

平成 25 年度第 10 回石狩市厚田区地域協議会

【日 時】 平成 26 年 1 月 29 日（水） 18：30 ～ 20：16

【場 所】 厚田保健センター 1 階 多目的ホール

【出席者】 10 名（15 人中）

役 職	氏 名	出欠	役 職	氏 名	出欠	役 職	氏 名	出欠
会長	佐 藤 勝 彦	○	委員	小 山 玲 子	○	委員	前 田 和 也	○
副会長	渡 邊 教 円	○	委員	今 光 江	○	委員	美 馬 康 子	
委員	大 黒 利 勝		委員	柴田 志寿子		委員	盛 重 栄 司	○
委員	小笠原 英史	○	委員	柴 田 肇	○	委員	築 田 敏 彦	○
委員	河 野 すみれ		委員	高 橋 敬 二	○	委員	吉 田 美 香	

※正副会長を除き、あいうえお順

支 所 ～ 尾山支所長・池垣課長・熊谷課長

事務局 ～ 高田課長・栗谷主査・渡部主任・永澤主任

（地域振興課）

【傍聴者】 2 名

【次 第】 1. 開会

2. 会長あいさつ

3. 情報交流（リラックス タイム）

・地域の「ちょっといい話題」交流

4. 報告事項

・地域おこし協力隊の取り組みについて（資料 1）

・厚田区ウインターレクフェスタの開催について（資料 2）

5. 協議事項

・住民主体による新たな地域づくり
～地域の将来を見据えた対策について～

6. その他

・次回会議の日程について

7. 閉会

1. 開会

高田課長： 皆さんお晩でございます。悪天候の中、お集まりいただきありがとうございます。地域協議会に入る前に、美馬委員、河野委員、吉田委員、柴田志寿子委員、大黒委員の5名から欠席の連絡を受けておりますので、報告をさせていただきます。

平成25年度第10回石狩市厚田区地域協議会を開会致します。会長から挨拶をよろしくお願い致します。

2. 会長あいさつ

佐藤会長： 皆さんお晩でございます。私からの挨拶は協議事項の時にお話しさせていただきます。本日もご協議の程よろしくお願い致します。

3. 情報交流（リラックス タイム）

4. 報告事項

- ・地域おこし協力隊の取り組みについて（資料1により厚田支所地域振興課栗谷主査から説明）
- ・厚田区ウィンターレクフェスタの開催について（資料2により厚田支所地域振興課栗谷主査から説明）

5. 協議事項

住民主体による新たな地域づくり

～地域の将来を見据えた対策について～

佐藤会長： 「住民主体による新たな地域づくり」～地域の将来を見据えた対策について～という事で協議をしていきたいと思います。ご案内にも記載していたかと思いますが、この地域協議会はそれぞれの団体から推薦されて委員になっていただいたり、一般公募の方もおりますけれども、主に団体の推薦を受けた方が来ておりますので、団体の代表という事ではありませんが、そこで抱えている将来に対する色々な諸問題があると思いますので、気楽に個人の考えでも良いので出していただき、情報を提供していただきたいと思います。前回報告したように、現在、複合施設の検討に入っておりまして、まだ複合施設がどのような形になるのかという明確な姿は見えておらず、基本的な構想という事で頭で考えてイメージというように色々な構想を出していただいて、将来的にそれらが地域を元気に活用出来るかどうかという大きな“鍵”を握っているのが5年先、10年先にそこが使われているかどうかという事で、使われて地域が元気になり、そして複合施設の目標である“近説遠来”ということで近くの人達が集って喜び、それらが遠くの人を呼び込むという事で、この厚田の閉じられた地域だけではなく、それを基本として遠くからも来ていただくという事を目指した複合施設ですから、具体的になりましたらご報告致しますが、この地域協議会委員の方々にもご意見をいただきながら“近説遠来”というのが果たせるような複合施設がつくれればと思っております。

先ほど、挨拶の時に後ほどお話しをさせて下さいとお伝えしておりましたので、これから少し時間をいただきたいと思います。私は地域を活性化する為に、日本全国でどうい事がされているかというのを全て調べた訳ではありませんが、ネットで地域が元気になって活性化しているかというのを調べると共通点が出て来た訳ですが、第1点目として、一番は地域を活性化している中心人物はお婆ちゃん達であり、すなわち女性なんです。どうしてかと考えた時に男性は社会の中に出て色々な活動したりしており、企業や第1次産業

