

## 平成27年度大仙市仙北地域の未来を語る会報告書

(1) 日 時：平成27年11月7日(土) 14:00～17:30

(2) 会 場：グリーンパレス竹馬

(3) 出席委員(12名)

池田 キミ	伊藤 良子	伊藤 まり子	大釜 滝浩
大河 奈々子	大西 茂雄	後藤 孝子	佐々木 誠孝
佐藤 美佐子	佐藤 隆造	須田 若子	吉田 利雄

(4) 来賓(5名)

大仙市副市長	久米 正雄	大仙市議会議員	大山 利吉
大仙市議会議員	佐藤 隆盛	大仙市議会議員	本間 輝男
池田家16代当主	池田 泰久		

(5) 大仙市仙北地域市民・大仙市職員(49名)

(6) 内容

- 14:00 開会 (総合司会：伊藤まり子副会長)
- 14:01 主催者あいさつ(吉田利雄会長)
- 14:04 来賓あいさつ(久米副市長・佐藤隆盛議員)
- 14:10 来賓紹介(大山利吉議員、本間輝男議員、池田泰久氏)
- 14:15 仙北地域マスコットキャラクターの発表・最優秀賞の表彰  
(最優秀賞 町田亜矢子さん)
- 14:25 第1部「仙北地域の農業の未来について語ろう」  
①講演「心とところをつなぐ、これからの農業」  
講師：株式会社こめだび 代表 和賀郷氏
- 15:35 ②グループ別意見交換  
・1テーマを3つのグループが話し合い、3つのテーマを設定したことから、9グループに分かれて意見交換を行った。
- 16:35 ③グループ別意見交換の報告、全体での意見交換  
・1テーマ(3つのグループ)ごとに発表し、講師の和賀氏から発表に対するアドバイスをもらった。
- 17:45 第2部情報交換会(懇親会・食事会)

## (7) 講演の要点

### ○問題提起

「30年度、あなたの暮らしている場所は、どうなっていますか？」

- ・今はどうか？
- ・これからどうしたいのか？
- ・そのために今自分が出来ることは何か？
- ・講演後の意見交換の際にお話いただきたい。

### ○和賀郷氏のプロフィール

- ・大手私鉄に勤務したのち、こめたびに就職、2009年に代表取締役社長に就任。
- ・昨年9月に横手市の男性と結婚。
- ・秋田県や横手市の移住コンシェルジュを担っている。

### 【田んぼで祝言を挙げたエピソード】

- ・田んぼは都会では非日常空間で、稲に触ったことがなかったから田んぼで祝言などの発想がでた。
- ・田んぼの提供、神父の役割、会館での披露宴、飾りつけの準備などその要望に地元の人々が応えてくれた。
- ・稲穂のブーケをつくりたい、新郎新婦はつなぎでやりたい。
- ・乾杯は地元のお酒、料理は知り合いの農家の旬の野菜で作ってほしい。
- ・まんずみんなで作ってみるべ～。
- ・移住してきた私のわがままを実現してくれる秋田の人の温かさ。
- ・秋田に何回か来ているうちに仲が良い農家ができ、コミュニティが出来ていたから、定住がすんなりできた。

### ○こめたびの事業

- ・「米」と「旅」でこめたび。
- ・秋田のこだわりの米を首都圏の消費者に販売し、消費者が産地を訪問する旅で構成（田植え、稲刈り、雪かき、りんご園などのツアー）。
- ・生産者が東京で米づくりのこだわりに関する話をする食事会の機会も設けることで生産者の話を聞きたいという消費者のファンができる。
- ・東京のイベント会場にて、秋田の米を紹介する企画もして、消費者と直接会うことを大事にしている。
- ・雪がめずらしいという発想から人を動かし、雪かきツアーを実施。現在は山内地区のひとり暮らし高齢者の雪かきをツアーにしている。

○新規事業「よこてのわがや」

- ・ 築100年の古民家を改築し、食と文化の交流拠点にした。
- ・ 土間をキッチンに改修し、地元の農家が食材を持ち込んで調理する場面をネットで配信して、東京でもそれを見ながら同じ調理をするようなことやっていく。
- ・ 秋田の工芸品や作品を展示するギャラリーを設ける。
- ・ 奥座敷の蔵を改修し、県外からの方がゆっくり滞在できるシェアスペースを確保し、移住定住にむけての拠点にしていく。

