

平成24年度秋田県総合政策審議会 第2回新農林水産ビジネス創出部会 議事録要旨

1 日時 平成24年7月2日(月) 13:30~16:00

2 場所 ルポールみずほ 2階 ききょう

3 出席者

新農林水産ビジネス創出部会委員(審議会委員、専門委員ごとに五十音順)

【審議会委員】

石垣 一子 (「陽気な母さんの店友の会」会長)
丹羽 博和 (秋田プリマ食品株式会社代表取締役社長)
橋本 一康 (菊地建設株式会社代表取締役)
藤岡 茂憲 (有限会社藤岡農産代表取締役)

【専門委員】

鷹田 芳子 (「ふれあい直売十文字」代表)
田村 誠市 (農事組合法人中仙さくらファーム代表理事)
千葉 文士 (株式会社アルク代表取締役)
長谷川 清仁 (JA新あきた営農センター長)

県

牧野 一彦 (農林水産部次長)
佐藤 博 (農林水産部農林政策課長)
栗林 勉 (農林水産部農業経済課)
保坂 龍弥 (農林水産部農山村振興課長)
渡辺 兵衛 (農林水産部水田総合利用課長)
熊谷 譲 (農林水産部園芸振興課長)
土田 正広 (農林水産部畜産振興課長)
下山 昇 (農林水産部農地整備課長)
大竹 敦 (農林水産部水産漁港課長)
小川 正 (農林水産部林業木材産業課長)
沼田 行英 (農林水産部森林整備課長)
舩屋 修美 (観光文化スポーツ部観光戦略課政策監)
草薨 作博 (観光文化スポーツ部秋田うまいもの販売課長)

4 部会長あいさつ

今年は雪害や暴風被害などが続いたが、今度は一転して高温が続いており、農業関係者にとっては管理が非常に難しい年になっていると感じている。確かな根拠こそないが、過去の例を見ると、政治が不安定な年は気候も不安定であり、今年も正にそうなのではないだろうかという気がしている。

秋田県のみならず農業行政というのは、農林水産省が予算・計画を出し、それが県・市町村に下りて来るという形がこれまでの通例であった。しかし、おそらく今後は、市町村あるいは県が提案・計画したものが国に上がって予算が付くというパターンが益々増えていくのではないかと思う。現在進行中の6次産業化関連の公募提案型事業が正にそうであり、市町村なり県なりの裁量、アイデアが非常に問われる時代になってきたのではないだろうか。

私は、全国で同じようなことをやるのは時代遅れだと思っている。その点でも、この審議会を通して出された皆さんの意見やアイデアを県行政や国に上げて、秋田県独自の農林漁業政策につなげることができればと思う。そのためにも、委員の皆さんには忌憚のない意見を出していただき、活発な議論にしたいと思うので、宜しくお願い申し上げます。

5 議事要旨

(1) 第1回専門部会議事の論点整理

① 主な意見と県取組状況等について

□事務局（農林政策課長）

- ・資料により、第1回専門部会の主な意見と県取組状況について説明

② 今後の施策に対する提案について（意見交換）

●藤岡部会長

事務局が説明した意見整理に沿って、今後の施策に結びつくような具体的な提案や追加の意見を出していただきたい。前回は、加工に関する意見がかなり多かったような気がするので、特に「販売力の強化」や「供給ルートの確立」、「ポスト・あきたこまち」の問題、「グリーン・ツーリズム型農業の推進」などについてのご意見を願います。

販売関係についてはいかがか。

◎鷹田委員

私どもは普通、農協を通して出荷するが、値段が全く決まっておらず、今日は30円、翌日は75円といったように不規則なため、不安を感じている。これからは、大手スーパーとの契約栽培のような販売方法にも取り組んでいかないといけないのではないだろうか。

◎長谷川委員

米も野菜も花も、品質が良いから値段が付くという時代ではなくなった。物量が安定して

いないと契約も取れない。農家は値段を確保したいと言うが、安定した量の出荷ができて初めて契約に結びつくのであり、出荷できないときには「許して下さい」というようなことは、普通、業界では通用しない。

では、どうやって自分たちの農産物を売っていくかという、個々の農家、JA、色々な出荷ルートがあると思うが、日本一を目指しているえだまめのような“オール秋田”での取組は他の品目でも当然必要になるだろうし、リレー出荷でもなんでも、安定供給への取組をきっちり行っていくことによって、初めて価格に反映されてくるのではないかと思う。

有利販売を行うための取組は、これまで県、JAでも随分行ってきたが、今後は“オール秋田”をより全面に出していく必要があるのではないだろうか。

●藤岡部会長

私は、米でも野菜でもそうだが、農協の集荷、いわゆる委託販売が諸悪の根源だと思っている。昔はそれでよかったのだろうが、時代はかなり変化しているのであって、秋には農協が農家にきちっと価格を提示して米を買い取り、買い取った米は農協が責任を持って自らの販売努力で売り切るという姿勢でなければならぬ。今年の米は一体いくらになるのか、稲刈り寸前まで分からないというあのシステムは、農家に非常に不安を与えているように思う。

野菜に関しても、価格が高いに越したことはないが、農家は高い価格というよりも安定した価格が欲しいのではないだろうか。特に、経営規模が大きくなればなるほど、人を抱えている身としては、いかにも不安定な販売方法は非常に困る。

そういう点で、最近、契約栽培が増えてきているのではないだろうか。

丹羽委員は、販売に関して何か意見はあるか。

◎丹羽委員

話題になっている米の食味検定の件については、私は「あきたこまち」がなぜ「特A」をとれないのか理解できない。普段は秋田に住んでいるが、千葉にある自宅に帰ったときには千葉産や茨城産の「コシヒカリ」を食べることがある。しかし、私には「あきたこまち」の方が圧倒的に美味しく感じるし、関東の「コシヒカリ」に「あきたこまち」が負けているとは到底思えない。

では、美味しいものをどうやって売るかということだが、例えば、販売対策に関する資料にも記載されているアンテナショップについては、秋田県だけで設置するのではなく他県と合同で設置するのが非常に有効だろうと思う。新橋駅前には愛媛県と香川県の合同アンテナショップがあり、そこに行けば愛媛県の「じゃこ天」と香川県のうどんを一緒に購入することができる。それを見て、秋田県も、山形県や青森県などと連携したアンテナショップにすれば、商品の幅も広がるし、お客の層も広がるのではないかと感じた。

