

知事と県民の意見交換会（秋田地域振興局）議事要旨

- テーマ : 6次産業化に取り組む農水産業の新たな動き
- 日時 : 令和3年7月29日（木）13:00～15:00
- 場所 : ポートタワーセリオン2Fポートシアター

- 参加者 : A氏（農事組合法人 大進農場 代表理事）
B氏（工房わかなえ 代表）
C氏（渉水産 営業部長）
D氏（有限会社 まこと農産 代表取締役）
E氏（株式会社 新日本ハーベスト 代表取締役）
F氏（有限会社 シートピア 代表取締役）
G氏（有限会社 シートピア 専務）

佐 竹 敬 久（秋田県知事）

須 田 広 悦（秋田地域振興局長）

知事挨拶

まずコロナの関係で、現在東京は大変な状況である。本県でも、ワクチンについては、高齢者の方々は進んでいるが、若い方々はこれからなので、今年の11月頃までは気を付けていただきたい。特にデルタ株は、強い感染力を持っているので、しばらく注意していただきたい。また、高齢者で2回接種して大丈夫と思っていても、感染してしまう人がいたり、高齢者がかかって若者にうつすケースもあるので注意が必要である。

この意見交換会は年間に8～9回、いろいろなテーマを設定して行っている。私の立場上、JAの組合長などのトップの方々との意見交換はあるが、それは業界全体の状況について把握できるものとなっている。今回のような様々な活動をしている皆さんから、現場で今取り組んでいること、希望、課題などを聞く機会は貴重なので、大切にしたい。

今回は6次産業化というテーマで、成果も少しずつ出ているが課題も多い分野である。

参加者自己紹介

（A氏）

令和2年度に県の多くの方々の協力を得て、畜産クラスター事業を活用して400頭規模の畜舎を建設した。現在の頭数は250頭で、400頭に向けて増頭しているところ。畜産のほか、飼料用米を約16ha栽培し、循環型農業に取り組んでいる。

去年は、コロナの影響で牛肉単価が半額ぐらいになった。それを機に少しでも足しになればと思い、内臓肉販売に取り組んでいる。

（B氏）

下新城で水稻栽培と菓子製造業に取り組んでいる。

6次産業に取り組むきっかけとしては、もともと私も母もお菓子を作るのが好きで、趣味で作っていた。当時、生活研究グループの集まりで米粉シフォンケーキを作る講習会が

あり、参加して作ったシフォンケーキがおいしかった。一般的に米粉は和菓子に活用されることが多かったけれども、米粉でもこんなにおいしい洋菓子が作れるんだとすごく感動した。ぜひ家でとれた米で作ったお菓子を商品化できたらいいなというのがきっかけで菓子製造業を始めた。

家のシフォンケーキは、あきたこまち100%とフレーバーとして自家野菜を使用しているのも、小さい子どもから大人まで健康的なおやつとして召し上がっていただければ嬉しいなと思っている。

あとは、今グルテンフリーという食習慣が日本でも当たり前になってきた。小麦アレルギーをお持ちの方などに米粉の加工品はすごく人気があることに加えて、米の消費量が減ってきている中で、需要拡大につなげていきたい。

（C氏）

渉水産は8年前に異業種の建築業をやっている代表と共に立ち上げた会社である。

前職の縁があり、一緒に会社をやろうということで始めたが、代表は現在、建築業を兼業しているので、繁忙期や夏のちょっとの期間、ハタハタや真鱈の漁の期間以外は不在にしていることが多く、会社は私を含め女性スタッフで、レストランから工場、小売りまで全て回している状況である。

今ではワカメと昆布の養殖は共に県内で一番の生産量である。主に出荷先は県外への小売りが多かったが、コロナの影響で物産展等もなくなり、今はレストラン兼カフェに力を入れている。加工の方も地魚を使った商品を作っているのも、是非召し上がってほしい。

