

総務経済常任委員会視察報告概要

- 1 視察日時 令和4年5月19日（木）
（寄居町）午前10時から午前11時30分
（深谷市）午後1時35分から午後3時
- 2 視察先及び視察事項
（埼玉県寄居町） 農産物加工施設「里の駅アグリ館」について
（埼玉県深谷市） 産業ブランディングの推進について
- 3 参加委員
委員長 亀山 恭子 副委員長 佐野 允彦
平井 明美 島田 一隆 福原 浩昭 中 毅志 中村 太

4 視察の目的

所沢ブランドの定義、位置づけやその開発、市内外に向けた情報発信のあり方、地域経済の活性化やその方向性など、今後、所沢ブランドの戦略としてどのように進めていくべきか、市の現状を踏まえ、関係する各種農業、商業、産業従事者の意見を聞くなど、調査を進めている。

そうした中、寄居町の農産物加工施設「里の駅アグリ館」及び深谷市の産業ブランディング推進の取組は、大いに参考となる内容であり、今後の審査等の参考とするため、視察を行った。

寄居町

5 視察の概要

寄居町役場第1委員会室において、寄居町議会吉沢副議長及び亀山委員長の挨拶の後、寄居町農林課による概要説明が行われた。質疑応答の後、農産加工施設「里の駅アグリ館」へ移動し現地視察を行われ、佐野副委員長の挨拶をもって終了した。

6 概要説明

【開設の経緯、現状等】

町の基本構想及び農林業振興ビジョンの基本施策になっている、消費者のニーズに応じた農産物の生産や、農業6次産業化による特産品化、ブランド化を推進するという目的のため、農産物に新たな付加価値を生み出し、地域農産物の消費拡大、町の特産品開発の推進を目指し、平成23年4月の建設用地の選定から始まり、関係機関との協議を経て、平成24年6月工事に着手し、平成25年3月に竣工した。

施設の中央部分は、加工スペースと飲食・事務スペースに分かれており、加工スペースは加工品目に応じて複数の部屋がある。飲食・事務スペースは、当初、加工され

たものを紹介、販売する目的で造られたが、現在は、隣接している運動公園などの来園者を中心に利用されている。指定管理者が製造したジュースやジャム等の加工品の販売や、土日のみ、厨房で調理された料理を提供するカフェを目的とした利用者も増えているところである。

過去、様々な製品の加工を実施してきたが、原料を安定的に供給することができないという問題や、新たな消費者のニーズもあり、現在の主力商品としては、地元生産農家より買い取ったミカンを原料とした寄居蜜柑ジュースの加工、販売が中心となっている。このほか、寄居蜜柑ジャムや、それ以外の利用者による加工品の製造等が行われているところが現状である。

・施設概要

施設名称	寄居町農産物加工施設
施設愛称	「里の駅アグリ館」
敷地面積	2, 187. 11 m ²
延床面積	332. 20 m ²
事業費	146, 901千円
指定管理者	アイル・コーポレーション株式会社
供用開始	平成25年4月

・施設設備

加工スペース

原料・資材庫、洗浄室	(23. 19 m ²)
製麺室	(24. 84 m ²)
ジェラート加工室	(24. 84 m ²)
ジュース加工室	(49. 69 m ²)
菓子加工室	(33. 12 m ²)

飲食・事務スペース

ホール	(61. 05 m ²)
-----	--------------------------

・課題

建設の計画づくりから完成までに、2年間という非常にタイトなスケジュールで事業が組まれていた。そのため、十分な事前準備が図れなかったこと、一部に特殊な施工が加えられたため、工期設定に無理が生じたことが課題として挙げられる。

7 質疑応答

質疑：先ほど施設の壁面のフレスコ画という話があったが、当初はフレスコ画の計画はなかったのか。

応答：アグリ館のすぐそばに、寄居町の中心的な運動施設である運動公園があり、当時の町長の構想の中で、その周辺に「絵本と童話の森構想」というものが挙がり、それをアグリ館の西側に作る予定でした。童話ということで白雪姫を

