

行政視察報告書

平成25年4月

建設経済常任委員会

視察実施日 平成25年4月22日～23日
視察先 (財) 大山恵みの里及び雲南市
(財) 大山恵みの里
調査事項 大山恵みの里の取り組みについて
① 運営形態(指定管理等)について
② 法人の設置目的について
③ 売り上げ収入の配分について
④ 商品価格の設定方法について
⑤ 売り上げ向上への取り組み(秘訣)について
⑥ 行政及び農業協同組合等の関わりについて
⑦ 地域ブランド品(ファーマーズ品)について
⑧ 当施設と町の農業振興との関わりについて
⑨ ネット販売等の多様な販売促進について
⑩ 出荷者の登録条件と登録状況について

雲南市

調査事項 雲南市企業団地の取り組みについて
① 企業誘致の優遇制度について
② 販売促進活動について
③ 地元雇用について
④ 用地の販売価格(周辺比較)について
⑤ 企業の進出状況について
⑥ 現在の誘致活動の取り組みについて

視察議員

委員長	岩崎貞典	
副委員長	松本和幸	
委員	林晴信	
委員	高橋博久	
委員	早瀬正之	
委員	北詰勝之	
理事者	吉田孝司	(建設経済部長)
随行	岡村稔	(議会事務局長)

(財) 大山恵みの里

1 大山恵みの里の概要

- ・ 設立年月日 平成19年 7月 27日
- ・ 出 資 金 300万円 (100% 大山町)
- ・ 事業内容等 大山町出資の一般財団法人
 - 大山町の特産品の育成・販路開拓・新商品開発のサポート
 - 生産者組織の育成・起業支援
 - 大山町のブランドの育成・認証
 - 各種セミナー・講演会の開催
 - 大山町農水畜産物(一次産品および加工品)の流通事業(小売・卸売)
 - 道の駅「大山恵みの里」及び野菜直売所「みくりや市」運営
 - 農産物処理加工施設「手づくり工房大山恵みの里」の運営
- ・ 職 員 数 32名(正職員7名、パート職員25名)
- ・ 役 員 理事長(大山町長) 副理事長(大山町商工会会長代行) 専務理事(大山町観光商工課参事) 理事6名(JA理事、生産者等) 監事2名(町監査委員、会計責任者)

2 大山恵みの里公社 組織体制の概要

《本部事務局》・・・大山町補助金で運営

公社事業全体の統括及び下記の公益事業を行う。

大山町から平成25年度の運営補助金は、公社組織運営費(230万円)及び公益事業費(2,405万円)

公社が取り組む公益事業

① 農商工連携等サポート事業

町内の個人・グループ・事業者による「大山の食の恵み」を活用した商品開発・事業化支援(農工商連携・6次産業化による加工飲食品の開発、磨き上げ等)

② インターネット活用イメージアップ事業

公社ホームページを通じた「大山・大山の食の恵み」の情報発信と販売、事業拡大支援

③ ブランドイメージ向上・販路拡大事業

「大山恵みの里」ブランドの知名度・イメージ向上「大山の食の恵み」に関連する商品の販路拡大のための活動

④ 出荷生産者支援・出荷活性化事業

公社の機能を活用した出荷量の増加、ビジネス・ブランド・品質等に関する知識啓発活動

⑤ 地産地消・食育推進事業

学校や保育所給食、町内老健施設・旅館・飲食店等へ、公社の集荷・配送機能を活用して食材の供給を行い、地産地消・食育を推進する。

《インターネット通信部門》・・・収益事業として運営

平成22年7月に事業開始。旬の野菜詰め合わせセットや加工場製品（コロッケ等）、地元素材を使ったスイーツなどを関東エリアを中心に宅配。

《道の駅》・・・指定管理料＋自営事業（物販・食堂）で運営

鳥取県西部唯一の道の駅として平成21年4月に供用開始。大山町の食と観光の情報発信拠点としての位置づけ。公社は大山町の指定管理者として情報案内・物販・食堂施設をもつ施設全般の運営を行う。大山町からの平成25年度の指定管理料は1,120万円。