（D氏）

主にミニトマトを中心に経営しているが、冬場にいぶり大根のビール漬けを製造・販売している。商品開発のきっかけになったのは、冬季雇用を確保していくことが課題であったが、母親が昔から家で漬けていたビール漬けを県外の人に食べてもらったところ、是非いっぱい送ってほしいという声があったことを機に加工所を建設した。今はコロナの影響もあり販売に苦心しているところもあるが、今年から輸出などにも取り組んで、いろいろな販売チャネルを活用しながら、販路拡大をしていきたいと思っている。

（E氏）

塩麹わさびを作っている。本業は電子機器の製造、回路設計などで、能代の風力発電の配電盤にも使っていただいている。その他、フェイスマスクを製造しており、大手化粧品メーカーで取り扱ってもらっている。

S K - II は酒麹を使っており、同じく麹を使って秋田美人を増やしたいということで塩麹わさびを製造しているところ。

（F氏）

ダイビングショップとブルーベリーガーデンをやっている。ダイビングショップでは風力発電のための海底調査やダイビングスクールなどを行っている。また、ダイビングの機材やウェットスーツの製造販売も行っている。

男鹿と住んでいる土崎を行き来していたが、水田が荒廃してきたのを見たときに何かできないかと思っていた。2011年に、男鹿市から原野を1ha借りて、開墾してブルーベリーを500本最初の年に植えた。農業未経験で機械もなく、手作業であったが、次の年には400本植えて、今は1,300本ほどある。その他、もも、西洋なし、りんご、

キウイ、変わったものではアーモンドなども植えている。本来はジャムをやりたかったのに、酸っぱいものを植えている。

3年前に6次産業のための補助金をいただき、加工場とレストランを開き、現在に至っている。レストランではブルーベリーを使ったものをメインに出している。例えばブルーベリーピザやブルーベリーカレーがあり、紫色のカレーだが、好評なので、是非知事にも食べていただきたい。

意見交換（前半）

（局長）

今日御参加の皆さんは、それぞれ特徴のある商品を開発して売り出していこうと取り組んでいるので、立ち上げのきっかけや商品の特徴を伺っていききたい。

（A氏）

コロナ禍での牛肉価格の下落が原因ではあるが、自社ブランド「和牛なまはげ」を立ち上げたので、これを消費者の方に評価していただきたい。なかなか消費者の意見を聞ける場がないので、聞ける場がほしい。あとはブランドを定着させるために話題や他との差別化が必要だと思った。

（局長）

先々週のオガーレのイベントはどうだったか。

（A氏）

牛肉約300kgを準備したが1時間ちょっとで売り切れた。「和牛なまはげ」はA5ランクのみで、大変好評だった。

内臓肉も好評であった。和牛の内臓肉はなかなかなく、あったとしても高級焼肉店に流れるので、なかなか一般の方は食べる機会はないが、うちではそれを生産者価格で安く販売しており、大変好評である。

（知事）

どこで売ってるのか。

（A氏）

Instagramを利用して販売している。

（局長）

私もインスタを見たが、なかなか買えない。自分で販売まで行おうということだが、大変ではないか。また、SNSを使っただけの販売は今風だと思うが、どのような発想だったのか。

（A氏）

昨年、県の販路拡大事業を活用して首都圏のバイヤーさんと商談したが全敗だった。それを教訓に、地元男鹿から始めようかと思って取り組んでいる。

我が家は家族労働。4人で役割分担して回していかなければならない。若い人の感覚に任せたところ、SNSでの販売を選んでそれに取り組んだ。

頭数が増えると買いやすくなると思う。通常、内臓肉は通常の肉と一緒にバイヤーに付

けて流通しているもの。それを買い戻して販売しているが全部は買い戻せない。

（局長）

内臓肉は普通はバイヤーにセットで付けて売るものだが、それを切り離して販売することで新たな価値を生み出したということだと思う。

（B氏）

お米の需要が減っている中で、若い人にお米を食べてほしいというのが一番の気持ちで、そこにたまたま、生活研究グループでお米のシフォンケーキを作る研修会があり、そこで母が作って持ってきたものを食べたらすごくおいしかったというのが、商品化のきっかけとなった。

商品の売りは、自家米のあきたこまち100%と、自家野菜のカボチャやニンジン、枝豆など、旬の野菜を使って作っているので、健康的なおやつとして食べていただければと思っている。

