意味では、需要というのは少し減っているのかなと思います。

【知事】 ありがとうございます。

春は大分影響を受けましたけれども、大須商店街も大分人通りが戻ってきて、土日なんかはもういっぱい。ぎゅうぎゅうとまで言いませんけれども、お客さんで真っすぐ歩けないような状態、元の状態に戻っているというのは聞いています。

これからまたさらにしっかり盛り上げていただけるようお願いします。

ありがとうございました。

続きまして、この中では唯一の製造業ですかね、沢田工業の澤田智行さん、お願いします。

【澤田】 株式会社沢田工業の澤田と申します。冒頭、知事からもお話がありましたとおり、自動車関係ということで、当社は豊田市で自動車内装部品を製造する会社でございます。従業員数は約130名で、一般的な製造業の中小企業ということでございます。近年では事業の多角化を進めておまして、寝具や健康器具など、自動車の技術を使って幅広い分野に進出しております。

新型コロナウイルスで今年の3月頃から影響が出始めました。5月、6月には売上げが約40～50%ぐらいまで落ち込みました。飲食関係の方からすると、まだまだあるじゃないかと思われるかもわからないですが、やはり従業員数がかかなり多いですから、そういう意味での厳しさというのは、かなりきつかったということでございます。さらに、ちょうど同時期に一昨年前から新工場の建設を進めておまして、ちょうど同じ4月、5月に竣工ということで、その両方が重なってしまって非常に苦しかったのを覚えております。当時、すぐに必要でないものの投資は一時的に凍結し、国や県の助成金などを活用させていただきまして、何とか急場をしのぐことができたということでございます。

その後、7月、8月と自動車の生産は、思っていたよりもかなり早い段階で回復してきております。その関係で、8月に入ると自動車生産は、ほぼ前年並みに戻っている形になっております。

コロナウイルスの拡大ということで、社内的にもいろんな対策を打っておりますけれども、ウイルス対策でアルコール、マスク、いろいろやっちはいるんですけども、最近テ

レビでよく言われるテレワークは、製造業の現場というのはテレワークはやはりできなくて、人の手で物をつくるという部分で、それがなかなか進んでいないということでございます。ただ、生産を止めない、経済を回すという意味でも、細心の注意を払いながら操業を続けているところです。

4月にコロナウイルスが拡大した時に会社でもかなり休業をしていたわけですが、その中で、世間では不織布のマスクが足りないということで騒がれておりました。当社内でも、現場の作業者はみんながつけないと感染がすぐに拡大してしまうという状況にもかかわらず、従業員用の不織布マスクがほぼゼロになりました。その中で、今まで自動車の内装部品と寝具とかいろんなことをやらせていただいた関係で、いろいろな生産設備とか技術とかがあるんですけども、そういうものをうまく使ってマスクの生産をできないものか社内で検討した結果、何とかやれそうだということで、従業員用にマスクの生産を始め、約300枚作りしました。

従業員といろいろ意見交換をした結果、他にも売れるんじゃないのかということで、材料とか作り方とかをいろいろ検討した結果、仕入先とか取引先にも、欲しいという方がかなり多くみえましたので、生産して販売するというところまでこぎ着けることができました。その中で、県にも一部寄付させていただいたりとか、地元の小学校に寄付をさせていただいたりとかいう形も取らせていただきました。

今こちらにおみえになる方は、基本的にはB to C (Business to Customer の略) といつか、エンドユーザーの方と触れ合う機会が多いと思うんですが、自動車部品をやらせて頂いている我々はエンドユーザーとお話する機会はほぼなかったんです。今回マスクをつくったことによって、エンドユーザー、実際に使ってみえる方々の意見やお話を聞くことができるということで、実を言うと、これは社員にとってかなりモチベーションになりました、もっと良いものを作ろうという雰囲気になっていったことを覚えております。

その当時、我々は品質表示とか梱包とかいうことは全くわからなかったんですけども、そういうのも社員が一から調べて、製品化するというところまでやることができました。その時に一番うれしかったのは、小学生が御礼にわざわざ会社へ来ていただきまして、使い心地がよくてこんな良いものはないと言ってもらえて、うちの社員が非常に喜んでいました。そういう意味で非常にモチベーションにはつながっているのではないかなと思います。

このコロナ禍が起こした会社の変化ということで、今お話しさせていただいたとおり、

自動車部品メーカーはエンドユーザーの声を聞くことはなかなかないですけども、このコロナ禍で自分達には何ができるだろうということを考えた時に、それがたまたまマスクであったというだけの話であって。社員が徐々に、こんなことができるんじゃないかとチャレンジしようというマインドが生まれたというのは、コロナ禍でまだまだ苦しんでみえる皆さんがいる中で非常に恐縮ですけども、よい機会が与えられたなと思っています。

