

新規の市町村の職員の皆様ということで、学校から直接の方もいれば、仕事を途中で辞めて移ってきている方もいらっしゃるかと思います。今日は、南信の皆さんと聞いております。飯田下伊那におきましては、皆さんご存じのとおり、上伊那も南信全体もそうですけれども、これからのリニア中央新幹線の開業、三遠南信道の開通を控えて、すさまじく変化が予測される地域だと思えます。それを皆様が、これから背負って立てるといふ、そのような職場で働けるということの喜びを、ぜひとも前向きに、元気にやっていただきたいなど、つくづく私ども年寄りも思っているわけでございます。皆さんが僕たちの年代になった時には、どのような世の中に飯田下伊那、上伊那がなっているのか、とても分からないような状況ではないかと思っておりますので、よろしく申し上げます。

1時間も講義をしろという、初めての経験です。私は2期8年を務めさせていただきまして、お陰様で、統一地方選後半戦で首長として再選したわけですが、町村の部では七つの選挙がありました。一つ、豊丘村だけは無投票で当選させていただき、当選の栄に浴しているということで、4月30日から3期目に入る段階でございます。まずは私のプロフィールから紹介させていただきながら、だんだんと話に入っていきたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。

私は昭和29年5月23日生まれ、今、64歳で、もうすぐ65歳になろうとしています。この間まで若いつもりだったのですけれども、あつという間に60歳を過ぎて、孫ができる年になってしまいました。時の移り行くスピードは恐ろしいものだと思っておりますが、このことは、皆さんも年を取ってみなければ分からないことだろうと思っております。

私は、家業の食料品店を3代目として継がせてもらいました。皆さんが子供の頃は、各地区にまだまだ小売店が、いわゆる家族でやっていて、プラスアルファの従業員が2～3人いるくらいの小さなお店があったと思えます。皆さん達の世代では、だいぶ減り始めた頃だと思えますけれども、僕たちの若い頃は、各地区でたくさん的小売店が頑張って存在していました。結構そのような店は儲かっていて、個人の店なのに、今ではとても考えられないことですが、住み込みの店員もいたりします。なぜかという、当時は大手商店が農協くらいしかなくて、個人の店が機能していました。しかし、その後にはどんどん大手企業が進出してきます。飯田下伊那におきましては、ユニーが出店したり、西友が出店したり、少し遅れてジャスコが出店してきたりという流れの中で、個人の商店は、今、ほとんどなくなりました。給食の食材を納める、また仕出しをしているような店が何軒かある程度で、今はどこにも個人経営の店は見かけなくなりました。

僕も、そのような中、「4年だけ東京で遊んできていいよ」ということで学校へ遊びに行ったのですが、4年経って真っ直ぐに帰ってきて家を継ぎました。4月に戻ってきたのですが、12月に親父が死にまして、それ以来頑張って、地元の小売店、個人のスーパーをやってきたのですが、平成4年に時代の流れを感じ取りまして、一念発起し、セブンイレブンに業態転換をしたわけです。

コンビニというものは、ちょうど今、ビジネスモデルが、ついに見直され始めようとし

ています。セブンイレブンも、始まった頃は全てが24時間営業ではなくて、契約の仕方によっては、6時から夜12時というやり方もあったのですね。それによって、ロイヤリティーが違います。24時間の店と18時間の店では、ロイヤリティーが2~3%変わるでしょうか。ロイヤリティーとは、何か分かっていますね。コンビニの場合は、ほとんど一緒ですが、1,000円売って100円の利益が出たとする。粗利ですね。本当はもっと出るのが、その100円のうちの35円を本部に出して、残りの65円が、個人の取り分。それがフランチャイズ契約です。

ちょうど先日、「クローズアップ現代」で2週間ほど前に放送されましたが、店の形態によって、かなりロイヤリティーが違います。ぱっと見たときにコンビニはたくさんあって、どのような流れなのか、皆さんには分からないと思いますが、本部が店を作って、そこに居抜きで入って契約をするオーナーさんと、自分で店を作って本部と契約するオーナーさんと、立場は全く一緒なのですが、ロイヤリティーに雲泥の差があります。もちろんです。人のお金で金儲けはできないのですね。資本主義の世の中ですから。先日も、ロイヤリティーにはいろいろとあるけれども、3割から7割であると「クローズアップ現代」にも出ていましたが、3割と7割の差は大変なものです。100円をもうけて30円本部に納めればいい人と、70円納めなければいけない人。立場は一緒ですが、それだけロイヤリティーが違うのです。ですから、経営に大きな差が出てきます。