○心とところをつなぐ

- ・ 人が持つそれぞれの思いを交換することではないかと思う。
- ・ 消費者のニーズをくみ、生産者に伝え、消費者には生産者のこだわりを伝える。
- ・ どんな場所で誰とどんな思いをもって作ったのかなど作り手の「人となり」を食材に載せてお届けする。
- ・ 消費者は、特別な思いやこだわりを求めている。

○これからの農業

- ・ 生産物や食材を通じて、交流が生まれ、食べる人の健康を支えることができる。
- ・ 「農業」は人と人をつなげる媒体であり、生活の豊かさを支える要産業である。
- ・ 秋田には、農業に関する資源がたくさんある。これに人と発想によって付加価値をつけることで魅力に変えて発信していくことができる。

(8) 意見交換の発表と講師のアドバイス

※別添資料

- 【①～③のグループ】 ～ 地域の農業を活用したグリーン・ツーリズム ～  
例：農業体験など
- 【④～⑥のグループ】 ～ 農畜産物の販売 ～  
例：販売方法やPR方法など
- 【⑦～⑨のグループ】 ～ 地域ブランド化 ～  
例：特定の地域で産出される作物など  
特産の素材や伝統技術を活かして製造される加工品など

## (9) 壇上者からのアドバイス

### ■大山議員

- ・ 今月、地元で東京に本社がある企業との懇談会があるが、そういった企業の本社の管理職を会社の経費でこちらに連れてくるようなグリーンツーリズムができないかと考えた。
- ・ 毎年620人の大学生が野球の合宿で大仙市を訪れる。また、500歳野球の全国大会が2年後に開催される。こういった方々に秋田の米や農産物をPRできればと考えている。
- ・ 銀座での歩行者天国の際に、わらびやみずのたたきを販売したらとても好評であった。こういった加工品を商品化していくことも有効だと感じている。

### ■佐藤議員

- ・ 全国で約880万トンの米が消費されているが、そのうちの約3割は外食産業となっている。
- ・ 6グループの発表で、ペットボトルで米を販売した場合、100円で売っても普通に出荷する値段の3倍くらいになるというのがあった。
- ・ ネットや直接販売など、販売方法を工夫し、安全でおいしい米を売りに地域ブランド米を作り上げることで米の値段を上げることができると思った。

### ■本間議員

- ・ 仙北地域は、資源がたくさんある。この資源を活用して行政側も考えているが、やはり地元の方々が動かなければ進まない。
- ・ 地域づくりは、5年くらいのスパンで考え、継続することが重要であると感じている。
- ・ 大曲の花火には70万人の客がくるが、今後花火産業構想に基づいて、年4回の花火大会を継続して行う話が出ており、こうした3万人くらいの規模の客を相手に地元の方々が商売していくことが現実的でチャンスなのではないかと考えている。

### ■池田家当主

- ・ 講演の話の中で、やはり都会から移ってきて感じたことによる新しい発想が非常に勉強になった。
- ・ 池田家に逸話があり、佐竹家の兵士が来たときに、「これがこの土地の自慢の盆栽だよ」と青々とした稲を見せ、これが国を灯す宝草だと

自慢したというものである。

- ・仙北平野は盆地で寒暖の差があり、また田沢疎水は、酸性の水と非常に稲作に適している環境である。この環境をうまく使って、ブランド化することができればよいと思う。

#### ■新田仙北営農センター長

- ・タニタ食堂のランチセットを柵の湯でやりたいと感じた。これに柵磨呂くんの朝食セットと池田家の夕食セットなどを合わせると面白いと感じた。
- ・どぶろく特区をとり、黒湯での提供や地場産の大豆を使ったクッキーを作り、柵磨呂くんの焼印を押すなども面白いと感じた。
- ・仙北地域、以前は20億円の出荷額があったが、今は12億となっている。米の値段が下がって大変であるが、JAでもいろいろな工夫をして手元にお金が残る農業を考えていきたい。

#### ■竹内支所長

- ・講師からは、我々が気づかない点について話していただいた。生活している地域が違えばやはり視点が違う。第三者的な視点に立ち、物事をみることが必要であると感じた。
- ・本日は、農業分野をテーマにした会であったが、悲観的な意見が全くなく、とても前向きなプラス志向の方々が多いことをうれしく思った。
- ・グリーンツーリズムについては、田植えから稲刈りなど年間を通じたツアーなどは生産者と消費者の交流を生み、また移住などにつながると感じた。
- ・本日発表した柵磨呂くん、今後いろいろな場面に登場させていくのでご活用いただきたい。

