

様式第7号(第6条関係)



平成25年 3月31日

薩摩川内市議会  
議長 瀬尾 和敬 様  
(会派代表者経由)

会 派 名 鴻鵠志会  
経理責任者氏名 谷津 由尚



政務調査費に係る収支報告書

薩摩川内市議会政務調査費の交付に関する条例第8条の規定により、次のとおり、平成24年度の政務調査費に係る収支報告書を提出します。

1 収入

政務調査費 180,000円

2 支出

(単位：円)

科 目	金 額	備 考
研 究 研 修 費	0円	
調 査 旅 費	182,120円	2/5~2/7京丹後市、(株)西利ファーム視察
資 料 作 成 費	0円	
資 料 購 入 費	0円	
広 報 費	0円	
広 聴 費	0円	
人 件 費	0円	
事 務 所 費	0円	
そ の 他 の 経 費	0円	
合 計	182,120円	

3 残余の額

0円

注1 備考欄には、主たる支出の内訳を記載すること。

2 領収書その他必要な書類を添付すること。

平成25年3月31日

薩摩川内市議会  
議長 瀬尾 和敬 様

会派名 鴻鵠志会  
代表者名 谷津 由尚



## 政務調査活動報告書

平成24年度政務調査活動報告書を次のとおり提出します。

### 1 調査事業

#### I、調査年月日

平成25年2月5日(火)～7日(木)まで(3日間)

#### II、調査地及び調査項目

- ・ 京都府京丹後市(①農業振興策について、②(株)京つけもの西利ファームへの支援状況について)
- ・ (株)京つけもの西利ファーム(株)京つけもの西利ファームの取組について)

#### III、調査参加者

持原秀行議員、成川幸太郎議員、谷津由尚議員の3名

#### IV、調査概要

平成25年2月20日提出の視察報告書のとおり

薩摩川内市議会  
議長 瀬尾和敬様

鴻鵠志会 政務調査視察報告書

平成25年2月20日

鴻鵠志会 代表 谷津 由尚



## 1、調査年月日

平成25年2月5日(火)～2月7日(木)まで(3日間)

## 2、調査地及び調査項目

《調査地》

京丹後市

・行政:京丹後市大宮庁舎農政課

・民間:株式会社京つけもの西利ファーム

《調査項目》

6次産業の完成形を踏まえ、あるべき経営形態とそこまでのプロセスでの主導のあり方。

## 3、調査参加者(薩摩川内市議会 鴻鵠志会 一敬称略一)

持原 秀行、成川 幸太郎、谷津由尚 3名

## 4、調査目的

現在、薩摩川内市の1次産業は、就農者人口の減少など、危機的な状況となっている。

この対策の一つに「6次産業化」がある。これによる所得額の増加を図ることが、直接的な後継者の確保につながる事を重視している。しかし、現時点で市内に完成形が存在しているとは言い難い。当局を含め「どうあるべきか」をさらに追求し、モデルとなる形を作ることを急務としている状況である。

京都に本店を置く株式会社西利は、昭和15年創業の京つけもの老舗。京都市内に14ヶ所、そして日本全国の主要百貨店等に79ヶ所の販売店舗を持つつけもの製造販売の会社である。日本全国の農家と直接契約をされ、つけもの材料となる野菜の栽培をされる一方、平成14年、京丹後市に専用ファームを開設された。独自で野菜の栽培を手がけながら、加工工場、そして野菜残渣のリサイクル施設による、バイオマスも手がけられている。

これらを、6次産業の完成形と捕らえ、現在までの事業のプロセスと課題、主導形態を、それぞれ行政(京丹後市農政課)と民間(株式会社西利ファーム)の両方の立場から調査し、あるべき姿を追求することを目的として調査を行った。

