

行政視察報告書

視察先：うきは市、鹿児島市

視察実施日（期間）：令和7年2月5日～2月6日

会派：自民新未来会、こども未来会

作成者：吉野誠

目次

1. 視察の概要
2. 行政視察先1：うきは市6次産業化研究開発・事業化センター
3. 行政視察先2：鹿児島市都市農業センター
4. まとめ

1. 視察の概要

視察の目的：うきは夢ラボの視察を通じて、地域資源を活かした商品開発や産業振興の仕組みを学び、水俣市における地域活性化のヒントを得ること

2. 行政視察先1：うきは市6次産業化研究開発・事業化センター



1. うきは市の概要

うきは市は、福岡県の南東部に位置し、北は朝倉氏、西は久留米市、南は八女市、東は大分県日田市に接している。地形的には、南に耳納連山を抱き、北に筑後川が流れる自然に恵まれた地域。耳納連山を源流とする巨瀬川、小塩河、隅上川が市内部を流れ、筑後川に注ぎ込んでいる。

うきは市は、筑後川の南に広がる平坦部、平坦部と山間部との間にある山麓部、耳納連山に属する山間部に区分され、平坦部は肥沃な水田地帯が広がり、山麓部には果樹地帯が形成され、山間部は棚田などを含む森林となっている。

面積は 117.46 平方キロメートルで、地目別に見ると、耕地 28.90 平方キロメートル、宅地 8.05 平方キロメートル、森林 59.23 平方キロメートルとなっており、約 75%が森林・耕地といった自然豊かな地域となっている。

2. 人口・世帯動向

平成 17 年 3 月 20 日、浮羽郡吉井町と浮羽町とが合併し、「うきは市」が誕生しました。合併時は、約 3, 3000 人いた人口も現在では 3 万人を下回る状況となっている。全国的な状況と同様に、中山間地である姫治地区を中心に少子・高齢化の状況が進行している。

新規就農者支援の取組

・平成 24 年から国の新規就農者育成総合対策を活用し、支援を行っている。令和 5 年度までに 92 名が新規就農者育成総合対策（農業次世代人材投資事業）を活用し就農した。

人口

昭和 60 年 36,845 人

令和 2 年 28,012 人

世帯推移

昭和 60 年 9,009 世帯

令和 2 年 10,073 世帯

3. 6 次産業化研究開発・事業化支援センターについて

・施設の建設に至った経緯は？

規格外品等の農産物の利用を促進し新たな特産品の開発や製品の高付加価値によるうきはブランドの構築を図っていくためのラボとして建設されております。

・建設費はいくらか。また、補助金、交付金、市の負担はどの位か？

平成 30 年度 地方創生拠点整備交付金 国 1/2 市 1/2
 施設建設、加工機器等の整備 約 1 億 2,770 万円
 令和元年度 地方創生推進交付金 国 1/2 市 1/2
 機器導入 1,683 万円

・指定管理者はどのような業者なのか？

6 次産業化支援センターについては、令和元年度より 1 期 3 年の指定管理制度を導入し、1 期目が株式会社イースト、2 期目がミヘルへ施設管理を委託しております。

令和元年～令和 3 年 株式会社イースト（市外）
 令和 4 年～現在 ミエル（市内の洋菓子店）

・指定管理業務委託料はいくらか

年間委託料として 850 万円

・これまでの利用実績と、開発された商品は？

令和元年 7 月より運営開始されたが、令和 5 年度については 529 件（808 人）の利用がある。運営当初の令和元年度は 161 件（724 人）となっており、それ以降については新型コロナウイルス感染症の影響等あったが、利用については年々増加してきている。農業者、商業者の内訳としてはだいたい同じ程度。

開発された商品については、令和元年度 13 品、令和 2 年度 13 品、令和 3 年度 7 品、令和 4 年度 20 品、令和 5 年度 15 品の 33 商品ができている。

内容としては、ブドウや柿の果樹や野菜を使ったドライフルーツ、フルーツジャム、プリンなどが主なものになる。ショコラやクッキー、バターサンドなど、ドライフルーツやピューレ等を施設で 1 次加工したものを持ち帰り、自前の加工所で製品としているものもある。

また、施設で製造したトマトや柿のピューレ等を活用し、商品化している製品もある。k トマトラーメン、柿味噌ラーメン等を開発販売している。これら商品化されたものは道の駅や耳納の里、自社の店舗やネット等で販売してもらっている。

・開発された商品については、その後の販路開拓等まで支援しているのか

本施設の運営等について協議会を立ち上げており、道の駅と農協（JA にじ）がメンバーとなっているため、販路については「道の駅うきは」及び「耳納の里」に協力してもらっている。道の駅 2 箇所約 30 億円の売り上げがある。

それ以外の販路、例えばネット販売等については個人でもらっているのが現状であ

り、販路開拓等については今後の課題でもある。

・事業の課題と今後の展望は

本施設は商品を試作するためのラボなので、大量生産はできない。もし、大量生産となると機械の購入が必要となるが機械が高額となるものもあるため個人ではなかなか購入しないのが現状である。また、器械を購入せずに施設で製造を続けていくと加工室が独占状態となり、他の利用者が利用できなくなってしまう恐れがある。

