

## 総務、産業、建設常任委員会記録

招 集 年 月 日	平成29年3月24日(金)
招 集 の 場 所	議員控室
開 会	午後1時39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	産業振興課 課長 佐藤 淳一 産業振興課課長補佐 今野 正祐 産業振興課課長補佐 佐野 仁 産業振興課課長補佐 小林 誠樹 産業振興課主幹兼係長 川名 秀明 産業振興課主事 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 (産業振興課との意見交換)
そ の 他	
閉 会	午後3時16分

2号様式 協議の経過

<p>我妻委員長</p>	<p>大変御苦労さまでございます。大分、日差しも春らしくなってきました今日は暖かいようですね。</p> <p>始まる前に試食もさせていただきまして、大分おなかのほうもきつくなっていましたけれども。</p> <p>ただいまから総務産業建設常任委員会の研究討議に入ってまいりたいと思います。よろしくお願いします。</p> <p>常任委員会、委員全員出席しております。委員会は成立しております。</p> <p>これまで農商工連携ということで研究討論重ねてまいりましたが、前回1月末ですか、JAとの意見交換なども行ってまいりまして、その前には町内の主な各企業さんとの意見交換、それにも産業振興課の課長さん、はじめ職員さんにもお付き合いいただいていますけど。そういったもの一連のを踏まえながら、担当課である産業振興課の皆さんと本日はざっくばらんに意見交換をさせていただければなと。そういうことで今日の場を設定させていただきました。意見交換を踏まえながら私たち議会としてどんな提言を出していったらいいのかというのを最終的にまとめていきたいと思いますので、今日は率直な意見交換をさせていただきたいと思っておりますけれども、よろしくお願いします。</p> <p>意見交換する意味で職員の皆さん、大体この前も、分科会審査でも顔を合わせていますから、いいですね。自己紹介はね。</p> <p>今言いましたけれど、予算審査でも分科会で議論されていますが、あんまりこの農商工連携というか、そこには踏み込んだ議論は予算審査ではやってこなかったと思います。そういったものも含めながらざっくばらんに意見交換させてください。</p> <p>始まる前に新商品の試食もさせていただきました。その関連でちょっと、あのマメは自分のところで栽培したのものを使ったカレー食に結び付けているということですが、特別なマメですか、ひよこ豆。普通、大豆でいいのかな。品種になんか特殊性があるんですか。(「というわけではないみたいです」の声) ないんですね。すると今、町全体ですすめている政策でやっているマメなんかも一応そこに使い得る。</p>
<p>鎌田主事</p>	<p>そうですね、今回、ひよこ豆…。</p>
<p>我妻委員長</p>	<p>ひよこ豆はね。あのカレーはね。</p>
<p>鎌田主事</p>	<p>業者さんにつきましては、有機野菜という形で…。</p>
<p>我妻委員長</p>	<p>有機栽培が特徴ね。</p>
<p>鎌田主事</p>	<p>はい。</p>
<p>我妻委員長</p>	<p>さて、さっき言いましたけども、みどりのとの意見交換等も含めて今日</p>

	<p>の場を設定させていただきましたので。まず、議員の皆さんが率直に聞きたいことは出していただいて、それに担当課のほうからそれぞれ担当されている職員の皆さんで意見をもらおうと。そうことでいいですかね。</p> <p>あと今、資料もいただきましたので、これも参考にしてください。</p>
佐藤課長	議長がもしあれなら、資料のほうを先に。
我妻委員長	説明してもらいますか。
山岸委員	うん。そうだね。
我妻委員長	<p>今、頂いた主に六次産業化の意見交換という題をつけていただきまして、お手元に頂きましたので、まずこれ、説明いただいて、そこから始めてまいりますか。</p> <p>よろしくをお願いします。</p>
小林補佐	<p>産業振興課の小林でございます。どうぞよろしくお願いいたします。</p> <p>本日、意見交換ということでございましたので、手元の資料のほうで、現在取り組んでいるものですか、あるいは私ども、業務を推進しながら、こう考えている、検討している内容とか、全部が町の正式決定でも方針とかという意味合いではなくて。そういった業務を推進していく上でも考えていることなども含めて意見交換の話題提供という形で資料を作成させていただきましたので、どうぞよろしくお願いいたしますと思います。</p> <p>裏表でつくっております、横に1、2、3、4ページという形で移動していきますので、その流れで簡単に話題提供という形で御説明申し上げます。</p> <p>まず町の六次産業化に向けた取組の方向というところで、現在、総合計画のほうでは、第3章が産業という形になっておりまして、力強い産業がいきづくまちづくり、その10項の施策の一つに六次産業化を含む施策を設けてございます。六次産業化や農商工連携を促進するために商品開発や販路開拓に必要な知識の習得あるいは技術の習得といったことを支援をしまして、施策の展開では個性をいかした魅力のある農業の展開を図ると、こういう形で事業を実施してございます。特にその施策の主要目標として掲げておりますが、経過期間であります5年間の中で、町内産業農産物など、町内産業商品を使ったものを20食品をなんとか創出していきましようということを目標に掲げまして取り組んでいるところでございます。平成28年度から本格的に取り組みをスタートさせたところでございまして、その推進に当たっては、「うみ」「そだて」「はぐくむ」といった視点から事業を推進することを念頭において進めていく状況でございます。</p> <p>具体的には人材育成の支援、商品開発の支援、販路開拓の支援ということで人材育成についてはセミナーを開催しましたり、商品開発については</p>

新しいこの制度を立ち上げたりと。商品の販路開拓については町の支援を行ったりということで 28 年度から事業を展開してきたところでございます。

左下の付加価値創出商品開発支援事業補助金の内容を計算しておりましたけれども、こちらを先ほど御試食いただきましたカレーでしたり、あるいはシードルでしたり、大豆でしたり、この事業を活用して今回商品の開発を支援させていただいているという状況になってございます。

六次産業化という形で事業は実施しておりますけれども、付加価値を創出していこうと、こういうことを強く意識しております、農業者だけではなくて、一般の農商工の関係の方とか、そういった方も対象にしながら事業を推進しているという状況でございます。

右側に移りまして、新しい商品を持っていることで、先ほど紹介をいたしました 3 商品も支援事業を活用して創出したところなんですけれども、参考までに御紹介をしますと、そのほかにもいろんな商品が少しずつずつ出てきているような状況になっております。

駅東の T . C a f e さんが作っているみさとブレンドというコーヒーが販売開始になりました。これはキャラクターなどもパッケージに使いながら商品販売をしている状況です。

その隣は手作りハムのズルチェということで、これはとんたろうさんが北浦梨のシーズンに合わせて商品を販売していると。どっちかというところ、にこごりみたいなイメージなんですけれども、洋風の。そういったものも新しい商品として出てきております。

伏見豆腐さんの北浦梨のおとうふムースということで、こちらも伏見さんのところも北浦梨を使った商品、たくさん作っていただいているんですけども、また新しい商品ということでヨークベニマルさんの中で販売をしているという状況でございます。

一番最後の商品は木の屋さんが焙煎有機玄米という美里産米のコメを少し焙煎して混ぜたソフトクリームを木の屋さんの自営の直売所で販売していただいている。

こういった形で、まだまだ量は多くはないですけども、こうした形で補助事業だけでなくいろんなサポートをしながら商品開発を進めている状況でございます。

裏のページに移っていただきまして、儲かる六次産業化、リスク管理の視点から整理をした図なんですけれども。リスクをまず、既存の販売先、新たな販売先。そして既存の生産物、新たな生産物といった形でこう整理をしてみまして、それぞれのリスクを管理面からちょっと眺めてみたいと思

いますけども。

手段1というものが既存の生産物で既存の販売先。これは当然、大きい売り上げ改善にはつながらないんですけども、既存の商品、既存の販売ですからリスクが一番小さい、こういう形になるかと思えます。

次に手段2ということで、既存の生産に加えて新たな販売先というケースです。これは中間流通を経由しないことから新たな取引によって販売単価の向上等が見込むことができます。ただ、一方で販路の開拓あるいは価格の交渉、代金回収など、これまでなかった新たなリスクも同時に生まれてくるケースです。

手段3については、新たな生産、既存の販売先ということで既存の販売先にありますので、取引のリスクは少ないんですけども、やはり商品開発に新規に投資するリスクがあるという形になります。

手段4ということで新たな生産、新たな販売先。4つの手段の中では最も売り上げの増大が見込める手法でありますけども、一方で販路の改革、代金回収、設備投資等々、リスクも大きく。ただ、一般的に六次産業化というふうに強調される場所ですね。どちらかという手段4という形のほうをイメージしがちになっているのかなというふうに思っております。手段4、大変魅力的なんですけども同時にリスクも持っているということが私どもが推進する上で常に頭に置きながら対応しているというところがございます。

