

にこりこー帯にぎわい会議 第6回 会議録

日時 平成29年6月30日(木) 19:00~21:00

場所 箕輪町役場 2階 大会議室

参加者(敬称略)

委員 鮎澤進二、唐澤榮子、唐澤良忠、栗原勇雄、黒木一郎、柴みずほ、関幹子、増沢弘久、和田篤士、小野路子 齋藤浩介、柴宮勇一、廣瀬桃子

以上13名

(欠席 根橋英一、木下深、田中健太、唐澤一美)

町長 白鳥正徳

事務局 産業振興課 課長 三井清一、係長 土岐俊、主事 松本兎太郎

傍聴者 1名(報道除く) 副町長 白鳥一利

- 1 開会
- 2 会長あいさつ
- 3 委員自己紹介(廣瀬桃子委員)
- 4 振り返り(別紙スライド参照)

事務局:

1月を第1回として、毎月開催してきた会議は今回で6回目になりました。

第3回までに にこりこー帯、全体のリニューアルの考え方を「町民が行きたくなる場所へ」と決め、木曾谷の道の駅の視察をへて、第4回、第5回はその考え方に沿って、にこりこ、たべりこ、加工所についての改善検討を進めてきたところですが、

① 運営主体により、にぎわいのための手段は変わる

前回は、にぎわいのためのアイデアや手段の議論が詳細になるにつれ、これらの話を誰が受けるのか、引き受ける運営主体によって考え方・やり方・経営理念などがあり、それ次第ではここでの議論の詳細を詰めていく事が無意味になる可能性があることが指摘された。

② 公社が担う場合の課題

今後も町主導(公社)でやるのなら、そういった経営していく上でのアイデアは町にない

ので、委員会として協力していくことも考えられるが、運営主体をどう考えているのか、町長の考えを聞きたいという事で、今日は町長も参加している。

○責任者が不在

特に意見として強く出ているのは、現状問題なのは、責任者が不在なこと。責任者とは失敗するとお金で損をする人のこと。

民間があの手この手で経営努力をするのは、そうしなければ潰れてしまうから。

木曽の道の駅の視察で分かったのは、上手くやっているところは民間から連れてきた責任者がいること。

いわば親方日の丸で、売れても売れなくても給料は出て、雇用は守られる現状が、上手く行かない理由では。であれば、責任者が必要である。

○公益を商売を通じて行うわかりにくさ

にこりこり一帯は、商売という手法を使いながら、目的である農業の振興・農家の所得向上を目指している。

そのため、町の目的を果たす部分については指定管理料といういわば補助金を町で負担し、運営そのものは振興公社が引き受けていますが、

公益として位置付ける「農家の所得向上」「農家の意欲向上」「赤そばを通じた観光PR」などの成果指標と、それを費用対効果という話と経営努力による黒字、という話が非常に分けがたく、分かりづらいために赤字体質を抱えやすいという課題があります。

○今あるもので、十分ににぎわいの可能性はある

一方、加工施設の保有する素晴らしい設備の活用、周辺果樹団地での高級ブドウ、桃、ブルーベリー、サクランボといった伊那市より質の高い果樹団地の存在、ナガノパープルワイン、クーボを使った色目や新鮮なジャムが短時間で作れること、美味しい蕎麦、レストランのメニューや営業時間の見直すことによる集客、など、今あるものを活かしてできること、活用できていないことが沢山あるとの意見も多く出されています。

議論が進むにつれて、手段を誰が実現するのか、現在の公社の問題点など、これまでより一歩踏み込んで町の考えを得ながら進めないと、議論が進まないことが見えてきました。そこで今回は町長に参加していただき、意見交換します。

5 協議事項

① 町長との意見交換

【にこりこー帯を町で継続する理由について】

事務局：

農家の所得向上を目的として始めたにこりこー帯について、社会環境の変化により、直売ができる場が増え、生産者・買い手にとっての選択肢が拡大し、相対的ににこりこの必要性が減っていく中、リニューアルし、今後も施設群を「町として」運営していく理由が、今後にぎわいを作る手段を考える上での、方向性として必要です。

大前提として与えられていた部分ですが、その点はいかがでしょうか？

町長：

道の駅を作ることが前提ではなく、あの一帯をどのようなものにしていくか、という切り口で議論していただいている。議論を重ねていただきありがたい。

運営主体についても会議で考えていただきたいところだったが、町長としての意見を求められたので、今の時点での考えをお話する。

直売所の目的については、当初と変わってきている。スーパーに直売コーナーができたことから、農家が販路を選べるようになり、所得の向上、農地の維持という当初の目的は、達成できてきている。

しかし、それをあの場所でやることは、スーパーとは全く違う色彩がある。野菜を買う、子供たちが遊ぶ場がある等、特別なものがあれば直売所を維持する意味はある。

また、都会へ出ていった人に、町に戻ってきてもらう方策を考えると、町の良さをどうPRできるか、上伊那の中で町が希求力をどう作れるか、そういう場としても。

みのわ振興公社は、もともとは観光部門を担うものとして作られた。ながた荘、ながたの湯のような儲かる施設もあれば、数千万円かけて、わずかな利用料しか取れない自然公園のような、全く儲からない施設についても担っている。