たまたまなのかもしれないですけども、何かしなければという気持ちがあるみんなで共有できたからこそ、前へもう一歩進もうと思えたのではないかなと思っています。

今は、従来の自動車部品で培った技術の深掘りとか、新しい受注につなげるような活動や原価低減を進めたりとか、寝具やマスク、また、次につながる商品開発、次世代を見据えた新規事業への計画着手など、本当に社員が見違えるように動くようになりました。

ピンチはチャンスじゃないですけども、チャンスに変えることができるのはやはりマインドなのかなと私は思っておりまして、社会のニーズに対して我々ができることは何なのかというのをもう一度考え直せば、何か使えることがあるんじゃないかというのを改めて感じさせていただいたこの時期でした。

県に要望というわけではないですけども、今でも非常に苦しんでみえる製造業の方々はまだまだたくさんおみえになりますので、もしやれたらで良いんですが、マッチングみたいな、今でも仕組みとして多分あると思うんですが、この技術がここに使える、ものづくりをずっとやっているとそういう発想というのはなかなか浮かばないのかもわからないので、そういうところをうまくコーディネートできるような形ができていくといいのかなと考えています。

ぜひとも今苦しんでみえる製造業も含めて、このコロナを乗り越えてさらに会社が、皆さんが発展していただけるような形になっていけばなと思っています。

【知事】 ありがとうございました。

澤田さんのところはどのようなものを作っておられるんですか。

【澤田】 自動車のトランク周りとか天井とか、内装部品。内装のシート以外のところですかね。

【知事】 シート以外。

【澤田】 はい。

【知事】 中のですか。

【澤田】 そうですね。

【知事】 張ってあるものとか。

【澤田】 そうですね。

【知事】 なるほど。ありがとうございました。

7月以降はほぼというか、今はフル操業でしょう。

【澤田】 今はほぼほぼフル操業に近い形で生産させていただいています。

【知事】 はい。また後ほどよろしく願いいたします。

それでは、最後になります。7番目の粟生万琴さん、お願いいたします。

【粟生】 「なごのキャンパス」のプロデューサーをしています粟生万琴と申します。

私、実は1年前に、なごのキャンパスのオープンと同時に愛知県に戻ってまいりました。それまで10年間ほど、東京や関西や海外で仕事をしておりました。会社員の時代は、まさに新規事業をつくる側ということで、会社員でありながら新しい事業開発に携わっていき、これはイントレプレナーなんて言われています。その後、人工知能のベンチャーを創業しまして、まさにスタートアップ、ベンチャーを創業しております。

なごのキャンパスという施設は、名古屋駅前の徒歩10分ほどのところ、円頓寺商店街の入り口にあり旧那古野小学校、100年続いていました古い小学校が都心部の少子化により三校統廃合されまして、空き家になった小学校をリノベーションしてできた施設になります。

コンセプトが「次の100年を育てる」ということで、名古屋市西区は豊田自動織機の初代工場があった土地でもあり、豊田家としても創業の地として、名古屋駅周辺のまちづくりを非常に大切にしてくださっています。名古屋の小学校を、ミッドランド等を運営されている、豊田章男氏が会長を務めていらっしゃる東和不動産が15年間の賃貸借をされて、15年の間に次の100年をつくるような産業界のリーダーを育てていこうということで生まれた場所になります。

おかげさまで、小学校の趣ある校舎ですが、2階、3階の教室がそのままオフィスとして活用できるようになっています。それ以外に、シェアオフィスだったり、コワーキングスペースということで、現在、40社の法人がプライベートオフィスに入っていて、それ以外に、シェアオフィス、コワーキングの会員が30法人、大企業の法人スポンサー、トヨタグループの皆様、地元優良企業の皆様が新産業を応援するというので、スポンサーとして、合計80社ぐらいの法人になごのキャンパスを御活用いただいています。

一方で、人の共創や人が集まる場所だったわけですけれども、コロナのタイミングでな

このキャンパスも4月はクローズさせていただいておりました。今まで体育館や運動場、いろんなセミナースペースも御利用いただいていたんですが、それが全てゼロになるということで、施設運営の立場としては、家賃収入がなくなったという打撃を受けた時でもあったんですが、やはりここはスタートアップ、ベンチャーが集まる場所ということで、すぐに起死回生しました。

