

## 5 会場にお越しの方からの意見

Eさん： 私は、(県外)で農業に全く関係のない環境で生活と仕事をしておりましたが、自分でものを作りたい、自分でそれを売りたい、自分で農業をしたいという強い思いがあり、窪川にありますアグリ体験塾で昨年の8月、9月と研修を受けて、現在の職場(高知市春野町のトマト農園)の紹介を受けて今日に至っております。

勤務当初は、こちらの農園で基礎を学んで将来的には独立したいというように思いもありましたが、現実問題として実際に生活を営んでいけるだけの収益をあげるには技術的な面、資金面で相当規模が必要だということを身をもって実感しています。

こういう私が就農できたというのは、個人に対する県の様々な支援のおかげであり、同時に農業法人の規模の農園の紹介を受けたことは、私のように農業に携わったことのない者に、独立就農する以外の違う選択肢を与えていただいたというところで大変感謝をしています。

今日、たくさんの法人さんが集まって来ておりますが、農業法人の存在というのは、今後、私のように就農したいという思いをもった者が農業の仕事に就く大きなきっかけ、手段であると考えております。今日、集まっておられるような魅力のある法人が、もっと高知にたくさんあれば、農業を身近に感じて、仕事として携わりたいと思うような人がもっと増えるのではないかと考えておりますので、法人への支援から就農率をあげていくというプロセス、これに関して、県として何か考えられていることがあればお聞かせいただきたいと思います。

知事： 法人形態というのが、若い人が就農できる1つの道だという方向で考えています。だけど、今の県の政策というのは、基本的に(JAが主体となって設立する)JA出資型法人をもっとつくるという方向にとどまっているのですが、国の事業の中で、「農」の雇用の制度があります。今日は、そこの視野を我々の方で広げる良い機会だと思っています。今ある法人、活発にやっている法人の皆様方と、その若き志ある人達とがうまくお見合いができるような仕組み、こういうものがうまく作れば、本当に良き先生のところに良き生徒が行くというかたちになって、就農者も増えていくことになるのではないかと考えています。

Fさん： 私は、大学卒業後、東京でずっとサラリーマンをしていて、IPMを推進している会社に勤めていました。その営業と財務部門に勤務いたしまして、こちらのほうに知人を介する形で(越知町の農業法人に)就職することができました。

こちらに来て、まず一番最初に感じた部分は、一般的にビジネスの部分で言われている「計画性」、原価計算であるとか販売目標であるとか、それを実際に現実化していくためのプロセスを追っていくという考え方に、まだ行き着いていないのか

なという感じがしています。この部分は、大手のメーカーでも非常に難しいところ  
でして、人材不足というのは決定的な要因だなと感じています。

実際に、各就業者に対する補助といったものがあって、人材、マンパワーとい  
うのが得られていると思いますが、先ほどの効率的な働き方であるとか働き方自体  
も見えていないんじゃないかという部分については、ITを駆使した形であるとか、  
ファイナンス的な発想、見方であるとか、もっと1年、2年先を見た経営のやり方、  
そういったものをきちっと訓練した人間というのを人材として準備する必要がある  
んじゃないかと思っています。そういった部分への支援型の対応をしていただけれ  
ば非常に助かるなと思っています。

後は、地産地消の食育の部分についてですが、先日、ある小学校に私達が作っ  
ている飲料を進呈するという機会がありました。生産者の顔が見えるというような  
ことも食料・農業・農村基本法の中で謳われていると思うんですけども、校長先  
生に会ってお話をした時に、そういった生産者の利益、販売している法人の利益に  
なるようなことはできないから、名前を出すことはできないと言われました。そう  
いった部分で、農業とか、補助であるとか、施策であるとかといった情報が末端ま  
で行き届いていないんじゃないかと非常に感じている部分があります。

私は越知町に住んでいますが、多くの若者が、首都圏であるとか大阪圏の方に  
行って、そういった機会に恵まれなかった人が地元に残っているというような状況  
が厳しい現実として実際にあります。そうした地元の残っている人達をできれば2  
0代の前半とかから鍛えて、5年くらいかけて30代近い頃にはきちっとそいつ  
た経営的な支援も業務の一環としてできるようなかたちの人材育成、そういった人  
材の補充というか拡充、能力のアップを、これから考えていかなければいけない  
んじゃないかなと思っています。