の中で生産に携わったりと中心的な存在な訳で、そういう人達が声を出して地域が元気になっているという例はあまり多くない訳で、全国的に見て地域が元気になり、お婆ちゃん達が山から葉を収穫し、それを関東や関西の料亭に出荷する「葉っぱビジネス」は役所の人達の仕掛け等もあったと思いますが、それを生きがいとしているお婆ちゃん達は凄いなと思います。普通は、お婆ちゃん達はビジネスに関係ないだろうと思いますが、地域発信型を実施しているというのが1点目となります。私もどうしてなのだろうと考えた結果、企業に勤めている方は収益を上げなければならない訳なので、無駄な事は一切駄目です。ですので、その企業が成長していく為には原則があり、企業には成長というキーワードがあります。それからもう一つ、第1次産業では、男性が中心となってお米を作ったり、野菜を作ったりしますが、それは何かといいますと生産をするという事が目的です。ところが、先ほどのお婆ちゃん達が成功しているのは、第6次産業となりまして、生産・加工・販売の3つを一手に行なう訳です。確かに生産の中心は男性になる訳ですが、加工と販売で特に販売という事になると男性はちょっと弱い部分であり、そこは女性かなと思います。生産というのは形が良く美味しそうなのは市場に出す訳ですが、形の悪いリンゴはジュースの材料として10kg 当たり 300 円程度で出荷していた訳ですが、それを美味しいジュースを作って販売すると1杯 300 円で売れる訳なんです。2007 年からは人口がどんどん減少しており、労働人口も併せて減っており、市場規模が小さくなっており、生産をどんどんしていくとどうなるかと言いますと、過剰競争となり、価格がドンと下がってしまう。みんなが良いと思った物を生産すると価格が下がるんです。これは当たり前の事で経済の法則です。ちなみにJAでは農業事業は黒字でしょうか赤字でしょうか。

盛重委員： 赤字です。

佐藤会長： ありがとうございます。それでは、農業事業は赤字なのにJAさんはなぜ黒字経営しているのか。

盛重委員： 共済事業です。

佐藤会長： そうなんです。農業事業が赤字だという事は、農業をする所からJAが合併したりして撤退している訳です。今までは農業生産の為に、JAが中心となってお世話してきた農業に陰りが見えてきた。そこのお婆ちゃん達のアイデアが先ほど言ったように光ってくるんです。なぜかという通常は市場で価格が決まるのを今度はお婆ちゃん達が自分で価格を決める訳であり、第6次産業というのはその人が価格を決める事が出来る訳なんです。先ほどの10 kg 300 円を出したハネ物のリンゴをお婆ちゃん達が行なったレストランなどは、お婆ちゃん達が1杯 300 円のジュース値段を決めれる訳で、お客さんや人達を呼び込めるようなイベントや甘夏柑をゼリーにしたりして販売というのも日本全国どこでもやっているのだから駄目だという事で、そのお婆ちゃん達は背中に担いで宿泊施設や色んな所で売って広めていっている訳です。行商をして売る事に対して、何の恥ずかしさを感じないというところに男の人と女の人の大きな違いが出てくる訳です。そうして販路を広げて、今や甘夏ミカンゼリーで年収1,500 万円です。そういう元気のあるところが地域の販売店やレストランなどを地域の助成でつくっているんです。最後に、私は何を言いたいかといいますと高度経済成長でずっと日本は来ました。どんどん新しい物を作ったりして、市場は値段を決めるけれどもどんどん作ってきました。作れや作れで大量生産してきた訳ですが、そ

