

総務、産業、建設常任委員会記録

招 集 年 月 日	平成28年5月13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 櫻井 功紀 委員 鈴木 宏通 委員 前原 吉宏
欠 席 者	委員 藤田 洋一
職務のため出席 した者の職氏名	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
そ の 他	
閉 会	午後0時05分

2号様式 協議の経過

我妻委員長	おはようございます。まだ田植え作業も終わっていない方もいらっしゃる、お忙しい中、大変ご苦労さまです。 ただ今から総務産業建設常任委員会、農商工連携による活性化の協議に入ってまいりたいと思いますので、よろしくお願いします。 委員6名出席しておりますので委員会は成立しております。藤田委員につきましては所用のため欠席するとの通告がありましたのでよろしくお願いします。奥さんがなんか胸の手術で送り迎えをしなくてはならないということのようでございます。 次第には農商工連携による活性化、大きな表題しか記しておりませんが、初めにこの前、町内の施設、産業の状況などを視察してまいりましたが、それについての一定のまとめとなるか、今後の議論に生かすための視察だったので、これをまとめて報告ということではなくて今後の議論に生かしていくということにしていたと思いますが、一定の共通の認識はある程度、確認しておいたほうがいいと思いますが、どうですかね。 (「はい」「それでいいと思います」の声) そうということで、4カ所でしたね。4カ所を28日に行って回りましたが、けれども、それぞれ話を聞いて感じてきたこと、課題と思ったことがございますでしょうから、その辺について一定程度出し合って共通認識にしたいと思います。 では1点目のJAの北浦梨部会について、どのような感想を持ったかも含めて。 (「一人ずつ言ってもらったら」の声) 全員でやりますか。 (「では私のほうから」の声) はい。
前原委員	ナシの部分に関しましては、初めて見る部分も多くて関心したんですけども、計画的な栽培に方向的に向いているのかなと。その中で採取するまでの年数を短くし、さらにジョイント栽培により枝の剪定も管理されているのかなと思いました。ただ、これは共同作業というより個別でやっているのがナシ生産の人たちだと。組合としての活動は、あくまでも生産に対する援助だけで販売に関しては各自、個人なので、その辺がこれから例えば産業となったときに課題になってくると思いました。
我妻委員長	はい、鈴木さん。
鈴木委員	私は地元ですのでナシの生産者の方々、知っている方も多くいましたけれども、その中でやっぱり今、申し上げられたとおり地場売りが主で、市場出荷とかそういうところが無いということで、結局、地場売りをどれだけ自分のところでできるか。そして長期間売るために、9月から11月まで品種をいろいろ分散しながら分散出荷をしたいと言われた方が多いと。それもやっぱり個人、店頭販売を主眼としたところでありまして、結局、そのほかの部分で例えば今までやってきましたナシの加工等に関しては主

	眼にないと言ったら変ですけども、そういうところをあらためて認識をしたところが大きくありましたし、実際、面積を拡大したいという若手の方々を含めまして、仮に面積を拡大していく中でも加工用に向く部分がもしできた場合に限り参画をする、そしてそれもほとんど業者をお願いをしているというところなので、生産者の人たちはまったくタッチしていないというのを、この間の話し合いで知ったところでありました。
我妻委員長	はい、千葉さん。
千葉委員	私は実際に耕作している方、この人たちのほうがプロですから私なんかよりずっと情報を持っているし、将来も心配している集団である。特に新しい方向についての展望とかそういうのは、私はあまり感じない。ただ、現状をいくらかでも改善する方向を模索しながら、基本的には現状維持で考え方、だいぶの方がそう思っているのかなと感じました。 じゃ、政策的に町が何か援助できるとか、あるいは協力して推し進めていくようなことについても、なかなかあの場では感じることはできませんでした。
我妻委員長	櫻井さん。
櫻井委員	今、3人の委員さんがおっしゃったとおりでね、一番感じたのがやっぱり高齢化による後継者不足なのかなという点と、鈴木さんが言ったとおり個別経営、個別生産、個別販売ということで蔵王町のようにナシの組合を組織して市場にやっているというのは無いように感じられました。 ただ、個人個人が自助、努力していい品物を作って、直販というのですかね、若い人は拡大したいと言っているけれども、ナシ一本だけでは生活できないんじゃないかなと思うんです。ですから町がどのように関わるかというのは、J Aみどりのを通して苗木の補助ですかね。あとはそれから、散布はしているんだろうか、病害虫の。 (「あれも個別です」の声) 個別ね。その辺の補助があってもいいのかなという感じですね。 ただ、ちょっと気になったのが、北浦梨部会ということで、北浦地区以外の方がやった場合にはどうのこうのという話、内藤さんから出たような気がしたんだけどね。ま、新しく参入して、新規にやるという方はいいのではないのかな、という感じを受けましたね。
我妻委員長	はい。
山岸委員	私はですね、まず感じたのは内藤さんのお話で、北浦梨とは言うけれども北浦梨はブランドだと思っていないという意見が最初に出まして、えっと一瞬、思いました。生産者の方々は地元で、いわゆる北浦地域で作っているのは北浦梨だと思っているけども、北浦地区以外で作っているのは北浦梨でないようなお話もいただいたのでね、ちょっと意外性を感じました。 それと人数が44名。この44人の方々が9町5反の梨畑で生産しているんだというお話もいただきましたけれども、ほとんどが皆さんご存知のとおり、個人経営。組合組織にはなっていないけどもほとんど販売は個別、出荷も個別という形態。私が感じたのはせっかく生産組合という組織を作って