その1つが、テクノロジーを活用したオンラインのセミナー配信で、5月から開始しております。おかげさまで、オンライン配信の設備もインターネットの回線を太くしましたので、常に密を避けた少人数の現地での参加者とオンラインを含めた参加者ということで、多数の方々に学びを深めていただくような情報配信をさせていただいております。

知事も御尽力いただきましたが、2020年に内閣府から、スタートアップ・エコシステムグローバル拠点に愛知県、浜松市が採択されております。ベンチャーやスタートアップをこれから輩出する重点拠点として、関東、関西、九州に加えて、この愛知県と浜松市が選ばれております。

その中の一つとして、Tongali（とんがり）プロジェクトと呼ばれる、2016年から始まりました、名古屋大学、名古屋工業大学を始めとした、大学発のスタートアップ・ベンチャー支援プログラムが加速しています。

先月も、栄のナディアパークに入っていますイノベーターズガレージというスペースでTongaliプロジェクトのビジネスコンテストが開催されました。昨年よりも2倍の大学生の応募がありまして、30チームの中から10チームぐらいが採択されて、彼らが大学で研究開発しながら、その技術を世界に、そして事業として社会に生み出していこうということで、若者が非常に頑張っているこの地域の特徴が出ています。

Tongaliプロジェクトの学生達もなごのキャンパスを積極的に使ってくださいっています。もう1つのキーワードが、大学生ではなくて高校生です。

コロナの折に、コロナに負けるなということで、滝高校のビジネス部という起業の部活動ですが、高校生がリードして、東海地区の30校ぐらいの高校生を束ねて、「コロナ」なので567人の高校生の熱いメッセージをオンラインで集めました。みんなが孤独にならないように、受験でも不安にならないようにということで、若者自らがリーダーシップを取って活動してくれている、非常に喜ばしい地域拠点になってきているかなと思います。

もう1つが、コロナ補助金（愛知県新型コロナウイルス感染症対策新サービス創出支援事業費補助金等）のお話です。

スタートアップやベンチャーというのは書類審査になかなか慣れていないんですけれども、このなごのキャンパスには名古屋商工会議所も入居してくださってまして、名商のリードもあって、中部経済産業局、愛知県、名古屋市のそれぞれの補助金の勉強会をしてくれました。そのおかげもあって、自分達の事業にはどの補助金がフィットするのかというのを早くキャッチアップすることができましたので、入居しているスタートアップはこういった補助金の恩恵も預かりながら、いち早く、スタートアップなので、事業を加速させるということに取り組んでいます。

2つ例を挙げます。

1つは、もともとIoT企業のスタートアップが、このコロナの折にフェイスシールドを2週間で開発しまして、これを入居者や地元製造業の方々に販売する活動を積極的にやりました。

2つ目が、MaaS (Mobility as a Service の略)、移動・交通に関するスタートアップがおりまして、彼らは今一度、車の安全性を見つめ直しまして、車に乗りながらマルシェを楽しむドライブインマルシェを豊田スタジアムの駐車場で開催したり、なごのキャンパスの運動場で、車で予約して円頓寺商店街の飲食店のものをピックアップしたり、車に乗りながらドライブインシアターを楽しんでいただくイベントを実施するなど、スタートアップならではの、課題をすぐに行動して解決していくという取組も見られました。

今後、なごのキャンパスとして面白いなと思って皆さんにお伝えしていきたいのが、スタートアップというのはとにかくスピードが速いです。中小ベンチャー、課題を解決しながらベンチャー経営をされる経営者もいらっしゃいますが、スタートアップはとにかくスピードとゴール、出口が違うと言われていています。

その実現のためには、最初にシードマネーと言われるような、事業を加速させるための資金が必要となってきます。残念ながら、スタートアップには担保がありませんので、銀行から融資が受けられないです。だからこそ、ここで投資マネーと呼ばれるようなプリシード、シード期のチャレンジしたいスタートアップのための最初の経営的な資金援助というものをぜひ県でも整備いただければと思います。

最後に、私は名古屋に帰ってきました、実は、ベンチャー、スタートアップは若手だけじゃないなと感じています。中小製造業、ものづくりの企業の皆様の中に事業承継された、恐らく澤田さんのような、次の後継者の方がたくさんいらっしゃいます。この後継ぎの3代目、4代目の方々の支援を、ベンチャー型事業承継プロジェクトということで、これもなご

