

平成27年度第2回産業振興計画フォローアップ委員会農業部会（議事概要）

平成28年1月19日(火)13:30~16:30
高知城ホール

1. 開会

2. 農業振興部長挨拶

3. 部会員紹介

部会員10人中8人出席。2名は所用により欠席。

4. 議事

(1) 第3期産業振興計画における産業成長戦略（農業分野）の概要について

【事務局説明】

資料2により事務局が説明。

(2) 産業成長戦略（農業分野）の取組方針・施策等について

【事務局説明】

資料3～5により事務局が説明。

【質疑応答・意見交換】

(吉澤部会員)

クラスターの話だが、既視感がある。上手にきちんとやらないと、コンサルに騙されて高い金を払って、になりかねない。クラスターの例に出た馬路村が成功したのは、売れないところから、死にものぐるいで物を売った結果として、今の形が出来上がったものだと思う。それを官製で、となったときに、形は作ってこんな施設ができたが、全然売れない、ということになると、そこに廃墟ができた、ということになりかねない。作るのには良いが、そこをきちんと流通にのって物が流れるところまでいかないとコンサルにお金を払ってバカを見ることになりかねない。そのハードルが高い。仕組みを作ることが悪いというのではないが、注意をしてやっていただきたい。

(次世代園芸推進室長)

コンサルに考えてもらうのではなく、地域の皆さんに考えてもらって夢のあるものにした。小さなところから積み上げていきたい。例えば、トマトで、1億、2億の販売額の直販所で、スムージーコーナーを設ければ、1人の雇用が生まれる。まずは、産地でどこまでできるか、地域の人がやる気になって、考えてもらえるところからやっていきたい。

ニラでも、土佐香美は日本一の産地で、原材料として供給しているが、餃子の一次加工を高知でやりたいという県外企業もある。こういう地元と協働できる企業があれば、ぜひ産地と一緒に誘致をして、小さなものから大きなものまで、チャンスを広げていきたい。県内の加工関係者にも参画してもらい意見をいただきたいと思っている。

(農業振興部長)

今回の事業を進めるにあたって、コンサルに計画を作ってもらってそれを進めるという考えは毛頭もっていない。まず産地を強くすることが最初にある。そのために、一定

の規模のハウスを整備していく必要があるが、規模拡大をした時に、そこで余ったものをどう売っていくか、また、商品にならないものも大量に発生するだろう。そこをうまく活用して農家所得をどう上げて地域にお金を落とすか、そういう発想に立っている。特に川下では色んなニーズが転がっている。イメージから入っていくのではなく、具体的にニーズをいかに組み合わせることができるかという視点で、今回取り組んでいきたいと思っている。実態のない構想を打ち立ててそれに向けてやっていくという従来のような方法ではなく、川下に転がっているニーズを現実のものとしてつかんできて、川上でいかに組み立てるか、そういう視点に立って進めていく。もちろん企業参入についても、良いことばかり言うということもあると思うので、しっかりと見ていく。地域のためになる、という視点を決して忘れてはいけない。委員からの指摘にも十分心していきながら、丸投げではなく、動きながら落ちているネタをいかに拾い上げて現場で組み立てるかという視点で取り組んでいくので、絵に描いた餅にはならない、と確信しているし、そうならないようやっていく。

(弘田部会員)

系統組織では、市場経由での販路がほとんど。クラスター的な取り組みが進むと、市場の販売分が減ってきて、高知の力が弱ってくるのではないかと。現状で、市場からは高知の品物が少ないので生産拡大を、という要請が上がっているところ。むやみやたらに加工施設を作るのではないと思うが、市場流通を見ながら対応してもらいたい。

企業の農業参入は結構だが、現状では、大きな企業が入ってきて数年経つと自分で販売したり、系統から外れるということも徐々に起こっているような気もしている。県が進める以上、農協を向いた出荷の確約が取れるような方向でやっていかないと、逆に系統を乱すということになってはいけないので、一つよろしくと確認したい。

(農業振興部長)

