

知事と県民の意見交換会（北秋田地域振興局）議事要旨

- テーマ : 生産から販売まで 新時代を勝ち抜く攻めのチャレンジ農業戦略
- 日時 : 令和5年7月10日（月）14:30～16:30
- 場所 : 県立北欧の杜公園 パークセンター 2階 研修室

知事挨拶

平日でお忙しいところ、意見交換会に参加いただき感謝申し上げます。

毎年、全県をまわって意見交換会を開いて様々なジャンルで話を聞いている。実際に現場で汗を流して苦勞している方々の話をよく聞くことが一番重要と思っている。

日本で今一番重要なのは食料の自給率である。日本は現在40%弱だが、秋田の場合は200%ある。これからの時代には、農業は非常に重要と考えている。

今日は皆さんの現場での様々な取組や苦勞話、そして農業というのは制度も関係するため、様々な面での意見を聞かせていただきたい。

意見交換

（局長）

最初に自己紹介とともにこれまでの取組などをお話いただき、その後に、現状での課題や県から応援してほしいこと等について意見交換を行いたい。

（A氏）

農業をやり始めたのは、父が米を作っている農家で、父から一緒に農業をやらないかという話をされたことがきっかけである。できるだけ、自分の子どもや孫の世代に同じような食生活ができる環境を残してあげたいという思いがある。

平成18年3月に法人を設立した。高性能機械化一貫体系の導入で、大型のトラクターや園芸メガ団地整備事業を活用している。

現状の課題は資材費の高騰などで、普段使わない肥料を使ったり、バイオスティミュラントと呼ばれる資材を使ったりしている。

令和3年度より、秋田県プロ農業経営体育成支援事業を活用し、コンサルタントの先生に2年間指導していただいた。1年目は販路の開拓、2年目は組織改善に取り組んだ。

最先端の農業技術の習得のために、バイオスティミュラント研修会を主催している。

（B氏）

私は、父の経営している農業に携わり、直売用の野菜やダリアを生産している。私は主にダリアとイチゴを作っていて、就農10年になる。

就農のきっかけは、農業を営む家で育ったからで、学生の頃に農業に興味を持った。地域を良くする、環境を良くする仕事がしたいという中で、一番身近な農業をやるのがそれに役立つのではないかと思った。

私が関わっている「とっと館」は、現在会員が約40名おり、売上も維持している。昨年からは比内

の直売所が集まってイベントを開くなど、連携を強めている。

また、加工品の乾燥野菜にも着目し、支援事業を活用して販促資材や包装資材を作成して売などの事業を行った。

課題は高齢化による後継者問題、加工施設が使えなくなる問題である。

(C氏)

北秋田市七日市の山奥にあるわずか2反の農家で、祖母から畑を引き継いで始めた。令和3年10月の設立だが、その1年ほど前からは、別の仕事をしながら祖父母の作った野菜をネット販売していた。

主な栽培品目は、ししとう、いんげん、あずき、かぼちゃ、バジルなどである。

コロナ禍で不安定な世の中になり、自分で生産できる農業というのはとても魅力的だと思い、農業をやってみようと考えた。普通に農業をやっているだけでも儲からないため、売り方を工夫して、インターネットでの販売、地元飲食店への販売、定期的に朝市や地域のマルシェに出店するなどしている。

これからは観光体験農園として、空港が近いという立地と、山奥のきれいな環境を活用し、都心からお客さんをお呼びして田舎を体験してもらいたい。

加工品の販売にも取り組んでいて、自分で作ったかぼちゃやさつまいも、あずきを使ったパウンドケーキを作って販売した。

課題は加工施設がないことで、この課題を踏まえた要望として、他県でやっているような、誰でも使える加工施設を作っていただきたいと思う。

(D氏)

事務所は米内沢(大野台)工業団地にあり、廃業した工場を安価に買い取って拠点としている。現在は約20ヘクタールの耕作放棄地をお借りしながら、ニンニクとダイコンの生産をしている。

秋田県信用組合さんの田舎ベンチャービジネスクラブに参加したことがきっかけとなり、平成23年3月に同じ建設業を営む3社で農業法人を設立した。

設立3年目に初めてニンニクの収穫をしたが、大雨のせいで収穫が遅れたうえ、皮が破けていた。問屋に販売したら、買取価格を買いたたかれたこともあり、すぐに黒ニンニクを作るという決断をした。

