１号様式　　記録者　　次長　佐藤俊幸

総務、産業、建設常任委員会記録

招集年月日	平成２８年１１月４日（金）
招集の場所	議員控室
開会	午前９時３０分
出席者	委員長　我妻　薫 副委員長　山岸　三男 委員　千葉　一男 委員　藤田　洋一 委員　櫻井　功紀 委員　鈴木　宏通 委員　前原　吉宏 議長　吉田　眞悦
欠席者	
職務のため出席した者の職氏名	産業建設課課長　佐藤淳一 〃　課長補佐　小林誠喜 〃　主事　鎌田拓也 議会事務局次長　佐藤俊幸
協議事項	・農商工連携による活性化について （産業振興課から聞き取り）
その他	
閉会	午前１０時４８分

２号様式　　協議の経過

我妻委員長	おはようございます。大変お忙しいところ担当課の産業振興課の皆さんにもお出でいただきましてありがとうございます。 ただいまから総務産業建設常任委員会の研究テーマに沿った討議を始めてまいりたいと思います。 総務産業建設常任委員会、委員７名全員出席でありますので委員会は成立しております。 当常任委員会の今年の研究テーマでもあります農商工連携と活性化に係る、担当課である産業振興課からいろんな状況をお聞きするという内容で、これから進めてまいりたいと思います。 この間、町内の企業等の現地調査、視察等を踏まえながら、そしてその後には北海道壮瞥町と八雲町の２町に対して農商工連携のあり方についての視察を行ってきました。 大きなその二つの取り組みを踏まえながら、本町の取り組みとの関連で最初、委員の皆さんから担当課に聞きたいこと等がございましたら聞いていただくと。そういうことで、その後、今後に向けていろんなざっくばらんな意見交換も出てこようかと思いますが、その際は、まだ町として決まってない等々の意見にも及ぶことになろうかと思います。その際は休憩を取らせていただきまして、ざっくばらんな意見交換と。そういう段階で進めてまいりたいと思いますが、よろしいですかね。 （「はい」の声あり） それでは先ほど言いましたけれども、町内の企業団体との視察、意見交換、八雲町と壮瞥町の視察を踏まえまして、皆さんのほうから本町との関連でお聞きしたいことがございましたら、まず、そこで聞いていただきたいと思いますが、よろしくお願いします。 ざっくばらんにどうぞ。 ちなみにうちのほうで議長に所管事務調査の報告を出していますが、担当課のほうでは持っていないですね。目には触れていないですね。 あとは議会報告会に出した資料、それもまだ目通しにはなってないと。 どうしますかね。 共通の話題にするためにも、ちょっと若干、休憩します。
	休憩 9：33 再開 9：35
我妻委員長	再開します。

	今、議会報告会に出している常任委員会の研究テーマの報告、手元にいったかと思います。そこにさっき言った二つの視察研修の内容を中心に報告していますので。 まず、それらとの関連で担当課にお聞きしたいことを言っていただければと思います。 鈴木委員。
鈴木委員	最初に行いました町内４カ所の視察でございますが。 まず、最初に北浦梨の部会についていろいろと協議、生産者の方々と意見交換を行ったわけですけれども、多分、議員として皆さん参加されて、生産目的が生食用のものを主に生産したいということでしたけれども。 町として行っている事業の中で北浦梨のピューレの支援、またスタンプラリーとございます。スタンプラリー、以前から行っておりますが、このいろいろな予算に関する説明書の中では、26 年度は直売所 30 店舗、27 年度は 43 店舗。今年度はどれくらいの参加があったかどうか、まず１点お聞きしたい。 ピューレの使用につきましては量的に年度、ある程度の量を決めて目標を作成しているのか、その点をもう一度お願いしたいと思います。 この２点をちょっとお聞きしたいと思います。
我妻委員長	スタンプラリーとピューレ。
鈴木委員	はい。 ピューレの量的なもの。
我妻委員長	課長、いいですか。
佐藤課長	今日は戦略室のほうから小林補佐と鎌田主事に臨席させていただきましたので、担当の鎌田のほうから説明いたします。
鎌田主事	まず１点目の参加店舗についてなんですが、最初のほうにあるとおり企画担当に町内外の 40 店舗、一応記載にはなっておりますが、資料を作ったあとにウジエスーパーさんのほうが急遽、参加したいということで 41 店舗、参加になっています。 ２点目のピューレの数量の部分についてですが、こちらは例年１トン近くの規格外のナシを確保しております。数量については、「わ・は・わ」さんで加工していただいているのですが、そちらの事務的な話もありますので例年１トン近くの加工、それが上限という形になっております。
鈴木委員	ありがとうございます。 まず、店舗数に関しましては 43 店舗とこちらに記載ありますけれども、昨年度、２店舗減ったということで。
鎌田主事	はい。