そのロイヤリティーの中には、私のセブンイレブンの場合、35円から30円納めますが、その内水道光熱費の8割が含まれます。それから、レジ、冷蔵庫、什器などは、全て本部の無償貸与。そして、いわゆる帳票管理ですね。店で仕入れたものは本部が払ってくれる。従業員の給料も、コンピューターで打ち込めば、本部がそれぞれの従業員に払う。いわゆる事務の手間も全て入っています。ですから、一般的な中堅どころ、個人経営に近いような地元の年商10億以下のようなスーパーは、粗利で20%ぐらいがやっとなのです。コンビニは粗利が30%近く取れますので、逆に言うと、本当に一番経費のかかるところが全てロイヤリティーの中に入っていて、粗利が10%高いということは、ほとんどそのところはクリアしてしまう。コンビニの経営者からすると、経費は、ロイヤリティーを含めたとしても高く感じないのです。ですから需要があって、オーナーも増えて、今、5万5,000店のコンビニエンスストアが展開している状態です。コンビニの話ばかりしていても始まらないのですが、そのような流れの中でコンビニを始めました。

そのような中、私がコンビニをスタートさせた頃のことです。当時の田中康夫という人を覚えていますか。知っていますね、皆さん。田中康夫があるとき、彗星のごとく現れてきまして、長野県知事になりました。1期と少し知事を務めました。その時に僕は豊丘村商工会の商業部長をやっていたので、当然のことながら選挙運動に駆り出されます。長野県はしばらくの間、西沢さんから始まって吉村さんと、県のお偉いさんが知事をしてきました。そのあとに池田さんという方が、また副知事の方がなられるということで、動員されて飯田文化会館に行きました。やはり県の職員上がりの方ですので、非常に威張った

感じがするわけですね。「また同じような知事を選ばなくちゃいけないのかな」と思ったところに、田中康夫が、ぼんと出てきたわけです。「これは面白いよね」ということで、生まれて初めて選挙運動に参加しました。政治は結構好きで、昔、『朝日ジャーナル』という非常に難しい本があったのですが、廃刊まで読んでいましたので、結構好きでしたが、運動をしてはいなかった。初めて田中康夫のポスターを、豊丘村の中、友達2人と一緒に貼ったのです。そうしたら、田中康夫が受かってしまって、大変なことになっていくわけです。

そこで田中康夫が、議会の味方を作るために「しなやか会」を作ると言って、県会議員に「出てこい」と呼びかけたわけです。そこで手を挙げた30人近い人が、長野県中で、しなやか会として県議選に突入しました。当時は今の県議と違って、昔の県議さんは本当に怖いといいますか、迫力のある人たちばかりで、ちまたの人間が選挙戦に加わっていくことなど、まさに「螻蛄（とうろう）の斧」という感じがあり、本当にできるのかということとで始まりました。私が出たわけではないのですが、地元の県議会議員候補の応援をしました。後援会長というような立場で。当然、選挙をしてみたら皆さん大負けで、長野県で1人だけ当選したのですが、あとは全員落ちました。

そのうちに田中康夫は、何でも「変える」と始めたので、公約どおりにどんどん進めたわけです。例えば国土交通省のお役人などからは、日本全国47都道府県ではなく、46都道府県だと言われるくらい国にも刃向かったりして、混乱も招いたけれども、今考えてみれば、良かったこともあります。今の長野県知事の阿部さんは、当時、田中康夫の副知事として最初に就任し、横浜市の副市長になって、そのあと県知事選挙に出て当選されているわけですが、阿部さんのスタートはどちらかというと野党派でした。今はオール与党の流れの中で動いているような形になっています。