《流通部門》・・・収益事業として運営

大山町の産品を町内外に流通させる部門として、卸売り、小売りを行う。

・米子市・岡山市のスーパーの「大山恵みの里コーナー」への農産品出荷販売

・大山町の学校給食センター、保育所への町内産食材の供給等

《みくりや市（農産物直売所）》・・・収益事業として運営

110年の歴史を持つJR御来屋駅舎内の直売所「みくりや市」にて登録会員の農産品・加工品を販売。

《農産加工場》・・・公益事業＋収益事業として運営

大山町農産物処理加工施設「手づくり工房 大山恵みの里」は、

① 地場農水産物の活用を図ることにより地域住民の所得向上を図る。

② 域の人々の就業機会の確保

といった目的で、大山町が平成21年度に建設し、町内産原料を使用したオリジナルの各種冷凍食品（メンチカツ、ギョウザ等）、レトルト食品（カレー、牛丼等）を製造、対外的な製品の販売は、物販部門・食堂部門・流通部門を通じて行う。大山町より試作品開発、販路開発等の支援として1,440万円（平成25年度）の助成を受けている。

・営業許可内容

菓子製造業、食肉処理業、食肉製品製造業、食品の冷凍又は冷蔵業、ソース類製造業、惣菜製造業

雲南市

1 市の概要

- ・市制施行年月日 平成16年11月1日（6町村合併）
- ・人口 41,917人（平成22年国勢調査）
- ・面積 553.4 km²

2 行財政状況

- ・当初予算の状況（平成25年度）
 - 一般会計予算額 28,130,000千円
 - 特別会計（10会計の合計） 9,174,920千円

3 企業団地造成事業について

① 産業振興に取り組む経緯

- ・市町村合併の住民説明会や住民アンケートにおいて、「実効力のある産業政策」を望む意見や要望が多数
- ・人口の定住を図るためには、「就業の場を確保すること」が不可欠との認識のもとで次のとおりの取り組み

↓

平成15年12月「雲南市産業振興ビジョン」を策定し、ビジョンを実現するため、雲南市長を筆頭にした産業振興センターを設置し、企業誘致活動等を積極的に推進

② 雲南市産業振興センターの機能

技術・市場開拓	地場産業のための支援制度等の情報提供やコーディネート
情報・交流	起業間での交流機会・情報提供から企業連関の支援・コーディネート
経営・技術	新産業創出・新分野進出に向けた支援や産学官連携の推進
人	職業能力や専門技術・技能の習得に向けた学習機会の提供
起業	起業家育成のための研修・セミナー等の情報機会の提供
誘致	立地可能性のある企業への営業活動

③ 工業団地の状況

	名 称	面 積	土地所有者
①	南加茂企業団地	約 2.5ha	市土地開発公社
②	尺の内流通業務団地	約18.2ha	市土地開発公社
③	木次拠点工業団地	約36.1ha	
④	藤が丘企業団地	約 3.6ha	市土地開発公社

④ 立地優遇制度

補助金名称	立地区分	対象業種及び補助要件			補助内容	
		業 種	増加固定 資 本 額	新規雇用 従業員数	補助率等	限度額
企業立地 助 成 金	新規 増設	製造業 (市長 が認め る業種)	2,500 万円以上	5人以上	立地に係る投下固定資本総額に対応する固定資産税納付相当額	補助期間 3年
雇用促進 助 成 金	新規 増設		2,500 万円以上	5人以上	新規雇用常用従業員数 ×10万円 (市内居住者)	200万円
用地取得 助 成 金					用地取得費×15%	500万円

⑤ 工業用地販売の状況及び、今後の取り組み

《販売状況》

雲南市では、県、地元企業、地元出身者の協力のもと、それぞれから情報提供を受けて販売活動を行っている。これにより合併以来8年間で8社の新規企業立地と地場企業11社による増設があり、設備投資総額 265億円、雇用者数 310人など、企業立地は地域経済の振興や雇用創出の面で大きな効果をもたらしている。

