

令和4年12月7日

石巻市議会議長 安倍 太郎 殿

産業建設委員会
委員長 櫻田 誠子

視察報告書
視察の概要は下記のとおりです。

記

- 1 参加委員 委員長 櫻田 誠子
副委員長 佐藤 雄一
委員 木村 美輝、宇都宮 弘和
阿部 久一、後藤 兼位
水澤 富士江
- 2 視察日時 令和4年10月19日から
令和4年10月21日まで 3日間
- 3 視察先及び視察内容
(1) 宮崎県 宮崎市
○ 農業・水産業の新規就業、後継者育成について
○ 荒廃農地の解消に向けた取組について
(2) 鹿児島県 霧島市
○ シティプロモーションについて
- 4 視察目的 別頁のとおり
- 5 視察概要 別頁のとおり
- 6 所 感 別頁のとおり
- 7 添付書類 別頁のとおり
- 8 経 費 8人 752,532円 (随行職員の旅費を含む)

宮崎市

『農業・水産業の新規就業、後継者育成について』 『荒廃農地の解消に向けた取組について』

○視察目的

宮崎市は九州南東部に位置し、地形は北部から西部にかけて丘陵地が連なり、南部は鱒塚山系、双石山系の山地で占めている。市内の北端には一ツ瀬川が、中央部には大淀川、清武川、加江田川などが東流し、広大な宮崎平野を形成して日向灘に注いでいる。東部の海岸は白砂青松の砂浜が続くが、市南部に位置する青島以南は、山地が海岸まで迫り、複雑な海岸線を呈している。

宮崎市では、新規就業者を支援するための補助事業や、後継者を支援するための支援金等を交付している。それに加えて、新規就農希望者向けのPR動画の作成など、就業者の確保に向けた様々な取組を行っている。

また、宮崎市では、当局と農業委員会が共同で実施する「荒廃農地の発生・解消状況に関する調査」や、日常的な利用意向調査を実施するなど、解消に向けた様々な取組が行われている。

このことから、農業・水産業の就業支援や荒廃農地解消のための取組に関する理解を深め、今後の本市の事業の参考とする。

○視察概要

市役所に到着すると、議会事務局の方に、玄関の外でプラカードを持って出迎えていただいた。最初に宮崎市議会の担当課長より挨拶を頂き、平成28年10月にも視察に来ていたとの話を伺った。当時は2010年、宮崎市で発生した口蹄疫に関する調査に石巻市産業建設委員会としてお邪魔していたとのことであった。続いて産業建設委員会、櫻田誠子委員長より感謝の言葉と、石巻市の現状を話し、会議が始まった。

1. 新規就農者に関する支援策について

年間100人の新規就農者を目指して取り組んできた結果、平成25・26年には50人程度だったのが、それ以降は約100人の新規就農者（新規参入者＋後継者＋法人就農者）に増え、令和元年度には120人の就農者まで増えた。新規就農者のほとんどがきゅうりの栽培を行っている。

就農相談会を積極的に行い、市内だけではなく、市外、県外の相談会にも参加している。

多種多様の事業の説明や計画などの相談も行っている。

宮崎市では、新規就農者に対して様々な支援を行っている。

- ・ 定着支援アドバイザー制度（ベテラン農業者から知識や技術の伝授、経営面等の助言などのサポートをする・合計で20名ほどいる）
- ・ （有）ジェイエイファームみやざき中央の新規就農者研修事業の費用を一部助成（一年間（8月～7月）までの研修で1人当たり月10万円の助成・年間10名程度）

- ・ 新規就農者定着支援事業（農業機械導入助成）1/3補助
（最大200万×1/3）
- ・ 農業次世代人材投資事業（年間150万×5年 経営のリスク軽減、経営が安定するまでの資金）＊交付要件がある国の補助事業
- ・ 農業後継者確保・育成支援事業（一定の条件を満たす後継者に対する給付金 120万一度きり）
- ・ 新規就業事業に対して年間3,000万円～4,000万円の予算を計上している。

などの説明であった。

2. 新規漁業就業者確保支援事業について

宮崎市の漁場の形状が養殖に適していないとの説明があった。市内には4漁協があり、基本的な漁業は小型漁船漁業が主流で内水面漁業などもある。

漁業就業者は300名程度、各補助事業を活用することにより、新規就業者は年間3～4名だが、全体の就業者数は減少傾向にある。

漁業者の高齢化や、担い手不足が深刻な状況である。漁業者の将来を担う人材確保、育成が課題となっている。平成30年度から市独自支援事業を開始したが、その後、宮崎県が令和元年6月補正により補助事業を構築した。

