

# 報 告 書

産業常任委員会は、令和4年11月2日（水）に県内視察調査を実施しましたので、その概要を別紙のとおり報告いたします。

令和4年11月30日

福井県議会議長  
大森 哲男 様

産業常任委員会  
委員長 松崎 雄城

## 産業常任委員会県内視察調査概要

1 視察年月日 令和4年11月2日（水）  
日程は別紙のとおり

2 出席者 別紙のとおり

3 視察先

(1) 伝食ロジスティクス

伝食ロジスティクスの会議室において、田辺代表取締役の挨拶の後、代表取締役から産業団地における事業拡大の展望について説明を受け、質疑応答を行った。その後、施設内の視察を行った。

(3) 株式会社若狭の恵

小浜市宮川公民館において、株式会社若狭の恵 前野代表取締役の挨拶の後、前野代表取締役、竹中小浜宮川土地改良区理事長、清水水稻部長から中山間地域の大規模農業経営の取り組みについて説明を受け、質疑応答を行った。その後、施設内の視察を行った。

(2) ガラス工房KE i S庵

ガラス工房において、竹田庵主の挨拶の後、小浜でとれる砂や牡蠣の殻などを原料とした「おばまガラス」の開発・研究、実験炉などの説明を受け、そのあと、工房内の視察を行った。

4 質疑概要

別紙のとおり

# 産業常任委員会 県内視察調査日程表

実施日 令和4年11月2日（水）

時 間	行 程
8 : 3 0	議事堂 発（バス）（移動時間 9 0 分） 武生 IC、敦賀 IC 経由
1 0 : 0 0  ( 9 0 分)	<b>伝食ロジスティクス</b> 着 (所在地) 敦賀市田結 27-8-3 (電 話) 0770-47-6558 ○概要説明 「産業団地における事業拡大の展望について」 ○質疑応答 ○施設視察 視察終了
1 1 : 3 0	同地 発（移動時間 3 0 分）
1 2 : 0 0 1 2 : 4 0	昼食（若狭町内） 同地 発（移動時間 3 0 分）
1 3 : 1 0  ( 9 0 分)	<b>株式会社若狭の恵</b> 着 (所在地) 小浜市加茂第 2 号 4 番地の 1 (電 話) 0770-57-2020 ○概要説明 「中山間地域の大規模農業経営の取組みについて」 ○質疑応答 ○施設視察 視察終了
1 4 : 4 0	同地 発（移動時間 2 0 分）
1 5 : 0 0  ( 3 0 分)	<b>ガラス工房 KE i S 庵</b> 着 (所在地) 小浜市福谷 9-8-2 (電 話) 090-2372-1431 ○現地視察 視察終了
1 5 : 3 0	同地 発（移動時間 1 2 0 分）
1 7 : 3 0	三方五湖 IC、敦賀 IC、武生 IC 経由 議事堂 着（解散）

産業常任委員会  
県内視察調査出席者名簿

【派遣委員】	(氏名)	(期別)
委員長	松崎 雄城	1期
副委員長	宮本 俊	3期
委員	山本 文雄	9期
〃	山岸 猛夫	6期
〃	畑 孝幸	4期
〃	小堀 友廣	2期
〃	西本 恵一	2期
〃	北川 博規	1期

(委員 計8名)

【地係議員】

株式会社若狭の恵、ガラス工房KEiS庵関係  
小浜市三方郡三方上中郡選挙区

西本 正俊 4期

【事務局】

議事調査課 主任 福岡 美和  
〃 主査 渡邊 圭太

# 質 疑 概 要

## 1. 伝食ロジスティクス

### 説明要旨

#### ○会社概要と経緯

- ・2011年創業。甲羅組を主力として、インターネットによる通信販売及び実店舗の販売店、飲食店を展開。
- ・当初、自宅アパートの8畳ワンルームから始まり、計画性がないまま起業する。当時のメンバーは5名、給料も払えない、信用もない、仕入れ先がなかなか見つからず、取引先は一社のみであった。
- ・2012年10月、1号店「越前かに職人甲羅組」として看板を出す。同時に日本海さかな街に2号店出店、翌年3号店を出店。実店舗の売上げをWEB上の宣伝費にあて展開
- ・2014年、客からのリクエストにより飲食店1号店「かに処甲羅亭」出店
- ・2015年7月、日本海さかな街内に実店舗「越前かに職人甲羅組」2号店を3倍の面積に拡張してリニューアルオープン
- ・2015年10月、敦賀市赤レンガ倉庫に海鮮ダイニング「生け簀の甲羅」を出店
- ・2017年、通販事業で楽天市場のショップ・オブ・ザ・イヤー海産物ジャンル大賞を受賞。以降、3年連続受賞
- ・2018年10月静岡県焼津魚センター、2019年東京築地と、国内有名市場へ出店
- ・2020年、コロナウイルス拡大により巣籠もり需要が増え、通常であれば4、5月は閑散期に入るのだが、当時は注文が勢いよく伸びた。