（局長）

どのくらいの量を作っているか。また、どこで買えるのか。

（B氏）

主人の母と2人で作っており、1日20～25ホールをカットして、3か所に2日に1回ぐらいのペースで納めている。

直売所の彩菜館とエリア・なかいちのアグリンと仁井田のナイスで販売している。

（知事）

エリア・なかいちで見た。すごいフワフワでおいしく、イメージと違った。

（B氏）

米粉自体に水分があるため、小麦粉で作ったものよりもしっとりしているので、小さいお子さんや高齢の方も食べやすくなっていると思う。

（局長）

通常の農家の仕事をしながらだと、大変だったのではないかな。

（B氏）

平成26年に6次産業を始めたので、5年くらい。もともと利益を上げたいとか、販路を拡大したいと思って始めたのではなく、趣味の延長のような感じで始めたので、自分たちの負担にならないペースでやっている。農作業の繁忙期は休んでいるので大丈夫である。

（知事）

米粉はどこで作るのか。

（B氏）

米粉は家で取れたお米を彩菜館の製粉機で米粉にしてもらっている。

（C氏）

8年前に会社を始めた。実は私は東京出身。19年前に主人の実家の男鹿市に引っ越してきた。引っ越してくる前も食べたが、男鹿の伝統食の“とろとろわかめ”のおいしさに感動した。前職で海に関わる仕事をしていた際に協力してくれたのが、現在の代表だった。いろいろ話をしていると、まだまだこれからやりたいことがあるということで、高齢化で衰退していく漁業の助けになりたいとか、広まっていない男鹿の食を広めたいといった話をしているなかで意気投合して、鈴木は生産、私は営業系ということで一緒に事業を始めることになった。

（局長）

Cさんはもともと水産とは直接関係なかったということか。

（C氏）

全くなかった。代表もワカメの養殖はやっていたが、家庭内で処理できる量しか生産していなかった。家庭内で処理できるものを手伝っていくうちに、なんて楽しいんだ、これは天職だと思って始めた。実際に始めてみたが正確な技術が何もなかったので、三陸に修行に行き、基本的なワカメの処理を教わってきた。

商品は、中華コンブといい、自社で生産している真昆布をさっと湯がいて中華風の味付けをしたもの。直営のレストランで小鉢で提供したり、商品としても販売しているほか、今はカナダにも輸出している。

何年か前まではトロトロワカメとか簡単に作れるものだけだったが、今は簡単に食べられるような、少量ですぐ食べられるような惣菜として、「涉德里」というものを始めた。どんどん種類を増やしたいと思い、開発を進めている。

（局長）

どのように商品開発をしているのか。

（C氏）

今はだいぶ減ったが、前は東京や県外に行く機会も多かったので、いわゆるデパ地下とかで、いろいろな商品を見たり買ったりして勉強するところから始めたり、マーケティングといえどおこがましいが、皆さんがどういうものを求めているのかというところから入って、30代40代の女性スタッフからアイデアをもらいながら商品を作り上げている。

私が商品のベースを作って、みんなに試食をしてもらって、意見をもらいながら最終的な商品を作るという形が多い。

（局長）

今、何種類くらいの商品があり、どこで買えるのか。

（C氏）

全部で20種類くらいで、「涉德里」のほうは8種類で、セリオンや十文字の道の駅などで販売している。

（局長）

カナダに輸出しているという話もあったが、販路はどうやって開拓しているのか。

(C氏)

もともと築地にいた知り合いの方がカナダに現地法人を立ち上げ、そこで弊社の商品をたくさん取り扱ってくれていたのが、新しい商品ができると送って広めていただいている。

(D氏)

いぶりがっこはもともと母親が家庭で作っていたもの。私は雄和の種沢地区で、各家々でいぶりがっこを漬けているが、味付けは家によって違う。兄が結婚して広島県のお嫁さんの家族がこちらに来たときに、漬物がおいしくて、送ってくれないかということがきっかけ。それまでは漬物は家で食べているもので、商品になるとは思っていなかった。ただ実際に生のいぶりがっこを送ったら、ちょっと臭うから真空パックにしてくれないかと言われ、真空パックにしたら今度はみんな欲しがるからシールとか包材を変えてみてくれないかと言われ、1年2年かけて商品の肉付けをしていった形になる。

