

会 議 記 録			
会 議 の 名 称	産業建設常任委員会		会議場所 第3委員会室 担当職員 三宅
日 時	平成26年7月18日(金曜日)	開 議	午前 10 時 00 分
		閉 議	午前 11 時 30 分
出席委員	齊藤 中澤 福井 馬場 小島 菱田 日高 湊		
出席理事者	[産業観光部]山田部長、内田農政担当部長、[ものづくり産業課]野々村課長、三宅商工係長、[農林振興課]由良副課長兼営農推進係長事務取扱		
出席事務局	藤村事務局長、阿久根副課長、三宅主任		
傍聴者	市民 名	報道関係者 名	議員 名

会 議 の 概 要

10:00

1 開議（齊藤委員長あいさつ）

事務局日程説明

2 案件

農商工観連携による産業振興について

- ・かめおか食産業振興プロジェクト
- ・地域ブランド・6次産業化の取り組み等

< 齊藤委員長 >

本市における取り組み・方針を把握し、今後の方向性等に関して議論していきたい。理事者の出席を求める。

[産業観光部 入室]

< 産業観光部長 >

かめおか食産業振興プロジェクトは、ものづくり産業振興ビジョンに掲げる4本柱の一つとして、26年度から着手しているものである。

< 農政担当部長 >

国の農業政策の転換を踏まえ、農家自ら攻めの農業に転じていく必要があり、農産物に付加価値を生み出し、儲かる農業をやっていくことが求められている。今後の亀岡農業は、従来の集落営農、地域営農と合わせて、6次産業化を含めた儲かる農業の両輪で推進していく。

・かめおか食産業振興プロジェクト

<ものづくり産業課長 資料に基づき説明>

・地域ブランド・6次産業化の取り組み等

<農林振興課副課長 資料に基づき説明>

~ 10:42

[質疑]

< 日高委員 >

6次産業に係り、現状21の直売所があるとのことだが、それらは各営農組合等が主体としてされているものなのか。

女性企業ネットワーク加入の8グループがガレリア朝市会員とのことだが、8グループの製品がガレリア朝市に出品されているのか。

< 農林振興課副課長 >

直売所として南丹広域振興局に報告されている団体数であり、その形態は個人や法人等様々である。

全てガレリア朝市に参加されて出品されている。

< 日高委員 >

ブランド化に係り、京都学園大学の参画や丹波栗の生産振興、新商品化等の取り組みに対して、販路はほぼ決まっているのか。また、直売所の商品は、その直売所で加工されたもののみを売っているのか。

< 産業観光部長 >

京都学園大学との関係については、販路はまだ決まっていない。試験的に大学内の食堂で出されアンケートを取る中で食堂のメニューにはなるかと思うが、一般に売るような段階までは至っていない。過去には、学園大で造られたお酒、大槻並やその酒粕による飴などは、市内の酒蔵に置かれている。

< 福井委員 >

かめおか食産業振興プロジェクトに係り、商工会議所へ500万円を補助するにしても、何をどうするのか、決めた上で自由に使える用途で補助するものでないと、これまでと同じことである。500万円の内訳は。

< 産業観光部長 >

ものづくり産業振興ビジョンを策定した際には、商工会議所も参加して、商工会議所で食に関わる事業展開をしていきたいという強い意向を受けた。市としても農商工連携を大きなテーマとして掲げてきたが、その結果、できたのかできていないのかははっきりしない感じであるが、朝市や加工グループの売り上げは上がってきている。それを観光につなげ、お土産とするには、その規模の加工施設、事業所がない。湯の花温泉の宿泊施設等に置いているお土産物も漬物程度で、市内製造品は少ない。饅頭等もあるが、お土産にできるロット数ができない。

今後のあり方として、まず朝市グループ、加工グループは今後強化していく。

農業者の生活基盤を支える所得補償がなくなる方向の中、農商工連携により市として支援できることはないかということで、当初はプロジェクト策定に係りコンサルに委託することを考えていたが、本市だけではできないことから、京都府農業総合支援センターとタイアップし、関係者とのネットワークを構築するために、商工会議所へお願いした経過がある。商工会議所へ出しゃばりではなく、共に協議を進めていく予定である。

< ものづくり産業課長 >

500万円の内訳については、申請段階の金額であるが、アンケート調査・ヒアリング費用として160万円、試作品等商品開発・マーケティングリサーチ経費として190万円、観光栗園、栗の管理費等で115万円、その他諸経費を含み、総額として500万円に対応してもらうものである。

< 福井委員 >

部長の説明を聞く限り、ブランドづくりに関しては商工会議所を通じるのをやめるべきでは。

< 産業観光部長 >

商工会議所としてブランド認定の委員会をもたれ、ブランド認定、通販等の活動をされているものであって、市がそれを止めるように言えるものでもない。特産品化をどうするのか投げかけているが、現実的な答えは現在のところ返ってきていない。