その右隣にいきますと、もっとも先般の予算委員会のときにも御説明をさせていただきましたけども、集落営農組織の法人化支援事業の概要という形で、設定がございます。

六次産業と法人化、あまり関係ないかなというふうに言われる状況もあるんですけども、私どもはそれぞれ、関係があるという形で事業を推進してございます。

簡単に事業の御案内をいたしますと、支援事業の概要は、事前の準備段階の支援を行います。合意形成段階の支援を行います。法人経営を想定した段階の支援を行います。主にこの3つのステップで1年間かけて支援をしていきますけども、同時に我々が意識している視点は、人の問題、環境の問題、しくみの問題、これをいかにつくり上げていくかということ念頭に置きながら支援をさせていただいております。幸い、この事業があったから活性化したというふうに思いたいところなんですけども、大柳地区がもう来週、再来週には設立をいたしますし、町区、高城さんは30年中に設立でもう動き出しております。さらに和田、起谷地区の皆さんにも支援のスタート、来年度からスタートしていく方向で進んでおります。今ま

で青生地区の一つだけだったんですけども、こういった形で法人という経営体が美里町に展開しつつある時期にきております。これまでの任意の組合から法人格を取得した団体の経営に変わってきてございます。

実は法人経営の状況を別の視点から見たのが一番左下のカットになります。第一次産業の法人の指向性という形で、法人の動機付けなんですけれども。実は第一次産業、農家の集落営農の皆さんも法人化するという一つの視点でお話を申し上げますと、まずは少ない金額、あるいは設備投資、大型機械が買えるよというような視点でしたり、あるいは耕作の負担軽減が図れる、そういった補助金の受け皿ができますよとか。どちらかと言いますと、いまの時点ではそういった動機付けのほうが大きく作用しているというのが第一次産業の法人化かなというふうに聞いております。

一方、二次産業、三次産業の法人化をするという方々のケースを見ますと、やはり取引企業あるいは金融機関への信頼性を確保したり、取引先に口座をきちんと開設したりですとか、そういった面がどちらかという法人になるときの動機付けとしては大きいのかなと思っております。

法人化の理由をそれぞれ比較しますと、どちらかというとならば第一次産業は効率的な部分を念頭に置いて進めていく、二次、三次のほうはどちらかというとならば効果を意識した法人化をしていく、という状況がある側面から言えるのかなと思っております。

いずれにしても、法人になりますと、一般的にはその普遍的目標としまして、まず企業を存続させること、そして企業を成長させることといった目的が出てまいるかというふうに思っております。

私ども法人化の支援としましては、この「存続指向」から「成長志向」へシフトさせる。ここが実は六次産業化の基盤づくりにつながっていくのではないかというふうな考えで推進をさせていただきます。例えば、農商工連携六次産業と言いますと、どうしても、新商品をつくったり、販売をしたりというふうなことを意識しがちなんですけども、法人化になりまして、農産物の経営栽培を実施する、これもある側面から見れば、農・商・工が連携をしている形になりますし、そういったところも、トータルで考えて推進していきたいなと思っております。

右の最後のカットになります。作り上手より売り上手、マーケティングの視点からというふうに書かせていただきました。

いろんな、こう私なんかも勉強をしながらなんですけども、よくやっぱり講師先生に言われるのが、いいものつくる点では皆つくっているんです。いかに売るかということが今の時代むしろ大切なんです。ということをよく言われます。そういった視点で、商品開発あるいはマーケティングとい

	<p>うことを考えていったはずなんですけど。いわゆる、商品開発の流れを左側から右側に展開しているんですけども、第1段階、第2段階、第3段階というふうに整理をしております、緑の白抜きのほうは消費者視点で書いています。マーケティングと言われる部分の4Cと言われる部分ですけどもカスタマーバリュー、コスト、コンビニエンス、コミュニケーションというところです。</p> <p>一方白のところは緑色の枠で書いてあるのが生産者側の視点ということで、よく商品開発をこの段階を踏んでやっていくという形で言われているんですけども、製品あるいは商品の企画を検討していく。どういったものにするかというものを第一段階で検討します。</p> <p>第二段階では価格ですとか、商品価値の整合性を取ったり、あるいは共同商品の企画をしたりとか。第三段階に入りますと、流通の関係、売り場が会社対会社なのか、会社対個人なのか、そういったところを検討していくと。最終的には販売組織活動ということで、どこで誰に具体的に売っていくとか、さらにはインターネットを使ったり、一雑誌を使ったり、そういった販売組織活動をしていくというのが、一般的な商品開発の流れという形になってございます。</p> <p>実はこの3段階、4段階が私どもとしましては、活性化拠点施設というのを頭に入れながら、実は進めてきたところがありまして。この販売チャンネルを確保していくということが、じつは視点を変えますと売る商品のターゲット層を明確にできるというメリットがあります。そうしますと3段階、4段階が課題が解決されておりますと、1段階、2段階の作業に集中するほうと聞いています。そういった流れがあるのかなというふうに思っております。</p> <p>そういった形の経過を踏みまして六次産業化の促進、作り上手より売り上手という形に展開してございます。</p> <p>私どもとしましては、次の課題としましてはやはり売るといふ出口対策が非常に重要になってくるのかなというふうな認識の中で準備をさせていただいているところでございます。</p> <p>以上、簡単ですけども情報、話題提供という形で終わらせていただきたいと思います。</p>
<p>我妻委員長</p>	<p>今、資料に基づいて説明いただきました。</p> <p>皆さんのほうから、まずお聞きしたいこと、意見も含めてでも結構でございます。</p> <p>じゃ、私のほうからちょっと、今の説明と関連しますが、私たちもこの農商工連携に軸足を移したというのは、やっぱり今まで六次産業というと、</p>

	<p>どうしても生産者が加工、販売までやろうというところでの、生産者を地軸にした取り組みのように考えられるということで。そうじゃなくて、ある地域内にいる生産者、加工業者、販売業者、それを連携を取れないかという、ここにも入っていますけどね、農商工連携。そんな観点でこの去年から農商工連携という軸足を置いて協議してきたわけですが。今説明あったように、この集落営農組織、これ一次産業のほうの効率化を目指すということで。これらのとさっき試食させてもらった、あれ有機農法で作られた産物を加工して販売する。ある意味では六次産業だよ、基本的にね。そういったものを生産の効率性を高めるのと、地域内にある商業加工業との連携、これがまた一つ、また後で瓶のほうのあれも結び付くのかと思うんだけど。そういう意味では、それぞれの団体があるわけですよ、町内に。生産は農協、商業は・・・、工業、加工もかな、商工会とかそういった人たちの総体的な議論、連携というかね、その辺はこの今の説明の中ではどんな連携があらわれているのかなというの、ちょっと。</p>
<p>小林補佐</p>	<p>町内の皆さんの連携という、近くでもいいんですが、連携の具体的な展開については今のところまだ実施をしておりません。さまざまな方が今こういった商品開発なり、専農を通じて新しい若い方も徐々に参加をしてくれている状況でございます。やはり、ネットワークを作って何かを展開するとなりますと、意外に若い人にそれが苦手な方もいらっしゃるとか。また、いろんな意味でまだまだこの元の人数が足りないといえますか、もう少し、こういった人、個々のプレーヤーさんを発掘して育てて支援していきながら、時機が来ましたらそういったこれを加工するネットワークを作ったり販売をそれぞれ、例えば一つを納品するのは、皆さん個々でやっているのはちょっと連携してやったりとか、そういった動きが想定できるんですけども、今の段階ですとまだまだ商品が足りませんので、むしろ技術開発、商品開発のほうを支援させていただくというほうにどちらかというところを置いているという状況でございます。</p>
<p>我妻委員長</p>	<p>今のもう一つ聞くと、その第一次産業の法人化のほうは効率性を高めるというのは・・・。主に契約栽培とか、目は外のほうに向いているような気がするんです。第一次産業の販路ね。それと特産品、今イメージして頭にあるんだけど、特産品のブランド品とか。確かに外にあるのはいいですけども、この町の特産だという町民が目向けられるような品物、そういうふうにしてやっぱり、外にだけ目が向いていると、町内の人たちがなかなかせっかく効率上げたの、生産物でも、いいもの作っているよと言ってもなかなか町民の人たちが自信持てないというか、そここのところ、町内の人たちにも自信を持ってもらえる、そういうやっぱり町内での、何と云うかな、</p>

