

第3回 美里町総合計画審議会産業振興部会 議事録

年 月 日	令和2年7月30日(木)
場 所	美里町中央コミュニティセンター 大ホール
審議開始時間	14時27分
出席委員	渡邊新美委員、堀田宗徳委員、大友愼次委員、葛西美智子委員
欠席委員	
出席職員	産業振興課 課長小林誠樹 課長補佐佐々木達也 係長佐藤千賀子 係長赤坂幸紀 係長木村敏 主事佐藤優太 農業委員会 事務局長菊地和則
審議終了時間	16時33分

審議開始

—14時27分 開始—

協議

発言者 内容

小林課長 どうもお疲れ様でございます。定刻の少し前でございますが、皆さんお揃いですので第3回の美里町総合計画審議会産業振興部会を開会させていただきます。開会にあたりまして渡邊部会長から御挨拶を頂きます。

渡邊委員 皆さん、どうも御苦勞様でございます。今日は、産業振興部会の総合計画審議会3回目ということでございますので、一つ協議の方をよろしくお願い申し上げます。

小林課長 はい。ありがとうございます。それでは協議に移ります前に今日は、違う部署といたしますか、違う担当の職員が出席してございますので、紹介をさせていただきます。担当の木村です。

木村係長 木村です。本日もどうぞよろしくお願ひいたします。

小林課長 はい。前回に引き続きまして、農業委員会局長の菊地局長です。

菊地局長 菊地です。よろしくお願ひいたします。

小林課長 今日は、商工関係の担当部署の職員が出席しております。

佐々木補佐 はい。起業サポートセンターKiribiに私たち勤務をしております。私は、産業振興課課長補佐の佐々木と申します。どうぞよろしくお願ひいたします。あと、引き続きまして、産業振興課の商工振興係の赤坂と申します。

赤坂係長 赤坂です。よろしくお願ひいたします。

佐々木補佐 続きまして、唯一の女性となりますけれども、産業振興課観光振興係長の佐藤です。

佐藤係長 佐藤と申します。よろしくお願ひします。

佐々木補佐 最後になりますが、産業振興課産業活性化戦略室主事の佐藤でございます。

佐藤主事 佐藤です。よろしくお願ひします。

小林課長 以上の職員で今日対応してまいりますのでどうぞよろしくお願ひいたします。それで3番の協議事項に移ってまいります。協議につきましては渡邊部会長さんに進行をお願いいたします。はい、協議事項に入ります。(1)の施策の7番、商工業、観光物産等の振興について、説明をお願いします。

木村係長 はい。改めましてお疲れ様です。本日もどうぞよろしくお願ひします。はじめに、資料の確認をさせていた

できます。本日の資料の方は、次第を含めまして、4枚お渡しをさせていただいています。まず、次第と総合計画・総合戦略案のコロナウイルスの関係が1枚とカラーものが2枚を用意しておりますが、皆様ありますでしょうか。あと前回までにお渡しさせていただいておりました、総合計画の案、本日お持ちいただいておりますでしょうか。はい。まず説明の方に入る前に、今回こちらの美里町総合計画総合戦略案ということで、委員の皆様からもありましたとおり、コロナウイルスの関係について、本計画での整理ということで、事務局の方からこういったような連絡がありまして、総合計画総合戦略案の1ページをお開きいただくと「はじめに」というところから始まっておりまして、総合計画の「はじめに」というところになるのですが、ここの9ページ目の終わりのところに、8番としまして、「新型コロナウイルス感染症による影響を踏まえて」というところの記載を追加するというので総合計画の事務局の方から連絡がありました。この「新型コロナウイルス感染症による影響を踏まえて」ということで中段からになります。感染拡大防止事業者の事業継続に向けた対策に取り組む必要があると整理をしており、この感染症の収束が見えない中で、その影響を想定できる範囲で本計画に記載していくという内容です。なお、各施策につきましては、前回参考に産業振興課の分の実施計画をお渡ししておりますが、その実施計画の段階で、感染症対策を考慮して取り組んでいくこととしまして、この新型コロナウイルス感染の収束後に、本基本計画の見直しについても検討してまいりますという内容を「はじめに」ところに追加をするということでございます。本部会におきましてもこの内容を踏まえて、御協議いただきたいと思いますと考えているところでございます。

小林課長 少しだけ補足させていただきますと前回、葛西委員さん、堀田先生の方からコロナを前提としたところでそういった方向性どうなるのかというお話を頂きました。このコロナの影響については、本部会だけの課題でないものですから、あらかじめですね、企画財政課の事務局の方に相談をさせていただきまして、全体の計画に影響しますし、当然全体の部会にも影響するといったところがありましたので、先行して、この主要課題の次のところにこういった文面を差し込むことによって、まだ、コロナの今後の状況が明確にならないものですからその中の計画策定ということを考慮して、状況によってはコロナ後ですね、見直しも含めて検討していくというような一文をここに追加をさせていただいて、それぞれの部会の調整と総合計画の策定の方に考慮していくというような内容で、一定の方向付けをさせていただいたというところでございます。そういったところでも、ちょっとイメージが違うとか、いろいろあるかと思いますので、会長さんの方から皆さんにお聞きいただければというところでございます。

渡邊委員 はい。ということでございますので協議事項のそれに進んでよろしいですか。何か今のことに対して、コロナの感染症の影響を踏まえてということ文章になっておりますけれども、これに対して、委員さんの方からお話を頂ければ。

葛西委員 はい。ちょっと質問ですけど、この資料の今後、新型コロナウイルス感染症をはじめっていう段の最後の方にマスクの着用、こまめな消毒って書いてあって働き方への対応など新しい生活の実践が求められています。というこの文に関してはどういう立場の人にも求められていると思いますが、ここにそれをわざわざ記載して求められていますっていうのが町として職員がしっかりやりますということなのか、町民に対してテレワークやローテーション勤務ができるようなサポートするという前提で求められていますと書いてあるのか、その前の文は事業者の事業継続対策に取り組む必要がありますって書いてあって、これはたぶん主語が「町は」ですよね。多分、私が読み取ったところでは、この後ろ側の文が何か主語と対象がよく分からないなと思って、これはどういう意図で書いたのかなと。

渡邊委員 はい。

小林課長 はい。こちらについてはですね、今の御意見をちょっといただいてまた企画財政課の方につないで報告させていただきます。うちの方もちょっと調整できるところとできないところがありますので、あとは全体のその計画の方針にも関わってくるものですからそういったことの委員さんの意見があったということで、先行して情報をつなぐようにしますので、御理解いただければと思います。

渡邊委員 よろしいですか。

葛西委員 あとは大丈夫です。

渡邊委員 なければ次第に沿って進めていきたいと思いますがよろしいですか。はい。ではお願いいたします。

木村係長 はい。それでは、政策7商工業・観光物産の振興についてということでまずは施策の19番商工業を振興するための対策となります。まず、こちらの今日お渡ししましたこちらのカラーの方の1ページを御覧いただきたいのですが、まず、今回の商工観光分野におけます基本計画の見直しについてということで、括弧の1番施策体系の一部見直しとなっております、こちらにつきましては、現計画中の施策体系を一部見直しまして、下の方のとおり整理したところです。現計画につきましては、工業振興するための対策、商業サービス業を振興するための対策、雇用の確保、物産観光を振興するための対策の4つの施策で基本計画としておりましたが、見直しによりまして、工業、商業、サービス業、雇用の確保を一体的に取り組むこととしまして、商工業を振興するための対策ということで整理をしております。次に括弧2番目、基本計画につきましては、前回の部会の方でも御説明させていただいたので同様の内容となっております。括弧3番、基本計画中の内容についてということで、前段の三つ目までの施策の19番までの内容になっておりまして、町内の企業、事業者の事業活動を支援することや、起業者、UJIターンなどの町内で新たにに取り組む事業者を支援することや、高齢者の就業機会の支援による雇用確保など商工業を振興するための対策の内容になってございます。次に後段が施策の20番物産観光を振興するための対策として、基本計画の内容にしておりまして、町内の観光資源の発掘や町内特産品の充実、多様な販売チャネルの獲得の支援などとしまして、催事につきましては、住民主体型催事への開催支援、産業関連施設におきましては、多角的機能の発掘や官民共同によります民間ノウハウを生かした取組の推進を基本計画の内容にしてございます。次に2番目、本町の商工業についてということで触れさせていただきますと、まず本町の事業者数につきましては、888ございまして、卸売業・小売業が全体の22.6%の201となっております。事業者数ですが二次産業が192事業所、三次産業など646ということになってございます。次に括弧の二番目、中小企業者数でございまして、本町の中小企業者数が643あります。そのうち、従業員数が、製造業その他で20人以下、商業サービス業で5人以下の小規模事業者が556というところになっておりまして全体の中小企業の80%以上を小規模事業者が占めているという状況になってございます。次に括弧の3番目、起業サポートセンターKiribiという施設がございまして、こちらは起業者や第二創業など新たに事業を始める方の支援をするために、平成29年に開設したところです。支援の内容につきましては、起業相談会や起業フォローなどを実施しておりまして、現在、シェアオフィスを7区画設置しまして、現在の利用者は4区画4人という現状になってございます。次にここからですね、総合計画総合戦略案の59ページをお開きください。ここは商工業・観光物産等の振興ということで、施策19番、商工業の振興するための対策の基本計画となっております。この対策の目的としましては、地域の商業や工業者など「しごと」を支援しまして、豊かな雇用や地域の活性化によります「くらし」を創り出すということを目的としております。施策を取り巻く現状と課題につきましては、商工業の制度資金の活用については、件数につきましては、横ばいで推移をしておりますが、融資の額については増額している現状がございまして、現計画におきましては、融資の限度額を1,000万円から2,000万円に増額しまして、商工業者の資金需要に対しまして、大きな役割を果たしてきたところです。次に企業支援という視点では、本町の企業が新たな設備の導入による事業拡大に関しまして奨励金の交付や、先端設備等の導入計画の認定によります課税免除制度の適用を促進してきたところです。継続的な誘致活動を実施する必要がありますので現在、県や近隣市町村と一体となって誘致活動を実施しているところでございます。次に経営改善、地域振興に取り組む遠田商工会さんが商工業者さんを支援する役割を本町では担っていただいております、地元商工業者さんの身近な存在であります遠田商工会さんとの連携体制を強化し、商工振興していく必要があると整理をさせていただいております。次に起業者や創業などの新たな事業者の関係につきましては、美里町起業サポートセンターKiribiの方で、起業相談や施設の利用者が年々、開設以来増加している状況にあります。こちら起業サポートセン

