

会 議 録

1 会議名

第1回上越市6次産業化推進会議

2 議題（公開・非公開の別）

- (1) 会長、副会長の選任について（公開）
- (2) 上越市6次産業化推進戦略骨子(案)について（公開）

3 開催日時

平成29年8月31日（木）午後2時から

4 開催場所

上越文化会館4階 小会議室

5 傍聴人の数

0人

6 非公開の理由

なし

7 出席した者（傍聴人を除く。）氏名（敬称略）

- ・委員：辻勉（代理出席 岩島利恵）、岩崎健二、吉田進一、新谷梨恵子、真貝文行、
桃澤靖
- ・事務局：農村振興課 古澤課長、沢田副課長、伊藤係長、武内主事

8 発言の内容

(1) 会長、副会長の選任について

委員から事務局案を求める声があり、事務局から、会長に上越市農林水産部長の桃澤靖委員、副会長に上越信用金庫営業統括部長の吉田進一委員を推薦し、出席委員全員の賛成により、事務局案のとおり、会長及び副会長が決定した。

(2) 上越市6次産業化推進戦略骨子(案)について

事務局から資料1、2、3に基づいて説明を行った後、会長が6次産業化の取組状況を含め、委員から自由な発言を求めた。

(岩崎健二)：平成28年7月、あるるんの杜という、レストランと6次産業化の製造販売の拠点施設を建てた。国の6次産業化ネットワーク活動交付金(以下：ネ

ネットワーク活動交付金)の申請要件として総合化事業計画の作成、認定がある。県の6次産業化アドバイザーと連携し、現状の中で少しでも6次産業化での所得確保、農業の生産拡大を目標にしながら計画の認定を受けた。現状では計画が実現可能かどうかという議論はあるが、一つの目標として持つことは意味がある。どこを目指すのか、JAとしても方針を組合員や地域に示しながら進むのだというところに価値がある。

今年は計画の2年目になるが、総合的に農業が発展できる方策として、6次産業化を進め、農家と一緒に目標値に向かっている。成果としては、施設が立ち上がったので、ファーストチャレンジができたと思っている。直売所の近くにレストランを併設したり、6次産業の加工販売のハードを持って取り組んだりしている農協が全国でも少ない。

まして、米単作地域での野菜類中心とした加工品、つまり6次産業化の難しさを農協として承知しているし、組合員も、お米をすることからの農業所得というのは得意かもしれないが、園芸を作り、さらに6次産業に取り組んでのチャレンジというのは、さほど伸びていないというのが、当農協管内での組合員の様子である。それをカバーできる方法として、あるるんの杜の設置が一つの地域農業振興の切り口だった。あるるん畑の直売に加え、加工施設に農家が生産した園芸品を持ち込み、加工は農協で行うという分担、分業的な発想もあり、施設を建てた。成功失敗というのはまだ先の話かもしれないが、この米単作地帯で6次産業化施設を立ち上げたというのは、新潟県のみならず、全国的にもファーストリスク、ファーストチャレンジだったと思っている。

(岩島利恵):お米を主に、かなりの量を作っている。ずっと卸への販売が主流だったが、米価が年々下がってきている中で、もっと販路を広げて販売していきたいという思いがあった。これまでは玄米売りが主流だったが、白米にして、それを加工して、商品化できないかということで、社内で検討した。

今後、少子高齢化で、介護が必要な人が増えていく。社員の周りにも介護が必要な人がたくさんいる。ヘルパーさんや介護をしている方から、これから在宅介護が増えていくのではないかと、という現状を聞いた。そこで、介護

が必要な方に向けたスマイルケア食、つまりおかゆのレトルトを開発しようということで、総合化事業計画の申請をした。当社も計画の2年目となる。おかゆは現在いろいろなメーカーが販売しているが、市場調査をし、問題点を聞いて、食べやすくおいしいおかゆを作りたいということで、新形質米の種籾を3種類手に入れて、去年、種籾作りから始めた。この秋、やっと少し量が取れた。今年、それを通常のお米とブレンドして、おかゆにして、という商品開発をこれから具体的にやろうという状況である。栄養分や味も調べる。

