

〔第2部 パネルディスカッション〕

## 地域再生の道筋を考える

パネリスト 神林 茂氏（長岡市商工部長）  
樋口 栄治氏（長岡商工会議所専務理事）  
八子 淳一氏（株式会社ホクギン経済研究所代表取締役社長）  
本山 美彦氏（大阪産業大学教授・京都大学名誉教授）  
コーディネーター 兒嶋 俊郎（長岡大学教授）

※発言者名は敬称略、単に名字のみ

**司会** それでは、時間になりましたので、第2部の、地域再生の道筋を考えるというテーマで、シンポジウムを行いたいと思います。

パネリストの紹介等々は、コーディネーターの兒嶋からご紹介を申し上げますので、よろしくお願ひしたいと思います。

**兒嶋** 長岡大学の兒嶋と申します。この後パネルディスカッションを担当いたします。よろしくお願ひいたします。

本日のパネリストを最初に紹介いたします。私の隣から、長岡市の商工部長をされておられます神林様です。つづきまして、長岡商工会議所の専務理事をされておられる樋口理事です。つづきまして、ホクギン経済研究所の所長をされておられます八子様でございます。つづきまして、本山先生には引き続きパネリストとしてご参加いただきます。

それでは早速議論に入っていきたいと思いますが、先ほど本山先生のお話しは、非常に刺激的でよくわかりまして、金融の証券化というものがどういうことなのかということ、貸し手責任が無いと、これほど明確に説明していただいたのは、私は始めてのように思っております。

それでは、まずお越しいただいた3人のパネリストの方から、それぞれ5分程度を目処にして、長岡の現状あるいはそれぞれのお立場で見えている地域の問題、こういうことについての問題を提起していただこうとおもいます。まず神林さん、よろしくお願ひします。

**神林** 皆さんこんばんは。長岡市の商工部長でございます。私は商工部のなかの商業工業振興、企業誘致、そして観光を担当しておりますけれども、私の一番の得意は観光なので、今日は実は来るのが嫌だったのですが、兒嶋先生からお電話をいただいて、いまの現状で良いから話してくれないかということでしたので、皆さんに簡単にわかりやすく今の長岡市、行政として取り組んでいる現状についてお話しさせていただきたいと思います。

### <長岡市の取り組み>

リーマンショック以降、長岡市が緊急経済対策に取り組んできた総額は、先般9月の議会でも質問が出ましたので、財務部の方でお答えした数値です。420億5,000万円。長岡市の21年度の一般会計の当初予算が約1,400億強でございますので、4分の1強を今回の経済政策にかけているということでございます。20年度の補正予算が151億円、21年度当初予算、補正予算を合わせまして269億でございます。

全体の中身の細かい部分につきましては、そこに記載の通りで、私ども商工部の中では2の資料にございますが、融資、雇用対策、企業の新しい研究開発に対する補助金、それから地域の個人の消費を喚起するためのプレミアム商品、こういったものを中心に経済対策をやってきたということでございます。

なかでも中小企業を対象とした緊急経営対策資金というものがございます。融資限度額3,000万円、利率1.9パーセント、保証料補助100パーセントというものを県内でもいち早く発表させていただきました。多分一番だと思います。これが実は県内の自治体に広がっていったという実績を持っております。

私どもと同じ、3,000万円の限度額で100パーセント信用保証料補助をした自治体は2つほどございます。加茂市と柏崎市。これ以外は限度額を抑えた市町村——例えば小千谷市は限度額2,000万円、新潟市は1,000万。したがって、最終的な3月末の実績を見ていただければ分かるのですが、長岡市の融資件数が2,000件弱でございます。融資総額で288億、信用保証料補助が11億で、これがダントツなわけですが、新潟市のほぼ倍以上を長岡市はここで地域経済のために投資したということでございます。

それ以降のシート5番を見ていただくと認定状況を3月末までの状況で見いただきますと、私どもの政策の融資期限が3月31日でございますので、それまでと4月以降の認定状況とでは激変したということで、制度がきっちり今回根付いたのではないかと考えております。

このほかに、隣にいらっしゃる商工会議所の樋口専務がいろいろお話しになって、指定業種が順次拡大してねスタートは545業種だったものが最終的には781業種まで、今回のセーフティネットについては広がってきております。

今年に入って、3月以降私どもは長岡市の制度融資を締め切りましたので、いま政府系金融機関の方にシフトしております。政策金融公庫の融資借入額がかなり増えてきているという実態を見てもわかるように、そちらの方にかなりシフトしたのではないかとということで、長岡市の施策については一定の効果をあげたのではないかと。

今年に入りまして、地元の経営者の皆様、いろいろお話しを聞くなかで、制度の改正をさせていただきました。小口の保証制度を500万にあげたり、特別融資、3,000万円の、保証がつかないものですが、これをさらに1年延長したり、利率の一部引き下げ、さらには今年6月になってからは元金返済の1年間猶予可能という制度改正もやっております。