一つ目、系統を中心とした基幹流通との取り合いになってしまうのではという点についてだが、今回の仕組みは、産地を強くする、規模拡大をして基幹流通を太くしていく、という大きな流れの中で出てきたもの。生産量が減っていく中で、いかに取り合うかという考えはもっていない。次世代型こうち新施設園芸システム、いわゆる環境制御技術の導入や、規模拡大による収量アップを図り、産出額の増加を目指す中で、新しい分野でどうチャレンジしていくか、という考えに立っている。基幹流通をないがしろにしてシフトしていくことや、一つのパイを奪い合うという視点ではない。市場からの量の確保という要望には答えていきながら、増やした分について、新たなチャレンジを考えている。

二つ目、地域との連携という点だが、市町村、地域の農業者としっかり話をしたうえで、地域の中で進めていく。何でもウェルカムではなく、地域の振興のためということを示した企業のみを対象とする。信頼のできない企業は、パートナーに選ばないという姿勢で取り組んでいく。

(東谷部会員)

クラスターの仕組みは、新しい取り組みだと思う。そこまで県が動き始めたかという印象を受けるが、市町村の反応はどうか。馬路村では、役場は、農業についてはJAが中心と認識しており、あまり動かない。市町村によって、首長が行政が中心となって動くところもあると思う。可能性が高そうな市町村はどういったところか。

また、中山間の部分で、土佐茶、薬用作物の振興の記載があるが、ここは難しい。お茶は静岡、鹿児島を中心として、高知も小さいなりに頑張っているが、設備投資が大きく、この時代、お茶の産地は、現状維持をいかに引っ張るか。

薬用作物は、薬の専門会社と提携しないと、自己で商品化から販売までは難しい。

中山間では専業農業は望めない時代。少ない労力で作って、市場では青果では出せないが、加工用にはなるだろう、というのが中山間の道ではないかと思う。お茶と薬用作物以外でも、そういった作物が出てくればよいが。

(久岡部会長)

二点目の中山間については、後ほどの説明も受けていただいているからということ。

(次世代園芸推進室長)

今年度、次世代型ハウスの土地確保に向けて各市町村回りをした。今のところ動きがあったのが安田町で 1.5ha の土地が出てきた。また、日高村では、トマトの生産拡大として 4.3ha の土地が出てきたが、この 2 箇所だけ。来年度に向けて、もう一回、県内を回って、全市町村、全 JA に当たって話をしたい。

目標としては、10 年後に全市町村 35 箇所に、大小のクラスターを作る、としており、頑張っ

て取り組んでいく。農業振興部が考えるクラスターは必ず生産拡大を伴ってもらうものと考えている。50a 以上の生産拡大を伴うものについては、事業でクラスター加算をする。集出荷場のラインの拡大なども支援していく。農協としても生産部会をもっと拡大するという気持ちで取り組んでもらえたら。この 1 年間で整備した次世代型ハウスと育苗施設で、全部で 10 億円の産出額増となっている。それらを系統が獲得して卸売市場に流していくのか、それとも個人の農家で売っていくのか、系統としても出してよかったと言われるような組織を作っていくよう、是非力をあわせて取り組みたいと思っているのでよろしく。

(東谷部会員)

クラスター化の推進は行政も出資するのか？全くの民間、JA 出資型などいろいろあるのか。

(次世代園芸推進室長)

市町村と農協中心に話をしていくが、農協系出資もある。地産地消・外商課も食品加工会社を回って色んなニーズを聞いて、産地とのマッチングも図っていく。民間にもどんどん参画してもらえればよい。

(農業振興部長)

パターンは 2 つある。1 つは、産地、川上発のもの。例えばトマト中心に 10ha から 15ha に増やしていきたいと、規模拡大、生産を増やす中で、生鮮だけでなく、付加価値をつけて加工をしたり、直販所で売ったり、観光につなげていく、という構想を持っている。そうしたニーズがあるところに、川下で加工施設をやってみたいという方がいれば、つないでいく。ハウスは生産者が主体で、加工に A 社が入って、販売会社は B 社と、周辺に様々な産業がくっついてくるというイメージ。もう一つは、川下発のもので、例えば、加工用の素材を供給したい企業があって、県内でキャベツやナスなど材料を調達したい場合に、新たな産地を作って、露地野菜の拡大など、新たな品目を作って供給するといった企業のニーズにあわせた形もあると考える。農業振興部では、生産側からのスタートが中心。一方、川下発のものにどう関わっていくか、色んなパターンがあると思うが、生産は農業者、それ以外は専門性を持った企業というイメージ。

(東谷部会員)

四万十町の団地はどういう法人が主体か。

(次世代園芸推進室長)

