

第61回青森県農政審議会議事録

平成23年8月5日

県庁西棟8階 大会議室

〈報告事項〉

○工藤信委員

県のモニタリング調査で、本県では放射性物質が検出されなかったということではほっとしている。今後、台風が太平洋側を北上して福島県を通過して青森県を通過した場合、放射能の影響は考えられるのか。

○食の安全・安心推進課長

一般的に、雨が降ったりすると大気中の放射性物質を含んだ塵が舞い落ちることになる。台風の影響で雨が降った場合、一般的には若干検出値が上がる傾向にあるかと思う。

ただし、今回の放射性物質の影響というのは、3月15日、16日あたりに、大量の放射性物質が降下した影響が非常に大きく、現在の福島原発の状況をみると、放射性物質を大量に大気に放出している状況には無いというふうに考えられるので、それほど大きな影響はないのではないかと思う。

○工藤信委員

今回のモニタリング調査で検出されなかったから良いということではなく、今後も、ある程度の期間、土壌、稲・りんご等の生育に合わせた検査を適時にきちんと行ってもらえるのか聞きたい。

○食の安全・安心推進課長

今年度中に約1000件程度、50品目程度の農林水産物の検査を継続して実施する。また、今年度のみの実施ということではなく、消費者や生産者の不安が払拭出来る、これで十分大丈夫だという時点まで、調査は継続していきたいと考えている。

また、土壌の影響について、国によると、一般的に、土壌のセシウムというのは10分の1ぐらい稲に移行していくのではないかということである。県としては、今月中にまず稲体の調査を、県内40市町村全域で実施する予定である。また、収穫後、玄米についても同じく県内40市町村で調査し、安全性を証明していきたいと考えている。

○工藤信委員

検査した結果は、販売する時に使えると理解してよろしいか。

○食の安全・安心推進課長

個別・具体の品目について、県の調査結果をもとに安全性の証明書を発行するということは考えていないが、幅広く調査結果を示していくことにより、青森県産の農林水産物は安全だということを発信していくこととしている。牛肉の取扱いについては、別の案や考え方もあるかと思うが、農林水産物については、そのような方向で進めたいと考えている。

○工藤信委員

県が調査して確認するので、県のお墨付きをいただければ、我々としては販売の中で非常に助かると思っていた。よって、そのことについては、これからお願いしたいと思う。

○山内正孝委員

震災の被害状況について、事前にいただいた資料と今日の資料とを比べると、合計金額が減額になっている。普通は調査していくと増えると思うが、減額になっている理由を教えてください。

○農林水産政策課長

国の災害査定によって、若干額が減っている。

○山内正孝委員

牛肉関係について、今日の新聞に、農畜産産業振興機構が汚染牛肉を買い上げる事業を作ったという記事が載っていた。青森県では、幸いにも汚染牛が出ていないが、今後のことを考えれば、ひとつの補償が出てきたという気はする。畜産課長から、安全性、確認体制について説明をいただいたが、県の調査では、今のところは1日に20頭、11月頃から84頭という体制であり、やはりもっとスピードアップする必要があると思う。

もっと簡易で、汚染されているかどうかだけの検査能力を持った機器は、安く手に入るようである。出来るだけ、全頭検査に近づけていくよう対応していただきたい。

また、東京、仙台、岩手などの県外のと畜場でも処理されている。青森県の全国評価は東京で決まるって言っても過言ではない。他県では全頭検査済みだが、青森県ではないということになる。本来であれば、検査は国が全部やるのが当たり前であり、最終的には国がやることになると思うが、そのようになるまでにどれくらいの期間がかかるかわからない。

よって、それまでは、県がやるということが、県民の農家への信頼度構築にもつながっていき、また、県が責任持って安全安心な牛肉を出してますよということにも繋がってくると思う。その辺についてもう少し検討する余地があると思うが、いかがか。

○畜産課長

本県には分析できる機器が1台しか無く、1検体当たりの検査時間が30分かかることから、11時間稼働で20頭分検査できると考えている。この検査を毎日確実にを行い、そのデータをみなさんにHPに掲載する等し公表していく。まず青森県の牛肉が安全だということを、しっかりとアピールしていく。併せて、5月と7月に検査した牧草が安全だと確認したこと。さらに一冬越した稲わらを検査したところ、安全な数値だったということで、本県の牛の口に入る餌については安全であるということをおアピールしていく。

