

平成28年度知事と県民の意見交換会概要

テーマ：米に続け！新たなブランド品目の育成

日時：平成28年8月1日（月） 14：30～16：30

場所：美郷町宿泊交流館 ワクアス

(司会)

本日は「米に続け！新たなブランド品目の育成」をテーマに、知事と県民の皆さまと直接意見交換を行い、県政に反映させていくこととしたい。

(知事あいさつ)

県政の運営に役立てるため、毎年各振興局単位で行っている。知事には情報は様々入ってくるが、間接的なものが全て。実態を把握するため、最前線で動いている皆さんの今やっていること、今後どうやって伸ばしていきたいと考えているか、それにはどういう課題があるかを伺い、行政の施策とどのようにしてマッチングさせていくかという視点で意見交換したい。

【参加者自己紹介】

(A氏)

農事組合法人に就職して11年目。現在は総括主任という立場で、現場の流れを作ったり、若い職員の育成を行っている。300ヘクタールほどの水田で、主に米や大豆を生産し、他に学校給食センターに納める野菜を生産している。野菜の全量は法人の加工センターに移送し、そこから1次加工を行ったり、又は生のまま学校給食センターに納めている。

(B氏)

父・兄と肥育牛200頭、繁殖牛50頭の一環経営と、自家産の黒毛和牛の食肉製品の加工・販売をしている。大学卒業後、畜産試験場でフロンティア農業者研修を受講し、人工授精など繁殖に関する技術を学び、資格も取得。以前は肥育牛中心で繁殖牛はごく少数だったが、繁殖技術を学んだことで、大幅に繁殖牛を増やした。自宅に、加工場と販売店舗を併設。道の駅でも製品を販売している。平成22年に法人化し、父が代表で、兄と私が理事。

(C氏)

東京で働いていたが、東日本大震災後に実家に戻り、就農。原木シイタケ、長ネギ、西明寺栗などを栽培しており、直売などもよく開催して販売している。美術が好きで、稲わらのベッドを作ったり農業と美術を組み合わせた作品づくりを趣味で行っている。

(D氏)

以前は稲作一本だったが、米を減らし多角化経営に。畑作はトウモロコシ、オクラ、長ナス、ブロッコリーなど。ハウスではモロヘイヤ、ミニトマト、マスクメロン、キウイを栽培。わか杉国体の時に人が大勢来ることを考え、仕出し弁当を始めた。また、10年前からインショップを始め、現在県内21店舗に。大曲支援学校の児童・生徒の作業体験を受け入れ、大曲支援学校の給食の食材にしている。

(E氏)

農事組合法人下黒土アグリを立ち上げて3年になる。昨年還暦を迎えたが、基盤整備事業があり、法人化してもう少しがんばらないといけないと思っている。大規模化、機械化で省力化が進めば人がいらなくなってしまう、と思っていた矢先、メガ団地構想の話があり、地域社会を考えて取り組むことに。隣の上黒土地区の法人と一緒に経営している。人手が足りず、地域振興局を通じて高校生アルバイトの募集を行ったり、またメンバーの体調管理なども大変だが、みんなでがんばっている。

(F氏)

京都府出身。東京の大学に入り、就職したが、平成21年の「秋田で農業を」推進事業に参加し、身一つで秋田に来た。農業試験場での研修、農家での研修を経て独立。きゅうりをハウス4棟分栽培し、全量JAに出荷している。仙北地区農業近代化ゼミナール連絡協議会の会長を去年から務めており、「わかじえファーマーズ」という名前で販売活動も行っている。

### 【意見交換】

(司会)

これから意見交換に入る。積極的に取り組んでいることや悩んでいること、今後の展望などを伺いたい。

(A氏)

米約120ヘクタールの他、採取圃、原種圃もある。大豆は約100ヘクタール。野菜は様々な品種を6ヘクタール栽培しているが、全て加工センターに回している。加工の方はまだまだ需要があるので、もっと技術を上げていかないといけないところ。剥きえだまめは県外からも需要がある。大豆をクラッシュしたものは、栄養価が高く、カレーに混ぜたりするようで、コストを見直しながら今後の戦略を考えていきたい。