(新谷梨恵子)：以前、農業法人に勤めていた時、平成25年10月に総合化事業計画の認定を取った。その際、既存の事業からではなく、新商品開発で計画を書いた。農協さんは新規にハード面の設備投資していくことについて、交付金の事業計画に載せていたか。

(岩崎健二)：当初は載せていたが、その後12月に内容を変更した。ネットワーク活動交付金は使用していない。

(新谷梨恵子)：交付金を使うとなると、申請が大変ではないか。

(岩崎健二)：飲食業での申請は難しい。取れたものを煮るのか焼くのか、どうやってどれくらい提供するのか、細かな縛りがある。現場ではパスタをピザにするなどの変更は日常茶飯事なので、計画通りにするのはきつい。

(新谷梨恵子)：ネットワーク活動交付金は、計画に書いてないことはできないというイメージが強い。計画が今後も増えていって欲しいというのが国の思いで、私も今プランナーの仕事をしているが、農家の案件に入るときに、やはりここを目指すように指導している。この認定を受けて、どれだけハードに使えるかと言われたときに、大変だと思った。みなさんどうしていらっしゃるのか。

(岩崎健二)：朝の3時、4時までかかりながら作った。国の誘導支援策は分からなくはないが、実情や現場にあった支援内容かということ、おっしゃる通り、疑問がある。ソフト面というか、申請の部分と、具体的に実現するために作るハードの部分との計画、実際にどれくらい何を作るから、生産物、生産者、面積など、しっかりとしたサイクルがきちりとしてできるかということ、難しい。

(新谷梨恵子)：大きくすればするほど、理由付けが難しいというイメージがある。既存

の商品に対しては出ない交付金なので、例えば、もちをすでに作っている法人が、もちの商品開発をして、第2、第3商品を作るときには出ない。もち米を使った、まったく違うものでないといけない。同じホームページを作っても、既存のもちを載せてはいけない、という縛りがある。

(岩崎健二)：ネットワーク活動交付金は補助率 3/10 で、上限が 1 億円なので、2 億円以上の建物を狙うとすると、メリットが少ない。あるるんの杜は 4 億 5 千万円の施設だったので、その時点で、縛りが多くてメリットが少ない。ということで、農林中金が H26 から始めた、みらい基金を並行して申請していた。他の地域のモデルになるとみらい基金が認めた事業に対して、事業費の上限 9 割の補助が出る。最終的に建物の中の該当しない部分は削り、換算すると、2 億円に対して 9 割の補助となる。その後の変更やチャレンジに対しても申請し、許可をもらえれば、できる。融通が利く。

そういうことから、ネットワーク活動交付金の申請は、法人経験が長く、組織がしっかり根付いているところではできるかもしれないが、一農家が計画を立てるのは容易ではない。

(桃澤 靖)：JA の施設では農業者が持ち込んで加工して欲しいと言ったら請け負うのか。

(岩崎健二)：今のところしていない。場所もないし、週一日休日があるが、その日も下準備でほとんど休んでいない。そういう一農家の加工というのはできない。一人の方のを作って、うちのも、うちのもとなった場合にどこで線を引くか。農協として困る状況が想定できる。今のところ受託はしていない。

(桃澤 靖)：6 次産業化等推進の成果目標について、国の方では地域内の加工品の売り上げ、新製品開発に取り組む事業体数などを例示としているが、ここに書いている目標は、新規需要米生産量、直売所の販売額、園芸導入法人数、学校給食での野菜の使用率となっていて、ちょっと違うのではないか。成果目標としては内容を見直した方がいいのではないか。

(事務局)：ご意見、承りたい。

(桃澤 靖)：農協さんの加工品の売り上げを成果として数字として出せるのか。

(岩崎健二)：出せる。総合化事業計画の目標にもなっている。

(新谷梨恵子)：人が大事だという気がする。農家は作る業であって、売る業ではないと私はよく言うのだが、農家さんが生産もして、商談会にまで行って、ということではない気がする。連携の枠組みができて、一連の流れがうまいことつながるのがいいと思う。