	あるならば共同作業とか共同出荷をできないのかなという感じは受けました。現実的には高齢者の方と一部若い方もいらっしゃるということ。ただ、若い方々の話を聞くと結構、新しい取り組みには意欲を持っていると感じました。新しい栽培方法、ジョイント方法ということで4、5年かかるんだという話ですけれども、それに取り組んでいる農家の方も何件かいるんだということで、それは明るい兆しを私は感じましたけれども、やっぱり生産組合の生産数といいますか、畑の規模。別に利府とか蔵王と比べるとりはないんですけれども、美里町の北浦梨というブランドという形で、北浦梨のお客さん結構あるわけですけれども、それらをもう少し強化して北浦梨というブランドをもっと前面に出せるような方法、あるいは町も含めてもっとブランド化ということで進めていければなという印象は持ちました。町の助成も若干、苗木のことでも助成してバックアップといいますか応援体制を取っていますけれども、これは町としてはどうしても継続してやるべきだと感じました。 もう一つは若い人が観光梨園みたいなこと、要するにナシ狩りとかそんなことができればいいのかなという希望みたいな話もされていたので、決して暗い話ばかりではないと。 部会長さんは「私たちがどうこうしたいというよりも、町のほうからああいうことしてくれないかみたいなことを言ってほしい」ということを望まれましたけれども、それにはちょっと、あれ、と感じました。本来ならば生産者の方々が一番、自分たちの課題や問題を抱えているはずですから、むしろ町にこういう助成、こういうバックアップ、協力、あるいは町としての施策としてやってもらえないかという提案をしてもらえば、なおさら私たちも頑張れるのかなと思ったんですけれども、その辺がちょっと私が思っていたのと違ったなと印象を感じました。
我妻委員長	それぞれから出していただきましたけれども。
鈴木委員	一ついいですか。
我妻委員長	はい。
鈴木委員	山岸さん、もし勘違いでしたら申し訳ないですけれども、ジョイント栽培というのはもともと普通の栽培だと10年かかるのを約半分だという方法ですし、苗は5倍くらいの本数を作付すると説明を受けましたよね。結局、そういうことで手間がかかるしコストがかかると。もちろん早く出るのはいいのですが、結局、苗代がかなりかさむと。結ってジョイント栽培するんですけれども、その手間も折れる危険性も高いので、若手の佐々木さんという方がたぶん言ったと思うのですが、折れるのを覚悟しながらやるというリスクを背負っているということを多少、認識していただきながら、早く出来るということだけではなくて、管理とかそういうところも楽になるということ、ぜひ知っていただきながら苗の助成を、という話はあとで受けましたけれども。
山岸委員	別に俺、誤解しているわけじゃなくて、私の感じたこととしてね、このジョイント方式を2軒の方が頑張っているという話でした。私が評価した

	いと思ったのは、確かにリスクがあることは誰でも嫌がるのだけど、リスクがあっても長い目で見たならば2、3年我慢してでも、4年、5年、6年後にはそれが成功すれば生産性が上がる、継続できると。そのリスクを背負いながらも頑張るということが革新であったり、取り組みであったりということの評価した意味で私は言ったんだけどね。
我妻委員長	そこは共通認識していただければと思います。 今、皆さんから出されたので共通しているのが、まず北浦梨というのがブランドではないと。ブランドになればやはり品種の統一性とかいろんなものも出てくるということを含めてなんでしょうけども。 それと共同作業までも行っていないんだよね。そことつながるのがさっき言ったように、ピューレとか町ではかなり進めてきているけれども、生産者は生食の自家売りをまず主に考えていると。その辺のずれも確かにあるんだろうなと。 あとは若い人から、さっきも副委員長が言ったように果樹農園、観光果樹園みたいなものも検討の余地はあるような意見も出されたということは、少しはつながりが持てるのかなと、そんな感じはしましたけども、生産者と6次産業化を進めてきた町との温度差というのが、かなりあるんだなと。それは共通認識できたのかなと。そういう意味では現場の声を聴いた、実感として掴めたことはよかったなと思いますし、そこを土台にしながらこれから考えていかなくちゃいけないのかなと。 やっぱり生産者としてみれば、美味しいものを消費者に喜んで食べてもらいたいというのが主なんだよね。そうかと言って、ピューレにしているのが必ずしも美味しくないとかそういうのではなくて、傷付いたり、そういったものの有効活用だよね。それはそれで大事にしくちゃいけないのだろうけども。そういう両面、加工産業との連携、販売との連携、生産者との連携の大切さと難しさも感じたのかなと。 あとトータルのにもう一回、今のところを土台にしながらこれからも議論を進めていきたいと思うので。 次にカネサオーガニック味噌、安部陽一さんのところ。
鈴木委員	私からでもいいですか。
我妻委員長	いいですよ。
鈴木委員	安部ファームさんには前回、2年前に行ったときに味噌作りの仕込み風景から見せていただいた経緯がありましたけども、それから時間がもちろん経っていますけれども、奥さんの商品の開発意欲と販売意欲、そしていろんなことを考えながら進めていると、本当にまじまじと説明を聞いておりました。 その中でもやはり家庭における味噌のいろんな使い方を考えながらあらためてこれから作るようですけども、そういう商品づくりに対してどんどんいろいろ考えながら進めているんだなと。本当に頼もしくというか、素晴らしいなと感じてきました。 あとは自分でももちろん米、大豆を主に作付、野菜もやっていますけれど