民間 3 社と育苗会社。県、市町村は、協議会には参画するが、直接の事業主体は民間企業。

(東谷部会員)

四万十町の団地では、農業団体、町が関わっていないようだが、話をもちかけたけれども、乗らなかったのか。これからこういう事業をする場合、JA や農業団体が関わってこないとなると困る。あらゆる意味で組合員や地域と支えてやってきたのが農協。それを無視されると県内でどういったことをしているのかが分からなくなってくる。

(農業振興部長)

当然、農業団体、市町村と相談しながら進めている。四万十町は、一時期、JA 出資型法人も検討していたが、乗らずに、結局、今の企業となった。町はサポート体制とし

て、バイオマス燃料の加温供給施設や、従業員の宿舍の対応など協力いただいている。また、トマトの出荷先など、2社については特定の企業となっているが、1社は園芸連にも相談しながら、出荷に協力いただくよう取り組んでいる。農業団体、町を全く無視しているわけではない。新しい取り組みも、地域で枠組みを作って十分納得して、地域のみなさんの利益になるものを考えている。

(吉澤部会員)

畜産では、生産者の中には、あかうしはサシが入ったほうが良いと考えている方が多いが、サシが入れば、他の産地の黒牛には勝てない。あかうしを増やすのが、第一期とすれば、次の段階として、赤身肉の品質の指標を作ることで、ブランド化につながる。

土佐あかうしは、A3ぐらいだが、増やしたけれども、サシが入ったものばかりとなると、そのうち、値段が下がっていくことになりかねず、永続的な土佐あかうしの発展につながらない。そろそろ、こうした品質の肉を生産者に作っていただきたいという指標の検討をお願いしたい。

繁殖農家の話を聞くと、子牛の値段がやっと春を迎えているが、ここで稼いで退職金代わりに辞めるという人も多い。

将来の展望がないと、担い手の確保につながらないので、将来への夢を描けるようにしていかないと、なかなか担い手は増えない。余談だが、婚活なども含めて担い手の確保を考えていただければ。

(畜産振興監)

部会員もご存じのとおり、現在の食肉格付け制度では、脂肪交雑度が高ければ高いほど牛肉の価格も高くなるという現実がある。そのため、肥育農家の方々も、脂肪交雑度の高い肉質を目指すという傾向がある。しかし、ご意見にあったように、赤身の旨さを標榜する土佐あかうしが、黒毛和牛と同じ方向を目指すのかということも含めて、今後、検討させていただきたい。ただ、首都圏のレストランのシェフなどからも同様のご意見をいただいている。繁殖経営農家については、子牛の価格が高い、この機会に規模拡大をしてさらに収入を上げていただくよう支援をしていきたい。

(土居部会員)

全農では、次世代型ハウスを28年に整備して、29年からモデル的な栽培を実践したいと予定している。企業参入という意味ではなく、反収アップさせるための1ha直営ハウスを導入するもの。行政、地域と一緒に取り組むのでよろしく。

省エネルギー対策では、省エネ機器が充実し、セーフティネットの仕組みにも随分協力いただき、園芸農家の経営に寄与していると思う。ボイラーの関係は、重油とのハイブリット方式をメインに考えていただきたい。重油が100円を超える状況では、そうしたことも言えなかったが、現状では、木質バイオマスが割高になっている。重油は国際情勢に影響される部分もあるが、ハイブリットを念頭において、推進していただきたい。

露地野菜の拡大については、具体的にどう進めていくのか。県内で、露地の加工用の野菜を誰が担えるのか、もう少し突っ込んで考えていく必要がある。露地野菜は、ショウガは別として、単価があまり上がるようにならない。県外企業との連携もあるのかと思う。学校給食での需要への対応も一つの切り口。一緒に考えていきたい。

酒米では、ここ2、3年酒造好適米を含めて、酒造組合の要望に答えて、面積拡大しているが、27年産米は、非主食用への転換もあって、全国的に供給がだぶついている。高知県の好適米は、需要は全国第3位だが、品質が悪く、価格が高いという状況。価格面は我々も柔軟に対応しなければならないが、酒米の生産振興を考えたときに、酒造メーカーともう少し連携がとれる形で、利用していただくような方向性を一緒に打ち出していきたい。高知県産米を酒造メーカーに使えと、直接的に言うのもどうかなので、お酒は高知の酒を飲むという打ち出しもしながら、農業振興に結びつけていく必要がある