当面、この二つの情報発信を強化し、青森県の牛肉は安全であるという様にしていきたい。

県外出荷分の検査については、団体の方々が自主的に検査してくださることもあり、県と団体が連携しながら行うことにより、県内の牛肉は安全だということを強くアピールしていくということが良いと考える。その次に、県の分析機器がそろった段階で、まず県内産の牛肉はすべて安全、県内で処理された牛肉は全て安全だとしていく。最終的に、この検査については、やはり国が責任を持ち、国の負担で行っていくということになると思う。全国的に検査体制が整えば、どこの県でもどこの県産の牛肉であっても検査出来る体制が整うので、全国の牛肉が安全だということになる。

○山内正孝委員

我々は、国、県の検査体制が進まないの、やむを得ず自主的に行うのである。国や県が検査体制をきちんと整えてくれれば行う必要はない。もちろん、国がきちんと進めていくのが当たり前だと思う。基準も、例えば検査機器も指定して、同じ基準でやっていかないとバラバラになる。だから、きちんと一つの基準で進めなければならないが、進まないのどこかがやらなければいけない。もちろん後から東電に賠償請求することになると思うが、現時点では、民間が高額な負担を強いられる。その間生産者は、価格も下落している。そこを考えた場合、やはりもう少し県の配慮があっても良いのではないのかなと思う。県産牛の安全発信というのであれば、少なくとも県内でと殺するものに関しては、すぐにも全頭検査をやっていけるような体制を作っていくことが必要である。岩手県、秋田県が全頭検査きちんとやっている時に、青森県はサンプル検査だけになってしまう。本当に消費者の安全を考えるのであれば、当面の期間は1頭1頭が全部大丈夫ですよということを行っていくのが大切だと思う。そこについて、もう少し具体的に教えて欲しい。

○農林水産部長

各県が検査基準や検査機器がバラバラで行うよりも、国が全部行い、流通している牛肉が検査して大丈夫であるというようにしなければ、消費者の安全・安心は得られないと思っている。従って県としては、国が統一基準に基づいて、費用全額負担して全部検査すべきと考える。しかし、国の対応がまだ打ち出されていないので、本県としては、先ほど説

明したような形で行う。1日に84頭を検査する計画にしているのだが、現在、測定できる機器がモニタリングで導入した4台しかない。そのうち4台でやろうとしているものを極力3台にまかせて、あと1台を牛肉用とする。これが今私達の持っている機器の最大の利用で、この1台で何頭計れるのか計算すると、11時間稼働で20頭だというふうになった。資料には、1日に84頭検査するようになるのが11月と書いているが、機器が整い次第、9月からでもやりたいという思いはある。しかし、如何せん機器が入らないという制約があり、現段階では11月頃にはやりたいというふうに考えている。加えて、県外と殺場の処理となると、県としては、県内で育った牛は、検査して大丈夫な牧草、稲わらを食べて育っているというようなこと宣伝し、それを県産牛は安全だという形で宣伝してきたが、もし、それでも消費者が国産牛全体に対して不安を抱いているということから、検査をしなくてはならないとなれば、これはやはり国で全頭検査をやっていただければ問題は解決しないと思っている。

それまで、県も出来る限りのことはやっていきますので、団体としても、その部分の一翼を担い、国が全頭やるまでは、役割分担をしながらやっていかざるを得ないのかなということで、団体の方にもお願いしながら一緒にやっているという状況なので、御理解頂きたい。

○山内正孝委員

12秒で1検体を検査でき、価格も400万から500万円の機器があると思った。ゲルマニウム半導体だと1500万から2000万し、時間もそれ以上にかかる。そういうのが開発されてきている訳なので、そういうことも含めて検討いただきたい。それから、県外と畜場での処理というのは、青森県から買われていって、他県で肥育されてと殺されるというのではなく、青森県内で取引があって、県内で肥育されて、県外のと畜場に行って枝肉になるという話をしているのである。特に、東京のと畜場が多い。今月20日には、東京のと畜場に青森県から10数頭いく予定である。

他の地域が体制整えて検査を行って、青森県ではまだ検査をしてませんという状況になった場合、どうしてもはっきりと価格差が出る。同じに肥育して、同じ様な苦勞をして良いものを作っても、キロ当たり数百円違っている。原発のすぐ近くの茨城県が、最初検査をしないで出荷したら価格はガタガタだった。それが検査をして「検査済」というのを付けて出荷したら、ほぼ元の価格に戻った。青森県から出荷されたものは、稲わらは大丈夫です、牧草は大丈夫です、しかし検査はしていませんと言ったら、足元にも及ばない価格になると思う。今後、出荷制限のない都道府県は、産地間競争になっていく。出荷頭数が少なくなっている中で、きちんと評価をしていただけるような、また消費者の方々に御理解、安心して頂けるような状況で出荷していくのが必要だと思う。様々な方法があるので、もう少しその辺を検討していただき、先ほど部長も言ったように、出来るだけ早く行うことを望むところである。最大限の努力をしていただきたい。