選挙運動に参加させていただき、批判ばかりしてはいけないと感じている中、コンビニとは面白いもので、売れてきて店舗が回るようになると、店主のやる仕事はどんどん減ってきます。そのような状況もあり、村議会議員選挙に出馬したいということで出させてもらったのが、このような立場になった基なのです。なぜかというと、しなやか会の選挙を見たときに、県議選に出馬した人たちは、何も知らないのに田中康夫の言葉に心酔し、感動して、「世の中を変えにゃいかん」と出馬しました。彼らの目を見てみると本当に真剣で、社会を良くするのだという気持ちを痛切に感じました。ですから、外から批判しているばかりではいけないと思い、ぜひ村議選に出馬したいから応援してくれるかと友達に頼んだら、「いいじゃない。下平が出るなら、やれ、やれ」ということで始まって、2期村議を経験して、2期目が終わった時、豊丘村議選と村長選は同じタイミングでやりますから、村長選に出馬して当選したということです。

豊丘村は、先ほどコウノ村とカミネ村とおっしゃったけれども、東北信の方は分らないと思いますが、河野（かわの）村と神稲（くましろ）村と読むのです。それが合併して、昭和30年に豊丘村になりました。豊丘村になってから、私は6代目の村長ですが、5

代目までは全て役場の出身者が村長を務めてきました。初代の三石村長は合併の時に当選した方で、神稲村の農協の組合長さんだったのですが、当時の農協と役場は、ほとんど見分がつかないくらい一緒の業態だったようです。そのような意味で言えば、本当に民間から村長になったのは、私が初めてでした。これまで、何回も民間からトライした方もいましたが、その人たちは全部負けたのですね。

私も、人口7,000人足らずの村ですので、有権者数が5,300票ほど、選挙に行かない人もいるので、全部で総投票数が4,800ぐらいなのですが、その中で三つ巴の戦いをやりました。1人の方は、役場の総務課長を経験した方。やはり一緒に議員をやったのですけれども。それから、もう1人は、やはり民間から出られた方が、役場職員を2割カットして、給料も2割カットするのだと公約しました。昔は結構厳しい時代もありまして、リーマン・ブラザーズなど、不況の前後のところはかなり厳しかったものですから、そのようなことが公約になったわけです。今では笑いごとですが、そのような方も出られて、民間の僕の票を取っていくという形になるので、結果的には、なんと153票差という僅差で私が当選しました。

豊丘村でも始まって以来の僅差での当選ですが、逆にそれがよかったと思っています。票数にすると42~43%の人が私に投票していただいているということで、過半数にも満たない。私が初めて村長になって仕事を始めた時、一番思ったことは、私を応援してくれた人たちに恥をかかせてはいけないということです。「下平でよかったな」と村中の人が言ってくれるように頑張らなければいけないということで、腹をくくって全ての施策を始めたわけでございます。

レジュメに座右の銘と書いてあって、趣味は、ロックンロール、ゴルフ、読書と書いていますが、本当にロックンロールが大好きです。あのGLIM SPANKYが豊丘村の出身だと知っていますか。松尾レミさんですね。亀本君は飯田市の出ですけども、2人は今、非常に頑張っています。昨年の秋に4枚目のアルバムを出して、オリコンチャートの10位まで上がったりしています。非常にストレートなロックなので、ずっと聴ける人はいいですが、今風のデコレーションをあまりせず、ソリッドで心に訴えるという歌なので、大ヒットというところまでは、まだ至ってはいませんが、ぜひ皆さん、地元出身のアーティストですので、応援していただきたい。豊丘村は、GLIM SPANKYにちなみまして、もう5回、高校生のロックンロール・フェスティバルをやっています。今年の夏には6回目をやるのだろうと思っていますが、だんだん参加者も増えてきて、高校生もみんな楽しみに出演してくれます。嬉しいことです。

そのような中、座右の銘としてあるものは、「悲観主義者はあらゆる機会の中に困難を見だし、楽観主義者はあらゆる困難の中に機会を見出す。」これは、ウィンストン・チャーチルという、第2次世界大戦中のイギリスの首相です。2度首相をしたのですけれども、これはまた後で詳しく話すかもしれませんが、本当にそのとおりなのですね。後ろ向きの人は、いいチャンスがあっても、あれもクリアしなくてはいけない、これもクリアしなく