のキャンパスでやらせていただいています。業態は様々ですけれども、後継ぎの皆さんが既存の資産を使いながら、既存の事業の継続と同時に新しい事業を発展させていく。それをまたなごのキャンパスにいるスタートアップの皆さんと競争していくという活動を始めています。愛知県に後継ぎがたくさんいらっしゃいますので、後継ぎからまたベンチャー事業を盛り上げて、新しい産業が担えればなと思っております。

【知事】 ありがとうございます。

栗生さんは東京で仕事をされて、関西発AIベンチャーは大阪ですか。

【栗生】 そうです。京都で創業しまして。

【知事】 京都で。

【栗生】 ただ、AIのベンチャーは京都で創業したんですけれども、その後にベンチャー同士が合併しまして。合併したベンチャーが、何と静岡の浜松市のベンチャーだったので。4年ぐらい前から浜松も非常に盛況でして、今回、ともにスタートアップ・エコシステム グローバル拠点に選ばれて。

【知事】 京都から浜松へ行かれたということですか。

【栗生】 そうなんです。

【知事】 なごのキャンパスプロデューサーというのは、なごのキャンパスを運営しているのは東和不動産ですよ。

【栗生】 私はインキュベーションマネージャーなので、スタートアップの入居を誘致したりとか入居しているスタートアップの方の相談役。

【知事】 じゃあ、なごのキャンパスというか、東和不動産と契約して個人事業主という立場でやっているということですか。

【栗生】 私は人工知能のベンチャーを創業して、3月末に退任しているんですけれども、実はまた起業しまして。なごのキャンパスで自らも起業して、新しい事業をやっております。

【知事】 そういうことですね。

【栗生】 東和不動産と業務委託の関係でプロデューサー、インキュベーションマネージャーを担当しております。

【知事】 そういうことだったんですか。なるほど。

【栗生】 すみません、複雑で。

【知事】 ありがとうございます。

また後ほどよろしくお願ひします。

それでは、一通り御意見頂きまして、ありがとうございました。

冒頭申し上げましたように、皆さん全員、分野、ジャンルが違ふので、話があまりかみ合ふないかもしれませんけれども、こういうコロナの状況をとにかく乗り越えて頑張るといふことだと思っておりますので、また皆さんそれぞれの分野、ジャンルで御活躍をし、また、今日も御意見をさらに頂ければと思っております。

一巡しましたので、また野木さんから順番に、先ほどの補足なり今まで出た御意見に対してのコメントを頂ければと思ひます。

よろしくお願ひします。

【野木】 皆様のお話をお伺ひして、加藤さんがおっしゃっていた、愛知県ってまだまだ活用されていない観光資源がたくさんあると私もすごく思ひて。私は愛知県の生まれの人間ではなくて、愛知県に来て5年目になるんですけども、こんなたくさんの魅力があるのに、愛知県の方々は皆さんそれをご存じないんですね。

そこは今まで観光になかなか活用しきれていなかったもので、県内の方も知らない、体験したことがない状況だったんですけども、今お話をお伺ひして、ものづくりであったり農畜産物であったり、まだまだ観光に活用しきれていない産業がたくさんあるなど感じました。

ただ、それを情報として発信していくだけでは、カスタマーはつまらないと思ひるので、そこをしっかりと観光資源として磨き上げていくであったり、それを担う人材を育成していくところがセットになるなど思ひています。

観光産業も、漏れなく事業継承問題が非常に問題になっておりまして、旅館を継ぐ方がいないとかというところは非常に問題になっているんですけども、新しい血が外からどんどん入ってきて、そういう方々と新しくまちづくりをしていけるような環境にしていきたいと感じました。

日本はもともと、娯楽のための旅行だったり温泉旅行だったりという目的のシェアが高いんですけども、今そこのニーズが多様化して、自分の趣味を深めるための旅行であったり、知的欲求を満たすための学習旅行であったりというようにニーズがどんどん多様化していっています。愛知県にとってはすごくチャンスだなど思ひているので、マス（大衆）に刺さるコンテンツをつくる必要はもしかしたらないかもしれないなど思ひているんですけども、ニッチ（隙間）であっても、その方々に深く深く愛知県の魅力を知ってい

ただいで満足度を上げて、何度も訪れていただいて、結果的にその方が人生で愛知県を訪れる回数、消費額を上げていくライフタイムバリュー（顧客生涯価値）といったところにちゃんと目を向けていくためにコンテンツを開発していく必要があるのかなと思いました。

【知事】 ありがとうございます。

愛知県というのは今まで産業県なので、黙々と仕事するというので、観光は二の次というところが、我々行政もそうだし、経済界とか産業界の皆さんの意識は間違いなくあったんですね。それではいけないというので、私は2015年に愛知県に観光局というのを作りまして、今は観光コンベンション局にしてありますけれども、2015年を愛知観光元年として、そこからこ入れして、いろいろPRしています。