新規漁業就業者確保支援事業

- 1：後継者準備型（研修時の準備資金 125,000円×11か月）
- 2：沿岸漁業経営開始型
- 3：自営独立就業者支援型（2・3は就業支援金 120万円 一回限り）

漁業後継者等活動支援事業

- ・ 漁協青壮年部活動費補助（活動費の1/2）最大24万円
- ・ 漁協女性部活動費補助（活動費の1/2）最大16万円
- ・ 組合員の海技免許所得費用の1/3以内（5万円上限）

漁業者の平均年齢は60歳を超えている。その他、伊勢海老やクエ等の放流などにも力をいれているが、マグロやキハダなどの水揚げが主なものになる。

＊水揚げ高は約10億円で総水揚げトン数は3,000トン、経営体数が300経営体

＊宮崎市の生産額ランキングベスト10（単位：千円）

1：きゅうり	11,649,969（27.4%）
2：肉用牛	5,933,707（14.0%）
3：トマト	2,775,408（6.5%）
4：水稲	2,582,923（6.1%）
5：卵	2,523,100（5.9%）
6：ピーマン	2,260,452（5.3%）
7：いちご	1,318,654（3.1%）

8：マンゴー	1,312,806 (3.1%)
9：洋ラン	1,278,156 (3.0%)
10：葉たばこ	1,095,727 (2.6%)
その他	9,781,556 (23.0%)

3. 荒廃農地の解消に向けた取組等について

宮崎市農業委員会から説明を受けた。

宮崎市農業委員会では、農業委員と農地利用最適化推進委員を設置しており、農業委員は24名（内女性3名）農地利用最適化推進委員44名（内女性2名）となっている。

農地利用状況の調査も行っており、農地として再生を図り活用目指す遊休農地（A分類）と農地への再生が困難と見込まれる遊休農地（B分類）の分類を行い、農地の現状把握に努めている。

利用状況調査（農地パトロール）を市内11箇所で行っている。

A分類は再生利用を目指す荒廃農地。遊休農地の内、抜根、整地、客土等により再生が可能であり、かつ継続した耕作が見込まれる農地。

1：1.5m以上の雑草が繁茂している農地

2：5m以下の雑木、竹等が繁茂している農地

* 1・2のほか、現場における聞き取り等から明らかに荒廃農地と判断される農地。

A分類の所有者に対して今後の農地の利用について「利用意向調査」実施

B分類は再生利用が困難と判断される土地。森林の様相を呈しているなどの農地に復元するための物理的な条件整備が著しく困難な場合や、その土地の周囲の状況からみて、その土地を農地として復元しても継続して利用することができないと見込まれる場合。

1：周囲と同様に山林若しくは原野化が著しく、通常の再生作業では農地に復元することが極めて困難な土地

2：急斜面で再生作業が困難な土地

3：10年以上耕作放棄され、かつ将来的にも農地として使用することが困難な土地（10年以上の植林も含む）

4：周囲を山林、原野に囲まれ、道路がないなど営農が困難な土地

5：迫田で面的整備がされておらず、当各地を含め整備計画の見込みがなく、獣被害等により継続した営農が困難と見込まれる土地

B分類については、「非農地判断」を実施B分類と判断された場合は、農地から外す。

以上のような様々な取り決めがある。

【参考】

住みよさランキング総合297位

財政健全度453位

財政力指数442位

農業22位

工業347位

人口402,038人（56）

面積645.54 k m²（92）

可住地面積297.45 k m²（35）

年平均気温17.7℃（26）

議員定数40人

就業人口比率 1次産業5.2%（352）

2次産業15.4%（751）

3次産業75.5%（54）

分類不能3.9%

*（ ）は全国の市町村の順位

○所 感

宮崎市役所の建物は築58年を経過しているが、自然を取り入れた景観の良い綺麗な市役所であった。

宮崎市では、主に農業が盛んで、きゅうりの生産額が日本一である。気候も安定しており、きゅうりなどの生産に適しているようであった。

宮崎市では、高齢化や後継者不足等が問題となっている。県や市としても、農業の後継者の確保や新規就農者などの補助事業に力をいれているようである。また、新規漁業者に関しては、海の状況から養殖ができないとのことでした。このため安定した経営ができない、経営体数も少ないなどの問題があるとのことであったが、新規漁業者に対しての補助の在り方が少ないように感じた。