最初の5分ということでございますので、融資を中心にお話しさせていただきましたけれど、いろいろなところから、いまの3月末の長岡市の融資制度で体力を保っていらっしゃる企業があるのだという話をお聞きいたします。そういったことでは、この先どこで景気が上がってくるのかはまだ見えないわけでございますけれど、次の対策をどうするか、これから秋口・来年に向けた戦略をいまいろいろな情報収集をしているところでございます。

長岡市の現状を私からお話しさせていただきました。以上です。

**児嶋** ありがとうございます。先ほどの本山先生の話の中でも、地域で支えるということの重要性があったこと——地域といっても例えばEUのようなレベルからいろいろなレベルがあると思いますが、そういった中で公的な危機管理が望まれるところも非常に大きくなっていると思いますけれども、それに関して商工会議所の樋口専務、よろしく願います。

**樋口** ご紹介いただきました樋口でございます。実はいまほど神林さんからお話しがありましたけれども、長岡の企業も昨年の9月以降大変な状況の中ですが、長岡市はじめ保証協会あるいは銀行からの支援がありまして、なんとか苦しい中でも生き延びているというのが本音のところだと思っております。そういう面でも地域をあげて応援していただいて、産業界を守っていただいたということには心から感謝申し上げたいと思っております。

今日、先程来基調講演をいただきました本山先生のお話しを聞いておまして、正直反省を踏まえながら聞いていたのですが、いくつか、皆さんもお聞きになりながらメモをされたと思いますが、私の気づいた項目が

8項目くらいあります。

まず一つ、先生のお話しの中で——お笑いではないのですが、先生は戦後の学校給食は本当に美味しかったのですと言われましたが、いま皆さん、学校給食はどうだと思えますか。

夫婦共稼ぎで仕事が忙しくお金を稼がなければならないので、子供達に朝ご飯を食べさせないで学校に出させて、昼飯はコンビニでおにぎり買って食べなさいというような姿もありまして、むしろ子供達の栄養バランスは学校給食によって保たれているという不思議な話がございます。そういう面では、本当に日本が豊かになったのかどうか、疑問に感じながら先生のお話しを聞いておりました。

そのなかで、先生が言われた金融危機を含めて、これからが本番ですよと言われたことを、私も本当だと思います。それから、銀行における預金の減少がなかったという日本の国民性に対して、それが一番なのだという事、これも私はそうだと思います。

それから、世界の大使に、オバマの資金援助部隊が就いていったということですが、これも不思議なことで、最初の人事が日本経済新聞をはじめ地元の新潟日報にも出ましたが、日本の大使にアメリカのケネディセンターのセンター長をされたジョセフ・ナイさんが内定したという記事が大々的に出た。

これがオバマの力関係から大使になったというのは事実でありまして、実は私は何故ジョセフ・ナイの事を言うかと、ケネディセンターでお会いしてお話ししてきた関係もありまして、もしかしたらソフトパワーのジョセフ・ナイがくるのであれば、長岡もホノルルと付き合うんだから大使に来てほしいなどという話をしていて矢先に、ころっと変わってしまった。これくらいにアメリカの政治は怖いということだと思います。

また、日本人はまじめなのだと先生は言われました。私はこのまじめさがいまのいろいろな面で問題があると思えますし、逆にまじめさがあるからこそ、日本の21世紀があるのではないかというかすかな期待感を持っているところであります。

それから、ハイパー・インフレがそこまできているということについても、正直なところ、いずれ来るのだろうという危機的な状況にあるわけですから、むしろお金持ちの方は早く自分の良き人生のためにお金を使っていた方が経済が回ると思っております。

地元の預金者と銀行の関係を言われて、投資の方法を言われましたが、今日の私は、最後のこのタイトルに合う話はこのことではないかと思ってお聞きしておりました。

失業率については、5.6パーセント、あるいはアメリカの場合は9.7くらいに思っているのですが、ここで皆さん気をつけていただきたいのは、日本の統計のいい加減さ、数字のまやかしは、分母、分子のうちの分母を変えるのです。ハローワークの統計は、3月31日までに高校を卒業する方の就職率が96パーセントだとか不思議な数字になるのは、分母を変えるから高くなるのです。

失業率については、アメリカは世界恐慌の後の1933年ごろの高失業率の20パーセントという数字が広範言われておりますけれども、いま現在9.7の倍という数字が、アメリカの失業率の実態であると思っていた方が良いでしょう。これはアメリカの統計の方々がそう言うておられますから、日本の数字はまやかしと申しますか、新聞社が勉強しないで来たまま出している。日本も5.6というのは実体的には倍だと思っていた方が良いでしょう。それくらい危機的な状況にあるということを我々は考えながら今日のシンポジウムを進めていく必要があるのではないかと思っております。