題材にして、ドイツの絵本や童話の世界のコンセプトに基づき、施設の一環としてアグリ館が立ち上がっています。童話に合った風景ということで、外壁をフレスコ画にするため、ドイツから専門家を招き、1か月以上滞在してもらいました。建築コストの中のかなりのウェイトを占めています。漆喰に絵を描いており、既に一部修繕をしていますが、今後の経年劣化を考えると修繕にも影響を与えてくる壁画です。

質疑：「絵本と童話の森構想」は頓挫したのか。

応答：町長も替わり、計画はなくなって里の駅アグリ館だけが残っているということです。

質疑：施設の費用が約1億4,000万円となっているが、財源の内訳はどうなっているか。

応答：全て町の単独費用です。負債等の借入れはありますが、工期の期間も短かったということもあり、補助財源の活用はしておりません。

質疑：2年半で指定管理になったが、その経緯を知りたい。

応答：当時は、加工を行っていた地元の方々を中心としたNPO法人を設立し、そちらに業務委託して施設管理をお願いしていました。その中で、いろいろな加工品を作ってもらい、ある程度の成果はできましたが、委託を受けた団体が利用することとなり、一般の利用ができないということがありました。また、販売が難しくなり業務委託経費が大きくなってきたという関係で、民間の指定管理となりました。

質疑：2年間という短い期間の中で構想を立ち上げたことで無理があったとの話があったが、無理の部分はどういうところにでてきたのか。

応答：地元で加工をしている方々の意見も徴取していますが、加工室を見てもコンパクトでいろいろなものに手を出しています。もう少し加工製品の品目を考えつつ、施設規模を考えていたらよかったのかと思います。原料や資材を置いておく部屋もありますが、スペースが狭くて使い勝手が悪く、廊下に製品が溢れています。そういった面で、最初から検討した中で考えていった方がよかったのかなと思います。また、特殊な工法を使っている部分について、3月に竣工していますが、漆喰の壁の部分について乾燥期間が冬場になり、乾燥がうまくできず、後半は追い込みの状態です。工事が完了しました。

質疑：現在の加工品はジュースが主だという話があったが、これだけの費用がかかっていて経営的にうまくいっているのか。

応答：ジュース加工等の指定管理者の自主事業を認めていますので、自主事業の利益と指定管理料で運営しています。数年前までは、どちらかという指定管理者の費用の持ち出しが多かったのですが、昨年の実績で見ますと、自主事業と指定管理料により、30万円程度の赤字で運営しています。指定管理者は県内でビルメンテナンスを主力に経営している会社で、東松山市の公園等の管理や、小川町にある道の駅の販売店の管理等、寄居町だけでなく包括的に運営することにより、赤字を埋め合わせるような形で考えていると聞いております。

質疑：販路を広げたり、不備がでているところを修正し、町として改善していくよう

な構想はあるか。

応答：民間のノウハウを活かし、ミカンジュースなど作った製品の販路は、埼玉県内にはあります。それ以外に、地元の販売店と協力しながら販売しています。ミカンジュースについては、作られたものはほぼ消費できています。それ以外に、寄居町にはホンダ技研工業の工場ができたことにより、東武東上線に南寄居駅という駅ができました。隔週ではありますが、アグリ館が夕方の時間帯にそこで出店して、お勤めしている方々に販売をしています。

質疑：構想を練ったときに、参考にしたもの、真似したものがあるか。

応答：飲食を含めた建物部分については分かりませんが、加工施設については、加工研究をしているグループと埼玉県内に視察に行ったということは聞いております。寄居町の中にも、自営業者、農業者の方がいて、その一部ではみその加工を行っていることから、そういった方々の意見も聞いています。折原という地区に持ってきたのは、地元からの要望、当時の町長の思い入れもありましたが、それ以外に、果樹、ミカンや梅の生産が折原地区では多かったということもあり、この位置を選定しました。

質疑：所沢市の若手の経営者、農家の方々に話を聞いた中で、資金の関係も含め、加工する場所がないため、こういった加工施設があるとよいという話があったが、若手の起業家、農家の方々から使いたいという話があるか。

