

平成24年度秋田県総合政策審議会 第3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8月22日(水) 12:45~15:30

2 場 所 農業試験場 大会議室

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)

講師

深 沢 義 一 (農事組合法人美郷サンファーム代表)  
中 塚 総 紀 (株式会社岩城のかあさん代表)

県

湯 川 智 行 (農業試験場 場長)  
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長)  
千 葉 俊 成 (農林水産部農山村振興課政策監)  
渡 辺 兵 衛 (農林水産部水田総合利用課長)  
熊 谷 讓 (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)  
沼 田 行 英 (農林水産部森林整備課長)  
齊 藤 ルミ子 (観光文化スポーツ部観光戦略課地域振興班長)  
難 波 良 多 (観光文化スポーツ部秋田うまいもの販売課政策監)

#### 4 部会長あいさつ

本日の専門部会は、午前中の「農事組合法人たねっこ」や農業試験場の現地視察に加えて、講演を組み入れたものになっている。

現地視察については、昨年も予定していたものの委員の皆さんの日程が合わず、行うことができなかったが、今年ようやく実現した。

本日お越しいただいたお二方の御講演と併せて参考にしながら、より活発な意見交換ができればと思っているので、宜しくお願い申し上げます。

#### 5 事例発表

##### (1) 6次産業化への取組について

###### ■農事組合法人美郷サンファーム代表 深沢 義一 氏

・同法人による直売所・農家レストラン・農家民宿の総合施設整備事業に関し、取り組むに至った経緯や実際の事業効果、今後の方向性などについて発表していただいた。

##### (2) 県産農産物等の加工事業への取組について

###### ■株式会社岩城のかあさん代表取締役社長 中塚 総紀 氏

・「置き葉」方式の高齢者向け配置食・在宅生活支援サービス「おかず箱」など、同社が地域生産者等と連携して行う農産物等加工事業について発表していただいた。

#### 6 意見交換

##### (1) 次年度の予算・施策への提言の素案について

###### ① 他部会委員等からの意見について

###### ●藤岡部会長

今回は、第1回、第2回の専門部会で皆さんから出していただいたご意見と、先日書面で提出していただいた追加のご意見をプロジェクトごと、取組の方向性ごとにまとめた資料1の提言書素案を基に、追加のご意見をいただきたいと考えている。なお、提言書素案は、事務局で行間を読んで作成している部分もあるので、修正すべきところがあれば、それについてもご意見をいただきたい。

先ほど申し上げたとおり、事例発表をしてくださった深沢さんと中塚さんにもご参加いただく。

最初に、本部会に属さない総合政策審議会委員から、農林水産業関係についての意見があったそうなので、事務局から紹介をお願いします。

###### □事務局（農林政策課長）

・資料により、新農林水産ビジネス創出部会に属さない総合政策審議会委員からの農林水産業関係についての意見について、事務局から説明

●藤岡部会長

今の事務局の説明について、何か委員の皆さんからご意見やご質問があれば、お願いします。ないようであれば次に進むが、県からは何かあるか。

□事務局（農林政策課長）

当部会においても、これまで、水産業を含めて、県産農林水産物の加工等による高付加価値化に関するご意見をいただいているので、それらを踏まえて提言書にまとめたい。

●藤岡部会長

委員の皆さんからは特に意見等はないようなので、次に進む。

② 次年度の予算・施策への提言の素案について

●藤岡部会長

では、次年度の予算・施策への提言の素案についてのご意見を伺う。素案には、4つの提言という形で、これまで皆さんから出していただいた意見が書かれてあるが、最初に、提言1の流通・販売対策について、追加のご意見や修正すべきところなどをお聞きしたい。

具体的な提案などを行う意見交換はこれが最後となるので、皆さんからは思う存分意見を出していただきたい。

◎丹羽委員

先日、比内地鶏についての追加の意見を書面で提出したのだが、今日、それに関する説明を県が行ってくれるということだったので、改めて申し上げる。

比内地鶏の売上げが年々減少しているのではないかと思う。私の会社では、名古屋コーチンから薩摩地鶏まで色々と試したが、比内地鶏のガラでとったスープが日本一美味しいと思う。しかし、肉は「しない」（硬い）。由利本荘地域では親鳥を食べる風習もあり、秋田の方々は平気なようだが、私が東京の自宅に比内地鶏の肉を持ち帰ると、娘や孫は一口食べただけで「こんな硬い肉は美味しくない」と、もう手を付けない。

