

# 平成 30 年度 環境生活委員会 行政視察報告書

平成 30 年 11 月 22 日  
環境生活委員会 委員長 石引 礼穂

1. 視察日時：平成 30 年 10 月 18 日（木）・19 日（金）

2. 視察地及び視察内容

石川県金沢市 金沢市役所 都市政策局情報政策課 I C T 推進室

・オープンデータの取り組みについて

石川県野々市市 株式会社ぶった農産

・農業経営について

石川県能美市 株式会社宮本酒造店

・地域資源活用事例について

石川県能美市 菜園生活 風来

・知識経験ゼロからの無農薬栽培について

3. 視察概要

## ○金沢市役所 オープンデータの取り組みについて

金沢市では、公共データを二次利用可能なかたちで提供し、民間事業者等の様々なサービス等に活用してもらい、市民の利便性向上や地域の活性化につなげたいと考えていました。

オープンデータに取り組むきっかけは、平成 24 年 7 月に行われた、市長と地元事業者とのビジネスランチミーティングで、「アプリ開発のために、公共データを自由に利用できる環境が欲しい。」というリクエストがあったことと、市の公式アプリ用に整備する市有施設データをオープンデータ化して公開しようというものでした。

現在は、オープンデータを進めていくために、①民間団体との協働、②作り手の育成、③全庁的な取組を行っています。

### ①民間団体との協働

平成 25 年 5 月には、I T とデザインので、地域の問題解決を図ることを目的とし、エンジニアやデザイナー、起業家、映像作家など幅広い人材で構成される「c o d e f o r k a n a z a w a」を設立し、民間団体との協働で 5374 (ゴミナシ) アプリを提供したり、オープンデータについて考えるワークショップを行っています。

## ② 作り手の育成

オープンデータを使って地域課題の解決につながるアプリケーションやサービスを募集し、毎年「KANAZAWA civic tech contest」を実施するほか、アプリ開発塾を開講しています。

## ③ 全庁的な取組

オープンデータ化の推進に関する取組方針の策定や、職員向けオープンデータ研修を行っています。

市民も「自立」し、一人ひとりがまちづくりの役割を果たしていく必要があると考えており、ICTはまちづくりを進める基盤になり得るので、オープンデータによる新しい協働を進めていくということでした。

当市としてもこれからのまちづくりとして、「ICTを活用した市民との協働」という視点を持ち、進めていくことも必要だと感じました。

## ○株式会社ぶった農産 農業経営について

株式会社ぶった農産の会長は、2008年12月に全国で28人の「農業技術の匠」の1人として農林水産省より選定を受けています。選定内容は、「気象条件に左右されにくい品質の高い米生産技術」です。

現在の社長からお話を伺いましたが、農業経営について常に問題意識をもち、仮説検証をしながら分析をしていました。導き出した経営戦略は、「限られた経営資源で収益の最大化」、「複数業務へ従事可能な人材（多機能技術者）の育成」、「顧客ニーズの把握による高収益の確保」、この3本柱。この柱をもとに進化し続けている会社でした。

社長より、「農家の事業承継がうまくいかないのは、家経営の農家が多いのも要因の一つであるから、農家は家経営から組織経営にしてマネジメントをしていくべきであり、そのような大規模な農業法人が地域に数多くあれば、雇用の拡大にもつながる。とにかく農業人の意識改革が必要である。また、地域や経営のステークホルダー（利害関係者）との協働こそが農業発展の道筋である。」といった話がありました。

## ○株式会社宮本酒造店 地域資源活用事例について

「能美ブランド」の第一弾である、本格加賀丸いも焼酎「のみよし」を製造しているのが、株式会社宮本酒造店です。

「能美ブランド」とは、能美市の魅力を想像し、愛着の持てるまちづくりを促進すべく、特産品など地域資源を活用して、地域社会の活性化を図るために生まれたそうです。

「のみよし」は、能美市の特産品である「加賀丸いも」から造られた焼酎です。この「加賀丸いも」は、1個当たり1,000円位する高級食材ですが、形が悪いものは市場に出せずに処分されていたので、これをなんとかできないかという思いから地域の事業者、農協等の協力により、作りあげたものでした。2007年に初回2,600本を生産したとこ

ろ、わずか6日で完売したそうです。

また、宮本酒造店は、酒蔵で日本酒を製造していますが、日本酒から生まれた奇跡の旨み「美酒のだし」を製造し、地域の能登豚を生産している寺岡畜産(株)と共同で、「美酒鍋セット」のネット販売も行っています。

### ○菜園生活 風来 知識経験ゼロからの無農薬栽培について

知識ゼロからの起農。小さなビニールハウス4棟、通常農家の10分の1以下の耕地面積である30aの「日本一小さい専業農家」。3万円で購入した農機具などで、50品種以上の野菜を育て、野菜セットや漬物をネットで販売。生産・加工・販売を夫婦二人で行い、借金なし、補助金なし、農薬なし、肥料なし、ロスなし、大農地なし、高額機械なし、宣伝費なしなど、ないないづくしの戦略で、年間売上1,200万円、所得600万円を達成。地域とお客さんとのふれあいを大切に、身の丈サイズで家族みんなが明るく幸せになる農業を行っています。

風来の代表より、「個人で小さくやっているから、その分お客さんの顔が見えるし、逆に自分の個性もお客さんに知ってもらえる。つまり、風来のファンになってくれる人を増やすことができるのです。」といった話がありました。農家を始めてから、毎日の野菜作りをブログ記事にアップするというのもファンづくりの一つということでした。

また、「農家さんは、作るのは上手だけれど、それをどう販売するかを考えていない方が多いです。私は常に出口（販売方法）を考えながら、野菜を作っています。」といった話もありました。

風来で取り組んでいる販売方法の一つとして、体験講座があります。

「昔は、漬物は自宅で漬けることが当たり前だったけれど、現在は、漬物は買ってくるのが当たり前。であれば、うちの野菜で漬物を作る講座をしてみよう！」と募集すると、すぐ定員になってしまうほどの人気だそうです。

野菜の収穫から野菜を漬け込むまで、自分でしなくても、受講生がすべてやってくれて、できあがれば、うれしいから、購入してくれる。一度購入して気に入ってもらえると、次は何を買ってみようかという気にもなってもらえます。

さらに、風来の奥様は「風来ママの手作りお菓子」として、シフォンケーキやガトーショコラをネットで販売し、野菜と一緒に注文を受け、非常に評判が良く、お客様から喜ばれているということでした。

### ○地域で活躍し成果をあげている事業者3社を訪問して

農業者の意識改革、地域や経営のステークホルダー（利害関係者）との協働、販売方法、販路の拡大、モノ消費よりコト消費の時代であること等を踏まえ、行政としてこれから何ができるのかを考えていかなければならないと感じました。