< 福井委員 >

そのようなことを言っているのではない。商工会議所は一生懸命活動されているのは承知の上で、ただ、本当にめざすところまでできないから指摘しているのである。それならばお互いにもっと真剣に考えてやらなければ、単に500万円だしてできるものではないということを行っているのである。行政もやりにくいことは承知しているが、商工会議所は、その形態からも、そこにいくら投げかけても亀岡全体のことには結びつきにくい。そのことを踏まえた上で、行政の主導力を上げてやってみてはどうかということである。

< 馬場委員 >

これまでの説明では、6次産業化を推進する中で、どのような団体に、どのような力をかけて、どのような商品を開発しようとしているのか、そのイメージがでてこない。亀岡の売りとなる値打ちのある商品がある中、もっと具体的にこのように連携していく等の施策がでてきてほしいと思うが、そのあたりの戦略、考え方は。例えば、キリンビールでは亀岡産二条大麦を使っているとPRしている。そのような亀岡の売りを多角的にどのように出していくのか。

< 産業観光部長 >

個別の団体を行政は支援しにくいことから、フラットに入られている商工会議所に一定の助成金を交付している。朝市、加工グループに対しては間接的に運営・PR経費等を補助している状況である。それが、亀岡の特性に結び付いているかどうかかめおか食産業振興プロジェクトの中で検証していかなければいけないと思っており、今後の展開として、亀岡は京野菜、農作物に特化していかざるを得ないと思っているが、それをどのように事業展開していくのか、具体性には欠けているような状況である。

< ものづくり産業課長 >

今年度は栗に絞ってやっていく方針であり、スイーツ選手権として、栗の素材を使った和洋菓子の取り組みができないか、またいろんな料理につかっていたりするような方法も考えていただいている。2点目としては、7月6日付の京都新聞にも掲載された宮前町神前のチョコロギという薬草栽培に関して、村おこしとして取り組まれており、認知症への効能が確認されているので、それらを売りにして活用できないか期待しており、モデルケースとして取り組んでいければと報告を受けている。それらにより既存の製造業者等とマッチングを図り、近江商人の売り手、買い手、世間の三方よしの理念に基づき、今回、生産者、製造者、販売者、消費者の四方よしの取り組みができればと考えている。

< 菱田委員 >

女性企業ネットワークの加工グループに関して、高齢化が進みうまくつながっていかないと感じている。せっかくいい商品であっても、作っている方が病気等で休まるとその商品は直売所に出てこないのが現実である。その技術、グループの看板を次の世代へつなげられるよう指導してもらいたいと考えるがどうか。チョコロギ村に関して、村おこしの起爆剤にしたいという思いがあり、薬学に対して学園大学のバイオ研究との連携もあり、非常によい取り組みである。神前、宮前、亀岡のイメージアップ、地域づくりにつながる。現在は6次産業として取り組まれているが、第4次として観光を取り込んで10次産業化という動きも出て

おり、チョロギ村の取り組みを観光につなげていくことにより、もっと亀岡をクローズアップできると思うが、そのような考えは。

< 農政担当部長 >

市内の農産加工グループに関して、犬甘野営農組合では、30年前に市内で初めて蕎麦を導入され、当時、府下でも先進的な事例であったが、現在においても十分にやっていただいている。また、畑野町の禅寺味噌等の事例もある。小さな女性グループはたくさん出てきているのはありがたいことであるが、委員指摘のとおり、高齢化してきており、如何にして新たな方に参画してもらえるか課題である。今後、後継者育成に目を向けて取り組んでいきたいと考えている。

< 産業観光部長 >

チョロギ村の近隣には、ききょうの里や交流会館等があるので、それらを含めたエリアとして、観光を含めた事業展開ができればと考えている。今、開催中のききょうの里でも朝市グループががんばっているのも、そういったことも含めてつながればありがたいと思っている。

< 菱田委員 >

これからの農政は、担い手と集落法人に集中していく中、加工グループ育成、6次産業化、10次産業化をめざすときに、これからのお金の動きを見据えたやり方でないと、国の動きが変わってきているのに今までと同じようにやっていては、失敗する。留意の上取り組まれないことを要望する。

市の特産品開発をしてきた中で、商工会議所で皆いい顔ができるようにというのがこれまでのやり方である。チョロギ村、ききょうの里、湯の花温泉をくっつけていくと、全てよく見えるが、結果としては分散化してしまう。

例えば、一つの食材にこだわってお菓子を開発し、10社ほどが認定され、カタログでPRしたが結果がでない、だから福井委員の意見になるものだと思っている。よくばりをしたい部分があるのはわかるが、まずは一点に集中してしっかりそこで成功してもらい、その結果を周りに広めていくようにしていくべきである。このことから、あえてチョロギ村に注目し、珍しく関心も高い、集落おこしとして取り組まれていることであるので、そこに集中していくことにより、周りがぐっと引き寄せられてくる。最初から周りを含めてということはやってほしくないと思うがどうか。

