

令和5年度秋田県総合政策審議会
第2回農林水産部会 議事要旨

1 日 時

令和5年7月12日（水） 午後3時～午後5時

2 場 所

県議会棟 大会議室

3 出席者

【農林水産部会委員】

川 田 将 平 (有限会社アグリ川田代表取締役)
工 藤 裕 紀 (秋田県漁業協同組合専務理事)
田 口 宗 弘 (秋田県木材産業協同組合連合会副理事長)
藤 本 陽 子 (株式会社タカヤナギ商品本部・地域サポート)

【県】

三 浦 卓 実 (農林水産部次長)
草 薨 郁 雄 (農林水産部参事(兼)園芸振興課長)
佐 藤 大 祐 (農林水産部農林政策課長)
齋 藤 辰 嗣 (農林水産部農業経済課長)
佐 藤 一 至 (農林水産部農業経済課販売戦略室)
鈴 木 慎 一 (農林水産部農山村振興課長)
小 林 文 夫 (農林水産部水田総合利用課政策監)
大 友 秀 樹 (農林水産部水田総合利用課秋田米ブランド推進室長)
小棚木 栄 作 (農林水産部畜産振興課長)
石 井 幸 樹 (農林水産部農地整備課)
中 林 信 康 (農林水産部水産漁港課長)
斎 藤 正 喜 (農林水産部林業木材産業課長)
永 井 秀 樹 (農林水産部森林資源造成課長)
真 崎 博 之 (農林水産部森林環境保全課長)
黒 澤 正 弘 (観光文化スポーツ部食のあきた推進課長)

【事務局】

秋田県農林水産部農林政策課

4 農林水産部次長あいさつ

○ 三浦次長

委員の皆様の出席に感謝申し上げます。また、川田部会長におかれては、第1回部会への書面での御意見に対しても感謝申し上げます。

今回は全体で3回のうちの2回目の部会であり、今年度の提言の形を定めたいと考えている。

県庁全体の課題となっている女性活躍やDXの推進、カーボンニュートラルなどのキーワードにも触れながら、施策の方向性を示唆していただきたい。

5 部会長あいさつ

○ 川田部会長

第1回部会に出席できず工藤部会長代理に御迷惑をおかけしたが、今回から参加させていただく。

提言を少しでも良いものにできるよう、委員の皆様の協力をお願いします。

6 議事要旨

○ 川田部会長

審議内容は議事録としてウェブサイトに掲載される。その際には、委員名を公開とするので、御了承いただきたい。

それでは、議事（1）第1回農林水産部会での論点を踏まえた意見交換について、事務局から説明をお願いします。

■ 事務局（佐藤農林政策課長）

～資料1により説明～

○ 川田部会長

事務局から説明があった内容について、目指す姿毎に御意見をいただきたい。前は目指す姿1の農業に多くの発言があったので、今回は、目指す姿2の林業から始め、水産業、農山漁村、最後に農業の順としたい。

【目指す姿2 林業・木材産業の成長産業化】について

○ 工藤委員

女性・若者の定着・回帰については、林業という産業自体が何をやっているのか知られていないのが課題であり、林業と言えば一括りに思われがちだが、実際は色々な部門があり、色々な団体がある。

他の分野から林業に参入させるためには、林業とは何かを広く周知し、関心を引く必要がある。

森林の有する多面的機能については、世の中全体がカーボンニュートラルに向いている中、森林がその役割をどのように発揮していくのか、具体的な数値を示して、目に見えるようにする必要がある。

二酸化炭素を吸収して酸素を出しているという話は聞いたことがあるが、それがあのおかげで現状が維持できているとか、災害の場面でも、森林の果たす役割は大きいと思うので、そういうことをPRするのがよいのではないか。

産業育成だけでなく新しい施策として、人を呼び込んだり、県民に関心を持ってもらうためにできることがあるのではないか。

○ 田口委員

女性・若者の定着・回帰に向けては、短中期的な視点では、女性が働きやすい労働条件や労働環境の改善が重要であり、例えば、安全な作業環境、適切な報酬体系の確保、女性の力でも行える林業機械の開発などの対策が挙げられる。

長期的な視点では、啓蒙活動によって林業・木材産業の社会的価値を女性や若者に伝えていくのが効果的ではないか。林業・木材産業の業界全体が技術革新と持続可能性に取り組んでいるという姿勢を周知していく地道な作業になると考える。

スマート技術については、既にある技術の普及・拡大のためには、業界団体への通達やセミナー等により、その技術を広く伝えることと、資金的な支援策を打ち出すことが有効である。

近未来のスマート技術の開発という視点では、林業・木材産業と技術開発企業や研究機関が情報共有や実験等でいかに連携するかがポイントと考える。その成功事例が具体的になり、国や県が資金面での支援策を検討できる段階になれば、スマート技術の普及・拡大が加速するのではないか。