有害鳥獣などの被害もあるとのこと、サル、鹿、イノシシなどの被害があり、被害が大きい時には約800万円、平均500万円とのことであった。

県外からの就農者なども取り入れているとのこと、農地の貸し出しも、休農地を貸し出すのではなく、現在使っている農地を貸し出ししながら、移住定住を推進しているとのことであった。

○政策・提言

宮崎市は、宮崎牛や地鶏などが有名だが、農業が大きな基盤である。中でも「きゅうり」の生産額は日本一とのこと、後継者不足や高齢化が進み、経営体の減少はあるものの、所得は増加傾向にあるとのことであった。

宮崎市とは、自然環境や地形などの違いもあり、農産物や魚介類など収穫できるものが大きく違っている。宮崎市では、生産額の大きいものに対しての就農を促進しており、補助事業も充実している。石巻市としても第一次産業の後継者育成や、新規就農者・新規漁業者への補助事業をもう少し考えていかななくてはならないと感じた。



【視察風景①】



【視察風景②】



【視察風景③】



【議場】

○視察目的

霧島市は、鹿児島県本土のほぼ中央部に位置し、北部は国立公園である風光明媚な霧島山を有し、南部は豊かで広大な平野部が波静かな錦江湾に接し、湾に浮かぶ雄大な桜島を望めるところにある。また、霧島市は、霧島山系から裾野、平野部を経て錦江湾まで流れる清く豊かな天降川、その流域に広がる豊かな田園、そして山麓から平野部まで温泉群等を有しており、海、山、川、田園、温泉など多彩で豊かな地域である。

霧島市では、ふるさと創生総合戦略における「訪れたい、住み続けたいまちづくり」を実践するため、市民等と一緒にまちの魅力を磨き、ブランド力を高め、全国に情報が拡散するための戦略的なプロモーション活動を展開し、魅力度・認知度の向上による交流人口の拡大及び地域経済活性化を図ることを目的に、昨年度にシティプロモーション推進事業を実施している。

このことから、観光戦略の一つである「シティプロモーション事業」についての理解を深め、今後の当市の観光戦略事業の参考とする。

○視察概要

1. R3年度までのシティプロモーションの概要

霧島市では、シティプロモーションとして、シティセールス（魅力発信、外貨獲得）とキラシマイスター事業（魅力創造、開発、磨き上げ）を行っている。キラシマイスター事業では、行政＋民間で、市民が主体的に行うことを掲げ、自主活動グループの結成、自主的な情報発信、来訪者等の受け皿づくりを進め、シティセールスでは、知名度向上、霧島製品の消費拡大、霧島旅への動機付け、移住促進につなげ、霧島市の交流人口拡大、経済活動の活性化、キラシマイスター（ファン）の達成へ向けて取り組んできた。

2. シティセールスミーティング

霧島市では、各種情報（農産物情報、イベント情報、移住情報、観光情報、ふるさと納税）の共有機会を設け、シティセールスミーティングを実施し、情報共有会議の実施（市内部による共有）、宣伝資材調査、情報発信、現地PRなどのミーティングを行い、その共有した情報を、イベント参加者や旅行会社・雑誌記者、各部署に伝達し、霧島市の露出拡大・認知度向上へ結びつけている。

3. 現地PR

霧島市での取組として、現地PRを行い、認知度の向上に努めている。

現地PRの流れは、①会場選定、②事前ミーティング、③情報収集・提供、PR資料作成、④イベント参加、⑤事後ミーティング（意見集約、情報共有）となっている。

4. メディアを活用した情報発信

市による一方的な情報提供をするだけでなく、各種メディアと強いパイプを持つ広告代理店に業務委託を行い、メディアキャラバン（メディア・記者に直接アポイントを取り、情報の提供や商品などの紹介、またメディアとの関係構築のために訪問すること）による取材誘致や記事掲載につなげ、各種媒体に合う効果的な情報発信を実施している。