こと「あきたこまち」に関しては、食品製造業に携わる立場から「あきたこまち」を広めたいという想いがあり、JA秋田しんせいとレトルト米飯をつくった。商品はつくったものの、そのままではなかなか売れないということで、当社のお粥と牛しぐれ煮のセットが売れ続けていることを参考に、米飯と牛しぐれ煮をセットにし、インターネットで販売する方向

で進めている。何かと一緒に販売することで差別化し、「あきたこまち」の米飯を売り込むという狙いだ。

また、きりたんぼに関しては、実は年々売上げが伸びており、関東では「きりたんぼ鍋セット」だけでなく単品そのものでも売れている。しかし、その売り方は一貫して鍋の具材としてなので、鍋として売るという発想を100%変えたらどうかと提案したい。製造業という立場から見ると、「あきたこまち」を加工品にしてどんどん売ったらいいのではないかと思う。

実は今、きりたんぼをピザ生地にするという試みを(株)秋田ニューバイオフームの社長と進めている。きりたんぼには塩分が入っていて焼き目もついているので、ピザ生地にして、その上に秋田県産のトマトとハーブをのせると、非常に美味しい。いっそ、ピザ生地の形で大量生産し、ピザに加工すれば、例えば関東のコンビニエンスストアなどでワンハンド・フードとして売り出すこともできる。

こういった加工品の形でも「あきたこまち」をどんどん広げ、それによって「あきたこまち」の名前を若い人にもっと知ってもらえればいいのではないだろうか。総合食品研究センターにおいても、「あきたこまち」を使ったスナックや内食の開発に取り組んで、販売拡大につなげてくれたらと思う。

また、資料にある「食・農・観秋田まるごと売り込み事業」についてだが、JRのプレ・デスティネーション・キャンペーンと連動して売り込むというのは非常に良いアイデアであり、このようなチャンスは滅多にない。キャンペーンでは、秋田の米や酒、秋田の全国一の品を一堂に並べて徹底的に売り込み、秋田の本会場だけではなく観光客が回っていく各地域でも、秋田の農業と食をとことんPRして欲しいと思う。

●藤岡部会長

広範囲にわたって様々なご意見をいただいた。アンテナショップの話があったが、大阪や福岡のアンテナショップは現在どのような状況か。

□秋田うまいもの販売課長

出店してから、大阪は7年、福岡は13年になる。

昨年は、東日本大震災の影響もあり、東北の物を購入しようという気運が高まっていたため、大阪、福岡ともに、ショップ全体で過去最高の売上げを記録した。秋田県だけでも、大阪では約4千万円、福岡では約7千万円の売上げで、過去最高であった。

ただし、問題が全く無いわけではなく、ショップの総売上に占めるシェアについては、大阪では秋田県が約29%、青森県が37%、岩手県が33%と、秋田県が一番低い。福岡でも、秋田県のシェアが一番低く、岩手県が一番高いという状況である。このことについては、県議会等の場でも色々ご指摘を受けるのだが、ショップを始めた時と比べると、実はシェアは上がってきている。福岡のショップを始めたとき、岩手県のシェアは55%ほどあったが、現在は40%ほどまで下がってきていて、逆に秋田県のシェアが上がってきているといった状況だ。

秋田県は、売れる商品、ぱっと目を引くような商品は必ずしも多くないかもしれないが、その商品に使っている素材そのものは良いし、贅沢な食文化をもった県なので、商品を展示し続け、買ってもらう中で、リピーターが増えているのではないかと思う。私は、ここが秋田のこれからの可能性だと思っており、商品力を向上させるために、パッケージを工夫する、商品コンセプトを全面に出す、味付けや量目を改良する、あるいは添加物を使わずに食品の保存期間を確保するための技術開発を行うなどの対策を講じることで、売上げは相当伸びるのではないかと感じている。

●藤岡部会長

石垣委員は、直売のほかにも修学旅行生を対象とした農業体験など様々な取組を展開しているが、何かご意見はあるか。

◎石垣委員

販売については、直売所のみでは難しいため、直売と農協出荷を上手に組み合わせることのでいかん売上を上げるかということの日頃考えている。

地産地消を進めるためにも、学校給食への食材提供に取り組みたいところだが、直売所は個人農家の集まりであり、農協と違って量を確保することが非常に難しいため、未だままならないし、対企業の売り込みにおいても弱い。農業の合理化が進む中、個々の農家だけでは対応できなくなってきたので、集落営農とまではいかなくとも、グループによる計画的作付けなどの取組が必要なのではないだろうかと感じ、現在、私の所属する「陽気な母さんの店」ではグループ単位での計画的作付けに取り組んでいる。

農家を“家業”としてやっていくのであれば、先ほど話にあったような、『出荷できないときには「許して下さい」』で済むかもしれないが、“職業”としてやっていこうというのであれば、計画的作付けが必要だろう。

グリーン・ツーリズムに関しては、私は普段、県外からの修学旅行生の受け入れを行っているが、目に見えない幅広い波及効果があると感じる。受け入れる農家にとっても、地場産食材の良さを感じてもらえる最高の機会であるし、今後も、秋田の良さをPRする良いツールになると思う。これを活かすためには、我々農家が秋田の良さをもっと意識していかなければならないし、積極的に売り込んでいかなければならない。

●藤岡部会長

石垣委員や長谷川委員から話があったが、大きな災害があった場合はしようがないとしても、約束した農産物を必ず納めるという“契約”の意識が農家の中ではまだまだ薄い気がする。

田村委員は販売についてどう考えるか。

◎田村委員

やはり、農産物の出荷先によって対応は変わってくる。直売所だと少量・多品目となるし、

農協を通すのであれば一つの品目を大量に出し、産地化するといった方法になるし、そこは、出荷先に合わせて考えないといけない。

農家からすると不可解なことだが、良いものをつくってたくさん出せば出すほど、値段は下がる。買い手からすれば、大量に買うのだから買取価格が安くてもいいだろう、ということだろうが、実はそれが“契約栽培”なのであって、農家はそこのバランスを取らなければならない。