	も、その中で特に余力的に今は事務員の方とアルバイトの方、従業員が3人ぐらいと。今の労働力が果たして。ま、置けるものを作っているということでしたけれども、これからそういうものを中心に開発していくスタンスでしょけれども、新たなものを考えるときにそういうのが、新鮮なものとかをもし仮に作る時にはどのようなになるのかなと、私なりに考えてきましたけれども。 本当に素晴らしい開発能力、販売姿勢だなと感じてきました。
前原委員	じゃ、私、前原のほうから。26年に総務産業建設で行ったときは、まだ生産しているという状況までなかったので、今、鈴木委員が言ったように現場を造っているという状況で。 私が一番に残念だなと思ったのは、地元を見ていないんですよね。県の指導を仰いでいるほうが非常に大きいと。また生産に関してもどうしてもパイの大きいところということで、仙台市場を見ていると。ま、方向的に間違いはないんですけども、そこに我々が入っていくところ、アドバイスできるところないのかなと思ったときに難しいなと正直に思いました。 ある意味、生産的にも商品開発にしても、生産量は別にしてもね、販売のチャンネルだけは着実に作ってきているのかなと感心した次第です。
我妻委員長	千葉さん。
千葉委員	意欲については鈴木さんが言ったのと同じような感触で私も受け止めました。 きついですけれども、一応、本体にもたれながら、要するに経営上のリスクを特に感じていないし、興味が表に出た範囲ではないのかなと受け止めてきました。基本的には商売をやる上で現状の生活、企業としての稼ぎどころを新しい商品アイテム、分野を作って発展させていこうというところまではまだ行っていないんじゃないかなというふうに感じました。 もちろん一気にいくわけではないんですけども、計画的にですね、やっぱりリスクがあるから投資するときにはそれなりの覚悟をしながら、企業ですからやらなくちゃいけないと私は思っていますけれども、その点に感じるものがなかった。 ただ、発想がね、いろんなものに目を向けながらやろうという、芽を作ろうとしているところには、大変興味を持ったというのは鈴木さんが言っているとおりです。
我妻委員長	櫻井委員。
櫻井委員	今、お話がございましたけれども、安部さんのところは企業ではない、個人なんですよ。個人でやっていて、20年間も有機栽培ということだよ。生産部門と加工部門に分かれているわけですよ。 ですから、奥さんのほうが素晴らしい発想というかね、いろんな貪欲に研究しながらやっているなという感じは受けました。これからは若い世帯をターゲットに商品を開発していきたいというようなお話をいただきましたが、果たして加工部門と生産部門の稲作、大豆、シイタケ、野菜ですか、こちらの農商工連携をどのように町が関わって、どのように連携していっ