1つお聞きしたいのは、この7~8年というか5~6年というか、海外からのインバウンドのお客さん、特に中国からのインバウンドのお客さんがわーっと来て、日本全国、北から南までそれで大分潤っていたと。北は北海道から、京都、大阪の関西、九州ですね。でも、このインバウンドのお客さんはしばらく来ないと。今年年内とか来年の春どころか、もうちょっと来ない。観光客は来ませんね。ビジネストラックは中国、韓国再開しても。そうすると、やはり国内の観光客を呼び寄せるということに変えなければいけないということも含め、今後、日本の観光というか、この地域もそうですけれども、どのように変わっていくと思われませんか。

【野木】 もともとインバウンドの比率が高かった地域は、今すごく苦境に立たされています。愛知県は、もともとインバウンド比率がそこまで高くなかったというところもあって、その打撃は、多少なりともあったんですけれども、少なかった方かなとは思いません。

ただ、おっしゃるとおり、今後、インバウンドがいつ復活するのかわからないのに対して期待をするのはやはり怖いと思う中で、我々は国内の顧客向けの商品開発であったり、新しく国内に目を向けて商品を開発していく、人材を開発していくというところに目を向けているケースがほとんどです。

【知事】 そうなると、やはり身近なという感じですかね。

【野木】 近隣の県ということでしょうか。

【知事】 近場のところに目を向けてもらってというところから積み上げていくということですかね。

【野木】 今はまだ、飛行機を使ったり鉄道を使ったりという公共交通機関を使った旅

行というのは、カスタマーがまだそこに一步踏み出せていないです。カスタマー心理として、やはりマイカーで行ける距離圏内で旅行したいという方々が多いので、まずはそこからのスタートになるかなと思うんですけども、とはいえ、航空機の便もかなり、遠距離の移動も増えてきたとは聞いているので、恐らくこの秋以降、年明け以降、特に遠距離への移動も増えてくるとは思っています。

【知事】 なるほど。わかりました。ありがとうございます。

続きまして、加藤さん、お願いします。

【加藤】 私の事務所が大須にありまして、OSU eatsを実際に利用した利用者です。ランチ時になれば商店街へ出てランチを食べに行っていたことが、普段していたことができなくなるということはすごく寂しい中、誰が頼んだわけでもないのに、自分達でやってしまった。しかも、日本だから岡持ちだろうということで、すごく大変な状況を、もちろん大変ですけども、すごく面白がりながら取り組まれている大須の人達の様子を目の前で見て、すごい元気づきましたし、事務所で何度もカツ丼を食べさせていただきました。ありがとうございます。

ちょっと通ずることがあるんですけども、ピンチはチャンスじゃないですけども、この状況をいかに面白がって好転換していくかという発想と、それに対する実行する力がすごく大事じゃないのかなと思っています。

特に観光という分野で私もさせていただいているんですけども、一方、観光だけでなく、まちづくりという分野でもさせていただいて、合わせた「まちづくり観光」なんて言われております。観光客というと、外から来られる県外の方と地元の方を縦で切るような線があって、愛知県の方が愛知県に行くことは観光じゃないのかという、言葉が古くなっているということもあるんですけども、一生に1回来るお客さんよりも、1年に2~3回来てもらえる地元の方、「関係人口」と言われているんですけども、そういう接点を何度持てるかということが観光のPRにすごく必要になってくるんじゃないかなと思ひまして。

特に愛知県の観光のPRを見ていると、行政の視点での観光をやると、どこがとか具体的なことが言えないのがすごく難しいところですけども、何があるという観光PRはもう古いです。何があるところで何ができるとか、誰とどんなことができるというシチュエーションというか、人は物語を語りたい生き物だと思っておりますので、そういうところに一步踏み込んだような観光PRができると良い。駅前のポスターを見ても、自分達だったらここでこういうことができるかもしれないという面白がり方というか、そういったことがつ

ながっていくと思います。地元の人達にも地元に行きましようと言うと、本当は遠くへ行きたいのに地元で我慢しなきゃいけないというネガティブな要素も実際あるんですけども、すごく楽しめるんだよ、ということ発信すれば、地元の人達も我慢しているというよりは、近くにこんなことがあったんだ、もったいなかったというような気持ちで、すごく前向きにお出かけもしてくださると思いますので、そのあたり、観光のセクションだけでない、まちづくりという要素とか、地元の魅力を探していくシビックプライドみたいな視点とかいったことも交えた観光PRを愛知県ですごく進めていっていただけると、実践者としてもうれしいなと思いました。