収益構造として、ながた自然公園の設備投資等にかかる費用を、ながた荘、ながたの湯であげた収益で補填し、トータルで黒字にするという発想であった。

その発想をやや安易に農産部門にも導入したと考えている。一方、経理等の本社機能を振興公社として一元化するのは効率的であり、意味はあると思う。

しかし、観光と農産部門が一元化して動くのは難しい面があったとも思う。今後、担い手としての振興公社については、議論があつてしかるべきだと思う。

農業部門については全国に町の良さをアピールする役割があるが、その前段として、町民にいい場所だと思ってもらわなければならない。

「たべりこ」についてご理解いただきたいのは、元々、限界もあつたということ。現在の営業時間は、地域の要望もあつて設定している。

また、加工所についても、加工できるものを搬入し販売する仕組みを、完全に想定していない部分があつた。

それは当時町の議論が足りなかつたということもある。私は運営主体に拘りは無いが、きちんと議論を尽くしたいと考えている。

(にこりこー帯を町で継続する理由について、各グループで話し合い)

A グループ

直売所、加工所、それぞれをどうすればよくなるのかという観点で考えていたが、町長から直売所以外にも農家の販路が広がっているという話があつた。農家の販路拡大のため、直売所に税金を入れ続ける必要があるかは疑問だが、それ以外の広報等の目的があるのであれば税金を投入する意味はあると思う。振興公社の経営で継続するが、赤字が困るというのなら、(行政ではできないので) これまでこの会議で話されている経営上のアイデアでやるしかない。

町長：

直売所で黒字を上げたいわけではない。一方、税を入れているので、あんまり赤字は困る。単純な直売所なら、町がやるのは疑問。スーパーでは難しい、小規模農家の受け入れ先、行くと良いことのある理由が作れる、地域の交流ができる場所といった付加価値のある施設であれば意味があると思う。

現在の規模は中途半端で特色が出しづらい。農家も出しづらいと思う。

黒木会長：

現状のままでも、そういう機能を取り戻すことはできると思う。今あそこには責任者がいない。営業方針も目標もない。今のまま、いろんなアイデアを出してもどうなるのだろうかという疑問がある。

町長：

町が関わっていくこと、は意味があると考えている。

農家所得の向上という面だけではなく、新しい要素を入れてほしい。

黒木会長：

直売機能はスーパーも担っているが、スーパーに店員とお客さんの交流等の「にぎわい」はない。そういうものを求めているのは分かる。

しかし、運営主体という面で疑問がある。

B グループ

作られた当初と、目的は変わってきている。にこりこは何のためにあるのか、どれだけ役に立っているのか、ということ共有できていない。理想もない。

なぜ農家の所得向上を考えなければいけないのか、農地を維持しなければならないのか、メガソーラーではダメなのか、ということを考えていけば、にこりこを継続する答えにもつながると思う。

町長：

農家、田園風景を守るということは箕輪町の根幹的なミッションである。ソーラーパネルが良いわけではない、ということは町民に当然共有されていると信じる。

一つの手法として、直売所というものがあると思うが、突き詰めて、行政が担わなければいけないかというところよくわからない。

「あじーな」はJAが運営しているが、箕輪町のように小規模農家が多い中ではある程度行政も関わった方がいいと思う。

今でもにこりこは年5万人が利用しており、各小中学校の給食食材供給や、ふるさと納税返礼品の取り扱いもお願いしようとしている。これらの機能を他のところで担えるかどうか。

小型のスーパーを作りたいわけではない。

C グループ

町として地域創生、情報発信の拠点としたい。町民が寄ってくれる拠点としたいので町が継続する必要がある。

町長：

今おっしゃったような意味はこれからもあると思う。

D グループ

資源はレストランや直売所等、すでにあると思う。

【運営主体についての考え方について】

D グループ

利益を追求できるような運営主体。振興公社が観光部門を担うのであれば、にこりこー帯の3施設で一つの経営体であるという意識をもって、観光部門とは切り離して考えるべきではないか。

C グループ

JA との関係なくして成り立たない。農家が出荷できない物などの出口は必要。また、JA がにこりこー帯周辺農地で果樹団地を作っており、収穫体験などができるところが運営の主体となるべきではないか。

B グループ

やる気のある奴がやる。なぜ売れないか・人が集まらないかをすべて環境、人のせいにしてはいるが、環境や人は変えられない。主体が変わるしかない。

また、理想がないと現状のままで良いという意識になり、問題点が出てこない。理想が高くてやる気がある主体であれば、民でも官でも第三セクターでもいいと思う。

A グループ

町長の気持ちを聞いても、町が携わっていかないといけないと思う。

後は手段だが、現スタッフに権限を持たせ、町としてやるべきものはやってもらうか、もう一人それなりのやる気のある人を事業部長のような立場で、3施設を指揮させては。給料もそれなりに出し、成果が上がらなければ自由意思でやめていく。人を教育することを含めて、誰がやるか。やる気のある人がやればよいと思う。