鈴木委員	あと、１トンのナシのピューレの加工なのですが、その加工した行先についての部分というのは。 例えば菓子用でどれくらい町内の菓子店に行っている、例えばほかの地域にどれくらい行っているというのは、把握はしておるのでしょうか。
鎌田主事	販売先についてはナシピューレを通した参加店舗への販売と、主にやっているのは町内、学校給食がメインになっております。 最近、ちょっと具体的な数字は押えていないのですけれども。
鈴木委員	それの中で例えばナシに関して生産者の方が、必ず出ると思われるそういうある程度不揃いのものなり、二次加工に回せるような、商品にならない部分ということですけれども。 例えばそれを意図して作る、加工用に向けるナシを作っていただくということは考えておりませんか。
小林補佐	今のところピューレはあくまでも規格外品の有効活用という部分でやってまいりましたので、もちろん生食のまま売ったほうが商品価値が高いわけですので、敢えて加工用の販売を栽培するということは、今のところ予定にはないです。
鈴木委員	鳥取とかナシの産地ですよね。もちろん規格外品を主に使っているかと思いますが、例えば年間を通して、鳥取のナシというイメージを作るのに、やはりそういう加工をして年中販売できるものということで、あちらニ十世紀とかそういうブランドのナシがあるわけですけれども、敢えて加工に向くようなタイプを作るようなこと言っていたのですが。 もちろん北浦梨が量的にも匹敵するわけではないですけれども。そういうことというのは生産者の方々は。この間、もちろん生食用と言っていましたけれど。 町としての考えというのはどのように。例えば１年のスパンで考えるのか、短期的なことで考えるのか、その点お願いしたいと思います。
小林補佐	まず、ピューレ以外の部分で検討していますのが受粉用のナシがございます。食用ナシ、松島という品種のようですけども、そちらの有効活用をしているのが、規格外品と同じようにしてもいいのではないかということで、コンポートの製造を今、少しずつ施策を進めているという状況にございます。
鈴木委員	その受粉用のナシもこの間、うちのナシの生産者の方々から活用を、今のとおりぜひ考えてほしいということは。今まで福島とか受粉用の花粉をもともと準備していたが、この頃、受粉用のナシが向こうでもなかなか作っている方が少ないので、こちらとしても準備しなくちゃいけないということだったので。やはりいろいろ松島の加工なり、ある程度、もし品種改

	良して生食に向けるなら、そのとおりしていったらいいですねという話はしたのですけれども。 　そしてコンポートとかそういうのを作っていく場合に、町の菓子屋さんとか、そういうコンポートを作っていただけるような場所、いろんな間を取り持っていただけるような、そういうことはこれから考えているのかどうか。 　来年以降、もちろん菓子屋さんとの連携なんかを。
小林補佐	ちょっと商品の進捗度合がどこまでいっているのかというのはありますので、一概に言えないところはあるのですけれども。 　議員さん御指摘のように売り先を本当はきちんと見定めて作っていかなくちゃいけないということも確かにあります。 　ただ北浦梨の部分については、あくまでもまだ加工部分に関しては規格外品でやっているところが現状でございまして、これも今、このように始めている商品開発の中でそういったものの利活用なんかも含めて検討していければなと思っています。
鈴木委員	ま、私だけあれなので。
我妻委員長	いいですか。 　ま、あと関連もありますから。 　今、だいぶ北浦梨の関連でありましたけれど。 　副委員長。
山岸委員	この間、一緒に北浦梨部会の皆さんと話をした中で、ほとんどが個人の農家さんで個人販売しているというお話がありました。若手の方々も観光農園だったり、ナシのもぎ取りとかもやってみたいなど意欲的な発言もありましたけれども、圧倒的に生産量、あとは耕作面積といいますか少ないというのが現状なのだということで。中には田んぼを埋め立てしなくともそのまま梨畑にできるということもあったのでね。 　それで私も今回、報告会であっちこっちで私たちの研究テーマのナシとかの話をしたときに、幾らくらい耕作面積あるのかとか、どのくらいの規模でやっているかとか、いろいろ質問を受けたんですね。 　それで私ども、この中で今、美里町には町有地で、例えばですけれども中埣小学校の跡地だったり、いろんな結構、広い土地があるんですね。それらを例えば無料でナシ農家さんにその土地を貸して、これから３年、５年かかるかもしれないけども。 　もっともっと北浦梨というのは結構、有名になっていますから、それをもっと本当の産地化、あるいは美里町のブランド化にするにはそれなりの生産量を作らないと。