	たらしいのかなということを、私には発想できないんですけども。ただ、このように個人でやっている優秀な人をやっぱり、援助しながらね。 私は味噌だけだと思っていたんですよ。ところが違うんです。いろんな加工食品をやっているから、素晴らしい発想じゃないかなと思っております。 ただ、今後どのように農商工連携あるいは町、議会が関わってどのようにしたらいいかなということは、まだ私にはひらめきが出ません。これからだと思えますので。
我妻委員長	副委員長。
山岸委員	私は大変、関心をしました。町から個人の生産工場に対して補助を出すというのは稀だと思っているんです。町はちゃんとそれを認めて25年度に設備に対する補助を出して、そしてまだ2、3年しか経っていないにも関わらず、すでに甘酒とか生麹、ドレッシングとか3、4種類の商品を開発して販売していると。 奥さんのお話が適切に当たっているのは、大量生産する設備はもちろん無いし、それだけの生産能力も無いということで個人取引を重点にと。それも私は大正解だと思っています。大量生産する工場、メーカーがありますから、それに対抗するなんてことは最初から考える必要は最初から無くて、美里町で生産、販売するほうがよっぽどブランド化しやすいし、美里町の道の駅構想、ブランドとしての商品販売にもこれからどんどん対応できていくのかなと思いました。 年間1億の売り上げを超えていると。米の収入が圧倒的に多いのだろうと私は思いましたけれど、非常に期待と希望が持てるなど。 ただ、最初に言ったように個人経営になっていますから、まだまだ規模は小さいんですけども、年間売上1億円という規模であれば当然、法人化してもう少し商工連携できるような、例えば道の駅、地方の物産観光協会からの商品のオファーとか法人化をしていたほうが絶対、有利に働くと私は思っていますので、これから法人化されてもう少し生産を徐々に伸ばしていければなど、非常に感じました。
我妻委員長	そうですね、商品開発の意欲とか皆さんが認めているところです。問題は規模、あとは特徴である有機栽培の豆を結合して、そういう意味で規模だね。あと生産力との関係。その辺は今、副委員長が言ったように、大きくすれば逆にその良さが守られるかどうか。 あと、前原さんから出たように目を向けているのが地元というより都市部のほうに。これは経営上やむを得ない部分もあるのですが、どう地元の中に認知してもらうか。その辺の課題はね。今、地元でやっているのが花野果と元気くんか。あとは近隣の道の駅とか直売所ね。 はい、前原委員。
前原委員	花野果もそうですけど元気くん自体、私も近くなので見ていて感じる部分があるんですよ。出来た当初は仙台から電車で買い物に来るんですよ、日曜日。それで帰りにうれしいことに開いている食堂でラーメンを食べて

	いくんです。それが流行ってきて。何年か続いた現象なんです。 そういう連鎖的な部分というのが、私は商業者としてはそういう部分でつなげられたらうれしいと。
我妻委員長	直接、これだけの目的ではないですね。 (「あと朝市」の声)
前原委員	そうなんです。連動しているんです。 (「朝市にも来ながら」の声)
我妻委員長	朝市との関係もある。 (「卵を買いにわざわざ仙台から来る人も」の声) (「仙台店ができた影響がある」の声) ま、その辺、良さをどうつないでいくかも含めて、あとの議論にしたいと思います。 じゃ、川敬酒造さん。
鈴木委員	私からいいですか。
我妻委員長	そうだね、順番にいきましょう。
鈴木委員	川敬酒造さんに行って初めてあの中を見させていただきました。あいにく雨の中、社長さんお見えになりませんでしたけれども。 そうそうたる経歴を持つ酒蔵でしたけれども、私が一番感じましたのは、娘さんが地元の米を使って新たな酒造りを始めていると。たぶん南郷の米なんでしょうけども、そういうのを使ってやっていただいていると。ただ、主たる米がやはり兵庫の酒米を２種類使っているということが一番私としては残念だったかなと。できれば地元の米を使って全国の品評会にでも名だたる功績を上げていただければなというのを実感として思っていましたし、ぜひこれから地元の米、あるいは酒用の米を生産者に作っていただきながら、ならば地産地消ではないですけども、そういうのを含めて川敬さんで対応していただけないかなというのをつくづく思いました。 あと奥さんが言っていましたとおり、小牛田地域での販売に関して振るわないというのは、やはりピーアールの仕方、私たちの発信の仕方というんですかね、そういうのを踏まえてこれからそういう広報的なことは必要なんだろうなと感じてまいりました。
我妻委員長	はい、前原委員。
前原委員	お酒に関して雄町と山田錦というのが、ま、初めて聞いたんですけども、これというのはやっぱり崩せない主な部分と思いました。そしてこれは宮城県では獲れないものだと。 あとは鈴木委員が言うように、お嬢さんに頑張ってもらっているのがわかるんですけども、これもですね、もっと地元を向いてもらいたいなと思います。 奥さんが、全国的には日本酒の売り上げは伸びていますが、課題は地元の売り上げが減っていますと。私は地元の販売店に聞いてみたんですよ。そうしたならば、やっぱり地元を向いていないと言われたんです。つらい部分があるなと思ひまして。その辺のコミュニケーションをもっと取る方