○農林水産部長

最大限努力します。今、一つのアイデアとして、1検体を12秒で計れる機器があるというようなお話が出ましたが、私達が国に望んでいるのは、そのような簡易な検査方法も含め方法を国が整理し、こういう機器で計れば良いというような基準的なものを各県に示せば、全国统一して実施できるようになると思う。

引き続き国に対して全頭検査を要望するとともに、検査方法、検査基準の統一についてもお願いして、なるべく早く現場が、委員からおっしゃられたような状況を払拭できるよう、一生懸命対応したいと考える。

○山内正孝委員

こういう状況なので、あまり国に頼るのはやめた方がいい。むしろ、青森県が独自にきちんと行って、安心だということを示すべきである。そして、いろいろな機械等を揃えたなら、最終的には国なり東電に請求すれば良いと思う。青森県は、補償の対象になる17県に入っている。とにかく、スピード感をもって、そして消費者に、サンプル検査ではなく全頭検査であることを分かって頂くということが、信頼を一番獲得できるのではないのかなと思う。検査については、国がやるのが筋だと思うが、それを待ってられない。生き物なのでどんどん成長していくし、適期というものがある。よって、そういうことも踏まえながら進めていただきたい。

○農林水産部長

県では国にお願いする一方、県独自でも可能な限りスピード感をもってやっている所である。青森県産牛肉を消費者に安心して買って頂くためには、県だけの力では足りないところもあると思う。今後も、関係団体と一緒に、県産牛肉の安全性をPRしていくということが必要だと思うので、よろしく願いしたい。

○鈴木裕之会長

平常時であれば、検査をしなくても良いということもあり得るかもしれないが、もう既に有事であり、牛肉に対する拒否のように、畜産物全体の信頼が揺らいている。こういう時は積極的に調査結果を公開するなどして、県のお墨付きを与えて、消費者に安心して買って頂く。そういう情報提供を積極的に行っていくことにより、消費者の安心を、それから理解を得て頂くことが必要だと理解した。県も出来るだけ早く基本にのっとった体制づくりを考えていただくようよろしく願います。

〈審議事項（質疑部分）〉

1 販売活動の強化と農相工連携による産業づくりについて

○鈴木裕之会長

いろいろ多岐に渡っているので、いくつかのキーワードに絞って、皆様の意見をいただければと思う。まず、商品力を強化していくということで、提案等をお願いしたい。

今日お集まりの委員の皆様には、実際各会社等で活躍の方や、新しい商品を独自に開発されて販売などを行っている経験をお持ちの方もいらっしゃいます。その辺の経験から提案等をお願いします。

○山内正孝委員

消費者の購買力に応える商品力の強化について、やはり、作る物が消費者の望む物でなければならないということが基本条件だと思う。売れないものは、いくら作っても仕方がない。やはり消費者は何が欲しいのかということが大前提になってくると思う。今の6次産業化法案というのは、青森県のために作られた法律だというふうに理解しているぐらいで、消費者ニーズの把握を相当こまめにしていくことが必要ではないかと思う。例えば、関西圏、関東圏、様々な地域でも、ニーズが違う所もあるだろうし、共通の所もあると思う。よって、ニーズ調査が行われているのかお答え頂きたい。

○総合販売戦略課課長代理

県ではベンチマーク調査を実施している。直近では、平成21年に実施している。そして本年、おおむね2年に一度程度ということで実施する。ベンチマーク調査というのは、全国的なレベル、高いレベル、標準的なレベルに比して、青森県がどのような位置にあるかというような、青森県の商品の立ち位置を把握するための調査で、今後も定期的にも実施していこうと思っている。

○山内正孝委員

国民や県民が何を望んでいるのか。例えばヘルシー志向とか、様々なニーズの方向性があると思う。青森県で生産している、日本一のにんにく、ながいもは、まさに健康志向のものであると思う。先程の説明では、3割程度しか県内で加工されていないようである。そうすると、付加価値を付けなければ、その割合が上がらないというのは誰でも分かることで、付加価値を付けるということは、当然、流通、販売など様々な分野が関係してくる。

本県では、良いものを作っているのですが、それをどういう方向で進めていくべきか、調査をきちんとしていくべきではないかと思う。ベンチマーク調査以外の、ニーズ調査について教えて欲しい。