ターの設置効果を最大限に発揮するために、シェアオフィスの利用拡大対策を講じる必要があると整理しております。次に、最後に取り巻く現状と課題の雇用の関係でございますけれども、雇用促進のために企業に對しまして、雇用奨励金を交付し、雇用確保を支援しているところでございます。高齢者の働く場の確保としまして、美里町シルバー人材センターの運営を支援しておりまして、今後は高齢化や社会保障制度の変更に伴いまして、高齢者の就業促進が今後の課題になっていると考えております。次に施策の展開につきましては、安定した資金融通の確保のために関係機関との連携強化を図るとともに、引き続き事業の資金需要の対応をしまして、新たな設備投資など税の特例が活用できるように支援するとともに、国県等の支援制度を取り入れながら、立地企業を支援、遠田商工会さんとの連携強化を図りまして、新たな事業者さんにつきましては、起業相談会、起業セミナーを継続的に開催しまして、地域経済に元気を与える仕事の創出を図ってまいりたいと考えております。次に雇用の関係につきましては、高齢者の就労、企業の雇用促進等に係る取組を継続して実施するとともに、地方創生に結びつきますU J Iターンなどの就労環境の整備に取り組んでまいりたいと考えております。次に、④番施策の展開を踏まえまして、施策の主要な取組につきましては経営資金の安定化に向けた支援や、町内における仕事の創出に向けた支援など、3つを主要な取組としまして、施策の指標につきましては、町内の製造品等の出荷額、遠田商工会の会員数と、美里町起業サポートセンター年間利用回数を施策の大きな指標としまして、商工業の振興をするための基本計画としているところでございます。以上が商工業の振興をするための対策の内容になりますので、御協議の方よろしくお願いいたします。

渡邊委員 はい。今、政策7番を説明していただきましたけれども、これの施策と施策の取り巻く現状と課題を今述べていただきましたけれども、これに対してのお話を頂きたいと思えます。

堀田委員 よろしいですか。

渡邊委員 はい、どうぞ。

堀田委員 この施策はかなり難しく、コロナの影響を「はじめに」の全体的に網羅する形で入れることは重要だと思いますけど、やはり一番コロナで影響があるのがサービス業、商工業、観光業だと思います。だから今までの施策を認めるのはいいですけども、短期的な、まあ、短期的というか長期的なものになるか分かりませんが、コロナについての何かは入れないといけないのかなという気がします。私、施策的には疎いので分かりませんが、コロナの支援金とか、そういったものも出ているはずですよ。あと雇用のところなんかでも、おそらく雇用は増やしますと言っているけども雇用を今、切っている、リストラしているようなところが多くなってきましたのでその対策をどうするっていう、だからこれはもう今までの政策は政策で残さないといけないでしょうけど、コロナについての何かを入れておかなきゃいけないじゃないかという気がしますけど、いかがでしょうか。

渡邊委員 はい。今堀田先生の方からコロナに対して今までの話は、コロナがなかったら今までのままでいいとしても、今はコロナが最重要の課題になっている部分ですから、コロナについて、資金面からあとは売上減少になったことからそれに対して具体的なものがあればいいなというようなお話ですけれども、それに関連した委員の皆さんから意見があれば。

小林課長 はい。先生の御指摘そのとおりだと思いますので、ちょっと文面ですね、事務局でちょっと検討して追加する方向で、対応してまいりたいと思えます。あと今でもですね、持続化給付金のサポートやあるいは県の協力金、町独自の支援金、今回は国の二次補正がきましたので、更に経済対策の追加など、やはりサービス、特に飲食店の方の痛手が大きいものですから、できるだけ環境なり、そのお店に行きやすい空気を作ろうということで、今の町独自でクリーン・フラッグプロジェクトということで青いのぼり旗をつけながら協会のガイドラインに準じた取組を推奨していくっていう活動をしておりますので、そういったところも触れながらですね。

堀田委員 そういったところも入れておかないと、行政は、何をしているのって話になってくるのかなと思えます。それを入れておくとやってくれているのだというような形になるのかなと。あとは国の施策の中での補助金とか、あとここでも資金を援助するようなことを言っていますがこの資金もコロナではこうですよといったことで

入れておくといいのかなと思っております。

渡邊委員 確かにそのとおりでございます。今コロナが現在進行中の中で、サポートセンターKiribiの方でも、私の知りうる中では国の政策の中で、休業補償とか、あとそれ以外のお手伝いとか、それに対しての持続化給付金、あと国からきている家賃の援助とか結構やっているわけですけど、そういう具体的なことがあれば載せるといいなという意味だと思います。はい。あとこれに関連したお話があったらいいなと思いますが。

大友委員 はい。私も堀田先生の御意見そのとおりだと思っております。それが一つと、商工業の振興っていう視点で考えるということは、あまり今まで経験がなかったので、すごく入り口のところから考えたとき、商店街が最初に頭にポンと出てきたのと、工業団地とか工場地帯っていうか、それもポンと頭に出てきて、それが美里町ってほかの町とかと比べてどうなっているのかなって考えたときに、コロナがあつてちょっと単純にもいかないうのがあつたのですが、コロナを除いたときに商店街っていうか小規模事業者が多いっていうことはやっぱり塊を作つて勝負するか、どうするかっていうのをちょっと方向としては、どういう方向でいくのかなと考えていくときに、商店街の実情っていうのは、どうなっているのかなっていうのが知りたいなと思つたのが一つと、あと工場等については108号線があつてその周りとかを中心に、物流もいいからちょっと動きがあるということはあるのだと思うのですが、そういったところを美里町の商店街とか工場とかの強みとか弱みっていうのがちょっと分かるならその辺もちょっとお話いただけるとありがたいなと。

佐々木補佐 はい。産業振興課佐々木と申します。商店会の実情というところで申し上げますと、各地区、町内ですと5つか6つの商店会がございまして、商店会がそれぞれでグループといいますか、コミュニティーを作つてその中でいろんな活動をされております。それでそこに対して商工会さんからの運営補助だったりというところではないではいるのですが、町内を歩く方だったり車の往来に伴つて、商店街が活性化しているかという、決して活性化していないのかなというのが素直なところでございます。

大友委員 強みっていうのはないですか。

小林課長 今、話がありましたように、駅前の商店街をまず中心にしなが、町内に北浦、本小牛田、中塚、南郷地域で商店街としては5つある状況です。ただ、なかなか昔のような商店街という賑やかなところを形成しているかっていうと、駅前の商店街さんがかろうじて元気よくやっていたいなと思ってはいますが、そのほかの商店街さんについては、なかなか活動するのも大変になってきていますし、担い手を確保していくのが大変な状況になってきています。町としては、それを束ねていただいている商工会さんがいらっしゃるんで、会長さんのところですけども、商工会さんに支援をすることで、商工会さんからさらに各商店街さんっていうのが、今の基本的な流れにはなっています。あとは、これは商店街事業主の皆さんの判断もあるのですが、人口減少が進んでくるとどうしてもやはり消費購買活動が低下してまいりますので、これから先ますます厳しくなると。前段の人口減少の、企画財政課の推計した値を見ればそのとおりですけども、実は戦後の人口増加の、期間よりも早いスピードで同じ人口が減っているっていう状況になってきます。減少が今まで少しずつ増えてくるよりも、はるかに早いスピードで落ちていくっていうところをどう対応していくのかっていうのが今後の課題になってくるのかなというふうに思っております。そうした中で商店街さんが今回のコロナ、まさにコロナでいかに商店街があることが重要かっていうのが、多分多くの住民の皆さんも認識されたところがあるのかなというふうに思っていますので、逆に商店街のところとしては、そのターゲットなり、サービスなりをどういったところをきちっと守つて、この商業、サービス業の一番の活動を守つていくのかっていうのが、今後必要な視点なのかなというふうに思っております。なかなかそこまで書き込むことができなかったんで方向性としては、事業者の皆さんと相談しながらそういった地元ならではのサービスをしていくっていうのがまず一つあると思います。商店街のですね、これ全国的な傾向ですけども、一番困るのは何ですかっていうと、担い手の確保ですね。これは農業と同じような状況になってしまつて、事業承継をどのようにしていくのが一つ課題だと思っています。この事業承継についてはKiribi起業サポートセンターの方で実際の相談もありますし、支援をさせていただいております。あと直近ですと駅前のラーメン屋さんなんかもですね、

