

最後に、防災行政無線について質問させていただきます。先ほど、無料対応はちょっと考えてはいないという御答弁でした。基本的には、この戸別受信機は私は基本的には全世帯に行き渡ることがやっぱり望ましいのではないかなというふうに考えます。それは、やはり高齢者や低所得者、要支援者の方々はもしかしたら買えないかもしれないわけですね、購入にするにあたり。ですので、先ほど幾らか金額を負担していただくという御答弁がございましたが、このあたりは十分に御配慮をいただいて、できれば本当は高齢者、低所得者、要支援の方などは無料にさせていただきたいと思いますので、これで質問を終わりにしたいと思いますが、期待したいと思います。

以上です。

議長 以上で8番議員伊藤奈穂子君の一般質問を終わります。

ここで休憩といたします。再開は11時15分です。

(10時53分 休憩)

(11時15分 再開)

議長 休憩を解いて再開いたします。

通告8番、2番議員田中正彦君。

2番 通告8番、2番議員の田中正彦でございます。最後の質問になります。

最初になぜ、こういうような質問を投げかけたかという背景説明から入らせていただきます。

この夏、私は企画経済常任委員会の一員として初めて議員視察に参加させていただきました。視察先は大井町が災害協定を締結している町村であります。その中で、特に印象深く残った町村が群馬県榛東村と栃木県茂木町でありました。何が印象深く残ったかと申すのは、両者は町おこしに一生懸命になっておられる、そういう点でございます。榛東村では、豊かな自然と歴史、文化に育まれた地の利を活かし、オリジナリティに富んだ物産が多くあるようです。地域の特産品のブドウ販売、それを活かした今では知名度が高い榛東ワイン、官主導で立ち上げ、雇用の創出をも兼ねて始めた手づくりハム等が特に目を引きました。

他方、茂木町では、道の駅事業を、これまた官主導で立ち上げておりました。その道の駅には茂木町の特産品がずらりと並び、思わず買わずにいられない

ような売り場をつくっておりました。例えば、DHA、EPAが豊富に含まれ健康志向ニーズの高まりに対応したえごま油は引き合いが多く、品切れ気味とのことでした。また、店舗の一角には客が列をなしていたカウンターがありました。聞けば、御当地ラーメンの柚子塩ラーメンとのことでもあります。全国道の駅グランプリで3連覇をしたラーメンとかで、他県からわざわざこのラーメンが目的で来店される方が結構いるとのことでした。ほかにも、地元開発商品のバームクーヘン等が人気の売れ筋商品に育っているとの説明がありました。説明の中で、さらに驚きましたのは、役場の職員が道の駅に常勤の担当者として詰め、定期的に商品企画会議を開き、彼らが商品開発を進めているとのことでもあります。そういった商品開発体制を整え、小売業の経験とマインドを持たれた町長自身が商品開発のリーダーだとの説明でありました。かなりの腰の入れように驚かされたものであります。

翻って、大井町の特産品はいかがなものか。他町へのお土産品にされるような自慢の地元特産品がありやなしや。今大井町では町おこしの一環として、地域振興課の音頭取りでフェイジョアを特産品に育成しようと、相和地区の農家に声をかけ事業を推進しておられますが、その事業の現状はいかげなものでしょうか。その事業の現状と今後の方向性について、以下の視点で確認をさせていただきたいと思います。

