

第60回青森県農政審議会発言要旨

平成22年8月9日
県庁西棟8階 大会議室

<報告事項>

○山内正孝委員

報告の中の米戸別所得補償モデル事業で、山形県が104.4%と100%を超えているのはどう捉えればいいのか。また、飼料用稲は直接養鶏業者の方がエサとして与えている他に、ホールクroppサイレージはどの程度になっているのか。

○農産園芸課長

資料の数値は、母数である対象農家が平成21年の水稲共済引受戸数となっている。水稲共済引受戸数以外に、小規模でも平成21年に米の販売実績がある方は対象となるが、その実数把握が難しいため、水稲共済加入の実数をベースにしている。従って、そういう方々がカウントされているため、100%を超えていると考えている。

ホールクroppサイレージの加入状況は、関係機関等からの聞き取りでは約140～150haに上ると見込んでいる。

○久保薫委員

グリーン・ツーリズムについては、来た人達の話では、日程の中で何が一番楽しかったかというところ、グリーン・ツーリズム、農家民宿がとても楽しいと言われる。ただし、南方から来る人達は冬の時期の青森、雪をすごく期待してくるので、いつ来てもグリーン・ツーリズムを提供できるような対応をすればより発展的になるのではないかと思う。

○対馬逸子委員

米粉パンが人気で、どこでも作っているが、県産品に限って作って欲しいというところ、県産品は足りなくて途中でなくなるという話をよく聞く。拡大してもらうのは良いが、米粉に製粉する施設は県内ではどういう状況か。

○農産園芸課長

米粉の製粉施設は、県内には小規模な製粉施設が7箇所ほどあり、30トン位の処理能力である。8月に40トンレベルの中規模の製粉施設が県内に導入される予定となっている。学校給食会等と連携を深め計画を立てているが、順次商談の中において、生産拡大、消費拡大が可能になってくると考えている。

○坂本敏彦委員

米粉パンに関連して学校給食の状況を話すと、昨年農政審議会でも県産小麦のユキチカラの生産をお願いしたところ、昨年の小麦粉にして3トンの試作用から、今年はユキチカラの小麦粉として30トンに生産量が増したことにより、11月以降、これまで外国産50%だったもの小麦粉を県産品ユキチカラ50%と、県産米のつがるロマンやまっしぐら50%の、県産品100%の米粉パンを供給できた。関係者に感謝している。

8月の中旬以降には米粉の製粉工場の施設がオープンする。年間40～50トンの製造能力がある。学校給食の米粉パンに代えると、月2回程度の米粉パン供給が可能となる。学校給食現場では米粉パンは好評で、価格が安ければ全て米粉パンでも良いという声も聞

かれています。せっかく県内に工場ができたので、工場の生産力を高めるためにも月2回程度の米粉パンを供給したいと考えている。ただ、価格の面で課題もある。今は、学校給食会で原料の精米経費について負担をし、できるだけ価格の抑制をしている。月1回増えるとすれば対応できないので、学校給食関係者や県、全農の力を借りて、できれば月2回程度の米粉パンの供給に向けて協力、助言もらえればと思う。

<協議事項>

1. 生産・流通・販売面から見た収益力強化の方向について

(農林水産品の輸出拡大について)

○山内正孝委員

順調に伸びているようで、これは評価したいし、このまま続けてもらいたい。

今後の輸出拡大を考えると、青森県は畜産県でもあると思っている。今、たまたま口蹄疫の影響で清浄国に戻っていないためシンガポールや香港など一部限定された場所にとどまっているが、他県では肉の輸出、牛乳の輸出が拡大している状況である。青森県の場合、農業産出額の中でも畜産がかなりのウエイトを占め、国内も一定以上の評価を得ている。これに対して、今後輸出に向けてどう取り組むかが説明にほとんど無かった。これは大きな課題として取り組んでいくべきことではないかと考えるがどうか。