サポートさせていただいて事業承継をさせていただいたところになります。その承継するタイミングでその新しいサービス、やはり代替わりするっていうことは単に、お店を引き継ぐっていうだけじゃなくてプラスアルファだったり、先代と違うことをやったりですね、そういったこともありますので、そういった機会を通じて新陳代謝を図っていきけるような対応を取れば良いなと思っています。あと次の、工場との関係ですが、このとおり、例えば大衡村さんや大和町のように工業団地というものがないのが実は美里町です。町内全域に点在する形で、工場が配置となっております。現在、新規の誘致をする際に、まず、誘致の商品となり得る工業用地が今、無いという状況が実はございます。町として比重を置いておりますのは、地場企業の支援をしていくという方向で、どちらかというとそちらに力を入れているというのがあります。ただいずれにしても、先週の農業のお話じゃないですけども、うちの町、山がないものですから、農地となりますと開発の制限がかなり強くかかってくるという関係がございます。そういったところでなかなかいろんな法律を絡めて、時間をかけながら、そういった用地の方を御案内させていただいて今は投資をしてもらっているといった状況になります。あとその強みはどうだっていうふうになりますと、宮城県さんが、富県宮城ということで、村井知事さんが積極的に進めてこられたいわゆる高度電子産業でしたり、あとは自動車産業ですね、これいずれも大衡、大和にあります。ここには30分圏内という立地条件でありますし、関連としましては、例えば東北イノアックさんが、ウレタンの素材を生かして、あそこトヨタさんが来てから2, 500トン級のプレスを2台入れたりとかですね、あるいは地元のキョーユーさんが事務関係の商品を納品したりっていう活動をしておりますし、南郷地域にいきますとブリヂストンさんが、再生タイヤの工場ですけどもございます。こういったところをうまくトヨタさんなり、あるいは東京エレクトロンさんなりとマッチングを図っていくっていうのも非常に重要です。町単独ではなかなかできない部分はですね、県さんの事業を活用しながら情報を頂きながら、今は推進しているっていうような状況にあります。

大友委員 ありがとうございます。この商工業の振興と、次の物産観光のこの部分のことを考えるときに、美里町だけの範囲で物事を考えるにはちょっと振興していくには難しさがあるなって思っていますね、あの世界農業遺産もそうで、美里町だけの事で考えるっていうのもなかなか難しいところがあってそういう広域的な取組みたいなものをこの中に何かをにじませていくのが良いのだろうと思いつつ考えていたところです。

渡邊委員 たしかにね。はい、どうぞ。

小林課長 少しそうですね、改めてみますと、淡々と現場レベルの話を書いていますので、少しその辺の肉付けもさせていただいて、まさに所長さんおっしゃるとおり、市町村で語るっていうのは経済のですね、施策を考えた時に非常に逆に足かせになるっていうか、ということもありますので、そういった枠を越えた中での町の位置づけ的なところのですね、要素を入れていきたいなというふうに思っております。この工業関係については、例えば宮城県の最近のエポックっていいですかそういったものについては、例えば東北大さんの次世代放射光の施設ができると、そうなってくるとそこに対するこの地場企業さんのですね、技術力の向上にもつながるとか、そういった少し広い視点を入れながらですね、再調整させていただきたいと思います。

大友委員 ありがとうございます。

渡邊委員 確かに美里だけで考えるということだけでもすまないところですが、郷土の利点を生かすことはできないかと私ども常に話をしています。美里でも大手の企業の仕事を受けている会社が結構あります。そのような会社の支援をKiribiの方と連携を取りながら、商工会としてもしておりますし、資金の関係については、木村さんが言われたとおり、1,000万の融資枠を2,000万に増やしたとか、あと国の資金のお世話などそういうことをやっています。商工会の会員数は、小さな会員数ですけどもやっぱりこういう事業に対して会員の利用が増えている。やはりこういうコロナや震災などこういう一大事があったときに頼れるのがKiribiとか起業サポートセンターとか商工会関係であるのかなと。やはり相談窓口がなければどうにもならないし、やはりそういう時に相談できる窓口がこういう行政とか団体かなと感じております。また、幸いにも、10何年前に駅東が開発されたおかげで、人口も減りながらも、他町村と比べるとかなり緩やかな減少となつ

ております。まだまだ意見があると思いますけれども、先生何かありますか。

堀田委員 はい。これは商工業を活性化するためというのはどういったことを考えたときに、今、言ったように工場の誘致だとかを先ほど、お話していましたがもあるのかなと思います。もう一つは、そこに住んでいる方の消費者の活性化というか消費者がどのように動くのかな。消費者がたくさん使ってくれば、サポートのようなのは、この中に入っているのでしょうか。施策の中に、基本的には雇用をしっかりとするという事は、雇用されたら給料をもらえてそこからお金が出るのでいい循環になるのでしょうか。その他に月並みかもわかりませんが、例えば商品券なんかを発行するとか、そういった形のものを出して行って消費者の購買意欲を掻き立てるような施策というのはいかかなのかなと思ったりはするのです。あと今まで施策の中では事業者側、いわゆる企業側のことはあるのだけれども、消費者対応のことはどうなのかなと思います。だからそこから辺のところを活性化しないと、企業が良くなれば、そこに働いている人がお金もらって、使うことになるのでしょうか。そういう消費者サイドへのサポートはどうなのかなってところはちょっと気になります。施策の中に漏れているか分からないですけど、入っていれば問題ないのでしょうか。

佐々木補佐 はい。今の御質問にお答えいたしますと、実は、遠田商工会さんの方で行っている事業の中で、経営改善普及事業と地域振興事業という2つの事業行われています。それで経営改善普及事業の方でいわゆるより良い店づくりや商品作り、お客様サービス作りってところを商工会さんの方で盛り上げていただいて、逆に今、先生がおっしゃられたのは消費者の方々が商店に行くということも確かに必要ですけども、もう一つこちらの方で、商店がお客様を呼ぶというような形の仕組みをこちらで取っていただいて、その商工会さんを、町として全面的に支援しているというような仕組みとして私たちは考えておりました。

堀田委員 それでは商工会さんとの連携みたいなことになるわけですね。

佐々木補佐 すいません。先ほどの経営改善計画の方で経営者の方々にお客様を呼ぶアプローチをしているところを申し上げましたけれども、先生の問いかけに直接お答えする感じになりますと、消費者の方に直接、町の方から消費できるようなアプローチをしているかといったところに関しては、実際はちょっとしていないのかなといったところ。それでコロナ対策の一つといたしまして、今年に限ったことですけども、例えば、町内の飲食店さんでみなさんご飯を食べてくださいというようなそういった直接的なアプローチは、今回させていただいたところですけども、今年、コロナの関係でできたことでございます。

堀田委員 国の方も9月の下旬ぐらいからG o t o E a t、G o t o T r a v e lと同じようなことをやり始めるということですけども、そうやって活性化の方もやっているのでしょうか。やっぱり消費者の購買意欲を掻き立てるような何かあればいいかなと思います。それともう一つこれは、商工業者のためになるのかどうかちょっと私も分からないですけど、ふるさと納税の力の入れ方はいかかなものなのかな。これは地場の商品なり、食品なりを提供するっていう形になると、その地場の商工業者の方がやっぱり潤うじゃないかなと。そういったところはどのようにお考えなのでしょうか。

木村係長 はい。ふるさと納税の関係につきましては、このあとの物産観光のところに販売チャネルのところ、ふるさと納税を活用した物産の振興というところを考えていたところでございます。今、お話があった商品などに付加価値を創出しながらふるさと納税を活用してPRしていければというところを考えていたところです。

小林課長 全体的に先生おっしゃっていただいたような、少し表現も少し貧弱なところがあるかなって今改めて見ましたので消費者ニーズを掻き立てる部分でしたりあるいは、消費者の視点にたったサービスですとかそういったところをちょっともう少し丁寧に書き込んでいきたいと思っております。