質問をする前に、何人かの生産者にヒアリングをいたしました。そのヒアリングから事業の立ち上げは4、5年前だとのこと。まず、当初計画のあらましについてお尋ねします。

1、事業の規模としての作付状況は。例えば、面積や本数、携わった栽培農家の数。

二つ目、計画としての年間生産量、栽培農家の収入はどのように設定されたんでしょうか。

三つ目、販売経路をどう設定されたんでしょうか。現品と加工品の原材料としてのフェイジョアがあるかと思えます。

四つ目、商品開発をどのように推進していこうとされたのか。

大きな二つ目、現在の状況はどうなっておりますでしょうか。当初の事業計画との乖離は発生しておりますか。

大きな三つ目、今後のフェイジョアの進め方についてお尋ねします。

一つ目、当該フェイジョア事業を拡大していくおつもりなのか、あるいは縮小していくのか。

二つ目、事業を拡大していくとしたら、どのような課題があるのか。

三つ目、まちおこしの一環として他の市町が行っておるような、例えば、「道の駅」や「地産地消館」のような設置のお考えがありますでしょうか。お考えをお尋ねします。

以上を登壇での質問とさせていただきます。

町 長 通告8番、田中正彦議員から、特産品としてのフェイジョアについてということで、大きく3点の質問をいただいております。

現在、本町では、おおいきらめきプラン第5次総合計画に6次産業化と商工業との連携による農業の活性化を位置づけ、フェイジョア等の地元農産物を使用した新たな商品開発を支援するとともに、フェイジョアを初めとする地元農産物を活用して開発を行った大井スイーツを、中小企業庁が推進する「ふるさと名物応援宣言」の一つに認定し、町内外におけるイベント等において本町の特産品としてPRを行うなど、地域及び農・商工業の活性化に向け、取り組みを進めているところであります。フェイジョアが本町で栽培され始めたのは、1960年代の後半ごろになります。当初は、ミカンの価格下落により新たな収益源となる作物の一つとして期待されておりましたが、国内でも80年代にキウイフルーツに続く新果樹として注目されたこともありました。栽培方法が難しいことと消費者に人気が出なかったことから、生産農家が減少し、細々と直売所の隅で販売される時代が長く続き、現在まであまり普及してこなかった状況でした。再び、このフェイジョアに光が当たったのは、2012年、平成24年になります。地元農産物を使用してスイーツを開発するプロジェクト大井スイーツセレクションを推進する中で、ある農園主が雑談の中で話に出したのがフェイジョアで、このとき、この珍しい果樹が、町内のスイーツ職人の目にとまったのがきっかけとなり、本町で初めて、フェイジョアのスイーツが開発されました。その後、スイーツのみならず、カレーやナチュラルウォーターなど、さまざまな関連商品が足柄上商工会により開発され、平成28年にはフェイジョアを生産する地元農家や生産を希望する

農家で構成するフェイジョア生産部会が組織され、フェイジョアの栽培技術の向上、生産量拡大及び販路の拡大に向けた取り組みを進めるとともに、足柄上商工会と連携した中で、アイスやジャム、フェイジョア酒やゼリーなど、加工品開発を行ってきたところでもあります。また、フェイジョア生産部会では、特に、摘果を行うなどの栽培技術の導入により、大きな実を生産し、生食での販売を行い単価の高い商品づくりを目標に取り組みを進めてきております。

まず、大きな1点目の質問の立ち上がり当初の事業計画について回答させていただきます。フェイジョアに関する事業計画は、平成27年度から平成31年度までの5年間の計画期間とする大井町まち・ひと・しごと創生総合戦略の中に位置づけております。総合戦略の基本目標の一つである安定した雇用環境を創出する、に係る取り組みとして、農業の担い手育成と商工業との連携による地元農産物を使用した新たな商品開発を進めるとしており、フェイジョアを使用した商品開発数、フェイジョア販売額について、それぞれ目標値を定め、事業を推進しているところであります。

まず一つ目の作付状況についてですが、大井スイーツセレクションをスタートした平成24年度の時点では、7軒の生産農家により約56本の作付がされておりました。その後、大井スイーツセレクションによるフェイジョアスイーツが開発されたことに伴い、平成25年度には相和農業塾により新たな70本の作付が行われ、平成27年度、大井町まち・ひと・しごと創生総合戦略のスタート時点において、合計で126本が作付されておりました。作付本数については、生産量を増やすために、5年間の地方創生推進交付金を活用した中で、おおむね400本を新たに植栽する目標とし、生産基盤を確保していく計画としたところであります。