《今後の取り組み》

昨年6月には南加茂企業団地が愛知県の1社が進出したことにより完売し、企業立地の受け皿となる企業団地が残り1haとなったことに加え、東日本大震災後の製造業の生産拠点分散化の動きや中国横断自動車道尾道松江線の全線開通を見据えて、新たな企業団地の整備に向けた取り組みを推進することとなっている。

所 感

岩崎 貞典

- 1 今回の視察した大山町は北に日本海、南には大山があり、海と山に囲まれた自然豊かな環境に恵まれたすばらしい歴史を感じる場所を訪れました。

大山町は平成17年3月に中山、名和、大山の3町が合併し、合併後のまちづくりのシンボル施策として、平成18年10月に策定した”大山恵みの里づくり計画“に基づき町内の一次産品・加工品・特産品の流通拡大による外貨獲得、雇用創出を担う組織として、平成19年に設立された組織であります。中山の農業、名和の漁業など地元特産を生かした中で管理運営、独自事業、流通事業、通販事業などを行っております。

特に流通部門においては大山町の産品を町内外に流通させる部門として卸売りや小売りをを行い、岡山のスーパーへは農産品の出荷販売（委託販売方式）又、大山町の学校給食センター、保育園への食材供給（買取方式）又昨年より東京都板橋区ハッピーロード大山商店街「とれたて村」に卸売りを開始し、その他各種イベントでの出張販売等にも力を入れている。

全体的に感じたことは売り上げ向上への取組においては、出荷者が自信を持って大山ブランドという認識の中で商品を作っていてそれを取り巻く従業員（職員、パート）の熱意と販売ノウハウにより売り上げ向上に結びついているようである。ただ問題なのは売り上げに対しての経費がかかり過ぎている点が気になる点である。

- 2 雲南市には既存工業団地が4ヶ所あり現在策定中の1ヶ所を加え計5ヶ所

工業団地が点在してあり、いずれも交通アクセスが良く緑に囲まれ条件に恵まれた環境の中で着々と新規企業と地場企業の立地に向け、経済振興及び雇用創出面で大きな効果を生んでいる。雲南市産業振興センターは「自立型地域経済圏の確立に向けたふるさと産業の創出」を基本理念とし、

- ① 地域雇用の拡大及び地域外貨の獲得につながる中核産業の企業活動、企業連関に対する支援
- ② 地域に住むことの魅力、誇り、生きがいにつながる雲南らしさのある産業分野に合わせ農林団体や商工会との連携を図りながら、持続可能な地域産業の育成、創出による定住化が促進され、これらを実現するため策定された。

こうした中において、設備投資総額 265億円、雇用者数 310人など順調に進出企業を確保している。要因として上げられる以下イ、水問題 ロ、交通アクセス ハ、防災上安全(地震が少ない) ニ、立地助成金 ホ、小さく生んで大きく育てようという基本理念 ヘ、県と2人3却での推進 ト、企業間交流 チ、用地の賃貸も可、このようなことが誘致活動の成果につながるのではないかと思われる。西脇市においてもある程度の規制緩和も含めて、上記参考になることを取り入れながら地域の活性化と雇用の確保のため全力で企業誘致に取り組むべきである。

松本 和幸

大山恵みの里

鳥取県大山市が合併後のまちづくり施策として計画されたもので、特産品等の流通拡大による外貨獲得・雇用創出を担う組織として設立されたものです。商品開発・生産者組織の育成支援などを行っている。また収益事業として大山町から委託等により「道の駅」「加工施設」の管理運営、農産物直売所「みくりや市」の運営をしながら、小売業者にも出荷をしている。

「道の駅」や直売所の取り扱い手数料は15%で小売業者（スーパー）の手数料は30%。スーパーは早くて、量がさばけるようである。

旬菜館とは目的も違うと思うが売上げを考えると「縛り」をなくす方がいいのではないかと、思う。

雲南市企業団地

雲南市は人口42,000人弱と本市と同程度の市であり、さらに通勤圏域には約40万人が生活し、地域産業が栄えている。やはり交通ネットワークの良さがでていると思う。雲南市へ企業が進出される目的、また雲南市が企業の生産拠点として選ばれる魅力は何かと聞くと、