私自身は、高知県にIターンで来ましたが、非常に住みよい場所だと思  
いますし、皆さんすごくよくしてくださって、温かく迎えてくださったので、こ  
こに骨を埋める覚悟でこれからもやっていきたいと思っています。こういった知事と  
の対話の機会とか、農業に関する横の繋がりをこれからは作っていきたいと思っ  
ています。

知事： 小学校の話は「公務員発想」というもので、極めてよろしからずな話だと思いま  
す。

「問題になるんじゃないか」ばかりを見て、結局問題にされないでいくと良しだ  
と思っている。尾崎県政はそういうのでなく、いかに実をもたらして県勢の浮揚をす  
るか、県経済の発展をもたらすか、そこの実をもたらすように取り組んでまいります。  
ただ、なかなか一朝一夕には変わりません。大きなタンカーは舵を切って曲るのに3  
キロかかると言いますが、それぐらい時間がかかる場所もありますので、ご勘弁

も賜りながらということかと思えます。

人材育成というのは、産業振興計画の改訂の大きな柱になっています。

いろんなかたちで人材育成の取り組みを進めようとしているところです。例えば、「目指せ！弥太郎商人塾」というのがあって、これはどちらかというと地域アクションプランに取り組んでおられる方とか、その前に行かれる方に具体的な事業、ビジネスとしてやってくための、経営学とか、心得、ファイナンスとか、より実践的な形で、例えば「営業のためのプレゼン資料を作るためには最終的にこうもっていくべきなのであって、それがゆえにこういうことは少なくとも準備しておくべきだ。」とかを講習していくものです。

さらに、「農業創造人材の育成」ということで、事業計画をしっかりと立てましょうとか、農業経営みたいなことについて専門家の方に先生になっていただいて、集合研修、更には先進地視察なんかも含めてやっていこうとしている。こういうものも準備したりしているんですけど。我々の方でいろんな研修事業というのは、ますます強化をしていって人材育成していきたいと思えます。

ただ、こういうもので習っただけじゃなくて、やはり良い先生につくということ、そういうことが実践できている会社に入って、鍛えられていくということこそ、本当に身によくつくということなのだろうと思えます。微妙なところですが、必死になるためにもある程度ハングリーじゃないとダメじゃないかとも思いますし、また、それ（研修手当10万円）では誰も（担い手に）つかないという意見もあります。

**Dさん：** 自分の研修時代がすごくハングリーでした。僕らは月1万5000円だった。

**知事：** （今の新規就農者の研修手当は）10倍になっていますね。なるほど。わかりました。

ありがとうございます。

**Hさん：** 以前、県の方が東京の方に出張に行ったりする時に、私のところのお茶を簡単なお土産として使ってもらったことがあり、そこから広がった商品があります。

それで、簡単なお土産として、県の方が、お土産にそういう特徴のある産物をどこかで使っていただくと、意外な広がりが出てくるものなので是非お願いしたいです。

**知事：** やりましょう。なるほど、素晴らしい。是非そうします。

いろんなやり方があると思いますので。お茶1本で持って行く場合もあれば、例えば、小夏とか文旦とか、別途広めたい果物もあつたりするだろうし。持って行きながら、「お茶ですが、是非飲んでみてください。」って、渡せばいいですね。

I さん： （造園用の）花木を作っていると、全国の方から高知県はヤマモモの産地だから、ヤマモモの実のなったヤマモモが欲しいとよく言われます。ところが、ヤマモモというのはすぐ大きくなって、実のなる頃には、自分の背丈より大きくなってしまいます。

矮性のヤマモモというか、小さい間にヤマモモの実のなるような方法がないかどうか。

県担当課長： ヤマモモについてのご質問にお答えします。1つは、矮性の台木に接木をしてやる方法があるようです。この台木につきましては果樹試験場の方にありますが、期待したほど矮性の効果はないというのが現実そうです。