れがこれから市場は値段を決めるもので、地域は商売出来ないんです。そして、これからの地域の活性化の大きな曲がり角といいますか発想の転換なんです。ですから、これから住民の主体によって将来的にどんな地域づくりをしていくかと言ったら、まず都市の真似は駄目です。都市型で成功している事を田舎で真似するのはナンセンスです。それから、都会と私達の床は完全に差別化しないと出来ない訳で、何故かといいますと都会には無い風景、環境、癒やしなどといった色んなキーワードがここにはある訳でそれらをどう活かせるかというのが、勝負どころではないかという風に感じました。また、女性の力をどうやって地域に反映させるかという事もこれからの大きな課題です。それからもう一つ、田舎に行けば或いは過疎化すればするほど高齢化しますので、老人が増えてきます。そうすると高齢化の人達を介護したり保護したりという考え方は辞めて下さい。そして、高齢の人達に稼いでもらいたいと思います。すなわち、それは先ほどもお話ししました「葉っぱビジネス」です。このビジネスは1年間で1億5千万円のビジネスになる訳です。こういうビジネスが出来るとは思っておりませんが、発想の転換をして、お年寄りのパワーを準備する受け皿を将来的にどう作っていけば良いかという部分も含めて、成長してきた時代に生きて活躍してきた僕達の年代は、なかなか切り替えをして10年後、20年後の発想というのは難しい訳ですが、この辺りをヒントにさせていただき、これからの過疎化してきているところを元気にするキーワードがいくつかあると思いますので、それらを踏まえた上でこの厚田区を元気にしていっていただけたらどうかという様な提案です。まだまだ私の提案は机上の空論ですから、特に第1次産業に関わっている人は、机上の空論では上手くいかないと言いながらも、その第6次産業を目指してなんとかアイデアを出していただけたらと思いますので、今、自分の団体はこういう状況におかれているし、将来的には高度経済成長ではないので、どんどん高齢化、少子化し大量生産、大量消費というのはもう終わってしまいましたので、今度はアイデアでどう勝負していくかを踏まえてお話いただければと思います。

小笠原委員： 農家は本当に厳しい中で、自分達の年代もそうなのですが、とにかく将来が不安で仕方ない状態で、5年後や10年後には自分の地元でも農業をしている人は数名の世界になってしまうと思われ、普通に考えると田んぼや畑の余ったところは若い人に回ってくるのかなという風にだいたい考えるものですが、それと今話しのありました6次化ですとかそういう小さいロットで付加価値を高めて売ような部分も理解は出来るのですが、なかなか相容れない部分もあり、悩みどころです。

佐藤会長： 全く農業の事を知らない人間が言っている戯言だと思ってほしいのですが、例えば畑で今まで農産物を作っている訳ですが、街のイタリアンやフランスレストランでは珍しい葉物などが欲しいです。でもこれは少量生産でなければならない訳で、それは大量に売れる訳ではないし、市場に出す訳でもなく、こういうビジネスは可能なのでしょうか。

小笠原委員： 可能だとは思いますが。よくテレビで見かけるような有名な農家さんもありますので、ただ、それは何百、何千という農家があるうちの1戸、2戸だと思うんです。だからそのあたりを取り上げてみんなが出来るかという、それは無理だろうという事で悩みは尽きない訳です。

盛重委員： 今のお話ですが、無理というかそういう珍しい野菜を仮に作って下さいと小笠原委員

個人に対して話しをするならともかく、小笠原委員の考えとしては自分で仮に作ったとしても、それが良いとなった場合に、みんなで作っていききたいという気持ちになると思うんです。小笠原委員やあつたこだわり隊の河合隊長もそうですが、みんなで作ってみんなでやっていききたいという事で手を取り合う事を考える訳ですが、少し冷たい言い方になりますが、手を取り合ってみんなで作り始めると量が余る部分もありまして、そういう矛盾もあり、珍しい野菜なり、色んな物に需要があるとは思いますが、具体的にどの位の量が欲しいのかという事、それからそれを仮に一人で作ったとしてもまかたするののかという部分もある。10 個作って売れたとして、お店の方が 10 個で十分となった時に、その手間暇とコストを考えると作らない方が良いのではないかという世界もあると思います。

佐藤会長： イタリアン料理のシェフが、例えば小笠原委員と知り合って、実は料理でこういう野菜を作って欲しいと世間話の中で伝え、作りましょうかという話しになったとします。それは一つのレストランに下ろすだけなので、限られた範囲で作る事になると思いますので、きっかけはそうだと思いますが、岩手県にあるレストランの例になりますが、そのイタリアン料理のシェフがそれをきっかけとして農家の葉物の作る量をどんどん増やしていった訳で、欲しいという要求とそれを作りましょうという受け手の農家が上手い具合に広げていったらそれは、作って下さいと言われたのは単なるレストランの一人のシェフだった訳ですが、それが全国にネットで広がった訳です。この辺りをどう仕掛けるかという事で重要なのは生産者が市場調査をどの程度しているのかという事を聞きたかった訳です。すなわちホテルやレストランでどんな葉物を要求しているのかという事の市場調査をどこかがしなければ、そういうものの受入れは出来ないと思いますので、この辺はどうなのでしょう。

