

岐阜県農政審議会計画策定部会（第3回）開催結果

1 日 時：平成27年6月10日（水） 13時25分～15時30分

2 場 所：岐阜県庁6階 6北1会議室

3 出欠状況

（出席委員）

岩佐 正行	（岐阜県農業協同組合中央会常務理事）	
大野 二三	（岐阜県女性農業経営アドバイザーいきいきネットワーク会長）	
土川 洋功	（岐阜県青年農業士連絡協議会会長）	
中野 雅敏	（イオンリテール株式会社 東海・長野エリア政策推進チーム）	
林 智子	（生活協同組合コープぎふ組合員理事）	
西村 寿文	（全国農業協同組合連合会岐阜県本部副本部長）	
前澤 重禮	（岐阜大学応用生物科学部教授）	
和仁 松男	（岐阜県農業参入法人連絡協議会会長）	以上8名

（欠席委員）

菊本 舞	（岐阜経済大学経済学部准教授）	
興膳 健太	（NPO法人メタセコイアの森の仲間たち代表理事）	以上2名

※50音順

（県）

農 政 部	次長、農業技監
農 政 課	課長、技術総括監、農業研究企画監
検 査 監 督 課	課長
農産物流通課	課長
農 業 経 営 課	課長
農 産 園 芸 課	課長
畜 産 課	畜産指導監、家畜防疫専門監
農 村 振 興 課	課長、鳥獣害対策室長
農 地 整 備 課	課長、技術指導監

4 議事

議題1 農業の成長産業化の実現について

5 議事要旨

別紙のとおり

別 紙

岐阜県農政審議会計画策定部会（第3回）議事要旨

1 開 会

2 農政部次長開会あいさつ

（浅野農政部次長）

- 本日は3回目の計画策定部会ということで、生産・販売分野のテーマ別の検討として、「農業の成長産業化の実現」についてご審議いただきたい。

3 議 事

（前澤部会長）

- 前回は、県が取り組むべき大きな課題として、「中山間地域農業の振興」、「国際化に対応できる農業づくり」、「世界農業遺産を契機とした農村振興」を議論いただいた。
- 今回からは、テーマ別検討に移り、「農業の成長産業化の実現」というテーマの中で解決すべき課題やその取り組みについてご議論をいただきたい。

（1）生産性の向上対策について

- 雨宮技術総括監から資料1（1ページから6ページ）に基づき説明。

（林委員）

- 品質、価格など、人それぞれ価値観が違っていて、何を重視するかが異なる。
- 生野菜に関しては、明らかにカット野菜のニーズが高まっていて、切ってまで食べないという若者が増えている。
- 当組合員は、何か特徴があるものを求める傾向があり、こういった付加価値がついているのか見えるようにすることが必要。
- いろいろな商品に、それぞれ特徴があるが、消費者の皆さんに十分伝わっていない。

（中野委員）

- 岐阜県産のトマトやいちごなどでPB化に取り組んでいる。無農薬、有機栽培で、消費者にとって安全・安心な商品ということをPRしているが、浸透しない。
- 「ぎふクリーン農産物」も同様と考えられ、ある意味PR不足である。
- 安全・安心ですよ、品質がこうなんですよ、味はこうなんですよと、消費者にPRしていくのが流通の立場・役割でもある。
- お客様の立場から言うと、もっとわかりやすく説明してよということ。やはりPR不足で、県農産物を食べてもらう、手にとってもらう機会や場所が少ない。
- 先ほど、若い人の食べる方法が変わってきているという話があったが、岐阜は、若い人へのアピール方法、カット野菜の売り方が下手というようなこともある。

（西村委員）

- ぎふクリーン農業の普及で、安全・安心なものが当たり前になった。平常時に、安全・

安心にさらなるコストをかけていくのはなかなか厳しい。

- 安全・安心な農産物を作ることは「運動」である。生産者団体、行政、お店が一緒になって取組みを伝え続けないと、消費者の日常生活の中では評価してもらえない。

（岩佐委員）

- G A Pは店頭で差別化されていない。G A Pを理解してもらった上で、流通段階で差別化するような方策をとらないと少し難しいのではないかと感じている。

（西村委員）

- 安全・安心の取組みは、当然のことだと思っている。そういう取組みをしているというのをきちっと理解してもらうための、政策、施策が必要ではないか。

（和仁委員）

- 農地中間管理事業に対し、非常に期待していたが、農地へのアクセス改善を市に要望したところ、補助金がないのでできないと言われ、事業に不信感を持っている。
- 水田に限っていえば、中山間地域において、農地の集積はできないなど、平野部と中山間地とは全く環境が違い、同じ米を作っているにもかかわらず作業が違っているので、この計画をまとめるときには、中山間地域と平野部では違う提言をしてもらいたい。
- 中山間地域では、集積ができず、畔や法面が多いため、管理にコストが嵩むことと、鳥獣被害が多いというハンデがある。
- 飼料用稲と主食用米をセットにしたやり方をしないと中山間地域の農業を守れない。中山間地域では集積よりも、農機具で管理できるよう生産基盤の整備をして欲しい。
- 耕作条件の悪いところでは、飼料用稲を作付けるべき。飼料用米では、収量が少なく、補助金が満額もらえない。畜産農家との耕畜連携を図ることが有効である。