これでは、美味しいスープが取れるガラをいくら使いたくても、飼育数は増えない。これはもったいない。比内地鶏としてのブランドは確立されているので、セカンド・ブランドとして、肥育日数を減らした、もう少し柔らかく食べやすい肉を“比内若鶏”などという名前で売り出したらいいのではないかと思う。「比内地鶏は、これだけの肥育日数をとったからこの肉質なのだ」といくら東京の人に説明しても、美味しいと言わないわけだから、少し考え直してもいいのではないか。

□畜産振興課長

丹羽委員がおっしゃるとおり、比内地鶏の出荷は平成20年の78万羽をピークに、今は52万羽弱まで落ち込んでいる。これは、景気の低迷などによる消費の減退で売れなかったため

に、現場で生産調整をしていることによる。そのため、生産から撤退する農家も見られるが、最近では需要が伸びてきており、生産がそれに追いついていないような状況も見られる。

比内地鶏が硬いというお話については、流通現場では余り聞かない。ただ、値段が高いので何とかならないかというような話は我々も承っている。硬いのは、雌の場合、雄の場合で色々原因があるが、比内地鶏の肥育には基準を設けており、雄では大体 100 日、雌では 150 日以上を目安にして肥育したものを比内地鶏というブランドにしている。それは、美味しさと関係があり、雌の鶏はちょうど性成熟する少し手前の頃が一番脂も乗って美味しが増すため、関係者などと協議して、晩熟な比内地鶏の雌については 150 日、雄については 100 日としている。

そうは言っても、課題も様々あるので、今、畜産試験場では、鶏の性成熟を早める品種改良や、高タンパクの餌を与えることによる飼育期間の短縮など、色々な研究に取り組んでいる。

また、丹羽委員がおっしゃった、肉質が柔らかいタイプの比内地鶏を別のブランドで売るということに関しては、実際、市場のニーズが非常に多様化してきていることもあるので、畜産試験場を含め、ブランド協議会の場などでも議論していきたい。

#### ◎丹羽委員

それと、もう 1 点、先日書面で意見したが、肉用牛について。秋田には「由利牛」や「秋田錦牛」など色々なブランドがあるが、個々のロットが小さく、基本的には全国区のブランドにはならないため、県では「秋田牛」というブランドで括って売りだそうとしているとのことで、それは非常に良いことだと思う。

しかし、全国的に黒毛和牛の売上げが減ってきている中で、従来のように自分たちのブランドを自分たちだけで売ることが難しいのではないかと。であれば、神戸牛や米沢牛など、“おらが村”の和牛ブランドが全国にあるわけだから、秋田がリーダーとなり、自分たちのブランドを売りたいという産地を全国から集めて、和牛サミットのようなイベントを開催し、そこで「秋田牛」の名前を売り込んだらいいのではないかと。

#### □畜産振興課長

まさに委員のおっしゃるとおりだと思う。

秋田は今、肉用牛振興に向けて盛り上がっているところであり、7月20日には秋田牛ブランド確立のための推進協議会が出来たところである。この協議会を中心に、和牛サミットの開催なども含めて、全国展開に向けた議論を深めて参りたい。

それには、生産者だけでなく、流通業者やエンドユーザーの方々のお知恵もお借りしていかなければならないので、今後ご意見を頂戴したい。

#### ◎藤岡部会長

それでは次に、提言2の担い手・基盤整備対策について、委員の皆さんからご意見、ご要望などあればお聞きしたい。

## ●田村委員

担い手対策についてであるが、我々もそうだし他の農業法人などに聞いても、必ず担い手の育成に問題を抱えている。私の会社には一度辞めたことがある従業員がいるが、戻って来たのは、法人化によって就労環境が整ったことが大きく影響している。新規就農者の定着を図るための環境整備という点でも、やはり、農業経営の法人化が必要であると思う。

また、新規就農者向けの制度として「青年就農給付金」や「農の雇用事業」など色々あるものの、実際に営農するとなると、「フロンティア育成研修」のような技術研修等が必要である。しかし、秋田県内で行われているのは農業試験場などの限られた場所だけであり、研修を受けたくとも居住地から通えないために断念せざるを得ないこともあるようだ。

