

【建設産業委員会】閉会中の調査事項についての中間報告

議長のお許しをいただきましたので、当建設産業委員会が令和5年度の閉会中の調査テーマを「6次産業化の拠点整備について」とし、調査研究してまいりました内容についてご報告申し上げます。

国は、平成22年に「地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出及び地域の農林水産物の利用促進に関する法律」いわゆる「六次産業化・地産地消費」を制定し、農林漁業などの1次産業が製造業などの2次産業と商業やサービス業などの3次産業と総合的な取組みによって、地域資源の有効活用による産業振興と併せて食料自給率向上も目指すとしています。

半田市においては、久世市長の就任後、選挙公約に掲げていた6次産業化モデル都市に向け、様々な取り組みを実施しています。

また、半田市議会でも、令和3年度に6次産業化調査特別委員会を立ち上げ、鋭意調査の末、半田市における6次産業化の取り組みに関する今後の方向性について提言を行っており、「民間人材の活用」、「地域が一体となった6次産業化の推進体制の構築」、「販路開拓の支援の実施」について提言を行っています。

当委員会では、先の提言を実現するために必要な方策について協議を重ね、その結果「6次産業化を推進するための拠点整備」を行う必要があるとの考えに至りました。

また、拠点整備にあたっては、道の駅や産直市場のようなハード面での施設整備に限らず、情報発信、情報交換、交流、商品開発・研究などのソフト面における拠点となることも想定し調査を行うこととしました。

以上の経緯を踏まえ、当委員会では、県内では豊橋市の「道の駅 とよはし」を、県外では、栃木県那須町の「道の駅 那須高原友愛の森」、千葉県神崎町の「道の駅 発酵の里こうざき」の視察と併せて、東京駅付近にある複数のアンテナショップの見学を行ったほか、委員会にJAあいち知多の職員を招いての勉強会を実施しましたので、それぞれの取り組み状況について、ご報告いたします。

初めに、豊橋市の「道の駅 とよはし」の視察について申し上げます。

「道の駅 とよはし」は、国道23号線沿いにある道の駅で、国道と交差する県道を挟んで施設が東西に分かれており、西側には、地域振興施設「Tomate（トマッテ）」と産地直売所「あぐりパーク食彩村」があり、東側には、豊橋市の防災備蓄倉庫と観光案内所があります。

地域振興施設「Tomate（トマッテ）」では、「まちの縁側」をコンセプト

トに、農業を中心に豊橋市の魅力を発信しており、地域の特産品の販売や地元産農作物を使用した料理を提供する店舗を出店しているほか、体験型のアクティビティの実施、イベントや研修会の開催などを行っています。

6次産業化については、「Tomate（トマト）」を拠点に、副駅長の吉よし開が仁い紀ま氏さが中心的存在となっており、農家の方たちとの交流から、加工品開発を始めとした様々な相談への対応、道の駅で実施するイベントの企画などを行っており、地域を盛り上げるためのコンテンツメーカーとして取り組んでいるとのことでした。

次に、栃木県那須町の「道の駅 那須高原友愛の森」の視察について申し上げます。

「道の駅 那須高原友愛の森」は、那須高原の入り口に位置し、大きな駐車場や東京往復の高速バスが乗り入れるバスターミナルがあるなど、那須高原における観光のゲートウェイとなっていました。来客数の約8割が県外から来訪するとのことで、主に東京からの日帰りでの観光客がメインターゲットであるとのことでした。

道の駅には、地元産の食材を使用したレストランや産直市場、物産センター、観光案内所、工芸品の作成施設などがあり、今後は、防災広場としても活用ができるよう施設を整備する方針であるとのことでした。

道の駅の管理運営は第3セクターが行っており、行政と密に協力しながら地元商工会、観光協会、森林組合などの関係機関と連携して企画等の調整を行っていました。

視察時は、平日にもかかわらず多くの人々が来ており、特に産直市場では、多くの商品が午前中には売り切れているなど、盛況な様子をうかがい知ることができました。

次に、千葉県神崎町こうざきまちの「道の駅 発酵の里こうざき」の視察について申し上げます。

「道の駅 発酵の里こうざき」は、首都圏中央連絡自動車道（以下：圏央道）の神崎インターチェンジに隣接し、圏央道に交差する国道356号沿いにあり、交通量が大変多い道路が交差する地点に位置しています。また、利根川沿いで、一般の商店を建てることのできない地域に建っているため、国道・圏央道を通る人の多くが道の駅を利用するなど、立地条件が非常に良い道の駅でした。

道の駅の管理運営は第3セクターが行っていますが、法人を立ち上げる際の資金の一部を地元商工会の会員が出資しており、出資者を中心に、地域の方が積極的に道の駅に関わっているため、地域住民が、道の駅での取り組みを自分事として捉え、協力し合う関係ができているとのことでした。

道の駅には、レストランやカフェ、産直市場をはじめ、コンビニエンスストアやトラック運転手の方が利用するシャワー室があるなど、顧客ニーズにあったサービスを提供していました。また、「発酵」をテーマに道の駅全体のプロモーションを行っており、施設内のレストランやカフェでは、発酵食品を使用したメニューを提供しています。ほかにも、土産品店「発酵市場」では、地元産の商品だけでなく全国各地の発酵食品を販売しており、羽田空港を利用する旅行者に大変好評で売れ行きが良かったため、全国から発酵市場への出品依頼が来ているとのことでした。