< ものづくり産業課長 >

チョロギ村には、薬学に長けた人が中心となって活動されていることから、まずはその地区から始めていければと考えている。それが成功事例となるには、大量の生産物の安定供給が受けられないと、経営上、次の段階には進まないと考えているので、まずは村おこしという面に期待していきたい。

< 小島委員 >

農産物・加工物直売所「なごみの里あさひ」の今後の方向性は。

< 農政担当部長 >

今後は、農産物の端境期をどのようにクリアしていくのかということが大きな課題となる。そのためには品揃えを広げていくこと及び特産化に取り組む必要がある。京のブランド野菜、レシピを含め、加工品と共に売っていくことがメインとなっていく。また旭町の法人組織であるが、旭町以外の川東全域に目を広げて特産品を入れていく手法も今後検討していく必要がある。また、秋になると新米のシーズンに入るので、それをどのように単価設定して売っていくのか、そのことを含めて販売増を図っていく必要があり、これらに関しては農事組合法人旭とともに十分協議しながら進めていきたい。

< 中澤副委員長 >

本日の説明では、職員の自信と熱意がないとうまく進んでいかないと感じた。今の説明のような思いをもって積極的に取り組まれない。当委員会では、視察をした射水市では、よい資源があるものの知名度がないことから、その知名度を上げるための取り組みをされていた。本市は最高の立地条件にあり、日本のブランド商品として誇れる伝統京野菜の供給地としての絶対条件をもっていることから、むしろ商工会議所では、亀岡の売りを全国に発信する手法、戦略にも尽力いただきたい。感想である。

< 湊委員 >

都市部に近い本市として、市のネーミングを売り出す方法を考えていくべきである。視察した小松市では、環境王国こまつとして、任意団体のブランドをうまく利用した取り組みをされ、環境王国として野菜等を売っている。産業振興においてセーフコミュニティ亀岡は関係ない。田舎らしいネーミングにより近畿一円、全国に発信できる売り方を考えないと生産農家は大変である。米の売り方にして、亀岡米、丹波米として売る場合、丹波米の方がブランドとしての知名度がある。ネーミングが大切である。売り出すためのネーミングについて検討願いたい。本市には資源はたくさんあるので、この際、工業団地に大手の加工会社を誘致できれば、亀岡産の商品を捌いていけると考えているが、どうか。

< 農政担当部長 >

ネーミングに関して、JAの直売部会では、亀岡育ち、亀岡生まれというネーミングで野菜等を売っておられ、億を超える生産高となっている。直売施設の協議会では以前、亀岡四季菜というネーミングでのぼりを上げてマスコットマークをつくって取り組んだ経過があるが、あまり広がらなかった。ネーミングは大変重要なことであるので、JAの直売グループで使用されているネーミングやその他個々のネーミングもある中で、どうしていくべきか検討していきたい。企業立地のターゲットとして、本市の地域資源の活用が図れるような企業をと誘致に取り組んでいるが、成果はまだ出ていない現状である。

[産業観光部 退室]

< 齊藤委員長 >

本日の説明を受け、今後の方向性を議論していきたいと考えているが、結果的には熱い思いをもった担い手、人材が何よりも大切である。犬甘野営農組合に関しても、産業観光部はよいように受け止めているが、実際にやっておられる方は、同じ時期に農業法人を立ち上げて始められた「もくもくファーム」となぜこのように差がでてしまったのだろうと悔やんでおられた。もくもくは社長がどんどん進めた結果、今や50億円を超える売り上げで成功している。やはり引っ張っていくリーダーを発掘していくことが一番大事である。福井委員、菱田委員の意見のように商工会議所に投げかけて何とかしてもらおうといったことではなく、やりたいという熱い思いをもったところに助成していくようにしていかないと、前に進まないと思う。そのような方向付けをしていかないと、国の政策転換にも乗り遅れてしまう。亀岡の農業は兼業が多いためか、危機感をあまりもっていない。その背景も要因であるが、その中で、熱いリーダーを生み出していかなければならない。

< 菱田委員 >

儲けさせる施策展開が必要である。

< 齊藤委員長 >

湊委員の意見でもあったが、やはりローソンの工場やワタミフーズのような企業を誘致できるように、もっと働きかけが必要と感じた。農業法人とタイアップできるような発信を提案していければと考える。今後、これらの方向性をもって議論していきたい。

3 その他

< 齊藤委員長 >

次回の月例開催に関して、この後の決算分科会における協議結果に基づき次回開催を決めることとしたい。 < 了 >

～ 散会 11 : 30