

経営講座

「新：高知県で儲かる会社を創る方法」

第12回テーマ

「高知県の地方自治体の力での「数多くの儲かる会社創り」は、こうすれば出来る。」

※他県の成功例、その1

町長のアイデアと実行力で「町内漁師が大儲け」するシステムを確立した例について詳説する。

ここでは、他県の地方自治体の町長、公務員、住民による「数多くの儲かる会社創り」の成功例を紹介する。

ここで重要なことは、次に掲げる「環境創生勝利戦略」並びに「その戦略を成功させる為の勝利戦術」について、これらの戦略及び戦術が成功したからこそ「数多くの儲かる会社創り」が実現したものであり、これらの戦略及び戦術の成功要因に注視して熟読して欲しい。貴自治体での「数多くの儲かる会社創り」の実現を心より願っている。

「他県の自治体に出来て、高知県の自治体に出来ないことは無い」と私は確信する。

1、町長のアイデアと実行力で「町内漁師が大儲け」するシステムを確立した成功例

【当時の環境】

有名な話なのでご存知の方が多いと思われるが、まず、島根県海士町あまちょうの山内町長が自ら策定・実践した「数多くの儲かる会社創り」の成功例を紹介する。

当時の海士町は、補助金が減少して公共工事で雇用を確保する従来のやり方が成り立たなくなった環境だった。

島根県の沖の島にある海士町は、2003年の三位一体改革による「地財ショック」で地方交付税が削減され、国や県からの補助金が減少し、公共事業を島の建設業が請け負って雇用を確保するという従来のやり方が成り立たない環境で「2008年には海士町は財政再建団体へ転落する」環境だった。海士町は松江市から船で4時間超かかる正に交通が大変不便な離島である。高知県のどこの市町村よりも不便なことは間違いが無い。

ただ、漁師も農家も自分たちだけで営業ができるわけではないのだ。ここで官が本気にならないといけない。海士町には漁業市場もなかった。何も無いもの尽くしである。これが、当時の海士町の環境だった。

【戦略】

『海士町の民間産業発展戦略』（これらの各事業の内容等から鑑みて私が最も適切だと思われる名称を付したものであるのので了承されたい。）

【戦術】（これらの各事業の内容等から鑑みて私が最も適切だと思われる名称を付したものであるのので了承されたい。）

次の4つ以上の複数の戦術を策定実践して成功している。

①「自力での街興し」戦術、「給料50%カット」戦術

国や県からの助成金や補助金に頼らず、山内町長が中心となって『海士町の民間産業発展戦略』と「その戦略を成功させる為の勝利戦術」を複数策定して実践し、自力で街興し

に成功している。その結果、数多くの民間の漁師さん等が儲かっている。

要は、この山内町長の『海士町の民間産業発展戦略』並びに「その戦略を成功させる為の勝利戦術」は、数多くの民間企業の為（引いては海士町の為）に策定・実践したものである。

山内町長のこの戦略・戦術も議会には随分と反対されている。そこで、山内町長は自らの給料を 50 %カットした。「自ら身を削らないと改革は支持されない。」の信念で給与カットを宣言すると、管理職が続いてカットを申し出て、職員たちも町議も続いた。山内町長は自らの給与カットで町議の反対を乗り切ったのだ。

まず、2 億円の人件費削減に成功した。海士町は、日本一給料の安い自治体になった。給料を下げたからと言って守りに入るのではない。これから攻めに入る。

②「CASシステムを導入」戦術

カットした人件費を産業振興等に充てる。そこで、海士町で採れた魚介類を高く売る為に、鮮度を保ったまま東京等の都会へ出荷できる CAS システムを導入しようとした。漁業市場を作るよりも東京等の都会へ売った方が高く売れて、数多くの漁師さんが儲かるから、こちらを選択したものだ。賢明な戦術の選択である。

③「ブランド」戦術

海士町で一貫生産に成功したブランド「いわがき・^{はるか}春香」や、特産の「しろイカ」等を直接、都会の消費者に新鮮なままで届けようとした。このシステムは 1 億円だが、建物を含めると 5 億円必要だった。県議会は反対したが山内町長は実践。普通は議会が反対した段階で止める例が多い。

④「難関大学合格」戦術

①～③だけでなく、優秀な教師を採用して、島根県立^{どうぜん}隠岐島前高校に難関大学を目指す「特別進学コース」を作って、優秀な子供の受け入れをしている。県外から若者達が海士町に来たくても、子供の教育を考えると将来が不安である。これを解消する為の戦術である。

【成果】

①町内の数多くの漁師が儲かり ②一旗揚げてやろうという複数の若者が I ターンし新規 ビジネスを起業 ③複数の建設業が畜産に進出 ④難関大学への進学コースを作った^{どうぜん}隠岐島前高校に入る目的だけで海士町に移住する若者達も増加 ⑤海士町の地方創生も成功

以上の「環境創生勝利戦略」並びに「その戦略を成功させる為の勝利戦術」の成功により、第三セクターの「ふるさと海士」は、4 期連続黒字で儲け、数多くの漁師さんが儲けて、一番儲けた漁師さんで 2 か月半で 600 万円(月 240 万円)の儲けを出している。

今までは、予算ありきで、国等から補助金が下りて終わり。役場が自ら企画等はしなかった。これからは官(役場)が企画実践しないとダメだ。建設業も隠岐牛の畜産に進出している。

また、一流大学の卒業生や一流企業でキャリアを持つ優秀な若者が続々と I ターン。例えば、一橋大学を卒業後に海士町で「干しナマコ」の加工会社を立ち上げて、中国に輸出を始めた方等々、一旗揚げてやろうという若者たちが I ターンして、島の活性化に一役買

っている。

地方への移住者は、一般的には都会の生活が嫌になって、田舎で気楽にのんびりと暮らしたいという方達が多いが、海士町は違うのだ。

一旗揚げてやろうという事業意欲のある若者達が数多く I ターンして、加工会社等の新規産業を興している。

また最近、難関大学を目指す「特別進学コース」を作った^{どうぜん}隠岐島前高校に入る目的だけで海士町に移住する若者達も増えている。

正に、この「環境創生勝利戦略」並びに「その戦略を成功させる為の勝利戦術」の成功が、海士町に儲かる新規企業（産業）を数多く興して、数多くの漁師さん達を儲かる事業に変えて、結果的に海士町全体の地方創生を成功させている。

注）この海士町の成功事例は、様々なHPでも紹介され、また書籍も販売されているので、興味のある方は参考にして欲しい。

< 龍馬社長大学 学長 奴田原 惇郎（ぬたはら・あつお） >