そこで、ある程度成熟した農業法人で研修生を受け入れるなど、それぞれの地域で人材を育てられるような環境を秋田県内につくっていただきたい。

## ●藤岡部会長

後段の新規就農者向けの技術研修などに関してはどうのような状況か。

### □農林政策課長

それぞれの地域の法人や先進農家で、最短1カ月から1年未満までの研修を行った際に、県が研修先に助成金を支払うという制度はある。ただ、「青年就農給付金」は出ないし、例えば研修が終わった後に独立自営する場合には、今の制度では研修期間が1年未満なので、カバーできない状況である。

今、県の技術研修の柱となっているのは、農業試験場などの各試験場での「フロンティア育成研修」であるが、地元で研修できるような法人等があるようであれば、そこである程度長い期間しっかり研修を行ってもらうことで、研修制度として活用できるし、新規就農者の要望にも応えられるのではないかということが、田村委員のお考えと理解する。

我々としても、今ある制度が少し中途半端な形になってしまっているので、田村委員からのご意見も踏まえて、研修制度を質・量ともに強化できるよう、見直しに向けて検討させていただきたい。

## ●藤岡部会長

「青年就農給付金」は今年度から始まった制度であり、年間150万円が国から給付されることになっているかと思うが、今、秋田県ではどのくらいの申請があるのか。

### □農林政策課長

「青年就農給付金」には「準備型」と「経営開始型」の2つのタイプがあるが、「準備型」は、就農に向けた研修を受けている方々に対し、研修期間中の様々な費用を賄うために給付するものであり、「経営開始型」は、実際に独立自営就農した場合に、最初の5年程度は経営がなかなか安定しないので、その所得の下支えを行う目的で給付するもので、この2つを通算して最長7年間、給付金を受けられる。

今、細かい数字は手元にないが、「準備型」に関しては 30 人前後、「経営開始型」は 120～130 人前後の申込みがあると記憶している。全国的に希望者が国の見積よりも多く、予算が足りないのではないかという話もあるが、鳴り物入りでやった事業であるし、足りなければ国も補正するのではないかと思う。

#### ●藤岡部会長

「人・農地プラン」を作成しなければこの給付金制度は利用できないかと思うが、「人・農地プラン」に関しては、県内でも市町村によって作成の進捗度に非常にバラツキがあり、早めに進めているところもあれば、殆ど手をつけていないようなところもあるように思う。その辺りの状況はどうか。

#### □農林政策課長

藤岡部会長がおっしゃるような状況である。包括する地域全ての分を作成してしまっている市町村もあれば、全く手つかずの市町村もある。それぞれの地域事情はあるかと思うが、これが作成できないがために本来もらえるはずの「青年就農給付金」等がもらえないということがないよう、県・市町村共に担当者が現場に行き、努力をしている。が、いかんせん、集落の総意としての合意を得なければならぬわけで、個々の農家からすると作成には大きなメリットがないように思われてしまい、なかなか進まないケースがある。

しかし、地域の将来を背負って立つ若い担い手を支援できるかどうかということでもあるし、最初からパーフェクトなプランでなくとも良いことになっているので、それぞれの地域で思うところは様々あるだろうが、割り切って取り組んで欲しい。

#### ●藤岡部会長

担い手・基盤整備対策について、例えば冬期農業に関しては、何か意見はないか。

#### ◎橋本委員

提言書にもあるとおり、農業生産において低コストエネルギーが活用できるようになれば、冬期の農業経営にも道が開ける。引き続き、県には実用化に向けて重点的に取り組んでいただき、我々も県の事業を参考にして取り入れたいと思っている。

#### ●藤岡部会長

先ほど発表していただいた深沢さんは、まさに周年農業に取り組んでいる方かと思うが、秋田県の周年農業には、何が重要と思うか。周年農業は秋田県にとって永遠の課題であるが、何かアドバイスがあればお聞かせ願いたい。

#### ■深沢氏

会社をつくれれば、周年農業をやらざるを得ない。その上では、女性のパワーをいかに活かすかということが非常に大事だと思っている。

また、提言の中に「雪中貯蔵」や「冬期間に加工」とあるが、私も、冬場に無理をして生産するのは止めた方がよいと思っている。コストがかかって採算がとれないものは続くはずがない。そういう点では、やはり、漬け物の製造だと色々な方法があるのではないかと。私がなぜ餅加工を始めたかという、気温が暖かいと餅にカビが発生し、それが生産上のネックになるため、冬場だからこそ取り組めると考えたからである。