てはいけない。「ちょっと難しいかもしれないな」と動かない。反面、施策をこのような形で組み立てることは難しいかもしれないが、「これとあれをクリアできたら成功するかもしれない」と前へ進む人。その二者があるわけですが、どちらを選ぶのかということ、これは自明の理であります。

私が役場に入って始めたことがあります。それは、しっかりと大きな声で挨拶をしようということです。昔から役場の人たちは、税金を使って市民や村民・町民のためにいろいろな施策を行うわけですが、どうしてもそのお金を振り分ける立場になりますので、上から目線となりがちでした。なぜ役場があるのだらうということで、ピーター・ドラッカーが当時はやっている頃、経営学の父であるオーストリア生まれの方ですが、ピーター・ドラッカーの著書を読むとこのように書いてあります。「企業の目的の定義は、一つしかない。それは、顧客を創造することである。会社とは何かと聞かれたら、大抵の人が『利益を得るための組織』と答えるのではないだろうか。しかし、この答えは大間違いである。」と書いています。

「そもそも会社とは、政府や病院、学校などと同じ、社会を構成する組織の一種。これらの組織は、社会や個人から必要とされているから存在している。つまり組織は、自分自身のために存在するのではなく、社会や個人のニーズに応えるために存在しているといえる。決して営利自体が目的ではない。今でこそ多くの会社が、お客様のために、社会のためにと、顧客や社会への貢献を企業活動の目的として挙げている」。ご存じのとおりですね。

「市役所や役場は、もちろん社会を構成している一組織であるから、その組織を必要としている社会や個人、つまり住民のニーズを満たすために存在しているのである」と。「社会や個人のニーズを満たし続けるということは、イコール顧客を創造する。ということは、行政にとれば、イコール住民のニーズを満たすことです。つまり市役所や役場にとって住民の皆様は、企業にとっての顧客と同じである。」

ここが大事なところで、本当にそうなのですね。病院もそうですし、学校もそうです。行政もそうだし、企業もそう。ただし、企業と行政の違うところは、企業は商品やサービスを自分で作りだして、それを支持してもらって初めて顧客を獲得できますが、僕たち行政の場合、最初から顧客は用意されている。しかしながら、役場は何のために存在するといったとき、当然全ての組織には、その組織を必要としている人がいる。その人のために存在するべきだと。これはピーター・ドラッカーが言っていることで、まさに間違いのないことですし、そのとおりだと思います。ですから、しっかりとそのスタンスを忘れないでほしい。行政の人口が半分に減れば、当然自分たちの仕事もなくなりますから、職員も半分になるでしょう。地域の活力を、住民のニーズをしっかりと捉えながら、施策に対して限らないイノベーションを繰り返して、いかに活力のある地域にしていくかということが、僕たちの仕事です。

そうは言っても、一度決めた施策は、時代とともに、放っておくとどんどん陳腐化していきます。時代遅れにならないためには、今言ったとおり、常に限りのないイノベーショ

ンが必要だということです。住民のニーズを的確に捉える努力を、普段からしているか。捉えたニーズをどのように施策に反映させるのか、ということを考えながら仕事をする。

行政は、ともすると、過去の施策の踏襲にこだわるのが非常に多いものです。もちろん公平性を担保するためですが、時代に合ったニーズに応えるためには、住民の要望に対して、どのようにすれば新しいニーズに応えられるのか、前向きな姿勢で対応することが必要です。住民の皆さんが、様々な要望を持ってこられます。当然、全ての要望に応えられるわけではないですが、その要望に対して、「昔はこうだったから、だめよね。」と最初からネガティブな発想で仕事をするのではなく、「いや、待てよ。確かにこういう声が聞こえてくる。」といったときに、いかに施策として展開して住民のニーズに応えられるのかという前向きな姿勢で仕事をするのが、これからの時代、非常に必要であると思います。