二つ目の年間生産量と栽培農家の収入金額についてですが、平成27年度までの四季の里直売所におけるフェイジョアの出荷量と売上金額、及び大井スイーツセレクションにおける出荷量と売上金額から、平成27年度の実績を生産量を400キログラム、販売額を12万円と推計し、目標年度である平成31年度における生産量を、作付計画から約4,000キログラムと仮定し、販売目標額を240万円と設定したところであります。

三つ目の販売経路をどの様に設定したのかについてですが、販売経路としては、農業協同組合の協力により販路を拡大していく計画でありましたが、そのためには、まとまった販売数量が必要となり、現在の収穫量では難しい状況であるため、まずは四季の里直売所やまちの駅あしがらでの販売を促進するとともに、大井スイーツセレクションをはじめ加工品等の新たな商品開発により、町内製造業者への販路を拡大する計画といたしました。

四つ目の商品開発をどの様に推進したのかについてですが、先ほども触れましたが、商品開発につきましては、大井スイーツセレクションを含め、足柄上商工会を初め大井町商工振興会の会員により商品開発・販売を行う計画とし、フェイジョアを使用した商品開発数について目標設定をしたところであり、目標値としては、平成28年度から平成31年度の4年間で、新たな商品開発数を10件としたところであり、

続いて、大きな2点目、現在の状況はどうなっているか。当初の事業計画との乖離は。との質問に回答させていただきます。まず、作付の状況についてですが、平成28年度以降、フェイジョアの生産量を増やすため、フェイジョア生産部会では、部会員数を増やすとともにフェイジョアの作付を進めてきており、平成30年度時点で、部会員となる生産農家も20軒まで増加し、作付本数についても295本増加し、421本となっております。

次に、出荷量については、平成27年度の実績が300キログラムだったのに対し、平成30年度実績では約500キログラムとなり、収入金額については、当初、1キログラム300円だった販売単価が、生産農家の栽培技術の向上に伴い、フェイジョアの大きさにより600円から800円で取引がされるようになり、平成27年度に約92,000円であった売上収入も、平成30年度の実績では、スイーツ等の加工品用の出荷に伴う収入が約10万円、四季の里直売所による売り上げが約14万円と、出荷量に対し売り上げ収入が伸びている状況であります。

しかしながら、各生産農家が四季の里直売所以外へ個別に出荷しているフェイジョアの出荷量と売上収入については、把握ができていない状況であります。新たに作付をしてきたフェイジョアはまだ若木であり、生産までに至っておらず、生産量と売上収入が、当初の目標値とかなり乖離している状況にあります。

次に、販売経路と商品開発については、大井スイーツセレクションを含め、足柄上商工会等との連携により商品開発と販売を進めており、平成28年度から平成30年度の3カ年において、フェイジョアジャム、フェイジョア酒、フェイジョアゼリーの開発を行っております。また、各生産農家では、徐々に販売箇所を増やし、朝ドレファーマやビオトピアなど販路を拡大するとともに、加工品についてもスイーツの開発を行ったベーカリールームヨコヤマ、なつめ、宇佐美製菓、青い空などの町内製造事業者において引き続き販売を行い、新たな出荷先の開拓も進めている状況です。

続いて、大きな3点目、今後の事業計画の進め方について、回答をさせていただきます。一つ目のフェイジョア事業を拡大か、縮小か。についてですが、平成28年度よりフェイジョアの作付を計画的に進めてきているところでありますが、若木が成長し、これから収穫量が増えてくることから、事業全体としては拡大していく予定であります。具体的には、現在進めている商品開発を、引き続き足柄上商工会及び町内商工業者との連携により進めるとともに、フェイジョア生産部会において、大きな実を生産する栽培技術を確立し、単価の高い商品づくりを目指し、生食による販売量と売上収入の増加につなげてまいります。また、生産農家による6次産業化に向けた検討を進めるとともに、実際に試食、販売している中で、食べ方がわからないとの声が多く聞かれるため、おいしい食べ方のレシピ開発を行うなど、まずは町民の皆様知ってもらえる本町の特産品となるよう、積極的なPR活動を展開してまいります。