6次産業の分野で女性の力はすごく偉大だと思う。農業では、男性が第一線で活躍する中で、女性がどこまで自分ができるかというのは常に悩むところで、いつかやりたいな、こんなことやりたいな、と思っている小さな芽があると思う。その背中を押してあげたり、前から引っ張ったり、そういうところが第一歩なんじゃないかなと思う。

販路開拓には段階があると思う。生協に出すのはかなり難しいし、学校給食も上越は全域が同じメニューとなる。それが一万食以上となると、その需要と供給のバランスが、一つの農業法人さん、一つの農家さんではできない。どこまで自分の販路を広げるか皆さん悩むところである。

何か余っている物で冬の仕事にならないか、という思いが形になることが6次産業になっていく。しかし、継続が難しい。継続できる後押しだったり、応援だったり、そういうのがきっと大事になってくるのではないかと思う。資料には海外進出と書いてあるが、やはりそこまで作れない。不安を一つずつ取り除いてあげると、生産者の自信につながると私は思う。

ネットワークづくりがあったらいいと思う。私自身、農業法人時代に農村女性の起業家ネットワークがあり、そこで、新しい商品を作っていた。一回自分の気持ちをゼロにして、改めて新潟県内の女性がどういったことで今後6次産業に取り組みたいかを聞いた。横のつながりを作り、そういった情報交換をしていると、女の方は話すことでやる気にもなってくる。その時出会ったメンバーのうち、半分以上が今も起業して、頑張っているし、ネットワークづくりからみなさんやる気を高めている。やりたい人はいると思うので、そういった方たちの応援団を、ネットワークをつくりながらしていただければと思う。

(事務局)：人材育成については取り組んでいきたいと思っている。特に女性については、先程、介護食という話もあったが、そこには女性からの視点があったの

だと思う。漬物やどぶろくは、昔から、お母さん方が作る文化がある土地柄なので、重点的に取り組んでいくべきものだと思っている。ネットワーク化についても、今、若い農業者さんのネットワークが少しずつできているし、女性の方のネットワークももちろんある。そちらの方にも、どのような支援ができるかということで考えていきたいと思う。

(桃澤 靖)：農業者の商談会での様子を聞かせて欲しい。

(新谷梨恵子)：農業者には商談会は苦手な人が多いようだ。でも、それをやる楽しさを知って変えていく。例えば、旦那さんが作るのが得意で、奥さんが実は私だって出たかった、という人もあるかもしれないので、何でもかんでも全部やらなくていい、という心の余裕が農家さんにあれば、奥さんをもっと前に出すかもしれないし、娘さんも出るかもしれない。みんなでやっ払いこうというイメージでできないか。商談会はとても大事だが、向き不向きがある。

農家のお父さんはあげるのが好きで、商品をあげてしまう。それで名刺をもらうだけもらって、「やー、行ってきたぜ」で終わってしまう。商談会は、それで終わってはいけない。そのあとに奥さんから、「どうでした、うちのお米」と電話をしてもらうと、それが商談につながると思う。お父さん一人で行かせてしまうと、「いやーこんなに名刺もらって、大繁盛だったよ」って言って、商談につながらないっていう例がよくあったので、向き不向きがある。商談会はとても大事な場なので、作るのが得意なお父さんと、売るのが上手なお母さんと一連の流れがある、という風なかたちになれば、農家の方が、俺たちが行かなきゃいけない、というマイナスなイメージではなくて、プラスの気持ちで取り組める。

(桃澤 靖)：上越市では今、マルシェへの出店とか、商談会に行っていて、それに補助金も出しているが、行って、そこで売って、自己満足して帰ってくるが、その後つながっている例がなかなか少ない状況。そういうのは見直していかなければと思う。