堀田委員 企業活性化と消費者の購買意欲をマッチさせるとか。役所の言葉ですから、しょうがないと思うのですけれどもいろいろ分かりやすくやった方がいいと思います。

渡邊委員 葛西さん何か。

葛西委員 はい。ちょっと違う話ですけど、ここで仕事の創出について触れていると思うのですが、ここに関して商工業のカテゴリーで触れていて、前回の農業のカテゴリーの時にあまり仕事の創出の部分が表立って書いて

あったのかなと今ちょっと感じて、仕事に関しては、商工業も農業も一緒だと思うので、前回お話があって産地化して法人化してきて、人を雇うとなれば雇用の創出ができることにつながってくるのだろうし、その辺でも表記みたいなのは分かれて書かれているのでしょうか。

渡邊委員 はい、どうぞ。

佐々木補佐 はい。では今おっしゃられたことですけれども仕事の創出ということで私どもの考え方ですけれども、仕事につきましては、農業的なことに限ったことではございませんし、いろいろ福祉の仕事、医療の仕事、介護の仕事たくさんございます。この仕事については農商工の仕事だけではなくて、いわゆる金銭が発生する生業、生業の仕事を創出するというところで、こちら記載をさせていただいているというところがございます。

小林課長 どうしても農業は生産中心に記載させていただいて、こちらの商工の方ではあえて鍵括弧のひらがな書きで通常の方の仕事じゃなくて「しごと」ということで表現させていただいているのはそういった意味もありまして、例えば農家の皆さんが6次産業や農商工連携で、商品創出をするっていう場合もこちらでケアしていくよっていうところで、書きぶりとしてはこういった調整をさせていただいたところがございます。

葛西委員 はい。ありがとうございます。

渡邊委員 はい。今のお話の中でも商工業のみならず、それだけではないというお話でしたがこれに関連した中で何かお話が足りないということありますか。はい、どうぞ。

葛西委員 はい。ちょっと小さい視点の話を具体的に取り上げながらお話させていただきます。起業支援についてなんですけれども、前回も最初の意見発表するときに言わせていただきましたが、起業支援をもうちょっと攻めの仕掛けがあったら、いいのかなと感じております。前回、例として挙げたビジネスプランコンテストというのがあったのですが、これは例ですけどステップとして書類審査があって応募した人が町の主催する勉強会に参加することができて企画書の書き方であるとか、プレゼンの仕方であるとかを事業計画の立て方であるとか、そういうところをプロの方から学ぶことができ、最終プレゼンの会があって、最後にコンテストで受賞者が決まるというような流れが仮の事業としてあったとして、その流れの中で、例えば目的がその途中の勉強会であったり、人材の交流であったり、そういうところでつながることなどそういうところを主な目的として、コンテストは、言ってみればおまけというか、最後の広告効果的なところを狙ってやってみてみたい流れの事業を展開されてもいいのかなというふうに感じました。そして例えばコンテストの形にすると参加者の成長を促すこともできますし、発信の仕方によっては、町民を観客化することができて、テレビのそういう番組を見ているような感じで、誰がどういう過程でどういう成功を収めたかっていうストーリー性が生まれるので、そのコンテストに受賞した人が仮にお店を出すことや事業を始めたときに最初からファンがついている状態で始めることができると思うので成功する確率が上がるような支援の仕方っていうのができるのではないかと考えました。そして、例えばそのコンテストで賞があった場合に一つの賞を付与するのではなくて、例えば最優秀賞っていうのはもちろんあると思うのですが、カテゴリーを分けて、例えば若者賞であったり女性賞であったりとか、そういう何か特定の名前をつけることで、この町が、戦略としてどういうターゲットに支援をしたいかっていうのが明確にアピールすることができると思います。そういうことを含めてトータル的に町の施策をPRしながら住民の人の支援をするっていう一連の事業があったらいいなっていうふうに感じました。ここで例えば若者とか女性とか区切ってしまうと批判が出る可能性があるとは思いますが女性軽視じゃないとか、若者をちょっと下に見ているじゃないのかみたいな批判はあるかもしれないですけどそれよりも女性賞があるということちょっと二の足を踏んでいた女性起業家の方が応募することができるのか、そっちのメリットの方が大きいのではないかなと思ってこのような提案をさせていただきました。あと今シェアオフィスで、かなり成功されているっていうことだったので、シェアオフィスのみならず、私は、講師をしているので講師業の立場からいうと、シェアプラスルームのような形でできないのか、現在、町のコミュニティセンター等で活動されているのは、サークルや非営利団体のみということで、講師としてその場所を借りてサービスを提供するっていうことができないのです。大崎市に関していうと新しく図書館ができてそこに

研修室ができたということで、その研修室は非営利団体限定ではなくて、例えばヨガの先生がヨガのクラスを開いていただくとか、ハーバリウムとかのクラフトの先生がクラフトのクラスを開いています。そういうお仕事に関わるような使い方でその部屋を使うことができる。そういう環境が美里町の中にあってもいいじゃないかなというふうに感じていて、K i r i b i とかで何か門戸を広げるために、そのような機能があってもいいじゃないかなというふうに感じていました。以上です。

佐々木補佐 では、今、葛西さんから、いただいた御意見については、それぞれなかなかアイデアとして取り入れたいところもございますけれども、まず、美里町の起業支援の考え方について、お話をさせていただきますと、まずは、人口がわずか2万6,000人弱ぐらいというところの町でそもそも何人ぐらい事業者がいるのかなというところからまず話します。それで最初に、ビジネスコンテストの話もございましたが、ビジネスコンテストは石巻や仙台でもたくさん開催されてございまして、実は仙台のビジネスコンテストに応募されている美里町の方でしたりとかそういった方もいて、そういう面ではちょっと重複する制度だというふうに思っておりました。それで起業サポートセンターっていうのは何かというところがございますけれども、町は、起業補助金というものを持っておりません。それで補助金って名前につきますとどうしても縛りがあったり、予算の縮小によって、そのものが失われたりというところもございましたので、まずは起業サポートセンターK i r i b i で安価な家賃で借りられるスペースを設けました。補助金をもらうのではなくて、起業者に一番重要な資金でのけん引を行うというようなことで町は考えております。それでそちらの中で、こちらのオフィスを使っていたら、それで静かな環境で使っていただく方が町外からいらっしゃる、町内からいらっしゃるというようなところで、人と人との結びつきができればいいのかなというふうに思っておりましたし、現在のところ、そういう方も4人、最大で5人まで埋まったことがございましたけれども、こういった面でK i r i b i は、利用されているところです。それでまた、起業サポートセンターの中で行われます起業相談会におきましても、年々相談件数が多くなりまして、また、町外の相談件数の割合がだんだん増えてまいりました。それで町内での起業の芽が生まれ始めたのかなというふうに私は思っておりますけれども、まずは、今はまだ4年目5年目というところで、4年5年かかっているのでしょというところがございますけれども、ようやく起業の芽が生まれ始めたのではないかと。それで美里町で起業しても大丈夫だよというように皆さんの中で意識ができてきたのではないかと思っているところでございます。

渡邊委員 はい。今いろいろな意見からいろいろな要望からいろいろなお話が出ましたけれども、この辺で出尽くされたのかなあという感じがします。よろしいですか。

小林課長 はい。今、葛西さんの御質問のところで少し補足をさせていただきますと、ビジネスコンテストは実は出ている方もたくさんいらっしゃって、ただたくさんいるといっても年に一組いるかいないかなんですけれども、町単独で開くとなると、どうしても創業者のキャパがなくて、コンテストになりにくいというのが、一方ではあるものですから、過去の例でいうと今、佐々木がお話したように、仙台のコンテストに出る際にビジネスプランの書き方の相談といった、そのようなケアをさせていただいているというのが現状です。葛西さんのアイデアを頂きますと、そのコンテスト自体が町の戦略として生きてくるよっていうような意見だというふうに理解をしたのですが、逆の視点でコンテストをさせていただいているのは、今、宮城大学の先生の御協力を頂いてございまして、昨年ですと、木ノ屋石巻水産さんに対して、学生の皆さんが商品を提案して、優秀の学生のチームには木ノ屋さんがそれを商品化して販売するっていうような逆のコンテストをさせていただいたっていうのは、これまでに2回ですかね、商品のコンテストとその前コンテストというふうな形で、どうしても今の町内の事業者さんから創出するっていうのが、なかなか意欲的な方もいればそうじゃない方もいるわけですし、むしろ学生さんからアイデアが欲しいという意見もありまして、今4月に新しい学生さんが入ると町内のいろんな事業所を見学します。そういった活動も協力させていただいてございまして、その学生さんが先生方のゼミの活動の中でそういった取組をさせていただいているのでまずはそういった支援をしながら、あとは仙台市さんが主催する、あるいは宮城県さんが主催するところにつないでいっているのが一つあります。シェ

アクラスについては、施設の制約でしたり、ハード的な部分もあって、取り組めていないところがありまして、ただ、私どもがここに記載させていただいた「しごと」という表現の中にはまさにこういった取組が入ってしかるべきだと思っていますので、個別具体的にコンテストしますっていうような書き方はちょっと総合計画の性質上できないのですけれども、そういったことを念頭に入れながら、事業を計画、実施を検討する際に、可能な範囲で対応していきたいと考えております。

