

移動市長室会議録（平成23年11月17日）

1 日 時：平成23年11月17日（木）、10時30分～12時

2 場 所：山口区公民館 会議室

3 出席者：

『農事組合法人山口農産』

寺山代表理事、船越組合員、中川組合員、森実組合員、帆足組合員、
佐子山組合員、藤田組合員

『筑紫野市』

藤田市長、三上商工農観光課長、田中商工農観光課長補佐、田原商工農観光課主
査、檜木秘書広報課長、松隈秘書広報課主任、原田秘書広報課主任

4 内容：

- ・農事組合法人山口農産の現状と課題、要望などについての懇談

(事務局) 大変お忙しい中、山口農産の方には貴重なお時間をいただき、ありがとうございます。

ただいまから第4回目の移動市長室を開催させていただきます。

この移動市長室は、藤田市長が自ら発案し、今年の8月から行っているもので、より細かく市民の皆さま方の声を把握し、市政に反映させようとするものでございます。農業者との懇談は今回が初めてで、藤田市長が真っ先に山口農産の皆さま方と懇談をしたいということで実施させていただきました。

本日の懇談会は、お手元に配付しております次第のとおりに行わせていただきます。これから市長のあいさつ、参加者の自己紹介、そして、懇談に移ります。懇談の中身でございますけども、皆さま方から現在の活動の状況、そして、それを取り巻く課題、最後に市への要望という流れで進めさせていただきたいと思っております。最後までよろしく願いします。

なお、本日の懇談の内容は、会議録を作成しまして、市民の方に公表させていただくということになっております。また、お撮りしました写真は、広報紙やホームページの中で使用させていただきますので、その点もご了解をお願いいたします。

それでは、まず初めに、藤田市長から皆さま方にごあいさつを申し上げます。

(市長) 皆さん、おはようございます。7月の7日にお邪魔させていただいたのが非常に印象的でございます。その時も寺山代表からいろいろお話を聞き、皆さま方と懇親を深めさせていただきました。

今、市長になって9カ月目になります。市役所の出先機関があちらこちらにありまして、小中学校を入れますと40カ所ぐらいになるかと思うんですが、まずは、それらを見て回りました。自分の足で赴き、目で見て、耳で聞くことによりまして、感じるところが非常に多くありまして、藤田市政の中で、行政が出先機関も含めてどうあるべきかということのを常に考えておりました。

その中で市の職員が市民サービスを向上させるという意識に目覚めることが必要だと考え、今まではなかったんですけど、毎朝、朝礼をするようになりました。朝礼の中で、今日一日、市民サービスの向上につなげるために自分の所管は何をすべきかと、この1週間、何をすることが市民サービスにつながるのか、はたまたこの1カ月で何を目標にするのかというのを、部長、課長、そして職員が一丸となって考え続けておりまして、最近では少し市役所の中の雰囲気が変わってきたと言われているようなことも聞きます。朝礼を通

じて日々前向きに取り組むことで、市の職員の意識の目覚め、モチベーションの高まり、やる気、そういうようなものにつながったのだらうと思っております。

それは市の内部のことですが、一方で、移動市長室というものをつくりましたのは、筑紫野市にある団体の、市民の方の活動を自らの目で見たいと思ったからです。行政の声を聞き、市民の声を聞きながら、それを総合して市政の発展のために活用させていただこうというのが移動市長室の発端でございました。

移動市長室は今日で4回目ですけれども、今回、山口農産を選んだのは、最初に申しましたように7月の7日の懇談会の中で、山口農産という事業がしっかりと運営されているとの印象を受けたからです。この懇談会前の工場の視察の時も、寺山さんを初め船越さん、中川さん、森実さん、帆足さん、藤田さん、佐子山さんと、いろいろご説明を聞きましたけど、実は7月7日にもビデオで紹介されたことですよ。以前の説明も記憶に残っていて、ぶれないで説明をよくしてあるなと思って聞きました。

その話の中で、一生懸命自分たちが作っているという誠心誠意、真心が皆さま方には喜ばれているけれども、運営面、あるいは後継者問題など、これからの山口農産を考えた時の課題が非常に大きい、多いというふうな印象を受けております。今日は、その話を皆さま方からお聞きしながら、市として何かお手伝いし、協力することによって、課題の解決策を少しでも見出すことができれば、移動市長室を行う意味合いがあるのかなと思うところです。