小笠原委員： 自分は米がメインの農家という事もあり、市場調査というのはあまり意識した事ありません。野菜農家の方々はそれなりに意識はしていると思います。

柴田委員： 話しが少し戻る事になり申し訳ありませんが、現在、農業に従事している方は日本全国でどの位の数でその年齢構成として、どんな年齢の方が多くて、5年後に就農している方がどの位いて、10 年後にはどういう風になるのだろうという先々の事を調査している機関というのはどこかにありますか。

佐藤会長： 農林水産白書に日本全国の就農者の年齢構成が掲載されております。

柴田委員： 食糧ですから作る人が居なくなると困る訳なので、そういった事を見越して TPP の問題などリンクしているのかなと思いながら考えていた訳ですが、国がそういうのはデータとして調べているので、それ以外に農業に携わる人は今後の自分達の先々を考えるとそういった事もきちんと解った上で、どのように取り組んでいくかという事もきちんと考えていただかないと 3 年、5 年はあっという間に経ってしまうので、さて困ったとなつてからでは間に合わないと思うので、それはここの問題だけでは無く国全体の問題だと思いますが、誰かがやってくれるだろうと見ていても誰もやってくれないような気がします。

佐藤会長： 誰かがやってくれると思っているとあっという間に 3 年が経過してしまいます。

柴田委員： 2010 年位から農家が居なくなると思いながらきている訳ですが、みんなそう思いながら何もしないで 10 年経つというような事で、この先どうなるのだろうという懸念もしておりますし、課題は大きいと思います。

小笠原委員： 実家が農家なので仲間同士で良く話したりもしますが、例えば、厚田の中で自信を持って俺は農家だと言える人は何人いるだろうという話しはよくします。自分が聞かれると「嫌ちょっと」と言ってしまうし、自信を持っては言えない訳で、そう考えると 10 人、20 人など何人になるかは解らないような状況の中で、これから 10 年先を考えていくとすると凄い転機に來ていると思いますし、農家全体の事もあります自分自身の事でも手一杯のようなところもあり、自分の事ですから考えていかなければならないとは思っております。

佐藤会長： それからもう一つ、凄く意地が悪い質問になりますので、お答えいただけなくても良いのですが農業従事者と J A との関係は将来どうなると思いますか。

小笠原委員： 大きな会社なり、組織の中には組合があると思いますが、必要だからあると思われますし、世の中の流れとして、組合だけでも営利を求めなければならないという周りからの部分もあると思いますが、それには中々合わない訳で組合と言いながらも農家の父さんの集まりなので、みんなで何とかやろうやと言っているところです。

柴田委員： 先日の記事で家電や色んな物を作っている企業が、米の販売を始めるという事なのですが、本州や他の地域では生産者から直接米を買い、販売し、北海道については個別の農家という事は出来なくて、ホクレンが農家の米をどれだけ集荷出来ているかという比率が本州と北海道では随分と違うらしく、北海道では約 7 割がホクレンに出荷されているようで、販売会社としては個別に北海道とは出来ないの、ホクレンと取引をしてという話しが出ておりました。こういう風に別の企業はホクレンさんに代わって米を販売する時代に近々なるように感じた訳ですが、消費者のニーズというのはもの凄いスピードで変化している気がして、商業の流通段階ではもの凄い変化が起きつつあると思いますので、それに対して利用者の方々や団体もそれに対する対策なり、自分達でどのようにしていくかという大きなテーマかと思しますので、そういう小売の業者が来てそこに出すだけというのも脳の無い話しで、自分達で何とかやれる方向を探らなければならない時代に来ていると思います。