森林の有する多面的機能については、プランの施策の方向性④にあるとおり、情報発信を強化し、ウェブサイトやパンフレット、イベントを通じ、地道でも継続的な取組が必要である。イベントについては、自然体験やエコツーリズムを促進させ、例えば、トレッキングやハイキング、自然観察ツアーなどを実施し、地元の子ども達や観光客に関心を高めてもらい、森林整備などの保全活動に参加しやすい環境を整えることが重要である。

次に、保全活動への関心を高めてもらうための一つの方策として、ナラ枯れや松くい虫の被害を理解してもらい、一定量の伐採や森林保護の必要性について理解してもらうことが重要である。

また、子どもや大人に対し、「木育」という言葉を浸透させ、意味を考えてもらうことで、森林の多面的機能や保全活動にも理解を示してもらえるのではないか。

○ 藤本委員

そもそも、大人になってから林業や水産業に急にスイッチするのはとてもハードルが高い。高校生になると進路の方向性が決まってくるので、学校教育の中で、幼少期から小中学校のうちに親子やクラス単位等で参加できるようなカリキュラムを組み込んでいかないと、林業・水産業は特に今

後立ち行かないのでないか。

林業であれば、学校の授業で教室の中で学習することに加え、幼少期から、近くの山に行ってみたり大杉を見に行ったりするなど、何回か山に触れる場面が必要である。職業としての林業の前に、なぜ緑が大事なのかとか、森をきれいにしないと倒木が多くて怖いとか、動植物の生態系を学ぶとか、体感できる教育を増やしていかないと間に合わないと思う。

○ 川田部会長

地元の小学校に呼ばれてお米の話をしてきたことがあり、意外と興味津々で聞いてもらった。

大人が農林水産業にスイッチするのはハードルが高いので、小学4年か5年ぐらいからの長期的な取組になるが、年に1回プロに話をしてもらって、現場でトレッキングなりを楽しんでもらうなど、双方向の交流が必要ではないか。その中で林業や水産業の話に持っていければ、就職したり組織に属する素地ができると思う。

そうでないと、どうしても給料などの条件で職業を選ぶことになるので、地元の山や海、農地への理解を深める必要がある。

女性・若者の定着・回帰に向けては、林業に関わって働きながら、お金をもらいつつ楽しめるような、農泊の林業版のようなものがあるのではないか。

○ 工藤委員

森林の有する多面的機能には、具体的にどのようなものがあるのか。

■ 真崎森林環境保全課長

建築材としての基本的な用途のほか、水源涵養や山地災害・土砂流出の防止、酸素の放出など、様々な機能を合わせて「多面的機能」と呼んでいる。そのほか、保健休養機能によるリフレッシュ効果や、動植物の生息範囲としての機能なども多面的機能であり、国でもその効果を算定している。

○ 工藤委員

漠然とした話だと「多面的機能」という言葉に丸められてしまう感じもあるので、今例示してもらったそれぞれについて何ができるのか、的を絞って具体的・個別の方向性を議論してはどうか。

○ 田口委員

難しく考えず、山に親しむことから始めてはどうか。イベントやトレッキング、ハイキングで山を歩くと、何かしら気付きや発見があったりするので、山に触れて森や林について学ぶのがよいのではないか。

そのときの基礎的資料として、パンフレットなどがあれば、目を落としてみようという気持ちになると思うが、そのテーマは、いきなり水源涵養とか聞きなれない言葉から入ると子ども達は混乱しかねないので、絞り込まずに広く捉え、例えば、生物多様性の視点から熊との共生についてとす

るなど、「今年はこれにしよう」というようにテーマを決めればよいのではないか。

それにより、「熊は怖いですが熊が来ないようにすればよい」と考えるようになるなど、とにかく、「海は好きだが山は嫌い」という人をなくしたい。

○ 工藤委員

子どもに対し、「この森がなければ君の生活はこうなっている」とか「君の家もこの山の木でできている」とか、実感できるような伝え方がよいと思う。

【目指す姿3 水産業の持続的な発展】について

○ 工藤委員

今の若い女性は、ある産業に従事してもらいたいというときに、どういう要素で選択して、結果としてその職業にたどり着くのか、何を考えているのだろうか。

○ 藤本委員

女性が一番活躍できるのは、そこにある素材を生かす仕事であり、「もったいない」という意識が生活でしみついているので、加工には長けている。

お父さんが船に乗り、帰ってきたらお母さんや娘さんが早く鮮度のよいうちに加工するなど、獲りに行く漁業プラスアルファの取組がよく見られる。

今ある魚種やこれから増やしていく魚種をどうやって客に提供するかという道筋について、色んな意見を出すのが得意なのが女性である。

一方で、実体験と書き物によると、1960年までに産まれた人は家庭で何の違和感もなく魚を触り、さばくが、1960年以降産まれの人には、触感が嫌で触りたくないという傾向が見受けられる。

そのため、市場では、味付けしてそのままレンジや解凍、ボイルで食べられるよう、下ごしらえ処理済みが前提となっている。

現場では、午前中は刺身に適する丸魚が並んでいても、午後の状況を見て刺身などに形を変えて、新鮮なうちに売り切っておいしく食べてもらうということをやっている。

女性がどうやって魚を生かすかという観点からすると、海に出て行くのではなく、それをフォローする力の方があると思う。蓄養など守り育てることに関わることも得意とするところではないか。