(真貝文行)：新潟米商談会には結構皆さんに出てもらっているが、ああいうのは物がきちんとあるから商談になるが、加工はそこまでいっていない。量もない。

(新谷梨恵子)：9月にもうまさぎっしり新潟食の大商談会が池袋であるが、商談会のバ

イヤーさんもプロなので、1回2回の話の中で諦めたら絶対につながらない。3回目の営業がすごく大事になる。これはどうなの、あれはどうなの、資料は、などと言われると、諦めてしまっている部分があるが、長い目で見てお付き合いください、という思いであれば、バイヤーさんは小さなところから発掘したいと思っていると思うので、私は間に入りながら、「諦めないでください」と言っている。

(吉田進一)：6次産業化ということで、新しい商品の開発も手掛けている法人さんもうらっしゃると思うが、その辺で、市では例えば大学との連携だとか、農業の専門分野の方との連携だとか、そういう形での支援はしているのか。

(事務局)：高アミロース米の関係では、農研機構と連携を組みながらやっている。食育の部分については、上越教育大学で全国的にも唯一の食育の講座が作られており、第一人者がいる。その方との連携はほんの1、2年前からできたので、今後いろいろと期待できる。実際、その先生の下で教員を目指す学生さんがいるが、食育について学びながら、農協さんとメニュー開発をしたりしている。可能性は広いのではないかと。ただし、連携に対する助成金は出していない。

(吉田進一)：手前味噌になるが、今はお客さんにお金を借りて、とばかり言っていられず、業務の支援に力を入れている。3年前、信州大学の繊維学部と連携して、お客様の開発を信州大学につなげている。実力が大丈夫であれば、ビジネスという形になる。事業者は6次産業化や新たな商品の開発を考えていると思うので、ある程度、市の方でもリードして、何回まで無料だとか、そういう形で補助をすれば加工品ができてくるのではないかと思う。

(事務局)：市では、上越市ものづくり振興センターがメイド・イン・上越を担当していて、少しずつ開発について研究機関と連携をしている。製造業としての味噌、醤油についてはものづくりセンターの方で担当している。そちらの方とも連携が広がると思う。当課としては、農作物の販売、6次産業化までは担当するが、その後、起業してビジネスとしてやっていくとなると、ものづくり振興センターからも支援をいただく。連携した取組を進めている。市の産業振興部門との連携の部分は戦略の中でも触れていく。

(真貝文行)：漁業系は入れなくてよいのか。

(事務局)：漁業系も入れてあるつもりでいる。資料3にメニューとしてキアンコウ、サケ、アマエビ、メギス、ゲンギョなどを記載させてもらっている。

(真貝文行)：国の言う6次産業化の市町村戦略だが、6次産業化というのは、農業者自身の6次産業化の部分と、農商工連携からきている地域全体としての6次産業化がある。前段は補助事業を中心に、農業者の6次産業化で書いてあるが、最後のEとFで急に農商工連携的な部分が出てきて、ガラッと変わる。本当にどちらで行くのか。地域の6次産業化を含めて、トータルでやっていくとなると、補助事業から膨らみが大きすぎるのだろうが、その辺はどうするか。農業者だけという雰囲気で行くのか。地域の6次産業化の部分ももう少し膨らませて入れていくのか。その辺が迷うところだという気がする。

(事務局)：事務局で検討して、また皆様にお諮りしたいと思う。

(岩崎健二)：5(2)の雪下・雪室野菜、発酵のまちづくりでの農商工連携や、6次産業化にもものづくり振興センターで取り組んでいるので、その辺を整理した方がいいと私も思う。

(真貝文行)：ネットワーク活動交付金のことを考えると、狭めていいのかもしれないが、6次産業化という話になると連携の方がいいのか、という部分も出てくると思う。

(岩崎健二)：地域をあげて、どういう戦略か、とした方がいいかもしれない。

(真貝文行)：しかしそうすると、また膨らみすぎて焦点がぶれる。

(岩島利恵)：点と点という感じで、線がつながっていない。

(岩崎健二)：何のための戦略かわからなくなる。

(事務局)：農村振興課が雪下・雪室野菜を担当しているが、先程のメイド・イン・上越との連携が実際に出てくる。補助金のことになれば、農業者さんだけに焦点を当てればいいのだが、そこまで視野に入れて考えていかないのかなと思う。またご相談させていただく。