	<p>理解を広める取り組みというか、そういったものもやっぱり必要なのかなと。ただ今はその技術開発と、商品開発のほうに力を入れていると。これからということにもなるかと思うんだけど。作ったものを町内のみんなが共有できるようなそういう産業、それも並行して、そのためには、町内の団体との情報交換というか、共有化する、そういう作業も必要なのかなと思うんだけど、その辺はどう考えて…。あくまでも段階論ですか、ここまで技術開発だ、ここから商品、ここからここまで商品開発だと。この段階までこなかったら町内の連携はないんだという、そういう段階論ですか。</p>
<p>小林補佐</p>	<p>まず、農産物を、農業そのものが市場を変えますといたしますか、需要のほうにあるかと言いますと、町内で全部消費できませんので、言い方をかえると輸出産業というふうに思っております。ですので、美里町の方々の売地も大切なんですけども、消費する域外の方々が美里町の商品をどういうふうに評価してもらえるかということのほうが産業経済という視点からは私はより重要なのかなと思っています。外にたくさん売って、中にお金を持ってきて、その資金を美里町の中で回すというのが、多分理想なのかなというふうに思っています。商品開発のほうの、やはりターゲットというところから言いますとどうしてもそこ抜きで見ていくという形が私は必要なのかなというふうに思っています。ただそれをまた町民の方が見たときに、例えばカルビーのポテトチップス、美里産のジャガイモを出していくといったところを美里の農業の魅力の一つとして町の皆様にも御理解をいただくという場合は、皆さんがそういった視点で見ていただけるということはあると思っておりますけども。だからすごく難しいところはあるかと思っておりました。美里の方がよくても周囲の方の評価が得られないと産業として成立しませんので、そこはターゲットとしては、どちらかというとやはり域外の方々をターゲットにしていくのが必要なのかなというふうには思っています。</p>
<p>我妻委員長</p>	<p>それは分かるの。町内だけで消費しても、はっきり輸出しなければ外貨は集まってこないんで。お金は集まってこないんで。町内だけで生産、町内の人だけでちまちまと慰めて食べ合っているだけではね、それは分かりますけれど。ただ、町内、みんなでこう、美里の活性化、そこに向けていこうとしたら、町内でこういうものをつくっているんで、もっともっと町内の共有化するという作業も同時に、今日はこうやって試飲、試食、我々もそれも一つの手段だと思うし、そういったところは段階論ですかということで、私、ある程度並行的な取り組みも必要なんじゃないのかなという意味で聞いた。</p>
<p>小林補佐</p>	<p>段階的にと言いますか、自然発生的にと言いますか、認知が例えば商品</p>

	<p>として認知がされていれば、それを町内、町外問わず、私は美里のものとして生きてくるのかなというふうに思っていますので、それをあえて町内に対して販売戦略や販売促進活動を限定的にかけてくということではなくて、やっぱり同じ消費者という形で普及をしていったほうがいいのかなというふうには考えています。</p>
我妻委員長	<p>消費者と言うのではなくて第一次産業、さっき六次産業から出発した。自分の生産したものを、それでは町内の加工、販売と連携できる、そういう視点もそういう意味での共有化し合う、あれも、だから六次じゃなくて連携して町内の特産にする。それを一次産業はどうしても外に売って、資金を外から呼び込まなくちゃいけないの、分かるけど、それを生産者が六次化して技術開発、商品開発していると。それを横の連携でできるような力をやっぱり、必要じゃないのかなという観点でその共有化と聞いたんです。</p>
小林補佐	<p>すみません、ちょっとあの認識が間違っていました。すみません。</p> <p>そういった連携については、当然、生産コストを下げる意味でも地元の人たちと手を組んだほうがいいわけですので、そこはなるべく地元、次はなるべく近くというイメージで事業を推進しております。ただ、それをシステム化しているかと言われると、まだまだそこまでは至っていませんし、商品によって作り方というのは変わってくるものですから、連携先も変わってくるというのはあると思います。ただ、町としてはやはり町内で加工できる業者さんがいれば、そこをお願いしたいと思えますし、やはり、そういったことは意識しながらやりたいと思っております。例えば、先ほどのシードルなんか、もしかすると町内の黄金澤さんができるかもしれないですけど、ちょっとまだリスクが高くて、専門的にやっている方で近いところというのを探してやったりとか、徐々にそういった動きになってくれば、地元で連携した商品というのを続けていきたいなというふうに思うんですけれど。</p>
我妻委員長	<p>いや今、直接出たけれども、町内で作るとなるともう限られてくるんだけど。それもなかなか一挙にあそこだというのは難しいのはあるかもわからないけど。この間、JAと交流したときもJAは、やっぱり生産のほうに。だから契約栽培とか、そういうのをメインで。ただ、同じ生産のほうでも、もっとこう営農組織、団体であれ個人であれ、どういう作物が売れるのとか、そういったのを農家の人たちが情報を共有できるような、あそこに行けば情報がすぐに得られるとかそういうことが必要じゃないかという話もあったのね。ま、こっちもしたんだけど。そういう意味でその農協、商工会、あと町、そして第一次産業ではこういう生産物が重点化するとか、じゃ、それを使って、それを自分で加工して店で売りたいとか、</p>

	<p>さっきのカレーじゃないけども、これもやっぱり、有機栽培のほうがいいよねとか、そういった情報を共有できるような場を、生産者のほうではこういうのを今指向してつくろうとしている。それを加工してやれるような人があるんだったら、こういうふうに加工作ううちの店でちょっと目玉にしようとか、そういうのを共有し合えるような場の設定というか、そういう意味での連携というのは、さっきイメージしているのかなと。まだ今はしてなくても。</p>
小林補佐	<p>場の設定はすごく意識をしています。</p>
我妻委員長	<p>しているのね。</p>
小林補佐	<p>しているんですけども、まだかなと思っています。(「その段階に至ってないんだね」の声)もう少し、加工の…、なんと言うんですか、変な言い方ですけども、皆さんの温度をこう見ながら、まだちょっと早いかなという気がしてまして、少しずつ温度が高まってきたのを現場で感じながら仕掛けてはいきたいというのが、ちょっと本音では思っていました。</p>
佐藤課長	<p>個別的には、例えば町内の飲食店さんとか、今、観光やっている方なんかも直接的な取引はやっぱりあるんです。あなたのつくっているのは私のほうで買います、直接買いますという話を持って、JAを通さないというふうなのは随所にあるんですけども、やっぱり、そこだけの部分でしかまだなっていないということで、全体的に例えば法人化したときに、じゃ、うちはここから供給をお願いしますというところまでは組織的な量の確保とか、それがなかなか困難という状況にあります。例えば、南郷地域の学校給食さんですとJAさんから仕入れてやっていますというのは、一定程度のやっぱり共有の安定性がないと事業としては困ります。特に学校は給食なんか出ますと、安全安心のほかに、給食だったら、給食出せないのでは困りますという部分でもやっぱりニーズとしては安定的に供給してもらわないと、という部分でそれだけのやっぱり連携できる形になれば、法人化という部分は普通になってくるんでないかなという視点で今取り組んでいる状況でございます。</p>
我妻委員長	<p>さっき言ったように法人化の、青生みらいす一つだったのが、さっきの話聞くと、三つ、さらに二つ、そんな感じで。その法人化、地元の法人化された農業組織と、そこにこういう作物作ってくれば、こういうふうに確保したいよとか、そういったものも一緒に考えられるような、そういう町からこういう作物というんじゃないで、そういう場をこう、情報交換できる場をつくっていくのは町の仕事なのかなと。こういう作物で、こういうのを作りなさいじゃなくて、そういう、さっき今もう、個人の出始めでそういうのをもう少し、情報を得られやすいようなそういう場を設定して</p>