#### (10) 添付資料

- ・当日資料（プログラム、講演資料）
- ・写真

# グループ別意見交換の進め方

## 1 グループ別意見交換前

(1) 各グループに模造紙、付箋、鉛筆、マジックを配布します。

## 2 グループ別意見交換

(1) グループごとに、それぞれ自己紹介から始めていただきます。

(2) グループごとに、進行役・発表役となる人を決めていただきます。

(3) テーマは下記のとおりとします。

【①～③のグループ】 ～ 地域の農業を活用したグリーン・ツーリズム ～  
例：農業体験など

【④～⑥のグループ】 ～ 農畜産物の販売 ～  
例：販売方法やPR方法など

【⑦～⑨のグループ】 ～ 地域ブランド化 ～  
例：特定の地域で産出される作物など  
特産の素材や伝統技術を活かして製造される加工品など

(4) グループで付箋を使ってアイデアや意見を出し合って、話し合ってください。

(5) グループで話し合った結果を模造紙にまとめてください。(まとめ方は自由です)

※ 各グループで作成した模造紙はカメラで撮影し、発表する際にプロジェクターでスクリーンに映します。

## 3 全体での意見交換（グループ別意見交換終了後）

(1) グループ別意見交換で話し合った結果を発表していただきます。

## 4 全体での意見交換終了後

(1) グループで作成した模造紙を回収させていただきます。

講師の和賀さんからのアドバイス

・植え付けと収穫で2回というのがミソであり、植えただけには収穫しに来てもらうというところで自然とリーダーになっていき、仲良くなるのでファンになっていただけ。

・畑に名前を付けるというのがいいアイデア。

・加工品になると一気にリピートし易くなり、遠方からも買いやすくなる。

・地元企業とタイアップするのは是非やっていただきたい。

# ① ブルージョ

地域の農業を活用した、グリーン・ツーリズム

1 酒又日のコースア

## 今話題の大豆、日本一をめぐって

◎ 1泊2日 x 2 コース (春・秋)

◎ 7-7ネット ... 年齢層は60才以上をむす。 (時期はゆべりの返り世代)

◎ 収容方法 ... 行政とタイアップ → インターネットでの予約 (約20名組)

◎ 内容 ... 春

大豆の植付 (1日目) 地元の名所めぐり → 池田本家、松田桐史めぐり

秋 大豆収穫から豆腐工場とタイアップして豆腐作り

池田家引家 (松田) 散策とこちらの館で体験

泊 → 柵の湯 (秋の豆腐作成了たのめを食べたら)

(秋田こまち)

2015/11

◎ 大豆の田 ... 各地者全員に畑を分けたい。秋に刈取りして身しんごもらふ

◎ 湯泉にゆべりを入れる

霧天風呂も2015/11

## グループ2

## グリーンツーリズムについての提言

### 目的1. 客(消費者)と呼びこむ

- 現状・問題点
  - 農家の体質
    - 米だけに依存
  - そのためは...
    - ・ 商売の境をつける
    - ・ 組織化
  - ・ 野菜や果樹、加工品、(6次産業)

### ● 資源として

- もちの館、弘田の棚、池田氏庭園
- 焼きもちやがやける体験
- 自分たちが食べてきたものと提供、なっかがしこと売る。
- 商売はどこでもできる、(インターネット、カーナビ等)

### 目的2. 担い手と呼びこむ

- 若い人とターゲット
  - ・ 大きな機械と見せる
  - ・ カッコいい農業
  - ・ やってみたいと思わせる

### ☆ 情報発信

PR  
地域の魅力発信

2015/11/07

講師の和賀さんからのアドバイス

・ お客様を呼び込むと共に、目的の2が実は大事なこと

・ まったく縁も縁もない人や一旦、地元を離れて県外へ行っている方に、もう一度担い手になっただけには、まずはお客さんとして来てもらうこと。

・ そのお客さんとして来ていただいた方たちが担い手の予備軍になっていただく。予備軍をつくるということでは目的の1と2がリンクしてくるのかなと感じた。



(3) 名人登場 おいで!