法人化する前、私が小菊農家だったときのことであるが、買い手というのは非常にわがままで、“契約栽培”と言いながらも実際は「大量仕入が必要なときに安い値段でたくさん買い取ります」といったような話で、結局、私は契約しなかった。その辺の、商売になるかどうかの見極めが大変大事になってくる。

秋田県がえだまめの産地として日本一を目指すのであれば、統計をとったときに、出荷量でも金額でもどちらでも構わないが、必ず上位に入るようであればいけない。そのためには、先ほど話した“見極め”が重要になってくるかと思う。

●藤岡部会長

千葉委員からは何か意見などあるか。

◎千葉委員

さきほどアンテナショップの話が出たが、私は先日、大阪の「ジェンゴ」に行って、市場調査のために店長と話をしてきた。

丹羽委員の話でもあったが、他県と連携した運営をするということは非常によいことだと私も感じた。

また、東京についてもそうだが、アンテナショップには生鮮産品がない。北海道など他県のアンテナショップには生鮮産品を置いているところもあるが、そういうショップはやはり魅力的に見える。秋田県のアンテナショップでは、稲庭うどん、きりたんぼ、酒などの加工品がほとんどであるが、「ジェンゴ」の店長によれば、生鮮産品があれば間違いなく売れるという話だ。大阪の場合、空輸で中1日かかるが、付加価値の高いものであれば売れるのではないかということだ。農業県なのだから、農家からアンテナショップへ生鮮産品を積極的に出してもらおうような施策があってもいいのではないか。

「えだまめ日本一」への取組の関連では、大量生産、大量販売の推進も一つの方策かもしれないが、個性を持った農産物を販売する、あるいは個性的な商品を育てるという方策もあるのではないかと感じている。

また、どこに、何を、どのようにして売るかという販売戦略を明確に持って生産者を育てることも必要ではないだろうか。例えば、銀座にある「千疋屋」では、6つ入りのイチゴが1パック五千円ほどで売られていたが、そこは、ある特定の農家のイチゴしか扱っていないということであった。出荷量は少なくとも質が優れたものを希少価値で売るのも一つの方法だろう。

もう1点は、今、秋田県で頑張っている水産物の加工について、秋田県の場合はつい農産

物に焦点を絞ってしまうが、水産資源に恵まれた県でもあるので、水産加工品を育てることにもっと重点的に取り組んでもいいのではないかと。

また、観光については、昔は団体旅行が多かったが、今はほとんどが少人数のグループ旅行であるので、仕入れる農水産物（食べ物）は小ロットでも構わないだろうし、グループ向けの商品開発も必要だろう。グリーン・ツーリズムに関して言えば、最初に始めたのは（株）わらび座だと思うが、わらび座の体験活動を卒業した子どもたちが大人になって再び来てくれることがある。秋田を訪れた人が、自宅へ戻ってからも秋田の宣伝をしてくれたり、最良にしてもらえるような、将来のファンづくりにつながるプラスαの施策も展開できれば、なお良いのではと思う。

●藤岡部会長

今のご意見は、様々なヒントを含んでいたように思う。

私も東京に行った際には、各県のアンテナショップが複数入っている東京交通会館に立ち寄るが、千葉委員が言ったとおり、北海道のアンテナショップなどは非常に客が多い。一方、秋田県のアンテナショップはあまり目立たないところであって、やはり生鮮産品が少ない。流行っているアンテナショップの共通点は、生鮮産品と飲食店があることのように。

また、先ほど話があった“えだまめ日本一”の取組については、私はあまり賛成しない。大量生産・大量販売は、大ロットで産地化するという点においてはいいのだが、いくら品質が良くても、量が多ければ当然安く買い叩かれるので、余程そのことに注意しなければ、“えだまめ日本一”のはずが“えだまめの赤字日本一”になりかねない。

□秋田うまいもの販売課長

アンテナショップでの生鮮産品の販売については、ショップとしての幅も広がるため、私自身も必要だと思っている。有楽町のアンテナショップにはあまり置いていないが、メインに位置づけている品川のアンテナショップには生鮮産品を置いている。しかし、いかんせん足が早いので、店側では限られた品目、限られた量しか扱ってくれない。加工食品でさえ、添加物を止めたことにより賞味期限が1日短くなっただけで、店側が「もう扱わない」というケースが相当あるほどで、生鮮産品は確実に売り切れる品目・量に限られているのが実情である。

□園芸振興課長

“えだまめ日本一”に関しては、昨年の8月から9月までの東京都中央卸売市場において出荷量の合計が全国第1位となった。これまで秋田県は、ジュンサイやとんぶりははじめとする様々な品目の農産物を出荷し、それなりの値段で販売してきたが、夏から秋にかけて首都圏の量販店の棚を占領できるような品目はなかった。そういう点で、“えだまめ日本一”は象徴的な取組であり、どこのスーパーにおいても、ある程度の期間を通して棚を占領できる品目として、ようやく定着しつつある。

しかし、先行する産地ブランド品と比較した場合には、やはり値段の問題があるので、産

地拡大と共に品質向上にも取り組み、高い値段が付くような方向へ誘導しなければならない。

いずれにしても、産地ブランドには市場を左右する力があるので、引き続き、生産者と共に産地ブランドをつくり込んでいきたい。

□農山村振興課長

修学旅行とグリーン・ツーリズムの関連については、以前、(財)日本修学旅行協会の方とも話したが、生徒が涙を流して帰るような修学旅行はグリーン・ツーリズム以外に無い。秋田県には、観光庁が観光振興の先達として選定した「観光カリスマ」100名のうち2名がいるが、そのうちお一人は、農業体験を伴う修学旅行の受入体制の整備に尽力した田口久義氏(NPO法人田沢湖ふるさとふれあい協議会会長)である。修学旅行生の受け入れを行っている石垣委員や千葉委員には、101人目、102人目の「観光カリスマ」になっていただき、地域を元気づけて欲しい。

●藤岡部会長

橋本委員は建設業から参入し、農業に取り組んでみて、いかがか。

◎橋本委員

国内ではほとんど栽培されていないグラパラリーフという多肉植物の栽培をしている。現在は、品種改良を行った東京の業者から製造特許を半分購入し、地元食品加工業者の協力を得て、ジャムやドレッシングに加工して売っているほか、道の駅に置いてもらったり直接販売したりしているが、農外からの参入者にとって、販売がなかなか難しい。