今後は施設を利用しながら、国・県などの事業を活用し機械を購入し自前の加工所ができるまでの流れができればと考えている。また、本施設が農業者及び商業者にとって所得（収入）向上ツールとなることを期待している。

4. 所感

うきは夢ラボは規格外農産物の活用促進を目的に設立され、農業者や商業者が低コストで商品開発に挑戦できる環境を提供している。

施設の利用料が非常に安価であることは、農業者の負担を抑えながら新規事業を試行できる大きなメリットだ。この施設は、単なる加工場ではなく、農業者や商業者が「試作→販売→独自加工所設立」へとステップアップできる仕組みを提供している点が特徴的だった。農業者には、商品の販売という部分より、ピュールなどの商品1つ手前の加工物にすることで、商業者が商品開発につなげたり、保管しやすい状態にできることの恩恵も大きいようであった。農業者の所得を増やす取組は、今後の農業従事者確保のためにも必要な取組だと思う。低コストで新規事業に挑戦できる仕組みは非常に有効だと感じた。このことは農業経営を持続可能な形に繋げられる取組ではないだろうか。

取組についてまとめると

規格外農産物の加工・活用の可能性（例：果物や野菜の加工）

水俣市の農作物にあった低コストで試作できる加工施設（農業者・商業者が負担なく挑戦できる仕組み）

ステップアップ型の事業支援モデルの構築

販路の確保と支援（道の駅やJAとの連携、ネット販売の仕組みづくり）

「加工拠点の設立 + 地域産品のブランド化 + 販路拡大」の3点を組み合わせた施策などが考えられる。

3. 行政視察先 2：鹿児島市都市農業センター6次産業化の取組みについて



1. 取り組み経過

平成 23 年 3 月「地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等及び地域の農林水産物の利用促進に関する法律」（通称：6次産業化法）施行

平成 24 年度 市単独事業（6次産業化推進事業）開始

令和 4 年度 新たにスマート農業係を設置するとともに、都市農業センター調理室を回収し、6次産業化商品開発室（6次化ラボ）設置

令和 5 年度 6次産業化商品開発室（6次化ラボ）の運用開始

※ 6次産業化商品開発室の概要

- ・主な加工機器：レトルト殺菌機、電気乾燥機等、22種類
- ・施設でできること：市内農林水産物を活用した商品開発（試作のみ）
- ・使用対象者：市内農林水産物を活用した商品開発を希望する
：市内農林漁業者、市内事業者等
- ・使用料：半日 1,600 円 全日 3,000 円

主な支援内容

（1）研修会の開催

- 主な内容：・6次化ラボ導入加工機器の使い方について
・6次化ラボを使って商品化した事業者の体験談
・衛生管理のポイント、商品の値決めについて

（2）支援フロー

- ①商品開発についての事前相談（開発したい商品の概要等について相談受付）
- ②商品の試作（6次化ラボについて専門職員が加工機器の使用方法等の説明や試作の指導）
- ③試作販売用の商品製造（商品の製造計画や販売先等について指導）
- ④試作品の販売（試作品販売後、必要に応じて②③を繰り返し）
⇒本格的販売へ

