

第6回 福知山市まち・ひと・しごと・あんしん創生有識者会議〔分科会〕

- 1 日 時 平成27年9月25日（金）13：30～15：30
- 2 場 所 市民交流プラザふくちやま（ききょう）4階 4－1会議室
- 3 参加者 委 員 19人
事務局 3人

各グループ報告

■ Iグループ

農家元気づくり農産物販売システム構築支援事業

- 農家を取り巻く課題が多い。生産したものが少量でもうまく販売できることが重要であり、地元で消費されることも同じく重要である。小売りだけでなく、例えば福祉分野での提供も一定量確保し、安心・安全な食を提供することやICTを利用したものや6次産業化の宣伝も一体的にできればと思う。
まずは、生産と消費の関係性をはっきりさせることが重要ではないか。
- 金融機関の立場から言うと、現段階では具体的な数字が見えないと成功はないと考える。
農家の数、生産量、出荷量、金額など。補助金の事業で成功した事例を知らない。補助金は返還の義務もないし、儲ける姿勢がない。このような補助金に頼らない形を早く確立しないといけない。まず、需要と供給を数字で表さないと。
- 業者のニーズとマッチしないこともある。例えば市内弁当屋で5品目の野菜をそろえてくれというオーダーであるが、条件が有機やエコ、値段、品質等の厳しい条件であれば対応できない。他を紹介することもある。
- まず経営診断（コンサル）に数字の把握を重点的に行い、方向性を見定めることが重要とのことか。
- コンサルではダメ。地域の事情をみていない。農業に携わる関係者を集めてみてはどうか。
- 前回の議論を知らないのので何とも言えないが、前回やったことをなぞっているのではないか。
- より具体的に事業として成り立たせるために皆さんから意見をいただこうとしている。前回までは骨の部分、これに肉を付けていただきたい。できたものに予算や行動という血液を流し、動かしていきたい。

- 現在、東京都板橋区には週2回安価で出荷している。下町という土地柄、安価なものが好まれるため。
- このシステムを動かそうとすると誰かが中心にならないといけない。生産する人と売る人をはっきり分けて考えてはどうか。振興団は売る役割を担うでどうか。
- 農協や高原市は個人のお客に売ることが主である。このシステムの対象はそうではないと認識するが。
- 一括した流通経路も必要と考える。例えば給食センターに一定量を必ず引き取ってもらうとか、どうか。
- 給食センターについては納品期限や品質管理等でハードルは高いと思う。どこで折り合いをつけるか。板橋区以外のアンテナショップ（荒川区）の候補地も探している。出荷量が増えれば、人が雇える。売り先を増やすことが重要である。
- やはり、生産と販売を分けるべき。確実性につながる。（仕事の役割分担）
- システムではつなぎ役に徹する。販売ルートの開拓など。市職員とセールスできれば信用度も増すと思うが。
- 売る相手を決める。A品はどこどこ、B品はどこどこ、C品は加工に回す等ロスをなくすために必要な選択。
- 農産物はそろそろと思う。年配者でも頑張っておられる。生産地や生産者をアピールできることが利点である。
- 認定制度を導入すればどうか。例えばロゴマークを作るとか。ブランドを作るという意味。これができれば付加価値につながるのではないか。行政が認定する農産物や生産者で信用度を上げる。顔が見える農産物。農協との差別化を図るためにも重要である。
- ブランドとすることは必要。板橋の売上が7月期17出展場所中4位となった。それには、下町のニーズに合わせた結果、安価で食べきる量（小袋）にも対応する。
- 量り売りの発想は大事。売り先によって売り方を変えることは有効である。（米の量り売り・大根の葉っぱをつけたまま）

中小企業サポートセンター強化事業

- 現在パワーオンネットは企業同士の交流はできている。このまま続けても企業間連携と同じである。企業にとってメリットがなければ連携する必要はないのかもしれない。行政が入ることによって市が買い取る製品の開発を依頼されるとかがあれば、価値があるのかもしれない。
- パワーオンネットには大いに期待している。企業間の連携で小水力発電等の

技術や製品化で可能性が大いにあるのではないか。福知山市では防災やエネルギーなどの分野で行政からオーダーし活動を支援してはどうか。国や府の事業に乗ることも大事。過疎地の活性化につながる。