#### ○伝食ロジスティクス設立（延べ床面積約8,300平方メートル）

- ・2020年末に物流がパンク。期日指定に間に合わないといった事案が発生。通販事業を本格的に展開する上で、ロジの機能拡充が課題。
- ・5年ほど前から敦賀市のふるさと納税返礼品も扱っていて、年々順調に増えているところに巣籠もり需要でさらに急増
- ・ふるさと納税返礼品は、敦賀市内で加工、福井県産のものであることという制約があり、海外や県外で加工することができない。物流、生産の面で悩んでいたところに敦賀市から第2産業団地の話を聞いた。
- ・港にもインターからも近く、物流機能としては申し分のない立地であり、この産業団地を拠点としてやっていくことになった。
- ・物流倉庫と水産加工場、オペレーションセンターなど一つのところに集めることで、イノベーションを図る。
- ・「食」の総合商社として物流機能を向上させ、スマートなビジネスを推進するための多様なエリアが生まれ育つ場所を目指し、2022年8月に新加工物流倉庫を設立。

#### ○伝食ロジスティクスの特徴

- ・通販事業を本格的にやっていくためには、日本でトップクラスの建物をつくりたいということで、3つの機能を一つの建物にまとめた。
- ・一つ目が物流倉庫としての機能。冷凍倉庫と冷蔵そして常温の異なる温度帯の3つ

の倉庫が一つになっている。古い冷凍倉庫はストック型といい、商品数の少ないものを年末に向けてためこんで、それを年末に出荷するというようなスタイルが主流だが、通販は多品種でピッキングするため、ストック型では対応できない。また、冷凍商品は常温の部屋で箱詰をすると溶けてしまうので、冷蔵の作業スペースが必要になる。全国を探しても通販に適した冷凍倉庫はない。そこで、今回、移動ラックといって電動の詰め込み型設備とピッキングしやすい環境の両方を兼ね備えた冷凍倉庫を導入

- 2つ目が水産加工場としての機能。建物の1階部分にカニの加工機械のほか高性能な冷凍機を導入し、高鮮度での冷凍が可能。福井県というと海の幸「越前ガニ、エビ、サバ」など海洋資源は全国トップクラスなのだが、これを加工する設備がほとんどの施設に無い。大量の商品を高鮮度で凍結する冷凍機能が重要であることから、トンネルフリーザーと呼ばれる最新設備を導入。全国でも1位、2位を争うカニの加工場であると思う。
- 3つ目が通販のオペレーションセンター。創業当初から通販においてスピード出荷を一番のキーポイントとしている。朝注文を取り込んで、昼までに処理し、伝票を出して夕方の最終便の宅配に乗せ、翌日にお客様の元に届くというサイクルでやっている。
- 繁忙期だと注文が1万件ほどあり、それに対応できる機能を整えている。さらに、カフェスペース、その隣にオープンテラスを用意して、地元の若者が働きたいと思われるような施設にしたい。
- 物流倉庫、水産加工、オペレーションセンターの3つの機能を備え、今後5年、10年の会社の方向性を示していくようフラッグシップとしての期待と役割を担った施設となっている。

#### ○今後のビジョン

- カニのブランドで日本一になること。産業団地を活用して事業拡大を目指す。
- 新しい時代を切り開くためには、若者がのびのびと楽しく仕事ができるような環境と、スタッフと和気あいあい話し合いながら「食」を考えていきたい。
- 水産のジャンルで確立した店舗運営のノウハウをサプリメントなどの健康食品、食肉、輸入食品、輸入ワインといった「食」全般に広げていき、売上げ規模の拡大を目指す。
- 株式会社福井キャピタル&コンサルティング指導のもと、官民連携「ふくい未来企業支援ファンド」から出資を受けており、上場企業を目指すことにはなっているが、現在の売上げ100億、従業員100名という規模をさらに150億、200億、300億と成長させていくためには今までのやり方では組織がもたないとも考えていて、具体的に企業の組織運営、財務面、労務面としてコーポレートガバナンス、リスクマネジメントといったところを上場企業レベルにまで高めて、そして伸ばしていきたいと考えている。
- 事業を拡大して地元の福井県や敦賀市の雇用を増やし、同時に地域経済活性化をもっともっと考えていきたいという思いでやっている。