応答：自主事業とは違って、加工室を借りて加工している方もいて、そうした方の中には、飲食店を経営していて、飲食店で出す商品として加工しているというケースもあります。また、施設ができたおかげで、観光ミカン園で残ったミカンも含めて安定的に供給できるため、生産農家からするとメリットがあります。施設でミカンを受け入れることが広まり、元来、ミカンを生産していなかった地域にもミカンの植え付けが進んできて、現在では元々ミカンを作っている農家だけではなく、寄居町全域に広がったミカンを作っている方々からの受入れということになり、ある程度販路が決まっているということを考えれば、収入になるということが広まってきているということです。

質疑：施設の中で一番苦勞していることは何か。

応答：衛生面です。食品衛生のところで保健所も特に厳しくなっていて、販売する時に製造所として名前を聞かれますが、そのリスクを指定管理者として負うのかと、何度も確認されます。6次産業を進めようという風潮の中、実態としては責任をどこが負うのかというところが難しいです。

質疑：手作り感がすごいが、販路があるのか。

応答：ミカンジュース、ジャム、シロップを使って、地域の企業とコラボして新しい名産を作るとか、シフォンケーキ、ラスクとかを手作りで出させていただいています。

質疑：よくデパートとコラボして名産みたいなものを置くところがあるが、そういうことは考えていないのか。

応答：元々ビルメンテナンスの企業で、少しずつ指定管理という業務を請け負うところから広がっているところです。東松山市農林公園も指定管理をやらせていただ

いていますが、そういうところにつながりができてきたお客様と、ミカンビールと一緒に作りませんかとか、それが派生してイチゴビールを作るとか、少しずつ引き合いをいただきながら広げさせていただいています。

質疑：年間100件くらい利用があるということで、先ほど秩父ビール、小江戸ビールとあったが、そのほかどのようなところが利用して製品を作っているか。

応答：製品としてのベースを作られているのはその2社くらいです。あとは個人の方で、自分でコーヒー屋にお菓子として出したいから作りたいですとか、焼き菓子としての機能を求められる方が一番多いです。また、人参のジュースを作りたいということで使っていたりもしています。

質疑：先日、関係者を呼んで話を聞かせてもらった中で、試しでやってみたいが業者に頼むとロット数がかかってしまい、新作を作る機会がないという話を聞くが、そういう方も多いか。

応答：いらっしゃいます。

質疑：利用者の市内要件はあるのか。

応答：そういったものはありません。

質疑：誰でも規定の料金を払えばこの施設を使うことができるということか。

応答：そうです。

質疑：6次産業化の話がでたが、使っている人が6次産業化していくのか。指定管理者として、管理者側がある種コラボさせるというか、意図的にこっちとこっちを呼んできてということはあるか。

応答：指定管理者としては、6次産業を進めるためということであったことから、農家の方を呼んで施設の使い方を説明することはしました。農家の方もそれぞれできる範囲がありますので、こういうことをやりたいとお声がけいただいたら、もちろんそうなることはありますが、基本的には自発的なものです。

質疑：基本的には場を提供する、場を維持管理することが仕事となるのか。

応答：そのとおりです。

質疑：ランチメニューは土日だけということだが、今後もそういう形となるのか。

応答：そのとおりです。自主事業としてやらせていただいているので、これまでの平日の統計を見て、自主事業として協議し、変更しました。

質疑：この場所は寄居町内全域からしてみると、人が集まる場所ではないということか。

応答：販売以外、飲食で利用される方は、例えば、運動公園で土日に大会があつて来た方が寄るとか、子供連れの若い方が来た時に飲食していただくケースがあります。平日昼間の来客はほぼないため、開けておくのはコスト的な問題もあり、協議した結果、土日だけを開けています。

質疑：「絵本と童話の森構想」の話があつたが、この施設が残ったのは6次産業のニーズがあつたからか。

応答：「絵本と童話の森構想」がないとしても、施設を作った目的というものがあります。実際に寄居町も農業地帯であり、1次産業として自家消費したり、直売所に出したり、そういったところでロスが出てくるものがありますので、これ