あまり冷たい、下向きの話ばかりをしていると大変なのですが、実はこの厳しい実態の中で新潟県が助かったのは観光です。先ほど神林さんが観光の話だったら来るんだが、と言われましたが、私も実際そう思います。

今年はご存じのように1月からはじまりましたNHKの大河ドラマ、その後の国体、そしてデスティネーション・キャンペーンということで、新潟県内に人を送り込むという動作が相当のプロジェクトとして始まっているのです。この元気が、あの新潟日報の紙面を飾ったり、各民放テレビを飾ったりしているわけですが、これが無かったら新潟県はますます——それこそ地震の5周年を迎えますが、厳しい状況だったのではないかと思います。

そういう面では、いただいた元気をこれからの長岡地域の経済の発展のためにどう活かすかを考えた方が気楽ではないかと思っておりますので、よろしくお願ひします。以上です。

児嶋 ありがとうございます。それでは、つづきましてホクギン経済研究所の八子様よろしく申し上げます。

八子 ホクギン経済研究所の八子と申します。ホクギン経済研究所は、いわゆる北越銀行の連結子会社であります。ただ、単独出資ではなくて、地元の企業と一緒にやってつくった研究所ということで、日々調査活動に努めている会社でございます。

私はこの7月からこの会社に来ているのですが、その前は本体の総務部門にいました。来て、企業を回らせていただいているのですが、長岡の産業集積は、皆さんよくご存じだと思うのですが、私は実はあまり長岡のことを知らないものですから、企業回りをさせていただいているところでございます。

#### <長岡に育つ先端技術>

先般は南陽工業団地の方へ行って、ある会社の説明をお聞きしたのですが、びっくりしました。詳しくは申し上げられないのですが、非常に先端的な研究をされておられます。7年間その研究をされているということで、これが完成すると需要がどんなところに出るのだろうかと思うくらい、素晴らしいと素人ながらに感じておりました。

ただ、なかなか難しい研究です。ものにするまでには、商品化するためにはデータをたくさんとらなければならない、非常に苦勞されているというお話なのですが、もう7年もやられているという話を聞いてびっくりした次第です。非常に難しい技術なのですが、これがもし商品化すれば、いろいろなところに用途が出るのではないかと。

いま太陽電池ですとかいろいろ言っていますが、そういう分野とはちょっと違うのですが、繊維を使った研究です。繊維がこういうものになるのかと、見本を見せていただいてびっくりした研究をされていました。そんなに大きくない企業なのですが、長岡にはこういうところがたくさんあるのだという話を社長からお聞きしました。長岡もこういうことを続けていけば、いまはちょっと受注が落ち込んでいますが、先はあるのではないかと感想を持ちました。

#### <地域の金融機関として>

ちなみに、私どもの母体である北越銀行の話をしてみますと、そもそもがご存じの通り明治時代に遡るわけですが、2つの銀行が合併してできた銀行です。一つは六十九銀行、もう一つが長岡銀行でございます。いずれも地元の有志が出資をしてつくった、地元に必要なだからつくった銀行です。それがその後2行が合併しまして、商号を北越銀行に変えて銀行に至ったものでございます。

地元と共に歩んできました。先ほど先生からも、いわゆる商業銀行と投資銀行というお話がございましたが、地域金融機関はいわゆる商業銀行でございます。地元で集めて、その資金を地元で融資するというのが基本的なスタンスで、その状況でやってきたわけでございますので、そういった意味では、先生が先ほど、メガバンクから地域銀行に是非資金を移して下さいとおっしゃいましたが、是非そうしていただきたいと思っておりますし、また、逆に集まった資金を運用できる場所を皆さんによく考えていただきたいと思っております。銀行が貸し出せるような状況——先生は先ほど運転資金というお話がありましたが、場がなければ活かせませんので、是非そういう目をつくっていただくということを是非お願いしたいと思っております。

以上でございます。

児嶋 どうもありがとうございました。重要な点がいろいろ出てきたと思います。

いまの八子さんのお話しでは、そもそも北越銀行が地域の有志が、自分達の必要に、ニーズに応じてつくった銀行であるという伝統がまずある。先程来のお話しの中でも、現在は非常に厳しいわけですが、地域のニーズに応じて金融があり、そのなかでビジネスが育ち、そのビジネスが育つことによって金融もまた大きくなってきた。それを様々な形で公的機関がサポートしてきたという歴史のなかで、長岡というのは産業集積地としての地位を築いてきたのだらうと思っております。

しかしながら、本山先生の先ほどのお話ですと、金融の自由化ということのなかで、日本全体で長期的な産業を支えるための銀行がつぶされてしまった。あるいは、銀行の自由化、競争の導入ということで金利が大幅に下がり、預けている我々にはお金が入ってこなくなるというような状況が生まれてきたのです。