### ◎千葉委員

深沢さんのお話にもあったように、「いぶりがっこ」などの漬け物についても、冬の農業ではないかと思う。また、深沢さんが取り組んでいる餅加工も、昔から秋田の農家では干し餅などをつくっていたし、これもまた冬場の農業だろう。それらをいかにビジネスにしていこうかということではないだろうか。

また、ヨーロッパなどにおいては中産階級の人がバカンスに行く。ある社説に載っていたのだが、冬、長野県や岐阜県にオーストラリア人のご夫婦がバカンスに来るそうだ。何故、賑わいを求めて東京だとか大阪だとかに行かないかという、心を休めたり、地域の人に接したりするためのバカンスだからだということだ。

ヨーロッパ人は冬と夏に長期のバカンスをとるので、彼らをターゲットにすれば、グリーン・ツーリズムを地域産業にできるのではないだろうか。

また、今日、「農事組合法人たねっこ」の視察をさせてもらって感じたのは、やはり集団で取り組むということが大事だ。小規模農家がそれぞれ農業をやっても、借金ばかり抱えて農業を止めてしまうケースが少なくない。また、若い人が新たに農業を始める場合にも、独立営農で生計を立てられるのかという不安が大きいようだ。そこで疑問なのだが、県では、一方では集落営農を推し進めておきながら、もう一方では若い担い手の独立営農も支援している。はたして、その若い担い手は最後まで面倒を見てもらえるのか。例えば、秋田県で農業をやりたいと他県から来た人を独立後もサポートする体制はあるのか。

### □農林政策課長

「“秋田で農業を”推進事業」ということで、県外出身の方を秋田に呼び、秋田で農業に取り組んでもらう事業を設けている。卒業するまでの間しっかりサポートしたいということで、毎年希望者を募集するのではなく、2年間で5名に限定して行っている。基本的には2カ月間の予備研修をした後にそれぞれ農業法人で雇用就農してもらい、2年間勤めてもらった上で、引き続きその法人に雇われることもあれば、身につけた技術をもとに独立することもある。現に、京都から秋田に来られた方が美郷町の先輩農家で2年間勉強し独立したが、このときは、秋田での研修初日からその方をサポートするチームを組み、農地を持ち営農し始めた後も地域でしっかり支援を行った。住居などの経済的な支援はもちろん、何よりも技術的・人的サポートが必要ということで、地域振興局を中心に様々な方がチームを組んでフォローする体制を敷いている。今年度から2期目がスタートし、新たに5名の方々がそれぞれの地域で頑張っているところだ。

## ●藤岡部会長

他に、担い手・基盤整備対策に関して、何かご意見はないか。

なければ、次は提言3の産地対策に関するご意見を伺う。

今日は、会場が農業試験場ということで、試験施設やほ場を見学してきたが、提言書素案の中にも「あきたこまち」の特A問題などが入っている。これを話し合うにはちょうど良い場だと思うが、何かご意見はないか。

## ◎田村委員

「あきたこまち」が穀物検定で「特A」から外れたとき、秋田魁新報社から私の元に電話が入り、どう思うかと聞かれた。そのときは、原因は天候不順によるもので、実際に食べれば美味しいと建前でお答えしたが、本音では、その原因は未だに収量のみこだわりの秋田県の体質にあるのではないかと考えている。

確かに収量は大事だが、我々末端の生産者の殆どは、安全・安心は当然のことながら、特Aから外れたとしても実際はそんなに困るわけでもなく、現場の技術指導も“先ず収量”である。収量が減れば収入が減るのだから当たり前のことであり、最後は肥料・農薬類の加減に振り回されているのだが、そろそろ我慢する時期にきているのではないだろうか。少しでも収量を増やすことで収入を増やそうという、そういう考えは捨てなければいけないと思う。黙っていても米が売れる時代は終わったし、例えば岩手県なんかは半分以上が特別栽培米かと思う。売れない県はそうのように努力するのだが、秋田県は今まで米が売れていたものだから、努力をしなかった。今、そのツケが回ってきているのではないだろうか。