○ 工藤委員

そういう若い女性の気持ちを踏まえると、新たに漁業に従事してもらうときに、漁獲側を就業の場に提供するの難しいということ認識した上で施策を展開しなければ、空回りしてしまうことになる。

漁協としても、どのように女性の志向に合った形で獲れた魚を届け、商品提供するかのアイデアを考えていきたい。

スマート技術については、漁業の世界では、昔と違って様々な技術が入ってきており、水産振興センターでも一生懸命取り組んでいる。

昔は、網を入れる場所も、陸の山を見て、その重なり具合で海のポイントを決めていたが、今はボタンを押せばポイントに連れて行ってきて、またボタンを押せば網が入っていくという世界になっている。

昔から見れば、かなり技術は良くなっており、ある程度の経験を積まなくても魚を獲れるようになってきているが、それにより伝統的な技術が失われかねないと危惧している。

少量多魚種という特徴を踏まえると、ネット販売の消費者は、量は多くなくても色々な魚が入っていると喜ぶ。

後継者問題にも通じることであり、ネット販売によって新鮮でおいしい魚がほしいときに手に入ることがきっかけで、サラリーマンの息子の小学生が、将来漁師になりたいと言うケースも出てきているそうだ。

子どものときの何かがきっかけで、一つの職業が選択肢になる。昔はサッカー選手とか、女性は花屋やケーキ屋などが人気だったが、その中でも、数は少ないが、特別な経験をした人が、他の子ども達と違う職業選択をするのだと思う。

○ 田口委員

女性・若者の定着・回帰については、基本的に林業と同じく、女性が働きやすい環境を整えることと、長い目で見た教育が必要と考える。

スマート技術の普及・拡大については、スマート漁業のモデル事例を知らない漁師がいるとすれば不幸なので、それを周知することが重要である。また、スマート技術が良いことが分かっても、お金がかかるので迷っている人に対し、政策的な資金援助や融資などができればよいと思う。

少量多魚種という特徴を踏まえて何が必要かについては、獲った魚を問屋からスーパーへ卸すという流通の中で、誰が一番利益を出しているのが問題である。リスクを取っている所がしっかり利益を出していれば健全なビジネス形態だが、最近の問屋は利幅を取るがリスクを取らないパターンが横行しており、そのような商売になると、その産業が駄目になるというのが肌感覚である。

例えば、漆器は百貨店での販売が多いが、漆器が売れないことで、百貨店から問屋が「安くすれば売れる」と言われれば、問屋は利益を確保した上で塗物屋に値段を下げるよう求める。塗物屋は塗装する前の木地屋に対し「もっと安くして欲しい」と言う。そのため、木地屋がコスト負担の低減に一生懸命になり、材料の木の値段が高くて、買わないと物を作れないから買う。結局、爪に火を灯すような仕事形態になってしまい、「後継者もいないので自分の代で終わる」と言って細々とやっている。結果として、作る側がいなくなれば問屋も小売も売れない。

漁業もそうなのではないかと思ひ、魚を獲る人が儲からないと発展しな

いという基本的な重要性を改めて確認する必要がある。

一方で、商売にならないとすれば、横断的に考え、漁業だけでなく問屋的なものもやるなど、もう少し職種の幅を広げて利益を確保できないか考える必要がある。

所得向上の観点では、今やっていることで儲からないから先細りになるのではなく、プラスアルファで水産加工など何かやることを考えなければ、危機を脱していけないのではないか。

危機感を感じた経営者が行動したときに、そういう気概のある経営者を行政が応援するなど、地道なアイデア勝負になると思う。

以前、素人の女性が漁業に縁があって働くことになり、東京の料亭に出入りして漁協を通さずに直接売るというストーリーのドラマがあり、面白いと思って見た。そのように何か新しいことをやってみるのは、少量多魚種を生かすためには面白いのではないか。

○ 藤本委員

水産業の労働に関することが議論の中心になっており、生業をどう存続させるかに軸足があるようなので、私の「加工すればいいのでは」といった発言は、軸足の比重が違って聞こえると思うが、作って流通して売ってお金に代わるから作れるという循環が重要だと考えている。

以前、水産のスペシャリストの部会に参加したことがあるが、当時、「土漁日売」といって、土曜日に漁をした魚を、漁協が休む日曜日に直接販売できないかということが議論となり、実際、店のどこを使ってどう売るかまで検討した経緯がある。結局弊社では実現しなかった。

米や農産物だと、直売や直接営業などを割とフリーにできるが、当時漁業はフリーではなかったと思うが、今はどうか。

■ 中林水産漁港課長

今は、漁協が関与している場合もあるものの、ネット販売などが比較的フリーに行われている。

少量多魚種とはいえ、一度に多く揚がる魚もあるので、その場合は漁協を通した流通の方が効率的であるが、プラスアルファの収入として、珍しい魚をネット販売で直接消費者に届けている人もいる。