内容的には山口農産の中での問題もありますが、現在は社会情勢としてマイナス要素が多い時代でございます。特に、農業分野では農業の戸別補償、あるいはTPPという大きな問題がございます。今は、いろんな分野での転換期を迎えている。これをどう乗り越えていくかというのは、市と諸団体とが一体となって解決策を見出していかなくてはいけない時期であろうと思っております。山口農産は、農業者が製品の加工も流通もするという、今世間で叫ばれている6次産業の先端を切って、30年ぐらいの歴史があります。今日は、市がどういうふうな協力ができるかというのと同時に、皆さま方の活動を市政の発展のためにどう生かしていくことができるか、皆さま方が培われてきた歴史の中から、市が学ばせていただくこともたくさんあるであろうと思っておりますので、どうか短い時間ではございますが、貴重な意見交換会となることを祈念申し上げますと同時に、これから先、寺山代表理事を中心としたそれぞれの分野の専門担当の皆さま方が創意工夫を重ねながら、山口農産のご発展、そしてご活躍を祈念して、ごあいさつに代えさせていただきたいと思

います。

本日はよろしく願いいたします。

(事務局) ありがとうございます。

続きまして、出席者の紹介でございます。まず、行政側から紹介をさせていただきます。

まず、筑紫野市長でございます。

(市長) おはようございます。藤田です。よろしく願いいたします。

(事務局) 続きまして、商工農観光課から3人参りましたので、それぞれ自己紹介をお願いします。

(商工農観光課) おはようございます。商工農観光課の課長をしております三上と申します。いつもお世話になっております。よろしく願いします。

(商工農観光課) おはようございます。商工農観光課の田中と申します。いつもお世話になっております。今日はよろしく願いいたします。

(商工農観光課) 同じく商工農観光課農政担当の田原と申します。今日はどうぞよろしく願いいたします。

(事務局) 続きまして、事務局としまして、秘書広報課を紹介させていただきます。私は秘書広報課長を仰せつかっております榎木と申します。よろしく願いします。

(事務局) 私は秘書広報課の原田と申します。どうぞよろしく願いいたします。

(事務局) 秘書広報課の松隈と申します。今日はよろしく願いいたします。

(事務局) それでは、まず皆さま方からの活動状況なりをお話しただいて、それから市への要望ということで進めたいと思っておりますので、よろしく願いします。

まず、代表の方から、現在の活動状況をお話しただければと思います。

(組合員) おはようございます。本日は移動市長室ということで、藤田市長様を初め職員の皆さまには当組合へおいでいただき、ありがとうございました。私は、農事組合法人山口農産代表理事をしています寺山です。よろしく願いします。

各担当より自己紹介していただきますので、よろしく願いします。

(組合員) 船越です。監事をしております。よろしく願いします。

(組合員) 会計を担当しております中川です。公認会計士の先生に指導していただきながら、収支のほうをしております。よろしく願いいたします。

(組合員) まんじゅうの担当をいたしています森実です。よろしく願いします。

(組合員) 弁当を担当させていただいております帆足と申します。よろしく願いいた

します。

(組合員) みそ漬けの担当をしております、市長と同じ名前の藤田です。

(組合員) 梅干・甘生姜担当の佐子山です。よろしくお願いします。

(組合員) 山口農産の概要について、資料の1ページに記載がありますので、ご覧いただきながら説明をいたします。

まず、名称は農事組合法人山口農産といいまして、平成15年4月1日に法人設立いたしました。組合員7人で、ローテーション勤務により作業をしております。作業の状況で、臨時職員を雇用しております。休みは日曜、祝日、ゴールデンウイーク、お盆、年末年始で、これらを除く毎日、8時から17時まで営業しております。

次に、沿革についてですが、昭和52年、JA筑紫生姜婦人部の生活改善グループが特産の生姜を利用した加工品とみそづくりを始め、昭和57年からは「天拝みそ」の名称で加工・販売を始めました。平成15年からは、農事組合法人山口農産として法人化しました。さらには、みそ漬けや梅干、かしわおにぎりのほか、季節感のある菓子づくりにより、主力のみそと併せ、幅のある商品を構成しています。

また、その原料は地元産、県産、国内産にこだわって、安心して召し上がられる商品を提供しています。

以上が現状でございます。

(事務局) ありがとうございます。

平成15年に法人を設立されていますけど、その時まではJA主導のグループだったんですね。法人化する時のいきさつとか目的のようなものをお聞かせいただいてもいいですか。

(組合員) 長年、天拝みそをして、ちょっと知名度も上がったりにして、僅かですけども、給料をいただけるような状態にもなりましたので、法人化するべきじゃないかというお声が上がりました、県の普及指導センターの担当の方や関係者、他にはJAの方も交えて何回も話し合いをしました。平成15年以前にも何度かそういうお話はあったみたいですが、実際に法人化するところまでは、ちょっと踏み込めなかったのですが、平成15年に法人化するという決断をしました。

(事務局) 今、こちらにいらっしゃるメンバーの方は、みんな山口地区の方ですね。

(組合員) そうです。

(事務局) 先ほど、お菓子担当の方が、自分でまんじゅうを開発したということをおつ

しゃってあったんですけども、技術的な指導としては、どこからか講師を招いて勉強したり、本を読んで、あるいはインターネットを見たりしながら開発したのでしょうか。

(組合員) 今言われたとおりです。私も、自宅ではお菓子は作っていましたが、それがきっかけでした。まんじゅうならできるかもしれないというのが最初の発端です。講師というか、助言をいただく方は1人おられました。年配の方だったんですけど、当初、ご指導いただきました。後は本を読んだり、インターネットで何かアイデアを探したりとかして勉強しました。材料も色々なものが必要になりますので、お菓子の種類をたくさん用意するのはとても大変ですが、限られたメニューではありますけど、今のところ十何種類かは用意しています。