○農林水産部長

県では、消費者の購買力に訴える商品力の強化、消費者視点の商品づくりを行い、買ってもらえる商品にしなければならないということから、専門家のアドバイスや消費者の評価を頂きながら、県産の良い原材料を使用し市場ニーズに対応した商品開発に取り組んでいる。この取組を広めながら、買ってもらえる商品づくりを進めていきたいと考えている。

○岡田哲子委員

商品開発に携わっている。青森県産ながいも、ごぼうは、本当に素晴らしい食材である。現在、ごぼうを使っているいろいろと試している。例えば、その商品化やごぼうの生産者について等の相談は、どこに訪ねていったらいいかというような具体的なことが、皆さんに分かるようになったら良いと思う。

私も一主婦だった頃に商品を出すようになり、知的財産センターを訪ねたことから始まった。農産物の加工品となると、どこが窓口かというようなことが分かりづらい。身近な食材を加工物にしていくに当たっては、主婦がたくさん良いアイデアを持っていると思う。そういう人達が気軽に集って、これはこういう商品になっていくのではないかなどと話し合う、そういうものがあると大変良いものが出来ていくのではないか。具体的に相談したい場合は、どこへ訪ねて行けばいいのか。

○あおもり食品産業チームリーダー

相談窓口が、あおもり食品産業振興チームと、県の6県民局にあるので、そちらで相談して欲しい。また、技術的な相談は、産業技術センターのような専門家の方。特許にかかわるようなら知的財産センターとなるので、そこへの橋渡しもする。

相談窓口では、県職員も入って企画段階から検討していく。ビジネスとして、ここを詰めないといけない、値段はどうか、原料はどこから持ってくるか、コストはどうかなどについて整理させて頂き、ビジネスにならないようであれば、無理ですよということをはっきり申し上げるといった形になっている。

○岡田哲子委員

わかりました。県民局の窓口に行けば良いということですね。

○あおもり食品産業チームリーダー

各県民局に、食産業づくり総合窓口というのを設けており、そこで受け付けている。また、電話でも受け付けている。例えばもう少しプランが煮詰まっていて、技術的な事を聞きたい場合は、アグリビジネスチャレンジ相談会を、月に一回開催しており、1時間程度時間が取れるので、専門家を呼んで検討していくということになる。電話でも良いが、やはり実際話し合い、課題を整理し、商品化に向けてどのようにステップアップ出来るかということ、県職員と一緒に検討していくのが良いと思う。

○岡田哲子委員

とても良く分かった。しかし、一般の主婦には、役所とかそのような所は少し敷居が高いような感じがする。そのような場所だと、思ったことが言えなかったりする場合もあるので、もう少し誰でも本当に気軽に行けるような場を作って頂けるといいと思う。主婦のひらめきというのも大切だと思う。

○鈴木裕之会長

対馬委員に、普段の活動で、今のように情報交換の場とか、そのような情報がありましたら発言いただきたい。

○対馬逸子委員

当社では、消費者評価というものを行っている。消費者起点に立った県産品資源発掘とビジネスモデルの創出ということで、当社でも調査を行って、ビジネスが成り立つのではないかと思った物は、消費者等に実際に見て、食べてもらったりしている。その中で実際にあったのが、風間浦村で昆布を少量に分けて包装しているところがあり、それを出したところ、酸ヶ湯温泉が、湯治する人達向けにお味噌汁一杯分に分けて使えるようなこういうのを探していたということで、早速連絡取り合って、販売に繋がったっていう例もある。当社は、県からの委託を受けて行う場合もあるし、もちろん独自でも行う。今後、消費者評価を活用していただければと思う。また、資料にホタテ飯の素の写真があるが、これも商品が出来る前に消費者評価を行い、実際にパッケージを見て、食べて頂いて、より良い商品に仕上げた。こういったこともいろいろ出来るので、もし機会があったら、当社にも声を掛けて頂き、少しでもお力になればと思う。

○鈴木裕之会長

加工については、原委員が乳製品の加工を手がけているので、その苦労話とか発想についてなどを紹介いただければと思う。

○原英輔委員

県や市の、いろいろな事業等を紹介してもらうことが多い。今年は、試作したものを買って取ってもらうという県の補助事業を活用している。試作経費の負担を考えずに、いろいろとチャレンジ出来るので大変助かっている。また、完成品あるいは完成前の商品を、消費者に辛口で評価して頂いて、実際に売れるかどうかやこの辺を変えるともっと売れるかもしれないというようなアドバイスをして頂くようなのも活用した。先程紹介のあったアグリビジネスチャレンジ相談会も活用した。そのような場をフルに活用しながら進めており、やり始めると案外どんどん進む。