5. キリシマイスターの概要

「褒め合うまち」をコンセプトに、市民のまちへの愛着度を高めるとともに、市民と行政がともに魅力づくり・PRを行い、霧島市のファン獲得を目指すものである。

（知る→訪れる→ファンになる→定住する）



6. キリシマイスター事業の詳細

・ キリシマイスター認定カード

場所や人など、褒めたいと思ったものを自由にマイスターとして認定できるもの



・ Social Nikki System

褒めたいことを書いて誰かに渡すもので、霧島市を愛する人なら誰でも参加できる交換日記



・ 霧島イイなの日

霧島市の市政施行日である11月7日を中心に、官民連携で霧島市のPRを実施するもの



- ・ キリシマイスターパートナーズ

キリシマイスターの取組を積極的に行っていただける企業や事業所・団体等を募集し、認定する。本事業の取組で特に学校関係での取組が顕著で、小学校やPTA広報、人権教育などで活用されているようである。

令和3年度からは、小学校4校、中学校2校を認定している。



7. 令和4年度シティプロモーション関連事業の方針について

方針として、①外部向け広報、②イイなの日、③キリシマイスターの三つの柱を軸にプロモーションを展開する。

① 外部向け広報

- ・ PR TIMES（企業とメディア、そして生活者をニュースでつなぐプラットフォーム）を活用した情報発信（無料）
- ・ シティセールスミーティングを活用した連携
- ・ 霧島大使等との連携

② イイなの日

- ・ イイなの日実行委員会による取組
- ・ 市役所のパネル展示を主とした企画
- ・ 案件に応じた他部署との連携

③ キリシマイスター

- ・ カード等を活用した夏休みの企画
- ・ 金婚式や祝日等での記念日企画
- ・ 案件に応じた他部署との連携

8. コロナ禍における本市独自施策の概要について

< 宿泊キャンペーン >

■ いざ霧島！3万人キャンペーン

いざ霧島キャンペーン実行委員会の関係団体（観光協会、商工会議所、商工会）に加入している宿泊施設に期間中、宿泊した方に対し市内3か所の観光案内所にてキャッシュバックするもの。

《効果・実績》

- 1地区の統計では、対前年比で7月 52%、8月 58%
- キャッシュバック対象者は延べ32,817人

■ カムバックtoいざ霧島！キャンペーン

Go To トラベル等で対象期間に宿泊した方に、次回来訪時に宿泊した際に使用できるキャッシュバックチケットを抽選で送付し、次回宿泊対象期間中に宿泊した方に対し、市内3か所の観光案内所にてキャッシュバックするもの。

《効果・実績》

- 応募総数29,637人
- キャッシュバックチケット利用者数2,671人
(うち3万円キャッシュバック86人、1万円キャッシュバック2,585人)
- 同伴者を含む宿泊数6,007人

■ プレミアム付宿泊施設利用券事業

県キャンペーンと並行し、市内宿泊施設で利用できる利用券を販売したもの。1冊当たり、1,000円×5枚の宿泊施設利用券(うち1,000円分は、タクシー・代行利用券としても使用可)を販売。

《効果・実績》

- 販売数8,896冊
- 使用率95.01%

<周遊キャンペーン>

■ スマホdeスタンプラリー

いざ霧島！3万人キャンペーンによりキャッシュバックされた後に、霧島市内の観光施設を周遊し、利用促進につなげるため、スマートフォン等でデジタルスタンプを集めた方に対し、賞品を送付する。

《効果・実績》

9つの観光施設を対象施設とし周遊することで、観光施設の利用促進につながった。

<修学旅行助成>

■ スクールトリップin霧島！40,000人キャンペーン

期間中に修学旅行で霧島市内の宿泊施設に宿泊した方に対し助成する。

《効果・実績》

令和2年9月～令和3年10月(10/21で申請者数40,000人を達成)
県内：306校 25,582人、県外：40校 9,152人、合計：346校 34,734人

■ 修学旅行企画支援事業

本市への修学旅行を企画し送客した旅行会社に対し、助成するもの。

《経過》

6/30現在、申請数23件(27校)で2,544人(12.7%)

<ワーケーション>

■ ワーケーション誘客実証事業

ワーケーションによる誘客実証事業を行い、本市への誘客を図り観光関連産業への経済波及効果を促すとともに、アンケートを実施し分析することで、本市のワーケーションの課題を図る。