(事務局) 先ほど工場を見学させていただいた際にお聞きしたところ、やっぱり地元の材料を使うことにこだわっている。そして、その次は国内産ということで、添加物等を用いない。それで、とにかく日もちも余りしないんですよということを伺ったんですけども、皆さま方のみそ漬けとか梅干、弁当、お菓子などの製品と、一般に販売されている製品とを比較して、いい点、優れている点をPRしていただければというふうに思っておりますが、いかがでしょうか。

(組合員) 商品的の原材料は、全部が国産で、みそ漬けの大根とか生姜は自分たちで作ったのを利用しています。だから、安心安全です。あと、例えば、キュウリは地元で作られた方からもらっているんです。

(事務局) そういった自然食品として、絶対にどこにも負けないと、食品添加物などが入っていて、何十日間ももつようなものとは全然違うということですね。

(組合員) もちろん添加物が入っていないから、余計に日もちはしないですね。

(事務局) 長もちしないですね。

(組合員) みその原材料ですけど、大豆とかは不作の年とかもあるんですけども、10月から11月のとれる時期にJAの方に1年間分を予約しまして、筑紫の方とか地域の方が大豆を作っておりますので、そちらのほうなどJA筑紫管内のものを取り寄せて使っております。

麦に関しては、以前は筑後の方の麦なんかを取り寄せてもらっていたんですけど、最近はやっぱり不作とかで、国内産には限っていますけれども、ちょっと広範囲から取り寄せています。くず米もJA管内からすべて購入しております。

(事務局) 今、みそ漬けと梅干と弁当とお菓子の部門がありますけども、これは当初か

ら4部門でされていたのですか。

(組合員) はい。

(事務局) 今後、何か新たに商品開発をしていこうとかはありますか。

(組合員) つい最近からシソ漬けを始めました。まんじゅうは今5年目くらいです。施設にちょっと限りがありますので、手を広げれば広げるほどスペースがどんどん狭くなっています。

(組合員) 許可をとる上で部屋を別にしないといけないとなっているので、そういう部分でも難しいですね。

(事務局) JA生姜婦人部として発足したのが昭和52年、天拝みそ等が昭和57年とお伺いしたんですけども、これまでに何か大きな壁とか障害とか、困ったこととかはありましたか。

(組合員) 最初、おみそを作っても、最低3カ月は寝かせるでしょう。その時にも、材料は買わないかんし、給料も少なかった。それで、お金がないというところで、JAさんから、かしわのおにぎりを作りませんかという話が来たんですね。かしわのおにぎりだったらすぐ現金になると。

(事務局) つまりお給料になるんですね。

(組合員) だから、JAさんから注文をもらって、作り始めたんですね。

(事務局) そうやって苦しい時期を乗り越えられたこともあったと。

先ほど、地元の梅を農家の方から分けてもらっているというお話を聞きましたけども。

(組合員) 私たちが農家さんのうちのところまで行って、とって、漬けておりました。

(組合員) 不作の時がありますよね、梅も。

(事務局) そうですね、表年、裏年がありますね。

(組合員) そういうのがちょっと大変だとは思いますが。

(組合員) 今年がなかなかとれなくて、4軒ぐらいにお願いをしました。山の上の方はちょっと寒さが厳しくしてなかなか梅がとれなかったので、なっているところをお願いして、そちらから多めにいただいたりとか。豊作の時など、どこからいただくかなと悩む年もあるんですけども。表年、裏年がありますので、今年の収穫はちょっと厳しかったです。

(事務局) 今、机の上に出ております生姜も山口の生姜ですね。

(組合員) それは組合員が作っているものです。

(組合員) 要は、こだわり過ぎているんです。こだわり過ぎて、利益が度外視になってしまっているんです。自分たちで作ったらいいんじゃないかとか、自分たちで作った野菜や材料を使って商品にしたらいいんじゃないかとこだわり過ぎてしまったところがあるんですね。

(組合員) ちょっと不安になるんですよね。よそから買ってきた商品だと、消毒とか、そういうのになっていないだろうかという部分がありまして。自分で作れば消毒は絶対しないというのがあるから、自分で作れば安心ということもありますね。

(市長) なるほどですね。

(事務局) それは絶対安心ですね。24時間365日、自分の目で見ながら作っていますからね。

(組合員) でも、私たちの商品以外のものも、他のところではたくさん食べていますけど。

(事務局) 大体の概要はお聞きかせいただきました。

それでは、ここまで現状について今お聞きしましたが、先ほどの原材料などにこだわり過ぎて利潤があまり出ないようになっているという話のように、何かしらの課題があれば、ぜひお話をしていただければと思います。