二つ目の事業拡大するとしたら、課題は何か。についてですが、やはり、販路の拡大が大きな課題であると考えております。基本的には、全国的に普及されていない果実であることから、販路を拡大するためには、フェイジョアを知ってもらう活動や、マーケットの開拓が必要不可欠であると考えています。また、全国で唯一、付加価値の高いフェイジョアの生産体制を確立するとともに、有力な販売ルートを持つ、福島県の栽培農家における先進的な事例を研究し、本町独自の販売手法や販売ルートを確立していく必要があると考えております。

三つ目の道の駅や地産地消館の設置を考えているかとの質問ですが、フェイ

ジョアの特産化に向けた事業の中では、新たな施設整備は考えておりません。既存の直売所や近隣市町に整備された道の駅等と連携を図り、新たな販売ルートづくりを推進していきたいと考えております。

以上、特産品としてのフェイジョアについての回答とさせていただきます。

- 2 番 そもそもこのところの質問をさせていただきます。フェイジョアを特産品としようとしていますが、どのような経緯でそういうふうになったのか。先ほどあるきっかけでとおっしゃっていましたが、特産品に指定する基準みたいなものはあるのでしょうか。

地域振興課長 特産品として町で指定する基準があるかということですが、本町におきましては、町の特産品として特に認定基準とかを設けていない状況でございます。

以上です。

- 2 番 フェイジョアを特産品として今進めているわけですが、フェイジョアについての認識をちょっとお尋ねします。例えば、フェイジョアのセールスポイントはどのようなものなのでしょうか。例えば栄養価はどのようなものがある、味がこうです、そういうことが、消費者に訴えるセールスポイントだということは把握されているのでしょうか。

地域振興課長 フェイジョアのセールスポイントと言いますと、恐らく日本では認知度が少ないというのが逆にセールスポイントかなと思っております。現在、大きく販売しているところが、生産販売しているところが、福島県のいわき市の農園ですね。あと、愛知県に一カ所ございます。そのほか農業生産者のほうで細々と生産をしているというお話も聞いてございますが、大きく出荷しているところが全国でも2カ所ということで、非常に珍しい果実であるというふうに認識しております。逆にこういったところがセールスポイントの一つになるんではないかということでございます。また、フェイジョアの成分につきましては、ビタミンCとアスコルビン酸がキウイと同じ規模であると、こういったことと、またフェイジョアの皮の部分でございますが、ピロリ菌に対する抗菌性がある等の文献がございます。また、こういったこともある意味PRのポイントになるのかというふうに考えているところでございます。

以上です。

2 番 私個人としては、今道半ばというふうに生産者の方からも聞いております。従いまして、途中で縮小ということはないんだろうなど。だとしたら、拡大をする努力、だとしたらその手法はどのような手法をとってやればいいのかなどというふうに考えるべきだろうというふうに思います。

まず、フェイジョアの栽培について、果実のサイズが小さい、食べづらいという話がございます。その手法については、今先ほど来、話がありましたいわきのファームの見学をされたという話も聞いております。そのファームではキロ当たり相当の金額を持って販売されておるといような実績も伺っております。さりながら大井町の各生産者にそういった栽培のノウハウがまだ定着していないというふうにも生産者の方々から伺っています。例えば、特産品というふうにするならば、産地化という言葉がございます。産地化が必要だろうと。産地化のためには、例えば、栽培の手法を統一するとか、果実が一定のサイズ、出来高になるというようにすることが必要なんだろうなというふうに思いますが、それに対する町としての役割みたいな認識はございますか。

地域振興課長 議員おっしゃるとおり、やっぱり栽培技術の確立というのが大きな課題であるというふうに認識してございます。町の特産品としてPRする上でもやっぱり栽培される農家さんで、同じ品質を確保していくということがやはり一つ重要なことというふうに考えているところでございます。フェイジョア生産部会ということで町長の答弁の中にもございましたが、平成28年に相和地域でフェイジョアを生産する農家、また今後生産したいという農家、それとJAへの相和農業塾という組織がございます。こういった団体が加入いたしまして、フェイジョア生産部会をつくったところでございます。こちらのフェイジョア生産部会、どういった業務を行っているか。この組織の目的でございますが、まずは生産技術の確立とやはり向上ですね。それと、販路拡大、それと農業従事者、生産者のネットワークづくりというものを大きく3点なんですけれども目的として設置したところでございます。これは町のほうで設置させていただいたところでございます。そういった中で、先ほどお伝えいたしました福島県いわき市にございますゆうゆうファームという農園になりますが、そちらにまだこれは生産部会設置する前なんですけれども、視察にも生産農家の方と一緒に視

