

## <連載コラム> 「せいいち性」その由来と行方(第2回)

### 岩手からのレポート

#### (その1)

船橋聖一(元高校教師)

1954年4月11日 東京生まれ



### 岩手県庁での最初の仕事

東京の電車内で見た岩手県臨時職員の公募に応募して、昨年4月採用が決まった私の配属は商工労働観光部の産業経済交流課。臨時とは言え、正式職員である。

岩手県知事は食産業事業者を支援するために産業創造アドバイザー17名を委嘱している。2004年にはじまった制度。アドバイザーは、マーケティング、商品開発、販路開拓、パッケージデザインなどの専門家の方々である。盛岡周辺に5名いるので委嘱状をつくって新課長とともにあいさつを兼ねて委嘱状を手渡しに行った。

これまでに40回ほどアドバイザーを派遣した。派遣申込書が事業者からメールやファックスで届くと、その内容を検討してアドバイザーが指定されていれば私が日程調整するし、指定がなければ相談内容にふさわしいアドバイザーを検討して日程調整する。

今はそれを自分で検討できるが、最初はできるわけがないので「すみません」と声かけして相談した。知らないうちに「すみません」が口癖になっていた。「ありがとう」と言えない自分がいてちよっぴり萎縮している自分がいて、苦笑した。

派遣は県内のアドバイザーなら私が公用車で迎えにいった同行し、相談内容を聞き取って復命書を書く。この復命書には相談の写真も添える。この写真を撮るのはいいが、PCに取り込んで加工するのも「すみません」であった。

ブドウ畑を預かって、ジュースを生産しはじめた若い女性から瓶に貼るシールデザインの相談があった。ゆくゆくはワインを生産したいという希望をもっている。デザインが専門のアドバイザーを紹介して2回の相談の機会をつくった。事業化

できれば所得から税収が入る。そのようにならない場合の方が多いようだが相談機会は保障する。

### 販路開拓相談会

7月7日にバイヤー4社、事業者8社を集めて販路開拓相談会を実施した。昨年のファイル(相当厚い!)を読んで概略をつかんで、作業日程を考える。まず、バイヤーにメールしたり電話したりして日程を決めた。実施要領をつくり直して、県庁内の関係部署、沿岸の市町村、事業者の多くが登録しているメーリングリスト、商工会議所等に郵送やメールや県庁内のインフォメーションで案内する。事業者からの申込があり相談希望のバイヤーを確認して相談時間表をつくる。当日は相談内容を記録して、それらの記録のすべてをまとめて資料や写真を添えた復命書をつくる。

7月7日段階で岩手県では新型コロナウイルス感染者はゼロだったので、事業者は試食品を持ち込んでバイヤーと相談していた。その後バイヤーとの取引につながったのは原木椎茸を生産している個人事業者のみだった。すぐに取引につながらなくても、バイヤーから商品について今後の可能性について率直な意見を聞きたいという事業者は多い。

2月3日にも2回目の相談会を実施する。中規模以上の事業者はオンラインを活用して販路開拓をすすめているが、それができない事業者もまだまだ多いので、こういう相談会の役割はある。感染状況によって、中止の可能性はある。

### 文書行政

行政の仕事は、文書の作成と管理だと痛感している。次回は人との交流も報告したい。