○ 藤本委員

流通というと、店や首都圏の市場などがメインの流れであるが、少量多魚種であれば、県内外の飲食店と商談してはどうか。

小売のスーパーは、比較的規格でほしがるが、規格よりパッケージとしての方が使ってもらいやすい人達にとっては、その時々のおいしい物をほしがる日本食やイタリアンなどの飲食店や首都圏のチェーン店などの理解のある取引先と長くお付き合いできるようにする方がよいのではないか。

そういうことのどこまでが許容範囲かを知るために自由度の話に触れ

たところであり、誰が営業して口利きしてつなぐのかといったノウハウは分からないが、少量で色々な物があるということは、そういう業界とパイプを太くすることが重要であると考え。

たくさん獲れる物は、流通に回せばなんとかなると思う。

○ 川田部会長

私も水産業の現場や制度をよく知らないが、若者の定着・回帰は、漁師の事業承継の問題だと思う。

船を持って漁師になりたい人を募るところが入口で、引退する人の船をそのまま受け継ぐとしても、未経験では難しいので、その譲り受け先で修行する仕組みがあってもよいのではないか。

少量多魚種は確かに飲食店と相性がよいが、ただ、水産業の場合は、網を揚げてみないと何が入っているかわからないので、むしろ漁協を通すのがベターではないか。そうすると、毎週金曜日これぐらいの量が欲しいというような注文にある程度対応できる。揚げてみないとわからない個人の漁業者では、営業のしようがないのではないか。

少量多魚種という特徴を生かすためには、個々の店のニーズに合った「個別最適化営業」ができるかが課題であり、客が離れないように、季節によって魚種を変えながら安定的に提供できれば、それなりにお金を払ってもよいという判断になりやすいので、所得が底上げされるのではないかと思う。

女性・若者の定着・回帰については、林業・木材産業と同じく教育が重要であり、年に1回でも2回でも、中学生ぐらいになって自分の就職先を意識する頃までは続けた方がよいし、子ども達も喜ぶのではないか。

○ 工藤委員

流通の流れの話であるが、漁獲物は生産者の物なので、独占禁止法の規定もあり、どこに出すかは生産者の自由となっている。

漁協は卸はやっていないが、市場を開設している。そこに産地の仲買人が集まって、売り先の注文を聞きながら購入していく。そして消費地市場に持って行き、ほとんど相対取引で一般に流れていく。

ほかにも様々な流れがあり、飲食店に漁業者が直接持って行くことや、仲買人が飲食店に持って行くこともある。漁協も競り人でありながら買人にもなれるので、競りに参加して購入し、飲食店へ持って行くなど、色々なパターンができてきている。

漁協の市場では3キロ程度が一箱単位で競売にかけられるが、一箱にまとまらない少量の物は、ネット販売やオガールで、トレーに入れて売られているといった事例がかなり出てきている。

たくさん獲れた物については、競りにかけられる場合もあるが、大部分は、トン単位で漁協が買い取り、加工場などに販売しているのが現状である。

全体で見れば、産地価格は消費地価格の4分の1程度である。浜ではこんなに安い値段なのに、間に色んな人達がいる、それが積み重なることにより、消費地ではずいぶん高いと思われがちだが、やむを得ないと考えている。

○ **川田部会長**

海の環境変化に対応した種苗生産や資源管理とあるが、環境の変化に対応できるものなのか。どれぐらいのレベル感で新しい魚種が産業化できるのか、資源管理とは何なのか、教えていただきたい。

■ **中林水産漁港課長**

大きな周期で水温が上がったり下がったりが繰り返されてきたが、最近の温暖化傾向により、本来南方の魚種が豊漁傾向にある。

中でも、高級魚と言われるキジハタは、これまでほとんど水揚げがなかった。現時点で水揚げはトンレベルに至っていないが、今後温暖化が続くのであれば、新しいブランドになり得ると考えており、水産振興センターで稚魚を作る技術開発を進めている。ただ、かなり技術的に難しい魚でもあるため、先進県から指導者を呼んだりしながら、できるだけ早く実現できるように努力している。

資源管理もなかなか難しい面はあるが、ハタハタの場合だと、温暖化傾向で資源自体が小さくなっているほか、漁場の偏りが見られており、これまでのような数量管理により前年の実績を各漁場に配分すると、獲れなかった次の年に枠が割り当てられなくなるため、令和3年から、数量ではなく日数で管理するなど、柔軟な資源管理に変えているという事例がある。

環境の変化に適応していく漁業が必要であると考えている。

○ **川田部会長**

稚魚を南から買ってくればよいのではないかと。技術的な研究は進めていってよいと思うが、今後、こちらが獲れるようになればあちらがつぶれるというような関係も出てくると思う。稚魚を生産する技術を廃れさせないためにも、県と県とのやり取りなどの枠組み・仕組みも考えてはどうか。