(組合員) 最近、売り上げがちょっと伸び悩んでおります。それが何でだろうかと、理事会とかで話し合いをしていたのですが、最近、宅配便とかが少なくなっているような気がします。活動を始めて来年で30周年になりますので、固定したお客様はいらっしゃるんですけども、やはり30年もたちますと高齢にもなっているだろうし、一方で、新規の方が増えていないのも原因かなと考えています。

それと、今、食べ物が多種多様化して、おいしいものがたくさんありまして、みそ離れというものもあるのではないかと。昔は、私も田舎育ちですので、毎朝、母がみそ汁とかを作って、食べておりましたけど。今は食生活が変わってきたというものもあるのかなと思います。

(事務局) 他にはございませんか。例えば後継者の問題とか。

(組合員) 後継者問題なんですけれども、私たちも一番そこが気になる部分ではあるんですね。私たちは、農事組合法人ですので、組合員になるためには農事従事者でなければなりませんし、他にも幾つかの制約があるので、新たに私たちの仲間という方が今のところおいではならない。そういうのがネックになっているのは確かです。

あとは、夜、こうじを混ぜてあげないといけないとか、あるいは、イベントがある時には朝早く出勤して準備もしますし、大分子育ても後半に入りましたけど、みんな主婦の仕事しながら、労働時間も長くなっています。特にイベントが多い秋には、日曜日も休めません。朝も早かったり、夜も出てきたりで、なかなか時間のとり方が難しくなっているのは確かです。

それと、さっきも言いましたが、自分たちは地産地消にこだわり過ぎた部分があります。しなきゃいけないというのが負担になってしまっている。生姜でもよそから買えば済むんでしょうけど、不作の時を考えて、多めに植えて、どうにか確保ができるように作っているんですね。生姜の他に大根、シソもそうです。私たちもある程度年齢もちょっと上になってきましたので、全てを自分たちで作るというのは、なかなか難しいというのもあります。

(事務局) 朝早くから仕込みをするとすると、家族の方のご協力が必要になってきますね。

(組合員) 家族はほったらかしです。私たちは、家族よりもこのメンバーでいる時間の方が長いんです。

(組合員) 家にいるより、職場にいる時間のほうが長い。

(組合員) 特に10月からのイベントが多くなるシーズンの時ですね。甘生姜を作ったり、あと、お弁当の注文もありがたいことにたくさんいただきますので。それだけでなく、欲張りなもので、他にもみそも作りながら、まんじゅうを作りながら、弁当も炊きながら、と。

(事務局) 長年やっているから、何でも気心が知れているんですね。

(組合員) そうなんです。

(事務局) 親族以上のつながりがあるんですね。

(組合員) でも、そういう点は大変ですけども、私は、仕事をしていく途中で3番目の子どもを出産したんですよ。保育園とかに預けていたんですが、例えば子どもが病気とかをしますけど、皆さんの助けをいただきながら、仕事を代わっていただいて、子どもが急に熱を出したから休むということもありました。仕事は大変ですけども、そういうのは助かりました。どこか他のところでパートとかで働いていたら、そんなふうにはいかない。

(事務局) ここの組合ならではですね。

(組合員) 助け合いの精神は、すごいと思います。

(事務局) 地産地消ということで材料にも大変こだわっていますので、そうなってくればブランド化を図って行って、例えば福岡市内の一流ホテルとかでも使ってもらおうというのも考えられませんか。

(組合員) 国産だから、手づくりだから、ということの上に行く何かの付加価値がないと、というのがあります。でも、限られた施設の中では、機械もほとんどなくて、ほとんどが手作業ですし、人数も少ないでしょう。出荷できる量も限りがあるし、付加価値をつけるにしても、そういった制限があったりするんで、なかなか難しいですね。

(事務局) 私たちの年代は、やっぱり毎朝必ずみそ汁を飲まない朝が始まらないんですけどね。

(組合員) 今、多いですよ。意外と手づくり志向の奥様たちも増えていて、こうじだけでも結構ご注文をいただいております。わずかの量からも注文を受けていますので、例えばこうじを500グラムからとか。甘酒を作ったり、もろみを作ったり、皆さんいろいろなんですけど。直接とりに来られる方もいます。

(事務局) 例えば、いろんな食べ物がありますが、みそ汁といたらスローフードですよ。それが少し見直されつつある面もあるんじゃないかなというふうに私は思いますけども。

(組合員) お客様からは、老体にむち打って、一日でも長くいてくださいねというお声はいただくんですよ。その声があるので頑張っているという面もあります。

(事務局) 勤務時間の話がありましたけども、大体365日のうちのどれくらい働いていらっしゃるのでしょうか。

(組合員) 土曜日は出勤しているから、休みは日曜日と祝日ですね。それと、お盆とお正月くらいです。

(事務局) それは忙しいですね。

(市長) その辺の稼働率が課題ですよ。ローテーション組んで、働いているのですが、なかなか自分の時間をつくるというのが難しいところもあるんじゃないかと思えますけどね。

