

平成26年度第1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26年9月1日(月)14:00~16:50
高知会館3階「飛鳥」

1. 開会

2. 農業振興部長挨拶

高知県農業振興部長の味元でございます。開催にあたり、一言ご挨拶申し上げます。

皆様におかれましては、「高知県産業振興計画フォローアップ委員会農業部会」の部会員へのご就任を、快くお引き受けいただきまして、まことにありがとうございます。また、本日は大変ご多用のところ、ご出席を賜りましたことに、心からお礼を申し上げます。

まずはじめに、もう皆様ご承知のことでございますけれども、この8月の初めから、台風に伴います豪雨、あるいは台風11号の直撃ということで、本県の農産物等に、24億円を超える大きな被害が出てございます。被災されました方々には心よりお見舞いを申し上げますとともに、一日も早く復旧し、安心して営農を続け、あるいは再開していただけますよう、関係者一丸となって、全力で取り組んでまいりたいと考えております。

さて、第2期高知県産業振興計画も折返し点を過ぎ、今年が3年目となっております。第2期計画では、農業者の所得向上と次世代に引き継ぐ魅力ある農業の実現に向けまして、「本県農産物の高付加価値化」など3つの戦略の柱と8つの方針を掲げまして、生産から流通・販売に至るまで一体となった取り組みを進めているところでございます。

詳しくは後ほど担当課長よりご説明申し上げますが、四万十町の県有地で整備を進めております大規模かつ先進的な「次世代施設園芸団地」、新規就農者の確保・育成はもとより、将来を担う農業者の技術力の向上を図るために新設いたしました「農業担い手育成センター」、また「農地中間管理事業」による担い手への農地集積、そして本県が誇る安全・安心な園芸品の流通・販売の強化など、今年度から開始いたしました新たな施策にも、鋭意取り組んでいるところでございます。

部会員の皆様方におかれましては、それぞれのお立場から、平成26年度上半期の取り組み状況や、来年度に向けたバージョンアップの取り組み案などにつきまして、ぜひとも忌憚のないご意見を頂戴いたしたいと存じております。そのことによりまして、より効果的で実効性のある施策を推進してまいりたいと考えておりますので、非常に短い時間ではございますけれども、どうかよろしく願いいたします。

3. 部会員紹介

部会員11人中9人出席。2名は所用により欠席。

4. 議事

(1) 部会長選任

部会員の互選により山崎部会員が部会長に選任された。

(2) ①第2期産業振興計画の平成26年度上半期の進捗状況等

(まとめ、環境、流通・販売、品目別(米・畜産・土佐茶))

②第2期計画バージョン4バージョンアップのポイントについて

(次世代型ハウスの整備促進)

【事務局説明】

資料2及び資料3により事務局が説明。

【質疑応答・意見交換】

(A部会員)

次世代型の高軒高ハウスや、既存の施設を利用した環境制御技術の導入、土着天敵農法による安全・安心のアピールなどという話があった。県外向けには、環境保全型など、「高知の園芸といえばこうなんだ」というPRをしながらブランド力を高めていってほしい。皆がすぐに思い浮かべられるようなブランドイメージづくりを、ぜひやってもらいたい。土着天敵農法に関しては日本のトップランナーだと聞いている。そういったところや環境制御技術などを、うまくブランド化し、PRにつなげてほしい。

(西本産地・流通支援課長)

園芸連と共に、各種PRに取り組んでいるところ。たとえばパートナー量販店では、店頭販売員を含む店舗の皆さんに産地を見ていただき、環境保全型農業への理解を深めていただいて、そのことを直接消費者にPRしてもらおうといった取り組みをしている。また、それぞれが開催してくださっている「高知青果フェア」では、環境保全型農業に関するPRを、かなりの回数行っている。またこれとは別に、横浜赤レンガ倉庫や神戸ハーバーランドで、ハウスを建てて一般の方に天敵農法を見ていただく取り組みも、去年まで行っていた。

こういったものもいいアピールになっていると思うので、拡大していきたい。園芸こちらの方は一旦休止中なので、我々としてはパートナー量販店を増やししながら、また園芸連は園芸連でエコシステム栽培という取り組みもあるので、こういったものを前面に出しながら、市場を通じて、あるいは直接消費者の皆様へPRをしていく。まだ、これで十分という段階ではないが、今後とも取り組みを進めていきたいと考えている。

(A部会員)

よそとの競争に勝つため、「高知といえば〇〇」というイメージづくりを、ぜひ頑張ってもらいたい。プロの手を活用するのもひとつの手だと思う。

次に畜産の借り腹（受精卵移植）について。受精卵の準備は進んでいるが、借り腹をしてくれるところがなかなか見つからないという話をよく聞く。理由を聞いてみると、育成のところ課題になっているようだ。この販売機会を逃さぬよう、また酪農業界にとっていい話なので、早く進めていかないといけないと思うが。