そういう全体的な状況——アメリカの具体的な金融戦略、その中での今回の事態、こういう中で、こういった地域の問題を考えていくために、先生もいろいろとレジュメ等を用意していただいておりますけれども、こういった点について、いかがでしょうか本山先生。

## 本山

### <松江の思い出>

それぞれの専門家の前で話させていただくのは辛いのですが、一つだけお話しします。

2年ほど福井におりまして、せっかく福井に来たのだからということで産業をずっと回ったり、大学院生も企業から派遣していただきまして、いろいろな情報を得てきたのであります。感動したことについてお話しさせていただきます。

世界的にかなり高いシェアを持っているあるメーカーなのですが、社長さんと話していたら、うちはどれだけ儲かってても従業員300人を超さないことを言い聞かせていると。理由は、顔と名前を覚えられる範囲を超えてしまったらダメだ。メーカーというのは技術だ。そのとき人間にも技術はしみこんでいますから、大事に育てた技術者が引き抜かれたら、もうおわり。そのときに、顔と名前を知っていて、しょっちゅうコミュニケーションがあればまず辞めない。

それからもう一つは、地元から人をとること。それは、もし辞めそうになったら、ご両親のところへ行って、うちがせっかく育てたのですが、と言えば、だいたいご両親の説得で辞める気を無くしてしまう。300人、地元、といわれまして、本当に思いました。

それから、他人の業務を奪わないこと。例えば、鯖江はめがねのフレームをつくるだけなのですが、ものすごくたくさんさんの工程があるのです。一つの企業のなかで全ての工程を出してしまったら、それこそ町工場の仕事を奪ってしまう。だから、普通のしもた屋、普通の家なのに、機械の音がするというものを大事にしていくのだということをうかがってきました。

もう一つ、3つ目にすごいと思ったのは、地元こだわりの理由というのは、やっぱり学校だと。学校の同級生、同窓会というのはものすごく強い力を持っている。そういう意味では、地元、学校という形で常に連絡をとっていけばうまくいく。例えば一番大事なことは、先ほども皆さんおっしゃったように、経営者の人達が力を合わせる、地元のためにという一番大事なことで、そのときに同窓会組織はものすごい大きな力を持つ。私も心からそう思います。

### <地域が大切なのはいずこも同じ>

戦前の日本は、長岡などもそうですが、強かった理由の一つは、旧制中学、旧制高校が全寮制だったもので、そのときに同じ釜の飯を食ってきた。そのときに同期だった連中が、一気に世の中に出るのです。ばらばらと出るのではなくて、固まって、一つの学年から出るのです。そういったことを環境整備してやっていく。これは、単なる地域だけではなくて、それを超えたところだと思うのです。

アメリカの巨大産業に我々は目を奪われていますが、例外なく地域出身であります。大企業発祥の地は、全米に散っております。ウォルマートも、本当に小さな小さなまちからはじまっています。原点は、人間の輪です。

先ほどアメリカの悪口を言ったからピンと来ないかもしれませんが、アメリカの田舎性、あれがアメリカを支えているのだと思いますので、我が日本も、これだけ「隣は何をする人ぞ」、という、これだけ地域の愛着を無くしてしまって、みんながまちを抜けて住まうという、なんとか若者と老人達とを結びつける方法があるのではなからうか。

### <地域でやれること—学校給食を例にとって>

例えば樋口専務のお話に出てきた給食ですが、学校給食を高校までやってしまう。そして、学校給食は各学校でつくるけれども地産地消をやる。自分の地域の物をつかう。

実は私たちがこれだけ米離れしてしまったのは——先ほど言った学校給食のこととは逆のことを言いますが、バタ臭い、あのメリケン粉のパンで舌を慣らされたからです。幼児の味覚は大人になっていくわけでありますから、そのとき慣らされた我々が米飯給食を止めてパンでバタ臭くなってしまったので、あちこちのチェーン店でわかるように、全てあちら生まれのあちらの産業になった。

こういうことを見たときに、我々は地元のホンモノの味を幼児から鍛えるためには学校給食は必要だし、それを提供するのには学校だし、その学校に人材を派遣するのは自治体だし、自治体がそういうことを発してもらうために、みんなが税金を払うのだという、こういうことはものすごく大事なのです。

### <公的機関の役割>

戦後の話をしますが、何百万人と大陸から引き揚げてくるとき、膨大な失業者をどうやって救済するかというときに、国鉄があったのです。電電公社があったのです。逓信があったのです。こういったものが過剰雇用であることを承知しながらも、日本に、暴動を起こさせないために、雇用創出していったのです。

これが民営化だという形で切られていって、それならまだ良いのですが、例えば旧国鉄は巨大な土地を持っているのだから、その土地をもっていけばホテルもレストランも経営できる、いろいろなものを経営できる。それは駅を下りたらすぐそこにある。そういうことを、国鉄が民営化されてやっしまえば、地元商店街がつぶれるのは明らかです。要するに、民営化の名の下に、公の公的資金が特定の企業に独占的にもたれてしまった、これが民営化の悲劇なのだということを思い起こしてもらいたい。