(事務局) 今はインターネットで注文できるところも増えてきていますよね。例えば、ホームページに作業風景を掲載してみたりして、安心できる材料から作っていますよということを宣伝している。どこからでもインターネットを経由してボタン1つで注文できる

ようになっていて、店によっては、店頭販売よりもインターネット販売の売上げの方が多
いというのはざらにあります。山口農産でもそういったものができるようになれば良いの
ですが、そのためには、パソコンの技術が要りますね。

(組合員) パソコンは不慣れで、なかなか手間がかかります。

(組合員) そもそも、事務所といえるような事務所がうちにないんですよ。

(組合員) 工場では、みんな塩を扱うので、機械がすぐ傷んでしまうんですね。

(組合員) 組合員は、みんないろんな仕事を兼ねているので、パソコンを使った仕事の
時間をとったりするのが難しいというのもあります。

(組合員) これまでパソコンをしたことはなかったんですけど、勉強して、どうにかこ
うにか文章くらいは書けますけど、それ以上がなかなか難しいんです。

(事務局) 受注のためのシステムの開発とかは、また難しいでしょうからね。

(組合員) パソコンの専門職をうちに置いていても、それを活用するだけの力量もない
ですし、なかなか難しいところなんですよね。

(事務局) ところで、先ほどの工場の視察の際に市内の大型店での出荷の状況をお尋ね
したら、ゆめタウンとかサニー、それとゆめ畑には出荷しているけれども、イオンには出
荷していないという話がありましたよね。

(組合員) 梅だけが出荷してないんです。みそは置いております。ゆめタウンさんから
もイオンのジャスコさんからも順調に週2回くらいは注文を受けて出荷しています。

(事務局) 専門のコーナーか何かがあるんですか。

(組合員) イオンさんでは、地産地消とか、そういうのを重視してあります。みそを置
いている冷蔵庫の上の部分を、よく見てください。名前が入っているんです。ありがたい
ことに、うちから入れた覚えもないんですけど、山口農産天拌みその名前だけを入れても
らっているんです。

(組合員) 私も見えてびっくりしました。他の銘柄は一切載っていないんですよ。うちだ
けが入れてもらっているの。地元産の原料で、地元で加工しているというので、多分名
前を載せてもらったんでしょうけど、神々しく光っています。そこだけがライトアップさ
れていて。他の場所ではないんですよ。イオンさんだけ、なぜか。

(事務局) ルート開拓というのは、ご自分たちでなさっているんですか。それとも、ど
こかJAなどに頼んでいるんですかね。

(組合員) JA直販課からです。JAの直売所はJAの直販課が全部管理していますよ

ね。あと、うちは商工会の会員でもありますので、物産振興会のほう、そちらのルートから入っているのもあります。

(事務局) 市内の公共施設などへは営業をされていましてでしょうか。

(組合員) 市の学校給食とかにどうかと思ってはいるんですけども、値段などの部分でちょっと折り合いがつかないんです。他には保育所とかの調理場で使っていただけないかなということをお願いをして、二日市保育所などには納めさせていただいているんですけども、他の保育所とかにもっと勧めていけないかな、と思っております。

(事務局) 営業活動はしているけども、価格の面で折り合いがなかなかつかないということですか。

(組合員) そう思います。学校給食の件はこれまで7回ほどお願いする機会があったんですけど、おみその値段がちょっと高いもので。子供さんたちに良いものと分かっているんですけど、1カ月の献立費は決まっているんですよ。その中で値段の折り合いがつかない。こちらのみその金額が高いので、他のものになっていると思うんですよ。

(事務局) 価格の面ですね。

(組合員) 週に何回、おみそ汁のお食事が出ているのかは、私たちには分かりませんが、主食としてパンではなく、お米が出る日がありますよね。その時におすましであったり、みそ汁がついたりするんでしょうけど。

(組合員) 学校給食共同調理場に私たちのみそを持って行って、営業をしたことはございます。

(事務局) それと、保育所では、二日市保育所では使っているけれども、それ以外では使っていないということですね。

(組合員) 最初は全保育所からお声かけをいただいたんですよ。それがだんだんと減少してきて、それでも二日市保育所だけは、ありがたいことにずっと使っていただいているんです。

(事務局) 最初は使っていたところが、だんだん使わなくなってきたということですね。

(組合員) いろんな事情もあるんでしょうけども、うちはどうしても自然のみそなので、冬と夏では熟成度がちょっと違ったりするんですね。入れている塩は同じなんですけど、熟成度の違いで若干口に甘く感じたり、辛く感じたりすることはあるみたいです。