地域の名産を  
まるごといよこどり  
の手づくりランチ

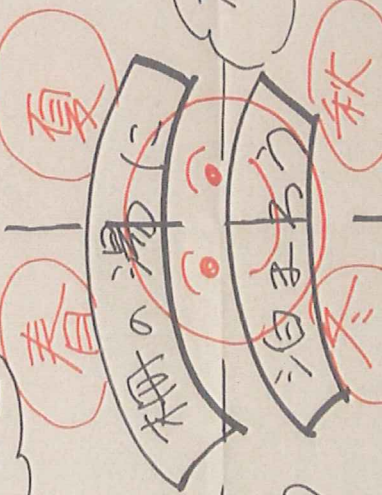
どろんこ体験

親子で手植えしよう  
山菜とり (in 松田)  
桜もきれい

都会で暮らす親子ファミリーの  
田舎ぐらし体験ツアー

川や森 自然と遊ぼう

オリエンテーリング  
宝探し・魚のつかみ取り  
歴史探訪 どんこ作り



枝豆収穫体験

コンバインに乗ろう体験  
手刈り・米運び  
カントリー見学

雪とあそぼう  
除雪体験  
ミニかまくら・天筆

年中体験できるよ!!

もちつきワークショップ  
地域のお母さんの  
手づくり料理を味わおう  
つけものと美味しい

2015

講師の和賀さん  
からのアドバイス

・名人が案内する  
ところが良い。J  
TBやHISには  
出来ないことで、  
やはり地元の名人  
や案内人に案内し  
てもらわないと出  
来ないこと。

・地元のお母さん  
の手作り料理とか  
大きな旅行会社に  
は出来ないことが良  
入っているのが良  
い。

・人に合うという  
のがツアーの醍醐  
味だと思うので、  
ツアーを企画する  
場合は、どこに行  
くではなく、誰に  
合うということをも  
基軸にして企画す  
るのが良いのではな  
いか。

4グループ

# 米と野菜

## 販売方法

- ・インターネット
- ・クチコミ
- ・ふるさと納税の活用
- ・柵磨呂くんの朝食セット

タニタとのタイアップ

史跡の里から  
まごころを  
届けよう

## PR方法

- ・柵磨呂くん
- ・地域のイベント
- ・小中学生の  
修学旅行
- ・他~~地~~域との提携

・アンテナショップ  
2015/11  
活用

講師の和賀さん  
からのアドバイス

- ・クチコミという  
のが面白い。やはり、  
事業をする場合に誰もやっ  
たことがないこと、やっ  
たこと場所、やり方とい  
うのが新しいお客様  
様を見つける方法。

- ・それと一緒にま  
ねをしにくいこと  
が大事で、変わった  
ことをやったり、  
すこく難しいこと  
をやったりという  
のもあるが、間違  
いないなと思った  
ことは地道なこと  
だと思ふ。地道で  
結果になるまで時  
間がかかるとい  
うのがクチコミ。イ  
ンターネットが主  
流になっているが、  
その根底には1対  
1の関係であった  
り、クチコミで  
あったりアナログ  
な関係がある。

- ・他地域との提携  
は重要。

5

# 柵磨呂くんと収穫体験 (まぐろ)

## アスパラガス

アスパラガスがどのよう  
に体に良いのかをわ  
かりやすく伝えること

作り手からの発信が少  
ないのでは

インパクトのあるキャッチフ  
レーズをつける  
↓  
仙北地域

仙北地域のおもてなし

アスパラガスの栽培の手順を消費者に見せる

アスパラガスの収穫体験(消費者)

消費者を招待  
来てもらう  
↓  
クチコミで広める  
(ネット等も活用する)

朝どり

収穫体験でどんないいことがあるか?

甘い!! 美味しい!!

抗酸化、重た肌硬化予防等

イメージとして若める。秋田美人の仲間入り 2018

講師の和賀さん  
からのアドバイス

・アスパラは取扱いが難しいと聞いている。鮮度が一番ということと鮮度ということをどうやってクリアするのかが大事。

・お客様に来ていただいて、収穫したものをその場で食べていただくというのが何よりの強みだと思います。

・まず来ていただいて、収穫してもらおう。そして「賞味期限が何分、何秒です!」というやり方もあるし、食べ放題にするといいやり方も良いのではないかな。

・白アスパラの栽培も検討してみてくださいどうか。

6

# 農産物の選定

My case (お米) は

お米の ecoらしい

仙北特産の アスパラガス

日本一に なった 枝豆

## 販売ルートは...

スーパーでの 直売

コンビニ での直売

大曲の花火 での直売

ネット販売

贈答品

ふるさと納税 のお返し

大曲駅 空港 (お米)