○総合販売戦略課長

現在、今後の輸出戦略を検討しており、資料2ページは現在の案の段階のものである。今年の秋を目処に取りまとめることとしている。その中で、これまでやってきた輸出の状況を検証して、今後どうやっていくかを議論しており、とりあえず対象品目として青森りんごを先導役に、ながいも、ホタテ、米、りんごジュースを戦略品目と考えている。これは、何よりも品質が良いと認められているということで、とりあえずりんご、ながいも、ホタテ、米、りんごジュースを中心に進めていこうということである。取組手法としては、フェーズ1から5を、段階を踏んで進めていくことを考えている。輸出相手先に応じた段階を踏んだ取組ということで、1点目としてプレーヤーの取りまとめと輸出相手国の制度の調査、フェーズ2として輸出可能性の調査、こういった手順を踏んで、フェーズ3、4、5に入っていこうと考えている。委員から指摘のあった畜産物の関係についても、フェーズ1、2の相手国の制度や、相手国の状況から可能性の調査を踏まえながら随時検討していくこととなろうかと考えている。

○山内正孝委員

そんな悠長なことを言っていていいのか。山形や秋田ではもう進んでおり、遅れば遅れるほど後からは入っていきにくい。こういう調査はほとんどやられている。他県であまり取れないような、これら対象品目ならわかるが、ある程度の県で生産できるものを、競争に勝って出してやるということは、当然こんなフェーズ1～3位までは済んでいなければいけないはずではないか。生産額も承知であるはず。力を入れて外貨獲得というのであれば、牛肉だけに限らず、やっていくべきでないか。これから可能性調査というのであれば、何年遅れているのか。私にはそう思えてならない。他県では相当取組が進んでいるし、国全体が農産物、畜産物を含めていろんなものを海外に輸出しようということで大きな取組がなされている。現に、これは1つの例だが、競走馬を中国にということで、去年は100頭、今年はまた更なる数を輸出する方向で動いている。まだ中国では競馬は行われていないが、始めるということでそれを見越して進めている。肉の場合は、例えば九州とか、今回は口蹄疫の関係で止まっているが、やっているところは評価が高い。それを放っておくのはいかなものかと思う。牛乳についても中国がかなりの市場になっている。中毒騒ぎがあってから余計に日本の牛乳という声がある。そういうところをきちっと捉えて進め

ていくべきではないか。

○農林水産部長

委員から指摘のあったとおり、どちらかというとなら青森りんごなどにシフトしてこれまで輸出を重点的に考えてきたきらいもある。ただ、これほど経済がグローバル化している中で、国産、国内の需給が一定程度飽和状態になっていく見通しにあることを考えると、やはり海外、生鮮の農産物だけでなく畜産物にも裾野を広げて検討していかなければいけないと思う。外貨獲得が一つの目標でもあるので、人口減少社会の中で需要の停滞、伸び悩みを見据えながら、委員から指摘のあった畜産物についても積極的に検討していきたいと考えている。

○鈴木会長

畜産物も対象品目にできるだけ加えてもらえるよう検討いただきたい。その際にはブランド名の商標も確実に取得できるように早く手を打ち、世界的なブランドに広めていくような配慮を願いたい。

○逢坂雄一委員

戦略目標の中にホタテを取り上げてもらい、県内の主要産地として有難く思う。ただ、懸念しているのは、東南アジア、いわゆるベビー製品、半成貝である。以前中国で大量に半成貝を生産して、青森のホタテが影響を受けたことがあり、現在のように半成貝や成貝に割り振りして、大型貝を生産して生き残っていこうという戦略で現在に至っている。中国が7～8年頃生産していたのは、日本のホタテではなく、アメリカイタヤという、ある程度大きくなると成長が止まっていわゆる半成貝の状態になるもので、かなり生育力が強く大量に生産され、青森県のホタテが価格低迷など大打撃を受けた。当時大変だということで大連に視察に行ったが、人海戦術での生産や、人工稚貝の採取など大変な状態だった。雇用費も安かった。

また、当時は冷凍会社が現地法人を作って完全に衛生面を考えた工場を建て、ラベルを貼らない普通のパックに半成貝を詰め、日本の店頭に来て並んでいると分からないようなものが生産されており、大変脅威に感じた。