のかなと思っているのでよろしく。

(参事兼産地・流通支援課長)

ハウス整備には、しっかり協力していくので、よろしくをお願いします。

露地野菜は、特に加工用は単価が低い。園芸連の青果販売では、全国平均が 200 円/kg のところ、高知県産は 500 円/kg の中で、生産者の方が加工用野菜の採算性に不安をもっており、取り組んでいないというのが現状。また、取引先がないこと、規模が小さく広い面積でできないといった事情もある。一方で、流通実態を見ると、加工業務用の割合が大きくなっており、惣菜用など足がかりを作っていく必要があると考えている。具体的には、市場との連携が一つ。新需要マーケティング協議会の中で、卸売市場に業務用の販路開拓を委託している。今年 2 年目で、例えば土佐香美のニラを、ラーメンチェーン店に年間 120t 供給するなど成果もでていっている。そうしたスキームを使って、露地野菜の産地形成を、卸売市場、園芸連、JA、全農と手を組んでやっていきたい。加工用野菜は単価は安い、生鮮に比べて栽培労力が省力化でき、生産コスト、流通コストの見直しで、コスト低減も図れる部分がある。出荷量を多くしてコストを圧縮して、手取りを一定キープできる品目もある。農協生産部会に加えて、直販部会や、農協出資型法人、こうち型集落営農など、市場流通がメインの方とは別の新たなプレイヤーを探していきたい。

学校給食は、過去にもいくつか接点があったが、いろいろと条件がある。園芸連でハスイモを供給している例もあり、一緒に取り組んでいきたい。

(環境農業推進課長)

省エネ対策は、栽培利用事例集などの活用や、ヒートポンプの利用によって重油の削減が進んでいるが、品目に応じて最適な加温システムを利用する必要がある。重油とヒートポンプや、次世代団地での重油とバイオマス燃料などのハイブリット仕様などの導入といった、それぞれの品目、規模に応じた導入が必要と考えている。

酒米は、単に生産しても利用する酒造メーカー側の事情もあって、増産につながらない。高知県の強みは、県品種「吟の夢」といった、品質の高い好適米を中心に生産拡大をしていきたい。生産拡大のためには、消費拡大との両輪の取り組みが必要。地産地消・外商課、工業技術センター、酒造組合、全農とも連携して取り組んでいく。酒類は、H26 年に比べて輸出が約 3 倍、清酒で、ここ 5 年で 10% 近い伸び率。高知県の酒造好適米を使った県産吟醸酒といった高級な酒を売り込み、あわせて生産拡大につなげていきたい。

(途中休憩)

【事務局説明】

資料 3～5 により事務局が説明。

【質疑応答・意見交換】

(市川部会員)

中山間地域対策は非常に難しい問題。中山間地域を農業だけで切り取ると、メッセージが農業に偏ってしまう。若い担い手の I ターン・U ターンにつながるのか、誰を担い手にしていくのか、農業でどういう生活の場にしていくのか、イメージ的に弱い気がする。以前は、中山間は複合的などところがあるので連携テーマ部会で議論していたものを、それぞれの部会で議論することになったのかもしれないが、中山間は農業林業、水産も含めて複合的にどう生活できるか、若い方に来てもらうには、そういうメッセージの出

し方が良いのかなと思った。

(農業振興部長)

中山間地域では農業だけでは難しく、個々の経営支援が必要。担い手対策の面では、農業と他分野の兼業支援に昨年度から取り組んでいる。他県では半農半Xという言い方もしているが、例えば、夫婦で農業に加えて、奥さんが看護婦など資格を持っている場合、二人で生計を立てるといったパターンを提案して受け入れるといった取り組みで、さらに強化をしていく。また、農業分野として、都会からIターンへの技術支援や、土地の確保、営農施設への支援をしていく。中山間農業複合経営拠点は、比較的大きな規模で多角的に経営をすることで、経営安定させながら、人を集める。そうした中で、様々な経営体をサポートしていく意味合いも持つ仕組みの提案。拠点の経営を安定させ、地域の小さな経営、農業者を支えていく。移住の面では、土地の確保も含めて考えていく。