(長崎畜産振興監)

産まれたばかりのあかうしを引き取って育てるキャトルステーションの整備を進めているところ。早ければ今年度末あたりから子牛が産まれてくるので、年度内の完成に向けて取り組んでいる。先行事例である津野町のノウハウも活かしながら、スピード感を持ってやっていかなければならない。ご意見を真摯に受け止めてやっていきたい。

(A部会員)

よろしく願います。酪農家への働きかけなどには、ご協力させていただく。

(B部会員)

借り腹の話は、生産現場では少し唐突だったようだ。通常の子牛とは育成の方法も違っているらしい。肥育農家が安心して飼えるように、十分な説明が必要。

5カ所に作るというモデルハウスについては、大きな経営体、企業的なところなど、引き受け先にある程度の目処がついているのかな、と思いながら聞いていた。私たちが考えている農業からは、少し離れたものなのかな、という気もした。

それから土佐茶については、土佐茶カフェの客が当初よりも少し減りつつある中、炙茶のペットボトルなどは、より身近な売り方として良いと思った。

花きについては、年々どんどん良くなっている。リリーズファミリーなど、高知の花をPRしていく機会が増えている。花だけでなく野菜もお茶も、高知のすべてのブランドをPRするという意味で、色んなところが強くなってきているな、と思いながら聞かせていただいた。

(A部会員)

モデル拠点5カ所の目処がついているかどうかは、自分も気になっていた。

(西本課長)

モデル拠点5カ所の根拠だが、たとえばレンタルハウス事業（補助上限原則1千万円／10アール）での整備が難しいために諦めていた方、四万十町の次世代団地への参入を検討していた生産法人などを候補に考えている。具体は議会後になるが、水面下では様々な検討をしており、ある程度目星がついている。思っている以上に手が挙がるようなことがあれば、5カ所からの増も検討したい。

(味元農業振興部長)

B部会員のご懸念について少し。大規模化や収量アップ、法人経営を想定しているのは確か。その結果、就農形態も、家族経営よりは少し大きく、正規雇用＋パートのようなイメージとなっている。企業の参入も、もしかしたらあるかもしれないが、我々が持っているイメージは、今実際に農業をやられている方々のステップアップの後押しをしたいというもの。よく言われる、大企業がどんどんと農業参入をしてくるといったイメージとは違っている。そういう意味では、B部会員が持たれている農業のイメージと、我々のイメージとが大きく違っているとは思わない。小さなところも当然大事なのだが、一方で、もう少し大きくなって色々なことをやってみたいとお考えの方もかなりおられると思うので、そういった方々の背中を押してあげるような施策も必要だろうということで、今回の提案をさせていただいたもの。

(C部会員)

環境保全型農業については、全国どこでも取り組んでいることなので、それだけで差別化販売をするというのはなかなか難しい。ただ、高知の場合は古くから取り組んでいるということがあり、PRについては、これからも引き続きやってほしいと思う。

何が大事かという点、たとえば残留農薬が出た場合などの危機管理。通常の販売で差別化していくのには難しい面があるかもしれないが、何か問題が起こった際に、農産物の安全・安心をしっかりとアピールできるような取り組みを、引き続き進めていっていただきたい。

(D部会員)

県産食材の利用促進について。「野菜で元気店PLUS」の募集締切が8月31日と聞いたが、状況を教えてほしい。あと、お米の販売と「元気店PLUS」のコラボで何かできないか、高知家プロモーションと併せて何か考えていけないのかなという気もしているが、そのへんはどうか。

(二宮地域農業推進課長)

県産野菜を140グラム以上メニューに入れる店が認証対象。県のホームページで紹介したり、販促資材をお渡ししたりということをやっている。応募の状況は現在精査中だが、現在の61店舗から増える見込。なお「PLUS」とは、野菜だけでなく、畜産物や水産物も使ってくれるお店、という意味。お米についてはまだ検討できていない。

【休憩】

議事(2)

①第2期産業振興計画の平成26年度上半期の進捗状況等

(集落営農、6次産業化、薬草、担い手)

②第2期計画バージョン4バージョンアップのポイントについて

(新規就農者の確保・育成)

【事務局説明】

資料2及び資料3により事務局が説明。

【質疑応答・意見交換】

(山崎部会長)

新規就農者 261 名の内訳（新規学卒、Uターン、Iターン）を教えてください。

(田中農地・担い手対策課長)

新規学卒 16 名、Uターン 101 名、Iターン 144 名。例年Uターンが多かったが、今回はIターンが最多。雇用就農している人が多かったことがあるのかも。

(A部会員)

新規就農者の定着率は？

(田中課長)

少し古いデータになるかもしれないが、5年以内の離農率が大体5%くらいと聞いている。定着されている方が多いのかなと思っている。

(山崎部会長)

割と定着率が高いですね。

(田中課長)