会社で製造を始めるようになったのは、10年くらい前。6次産業化の走りの頃でうまく流れに乗って始めたという感じである。

(局長)

いぶりがっこはどこにでもあるが、これだけ展開するのに原料を確保するのが大変ではないか。また、味についての苦労はあるか。

(D氏)

最初は10a、20aくらいから始めた。

市民市場に扱ってもらって、バイヤー間で広まり、需要に応じて規模を拡大してきた。

ビールで漬けているので、一番すっきりしていてクセが少ない。食べたことがない人に食べやすい味付けにしたことが展開していくきっかけになったと思っている。

正直、味に関しては、うちの母親が人づてに聞いたものにアレンジを加えて好きな味にしたという感じであり、これは母に助けられた。

価格の付け方に苦労した。ミニトマトは市場など相手が付けるものだったが、加工品については、原価がいくらで利益をどうしたらいいのか悩んだ。

(知事)

ビールは市販のものか。

(D氏)

国産ビールである。

(知事)

メーカーと組んだらどうか。

(D氏)

一度やったことあったが、最終的にだめだった。

(知事)

漬けビールは捨てているのか。捨てているとしたら、どれくらいになるのか。

（Ｄ氏）

廃液として処理している。うちで使っているビール会社の人からは、流行っている居酒屋の１年分と言われた。

（知事）

もったいない。通常のいぶりがっことは塩分が濃い。

（Ｄ氏）

うちはしょっぱくなく甘めにしている。また、やわらかめの干し大根を使って食べやすくしている。

（知事）

クセがないからどこの地域に行ってもいい。

（局長）

販路はどうやって広げたのか。

（Ｄ氏）

市民市場から秋田市内の土産物屋さんに広まったことに加えて、県の商談会に参加し、美彩館などのアンテナショップで販売させていただき、そこで購入してくださった飲食店の方々から広まっていった。

販売量は大手に比べると少ないので、小売りや飲食店に直接納めている。

これまではそれで良かったが、コロナの影響を受けてしまい、土産物屋さんや飲食店での販売が落ちたので、課題となっている。

（Ｅ氏）

当初、生薬を作っていた。生薬は出荷に３年を要し、最初の２年間は育てる期間で、３年目によりやく原料を収穫しようとする、自然の影響を受けて良い物が獲れなかったため、収益につながらず四苦八苦していた。

その時に、種苗登録された市場に流通していない西洋わさびを取り扱っていた会社と付き合いがあり、生産することにした。

白いわさびが塩麴わさびであり、鯛そのものの味が甘くなる。塩麴わさびは、鯛本来の甘さ、麴の甘さ、わさびの脇役が全て引き立つものになっている。会社のスタッフが作った時は驚きだった。

（知事）

普通のわさびはぴりっと気になるが、塩麴わさびはたくさんつけても気にならない。

（局長）

塩麴わさびの原料である西洋わさびは、あまり秋田で作られていないと思うが、苦労はなかったか。また、現在この商品を買えるところはあるのか。

（Ｅ氏）

西洋わさびは趣味で畑で作っていたので、栽培しやすく苦労はしていないが、多くの要望がある中で、今のところは月に100個程度の製造に限られる予定である。

ネットに載せたばかりで、男鹿市のオガーレで近日中に販売予定となっている。

（F氏）

男鹿にダイビングの店舗がある中で、もう少し何かやりたいと思っていた。

15年前に土地を購入し、ブルーベリー栽培を始めた。当初、土地を探したがなかなかなく、やるなら1ha以上ないとダメだと思っていた。男鹿市から原野を紹介され開墾して始めた。