	例えばピューレにすれば年間通して商品で使えるし、売れるしということもできると思うのです。 そういうことを含めて、先行投資という意味と町の本当の産業活性化という意味も含めたら、そういう施策も検討してはどうかと私は思うのですけれども。 その辺はどのように思いますかね。
小林補佐	すごく難しいです。 北浦梨は大体 10 から 11 ヘクタールくらいの作付けがあります。平均しますと１戸の農家、大体 20 アールでやっているのが現状でして。 労働力をどの程度、確保できるかというのが一番だと思います。 大きい農家さんですと４反歩ぐらいですね。４反、５反歩くらいが一番大きなところで、それ以外は１反歩とか、そういったところも結構ございますし、高齢化になってきているというところもあります。 なかなか県内４つの産地を見ると一番少ない数値ですので、そこをどう伸ばしていくかというのは、今後の課題ではあるのですけども。 まずは拡大よりも、この 10 ヘクタールをいかに守っていくかということをしていかないと。 例えばＪＡの部会さんが２年前まで会員さん 50 人いたのですが、昨年ですと 38 軒まで減ってきていますので、そういったものをいかにカバーしていくかというのがむしろ今後の課題になるかと思っていますし、園地が自宅から別のところにあれば、それもまた違う農家さんでやっていただくことも可能なのですけれども、屋敷沿いにあったりすると、どうしてもその貸し出しもしにくかったりとか、そういったところを。 まだ解決策を立ててないのですけれども、いかに今後していくかが課題になってくるという認識ではおりました。
山岸委員	確かに。私ちょっと、少々突飛なことを言ったかもしれないけれども。 でも町の将来とか農業の将来とかというときには、私が言ったように、要するに木を見て森を見ないというような発想になってはいけないと思っています。 今、現状の課題がわかっているのですよね。高齢化しているよ、１戸の生産面積が小さいのだよと。それも課題です。その課題を解決するのを考えることなんですよね。 町、将来をずっと５年、10 年先まで考えたときには、それくらいの壮大な計画も立てて同時進行していかないといけないんじゃないかと私は思っています。 確かに課題を解決しながら、というのは非常に難しいと思いますよね。

	別にナシ農家さんだけじゃなくて、それは全体にいろんな産業、商工業の方々みんなそういう課題は抱えていますから。それはみな同じです条件としては。みんな今、儲かってしょうがないという人はそうはいないと思うので。 それらを考えるのが我々であり町でもあると思うので、何とかナシ農家さんのそういう提案なんかをしながら検討していただければなと思うのです。せっかくある土地を有効活用するという意味でも、ただ売るだけじゃなくて町の財産を有効活用するという意味も含めて。 とにかく一つのことを取り組むまで最低でも３年とか５年かかりますよね、その成果が見えるまでは。そういうことを考えたときには少し大胆な発想もしていかなければならないんじゃないかなと思いますので。 どうぞ、片隅に入れていていただければと思います。
我妻委員長	今のは意見として、まず。 関連しますが今、副委員長から若い農家さん。この前一緒に意見交換したばかり、参加してもらったのですが、ああいう若い人たち、担っている人たちとの意見交換なんかというのは、これまで何回かほかにもやっているのですか。
鎌田主事	意見交換というのは、特に若い方とは直接というのはなかなかないのですけれども商品開発したいという方とか意欲ある方については、支援ということでいろいろ意見交換をさせていただいております。
小林補佐	今、商品開発の事業を若手のナシ農家さん二人に参加していただいて、そこでいろいろな意見交換をしているというところです。 ナシ生産農家でおおむね 40 前後ぐらいの方が今４、５軒いらっしゃいますので、そういった方々に取り組みを支援していきながら、少し裾野を広げていければなというふうには思っています。 ご案内のとおり共販体制がなくて、それぞれというところがどうしてもありまして。 せっかくお二人が、意欲的に参加していただいていますので、そういった方々を少し伸ばしていければなというふうな思いもございます。
鈴木委員	昨日ですか、青森のリンゴ農家さんの後継者問題をテレビで扱っていましたけれども。 青森では結局、大阪を中心とした、リンゴ生産にいろいろ目的を持って生産に当たりたいという方々、興味のある方、何段階かに分けてそういう方々、季節を限定しながらいろんな作業に携わっていただきながら、ボランティアまたはそういう形で、次期生産者としてもし取り組んでいただければという取り組みを青森でしているんですけれども、弘前市ですね。

	北浦地域もそのとおり高齢化が進みまして、私の地域のところにもナシ畑を潰したり、小林補佐が言ったとおりになっているところも本当に見えるところなのです。 あと何年したらできたのにという方もいれば、勤めていてもったいなかったなという方々も多いのですが。 地域以外の方にもそういう方々、もし農業体験なりそういう形で町として都市部の若い方々にアピールをして農業を体験していただきながら、よければ町に定住していただきながらナシを生産するという形に今のところ考えていないか、ちょっとお聞きしたいところですが。
小林補佐	その辺についてはちょっと調査をしてみようかなというふうには実は思っていました。 農家の方も意見の吸い上げといいますか、ある面では空き店舗活用の部分と似ているところがあるのですけども実際、農地を貸すつもりがあるのか、いつ引退しようと考えているのか、そういったところが全然わからない状況ですので、そういったニーズというか意向というか、一度それを確認して、例えばあと５年後にはもう辞める考えだとか、うちのナシ園を誰かに貸してもいいと思っている方があると、また取れる対策が変わってきますので。 ちょっとそういった調査をしてみたいというふうには今、考えて準備していました。
鈴木委員	私それをお願いして、やりたかったのが一つあったので、今、言っていただいてありがたいですが。 本当にここ１、２年で息子さんがいたり後継者はいるのですが勤めていたりということで、本当にナシ畑が御免地域、関根地域、私の見える範囲では、もう何反歩となく切り倒されているところがあるので。 ならば今の木を生かして、品種は高継ぎとかいろいろできますから、木さえある程度、生育を温存して、大変ですけれど剪定しながらね。それで継続も含めて樹園地を、ならば今までやってきた流れで継続していってほしいなと私もうんと思っているのですけれども。 加速度を上げてアンケート調査をしていただいたほうが。 できないかどうか。お願いしたいところなのですが。
小林補佐	今、その準備、合間を見て進めていたところです。 一度、年度内にその調査をしたいなというふうに思っていましたので、またその調査結果が上がりましたら報告させていただきたいと思います。
鈴木委員	ぜひ、よろしくお願いいたします。
佐藤課長	ナシに関しては結局、若い方、意欲のある方がいらっしゃいますので、