- ① 企業の取引先が雲南市にあった
- ② 縁者が雲南市にいたから
- ③ 土地が安い
- ④ 地震が少ない

企業誘致については、国・県の機関、高等教育機関、試験研究機関の支援・連携体制をとっており、市長を先頭に7名の強化体制が組まれている。

優遇制度のほか、効果的な企業誘致活動は何かと聞くと、優秀な人材の確保が出来ることだと聞きました。

林 晴信

○大山恵みの里（道の駅付帯施設）

西脇市の農産物直売所「旬菜館」の参考になればとの視察であったが、参考になったとは言い難い。あえていうなら、「官営農産物直売所は難しいな」というところであろう。

大山町が出資している財団法人大山恵みの里公社は事業収入で2億5百万円（平成21年度）売り上げているが、事業経費が9千4百万円（うち人件費が6千万円）、仕入原価が1億5千万円であるので、年間が4千万円程度の赤字である（単純計算上）。経営としては全く成り立っていない。恐らく日本全国でこういうことが行われているのだろうが、仮に一部の地域の官営農産物直売所の経営が成り立っているとしても、日本全体で考えると数百億円規模の赤字があるのではないだろうか、考えるだに恐ろしい。（5年くらい前のデータで全国の農産物直売所数は約12,000件）農水省は「地産地消」の号令のもと、農業の6次産業化の旗を振り続けているが、掛け声そのものに異存はないとしても誤ったベクトルにだけは進んでもらいたくないと切に願うばかりだ。なお、「月刊農業経営者」副編集長の浅川芳裕氏によれば、いわゆる英米独仏日の先進5カ国で国民一人当たり食料輸入額の低い国でいえば、日本はアメリカに次いで第2位で、いわば地産地消率の高い国である。それは当たり前とといえば当たり前で、国連食糧農業機関（FAO）の発表では日本の国内農業生産額は1位の中国、2位のアメリカ、3位インド、4位ブラジルに次いで堂々の世界第5位なのだからということだそう。（個別でいうとネギは世界一、ホウレンソウ、柿は世界3位、鶏卵は4位、キウイの6位というのが興味深い）

話が逸れた。

大山恵みの里公社の事業収入のうち、大山恵みの里での物販売上は6千8百万である。「西脇市の旬菜館と大差ないな」と思って、売り場を見て驚いた。売り場面積でいえば旬菜館の1/10程度である。この率でいけば、旬菜館は7億円近く売上をあげないといけない！

大山恵みの里の強みは「大山」ブランドにあるとっていい。

大山周辺には年間に120～130万人の観光客が訪れるという。大山恵みの里（道の駅）に訪れるのは、少し離れたところにあるといった地理的条件からか、20万人くらいだという。これが旬菜館の1/3程度の客単価なのに同等以上売り上げる秘密のひとつであるし、逆にいえば潜在的需要は客単価の面からも訪れる人の数からも旬菜館を遥かに上回るものがあるのだろう。活かす策はこれからということか（議会や市民からの突き上げも厳しいらしいが）

そもそもの経緯からして、旬菜館は何の為にあるのかという思いが

私にはある。

地産地消の出口というのなら、JAのふれすこが市内にはあるので、それにどう市が協力できるのか？という戦略でよかったはずである。民間にある施設をわざわざ市が税金使って作る必要はない。それを税金の無駄遣いというのではなかったのか。

また作ってしまった以上、維持する為に当初の目的とは少々違ってもいいという考えにも同調しない。来住市長のよく口にする「総合スーパーにはしない」という考え方には全面的に賛成だ。スーパーは市内にたくさんある、それこそ税金使って市街地で公設スーパーなぞする必要は微塵も無いのだ。仮に上手くいったところで「民業圧迫！」のそしりは逃れられまい。

いうまでもなく、旬菜館は農業施策の一環である。であるなら、旬菜館と一体になった農業施策の展開をもっと考えるべきではないか。もちろん、現在でもやっているのだろうが、失礼ながら目に見えて「これが旬菜館と一体となって始まった新規事業か！」と思えるものは無いようだ。