ほかにも、秋田名物のいぶりがっこのダイコンを山形や青森から買っていると聞いて、5、6年ほど前からダイコンを生産して県南に届けている。また、今ではいぶりがっこの生産もしている。

平成26年頃から、ニンニクの産地にしたいと皆さんにお声がけをし、栽培講習会を大館や北秋田市で始めた。平成30年には秋田県ニンニク生産者協議会を立ち上げて、今では25の団体、個人が入会している。会員だけで60ヘクタール以上の面積まで増えてきて、産地化に向けては成功したと考えている。

白いニンニクについては、生産量が大幅増えてきたので、販路を拡大するために力を入れていなくてはいかぬと考えている。

(E氏)

うちの両親も米農家で、小さい頃から田んぼに慣れ親しんでいたことが、農業を始めたきっかけである。農業高校に入り農学部に進み、農業関連の職に就いたが、30代後半で退職して、15年ほど前に農業を始めた。

平成 24 年 4 月に農業法人を立ち上げ、家族経営だけではやっていけない規模になってきたことから、スタッフを雇用し、法人化した。

旧森吉町で山間部、中山間部に位置しており、50 ヘクタールを超えているが、ほ場は狭くて今は稲を植えている筆数が 250 筆もある。高齢化も激しく後継者もいないため農業を続けられないという人が年々増えており、人手不足が慢性的なものになっている。

そこで、I C T 技術を使ってほ場管理などをできないかと、メーカーの営農支援システムをいち早く導入し、ほ場を見える化してスタッフみんなで情報を共有するところから始めた。

時代が進むと機械も非常に進歩してきて、今では無人の田植機や自動直進の田植機、自動運転のコンバインなどがある。ほかにも自動直進のトラクターやドローンもある。

スマート農業を積極的に導入している理由としては、若者にスマート技術を生かした農業をアピールし、興味を持ってもらうことで、雇用につなげたいというのが一番である。

生産した米については全量契約販売をしていて、全て自分で販売している。

(F 氏)

もともと家が米農家で、父の代から 10 町歩ぐらいでやっていたことが農業を始めたきっかけである。機械の操作が好きで、それが農業をずっと続けてきた理由でもある。

最初は 10 町歩ほどだったが、今では 40 町歩ぐらいまでになっている。平成 26 年に父が農事組合法人を設立したが、法人を立ち上げただけでは何も変わることはなく、3、4 年後、父に自分に経営をやらせてくれないかと言って代表にさせてもらった。

代表になり、まずは手元の収入を増やすため 5 年で 2 倍の売上に増やす計画を立てて進めたところ、3 年ぐらいで 2 倍の売上という計画は達成した。

最近ではスマート農業で作業が効率化されているが、中山間地域では田んぼが小さすぎてスマート農業の導入が難しく、売上を伸ばしていくことができないため、ほ場整備をやらなければいけないと強く考えている。

(知事)

農業は地域の特色によってやり方が違うし、また苦勞の中身が違う。農業は全部が全部で同じようなパターンでやるというのは、日本の農地の形状から言っても無理である。

棚田の問題も、全部が棚田だとこれが売り物になるが、秋田の場合は平場の農村と中山間地域で別々になっているし、全体的には特色として出しにくい。

可能な限り I C T 等を使って大量生産の農地でやるというところもあれば、一人でやっているような中山間地で非常にこだわりを持った農業もある。

ほ場整備は地域の人がやるかどうかである。どうしても山間地は農地が狭いし、狭ければ狭いほどそこに思い入れが強かったりするが、県内ではそういうところでほ場整備をやり始めたところが結構ある。

ニンニクはやはり産地化が大事である。有名な田子町のニンニクなどは地域全体で産地化を進めている。

F さん、ほ場整備について、もう少し詳しくお話をお聞かせいただきたい。

(F 氏)

棚田は中山間地にあって、のり面が 3 m もあるようなところが約 8 割もある。無理なところ、段々

がきつようなところは頑張って維持していきたいと思っている。

整備ができるところをそのままにしているのはもったいないと感じている。元々の田んぼが荒れていたり、貸し手が自分の好みの田に変えたりしているため、もう一度やり直すためには農地を一回リセットしてもらった方が使いやすいことから、ほ場整備を強く希望している。