コスト削減も限界になりつつある中で、米では「ゆめおぼこ」の作付けを増やし、あきたエコライズ基準で作ったものを契約栽培で販売する。加工センターでは県版ハサップを取得し、衛生管理の向上、リスク低減に取り組み、外部へのアピールにもなっていると思う。米は法人専用の肥料を作って、米の平準化を図っている。加工については、野菜の生産性を上げることと加工の効率性を上げることで、売上を伸ばしていきたい。ブランド育成の答えは多分身近なところにあるのかな、と思っている。

(知事)

学校給食にはどのように取引を拡げているのか。

(A氏)

学校栄養士の方々の意見をもらったり、こちらから新製品を紹介したりして、連携している。

(知事)

湘南にトップセールスに行ったが、東京の方では、キャベツは1玉や1/2サイズでは売れず、カットしたものでないと売れない。マンション暮らしで冷蔵庫に入る大きさでないと。冷蔵庫に入りやすいように四角にパックするなど工夫が必要なようだ。これからはカット野菜の需要が増えていくだろう。

(E氏)

法人経営と、メガ団地経営それぞれに課題がある。

法人経営の方では、米や大豆の初期投資に経費がかかるが、なかなか補助対象にならない。大豆等の乾燥調整施設を整備できると、冬場の作業があるため通年雇用ができるので、今後検討していきたい。良かったこととして、基盤整備した圃場に地下灌漑設備を導入したところ、大豆の収量が大きく増えた。80ヘクタールの耕作面積のうち30ヘクタールずつのブロックローテーションも取り組みそうだ。

メガ団地経営の方では、簡易養育栽培（ウィズワン）のおかげで春先の定植作業が簡素化できて良かった。JAには値決め販売や外食産業への売り込みなど、がんばってもらいたい。3年前からの試験栽培で、リコピンの含有量や様々なアミノ酸の数値は他のトマトよりも高いという分析結果も出ているので、そうしたことを強みに売り込んでもらいたい。県の販売担当の支援もお願いしたい。

**（知事）**

自己紹介で、高校生のアルバイトを募集したとのことだが、対象は周辺の高校生か。

**（E氏）**

大曲農業高校に募集したところ、大曲農業高校から大曲工業高校や角館高校にも情報提供してもらい、計26人の高校生に来てもらっている。

**（知事）**

高校生のアルバイトは、まさにインターンシップ。後継者育成にも意義があると思う。地下灌漑設備は大変評判が良い。

**（B氏）**

子牛の健康管理に気を遣っている。和牛の子牛は病気に弱い。健康な子牛を育て、大きくして「秋田牛」になるようがんばっている。加工は、父が地元の人に安く提供しておいしさを知ってもらいたい、ということで自宅の近くに加工場を建て、そのままでは需要のない内臓系や希少部位に付加価値をつけた食肉加工・販売に取り組み始めた。さらに自宅敷地内に直売所を建て、直売所や道の駅で販売している。地元の幼稚園や学校給食センターから、牛井用やビビンバ用で使いたい、との要望があったことから、市場価格よりもかなり安く卸している。地元の子どもたちに食べてもらいたい、との思いから、採算度外視で提供している。

課題としては、肥育部門の規模拡大を目指しているが、子牛価格が高騰しているところ。ただし、枝肉の価格も高止まりしているので、頭数を増やしていきたい。頭数を増やしたら外部の雇用も考えたい。加工は全体の売上の1割程度で、販売量としても現状が適正なので現状維持の計画だが、余裕があれば、せっかく「秋田牛」というブランドができたので、インターネット販売などもやってみようと思っている。

**（知事）**

山形は牛肉の味噌漬けなどもあるが、秋田はそうしたものがあまりない。お土産品としては山形や岩手が進んでいる。結婚式の引き出物などのカタログ販売もない。

**（D氏）**

平成19年にナチュラルスタンスクラブ設立。自分も会員もあまり縛りがない「自然体」という意味。当時、自分の作ったものがどこでどのように売られているかが分からなく、また、スーパーでは県産品が3割しかない状況で、何とかならないものかと思い、会員計12名で設立した。

地元スーパーの協力もあり、インショップという形でオープンし、現在は県内スーパー21店舗や

肉屋などに農産物や加工品を卸し、販売している。会員は全県におり、大潟村や八郎潟町、秋田市や由利本荘市にもいて、増えている。品目も多種多様で、伝統野菜を作っている会員もいて、販売している。三関のサクランボもギフト用として取り扱っている。地方発送は、独自のルートで発送し、スーパーのカタログに載せてもらっているものもある。夏場は1,000セットぐらいの販売量。スーパーでの販売方法もいろいろあり、大きいロットが確保できる法人の会員は、インショップでなくスーパーの売り場で売られている。中型のロットは店毎の買い取りで、各店の売り場で売られている。小規模の会員は、インショップで自分で価格を設定して販売している。