いま具体的に学校給食を、高校まで義務化して、それを自治体にやってもらいたい。そうすることで、日本人、若者の舌を肥やす。それで雇用も守られるのではないか。いろいろなことを申しましたが、とにかく地縁・血縁が大切だと本当に思います。京都に長く過ごしましたが、京都の地元にはそれがあります。小学校、中学校の同窓会は凄いです。あれが京都を支えていると思います。せっかく長岡というすごいブランドがあるのですから、このブランドを拡げていただきたいと思います。

いろいろ申し上げましたが、以上でございます。

**児嶋** ありがとうございます。実はこちらに来る途中で、私の車で高速を通過して来たのですが、その途中でいまおっしゃったように、長岡というブランドがあるのだからということと言われるわけです。もしかしたら地元の方にはあまり「長岡」というのが、そうやっていただけるブランドだと感じていないところがあるかもしれないと思うのです。そういうところも考え直す必要があるような気がします。

いまの本山先生のお話しは、例えば具体的な給食の話などが出てきたわけですが、それぞれのお立場でご覧になっていて、具体的にこういうことが必要なのではないか、とくにこの間の不況で地域が傷んできている状況のなかで、本来必要なニーズが満たされていない、一方でお金の貸し場がないと金融機関が言っている。というような、いろいろなミスマッチが出てきていると思うのですが、これをうまく埋めていくような手立てをそれぞれの立場で考えないといけないだろうと思うのです。

本山先生の言われる学校給食などはそういうことのヒントになるのではないかと伺いながら思ったのですが、こういった点については皆さんいかがでしょうか。例えば、神林さんから。

**神林** 私どもは行政として、今ほど本山先生のお話にもありました、不況下における施策——先ほどのレジユメのなかでもシートで一つ触れてありますけれども、雇用対策というのは本当に大事な政策であると思って取り組んでおります。

### <雇用を大切にす長岡の企業>

それから、もう一つは、長岡の製造業の皆さまが、前の政権の雇用調整金を多く活用して、雇用の維持に当たっていただいているというのが今の長岡の底力ではないかと思えます。

本当に大きな技術力を持った社員の皆様をいまここで離せば次のチャンスの時に会社を伸ばせないと考える経営者のみなさんが多いのだと思えます。

一部企業では派遣切りがありました、中小企業、零細企業の皆さんに雇用を維持していただいているという現実がございます。

もう一つ、連携が大切ななかで、いま長岡市の施策の一つで、今日もお出でになっておられますが、長岡産業活性化協会、NPO法人ですが、これを支えていくという戦略を練っております。これは業種を問わずに長岡の中の産業振興をこれから大いにやっという意識の高い経営者の皆さんの集まりですから、こういったことを行政が支援することによって、次にあがれるところのタイミングまで支援していこうと思っております。

**樋口** 学校給食は確かに地産地消、子供達の健康という方向に変わってきていると思えます。そういう意味で、高校まで同じ考え方でという、先生のおっしゃるとおりであろうと思って聞いていました。

### <ニーズに即したビジネスが大切>

また皆さんご存じのように、いままで長岡は、神林さんが一生懸命やってらっしゃる花火のお客さんが何十万人も来られるものだから、地元の企業の皆さんが花火弁当の品評会をやりながら弁当をつくって注文を受けていたのですが、今回は新潟県内全県に選手が入りましたことから、各地域でお弁当作りが流行った。

この弁当作りに関連して、最近のヘルシー弁当ということが言われていますが、近年最もそれをやったのが静岡の国体でして、そのときにヘルシー弁当ということでやったのが、中村真衣ちゃんのトレーナー、健康トレーナーだった方です。

その流れが各地に広がってきて、新潟市も遅まきながらそのような方向に動いたということがあります。お客様の望むところにどういうビジネスがあるのかということを考えていけば、私はいま経済厳しいなかですが、近い将来そういう産業が生まれてくるのではないかと考えています。

### <求められている新たなビジネスモデル>

ただ、そうは言っても、人の真似ではなかなか成立するわけではありませんから、いかにオリジナルにするかということだと思います。

先ほど本山先生がおっしゃいましたが、昨日もBSの番組を見た方がいらっしゃるかもしれませんが、鯖江のめがねの商売の人が出ていました。確かにめがねの商売の分業体制は、お互いに侵さないためにいままでやってきたわけですが、それが結果的に中国に世界のブランドが工場をつくるようになって、鯖江が全部店を閉めるようになりました。

そこで地元の方が奮起して、分業をやめて、全て我が社でやるという体制でやられた会社がいま伸びている。ニューヨークにも店を構えられて、全国で百貨店とかいろいろなところに出てほしいと言われるのだそうです。