植物、特に実のなるものが好きで、実のなるものなら何でも良かったことと、加工場を作ってジャムの生産をしてみたかったので、ブルーベリーにした。

2トンくらい収穫できるが、現状では全てお店で扱うだけでいっぱい、他に売りに出せる状況にはない。

（局長）

商品の紹介をお願いします。

（G氏）

手元に並んでいるのは、採れ立てのブルーベリーで、7月上旬から8月上旬が旬である。パックにしたものも販売しているが、3～4人で摘み取った分が午前中に売り切れてしまう。また、摘み取り果樹園をやっているが、お昼には良い実が摘み取られてしまう。結果、金～日曜日でだいたい販売するものが無くなってしまう。

最近では、冷凍してジャムやケーキに使っている。

（局長）

他の参加者は既に作っていた原料を加工することにしたが、Gさんは原料を作るところから加工まで一気に立ち上げた。海的生活から変わって、大変ではなかったか。

（G氏）

始めたのが60歳を過ぎていたが、身体も健康だったので、主人がやると言ってからとりあえずやってみて、ここまで続いている。

意見交換（後半）

（局長）

それでは、次に課題についてお願いします。6次産業化では収入の確保や人手の確保も大きな課題となっている。

（A氏）

まだ軌道に乗っていないので何とも言えないが、自社で加工場を持ってやるとなると結構な投資となる。人手も足りないので今は加工を外注している。費用対効果を考えると、現段階では、設備投資に踏み込めない。

（局長）

牛の場合、売れる部位と売れない部位があると思う。バイヤーを挟むのはそのリスクを

考えてということになる。あえて内臓肉を買い戻して売ることには自信があったのか。

（A氏）

黒毛和牛の内臓肉は一般に流通していないことが販売を始めた大きな理由である。A5ランクの黒毛和牛は全然違うので、売れると考えた。

（局長）

ネットで売るとお客さんの反応がダイレクトで返ってくると思うが反応はどうか。また、収入の安定度についてはいかがか。

（A氏）

反応はかなり良い。食肉処理場から直接すぐに加工場に行くので鮮度が抜群。食べた方からも、かなりおいしいという反応が返ってくる。

この後、オガーレでも販売していく予定なので、Eさんの塩麴わさびとコラボしてやってみたい。

収入面については、内臓肉で儲けようと思っていない。和牛なまはげというブランドの知名度を上げるためにと考えて始めた。売れない部位もあるが売り方によると思っている。売れない部位は、料理しやすい形などを工夫していけばと考えているので、生産者側からレシピを提供することで、販路を拡大していけると思っている。

（B氏）

今後の課題として、ほとんど添加物や保存料が入っていないので日持ちしないこと。県外からの注文や大量発注時に対応できないので、考えていかなければならない点だと思っている。

（局長）

売ってみて新たに発見したことはあるか。また、お菓子作りは手間がかかるが、安定した収入に結び付いているか。

（B氏）

直接お客様の反応、日々の売上、達成感や喜びなどがダイレクトに返ってくることなどが、日々のモチベーションややりがいにつながっている。

母と2人で自分たちの無理のない程度にやっている。工房のオーブンは一度に4つしか焼けない。何回か繰り返して20～25個焼き上げる。2人でこれがベストであり、これ以上増やそうというのもあまり考えていない。

（局長）

量が限られているので、プレミアム感が付いてくることのあるのではないか。

（B氏）

そうなるとうれしい。爆発的な利益を生み出すというのは全く考えていない。

6次産業は、農家の女性がより楽しく活躍できる場であると捉えている。そういう取組を通して、若い人が農業には興味はないが加工品、農家レストラン、カフェを営んだりするところに興味を持って、そこから農業に目を向けてもらえたら良いなと思っている。

(局長)

子どもたちに教えたりする活動はしているか。

(B氏)

高校から調理実習で米粉を使った料理を紹介してほしい、小学生の自由研究で地元の米を使った料理を作りたいなどと依頼があったときは対応している。

(知事)

エリアなかいちの直売所では何となく売っているように見える。誰が作ってどういうものかの説明等を加えるなど、売り方の工夫次第でその日の分が全部売れると思う。

(B氏)

一応、棚の上の方に写真等を載せているが、あまり目に留められていないかもしれない。

(C氏)