次に、東京駅付近にあるアンテナショップの見学について申し上げます。

東京駅付近には多くの地域物産店があり、都心で販売しているご当地商品の売り方や商品アイデアを学ぶために見学を行いました。

伺ったアンテナショップは、兵庫県洲本市をはじめ、北海道、福島県、滋賀県、富山県、山口県、長崎県の各県、日本全国のご当地商品を取り扱う店舗の計8店舗に伺いました。

各店舗では、有名なご当地商品をはじめ、ご当地キャラクターや有名人とのコラボ商品、地元のソウルフードなど、都心で商品売るために様々な工夫がされていました。

店舗の従業員にインタビューしたところ、従業員には各地域の出身者が多く、来客者も同郷の方が多いとのこと、上京して地元の味が恋しくなった人をターゲットにしていました。他にも、全国的なヒット商品で、ネット通販で購入すると届くまでに何か月もかかるような商品が置いてあるなど、旅行者が買いたくなるような商品も充実していました。

また、今回調査した店舗では、愛知県産の土産品がほとんどなく、都心でご当地商品が多く出品されている地域と比べると「情報を得る機会」に大きな差があることと、都心でご当地商品売ることが地域のブランディングにつながるということがわかりました。

最後に、JAあいち知多の職員を招いての勉強会について申し上げます。

この勉強会は「知多半島における産直市場の現状や課題について」というテーマで実施しました。

まず、JAの産直市場は、地域農業の振興、魅力ある産地づくり、農業所得の増加、出品する農作物のロッド確保のための生産拡大、付加価値の向上などを目的に実施しているもので、産直市場があれば、すぐに大きな収益を上げられるものではないとの説明がありました。

例えば、知多地域で有名な産直市場である、大府市の「げんきの郷」では、年間200万人を超える集客がありますが、収益をあげるために、出品する商

品の品質管理の徹底や、補充・回収をしっかりと行うことで「げんきの郷に行けば良いものが買える」というブランディングをして、他の商店との差別化を図る経営戦略を行っているとのことでした。

また、「半田市で産直市場を作る場合にはどのような課題があるか」という点について伺ったところ、産直市場をより良いものにするためには、品物の安定供給が最大の課題であり、集荷量の増加、出店者の確保をどのように行うのかを、地域の需要や流通状況を把握したうえで十分に検討する必要があるとのことでした。

以上を踏まえ、委員から出された意見は、次のような内容でありました。

- 6次産業化の拠点は、「農家が商品を売る場所」よりも、「農家の支援を目的とした機能」を優先して整備すべき。
- 拠点の市場価値を高めるために、畜産や発酵など、特色のあるテーマ設定を行う必要がある。
- 若者を対象としたニーズの掘り起こしができるような仕掛けが必要である。
- この度の調査で視察した内容をまねるのではなく、真に半田市に必要な独自の拠点を作るべき。
- 拠点を作る場所によって、その後の戦略が大きく変わるため、十分に精査する必要がある。
- 拠点を持続可能なものにするためには、多くの人が集まる場所になる必要があるため、6次産業化に限らず、多目的で複合的な利用ができる場とする必要がある。
- 拠点整備にあたっては、十分な調査と検討が必要だが、6次産業化を盛り上げるためには早期の整備が求められるため、まずは小さな取り組みから始め、成功を重ねていくことが必要ではないか。
- 拠点施設の整備にあたっては、既存施設の中に作るなど、費用を掛けすぎない工夫も必要である。
- 新たに施設を作る場合には、市民の賛同が得られる施設であることが重要。施設ができることで、市民に還元されるメリットを明確にしなければいけない。
- 拠点では、農家の方が消費者の声を直接聴くことができるなど、生産者と消費者の距離が近いことが重要ではないか。また、農家の方が足を運びやすい場所にあることも重要な要素である。
- 拠点の経営については、行政からの補助金に頼らずに経営が成り立つことが理想であるため、民間でやる気のある人に運営を担ってもらう必要がある。
- 産直市場等の販売所を作る場合、野菜の販売だけで売り上げを伸ばすことは

難しいため、鮮魚の販売など、誘客を促進する仕掛けが必要である。

- 拠点施設で販売を行う場合、商品の売り方や見せ方も重要だが、商品そのものの魅力を磨き、販売促進につなげる取り組みが必要である。また、半田市内だけで商品を揃えるのはハードルが高いため、知多半島全域で商品を集約するような戦略が必要である。
- 加工品等の商品開発の支援を行う場合においても、戦略的に取り組む必要がある。例えば、畜産や醸造・発酵をテーマに半田市特有の商品を作る必要がある。また、都心で売れるようなヒット商品の開発を目標にすべきではないか。
- 半田市内の農家の魅力や経営力を上げるために、農家を支援するソフト事業を充実させる必要がある。まずは小さな取り組みから始め、時期を見て規模を拡大していく方法もあるのではないか。

以上の意見を踏まえ、協議を重ねた結果、以下のように提言いたします。

- 一、「6次産業化を推進するための拠点整備」について、6次産業化支援プロジェクトの中で一定の方針を示すこと。
- 一、拠点を整備する目的に応じて、保有する機能や整備する場所等を精査すること。
- 一、施設整備を行う場合は、多目的な利用ができ、多くの人が集う場所となるよう考慮すること。
- 一、拠点で地場商品の販売を行う場合は、知多半島全体のマーケティングを考慮して、戦略的に実施すること。

以上をもちまして、令和5年度の建設産業委員会閉会中の調査事項「6次産業化の拠点整備について」の提言とし、当委員会の中間報告といたします。