そのなかで、半成貝を主要として良いかという疑問がある。現在は中国産が少なく、東南アジアに出ているかもしれないが、これが以前のように復活した場合、日本は太刀打ちできないのではないかと。また、今年からTASC制度で数量制限をしており大量生産は望めない。この2つの問題があるが、これをどう捉えているのか。

○水産振興課企画・普及GM

10年ほど前に中国で主に生産していたのはイタヤガイという種類であり、寿命が1年で、大きくならない。大きくても直径7～8cmで、日本のホタテとは違う種類である。現段階では日本での競合はないと認識している。

TASC制度は今年度から正式に陸奥湾で始めた。陸奥湾で生産する量を一定量、9万トンに抑え、できるだけ大型の貝を作っていこうということである。大型貝を作っただけではダメで、今年度は、業界と一緒に国内での流通・販売を進めていこうということで、今年度は九州で大型貝の販売を進めていくことでやっている。TASCの中で大型貝、売れる貝を作っていこうということでやっている。

○逢坂雄一委員

一番不安に思うのは、現在の中国の状況が分からず、どういう原因で数量が出ないのかが不明であることである。大量に生産されると日本の価格や生産力では太刀打ちできないと思うので、販売面だけでなく生産の状況、どういう原因で中国産が少ないのか、そういうことを十分調査しないと、輸出を進めても後でダメになる可能性があるので、調査も併せて進めてもらいたい。

販売面では、これからは九州や関西へ伸びていかないと消費拡大しない。消費拡大しないと価格も上がらない。ただ、関西方面は大型貝でないとダメである。以前マックスバリュが進出し、平内のホタテを販売する話があった。岡山の本社のバイヤーが来て、町長室で組合の役員を呼んで商談をしたが、やはり大型貝でないとダメだとのことである。長い目で考えると大型貝も生産力に限度があることから、関西方面での食生活を変えていかないと販路拡大していかない。食べ方が分からない。そういったことも併せてやらないといけない。

○久保薫委員

本学の研究所で、今年試みにタイのマンゴーを輸入してみた。そのときには生産者も来ていたので話をしたら、りんごはもちろん有名であるが、メロンに注目していった。試みなので量が多くなかったわけだが、少ない量でも扱ってくれるところが少なく、ほとんど中央の商社でないといけなかった。小ロットで、青森県自体が大いにやっていたような仕組みが作れば、少しずつ試しながらいろんなものをできるのではないかと思う。また、お互いに利益にならないといけないので、輸入と輸出をうまく組み合わせた感覚もないといけない。輸出だけでは相手方もなかなか乗らないと思うが、輸入しつつ輸出することでお互いがいい関係づくりもあって良いのかなと思う。ほんの小さな試みであったがそんなことを感じた。小さいロットでもできる仕組みづくりを考えてもらえればと思う。

(新たな戦略的品目の導入、流通・販売の多角化について)

○竹鼻文子委員

農協の販売力強化の説明があるが、これは農協の意見として出ているが、どういう会合だったのか。生産者を選んでやったのか。

私も商売上、規格外のネギを全面的に使っている。2haの生産者から、不良品ではないが、農協に出せない太さや長さの規格外のものを買っている。雪が降るまで使うが、まだまだ商品として欲しい。農協では、今まで規格外をどうしてきたのか聞きたい。

ネギは冬になり凍ってしまうと商品にならないので、大量に買っても手を掛けて長く保つようようにしている。以前、山田委員に紹介されたながいもの件も解消されて喜んでいる。農協、スーパー、コンビニであっても、規格外を堂々と売れるような販売の仕方も良いのではないか。太さが同じでなくても良いと思う。規格外を余すということではなく、規格外も進めて売っていくような、農協とスーパーとの連携を図った方が良いのではないか。