## 質疑概要

○委員 この建物の建設費、土地代、敦賀市、県からの補助額は幾らか。

○専務取締役 産業団地区画Bの土地取得金額は約4億円、建設コスト約26億円、敦賀市から約4億円、県から約4億5,000万円の補助金を見込んでいる。

○委員 ホームページを見ると、人事評価制度も特色がありすごく工夫されているが、社長は前にどんな仕事をされていたのか。

○代表取締役 有限会社増米商店で勤めていて、日本海さかな街でアルバイトをしたことが、水産業界に携わる始まりだった。店頭販売もそれはそれで楽しかったのだが、2000年代前半はヤフーオークションとか楽天市場ができたぐらいのときで、ネット通販をやってみたいということで一から事業を立ち上げ、それから10年ぐらいネット通販の運営に携わっている。

○委員 短期間で100億円の売上げ、社員も100人まで伸ばすことは本当にすごいと思う。

○委員 産業団地9,000平米弱と聞いたが、1平米の単価はどれぐらいだったのか。

○専務取締役 単価は1平米23,000円。

○委員 土地は造成された状態、つまり建てられる状態での金額であったか。

○専務取締役 そうである。あと、購入後に地面の調査を行ったところ、杭を建てなければならない土地（軟らかい地盤）に該当しなかった点はよかった。

○委員 ほかのところも候補としてあったということであるが、ここを選ばれた理由として、基本的には市内でという考えだったのか。

○専務取締役 敦賀で商売をしている中で、まずはどのように恩返しできるかということ念頭に置きながら商売をしていた。敦賀を離れるかどうかと考えたところ、役員全員地元が好きで、何とかここで商売ができないかと、物流面を考えると、産業団地はインターに近くて便利である。市内から離れているけれども、バイパスを使えば通勤はしやすいので、それはよかったのかなと思っている。

○委員 県外からのオファーが多かったかと思うのだが、この産業団地のこの部分がよかったということはあるか。他のところがいいということはないか。

○専務取締役 検討するにあたり、電力というところは非常に大きかった。冷凍機を常に稼働するため電気料金は大きい。嶺南地域は比較的安いし、F補助という8年間約4割補助が受けられる。災害リスクという面で、太平洋側に比べて比較的地震が少ない地域なので、今回敦賀に建設するという経緯にいたった。

○委員 通販事業について、物流がパンクしそうになったという話を伺ったが、その時どのように乗り切られたのか。あと、提携している運送会社は1社であるか。遠隔地へ運ぶ場合、送料が違ってくるかと思うが、料金体系はどのように工夫されているのか。

○代表取締役 即日出荷のスピード配送については、建物内に、物流、オペレーション受注、カスタマーサポート、水産加工事業があり、通常は別々に運用しているのだが、繁忙期には部門間で移動してヘルプ作業でやっていくことにしている。受注は

昼ぐらいには終わり、それからオペレーション担当は翌日以降の仕事にとりかかるため、その仕事をストップしてもらい、機動的にやる。全員野球みたいに「5時までに終わりそうにないから、水産加工からも人を全員呼んで、みんなで出荷するぞ」というイメージである。ずっと続くと支障が出てくるので、人を増やさないといけないが、1万件いくという受注は、大抵月に1、2回のセール時である。うまく平準化して全員で乗り切る感じでやっている。配送業者については業者ごとに得手不得手があるので、常温タイプ、大きい荷物で業者を使い分けて、一番コストを下げるにはどうするか試行錯誤している。年末のお正月指定のときは、ピンポイントで東京エリアだと千葉県船橋市、九州だと福岡で提携している冷凍倉庫からの配送を頼んでいる。

○委員 チームワークで乗り切るという話だが、従業員がそういう気持ちにならないとできないと思うが、チームワークをつくる雰囲気、従業員教育はどのようにされているのか。