	<p>やっってるのが行政なのかなと気はするんだけど。これからということもあるんだろうけど。さっき温度差というみたいに…。</p>
小林補佐	<p>農業水産業者なんかも、ゆくゆくはネットワークが必要だというふうに思っていました。今ようやく気運が高まってこれからやろうという時機ですので、あんまりそこまで先走ってしまうと困るところもあるようですが、当然生産ルート、課長が話したようにですね、会社間で大きく六次産業をやっていこうとすると生産ルートとか、そういったことも安定してやっていかなければいけませんので、一法人だけではできないことはやっぱり連携を組んでやっっていくという姿がこれから必要になってくるのではないかなと思っていました。</p>
我妻委員長	<p>この農業法人化のこの組織の中で六次化に向けてさっきのような契約栽培だけでなく、さっきのような六次化として、近くの人の農商工の連携もあるかもわからないけども、まずその辺の考えを持って進めようとしているのも特徴あるのですか。この6団体。</p>
小林補佐	<p>今、御支援させていただいているところで、設立とあわせて農産加工を六次産業まで設備投資をするということはないです。私たちもそこは勧めていません。まずはきちんと法人を立ち上げていただいて利益を確保していただいて、次の設備投資に備えてもらうということのほうが優先だと思っています。ただ、法人化とあわせてさっきのリスクの段階で言えば、2番目、3番目ぐらいになるんですけれども、せっかくなんで新しい作物に挑戦しましょうとか、そういった動きは出ています。</p>
我妻委員長	<p>私だけ聞いてもあれなんで。</p>
山岸委員	<p>この資料を見てね、町としての進め方としてはベストな進め方をされていると思っています。それでちょっとお尋ねしたいのは、この開発支援事業補助金、当年度3月31日までとなっているのは今月いっぱいということでもいいんですか。対象期間、補助額。28年の、どの…</p>
小林補佐	<p>当年度ということですね。</p>
山岸委員	<p>今月いっぱい対象期間ということでもいいんですね。 それで、この資料の裏側の4ページに、これに対象期間の中で補助額を申請してきたのがこの4店の店ということでもいいんですか。</p>
鎌田主事	<p>こちら載せている4店につきましては、補助金の活用はしていません。</p>
山岸委員	<p>活用はしなくて独自でやっているということね。</p>
鎌田主事	<p>先ほど紹介した3軒だけがこちらの…。</p>
山岸副委員	<p>ということはこの補助金を使ったのは1軒というか…</p>
鎌田主事	<p>先ほどの、紹介した…。</p>

山岸委員	<p>カレーの。</p> <p>その店が1軒使ったということでいいんですよね、補助金を・・・（「3軒」の声）あ、3軒使った。食べたやつと、ナシのワインと言うのかな、（「シードル」の声）シードルと、カレーと（「マメと」の声）マメもね。</p> <p>この四つの店とこれは全く今日、私たち試食したのとは関係ない・・・。</p>
佐藤課長	<p>独自に・・・。</p>
山岸委員	<p>これは独自にね。</p>
佐藤課長	<p>独自に店のほうで・・・。</p>
山岸委員	<p>あともう一つは、この新しい商品の動きということで販売期間というのは限定されていますよね。当然、商品の内容によって夏場とか、冬場でしか、あるいはナシなんかはね、一時期でしか取れないから、当然な結果ではあるんですけども。ソフトクリームだけは年中、今出せるということでいいんですけども。確かに今、まさしくポップ、ステップ、ジャンプのステップまで今ようやく来ているのかなと私印象を受けています。当然事業者というのは、情報というのは自分でみんな調べますし、町がその情報提供となっているその段階ではないですからね。我々だって、自分の必要な仕事をやっているのであれば、同じ業者だったりあるいは組合だったり、幾らでも情報取れますから。それは町でどうのこうのという話ではないと思います。商品開発する人というのは、それだけ考えていますから。一番はここに資料にあるようにリスクが必ずありますよね。それで新しい商品に取り組むというと必ず資金も要るし、時間も要るし、人も要るしね。ものすごくリスクがあるんです。その中でこれだけ商品開発を4店舗の方々はやっているということは、ものすごく俺、すばらしいと思いますし、これを育てていくのが町のほうの役割だと思っています。これをとにかく、どんどん何とかこう継続的に持続的にこの商品を提供できるようなバックアップは町でできたらいいなと思います。最低でも3年とか4年かかりますよね。新商品が町内の人に認知されるだけでも恐らく3、4年かかると思います。一番私が思っていたの、萩の月というお菓子ありましたよね。今ではもうすごい規模でものすごい売上やっています。あれもどこだっけ、あそこは、あなたのほうの近くだよな。（「大河原」の声あり）大河原でしょう。あそこで、昔の小さな、本当にこの辺にあるようなお菓子屋さんで開発したのが爆発的なヒットで今ものすごくメジャーな商品になっちゃって、この辺のスーパー、デパート、全部入っていますよね。だから要するに芸能人も歌手もCDもぽんとヒットするとすごい全国レベルで広がっていくという、私はいつも商品開発がそこにいつかヒットするんでないかと思って、ま、それがあある意味、夢かもしれないけれども、そういうことを</p>

	<p>見据えてというか、そこまでたどり着くのは大変なことなんだけど、それらを町でどのようにバックアップするかということだと思っんです。だから、今、さっきずっと説明聞いていると今ようやくこの人材育成と商品開発、ここ3年の話ですよ。27年、28年、今年も含めて。これからだと私は思っていますから。小林さんのこの資料つくったり、すごい内容はね、全く私たち商工会の会議、こういうコンサルタントなんか理想的なこと全部出てきますから、資料としては。見てね、もっとも、このとおり、そのとおりと思っんですよ。でも、これをどれだけ実践できるか、それを受け入れてやれる事業主がいるかどうか、そこだと思っんです。一番は。でも、駄目でなくて、やっぱり頑張っって継続するしかないんです。小さな地道な努力を積み重ねていって、ようやくある程度のレベルまで達していくとね。それが成功してやっても、個人でやるというと必ず限界が来ますからね。そういうのが、町がどれだけバックアップできるかということが要だと思っっているんですけども。</p> <p>それで最後にお尋ねします。この新しい商品の場合、この4店舗は独自で商品開発して今実際販売しているわけですよ。これは当然町のほうで把握しているからこういう資料に載せられたと思っんですけども、こういう開発をしている方々にも、町としてのなんか支援というかバックアップというのは何かできる可能性はあるんですか。</p>
小林補佐	<p>当然、商品開発の支援事業は皆さんといろいろ案内させていただきました。ただ、やはり…、例えば、とんたろうさんとか、伏見さんのところなんかも独自にぼんちやっちゃいますし、そういうところとかは逆に商品できた後の紹介を町のホームページで載せたりとか、いろんな物産のほう、情報提供のところに入れたりとか、そういった形で御案内はさせていただいておりましたし、後は物産協さんとか、そういったところでのつながりという形ですね。出来る人、どんどんやっていただけるので、補助金をまだこれは使うまでではないなという商品とか、これ次やるときは使うとかというのもあると思っんです。</p>
山岸委員	<p>あと、美里町の発信している物産協であり、あと町の特色というか、そういうの、観光的な発信するパンフレットありますよね。こういう方々の商品もね、どんどん載せてほしいんです。それで宣伝効果につながるし。個人で宣伝、パンフレット作ると、またお金かかるし、町のほうでそういうことを一緒に載せていただければ結構プラスになるんでないかと思っんです。</p>
佐藤産業振興課長	<p>商売やっている方はやっぱり商品開発が早いんです。いろんなものやって、それで売れる売れないでまた切り替わってと。逆に農家の生産者の方</p>

	<p>は、今までそういう機会が逆がないので、そのステップでこれをつくって、じゃ、加工したらどう売れるということとか、それらはやっぱりその町でやるターゲットとしては若干違うということです。もう慣れている方は次々研究して、やっぱり売れなくちゃ店としての知名度も上がらないというので、そういう部分について町としても、県と主催している東京のほうにもありますように、一緒に行って売るとか、県庁であるところで出店しませんか、というお話はさせていただきますので。</p>
山岸委員	<p>そうですね。宮城県庁なんかでも決まっているんだね。今週は宮城県のどこどこ町の物産とか、俺ら夕べ、研修で行ってたりするんだけど。あと東京にも宮城県のアンテナショップありますよね。そういうところにも各県からも商工会なんか物産観光協会も美里町のそういう商品を実際持って行って、そういうこと実際やっていますからね。そういうときに、こういう商品をなんとか一緒にこう持って行ってね、やれるようにしてもらえればなおさらいいんでないかと思うんですけども。一番は今、課長さん言ったように、ここにいる方々、商工業者なんです。今言ったのは農家の方が六次産業に取り組むときに、それなりの余裕とあるいは資金力だとか無いとなかなか取り組めないんでないかと私は思っているんです。実際、今、特に南郷地域の方は何軒か取り組んでいる方がいますからね。その方々はある意味、モデルにもなってるしね。一番は農家の方々が六次産業に取り組むときのノウハウ、ま、それなりのノウハウはもうみんな知っていてやっているんだけども。どれだけ売れて…</p>
鈴木委員	<p>一ついいですか。</p> <p>今、副委員長の言ったのは、前、六次化の問題を取り上げていろいろやっていたけども、先ほど委員長の申したとおり、農家の方々のこれから法人化、もしくは個人でやっている方々がそこまで、二次、三次まで行けないので、今回農商工連携を考えましょう、という今回のテーマだったと私は認識しているんですけども。その中で、ぜひ進めていただきたいというのが、二次、三次。特にそういう、まあ、一次産業に関しては、本当に美里町というのは取れないのがないくらい、産品はいろいろあると思うんです。コメから始め、果物、本当に肉もそうですけども、さまざまなものがとれる所でどれを絞ってどれに焦点を当ててやっていくか、というのが一番大切なことだと思っていますし、例えばその中でなかなか私たち、つくっている方も、うまくアイデアも出ませんが、やはり、その商品開発、これ総統するという部分のアイデアをいろんな方々、例えば二次産業の場では消費者の方含めて、または、もしかか集団、生徒さん、高校生のアイデアなども入れながら、さまざまなことを考えてやっているのが現状</p>