米に関しては、誘いがあつたのでつくることになり、販売では農協に世話になったが、先ほど部会長の話にもあつたように、値段がさっぱり決まらないことに正直戸惑った。こういう商売もあるのだということを知り、農業ならではの制度やその不安定さに困惑することは度々ある。

また、まだ規模が小さく採算はとれていないだろうが、夏イチゴの栽培もしている。菓子店は非常に喜んで買ってくれるが、傷みも早いので、生鮮出荷以外に加工することも考えなければいけない。加工といえば、菓子店ではリンゴの業務用加工品を必要としているが、秋田県内ではつくっているところがないという話を聞いた。こういうニーズがあることが分かれば、我々も取り組んだかもしれない。

いずれにしても、秋田県で使われるものは秋田県で加工されるようになればと思っている。

●藤岡部会長

今、建設関係業者が農業に参入するケースが全国で増えている。そういう方々の話を聞くと、例えば公共事業中心の業者にとっては、契約段階で金額が決まっていて、途中で変更契約などがあつたとしても、最後には契約どおりの金額が間違いなく入るとするのが当たり前ののだが、橋本委員の話にもあつたように、農業では最終段階まで価格が分からないという不透明さがあり、農外からの参入者は最初にそこに戸惑うということだ。

橋本委員の会社では、農業にも建設業あるいは公共事業の契約手法を利用してみてもいいのではないかと思う。なかなか難しいかもしれないが、最初に値段を決めることで、もっと農業はやりやすくなるのではないか。

鷹田委員は、何か意見はあるか。

◎鷹田委員

品川のアンテナショップには、私が代表を務める直売所から毎日、生鮮産品を出荷している。東京に行った際に立ち寄ってみると、こちらが100円で出荷したものが138円～140円位で売られていたりするが、そんな値段で売れるわけがない。採算を取らないといけないからだろうが、それならば、鮮度が下がらないうちにすぐ周辺にあるレストランで使ってもらうことはできないのか。先日立ち寄った際は、トマトがひび割れて汁が出ていたので、私が買って捨てた。発送時間ぎりぎりに摘み取るなどの努力をしたとしても、商品に対する目配り、気配りがなければ、アンテナショップには生鮮産品は置けない。

グリーン・ツーリズムに関しては、私も20年ほど前から修学旅行生の受け入れをしており、農業体験と併せて食事や宿泊をしてもらっているが、帰る時にはやはり涙を流して帰る。そういう子たちとは、十何年経ってもいまだに交流があり、うちの農産物を送ってやったりしているし、その子たちも「秋田の物があると、つい目が行ってしまう」と言う。グリーン・ツーリズムで秋田を訪れた子たちに将来再び訪問してもらおうという点に着目して、首都圏に売り込んでいくということも農業振興の一つの方法ではないかと思う。

米に関しては、何だかんだ言っても秋田の主要作物であるから、先ほど、きりたんぼやピザの話があったように、コンビニなどの大手流通ルートに商品に乗せていくべきだと思う。私の地元にはかつて潰れかかっていた精米工場があり、焼きおにぎりなど色んな商品を展開してもなかなか立て直すことができなかったが、ローソンにグラタンを売り込んだところ成功し、今は安泰である。そういう大きなルートに乗せることが一番大切ではないだろうか。

●藤岡部会長

長谷川委員からは何かあるか。

◎長谷川委員

先ほど丹羽委員から話のあった米を使ったピザ生地に関連だが、5月に秋田市内の工業高校や農業高校、商業高校の高校生と秋田市、JAとで、6次産業化のプロジェクトとして、1個120円から130円くらいの米粉を使ったパンをつくって売るという取組を行った。結果、1ヶ月で約8万個、金額にして約1千万円売れ、販売先である大手コンビニの力もあるだろうが、これは非常に面白い結果が出たと感じた。

6月以降も高校生と打ち合わせを重ねているが、今後どんな食材を使っていこうかと検討する中で、客が買いやすい値段のお腹いっぱいになる商品、あるいは軽食に合う商品でも、100円から200円という価格からすれば、米粉と加工用のトマトを使った場合、原価はかなり安くなり、そういうものを使っていこうという話になっている。数社のコンビニ、秋田市

内のスーパーも販売でバックアップをしてくれるということであった。マーケティングが確実に行われ、販売先がきちりとあって、価格設定もしっかりしていて、食材も全て地元秋田産ということであれば、県内も国内もまだまだ市場として可能性があると感じた。

「あきたこまち」の検定問題に関しては、県の方もご存じだとは思いますが、元々「あきたこまち」が出来たときから、通常の米よりも水分を多めにして炊かないと食味は上がらないという話であったかと思う。検定会では同じ釜、同じ水分と条件を統一して米を炊くわけだが、そもそも米はその年によって水分が違い、炊き方は時季によって変わるものである。それなのに、新聞などでそのような報道のされ方をすると、消費者は、あたかも「あきたこまち」の品質が落ちたかのように錯覚するのではないか。県議会でも色々追及されていたが、農業試験場の関係者は、反論とまではいかなくとも「あきたこまちの特性はこういうものだ」ということをちゃんと伝えた上で、「より良い米をつくるために土壌改良などもきちん行っていきます」というような対応をしなければ、「あきたこまち」は廃ってってしまうと思う。

●藤岡部会長

今のご意見に大賛成である。私は、穀物検定協会がやっている食味ランキングという制度そのものにどうも納得できない。「あきたこまち」だけでなく「コシヒカリ」も、どの米でもそうだが、炊飯器や水加減、あるいは米の持つ水分量などによって、炊きあがりの味は微妙に異なる。私は東京都内の何十軒もの飲食店に米を売っているが、店によって「硬い」という人もいれば「柔らかい」という人もいるし、「去年よりも味が劣る」という人もいれば「今年は非常に美味しい」という人もいる。同じ米を出しているにもかかわらず、それくらい、人により、あるいは炊き方により差が出るということだ。だから、検定協会が行う検定だけでは一概に判断できないし、あのような検定は行うべきではないと思っている。