	もちろん規模拡大も考えている方もいらっしゃいます。そういう方々と従来からやっている家族内、直売でやってきた方々が自分たちの代で終わりだよという話で、一緒になって組織を作ってやりましょうという感じの方もありますので。 　できれば北浦梨の産地化という部分であれば、宮城県のナシというと、どうしても蔵王あたりのナシになっちゃいますから。その辺でしっかり確保しながらやれる体制があれば、ほかから来てやっていただくものもあるんですけれども、せっかくある木を地元の方々でやっぱり収益する資本として考えていただければ。すぐ使えるという部分ですから。 　ぜひ、その辺でやっていただける方があればという形で組織化できればと。部会を通しての話になりますけれども、そういう形でできるのかなと。 　今、ジョイント栽培ということで新しく技術も入ってきていますから、若手の方々、その辺のほうに力を注いでいますから。その辺で一つの形になっていただければ、いろんなピューレを含めたところでの有効活用もできるのかなと考えておりますので。 　その辺から今、三十何軒の農家の皆さんにも意向も含めて調査を進めたいなというふうに考えております。
我妻委員長	私のほうから一つ。 　さっきのピューレとも関連するのだけども規格外になるのも確かにどうしても出てくるからね。そこを目指して生産しなくても出てくると思いますけれど、それはそれとして有効活用されていることで、生産者はおいしいナシを直接、消費者に味わってもらうためにとは言っていますけども、ピューレも規格外になったもの、せっかく生産したものが有効に活用されてピューレとしても喜ばれていれば生産者もそれなりの意欲がつながると思うのですけれども。 　ピューレの活用をしているほうと生産者の意見交換の場なんかは作られているの。
鎌田主事	生産者と加工している「わ・は・わさん」なんですけれども、ナシフェアを協賛、一緒にやっておりますので、その中で担当者と会長の意見交換はさせてもらっていると。
我妻委員長	そういうので一つの共通認識のほうで向かっていけば、なおさら町あげてという取り組みの一つにもなっていこうかと思うので。 　そういう交流はされているということでいいですね。
佐藤課長	今は生産者のほうと加工されている方。（「加工」「加工業者」の声あり） 　ですから、そこから先のピューレを使っている方々と生産者の話はまだです。実際に加工している方々じゃなくて料理に使っている方々がどうい

	う意向を持っているかについては、今後の課題としてぜひこういうのがあればというようなのを持ちたいなと思っています。
前原委員	その辺について私も商業者のほうから聞きたいのですけれど。 まず一つはナシフェアやりましたよね。この方たちの総括というか、どういう意見が上がってきたか、まず聞きたいなと思います。 まだ、まとまっていないですか。
我妻委員長	使って利用しているほう。
前原委員	それと時間があるようでしたら、もう一つ。 たまたま見ている人もいると思うのですけれども、日曜日、「ＤＡＳＨ村」というのをやっていますよね。あれでこの間、日光の、栃木県のナシの産地ですけれども、にっこりという品種が出たんです。一玉 1.5 キロ、生産の最盛期が 10 月から 11 月にかけて。すごい水分があって大きくて生食でなくて加工にという形で。テレビで収録したのを見たのですけれどもびっくりしたんですね。餃子に使っていたり、あとは豚肉を巻いてソテーしたり。最後はクレープですね、中に入れて。 そういうのはやっぱり見た人というの、すぐ興味も出てくると思うんですね。そういう、ＳＮＳまでいけば本当はいいんでしょうけれども、そういう部分でもっとＰＲできる料理の開発というか、そういう取り組みというのはどうなんだろうかと。
我妻委員長	鎌田さん。
鎌田主事	アンケート、今年の部分がありましたので報告させていただきます。 まずフェア３年目ということで、お客さんで来ている方で覚えている方もいらっしゃって、継続の力を感じたという方もいらっしゃいました。あとナシだけでなくてほかの野菜も使いたいという方もいらっしゃいます。 今年は特にテレビで放送されたということで、そちらを機に知って来たという方もいたということで、感想をいただいております。
我妻委員長	前原委員。
前原委員	ということは、ナシそのものの利用に対してどうのじゃなくて、お客さんの反応として意見が多いということ。 ナシをどうしてほしいとか、そういうのはない。
鎌田主事	そうですね。今回のちょっとアンケート結果からは。 （「載ってないですか」の声あり）はい。
我妻委員長	前原委員。
前原委員	ちなみに提供しているコンポートだったりジュレだったり、その品種というのはどういった品種を使っている。