確かに、事業主体がない、作ってみたいが作るための設備がないという時等に、どこに

声をかけるか等が分かりにくいので、そのようなことを相談出来る窓口を作るべきだと感じる。

○鈴木裕之会長

次に、「販売促進活動の展開」に関して、農協中央会の工藤信委員に、流通について普段問題点など感じているところあったら、紹介いただきたい。

○工藤信委員

三村知事には、我々のために精力的に対応して頂き本当にありがたいと思っている。先般も台湾で、今回の放射能の問題に関して要請していただいた。また10月にもお願いしたいと思っている。

我々農協は、生産者から預かったりんご、ながいも等を選果場で選別し、東京市場や大阪市場等に送り、そこで値段を付けてもらって買ってもらっている。農産物を青森県で作って、トラックで運び、市場で人が動いて金が動く。現実的に可能かどうかは別として、青森県に買う人が来てもらえるような仕組みを作りたい。青森県で競りをしたら、県内がものすごく活性化すると考えている。今の仕組みは、どうしても都会にお金が動くようになってる。それを県内に持ってきて、県内でお金が動く仕組みをつくれないうものかと、今、自分のテーマとして掲げて考えているところである。そのくらい大きく変えないといけないのではと思う。我々は知恵を出し合いながら、世界中が青森を注目するようなものがないか考えるべきである。こういう事を考えた時、地元の素材を使ったものに良いものが多いので、みんながここに注目してくれるような、そして青森県に来てくれるようなことやれないかなと、少し考えている。

また、農協において、信頼を損なわないような出荷体制をしっかりと作っている。今、原発で騒がれているが、それ以外にも農薬関係、PR等にも費用をかけながら、産地間競争に打ち勝っていくため頑張っていく。しかし、最近、価格が下がってきており、「攻めの農林水産業」唱っているということもあり、もう少し考えてもらいたいと思う。

○対馬逸子委員

資料の8ページに「儲かる農業の実証」とあるが、具体的にどういうことをどういう風に行っているのか。もう一つ、販売について、首都圏のレストラン等に県産品を売り込みに行っているようだが、食べ方をきちんと伝えているのか。以前、首都圏のレストランでアピオスを出されたが、気になったことがあったので、その辺も付け加えて教えて欲しい。

○総合販売戦略課課長代理

「儲かる農業」について、津軽ファーマーズクラブという、県内のこだわった産品作りに取り組んでいる生産者のグループをモデル的に育成した。個人個人で出荷すると、それ

それで経費がかかるので、団体、グループを作って共同で出荷し経費を削減する。また、市場を通さず直接届けるということで経費を削減していく。スーパー等受け入れ先に直接ショップを設けて販売する。こだわりの外食産業の店とマッチングすることにより手取り額を多くしていく、取り組みをしている。

また、食べ方の提案ということについては、バイヤー等に産地に来てもらった時、生産者の方に、直接食べ方等を説明してもらっている。

○西脇千賀子委員

やはり、キーワードは具体性だと思う。資料をみると、優れた製品、安全・安心な食、良質な製品という言葉があるが、一体、優れた製品とはどういう製品なのか。また、良質な製品というのはどういう農作物なのか。こういう具体的な部分を消費者に明確に示さないと、消費者は良く受け取ってくれないと思う。

当社は、生乳を加工してパックに詰めていく職種である。よく質問されることは、牛乳屋なのは分かった。しかし君のところは何をつくる会社なのかということ。そして消費者からは、この牛乳はどんな特徴があるのかということである。消費者は、どんな特徴があるのか、消費者が購入することによって何が得なのか、何を得られるのか、そこまで望んでいる。したがって、青森県産品も苦戦するというのは、当然のことだと思う。

また、物流が関係しているかもしれないと思い、営業に聞いてみたところ、問屋や大手メーカーは、レタスやキャベツで、芯まで5℃という商品を物流させようということに取り組んでいるようである。

そこで、例えば本県でも、共同で首都圏まで配送する体制を県で構築する。生産者は朝一番で収穫した野菜を、県が整備した5℃まで冷える設備へ持って行く。そして、きちんと冷蔵保管されたものを県の責任の下、問屋等を通さずに直接届ける、という案である。ずっと5℃で保管されていた新鮮野菜という具体性を示すことで、消費者には非常に響くと思う。消費者は、お客様に届くまで二日間ずっと5℃で保管されているとか、数字、保管方法、加工・製造方法など、具体的な部分まで求める。牛乳、ごぼう、にんじん、だけでは消費者には響かない。