役所の場合は、税金や各種公共料金などを徴収する部署もあるわけですから、正確性及び公平性が第一に求められる職場も存在します。滞納分を取り立てたりしますから、脅しすかしも幾らかは必要なのかなとは思っていますが、それよりも、まずはそのときに納めた人が、その職場が明るいと、納めてもほっとして帰れるのではないかと強く感じるわけです。職場全体が明るく、働きやすいことが重要。結果として来庁者に不快な思いをさせないことが、非常に大事だと思います。それは、挨拶ができて、明るい職場を構築できること。明るい職場ということは、前向きに取り組む職場であるということです。来庁者にとっては、住民イコール顧客であるという認識が非常に求められているし、これに応えていかななくてはならない。

挨拶は、いろいろなことの全てのスタートです。皆さんも今まで役場に入る前に経験したことがあると思いますが、私もあります。例えば国土交通省など、陳情に行く時にはみんなで行くのですが、豊丘村出身者がいらっしゃるので、その職場へ個人的に挨拶にお伺いしたことがあります。事務所に入って「失礼します」と頭を下げたら、仕事をしている人たちが何人かいますが、こんな感じですね。少し間を置いて担当の女性職員が来て、「何かご用ですか」と言うのです。県の職員もそうです。国や県は、特に住民の皆さんと接していないので、余計に上から目線というか、そのような態度になってきます。

その時に少し目が合ったら、にこっとして、「おはようございます」「こんにちは」と会釈をするだけでもいい。それだけで、来た人はほっとしますね。市役所や町役場でも、ふだん出入りしている区長さんや自治会の役員の皆さんは慣れているからいいですが、たまに来たお年寄りや、普段出入りしていない人達は、結構ドキドキして来庁します。どこで何を頼んでいいかわからない。その時に、パッと目が合って、人が通っていくと感じたら、「おはようございます」「こんにちは」と、こちらから声を掛けようということを、当選して5日目から始めました。

挨拶は、できる人は放っておいてもできる。しかし、育った環境や性格がシャイな方は、なかなかできないこともよくあります。役場は山のように人が働いているわけですから、そのような人たちの目線をそろえて、できない人達をいかに挨拶ができるように引き上げ

るかということ、実はかなり難しいことです。5～6年前に、県でも「あいさつ運動」をやりました。鳴り物入りでテレビにも取り上げられ、当時は振興局長と言わずに、地方事務所長と言ったのですが、そのような人たちが長野駅や飯田駅へ出向いて「おはようございます」とやりましたが、一発で終わり。やはりなかなか難しいのです。

豊丘村では、来庁する方、セールスマンでも誰でも関係なく、みんなで「おはようございます」「こんにちは」と言えるようにしようと、誓いの言葉を始めました。今でも毎日やっていますが、（豊丘村の職員の研修参加者は、私の列にそろって立ってください。）朝、職員それぞれが庁舎の事務所へ入る前に、1人ずつ大きな声で唱和したあと仕事に入ります。また毎週月曜日の朝、朝礼の時は全員で行っています。かつてのイトーヨーカドー・グループ、今のセブン&アイ・ホールディングスの全社でやっていることを豊丘村バージョンに少し直ただけですが、それをいつも唱和しています。それでは、いきます。

下平 誓いの言葉。

職員 誓いの言葉。

下平 今日も一日私たちは、自信と情熱を持って。

職員 今日も一日私たちは、自信と情熱を持って。

下平 村民の皆様には最大の満足を。

職員 村民の皆様には最大の満足を。

下平 豊丘村に、役場に対して深い愛情を注ぎ。

職員 豊丘村に、役場に対して深い愛情を注ぎ。

下平 奉仕の精神を忘れることなく、自ら希望達成のために努めます。

職員 奉仕の精神を忘れることなく、自ら希望達成のために努めます。

下平 接客五大用語。

職員 接客五大用語。

下平 おはようございます。

職員 おはようございます。

下平 はい、かしこまりました。

職員 はい、かしこまりました。

下平 少々お待ちくださいませ。

職員 少々お待ちくださいませ。

下平 申し訳ございません。

職員 申し訳ございません。

下平 ありがとうございます。

職員 ありがとうございます。

はい、お疲れ様でした。戻ってください。声があまり大きくなかったようですが、新入生なので上出来です。最初は、元々の職員で長く勤めてきた人たちに抵抗がありましたけ

れども、「絶対やるんだ」ということで始めたところ、みんなにやっていただけるようになりました。私が先ほどからずっと言っていることは、住民の皆さんは私どもの顧客であるということ。住民のニーズを満たすために、僕たちは仕事をしているのだということ。これを常に忘れてもらっては困るということと、大きな声で挨拶できるようにということで、このようなことをやっています。