（川瀬農業経営課長）

- 平成26年度に、出し手から機構が預かって担い手に貸し付けた面積は939ha。このうち中山間地域は12%ということで、中山間地域の農地集積が進んでいない。
- 中山間地域の条件が不利であることと、担い手が不足していることが大きな要因。農地中間管理事業自体が十分に浸透していないということも事実。
- 集積を進める仕事は地道な仕事。昨年の反省を生かし、市町村や農協など地元の方と一緒に進めていきたいと考えている。
- 今年度は、モデル地域を30～40箇所に拡大した。モデル地域を成功させ、他地域に波及させたい。モデル地域には、担い手にもメリットある補助事業を仕組んでおり、中山間地域での集積を進めていきたい。

（和仁委員）

- 担い手への補助事業はありがたい。
- 地方自治体の担当者が制度をよく理解していない。農業委員会がしっかりして、農地中間管理事業をきっちりと使ってもらえばもう少し進むのではないかなと思う。

（川瀬農業経営課長）

- 農地中間管理機構と一緒に進んでいない市町村を中心に、首長などへ働きかけたいと考えている。

（和仁委員）

- 中山間地域のW C S普及に向けて、ドローンを使った直播技術と、トラクターの無人制御について、ほ場データの蓄積とG P Sを使ってやることを研究中だが、補助制度が少ない。
- 中山間地域の起死回生の技術となり得るので、岐阜県が先進県となって、産官学一体で進めてもらいたい。既に大企業が開発したものは、中山間地域には向いていない。
- 技術が確立できれば、主食用米についても生産原価の低減を図ることが可能で、水田経営のコストを下げ、労働費の確保・向上に繋がっていくと思われる。

(2) 販売・付加価値向上対策について

- 雨宮技術総括監から、資料1（7ページから9ページ）に基づき説明。

(前澤部会長)

- イオンリテールの中野委員と、コープぎふの林委員から、話題提供をお願いします。

(中野委員)

- 大型店において、県産品のコーナーを設け、常時展開している。大変好評で、県外を含め、他店舗での展開を望む声がある。こういう機会、場を増やして行くことが重要。
- 宿讎かぼちゃは、生産に苦労されていた農家と連携して、いかにしてこの希少品種を全国展開させるのかということで取り組み始めた。
- 定植とか、収穫体験などのイベントも行いつつ、どうしたらかぼちゃが売れていくのか、行政とも一緒になって取り組み、東京や香港へも販売が拡大した。
- また、青果では、収穫期しか販売できないため、ペーストに加工して、長く販売できるよう工夫し、パンやプリンが商品化できた。
- A品は青果として販売できるが、宿讎かぼちゃの生産量の1／3～1／2を占めるB品、C品を販売する方法として「かき揚げ」の販売に取り組んだ。
- 飛騨りんご、飛騨ももは良い評判を耳にするが、生産に限られ、供給がない。
- 富有柿、利平栗も岐阜県生まれのブランドだが、生産量が全国1位でないのは残念。
- 県は、農産物だけでなく、加工品を含めて、トータルでP Rすることが必要。

(林委員)

- 2014年度の県産品の取扱いは約700万点、約22億円に上る。
- 共同購入の取組みでは、「ぎふを食べよう」という企画で、東海3県下で約80万人の組合員にP Rを行っている。県内のみならず、愛知県の組合員の関心も高い。
- 店舗では、毎週月曜日を岐阜の日と定めて、対象商品の割引販売を実施している。
- 商品や生産者の苦労を伝える取組みとして産地見学や商品交流会を開催している。
- 組合員は、普段商品しか見る機会がないが、交流を通じて、生産者との距離が近くなり、今度買ってみようということになる。交流をしていくことで、自分が欲しい商品が増えていくことに繋がるので、生協でも力を入れて取組みを実施している。

(前澤部会長)

- どうやったら店舗で岐阜県産の商品を取り扱ってもらえるのか、アイデアとか要望があったらご提案いただきたい。

(中野委員)