鎌田主事	品種は時期によって違うのですけれども幸水、豊水、秋月。この三つがメインとなっております。
前原委員	ということはあれですよね、生食に適さないものをその時期に出しているみたいな感じなのでしょうか。それともそれを目がけて作っているという形でしょうか。
鎌田主事	購入が農協さん通しになりますので、その時期にあった品種を取り寄せて、その時期に出しているということですので、生食用に適したものを出しているという形になっております。
前原委員	生食用に適したものを出していると。 （「そうです、基本生食」の声あり）
我妻委員長	主は生食用です。
前原委員	なるほど。ごめんなさい。勘違いした。 二つ目の料理のほう。
我妻委員長	加工用ね。
小林補佐	コンポートにしろピューレにしろ、一通りこれ以上の成長というのは実はないと思っています。 というのは、規格外品の活用ということでやっていますので、次の商品としての形をどう固めていくかということになるのですけれども。 ナシの量的なことを考えると、実は販路をそれなりに皆さんはお持ちです。そういったところも今回、調査をしようと思っているのですけれども。 農家の方といろいろ意見交換をさせていただくと、今年、実はかなり問い合わせが多くて、テレビに出た１週間ぐらいは、戦略室はナシのコールセンター状態なっていまして、それぐらいＰＲ効果というのはすごくあったのだなと思っていまして。フェアはあくまでもＰＲのイベントですので、販売をする仕組みとしての事業展開をどうしていくかという次の段階に入っていかなくちゃないのですけれども。じゃ、売る量はあるのかといったときに、それぞれ、ほぼ需要と供給が合っているような形がありまして、加工品に持っていく量がどれくらいあるのかというのが、ちょっとないところというのがありまして。新しい品種を作って新しい量を規模拡大して加工品に持っていくという形が取れれば、話は別なのですけれども。まだまだそこまでにはいかないと。 むしろ、今後はこういった利活用のいわゆるプロモーション的なことをしながら、量ではなくて質をどう高めるのか検討していかなくちゃいけないなと思っているのですけれど。 ただ、そこで難しいのは共販体制ではないということなのです。そうしますと、地域全体の底上げを大変しづらい環境になるということなんです

	ね。じゃ、どうするかという話になるのですけども。状況によっては北浦梨の中で差別化する必要もあるのかなという部分も思っています。従来の北浦梨とプレミア感のある北浦梨。ナシ農家さんの競争もそこでやっていかなくちゃないということも視野に入れながらちょっと検討していかなくちゃいけないと思っているのですけれども。 　なかなか、まだ、そこまで議論できる環境に今ないというのが正直なところです。
我妻委員長	今の内容ですと、その検討の中に生産者農家の人たちの意見というの、どう考えているのか。
小林補佐	今、それぞれ皆さんも長年の販路が、固定客がいらっしゃって、今の量は特にほとんど何もしなくても、それなりにさばけるという。
我妻委員長	そうですね。 　いや、私が今聞いたのは、そういうナシのコールセンターみたいになったと。そういう状況の現状を生産者と共有しているのかなということ。 　そして共有したりしたら、それを生産者がどういうふうに受け止めているのか、これも一つの関心あるところだと思う。
小林補佐	ナシの販売の関係については、ちょっとシミュレーションしてみたことがあります。実際のところ。 　ただ、そのシミュレーションする上でどれくらいの量があるのかといったときに、じゃ、私のところで 100 トンさばくから 100 トン出してくれと言われても、生産者の皆さんが出せませんよという話になるんですね、現状のところは。 　例えばそういったことをすると、今まで長年やってきた郵パックをやめて、それをこっちに持ってこなくちゃいけない。今まで応援していたお客さんに半分減らしてもらい、持ってこなくちゃいけないというのが今、現状だということで。なかなかそういった販売促進というところが現実すごく厳しいところでありますし、ま、何軒かの農家さんにはそういったことで、もしこういったことやるとしたらナシ出せますかねなんていう話をすると、無理ですというお答えが返ってくるというのが現状です。
藤田委員	今の委員長の関連なのですが、４カ所町内を我々見てまわっていろいろ視察してお話を聞いたのですが、ナシ部会なりハニーローズはそれなりにある程度、浸透してきたなということで、それ以外のカネサオーガニック味噌工房とか川敬商店さん。報告会の中でもいろいろ住民との話ですと、地元とあまり密着していないんじゃないかということで、今、小林さんが言われたように、本当に販売もどんどんして拡大はしているんですが、地元との連携。その関係で町としては、この二つの事業、カネサと川敬さん