さて、まだまだ意見もあるかと思うが、ここで一旦休憩し、再開後は農業の周年化・6次産業化について意見を聞く。

(2) 農業の周年化・6次産業化について

① 取組の現状等について

□事務局（農林政策課長）

- ・資料により、検討テーマとして提案する理由と、6次産業化の概要や県・国の取組状況、全国の先進事例などについて説明

② 今後の推進方策について（意見交換）

●藤岡部会長

農業の周年化と6次産業化ということだが、まずは周年化についてお聞きしたい。米は周年ではなく単作だが、例えば畜産なんかは周年である。今は、キノコ類や花などを施設栽培

している人もいるが、秋田県で農業に周年で取り組むということは現場にとって難しいのか。あるいは、畜産や加工などは別として、何か周年で取り組めるものはあるのか。田村委員はどう考えるか。

◎田村委員

法人化して最初の頃は、生産は夏の間だけで、冬の間は当然雪が降るので仕事がないというところからスタートした。早くに法人化したので、自分のところに色々と視察がきたわけだが、「冬の間はどうしているか」ということを必ず聞かれるため、正直な話、そのときは「冬の間は休んでいるほうが金になる」と答えていた。実際、冬に花を栽培してみたことがあり、ハウスで暖房を焚くとそれなりの品質の花ができるが、それを市場に出したからといって高く売れるわけでもなく、かえって冬の方が安かったりした。なぜかといえば、南の方からどんどん出荷されてくるわけで、それは野菜も同じだ。

「やればやるほど赤字になる。赤字になるよりは何もやらない方がいい。」とは言ったものの、法人化すればそんなことも言っていられず、周年雇用にしなければ法人として長続きしないと思い、色々と検討した。夏は大豆やリンドウなどを植えて、冬の間は雪・雨が降っても大丈夫な施設栽培物があればということで、東北で施設園芸をやっているところ、例えばいわき市のトマト栽培や石巻市のイチゴ栽培などを視察しに行ったりした。しかし、実際に自分たちで取り組むかという話になったとき、イチゴは金になるかという、観光農園にした場合は良いとしても、おそらく難しい。何せ、イチゴの産地は全国にたくさんあって、秋田県産のうち一番出荷量が多いイチゴでも、全国の名だたる産地に比べれば微々たるもので、そんな中で成功するかというとなかなか厳しい。トマトにしても、秋田では日照が足りない。視察先のトマト農家から言われたことでもあるが、秋田の場合、夏秋トマトは良い物が採れるので、夏秋トマトを売ったほうがいい。

冬場の生産は、なかなか難しい。

●藤岡部会長

結論としては、冬場は何もやらないほうがいいということか。

◎田村委員

そうである。

●藤岡部会長

なるほど。石垣委員は、冬場は何か生産しているか。

◎石垣委員

冬はやっていない。

●藤岡部会長

きのこや畜産など、委員の中で冬場に生産活動をしている人はいないか。冬は何をやって
いるか。

◎鷹田委員

冬はエリングギをつくっている。

●藤岡部会長

周年といえば、畜産も大事だと思うが、どうも私の周りを見ると、畜産関係、特に肉牛や
酪農などの飼養戸数が減ってきている。秋田県の畜産はどのような状況か。

□畜産振興課長

ご指摘のとおり、畜産については、酪農家も 130 戸くらいになっているので、各地域に行
くとパラパラという感じである。

周年化に関する話をすると、酪農については、規模が小さい場合には耕種との組み合わせ
が可能だが、毎日乳を搾らなければならないこともあって、組み合わせがなかなか難しい。
むしろ、昔から秋田県でも行われていたが、“夏山冬里方式”による肉用牛が良い。夏は地
区の放牧場に牛を上げ、その間は米や野菜をつくり、秋になって山に木枯らしが吹いたとき
に牛を下ろし、冬の間しっかり育てる、そういったシステムをもう一度見直すべきではな
いかと個人的に思っている。周年化で一番大事なのは、季節なり土地なりをいかに有効に使う
かということであるので、そういった点でも、畜産と組み合わせた農業を見直す機会ではな
いか。

●藤岡部会長

やはり、秋田県の周年農業というものは永遠の課題だ。これまでも色々な方策が組み立て
てきたかとは思いますが、先ほど田村委員が言ったように、コスト割れする。まして今、化石燃料
の価格が上がったり、電気料金が上がったりすると、それに更に拍車がかかることになるの
で、今、話があった“夏山冬里方式”だとか、あるいは私の地域で肥育されている比内地鶏
のような周年で飼えるようなものを組み合わせていくという方法になるのではないか。

先日、私は湯沢市の三関地区に行ったが、あそこの人たちは非常に稼いでいる。田んぼを
やりながら果樹も育てて、遅撒きでも採って、その後は春までセリを栽培する。これも周年
農業だなと思い、感心してきた。県南の人は、山形県に近いせいもあってか、非常に頑張る。
北の方では、大館や鹿角あたりの人、岩手県や青森県に近いせいも、頑張る。県の真ん中
あたりが一番、秋田の言葉で言う「からっぽやみ」農業で、まず、仕事をしない。仕事をし
ないから金がないのは当たり前だ。もう少し一生懸命やる気持ちがあれば、まだまだ何か方
法があるはずだ。その辺のところは、石垣委員はどうか。

◎石垣委員

私の地域で田んぼをやっている方々は最近、減反のために、冬場の需要が多いネギを作付けしている。「陽気な母さんの店」でも、ネギは一年を通して売れるので、直売所に入っている人には一年いっぱいネギを出してくれるようお願いしている。私の家でも2～3反歩、息子がネギを作付するようになったが、ネギは他の作目ともうまく組み合わせられるのではないかと考えている。特に、「きりたんぼ」が冬場の商品なので、それに合わせてネギ、ゴボウ、セリを販売できれば、お金になるのではないかと。

●藤岡部会長

私が考えるには、今、話があったように、生産活動を周年行うというよりも、11月あたりに収穫したものをうまく貯蔵して、少なくとも正月までは引っ張って売る。そして、せめて2月か3月の中旬あたりまでは休んだとしても良いと思う。雪消えを待って始めるくらいの気持ちで取り組みれば、冬場はただ遊んでいるという感じにはならないのではないかと。