- 量販店は多店舗との取引が必要と思われるが、最初は1店舗から。結果が伴えば、段階的に3店舗、10店舗と増えていくので、最初の1店舗の取組みが重要。

- その取組みを始めるには、生産者と話をする機会、場がどれだけあるのかが大事。
- 他の店からもやりたいといわれるようなイベント、企画が重要。

（林委員）

- 最初の1店舗を自分たちの顔が見える店舗で売っていくことが大事。SNSもあり、口コミの影響が大きい。「ここだけ」という商品が増えていくと良い。

（西村委員）

- どんな品目でも地元で愛されることが大事で、それが価値に繋がる。地元を大事にしながら、だんだん外に出ていくという考え方が妥当。

（土川委員）

- 県産農畜水産物のリピーターを増やしていく仕組みづくり、PR活動が必要。
- どんなに苦労して作っているのかというストーリーがある方が、消費者に理解してもらえる。県でも農家の苦労を消費者にわかりやすく伝える取組みがあってもよい。

（西村委員）

- カット野菜が増えているが、お米は「ごはん」の形態で流通するようになるのか。

（林委員）

- 炊飯器で炊いたごはんの量売りでは、圧倒的に男性の利用が多い。夕飯に自分が食べる量を購入する。煮物や焼き物のシェアも高まっている。
- 主婦の感覚では、ごはんを買うという感覚にはまだならない。

（和仁委員）

- LGCソフトについてのアンケート結果について、「条件次第で使ってみたい」という「条件」は何か。
- 今年はGAB米にも取組む。中山間地域では、こういう品種が広がって、玄米で、400円以上で販売できるようになるとビジネスとして成立する。

（矢野農産園芸課長）

- 条件は価格である。今使っているお米と同じ価格ならば使いたいということ。
- 昨年実施した県内福祉施設等の意向調査を契機に、マスコミからの取材や施設からの利用意向の声が寄せられている。今年は、より多くの施設で、LGCソフトの試食に取り組みたい。まずは地元の福祉施設と連携し、PRしていく。

（大野委員）

- 6次産業化に取り組む知人から、県アンテナショップを継続してほしいと要望があった。

（土川委員）

- 名古屋ではなく、東京や大阪で開設した方が、効果が高いのではないかと。
- ショッピングモールにも農産物直売所のようなコーナーが増えている。県外のそういった店舗にコーナーを設けてもらうことも良いのではないかと。

（北川農産物流通課長）

- 県農産物の8割は中京エリアで消費されていることと、県内の観光客400万人の8

割は中京圏から訪れているということで、名古屋にアンテナショップを設置した。

- 予算との関係があるが、いろいろなところに置ければいいと考える。他にはスポット的に、イベントやフェアの開催、バイヤーの招へいなどをしていきたい。

（土川委員）

- イベントができるところはたくさんあるので、生産者と一緒に販促活動ができると良い。実際に売れると、生産者のモチベーションも上がる。

（土川委員）

- 生産者が個人で6次産業化に取り組むのは難しい。手軽に加工してもらえるような事業者との連携を進められれば、廃棄が減らせられるのではないかな。

（和仁委員）

- 当社は、どちらかというと6次化は失敗した。小さい農家が自分で売ろうと思っても無理がある。
- 全農にきちっと売ってもらうのが一番良い。販売商品のリスクマネジメント、代金回収などを全農にやってもらえれば、小さい農家にはありがたい。

（西村委員）

- 6次化という言葉が重たい。販売までできなくても、加工まででも良いのではないかな。

（西村委員）

- 論点1について、きちんとタグ組めるところと組んで、一緒に消費者に向かって必要なものを生産して、売れるようにしていく連携の仕組みづくりが必要。
- 論点3について、規模拡大に伴う単収の低下がマイナスとは限らないので、生産性とトータルコストの低減であり、手間とかの分析も含めて示していく必要がある。
- 論点4について、今、一番やらないといけないことは、米の食味向上。ハツシモは取り残された感があり、ハツシモの食味向上技術をきちっと示していかないといけない。

（和仁委員）

- WCSをやろうとする農家は、機械の導入に2～3千万の投資が必要。水田農業の直接支払交付金が下げられると経営が成り立たないので、交付金の維持をお願いする。
- 高山市、飛騨市で農地中間管理事業が進むように働きかけをお願いしたい。

（岩佐委員）

- 全ての品目で生産者が減っているということが一番大きな問題。
- 品目ごとに個々にどうして生産者が減ってきたのかという分析が必要だと感じた。その裏返しで、生産者を増やす手立てが見えると思う。

6 閉 会

- 農政課長から閉会挨拶