

会 議 録

会議の名称	第5次三田市農業基本計画策定懇話会 第1回分科会C
開催の日時	令和3年9月22日(水) 16時~17時
開催の場所	三田市役所 2号庁舎2階 2201会議室
出席した委員の氏名	藤原座長、中西委員、竹谷委員、東良委員、見野委員
欠席した委員の氏名	岡本(光史)委員、荻野委員
出席した庶務職員の職及び氏名	井上産業戦略室長、大井農業創造課長、徳岡農業創造課副課長、永松農業創造課主任、妻鹿農業創造課事務職員、嘉指農業創造課事務職員
その他出席者	なし
傍聴者の人数	1名
議 題	1 第4次三田市農業基本計画の取り組みの振り返り 2 意見交換
会議の概要(結論)	・第4次三田市農業基本計画の取り組みなどについて事務局から説明し、意見交換を行った。
公開・非公開の区分	公開
使用した資料	次第 資料1 第4次三田市農業基本計画の振り返り方法について 資料2 第4次計画施策振り返りメモ 資料3 第4次三田市農業基本計画の取り組みについて 資料4 第4次三田市農業基本計画に基づく各事業について
連絡先	地域創生部 産業戦略室 農業創造課 電話(079)559-5091 内線(2483)

1 開会

【大井農業創造課長の司会により開会した。】

2 進行役あいさつ

座長： 分科会Cでは「三田の農畜産物のブランド力強化」という難しい課題が与えられている。丹波の黒大豆、神戸牛などブランディングが成功している地域がある一方で、三田では苦戦を強いられている。委員にご指導・ご意見をいただきながら、まとめていきたい。

3 委員紹介

【委員の自己紹介の後、事務局より会議の成立を確認した。】

4 第4次農業基本計画の取り組みの振り返り

【資料1～4に基づき、事務局から一括して説明した。】

5 意見交換

座長： 今回の説明について、質問があればお伺いしたい。

委員： これまでの取り組みで具体的に成果が出たことが分かるものはあるか。

具体的に成果が見えにくく、意見が出にくいいため、特筆すべき事案や成功事例があれば教えてほしい。

観光いちごは、新規就農の支援や県の事業により、直近5年で面積5倍増、生産者も増加している。コロナ禍で厳しさもあるが、いちごマルシェや大型店舗への出荷を通じて販売を増やしている。

座長： 県内産但馬牛が500頭の増頭となっているが、これはかなりの成果だと思うが、実際どうか。

事務局： 肥育の頭数、繁殖牛もかなり増加している。三田牛の出荷については、神戸牛への出荷を生産者が選択しているため、減少している。

委員： 三田は生産には好条件だが、出荷する際には神戸牛に流れてしまう。農家としては、高く多く売りたいので、当然そちらを選択する。

神戸牛と比べると三田牛がブランドとして認められていないことが大きい。

座長： ブランディングの難しさであり、神戸ブランドの強さに流れるのが大きな課題である。大学にはイスラム教徒の学生もいる。三田牛はハラール対応ができおり、そういう市場を意識するのはどうか。

委員： ハラール対応食品を、東京オリンピック、パラリンピックにも出荷したのははじめ、大学関係や大企業に納入している。

コロナ禍により、技能実習生や機内食の減少に伴い苦戦しているが増やしていきたい。

座長： 湊川短期大学との連携による成果が挙げられているが、関西学院大学にも新しい学部ができたので、今後新たな取り組みができればと思う。

委員： 農家レストランの話があるが、三田は神戸や大阪から近すぎる。隣の丹波篠山には有名な特産品もあるし、観光として適度な距離があるので出店しやすい。

また、農業を体験したい人と、農業者との間の繋がりができるようにして欲しい。高齢化により農家は減少するので、遊休農地の活用方法を考えた方が良い。

座長： 農地を借りたいと思う方がニュータウンには相当数いるのではないか。

委員： ニュータウンの近くに、借りることができる農地はあると思う。

また、三田には畜産農家の方が多くいるので堆肥がたくさんあり、それを分けてもらえることに大きな意味がある。

座長： 貸農園などで農業の楽しさを覚えるなどの体験により、農業人口の減少に歯止めをかけるきっかけになると思う。行政のサポートが必要だと思う。

委員： 飲食店のチェーン店では、契約農園の需要はあるが、1枚の田んぼまでは要らない。そういう店舗のために一畝一畝ごとに農園のカードを立て写真を撮り整備して収穫をする。オークションなどで農産物を発送して欲しいという場合

は、手数料や送料など経費をプラスして送る。東京などでは農産物が欲しい店はたくさんある。

もう一つ大事なことは、課題の中から弱点を知ること、次期基本計画に向けての対処法を検討する。資料全体を読んで気になるのは、例えば、地場産レストランの誘致に成功したとあるが、たまたま青野ダムに民間のレストランが入って地場の農産物を使っていることだけが成功と言えるのか。

三田のイチゴはなぜ美味しいのか、黒豆も作付面積を増やすだけでなく、三田産の黒豆に付加価値をつけて、高く売るための方法を考えなければならない。

イチゴの新規就農が増えているものの、そのうちイチゴも売れなくなる。三田産のイチゴは、なぜ美味しいのか考えないと作付面積を増やしただけの計画では必ず失敗に終わる。

座長： 良いものを高く売るという戦略。価格ではなく付加価値をアピールし、ブランディングを行っていく。「三田ブランド」と地名を残してPRすることが有利なのか不利なのか。黒豆にしても、ビーフにしても品質は神戸や篠山と変わらない。ブランディングの手法が課題となるのではないか。

今までの事業の評価を実際に見ていただいて、振り返りメモに委員の方のご意見をいただきたい。

また、「美食の町さんだ」をPRするため、音楽フェスのような集客力のあるイベントを定期的で開催し、地域資産を有効に活用できれば良いと思う。

6 閉会

- ・ 振り返りメモの提出は、メールだけでなく窓口や郵送でも可。次回の分科会の資料となるため、ご意見があればご記入いただきたい。
- ・ 資料については、主な取り組みの成果と課題を掴んだうえで、見やすくしたものを次回までに委員に提供する。
- ・ 第2回分科会の開催は10月を予定しているが、日程は後日調整する。

(以上)