ブロッコリーについては、こういうブロッコリーが地場で作られているのを初めて知った。生産者からは、全て農協に行き県外に販売されると聞いており、私たちは県外から入ってきたものを食べているのかと感じた。転作でも、これが成功したら指導して、ブロッコリーでも地場のものを進めていってもらいたい。

○鈴木会長

新しい振興品目として、モモとブロッコリーの話があったが、有望な品目はこれ以外にもあると思う。身近に力を入れたらいいと思う品目があったら紹介願いたい。

○熊澤代千美委員

りんごはほとんど農協出荷だが、野菜だけは自分たちでスーパーと直売所で捌いている。というのは、規模拡大や加工施設建設のために多額の借金をしたが、農協出荷では借金を返していけない。だから私たちは、りんごだけは販売能力がないから農協に出しているが、野菜は自分たちで開拓して市内のスーパーと直売所、それらを回って年間捌いている。ハウス栽培で暖房を使わなくても冬も葉物はできる。

県内のブロッコリーはほとんど中央に出荷されて。私たちが食べているのはほとんど外国産である。県内産のブロッコリーは地元のスーパーに出ていない。ブロッコリー、パプリカ等は私たちが直売所に持ち込むもの以外は全部外国産である。県内でそれが調達不可能であれば話は分かるが。パプリカでもブロッコリーでも良品として市場出荷できるのは半分以下である。規格外は直売所等で捌いており、日常生活の足しにしている。

農協に出荷すれば、ピーマン1袋の市場価格は良くて40円である。それが生産者に渡るときには20円である。とてもではないが、小規模では当然生活は成り立たないし、大規模でも人を雇用して続けていくのは不可能な感じがする。全国組織の農協であるので、資材や農薬等諸々のものが安くてもいいのではないか。ホームセンターよりも農協の価格が全部高い。どうせ買うなら安い方に行く。農協の経営がダメになっていくのはその辺に問題があるのではないか。

○工藤信委員

どの組織でも得意分野・不得意分野があると考えている。りんごの台湾への輸出は60年の歴史がある。60年の歴史の中で、我々が参加したのはここ10年くらい。民間の業者がいろんなリスクを抱えながら60年続けてきたことによって今の状況があり、業者の方々にも感謝している。農協も参加させて欲しいということでやっている。そのりんごが全体を引っ張っていきこうということで、その部分については歓迎している。以前小泉首相が国会で、青森県のりんごが中国で3,000円で売れている、大いにやろうと言っていた。これが生産者の手取りとなるとどれくらいになるのか。今でも東京の千疋屋では1個3,000円で売られているものもあり、これは農協の力である。熊澤委員が言うように、農協の資材が一番高いという部分については、なぜその価格が設定されているかというところを見れば理解してくれるものと思う。肥料や農薬はフォローというものがある。農協では営農指導員や生活指導員を配置し、きちんとした情報を伝えながら正しく安全に使えるよう、農協の得意分野としてやっている。ただ、価格設定に関しては、農協は先行して価格設定しており、後発の業者はそれより安く出してくる。農協は奨励金という形で、後付けをしている。野菜を農協に出荷したら生活できないというのであれば、農協が悪いのではなく、そのシステムの中で合理的にやれる部分があるのではないか。その部分を研究する余地があるのではないか。自分たちが参加するのであれば、大変だという思いだけではなく、やり方やシステムの意見を出し、改善してもらったほうが所得にもっと結びつく気がする。ただ、品質の低い規格外のものについては、それはやはり直売所を大いに活用した方が良く思っている。

今の現状の中で何をやるかというところを協議すれば、ブロッコリーに関して、つがるにしきた農協で開発して付加価値を高めている。これをやったことによって、市場評価が高くなって、出荷したブロッコリーの生産者は喜んでいると思う。全てのものがそうではないが、自分が出荷したものを、いろんな形で提案しながら、所得に結びつける方法があるのであれば、その方向に行ってもらえればと思う。