小笠原委員： 北海道は量が多いので、例えば、東京に持って行くとそれで終わりかというところでは無く、沖縄まで持って行って始めて全部が売れるようなスタイルの中で、沖縄まで送るとなると当然、運賃も高くなりますので全国的にプール計算をして一俵いくらという風にやっているのがホクレンというところになります。そういう中で、先ほどアイリスオーヤマさんの話しが出ましたが、勿論その高い値段で買いますよとなった時に、一時は良いとは思いますが、そこに行った農家さんが例えば、もういらないからこれ以上は買わないと言われた時に、その余った米は誰が買うのとなった時に沖縄まで送るとなると合わない訳であり、そういった時にどうするかという事だと思います。農協のその売り方が良いか悪いかという部分もあるかとは思いますが、今のところはやはり無いと困るのかなと思います。そういう取り組みも大事かとは思いますが。

- 佐藤会長： 第1次産業はこれからも重要であり、特に中山間地域では農業が中心で第1次産業、第2次産業、第3次産業が合わさり第6次産業となる。農林水産省は農業の6次産業化を進めているが、この辺りはどうなのか。
- 小笠原委員： 個人的にはいい流れだと思うが、ただ、6次産業として組織を立ち上げて行っていくときに、成功するのは厳しい。極わずかの人が成功して、それを目標にしてがんばっていくことはできるが、それをメインにして6次産業を行なうことにはならないと思う。
- 佐藤会長： 厚田は米がおいしいので、厚田米というブランドを作れないかと考えるがどうか。
- 小笠原委員： 個人的には10年、20年前から農協の中で言い続けているが、難しいのが現状です。
- 佐藤会長： 絶対食べてみておいしい米だけをブランド化して、名前を付けて売れば全国各地でも売れるが、そうではないところの農家の米は困ると思う。
- 小笠原委員： 蘭越町などがんばっているところもありますが、遅ればせながら、私たちの北石狩農協もやっとブランド米を今回初めて立ち上げて、そろそろ売り始めることになっていますが、その米は厚田の米と聞いている。
- 佐藤会長： 第6次産業に向けて、キーポイントとなっているのは商工会であり、どう受け皿をつくり、仕掛けをつくっていくかということですが。
- 小山委員： 石狩北商工会では、厚田、浜益含めて、現在101件の会員数ですが、予算的にはあと2～3年は運営できるが、それ以降のことを考えなければいけない時期にきている。高齢で体調が悪くやめる方もいたり、若くてもやめる方がいたり、商売が成り立たないために廃業される方もいらっしゃる。入る方よりもやめる方の方が多くなって、理事会においても悩んでおり、商工会議所との合併も考えるが、現在のような細かなケアがしてもらえない不安もあるし、近隣の商工会との合併も無理がある。また、札幌に近いために消費者は札幌で買い物をするので、厚田区の販売者は厳しくなる。浜益は離れてるので、商店は成り立っているが、それでも大変だという声もよく聞く。商工会は札幌に近いがために、1番打撃を受けているのかなと思う。何か行動を起こせばと思っているが、高齢の方が多いので難しい。昨日、一昨日と上川商工会と美瑛商工会に行ってきましたが、地域を活性化させるために、地域の豚を使用したコロケやハンバーグを作っているようですが、やはり大変だということでした。
- 佐藤会長： 観光客が多いと、道の駅など地域で生産したものが売れるので、ある程度は経済的にはいいと思うが。
- 小山委員： 現在、商工会では雇用対策などで、農業参入でシイタケをつくったり、花をつくったりしている例がありますが、10年先を見てしまうと、どうしても尻込みしてしまう。
- 佐藤会長： はるにれの里でシイタケ栽培をしているが、ビジネスとしては成り立っているか。

前田委員： 一度、風評被害で打撃を受けたが、今は回復している状態なので、シイタケ栽培はいいと思う。特に年末は売れ行きが良い。現在は札幌市の地下歩行空間でも販売しており、結構売れている。

佐藤会長： はるにれの里のシイタケのうりは何でしょうか。

前田委員： コストの関係では、衛生センターの余熱を利用して栽培しているのがうりですが、ただ、ゴミが少なくなっているために熱源が少なく、オールシーズン来ているわけではないので、ペレットを活用して、それを燃やして熱源にしているのが現状である。ペレットはレラもうらいでも活用してはいるが、風が強い日に火が消えてしまうなどの問題もある。