最後に、東京のアンテナショップの北彩館を作った時のコンセプト。お客様にどのように買っていただきたいと考え設置したのか教えて欲しい。

住まいが北彩館の近くなのでよく行く。去年リニューアルし、イートインスペースが出来たが、本当にあれでいいのかというふう感じた。しかし、行くと、本当にリピーターが多いというのもよく分かる。自治体のアンテナショップは、色濃く自県というものをアピールしていくべきだと思う。学生がとても多い場所で、一方通行の通りはお昼歩行者天国になる。そういったものを利用して、もっと、若い人も取り入れるようなことを行った方が良いと思う。あまりにも主張がないと感じるので、店のコンセプト及び今後、改装する予定があるのか聞きたい。

○総合販売戦略課課長代理

アンテナショップは、平成14年の4月に設置した。設置の目的の1つ目は、県産品の情報発信、認知度をあげるということ。2つ目は、県産品の販売促進、販路開拓。3つ目は、県内事業者のマーケティング支援。4つ目は、県内の、青森県の食、伝統文化の発信ということである。これまで様々なアイテムをそろえてやってきた。その中で売れる商品や消費者からの声などを、事業者にフィードバックするような形で支援してきた。

店のリニューアルについて、平成22年度にリニューアルし、青森県の伝統料理やソフトクリームを食べることが出来る、イートインコーナーを設置した。また、飯田橋の店の前の道路が歩行者天国になるので、週に3日か4日、生産者の方に店頭で直接販売・宣伝して頂くなどし、青森県らしさをPRしている。

○農商工連携推進監

岩手県や沖縄県などのアンテナショップは、銀座などの非常に人通りの多い、買い物で来る方がたくさんいるような場所に出店している。本県の場合は、もともとあそこに県の東京宿泊所があり、宿泊所も運営しつつ、1階にアンテナショップを出そうということで、現在に至る。確かに学生が多いと思う。また、一般消費者が入りやすいスペースかと言われるれば、他にもいろいろあるのかもしれないと思う。ただ月に相当な額の家賃を払って銀座などに出店するというのもなかなか難しく、ある程度経費的に少なくて済み、なおかつ効果も得られるのではないかとということで、現在の場所に設置となっている。ある程度売り上げも伸びているし、リピーターが多いということも事実かと思う。新しい商品をどんどん持って行ってPRし、反応が良ければ次の展開につながっていくということなので、意見を参考に色々工夫をしてみたいと思う。

○鈴木裕之会長

今の指摘は、良品とは何かということで、具体的に示した方が分かりやすいということであった。また、具体的な例として、5℃で新鮮野菜を保存ということを紹介していただいた。では、十和田青果の山田委員。普段の卸の中で、そのようなことは可能か。あるいは、青森の具体的な事例について紹介をお願いしたい。

○山田悦子委員

先程、県の方が市場を通さないで直接販売した方がいいということで、これもまた市場経由率の低下ということでちょっと耳が痛い話だと受け止めている。

さて、青森県は、農産物の大産地であり、当社は、プライドを持って販売している。ただ、市場間取引というのにはいろいろと規制があり、なかなかこの規制をとっばらうことができない。そこで当社では、十美商事という子会社を作っている。今年始めて、その会社で、有機栽培のこだわりごぼうを使った漬け物を、一ヶ月程度の期間限定で全国一斉に

販売する予定である。

私も以前から、青森県は、原料だけをたくさん供給しているのではないかと、すごく危機感を持っていた。当社は、原料の提供、生食用、加工ものをキーワードに仕事している。先般、取引している西日本のスーパーのバイヤーに、「青森県には良い素材はあるけれども、下手だね」と言われすごくショックを受けた。また、いつも、「ものが良いというのはどういうことか」と言われる。青森県は生産量が多いので日本一と言われているが、その日本一にあぐらをかいてはいけぬ。例として、にんにくは日本全国で栽培されている。その中で、ただものが良いだけではなく、何を特徴とするのかと言われる。そしてそれについて、自分達はまだまだ努力しなければならないと感じる。

当社では、ごぼうの約2ヵ月におよぶ端境期をなくそうということで、2、3年前から、早出しごぼうに取り組んでいる。これで周年販売を可能にしようと考えている。また、当社では、市場経路率の低下という課題もある。その対応の一環として、若い生産者と九州のイオンのグリーンアイに取り組むこととしている。また、地元からきちんと情報を発信しないと認知度が非常に薄くなるということを知り、今後、いろいろと取り組んでいきたい。中食、外食に関しても、きちんと生産者にお金をとっていただくために頑張る。生産者にお金をとらせないと、自分たちの仕事がないと考えている。青森県を活性化させるため、県外の外貨を稼ぐ。このために自分たちは仕事をしている。