## ◎藤岡部会長

今、意見のあった米の量や質の問題については、県から何か説明はあるか。

## □水田総合利用課長

田村委員がおっしゃったように、農業生産全般において、収量を上げることが生産者の究極の願いになっていると思うが、行政として、それを特に否定するものではない。しかし、米については、収量を上げるために肥料を与えすぎるときらいがあるので、今のところ、肥料をあまり与えずに土づくりをすることで食味を保ちながら、ある程度の収量も確保するというような方針で進めている。加えて、「特A」問題への対応として、県北なら県北、県央なら県央の、それぞれの土壌にあった施肥体系など、食味を向上させる栽培方法を見つけるための取組を進めており、ゆくゆくは、地域毎にマニュアル化し、生産現場で活用できるようにしていきたい。

また、新品種の開発については、“ポスト・あきたこまち”という視点から、「あきたこまち」を凌ぐ食味の品種を開発しようということで、取り組んでいる最中である。

収量に関しては、きちんとした分析ではなく一般的な話としてだが、県南地区の方が収量に走りやすい傾向にあると、普及指導の現場から聞いている。これについては、施肥をある程度控えつつ、味を追究した米づくりに向けた指導を行っていきたい。



### ◎田村委員

農業試験場には、毎年調査に来ていただくなど非常に熱心に対応してもらっていて、感謝している。私が一番信用しているのは農業試験場であり、何かで迷ったときには、農業試験場に聞くのが間違いないと思っている。

### □農業試験場長

嬉しいお言葉をいただき、感謝する。

午前中の視察でご紹介したとおり、現在は「秋田96号」、「秋田97号」の品種登録を進めているところであるが、“ポスト・あきたこまち”を狙えるような品種の開発にも取り組んでいるところであるので、ぜひご期待いただければと思う。

### ●藤岡部会長

他県へ行って見ても、農業の盛んなところは試験研究機関がしっかりしている。結果は1、2年で直ぐとはいかず、最低でも10年程のスパンでなければ出てこないが、そこに県が投資できるかどうか将来が懸かっている。民主党のある議員のように、予算を削れば良いというものではなくて、他の行政機関に対する見方とは別の見方で試験場等を評価してくれる県知事や県議会議員がいなければ、秋田県の農業は伸びていかないと私は思う。

他に何かご意見はないか。

### ◎長谷川委員

私も米の話をさせていただく。

前回、「特A」の問題について話した際、穀物検定の性質からしてそれほど気にすることではないという趣旨の意見を申し上げた。しかし、表向きの評価が「特A」から落ちたことは、秋田米の販売戦略において非常に大きな問題ではないかと思うし、我々が思うほど農家が問題として認識していないということもまた、問題だと思っている。今年度の県事業でも全農グループでも、秋田米のブランド品質向上対策に取り組んでいるところであるが、今年1年で結果を残せるよう頑張っていたいただきたいというのが一つである。

もう一つ、新品種の開発については、今日、現場を見せていただいたが、「秋田96号」、「秋田97号」のうち「秋田97号」が非常に収量性もあるものの、晩生種という面では、県北・県南を含めると導入面積はそれほど多くなるのではないかなと感じた。

また、生産した物を売るということではなくて、売れる物を生産すること、どこにターゲットを設定して販売していくのかということを考えることが重要である。仙台などで「ひとめぼれ」が非常に少なくなっている中、岩手県では仙台のユーザーをカバーしようということで、「ひとめぼれ」を中心とした販売戦略をとっているはずである。秋田の農家はおそらく収量性が念頭にあるが、販売戦略の中で作付誘導を行っていかなければならない。

特に、秋田は「米の国」、「酒の国」と言いながら、醸造用米等の加工用米品種の作付が進んでいない。主食用だけで秋田県の稲作をカバーすることは当然不可能であるし、今は良い

品種も開発されてきているので、JAグループや県が醸造用米等の作付の誘導や売り込みを行っていかねばいけないだろう。

#### ●藤岡部会長

他に、野菜関係についてご意見はないか。秋田は他県に比べて特に野菜の生産で遅れをとっているかと思うが、石垣委員のご意見はいかがか。

#### ◎石垣委員

私は果樹主体の農家なので果樹に関して申し上げるが、隣県はリンゴの大産地・青森であり、また、秋田県の果樹農家は規模が小さい。

「秋田紅あかり」については、生産者としては加工用ではなく生食用ではないかと思っているが、生食用としての販売時期について、もう少し明確に農家に指導をしていただきたい。生産者側では「今が売り時」と考えても、まだ待つべきということであれば、他の品種や産地と競合してくるし、食味も落ちてくるのではないかと常に心配している。系統出荷だけではなく、農家が直接、消費者の声を聞けるような販売も併せて行わなければ、いくら良い品でも生産が拡大しないのではないか。生食としては、「ふじ」が出ない間に、一気に出荷できるような量があればいいのだが、ロットが小さいと市場でも相手にされず、結局は消えていってしまう気がする。