平成23年の建設経済委員会の視察所感でも述べ、また委員会でも事あるごとに言ってきた就農希望者に2年程度ビニールハウス農園を貸し与え、指導しながら農業収益モデルを作らせる事業に旬菜館を組み込むことや、あるいは耕作放棄地などに市民レンタル農園のようなものを作り、そこからの農作物を旬菜館に出荷させてレンタル料+農産物販売で利益を得る手法等、私のような農業門外漢には素人考え程度のものしか思い浮かばないが、こういった民間ではまだ手の出せないような事業にこそ、公共の出番があると私は愚考する。

今年度は、旬菜館を所管する建設経済部にはまちづくり施策にも長けた吉田部長が就任、農業の専門家として県から小坂課長にも来ていただいているのだから、今年で何ら成果も出ないようであれば、これから先にも望みは薄く、旬菜館の存続が大いに問われるものとなるはずである。

○雲南市企業団地

上比延工場公園を早く売却せんが為の特効薬探しの視察であるが、当たり前だがそのようなものはあるはずもない。西脇市と地理的条件が近いようなところとして雲南市を選び、企業団地はなるほど確かに埋まっている（つまり成功している）ものの、「何故、雲南市に進出してもらえたのか？」という理由に関しては創業者が雲南出身（ホシザキ）、雲南市になる前から存在していた（三洋電機）、あるいは雲南市にある企業の下請けや同系列会社が目立った。西脇市に当てはめると、日本臓器製薬に出てきてもらうか、日清食品（日清ヨーク）関

連やサントリー（天然水の森）関連の会社を目星を付けてアタックというところか。

雲南市の取り組みでそんなに目新しいものはなかった。企業用地をオーダー式で小分けにもできるというのは上比延工場公園には無いが、当面西脇市としては小分け対応はしないということなので除外する。

考えてみれば、工業団地を造成して企業を迎えようとしているところは日本全国至る所にあるので、アドバンテージを得ようとするなら余程のことをやらないと難しいように思う。委員の誰かも言っていたが、それこそ千メートル級も掘って豊富な地下水を探し当てれば食品関係の企業は来て貰い易くなるだろう（が、それが決定打になるとは限らないので無駄骨の恐れもある）

決定的なアドバンテージが得られないのならば、地道な努力しかないということになる。そしてそれは担当職員のやる気と力量ということに帰趨する。あらゆるツテをたどって企業にアタックしてもらいたい。そのうち、ひょっとしたらラッキーパンチがあるかもしれない。しかしラッキーパンチだけでK.Oするには相当のパンチ力が必要なのである。腕力（営業力）とスピードの乗算がパンチ力であることは、担当者にはゆめ忘れずに臨んでももらいたいと願う。

経済産業省が出している「企業立地に頑張る市町村事例集」などを見ると、各種申請窓口の一本化や、職員がハローワークに同行しての人材確保、社員の住居斡旋までしている等、全庁あげての「企業に来てもらおう」という取り組みが見て取れ、また進出企業がそのことに大変感謝していることが見受けられる。また市長がトップセールスとして年間100社も訪問する（相馬市）など、果たして西脇市がそこまで徹しているか疑問である。「まあ、企業に来てもらうまでには3～4年くらいはかかりまっかいなあ・・・」などという、のん気な気分は無いだろうか？だとすれば、歴代西脇市長の大好きな「意識改革」というのを今すぐにしてもらいたい。相馬市の市長などは「市長がトップセールスを行う際には、相手企業のことを綿密に事前リサーチして、相手にとって何が必要かを理解した上で行動している。例えば、相手が（株）IHIであればジェットエンジンのことを、エム・セテック（株）であれば、太陽光発電の仕組みなど、その製造方法をはじめ相手企業の起業理念等を事前に勉強するなどしている。このような地道な努力が企業誘致の成果へとつながっているのである」なのだそうである。