先ほど、お茶と薬用作物の話が合ったが、それだけではなく、当然、畜産や、ハウスを中心とした取り組みについても、地域の特色を活かして、それぞれ支援していく。特長ある高知のお茶を維持するため、少しでも収入を上げるとともに、少しでも拡大できるような戦略を立て取り組む。薬用作物では、製薬会社から生産拡大の要望も頂いており、連携して取り組んでいく。

(三谷部会員)

複合経営拠点などを進めるにあたっては、連携、コーディネートが大事。

複合経営拠点とクラスターについて、どのように関連を考えていけばよいか。

(農業振興部長)

大きくいうと、複合経営拠点は運営の主体。図では、主体そのものが経営をするものを示している。一方、クラスターは、それぞれ関連する主体によってできあがった形。例えば、ハウスの生産者がAさん、加工ではB事業者、流通面ではC事業者がいるという形。イメージ図としては、重なる形になる。

(三谷部会員)

福祉の分野では、同じようなことを描いていて同じような内容に、あちこちで予算を使うということが、これまで多くあったので、気になった。

(農業振興部長)

複合経営拠点は、地域の農業の産出額を上げて、支え維持していく仕組みとして発想している。地域社会を支える仕組みとして集落活動センターがあるが、その財源をどう確保するかという課題がある。その中で、複合経営と集落活動センターを同じ主体が運営する形ができないか、という視点から、複合経営拠点の活動の一つとして生活を守る活動を行い、集落活動センターの機能を果たす組織として活用できないかと、考えている。

農業を維持して地域を維持する、また、生活を維持するという目的は一つ。それぞれ連携しながら取り組んでいく。

(三谷部会員)

中山間地域をどう支えるかは、大きな問題。こうした取り組みで、中山間地域がものすごく助かると思うのでよろしく。

(農業振興部副部長(総括))

例えば、28年度には、四万十町で、複合経営拠点と、集落活動センターの主体が一体となって取り組んでいく。地域の農業を支え収益を上げて、地域の生活を支えていく。

(東谷部会員)

中山間地域は農業だけでは成り立たない。副業でもだめで、専業で夫婦で働く場があれば、なんとか成り立つ。働く場所を中山間にいかにつくるか。農業とは関係ないが、先日、テレビで新しい鉄に代わる素材として、セルロースナノファイバーが開発され、各大学で研究を進めており、企業も関心を持って取り組んでいる動きもあると紹介されていた。中山間で夢のような物質ができて、うまくやれば、高知県が生き返るのではな

いか、と思っているが、高知大学や工科大学で研究をしているのか。成形するまでは難しいが、素材を供給する工場を各地に作るチャンスが来たのではないかと思うが、どうか。

(農業振興部長)

林業分野で、第3期計画のバージョンアップのポイントとして、セルロースナノファイバーを地元大学と連携して取り組んでいくという方向性だと聞いている。

(弘田部会員)

中山間地域では、露地品目では、ショウガが600円～/kgで有望だが、病気が蔓延して作りたくても作れない状況がある。このままいくと、全国一位の産地が縮小していく。中国からのショウガも市場に出回っているので、農薬の対応や、土地の確保について、県、全農にも力添えいただきたい。これは要望としてよろしく。

(参事兼産地・流通支援課長)

主産地の土佐市からも聞いており、11月～12月にかけて実態調査も実施した。根茎腐敗病に加えて、青枯れ病の広がりも大きいと聞いている。農業技術センターが現地に入って病害対策についての講習も何度かしている。すぐに成果が出てこない部分もあるが、日本一の産地を守るために、汚染圃場以外の土地の確保や、汚染されていない種生姜の確保を含めて取り組んでいく。

【事務局説明】

資料3～5により事務局が説明。

【質疑応答・意見交換】

(遠藤部会員)

高知県で、これまで育んできた基幹品目についても、これからは積極的に取り組んでほしい。例えばシントウでは、12月から1月にかけて東京市場では高知県産がほぼ独占している。他の産地では作らないし、作れない。したがって価格決定権を高知県が握っている。先ほど契約販売という話があったが、周年契約では、市場に品物がない厳寒期にも高知の強みを生かして、しっかり供給する代わりに、春夏にかけて競合産地からの供給量が増えてくるときにかけても、約束した価格と数量での取引が成立することになる。高知の強みを生かして、今後、ぜひ広げていただきたい。ショウガの話もあったが、日本一の産地の維持をよろしく。