	との連携というか、どこまでどういうふうに進めているのかなと我々も思うのですが。 　ということは、やっぱりこれからいろんな物産館なりやっていく上で、町のブランド品ということになれば基幹産業、農業を基盤としたものを重点的にやっていくのだろうと思うのだけども売るものがない、人があんまり集まらないではうまくないから、この辺のものをやっぱり町のブランド品としてこれから町として今、どういうふうな対応になっているのかなということ、ちょっとあればね。 　確かに川敬さんなんかも、それなり12年間も内閣総理大臣賞取って有名になっているし、遠田郡の一つの醸造会社、ここしかないわけですから、これをやっぱりもっと美里町の地場産の酒として、もっと出して、町との連携なんかもやっぱり進めていくのが大事かなという思いですが。 　今どのような状態になっているか。住民から全く地元には、これあまり関わりないんでないかというか、言われることもあったんですよ。 　どこまで町としての･･･。
我妻委員長	地元の資産だね。
小林補佐	カネサさん、川敬さんについては、まず支援についてはカネサさんの加工場なんかは町のほうでも支援という部分はございましたし、連携というのは、農商工連携の六次産業化ですと自社でできることは自社でやっていただいて全然、構わないと思っていました。 　ただ、町内間の連携という形になりますと、今、改めて事業は設けていません。例えば商工会の活動の中でしたり、そういうところでの意見交換とか交流を持って勉強していただいているというのが現状でございます。 　例えば川敬さんなんかは木の屋の石巻水産さんと缶詰セットでギフト品を作っていたりとか、そういった連携も出てきておりますので、まずは、それぞれの会社さんが自社の製品をきちんと作っていただいて、販路を確保していただくというのがよろしいのかなと思っています。 　商品開発とか六次産業というふうになってきますと、こういったプレーヤーのみなさんがもう少しふえてくると、その人たちのネットワークを今度は作っていく段階に入っていくのかなというふうには思っています。 　どちらもそれぞれ販路をある程度構築されている方ですので、そこは連携というご要望があれば、すぐマッチングなりの対応はしたいと思っていますけども。 　今、それぞれ自社さんのやれるところでやっていただいている現状です。
藤田委員	ハニーローズもやっぱり聞くと、ここに書かれているとおり、これ以上ほかの取り組みは困難だ、難しいという状況にあると。例えば生バラ、切

	りバラで生産が手がいっぱいだと。 　前から言われたバラのなんか加工した化粧水とか、ああいうのも聞いたことがあるんですが、そういうことをやっぱりやっていかないと、なかなかこのバラも美里の製品、商品としてやっていくには大変でないかなと思うんですが。 　その辺なんかも、やっぱり町としてのある程度の支援、そういうものをやっていけば、この人たちも恐らくそういうことまで手を伸ばして生産に向けて、商品にしてやっていければなというふうに思うんですが、聞くところによると今ので手いっぱいなんだと。それ以上できないんだという話もされたんですよ。 　その辺なんかも、これからやっていくには、六次産業の中でも本当の希望だと思うんですよね。そんなにそういうの、あまりこの町にないものですから。どんどん出てくればいいんだけれども。 　今絞られているこの４つの事業というか、これを力を入れてみるというふうに町は思っているのか。
我妻委員長	はい、課長。
佐藤課長	ハニーローズさんについては、ここに書いてあるとおり生産で手いっぱいだと。９割が市場出荷していると。 　そもそも直で販売するノウハウがないという、逆の形にはなってくるんですが。それで生産のほうも結構ロスがあるということですから、生産性を上げれば当然、市場の部分ですと市場が非常に花の時期が重なりますから。結構、変動が大きいということになってきますので、やっぱり自家売りで。 　最近、いろいろな直売の部分で参加はしていただいているんですけれども、やっぱり生産者という部分から販売者に変わるというのは大変難しい部分がありまして、その辺はこれからの部分かなと。それをすれば、直接的に町内、近隣の方も含めてカーネーションとかと同じようにバラを使っていただけるような形を作らないと、どうしてもバラに対する考え方がちょっと高いイメージがあるんですね。何か記念日に配るような花という感じになっていますから。その辺をちょっと変えればまた違ってくると。 　ですから内容的には生産の部分で手いっぱいだという部分じゃなくて、生産量が上がれば、まだまだ売れる花としては確保できるのかなという感じは受けています。 　その辺は、ハニーローズさんとかバラ部会さんとのお話し合いの中でどうするかという部分になるかと。 　あと、ほかの商品については、いろんな形で花束だけではなくていろん