リンゴだけでなく、ナシでも新しい品種が出来ているが、それをどういう風に販売していくかということも併せて、考えを明確に打ち出して欲しい。

#### ◎千葉委員

出張で全国色々な場所を回る中で、使っている米の銘柄をアピールしているホテルをかなり見かけるが、「あきたこまち」が結構多い。しかし、まずい「あきたこまち」が出されているケースが少なくなく、おそらく秋田県内でつくられた「あきたこまち」ではないと思う。

そこで、新しい県オリジナル品種の「秋田97号」などを売り出すときには、“秋田県内でつくられた「秋田97号」というように秋田県産であることを明確にするなど、消費者が選びやすく、かつ、ブランド力の維持につながるような方策を講じて欲しい。

また、先々月、私の知り合いが経営している山梨県のワイナリーを訪れたが、温暖化の進行によりブドウの栽培が難しくなっていて、いずれは栽培できなくなり、産地は北上していくだろうという話であった。秋田県でも当然やっているかと思うが、10年度、20年後には一層温暖化が進んでいることを想定し、品種や作目に関する対策を講じていく必要があるだろう。

#### ●藤岡部会長

今の意見について、県から何か説明はあるか。

## □園芸振興課長

石垣委員からお話のあったリンゴについて、一大産地の青森県を隣に持つ秋田県として、どのような販売方法を考えているのかということであるが、委員のおっしゃるとおり、基本的には系統販売だけではなく、多様な販売方法にチャレンジしていく必要があると認識しており、取組を進めている段階である。「紅あかり」についても、昨年、“逸品ブランド”という、いわゆる首都圏向けの高級品として試行的に販売しているが、今後も系統出荷だけでなく、“逸品ブランド”としての販売や首都圏の果物専門店での販売などにチャレンジしつつ、アンテナを張って、産地として生き残れる販売戦略を実践していきたい。

## ●藤岡部会長

他に何かご意見はあるか。

なければ、提言4の高付加価値化対策について議論したい。これは、先ほどの事例発表でもあった6次産業化を含めて、農水産物に様々な付加価値を付けて販売するということであるが、グリーン・ツーリズムや直売など、幅広い意見が出ている。

鷹田委員、いかがか。

## ◎鷹田委員

私は農業試験場で開発された「あきた夏丸」もつくっているが、今年は九州から種を取り寄せて、先ほど試食した新品種「秋農試38号」に似た「虎太郎」というラグビー型のスイカを300ほどつくったら、あっという間に売れてしまった。「秋農試38号」は、私たちも手に入れられるのか。

## □農業試験場長

現在、一部ではあるが、県内でも作付していただいている。来年以降は、種の供給も進むと思うので、作付も拡大すると期待している。

## ◎鷹田委員

エダマメの「香り五葉」についても、道の駅ではヒット商品となっており、おかげさまで途切れることなく出荷できるので助かっている。

付加価値のつけ方ということで、今日色々お話を聞かせていただいたが、6次産業化やグリーン・ツーリズムなどは、なかなか簡単にいかない問題かと思う。ある程度の数の仲間がいてはじめて取り組めることであって、一人ではかなり難しい。一方、直売所はそれぞれ、一人ひとりの頑張りでも収入を増やすことができる。

私の本業はキノコ栽培であるが、7月からはスイカ、9月から翌年7月まではエリンギを栽培している。しかし、複数の種菌会社が倒産してしまい、種が手に入らなくて困っている。仙台にも種菌会社があるが、その種が合わなくて収量がとれなかったため、長野から取り寄せてみたものの、植えたらバクテリアが入っていて2カ月間栽培できなくなったりだとか、色々問題があり、今は森林技術センターに相談している。県内のエリンギ生産者は、以前11