	<p>で。例えば、六次化で多分、西側の餅屋さんもいれば東側の町内の餅屋さんもあれば、本当に六次産業を農家としてやっている、本当にすばらしい方々だと私は認識しております。農家をしながら、というのもありますし、二次、三次に中心、今はスタンスを見ながらやっていますが、今はやっていますけれども、そういう方々もおります。だから、例えばその中でやっていくのに、どの商品というか、農産物といたらいいか、そこをどう使っているか、あり過ぎるから選ぶのに困るんじゃないかなという具合で私は思っていますし、だから…</p>
我妻委員長	<p>この前の重点化の。</p>
鈴木委員	<p>はい。それでその中でやはり、副委員長が申した商工会、物産協または農協のJA加工、生産部会含めてあとは中高生いろんなアイデアを頂きながら、例えば前、まちづくりでしましたふるさとのまちづくりコンテストじゃないですけども、ある程度そういうコンテスト的なことも何回か前もしているとは思いますが、新たにやっぱりそういうのも本当に町としての顔としての商品開発を、ということをごさんでいろんな知恵を出していただく機会に、ぜひ、私たちも仙台の生産部会もこういうのも見ますけども、町としてのアイデアも皆さんの中から出していただいて。その中でやっぱり意欲かけていって、淘汰されるというのは変ですけども、それを出していけるのが委員長が申したとおり何年かかかると。時間はかかるでしょうけども、その部分が一番、入り口が窓口になればいいので、なかなか厳しいかと思えますけども、私の意見もちょっといろいろバラバラですけども。とにかく、商品開発を一番どうしていくかということなんで。そしてもちろん、このホップ、ステップ、ジャンプなんですけども、この人材はいっぱいいると思います。今、農家の方々、もちろん物つくっている方々、あと加工及び商業者の方、全部含めてそれぞれの人材はいっぱいいるかと思えます。これからの一番、この真ん中の商品開発とあります。これが一番だと思うんで、ぜひ、そこをやっていただければ販路開拓、そこから必ず商品開発がもしできた場合、必ずや進めていけると思っていますし、それだけでやっている方々もいますので、ぜひ、私としても商品開発に重点を置いていただきたいと思います。</p> <p>以上です。</p>
我妻委員長	<p>前原さん。</p>
前原委員	<p>俺的には、鈴木さん、そのとおりね、恵まれたと、何度もつくれる田んぼをよく言うんですけど、そういうイメージが強くて、ただ、例えば鈴木さんにしろ、私にしろ、20年は確実に出ると思います。海外の先進地の視察に行っているんですよ。その中で将来のこういうふうになりますよと</p>

	<p>いうのを 20 年前、30 ぐらい近くに見ているわけですよ。自分たち、そうやって今、商売やっていたり、農家やっていたりしていると思うんですよ。それなりに研究はしていると思うんですけど。今も、これから頑張ろうとしている 20 代、または 30 代でもいいと思いますが、中心になっている人間が頭でっかちになっているんですよ。もっといろんなものを見てもらって、どうせならこうやってある程度流通つくっているんだよとか。例えば、ワインの産地に行って、ワインも今は国際的にはすごい厳しい時代になっているんですけども、そういう所を見てきて、フランスのボルドーというところが東北でやったとか、そういうのをじかで見てくると違うと思うんですよ。ただ、ものを何でもつくれる、つくろう、絞っていこうというんじゃないくて、もっと違う意味で若い人たちにすぐ見てもらう。また違うの、見えてくると思います。</p> <p>あと、もう一つなんですけど、つくっていただいたこの 6 ページに集団営農組織の法人化支援の概要のやつで、1 法人はもう動いています。その動いている法人は実際、経営的には今はどうなんですかね。</p>
小林補佐	<p>青生さん、経営ですかね。ちょっと決算状況の中身まで確認はしないですけども。</p>
川名係長	<p>さすがに決算の細かいところの確認はしてはいないですが、いろいろお話を聞くかぎりでは、どうしても農業法人という面からすると収支金以上、補助金の占める割合はどうしても多いというのは実際あるかと思います。実際そういうふうにおっしゃっています。ただ、そういった中で雇用を生んでいるとか、あとは、地域の人材をうまく活用して仕事を提供して賃金を払っているという状況、設備投資も順調に行われている、という客観的なところから聞くと、かなり経営としては良好な経営をされているのかなというふうに私は思っております</p>
前原委員	<p>それで、そのとおり、立ち上げの準備という補助金はどうしても要ると思うんですよ。それが年を経つことに、やっぱり減っていくじゃないですか。そういうときに、今言っていた雇用とか、あと設備投資とか、そういう部分でやっぱり回らなければ、せっかく法人にしても意味がないと思うんですけど、だからその辺のアドバイスというか、その辺の部分もしっかり、アドバイスと言ったらあれですけども、していただくのも仕事なんです。なかなか、農業法人、法人化はなってもさ、なかなか難しいと思うんですよ。いろんな人が集まっているものですから。プロですけども、そういう部分では安定するまでの、例えば 5 年とかじゃなくて、10 年、15 年、そういう後ろまで見ないとなかなか安定しないのかなと思いました。お願いしたいなと思います。</p>

	<p>あと、最後に一つ。説明の中で活性化施設、非常に残念だったという部分もありました。それを賄うというか、その代替施設って、そういうのは考えているんですか。</p> <p>(「難しい質問」の声)</p>
小林補佐	ただ、出口対策は必要だなという認識ではあります。
我妻委員長	代替というのは施設でなくて、そういう出口対策なにか変わったことという…。
前原委員	そう、そういうことです。
我妻委員長	櫻井委員。
櫻井委員	<p>冒頭にね、我妻委員長が心配しているのが、私たちのほうの常任委員会のテーマは農商工連携なんですよね。その農商工連携が町としてはどこまで関わっていくか、どの程度までかと。私たちのほうで梨部会とか、いろんな所、現地を見てきてやったんだけど、連携までいってないんだね。そこはそこで精一杯やっているの。だから今、小林さんが話してくれた技術開発と商品開発、それに力を入れてまだ連携は行ってないの。その農協は農協、梨部会は梨部会、それから物産観光は物産観光、商工会は商工会、これの連携が私、ずっと歩いてきて聞いて話がこうなってないんじゃないか。そこを町がやっぱりどのくらい支援するか、どのくらいやっていくか、ということが大事じゃないかなと思うんです。ただ、生産者がリスクはやっぱり少ない、生産者が加工してそしてさらに販売もやる、個人で苦勞してやっている人もいるのさ。コメ生産してね。これ加工して、どーんとやっているの。パッケージ、自分でつくってね。だから生産者が加工できない、販路できない。ただ、南郷の安部さんだったかな、田んぼ何枚、あの奥さんが生産して、そのものを自分で加工して今度、販路も自分でやっている。小さい取引でやっているんだよね。そこまでいくのは生産者が加工して販路までというのはなかなかいけないから、生産者も加工者もやっぱり最後これなんだよ。利益で誰もやらないから。田んぼつくる人もそうだと思う。利益出ないんだから。年間の利益出なければしないんだから。手放すんだから。だから行政がその農商工連携、例えば商工会、それから農業生産者あるいは農協、梨部会とか、そういういろんな組織、単体の組織あるね、それを連携させていくのは町でどうしたら連携していかなきゃないか。これが一番大事でないかなと思うんです。</p> <p>以上です。私の話は。</p> <p>委員長、そこまでしなきゃない。</p>
我妻委員長	今、櫻井さんから出た、町としての考えがあるの、そういうの。今の段階では…