長谷川委員はどう考えるか。

◎長谷川委員

冬場の話をすれば、果菜類を栽培するとなるとやはり日照が少なく、特に11月から1月、2月の中旬までは、暖房を焚こうが何をしようが、光が入らないことには作物はあまり良くならない。2月以降になればトマトも可能かもしれないが、化石燃料で温度を補ってやっていく方法では、おそらく採算割れになるだろう。その点で、農業試験場旧跡地での地下熱を活用した県のモデル事業に対しては、大いに期待していきたい。

菌床椎茸はというと、国内シェア率では長野県が高いのだが、ここ5年くらいで色々な企業が参入しているし、農家は県や国の補助事業を使って3分の1とか2分の1の施設整備費を負担しながらやっているような状況だが、多分、減価償却はできていなくて、数をこなして何とか頑張っているというのが現状かと思う。スーパーのバイヤーによると、きのこ類の販売で、椎茸は5年ほど前までは1週間の内5日間はトップで売れたが、現在はエリンギやぶなしめじなど色々な種類のきのこ類が椎茸より安価で販売されているので、椎茸は、特売を行うなどしても2日間位しか売上げトップを維持できなくなっている。ぶなしめじやエリンギなどが60円台で販売されている現状で、椎茸を98円か90円以下で小売りされることは生産者にとって結構厳しく、採算割れにつながりかねない状況になっている。

降雪量が少ない秋田市内でも、やはり、直売所などでは1月の小正月頃から3月頃までは地場産のものが少なくなる。そこをどうしようかというのは、おそらく、石垣委員をはじめとする直売所の方は非常に悩んでいるところだと思う。

その対応策の一つに、ハウスを使って栽培するという方法がある。私は農協職員でありながら自分でも色々栽培していて、ネギを6月下旬にハウスに定植している。最初に土寄せをしてしまい、秋田県内、雪が降って物が無くなりそうな1月頃から3月まで出荷していく。そうすれば、店には物が無いので間違いなく売れる。例えば、地場産の「寒締めネギ」というように、プレミアム商品として売る。冬場の寒さによって糖を出し、甘みがいっぱい出る

作物は実は結構あり、私の地元の直売グループの方も、冬場の園芸作目をどうするか検討する中で色々試してみたところ、成功した例が色々ある。

●藤岡部会長

今、発光ダイオードを使った施設型の野菜工場のようなものが全国的に出来てきているが、秋田県でもそういう動きはあるのか。

□事務局（農林政策課長）

一般的に言うところの「植物工場」だとすれば、実は30年くらい前からある言葉で、色々な企業が取り組んでいる。1次ブームのときにうまく成功した例が、キノコ類で知られるホクト株式会社である。今、3次目くらいのブームになっていると言われていたが、秋田県内でよく取り上げられるのが、横手精工株式会社のアイズプラント栽培だ。弱電関係の工場、密閉型の生育システムで生産に取り組んでいる。

植物工場は今後も色々な形で出てくると思うが、日本全国見ても、商業として採算がとれる、つまり、補助金などを受けない完全な自力経営というものは、なかなかできていないというのが現状だろう。また、人工光だけではなく太陽光も併設している工場ということであれば、色々な作物もできるだろうが、果菜類、キュウリなどは日照がなければできないので、完全人工光の場合はそこが一番の課題である。秋田県の場合は、議会でも色々話題になっているが、県内の様々な業者、TDKや銀行等々と組み、低コスト型の植物工場をつくっていくということなので今、取り組もうとしているところだ。これは、生産はもちろん雇用も狙ったものであるが、まずは新しく異業種連携して、新しい技術を確認していこうというチャレンジである。まだまだ全国的に見ても確立した技術ではなくて、これからの技術ではないかと思っている。

●藤岡部会長

私の地域でも今、小中学校や高校の統廃合がだんだん進んで、廃校が増えてきている。TDKの空き工場以外にもそういう廃校だとかを利用して、新たな産業施設ができていけばいいのではと思う。

それでは、もう一つの大きなテーマ、6次産業化について議論を進めていきたい。

今は皆、県ばかりでなく国も、口を開けば二言目には「6次産業化」である。あたかも、6次産業化に取り組まないものは農業ではないというような口ぶりで、なんでもかんでも6次産業化を勧めている。確かに、生産から加工・販売まで取り組むというのは大事なことで、これに対する支援は大いに結構であるが、ややもすれば1次産業が食われてしまうような6次産業化をやっている例も結構ある。最初はうまくやっても、いつの間にか、2次、3次の部分に食われて、1次の部分が犠牲になると言ったらおかしいが、ほとんど成り立たなくなっているようなところもあるので、この辺のところは、三者がうまく連携して、皆が利益を得るような6次産業化でなければならないと思っている。

委員の皆さんは、6次産業化では何が一番気を付けなければならないか、秋田の場合は何

をメインにして進めていったら良いのか、ご意見はあるか。

◎丹羽委員

私は真ん中の2次産業に属する立場であるが、秋田県の良さを考えると、最後求めるところは6次産業化でも、やたらに「6次」という必要もないなと思っている。力のある人、ルートのある人から始めればいい。私なんかは東京の販売ルートがあるので、それを使って一緒にやりましょうと言っているだけの話であり、秋田県の良さというものを考えると、1次と3次の連結が一番合っているのではないかという気が非常にする。先日、県からグリーン・ツーリズムの情報誌「秋田ぐりーんのおと」をいただいたが、こんなに良い雑誌があったのかと驚いた。農家レストランや農業体験、道の駅や食堂もいっぱいあって、これだったらリタイアするまでに絶対に秋田中を回ってやろうと私は思っている。これこそ、関東の人が見たら本当に憧れる世界だ。秋田の良さを考えたら、一气呵成にできるのは“1次産業×3次産業”ではないか。この組み合わせによって、秋田の良さをすごく出せるのではないかと感じている。グリーン・ツーリズムで関東など色々な所からお客が来て、リピーターが増えていって、生産量も増えていったときに、その得意料理に使っている野菜なり色々なものを2次加工して、日持ちさせるようにして関東に届けようとか、そういうふうにもってあげればいい。秋田の得意なところから始めて、徐々に広げていった方が秋田にとっては良いのではないかと私は思う。