キュウリは、高知県の越冬春先の作型は市場流通で優位。関東や北関東などの春秋の産地では、高齢化が進んでおり、出荷量の減少などで集出荷場が運営できなくなっている状況もある。高軒高ハウスなどで収量を増やすとともに、契約を契約として成立させるためにも、各地域で話を聞きながらきめ細かに集出荷場の整備をしてほしい。

契約を成立させることは大変重要で、定時定量の供給が要求されるが、実際の農業では不可能。そのため、冷蔵庫の整備も含めて同時並行して進めていかないと、安定した契約先の確保という点では難しい。集出荷場の今後の整備も含めて、どう考えているのか。

(参事兼産地・流通支援課長)

基幹品目では、特に果菜類、施設類の増収の取り組みをしており、産地拡大を進めていく。集出荷場の老朽化対策については、次年度にキュウリの中央部の産地で要望がっており、計画を予定している。個別にJA、市町村にも支援が必要かどうか話を聞いて、国又は県の事業で支援している。大きな視点で、津波対策や県1JA構想の状況も見ながら、農業団体としっかり連携して取り組んでいきたい。

(農業振興部長)

今回は、目新しいものを中心に説明をしてきたが、高知の園芸品目で全国1位のもものは生産拡大をして維持する、2位以下のものも1位を目指していく取り組みをしていく

のが、1番のポイント。企業参入は、産地が規模拡大をするために外の力も借りるということ。結果として、産地が定時定量で供給できて、価格形成力を強めていけば産地としても良いことではないか、と産地の力を強くする一つの手法として提案してきた経緯がある。しっかり対応するとともに、クラスターでは産地の力を強め、供給力を高めてさらなる発展をさせていく。

(土居部会員)

流通・販売体制の強化の部分に関して、花は華やかなイメージもあるが、実は葬祭事業における需要が大変大きいものがある。メモリアルという子会社では、仕入れは、土佐花卉市場中心に、大田市場からも取っているが、県内の葬祭事業における花の需要がどれぐらいか誰もつかんでいない。花の取扱高のうち、県内生産がどれぐらいか、内部で投げかけてもいるが、隠れた需要が県内にはあるので、取り組んでも良いのではないかと思う。

(弘田部会員)

拡大に向けては、園芸連としても貢献していく。

(農業振興部長)

葬祭関係では、お返しのお茶を土佐茶に変えることもお願いできれば。

(三谷部会員)

輸出品目の増加は、本気で考えているのか。4年後の目標値で10品目とあるが、具体的なものがあるか。ユズは耳にするが、生産量との兼ね合いがある。食べる側としても本気で取り組むことになるので、教えてほしい。

(参事兼産地・流通支援課長)

輸出は本気で考えている。国内需要との兼ね合いの中で、現在も市場を通じて国外へ出て行く品目もあると聞いており、それぞれの供給先やニーズを把握する中で、新たな販路を開拓して一定の輸出に取り組んでいく。今後、TPPなども考えたときに、大きなチャンネルになる。具体的な品目について話ができる状況ではないが、市場と話をする中では、高知の希少品目である、シントウヤ、ミョウガ、フルーツトマトなど供給していきたい。

(久岡部会長)

農業団体としても、昨年11月にJA大会を開催して、「農業者の所得増大・農業生産の拡大」を重点実施分野に掲げており、産業振興計画と同じ方向を向いていると思っている。県行政と一緒に取組んでいく。もう一つ、JAグループの大きな改革として、JAそのもののJA改革に取り組む。5年後、10年後の農業者の支えとなるためのJAグループであるために自ら改革をしなければならない。その手段として、1JA構想を打ち出している。この3年間で大きな山場であり、産振計画と重なる。生産現場では、農家、JAが生産拡大に取り組むとともに、全農、園芸連も含めてJA改革をしていく。中央会は事業そのものをもっておらず、農商工連携など進める中、フットワークが重くなるが、同じ方向を向いて進めていくので、ご理解、ご協力、ご支援をよろしく。

【フォローアップ委員会への部会報告について】

(久岡部会長)

1月22日のフォローアップ委員会で、農業部会の取りまとめを報告させていただくことになっている。内容については、事務局とも相談しながら、本日の議論の趣旨にあったものとさせていただきたいと思うが、そういうことでよろしいか。

→ 異議なし

(閉会)