(岩島利恵)：6次産業は、農家が加工して販売していくという流れだが、当社もそうだが、作るのはプロ。それを形にして販売していくというのは、ものすごい壁となる。やりたいという方はたくさんいると思うが、どうしていいのかわか

らない。どういう風に販路を広げていったいいのかわからない、とか、どこに売っていったいいのかわからない。そういうのをたくさん聞くし、私たちもやっていてそう思う。

(事務局)：市にご相談いただければ、県の6次産業化プランナーを紹介できる。

(岩島利恵)：販路開拓の方向性で、地域外は商談会があり、参加している。地域内では地産地消と言っているが、街を走っていても、そんなに浸透していないと感じる。当社もお米を外にばかり売っていたので、もっと地元にと、思い、最近営業をしている。意外と地元のお米を使っていないところが多く感じる。

野菜をたくさん作っている方は、あるるん畑などに出していると思うが、例えば飲食店と農家さんを直接結び付ける取組を市や県からご協力いただけるといいと思う。なかなか今、新規開拓で飛び込み営業をしても正直難しい。作っている人と、それを使って料理する人のマッチングはどうか。農家さんは、野菜・お米を作るのはうまいが、そこから何か加工するとなると、知識がない。飲食店の方々に協力していただいて、コラボで作るのはどうか。それがまた一つのお土産品になったり、外に出したりするのにつながっていくのではないかな。

上越にはすごくおいしい食べ物がたくさんある、と外から来た人がびっくりする。しかし、県外の人に来た時に、ここへ連れて行って、上越産のこれを食べさせたいというのが正直今ぱっと出ない。そういう連携があったらいいと思う。

(事務局)：地域内での販売拡大については、米を中心として、問題意識を課内でも持っている。これまで意識が外へ向かっていたが、もっと地元で使ってもらうことも必要だと思っている。

(岩島利恵)：新幹線ができたので、あそこへ行ってあれを食べたいと思ってもらえるような市になって欲しい。

(事務局)：地産地消推進の店についてはパンフレットを作って配布している。地産地消では、エリア内の流通経路ができていないという課題がある。6次産業化や販売促進も含めながら、タイアップしてできるような形で取り組んでいきたいと思っている。

(岩崎健二)：ここまで立派な地産地消の冊子ができていると、もうひとひねり、はんこを集めると何か得をするというような遊び心を持ったものにすると地産地消の取組が進むのではないかと思う。

(事務局)：スタンプラリーは11月にキャンペーンとして行う予定としている。

(岩島利恵)：先日、雪下・雪室の材料を使った飲食店のスタンプラリーを新幹線の駅前をメインにしてやっていた。私も行ったが、あのような取組をフェアの期間だけでなく常態化して、取り組むお店ももっと増えてほしい。そこから加工品につながっていくような流れがあったらいいと思う。私たちもどこに相談していいのかわからない。何か作ろうと思っても、加工の知識がない。

(岩崎健二)：岩島さんがおっしゃるのは農業者タイプの補助事業の対象となるのか。他とコラボする際には人件費、交通費などがかかる。

(真貝文行)：そういう話があれば、振興局に言っていれば、何かしら国なり県なりの補助が応用できるのではないか。

(新谷梨恵子)：6次産業化のプランナーの派遣は農家さんは無料なので、私に言っていればと思う。私は飲食店と農家さんの連携を行っている。

(岩島利恵)：私は新谷委員のお店をテレビで見て、見た瞬間に食べに行こうと思った。実際わざわざそこまで食べに行きたいと思うようなかたちだった。

(新谷梨恵子)：私も法人にいた時に、売ること、販路の大切さを一番感じた。1次2次3次。作って、加工して販売する。私が一番得意なのはどこかと考えた時に、売ることだった。それで今回独立して、今、私のところに入ってくる問題はほとんど販路に関するものである。農家さんの量を聞いて、その販路を私が作っている。