県やJAなどのサポートの効果もあるのかも。

(A部会員)

これからの日本の人口問題を考えると、中山間に若い人が住むということが絶対に必要。一次産業が大事になってくるが、特に畜産・酪農では、設備投資などの面で新規参入のハードルが高い。やめていく方の設備などをうまくマッチングしていく仕組みができないだろうか。もっと広範囲に情報を集めて、たとえば「ここで酪農家さんがやめようとしている、どんな設備がある」といった情報と、お金は無いが意欲のある人とを結びつける方策はないか。

(田中課長)

これから取り組もうとしているのは、まさにそういったこと。経営継承をスムーズに行うための事業というのは従来からもあるが、相性が合わないとかいう問題があったりするようで、施策として十分でない部分もあるのかもしれないなど考えている。そのあたり、しっかりとやっていきたい。

(B部会員)

Iターン 144 名。この方々が5ヶ所のモデル拠点で就農し、きちんと収入が得られるということになると、ますます定着できるのかなと感じた。今までの農業に就くというだけではなかなか難しい面もあると思うが、そういった新しい形の農業であれば、高知で暮らしていける、子育てもできるとかいったことになるのではないかな。大きな受け入れ先が、特に中山間にあればよいと思う。

6次産業化では、これまであったもの、かつてヒットしたものが受け継がれない、といった事例もある。そういったものが、別の者に引き継がれたような例はあるのか。作られなくなったものにどう向き合っていくか、いい形があれば教えてください。

(二宮課長)

6次産業も幅が広くて、農業の女性グループが昔からやっているような加工品もあれば、大規模にやられている個人の農家さん、あるいは農協とか、いろんなタイプがある。その中で、地域地域のグループでやっているものを拾い上げていく取り組みをしている。たとえば「ひがしやま」、廃れかけていたものを、集落営農組織で芋から作ってやっていこうというグループに、人材育成事業の中で勉強していただいたりという例はある。あとは、最近新聞にも出た田村カブとか。地域にある伝統的な作物を加工に使っていこうとか、地域に元々ある資源を活用していく取り組みも大事だろうということで、支援などさせていただいている。

(E部会員)

補助金が出るうちはよいのだが、定着・独立には大変な努力が必要。縦割りの垣根はすべて取り払ってやってほしい。

議事（3）次世代施設園芸団地の進捗状況について

【事務局説明】

資料により事務局が説明。

【質疑応答・意見交換】

（F部会員）

4.3haのハウスは、構成員である3者が作るのか？補助金なども入れていく？

（美島環境農業推進課長）

フル装備なので、施設整備費が非常に高額。国の補助に県単補助を上乗せして支えることで、黒字経営への転換を目指している。全額自己負担では、少し厳しい。

全体を通じた意見交換

（A部会員）

担い手を一次産業に引っ張り込んでくるには、やはり教育が重要。普通科の高校生にも農業のことを教えてあげる必要がある。また、Iターン者、Uターン者の成功体験を子供たちに見せるとか。子供たちが大きくなったときにそのことを思い出して高知に帰ってくる、といったことにつなげていくために、また、今後の産振計画や一次産業にとっても、教育が非常に重要だと思っている。産振計画は部局に関係なくやるということなので、高知県ならできるはず。一次産業を子供たちに伝えていくこと、夢を持ってもらうことを、ぜひ今後、盛り込んでいってほしいと切に願っている。

（E部会員）

私もまったく同感。産業教育は大変苦戦している。しかし、これをなくしたら高知県の将来はない。子供たちが希望を持てる教育を、予算を上手に使って、ぜひやってほしい。小学生にもっともっと手をかけてほしい。

（山崎部会長）

自分も、かつて教育関係の会議で産業教育の重要性について話をしたことがある。今出た意見を活かしてやっていただけるとありがたい。

（G部会員）

お米が大変なことになっている。スーパーのチラシを見ると、毎日値段が下がっている。生産者からは、刈り取りをしてもしょうがないという声も聞いた。そういったものでも、原料として使えば何とかなるのではないかと、という気もする。

私の経験から言わせてもらうと、農産物にしろ加工品にしろ、おいしいもの、こだわりのあるもの、安全・安心であり新鮮であるものは、必ず売れる。菓子業界でいうと、カルビーが大阪の百貨店で普通の10倍くらいの価格設定のポテトチップを販売し、それがよく売れているという事実がある。これはやはり、こだわりと売り方ではないかと思っている。おいしくて安全・安心なものをつくれば、必ず売れるということを感じて、生産側も指導側も頑張ってもらいたい。

（山崎部会長）

生産者にとっても、大変心強い、作りがいのある言葉をいただいた。

フォローアップ委員会への部会報告について

（山崎部会長）

9月12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。お許しをいただければ、事務局とも相談しながら、本日の議論の趣旨にあった取りまとめ報告を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）