ここにも耳の痛いこともたくさん書かれてあるので、謙虚に受け止めて改善していきたい。

○鈴木会長

契約しようとするとうどうしても同じ品質で必要な量が欲しいという要求がある。一方で、直売所が元気である。新鮮だということと、作っている人の顔が見えるということで多少高くても売れている。遠くからも来ている。場所によっては野菜ソムリエが作り方で教えてくれるところも出てきている。地場の野菜を食べたいというのは皆の希望だと思うので、是非またご提案いただきたい。

○農産園芸課長

J A つがるにしきたのブロッコリーで県外出荷だけではないかという話があった。平成20年頃までは産地づくりの過程で全量県外出荷だったが、昨年からは県内にも出荷している。県外向けも含めて産地づくりに取り組んでいると聞いている。

○山田悦子委員

今、当社ではイオン・グリーンアイ、イオンGAPに取り組んでいる。丸2年になる。当初はにんにくから始めたが、今年はにんじん、ごぼうである。ごぼうがようやくグリーン・アイにこぎ着けた。唯一土物で外国で売れるのが香港イオンである。香港イオンに今年はある可能性が非常に高いと思っている。なぜやったかという、平成17年に販売の子会社として始めたときに、縁があってイオン九州と連絡が取れ、やらせてもらった。にんにくを手始めに、ごぼうをやった。

ごぼうは、りんごや畜産より非常に地味である。ごぼうやながいも、にんにくは青森が日本一だが、青森といえはりんご、そして野菜だとにんにく、ながいもということで、ごぼうは一言も出てこない。ところが生産量が日本一であり、十和田がその中でも日本一である。ほとんどの人が知らない。

ごぼうは、小ロットや規格外も全て販売できる。スーパー関係にはLやS、細身のところであるが、今年も九州も関東も暑さによる虫害等で苦戦しており、当社では上から下まで販売にこぎ着けている。

にんにくは平成21年には約3週間収穫が遅れた。そのなかで加工品が非常に多い。収穫しているときは物がよかったが、雨に当たったら乾燥したときに弾けてしまい、ボロボロ落ちてしまいどうにかできないかという話があり、剥きにんにくの業者を紹介してやったことがあった。A品ばかりではなく、規格外もどうにかしなければならない。先日東京で商談会があったが、格外でも様々なランクがある。その中でも「潰し」に使えるのか、「剥き」に使えるのかということもある。ながいも、ごぼう、にんにく、全てが規格外でお金を取らなくてはいけない。100%ではないが、頑張るととにかく生産者にお金を取らせることをしなくてはいけないと考えている。

常盤養鶏の組合長からコラボの話があった。有難いと思う。これを青森のながいも、ご

ぼう、にんにくが日本一ということで、加工とイコールとして考えていきたい。ブロッコリーの話があったが、平成17年にいろんな取組をしたときに、県外にばかり目がいていた。これはやはり考えていかなければならない。当社では、地元でにんじんの植え付け、当社で掘り取り、洗浄、販売まで全てやっている。ベーターリッチという品種を九州からお願いされて作っているが、県外ばかりに目がいていたのが、地元のスーパーで販売してもらっており、非常に評価がよい。規格外からも、A品からも地元発信ということである。

ただ、工藤委員が言うように、産地を守るためには少量ではどうしても青森県内だけでは当然できない。日本一となれば県外、外国に目を向けなければならない。これは産地を守るためには致し方ないかなと思う。

小口ロットもいい意見だなと思いつつ、参考にしていきたいと思う。りんごや海産物ばかりでなく、野菜も同時進行で御協力願いたい。

(飼料用米の生産拡大と畜産物の高付加価値化について)

○鈴木会長

今日の協議事項の4つめとして畜産物の高付加価値化があるが、これについても意見をいただきたい。石澤委員はフードアクションニッポンアワードも受賞しているが、新しい視点で提言をお願いしたい。

○石澤直士委員

一番大事な部分は、青森県は農薬をあまり使わなくてもいいきれいな県だということである。また、以前、東京の市場で言われたことだが、土の中の、野菜から出てくる亜硝酸態の窒素などが非常に少ない。青森や秋田、岩手はきれいな県なんだとよく言われた。