渡邊委員 はい。ありがとうございます。あとその他ございませんか。ではなければ次に進めてまいりたいと思います。

木村係長 はい。次に施策の20番、物産観光を振興するための対策ということで、本日お渡ししました資料の3番本町の観光物産についてというところで簡単に説明させていただきます。本町の観光物産についてということで、令和元年、観光入込客数につきましては、本町は46万1,000人になっているところでございまして、そのうち農産物直売所の花野果市場が25万3,000人、あとは安産の神様で知られています山神社さんが16万6,000人ということで、本町の観光入込客数の約9割が、こちらの2つの施設となっているという状況になっています。次の催事の関係につきましては、今年は、コロナの関係で開催を見送っておりますが、小牛田駅のえきフェスや下の写真にあります南郷地域におきましては、田園フェスティバルというような本町の特色を生かした催事が開催されておまして、この催事による入込客数につきましては、5つの催事を支援しておまして、約2万人というところが支援している催事の入込客数となっているところでございます。次に括弧の2、付加価値の創出、こちら商品開発支援のことになるのですが、現計画中の5年間、実施している中で17品目の商品が開発されておまして、町内の高校の商品開発支援や事業者向けのセミナーを開催し、下の一番左の写真にあるように新たな商品につきましては、催事等での紹介や販売機会の創出を図ってきたところなんです。そのことから梨や野菜など本町の農産物を利用した商品が生まれまして、6年位前からでしょうか、右側にある美里町北浦梨フェアということで、北浦梨の知名度の向上と販路拡大のために開催してきているところでございます。次に括弧の3番産業関連施設ということで、産業関連施設、今、でんえん土田畑村と花野果市場ということで2つ施設がありますが、こちら指定管理者制度を活用しましてサービスの向上に努めているところでございます。交流の森交流館につきましては、着地型観光の拠点施設として位置づけまして、令和元年度から指定管理者が変わりまして、去年はナイトマルシェといった新しい催事や農業体験ツアーなどをやっていたしまして、観光施策を推進しているところでございます。次に農産物直売所、こちら先ほど25万人が訪れておりますということで説明をさせていただきましたが、県内でも有数な農産物の直売所となっております、こちらが安定した販路の確保ということで、今後、活用を考えていきたいというところになってございます。資料、総合計画の戦略案の61ページになります。物産観光を振興するための対策ということで、施策の目的につきましては、物産販売や観光客誘致を通じまして、町の「にぎわい」を作るということを目的としております。施策を取り巻く現状と課題につきましては、先ほど商工業の方でも御意見いただきました、広い視点やコロナという部分が入っておりませんが、原案のままの内容で説明の方はさせていただきますのでよろしく願います。取り巻く現状と課題につきましては、本町の観光と物産を広く周知するために町内外の観光イベントにこれまで参加をし、町内の物産や観光など発信し、認知してもらえるような取組をしてまいりました。引き続き、観光PRや物産販売等の交流人口の増加に向けた多くの機会を設けることが必要であるというところを考えております。次に世界農業遺産の関係になります。こちらにつきましては、世界農業遺産の地域資源を広く継承していく必要があると考えておりますので、この世界遺産の農業が育む文化や農村景観などから創出される付加価値を地域経済へ出現させる取組が求められてきております。次に催事の関係になりますがこちらは住民等により組織されました実行委員会が中心となりまして小牛田駅でのイベントや田園フェスティバル等のイベントが例年開催されてきておまして、こちら新たな催事の掘り起こしや新たな担い手の確保に向けまして、令和2年度に企画提案型事業の創出を図ってきたところでございました。次のページに移りまして、62ページからは物産の関係の現状と課題になっておまして、こちら新たな商品や既存商品のブラッシュアップなど、多くの付加価値の創出に取り組み、一定の成果が見られてきたところです。新たな商

品につきましては流通や販売促進活動などが重要でありまして、今後、農商工連携の促進や6次産業化によりまして付加価値を創出するとともに、安定した販路の確保が課題となっているところです。次に産業関連施設につきましては先ほどの花野果市場と土田畑村につきましては、多くの観光客に利用されておりまして、近年、これまでの宿泊施設というところや販売機能に加えまして情報発信機能の向上などが求められてきており、指定管理者の方が運営しましてサービス向上に努めているところでございまして、多くの機能、官民協働によりまして多角的な機能を発揮することが求められているというふうに整理をさせていただいております。次にこの施策の展開につきましては、1項目目が地域経済の活性化のため、観光PRや物産販売の元となる観光資源や特産品など物産振興を継続して取り組み、農業遺産など本町が持つ農村地域の風土や文化の歴史を広めるための観光物産としての取組としまして、住民主体による催事を引き続き支援し、自由な発想による催事内容、そのための新たな人材獲得などの活性化策を講じてまいりたいと考えているところです。特産品の商品を増やすために、商品開発の支援を継続して実施するとともに、6次産業化や農商工連携を促進し、PR・流通・販売まで一貫した支援を実施してまいります。産業関連施設につきましては、民間のノウハウを最大限に生かしながら、観光拠点、販売の拠点となるよう、施設機能の充実を図ってまいりたいというところで考えているところです。施策の主要な取組につきましては町の観光PR、物産販売の促進や農産物の付加価値の創出など、6つに整理をさせていただきます。施策の指標につきましては、観光部分については観光客の入込客数を指標としまして、物産につきましては、町内産の農産物等を活用した商品開発数を指標とし、物産観光を振興するための基本計画としているところでございます。以上でございます。よろしくお願いいたします。

渡邊委員 はい。今、事務方から施策20番、物産観光振興事業のための対策ということで、お話がありましたけれども、それに対してお話を承りたい、意見を承りたいと思います。はい。どうぞ。

葛西委員 はい。何点かあるのですが、まず、観光イベントのPR、観光イベントについてなんですけど、住民主体の催事開催啓発なんですけど、ナイトマーケットとかが多分それに当たるとは思いますが、一つ心配があると思うのは、公共性がどの程度担保されるかということだと思いましたが。住民主体ってということで、どの程度住民主体、主体性を持たせるかということで、一方では身内のお祭りのようになってしまう可能性もあるし、一方では町のイベントのように成長するものもあると思うので、町が支援するのであればやっぱり、町のみなが楽しめるというか、一部の人だけで盛り上がるものじゃないものになってほしいなと感じましたそのためには主催する人に対して、例えば町としてターゲットがどこであるかっていうのを明確にしないといけないのかなとか、参加する上での基準が明確になってないのかなとか、そういう部分が準備できていけばいいのかなと感じました。ターゲットもいろいろあると思うので、経済の活性化なのか、観光PRなのか、人材交流なのか、住民の満足度上げることなのか、福祉なのか、それぞれの行事に対してどこにターゲットがあつてどのような参加の仕方をするべきなのかというのは、それぞれ何か基準があつた方がいいなと感じました。あと、例えば田尻の手作りマルシェとか涌谷のわくわくマーケットっていうちょっと大きめのクラフト関係のイベントがあると思うのですが、そちらのようなイベントがあまり美里町では見つけることができなかつたのです。そういう個人の作家さんとかが集まってやるマーケットみたいなのできるような仕掛け作りとかあつてもいいのかなとか思って、遊休施設がもし、町内にあるのであれば、そこを利用したりとか小学校の跡地が使えるのであれば、整備をして日にち限定でマルシェの会場にしてみたりとか、町の施設の活用とかにもいいのかなと感じました。あと前回、農業関係のお話の時に、農家さんと大手企業さんが契約をしていて、何でしたっけ、ジャガイモか何か美里町では結構作られていますって話を伺ったのですが、そういう大手の起業さんと農家さんが一緒になって何でもいいと思うのですがジャガイモ祭りならジャガイモ祭りとかそういうのがあつても面白いのかなというふうに感じました。とりあえず観光イベントに対しては以上です。

渡邊委員 はい、どうぞ。

佐藤係長 委員さんのお話するところ、そのとおりというところもでございます。それで先ほど、木村の方がお話ししましたとおり、今年度から企画提案型催事事業というものを行わせていただく予定でございました。コロナの関係

で募集もできない状況にございますが、今までの既存のお祭りも支援しながら、人材も掘り起こして、そして人材を増やしていこうというところで、今までにない新たな発想での集客効果や経済効果、それから持続効果などが期待されるイベントを支援していきたいと考えております。その中でも委員さんがお話されたとおり、公共性というところをしっかりと、見極めながら基準を作っておきまして、応募を皆さんにさせていただいて、その内容で公共性であったり持続性であったりですとか、様々な項目のところを可視化し、そこでたくさん皆さんに来ていただき、あと地域の経済効果も生むというようなイベントに対して支援をしていこうといったところが事業の狙いでございます。委員さんがお話されたとおり、多くの人に来てもらうということがすごく大事だと思います。そのためにはPRっていうのはとても大事になってきますので、ただただお金を出す、補助金を出すというだけではなく、町ができる範囲で多くの方、町外町内の方にPR活動をしていかなければならないというふうに整理しております。以上でございます。