櫻井委員	連携の協議はしていない。(「連携の協議はしていない」の声)(「その できるその段階までいっていないんだな」の声)
藤田委員	今、櫻井さん言われたように、先ほど小林さんの話でもその第一次産業 の法人化ね、どんどんと進んで浸透して、来年にも3か4、5くらいの法 人化の組織ができるという見通しがついたということであるんだけども。 んだけどまず、組織化することで手いっぱい、この1年間、この支援策 を考えていろいろアドバイスしてやっていくと。と同時にやはり今言った ように連携が取れていないもんですから。その中でもやっぱり、生産者も 一次産業、組織化された人たちも、いろんな、はっきり言って60代、70 代近くの人が組織するわけですよ。そこでまず立ち上げて、何年かやって その後で心配だという本音なんですけどもね。やっぱり、魅力があれば若 い人もどんどん後をついてくると思うし、いろんなところが入ってくる と思うんです。そこを含めてやっぱり周囲の中で行政としてその六次産業化 に向け出したその辺の何とかな、連携を取れるような町としての施策 を考えていかなければ生産者も大変だという話が事実出ているわけです。 とにかく、一生懸命つくって、一緒に頑張るってやるということである んだけど、これがまた年齢的なものがあるって、その辺の兼ね合いとこの六 次産業あたりに出た、こういうふうにその一次産業の方々が六次産業にい くまで我々もやっていくんだと、そういう意気込みを持たせるような施策 というか、支援というか、町でその辺、何か考えておることないですか。 今のところ何も無いというわけであれただけども。(「そこまでいかないんだな」 の声)そこまで踏み込んでやっていかないと、みんな来ないと思うんだな。
小林補佐	私の説明も…。連携しないというものではなくて、連携は意識はしてい るんですけども。ただ、すぐできるものとできないものがあるということ で御理解をいただければと思います。
我妻委員長	その意識しているやつをどんなところから手つけられるのかなという の、こっちも悩んでいる。
藤田委員	まとめてあげていけるようなアドバイスみたいな何か考えておられます かということ。一次産業の人たちがやっておられる、二次産業、三次産業 ね、六次化まで我々やっていくんだという、そういうふうに意気込みも持 ってこれから進んでいくような、あるいはやっぱりそれは考えていかなけ れば駄目かなと私は、この間の説明会でいろいろ話を聞いて思ったんです けども。
小林補佐	やっぱり商売、産業、経済ですよ。最後儲からないと誰もやってくれ ないと思うんですね。私もその中でどう支援していくかという視点から お話しますと、やはり収支のシミュレーションを使い、どういった経営に

	<p>なるのかというのが明らかになってきますので、そこでの御提案はするようにはしています。例えば、じゃ、コメを止めて新たにこれにチャレンジしてみましようとか、そういった形で例えば、黒字化するのに5年かかるシミュレーションが3年で黒字化にするとか、そういった御提案はしながら、その報酬のシミュレーション、収支のシミュレーションなんかをしていくということはやっておりますので、そこであと、どう魅力を感じてもらおうかということになるのかなと、こういうふうに思っております。また新しい取引先、例えば、自分たち個々でやっている、こういうところと取引してみたいというふうになれば、そのところのマッチングを極力できるようなサポートはしていくところでございます。</p>
<p>我妻委員長</p>	<p>要は、町は今、シミュレーション、収支のね、町は経営のそこまであまり深く入ると最後町の責任になっちゃうから、やっぱり、町のできることに限界があると思うんです。ただ、今最後に出た情報をつないでやる、これはできるはずなんです。さっき私言ったけど、情報の共有化のできるような場、経営のコンサルタントまで町からやることはできないよ。そこまでは町は踏み込まなくても私はいいと思うのね。ただ、この前農協とやったときに今、転作含めてマメの生産が多くなってきている。町内産のマメが町、さっき、ずんだとかいろんな、さっきのカレーもある。そういった町内のいろんな加工なんかはどういうふうに使われるのかな。そこは全然イメージされていない。生産だけで。そういうとこの農協のほうでもそれを言うとそこは各農家の利益、利潤、そっちの追求だから、売れる作物、売れる作物と。みんなそうでしょ。そしたら町の活性化というところ、どういふふうに、さっき櫻井さんが言われたように、みんな集約、一つの方向にこう、こっちにやれということではできないけども、みんなのその情報を出し合って、目を町内にね、産物というか、うちの町でこういうのつくっているんだ、あそこでマメこういうのつくっていると。さっきは六次産業は自分のところでつくって加工だけ。いや、町内でこういう人たちもつくっているよ。これもっと活用できないかなと。この前出たの、醤油屋さん、あるけども、これも果たしてこれも町内のマメ使われているのかと思ったら、ちょっとかなり厳しい。さっき酒屋さんの話出たけども、そういう意味で町が一本になっていくような仕組みをつくっていくのが町だと思うんだ。だからそういう意味で、さっきの5産品でやっていくという、一次産業で特産品。果たして、一挙にはできないよ。醤油屋さんこここのマメつくっているからここ使ってくださいとか、そういうのは農協の意見交換でも難しいのは分かったから。いろんな会合、時間かけて重ねながらどういふふうに通のさっきの産業活性化施設出たけど、施設ができたって、</p>

	みんなバラバラであれば、そこに使わないであっちのほうが売れるからあっちに持っていくといったら何にもなんないでしょう。やっぱり美里町の施設としてここにみんな多くの人集中しようやというふうはどう町が持っていかか大きい仕事だと思ふんだよね。
佐藤課長	今、農産物、コメが特になんですけども、ムギも大豆も、ここ結構、生産量が増えている。それで、やっぱりどこに売ったらいいのかという部分でJAさんなんかは考えている。その中で町内でこの値段でやっても大丈夫だよという値段で・・・
我妻委員長	なんないんです。
佐藤課長	それがなかなか人気がある商品はほかに売ったほうが高く売れますから。だけど、やっぱり、そこをそちらだって選ばざるを得ないというのがありますから。もうちょっとやっぱりこう量を増やしながらか安定的にするためには今、藤田委員さんが言ったように農家のみなさん、あと10年経ったら代替わりだよなっていう非常に厳しいところにきているのが現実ですし、美里町内のいろいろな農地が近隣の法人からいろいろ引き込みが、ぜひうちでやりますからということで、どんどんほかの人たちがつくっていくという状況もありますので。その農地というのは定められた面積しかないの、これが農業法人の今までの収益の糧になりますから、それに対抗できるだけの力がほしいというのが現実的なところ。きちんとしたものがつくることができれば、当然、使いたい加工の方々もぜひほしいという話になってくると思うんで。今のところはそこだけの安定したものが無いので安定した商品をロットとしてないというのがやっていって厳しいのかなと。小島の安部さんなんかも・・・
我妻委員長	みらいすさんだって農作物固定しているわけではないよね。試行錯誤しながら作物を変えながら今、悩んでやっている状況だと思ふんだよね。
佐藤課長	補助事業のなるべくいいものやってみて、プラスになるかどうかと試験しながらいずれこの作物に特化しましょうという話になってくるかもしれないけども。あと少ない量で・・・やるということも、そこは考え方の違いになってくるかと思うんですけど。
我妻委員長	個人農家だからさっきの六次産業化も小回りが利くからやれる。法人化となるとそこはなかなか今度は大きくなるから、作物の転換もなかなか難しいし、臨機応変もできなくなるし、ちょっと難しいのね。
佐藤課長	作物は、法人になれば年間通して何をやるかというのが普通になってきますから。季節ごとにやっぱり収入になるものを考えないと年間・・・
我妻委員長	法人化なればね。 すると法人化でのさっきの六次産業化というの、なかなか今度難しくな