(事務局) 学校では定期的にご飯が出て、みそ汁も月に何回か出ているはずですので、

かなりの使用量になっていると思います。小学生が大体6,100人ぐらい、中学生が2,900人ぐらい、それと教職員がおりますので、9,000人以上が毎日食べていると思うんですね。

(組合員) その中の1回だけでも。

(組合員) 値段の問題で毎回というわけにはいかないでしょうから、日によって使う量が違って、味も変わるでしょうけどね。

(事務局) 中学生の場合で1食が280円でできています。小学生はやはり量が少なく、1食が239円でできています。そういった学校給食の値段の関係ですね。

(組合員) 毎回とは言いませんけど。

(事務局) それと、先ほどのパソコンを使った宣伝の関係ですけど、山口農産のホームページがないということですが。

(組合員) はい。筑紫野市商工会のホームページから物産振興会のページを開かないと、うちの情報が出てきません。

(事務局) 物産振興会のページでは紹介されているんですね。

(組合員) 筑紫野市商工会、次に物産振興会をクリックしないと出てこない。そうではなくて、お客様が、例えば「みそ・無添加」で検索すると、山口農産の商品が出てくるようにならないかなと。筑紫野市商工会のページを検索する人はそんなに大勢はいらっしゃらないと思うんです。注文ではなくて、商品の紹介だけでもですね。注文は、普段ここで、電話やファクスで受けられますから。今はインターネットでの注文が入っても、それを管理できる者がいないので。

(事務局) 一番良いのは、自分たちのホームページを作って、そこで販売の発注を受けられるようにすることですね。。

(組合員) いろんな業者からホームページに載せませんか、というお電話がたくさんかってくるけど、費用もかかりますので。

(事務局) 事務室の確保が難しいという話もありましたが、例えばパソコンで「みそ」と検索したら、山口農産の商品の紹介が出てくるというような、その部分での開発ができればいいのかなというのがありますね。今はインターネットで調べものをする人が多くなっていますし。

(組合員) 昔からのお客様は手書きのファクスを送ったりとか、直接、みそを何袋送ってくださいとお電話したりされます。そういったものも良いとは思うんですね。注文

の時にお客さんから嬉しい言葉をいただくことも、いつもおいしくいただいていますとかいうコメントが入っていることもあるんですよ。だから、そういう面も残しつつ、新しい方法も取り入れないと。新規のお客が入ってこないの、昔からのお客だけでは、どんどん減っている。

（事務局） 新しい顧客を開拓しないと、昔からのお客だけでは減っていくばかりでしょうから、良くないですね。

そろそろ終わりの時間が近づいてまいりました。皆さま方もこの後はお仕事が待っていると思います。学校給食共同調理場と、あと保育所の問題について、それからホームページや広報について話がありましたが、これらについて市長の方から回答させていただきます。

（市長） 今、懇談をさせていただく中で感じたことは、法人になる前の長い歴史の中で受け継いできた技術を今も大事にしている、非常に強い仲間意識を持った7人の連合体という感じですね。そこから殻を破ろう、また新しいものを作ろうという営みはなかなか大変な作業であろうと思います。例えば、販売についてもう少し営業能力をアップする、販売力をアップしていくということになると、先ほど作業場を見せてもらいましたが、現状が完成された状態になってしまっているの、ここから枠を広げようとする、ちょっと厳しいところが出てくるのかなと。

食文化が変わってきているというのを改善しようということであれば、若い小中学生に天丼みそを分かってもらうような取組をして、大きくなってみそに親しんでもらうとか、そういうふうな小さい努力はできるかもしれませんが、しかし、販売の方法を、あるいは後継者について考えて組合員の構成を作り変えていくという大きなテーマについて対策を考えても、一体どうしたら良いのかという感じがあります。

（組合員） 私たちの良いところを見つけないといけないですね。後継者問題について言えば、山口農産で働くところなどが良い、と言えるところを。

（市長） ええ。今も商品は手づくりで、先輩たちが作ってくれた技術をみんなで大事に守って運営をされているんですね。それは非常に良いことなんですけど、将来性を考えると、どこかで殻を破って進まない。今は過渡期ですね。7人の皆さま方が仲間意識を持って、そして何か困ったことがあればみんなで色々な角度から改善点をつまびらかに話し合っ、本当に良いチームワークがある。けれども、これから先に進むためには何か一遍殻を破るような勇気がないと、ちょっと前に進むのは厳しいのかなと思っています。

皆さまからいただいたご要望については、今回、この場で私が全部答弁するというわけにはいきません。学校給食共同調理場で地産地消の推進をして欲しいというようなことについては、これは商工農観光課が所管です。学校給食共同調理場自体は、教育委員会の所管なんですけど、そこに注文をつけるところは課長が担う役割が多いので、考えを聞いてみたいと思っております。