	法を、私自身、商業者としてはそういうパイプを作ってあげたいなと思いました。
千葉委員	私はこの間、回ったのが全部初めてですね、現実。 川敬さんは長い歴史を重ねていますし、やっぱり感じたことは工夫しているなど、基本的に。それから特徴を持って商売しようと。要するに量じゃなくて質ですよ。 もう一つは蔵が小さいから、確かに小牛田のほうで販売量がどのと言っていました、蔵の絶対量が少ないので、現実どこで扱っているかいろいろ説明はあると思いますけれど、私が知っている同じような蔵元でもやっぱりどこで売っているのだろうと。そういうふうなことは共通してあるように私は思いましたので、前原君が言ったようなことはちょっと工夫すればすぐ改善できる問題。質で特徴を出せているからそんなことまでして小牛田に買ってもらわなくたって、ほかで全部なくなっちゃうよという気持ち、ある一方でものすごく大事な考え方だと思いますしね、そこはあまり気にしませんでした。 ただ、いろいろな商品アイテムの方向性とかあるいは計画、米についても、もし地元の米でできるとなればコストダウンにも相当するだろうなと思って聞いていましたので、ぜひ今の方向性を大事にしながら、量の拡大の前にそういうことをやっていただきながら、地元の第1産業である農業に波及するような商売を展開していただけたらありがたいなと思ってきました。
我妻委員長	櫻井委員。
櫻井委員	一番に経費が掛かっているなと思ったのは、雄町とか山田錦とか東北にない品種を兵庫県から取り寄せてやっている。ただ、全然地元を使っていないんですかと言ったら、古川の方と契約栽培したり、ササニシキなんかを使っていますよというようなお話がございました。 ただ、販路が東京とか仙台を主にやっているようであって、地元消費が少ないんですというのは前原委員が言ったとおり。目があっちのほうに向かって地元にはないんじゃないかと。今、千葉委員が言ったとおり、ちょっと工夫すれば地元でもね。地元でもあまり知らないんじゃないかな、12年間、優秀作品というのをもらったという話ね。 川敬さんが地産地消、そして農商工連携にどのように関わっていくかというのは今後の課題だなと思います。
我妻委員長	はい、副委員長。
山岸委員	ま、皆さん私が感じていること、同じように感じてきたんだと今、思いましたけども。 まず、前向きな方向で話をすれば、娘さんが仙台とか首都圏、あるいは海外進出とか、あるいは新しいラベルを開発して、あれだけでも川敬商店にとってはね、明治35年、6代目の創業年数を誇っている中でようやく新しいラベルに変わった、それも画期的なことだろうと。若い人が入るといことは、そういう発想ができるということなんでね、あれは画期的な

	ことだなと印象を持ちましたし、いいことだなと思いました。 川敬さんは創業年数は古いにも関わらず、小牛田地域に関してはあまりお酒が販売されていない。少ない。当然、松山の一ノ蔵さんと競合するんでしょうけども、圧倒的に一ノ蔵さんの酒は近隣、町内の酒屋さんに置いてありますし。生産量も違うんでしょうけども、せっかく何十年も最優秀賞、金賞を受賞しているにも関わらず、それを活かしきれていないという印象を持ってきました。それと同時に現在の社長さんの考え方が影響されているんだと。この間の奥さんのお話だと、どうも地元でお酒を使ってもらえないところがあるということも聞きましたけれども、それもやっぱり営業の部分。ただ、営業の部分も吉田議長なんかもわかっていたようで、営業が一生懸命頑張っているんだけど、上のほうでなんかだめになってしまうみたいな話も聞こえてきましたし、それも私もだいぶ前からいろんな方からそういう話を聞いております。 長年、本当にものすごい歴史を持った酒蔵さんにも関わらず、どうも今一つ伸び悩みがあるのかなと。でも私は美里町に一軒しか酒蔵がございませんから、これは絶対に失くしてはならないと。これをなんとか行政の立場からも農商工連携という形で応援して、もっと販売が拡大できるような施策を何か、私たち議員としても考えられないのかなという思いをして帰ってきました。
我妻委員長	ポイントは１２年連続の金賞。（「すごいね」の声） それと地元の認知、そこのギャップを。しかも先ほど鈴木さんが言ったように、米は兵庫とか山口とか宮城では作れないと言い切っている。水も肝心なところは鹿島台の水を使って、そのあとは水道水でもいいよと。 そうするとポイントが、地元というときにその辺。でも１２年連続の金賞というのは重みがあるし、それを外して川敬さん、地元産というところとのつなぎをどうするのか。
千葉委員	杜氏じゃないですかね、ああいう品質を維持できているというのは。
我妻委員長	米そのものを半分ぐらいまで削るというでしょう。
千葉委員	だから山田錦。みんなどこも同じだから大体ね。ササニシキでやるとなれば、歩留まりが山田錦と同じぐらいで出来るならコストダウンになる。
我妻委員長	でも実が小さいので残る量も小さくなるから。
鈴木委員	３割くらい。３５から４０。
山岸委員	山田錦は粒が大きくて芯が結構、残るんだってね。
鈴木委員	そうです。 かつて一ノ蔵さんも下小牛田で酒用の米を作ったじゃないですか。齋林さんが仲介して作った経緯もあったんですよ。
我妻委員長	あれ、どうなったんですたっけ。
鈴木委員	あれはちょっと。震災絡みもあったでしょうし、一ノ蔵自体が米作りをしているというのもありますけども。
我妻委員長	はい、副委員長。