察にも行ってまいりました。また、やっぱり栽培技術が確立されていないという、これ日本全国的にそういう状況なんですけれども、ただ、このゆうゆうファームさんも栽培技術は自分でいろんな会議なんかで情報を得て確立してきたということですが、まだまだだということでございます。ということで、全国的に確立されていない状況で、大井町の風土にあった生産体制をしっかりと確立していかないといけないだろうということで視察をもとに、これはJAかながわ西湘の営農部の技術顧問に入っていて、フェイジョアの栽培論というのを1冊にまとめてございます。これはゆうゆうファームの栽培方法、または海外での栽培技術等分析した中で大井町に合った栽培方法、これは農家の方が皆さん情報を共有して、ある程度一定の基準の中で生産ができるようにつくったものでございます。これをもとに、今生産部会のほうで年間を通して情報共有をしたり、生産体制をとっているんですが、平成28年からまだ3年、ことしで4年目となっております。なかなか台風とこの影響で出荷前に、実が小さい段階で落ちてしまったり、なかなか収穫量も安定的に確保ができない状況でございます。そういった意味では現在道半ばというところでございますが、こういった生産部会を通じて、このフェイジョア栽培論をもとに大井町独自の栽培技術を構築していく必要があるということで現在取り組みを進めているところでございます。

以上です。

- 2 番 現物販売については、何カ所かで私も購入して食べてみました。ただ、販売価格に大きなばらつきがございました。あるところではワンパック同じもので400円、あるところでは200円を切っているというような実態がありました。多分、これについては統一された見解、あるいは指針が出てないのかなというふうにお見受けしました。そこで、ちょっと商品開発ものづくりについてお尋ねをしたいと思います。

商品開発をするに当たって、当初、先ほど町長のお話の中では、商工会と生産者として連携を図って立ち上げた、これからもそうしたいというお話がございまして。ただ、ものづくりは、こう言ったら何ですけど、その程度で消費者受けをするというふうには私は思えません。マーケットリサーチをして、どういうニーズがあって、それに対してフェイジョアを題材としてど

のようなものづくりをすれば消費者受けをするのか。もっと言うと、まだ認知されていないという実態があるということは認識されているようですね。私も見て歩きましたけれど、来ておられる方にいろいろヒアリングしましたけれど、どうも商品が埋没している懸念があります。目立たないという意味ですね。販売点数が少ないということが致命傷なんだと思うんですけど、それともう一つ、パッケージとか、商品の設計のイメージがばらばらでありました。大井町が特産品として推進しているイメージがどこにあるのかなというふうに思えました。それについて立ち上がり時にどのような考えを持って立ち上がらせたんでしょうか。お伺いします。

地域振興課長 加工品等開発するに当たりましては、やはり町内の商工業者、事業者の皆様お力添えをいただいて生産してきたところでございます。もともとは答弁の中にもございましたが、大井スイーツセレクションの中で町内のスイーツ職人であるとか、日本菓子の職人の皆様に農家の方と話している中で新しくフェイジョアの製品をつくってみようといったのがきっかけでございます。大井町としては、やっぱり同一的な特産品として、ブランディングとしてPRしていく必要があるということで、基本的に生食であるとか、そのほかの生産品については一定のマークをつくっているところでございます。そのステッカーを貼って商品出しているんですけども、なかなか新たに加工品として商品開発したもののについては、ラベルであるとかパッケージが統一されていないようなところも見受けられるも事実ですので、またこの辺は逆にマーケティングの中でやっぱり重要な要素をしっかり整理した中で、今後の対応につなげていきたいというふうに考えてございます。