コメボトルの 自動販売機

さくまろくんの キヤラク ターをデザイ ン化

お米の ペットボトル 販売

コメボトル のままで 冷蔵庫へ

コメボトルに 水を入れて電 子レンジで食 べれる

自軍が販売機で販売!  
・しり賃り子  
・とねりには「おいしい米」  
・仙北地域の米 (他の米は混ぜない)

2015

講師の和賀さん からのアドバイス

・米ボトルは面白い。大曲村のほうで米ボトルを作って東京のほうで売り出すことをやっていた。

・小さい単位で売れるというのが面白い。

・おにぎりの販売はやっていただきたい。米を1合(150g)で100円で売るよりは、おにぎり(70g)で100円で売る方が利益は見込める。加工することで付加価値が付くので、加工ということを米の場合は念頭にいれてもらいたい。

# 7 グループ

## 地域資源

- ・ 松田柵跡
- ・ 旧池田氏庭園
- ・ 柵磨呂くん
- ・ つけもの
- ・ 枝豆
- ・ 四季のイベント
- ・ タニタ(食堂)
- ・ 古代米(加工品)
- ・ もちの館

## 史跡の里(せんぼく)を売りたい

### 課題(ブラジルの入)

- ・ 画一化(栽培方法)
- ・ 統一化(味)
- ・ 量的確保
- ・ 客の増加
- ・ 観光バス来客
- ・ がイドの確保育成

### 具体策

- ・ おみやげ品
- ・ 松田柵イメーシ
- ・ せんべい・スッキー(土器)
- ・ 枝豆ゼリー(給食)

柵磨呂くん

つけもの昔の味  
若くの人に伝える

### 特産品の開発のために

- ・ 地域相反コンテスト
- ・ (料理コンテスト)
- ・ (専門家のアドバイス)

2015/11

講師の和賀さんからのアドバイス

・ ガイドの養成やコンテストは、地域の知恵を集めるということ、仕組みとして良い試みだと思ふ。その際に地域内だけではなく、地域外の方にも係わってもらうことが大事。インターネット投票などで係わりを持つことによって地域外の方にも愛着を持ってもらう機会を入れていくと良い。

・ 統一化や画一化するに当たり気を付けていただきたいことは、どうしても画一化すると中間位に落ち着いてしまうことがあり、その中で匠の農家さんが埋もれてしまう場合がある。

・古代米と史跡と  
いうことでマッチ  
ングが非常に良い。

・これからアイ  
ディアを広げてい  
き、どんどん商品  
化すると良いので  
はないか。

# 8 グループ " 史跡の里 せんぼく " 古代ロマン "

ここ仙北地域には「古代米」があります。  
でもなぜ仙北地域で作られるようになったのでしょうか...

古代米はすでに商品化されています。

お酒、あもち、めん

でも「ブランド」になりきれていない!

・「史跡の里」と「古代米」とかけてストーリーをつくる

・「古代米」ってこ～んなにいい! ポリフェノールで美肌効果! 食物せんい豊富!!

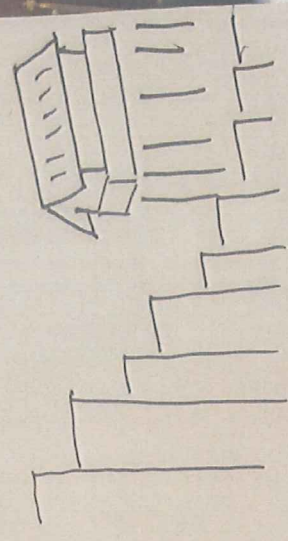
・味覚もさることながら、あざやかな色とつけた商品開発と...

この「古代米」と「私田石跡」、「旧池田氏庭園」、「もろの館」の地域資源で

2015/11/10

# 「一合」でも美味しいお米

- ・エブくりや農家のこだわり
- ・パッケージは 払田柵
- ・生産者 → 軽作業のボランティア
- ・小分けで販売する。



## 「アスパラ」

「不揃いの野菜たち」  
 曲がったものなど 規格外 ⇒ 安価販売  
 (真空パックなど)

2015/11

第9グループ

講師の和賀さんからのアドバイス

- ・1合パックの話め方は、委託とかせずに、自分で選でやっただほうが良い。
- ・アスパラのB級品を安価で売るのは今の農家さんの生活は変わらない。
- ・加工して、付加価値を付けることで同じ価格までとはいかないが7割、8割で買えるというよゆうな工夫をしていくと、味は変わらないうれいという価格が安いと思われ方もあると思う。