

H27年度 第1回物部川地域アクションプランフォローアップ会議の概要

日時：8月28日（金）9：30～11：50

場所：香美農林合同庁舎1階大会議室

1 議事等

(1) 産業振興計画関連 年間スケジュールについて

- ・H27年度のスケジュールを説明

(2) 地域アクションプランについて

1) 追加・拡充・削除等の案件について

- ・「地域産品を活用したヤ・シィパークを核とする地域の活性化」の追加について説明

- ・案について了承された

2) 市町村・住民等との意見交換の概要について

- ・各市町村での意見交換の概要について説明

3) 物部川地域アクションプランの3年半の取り組みの総括について

- ・全25項目について説明

2 意見交換

<産業振興計画関連 年間スケジュールについて>

- ・特になし

<地域アクションプランについて>

○追加・拡充・削除の案件について

・（「地域産品を活用したヤ・シィパークを核とする地域の活性化」）製造ラインを組むには相当な専門力、技術力が必要であるが、人材がいるのか。

→リーダーについては、将来の店長候補が1名雇用されており、計画をさらに詰めていく予定である。

・HPで紹介等とあるが全国で同じような取り組みがある中で、目標値を見込めるようにするには相当な発信力、営業力が必要では。

→品質や製造方法については、材料を入れるだけで一定の品質のものが素早くできる海外の高性能な機械を導入することになっている。既に、全国数カ所で導入事例もあり、評価のある機械である。

・香南市の重要拠点であるヤ・シィパークで勝負を賭けるようなこの取り組みを、応援することへの理解が広まっていくのか。

→地域の人の理解については、地域特産品開発検討部会をヤ・シィパーク周辺活性化検討委員会の中に立ち上げ、議論を重ねてきた。そして平成27年5月末のヤ・シィパークの取締役会で本事業に取り組んでいくことを決定している。今後は、H28年6月開業に向け、検討会も継続していく。委員の経営コンサルや食品加工の専門家にご意見をいただきながら、我々も適宜、助言、アドバイスを行っていきたい。

・県全体でも言えることだが、アクションプランの取り組みの中で専門家等のコーディネーターやアドバイザーはたくさんいるが経営者となる事業主体がないのが共通の課題であると思う。地域を巻き込んでいくためにも、専門家やアドバイザーに力を発揮していただくためにも、必要なのは事業をこのようにしたいという経営者たる事業

主体の夢や目標である。それがあって、初めて成功の可能性が出てくるものだと思う。

○3年半の取り組みの総括について

・(No.4 ニラの産地力の向上「日本一のニラ産地の維持・拡大へ向けた仕組みづくり」)
ニラは、B評価で非常にショックを受けている。目標に対して約5億円不足。本園芸年度においては、全国的にどこの産地でも好況であり、北海道の知内町などは過去最高を記録している。天候不良等で売り上げがダウンしたというところはない。県内でも天候不良や災害等もなく、非常に結果がよいということだったが、なぜ香美、香南だけこうも数字が悪いのか納得ができない。

→ニラは26~27億円位になる見込み。金額は単価×販売量なので低いのは販売量なのか単価なのか、例えば販売量ならば全体の面積が減っているのか等を検証していく。農協の部会でも27園芸年度は30億円よりもっと高い目標を立てており達成することはできていない。来年の総会までに部会、農協、農振センターが一体となって収量や栽培技術等、どこに問題があるか、現在作成中の産地ビジョンにも目標値を掲げる予定なので、そこにも例えば収量の確保、面積、農家数の減少等どのように盛り込んでいくかを考えて、総合的に検証し次期計画に盛り込んでいきたいと考えている。

・(No.11 民有林における素材の増産)数字にも出ていると思うが、森林組合としても少しずつ前進していると考えている。戦後植えた木が40年生、50年生となって伐期を迎えており資源としては活用すべき状態で政策的な支援策がある。基本的には現場の担い手の育成が緊急の課題であるので引き続き、ご指導いただきたい。

・(No.6 直販所「あけぼの市」の機能強化による農家の所得向上及び交流人口の拡大)なの市も1年目は計画どおりの数字をあげることができたが、経費や品揃え等の課題も抱えている。人件費に対する補助金も3月で終わった。月次で収支を確認して現状は何とか黒字の状態である。今後も売り上げ増に向けて取り組んでいきたい。

・(No.4 ニラの産地力強化「日本一のニラ産地の維持・拡大へ向けた仕組みづくり」、No.5 生産から販売までのユズの総合的な産地強化対策)ニラ農家にも高齢者が増えており、そぐり手の雇用の確保も困難。特に、香北では顕著になっており、そぐり機の導入も考え試算をして検討している。

・土佐打刃物は後継者育成が課題であるが、市場も縮小しており、なかなか難しい状態であるため、新たな市場を拡大していくことが大切だと思っている。

また、物部で靴を作っている方と繋げて南国市と香美市の2社で靴作り専用の打刃物を開発しており、完成したら世界にも発信していけるものになるのでは。このような取り組みで、後継者育成に繋がっていけばと感じている。

フラフも、なかなかプレイヤーがいなかったが、現在、山田高校の生徒からやってみたいとの話があり、その方向で進めている。

えびす商店街のチャレンジショップは、移住の2人と南国の方1人が9月のオープンに向けて調整中で、移住者中心だが、工科大生や山田高校生もゆずやショウガなどの地場産品を使った商品開発をしているので、このチャレンジショップを経験してもらい、地域を好きになってもらうことで、県外の大学に進学してもらったりするよう運営をしていきたい。9月19日、20日のえびす昭和横町のイベントでアクトランドと連携し、アクトランドが所有するバスを活用し、無料で2箇所を往復できるように考えている。

・3市の商工会と観光協会が協力して、物部川3市の交流イベントを9月27日に開催予定。これを契機に、県も市も協力し、物部川流域が一つになって観光の推進を。

また、地場産品の売り上げを伸ばしているふるさと納税に力を入れ、還元率を上げてより多く納税をしていただくようにしてもらいたい。

→えびす商店街のチャレンジショップは3ブースが6カ月で入れ替わり年間6人のチャレンジャーが生まれ、3年間で合計18人になる。その中で、他地域のチャレンジショップの開業率の6割を参考に10人は開業すると仮定し、地域本部として、10店舗開業を見込んでいる。今後とも市や商店街の方と一緒に頑張っていきたい。

・(No.9 地産地消・食育の推進) ナイフアンドフォークカンパニーの農園レストランは9月オープン予定だが間に合うのか。また、その事業内容と他の先行する農家レストランが存在する中で、今後の見通しについて教えてもらいたい。

→レストランの進捗については、9月上旬に社長、副社長から報告を受ける予定。市内の直販所から野菜を仕入れる計画で、優先して市内産、次に高知県産、それでもないものは国内産で対応するよう優先順位をつけて積極的に地産地消に取り組むことにしている。

・香美市はB評価のものが多く非常に課題が大きいと思っており、地方創生事業と合わせて精力的に取り組んでいきたい。

・全体的には目標値もあり、経過がわかりやすいものになっていた。流域3市で取り組むスケールメリットとして大きくなってより良くなるのが観光である。H25年に県主導で高知市を含めた4市で、定住自立圏構想を進めてきた経緯もあってか、3市となった時に、少しアクセルにブレーキが絡まっているような感じがする。ごく自然発生的に物部川流域でも観光振興を進めていこうという話が出てきているので、これらも考慮して今後は話をしていければと思っている。

■お問い合わせ先

高知県産業振興推進部計画推進課（地域産業担当）

電話 088-823-9334

FAX 088-823-9255

メール 120801@ken.pref.kochi.lg.jp