【知事】 ありがとうございます。

物語性とかストーリーですかね。そういうのはあると思うんですけども、確かに今まであまりそちらに目が向けられていなかったというのはあるかもしれない。愛知県は高度経済成長の申し子みたいなのところがあって、戦後、ただひたすら経済発展を遂げてきて、ひたすら工場をつくって、だんだん人を集めて輸出しまくってきたところなので、そういうのも少し観点を変えて、ソフトパワーというか、物語性、ストーリーをつくっていかねければいけないのかなと思います。

それは、加藤さんが率先してつなぎ合わせてやっておられるということなので、引き続きよろしく願いいたします。

【加藤】 ありがとうございます。

【知事】 続きまして、山内さん、お願いします。

【山内】 後継者、担い手不足は農家の大きな問題です。農業をやろうという気持ちになれるような経営をしている農家には、後継者がすんなり入りやすいように思われます。

先ほども、最後の今後の展望の時に言いましたけれども、スマート農業や農業支援サービスの活用なども、やはり投資が必要です。後継者が入るにあたり、例えば新しい温室を建てるとかいうのも何をするにも投資が必要ですので、またお金のことになってしまうんですけども、補助金なり助成金の検討をしていただけたら良いなと思っております。

【知事】 ありがとうございます。

今、愛知県の場合は、園芸は定期的に設備を更新していかないと競争力が落ちますのでね。私ども、2年前から、国の産地のパワーアップ事業だけじゃなくて、県単独のものも、規模が少し小さくても対象にするというのをやっていますので、また引き続きそういった面でしっかりサポートできればと。産地づくりをやっていければと思います。よろしくお

願います。

続きまして、川澄さん、よろしくお願いします。

【川澄】 お話を伺っていて、2つだけ思ったことがございます。

まず1つは、先ほど出ておりますように、愛知県の場合は、知事がおっしゃるとおり、トヨタを中心とした工業県というイメージが非常に大きくて、人口も増えてきてという状況ですが、実を言いますと、一方では農業県ということも言っても良い。

お隣に山内さんがおみえになるんですけれども、私どもの地元というか、東三河は特に農業が非常に盛んなエリアです。もちろん私の関係する酪農も、県内生産の4割ぐらいを占めておりますので非常に重要な地域です。東三河だけではなく、県内全域の農業を改めて見直していただいて、コロナを機に、いろいろ厳しい状況、後継者の問題とか、先ほど言った新規就農の問題とかあるんですけれども、その辺、もう一歩進めていただくように、一緒になって考えていただければと。それが1点目です。

あと、今日御出席の野木さんとか加藤さん、旅行や観光ということでお話しされたんですが、観光という点から見て、東三河も渥美半島の先端の伊良湖から新城の山の方まで、岡崎・設楽の方とかございますので、そういうところももっと掘り起こすことを考えていただくと良いんじゃないかなと思って、PRするわけじゃないですが、私は豊橋に住んでおりますのでそういうふうに感じました。

【知事】 ありがとうございます。

おっしゃるとおり、そういった観光資源もしっかり磨き上げていければと思います。

また、川澄さんがやっておられる畜産、酪農も、愛知県の農業は花と野菜の園芸と畜産も結構大きいので、去年は豚熱で大変苦しみましたし、今年はコロナで牛肉の値段が下がっていますけれども、またしっかり畜産クラスターの事業もいっぱい取り入れています。ぜひそういったもので盛り上げていきたいと思います。

【川澄】 よろしく願います。

【知事】 続きまして、若林さん、願います。

【若林】 加藤さんがOSU eatsで何回も注文していただいたお客様だから^{そんたく}村度するわけではないんですけれども、私も加藤さんと同じで、このコロナの状況でもできることを前向きに今の状況に対応していくべきだなと思っていました。

今、私のところで2つやっているんですけれども、1つは、寿司屋を4月から半年間ずっと休業していたんですが、やはりこれからはテイクアウトの需要が増えるというところで、