## 5、調査報告

### ①京丹後市

農林水産環境部 部長 石嶋政博氏

農林水産環境部 農政課 課長 小森康弘氏

農林水産環境部 農政課 主幹 萩野正樹氏

#### ・現在までの経緯

京丹後市は、昭和54年から平成14年にかけて、国の事業である里山開拓農地化事業が700haの耕地を整備する計画で進められた。現在約500haが整備されている。平成14年に京都府から「あじわいの郷構想」が提案され、整備された耕地をベースに農業公園開発がはじめられた。あじわいの郷構想とは、農産物を取り扱う企業を、ファームとの共同というコンセプトにて、農場、または農場と加工工場を誘致するというものである。ここに現在まで5社の入植があり、約54haにて営農展開されている。(株)西利殿は農場と同時に加工工場を建設された。京都府と(株)西利殿との思惑が一致した中での政策と誘致であり、農協団地構想とセットだったとのこと。平成21年より「(株)京つけもの西利ファーム」を設立され、約2haを直営農地として栽培を開始された。また野菜残渣のバイオマス処理施設は、工場建設と同時に建設、西利殿とJAそして京丹後市出資の3セク運用で開始。そして昨年西利殿が買い取られた。

#### ・現在の就農者減少に対する主な対策

相談窓口は1本化し、その窓口ですべてをお世話する形式を取っている。例えば、農場確保、中古機械、中古パイプハウス物件、そして空き家の斡旋まで。就農後5年間継続している農家へは借入金の利子補填をしている。併せて国の制度である新規就農給付金(150万円/年間)の活用をしている。

②(株)京つけもの西利ファーム

代表取締役                                 社長 平井達雄氏

常務取締役                                 平井栄二氏

・現在までの経緯

平成14年の京都府の「あじわいの郷構想」は、京都府からいろいろな業者に声がかかった。これには皆反対だった。その理由は、当時交通の便が極端に悪かった京丹後市に、農場や工場を進出するメリットは無いというもの。さまざまな話があったが、最後に残ったのは弊社だけだった。弊社の中では断わる理由はなく、ただ、いろいろな搬送などの方法を決めなければならなかった。まず考えたことは、ここ(京丹後市)でものがつくれるのかどうかだった。その中で、「ここでしか作れないもの」があるのではないかと考えたことが、引き受けるきっかけだった。1992年に契約、1998年に工場が完成した。

・行政のサポートなどについて、感じられたことは

工場を進出するにあたり、土地取得、工場の建設、従業員の雇用などの必要があるが、行政の窓口を1本化して対応してもらい、本当に助かった記憶がある。(当時のやさか町)現在の形は結果であり、最初から目指したものではない。これまでのいろいろな人との関わりがあり、このような形となっているのである。肝心なのは窓口の人である。行政は異動は良くあるが、その時のその人がつないでいなければ成り立っていかない。弊社の場合、非常にこれらの面で良くしていただいたと感じている。

・6次産業という認識において、生産者(農産物の)または生産地に対して

生産地の近くで加工はすべきである。その方が生産者の顔が見え、また生産者も、ものの優劣が分かる。

お互いの進歩にはこの環境は必須である。信頼関係がベースになければならない。

商売の内容にもよるが、種類と生産時期を考えるならば、北海道と丹後、そして九州の3拠点に生産場所を確保しなければならない。それは同一野菜でも時期をずらして確保できるし、種類も段階に増やせるメリットがある。

契約農家との締結を行っているが、後継者のいるところも、いないところもある。それは日本の今の現状では仕方のないことと考えている。また生産者はできるだけ少なく、質の高いものを作ってもらえる環境がベストと思っている。総じて、素材(1次産業)は絶対に尊い。そうなければならないと考えている。

・以上を踏まえての6次産業化へのポイントは

6次産業は、むりやりやれるものではない。売れるものを作らなければなんにもならない。その中で、食文化は変わるものと、変えてはならないものがある。変えてはならないものを作り続けることが必要。

生産者が販売まで行うこともあるが、販売者が逆行して生産者へ行く方法もある。これも6次産業である。しかしこの場合は、“市場で売れるもの”が分かっている強みがある。従い、このルートの方が容易いのかも知れない。