らをうまく活用して、6次産業的に売出しをかけ、農業の収益を上げていただくことを目的としており、農業振興的な立場としてということです。ただ、そこまで農業系の方々が利用しているわけではないので、今後こういった施設があるということをPRしつつ、農産物ではなく付加価値をつけた形で売出しをするなど、農協を通じてできれば一番よいです。

8 委員長所感

農産加工施設「里の駅アグリ館」では、農産物に新たな付加価値を生み出して地域農産物の消費拡大や町の特産品開発を進めていてその結果、収入が増えている。さらにミカンの植え付けをする地域が寄居町全域にも拡大している。しかしながら、本来の目的にはまだこれからであるという説明がありましたが有用性は大であると感じました。

農産加工施設「里の駅アグリ館」のような施設が所沢にあれば起業を考えている方には住居を移すきっかけとなる。さらには、新商品への取組みなど資金面も含めて地域経済の活性化や所沢ブランドの推進に有益であり、大変に参考になりました。

深谷市

5 視察の概要

深谷市委員会室において、深谷市議会町田事務局長及び亀山委員長の挨拶の後、深谷市産業振興部産業ブランド推進室福島室長補佐による概要説明が行われた。その後、質疑応答を行い、佐野副委員長の挨拶をもって終了した。

6 概要説明

深谷市産業ブランディング推進方針

農業を核とした産業ブランディング ～「儲かる農業都市ふかや」の実現～

① 野菜を楽しめるまちづくり戦略

- ・花園IC拠点整備により、年間650万人の集客が見込まれる
- ・商業施設だけでなく、観光回遊を目指す
- ・買う、知る、味わう、試すという、野菜を楽しむ4つの要素で、ベジタブルテーマパークふかやを目指す
- ・旬の野菜を活かして、リピート観光で産業を活性化する
- ・旬をいかした季節のフェアを開催
- ・事業者が考えたイベント、体験を巡るデジタルスタンプラリー
- ・夏野菜を使ったイベント（VEGE-1グランプリ）

② アグリテック集積戦略

- ・地域の農業課題を解決し、生産性を高める
- ・深谷市の経済効果分析の結果、農業と食料品製造業が強い

- ・第1次産業の従業者1人当たり付加価値額が、深谷市は全国平均と比べて高い
- ・販売農家数・農業就業人口の減少が著しく、20年で半減している
- ・市の課題と市の特性を掛け合わせて、アグリテック集積を行っていく
- ・深谷市アグリテック集積宣言により、深谷市の強みである農業が抱える課題を解決し得る技術・ノウハウを持つアグリテック企業を誘致・集積を図る
- ・出資賞金総額1,000万円のコンテストを開催し、出資して株式の取得をする
- ・受賞企業が進出してきている
- ・現場でトライアンドエラーを繰り返しながら農家と企業が開発を行っている

③ 地域通貨 negi（ネギー）

- ・地域内経済循環の向上と地域課題の解決の実現に貢献し、地域一丸となった持続可能な地域経営を実現するためのお金
- ・約730店舗が参加、流通はこれまで30億弱
- ・市民課で利用可能となり、将来的には税金の支払いも可能
- ・利用はアプリタイプかカードタイプ
- ・行政コストの削減などに貢献してくれた市民等に地域通貨を進呈
- ・口座振替キャンペーンでネギーをプレゼント
- ・ヒトとマチがネギーでつながり笑顔と元気が生まれる社会を目指す

※①から③の事業は、個人のふるさと納税をメインの財源としている。

7 質疑応答

質疑：野菜を楽しめるまちづくりの予算はいくらか。

応答：委託費で1,650万円です。スタンプラリー、ホームページ、SNSの運用のほか、野菜ソムリエが事務局に入っておりますので、その方に係る経費のほか、印刷費など300万円程度です。

質疑：観光という概念をどのように考えているか。

応答：地域事業者、生産者の売上げの増加と考えています。そうすることで税収にもつながってきます。また、データの活用と捉えています。データを活かして、計測しながら、再度データ取りをして観光回遊を目指しています。特に力を入れているのが、Instagramやホームページを見てアウトレットモールに来た人が、意図せず深谷市内を回遊してしまうような状況を作ることです。「深谷 観光」、「深谷 グルメ」、「深谷 遊び」というような言葉をSEO対策（検索エンジン最適化）し、ベジタブルテーマパークが一番にくるような対策を、専門事業者と組んで行い始めたところです。デジタルスタンプラリーも行い、花園を拠点に来た人が何時何分どこに行ったか、その後どこにいったのかというデータを収集し、一人一人がどういう時間軸で動くのかということを収集して改善を行っています。