(局長)

次にそれぞれで持っている課題、そしてそれについて今どういう対応をしているのかについて、お話しいただきたい。

(B氏)

私たちの直売所では、新しい会員に入ってもらおう工夫を続けていて、地域の若い方や退職された方、新しく始めた方などが、興味を持って集まってくれている。

加工品について、会として加工場を作るまでには至らないし、大きくやっている場合も次の人がいないのに施設を作っても仕方がないということで、あと一步進めないというのが大きな課題である。何とかして地域の食文化が続くための場所ができれば良いと思っている。

(A氏)

雇用から社員教育という部分で、制度自体は秋田県プロ農業経営体育成支援事業のおかげできちんとしたものができた。しかし、運用してみたところ、私とコンサルタントの視点だけで作った弊害で、意識が高いか低いか、どちらの方向を向いているのかが一致していないというのが正直なところである。

一生懸命頑張って相応の報酬をもらいたいというモチベーションの高い社員には良いが、それなりに仕事をしていければそれでいいという社員もおり、そのような社員への対応としてマニュアルに代わるようなチェックリストを用意すべきだと思った。職責の中に階層があってもいい、そこでの評価も考えていくべきだなと考えている。

(局長)

先ほど人材の話があったが、関連して課題やそれに対する対応の話があればお願いしたい。

(D氏)

野菜の中でもニンニクは肥料を多く使う。肥料の価格は高騰しており、1.5倍から2倍くらいになっている。それに加えてビニール関係など資材の価格も高騰している。

10年前は、パートが50人から60人来てくれていたが、高齢化により来られなくなっているほか、最近の若い世代は畑に来ないので人手不足になっている。昔の半分ほどしか働き手がいなかったため、面積も増やせないのが課題である。

肥料が高くなっている分、高く買ってくれば良いが、それが難しいとすれば自分で何らかの方法で加工品を作りたいと思っている。

そもそも秋田県人は売り込みが下手である。黒ニンニクの売り込み経験からすると、食料品の大きなイベント商談会には何万人も人が来ることから、そのうち数人は興味を持ってくれる。このイベントに出展したから別のイベントは出ないということではなく、できる限り多くのイベントに秋田県のブースを出していただきたい。

それと併せて、イベント出展に関する窓口は各地域振興局の農林部としていただきたい。我々の意見を届かせるためには地域振興局が一番良いと思う。

この付近では大館3社、北秋田2社でメガ団地をやらせていただいた。面積はかなり拡大したが、昨今の色々な人手不足の問題、ニンニクの値段の問題で、なかなかメガ団地の目標をクリアできない。

そこで、ニンニクの生鮮野菜としての面積と金額の目標はあるが、それを加工品にして売った場合の金額も入れてもらう、別の作物をその面積に合算してもらうなど、柔軟な形をとっていただけないかなと思う。

(局長)

人手不足や仲間を募っていくという部分で、どうすれば人を育てていけるか、後継者を育てていけるかというところでお話をお願いします。

(E氏)

私の場合は精米という付加価値をつけて米を販売している。ほとんど精米販売である。生産力よりも販売力の方が強いため、米が足りず、近隣の特に関わりの若い世代を引っ張り込んで、米を作ってもらっている。

私の場合は事前にこのぐらいで買うという価格提示をし、契約段階で価格を決める。価格が決まっていることで皆さんにも安心して生産してもらえる。特に近隣の若い経営者にはもっと農業に向かってもらい、規模も拡大し、地域を元気にしてもらいたい。

仲間を募っていくことはやはり重要で、一人で孤軍奮闘するよりは同じ意思を持つ仲間を作ることが、地域の今後にとって大事なことだと考えている。

(知事)

農産物は世界中が相場である。やはり需給の関係で決まるが、需給のバランスについては、年によって気候の変動もある。最近ではハタハタも取れず全体的に量が少ないことから単価が高く、売上が少なくなっている。

ブースの問題は、少し考えなくてはいけないと思う。窓口は観光の関係と一緒にすることが多い。ただ大事なことは自ら動くことである。県の売り込みは、どうしても全部が平等になる。機会を多く設けることが非常に大事であるから、これは県で検討する。また、窓口についても十分に検討する。