丹波漆振興事業

○今やっていることを継続する。丹後和紙や由良川藍等原材料から製品まで商品を作ることだけでなく、体験型観光と絡ませることで知ってもらう風土をつくるのが重要である。北近畿の観光コースに組み込むことも。英語版のDVDも完成するので外国の観光客にも知ってもらうような仕掛けがあれば。森の京都事業にも期待している。(漆は森のしずく) 後継者も地域おこし協力隊で何とかならないか。

まちぐるみインターンシップ事業

- 企業・行政・学校の3者の連携が必要。企業の存在を生徒・学生に知ってもらうことも必要であるし、企業として貢献もしたい。それには、集まった高校生が一人だけという事態は避けたい。しっかりした事業として定着できるようにしたい。
- 大学生であれば、この間の経験を活かし、提案をいただくことも可能。メリットは双方十分にあると思う。国の事業もあり利用したい。ガイドブックを作成することも有効か。
- 中丹支援学校において障害のある生徒についてのインターンシップは頑張っておられる。環境さえ整えば受け入れも広がるのではないか。

■ II グループ

福知山公立大学設置事業

<委員>

- 学生をどう引っ張っていくかがカギである。
- ターゲットを絞ることは重要である。
- 例えば、母子家庭など都市で生活に困っている世帯の移住を促すという成功事例もある。

移住・定住促進事業

- お試し居住はニーズがある。
- アパートより一軒家を希望される。

- 都市から田園のニーズ増えている。
- 魅力体験から始めるなど工夫がいる。
- 京都への修学旅行生を受け入れる民泊も方法の一つではないか。

大江観光地域づくり事業

- 地域の魅力の見直し、マーケティング、ストーリーを作ることが重要である。
- 地域協議会などの活用が必要ではないか。
- 市全体で、海の京都や中心市街地活性化事業の中のお城だけでは、オンリーワンになれない。鬼も含めたプランニングが必要である。
- アイデア買い取り事業の鬼ごっことか有効ではないか。
- 全市的な観光の情報共有化、関係者が一堂に会する機会など設けてはどうか。
- コンテンツはあるが活かされてはいない、情報が現場にも伝わっていないのではないか。

スイーツフェスティバル事業

- 旧3町のおみやげを一度に買えるところがない。
- 福知山駅近くにアンテナショップの設置が必要ではないか。
- 人に紹介できない現状がある。
- 漆、藍、和紙でグループ作りしている。活用できれば。
- 高知大で伝統文化の学科が設立されたが、福知山公立大でもそういった観点も必要ではないか。

地域×高校生プロジェクト

- 大江地域のマーケティングや、フィールドワーク、ストーリーづくりに参加してもらえればいいのではないか。
- 高校生に地域に入ってもらうことが重要ではないか。

■ⅢⅣグループ

婚活事業

- 自分のところでやるとすれば年4回の計画は多すぎる。2回が限度ではないか。
- 「婚活」では人が集まりにくい、ネーミングが重要と思う。
- ちがう地域の人、都会から女性に参加してもらう仕掛けも必要と思う。
- 観光とセットにする、お試しの感覚もあればよい。農婚、つり婚なども。

- 市だけではなく、中核都市の責務として、北近畿の魅力発信で呼び込むことを福知山が中心になって取り組むべきである。
- 事業所単位などピンポイントの活動も必要である。
- 組織の中の私的なネットワークや、労働組合なども活用できる。
- 全国合コンサミットを福知山で開催してはどうか。
- アエラでも移住先に取り上げてもらっている。
- 持続可能な仕組みづくりが必要である。

中心市街地活性化事業

- 高齢者と子育て世代が集えるような交流スペースが商店街の中にほしい。
- 周辺地から来た人の休憩スペースもあれば良いのではないか。
- ママカフェなど、例えば駅前のスーパーなどにあればついでに買物も、となって相乗効果が期待できる。
- 商店街サポーターを増やす。
- コミュニティの拠点としての視点が必要である。
- 交流スペースをまちづくり会社等が運営するにしても、派生する事業、地産地消など展開がないと持続可能につながらない。
- 固定費を市で持つなどは可能だろうが、運営だけでも相当な努力が必要ではないか。

福祉避難所

- 高齢者だけでなく、子育て世代、乳幼児などの対応も可能にすべきである。
- 防災のトプランナーとしての施策が必要ではないか。

防災ベスト

- 防災の製品化をパワーオンネットなどと連携して製作販売出来れば良いのではないか。