高橋委員： 話は変わるが、近所から形は悪いが美味しい野菜を多くいただくことがあるんですが、農産物のハネ品は、一般の方が農家からいただいてそれを販売することはできるのか。新鮮なうちに販売して、売れた分を農家に還元できるようなシステムができれば少しでも潤うと考えるが。

佐藤会長： 先程も話があったが、おばあちゃんがハネ品を加工して売るとい技を持っている。そういうことをビジネスに置き換えなければならない。商売は可能なのか。

盛重委員： 本来は、農協がもっていく場所などを探して、商売を行なうべきであり、実施しているところもある。

佐藤会長： 組織化するとできると思うがどうか。

盛重委員： 組織化については、二番煎じ、三番煎じ以下であり、みんな実施しているのが現状。

佐藤会長： 実際にはどこでも実施していることはビジネスにならないと考える。
漁業はどうですか。

今 委員： 農家は羨ましいと思う。農業は数を調整することができるが、漁師は海に出なければわからない。獲れているときはいいが、水揚げされない時期は消費者がいなくなってしまう、朝市なども、客も年々減ってきている。

佐藤会長： 漁師が減っているのか、魚が減っているのか。

今 委員： 獲る人は入ってきても、漁師になる条件がある。そのことをクリアしなければ漁協組合員にもなれず、組合員にならなければ漁も出来ない。最近の若い方は、将来組合員になろうと思っていても、危険を伴うし、獲れる量も少ないためにやめていく状況なので、現在の組合員は高齢な方ばかりで、若い方は漁師にならずに、給料をもらって、使われている身のほうがいいという現状がある。農家が羨ましい。

盛重委員： 農家でも、跡取りがいращやるところはいいが、自分の子どもに仕事を継がせたいかと言えば、継がせたくないという。現在 60～70 歳ぐらいの農家の方であると、5 年後に仕事を辞めたとして、農地などを誰に継がせるかという、我が子に継がせるというなら、子どもはすでに農業を行なっていると思うので、継がせたくないか、自発的に子どもが厚田に帰ってきて、継ぐという声を待っているか、もしくは、違う職種で自立するようにしているのか。漁業の話を見ると農業は弱冠安定性があると感じるが、継がせたくないという方が多いので、農業に魅力が無くなっているという現実を、いかに魅力的にするかということをお笠原さん達の若いグループは頑張っている。

個人的に思うのは、農業も漁業も商工も得意分野である野菜を作る、魚を獲る、ものを売ることをそれぞれが連携して、互いに持ち味を活かして進めるべき。ひとりひとりの 6 次産業化は理想ではあるが、できる方は極々わずか、ここ 10 年で出来ているのではない。

佐藤会長： 水彩画展はどうですか。

築田委員： 現在、2 回目に向けて精力的に動いており、先日も市内の絵画サークルに出向いて営業してきた。また、札幌市内でも 2 箇所ほど営業してきている。その中では、第 1 回の展示会を観ていただいた方もおり、自分も出したいがレベルが高かったという感想をお持ちの方もいましたが、反応は良かった。また、自分達で作れるものは用意しようを保管ラックなどを製作しています。とにかく目標 200 点目指して頑張っていますし、現在、3 件程問い合わせがある状況ですが、締め切り近くに応募があるのかなと思っています。

佐藤会長： 厚田を知ってもらうためのアクアレールの事業ということで、厚田のイメージ戦略として行う重要な取り組みだと考えます。札幌市では専門学校生が取り組んでくれることが多いようです。

佐藤会長： 厚田区には、年間 40 万人の方が戸田記念墓地公園に訪れるが、何とか厚田地区まで引き寄せる手段、アイデアはないでしょうか。

柴田委員： 墓地公園でも来る方々の便宜を図ることを考えておきまして、現実には 11 時に札幌ターミナルを出発したバスが戸田墓苑のバス停を 12 時 40 分頃ぐらいに通過して、厚田に到着するのが 13 時過ぎになるが、毎回 15 分程バスが遅れる。そのバスで来た方が、帰り何時に帰るかという、厚田発が 14 時程になるため、厚田を散策するとしても約 40 分程しかなく、ご飯も食べる時間もない。中央バスとも相談やお願いをしていますが、いつになるかわからない。特に高齢の方は、自分の車で来ることもできないので、非常に使いづらいダイヤになっている。今後、中央バスから厚田支所等にもダイヤの相談があるとは思いますが、地域の要望として、バスで来ても、散策して買い物したり、食事したりして帰れるような時間帯があればいいなと思っておきまして、地域協議会においても今後考えていかなければならないと思っております。