総じて、まずは小さくても、確実に売れるものをつくるモデルを作り、それを拡大して行くことが堅実な立ち上げと言える。そして、製造小売の特権を生かす、小回りの利く商売をすべく、いち早く市場で売れるものの研究開発を継続しなければならないと考えている。

## 6、本市への応用展開について

(株)西利殿と京丹後市の両方から見た6次産業化についての実績を確認させていただき、以下のポイントを明確に押さえた上で進める必要のあることが明確になった。

- ①行政と民間が同じフェーズでの青写真を明確にした上で、骨格が構築されること。  
(何を、どれだけ、どこで、どうしたいのか、が初期でミートしていること)
- ②行政のサポートは、事業の立ち上げにあたっては、縦割りではなく関連する全部をひとつの窓口でサポートすることが望ましい。(ひとりの担当者が全部を面倒を見ることで、民間の事業者の手間は格段に改善される)
- ③市場調査を徹底し、まずは『何が売れるのか』を把握する。そして小規模でいいので、その製造から販売までのモデルを構築し実施する。小規模で軌道に乗せた後から、規模拡大を図っていくことが堅実な方法。  
(この領域では、行政のサポートするエリアは見当たらない。これらは事業を行う民間事業者の100%責任で行うべき“経営手腕”の要素である)
- ④その中で、強みと弱みを明確に認識していること。  
(その事業者は、材料～製造および流通～販売のどちらが強く、弱いのかを客観的に把握できているかをサポートし、弱い部分の強化のための補強について、立案し提案できる力が必要。)
- ⑤初期モデル構築の時点で、最終的な規模を明確にしておくこと。

## 7、まとめ

これまで、政務調査の機会を利用し、県内外7ヶ所の6次産業先進事例調査をさせていただいた。これらを総合し、6次産業の進め方の核心部分が明確になってきた。それらの手順やあるべき姿を以下まとめたい。まとめ方としては、民間事業者から見た視点であり、行政のサポート点を明確にする。

- ①6次産業化を図ろうとする事業について、現状はどうなっているのかを把握する。  
(生産のみ、加工のみ、販売のみなど)
- ②売れるものは何かを調査し把握する。そして何を売るのかの決定。
- ③何を、どこで、どのくらい、どのようにしたいのか、事業構想を明確にする。
- ④現状把握をベースに強みと弱みの明確化。(ノウハウはどこにあり、そのいくつを事業者が持っているのか)
- ⑤事業規模について、初期、中期、最終段階の3段階で少なくとも設定し、到達時期と方法、事業としての規模、コンプライアンスの条件や機能等の整理を行う。(生産個数、売り上げ、人員、利益、場所、経費、事業協力者など)
- ⑥さまざまな障害、課題の洗い出しと対策の構築。リスク回避策の事前決定。
- ⑦行政に求めるサポートと時期の明確化。
- ⑧資金調達、運用について、④とリンクさせる。
- ⑨売り上げの柱を少なくとも3本つくり、市場変化による全体的な事業採算悪化を最小限に抑えられる体質であること。
- ⑩常に『売れるものは何か』を模索し、新商品開発に挑戦しなければならない。

これらの手順が完成して、はじめてひとつの事業が成り立つと認識するものである。6次産業とは、さまざまな形の民間の事業者が、過去から自分たちがやってきたそれまでの事業や商売の延長線上にあるものだが、それまでとは違うノウハウが存在し、必要となることを認識しなければならない。

その上で事業の全容を把握し、ステップアップさせられるだけの体制が必要となる。

民間事業者は、これらを通して、これからの6次産業を完成形に持っていかれるのであり、行政としては、このような事業者にとどのようなサポートの形が望ましいのかを確立させる必要を感じている。

事業規模は大小存在しようとも、何をいくら、どこへどのように売りたいのかのビジョンと、事業としてのマネジメントを明確に固められているかをポイントに、行政としての見極めの力と指導力、そしてサポートの領域と方法を完成させることが最優先である。そうすることで、本市の6次産業の完成形が小規模な形でも出現しはじめることを期待する。