また、栃木県足利市の事例を紹介すると、全庁を挙げての「企業誘致大作戦」を成功させるため、足利市では「1万社リストアップ作戦」として全職員の親戚や友人・知人、多くの関係機関及び関係者の協力を得て企業をリストアップ、立地意向アンケート調査を行い、企

業訪問などに有効に活用している。また、ラジオCMや展示会出展をはじめ足利市を結ぶ鉄道の起点・浅草駅と足利駅、国道沿線に看板を設置するなど場所と機会を捉えた幅広い広報活動を積極的に展開してきた。平成15～18年度の4年間で、企業訪問・延べ1,025社、アンケート調査・延べ796社、DM・延べ7,590社、意向調査・延べ6,629社、広告記事等・延べ62回と、足利市の活動はきわめてエネルギーである。こうした意欲的な活動は、「職員全員営業マン！」での職員の誘致活動により立地が決定した企業、物流関連施設に特化したPR活動と担当職員の訪問の積み重ねで誘致を決めた企業、国際物流総合展で得た好感触をトップセールスで立地決定に持ち込んだ企業、ラジオCMがキッカケで立地決定した企業、市議会議員の紹介による企業、商工会議所職員から寄せられた情報をもとに隣市へ立地する寸前の企業を手厚い優遇制度のメリットにより立地決定した企業、保険外交員や一般市民から「近くの工場が増設するらしい。」とのちょっとした情報をもとに訪問を積み重ねて決定した企業等々、市職員、市議会議員、商工会議所職員、保険外交員、市民から寄せられた数多くの情報によってさまざまな成功事例を生み出してきた。足利市は、2つの工業団地に23社の誘致に成功、企業誘致取組方針での分譲開始後5年間での完売目標を、わずか約3年で達成したのである。

こういった取り組みができないものか。

規模はどうあれ、意欲的な市はこういった取り組みは必ずしている。制度的に差別化が図れず、地の利には分が悪いとなると、残るのは人である。人の智と力でやるしかないではないか。

また共通しているのは進出している企業へのフォローアップである。これは雲南市の担当者も言っておられたし、事例集を見ても伺える。進出企業同士の交流会や、地元工業会との交流会など、どの市でもやっているようだ。もちろん、現在の西脇市でも当然やっていることだとは思いますが、そういったところでの話の端に出てきた情報でもこと細かく分析し、企業誘致に繋げて欲しいと思う。

いずれにせよ、市民は上比延工場公園には期待とともに、厳しい視線も向けている。

悠長に構えず、巧遅は拙速に如かず、の心持で臨んでいただきたい。

高橋 博久

『大山恵みの里の取組について』

今回視察を行った現場は「道の駅」で、農家有志により自主運営されてきた平成14年開業の「みくりや市（農産物直売所）」を現場視察できればよかったと思う。平成21年から公社が経営にあたっているが、合併により立ち上げられた「大山恵みの里構想」によるものと思えるが、直売所の経営状況は把握できなかった。そもそも公社として取り組まれた目的は、外貨獲得と雇用創出ということらしい。大山というブランド名により道の駅へは、町外からの顧客が多いようだ。また同時に着手された「農産加工場」との三本柱により、米子市や岡山市のスーパーへの出荷、インターネット販売と工夫を凝らしているようだが、資料に貼付されている収支状況から見ても、委託金、補助金が無ければとても成り立たない状況と思える。海と山を抱え条件的には我が西脇市よりはるかに良好と思えるが、以前に視察した和歌山や愛媛など、成功の陰にはやはりリーダーの「やる気」が大きなウエート占めている、人を育て、その人の経営手腕が何よりではないかと思つづく感じた視察であった。