佐藤会長： 厚田は風光明媚ですから、観光の問題が出てくるんですが、高齢の方や本州から来られた方についての足の問題がある。

- 柴田委員： 海外の方々も来るので、英語の看板やパンフレットなども用意しなければならないかもしれない。
- 小山委員： 上川では、イベントのパンフレットは3ヶ国語が入っていました。
- 佐藤会長： あつたの森支援の会「やまどり」に係るふるさとの森の状況を教えてください。
- 高橋委員： 昨年は数回、地ごしらいや草刈り、植林など行いましたが、広いのでまだまだ植えるスペースがあり、長い時間をかけていくんですが、眺めがいい場所であるため、将来管理棟など建てるといいと思う。
- 佐藤会長： 厚田区は景色のいいビューポイントがたくさんありますが、そのビューポイントがうまく活かされていない。地元の方は、いつも見ている景色なので気にしていないが、海外の方などはすばらしい景色に驚いている。この財産を将来的にうまく利用できないか。
- 高橋委員： ふるさとの森は時間がかかる。早いうちに駐車場やトイレなど、人が集まるスペースつくるべき。何もなくても好きな人は来る。そして木が増えていくといい。
- 佐藤会長： 厚田を元気にするためには、参加型である。ただ観て歩くのではなくて、木を植えたり、レストランに来てただ食べるのではなく自分でつくる、それに付加価値を付ける。農業体験、漁業体験などグリーンツーリズムを厚田区は実施していくなど、地元の資源を使ってビジネスをしていくうまい方法はないだろうかと考えてみたいと思っています。
- 渡邊副会長 厚田では魚や農産物などいいものがたくさん獲れるので、それをどう活かしていくかをみんなで考えていくと、もっといい案が出てくると思います。このような話し合いを続けていくのがいいような気がします。
- 佐藤会長： 私は、地域の皆さんが集まって、気楽に飲めるような場所を最初につくった方がいいのではないかと考える。いつでもそこに老若男女が集まって、夢を語るようなコミュニティの場所がほしい。
- 築田委員： 酒屋に行くと試飲ができます。「厚田の米はうまい！」と宣伝はするが、試食できるチャンスがない。道の駅などでは10キロで米が売っているが、試食を含めて3キロぐらいで売ると買いやすいのではないか。寿司やさんで使ってもいいような美味しい厚田米を例えば、食の体験やウィンターレクフェスタのようなイベントで、何種類か少しずつ食べてもらうような企画、PRが大事なのかなと思う。地元のレストランでも厚田の米を使ってPRしていくことも必要。
- 柴田委員： 「ゆめぴりか」はつくったら、全量、農協に出さなければならないのか。自分で売ってはいけないのか。

盛重委員： 北石狩農協の方針としては、自家用の一俵分は取っていいが、残りは一元集荷をかけてまとめてホクレンに出して集め、北海道米「ゆめぴりか」としてブランドを育てましょうという方針に北石狩農協も賛同しています。

柴田委員： 他の米の種類はいいのか。

盛重委員： 問題はありません。

小山委員： つくるのが多くなると、制限しないで自由に買えるように将来ならないのか。

盛重委員： なると思うが、そういうかたちにはしたくないという考え方で、高いお米として売りたいという戦略だが、いろいろな考え方があるようだ。

佐藤会長： いろんなご意見をいただきました。将来の複合施設の中でどう反映させていくかは、議論の末、皆さんにご報告できることと思います。ありがとうございました。

6. その他

- ・札幌浜益線運行状況について（厚田支所市民生活課 池垣課長から別紙資料により説明）
- ・次回会議等の日程について

平成 26 年 2 月 27 日（木） 18：30 ～ 望来コミュニティセンター みなくる 多目的ホール

7. 閉会

平成 26 年 2 月 27 日事録確定

石狩市厚田区地域協議会
会 長 佐藤 勝彦