ところが、毎回思うが、「決め手は青森県産」とだけ喋っても、何の決め手もないままやっているのが一番の問題で、例えば輸出の問題に関しても、中国の中の一部の方に望まれているということなど、そういうことを謳っていく、謳っていける県だと思う。

たまたま飼料米の話で全国で受賞したが、これに取り組んだのは、県の皆さんが協力的にやっていただいたものである。全国でもこうなったというのは、青森県の農林水産部はすごいレベルにある。未だに飼料米の作付けに関して、各県でいろんな問題点が起きていの中で、青森県は進んでいるところで歯がゆいのでことのほか言いたい、飼料米の作り方などについても、農薬を使わなくて良いところだということがある。

ついこの間までは、米にはあまり鶏糞を使ってはいけないと言われていたが、富山県に行ったときに鶏糞を使えば米がおいしくなると私が説明したら、富山県の方がその話は他に行って言わないでくれと言われて。何故かと聞くと、ようやく富山県が米の食味で日本でトップクラスになったがそれは鶏糞を使ったからであり、それを他で言われたらまた私たちは一から研究していかなければならないと言われて。全国でその話をすると、鶏糞を使うとおいしい米ができるというのはいろんなところで言われている。事実、青森県でも食味が良いと言われている田舎館村長からも、それ知ってるよ、と言われて。もう一つ、農薬については、水深を15cm以上になると除草剤も使わなくて良いと言うことがある。飼料米であれば実験できる。その話も、田舎館村長は「自分たちもやったことがある」と話していた。水深15cmにするとヒエは出てこないと話していた。そうやっていくと、

農薬をただ単に減らしただけでなく、有機質肥料を使っておいしい米ができて、なおかつ海外にも輸出できるようなものができる。

ですから、飼料米だけでなく主食用米もそういうことができるのではないかとこの点でいくと、今は飼料用米だけが脚光を浴びた形になっているが、実は、食味でも青森県はトップブランドを張れるのではないかと。しかも安全・安心という、具体的に農薬や除草剤を使わないということによってやれば、青森県の農協の米の生産量の半分以上が海外で引っ張りだこになるような米になって、外貨を稼ぐことができる県になる。りんごだけでなく、そういうことができるのではないかと。

そういうものを飼料用米として使ったら、有機畜産という別の分野が確立できるのではないかと。テレビで自給率100%の牛の飼い方を北里大学の八雲牧場で元農水省の官僚の方がやっているのが放映されていた。今280頭位だという話をしていたが、そういうことも可能となっていることを考えると、青森県は可能性を秘めたすごい県になるのかなと言う気がする。その辺も加味した形で攻めの農林水産業をさらに進めていただくと、もっと経営的に安定できるのではないかと。

2. 「食」産業づくりを加速させるための方策について

○小野寺静子委員

5 ページの表の区分に農林漁業者とあるが、林業関係者も来ていたのか。いろんな場面で林業の話が出てこない。

付加価値をより高める取組というのは、先ほどの協議事項にもあった。常盤養鶏の卵は付加価値が付いて6個で630円という物が、皆さんが食べられる価格なのかどうか。付加価値を付ければ付けるほど価格が上がる。付加価値を付けるけれども適正価格という話があったが、その辺が非常に難しいのではないか。

養鶏をやっている人達だけでなく、飼料米を作ることによって、地域の農家も元気になり、それを食べる消費者も良いものを食べて元気になるという、良い取組だと思う。ネックになるのは価格である。付加価値を高める取組と価格の関係が気になる。

○あおもり食品産業振興チームリーダー

林業の方は今回は参加していない。きのこか何かあれば良かったが、なかった。

付加価値と値頃感については、共同プロジェクトの中では、最初からこういう消費者層をターゲットにし、これくらいの価格で販売するという前提でやらないと、手間暇かけて付加価値を高めても売れない。売れなければどうしようもないので、それをきちんと見極めることも大事であるし、専門のコーディネーターの方や金融機関などの専門家の意見も聞きながら、売って所得につながっていく形で商品づくりを進めていきたい。