○代表取締役 創業当初、厳しかった頃もあったが、そういう苦しいときにでも飲み会をやってきた。考え方や思いが重要になると思っていて、私自身も稲盛和夫氏の盛和塾の勉強会に参加して、少しでもフィロソフィーを浸透させていくことを大事にしている。飲み会の中で「気合を入れて乗り切ろう」みたいに、昔ながらなことをやっている。

○委員 従業員の平均年齢はいくつか。

○専務取締役 大体20代、30代がメインになっていて、平均は約30代後半ぐらいかと思う。

○委員 従業員100人の正規、非正規、パート社員の内訳を教えてください。あと、これからのリスクマネジメントをどのようにとらえられているか。どの程度の規模を想定されているのか。

○専務取締役 正規雇用で50~60名、残りが有期雇用ということで実習生と特定技能生で20名弱在籍していて、それ以外はパート社員である。

○代表取締役 今後のリスクマネジメントとして、弊社の主力事業である水産加工品のカニは冬しか食べないので、毎月の売上げの推移をみると11~2月が年間の売上げ半分を占めていて、夏の閑散期はどうしていくかというところ。人の雇用などの固定費を賄うためそれを平準化させることがリスクマネジメントの一つと考えている。夏が旬のものを増やして販売したり、カニもやはり1年に1回、12月にしか食べないという人がほとんどで、通販が一番安定するのは何かというと、健康食品などの定期購入の商品である。ここをもっと増やして安定化させたい。創業当初からカニと健康食品という両輪でやりたかったのだが、通販は広告宣伝費の先行投資が先にくるので、両方やると両方とも中途半端で終わってしまいそうだったから、最初はカニで勝負して、次の投資に余裕ができてから健康食品をやろうと考えていた。ようやく去年の10月からスタートして1年目になるが、いい感じで売上げが伸びてきている。

新規のお客様にいかにリピートしてもらえるかというのが通販の肝であり、その流れのサイクルを一度作ってしまえば、あとはもう広告宣伝費を積むことでリピーターも増やせる。食べるものは、おいしくないとか対応が悪かったとかでない限り、普通はリピートしてくれるものだと思っているので、品質を維持しながらもっと高めていけないといけない。これさえしていれば、ライフタイムバリューとして1人のお客様



が生涯を通じて伝食の商品を買い続けてくれるのではないかとというのが考え方としてある。そうなるとう海産物サプリメント、そしてそのほかのジャンルにも広げて、食全体で売上げを安定化していきたいと考えている。

○委員 苦しい時代もあったが、専務が社長についていこうと思った理由は何か。

○専務取締役 目指すべきもの、カニのトップブランドをつくることに同調できたことである。事業展開について話をしていくうちに各事業部の成長度合いを数年後にはこの規模にまで持っていくという計画を落とし込んでいった。現在そういった形になってきたと思う。

○委員 この建物の中ですべての商品を製品化し、すべて発送しているのか。それと、何品目取り扱っているのか。その材料には敦賀港でとれたものや福井県産のものをたくさん扱っているかと思うが、大きな取引先があるのか。

○代表取締役 敦賀市のふるさと納税返礼品のカット生ズワイガニというカニの殻をむいた製品があり、その1種類の品目を加工している。敦賀市の返礼品を加工するだけでも大変で、結構な注文がきている。実際に楽天とかヤフーとかマザーズとか売っている商品というところ、一つの拠点では賄えないぐらいの販売数量がある。

先ほどのリスクマネジメントではないが、製造工場は何拠点もある方がいいという思いもある。海外で3分の1ぐらい、国内の違うところでも3分の1、初年度だから生産能力を抑え気味なのだが、ゆくゆくは自社の工場でも3分の1といったイメージで考えている。販売品目では、カニが会社の売上げの半分ぐらいを占めていて、その他に明太子、牡蠣、ホッケとか代表的な海産物というのがだいたい50~100品目ぐらいを販売している状況である。仕入れ先もある程度分散しておきたいので、ルートとしては市場ルートと呼ばれるものがあり、福井だと福井中央市場、敦賀の地方市場、漁連、金沢、各拠点に市場ルートがある。あと商社経由のルートも確保している。取引先というのはある程度多い方がよく、日本国内その土地土地に得手不得手の魚種とか加工品があるので、もっとこれを開拓していかないといけないと考えている。