以上です。

2 番 ものづくり、その結果商品が皆ばらばらで店頭に並んでいる。しかも、埋没している。先ほど茂木町の話をしました。町に商品開発をするセクションができて、町長みずから商品開発を推進されていると、ここまで積極的にやっておられる町と我が町との差を感じてなりません。商品開発はある種の仕組みを持って続けていかないと、やっぱり継続性はなくなります。一発限りで終わってしまう。商品開発には、単品開発というものと塊り開発というものがあります。例えば、塊り開発というのは、シリーズでものをつくる、そ

して年間を通して季節の変化に合わせてものづくりをしていく。そうすることによって認知度が進む。あるいは、その際にブランディングをして、その統一されたマークを使いながらやっていることによって認知度は上がると。そういうお考えはなくて進めても、先ほど来申し上げた単品開発で埋没してしまう。1アイテムの限りの結果に終わってしまうのではなかろうかという危惧をしております。だとしたら、町の中にそういう担当を決めて、ないしは外注でも構わないと思うんですけど、仕組みにして商品開発を進めていく、せっかく特産品として生産者も巻き込んで進めているわけですから、もう少し本気度を上げてやっていただきたいなというふうに感じております。ものづくりの開発コンセプトについてどのようにお考えがあったのかをお尋ねします。

地域振興課長 開発のコンセプトですが、こちらは基本的には現在大井町の中でこれは平成27年度の農林業センサスの結果でございますが、農業生産の総額が7億2,000万、これ一年間の農業収入でございます。そのうち、野菜が2億7,000万、そして果実が2億1,000万と、これが平成27年度の農林業センサスの結果でございます。こういった背景に、これは皆さん御承知のことだと思いますが、大井町の風土を利用して、多種多様な露地野菜が生産されるとともにミカンを初め果樹を豊富に生産がされてございます。こういった農業衰退させることなく、次の時代につなげよう。あと、商工の活性化これをしっかりつなげていこうということで、農と商工の連携ということで大井スイーツセレクションという事業を立ち上げたところでございます。これはコンセプトで言えば、やはり営農、そして地域産業の活性化というのが大きいテーマでございます。また、そういった中で、地産地消推進する上で地域の農産物を地域の事業者に加工作していただいて、それを販売することで経済の地域内循環を図る。また、安心安全の食の提供ということで、食育等の推進とこういった幅広いことを一応コンセプトに考えて大井スイーツセレクションというのは始まってございます。こういったこともございますので、ただ、いまま現在のじゃあコンセプトどうしていくかということで、先ほどもいったフェイジョアが全国で貴重な果実であるとか、こういったことをうまくPRできていないのも現状でございますので、こういった希少価値もコンセプトにしっかりつなげた中で、地域の活性化につ

ながるような産業にできればというふうに考えているとでございます。

以上です。

- 2 番 先ほど来、町長からもPR活動、販路拡大のためにもPR活動は積極的に進めているというお話がございましたが、具体策、具体的にはどのような手法を持って進めていることをされていますか。

地域振興課長 平成28年度になりますが、PR動画を作成しまして都内で1カ月間放映をさせていただきました。そのときには反響がございまして、NHKの取材等がございました。そこで、一気に消費者、ニーズもちょっと増えて生産者のほうも一生懸命収穫していつも以上に出荷したというような状況がございました。やはり、効果的なプロモーションPRをすることでやはり生産者のインセンティブも確保できるということが28年度の結果では検証したところでございます。ただ、PRにはなかなか費用もかかっているございます。はたまた生産技術が確立できていない。また、今まで植えてきた、植栽してきたフェイジョアの苗木がまだ若いということで、生産量にまだつながっていないということもございまして、この辺も全体のバランスを見ながらPRの手法をさらに農業従事者の方、または農協、そして商工会、商工振興会のほうともいろいろ相談しながら効果的なPRの手法も考えていきたいというふうに考えてございます。また、先ほど議員のほうからいいアドバイスを頂戴いたしましたが、やっぱりシリーズものというか、一体としてフェイジョアがPRできるようなその商品開発、またはパッケージ等もやはり検討する必要があるというふうに改めて感じさせてもらいましたので、その辺も含めて進めていきたいと思っております。