	ってくる。
佐藤課長	そういうふうに連携という形になれば出てくると思うんです。個人農家で六次産業と国のほうでは言っていますけども、実際に、それやっちゃうと生産も管理も販売もとっても…。
我妻委員長	それは小さいから安部さんとか今度、中卒のそういう小さいところではなんとか自分の作物を使って加工して販売できるけど、これが集団になるとつくって加工して販売となると、さらに大規模だよ。
佐藤課長	かなり大きな、それこそ農協さんくらいの組織じゃないと無理かなという…。
我妻委員長	できなくなるよね。 そうするとやっぱり、そこは一次産業は生産で、この時季はこういう作物、その作物に合わせた加工が近くにどういうふうに見つけられるか。
佐藤課長	それで売れるんで、このところに農産物加工に必要だからつくってくださいという話になったところは、それがフィードバックしていくわけですよ。
我妻委員長	そうになっていけばいいんですね。
佐藤課長	その段階で今、法人化というところで、やっぱり基礎はつくらなくちゃ的な話を今しているんです。そこで、今の農業情勢が30年から変わる中で農家の労働者が今、どうするという、町内の商工業者の方も同じ悩みを持っていますけども。労働力の確保ができなければ、次の結論は困難だという話になっていますので。
我妻委員長	法人化になって、さっきみらいすさんは、さっき出たように、地域の若い人の声を少しはできてきているところは、法人化ではそういう、つくったときは六十、七十の人たちがつくっても、その未来に展望が見出せれば近くの人たちの雇用というのにもつながっていくんだらうけど。そこにどういう展望を見出せるか、その法人化したとき。
佐藤課長	ですから今の、年配の方々は技術もあるわけですよ、結局は。技術をずっと培ったものがあるんです。その継承がないと、機械が操作できても生産量は上がってこない可能性がかなりありますから。それをやっぱり引き継いでもらって、会社としての農業をやっていただくほうがむしろ、農業の会社員ですするというのは初めですから、今。
我妻委員長	オペレータでも、農業の本当、生産技術というの、伝わっていかないよね。
千葉委員	俺、これ見て随分、考え方変わってきたなと、視点がね。やっぱり、現実になんか近くなって。 基本的に私は、あんまり考えたって、どうせできる仕事はあまりないん

ですよ、こういうの、結論は。私から見たらね。そうすると、これは農商工の連携。そうすると行政の商品となるのは何ですかといったら、基本的には受けるほうから見たら、やっぱり金はできるだけもらいたいのね。それから儲けるためには情報をもらいたいわけ。そうするとその情報を選んで、自分はお金と組み合わせをしながら結果を出そうとする。これは大体、産業社会の一般的なものの考えです。そうすると、そういうふうな中だということはその中で行政がやっぱり何がということをもまず自覚するものがスタートだと私は思う。ここに基本的には、やっぱりいろいろ考えはありますけども、日本の国の社会構造は、どういう社会構造の中に今、自治体というものが存在するか。自治体は共同社会です。今生きていこうとするのは資本主義社会の自由社会ですから。意思決定するのは町民です。ということは商売する人が意思決定する。行政は意思決定していない、できないんですよ。意思決定したら、大体、失敗したらその責任がくるということだから。そういう実態を踏まえた場合に行政ができるのは何かといったら、やっぱり私が考えるのは、お金であり情報であるとか、そこにどういふふうに質を高めて情報提供、さっきも言ったように、シミュレーションだってシミュレーションという情報を提供していくんであって、日本一のシミュレーションができるを経営システムつくって、やってやるんだったら、絶対に指名されます。勝てるんです。だから、そういう情報の質をまず上げると、自分たちでね。それからそれができなければやっぱり、一般的に、普遍的にある情報をできるだけ新しく分かりやすく必要としているものを届ける。それからお金は、いくらでも補助金いっぱいつくってやってもいいけども、自分のとこでできる・・・というのは、たいしたことない。けども日本の国から世界を考えた場合には、補助金に類する投資もあるわけです。どうやったら、投資の見込みができる情報・・・と、仕組みを自分たちで持つか、というところが私が農商工の連携だと思うんですよ。だから難しいですよ。こんなにあれをやろう、これをやろうと言ったら、たぶん行政はしんどい。締め付けというか、決まりが多くてね。自由なところないでしょう。お金は議会にも言われ、みんなだから。いくら課長が頑張ったってね、自由にできるほんの少ししかない。だからそういう社会の中でまず私は、行政がどこまで何を持っていく。それで例えば教育だって、人材の育成。人材の育成ってどういう人を育成していくんですか。活性化するために。そういうものは会社だって、商社なら商社はうちの会社こういう能力の人材を育成すると、会社だったら会社でこういうものを育成すると、決まっているんですよ。それに合わせて、あるレベルまで上がっている人間をさらに上げるわけですよ。それでも失敗は一回で終わり。この

	<p>現実はやっぱり自分の利益あげます。と私は思っ言ってきました。ただ、えらく変わってきてね、視点良くなっていると俺は思います。視点は良くなっていると。だからそこはね、あとね、最終的にコストなんですよ。法人化でもいいんです。さっき言われましたよね。とりあえず、「入り」と「出」で儲からないと駄目なんです。結論は。「出」の中には、「入り」の中に補助金がいっぱいあって、全部「入り」を補助しているというか、その補助金がなくなったときにも、ちゃんと継続できるよう、やっぱり力をどうやってつくるかというのが、ほんのこれこそ、情報をきちんと提供しながら、やっぱり行政側の、すぐ目の前にある、私は大事な職務だというふうに思います。どこだって農業だけじゃないですよ、商業も、ずっと全部、いろんな人いますよ、人口減らせだの、なんで減らすんだとかと。好きで減らしているわけじゃないです。減るんですから。給料だって減るんですから。その中でやっぱり、行政の役割というのは、私は自分ではこういう役割だというものを逆に決めていって関与して、ということだと思う。僕は連携というのはそういうことだと思います。そういう情報、それからお金が欲しいからね、それは自分たちが出せないのも他の人が、あるいは投資をいただく。そういう仕組みをどうやって提供していくかというのが僕は大事だというふうに思います。難しくて言えない。</p>
佐藤課長	<p>町は労働状況、先ほど、どうしても法令とかそういうほうに遵守しているということになりますと、やっぱりスピード化を求められるものに追いついていけないというのが現実にありますので、どうしても事業者さんが、この時期にという、当然天気によって時期が変わるんですけども。国の予算も含め4月1日から新年度という言い方になりますと、我々も補助金からすると非常に困っている状況です。その辺を考えますと民間の方々が事業者として、どう我々が支援できるのかという、きちんと回りながら、主体的にやっていただくということが前提ですから。あくまでも町は支援という形で、さっき言った部分を含めて対応していくということになりますんで。事業している方々が頑張ってもらわないと、いくら我々が後押ししても前に進まないと思いますんで。</p>
千葉委員	<p>意思決定は全部、みなさん。提案をしてそういう状況をつくらないと。</p>
我妻委員長	<p>北海道でもあったけど、プレーヤーはその現場の人たちで。やる気のあるプレーヤーをどうつくり出すかなんだけどね。</p> <p>町が経営体をつくるんでないからね。町はあくまでも・・・</p>
佐藤課長	<p>どうしても商品開発って最初のリスク、金額は大きくないんですけども。きっかけとして、こういうことで町は支援していますので、新たな発想として売れる商品を開発しましょうというところの着眼点が違うんじゃない</p>

	かなと。
我妻委員長	きっかけつくりとあと、さっき言ったように、その情報の共有化。それで、いいところがあったら、それも共有化させていくというか、どうつながっていくかと。
佐藤課長	先ほど言っていたように、今それぞれの組織が一生懸命になってやっている部分をこれから時間をかけながら、どうくっつけていくかというのが産振の、その一番の役割になっていくのかなと思いますんで。幸い、うちのほうは産業振興課に、商業関係の農業関係も同じ課ですから。ほかの町は別のところもありますし。
我妻委員長	そこと物産観光はこれがどう有効に連携していくか、ほかの委員会からはね、早く独立をとという声も出ないことないんだけど。やっぱりさっきの情報発信する組織としては一番大事な組織になっているから、そういうことを…
佐藤課長	一番最後の販路の部分で売ったら、どういう評価があるのかという部分というのは、そこありますので。それをやっぱり返してもらって、こう変えてもらう、商品としてのスキルアップをしていくという、指導してもらったほうがやっぱり違ってくると思うんですね。味付け一つ変わったら全然、売上が変わってくるというのはありますので。パッケージ一つ変わるという話も聞きます。
千葉委員	ちょっともう一つだけね。六次産業の、ちょっと視点を変えてみるとね、材料、それから加工、販売。言葉は違います。六次産業。いっぱいあるんです、視点として。多分、みなさん、安心・安全なんです。この安心・安全というの、この六次産業の上はどう行政として関わられるかという仕組みがもしつくれたら。愛想なんかどうでもいいんです。そういうの、なくても。やっぱりこの安心・安全というのがコストに入らなかったんです。従来の。全部コストですから。これは行政側がものすごく力入れて関わられる視点だと私は思う。
佐藤課長	千葉委員さんがおっしゃったとおりに安全・安心は最低限のベースですから。これがないと例えば学校給食に食材を提供しますと、一番ハイレベルな状態でないと供給できないという話になりますから。当然、地場産品は安いよという話はありませんので、それなりの値段でやっぱり商売としては成り立たないとおかしいという話なんで。うちのほうとして持っていますので。当然、安全・安心はコストの中に入りますし、それを安定的に供給するというのもいかに大変かということも。
我妻委員長	とくに議論しているのは全部、ほとんど食品だからね。
千葉委員	それだけに管理の基準だから。