■ **中林水産漁港課長**

キジハタではないものの、例えばヒラメであれば、種苗生産基地を青森に限定して分配した方が経済的なので、県の間で融通しようという議論もここ何年かであるが、実際のところ、魚に病気が出てしまうと、そのリスクをだれが負うのかという問題があり、集約化できていない。議論としては必要であると考えている。

【目指す姿4 農山漁村の活性化】について

○ **工藤委員**

この問題もずっと議論してきた訳だが、そもそも中山間地域では人口減少が著しく、何をやるにしても、そこにいる人だけではどうにもならない状況になってきている。

国土保全のために必要な部分も当然あるので、そういった環境整備の問題に加え、何らかの産業の場として活用できるものが果たしてあるだろうか。移住によって人を増やしていくにしても、生活の利便性が非常に低い所に人が来て、産業を興して、集落を作っていくのは非常に難しい。

そこに定住する人が活躍する場ではなく、そこで何かをするために通勤して行き、空いている土地を利用して、都会ではできないような大規模な何かをやるというように、必ずしも「農業農村」というイメージではない活用の仕方もあるのではないか。

昨年来、特産品を開発してブランド化するという話があるが、ビジネスとして成立するようなネタがあるかと言えば、かなり難しいのではないかと思う。

○ 田口委員

ブランド化は確かに難しいが、それでもやらなければいけないのではないか。

値段が高くなってもよいので、100人が100人とまで言わなくても、かなりおいしいと思う特産品を作るためには、品質の向上が不可欠になるので、そのための努力をする。おいしい商品が開発できたら、少量を逆手にとって、限定品としてブランド価値を高め、その後、量が少し増えて全体のパイが広がってくれば、成功するのではないか。

中山間地域の要となる人材や組織については、地域特産品を活用したおいしいレストランを出したいというオーナーを誘致することがキーの一つになるのではないか。秋田県出身者ならなおよいが、そうでなくても、中山間地域の活性化に一役買いたいと思う人がいたらよい。そういうレストランが誘致できたら、その人と志を同じくする仲間を増やしていくことで、中山間地域の活性化につながるのではないか。

農地保全などの共同活動の持続性については、農地保全をまじめに考える方々に集まってもらい、どうしていききたいかをヒアリングすることが大切ではないか。

マーケティングを通して、その人達が持つ組織の共通目標やビジョンを洗い出し、トライアンドエラーを繰り返しながらその地域でやるべきことを目出ししていくことが、結局一番の近道になるのではないか。

この問題は、その地域に根付く人達の熱意の問題ではないか。次世代の担い手を呼び込めなかったら、その地域はいずれ閉鎖されることになるので、その分の資金をやる気のある地域に回して支援していくことになるのかと思う。

○ 藤本委員

道路を走っていると、中山間地に限らず、空き家や倒木などが目立つのは私の地域だけでないと思う。

まず、市町村長が、そういう環境の集落をどうしたいのか。それぞれの

市町村長は必ず良いアイデアを持って実践していると思うので、それを県で集約すれば、何らかのヒントが出てくるのではないかと。率先して立候補した方々が自分の地域をどうしたいかについて、もっとディスカッションしてオープンにしてもらう必要がある。

そういった取組の中で、美郷町のモンベルなど、外の力を借り始めた事例が見られている。県内で何とかしようとしつつ、外の力も借りて、「わざわざあそこに行きたい」と思える物を作ってもらうことも必要である。

それは大きい企業に限ったことではなく、例えば、ある会社では、法人の名の下でたまねぎを作るのだが、実際の生産は地元の小さい農家に頼んでおり、それを全部加工に回し、会社が色んなチャネルで販売している。

これは農産物の例であるが、そこにしかない物や人材の特徴を生かし、外の力も借りて、可能性があることをやってもらうというやり方もあるのではないかと。

地域の年配の方がなんとかしようとしても追いつかないレベルになってきている。

○ 川田部会長

中山間地域の農業・農村ビジネスの振興について、厳しいのは山間地域である。私の地域は中間地に位置しており、大丈夫とは言い切れないものの、やりようはあると思う。

山間地はもっと土地が狭いため、大規模に小麦・大豆や園芸品目を園芸メガでやるようなことには無理があり、小さい農地で量を出せないため、付加価値を上げなければいけない。

漁業のところでも言ったが、「個別最適化」、つまり、客が求める品質の物を、求める数量で納品できるような体制づくりが必要であり、それは、栽培カレンダーなどを見て野菜などを育てても通用しない。科学的なバックデータを全部取り入れて腕を磨くことが前提になる。

それを牛肉で実践している人がおり、その人は、A5は全然作れるし、体温で融ける脂の肉も作れるので、その間も調整できる。そこまで行くと、このレベルの肉をこの量でほしいという注文に応じることができるが、そうでないと赤字になってしまう。

それをやるために、先日知事との意見交換会でも申し上げたが、土壌分析と作物中のグルタミン酸とか窒素、カーボンなどの成分分析を短時間でできるようにしてほしい。10日ぐらいで分析できる民間企業もあるので、土と物を分析して、科学的なバックデータとして蓄積していけば、可能性はあると感じている。実際、私もそのような方向性で取り組もうとしている現状である。