『雲南市の企業団地の取組について』

雲南市は平成16年に6町村が合併し誕生した市で、面積が553.4キロ平米と非常に広い面積を有し、南北に広がり、そのセンターを松江自動車道路が走り、島根県や岡山、広島県にも交通の便が良好である。また地質的にも地震が起こりにくい所のようなことも条件として良いのであろう。何よりも町村合併する協議の中で、産業振興による新市づくり、そのための企業誘致を最優先と定め目的に向かって取り組まれた結果が、成功に結び付いたのであろう、また西脇市のような市街化調整地区による弊害が皆無であったことも見逃すことはできない。現在わが市においても織物工場の閉鎖により、その跡地や建物の再利用に苦慮されている現状を鑑みると、計画的な策が必要と思える。この雲南市で一番参考となったのは、産業振興センターの体制組織がしっかり構築されているように思える。特に平成19年から企業交流会が年間2回開催され、現在27社が参加されているようだが、企業誘致に結び付く情報提供の場となることも充分あり得ると思う。わが市においても積極的に行ってもいいのではないかと思える。「企業は人なり」であり、企業誘致への取り組みを今一度真摯に反省し、雇用創出への第一歩を踏み出さなければならないのが、わが市の課題であろう。

早瀬 正之

「大山の恵みの里」の取り組みについて

今、全国的に『大山』がブランドとして認識されている。

地元では大山産というだけでイメージが良い。

名前だけが一人歩きせず、質の伴ったものを流通させるために発足したのが『産地商社』の立ち上げである。

消費者認知支援や生産者の意識向上狙い、生産者と消費者の懸け橋となって活動されている。

生産者育成の所得を上げることや、耕作放棄地の解消、後継者問題にも寄与していく事が目標と言われている。

指定管理料、町の補助金を含む公社運営費は 6,000万円と出資金も高額であるが、将来を見据えた先行投資かと思える。

この視察を通じて地産地消を目標に安心安全な有機栽培、品質の高い商品、残留農薬検査、明確な基準を設立し、売れる商品作りをすることが未来に繋がっていくと感じた。

雲南市企業団地の取り組みについて

平成17年に『雲南市産業振興センター』を設立し、産業振興、雇用創出に向けた企業誘致を積極的に取り組んでいる。

合併以来8年間の間で8社の新規立地と地場産業 11社による増設、経済の振興や雇用創出の面で大きな効果をもたらしている。

センターでは立地優遇制度を設けて総投資額が 2,500万円以上の場合、市独自の市内産業振興のための支援制度を設け、雇用創出と地域経済の活性化、企業誘致活動の推進をはかっている。

個人や自治体では、誘致頼みは限界であり、県のほうへ出向きPR活動していると言われた。

地元雇用を守るため、人口減少を抑えるために産業振興センターの体制は整っていると思えた。

西脇市と比較して市独自の助成制度、新分野に向けた支援、技術、市場開拓、営業、情報など立地の可能性のある企業へ活動し、地下水を含む等の条件に合うような工場地を目指すべきである。

北詰 勝之

(財)大山恵みの里公社

大山町役場にて大山恵みの里公社の専務理事斎藤淳氏より種々説明を受ける。平成17年に3町の合併により大山町が誕生し、新しいまちづくりのシンボル施策として策定された“大山恵みの里づくり計画”に基づいて、町内の1次産品・加工品・特産品等の流通拡大による外貨獲得・雇用創出を担う組織が当公社とのことである。

公社の業務内容は**公益事業**と**収益事業**に分かれ、公益事業は主として生産者組織の育成支援である。収益事業には**流通部門**として、地場産物を町内の学校給食センターや保育所へ供給する事業や、町外のスーパーへ供給する事業があり、道の駅「**大山恵みの里**」の運営、JR御来屋駅舎内の農産物直売所「**みくりや市**」の運営、農産物処理加工施設「**手づくり工房・大山恵みの里**」の運営等も含まれる。

道の駅「**大山恵みの里**」は山陰自動車道、国道9号の至近距離にあり、春雪を被った霊峰大山が一望のもとに見渡せる絶好のロケーションに位置している。

もともと「**道の駅**」は、道路網の整備やモータリゼーションの進展により、長距離ドライブが可能になったことや、バスによる**遠距離観光旅行が可能**になったことに伴い、大量輸送の条件を満たすための、休憩機能、水洗トイレの充実、道路利用者や地域の人々の為の情報発信機能、その地域の文化・名所・特産品等のコラボレーション施設であると、理解している。