○委員長 インターネット通販に力を入れておられて、これの難しい点は需要に対して品質よく応えていかなければいけないし、しかも素早くというところで、それを実行されているのはすごいと思った。システムを構築する上でIT人材を何名か雇ってやってこられたのかということと、今県で産業団地の整備を進めているのだが、メリットとして電気料金が安いとか災害が少ないというお話があったが、もう少しこうして欲しい、こういう支援があったらいいとか、産業団地を用意していく上でどうするとかいいか意見があれば教えてほしい。

○代表取締役 私が主導でインターネット通販の立ち上げからやっていて、ネット通販のイメージとして、ITの最先端技術が要るとかそういった人材が要るとか思われるかもしれないが、やはり根本は、お客様にこの商品が欲しいと思わせて、買っていただくというアナログ的な部分が実は大きいと思っている。私自身その通販をやり始める前は日本海さかな街というところで対面販売をやっていて、どちらかというところネット通販で成功していくなれば、やはり心理学的なことの方が重要なのかなと思っている。最先端のいい大学を出た優秀な人でも、商売で物を売っていくことの根本的な部分も理解されていないと、どうしてもちぐはぐなシステムを作ったりしてしまうこ

とが多いなと思っていて、幸いにも初期の頃、人手が少なかったときに、お盆とかゴールデンウィークで実店舗で忙しくなって通販の担当も応援に行く形でやってきたので、そういうサイクルがうまく回ったのかなと思う。

産業団地についての要望だが、産業団地という用途が限られていて、広い敷地なのでアンテナショップ的な小売の施設もつくりたいなというところであるが、製造と物流という名目だからそこは厳しいということだった。限定的に少しゆるめていただきたい。主軸は製造とか物流なのだが、会社全体としてのブランディングを考えて、イメージとしては製造工場で直売しているものを見学がてら行ってみるような流れにする。難しいかとは思っているのだが、できるといいなと思っている。

○委員長 敦賀市に伺いたいですが、例えばここでカフェみたいなことをして回すということは、全く不可能なのか。

○敦賀市 第2産業団地については、整備するに当たり、この団地については農村地域工業等導入促進法という法律を基に整備させていただいている。この法律を使って団地を整備する場合は、製造業、道路貨物運送業、倉庫業、梱包業、卸売業という業種に供するため団地を整備するという根拠法があるので、どの団地をどの法律を使って整備するかによって選択肢が変わってくる。我々としても柔軟に対応しているところではあるが、導入する法律によっては、制限が出ざるを得ないというところである。

○委員 県の企業立地補助金はここには該当しないのか。たしか、進出企業や新しい企業でないと駄目だというふうに記憶しているのだが。

○県 この建物だと4.6億円補助される対象となる予定である。最終的な検査は終わっていないので、書類等を確認し、特に問題がなければ対応する予定である。物流施設に対しての補助制度である。

○委員 物販、通販、飲食の売上げの割合はどうか。

○専務取締役 通販事業部で9割を占めている。物販事業で約8%、飲食は割合が小さい。

○委員 世界の情勢が厳しい中で、リスクもあると思うのだが、直接ロシアから買い付けることもあるのか。

○専務取締役 直接ロシアのほうから商品購入、原料購入をすることはない。基本的には商社経由もしくは市場関係の荷受けから購入している形をとっている。

○委員 損害はなかったか。

○専務取締役 弊社では損害はなかった。

○委員 電気代が高騰しているが、どれぐらいかかるのか。

○専務取締役 先月だと約500万円ほどかかった。

○委員 F補助(原子力発電施設等周辺地域企業立地支援給付金)を8年と言わず、ずっと続けてほしいと要望をしているのだが、頑張る。

※現場視察での質疑応答については省略する。

## 2. 株式会社若狭の恵

### 説明要旨

#### ○小浜市宮川地区の取組

- ・宮川地区は市内で一番小さい地区であり、三方山に囲まれていて行き止まりのような地形で風通しも悪い。
- ・人口減少、高齢化などにより田んぼの維持が困難な中、今後、地区をどうやって守っていくかが課題であった。
- ・宮川地区単独で農業をまとめることはできないかという話が上がり、基盤整備事業を誘致し、一つの営農体で農業やることを目標に土地改良事業を進める。
- ・平成 11 年にパイプライン化、排水を極力なくすなど負担金がかからない土地改良を進めた。
- ・通常行政区、集落単位で行っている多面的機能支払について、宮川地区は地区全体で入っているのが特色