○工藤信委員

報告事項のところで、学校給食会の坂本さんから「米粉を使いたいけど値段が高い」という話があった。今年はモデル事業で、22年産については米粉用米、飼料用米を作ると10a当たり8万円の補助金があり、これがあれば価格については期待に応えられる状況にあると思う。ただ、これが永遠に続く保証は今のところないわけで、その辺を理解してもらえればどうにかなるのではないか。価格の話をする、りんごならキロ250円とか、野菜なら200円といった生産費、再生産価格を我々は持っており、少なくともそれはクリアしたい。流通経費もあるので、それを消費者にそのままの価格では提供できない。その辺を少し工夫しながら、お互いに知恵を絞って少しでも消費者の期待に応えたいと思う。だから、一方的に高いと言われると、何をベースに高いのか。卵1個が10円というのが適正価格なのか。昭和30年代に1個15～20円くらいだった。100円が適正価格とは言わないが、未だに10円、20円が適正価格なのか。米が茶碗1杯で20円、15円が適正価格なのか。これをみんなで真剣に議論していかなければならない。

一方的に、買う方だから安い方が良いと言われると、日本の農業が全部崩壊してしまう。この辺はみんなで意見を出し合って、適正価格がどこを基準にあるべきかという議論をしないと、なかなか青森県内には下りなくなる。当然高いところに行くようになる。お互いに知恵を出し合って、いい単価というものをやっていきたい。

○坂本敏彦委員

米粉パンになったときの価格が高いのであって、小麦や米の価格は別に高いというわけではない。米粉パンを作るために、小麦と米をつなぐデンプン等の加工料がいっぱいあり、米粉パンが高くなる。原料そのものは高くはない。

○原英輔委員

値段の話が出たが、この水は1リットルだと200数十円になると思うが、牛乳の安売りが160いくらと、エサをやって乳搾りをして、それが適正かな、と思う。

今回の6次産業化ということで、何点か私の経験を話したいと思う。

補助事業ではなくて、試作品を買い上げ、試作のリスクを県が引き取ってくれるのはたいへん役に立った。いろんな試作をして失敗することもあるれば成功することもある。その中で商品化は少ないが、数を重ねないと売れる商品もできない。是非こういうシステムを継続してもらいたいし、効果が上がるのではないかと考えている。

昨年、こういう形で買い上げてもらって、最終的に商品化されたのは嶽きみのアイスと、立佞武多の期間だけの限定販売だったが赤いりんごのアイスが商品化された。先週の金曜から、資料の滝本水稻生産組合の豆乳ソフトクリームをコラボで一緒に考えて、農協の直売所だと思うが、豆乳ソフトクリームが発売されている。

最初の論点のところで、流通・販売・生産の収益力強化ということだが、青森県の牛乳生産は危機的な状況が深まっていることを認識してもらいたい。酪農家は、東北町の集乳センターまでは自分で運賃を掛けて届ける。そこから県内であれば萩原乳業だけ、その他岩手とか、東北各地、遠くは関西まで運ばれている。その運賃が天引きされて手取りになる。その他、全農手数料などがあるが、運賃が1割くらいかかっている。これが手取り価格の目減りのすごく大きなものである。その萩原乳業自体、大変古い工場で、賞味期限も延ばせず、多分、新築や改造は無理だろうと思っている。数年後、十数年後になくなったときには、青森県内から紙パックの牛乳工場はなくなる。そうすると、県産牛乳の普及をやっているが、県産牛乳と銘打つ銘柄が果たしてできるのかどうか。タンクローリーで持って行って、産地限定でパッキングしてくれるところがあるのかということもあるし、県内に運べないということになると、全て遠くに運ばなくてはならず、運賃が上がってくる。これは近い将来ということで、なんとか対策をしていかなければならない。幸い、東北町のクーラーステーションには全て牛乳が集められて、冷却までするタンクがある。実際はどうかは分からないが、隣に牛乳工場を建てると、そのタンクとパイプで直結すればすぐに牛乳パックができる。殺菌して充填すればできるということも夢の話ではないのではないかと思う。その辺は全農にお任せではなくて、青森県の酪農業の維持というか、収益力を悪化させないという立場から、県でも全農と一緒に検討して、なんとか県産牛乳を守るという方向で検討してもらいたい。