今回視察した**道の駅「大山恵みの里」**は、情報案内・物販・食堂施設を持つ大山町の食と観光の情報発信拠点としての位置づけであると云われているが、売り場の狭隘さと相俟って、農産物直売所と道の駅の機能との棲み分けが分かりにくく、**ストアコンセプト**が明確ではない。当所は、道の駅を利用する観光客が、土産としての野菜を買う売り場であり、食堂も客単価 377円から推定するとスナック（軽食堂）である。

収益事業の**流通部門**に関しては、**SM**（食品スーパー）として定評のある岡山を拠点とする**マルイ**、四国を拠点とする**マルナカ**との取引実績は、地元農産物の品質の高さを十分に窺い知ることが出来る。

農産物処理加工施設「**手づくり工房・大山恵みの里**」の運営は、まだ1年しか経過していないこともあるが、現時点ではかなり厳しいようである。然しながら、食品加工の目的は**付加価値をつける**ことであり、オンリーワン商品を生むことにつながる。

町内産原料を使用したオリジナルの各種レトルト食品は、今後の販路の確立によって更なる**差別化**が図られ**OEM**（相手先ブランド）の拡充とともに、将来的には加工部門が当公社のメインとなり、重点部門になると予測される。川上、川中、川下と明確に棲み分けされたこの公社は、将来的にも明るい希望が持てると考える

雲南市企業団地

雲南市役所で産業振興部々長福島氏、副主幹渡部氏より種々説明を受ける。雲南市は、平成16年に6カ町村で合併したが、合併に際しての説明会や、住民アンケートでは「**実行力のある産業政策**」を望む

意見が多く、合併のビジョンを産業振興と雇用の受け皿を作る事に定め、「雲南市産業振興ビジョン」を策定したとの事である。

雲南市においては、企業団地開設までに綿密に計算された計画が練られているようである。企業募集の初期の段階では、営業活動は市の職員が飛び込みで行っても何ら効果なく、国内に数か所ある県の出先機関を通じ**専門家に依頼**しているが、結果、雲南市は島根県下でも県との関係プレーが際立っているとの評価を得ている。

さらに、企業誘致に明るい嘱託職員を1か月20万円で雇用しており、わが市においても嘱託職員の採用を提案している愚生としても、今一度再考願いたい事例である。

また、**地縁**を生かした産業創出プロデューサーを民間企業より登用し、その成果として、木次拠点工業団地に厨房機器大手のホシザキ電機（株）や島根三洋電機（株）の進出をみたことは、近代的な企業を誘致する手段として、人・絆を利用したもっとも日本的で古風な手法が駆使されており、ヒューマンリレーションの神髄である。進出企業の連絡協議会の中での情報提供も非常に大切とのことである。

又、**企業誘致後**を見据え、企業を募集するに際しても、戦略的に既存企業との連携によるネットワークを図るために、市内に一定規模の企業集積がみられる「**機械器具製造業**」、「**食品製造業**」等の企業と関連する**業態**を募集し、進出後の集積を図るべき産業群を設定して、誘致の基本を製造業に絞り込んでいるようである。

他方、進出企業にとっては人材確保も重要なファクターであるが、この地域は**大卒求人**が少なく労働集約型としての市場を形成しており、企業にとっては進出の是非を判断出来る恵まれた状況があり、地域にとっても雇用の創出という町村合併時のビジョンが推進できる、持ちつ持たれつの恵まれた相関関係にある。

その成果が合併以来**8年間**で**8社の新規企業立地**と、地場企業11社による増設があり、**設備投資総額 265億円**、**雇用者数 310人**など、企業進出が地域経済の振興や雇用創出の面で大きな効果をもたらしている。現在は4つの企業団地があり、総面積は60.4haであるが、未処分面積は残り**1ha**とのことである。

企業団地が残り少なくなってきた為、新たな産業拠点となる企業団地の整備に取り組まれているようであるが、2時間弱の説明の中でその根底にあるのは、綿密に計画されたプランを実行するのは「人」であり、関わりのある人を動かすのもまた「人」であるとの思いを強くした。“人は石垣、人は城”。