	なものも、関連的なものも作っていますから、その辺については、やっぱり消費者の方々が、嗜好が売る場所によってかなり変わってくると。仙台駅で売るとこういうのが売れて、東京のほうではこういうのが売れると。バラの花束を持って歩くのは、東京あたりではやっぱり大変だというのがあったり。そういうのがちょっと違っているようであります。
我妻委員長	今の関連ですと、六次産業と言ったけれど我々が農商工連携で言っているのは商のほうと生産者との。 バラの連携なんていうのはどんな状態なのですか。
佐藤課長	差しあたってのところは、まだそこまでいっていないと。 昨年は美里10周年でバラを随分、使いましたけれども、ああいう形で何かの際にイベントのときに支援をするという形はありますけれども。 直接的に置いてもらう部分、今ですと花野果さんあたりには置いてあるのですけれども、どうしても花の期間がありますから結構リスクのほうがありますので、注文に応じて必要な分という話になってくるかと思います。
我妻委員長	すると商業者の声なんかはまだ聞いてない。
佐藤課長	はい。
我妻委員長	ということは、町のいろんなイベントのときは生産者が直接買っていますよね。途中の流通ルートではないんだよね。 そういう意味では六次産業化として生産者が販売までというのは、六次産業化では考えていますけれど、我々、それを含めながら農商工の連携ということで、さっき商業者のほうと。 川敬さんもそうですが、町内の商業に関わっている人たちの意見というのは、どういうふうにつないでいるのかなと。
佐藤課長	たぶん川敬も結構、好評ですから、金賞を十何年も、特に大吟醸なんかはなかなか酒屋さんに決まった数量しか出せないと。そういうふうになっているのでなかなかご要望にお応えできないというのがあって。社長さんにもこだわりがあって、理解できる方にしか売らないというふうなところもあるもんですから。 その辺は、なかなか進まないところかなという感じはしています。もっと町内で地酒として置いてもらえるようなお店が増えてくるとか、そういうのがあればいいんですけれど。 その辺の調整がうまくいってないという部分が実際ありまして。
我妻委員長	バラの花屋さんのほうは。 花屋さん何店か。
佐藤課長	その辺までは、まだ。 どうしても農協さんを通していれば、花屋さんも市場から入れるという

	部分があるので。
我妻委員長	櫻井委員。
櫻井委員	さっき藤田議員がバラ加工、生花の販売じゃなくて加工で化粧水と言いましたけれども、２年くらい前かな、バラ染め、町内の有志の人たち二、三人でやったでしょう。それ以来、町は支援とか何かないの。それ、連携というようは。新聞にもあがったよね。バラの染物作ったと。それは全然、タッチしていないの。 やっぱり、町民の人でそういう先見的な人たちがいるのだから、もう少しその人たちから意見を聞くなり、あるいは後方支援をするなりしないと。 一生懸命、町民の人たちやっているんだよね。 それ課長さん、わかっているよね。新聞にもあがった。
佐藤課長	ハニーローズさんと一緒に販売…
櫻井委員	ハニーローズはできないの。ハニーローズはもう生産で手いっぱいなの。 だから、そういう加工はできないから、有志の町民がそういう染物の加工をしているから、それを町がどのように後方支援するかということ。 ただ投げっぱなしでは駄目だと思うんだな、私は。
佐藤課長	いろいろなイベントの際にバラの花とそういう加工したものを一緒にして、物産協なんかでも持っていって販売する形になっていますので、特にそういう加工している方がこういう支援というところがまだないものですからそういう部分があれば。 バラの花と一緒にセットという形で、どういう方法ができるのか、ご意見を聞きながら検討したいと思います。
我妻委員長	櫻井委員。
櫻井委員	ストールかなんか作ったんだな。 だからああいう、やっぱり発想がすごいんだから、それなりに後方支援でやっていかないと。 やっている人はわかるでしょう。いいです。
我妻委員長	いや、今のも。 町のブランド品とかいろんな小さな工芸的なもの、そういったものに町の産物が生かされるというのも一つのきっかけになるんだろうと思いますけれども。 せっかく町にある資産、それをどうつなぐのかというのが一つのポイントかなと。そのためには、まだ生産者のところから止まっているような感じもするんですね。今、聞いただけでも商業者の声というの、あんまり聞かれていない。我々も聞いてないのもわかんないんだけれど。 前原委員

前原委員	わたくし的には、流通ルートが変わってきている時代になってきているじゃないですか。 例えば今、酒の話が出たので、酒屋さんが激減しているわけですね、10年前に比べて。（「インターネット」の声あり） そういう意味で、酒屋さん自身はそれぞれ地酒やっていますよみたいなイメージで販売して、それなりに売っていると思うのですよ。それはやっぱり生産しているほうも、こっち向いてみたいなイメージ。町としてみんなで盛り上げていきましょうみたいな方向でいかないと、なかなか地元というのは根付かない。 どうしてもメーカーさんにしたら売れるところに力を入れるのが本当だと思います。ただ、美里のというイメージ持たせるためでしたら、やっぱり地元の人たちがそういう認識というんですかね、言い方悪いですけれども、そういう努力をするのは商業者だったり、あと町だったりするのかなと私は思うんですけれど。 どうでしょう。
佐藤課長	そのとおりだと思います。 町のほうからすると、それぞれ事業者でございますから、町として、行政サイドからこれをやりたいという話にはならないので。 やっぱり生活を維持する、生活の糧を稼ぐという意味で事業されている方ですから、それぞれの販路なり活動がありますので、そこをどう支援していくのかということになると思います。 どうしても行政サイドが先行しますと、国のいろいろな事業も含めてですけれど、堅い事業とか形にはまったことになっちゃって、なかなか発想としては自由でないということがありますから。 生産者の方、それから販売する方、それからこれに関わる方について、逆にこういう支援があればいいねということがあれば、それを形にして続けていきたいなと。 今年が１年目、始めたばかりですので生産者の方もなかなか不慣れで、新たにどうやったら売れるんですかねという部分について、商工やっている方とのコンタクトもなかなかないということですので、そのネットワークを作っていくのが一番大きいことかなと思いますし、ある意味、市場出荷、ＪＡ出荷という部分から、じゃ、どうやって直接売って商品としたら評価をもらうのかということを含めて、必要になってくると思いますので。 新たな活性化施設で 33 年以降という話になっていますから、来年度以降、逆にどういうところで販売の機会を設けたらいいのかなという部分は、ちょっと検討する必要があるのかなと考えています。どうしても期待され