小林課長 すいません。

渡邊委員 はい、どうぞ。

小林課長 たまたま今年からちょっと新しい試みをしようっていうことで金額は少ないですけども、従来あるいろんなイベントがあるのでですけども、このイベントの新陳代謝もしていかなくちゃいけないんですけど、そもそもどこでも担い手不足というお話になっています。今、やられているイベントも後継者不足であり、逆に若い人がそこに入ってやるっていうのはなかなか、それはそれで大変なことです。若い人が若い人なりに考えていることを支援しようということで、実は4月に募集する予定で準備をしていましたが、全部コロナでストップしてしまって、その中で委員さんからありましたような公共性の担保ですとかそういったところを全部公開して募集しているようなやり方で進めたいと思っていましたので、ちょっとお時間があるときに葛西委員さんに見ていただければ、その辺の確認を頂ければと思いますし、何かやりたいイベントがあれば、是非、応募していただきたいなというふうに思います。あと2点目のマルシェの仕掛け作りでしたっけ。小学校の跡地を利用でしたか。

葛西委員 そうですね。そういったところでどちらかというと文化的なイベントっていうニュアンスではなくて、どうでしょう。私の中では起業支援の一部のイメージでしたけれど、結局クラフト系の作家さんの販売の方法としてはそういうマルシェに出店するか、インターネットで販売するか、工房がある方は自宅で販売するかっていうことになると思うので、これも公共性の問題があると思っていて、作家さん同士でつながりがあるとそのグループはそのグループでできあがっていて、このマルシェにはこの作家さんが参加されていて新しく何かやろうと思った人が参加することができないっていう状態になってしまったときに、例えば公共性がもし高ければ、定員に対して数が多かったら抽選で選定することなど新しい人がどんどん入っていけるような形のマルシェになったら面白いかなと私は思っています。それをするので初めて作ったものを販売してこれから自分の生業としていこうか、それともどうしようかっていうのを考えられると思うし、そういう機会の提供っていうのはあってもいいのかなというふうに感じております。

小林課長 たまたま昨年ナイトマルシェっていうのをやらせていただきまして、まるっきり民間さんで実施し、私どもがお手伝いしたのは、準備中の相談対応や当日の会場準備ですとかそういった対応をしたところですけども、基本は民間ベースで実施をしていただいて、そのイベントイベントにもよるとは思いますが、葛西委員さんが心配されている公共性の部分というところとその商売の方の関係ですとか、逆に例えば私どもが今、民間さんをお願いしているでんえん土田畑村がありまして、ここは指定管理者として今、東京のオリエンタルコンサルタンツさんっていう所が入って運営してもらっており、その企業とそのナイトマルシェの女性3人が一緒になって新しいイベントをスタートしたというところがありますので、町の意向としては観光物産の機能を発揮する拠点にその土田畑村を成長させていきたいっていうか再定義をしたいっていうところがありまして、むしろそういったイベントであればその民間さんとうまくマッチングして、おそらくそうすると指定管理の方もいろんなイベントをしていただけますし、人の声がでてまいりますのでそういった方法を考えながら、実施ベ-

スの中で、検討させていただければと思いますし、ちょっと委員会じゃないところで御意見を頂ければと思いますので、よろしくお願ひしたいと思います。最後、カルビーさんのポテト祭りということで、実はこれ内輪ではそういう話も上がっておりまして、たまたまですけれど、昨日産業振興課のフェイスブックにポテト、ジャガイモ畑の写真を掲載させていただきました。ジャガイモの花って白い花で実はすごくきれいな花です。今、美里町で22ヘクタールまで作付けが進んでいますのでポテトのお祭りみたいなものをやれる環境にはあるところですが、なかなかそこまで手が回ってないところもありまして、そういったところもすぐできるかどうかはありますけれども、アイデアとして頂戴しておきたいなと思います。

渡邊委員 はい。そのほかありませんか。

堀田委員 はい。今の葛西委員のお話大変良かったと思いますし、それはやるべきでしょうけれど、この観光、商工もそうなのですが、やっぱり一番はコロナだと思います。今の話の中でコロナがあったからできませんでしたというお言葉があったので。ということはおそらく観光、私が専門の外出とかは最たるものですが、もう散々たる状況ですデータを見てみると、この考え方が、この政策の商工業と観光物産の振興が絵に書いた餅にならないように構成上コロナ対策は、どうなのかっていうところを入れてこれは前の商工業もそうですけれども、その他に今までのことを入れておくことで十分なのかなと思います。そこら辺をきれいに整理しておくのも一つかなと思います。だから、今までお話いただいたことをやろうとしてもコロナがあったからできませんっていう話になってくると、じゃあ、コロナ対策はどうしているのかっていうところが出てくると思うので、そこら辺のところの整理を区別してやるのが重要で最初に入れるのか最後に入れるのか、それはいいと思いますけど、そういったことが重要なかなと思います。私もマーケティングの方をやっているのですが、やはり観光とか商工業はやっぱりPRなのです。PRをやっていきますって書いてあるのですが、じゃあ、どのようにPRするのですかと。今お話の中で、新たな発想に基づいてとお話されておりましたが新たな発想って何ですかと。そこら辺が問題だろうと思います。あの、今回、仙台市かな、仙台市が商品販売を、池袋の東京の事務所ですけれど、その商品が売れなくなったっていうことで、コロナで売れなくなってきたのでどうしたらいいでしょうかっていうような形で、うちの先生方が委員で行っているのですが、一つはやっぱりインターネットで販売できるような形にしたらどうですかと、これはコロナ対策です。コロナが落ち着けば来てもらえばいいので、だからそういった形の売り方が恐らくコロナで変わってきたのかなと。それでPRもSNSであるとかYouTubeであるとか、いろいろなやり方があるので、それを多様に使っていくことが重要なかなと思ったりするので多分PRって簡単に言うし、または、新たな発想と言うのだけれども、そこら辺の具体性が見えてこなかったのもそこら辺のところもし具体案があれば、書き込んだ方がいいのかなと思っています。もう一つは、葛西委員のレポートに入っていたと思いますけど、6次産業化とか農工商連携、役所として進めていくのですかね。

小林課長 前に先生からもお話あったかなと記憶しているのですが、6次産業って実のところハードルが高いじゃないですか、ですので町として進めているのは6次産業よりも農工商連携の方に実は重点を置いているっていうところなんです。

堀田委員 その方針だけわかれば大丈夫です。それともう一つ教えてもらいたいの、美里町、私も中身を全然知らなくて委員になっているのですが、観光資源って何だろうと、ここに書いてあるけれども、これだけでしょうか、大まかに言うと。観光資源っていうと。

佐藤係長 はい。これだけではないですが、これに近い状態っていうところでもあります。

堀田委員 やっぱりこれをメインにしてアピールしていかなきゃいけないということになるのかなと思いますね。

佐藤係長 ただ、やはり限界がございますので既存のこちらの観光施設の入込客数を伸ばしていくとともに、新たな観光資源を見つけていかなければならないというふうに思っております、それは何かと言いますと農村地域を活かした体験型の観光っていうところも視野の一つに考えております。

堀田委員 グリーンツーリズムということですか。

佐藤係長　そうですね。例えば、宮城大学さんの方にお世話になっておりますぬか釜体験というのがございます。ぬか釜ってというのは、燃料をぬかではなくもみ殻を燃料にして、お米を炊くかまどのことでございます。昭和 40 年ぐらいまで使われておったようですけども、ガスの普及ですとか、電気炊飯器の普及によってだんだん無くなっていったということですけども、昔の農家さんであれば、どこにでもあったというかまどになります。美里町で取れた良質な米を昔ながらの知恵と工夫が詰まったかまどで炊きまして、それを実際に作っていただく、これっていうのはどこにでもある資源ではなく、美里町というか、農村地域ならではの観光資源と考えておりますので、そういうところも含めて、体験型観光っていうのに力を入れて進めていければいいなと考えております。