人程いたが、今は6人程しかいない。種の確保が非常に難しくなっている。

とりとめのない話になり恐縮だが、いずれにしても、6次産業化には女性の力が必要と感じているので、頑張っていきたい。

### ●藤岡部会長

これほどまでに直売所が拡大し、売上げも伸びているのは、ひとえに女性の力によるものであり、男性ではここまでいかなかったと思う。

統計を見ても秋田県は女性による直売所や加工所等の起業数が全国一であるが、県内では暗いニュースが多い中、秋田県の農業は女性のパワーに助けられていると言える。

私の経験からすれば、男性はお酒を飲んだときは大きい話をするが、いざ、事を起こすととなると、全く駄目である。酒酔いから醒めると、殆どやる気を失っている。それが秋田県のこれまでの農業の実態だ。それを尻目に、冷静に起業などを進めてきたのが女性だが、私は、女性農業者だけに頼ることはそろそろ限界に来ていると思う。ここらで男性が本気を出し、新しいことにチャレンジしていかなければ、秋田県農業は駄目になると思う。

中塚さんは県外から秋田県に来たわけだが、県外出身者から見て、秋田県の農業や男性はものになると思うか。

### ■中塚氏

なかなか難しい質問である。

実は、私の会社では、にかほ市釜ヶ台の地元農家と一緒にトマト栽培にも取り組んでいる。最初、地元農家からは、農協にミニトマトを出荷するだけでは売上げにならないので止めたという話があったのだが、収量が少なくても単価が上がれば良いのではないかと考えて探したところ、いちごのような形をしたミニトマト「トマトベリー」が直ぐそばにあった。今は、由利本荘市の使われなくなったハウスを無料でお借りして、会社の男性スタッフも一緒になって栽培をしているが、最初は単に面白がってやっていたのが、2年目、3年目となった今では、美味しくて品質の良いものをつくりたいと、意識がどんどん高くなってきている。

そういうところを見ると、男性であっても、志が芽生えるような機会を増やしていけば、これからでもまだまだ進化していけるだろうと思うし、先輩農家と若手が実務的に交流を図る機会を定期的につくり、それを毎年継続していくことが重要なのではないかと感じる。

秋田の男性にも大いに可能性がある。

### ●藤岡部会長

励みになるお言葉をいただき、感謝する。

さて、4つ目の提言である高付加価値化対策に関してのご意見を、ということで進めてきたが、最後なので、これにこだわらず、他の3つの提言も含めて、ご意見をいただきたい。

### ◎石垣委員

私が代表を務める「陽気な母さんの店」はオープンして12年目になる。先ほど講師の中

塚さんからご意見があったように、私も若い人たちと連携をとりたいという思いがあり、農業近代化ゼミナールの方々に店の売り場を提供していたが、なかなか続かない。新規就農者に対しては色々な支援があるが、就農して十数年にもなる世代の農業者に対しては、そんなに大きな新しい支援策というものはなく、実際、その世代も大変難儀しているようだ。今日の農業法人の視察を踏まえて、個人経営はやはり難しいし、個々の経営体をうまく会社組織にして、地域農業を維持できるような体制づくりを進めるには、やはり、若い担い手と連携していくべきではないかと、今日つくづく感じたところである。

また、6次産業化については、私たちも小規模ながら取り組んでいるが、地元の主力となる生産物に少しでも付加価値をつけ、かつ、雇用を創出するためには、直売所の隣に加工所を建てるなど、農業以外の部門と連携した仕事づくりをしていかなければならないだろう。

## □農林政策課長

事業規模の大きい取組には国の事業を活用できるが、県単独事業としても、農業者が加工などの新しいビジネスに取り組む場合には、施設整備に支援している。

石垣委員がおっしゃったような、直売所の近くに加工所をつくるようなケースについては、国が出している色々な6次産業化関連事業のほか、県でも、国事業の過不足をカバーするような事業を新たにつくろうということで、まさに今、進めている最中である。直売所と加工所を組み合わせることで、例えば品揃えを豊富にしたり、一次製品のロスを減らしたりといったところを応援できるような事業を遠くない時期に出せるかと思う。

## ◎丹羽委員

今、道の駅に加工所をつくるなどの取組が少しずつ増えている。加工所については、保健所から許可を受ければ直ぐ稼働できるのだが、この加工所をもっと大きくして、道の駅以外のルートで売ろうとしたときには、その許可での品質・衛生管理レベルでは対応出来ない。