また、山間地ならではというと、農産品だけでなく、山の物も複合的に考える必要があると思うが、山の物は量が一定でなく、年によって波があると聞くので、ビジネスとしては難しいかも知れない。

新たな兼業スタイルの普及・促進については、お金が許せばの話だが、廃村を別荘地に振り替えたりとか、ワーケーション向けに譲渡したりとか、そういうことが活性化と言えるのか分からないが、手段の一つなのではないかと思う。

農地保全などの共同活動の持続性については、農地保全のための補助金等のお金があっても、人が出てこなくなった。

私も三つの地域の事務局を担っており、予算はあるし、日当を設定して周知もしているが、「いらない」と言って出てこない。若い世代にも伝えてはいるが、持続的に来てくれるかと言えば微妙な状況である。

もう、人には期待しないという方向性で、草が生えてこないようなシートなどに注力した方が、結局複数年の長期間で見ると、労力的にはかからないと感じている。

【目指す姿1 農業の食料供給力の強化】について

○ 工藤委員

環境負荷が小さいというのは、具体的にどういうことが考えられるか。

例えば、農薬を使わないとか化学肥料を使わないとか、そういう生産体制のことか。

私は環境審議会の八郎湖水質保全部会にも出ているが、そこでは様々な対策を行っているものの、対策したこと自体が成果として挙げられ、水質が改善されたというような成果が出てこないのが実態であり、アオコの問題など、漁業者にとって迷惑な事態が毎年のように出てくる。

このテーマは、環境負荷の小さい農産物をアピールし、消費拡大を図るためにはどういう手法があるかということのようだが、そもそも環境負荷の小さい農産物を生産するために、具体的にどのような対策が講じられ、どういった成果が挙がってきているのか教えていただきたい。

■ 佐藤農林政策課長

環境負荷の小さい農産物の一番典型的なものは有機農産物である。有機農産物が農薬を使わない究極のもので、それが頂点にあるとすれば、特別栽培農産物といって、有機まではいかないが農薬を可能な限り低減するものなど、そのようなピラミッド構造にある。

生産体制については、当然、慣行農法とは違うやり方をする必要があるので、そのための技術開発が農業試験場で行われているほか、スマート農業を推進することにより環境負荷の小さい農産物を生産するという意味でも、特に稲作で先行して技術が開発されてきており、例えば、適正に無駄のない量で施肥するために、可変施肥機械などが開発されているところである。

慣行農法よりもコストがかかってしまうものの、そのコスト分を消費者に対して価格転嫁できていないことが、環境負荷の小さい農業がなかなか普及していかない大きな原因と考えており、消費拡大という視点から見解

をいただきたいと考えている。

○ 工藤委員

環境負荷低減の必要性を生産者は感じているのだろうか。

従来型の農産物の作り方では、どういうところに悪い影響が出てきていて、それに対して、原因者である生産者がどう考えているのか。

先ほど言ったとおり、漁業者は被害者の立場にもあるので、仕方がない話だとされてしまっては困る。

金をかければ環境負荷を低減した農産物の生産ができるが、その分金がかかることについては、物が高く売れるような対策で補っていく考え方で果たしてよいのかと思う。

農薬や肥料をたくさん使っている人達が、自分の生産が順調にいけばそれでよいという考え方自体がちょっとおかしいのではないかという気がする。

○ 田口委員

木材だと「森林認証材」というものがあり、それを示すシールを貼って出すことができる制度があるが、食品業界には、環境負荷の小さい農業で作られたことを認証するシールを貼れるというような制度はあるのか。

大体こういう話は欧米、特にヨーロッパが発信するパターンが多く、ヨーロッパ人には、本当に良心的なのか論理的なのか分からないが、「環境負荷の小さいものを口にしたい、そこにコストがかかるのはやむなし」と考え、多少高くても買う消費者が一定数いるということなので、その人達がなぜそういう行動をとるのかを考えてみるのが一つのヒントになるかも知れない。

あとは、SDGsの観点が環境負荷の小さい農業にもつながると思うが、禁止はされていないもののできるのなら口にしない方がよいであろう化学肥料や、花粉症と同じように一定量を摂ればアレルギーが生まれるような化学物質などはあると思うので、化学物質を使わずに作った有機栽培のものを口にすれば、コストは高いけれど健康でいられるということアピールするのがよいのではないか。

環境負荷を小さくするという意味では、食品ロスを減らすということも一つの方向性であり、食品加工をしっかりとすることでロスを減らせることもあるだろうし、形の悪い野菜も「訳あり野菜」としてスーパーなどで目にするようになってきているので、そういう形で少しでも食卓に上るように工夫することが、環境負荷の小さい農産物の有効活用につながっていると思う。

そういう動きを地道につなげていくことが必要ではないか。

○ 藤本委員

特別栽培農産物の取組を、県としてもっと旗印を掲げて強化した方がよいと思う。

結果的に、農薬が減り、それが健康的であるし、生産者にとっては付加価値を高める取組になるので、普通に売っている商品よりも、認証された商品は5円でも10円でも単価は上がる。ただ、気を付けなければならないのは、客の値頃を外すとアウトになることである。許される価格のギリギリで線引きすることが重要であり、許されない売価では通用しない。