堀田委員　基本的にイベントは本当に毎日やってもいいぐらいです。スーパーの社長さんに聞くと毎日、特売をやりたい、人を集めて。まあ、それはできないでしょうけれども、そういった新しいイベントなんかも考えて、長続きするようなイベントを考えることが必要ではないでしょうか。もう一つは PR としてテレビ局を巻き込んでやるという点です。PR の多様化っていうのは、SNS であるとか Y o u T u b e であるとか、あとは既存の電波媒体を巻き込むとかそういった形でやられるとちょっとみんなに知ってもらえるのかなっていう気がします。そこら辺の工夫、やられているとは思いますが、新聞社に声を掛けるとかはやられていると思うのですけれどもそういった形で地道にやっていけないと PR も肝になってくる場合がありますので。それともう一つは、商工業も観光もですが、私が以前、研究所にいた時に、やはり地元の人はこんなものって思っていて、こんないつも使っているようなものが名物になるのかと。ところが外部から見るとすごく魅力的なものがあります。そういったことをする外部の人も入れた何か委員会みたいな会議も必要ではないでしょうか。そういったことで、地場の食材で何かを作るコンテストみたいなやつ、そういったものも一つあると面白いかなと思います。あとはうちの大学を使っただいてありがたいのですが、学生の目線っていうのはかなり違います。目線が違うからこれを商品化しようと思ったら、メーカーさんとかがえらい苦労するのです。これちょっとコストがかかるとか、ただ、学生はそんなの考えないでこんなのがあったらいいねっていうことをアイデアだけを出しているようなところがあるのですけども、そういった形で外部の人を使って何かしていくっていうのも一つあると思います。この商品開発について、今、うちの食産業学群ではパン屋との提携により授業でアイデアを出しているようなところもあります。ただ、現在もですが、コロナが収まらないとできませんとなるとそこを分けてコロナの時の対策はこうです、施策はこうです、課題はこうですとあった方が良く考えます。コロナが収束した時は現案の内容でいいと思いますが。でも、これを全体的に言ったとおり、今、コロナだから何もできないじゃないかっていうふうになってしまうと問題かな、これは商工業の施策もそうです。

渡邊委員　はい。

葛西委員　同様の内容のところがあるので一緒に話をさせてもらいたいですけど、農産物のブラッシュアップっていうことで、ブラッシュアップして商品自体の開発とか改良が一つと、デザイン化っていうのが一つあると思っっていて、商品自体は今までと同じものや既存のものだけでも、それをブランド化するためにデザインを工夫するっていうことで展開していくのは良いのではないかと。これって結局、今、コロナでみんながインターネットを使っている状況、使える人が増えた状況なので、よりやりやすいことじゃないかなと思っっていて、K i r i b i の起業支援を私、利用したことがあってそのときに言われたことが、顧客視点の言葉に言い換えなさいっていう指導を受けたことがあって、それが同じ考え方なんじゃないかなと思います。お客さんから見て、その商品が魅力的に見えるかどうかっていう観点でデザインをすることで、例えばネット上に乗せてもいわゆる「映える」という言い方ができるかもしれないですけど、いろんな人が気になる、そして実際に美里町に来て売っているところでそれを手に取るという、コロナの時は、インターネットで手に入るし、観光に来ればその場で手に入るみたいな両輪があったらより強いじゃないかなと考えていて、先生が大学の学生さんをぜひ巻き込んでみたいとお話されていたと思いますが、先生の大学、デザインの学部もありますよね、なのでそこで学生さんにデザインしていただいて、商品開発をしてそれをテレビ局に売り込んで放送してもらおうとかすると、

その学校の関係の人が興味を持ってくれたり、親御さんが興味を持ってくれたり、仙台の人が興味を持ってくれたりして外部からのお客さんを集客することができるのかなというふうに感じました。そのデザインを変えるだけで、いろんなことが変わるじゃないかなと、そして、デザインだけだったら毎年マイナーチェンジみたいなものができて、今年の限定デザインは、これで数量限定みたいにすると、やっぱり限定とか数量これだけってなるとやっぱり欲しくなるのが人だと思っていて、その辺とかも一緒に入っていたらいいのかなと思いました。あと、さっきの顧客視点っていう部分で、売り方の方法で、前回はニッチな市場があった方がいいじゃないかって話をさせていただいたのですが、例えばアレルギー対応のお米という話をしたときに、この辺だと環境保全米っていうお米がありますっていう話があったので、これをちょっと例に挙げたいと思いますが環境保全米って聞いたときに、正直、私がお店で見て、10kgの魚沼産コシヒカリ3,000円と環境保全米10kg3,000円だったら魚沼産コシヒカリを買うと思います。でも、環境保全米って一体何かっていうのがわかれば、選択肢が増えると思います。消費者にとってのメリットが何かっていうのを打ち出す視点に切り替えたら美里町のお米がより魅力的なのじゃないかなと感じました。ちょっと私、素人なのでインターネットで調べてみたところ、環境保全米のAタイプっていうのは、化学農薬化学肥料不使用って条件があるっていうことでした。これってつまり言い換えれば、農薬をあまり使っていませんよ、つまり、妊婦さんや赤ちゃんにも安心なお米ですよってもしかしたら言い替えることができるのかもしれない。そうすると子供がいる親の目線、妊婦さんの目線から言うと、手に取りたくなる魅力が出てくるので、せっかく持っているいいものももっとみんなの目に触れられるような何かそういう変化ができるために町として何かないのかなっていうふうに思いました。あと、観光物産品の魅力がそれに関係して、観光客に伝わっているかとか、わざわざ取り寄せたいと思うかとか、あとは美里町の人がどっかに行くとき手土産に採用したいかっていう視点とかもあった方がいいのかなと感じました。

佐藤係長 はい。委員さんのまさにおっしゃるとおりでございます。実際に担当してそこが課題の一つだというところで捉えていました。実は平成30年度に、ブラッシュアップを行ってまして、町内のシイタケを作っている事業者さんがございまして、なかなか見た目では分からなかったというところを見ただけで分かるようにパッケージに工夫を凝らしまして売り出したところ、今や町内と近隣市町村で売っていて、1日に100個以上売れたっていう実績がございまして、やはり良い商品を作っても目に留まってもらうとか、手に取ってもらわなければ、商品は売れず、デザイン性やパッケージの工夫っていうのは重要だと感じたところでした。ただ、こちらの方で実際にお声がけもさせていただいているところもあります、やはり事業所さんが乗り気でないとなかなか難しいところもございまして、事業所さんの方で御理解を頂いて一緒に取り組みたいというところがあれば、マッチングっていう形でブラッシュアップを図っていきたいと思っております。以上でございます。

堀田委員 今回のシイタケの話に戻るのですけれども、これについてのふるさと納税の観点とか、あとうちの田舎ですけれども、うちの田舎が私に、仙台にいるのに送ってきます。こんな詰め合わせを買ってくださいと。なぜかといううちの田舎からやっぱり東京とか大阪とかにも出ていっている人がいるわけですね。どんどん過疎化してきているからです。でそういった人の住所に詰め合わせを買ってください、それをお友達に知らせてくださいっていうようなことをやっていると、そういった形で美里町から出ていった人たちへのアピールも一つあるのかな、その商品を詰め合わせて買ってくださいというふるさと納税とはちょっと違うのですけれども、そういった形での商品づくりになると美里町を離れて20年経つのかっていう話も郷愁っていうそういうので買ってみようかなというもので出てくるじゃないかなって気がします。だからそういった企画もちょっと考えてみるのも面白いじゃないかなと。今のシイタケが売れるっていう話ですとね。ですから、そういった形やふるさと納税につなげるとか、それともう一つは事業者さんが乗ってこないっていうのはやっぱり売上げがない、売れないってことで乗ってこない、売れだしたらもう役所が大変なくらい申込みが来ると思いますよ。だからそういった形のもを一つ開発していくのも一つかなと思っています。

渡邊委員 はい。大友さんなにか。

大友委員 はい。私も仙台牛や伊達正夢をどうやってPRしていったらいいのかなとか、宮城県にどうやって人が来てもらえたらいいのかなというのは考えている立場にあるのですが、お話を全てそのとおりで聞かせていただいておりました。目の前でいろいろあったのが、例えば北浦梨フェアが9月1日から書いてあって、8月末から販売を開始します。すると電話が普及センターにきてどこで売っていますかって。普及センターでは、売り出したのは分かりますが、どこの店で売っているのか分からなくて、部会の関係もあるので農協さんや、役場さんに照会したこともありますけれども、結局、分からない、そういう情報を蓄積しないというか、そういうリアルタイムな情報をうまく発信できる方法がなかなか難しいなという実感があります。最近では、みらいすのトウモロコシを売っていますかと、でも、今、午前中くらいでなくなっているようなので、そのこと自体は、いずれ時間が経つと解決することなのだろうけれども、産地としてやっていくには、何か親切さを訴えると安心してこの産地のものだと思いが身になって考えてもらえる。産地だよなと思えるっていうところを強く出していけば、もっといい産地になっていくのかなと思いつつ、でもそれってかなり責任問題とかいろいろなことを考えるとなかなかやっぱり難しいから、なかなかできないなっていうふうに思っていました。訴え方っていうのはSNSとかいろいろあると思うのだけれども、その部分の人の気持ちに訴えるところっていう重要なエキスはあるのかなっていうふうに聞かせていただきました。直接、この文言の中の話ですと、ちょっとあまりにダイレクトなので観光入込客数の指標とか指標の数字ばかりこの前から気にして、申し訳ないのですが、拡大していきたいような文面でいくのか、その辺、美里町の数字の状況だと増やさないと、増える目標にしていけないとか、ベクトルを上にしたのか横にしたのか、下がる方向にするっていうのも一つでしょうけれども下がるのを横にするっていうとすれば、表現の仕方はあるのかなと思うものの、町民さんからの気持ちでいえば、上げていきたいだろうなっていうふうに思ったりはしました。あと4番のところに大崎地域世界農業遺産、付加価値の創出っていうのはその次にもその次の次にも出てきて、付加価値の創出っていうのは多分前に堀田先生もそうですけれども地域の資源でどういうのがあるのっていうのをもう一回、例えば世界農業遺産だと醤油とか味噌とか、お酒もそうですけど、醤油屋さんもありますし、その2件だけだと資源というのには、資源だけれども鳴子からずっときて泊まるっていう施設は少ないので、温泉からずっとつながっている中で観光とか物産とかを考えていった方が作戦としては成り立ちやすいだろうなと思います。酒屋さんとかは大崎市にもいろいろあるし、美里町の特徴的な部分を他の町と比べて、そういうお店もありますよとか、そういったところを先ほどちょっとお話をされてちょっと反省したのが広域よりもやっぱり地元のことを考えるのが重要だよなと、お話をお聞きして考えたのですけれど、ここの観光物産のところは、広域的に見た方が発想としてはいろいろと出てくるのだろうなと。そういったふうに思いながら、土田畑村で農作業とか農業体験をなかなかセットにするのはなかなか難しいと実感としているのですが、そういうのが訴えていければ魅力的なところに見えるかなと思っております。