それは、古い先達の技術屋さんを活かしながら、顧客一人一人のオリジナルのめがねをつくって、フレームのところに製作者名を入れて、というやり方です。

もう一つは讃岐うどんの四国の方が、サラリーマンをやっておられたのですが、アウトドア志向で自転車を乗り回しているということで、一念発起して讃岐に帰って自転車屋をはじめた。

最初は台湾に全て外注して組み立てたのですが、その設計思想と設計が素晴らしいということで、いま世界ブランドになっているそうです。オリジナリティと顧客のニーズをうまく結びつけたところに、新しい商品が生まれる原因なのではないかと思えます。

先程来お話がありましたように、長岡にも良い技術があるわけですから、その良い技術を、アメリカ流に言

えば、軍用ではなくて民生用にどうやって活かすかということだと想います。

### <長岡の人は「まじめ」過ぎ？>

ただし、長岡の場合言われておりますのは、自分の技術の研究に深入りしすぎてアイデアが出せないということも指摘されています。研究するのは良いことなのですが、富士山の青木ヶ原の中に入るような研究をやるな、ぎりぎりのところでビジネスなりお客さんが喜ぶことをやれば良いのだ、ということなのですが、長岡人はどうもまじめ、偉くて、アイデアの取り組みができないのが欠点だと指摘されています。

### <世界的な環境の激変・ライフスタイルの変化>

新たなビジネスを立ち上げながら私たちはやっていかなければならない。しかし私たちを取り巻く環境は、金融危機、CO<sub>2</sub>削減等、今までと劇的に変わりつつある、その中で様々なことをやっていく必要があるということです。

当然その中ではライフスタイルも大きく変わるでしょう。新しいライフスタイルに合わせるのは大変なのですが、そこをギリギリまで考えたビジネスが、あるいはコミュニティ・ビジネスが、新しいビジネスとして実現されていくことによって、大きくはないかもしれませんが、少なくとも地域の経済を潤すのではないかと想っています。

長岡の産業をお考えいただいてもおわかりですが、戦前からある旧上場会社が戦後がんばってきてくれました。その後、日本精機を含む第二世代ががんばってきました。さらにその後第三世代としてマコーさんとかそういうところもがんばっています。第四世代としていくつかあります。気になる第五世代が何をやるかと思ったら、日本で長岡発祥の石油産業から発祥した工作産業技術を使った次なる新商品をつくることかもしれません。それはライフスタイルが変わるということです。

### <石油と通貨>

是非皆さんにインターネットで日経ビジネスオンラインを見ていただきたいのですが、そこに、「“景気回復”は強気なウォール街だけ：お金の使い方の変化に戸惑うアメリカ人の苦悩」というのが書かれています。それくらいに、アメリカの実態は悪いのです。

日本は、日本経済新聞でも、かならずリード文のあとに「次なる〇〇が不安」とか、全体的な景気が良くなるとは一つも書いてありません。そういうことを見ていただければおわりの通りです。

それから先ほどの先生が言われた円高によって輸出企業がどうなるということですが、その前にまず油の問題についてお話します。先ほど先生が言われましたが、英国のインディペンデント紙に、中東産油国の油の支払いについて、日中仏露を相手に原油取引におけるドルの利用停止を協議中であることがはっきりしたということが報道されたと書いてある。

ところがもう一つのレポートでは、同じことについて「これはまやかし、誰かが仕掛けたものではないか」と論じている。

このことを我々は新聞報道からどう読み取るかということだと思います。現実的には油の値段が下がったときから見ればべらぼうに上がっています。

ドルについてもそうです。昨年（2008年）5月、私がアメリカに行ったときには1ドル124円くらいでした。いま88円です。この差をどう見るか。この5月の時点ではサブプライムローン問題は起きてはいましたが、ウォール街に深刻な動揺が生じるような気配はありませんでした。

しかしニューヨークからワシントンまでいくとき、途中の都市は大変な疲弊です。そういう状況の中でアメリカ経済が動いているということは、我々は知らないわけでありませぬ。日本の報道も正しく伝えないところがあります。日本の行政もそうでありませぬ。そのことを我々がどうやったら分かるようになるかと言ったら、やはり、インターネットは全て正しいわけではありませぬが、少なくともそこにアクセスしながら比較検討しながら、いまの経済とものづくり産業というものをアメリカと比較しながら進めねば過ちを犯すと思います。

少なくとも乱世で生きるのだから、中国がどうなる東南アジアがどうなる、ということを含めて我々は必死で考えていかなければ、この厳しい状況はくぐり抜けられない。また地域の再生はなかなか難しいだろうと思っています。ただ決して諦めたわけではありませんから、今日ご参加の皆さんからもお互いに知恵を出しながら長岡の良いまちをつくるのだということを感じていただいた方が、これから元気に進みやすいのではないかと考えているところです。以上です。