《経過》

- 7/1からワーケーションで来られた方の旅行代金の一部を補助
- 2社のHPに掲載中

<特産品振興>

■ ツイッターフォロー&リツイートキャンペーン

公式ツイッターでフォロー&リツイートした方の中から抽選で賞品を送付する。

《効果・実績》

- 第1弾 リーチ数2,000万件
 - 第2弾 リーチ数2,100万件
- 霧島市の特産品の周知及び販路開拓につながる。

<地産直空輸>

■ 産直空輸実証事業（令和3年度、ANAグループとイトーヨーカドーの連携による）

ANAグループがイトーヨーカドーと連携し、令和3年度より実施。地方の採れたての野菜・果物を、航空輸送及び地上物流の連携による最速物流で、首都圏の店舗へ届けるもの。

《効果・実績》

霧島市の産品の周知及び販路開拓につながる。

■ 空港等における産直空輸フェア

ANAグループの産直空輸実証事業にあわせ、同様の手法で実施。

《経過》

霧島市の産品の周知及び販路拡大につながる。今後も、産品の収穫状況等を踏まえながら、実施時期を調整する。

■ 霧島食のブランド価値向上事業（新規事業開拓支援実証事業）

航空機を活用した産直空輸実証実験を実施し、「ゲンセン霧島」認定品をはじめとする地域産品の新たな販路開拓、販売促進等を図るもの。

《経過》 霧島市の産品の周知及び販路開拓につながる。

○所感

訪問後、初めに霧島市の紹介DVDを鑑賞し、その内容から当市での観光に対する思いを感じることができた。平成28年度から、地方創生推進交付金により3年間事業を行い、現在は、予算のない中でできることを行っているとの話であった。観光産業を振興するために、あらゆる方策を講じ、観光客の誘致や市内での情報共有、現地PRメディアの活用、そして、キシマイスターにより、市民とともに霧島市の認知度向上に取り組んできた様子があった。特にキシマイスター事業が、教育現場に取り入れられ、活用されてきたことは、意外な副産物となっているようである。

コロナ禍における本市独自施策については、多くのキャンペーンや事業を行い、集客に力を注いできた様子であった。(宿泊キャンペーン、周遊キャンペーン、修学旅行助成、ワーケーション、特産品振興、産直空輸)

霧島市の今後の課題としては予算面である。現在はゼロ予算でできることを行っているとのことで、お金をかけずにどこまでできるのかが課題であるとのことであった。

○政策・提言

本視察により、当市においてもシティプロモーションに力を入れていくことが必要であると感じた。特にシティセールスミーティングについては、あらゆる情報を集約し、庁内で共有化を図り、適切な情報を集約し、イベント参加者や各部署に提供することは、今後当市でもDX化を進めるうえでも、大変参考となる視察であった。

また、市民のまちへの愛着度を高める取組であるキシマイスターの取組は、市民と行政が一体となって、霧島市のファン獲得を目指し、定住を促進するもので、石巻市でも市民の皆さんが石巻市の愛着度を増す取組を進め、官民一体の企画考案や市外流出の対策を講じる必要があると感じた。

霧島市独自の施策では、キャンペーンや修学旅行助成など集客を増やすために多くの企画を実施し、一定の成果を出している。当市でも、どのような取組が市のPR、観光客の取り込み、市内の活性化につながるか検討が必要であると感じた。



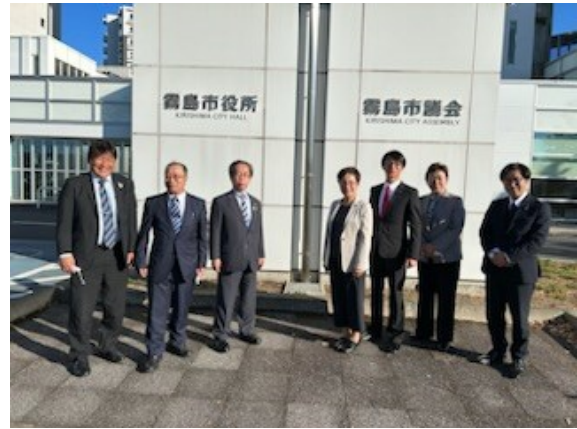
【視察風景①】



【視察風景②】



【視察風景③（PR動画視聴）】



【霧島市議会前】

お問い合わせ

石巻市議会事務局 議事調査係
〒986-8501 宮城県石巻市穀町14番1号
Tel: 0225-95-5080 (議会直通)
Fax: 0225-96-2274
Mail: assesc@city.ishinomaki.lg.jp