前にもお話ししたかと思うが、秋田米を使った餅を生つくねの中に入れ、全国で販売することで、県外での秋田米の売り込みを支援したいと思ったのだが、その商品が非常に売れており、秋から冬の間だけで40トンの餅を使用している。由利本荘地域には道の駅が6つあり、その全てが餅の加工所を持っているのだが、そこでつくっている餅はチルドでカビが生えるため、使えない。つまり、保健所の許可レベルでは良くても、外への販売には対応できないという状況である。

我々のように全国展開している会社は、施設整備や衛生管理をどの程度まで行っておけばどのような販売ルートに対応できるのかというポイントを心得ている。身内で作って身内で売る分には保健所の許可の範疇で良いのだが、事業拡大を図ろうとする場合には、施設を一気に大きくしなくても、ちょっとしたポイントを押さえることで可能になる。そういった点でも、ぜひ、我々のような食品業者の知恵を活用して欲しいと思う。

県内で行われている加工の取組を見ていると、あと少しだけ工夫すれば、もっと良くなるだろうなと思うことが多々ある。

最後に、私は秋田に来て10年になるが、藤岡委員のような秋田の男性が30人いれば、秋

田の農業は日本一だろうなと思っている。

### ◎長谷川委員

先般、エダマメを売りに首都圏に行ってきた際に、「仕事抜きで、秋田をどう思うか」と聞いてきた。よく言われることではあるが、秋田の人は人間力があって、出会う人が皆非常に魅力的だと、お褒めの言葉をいただいていた。そして、秋田の人のもてなしは素晴らしいとも言われた。ただし、インパクトが弱いからか、宣伝の回数が少ないからかは分からないが、首都圏では秋田に関する情報が非常に少なく、「裏日本」というイメージに止まっていて、秋田は宣伝が下手だという指摘も受けた。

グリーン・ツーリズムが十数年前にブームになって以降、県内でも直売所や農家民宿、農家レストランなど様々展開されてきたが、秋田には日本人が求めるおもてなしや環境、美味しい農産物などが揃っている。どうせなら「日本一の田舎」をフレーズにして、農家民宿やグリーン・ツーリズムなどで秋田県を売り込んでいったらどうか。

農家民宿の取組がそれほど進まない原因は、開業に至るまでの金銭面での問題、収益性などの経営面の問題、両方ある。先ほど、講師の深沢さんからもお話があったが、集客性を高めるための全県的なプロジェクトが必要ではないだろうか。それにより、もっと面白い展開が期待できるのではないかと感じている。

### ■深沢氏

せっかくの機会なので、私からも一言申し上げたい。

私は、有楽町にある「秋田ふるさと館」や品川にある「あきた美彩館」で年に数回、餅の販売をしている。つくづく思うのが、農家自身が仕事への内なる喜びを感じているかということだ。男性の場合はどうしても何俵増えたとか収量的な評価になるが、女性の場合は、東京などでの直接販売で消費者と触れ合うことがモチベーションにつながっているようだ。

地域には色々な女性グループがあるかと思うので、例えば、「秋田美人販売」などという形で、3日とか1週間だとかの短い期間でいいから、首都圏でテント販売を行ってはどうか。それぞれの直売の方々が代わる代わるに行き、直接、消費者と声を交わすのである。これは、長谷川委員がおっしゃったようなグリーン・ツーリズムの集客にもつながるのではないか。

また、常々思っていることだが、女性ならではの視点というのがある。私が直売所でアスパラを束ねて売ろうとしていたら、女性スタッフは、量り売りにした方が良いと言った。結果的に、これまで殆ど捨てたり近所に配ったりしていたB品も、全て売れるようになった。

農業に対するモチベーションを高めるためにも、女性などが首都圏などに販売に行く際の電車賃など、何かしらの補助をして欲しい。

それは、「あきたびじょん」など、県外の方に対する秋田県のPRにもつながっていくのではないだろうか。

### ●藤岡部会長

ありがとうございました。

では、一通り意見が出たところで時間になったので、第3回の専門部会の意見交換を終了する。今日の意見については、県の事務局でまとめて、後日、皆さんに提示されることと思うが、言い忘れた意見などがあれば、10月の最後の専門部会までの間に事務局にEメールなどで連絡していただきたい。

— 議事終了 —