#### ○会社設立のきっかけ

- ・平成 25 年に米価が大幅に下落するとともに、国で米の政策の見直しがある。
- ・当時、J A の販売価格で一俵当たり 10,000 円、生産コスト 12,800 円かかっており、今後、農業を続けていくのに、先行きが見通せなくなっていた。

#### ○株式会社若狭の恵設立（平成 27 年設立）

- ・アンケートをとると、自分たちで田んぼを続けていくのは無理であり、大きい農業経営体で米などをつくってもらい、田んぼを維持してほしいという意見が多かった。
- ・平成 26 年、当時、宮川地区には既存の営農組織が 4 つ、110 名の農業者がいて、組織を解散し、単一の新しい会社にするにすることにする。
- ・地域全体で 80% 農地集積すると、農地中間管理機構から地域に対して、一反当たり 38,000 円の地域協力金が出た。集積率 79.2% と若干届かなかったのだが、一反当たり 20,000 円が出て、全体で 5,000 万円の協力金がおりてきた。
- ・先祖代々の土地を守るという条件で若狭の恵に土地を預けてもらい、平成 27 年に農地集積、離農を促進したところ、農業者が 10 分の 1 以下になる。
- ・農地中間管理機構からの協力金を認定農業者と若狭の恵（分配金 3,500 万円）に分配され、会社設立時の費用として当てられた。

#### ○株式会社若狭の恵の事業概要

- ・水稻と園芸部門を別会社に分けて運営し、米についてはほぼ全量直販している。トマト事業（園芸）は株式会社めぐみふぁーむが行い、100% 子会社である。
- ・農作業の機械も最新のものを入れおり、受託も受けて施設をフル稼働している。
- ・6 次化産業ではトマトジュース、甘酒、米粉などインターネットを活用し販売。ふるさと納税返礼品などの商品づくりもしている。
- ・宮川地区が花の里ということで、地域をブランド化し、会社としても景観勸奨の一環でひまわり畑に全面的な協力をしている。ひまわりを育てて、次の年にはひまわり米を生産し、安心・安全・環境保全、SDGs の循環型農業の一つとして取り組む。ひまわりの種のエキスを肥料にして作るお米を「ひまわり米」としてブランド化して販売。

- ・お米は自分たちで売り先を考え直販しており、将来的には直売所も整備できればと計画している。

#### ○営農サポーター制度を採用

- ・(一社) 宮川グリーンネットワークにサポーター登録し、営農サポーターとして春の田植、秋の稲刈りの営農時に時給 1,000 円で作業をしてもらっている。グループをつくり朝から昼前まで草刈りの作業をする。
- ・平成 28 年当時で登録者が延べ 1,100 人だったのが、現在は 1,500~1,600 人ぐらいになり、年間従事してもらえている。
- ・宮川地区の認定農業者についても、自分で草刈りができないときは宮川グリーンネットワークにお願いして自己負担金 300 円を支払うとサポーターに草刈りをしてもらうことができ、農地の維持管理ができています。
- ・小遣い稼ぎに若いメンバーも登録して、草刈りに来てくれる。例えば、消防団のメンバーが土日に田んぼの草刈りのお手伝いをするなどしている。

#### ○土地改良組合の活動

- ・宮川地区 1 生産組織化する上で、どのようなやり方がいいか検討した結果、土地改良組織がよいということで、土地改良組合が中心となって多面の組織をつくった。
- ・宮川地区は平成 11 年からの大区画土地改良がきっかけで、集落営農組織ができて、それが発展して若狭の恵ができた。当時は土地改良に同意できないという方もおられて 40 ヘクタールほど残った。
- ・今になってその土地の営農を若狭の恵に任すということになったが、その 40 ヘクタールはトラクターが入れない、田植え機はめり込むような圃場であった。
- ・ただ、その土地は要請の結果、令和 5 年に中間管理機構が進める土地改良事業の採択を受けることとなり、地元負担が要らず、100%公費で賄われる予定となった。
- ・土地改良組合の運営も厳しくなってきたおり、パイプラインの電気代が高いため、今後も据え置いてほしい。
- ・中間管理機構で進める土地改良は農地が中心で林地には使えないなど、縛りが強すぎるので、もう少し融通が利くようになるといい。
- ・多面的農業は地区一帯となる必要があり、若狭の恵だけで回しているわけではなく、営利部門、公益部門などの組織がそれぞれの仕事を全うすることで、中山間地域での大規模農業が維持できている。