**児嶋** ありがとうございます。非常に迫力のあるお話で、納得させられるところは非常に多かったと思います。

いまお話に出てきた、石油代金のドル取り扱い停止の話はあちこちで最近聞かれるようになってきていると思いますし、世界銀行総裁のゼーリックが、いつまでもドルが基軸通貨であるとは言えないということを公然と言うようになるという時代になっています。それはまた、本山先生にちょっとお聞きしたい点ですが、その前に、八子様の方から。

**八子** 樋口さんがワールドワイドな話をされた後で、私はローカルな話です。

### <地場産業の変身>

先ほどから福井の話が出ましたが、私も2年ほど前に、福井の繊維の視察に行きまわって、企業見学というか、地元専門家の方の話を聞いたのですが、福井は合繊織物ということで、昔は輸出をやったわけです。いまは廃れてしまったといいますが、壊滅的な状況になったのです。

ただ、福井の繊維産業は、変身すべきところはきちんと変身しておりました。昔ながらのところは衰退、あるいは経営が悪化しているような状況ですが、変身する企業もずいぶんある。

例えば産業用の資材に関して、当時は車がまだ売れていましたので、カーシートに転換したとか、カーテンにも転換された方もいます。あと、釣りをやられる方のウェア、これは昔のウェアは釣り針が引っかかったのですが、新しいのは釣り針が引っかからないのだそうです。

ずいぶんと、いわゆるニッチのところに進んで、同じ繊維なのですが、ファッションではなくてそういう産業資材や商品、いままでとは同じ繊維とはいってもずいぶん違うものに、変身した企業が生き残っているというお話がありました。

### <新潟の繊維産業>

ちなみに、新潟の悪口はあまり言いたくないのですが、新潟の繊維はファッション志向です。ちょうどいま帝人の社長さんをやられた安井さんが、日経の『私の履歴書』で、ちょうど香港シャツを売りだした時のことを書かれています。

売り出した当時は、ものすごい売れ行きをしたのだそうです。いま興味深く読んでいるのですが、帝人さんも商社に代わって売りに出たと書いてある通り、非常に勢いがあった。ファッションが売れた時代があったということなのですが、ところが、いまは全くといっていいほど、売れなくなっている。

福井はファッションから産業、あるいはニッチの世界に変化した——変化しきれない企業もたくさんあったわけですが、ただ、新潟はどちらかというとファッションでやっていた。そうしたなかで低迷しているのが新潟の繊維業界なのではないかと受け止めています。

ファッションが売れたものだから、そこに寄りかかってきたと総括して良いのではないかとと思うのですが、福井はもう、売れないものだから、転換してしまった。

そのとき福井の方のお話に出たのは、石川県がやはり新潟県を追いかけた。ですから、ファッションの分野に進出しようとしたのですが、やはりうまくいかなかったというお話がありました。

### <どう変身したら良いのか>

何が言いたいかというと、いま、現状維持みたいなことをやっていると、結局は最後——先日も、長岡のあ

る社長さんにお聞きしたら、やはり変化しつづけなければ生き残れないというお話でした。ただ、原理原則があって、例えば社はみたいなものがある。それは守らなければならない。それは一つの哲学であるというお話をされていました。

地元の話、地区の話でいうと、長岡の方はご存じだと思うのですが、撰田屋というのが面白い地区だと思いました。私どもの研究所も関わっているのですが、いろいろな動きがあります。地産地消的な動きもではじめていて、そのうちレポートにまとめてもらえないと言われていたのですが、まだまだ過渡期、混沌期なので書けないのですが、非常に面白い動きをしております。

地元のものに新たな力を持たせようという動きがあるということで、私どもも参加させていただいているのですが、このあたりが、うまく育ってくれば、また観光という話——神林さんは観光の専門家ですが、観光面で面白い動きになってくるのではないかと考えています。まだまだのところもあるのですが、そういう芽もある。そういうものが育っていけば、いままで生かし切れなかったものが変化していくということになるのではないかと思います。

児嶋 ありがとうございました。

## 本山

### <ドルから元へ？>

ドル安の問題について少ししゃべらせていただきますと、実は、大きな流れがございます、いまアメリカの金融界、ウォール街を支配している連中は、ご存じのようにユダヤ人であります。ユダヤ人はコスモポリタンな人間であります。どこの国に忠誠を誓うナショナリズムなどございません。次に発展をするところはどこかといったら、次は中国だとはっきり言っているのだと思います。かつて、イギリスが没落するときに、ポンドを捨ててドルを買ったのが彼らです。彼らがロンドンシティから大挙してウォール街に移っていったのであります。その連中がいま中国に移ると見ております。

アジアは、華僑の支配下にありまして、日本の製造業が強いのは全て華僑の役割に負うところが大きかった。華僑の牙城は、いかにユダヤ資本、金融といえども崩せなかった。これがはじめて、華僑とユダヤとが金融面において握手した時代に入ったと思います。