町長：

いただいた意見はごもっともだと思う。併せて、どんなことをしてほしいかということが決まらないと、誰がどうやって、ということも決まらない。

今回、9ha あるJAの農園を活用して新しいメニューを、とも考えているためJAとの協議は必要だと思う。人を集める手法としてJAの農園との連携を考えるのであれば、JAのノウハウのある人でも良いと思う。

振興公社には限界があったということは素直に認めて、観光業での黒字で補填するというのはいいことでは無いと思う。

関与はしてもらおうが、振興公社単独での運営はどうかと思うが、どんなことをやるかということが決まらないと。

加工所とたべりこについてだが、加工所については行政がある程度関与しなければいけないと思う。設備を使いこなせないとすれば違う手法があるかなと思っっている。

たべりこは、公設民営が十分可能な施設だと思う。赤そばと箕輪産農産物を活用してもらうことだけ守ってもらえば、赤字を作らなくても運営できると思う。施設も赤そばも提供しているのに、現在赤字になっているのは何か欠陥があるとしか思えない。そういうものをクリアしてくれる人にやってもらい、町が手を引くことはやぶさかでない。

黒字を追求するわけではないが、皆様に納得いただける形にする。もう少し具体的な形になってくれればありがたい。

会長：

町で投資して運営主体がどこでもよいということはできるのか。

町長：

方式は委託、入札など様々ある。町がお金をかけて施設を作ってもノウハウがないため直営ではできない。

委員：

違和感があるのが、にこりこのビジョンや強み、やるべきこと、やらないことを町長から聞いたかったが、町長はそれを会議で考えてほしいと言っている。お互いの意思が噛み合っていない気がする。

会長：

町長があな場所の方針を与えていない。それがいいから、今の業績なのではないか。

町長：

現時点での3施設へのビジョンが明確でないと思う。それは変えなければいけない。

会長：

公務員ではできないというが。

委員：

それは違う。行政も民間も、使命や強みがあるということは同じだと思っている。結果がでないのは、にこりこの経営品質が良くないからなのではないかと思う。

何を指針にするのかという観点は行政も民間も同じだと思う。

町長：

やるべきことが明確になっていけば運営主体も明確になると思う。人を変えるか組織を変えるか全てを変えるか。

委員：

地域創生、情報の発信の場という役割を持たないといけないと思うので、行政は関与すべき。周りの果樹地帯は観光農園化していきたいという意思があるらしい。どちらも集客を望んでいるのだから、町とJAが噛み合うように経営を進める必要があるのではないか。

町長：

八乙女の共同選果場の話も含めてどうするのかという点もあるので、議論が煮詰まった段階でJA等と話をしていかないといけないと思う。

農園はJAの作った素晴らしい資産である。

会長：

果樹園で従事している方の意見も聞かないといけない。並行して進めていかないと合体するときに合体できないのでは。

委員：

一帯の施設について、道の駅の認定も視野に入れた話し合いということだが、認定を取りたいということか。道の駅の要件を満たすような施設を考えたほうがいいのか。

町長：

道の駅を前提にすると、道の駅にするにはここが足りないという視点からの

議論になる。当初からあらゆる観点からの意見をいただきたい。

ただ、財政面からは道の駅というのは有力な手段であるし、駅というのは良い発想だと思う。

委員：

直売所では半端物でも売れるというのは非常に重要な話だと思う。

会長：

半端物というか、JAの規格から外れているものでも、直売所で流通するチャンスがあるということであるが、直売所だから質が落ちるとするのは今の時代はどうかと思う。

規格から外れたものを相応の値段で売れるというのは直売所の利点だし、直売所で会話しながら買うというのはスーパーで買うのとは全然違うので、今の状態の直売所は必要。

先日は直売所で軽トラ市をやっていただいたが、来客数も多かった。営業のアクションを継続して打っていき、この会議での意見を加えてやっていけばよくなると思う。

町長：

例えば、にこりこの中に20区画ほどスペースを貸し出して、そのスペースで物を売るという方法になれば直売所に損失は発生しない。

今の直売所の手法で頑張っていける人ができればいいと思うし、そうでなければほかの方法が必要。

町長：

それぞれの区画を使いたい人に貸す。そうすれば人件費をかける必要はない。そういう意見を言うだけであれば議論も煮詰まってくると思う。

事務局：

今日いただいた意見を一旦まとめます。8月の広報みのわの実で特集を組むことになっていますので、中間発表をさせていただきます。

次回開催日時 7月21日（金）19：00から

場所 箕輪町役場3階1講堂

→箕輪町地域交流センター 交流室1、2（変更になりました）