#### ○スマート農業の実証（2年間実証実験を実施）

- ・有人と無人のトラクター操作を比較したところ省力化が図られ、1.5 倍以上の効率が上がった。自動田植機もハンドル操作が要らずまっすぐ植えられる。ただし、機械によっては使えるものと使えないものがあった。
- ・経験値や記憶ではなく、作業日報やデータを残すことで作業を誰にでもできるようにするとともに、省力化を図り、10 年後も 20 年後も安定してお米を作れるようにしていきたい。
- ・ワークショップをするなど若手社員で振り返りを行い、今後どうしていくか議論している。
- ・かなり実用性があるのだが、機械が高すぎて導入コストがかかる。実証実験だから

できただけで、単独ではできない。

- ・農研機構にきいたところ、シェアリングしないとコストが合わないだろうということだった。
- ・新しい機械がなかなか導入できないので、導入への補助事業などがあるといい。使い方によってはものすごく効率は上がる。

### 質疑概要

○委員 特殊な良いお米、ひまわり米を作られているが、お米はJ Aを通さずに売られているのか。

○代表取締役 97%直販していて、J Aには3%入れている。残りは独自で販売先を決めてくるか、卸業者に売る。こちらが主導で金額が決められることを前提にしている。

○委員 お米の販売は米穀業者、商社に直接販売しているのか。経済連を通して売っている価格とどれぐらい差があるのか。

○代表取締役 飼料米が約半分で、約60町分を飼料米として出している。残り50%のうち約15%が卸業者に、35%が飲食店に出している。価格はJ Aに売る価格より10%以上は高く売れる。20%ぐらい高く売れることもある。

○委員 県内の米穀業者であるか、あるいは県外か。

○代表取締役 県内だとパールライス、福井精米、地元の商店などと取引がある。この辺りは関西に近いので、県外の業者にも出している。県内、県外半々ぐらい。飼料米は県外である。飼料用米は、10トントラックで毎日名古屋まで運んでいる。

○委員 飼料用米の単価はいくらか。

○代表取締役 9円/kgである。

○委員 6集落が一体となって営農活動をされていて、農家にとっては理想的な形であるなど感心している。土地賃借は定額で賃借契約をしているのか、あるいは出来高精算なのか。あと、若い方の年収がどれくらいか伺いたい。11月中旬～3月中旬ごろまでは農閑期だと思うが、その期間は他の仕事をされているのか。

○代表取締役 賃借料は一律、一反5,000円。昭和時代に土地改良をしたところは2,500円。耕作放置は0円であるが、基本5,000円をいただいている。社員の年収は500万円弱出している。地元の企業に比べると高めであるかと思う。雇用条件がよく、年間休日が128日で東京の一流企業と同じである。週休二日より多く、12月は金土日休み、年末年始は20日ぐらい休む。ゴールデンウィークも休みがある。多面農法でバイトの人が増えるので社員は休むことができる。働き方改革として連続5日休暇を取得してもらっていて雇用条件等は普通の企業よりはよくしている。冬は逆に忙しく、施設の整理、清掃にかなり時間がかかる。トラクター、コンバインなどの大型農機を社員が冬の間整備してしまう。ほとんどの社員は土木作業ができるので、簡単な土地改良、圃場の改善、改修工事は自前でやってしまう。年間を通して雇用がきちんと維持できている。

○委員 一反5,000円とあるが、土地改良の賦課金はそれで大方賄えるのか。

○代表取締役 5,000円払って地権者に賦課金1,300円払ってもらっている。水利費は耕作者が払っていて、固定資産も払ってもらっている。地権者の持ち出しはない。

○委員 県のブランド米、いちほまれを作る予定はあるのか。

○代表取締役 技術もあるし、当初は作っていたのだが、JAに出荷すると採算が合わなくなるため、自分のところで直販ができないお米は作れない。審査もとおっていて、いちほまれをつくる条件は整えているのだが、自由に売れないから作っていない。