以上です。

- 2 番 商品開発の仕組みについては、今の体制で臨むという理解でよろしいでしょうか。

地域振興課長 すみません、質問の回答になっていなくて申しわけございませんでした。現時点では生産量がまだ増えていないということで、まずは、大きい販路につなげることができない状況でございますので、地元の商店またはこの足柄、大井町だけではなくて足柄上地域の事業者と加工品の開発も含めて生産体制をとっていきたいというふうに考えてございます。

以上です。

2 番 フェイジョアの現物を周りの知り合いに見せて食べてもらいました。これ何という声がほとんどでありました。東京でVTRを作成してPRを図ったと。結果NHKと日本テレビでも何か放映されたそうですね。そういうふうなことを聞きました。そういうのも結構なんですけれど、地元の客をもう少し大切にされて、もう一度認知度を上げるというような施策を講じていかないとなかなかモラルが上がらないし、今助成金が出ていると。そろそろその助成金も打ちどめになりそうだと。ある方は、その助成金が打ちどめになった時点でもうやめるといふようなことをおっしゃっておられました。その程度の特産品なのかなという受けとめをしてしまいましたけれど、もう少し腰を入れて町がリードオフマンになって腰を入れてやらないとだめなんだろうと、生産者の方が俺たちはただつくるだけだということをおっしゃっています。そうしたケーキ屋さんとかまんじゅう屋さんに聞くとやはり独自路線、我が道を行くというつくり方でやっておられる感じです。ですから、ベクトルがみんな点でばらばら。フェイジョアとしての基本コンセプトがあつて、その路線に沿ってこの商品が設計されて世に出ていくというのは、まだルールが敷かれてないような印象を受けております。それについてどういふふうにご考慮されるのかお尋ねします。

地域振興課長 やはり町ができることといふのは、限りがあるといふふうにご考慮いたします。ちょっと生産者の方も補助金がなくなったらもう生産をやめるといふようなちょっとお話でしたけれども、やはりそういう状況では、やっぱり特産品は育たないのではないかと。町が先導して町の手が離れたらその商品が衰退していくといふことでは、やはり今後のまちづくりにつながっていくといふふうにご強く感じてございます。やはり、生産者が意欲的に生産して、また加工品が販売されるそういった構図をしっかりと組み立てていくことが必要だと思えますし、そのために町が何ができるのかということもしっかり考えていく必要があろうかと考えております。その中では、今までも議員の皆様からも再三お話しただいておりますが、町内の町民の方にまだ知られていないといふようなお話がございました。今、生産部会のほうでも加工品だけではなくて、できれば生食で召し上がっていただきたいと。その生食で食べるおいしい食べ方なんかも今いろいろ生産部会のほうで議論を交わしているところでございます。そ

ういったものも食卓に普通に上がるように、できればPRも含めてまずは町内からフェイジョアの特産物としての、本町の特産としてのフェイジョアを町民の方に知っていただく、こういった取り組みにしっかりつなげていきたいというふうに考えております。

以上です。

- 2 番 せっかくフェイジョアをほかに余りない商材を見つけてきてやっているわけですから、もう少し力を入れて本腰で当たっていただければそれに引きずられて生産者ないしは加工品メーカーの方々もレベルアップするんじゃないかなという印象を持っております。

それとあわせて、先ほど来から町おこしについてちょっと私が話をした視察した町、村でかなり積極的にやっておられると。我が町もそうすべきというふうに私は思います。せっかくいい題材を見つけてきたんですから、それをもっともっと前面に押し出してやっていただければなど。そのために、お金も要るようでしょう。それから外部スタッフを活用していわゆるものづくりから販売までのノウハウをきちんと持っておられる方をシンクタンクに据えて、その人たちに指導していただくということで、あるストーリーづくりをされたほうがいいのかというふうに今は思っております。