特別栽培農産物であることを表現することに注力し、健康・安全・安心なことを県として追求していると、もっと強くアピールすることにより、慣行栽培をやっている生産者も意味が分かって、そういう方向性であれば何か自分達ができることはないかという議論に持っていくためのチャンスになると思う。

今までは、個人農家のこだわった人達が取り組んでいる傾向にあったかも知れないが、だいぶ法人化が進んできて、会社としてこれからずっとそれを継続していくためどうするかを考える段階に入っていると思う。

また、それを販売できるようなチャネルの開拓も同時に必要である。

○ 川田部会長

若年女性の定着・回帰に向けては、結構機械化も進んできているので、体験してもらうことが入口になるのではないかと。ただ、収益、手取りがないと来てくれないし、やっていけないので、そこで、環境負荷の小さい農産物の消費拡大という手段が出てくると思う。

消費者は、日本の国内農産物がどのような経緯を経て、どのような費用がかかって小売店に並んでいるか分からないので、判断基準が値札しかなく、比較対象がない。ある程度標準的な生産額を、このように作ってもこのぐらい費用がかかっていると提示してしまってもどうか。

その上で、5年後、10年後も国産の食料を買いたいのであれば、これぐらいの単価で買うという選択肢ができるような環境づくりが重要ではないか。それでも安い方に流れる人は一定数いると思うが。

東京の友人から、小売店で売っている野菜の売上げは全部農家に行っているのかと聞かれたことがあるが、そんなことはなく、大体3割か4割程度である。今は値札しかないので判断できないところを、例えば、米であれば、1キロや1合当たりどれぐらいのコストで店に並んでいるかといったアピールが、持続的にお金が回っていくために必要である。

私は、慣行栽培はもうもたないと思っているので、環境負荷の小さい農業の土台ができて売上が上がるよう、徐々に変えていく必要があると思う。

そのための新しい手法自体は結構あり、実践もしており、えだまめは去年の1.7倍ぐらいは穫れるのではないかと思う。

環境負荷の小さい農産物の中で有機農産物がピラミッドの頂点にあると言われたが、アメリカの農家は、「有機農業をやるなら、慣行よりも効率的でなければやる意味がない」と言っている。もちろん環境が違って、

向こうは年間雨量が300ミリから400ミリ、翻って日本は1,600ミリから1,700ミリあり、病虫害の出方が比べものにならないが、それでも、手法自体はあると思う。私も試験的にやっているが、化成肥料や除草剤を使わない形ができれば面白い。

農家には、「有機農業は手間がかかるし、量は穫れないし、大きくできないから売上も跳ねない」というというイメージが定着してしまっているが、そんなことはなく、「有機農業ほど量が穫れる」という昔からの理論もあるので、そういうことも踏まえ、特に若い生産者に対し、県として、研修という形は難しいかも知れないが、選択肢として目録を提示していくことも必要ではないか。

また、炭素の削減量に応じて星の数が増えるシールを貼ることができる制度ができたため、私もえだまめで申請しようとしたが、今年はえだまめではやっていないとのことで、できなかった。

バイオ炭を農地に入れると、それに窒素肥料などがくっつくことで炭素貯留の効果があり、それも一つの手法であるし、ゼロカーボンエミッションに向け、バイオ炭を施用しながら、J-クレジットでCO₂30%相当をお金に換えて収入にすることも、環境負荷の小さい農業の一つの手段になる。

スマート技術の普及・拡大については、どんどん新しいものを試験的に実践してみるのがよいと思う。

例えば、農家の人達からは、ドローンには基地局が必要だと思われがちであるが、最新のドローンでは基地局がいらないとのことである。

スマート技術の進歩はとても速いので、どんどん新しいものが入ってきて、どんどん簡単になってくる。実際に見てみないと信用できない人もいるので、話を聞き次第、実演会などをやっていくのが一番よいのではないか。

【総括】

■ 三浦次長

せっかくの機会なので、いくつか質問させていただきたい。

漁業振興に関して、現在県では洋上風力発電とウィン・ウインの関係性が築けるように作業を進めようとしているところであるが、漁業関係者の立場から、その方向性をどう考えているか。

○ 工藤委員

漁業の後継者不足や平均年齢の高齢化が進む中で、風車が立った海でどうやって漁業生産を継続するかを考えた場合に、従来型の漁業を継続していくことは無理だと思う。

大胆な発想の下で、風車がある海でどうやって漁業生産を充実させていくかという視点で、若い人達が活躍できるような、新しい産業、新しい漁業形態を作っていけたらと思う。

そのためには、事業者側の基金を活用することが必要であるほか、県も施策の方向性を180度転換するぐらいの考え方でやってもらいたい。

■ 三浦次長

林業の現場では機械化が進んできているが、スマートという要素がどういう風に入っていくと考えているか。こういう分野とか作業がスマート化していけば、女性が働きやすくなるのではないかというような考えがあれば教えていただきたい。