山岸委員	齋林本店で独自にやったのは下小牛田の1反だけだったんだけど、俺たちも植えに行ったりね、そういうイベント方式にして仙台の居酒屋の人たちが日曜日、田植えして焼肉パーティやったりして。それを塩釜の酒蔵に頼んで齋林という名前の酒を作ったんですよ。画期的だったね。
鈴木委員	そういうのも農商工連携。
山岸委員	まさしくそうだったんだね。どうしても1本が3千円くらいになっちゃうわけ。普通酒が3千円。数が少ないしコストが高くなっちゃう。
千葉委員	だから研究機関から連携してお酒に合う品種を開発して育てていくところに大事なものがある。今までもやっているのだけど、現実はなかなかというのが。だから山田錦が巨人になっているじゃないですか。
我妻委員長	今、千葉委員から出たように酒蔵だけで解決できない問題があるということも確かに。ただ、皆さんから出されたように娘さんが夏吟醸という新たな挑戦をして、地元産を使ってやっていこうという姿勢がどこまで成功していくか、かなり、大きなポイントでもあるのかな。
千葉委員	ササニシキがそんなに削らなくともいいんだとなれば、材料になればものすごい市場が。当然、安くなるわけですから。技法を研究しているんだったら。
我妻委員長	吟醸ですから、かなり削ることは削るんでしょうけども、地元のひとめぼれを使ってやると言っていたので。一定の採算ベースに乗るようになれば、味も評判が良くなれば今後、それこそ地元の酒、かなりピーアールになる可能性が。 (「飲んで評価をして育てると」の声) その辺も皆さんで共通認識できると思うので。 じゃ、次は最後になりますね。ハニーローズ。これもだいが難しい面も出た。
鈴木委員	もちろん東北屈指のバラの産地であります南郷地域の最大の組織、面積であります、この間、出荷先なども聞きましたけども、京浜を主にしながら仙台、北海道、八戸等も含めてほとんど市場出荷していると。 自家売りは1割にも満たないような状況のようでしたし、これから町の花としてどのようにピーアールしながら地元に対して販売促進ができるのかなというのを考えて、この間はずっといました。 ほとんどバラの生産工場的なところでありましたし、多様な品種を作付しながら、あとは色、好みに応じて作付しているということもありますし、ただ、そういうところで地元でやるといったときには、そのとき咲いている花を利用した花束を作ったりするんでしょうから、10種類、20種類咲いている中の組み合わせで、それが1年中出るという話ではないので、そういういろんな色変わり、品種替わりをしていく、そういう捉え方をうまく使いながら売れる方法、どのような方法があるのかなと思いながら、この間、話を聞いておりました。 一番はやっぱり私も作っておりますし、その中ではとにかく社長の説明のとおり、もともと花は自由化、最初からなので円が高くなるとどう

	しても輸入が増えるし、需要期になると商社があらためて入れている状況が必ず出てくるので、ま、母の日のカーネーションやバラなどもありますけども、そういう今、生産したものを売るという状態が少ないというのなかなか厳しいところになるのかなと。 かつては鉢物もちょっとしていたこともありますが、今はしていないような話でしたし、いろんな試みは最初あったんでしょうけども、今は本当に生花というか切り花のほうの生産で目いっぱいのような話だったので、そのほかの余力はどこまであるのかなというのを感じてきました。
我妻委員長	はい、前原委員。
前原委員	鈴木さんにだいが言っていたいたんですけれども、認識的には一緒です。ＴＰＰに関係なくバラの値段は決められる、商社が値段を決めるような、それで市場対小売は９対１ですよと。学習させられました。 それで一番感じたのは、１３０万株を植え込んで生産してそれを市場に９割持っていくと。ただ、本当に儲かるのは自分たちで売ったほうが儲かるんだよ。 だったら何ができるかなというのを考えるときに、私的には去年バラフェスに行ったときに、あれだけの集客力があるバラフェスをやっているんですよ。あれをもっとピーアールできないかなと。ネット上というかＷｅｂで販売するというのも一つの方法だと思います。ただ、生ものですから、その辺をうまく救うためには、あとで出てくると思うんですけれども道の駅構想的な部分ですとか、そういう部分をうまく活用して、あとは花野果とか元気くんとか、そういう部分で自分たちで値段を決められる市場を作れないのかなというのを、我々も考えられるんじゃないかと思って帰ってきました。
我妻委員長	はい、千葉委員。
千葉委員	基本的にはバラ、こういう仕事も難しいなと初めて行って感じてきました。ただ、商品そのものが時間の制約もあるし、為替変動のこともあるし、難しい商品だということは感覚的に意識していましたが、結構、難しいなと思ってきました。 行政よりも彼らは生きるために真剣にものを考えて方向を選んでいるはずですし、そこに行政がどうこうできる範囲がものすごく少ないんじゃないかなと思っている。 そういう中で町として自治体としてどうかというのは、彼らの経営上役に立つ手段はあるのだろうか。彼らの経営方針の中で役立つ、あるいは手助けできること。お金以外でね。お金をどんどん出してくれたらこんないいことはないので、これはできませんので、やっぱり販売するところであるいは利用するところで町が協力できることがあれば、そういうものも大事にして下支えする応援ぐらいしかないのかなというふうに思ってきました。 もう一つ。あれはバラを売っているんですけれども、私の友達はバラの苗木を売っている。苗木の話を聞いていてもやっぱりいろいろあるんです