次の質問ですけれど、フェイジョアのネクストはお考えでしょうか。

地域振興課長 大変勉強不足で申しわけございません。ネクストといいますとどのようなことでしょうか。お教えいただけると幸いです。

- 2 番 失礼しました。次の商材、先ほど来から単発でやるにはやっぱりインパクトが弱過ぎる。あわせて世に売って出ればそれだけの強力なイメージ訴求にはなりません。こういったものをコミュニケーション戦略といいますけれど、単品だけに限らず、幾つかのアイテムを、今湘南ゴールドとフェイジョアというふうに今位置づけておられるんですよね。ですから、その次に来る商材を考えておられるかの質問です。

地域振興課長 大変失礼いたしました。フェイジョアの次にとということで、現時点ではまだ町としては考えてございません。ただ、神奈川県とかながわ西湘農業協同組合のほうではレモンということで普及を促進をしております。こういったレモンを栽培したいという農業従事者の方も大井町、本町にいらっしゃいます。ま

た、そういったことも、これは町が主導というよりも、まず生産する農家さんが増えて、生産量が増えていった中でどうしていくか。こういったことは検討の余地があるかなと思ってございますが、現時点ではフェイジョアに次ぐ果実というところでは考えはございません。

以上です。

- 2 番 フェイジョアのものづくりについて、ないしは販売の体制についてはまだ脆弱なのかなというふうに印象はぬぐい切れません。その辺ももう少し強力に押し進めていただかないと、この商材は育たないというふうな印象を持っております。

最後に、道の駅について、町長のほうからはそういう計画はないという話がありました。今大井町には四季の里がこれに似た施設としてございます。四季の里を開設するにあたって、どういう考え方であれば立ち上がったんでしょうか。

地域振興課長 四季の里の整備に当たりましては、その際に相和地域におきまして遊休農地が非常に多くなってきたということで地域の人たちが各種団体をつくってグリーンツーリズムということで、いろんな小学校とか中学校の生徒を受け入れをしてございました。こういった活動が地域の方たちによって行われてきた中で、やはりこういったニーズが多くある中で、やはりこれを一つ核にして、相和地域活性化に向けて取り組みを進めていこう、その拠点の施設として農業体験施設四季の里を整備したところでございます。また、あわせて相和地域に直売所が二つございましたので、それを一つにあわせて直売所も併設したところでございます。

以上です。

- 2 番 物販の機能を果たす施設としては、私は物販小売店、小売業というのは立地産業だというふうに考えております。その点、立地としては小売業をなす立地には余り適していないのかなと。その中で、今課長のほうから遊休スペースがあったのでやったというようなお話がございました。私が今回道の駅の考えはありませんかと申し上げたのは、平地のほうにもそろそろ放棄地とか遊休スペースが出始めております。そういうところの活用方法として一つ検討をされてはいかがなのかなと。余り大きなコストをかけずにそういうこと

を検討されたいかがなものかなということでお伺いをいたしました、それについて何か意見ございませんか。

地域振興課長 先ほど、ちょっと私のお伝えしたことなんですけれども、遊休農地、荒廃農地が増えてきたことによって、それを減らすために地域の環境を守っていくために活動を始めた地域の団体が行ったのがグリーンツーリズムということで、農業体験施設、四季の里の余剰スペースを使って直売所を整備したということではございませんので、ちょっと訂正をさせていただきたいと思います。

それで、新たにあいている土地を活用してということですが、当然整備に当たっては、イニシャルコスト、ランニングコストがかかってまいります。それとは別に、本町には神奈川県とブルックスホールディングスと連携して取り組みを進めておりますビオトピア等もございます。こういった施設を有効活用していくこともやっぱり行政として必要なことじゃないかなと考えてございますので、先ほど町長の答弁でもございましたように、新たに作る予定は現在のところございません。

以上です。

議長 以上で、2番議員、田中正彦君の一般質問を終わります。

これで、一般質問が全て終了し、本日の議事日程を終了いたしました。

これをもちまして散会いたします。

お疲れさまでした。

(12時05分 散会)