機械だけで処理できない商品が多い。設立以来8年間ずっと人手不足が続いている。学生のバイト2人を入れても手が足りない状態。工場も注文があっても出荷できない状態が常が続いている。

冬場は工場の水が冷たく寒いことや、夏場にはお店がオープンテラスで冷房が利かないことに耐えられずに辞めてしまう方がいる。今いる従業員には全ての業務をこなしてもらっており感謝している。

過去には爆弾低気圧で被害を受けたり、令和2年は水温が高くワカメの水揚げ量が例年の1/8程度になるなど、原料確保は天候に左右されやすく、収入にも影響がある状況である。

加工品については、去年は水揚げ量が少なかったことやコロナ禍の影響で収入が例年の半分以下と落ちた。今年は少し持ち直しているが、県外の百貨店の注文は変わらない中で、お土産店や空港の注文は半分以下となっており厳しい。

(局長)

船川港から戸賀に向かう途中にあるカフェで、男鹿に一休みできる場所があまりない。コロナ禍がなければ観光面で良い位置にある。コロナ禍以前はどうだったか。

(C氏)

年間を通して営業を始めたのが去年の7月でちょうど1年になる。それ以前は夏の営業のみだった。冬季は鶴ノ崎に人が全然おらず、収入は厳しいものだが、春～夏は県内のお客さんが多い。

(D氏)

コロナが無ければということで収入を考えると、いぶりがっこは日持ちするので、いぶりがっこの売上が増えていくと年間を通して毎月コンスタントに収入を確保することができ、経営が安定してきていた。

しかし、コロナ禍では観光の影響が大きく、人が密集している所や人の流れがあるところで物が売れていたこれまでが、コロナ禍では、通販やネットなど人の動きが見えないと

ころでの販売をどうするのが課題である。

（局長）

販路の確保で工夫していることはあるか。

（Ｄ氏）

製造量が多くかつ大規模流通をしている相手にはコスト面で勝てない。卸を通した競争はできないので、地道にひとつずつ回って販路を拡大しているのが現状である。お土産店の影響が大きかったので、スーパーに積極的に働きかけて販路を拡大している。

県内では、タカヤナギ、県外では、卸を通して関東のスーパー等で販売している。

（局長）

人手の確保についてはいかがか。

（Ｄ氏）

今頃がミニトマトの管理作業と収穫が重なっており一番忙しく人手が必要である。その人手を冬場にいぶりがっこの製造作業に充てている。人手の確保では今のところ問題ない。

逆に、最低賃金が上がるなど人件費が増えることが目に見えている中で、機械でできるところは機械で行い、人でなければいけないところは人で対応する、そこをしっかりと区別していきたいと考えている。

（Ｅ氏）

県の秋田うまいもの販売課まるごと売込み班の支援を活用しながら関東方面に売り込んでいきたい。

農業の労働力が必要な時は本業の武藤電子の従業員で対応している。収穫作業が最も人が必要であり、農業試験場に相談してアスパラガスの収穫機で試験を実施し、一番良い結果を得られた。導入費用等の支援があったら、お願いしたい。

（局長）

商品の付加価値の付け方や収入の安定に向けて目処は立ったのか。また、農地の確保はどうしているのか。

（Ｅ氏）

無農薬栽培、無添加に徹しているほか、わさびの品種も種苗登録された苗を使っている。今後は、是非、（農）大進農場の堆肥を譲ってもらって効率の良い栽培を進めたい。

値段は、原価や収益を考えると、７００円／個くらいになる。

また、現状のほ場は、工場から４０～５０分の距離にあり、近場で良いほ場があれば活用していきたいと考えている。

（Ｇ氏）

当初は、家族で始めたが人手がどうしてもかかる。できるだけ若い方を募集するが、男鹿に若い人がいない。

そこで、昨年から男鹿市の協力隊の妹の県立大生が土日に来て働いてくれており、兵庫県から移住してきたその方の母親も一緒に手伝ってくれている。摘み取りは近隣のお母さ

んたちに来てもらっているが高齢化しており、これからが心配である。

一番の問題が人材不足だと思っている。

ブルーベリー園を主人が1人で管理しているのでスタッフをもう少し増やしたいが、カフェの作業に人手が必要で、農園を手伝えない状況である。

また、加工も今はジャムのみだが、更に工夫が必要であり、勉強したいと思っているが手が回らない状態。ブルーベリーのジャムのほか、ブラックベリーやキウイ等も手がけているが、量が少ないので近隣の洋なしやりんごを分けてもらっている。加工の方法を教えたいと思っている。