渡邊委員 はい。

堀田委員 今の意見で、どういうやり方をやっているかっていうことなのですが、これからは、ブロガーっていうかSNSでもいいのですけれども、そういった方たちの個人の生の声を出してあげることによって、例えば保全米もそうですけれども、今、言ったことをブロガーの方が配信することによって身近に感じられるっていう広告の効果っていうのがあって、だからブロガーなどに生の声を発信してもらうことも一つの手法かなと思います。ですから、PRもいろいろあるなって気がします。だから、テレビ広告なんかも今、落ち込んでいますので、今は何かっていうとインターネットの広告の方が増えてきているので、ですからそういったインターネット広告を使うとか、SNS、同じようなものでもありますがそういったことでやっているっていくことも重要なのかな。そんなにお金もかかりませんのでそっちの方は。そういった形の工夫をされるのも一つかなって思いました。

佐藤係長 委員さんもお話されたとおり、物産の販売方法っていうのはこちら町も課題の一つと捉えていまして、大きい会社さんだとホームページだとかSNSを使ってばんばん紹介していくっていうことが当たり前のよう

になっていくのですけども、じゃあ美里町の事業者さんが実際にできているかというところ、実際はできていない、高齢化しているところも一つあると思いますが、そういうところが少し遅れているなど実感しておりました。昨年度、商品開発に取り組んでいる皆さまを対象といたしまして、ホームページを自分で作って公開していきましょうということで人に頼むのももちろんいいですけども、新しい情報があったときに事業者さんに頼むと期間とお金がかかるっていうデメリットでそのままにしているという事業所さんもありましたので、簡単なものにはなってしまいますけれども、何か新しい情報があるたびに自分で更新できるよう、自分で作れるノウハウを教えましょうということで昨年度ホームページセミナーを開きました。また、SNSを使って、情報を出していきましょうと。葛西委員さんが言ったとおり、お店とかイベントとかで売る、これも一つの消費者と直接、顔を合わせることで反応がすぐに見られるっていうことで有効な手段だとは思いますが、なかなか販路につながらないっていうところで、そういうインターネットやSNSを使ってより多くの人に見ただけっていうことで販路を拡大していくっていうところも引き続き多くの事業者さんに取り入れてもらえるような仕掛け作りっていうのは考えていきたいと思っています。以上です。

渡邊委員 はい。葛西さんありますか。

葛西委員 前回は農業の回の際にコンピューターリテラシーの教育とかそういうのを話題にさせていただいたところですけども、おっしゃっているとおり、業者さんに頼むとコストがかかる、なかなか更新ができないということでなかなか古い情報のままになってしまうのはよく理解できていて、あとはパソコンの使い方を教えました、ホームページの使い方を教えました、SNSの投稿の使い方を教えましたでそれで停まってしまうと、それぞれのツールに合わせた戦略っていうのが出てくると思います。そこまでの教育ができているのであれば、その先の業種にあった発信の仕方の戦略を勉強できる機会があるべきじゃないかなと思っていて、例えば料理の写真は、このぐらいの明るさで撮ったらおいしく見えますよとか具体的なPR、お客さんが見に来てくれる、それを見て食べに来てくれるとか具体的な戦略、考え方っていうより高度な教育っていう部分で起業支援の中にあつた方がいいじゃないかなと。そのベースのパソコンが触れるようになりました、ホームページに触れるようになった先がもっとあつたらいいのかなと。そしてそのベースの部分も定期的にあそこに行ったら、定期的になんか受講できるというその安心感があると自分のタイミングで受講できると思うので、去年1回やりました、2年後もう1回やりますとかになるといつできるのだろうかとか、気負いしてしまうかと思うので、定期的にあつたらいいのかなと感じたのと、あと私、町の職員さんが町の営業マンだと思っていて、皆さんが町の顔なのだろうなっていうふうに感じております。営業マンさんがSNSの発信の仕方を学ぶことで誰がどの担当になっても、自分の町をPRできるようになると思うので町の方も是非そういうところで、皆さんで学びの機会を作っていただいて、上手に発信する方法を、手段は皆さん持っていると思うので、いかにアイキャッチできるかっていうのを町の職員の方もスキルとしてあつた方がいいじゃないかなという感じです。

渡邊委員 はい。それに伴ったお話、あとはございませんか。補足とかなにか。

小林課長 今日もすごくたくさん御意見いただいたので、いい方向でまとめられるように調整したいと思っています。あとコロナのところをどう書き込んでいくところをこの計画が最終的に策定になるのが3月なので、その辺のバランスも見通しがなかなか難しいところなので、その辺のさじ加減をまた、次回修正したものを皆さんに御確認いただければなというふうに思っております。あと大友委員さんからいただきました目標のところ、ちょっとまた調整をさせていただきたいと思っています。今、この数値だけを見ると確かに下降しているのですけれども、実はこの数値を出すときに、過去の数値から近似曲線まで一応分析はしまして、実際の分析でいうとちょっと下になっています。それをいくらでも下げないよという意図はあるのですけれども、なかなか見えづらいところもありますし、この数値が本当にいいのかっていうのはもう一度検討したいと思いますか、考えてみたいと思っています。あとはいただいた御意見で正に私もは売ること一番頭を痛めるところで作り上手より売り上手ですよって言われるのですけれども、もっとも苦手なところですし、行政として売る機能を持っていないのですからいかに売る機能を持っている人たちと関わっていくことが大切だろうなと思っておりますので、そ

の辺については計画策定以外の部分でも委員の皆様からアドバイスを頂きながら取り組めればと思っております。会長さん次よろしいですか。

渡邊委員 はい。

小林課長 大変長い時間ですね、慎重な御検討、御協議いただきありがとうございます。次第の方に戻っていただきまして、4番ということで、事務局からちょっと報告させていただきます。

木村係長 その他ということで、次回の日程の確認と関連するのですが、次回の予定については8月6日午後2時からということで、予定をしております、前回からの要望のありましたリモートでの会議ということで実施したいと考えているところでございます。場所につきましては出席される方は起業サポートセンターKiribiということで会長さんと所長さんの方はKiribiに来ていただきまして、堀田先生と葛西先生は、リモートで参加されるということで、後日、テストの方をさせていただきたいと思っております。メールアドレスの方を先ほど確認させていただいておりますのでそちらにURLを送信させていただきます。基本的にはズームの方でやりたいと考えておりますのでよろしくお願いいたします。

小林課長 それでは、5番の挨拶ということで大友所長さんに閉会の御挨拶を頂きたいと思っております。

渡邊委員 なんか私が勉強させていただいたような会議になってありがとうございました。はっと思ったのが堀田先生から産業を振興するには消費者の動きが重要だよというところから始まって、そのあとの御意見がやはりビジネスコンテストで葛西先生から言われた、人のモチベーションをもっとあげるような方法とか、部会長さんからもコロナで横のつながりが強くなったというようなお話も聞かせていただいて、いずれ計画は数字で並ぶのだけれども、人のことを意識するっていうことを基に考えて、イメージとかベクトルを作っていく、方針を作っていくということが重要だなと改めて思いました。でも美里町の役場の方は農家に寄り添って、梨のブランド化研究会にしても集落営農の法人化にしても、なんでも寄り添いながらやっというところがとてもすごく感じていて、今回の検討についても各委員の意見をそしゃくしていただいていると感じますし、町民の方にとって役場が強いつながりが強みになっているだろうなというふうに感じております。また次回もよろしくお願いいたします。今日はありがとうございました。

小林課長 次回は、リモートでの開催ということになりますのでよろしくお願いいたします。以上をもちまして第3回美里町総合計画審議会産業振興部会を終了させていただきます。ありがとうございました。

審議終了

—16時33分終了—

作成者 産業振興課 佐藤 優太

上記会議の内容に相違ないことを証するため、ここに署名します。

令和 年 月 日

委員 _____

委員 _____