質疑：野菜を楽しめるまちづくり事業の成果指標として、市内観光入込客数と法人市民税額ではかることにした理由を伺いたい。

応答：法人市民税額に関しては、市内の生産者や事業者の利益が、法人市民税額で決まるとは思っていませんが、最大の目標は法人税額の増加と思っています。市内観光入込客数については、客単価掛ける何人という形になりますので、地域でお金を消費してくれる人の数をどれだけ増やせるかということで、入込客数を指標にしています。

質疑：産業ブランディング推進事業、儲かる農業都市ふかやのための広報の取組について伺いたい。

応答：市のホームページだけでなく、独自のホームページの作成、SNS、地域情報誌、深谷市イメージキャラクターのふっかちゃんをベジタブルテーマパークのスペシャルアンバサダーにしています。

質疑：営業の取組についても伺いたい。

応答：全国で6万人いる野菜ソムリエの中でナンバーワンになった方が熊谷市にいるので、その方と委託契約を結んで連携しています。

質疑：「儲かる農業都市ふかや」の実現にあたり、まちづくりとの連携について伺いたい。

応答：花園IC産業拠点整備プロジェクトのために取組を行いオープンしますので、ここからが本番です。実際に観光回遊を実現できるのかというところです。総合計画の主要プロジェクトに位置づけられていて、市長公約及び施政方針の中でも掲げられている産業拠点がオープンしますので、力を入れています。

質疑：野菜を楽しめるまちづくり事業に対する生産者や農業関連団体への理解と、共感を得るための取組と現状について伺いたい。

応答：訪問やパートナー会議の開催など、定期的に行っています。市内のパートナー、生産農家や飲食店が3年間で約140件となっている状況です。

質疑：観光客への満足度を維持するための継続的な研修や相談体制について伺いたい。

応答：商品開発はふるさと納税を活かしながら10年くらいやってきているところです。相談体制は、随時お問合せいただいて、我々や野菜ソムリエが日々対応しています。

質疑：「何度でも訪れたくなるまち」とは、主に市外からの観光客の集客を指すということなのか。

応答：おっしゃるとおりですが、市外の方の集客というより、アウトレットに来てしまう人、来てしまった人たちが、せっかく来たのだから深谷の名物とかおいしいものを食べて、買って帰ろうという形を実現していきたいです。

質疑：野菜を楽しめるまちづくり事業に対する市民等の反応について伺いたい。

応答：新型コロナウイルスもあり、まだ改善の余地はあると思いますが、野菜というイメージは少しずつ定着してきていると思います。

質疑：アグリテック集積戦略の事業予算はいくらか。

応答：委託費が3,800万円です。アグリテックアワードやホームページ、交流会等のあらゆることをやっています。アグリテックの製品を利用した場合に、上限が50万円、1/2補助の補助金があり、約1,250万円です。出資の賞金総額が1,000万円です。

質疑：アグリテック企業の誘致・集積の現状について伺いたい。

応答：2事業者が深谷市に来ていて、縦型水耕栽培で1拠点来ています。

質疑：実証実験での成果と今後の課題について伺いたい

応答：現場で使える有償サービスが出始めてきましたので、有償サービスの増加、企業集積に力を入れていきたいと思っています。

質疑：コーディネーターは、職員か、民間に委託か伺いたい。

応答：職員です。

質疑：アグリテック集積のまちづくりとの連携について伺いたい。

応答：製造業を誘致した場合は、無人化にするために投資をしますが、地場産業、農業の力を高めるような、テクノロジー企業の誘致をしています。それにより雇用や税収の確保を行っていききたいと思っています。

質疑：アグリテック集積に対する市民等の反応について伺いたい。

応答：一部の農家は非常に高い関心を示しています。これから有償サービスが始まりますので、ここからは広く一般の農家も、その利便性について認識が広まっていくものと思います。