	けれども、彼らが最終的な商品をやらないでそれを生産する部分に価値を見つけて商売しているということは、やっぱり最終商品を生産して売る商売というのは、これは難しいのかなというのが本音の感覚ですね。 だから、町ができることというのは、みんなで使ってやることぐらいなのかなというふうな思いで帰ってきました。
我妻委員長	はい、櫻井委員。
櫻井委員	皆さんがお話したとおりでありますけれどもね、私のイメージは、バラは高級品というイメージがあるんです。なかなかバラは育てるのも大変だし、病害にも連鎖的にかかりやすいんですね。昔からバラは愛と繁栄の象徴と言われている。 先ほど前原委員が言ったとおり、バラフェスティバルが定着してくるとね。仙台方面からもお客さんが来ている。いろんなバラ染めの加工なんかもあそこでやったと思う。ですから、好きな方は集客できると思う。 ただし、千葉委員が言ったとおり、町がどのようにバックアップできるか、買うぐらいかなということですけども、バラは美里町の町花だから、もう少し行政が力を入れてやるべきだと思いますね。 私はバラが好きな方と3人で岩手県のミリオンバラ園というのかな、入場が1000円で食事もセットすると1500円だったかな。株も分けて売っているんだね。 だから、もう少し佐々木社長、発想を変えてね。ピーアールが若干足りないんじゃないかな。バラ好きな方は来るよ、遠くからでも。栽培して人を使って、それだけで手一杯なのかなと思っているんですけどもね、恐らく、市場にやっていれば。 花屋さんにも聞いてみたんです。どうなの町花のバラ、ここで生産しているんだけど、あなたのところで買っているのと。高くて手が出ませんと。市場で買ってきたほうが安くていいと言うんだな。 あとはブランドじゃないかなと思っています。
我妻委員長	はい、副委員長。
山岸委員	私もね、この間も話しましたがけれど、ハニーローズさんとはライオンズクラブ時代に誕生日のプレゼントに花という経過もございまして。 ただ、私は櫻井委員が言ったように、バラは町花にもなっているということが一番重要な部分だと思っています。それ故に町としてもバラフェスティバルに対して助成して盛り上げている、町も支援しているんだということはまず認識しておりますけども。 話を聞いて感じたのは130万株、34種類を年に5回転させると。東京が60パーセント、仙台30パーセント、青森が10パーセント、あくまでも市場出荷での販売が主となっています。それはそれでいいと思いますよ。要するにあれだけの生産量を持っているのであれば、町内で消化することはもう不可能ですから、当然市場に出せばいっぱい売って美里町に税金として還元してもらおう。そういう方法がいいと思うんです。 ただ、もう一つ。私はもっとこうしたらどうなのかなと思ったのは、日

	本一、世界一、もっと規模を拡大してね。今、オランダなんかは人手がなくて機械化でばんばん生産できるシステムとか、すごく近代化している。農業というのはみんな近代化してくるけれども、そういう方向までなんとか持って行って、圧倒的な量、美里のバラというレッテルを貼って市場に出せるまで成長してほしいなと思ってきました。 話を聞くと、もう今やっていることで一杯というような、ナシもそうだったし、こういう生産している方というのはほとんどが目一杯でやっているんだね。てっきり頑張っている。そこには新しいことをやろうとか別な方に取り組もうという余裕がないというのも、すごく感じてきました。その辺をなんとかうまく前に進めるよう、やれるような方向ができないのかなということを感じてきました。
我妻委員長	皆さんから話をさせていただきました。 ほぼ共通していますけど、最後のほうにバラ園の話もしましたよね。小さくてもバラ園などの必要性は確認できたのかなと思います。ただ、ハニーローズさんでは管理まではできませんよと。 その辺のね、さっき皆さんから出たように切り花として出荷して、あるいはそういう商品づくりには力をずっと注いでいるけど、櫻井委員から出たように管理がかなり難しい植物でもあるし。町でバラ園を造成するとしても、相談はしても管理をハニーローズさんに委託するというのはなかなか困難なのかなと私は感じてきたのね。どう連携するかも含めて今後の課題にはなるのかなと。副委員長も言ったように手一杯というのは確かにあるので。植えるまではいいとしてもね、その後の管理となるとハニーローズさんが責任持ってくださいとは言えない、確認されたという感じはしました。 ざっと4カ所、出していただいて、ほぼ共通認識にさせていただいたのかなと思いますので。私も初めて行ったというのが多いです、これらをベースに今後、農商工連携とか活性化施設との絡みも出てくるでしょうからその辺を。 もちろんこの4カ所以外にもつないでいくところはあると思いますが、最低この4カ所回ってきたところを土台にしながら今後の議論に発展させていきたいなと思います。 暫時、休憩します。
	休憩 10:34 再開 10:40
我妻委員長	再開します。 前段の内容とも関連するかと思いますが、今後の議論の参考とするための所管事務調査について検討したいと思います。 最初に、5月17日に全協で活性化拠点施設の説明がされます。直接、この内容うんぬんに絡めるのはどうかなと。ただ、関連は出てきますけど、