ですから、今、豊丘村役場は、特に村の人達もそうですし、外から来た人もそうですが、特にセールスの人達は多くの役場を回っているでしょうから、彼らは本当に気がついて、豊丘村の役場は明るくて、みんなが挨拶してくれて感じがいいと言ってくれます。仕事の能力が一緒であれば、挨拶ができた方が人に良い印象も与えられるし、人からも認められます。そのような意味では、このような話は新入職員の皆さんには大変だろうと思いますが、このようにやっているところもあるということ胸に納めて、ぜひとも明るくて元気な対応を住民の皆さんにしてあげていただきたいと思います。挨拶が全てのスタートということ、また仕事については、常にクリエイティブで、前向きにやっていこうということです。

そのような中、豊丘村は、幾つか得をしたことがあります。例えば、豊丘村のふるさと納税は、お陰様でこの地域に果物がたくさんありますので、ほとんどが果物中心。それから、豊丘村にはマツタケがありますから、マツタケを使いながら、ふるさと納税のシステムができた時に、「よし、行ける」と、若い何人かの関わった職員たちが言ったのですね。「よし、やれ」と始めたら、スタートダッシュがよかったので、すぐに注目が集まり、特にマツタケが面白いということで全国紙にも取り扱われました。そのような流れの中で、あっという間に、それまで何百万円という世界だったものが、2年後には3億、4億、5億ときて、このところは6億から7億円というところで推移しています。

ふるさと納税は、例えば伊那市などは、市長も非常に前向きなので、どんどんとやられて何十億も集めたのですが、それが工業製品だったということで、取り下げられました。伊那谷、特に飯田下伊那はフルーツなどがいろいろとあって、それを返礼品としていきますので、非常に健全な、まさにふるさと納税の本旨でやっております。地元の農産物を贈答品価格で買い上げる。そして、農家の応援をする。それこそ始まったばかりの頃、南信州の農協の人が言っていました。私に。桃農家の人へ代金を振り込んだら、農協に電話が来て、「振り込んだ金、間違ったらん？ 多すぎる。」と言われたそうです。そうではなくて、センサーを通して、良かったものは全て贈答品価格で買い上げ、豊丘のふるさと納税で使ってくれているので、これだけのお金が払えるのだと言ったそうです。

地域の農産物などを買い支えて、事務費も入れると5割ほどの経費はかかりますが、残りの5割は村で自由に使っていていいわけです。豊丘村の場合は、子育て支援施策などをメインに使っています。この6年間で40億円ほど寄附をいただき、20億円ぐらい残りますから、それを一般会計に滞留しながら、いろいろな施策に使っているわけです。その金額は、豊丘のように小さい村だと、住民1人当たりこの6年間で45万円ほどの規模になっていま



すので、様々な住民の福利厚生施策もやっている。さらに、地域の産業も、農業も買い支えているという流れで頑張っているわけです。非常に地域のためにプラスアルファができていくということだったと思います。

冒頭に話したとおり、リニア中央新幹線、三遠南信道の開通がいよいよ目前に迫っているさなかに、この地域の限りない可能性というものがあるわけです。中には、今のままの方がいいという人がいるのですね。意外と若い人たちに多くて驚くのですが、開発が嫌だと。自然と農地が織り成す原風景をもっと守っていった方が良いのではないかという人が、そこそこいます。「それでもね」と言うのですね。今のままを守ることは、結構コストがかかる。昭和30年代の、特に竜東の斜面を見ますと、段丘があります。その段丘の上から航空写真で撮ると、今の斜面は、竹やぶや雑木林で荒れ放題に荒れています。その当時は、そのような所が全くなく、全て斜面まで農地できれいに耕していました。それが、産業構造の変化で農業をあまりやらなくなってきたので、ここまで荒れてきた。これを放っておくと、どんどん荒れていく。それを何とか止めて良くするためには、金がかかる。コストがかかる。