それから、インターネットの件ですが、恐らく今の状態ではそこまで手が回らないのが当然だろうと思います。これからの課題というより、今は手一杯でしょう。

(組合員) はい。あれもして、これもして、という状態なんです。

(市長) インターネットの件は、とてもじゃないけど、現状ではできない。やはり、プロフェッショナルに頼んで、それに見合うだけの採算で、その中から今後も運用していく資金を編み出してというところが必要だろうと思いますね。昔はお金がなかったという皆さんの思い出話もありましたが、やっぱり、運営費として、財源を捻出できるようにならないといけないと思うんです。経営感覚を出そうとすれば、今のやり方ではちょっと厳しいのかなと。今の良いところは地産地消というこだわりで、それが売り物なんですよね。そのところを取り払うことができるかどうかだと思っんですよ。

山口農産というのは要するに添加物を入れませんよと、安全安心なんですよというのをどの程度で作るかですね。経営感覚というのは費用対効果で考えることです。材料費が高くなって、そして安全安心でおいしいものを作って、人件費が出らんというのを売り物にしては、これは商売にならないんです。これは経営感覚というものではないんですよ。費用対効果というのが一番大事なところで、そこに踏ん切りをつけきったら経営改善ができます。

今、皆さま方の観点では、経営改善は難しいと私は感じました。だけど、皆さま方は今のカラーを崩したくないと思っていらっしやるんですよ。

(組合員) そうなんですよね。それが売りだから。

(市長) それが売りなんです。だからと言って、それを売りだと何もしなかったら、そのままつぶれていく。大体そうじゃないですか。販売の促進はしたいと先ほど聞きました。これはものすごく競争率が高くなってくるわけですよ。今のままでは値段も高いおみそを、どうやって販売を増やしていくかということが念頭にない。ただ、うちは地産地消で、地元材料を使って、安全安心で、そしておいしいとよというのが売りでしょうが。それで値段が高いのは仕方ないと思っ停止してしまったら、そこからどうやって改善するかと

いうところまで考えなくなるじゃないですか。だから、そのところを何か考えないといけないんですけども、そこはやはり経営感覚ですね。費用対効果を考えて、収益をどうやって出していくかという経営感覚でしょう。

筑紫野市もそうです。行政職員が職場にいただけで給料がもらえるというのではだめなんですよ。自分たちが給料をもらって生活をしているなら、給料をもらった倍ぐらい働くと、そういった経営感覚が職員にないと、筑紫野市株式会社は成り立たないんです。筑紫野市だって経営感覚を身につけないと、回っていかないんですね。助け合うにしても、自助であり、共助であり、公助という考え方も必要です。

ちょっとややこしい話になってきましたけども、天拝みその関係で言えば、皆さま方は事業主体なんです。だから、経営感覚をつけていかないと。せっかく、売り物になるだけの良いところは、いっぱい持っているのに。

(組合員) 今の形で、次の世代まで継承したいという気持ちもあるんですよ。

(市長) あるんですよ。だから、森実さんが言われたように、うちはそれが売りですと、しかし何とかしたいんですって、皆さんもそうおっしゃっているけど。商品を作って、人件費も出ないようなことをしては、後を継ぐ人もなくなってしまいます。

(組合員) それ分かっているんで、何とかしたいんですよ。

(市長) そうですね。今度、また来た時に、私たちこういうことを改善しましたよ、というような、改革案を持つように目覚めて欲しい。

30年の歴史の中でも法人化して、より良いものを残そうという先輩たちの気持ちがあるじゃないですか。だから、いかに経営感覚を持って売り上げを伸ばしていくか、後継者となる人にいかに魅力を感じさせるかということが大事です。うちの市役所だって今度東大卒が3人受験しました。そういう時代なんです。

筑紫野市で言えば、働きやすい職場で、トップが経営感覚を持って、職員も自分たちが働く中で改革、改善をして、将来に向かって経営感覚を持ちながら、繁盛していくかということが必要です。

厳しいことを今日は申し上げましたけど。

(組合員) 分かってはいるんですけどね。

(市長) 分かってちょうだいよ。(笑声)

(組合員) なかなか。

(市長) 難しいよね。

(組合員) それがこの売りなもんだからというふうにですね。

(市長) だから、売りを売りとして持ちながら、何かを考え、変えないと。

(組合員) 後継者も入らないし。

(市長) 入らないですよ。

(組合員) 利益も出ないし。

(市長) 出ないし。だけど、皆さんにはJAとかいろんなつながりもあるじゃないですか。もう少しITを取り入れたり、機械を導入したりして簡素化して、労力の改善を図るとか、補助金が取れるところを見つけ出すとかできるじゃないですか。そして、費用対効果を考えると。今、自分たちで一生懸命働いて、新鮮な野菜を作っているとやっていますよね。地産地消というのは、自分たちが作ったから地産地消という観点で考えるのか、JAさんと協定を結んで、安全で安く作ってくれる材料を使って地産地消というのか、その辺りを切りかえる必要があるだろうと思うんですよ。