	これを焦点とした施策はね。所管事務調査、その辺どうするのかなという悩ましいところもあるので。それはそれとして、場所とか具体的に出てるので、それに直接言及しないで、いずれ道の駅とか活性化施設ということと、農商工連携の在り方について広く学んでくるという方向でいいですかね。
千葉委員	活性化に道の駅という冠が付いているだけであって、その下のほうを我々はやっているんだから。これは一つのあれとして考えるのが、私も正しいんじゃないかなと思います。
前原委員	農商工連携の中。
我妻委員長	農商工連携の中の発信基地とか、産業とか含めた施設と。
千葉委員	難しいね。
我妻委員長	難しいですね。
千葉委員	ちょっと雑談みたいですけども、実はこういうのは私も初めてだから結論として非常に難しいなと。プロに対抗して我々、何ができるかと。ところが福祉なんかは困っているのを見つけて、これやろう、あれやろうと金のこと考えないですからなんでもあるんです、やろうと思えば現実には。だけでもここはやっぱり作り上げていかなくちゃならないからね。難しいね、この部分は。 批評で終わっているのが我々ですから、大体、作り上げることをあまりしたことがないのでね。
我妻委員長	はい、副委員長。
山岸委員	だから、難しいので、我々この4カ所を視察して共通認識しましょうということで行ってきたんですけども、まず、一つ。
我妻委員長	副委員長から案を出してください。
山岸委員	委員長は基本的にはどういう、どの辺とか、どの県の。
我妻委員長	私が言うとあれなんで。私が基本的なことを言ったら副委員長に反論されましたので、今日は副委員長から提案してもらいます。
山岸委員	いや、ちょっと。まず委員長の考えを聞いてからと思ったんですけども。
我妻委員長	私が案を出しても。 副委員長に案を出してもらって進めたいと思いますが、どうですかね。 (「はい」の声)
山岸委員	では、せっかく委員長からご指名というか、振られましたので。 私、考えていたのは一応、2カ所ちょっと考えてきたんです。まず一つはですね、愛知県刈谷ハイウエーオアシスというところがあるんです。設計士の鶴飼哲矢氏という方が設計されたということで、ハイウエーオアシス、全国で3カ所ぐらいされているということで、大変集客があって子どもからおじいさんまで半日あるいは1日ぐらい遊んで、最後には買い物をして帰っていくという、大変当たっているといいますが繁盛している道の駅です、これもね。ただ、道の駅という名前にはしていませんけども。そこを私は一回、視察研修したいなという思いがあります。

	それからもう一つはですね、岩手県のオガール紫波という株式会社でやっているところ。これは図書館とか行政が入っているんですけども、経営が株式会社方式でやっているところ。昨年だったかNHKかなんかのテレビ取材で、私もテレビで知ったんですけども、それに設計で携わった方は岩手紫波出身の方。東京でなんかそういう勤めをしていて、紫波に帰ってきてみんなで立ち上げて、もともと何十億かかるのを3分の1ぐらいに予算を減らして安く仕上げたということで、今、大変集客がある。昨日ちょっと町長と話したら、私は2回行って見てきましたと言っていましたけどね。私たちが農商工連携の中ではこういうところも一応は見ておいたほうが。ただ農商工だけじゃなくて、運営主体が株式会社方式でやっているということも、私たちの知識として知っておいたほうがいいかなと思ひまして、この2カ所を提案したいと思ひました。
我妻委員長	愛知県の。
山岸委員	刈谷市吉野、セントラルプラザというところなんだね。愛知県刈谷ハイウェイオアシス。会社名がセントラルプラザというのかな。
櫻井委員	もう一つは。
山岸委員	岩手県はオガール紫波。
我妻委員長	紫波町のね。これは議運でも見てきた。施設作っただけで、まだ。大きい図書館がある。
山岸委員	すごく大きい図書館。公民館機能があるんでしょう。
我妻委員長	ちょっと農商工連携というよりも。
山岸委員	またちょっと違うけどね。 (「なら、多賀城を見たらいいさ」の声) 前原さん、タブレットで見たらオガール紫波、すぐ出てくるから。
我妻委員長	暫時、休憩します。
	休憩 10:47 再開 11:57
我妻委員長	再開します。 なかなか的を絞り切れませんので、鈴木委員の協力もいただきながら副委員長と3人で設定したいと思います。あとで確認のための行動は取りますが、一応3人で案を作らせていただきます。 では次回ですね。 (日程調整) では、23日の9時半から。 (「はい」の声) それまで3人で検討させていただきます。 ということで次回は23日の9時半。そこで行先を決めたいと思ひます。それでは以上で。副委員長お願いします。

山岸副委員長	大変長い時間、協議をさせていただきまして、結論がなかなか出ませんでしたけども、この間の４カ所、皆さんから共通の意見が出ました。あとは次回まで３人でなんとかまとめたいと思います。いいアイデアが見つかりましたら委員長のほうに連絡していただければ協議したいと思いますので、よろしくお願いしたいと思います。 今日は大変ご苦労さまでした。
--------	--

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