先日聞いた話である。長野県の飯田市で高知県のきゅうりを取り扱った人がおり、それは、曲がったきゅうりであった。先程、良品質とおっしゃっていたが、品質っていうのはおいしいとか、形がいいとかといったところだと思う。その曲がったきゅうりを「これでもきゅうりです」というような広告を作って販売したら、これが大ヒットしたそうである。それで私も、ごぼうの企画外品を使って「これもごぼうです」とやろうかなと思った。ちょっとした発想の転換も必要である。果実、野菜、すべてのものについて、原料だけではなく、生食、原料、それから加工と販売していくため努力したいと思うので、皆さんの協力よろしく願います。

2 「地域経営」を支える多様な経営体の育成について

○鈴木裕之会長

農山漁村の10年度の姿はどうなっているかということで、みなさんから意見をいただきたいと思う。まず、県農業会議の会長の工藤勲委員。人材育成に普段取り組まれていると思うが、現在の問題点や今後の心配などを紹介ください。

○工藤勲委員

担い手対策について、現在の民主党政権の前までは、国の担い手関連の予算がきちんとあった。ところが、現在の政権下では、担い手対策関連の予算を全部切ってしまったというような状況である。私達にしてみれば大変な問題である。現在、農協、農政事務所等にもお願いし、すべての関係者が一緒になって担い手対策を行っている状況である。

農業の立場から言えば、担い手対策に一番必要なのは、儲かる農業である。儲かる農業が実現できれば担い手対策は無くても、皆さんが就職してくれると思う。誰も好きこのんで、零細企業に就職したいという人はいないと思う。儲かる農業になるような、そういう農業対策をしてくれること、これが一番の担い手対策だと思う。

○鈴木裕之会長

ありがとうございました。農村地域の関係ですので、水田の有効活用を行っている土地改良事業所の野上委員いかがですか。町の議員としての立場と、両方の立場で発言願います。

○野上憲幸委員

平成22年度から従来の60%を超える予算が削られた。だからといって、我々はこれで農業断念するということではない。我々も、いろいろな農業者の方々と討議をしている。一番出てくるのが、担い手が、果たしてこれから高齢化した農家社会を本当に継続して行けるのか。今の担い手の人数で現在の農業が持続できるのかである。これはやはり無理だと思う。だとすれば、企業化するような大規模な農家を作るとか、法人化、そして兼業しながらの担い手もある程度は出てくるかもしれない。

しかしながらやはりやらなければならないのは、農地整備と集積だと思う。大規模経営の方々は、20ヘクタール、30ヘクタールは耕作できる。しかし、やろうとしても集積という壁にあたる。50、60カ所を耕作しないと、20～30ヘクタールの面積にならない。もう一つは、今まで土地改良事業やってきたが、まだ汎用化等が出来ていない。

農地整備に関して、国全体の予算が30%そこそこになっても、県内には整備すべき候補地がたくさんある。候補地の中で、せいぜい1年に50ヘクタール程度しか整備できな

い。全部やるとしたら100年かかる。

農家を育成するためには、今のある政策ではなく、きちんとそこに集中した投資をしなければ難しいと思う。今後も、農家として国への要望を行うなどしながら進めたい。県にもほ場のあり方を第一に考えていただきたいと思う。また、農家については、今後、企業化していく必要があると思う。

○鈴木裕之会長

ありがとうございました。道の駅も農村の一風景になってきましたが、七戸委員から、道の駅の経験等、りんごの生産に携わっている担い手についていかがか。

○七戸百合子委員

生産者の立場からお話しします。農村風景がすばらしく感激して非農家から嫁いできました。経営に携わり、それなりにプライドを持ってりんごを作ってきた。その中で、農協に出荷しても値段の上がり下がりがあり、ましてや市場に出荷すれば、もっと叩かれたりすることもあり、なぜ、農家は自分で物を売れないのかなと疑問に思った。そこで、宅配販売を始め、量をを少しずつ増やしながら、自分で自分のものを売るという責任を持ちながら、20年近くやってきた。張り合いを感じながら取り組んでいる。しかし、自分で作ったりんごを全部自分で売れないので、農協出荷、市場出荷、宅配販売を行っている。様々な販売チャンネルを持っていないと、今後、農家は生き残れないような気がする。

今、元気なお母さん達がいるのは直売所である。消費者は曲がったきゅうりや、傷ついたりりんごでも、きちんと顔が見える農家で作ったものは信用して買ってくれる。やっとこういう時代が来たなと思う。直売所では、私達生産者が店頭立つ。「ありがとうございました」、「いらっしやいませ」がなかなか言えなかったお母さん達が、10年程度経つと、商品を自分でPRするようになる。お客様と自分で作ったものについて少し話すだけで、つながりが出来るということを知り、すごく張り合いになっている。