そのためには、没落するドルを支えるよりも中国元を出してくる方が大きい。IMFが債券SDR建て債券を今年のはじめて発行するのですが、SDRの今までの基本がドルとユーロとポンドと円の4つだった。ここにサウジアラビア、インド、そして中国を入れるという形で、おそらく中国の元の比率を非常に高くしていくことになるでしょう。

このような世界的な債券発行という形を通じて、これは排出権問題と絡むのですが、そこで中国元を国際通貨に仕立て上げていって、そこでユダヤ金融がかなり活躍の場を拡げていくという戦略を着々とやっていると思います。そこでゴールドマンサックスとオバマとのこととお話したのはそういうことであります。一つの流れができはじめていると思います。単なるドルの没落、円の台頭ではないと思っております。

### <ESOP：株式を持つことの基本に立ち返ること>

今度はローカルなことを申します。株式というのは、発行しても株主をつくっても、公開しなくても良いのです。

M&A世界最大のゴールドマンサックスは、1999年まで株式を公開しておりませんでした。パートナーシップという形で、自らは株式をつくるけれども、それは少なくとも共同経営者達が持つのだ、そういう意味で彼らはものすごく高い報酬を得ているのはそういう仕組みなのであります。これが、1999年、12パーセント公開した。住友銀行は、ゴールドマンサックスの株を買わなかった。出資という形に持って行った。

話をずらしてすみません、何を言いたいかといいますと、資本主義は、株式の原点に戻るだろうということです。株式というのは、キャピタルゲイン、転売益で儲かるのではなくて、同じく事業をやっていく共同の証

である、株仲間の。この株仲間をつくっていくパートナーシップという方向へ戻っていくと思います。

そのとき、パートナーというのを、単なる経営者、資本家が持つのではなくて、これを企業の従業員および取引先、お客様、全てを含んだ形でお互いに株を持ち合いましょ、出資してください。これで企業を営んでいきたいと思いますという形、これが実はアメリカ生まれの考え方なのです。

日本はどこが違うかと言いますと、日本の場合には、社員が持ち株するだけで、何も発言権はございません。しかしアメリカの場合には、労働組合にファンドをつくらせて、そのファンドに企業が株式を無償で譲渡し、さらに各金融基金がその労働組合のファンドに出資して行って、企業の株を買わせるという方法をとってきている。つまりそのころは、安定株主をやり、長期的な投資計画をやりたい。それがアメリカで行われているのであります。

ですから、ウォール街でめっちゃめっちゃにされてしまった対抗馬として、出てきているのであります。これが日本では紹介されていない。

私事で申し訳ないのですが、新潟の地震でひっくり返って大変になった三洋電機が、私の計画を採用してくれた日本で第一号です。喜んでいたのですが、ああいう事故が起こってしまって、いま、凍結ですが、ご心配なく。そのうち復活できます。

### <中小企業の地域での継承を－従業員・地域によるパートナーシップ>

いま一番大事なことは、戦後必死になって操業してきた町工場、中小企業の経営者たちが、みんな70前後になってしまって事業の継承ができないことです。子供達は東京の学校に行ってしまうから、誰も跡継ぎがないというので、残念ながら地域の経営者達はせっかく作り出した自分達の会社を売ってしまうのです。株式化して売ってしまう。そんなこと止めてくれ。少なくとも従業員や地域の人達はその株を譲渡してもらえばいい、そういうシステム。譲渡すれば相続税を減免にするとか、そういう法的整備をすべきである。

一番大事なのは大企業なのではなくて、本当に町の、地元産業です。彼らを株式化させて行って、その株式を従業員関連業者が持つという形で地場を支える。これがなければ、必死になって、安い給料で菌を食いばってやってきた技術、技術を身につけて一人前になって、せっかく鍛え上げた技術が、親方が引退してしまうというので売られてしまったら何も無くなってしまうわけです。

結局事業の承継をとにかくつくる仕組みは無いかと思ったら、私は、ESOPが一番良いと思っています。これはおそらく政府が自民党・民主党のどちらになろうとも真剣に目指していく制度であろうと思っています。それで敢えてというESOPについてのレジュメを使わせていただいたのであります。

繰り返し申し上げますが、第一号は三洋でございました。もう一度復活してくれたらと思っております。以上です。

**司会** どうもありがとうございました。大変面白いご報告、四者それぞれの視点を語っていただきまして、大変楽しい時間を過ごせたのではないかと思います。同時にまた長岡が進むべき道はどのような方向であるかというヒントも私たちは得られたのではないかと思います。最後に、講師の皆さん方に拍手でお礼を申し上げたいと思います。

これで本日の講演会は終わりにしたいと思います。アンケート調査は大変参考になりますので、できるだけ書いていただいて、入れていただければと思います。本日はどうもありがとうございました。

以上