最近思うのは、小規模会員でもインショップで十分な利益を上げているので、大規模でなくても自分で生きがいを持って生産しているような方でも十分やっていける、今の時代に合ったシステムだと思っている。スーパーの直売所は、道の駅の直売所と違って、形や量などに制限があるので、いろいろと勉強し、指導してもらった。スーパーのバイヤーとの信頼関係も必要で、最初はバイヤーの言うとおりにし、徐々に自分の意見を言うようにするなどして店舗数を増やすことができた。

今は商品開発をがんばっている。男鹿出身の私は、魚の加工品など知らなかったが、県南に来ているいろいろあることを知った。この加工技術を野菜に活かすことができるのでは、と思い、去年からピクルスの生産に力を入れていて、来年あたりにはスーパーマーケットトレードショーでデビューしたいと思っている。

#### (C氏)

父がやっていた農業を継いで4年目になる。父の頃からの取引先と、自分が開拓した取引先を大事に、B to B（企業との取引）の経営。

原木シイタケは父が始めたもので、中国産が入ってきて値段が10分の1になった時期があったが、売上3千万円を目標にがんばっている。雇用は季節雇用のみ。長ネギは、JAに発送だけやってもらっている状況。西明寺栗は最近人気で、盗まれたりもするが、県の通販サイト（うまいものドットコム）を通じて販売してもらっている。去年あたりから、野菜通販やお取り寄せはふるさと納税での取り扱いが多く、通販は落ちているようで、ふるさと納税での取り扱いができないか、と思っている。

イタリア野菜なども作っていて、県東京事務所や農業経済課からの職員からの紹介で、小回りがきく農家が欲しい、という話があり、ほとんどが築地の卸会社に送っている。

課題としては、技術の向上。経験を積んでいきたい。今後はB to C（個人消費者との取引）へシフトしていきたい。野菜セットを作って販売するなどしたいと考えていて、米と野菜をセットにして月1回発送するなどを考えている。また、農家の人と結婚する予定があり、法人化したら良いかどうかなどいろいろと考えることがある。いろいろな出会い、付き合いから取引先が広がっており、今後とも人情を大切に、がんばっていきたい。

#### (知事)

「鎌倉野菜」の量は多くないが、「鎌倉野菜」を使えば高級料理になる。

地方のものでも、良いものは高く売れる。高級野菜と一般向け野菜とに二極化してきている。都会の高級料理店で取り扱っている野菜は全て中山間地産。東成瀬村の仙人米は品薄で引き合いがある。農業では富裕層向けか一般向けか、ターゲットを決める必要がある。

地元の農業全体のレベルが高い、という全体としてのコンセプトが出せていない。「鎌倉野菜」のようなブランディングが必要だと思っているが、これは観光地でなければならない。

#### (F氏)

「“秋田で農業を”推進事業」は、最初に大潟村で2か月ほど集合研修を行った後、農家や農業法人で給料をもらって研修し、3年間の研修が終わったら独立するなり農業法人へ雇用を推薦してもらおう、

という制度だったが、研修生になるには、他の県では1週間ほど研修してからでないと研修生にもなれなかったが、秋田県は、申請書を県に提出し、面接を1回やれば研修生になることができる、ということで応募した。自分は、研修後に独立したが、他県から何も持たずに来たものの、地元の地域振興局や役場、JAが課題の一つずつ対処・支援してくれてスムーズにいった。

この事業は、全体的に就農にあまりつながっていないようだが、その要因として、自分は青年就農給付金の恩恵を受けることができたが、他の人は40代くらいの人が多く受給できなかったためと思われる。

また、町で居住費に支援してくれて、非常に助かっている。

労働力が自分一人分しかないのので、最初はハウス4棟でピークが一気に来て大変だったが、2棟ずつ時期をずらした結果、ピークをずらすことができ、管理が十分に届くようになったと思う。いずれは外部雇用を増やしたいが、どこに相談したら良いか、夏場だけの作業なのでそういう人がどこにいるのか、そこが課題だと思っている。