それから、矮化という化学的に農薬的なかたちで短くするという方法もあるんですが、これも劇的な矮化効果は難しく、今の実験上では、小さくするのは難しいと果樹試験場の方から聞いております。矮性台木というのはあるそうですので、お問い合わせしていただければと思います。

知事： 小さくできれば画期的なんですね。さくらんぼが、こうやって切り枝で売っているみたいな感じのような売り方ができるようになるのではないかということですか。

I さん： はい。どうしてもヤマモモというのは、大きくなってから実がなる木なんです。それで、期間が非常に短い。逆にいえば日持ちがしない。品種改良で形が変わってきてはいますが、もっと小さいもので、鉢の中で実がなったりすると、高知県としてすごく売り出しやすいと思うんです。

花木をつくっていて思うのは、土佐という言葉のついた植物はたくさんあります。牧野植物園を中心とし、高知の街路の中に土佐という名前がついた木がたくさん植わっている。その中にヤマモモを中心としたような、例えばホテルの中にヤマモモの実がなったりする木があって、これは高知県の木ですとか、これは県花ですといった提案の仕方をすれば、今の観光にもっと結び付けられるんじゃないかなと思います。

もう一点は、高知県はユリの産地で、日本で1、2を争うような球根屋さんもいます。ですので、世界中のユリがたくさんありますといったガイドの仕方をするとか、それを観光に結びつけるという方法はないかなと、1つの手としてヤマモモの矮化ということをお話させていただきましたけど、これも、おもしろいと思うんです。

副部長： 農業技術センターにおりましたが、1つは、ポット栽培、プランター栽培。ヒ

ントはそういうところにあるんじゃないかなと思っています。

もう1つは品種ですよ。私ももう高知に住んで40年近くなりましたが、昨年、生まれて初めて十市の白系でしたがおいしいヤマモモを食べました。そういったものが、まだまだ残っているんじゃないかなと思います。

露地では少し無理ですが、ポット栽培での可能性があるんじゃないかと思っています。

知事： マーケットとしては、求めているものをつくっていくということですよ。だけど、技術がなかなか難しいかもしれない。また、そういう話があれば、研究する時はそういうのをテーマにしてみてもいいかもしれませんね。

Jさん： 須崎でイチゴ農園をやっています。極論を言えば、うちはイチゴ狩りをしてもらって、安全安心な無農薬のイチゴを食べてもらって、お客さんに満足してもらった方がいいんです。ここ最近、スリップスという害虫が非常にすごくて、県の方に来ていただいて、農薬を検査したところ、他のスリップスと違って、うちのスリップスは抵抗性ができていて農薬が効かないと言われました。それに対する天敵を早く導入してもらいたいです。なかなか難しいと言われてはいますが。

知事： 分かりました。努力します。天敵をもっともっとちゃんと量産できるようにしないといけないというので、必死になってやってはいますが。

Kさん： 今日、みなさん農業で、畜産は僕だけなので口蹄疫の問題についてはこの場を借りてお礼とご迷惑をおかけしましたということをお願いしたかったです。僕は酪農なので、10年、20年先の話になると、やはり高齢化、超高齢化になって、本当に高知県のテーブルミルク、それからテーブルミート、いろんな問題が出て来ると思います。その中で、次の世代につなげていけるようないろんな意味の応援をお願いしたいと思います。

知事： 酪農もしかり、お肉もしかり、鶏もしかりなんですけど、単価が高くて加工がいろいろできる可能性があったりして、産業として割と金になるじゃないですか。だから、期待してるんですけど、高知県は根っこが小さい。だから、その根っこが小さいのを根こそぎにされるんじゃないかと思って、あの口蹄疫はすごく恐かったですよね。

ただ、良いニュースもいくつかあって、酪農の話じゃないですけど、赤牛を売り込みに行ったら、県内でも取り扱ってくれるお店が2割5分くらい増えた。それから、県外でも大変売れるようになって、どちらかという足りないぐらいに今なっている

んだそうです。だから、良いものなら売れるという、いい例かなと思っています。

畜産も本当に力を入れていきたいと思っていますから。言葉だけじゃなくて、売り先を見つけることから含めて、是非よろしくお願ひしたいと思っています。