（知事）

10年くらい前に6次産業化が始まった頃と全然違う印象を受けている。10年前は農協のお母さんたちが漬物を作って6次産業と言っていた。今も地元の素材を使うが、ジャムなど、商品が違ってきている。当時は、米粉のパンがあったが固くて食べられなかったことを考えると相当進歩している。

一方で、競争も激しくなっており、どう勝ち抜くか。客層をどうするか、自分で対応できる規模など、どのくらいの規模で抑えるか、拡張しすぎで失敗することがあるので、その見極めをしっかりとしないといけない。また、ある程度の量になったら販売を外注するなどの対応が必要である。6次産業の場合は、自分の基盤はある程度確保して冒険をせず、これはいけると思ったらその部分だけ伸ばす方が良いと思う。

設備投資には負荷がかかるので、規模拡大をする者を支援する県の支援制度等をうまく使ってほしい。

全般的に見ると今回参加の皆さんの商品は垢抜けており、全て東京でも通用すると思う。

（局長）

最後に、これからの展望と要望についてお願いします。

（A氏）

販売については首都圏も視野に入れている。五輪の事前キャンプでデンマークの選手団が大潟村に来ていた。和牛なまはげ1頭分640kgを提供してもらった。そういうことをきっかけにしながら、海外展開や輸出にも取り組んでいきたい。できる限り規模拡大をしたいと思っているが、小さな会社なのでマーケティングやブランディングは大変難しい。

（局長）

6次産業化については、秋田県はそれほど盛んでなく、販売額は東北でも下位に位置している。後に続く人がいたら助言はあるか。

（A氏）

やれない理由を探すのは簡単だが、やると決めたらぶれないでやれる方法を考える。そうすると周囲が協力してくれるようになる。

（B氏）

現状で収入が安定しており、農作業と菓子製造業を両立してバランス良くできている形なので維持・継続していきたい。

農作業は力作業が多いため男性中心で、女性は補助的な場合が多いが、6次産業につい

ては、女性が責任のある立場で意思決定ができるほか、日々の売上やお客様の声がダイレクトに伝わってくるので、農家の女性が生きがいを持って活躍できる場だと思う。このような取組を見て、農業に興味のない若者に目を向けてもらえたら良いと思う。

（局長）

若い人たちが取り組む際のアドバイスがあれば伺いたい。

（B氏）

女性が何も無いところから起業しようとするれば場所や原料の確保の面でリスクがあり、人手の問題もクリアしていかなければならない。農家は意外と敷地が広いところが多く、私は自宅の敷地内に加工所をつくっている。原料は自分の生産したものが手元にあり、忙しいと農業仲間に手伝ってもらったりできるので、起業に向け、チャレンジするには良い環境にあると思っている。農業の担い手不足と言われているが、6次産業をきっかけに農業に興味を持ってもらうのもいいかなと思っている。

（C氏）

昨年末に冬のお店の収入を補うため、仕出しの許可を取得した。つい先日から、オガーレで女性に向けたきれいなお弁当を販売している。全てが自社で水揚げした海藻や魚介類を使用している。惣菜やお弁当の専門店を首都圏に出すのが今の目標であり夢である。弁当に使っている天然アワビ・サザエの漁が最盛期を迎えているが最近ではふるさと納税を含め、活アワビや活サザエの注文がかなり来ているので、今は夏限定で出荷しているが、年間を通して出荷できるように採ったものを畜養する施設を作りたいと考えている。

