

様式(細則 5-2)

令和 4年 4月 13日

浜田市議会議長

笹日卓 様

議員名 牛 尾 昭

## 調査研究活動報告書

研修

下記のとおり調査研究のため視察等を行ったので、その結果を報告します。

記

1. 期 間 令和 4年 4月 4日 ~ 4月 4日

研修

2. 視察内容

・他府若・若者が老人の力を引き出す農村経営

研修

3. 視察先

スマート・テロリル 協会

4. 調査経費

1000 円

(経費内訳

円、

円)

5. 調査研究活動の概要

別紙参照



オンライン研修会「よそ者と若者が老人の力を引き出す農村  
経営」～世代をつなぎ、村を未来に残す～

主催・スマートテロワール協会

令和4年4月4日

講演・伊豆沼農産の立上げから農村の産業化。

講師、伊藤秀雄

聞き手・藻谷浩介

1988年創業し、資本金3000万円でスタート、現在、社員20名パート20名である。当初、農業を職業に変えるで、志を共にして社会貢献をの合い言葉で、人と自然への優しさを求めて、地域の人・もの・現実の価値を再発見し最も相応しい「産業」を創造するで、現在、農家レストラン、直売所、加工場、パン工房、どぶろく、ハスの化粧品、赤豚（1000頭）飼育、2002年に鹿児島三越に直営店オープン（黒豚対赤豚）、2004年JETOROの力を借りて、ホンコンへ輸出、K9000円を達成。

農福連携・宮城大学を介して重度障がい者との連携、ブルーベリージュースや干しブルーベリーの生産。

手造り体験—ソーセージ作りや米づくり。

フットパス—2019年からインバウンドで、外国業者を呼び週末農家民泊の進め、ウィークデイは、国内の農家民泊。

・経営戦略の構築ポイント・

①地域産業を活用する。—農村最適化産業

②業態を変える。—ものを運ぶから、買いに来ていただく。

ものを売るから感動を売る。

以上、の事から5つの視点

①農業者の視点

②お客様の視点

③地域の視点

④女性の視点

⑤運動の視点が必要で、六次産業化を目指すより、産学官連携が有効である。

・目的・

①農業者が価値あるものを生産している自覚。②消費者が日

本の食の価値を理解する。農業者は、日本国内への安定的な農産物の供給—自給率の向上。消費者は、買い支えをする。

・農山村地域の現状と課題・

少子高齢化が進み5年後には、150万人が50万人となる。

- ①加速化する人口減少をよそ者・若者に背負って貰う。
- ②最高の資源は、おもてなしの心を持った高齢者である。
- ③誘客のインセンティブは、ものから人へ—高齢者。
- ④埋もれた食材&レシピ—新旧あるもの探しの会。
- ⑤土日型の国内客と週末のインバウンド。
- ⑥ビジネスモデル化し、全国の農村へ普及したい。

まとめ、明るい農村なくして国家なし。

考察、2時間の予定が大きくオーバーした。特筆すべきは、1+2+3の六次産業化ではなく、1+3+2を目指すべきである。伊藤氏によると、伊豆沼農産のノウハウで1億円モデル事業を全国の100地区で展開し100億円の新規農業生産高を目指したいという意欲で感銘した。

以上、報告者・牛尾昭