○ 田口委員

ドローンを使って低空で撮影することにより、植生がわかるようになってきた。これまでの林野庁の資料は、ナラ、ブナ、その他の区分だけであったが、今は、ヤマザクラやその他諸々の樹種がある程度つかめるようになってきている。

山の中で面白い木が出てきたときに、それを写真に撮って、誰か欲しい人がいないか探ることがオンタイムでできれば、売買のスピード化が進むと思う。

スマート化ではないが、女性に関しては、やはり力が足りないので、サポート機能があって、力がなくてもできるようなアシスト機械などがあれば、女性でも林業をやりたい人が出てくるのではないかと思う。

針葉樹では高性能化が進んでおり、今はハーベスタが箱のようになっていて、入ると冷暖房完備で、夏は涼しく冬は暖かくて、降りなくても切れるらしい。スマート技術と言えるのかはわからないが、高性能であることは間違いない。

広葉樹は、枝が曲がっていたりするため、玉切りもチェーンソーで切らなければならず、結構大変で面倒くさいことから、かなり差が開いている状況にある。

■ 三浦次長

環境負荷の小さい農産物の消費拡大について、県内向けは、県民が目の前にいるのでアプローチの仕方も考えやすいが、県外に売っていくために、国へ要望することも含め、どういう仕組みが必要かというイメージがあれば教えていただきたい。

○ 藤本委員

特別栽培農産物認証の秋田版はあるが、国の基準とどうリンクしているのか。

秋田版特別栽培農産物のシールなどは、県の中では、分かる人は分かっている、ある程度気にしている人もいる。あとは、秋田県で認めたということが、もし外に対しても通用するのであれば、それで問題ないと思う。

ただ、まだそのパイが小さすぎると思うので、少しでも生産者を増やし、量を増やしていく必要がある。

しいたけでもえだまめでも、販売量を増やしていく中で、技術的に確立

しているものの中から特に良い物を抜粋し、基準を決めて認定するという手法で差別化を図ることにより、可能性が広がるのではないかと。

■ 三浦次長

若年女性の減少が本県のベーシックな課題であり、今、県を挙げて正面から向かおうとしている中で、林業と水産業では単体では難しいかも知れないが、一方で農業については、若年女性の就業先として改めて焦点を当ててもよい可能性のある産業であると考えており、それをもう一伸びさせるために、工夫すべきことがあれば教えていただきたい。

○ 川田部会長

男性と女性で得意分野がある。力仕事・体力勝負になる刈り払いを女性が行うのは厳しいが、女性は、細かくて正確にできるし、男性と違って漏れがほとんどないので、土壌分析の土の採種や、簡易的な土壌分析装置の運用などに向いている感じがしている。

農業の中において、女性が活躍できるシーンはあると思うが、前提条件として、その経営体自体が儲かっていなければ厳しいのが現実である。言われたとおりに作って、言われたとおりに販売しているとか、言い値で資材を買わされて、言い値で農産物を買われているというのではもたないと思う。

肥料代や燃料費が高騰している中、売価は今年上がっても来年以降下がるような話も出ており、やはり原価を下げなければならないという結論に行き着く。このため、まず勝ってから戦わないといけない。戦ってから勝ちを目指すようでは駄目で、全県的に受け入れられるかは分からないが、全部を見直す必要がある。

慣行農法も、水稻だと別かも知れないが、園芸関係だともたないことが、現場の肌感覚としてある。例えば、えだまめで連作が続いている所では、穫れなくなっている所も多くあって、一ひねり、二ひねりしていく必要があるが、それを実行できる人がなかなかいない。

販売単価はこちらで云々できないが、原価が下がる目算が立って、ある程度収量も見込めるようになれば、それを利益として儲ける可能性があると思う。端的に言うと、希望はあると感じている。

○ 工藤委員

女性活躍の話で、漁業という職業は、負けず嫌いの人であれば、女性でも十分活躍できる場であるので、そういう人を募集している。

○ 川田部会長

意見交換を終了して、三浦次長から総括コメントをお願いします。

■ 三浦次長

充実した議論をありがとうございました。これから提言をまとめる作業に入るが、おかげさまで、その元ネタにできるような意見をいただけたと感じている。今後3回目のまとめの会議を目指して提言案を事務局で作成

するに当たり、キャッチボールさせていただきたいので、引き続きよろしくをお願いします。

○ **川田部会長**

事務局には、本日の意見を参考に、次回までに提言案の取りまとめをお願いします。

次に、議事（２）その他について何かあるか。

～ なし ～

○ **川田部会長**

特にないようなので、議事を終了し、進行を事務局にお返りする。

■ **事務局（農林政策課）**

長時間の審議に感謝申し上げます。

第３回農林水産部会は８月３０日午後３時から秋田地方総合庁舎６階の６０５会議室でに開催を予定している。また、今回の資料について、追加の意見・提案等がある場合は、事務局にご連絡いただきたい。

— 議事終了 —