自分たちはパソコンが使えないからどうしようもないということじゃなくて、自分たちの仕事をする。経営感覚を持って利潤が出るようにするのが仕事です。それをせずに与えられたもの、決まったものを作っていくというのでは作業になってしまいます。仕事をするという事は改革するということです。そうして、経営感覚を持って先輩から受け継いだ技術を残しながらも、自分たちがそれを改善して後継者に譲っていくためにはどうしたら良いかということで知恵を絞る。会社経営ですから。筑紫野市でも一生懸命考えております。寝ても覚めても本当に筑紫野市のことを考えています。

(組合員) ありがたいです。

(市長) 私は、経営者ですから、何とかもっとすばらしい職場に改善してやっという努力をしています。市役所には478人の職員がおります。他に臨時職員の方があと500人ぐらいいるんですけど、その人たちは要するにパートですから、その人たちは作業をしてくれるんですよ。言われたこと、あてがわれたことをする。職員は作業をしたらだめなんです。職員は仕事をしなければいけない。仕事というものは、前向きに一生懸命汗を流してするというのも大事ですけど、どうしたら改善ができるか、どうしたら後継者を作れるか、組織が繁盛して、繁栄していくかというのを考えないといけませんよ。

余分なことを言いました。

(組合員) いえいえ、ありがとうございます。

(市長) こんな言い方を他の移動市長室でしたことはないんですけど、今日は特別講演

でした。ちょっと皆さん一緒に考えて下さい。皆さんの良いところはいっぱいあるんです。それを継承していくという観点で少し頭を切りかえて、経営感覚に目覚めてください。そういうことを申し上げたいと思いますね。

ITを使った販売網が足りないということなら、商工農観光課にもう少し協力してくれと、知恵を貸してくれと言うこともいいんですよ。今は、商工農観光課の職員も手一杯ですからなかなかできないけど、これからも、相談してください。

(事務局) 商工農観光課からは何かありますか。

(商工農観光課長) 市長にこれだけすばらしい回答をいただいたので、もう私は何も言うことがないんですけれども、これからも地産地消を進めないといけないというのは重々承知しています。商工農観光課には優秀な職員がおりますので、何でも相談していただいたら、私たちもどんどん動きます。もちろん、最初から動かなければいけないんですけれども、私たちでは分からないところもあります。今日も、初めて聞かせていただいたこととかも結構ありました。こういう機会がどんどんあると、より良く動けるようになります。

実はJAとも情報交換がなかなかできていなかったということで、最近は、毎月1回、必ずJAと話し合いができるよう定例会を設けたりもしています。そういうことで、一步一步進めていきたいと思っておりますので、機会があるごとに、お話を聞いていきたいと思っておりますので、よろしく願います。

(事務局) 広報については、市で来年4月に筑紫野便利帳を発行することにしてあります。

(組合員) 広報に載っていました。

(事務局) 全世帯、4万世帯に配布します。大体150ページぐらいのもので、色々な市政の情報とか、特産物とかを載せたり、公共施設の地図を載せたりするんですけど、これまでにあった産直マップのような形で1ページとって、地産地消を推進する事業者を紹介していこうと思います。

(組合員) よろしく願います。

(商工農観光課長) 市の広報紙などでも、地産地消に関連して色々と考えていきたいと思っています。あと学校給食共同調理場や保育所の関係でも、昨日もたまたま学校給食課の課長と地産地消を含めて進めていこうということで話をしておりますし、保育所の方は、今日、所長会議がありまして、その中でも話し合いをしたいということしたいということで、既に動き出していますので、よろしく願います。

(事務局) 昔あった産直マップも改善していただけますかね。

(商工農観光課長) そうですね、一部古い部分がありますし、新しくできている店もありますので、それを修正してホームページからも見れるようにしたいと思っています。

(組合員) それは筑紫野市のホームページから見ることはできるんですか。

(商工農観光課長) そうですね。

(事務局) そういうところで、ご要望の点については対応していきたいと思っておりますので、よろしくをお願いします。

今日は、ありがとうございました。時間があっという間に過ぎました。

(市長) 楽しゅうございました。

(事務局) 本当にありがとうございました。

それでは、時間となりましたので、これで終わりたいと思います。

最後に、藤田市長がお礼の言葉を申し上げます。

(藤田市長) 名残惜しゅうございますが、本当に有意義な移動市長室をさせていただきました。皆さまと写真を撮らせていただいたのも思い出に残るだろうと思っておりますが、これはホームページにも掲載いたします。

これから農事組合法人山口農産がどう歩んでいかれるか、筑紫野市としても協力できる分野は協力をさせていただきながら、見守り続けていきたいと思っておりますので、どうか寺山代表理事を中心に、結束した和を財産とし、すばらしい技術を生かしながら、山口農産が今後とも幾久しく発展してまいりますことを祈念し、今日の視察のお礼とかえさせていただきます。本当にありがとうございました。

(事務局) どうもありがとうございました。