お店を改装費をかけて、テイクアウトでしっかりとお寿司を持ち帰られるようなお店に改装してこれからの需要に対応していこうと思っています。

もう1つのコロナへの対策というか、これはコロナがあったから知ることができたんですけども、Zoomというものがすごい広がったと思います。私が先ほどお話しさせていただいた3店目を考えているというのは、Zoomがきっかけになって、新しいビジネスを始めようと思ったんです。私は、前職、JTBで7年間ぐらい働いていて、オーストラリアとか海外へいろいろ留学していたことがあるんですけども、海外へ留学に行きたいと思っている大学生とか若い子達に生の情報を伝えるにはどうしたら良いかなと思った時に、今既に海外に留学している子達と日本に行きたいと思っている予備軍の子達をZoomでつないで、質疑応答とかいろいろな質問をできるようにしようと。それを新しくつくるカフェバーの中で大きなモニターをつくってやる。そうすると、留学に行きたい子達はうちの店に来て現地の人達と生で交流ができるという、新しいビジネスモデルの旅行代理店かつカフェバーみたいなものを作ろうと思っています。

これはやはりコロナでZoomというのが広まったところで思いついたビジネスだったので、現状についてできることを模索していくというのは、我々経営者としての醍醐味だいごみかなと感じました。

逆に、現時点で懸念しているところが2つあるのは、飲食店の立場としては、テレワークがこのままある程度一定層では残っていると思うので、そういった方達が中心地へ来なくなる。その需要の喪失をどう埋めるかというところが懸念事項であると思います。もう1つは、自分の店でクラスターが出てしまったら店は潰れるなど思っていて。有効な打開策は見い出せてはいたんですけども、そういったリスクは持っていると思います。

【知事】 ありがとうございました。

またこれからも大須の商店街を中心に盛り上げていただけるように、よろしくお願ひします。

お客さんはほぼ戻ってきたんですよ。

【若林】 そうですね。大須は、おかげさまで大分戻ってきています。

【知事】 ですから、そこからまたさらにいろいろな展開をしていただけたらありがたいなと思います。

よろしくお願ひします。ありがとうございました。

続きまして、澤田さん、お願ひします。

【澤田】 先ほど知事からもお話がありましたけれども、国内の自動車生産はかなり戻ってきているんですけども、海外を見てみると、コロナウイルスはどんどん増えているという状況の中で、安心していただけるかという、我々も実はそうではなくて。

やはり輸出という意味では、当然海外が、例えばスペインが今ロックダウンするとか、いろいろ話が出ていますけれども、拡大していくに当たって、各国経済を止めていくという話になりかねないという意味では、このまま生産活動が続いていくかというのは、まだまだ安心できる場面ではないのかなと思っています。

だからこそ、自動車は我々の本業ですから当然しっかりやる。その上で、それを補完できる形のをいろいろ考えていければと思います。

今、山内さんのお話を聞いていて、うちの工場も周りがほとんど農地です。高齢化が進んでいて、ほとんど荒地になっているというところもあつたりするんです。そういうところも、自動車の生産技術を使ったりしてうまく農業を復活させることができないのかなと考えたりとか、前向きなマインドでいろいろと考えられたらと思います。

そのためには、やはり人材の育成。私は農業を全く知らないの、農業をやろうと思っても全くわかりません。バイオテクノロジーとかいろいろな新しい技術が出たりして、農業もどんどん進化していると思うんですけども、そういう意味の人材育成の部分がやはり必要じゃないのかなとちょっと思ったりするんです。

実は、私の父も母もまだ農業をやっているんです。桃をつくっています。ですので、それをいつか私が引き継がなければいけないのかなとか思ったりしているんですけども、それにも私は全くノウハウがないので、一から勉強するという話になるんです。

ただ、育てるだけではなくて、今のバイオだとか何とかというのを使って効率よく生産する、おいしいものができるという形に持っていければ、私自身は前向きに考えていきたいと思っています。

【知事】 ありがとうございます。

本業の自動車を中心にさらに頑張ってください。またいろいろなことにチャレンジしていただければと思います。

中国の回復というのは驚異的ですね。

【澤田】 はい。

【知事】 自動車だけではなくて、愛知県でも工作機械のメーカーも中国が大分回復して、それに引っ張られているということは事実なので、そういう意味では、この後、米中

関係がどうなるかというのもありますけれども、それに引っ張られて、日本の経済も中国の需要にのっかっているというのは事実ですよ。

【澤田】 そうですね。はい。

【知事】 引き続き、愛知のものづくりをよろしくお願ひいたします。

ありがとうございました。

粟生さん、よろしくお願ひいたします。

【粟生】 今回、コロナ禍でテレワークが一気に進んだ。実は私は15年前からテレワークをしていますけれども、一部の方々にしか導入されていなかったものが、コロナの折に一気に加速したと思うんですが、やはりテクノロジーの知識と普及というのは必ず相関関係があるなと思っていました。