メガ団地の目標については、それに向けて努力するべきだが、結果が出るまでには長い年月が必要である。今の目標であれこれ言うのでなくて、何年か経って結果が出ればいいんじゃないかと思う。いかに持続性を持ちながら経営していくのかということが一番大事である。

(局長)

県に支援してもらいたいことがあればお話しいただきたい。

(F氏)

農地法の関連だが、最近の豪雨で、田んぼの斜面が崩れて排水路が使えなくなってしまった方がいた。このような場合には地主が負担するのが基本だが、地主が地元になかったり、亡くなって相続されていたりする場合には対応が難しくなるケースが多いと聞く。

その方も地主にどうにか直してくれないかと言ったようだが、田んぼが崩れても、自分では何も作

ってないから直さないと言われたそうだ。農業委員会に聞いたところ、地主と借りている側の双方の話し合いで決めてくれという回答があった。

今の時代に話し合いで解決することは難しいのではないかと思ひ、このようなグレーな部分を是正するための法律を見直してもらふことはできないかと思っている。

(知事)

Eさんが出荷を他に頼らずにやるというこだわりはなぜか。気持ちはあっても、そううまくいかないと思うが、交渉が上手いからか。

(E氏)

一般的にはそううまくいかないと思う。私の場合は農業を始めるときから、米は自分で売っていきう、でなければ続けられないだろうという思いが強かったため、いかにして販路開拓していくかということ意識してやっている。その中で色々な経験もしてきた。

県への要望としては、行政が主導し、ほ場整備、基盤整備を加速していただきたいと考えている。

地域の人から了解をもらい推進委員会を作る必要があるが、法人の経営をしながら地域をまとめていくことは非常に大変である。その部分を、地元の自治体、土地改良区が主体的にやっていただければ、もっとスムーズに早く進むのかなと思う。

それからもう一点、ロボットコンバインなどロボット技術を使っていく中では、どうしてもGPSが必要になる。GPSは補正情報が必要になるため、基地局が必要である。これを社会インフラとして行政に基地局を設置してもらいたい。スマート農業の更なる普及に役立つことから、県の方で後押ししていただきたい。

(D氏)

ニンニクの消費量は3万トンで、国内生産が1万5千トンである。残りはほとんど中国、それから最近3年くらいはスペイン産がかなり入ってくるようになった。

今年は輸入が多く、国内産が余り、日本で一番大きい問屋から秋田県産はいらないとされる現状である。

日本の農業を守るために、海外から安く入ってくるニンニクを止めてもらうよう、国に伝えていただくようお願いする。

(知事)

農業県として、政府に対する不満は強く言っているが、政府としても全体のバランスを取った上で対応している。

(C氏)

就農したいと思った時に、貸してくれる土地の紹介をお願いしたい。また、使用していないビニールハウスなどを貸してもいいと言う人や資材、土地をまとめたリストなどを作って、借りたい人がそれを活用できるようにしてほしい。

(B氏)

直売所は秋田の農業に必要である。大きくやる方はもちろん、小さくやっている方もたくさんおり、

そうした人たちにも辞める直前まで農作業に関わってほしいと思う。直売所に来ることで元気になれると思うので、できる限り年配の方や若い方にも関わってほしいと思っていることから、そういう方々も気軽にできる事業などを用意していただきたいと思う。

(A氏)

土壌分析と作物の中身の栄養分析を10日間ぐらいの短期間でできる仕組みを一番に整備してほしい。実際にやっている民間企業もあり、不可能ということはないと思う。

また、それに付随する農業のコーディネーターを設置し、土と作物との関係や、肥料の量によって、この時期にはどのくらい吸ってどれが残っているとか、品質はこうなるといったところまで詰めていける体制にしていればと思う。

また、消費者の意識を変えるような宣伝活動をお願いしたい。例えば、スイスの小学校5年生はコストを意識した適正価格で購入するための教育を受けている。これは自給率に関して素晴らしいことだと思う。今買っている1キロの米がどのぐらいのコストで作られており、どのように流通してコストが増えていくのか、細かいデータの明示は難しいと思うが、コストの積算でこれを買ったが故に10年後にまたこの米が食べられるという啓蒙活動、そういう情報の提示というのは必要ではないかと思う。

知事総括

色々なお話を聞いて、そう簡単にいかないこともあるが、今の現場の切実な声で非常に役に立つ情報もあった。

持ち帰って十分に検討していきたいと思う。