我妻委員長	ところでさっきのシードルだっけ、北浦部会なんかとの連携はさっき何と言ったんだっけ、梨部会とか。梨部会との連携。
鎌田主事	シードルについては、生産者個人でも…。 (「個人でやっているのね」の声)
我妻委員長	その人は部会員でしょう。 この前、一緒に行ってもらって。梨部会の若い人たちとあんまり、ああいう意見交換も産振でもあんまりなかったんでしょ。直接にね。
佐藤課長	なかったです。北浦梨部会さんは、なかなか先輩方の誤解があったんですけども若い方が新たにジョイント栽培とかなんとかという部分では若い方々の発想でスタートするんですから。今年29年度はさらに若い方々をターゲットに鎌田が頑張っています。
我妻委員長	いや、あのとき、一緒に行っとうんと感じたのね。確かに、さっきの組織の組織のと言ったんじゃない。そしたらどうしても、大先輩の人ともこうなるわけね。すると組織との連携というとすぐそこ、イメージになるんだよね。そこだけじゃなくて、梨部会に行って感じたのは、あの若い人たちが観光農園、やるんだったらやってもいいかなと、何人かね、出たりさ。ただ、先輩の人たち、そういうところになかなかこう、踏み込もうという意見ないんじゃない。その辺、若い人たちがこれからどういう意欲を持つのか、えらい大事な交流だったのかなと。そういうのがほかの一次産業の人たちだって、俺こういうんだたらというのが、どうこう町のさっきの取り組みの中にこう、そういう人たちの意見、集約したり共有化し合える、そういう場をどうやってつくれるのかな、そんなのも考えていく必要があるのかなと。どうしても組織だけ、今までのやっとな、あるじゃない。その辺、どうやったらできるのか、なんかその辺も大事なかなという。そういう意味でさっき、組織の連携と言ったけど、どうしても、偉い人たちだけの交流だから、そこから行かないんだよね。こう現場の人たちも。
千葉議員	でも仕方がないんじゃないですか。人間のさがだから。
佐藤課長	組織としてはそういう形になりますけども、例えば鎌田君が、同じ世代の方々とやっぱり話し合うことは、そういう若い人たち話合えるということになりますから。それが重ねていけば、それなりに浸透はしてくるし、考え方もこう町自体も変わってくると。
我妻委員長	なんかね、そういう若い人たちのグループの交流みたいな企画してみるというか、鎌田さん中心に。 それから、これからのこういろんなヒントがなんかも、そういうところからいろんな発想なんかも出てくるのかなというふうに。 もちろん先輩たちを無視するわけではないけどもね。

	副委員長。
山岸委員	一応、商品開発数 20 商品という目標値を掲げましたよね。この 20 商品という目標を掲げた中身というか、具体的にどういうことを考えての 20 商品というかね。
小林補佐	第 3 章ということで、産業活性化なんですけども、20 商品のそもそもの、先は何を決めたかと言いますと、活性化施設のそこを向けて農業生産こうしていかなくちゃいけない。売る商品もこう、つくっていかなくちゃいけない、その目標として掲げたものです。
山岸委員	<p>そういう目標値が。なるほどね。</p> <p>当然、商品開発の目標だからね、それはそれなりの数を考えていかないといけないと思うんだけど、私、いつも思うのはまず地元にあるもので勝負をかけるよと。持続的に、継続的に生産、販売できるような、今現在、私の知るかぎりでは、まず村上屋さん、まんじゅう 1 軒しかないんです。美里町。それで六次産業でだんご作っているの、2カ所です。北浦のモチベえさんとイーストファーム。(「そこにもだんご屋さん」の声)そこにもだんご屋さん、個人の店もあるけども。商品としてね、納品できる体制を整えているといったのは、その規模の人しかいませんよね。あと食品に限らず、イノアックの製品も美里町内で作っている、工場で作っている製品、商品もありますよね。クミアイ化学では農薬つくっていますよね。あとは南郷には再生タイヤのブリジストンの会社もありますよね。これは私の知る範囲内でもの言っているんだけど、そういう地元美里町内にある工場だったり、そういうところで作っている商品も私は絶対大切にしていかななくちゃいけないし、守っていかないといけないと私は常々思っているんです。いつも商工会の立場でもの言うんだけど、それって非常に大切なことなのは雇用が入っているんです。雇用が。今、六次産業とあと農商工連携という大前提でものをこういう会議を開いているんだけども、町として基本的に地元で働いている、地元にある会社商品を出している、それは絶対守っていかなくちゃいけないだろうと常々、思っているんです。だから、この商品開発だから、あくまでも新しい商品だと思うけども、私は今ここにすでに四つ、個人の店で発信している商品、これはもうすでに商品開発。さらに今ある商品だって、美里町は何十年もやっている商品ですから、それも美里町の顔にある程度なっていると思うから、これらも含めて育成していくというか、継続して守っていく必要がある。そんなふうに思っていますので、町の立場とするとさっきから議論されているように、そういう事業主だとか、生産者さんに対してできることは限られていますよね。私たち、もちろん十分わかっていますから、そこは。ただその中で</p>

	<p>れだけ支援してそういう人たちを育成していったり、町として支援できるかということだと思ふんで。そのあと一生懸命それでやっていますかね、産業振興課の立場でね。私の言いたいのは既存の今ある商品、それをぜひ意識に入れてほしいということです。その今つくっている会社にも商品、新しい、村上さん何年か前に、ものすごくでかい餅つくったことがあるのね。それで東京かなんかに持って行って、完売したという話もあったんだけど。だから同じまんじゅう屋さんでもいろんな開発する気ならできると思ふんだけど。ただ工場内での人員だとか、いろいろ毎日つくっている中でのその新しいものつくるようになると、また人手が必要だとか、いろいろ当然、リスクを背負いながらやるわけですから。でもそういうことも守っていかなくちゃならないと、支援していかなくちゃならないと思ひもありますので。</p> <p>以上、それを受け止めていただきたいと思ひます。</p>
我妻委員長	<p>だいぶ受け止めてほしいことばかり言ってしまったのかもわからないけど。</p> <p>重々、やっていることは受け止めながら言っていると思ひて聞いていただければと思ひますけど。</p>
千葉委員	<p>道が開けないこの苦しさくらい辛いことはないです。</p>
我妻委員長	<p>なおさら、施設が先送りになったんで。そこに目指した意欲も少し弱くなりかねしないかもしれないけど。そこに目指してね、やっぱりもっともところ。町の中の盛り上がりどうつくっていくかというのも大きいかと思ふんで。そのために我々、議会としてもどうサイドからできるのか、いろいろ議論をしていきたいと思ひますんで。</p>
千葉議員	<p>商業一番、いろんなスーパーきている人たち、みな買いに地元はずっと昔からお世話になっていると限らないでしょう。これは普通ですよ。</p>
我妻委員長	<p>前原委員。</p>
前原委員	<p>私的には商売させてもらって、例えば今近々春まつりやるじゃないですか、そのときに我々、売店出して、その中で売るものというのは、もちべえさんのだんごののぼりをたてて、村上屋のまんじゅう屋ののぼりをたてて、星こんにやくさんのこんにやくを買って、地元なんです。あそこ素山グラウンドで関連する人たちで野球をやるんですね。仙台方面ではけっこういろんなところから来るんです。来ると山の神まんじゅうを買っていくわけですよ。花丸まんじゅうを見てもそのとおりなんです。やっぱり地元の人たちが地元のをいかにPRするか、みんなで一生懸命やればできるのかなあという部分は私は大きいと思ひています。(「買って買ってもらわないと」の声)だからそういうイベントのときとかね、自分たちでもって</p>

	<p>かないと駄目ですよ。 以上です。</p>
我妻委員長	<p>いろいろ意見を話させていただいて、これからもいろいろ意見を言いますし、聞かせていただいたり、お互い同じ方向に向かってやっていきたいと思しますので、これからもよろしくお願いします。 副委員長。</p>
山岸副委員長	<p>みなさんも通常勤務の間にこういう席を設けていただいて、大変ご苦労様でした。産業振興課のみなさんの努力とこういうことで進めているということも理解できましたし、議会としても当然町内に住んでますから、地域活性化だとか経済とか常々考えていますので、議会も執行部も一緒になってこういう町のまちづくりにつながりますので、しっかりとがんばっていきたいと思しますので、職員のみなさんも大変ご苦労様ですけどもよろしくお願いします。今日はありがとうございました。</p>

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