今のデジタルネイティブと言われる小学生、中学生は、どんどん自ら調べて学習していくという時代になっている一方で、各産業界でのデジタル化とテクノロジーの導入の遅れというのが今回顕著に出てきていますし、このコロナ禍でテクノロジーを早く活用したからこそ救われたという企業も多いと思うので。

我々のようなスタートアップ、ベンチャー、名古屋大学も名工大も始め、情報系の学生が多いというのもこの地域の特徴でして、例えばIoTの機器だったり、人工知能を搭載したカメラの開発であったり、彼らはそれをすぐつくることができるんですけども、現場がないんですね。じゃあ、農業の現場ではどういう活用とどういう課題を解決できるのとか、そういった社会実証する場、若者がつくったものを皆さんの産業界で一回使ってみようか、社会実証できるような取組をどんどん増やしていけると、東海圏の中で、彼らが学んだ技術が各業界の次の承継にもつながるのではないかなと思っていますので、ぜひ社会実証できる産業界とのマッチングを期待しています。

【知事】 実証実験、社会実証、社会実装とか、その中での企業とのマッチング、そこが一番ポイントですもんね。

【粟生】 はい。

【知事】 ですから、そういったところを、そういったマッチングの機会が多ければ多いほど、十重二十重というか、重層にいろいろなものが起きてくるとお思いますので、それがやはりスタートアップの拠点のなごのキャンパスだと思います。

我々も「ステーションA i」という、鶴舞公園のところに2月にPFIで事業者の募集までやったんですけども、コロナで一旦中断しました。もう一回事業計画を巻き直して。

【粟生】 そこに中小ものづくりの業界の皆さんだけでなく、まさに農業。

【知事】 ありとあらゆるものを入れていくということではないかなと思っております。そんなことも含めてやっていきたいと思います。

先ほど言われた、事業の後継者、企業の後継ぎに事業を興してもらおうということは今特に重点的に取り組まれているんですか。

【粟生】 そうですね。もともとは、経済産業省中小企業庁の取組でベンチャー型事業承継というものがあるのですが、その一環で、なごのキャンパスの会場を使っていただいて、後継ぎの皆さんに新規事業創造のワークショップやマッチングをやらせていただきます。

【知事】 なるほどね。

確かに、コロナ対策で何ができるかという、トヨタグループの関連企業でも、マスクとかガウンとかいろいろなものが足らなくなったので、医療関係の防護服とか作ってみるかって。それはつくれますわね。

【粟生】 そうです。皆さん、すぐ作れちゃう。

【知事】 そうなりますね。彼らの技術力をもってすれば、機械を入れてしまえば作れますもんね。

そういう意味では、これだけの産業集積があればいろいろなものがやれる。

【粟生】 そうですね。

あと、後継ぎの方は結構留学の御経験があったりとか、大企業で修業された御経験があったり、ネットワークが非常に広いので、グローバルに挑戦しようという意欲もまだまだあるうちに、ぜひベンチャースピリットでやってほしいなということで。

【知事】 なるほど。よろしくお願いします。

【粟生】 ありがとうございます。

【知事】 ありがとうございました。

時間になってまいりましたが、さらに最後にもう一言二言とか、何かあれば御発言いただければと思いますが、よろしゅうございますでしょうか。

よろしいですか。

ありがとうございました。

活発な意見交換を頂きまして誠にありがとうございました。

皆様方の様々な貴重なお話を大変興味深く聞かせていただきました。それぞれの分野で工夫されながらそれぞれの事業に取り組んでおられるということをよくよく承らせていた

できました。ありがとうございます。

私ども愛知県も引き続き、感染症は何としても、^{まんえん}蔓延、わっーと広がっていくのはできるだけ抑えていきたいということと、そして、社会経済活動とのバランスを合わせて取っていくということで、これはどこまででもそれでやっていかざるを得ないと。

このウイルスがこの地球上からなくなれば別ですけれども、これだけ広がってしまえば、完全に撲滅するというわけにはなかなかいかないのではないかということなので、抑えながら、通常^{通常}の社会活動、日常の経済活動はしっかり回していくということを引き続き、県民また事業者の皆さんと一緒にやっていきたいと思っております。

本日御参加いただきました皆様には、今後ますますそれぞれの分野で御活躍いただき、それぞれの分野、ジャンル、そしてまたそれぞれの地元の地域をしっかりと引っ張っていただけるようお願い申し上げたいと思っております。

今日は、短い限られた時間でありましたが、大変有意義な機会でありました。心から感謝申し上げます、私の最後の締めくくりの御挨拶とさせていただきます。

今日はどうもありがとうございました。