農家出身のプランナーがいないことに疑問を感じたから、私がやろうと思った。私も法人時代にいろいろな方にアドバイスをいただき、農家は小売業ではないから、そこまでできない、と言われることがあった。製造業と違い、農作物の販売の場合は、例えばお米の収穫前に、まだ新米はないですというのは当たり前である。農家目線に立っていると、旬を知らずに、なぜこんな時期外れに欲しいという方がいるのかと思うことがある。スーパーのバイヤーさんは、一年中商品があって当たり前で、こちらの需要に対し

てしっかりした対応が必要となる。私は農家さんの目線に立ってしっかりつなぐことがしたい。農家さん目線はすごく大事になる。農産物は加工品ではない。主役となるのは農家さんで、農家さんが足元見られて、弱い立場になるのではなく、しっかり自分たちが作ったものを流通にのせていける、そういう仕組みを作りたい。

(岩崎健二)：今、売り先がポイント、ネック、キーワードになっているが、我田引水になるが、私は11年前にあるるん畑の直売所を設置した時の担当者だった。その時に、農家が楽しみで作っている漬物などを売ろうとしたが、売場所がない、という話があった。「あるるん畑の会員になれば売れる。売するためには、保健所の製造許可がいるが、勉強してみるか」と聞いたら、「いやー」という。なぜいやなのか聞いてみると「保健所が怖い」と。その壁を取り払うということで、JAで平成17年にプロジェクトを組んで、雪国の直売所だから、野菜のない、冬にも通年営業するには加工品を充実させるということで、戦略を立て、加工品を作る仲間を探した。少し集まってきて、保健所の職員に講師をお願いし、研修会を何回かしながら、保健所と農家さんとの関係性をまず築いた。結果的に味噌が増え、漬物が増え、ソバも増えた。加工品を作るには、加工所や機械が必要で、それらの費用の話もあった。その時にメーカー3人をバックにつけ、価格を聞かれたら提案できるような体制を仕組み、JAのアグリマイティー資金なら20年返済、というところまでサポートする体制で、あるるん畑の出荷農家を作ってきたという歴史がある。結果的にかなりの味噌ができて、オープンした時には「こんなに味噌があって、うちの味噌売れるのか」と言われた。今は「味噌蔵市」と名付けて冷蔵庫二つに味噌が並び、上越の味噌はあそこに買いに行け、と言われている。

加工品を作るためには、売り場所があればやるということで、JAとしては、直売所を作り、加工所をつくり、売り場を提供した。ソバも今は3件くらいが手打ちで出している。売り場を提供できれば、農家もグループでちょっと話を聞きに行こうか、となる。

(新谷梨恵子)：私も先程あるるん畑に行った。受け皿があるというだけで、農家さんは安心して作れる。一昔前は、「作りました、できました、はい買って」、だっ

たが、変わってきて、漬物やクッキーなどは、需要があるから作っている。

(岩崎健二) : ちなみに来年5月の連休前に、あるるん畑をあるるんの杜の隣に移設して、売り場が1.5倍になるので、よろしくお願ひしたい。売り場が1.5倍になるので、加工品も1.5倍になることを目標にしないと、お客さんに満足してもらえない。来てみたら、がらんとしている売り場だというのでは農家にも悪いし、お客さんにも失礼になる。もっと仲間を増やして、6次産業で、おみやげ品も含んだ取組を来年から本腰入れていきたい。

(新谷梨恵子) : 午前中に人がたくさん来ると伺った。これは農家さんの努力だと思う。午前中に売れるから、頑張って朝出そうとしているのだと。農家は安心して作りたいし、出したい。きゅうり、ナス、トマトを分類して、シールを貼って、その手間がお金になる。そこが今までは嫌だった。でもこれからは、手間がお金になるということで変えていくべきだと思う。

予定していた審議終了時間が到来したため、審議を終了。その後、事務局から資料3に基づいて今後の予定を説明し、会議は終了した。

9 問合せ先

農林水産部農村振興課農産係 TEL : 025-526-5111 (内線 1812)

E-mail : nousonshinkou@city.joetsu.lg.jp

10 その他

別添の会議資料も併せてご覧ください。