（局長）

Cさんは県外の出身で、県外で加工の勉強をしたと聞いた。秋田県で6次産業化が活発化してこないが、何か原因があると思うか。

（C氏）

うちの会社では人手不足が大きく、工場も注文があっても出荷できない、やりたいことがあっても取り組めないということがある。

また、海に出る漁師も高齢化しており、これから大きな課題になると思う。

（D氏）

東京の商社を通して横浜港から、台湾やフランスに輸出する予定にしている。秋田港が近くにあるので、できれば姉妹都市や船で行けるところに向けて、商品だけを届けるのではなく秋田の文化を届けていきたい。県でもそのような取組を海外に向けてやってほしい。

また、これまでは、人が密集したり流れがあるところで商品が売れていた。コロナ禍の中では、人の動きが見えないところでの販売をどうするかが課題となっている。SNSを活用したおいしそうに見える情報発信が必要となっているので、セミナーの開催などの事業をできるだけ早く展開してほしい。

（局長）

総合的に販売力を高めるためのアドバイスが必要ということだと思う。

DさんはGAP等の認証取得など自ら商品力を高める努力をしているが、大変ではなか

ったか。

（D氏）

大変であった。GAPに関しては五輪を含めた中での事業があって取り組んだ。今後海外に展開していくに当たって、GAPやHACCPは後ろ盾のようなもの。認証も大事だが、自分の商品をいかに伝えることができるかが大事だと思っている。

もうひとつ、6次産業化は加工品を作ることがメインになると思うが、地域資源の活用が一番の目的になる。一番活用されていない地域資源がもみ殻だと思う。九州でトマトを作っている人は1年を通じて栽培できるため、こちらの3倍の収量があると聞く。もみ殻を固形にして燃料にするような装置は出ているが、作目毎にこれくらい燃やしたらどうなるか等の栽培の試験研究を試験場でやってほしい。地域資源を1次産業で利活用することについて考えてほしい。

（E氏）

SNSの発信や知人の商社何社かにお願いして販売ルートを確認していきたい。

西洋わさびのほ場の規模も広げていきたい。今年から30aの水田に転作作物として栽培しているが、産地交付金対象作物は、えだまめや花き等となっている。指定された作物を栽培するだけではなく、生産者自らが6次産業化等にチャレンジするために取り組んでいる作物に対しても支援してほしい。挑戦する生産者が増えれば新たな6次産業化が芽吹いてくると思う。

新しい商品の展開として、この塩麴わさびを「青鬼」、もう少し調整すると涙がでるくらい辛いわさびができるのでそれを「赤鬼」として、二つセットで販売していきたいと考えている。

（F氏）

楽しいことは苦勞に勝ると思っている。朝早くから晩まで畑仕事をやっても気にならない。我々はチョコレート、ソース、マスタードなど大手が作った、与えられたものを普段食べている。ある時、スウェーデンかどこかのマスタードを食べたことがある。すごく美味しかった。今年マスタードをいっぱい植えて、マスタードソースを作ろうとしている。

また、漁業権をもっており、昨年からイワシのアンチョビを作っている。サザエがすごく安いので何かひと工夫し、例えばサザエのアヒージョ等を作ってみたいと考えている。

ブルーベリーカレーは結構おいしいので、現在、レトルトで売れないか思案している。

加えて、ブルーベリーの受粉のためにミツバチを飼っている。ジャムに入れたいと思っているが、なかなか手が回らず作業に追われている状況。70歳代で知事と同年代だが、今新しいことを始めると寿命が後ろに延びるのではないかと考えて取り組んでいる。

知事総括

皆さんのやっていることや商品は非常にレベルが高い。今日は6次産業化ということで集まったが、私自身、消費者の立場からすると、あまり6次産業化という言葉を使いたくない。この言葉は経済学者の今村先生が、農林漁業家の現金収入を求めるために作った言葉であり、原材料を作って、加工して、売る、1次産業、2次産業、3次産業の融合である。一般の方から見ると、6次産業と聞くと農家の片隅での取組で、B級的な商品、少しレベルが落ちるイメージがする。しかし、規模は別にして、皆さんの商品は地域の逸品のレベルである。

制度としてあってもいいが、このぐらいのレベルになると6次産業という言葉は使わない方がよい。対外的に情報発信を工夫する必要があるので、このあとも頑張ってください。

今日は、いいお話をありがとうございました。（了）