○委員 土木工事による圃場整備の歴史があれば教えてほしい。

○土地改良区理事長 当初の土地改良は昭和40年代、一番大きくても30アール、ほとんどが10アール、20アールで、それを平成9年、10年頃に経営体育成促進事業（当時、担い手育成基盤整備事業）で1ヘクタールの圃場にするようになった。高いところは削り、低いところは盛土にする。最初3、4年くらいは盛っても下がっていく地盤沈下もあって、大型機械を入れて整備するにもなかなか追いつかなかった。10年以上過ぎて、いまだにひどいところはあるが、ほぼまともになったかなと思う。

○委員 宮川地区は平成17年から効率的な営農体制を築き、約30年ぐらい経過しているが、県内の他の地区でもこういう計画は進行中なのか。支援の在り方を検討し、改善されていたりするのかな。

○県農林水産部長 こういった地域でのまとまりは必要であり、集落同志でみなさんの合意がないと進まない。昔は土地改良をする部門と農業の支援をする部門がバラバラだった。最近では地元と一緒にいて、今後何を作り、どういう営農計画にするとよいか、例えば、賦課金がどうなるかなど見える化をしっかりと、地区がまとまる。それぞれの地区でやれるところはやっている状況である。

新幹線開業の長期計画の中でも、どれぐらいの土をどこに入れられるかを計画していて、そういったことも合わせて進めていく。計画を国に認めてもらえても、地区の何人かの了解が得られなくて止まっているところも現実としてある。

○委員 宮川地区の形が、県の目指すモデルとして推進していくのか。

○県 その地区ごとに特性があるので、合う、合わないがあると思っている。ただ、宮川地区のモデルは素晴らしい形だと思っている。

○代表取締役 ひまわり米で地域を活性化している宮川グリーンネットワークの取組みについて、農林水産省から「ディスカバー農山漁村の宝」という評価をいただいている。

○委員 米作りには田んぼの水管理が一番大切かと思うし、田んぼによっては高低差があったり、ヒエなどの雑草が生えてくると思うが、若い人が見回りをして、見つかったらすぐ部分的に農薬をドローンで散布するようなこともしているのか。

○代表取締役 田んぼの水管理だけは、うちの社員でブロックごとに担当地域を決めてやっている。草が生えているなどと思われる場所にラジコンヘリを飛ばすこともあるが、スマート農業だけでは補えないところは、実際足を運んで、社員が目で見確認し、責任をもってやっている。あと、「天晴れ※」という衛星サービスを利用して、2週間に1回上空を飛んでいるので、宮川地区全体の衛星写真を撮ってもらっている。おおざっぱではあるが生育状況など確認できる。細かい部分については見えないので、実際足を運んで目で確認するなどして、使い分けをしている。

○委員長 若手が農業を続けられることを課題と考えていて、続けられるために工夫されていることはあるか。

○代表取締役 設立して7～8年経っているが、稲作農業が嫌で辞めている人はこれまではいない。何が魅力かというとはやはり休日、若い人にはこれが一番大事である。年間休日128日。ちゃんと休みがあることが一つと、若い仲間が多いことである。20代が4人、30代が2人そのうち女性もいて、現場を回っている。作業員が20～30代で話せる仲間がいることだと思う。そのため離職が少ないのかなと思っている。

それと、1～3月の3か月は時短をとってもらい7時間勤務にする。始業、終業30分ずつ短くして、その1時間分のお金を農繁期の時間外分を先に払っている。

○水稲部長 大きい組織だとこの人がこれだけ担当するとか、役割分担されているのだろうが、何年かかけて全部一回りできるよう違う仕事をしてもらっている。一回りするにも5年～10年はかかるのだが、飽きがこないのだと思う。

○委員 若狭東高校から2人ほど入社していたが、社員募集の求人広告を出してきてくれたのか。

○代表取締役 若狭東高校からは「若狭の恵」に入りたいと会社を指名して来てくれる。ただ、年によってはお断りすることもあった。

○委員 電気代はたくさんかかっているのか。

○理事長 今年の春先は水が少なく、パイプラインにかかる電気代がたくさんかかっている。

#### ※「天晴れ」

営農支援サービス。人工衛星やドローンから撮影した圃場の画像を解析し、農作物の生育状況を診断してお知らせするサービス。

※現場視察での質疑応答については省略する。

### 3. ガラス工房KEIS庵

※工房内を視察

# 産業常任委員会県内視察

(伝食ロジスティクス)







(株式会社若狭の恵)





(ガラス工房KEiS庵)