そのためにはどのようにしたら良いかというと、納税額を増やさなければいけないのです。地域の活力の源、税金の源は、間違いなく生産年齢人口の家庭。これが地域の活力の源だと私は思います。子育てをしている人たちが住んでくれて、子供を学校に通わせて、仕事に行ったり、社会活動に参加したりしていただくこと。これが地域の活力につながり、将来性につながる。税収のアップにもつながっていく。そのようなことがこれから大事だろうという中で、それをどんどん今からやっていかなければいけないのかなと思っているところです。

つくば学園都市を知っていますか。あれは、昭和50年代頃から国の方策で、研究都市として開発しました。東京教育大学を移し筑波大学にして、研究機関をどんどん作ったのです。何を言おうとしているかということ、これからリニアの飯田駅ができた時に、この地域がどのように発展するかということの、一つの先の事例なのです。最初にできた時は、研究者は、仕方がないから、長い時間をかけてつくばまで通っていました。野原で、思ったとおりには発展してこない。家族を連れていけない理由は、当然のことながら、きちんとしたスーパーもない。買い物もできない。暮らしの機能がない。アミューズメントもない。最終的には、だんだんと楽しめる場所もできて、文化的な施設などもできてきて、ようやくみんなが家族を連れて引っ越してきて、今のつくば市になっているわけです。

ですから、これから伊那谷をどのようにしていくかということで、伊那谷自治体会議などの切り口でいろいろな検討がスタートしています。飯田市などは、小さな世界都市や田園型研究都市と言われますし、いわゆるエス・バードによる航空宇宙産業を育てるなど、そのようなこともあります。広域連合でも推進していますが、これは豊丘村が先に立ってやっていること、企業版ふるさと納税を利用した都市農村交流、「ダーチャ」と書いてあります。ダーチャはロシアの一つの文化で、旧ソ連は全員が国家公務員ですから、給料が足

りないため、都市部の人たちへ給料が充分支払えない代わりに、車で1時間ほどの所に、1 a から6 a くらいの広さで土地を無料で提供したのです。その代わりに、自分で食べるものは自分で作れと。ですから、みんな食べるものがないから必死なのです。土日になると、そこへ行って耕して、自分たちの食べるものを作る。どうせ行くのならと、それぞれがその場所に掘っ立て小屋を建て、一晩泊まれるようにし、週末はそこで過ごして農業をやり、ウィークデーになると帰ってきて、都市部で仕事をする。今、ロシアは昔ほど貧乏ではないのですが、その伝統だけは、きちんと残っています。

都市で仕事をしている人達は、だんだん五感が鈍ってきます。今、都市部の様々な先端企業を中心に、精神的に病んでいる人たちが7%~8%、予備軍まで入れるといるといわれています。その人達が自然と共に畑を耕したり、遊んだりすることによって、かなり精神的におかしくなっているものが抑制されることが分かってきて、既にやられているところもあります。北杜市では、日清オイリオの子会社のマーケティングフォースジャパンや三菱地所が、遊休農地を開墾し、交代で土日に行って耕して、一晩泊まって帰ってくる。最初はみんな、非常に嫌がったそうです。しかし、始めてみたら、土日に行って耕し帰ってきて、次の月曜日には、徐々にみんなの目が輝いてきた。一緒にみんなでいろいろな道具を使って耕して、一晩一緒に飲んでというコミュニケーションを取ることが、いかに会社のプラスアルファになるのか、最近見直されてきています。