#### (知事)

新規就農者は、最初は良いが、どのように伸ばしていくかが課題だと思っている。

#### (司会)

一通り皆さんからご説明いただいた。ここからは自由な意見交換の時間としたい。

#### (D氏)

私の住んでいる内小友地区では基盤整備事業が進められており、法人化の動きもある。全て大規模化の方向に進められているが、個人的には大規模化が全てではないと思っている。小規模農家でも地域で活躍できる存在になり得ると思うが、国の政策として、大規模化への偏りが感じられる。小規模でも中規模でも大規模でも共存できるような政策が必要ではないか。

それと、補助金の審査について、きちんと調査をしたら、あまり要件に囚われすぎないようにしてほしい。細かい要件が多すぎるように感じる。例えば認定農家でなければならない、新築でなければならない、など。

#### (E氏)

後継者育成を真剣に考えていかなければならないと考えている。

先月、北海道・東北地区の農業士研究会が花巻で開催され、参加してきたが、その中で、秋田県における後継者育成の取り組みに質問があり、20年ほど前からフロンティア研修生を農業試験場で受け入れて就農させている、と回答したが、他の県ではそうした取り組みはないようで、県独自の取り組みなのだと感じた。

青年給付金受給者に対して農業士も積極的に指導されたい旨の通知が出たようだが、やはり基礎はしっかり学んだ上で、農業士が指導すべきと考える。県には、それぞれの育成プランに目を通して、適切にアドバイスをしていただけるようお願いしたい。

#### (C氏)

青年給付金の支給のための審査が市町村でバラツキがあるようだ。審査を厳しくしているのであれば、現地指導などはなくても良いのではないかと思う。

補助金に関しては、プレゼン大会をやって全額補助、などの仕組みがあれば、小規模でも本当にやる気のある人に届く支援になると思う。

(A氏)

基盤整備はして良かったと思う。趣旨としては「この農地をどうやって守っていくか」というのがスタートだった。法人化して、亡くなった農家の田んぼを受け入れたりできているので、地域の受け皿になっていると思う。住んでいる人が減っていけば、地域が荒れていくが、基盤整備や法人化はそれを守っていくことにつながっていくと思う。

(司会)

最後に、知事から総括を。

(知事)

今日は様々なことを教えていただき感謝申し上げます。

現実問題として、大規模か小規模かについては、行政としても簡単に割り切れない。大規模化にメリットを見出す人が大勢いて、それはそれで大事であるし、小規模でも個人でやれる、という人もいる。ただ、小規模だとコストパフォーマンスの面では大規模には敵わない。産業という面で農業を捉えた場合、産業として残したり育成していくということを考えると、国では大規模の方がコストパフォーマンスが良いため、手厚いことは確かである。しかし、中山間地など職人的なものは、それはそれで価値がある。県ではそれぞれ支援しているが、国になるとなかなかそうはいかない。県では柔軟性のある支援を心がけ、国の制度の隙間を埋めようと努力している。現場で使えて、皆さんに喜んでもらえる制度にしたいと思っているが、これは永遠の課題である。

基盤整備は絶対必要。世界標準では1法人で1万ヘクタール。ロシアだと16万ヘクタール。日本では難しいが、1万ヘクタールだと米は5千円でできる。資材費が割安になり、同じ品質でももうけが出てくることになる。

農業は産業として、ただし商工業とは違う、自然景観の保全や保水機能などの面も大事に残しながら、時代に合わせて考えていかなければならないものだと思う。個人農家は世界的にはなくなってきていて、何かの組織に属して、あるいはその会社の一委託業者などが多い。

中山間地は米の値段が高く、「森のくまさん」などは特A米だが、すごい手間がかかる。しかし、こうしたものは秋田は残していかなければいけない。平場のところは平場のところで大規模化が必要だが、そこにどのような付加価値をつけていくか、知恵を絞らないといけない。関西や九州には中山間地がたくさんあり、また、沢毎に名物があったりするが、秋田は中山間地が日本で一番少なく、秋田の弱いところであるので、これから作っていかなければならないと思っている。

いろんなものを食べる面白さがあると思うので、そのために差別化を図ることが必要になる。どのように多様性を受け入れてフォローできるか、行政には判断が難しいところだが、がんばって考えていきたい。

今日は様々な面で勉強になり、感謝申し上げます。

(終了)