質疑：地域通貨ネギーの事業予算について伺いたい。

応答：年間発行が3億円で、1%のポイントバックで300万円です。振込等の概算の手数料が5%程度かかっていますので、3億円だと1,500万円くらいかかっています。

質疑：地域通貨ネギーの導入を考えた背景を伺いたい。

応答：人口減少に伴う地域経済の縮小と、人口減少・少子高齢化に伴う人口構造の変化により、導入を考えました。

質疑：地域通貨ネギーに対する市民等の反応について伺いたい。

応答：最近はかなり浸透してきて、チャージ額や利用額も増加しているところです。加盟店が730店舗ほどで、流通額が30億円弱です。コロナ交付金等で国から補助が出るので、タイミング的にマッチしており、一日5件ほど他自治体から問合せが来ています。

質疑：地域通貨ネギーについて、30億円弱の流通、交換規模ということか。

応答：2年前のプレミアム商品券で13億円、昨年10%のポイントバックで6億円、その他1%のポイントチャージなどで30億円弱は発行しています。店側が、付与されたネギーを使って仕入れるといった本来の目的は実現できていません。こういった2次流通は資金移動業という銀行法等の法律が絡みますが、自治体は対象となっていません。そのため、地域通貨運営会社はその仕組みを持てるよう取り組んでいるところです。

質疑：地域通貨運営会社とはどこか。

応答：トラストバンクです。ふるさと納税のサイトを運営している会社です。

質疑：地域通貨ネギーのポイント付与について、参考例を示していただきたい。

応答：口座振替や健幸マイレージを達成すると1,500ネギーを進呈しています。

質疑：簡単なアンケートに回答すると、どれくらいもらえるか。

応答：おそらく5ネギーとか10ネギーです。まだ実施していない理由として、オン

ライン上での本人確認ができていないため、現在、市役所に来て免許証を見せるとか、マイナンバーカードを見せて、本人を特定しています。マイナンバーと公的個人認証などの技術が出てきましたので、トラストバンクは今年中にこれを整備します。

質疑：節減効果についてどれくらい見込んでいるか。

応答：振込等で5%ほど手数料がかかっています。一番重いのがクレジットカードの決済手数料で、3.85%かかっているため、現在5%の手数料がかかっています。チャージという概念がなくなると、1%とか2%の差ができると思います。

質疑：換金はできるか。

応答：店舗は月に3回、システム上で判断して自動で換金しています。

質疑：いくらかは市に準備金を置いておかなければならないと思うがいかがか。

応答：今は1対1で戻しているためありません。

質疑：2次流通が始まると金融機関と同じで準備金を置かなければならないということか。

応答：プリペイドカードは先にお金を入れますが、これが民間企業だと倒産して使えなくなるという可能性があるため、供託をしなければなりません。国と地方自治体は倒産の概念がないので、この制度の対象外となります。民間企業がやる場合は必要ですが、自治体は必要ないということになります。

質疑：いくら発行してもよいということか。

応答：いくらでも可能ですが、資金移動は必要です。円に一回ずつ換えないで流通させるときは関係する法律が変わってくるので、準備金がいくらか必要になってきます。

8 委員長所感

深谷市の強みである農業を基軸として「儲かる農業都市ふかや」を目指し、観光資源として野菜を活用し、「野菜を楽しめるまちづくり戦略」を策定。多くの人を呼び込む「ベジタブルテーマパークフカヤ」や農業関連企業や技術革新を得意とする企業誘致・集積する「アグリテック集積」、そして、地域内の経済循環を高めるためや住民の自助・共助を引き出すインセンティブとして「深谷市地域通貨ネギー」を活用しているとの説明がありました。

こういった取組みは、例えば、一つの農作物などに焦点を絞るのではなく包括的にまた、生産者や事業者などの理解と共感を得ることも含め所沢でも必要な施策である。

所沢ブランドをより魅力的にまた価値を高める施策として大変に参考になりました。それから、成果指標に法人税額の増加としていることも地域経済の活性化につながるものであり興味深く大変に勉強になりました。今後の委員会審査に反映できるものとする。