リニアや三遠南信道で都市部と短時間で結べるようになった時、そのようなものをこの地域でやってみれば、一つは田舎の遊休農地の拡大が防げるだろうし、都市農村交流の一つのモデル地域としてできれば、人によってはこちらに家を建てて通う人も出てくるだろうし、こちらに別荘を建てたいという方も出てくるかもしれません。そのような意味で、しっかりと今からこのようなことを始めようとしているわけですが、どちらにしても、それぞれの切り口のものがたくさん動いて、この地域が良くなるということです。ですから、手をこまねいて見ているのではなくて、「これだ」と思ったときには、いろいろなことをどんどん仕掛けていく。これが本当に大事だろうと思っています。住民のために、大義があれば何でもチャレンジできるということは、逆に言えば民間とは違う、公務員の皆さんが非常に大きく持っているものなのですね。どうせやるのであれば、人生は一度なので、前向きに楽しく働くことが大事だと思っています。ぜひとも皆さんに、しっかりと頑張ってくださいということでもあります。

特にこの地域は、リニア中央新幹線のこと、現在、なかなか僕たちは苦戦しているところもあります。一政党におきましては、「百害あって一利なしだ」と、リニアは。何とか反対しようとしているのですが、ご存じのとおり、全国新幹線鉄道整備法で定義されると、路線については収用事業ですから、反対のしようがないけれども、トンネルから出てくる排出土については、置く所について反対すれば搬入されないのです、余計に工事を遅らせることができる。最初の頃にこのようなことを言うと怒られたのだけれども、それは反対のための反対ではないかと言っているのです。元々リニアはBルートとCルートがあって、

みんなで活動し、頑張ってCルートにした。元は決まっていたのかもしれませんが、Cルートを望んでわけですから、行政とすれば、円滑なリニア中央新幹線の開業に力を貸すことが当然だと思います。

そのような状況下、これから皆さんが公務員になって、その部署に就かれたときには、たくさんの窓口対応に立たなければいけないのですが、よく調べてみると、広島の大雨などで崩れた所は、いわゆる何の手も打っていない所なのですね。今まで自然のままの所がどんどん流れ落ちてきて、大災害になった。リニアの排出土も、砂防えん堤を造りながらきちんと埋めれば、その場所は、逆に安全な場所になります。それは間違いない。私も、上野原市や九州新幹線の武雄市などにも行って見てきましたが、山中から出てくる土は、排出土と言いますが、土ではなくて岩が出てくるのです。その岩を砕いてカチンと積んでいくので、かなりの傾斜でもきちんと止まって、そのままです。新幹線の盛り土が崩れたという話は、ニュースになったことはないですね。

そのような面で、これから反対する人たちとも、皆さんは対抗していかなければならないと思うのです。本来であれば、これから一番大変になることは、工事用車両や排出土を積んだ車が道を走ることです。それは、住民の皆さんの大きな負担になると思います。完成するまでは、ですから、できるだけ短い期間に圧縮してやるのが大事なのです。また、通る道をいかに分散させながら、1か所だけに負担が生じないように、危ない所はどんどん直してもらって安全な歩道を造るなど、そのようなことを本来はやらなければいけないのですが、反対派の人たちはそこには触れずに、その前のところで頑張っています。

僕はたまに言うのですが、三遠南信道は、70万立米くらいの排出土が発生します。それを喬木村は、山へ埋め立て畑を造成すると言っています。しかし、反対派の人達は誰も、ひとかけらも振り向かない、そのことには。リニアの工事で発生してきた土でないと反応しないのです。不思議なのですけれども、普通に埋め立てている所は幾らでもあるのですが、そのような場所については何も言わない。今、潮目がいよいよ変わってきて、最初はそうに言っていましたけれども、潮目は本当に変わってきているので、安心・安全の工事をしっかりと行政として、JR東海や中電、下請けの企業にお願いする中、住民の皆様の真の安全を図ってほしいということをお願いしたいと思います。

もう一度最後に、座右の銘です。元々このような座右の銘を持っていたわけではないのですが、「悲観主義者はあらゆる機会の中に困難を見だし、楽観主義者はあらゆる困難の中にも機会を見いだす」。このような姿勢で務めています。未来のある、将来のある皆さんです。それぞれが所属している行政体を、いかに活力のある行政体にするのか。それも、ひとえに皆さんの腕にかかっています。元気で明るい職場を、若い力で是非作ってくださいということをお願い申し上げまして、5分ほど早いのですが、質疑応答の時間を持って私からの話は終わりにします。ありがとうございました。