●藤岡部会長

非常に貴重なご意見をいただいた。千葉委員はこの6次産業化についてどう思うか。

◎千葉委員

部会長がおっしゃったように、今は皆が「6次産業化」「6次産業化」と煽っているような気がする。しかし実際には、秋田県の場合は6次産業化になっているのではないかなと私は思う。例えば、グリーン・ツーリズムにしてもそうではないか。さきほどお話があったように、農家で農業体験した方は、泣いて感激して帰って行く。また、農家は自ら生産した農産物を漬け物にして販売し、遠方から注文を受けることもある。秋田の特産品である「いぶりがっこ」にしても、夏場に大根を生産して、冬場に燻製などの仕事をする。それだって6次産業化ではないのかなと。私は素人なのでよくわからないが、秋田県は、実は6次産業化になっているのではないかなというふうに認識している。

●藤岡部会長

この6次産業化という言葉は、正に一人歩きしているみたいだが、昔から、秋田の農業とか農村というのは、春から秋までは外で仕事をして、冬場は漬け物だとかの加工をしたり、あるいは冬山に行って林業の仕事をしたりして、うまく周年で仕事を回していた。それが、本当に秋田らしい周年の仕事の仕方ではないかと思っている。なにも寒いときにハウスで燃料を焚いて、毎日雪かきしながら生産しなくても、今、話のあったグリーン・ツーリズムや

加工の仕事をするとか、あるいは、秋までにつくったものを冬の間に一気に販売に打って出て、夏場につくったものを冬場に売り切ってしまうとか、色々な仕事の仕方があって、それが秋田に合った周年の仕事の仕方ではないか。むしろ、農業自体が元々そういうものではないかと思う。そこのあたり、鷹田委員はどうか。

◎鷹田委員

私は直売所をやっていて、200名ほどの会員で年間売上は3億円にも上るが、今年6月の売上は昨年度に比べて更にプラス500万円であった。物が少なくてもこんなに売上が伸びるものかと思ったのだが、直売所もやり方次第であり、5年目に入った今は、例えば夏場は花を栽培し、ハウスのビニールを取らずに2棟か3棟残してもらって、そのハウスに10月頃、ほうれん草やチンゲン菜など何でもよいが葉物を植えて、1月末から2月、3月にかけて出荷したりしている。暖房を焚かなくても葉物ならできる。冬場が暇なリンゴ農家もハウスを建ててほうれん草を栽培したり、皆、そういった具合に冬場を過ごして、いわゆる“周年農業”である。

あとは、先ほど他の委員からもお話があったように、ネギやキャベツ、白菜などを採らないで雪の中にそのまま置いておくという方法。除雪機で雪を飛ばして少し掘れば簡単に出せるので、そうして貯蔵したものを出荷するにすれば、周年農業ができるかと思う。あるいは、ニンニクをたくさん生産して小屋に入れておいて、冬の間はその皮剥きをしたりだとか、私の場合は、花トウモロコシをたくさん植えて、暇だったらそれを出したりだとか。やり方次第で冬でも暇なしでやれるし、直売所の会員にも「冬に暇にならないように計画的にやってください」とお願いすれば、会員は、お金になるので頑張って取り組んでくれる。

●藤岡部会長

石垣委員の直売所では冬場はどのような状況か。やはり野菜などは不足するか。

◎石垣委員

大変不足する。午前中の早い段階で無くなるのが普通。私の直売所は会員が少なく、70名ほどで運営しているが、これからは応援要員を補充しながら新しい形態で取り組んでいかなければならないと考え、今、勉強しているところである。

6次産業化ということだが、この言葉を知る前から「陽気な母さんの店」で取り組んできたことが正にそうだと思う。個人が生産した農産物を持ち寄り、それにいかに付加価値を付けて売るかということを考えて、例えば乾燥野菜にしたり、1次加工や2次加工と併せて、新商品を開発したりしている。また、ただ販売するだけ、つくりっぱなしではなく、仕出し弁当などを通して食べ方も提案するようにしている。

私の直売所ではリンゴ農家が多いため、出荷後に残ったあまり値が付かないようなリンゴ、あるいは売り物にならないようなリンゴでも、少し手をかけることで商品にできないかと考え、昨年、リンゴの加工に取り組んだ。都会の女性は、あまりカロリーが高くなく、ちょっとつまめるお菓子を求めていると聞いたので、半生乾燥したリンゴをパックに入れて試験的

に販売してみたところ、ANAからは機内食に使えるかもしれないという話もあった。また、これまではリンゴを煮たものを商品にしていたが、それを更に凍らせてシャーベットのようにすれば、もっと付加価値が上がるのではというアドバイスもあった。こういった加工品に対するニーズをもっと開拓できれば、農協などを中心に地域全域のリンゴ農家で取り組むこともできるだろうし、産地全体で加工を進める仕組みにつながるだろう。

6次産業化は、地元の農産物に付加価値が付き、雇用も生まれるという点で一石二鳥と考える。

●藤岡部会長

加工、販売含め、6次産業化について何か他にご意見はないか。

◎田村委員

資料に由利本荘市の(株)秋田ニューバイオフィームの事例があるが、やはり、先ずはトップランナーを育てなければならないので、第2、第3のニューバイオフィームをつくる必要があるのではないかと思う。

昨年、震災が起きる少し前だが、宮城県大崎市に行き、法人化した集落営農組織の話聞いてきた。その際に聞いたことだが、宮城県庁の場合は、もう少しで売上げが1億に届くような法人、いわば伸びる見込みのある法人を継続して集中的に支援しているという話であった。話を聞いた法人はトマトの生産者で、加工所をつくった後にレストランも始めたのだが、そこも「ここは伸びる」ということで宮城県庁から集中的な支援があったようだ。

秋田県も、集落営農組織は既にたくさんつくったのだから、今後は、それに対する集中的な支援を行うべきではないだろうか。

●藤岡部会長

秋田県は多分にそういうところがある。立ち上げるときには行政も一生懸命応援するが、ある程度やると、後は知らないふり。やはり、ある程度になったら、それを更に伸ばしてやるという施策が必要だ。成功事例を基に更にステップアップしていくという仕組みにした方が、行政としても楽なはずだ。