（3）商品開発支援（補助率 1/2 以内）：商品開発に必要な経費（デザイン等）に対する支援

（4）販売促進支援（補助率 1/2 以内）：県外で行う商談会等の販売促進活動に対する支援

事前質問への回答

（1）これまでの6次化ラボの実績

- ① 5年度 利用状況：93回（試作・販売用合算）
- ② 6年度（12月末状況） 利用状況：48回（試作・販売用合算）

（2）6次化ラボを活用して開発された商品はあるか？それらの商品の販売実績はどうか
開発商品

- ① 5年度：10品（ビスク、レトルトカレー等）
- ② 6年度（12月末状況）：5品（漬物、野菜せんべい等）

※試作販売中のものが多く、販売実績について詳細は把握していないが、物産館や空港の土産品コーナーに出店するなど販路が拡大している。

（3）味や品質、デザイン面での競争率を高めるために、6次化ラボではどんな工夫やサポートを提供しているか。

研修会、補助事業の実施、県大隅加工技術研究センターからの加工技術等の情報共有、よろず支援拠点への案内、専門家との連携を図るなどのサポートを行っている

（4）6次化ラボで開発支援を受けた商品やブランドが、地域全体や生産者にどのような影響や効果をもたらしていると感じているか。

試作販売が中心であることから所得向上にはつながっていないが、販売促進等を通じて、消費者に知ってもらうことにより地域農産物のPRにつながっている。

所感：6次化ラボと地域農業の発展について

1. 加工と農業のノウハウの違いと技術の壁

6次化（農産物の加工・販売までを行うこと）を推進するには、農業者が「加工の技術・販売ノウハウ」を身につける必要があるが、これは容易ではないと感じた。

農業と加工業は異なるスキルを必要とし、農家が単独で進めるには技術や設備投資のハードルが高い。

また、農業に関しても、スマート農業の普及が進んでいるが、機械の故障対応や修理人材の不足といった課題が顕在化している。

かつては農機具を自分で修理できたが、現在はコンピューター制御が進み、自力での修理が困難になりつつある点も気になるところだ。

2. 6次化ラボの意義と活用状況

うきは夢ラボや鹿児島県の6次化ラボの事例をみると、試作・加工支援の場としての役割は果たしているが、事業化へのハードルは依然として高いことがわかる。

特に、成功事例の不足や、農家が「忙しい」ために参画しづらいといった現実的な課題が大きいと感じた。

また、加工機器の補助や研修制度は整っているが、農家が積極的に活用しているわけではないという点が課題である。

鹿児島の6次化ラボでは、

- 農業者だけでなく菓子屋や企業が活用している
- 今は試作が主流で、実際に事業化につながるケースは少ない
- 販路開拓やブランド構築において「よろず支援拠点」などの活用が推奨されている

という現状が見えた。

また、「農家が直接加工を担うのではなく、企業とのマッチングによって付加価値を高める」という考え方は、実用的であると感じる。

加工や販売のノウハウがない農家にとって、企業との連携を進めることが最も効率的な6次産業化の手法になるのではないか。

3. 販路とブランド化の課題

鹿児島は県外流通が多く、地元での加工需要が生まれにくいという背景があるため、「余ったものを加工する」という発想が根付きにくい。

一方で、うきは市のように道の駅を中心とした地元消費モデルが確立している地域では、6次化の可能性が広がることがわかる。

販路については、

- 道の駅や物産館、空港の土産品コーナーに出店

- 商品開発への補助制度（1/2 補助）を活用
- 研修を通じた販路開拓のノウハウ取得

といった取り組みが進められているが、実際に販路開拓ができた事例が少ない点は今後の課題となる。

「農家が忙しいから加工できない」「販路が確保されていないから試作止まり」といった状況を打破するには、企業や飲食店とのマッチングを促進する施策が求められると感じた。

まとめ

この視察を通じて6次産業化は、単なる商品開発支援ではなく、「農業を続けてもらうための施策」として大きな役割があるように感じた。農業の衰退は、耕作放棄地の増加や地域経済の停滞につながるため、6次産業化を通じて、畑を触る人を増やすことも大きな役割ではないだろうか。

そのためには、農家で作ったものを企業が買い取り加工・販売する仕組みの構築、農機具の修理・メンテナンスを支援する人材の確保、スマート農業の普及とそれに伴うリスクへの対応などの支援策を講じることが求められる。

また、水俣市で6次産業化を推進するにあたっては、農家が単独で取り組むのではなく、企業や飲食店との連携を強化し、より持続可能なモデルを構築することが鍵ではないか。

具体的には、

1. よろず支援拠点の活用

各県に設置されている「よろず支援拠点」は、中小企業や個人事業主向けに、無料で経営相談や商品開発支援を行っている。

販路開拓のアドバイス（ネット販売、直売所との連携、ブランディング）

商品開発のサポート（パッケージデザインや加工方法の指導）

補助金や助成金の活用相談

農家や加工業者が「何から始めればよいか分からない」と感じるが多いため、まずはこの拠点を活用し、具体的な支援策を見つけることができる。

2. 地元企業・飲食店との連携強化

農家が単独で商品開発や販路開拓を進めるのは難しいため、すでに販路や加工ノウハウを持つ地元企業や飲食店と連携しやすい環境を整える。

地元の飲食店や菓子店と連携し、規格外農産物の活用を進める

既存の加工業者と農家をつなぎ、共同で商品開発ができる仕組みを構築する

地元のイベントやマルシェに出店し、試験販売の場を提供する

3. モデルケースの創出

6次産業化を進める上で、成功事例がないと農家が参画しづらいという課題があるため、まずは一つのモデルケースを作り、実際に成果を示すことが大切である。

既存の道の駅や直売所と連携し、試作した商品をテスト販売できる環境を整える農家、飲食店、加工業者が協力し、一つの成功事例を作ることで、他の事業者の参入を促すなどが考えられる。

この学びを水俣で活かすためにできる事を進めていきたい。

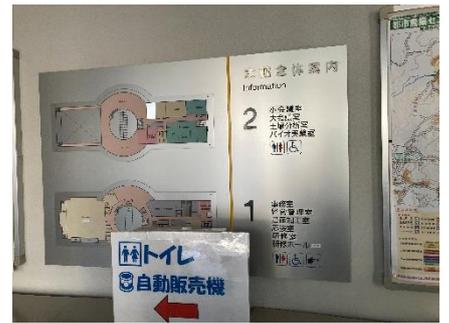
その他視察先の写真



センターの作業場の様子 1



真空パック装置 1



うきは市の道の駅（改装中） 1



実際に販売されている製品 1