	る方が結構多いので、商品開発をしたらどこでどう先があるのかと。すごい魅力だと思います。 　地元で売るのもあるんですけれども、やっぱり人の多いところで評価を受けたいという方もいらっしゃるので、それをどう応えるのかをちょっと検討してみたいと。
我妻委員長	千葉委員。
千葉委員	だから難しい問題なので、声が出ないんですけれどもね。 　実は活性化という言葉で私たち今呼んでいますけれども、基本的には利益を追求する、経済活動だろうと基本的に私は思っているのね。すると民間のほうというの、やっぱりリスクを避けたいということと安定して大きくなっていきたい気持ちが、まず基本的にあるわけですよ。ですから、そこで働く人たちは環境によりますけれど、考えることは生活そのものなんです。 　そういう中で行政サービスとして産業の振興をはかっていこうとすると、どういう役割を担えばいいのかなと。常々考えながら答えは出ませんが。 　ただし、今、経済の縮小社会の中で、縮小ということは量も金額も少なく、そうすると結局は付加価値を高めなくちゃいけないと私は思っています。多分、皆さんそう思っているんだと。 　そういうときに、戦後の産業経済の役割の歴史をずっと勉強してみますと、結局はリスクを、共産主義社会でないですから皆さんのお金を簡単に使うということはできませんから、リスクは行政も同じように避けなくちゃない。 　そういう中で持っている資本、あるいは価値をどう現在の生産に結び付けるかというのは、やっぱり情報の集約。行政は行政として補助というものをしながらどういう情報を両方持っているか、働いている、生産者のほうの。その要望を聞きながら実は自分たちの持っている税金、財産といいますか、それをどう活用するかということ。その原点は現場にいる人たちの情報を、情報量が人によって違いますし、立場によって違いますので、この情報を小まめに集めてくることが一番、今大事なんじゃないかと。 　それから、すごく商品寿命が短いですから。やったと思ったらすぐ終わっちゃいますので。そういう中でやっぱり情報を最大の価値にして活性化に結び付けるような活動が、ものすごく僕は大事なんだというふうに思っています。 　ですから、川敬さんに行ったときも思ったんですけれども商人だから儲けたいわけですよね。そうすると地域との関係というのもあるんですけれ

	ど、やっぱり儲かるときは物が流れるわけですよ。経済というのはみなそうですから。だから、我々はどこに流れようが基本的に町全体としての収入が上がれば税収は入るという、ものすごく単純な発想で情報を集め、両方から、業者からも。それでそこにエンジンになってもらうように、うまく活動できるように。彼らのリスク回避は何かというのが、やっぱり行政が考えなくちゃないと私は思う。 　ただ、どういうふうにしたらいいのかと言われれば、単純に行動としてはもう少し現場に入って情報を集めて、自分たちの持っている情報を彼らの不足するところに補給しながら生産力を高め、商品開発力を高めると。このリスクをできるだけ少なくしてやるということが大事ではないかと私は思って今回の視察をやってきました。 　それぐらいしか今、難しくてね、言えないです。 　こう思っています。
我妻委員長	千葉さんの今、難しい意見を出していただきました。 　それらを踏まえて今後進めていきたいと思います。
	休憩 　　10：30 　再開 　　10：47
我妻委員長	再開します。 　今日のところは意見交換をこの程度にとどめまして。 　副委員長。
山岸委員	休憩の時間を余計に取っていただいて、自由な意見を皆さんから頂戴したわけでございますけれども。 　私たちが掲げる農商工連携ということで、いろいろ産業振興課の皆さんから内容、ご意見を聞かせていただきました。これらを踏まえて常任委員会の研究テーマをもっともっと中身を濃くして産業の活性化につなげられるように、そして町に提言できるように私たちも努力しますので。 　産業振興課さん、今日は大変忙しいところありがとうございました。 　今日はご苦労さまでした。
	閉会

会議の経過を記載して相違ないことを証するため、ここに署名する。

平成　　年　　月　　日

総務、産業、建設常任委員会

委員長