□農林政策課長

秋田県の農政は、既にそういう仕組みになっていると認識している。事例を挙げると、田村委員が代表を務める(農)中仙さくらファームや、大仙市の(農)たねっこ、美郷町の(農)美郷サンファームなどであり、そういうところをイメージしながら我々は政策をつくっている。また、色んな支援策、補助事業を打ち出す際には、“排除の論理”なく、意欲のあるところには手を上げてもらえるようにはしているが、ヨチヨチ歩きのレベルでは、申し訳ないが取り合わない。ある程度高いレベルに達している方を支援して、トップランナーとして頑張ってもらいたいという思いで政策をつくっているのだというメッセージを発しているつもりだ。

宮城県のようにそれを明示するのか、我々のように行間に込めるのかといった違いはあるが、伸びしろのあるところを更に伸ばすという目的は同じであり、農林漁業振興臨時対策基金もそうした取組に使わせてもらっている。

●藤岡部会長

他にご意見はあるか。

◎鷹田委員

ハタハタの加工について1点。生や糶漬けのハタハタはよくあるが、半干しのハタハタはあまりないので、東京の方に送ってあげたら、非常に美味しいと喜ばれた。しかし、そのハタハタがメダカのように小さかったので、もっと大きいハタハタで半干しをつくったら売れるのではと、個人的に思った。

□水産漁港課長

先ほどアンテナショップの話があったが、水産物が少ないということが前々からの課題であった。石垣委員がおっしゃるように、大きいハタハタも加工品として売っていきたいという気持ちはある。

ハタハタは寿命が5歳で、1、2歳になると漁獲され始め、3、4歳が漁獲の主体となり、秋田では3、4歳の大きいハタハタの方が売りになる。秋田でハタハタが獲れるのはご存じのとおり12月だが、その頃のハタハタは成熟し、体に溜めたエネルギーを全て生殖器に移しているため、ブリコ、白子を食べてもらわなければ、秋田のハタハタの味を分かってもらえない。しかし、半干しにするには内蔵を全て取り除かなければならないので、痛し痒しだ。5月、6月でもハタハタは獲れるが、脂がのっているものの少し小さく、漁獲量も少ないので、なかなか加工に回らない。12月に漁獲したハタハタのうち、大きいものはブリコ、白子を楽しんでもらい、1、2歳の小さいものを加工品にすれば、有効利用が図られるのではないかと考えている。

●藤岡部会長

他にご意見がある方はいるか。

◎橋本委員

私は6次産業化というところまで到達していないので、農業の周年化について感じていることをお話しする。

私どもがつくっているグラパラリーフはビニールハウス栽培だが、1年中温度を保たなければならぬので、冬になれば夏場の稼ぎが全て飛ぶほど、冬場の燃料代がかかる。夏イチゴの場合は逆に冷やさなければならぬ。そのため今は、11月頃にはグラパラリーフの生産を止めて、残りの期間は薬物の栽培を試している。

最近、県では新エネルギー活用型周年農業実証事業ということで、農業での自然エネルギー

一の活用に取り組んでいるが、お金のかからないエネルギーを我々は求めているし、これが確立されれば周年農業もできるのではないかと期待している。

また、先ほど、菓子店ではリンゴの加工品を必要としているという話をしたが、自分でつくった農産物を自分で加工し、何かの原材料として更に売るといような取組も、周年化には必要ではないだろうか。

◎千葉委員

先ほど田村委員から雪中貯蔵についての話があったが、雪もエネルギーではないかと思う。実は、2年ほど前に、東京の業者から雪中キャベツはあるかとの問い合わせを受けたことがある。雪中キャベツは山形や北海道で盛んなのだが、普通に市場に出すよりもかなり高い値段で売れる。私も貰って食べたことがあるが、非常に甘くて美味しい。こういう付加価値を生むと言う点で、雪も冬場における農業の資源ではないかと感じている。自然エネルギーというと、バイオマスだとかに考えが行きがちだが、雪に目を向けてみれば、冬場野菜にも可能性があるのではないかと思う。

●藤岡部会長

他に何か意見はないか。県からは何かあるか。

□農山村振興課長

私どもの課でやっている仕事の一つに耕作放棄地対策があり、「NPO法人あきた菜の花ネットワーク」という組織は遊休耕作地に菜の花の種を植え、花を楽しんでもらい、種を油にするという活動をしている。そもそも、この活動の理念はバイオディーゼルを普及させることであり、この組織には非常に期待を寄せている。また、こういった活動がもとになって、大館市の釈迦内地区では「釈迦内ひまわりプロジェクト」と銘打って、耕作放棄地を利用したひまわり油づくりに取り組んでいる。こういった取組が波及していくことで、6次産業ができるきっかけになればと思っている。

●藤岡部会長

さて、色々な意見が出た中で、やはりグリーン・ツーリズムが前面に出ていた気がする。我々からすると何気ない田舎の暮らしや仕事など、当たり前の原風景に都会の人は感動する。小さい子どもは別にしても、これまでディズニーランドや色んなテーマパークに行っていた人は、もう、そういうものに飽き始めている。今、時間とお金に余裕がある人たちが何をしたいかという、現地に行って色んなことを体験することだろう。田植えであれ草刈りであれ、我々が普段やりたくないと思うようなきつい仕事が逆に観光の目玉になるのだということをよく聞かされる。長野だとか四国の方では、とんでもないところに観光客を連れて行って見せている。こんなところに人が来るか、というようなところにある。我々が行きたくないようなところや、やりたくないようなことに目を付けて、グリーン・ツーリズムでうまく活かせば、秋田県にはまだまだ可能性があるのではないかと感じている。

また、さきほど水産についての話もあったが、他県では秋田には海がないと思う人がいるほど、魚がさっぱり表舞台に出てこない。夏の牡蠣なんかは三陸産と比べものにならないほど美味しいし、男鹿の鯛やフグなど、色んな水産物が秋田にはある。水産に限らず、行政が横の連携をもっと上手に行えば「食・農・林・水・観」とつながるのではないか。そのあたりの議論は、次回また深めたい。

意見が一通り出たところで、本日の専門部会をしめる。

— 議事終了 —