農地、後継者の事などについても、いろいろと考えることがある。10年後、私が65以上になれば、今の体の状態で働けなくなる。そのような状況を地域の若い人達だけで支えていくのは、無理だと思う。そうなっても、一日の生産から3000円、5000円を販売する面白みを見つけて、生き甲斐にしているお母さん達の直売活動は、10年後20年後も、農業経営の一つとして残っていて欲しい。そのためにも、農家もいろいろと勉強している。特に販売について、どうすれば売れるのかということについて、みんなで知恵を出し合い検討している。県の方々等にも応援をいただきながら、アンテナショップや様々な販路を見つけることにも一生懸命取り組んでいる。

りんご主体、米主体の経営でも良いが、そこにビジョンが見えてこない、若い人達にはやってくれとは頼めないと思う。最近、地域内で、りんご畑を3町歩ぐらい買った業者がいる。人を雇いりんごを作り加工するようである。将来、このような会社に農地が買い

占められていくのかもしれないと思う。現在、多くの農家は、雇用されてりんごを作ることにはちょっと抵抗があるかもしれない。将来が見えないりんご作りだが、「農商工連携」というのは、必ず必要だと思う。

○鈴木裕之会長

担い手について、畜産の立場ではいかがか。

○山内正孝委員

新聞等で報道され、全国的にも有名になった七戸町の金子ファーム。あのような形態がこれからどこまで増えるのか。すべての畜産農家が出来なくても、あのような経営を倣っていかなければならない。いずれにしても、ただ生産されたものを出荷するのではなく、付加価値を付けていくということが大切である。そのためには、やはり、放射性物質についてきちんとした体制で検査するということが第一となる。また、全国的に見て肥育技術が劣っていると思うので、これをレベルアップすることにより、次の経営が開けてくると思う。

〈その他〉

○工藤信委員

りんごであれば、今ニーズに一番応えているのは、皆様も知っている木村秋則さんだと思う。無農薬栽培をやっていて、我々の地域の中のそのような会の委員長である。私は、聞かれれば認めていると答える。ただ、あれを真似ようとして農薬だけを使わないでやっている人がたくさんいて、周りが非常に迷惑している。りんご、米、野菜、畜産でも同じであるが、しっかりと取り組んでいる人は評価をしながら、いわゆるまがい物に関しては県の方からきちんと指導してもらいたいし、我々も同じだと思う。人間は予防接種をする。我々も予防のために農薬を散布している。農薬は決して悪者ではない。このことについて、我々も訴えていくが、行政からもしっかりと訴えてもらいたい。コントロールをして初めて栽培であり、生き物は予防接種をしないと病気に負ける。このことについては、我々はもちろん、消費者もしっかり認識してもらえればと思う。

〈まとめ〉

○鈴木裕之会長

審議事項をレビューすると、1番目の「販売活動の強化と農商工連携による産業づくり」について、消費者がまず何を望んでいるのかを知るべきである。

商品化したいがノウハウが分からないので情報交換が出来る場を設けて欲しい。実際、そういう場もあるが、情報が行き渡っていないきらいもあるので、行政にはその辺周知もお願いしたいと思う。

また、県産品は素材は良いが、その素材が良質というのは何を意味するのか。やはり、そこら辺を具体的に示すべきである。本日は、例えば5℃で新鮮野菜を生産の場から食べるところまで運ぶ、というような具体的なキーポイントが必要であるということであった。

アンテナショップをつくる場合には、若い人を取り込むような工夫をすべきである。あれば良いという訳ではないという意見も出た。

素材が良いということをきちんと発信していく、宣伝していくということが大切である。それで県外からのいわゆる外貨を稼いでいくということがポイントになるが、それを突き詰めていくと、市場経由率も低下する可能性があるので心配だという意見もあった。

それから、品質について、味にこだわるのか、形にこだわるのか等、明確な方向性を示すべきである、というふうな意見があった。

審議事項の2番目の「地域経営」を支える多様な経営体の育成」について、多様な経営体育成については、国家的な予算が少なくなっている等、いくつか行政的な問題もありました。

また、農水省が農地整備が出来てないのではないかというのもあった。

究極、一言で言うと、農業が儲かれば担い手の心配はいらないということで、なるほどなという意見も出てきた。

それから、金子ファームとか、今、道の駅で若い人達がいろんな試みをしている。そういう領域で伸びるようなバックアップを行政の方をお願いしたい。というふうにまとめさせていただきたい。