売れる牛乳ということでは、青森県の牛乳はこういう牛乳で、全国と違うんだということ、全部ではなくても他と違う押し出す部分を、酪農業界としても酪農家の中で話し合いながら、他にない良いところを研究していかなければならないのかなと感じている。

3. その他

○石澤直士委員

この資料は構造政策課で出しているが、前々から気になるのは、最近特に縦割りになっていて、観光なら観光、企画調整なら企画調整、農林水産なら農林水産部となっている。できればこれをもう少し連携していけるような。

国は縦割りが徹底されているが、できれば青森県だけはそれを撤廃して、一緒になって取り組むようになるといい。観光のところは観光のところはどうやってお客さん連れてくるかという話になると農業の話が出てくるし、企画やったときに目玉が何かとなれば青森県は農林水産業となっているが、それぞれで話がされている。例えば青森のホテルに行くと、この前初めて見たが、「寿司の町青森市」とあったが、それを分かっている人が誰もいない。実際、青森市内には寿司屋がいっぱいあっておいしいところもある。イタリアンも青森は結構良いところがあるが、そういうのが全然連携されていない部分がある。知事がやるべきだろうと思うが、そういう方向性を出していくと、このパンフレットも他のところではどこで手に入るのかというのが重要であり、各ホテルに置かれるとか、ホテルだけじゃなく、いろんな工業関係のところでもつながっていくと、もう少しコラボじゃないけれども、農商工のところも一緒になるのかなという気がする。

縦割りに横串を通していただくような県になってもらいたい。

4. まとめ

○鈴木会長

本日の議論を見てみると、まず、最初の協議事項として、輸出拡大等に関しては畜産物を見直して是非それに加えて欲しいという提案もあったし、そういうブランド化も必要だと言うことである。

計画に入っているホタテについても、規格によっていろいろ戦略が変わるということ。中国等の調査もしてそれを生かして欲しいという提言があった。

野菜やその他について、小口の輸出形態、規格外の野菜の扱い方。とにかく地場物の野菜が活躍できるような場を工夫して欲しいという提言もあった。

これまであまり青森県産品として注目されていなかったごぼうやにんじんもかなり有力であるということで、ご配慮いただきたいという話があった。

青森県の農業の特性として、農薬を使わなくても良い農業が可能な土地であること。飼料米をはじめ特殊需要米を利用していくと有機畜産につながるような、有機農業、そういう新しい形態、自然に優しい形態が考えていけるのではないかという提言もあった。

米粉の利用や酪農業界からの御提言、現状の説明もあった。

最後石澤委員がまとめたことが一番のポイントではないかと思うが、連携が重要である。本日の資料でも農商工とあったが、やはり縦割りではうまくいかないであろう。青森県の食べ物でいくと、必ず、農畜産物、原材料として出てくる。口に入るときにはそこに料理という加工の、人の手が加わるが、その部分が弱い。6次産業の2次の部分が弱い。それを今後どうするか。それも今後の連携だと思う。

料理の部分で、寿司屋が多いとか、イタリアンが多いとかがあった。そういうところとどうコラボして、新幹線で来られる方に提供して行って、リピーターをつかめるとその人達が宣伝してくれるので青森県の応援団となる。反面、何か問題があれば批判者となるので、好ましくないお客さんになってしまう。

冒頭で、22年度の重点施策について説明があった。良好なスタートを切れたと思うが、正念場は12月4日を目指すこれからである。評価がどう転ぶかによっておそらく相当な影響を及ぼすことになるので、それに目指した県のアイディアも盛り込んで、12月、それ以降の調査も行って、今日委員から提言があった物を加えて行って、成熟したソフトウェア、施策の部分で構築して行ってもらえればと思う。