

令和元年 10 月 21 日

令和元年度第 4 回政策討論会第三分科会要点記録

○令和元年 10 月 21 日（金）10：00～11：05 第一委員会室

出席者：友永（座長）、宇野（副座長、記）、殿本、米田、京西、稲田、中井、岸田

議題「他市の先進事例の調査、紹介」

【各議員の意見】

・様々な型で農業において成功している事例が有る。幾つかを紹介して岸和田の農業発展の参考にしたい。

大分県と豊後大野市、臼杵市などでは農村の景観を生かし、体験と農家の宿泊を組み合わせたツーリズムを紹介している。そして、協議会も設けられている。

岸和田市の山手地域も人口減となり、空き家が目立ってきている。

若者の農業体験を実施し、その空き家を利用して定住してもらう案などを作成すべきだと思う。

最近ではどの地域でも農業従事者は高齢化している。その対策として、企業の農業参入への環境整備をすることにより、農地所有適格化法人の設立も必要なことではないか。農業の地域ブランド化による岸和田の特産品開発と販売を手掛ける 6 次産業化や農家の商業・工業との連携により、多くの販路を得ることが出来る。

今後は ICT を活用した営農を行うことも必要であると思う。

今、一番に思うのは、これからの農業を継承していくには子供達に愛郷心を持ってもらうことである。その為には学習指導要領に農業に触れ学ぶことの大切さの授業を入れるべきだと思う。

新潟市では 2014 年にアグリパークが開園し、日帰りや宿泊で子供達が農業を学んでいる。岸和田も愛彩ランド付近には豊かな農地が広がり、里山も有る。この景観を利用してアグリパークのような施設を作り、多くの人に来てもらい、子供達にも農業の大切さを学んでもらいたい。

最近ではその付近に工場ができている。岸和田市産の農作物を利用してくれる工場を誘致すれば、雇用が増加し、自然環境の良いところで働ける。この様な 6 次産業を考えるべきだと思う。

・本市は、農業産出額（耕種に限る）大阪府 1 位、漁獲量（3 組合の合計が府内の 80%）大阪府 1 位であることから、第 1 の課題は出荷先及び販売先と考える。

併せて、続いて課題となる後継者の育成と確保についても、対策を進める必要がある。
参考事例として、次の企業を紹介する。

①渡辺農園(株) 和歌山県和歌山市西田井 211

農業主導型 6 次産業化整備事業に基づいて、母体である(株)渡辺産業運輸の運送業と渡辺農園(株)との新しい農業の形を目指し、若い農業従事者と挑戦している農園である。

挑戦 1：農業の 6 次産業化により、和歌山で九州の名産品を九州で和歌山の名産品を直売する。

挑戦 2：雇用の創出と教育・育成に向けた農業体験を実施する。

挑戦 3：休耕地の再利用と農地の保全を進める。

②直売所「よってって」(株)プラス 和歌山県田辺市宝来町 17-2

昭和 23 年創業、主軸は流通業で不動産管理やスポーツクラブなどを運営する企業で、平成 14 年から直売所の運営を始める。

資本金 1 億 4,250 万円、社員 126 名・パート 481 名

大型農産物直売所「よってって」25 店舗

売上額 135 億円

生産者登録数 7,000 人

この 2 社は提携企業として、直売所にて渡辺農園(株)の商品を扱っている。

JA いずみのが運営する「愛彩ランド」(平成 23 年 4 月開業)の売上額は 24 億 3,200 万円、生産者登録数 1,200 人、年間の来場者は約 80 万人(レジカウント)である。

生産者の売上額を単純計算で比較すれば、「よってって」135 億円÷7,000 人＝約 193 万円、「愛彩ランド」24 億円÷1,200 人＝約 200 万円

やはり、年間の売上額からみて直売所だけでは生活できない。

したがって、出荷先及び販売先の拡大が必要と考える。

対策として、個別商品の生産量を増やすこと、付加価値を付けた広報戦略と商品化を進めるための戦略チームを行政内に立ち上げ、農林水産業者と関連する民間企業・団体をつなぐ必要があると考える。

・農業振興の先進的な事例では、どの自治体も試行錯誤であり、自分たちの自治体の抱えている課題解決のため先進市を研究している。住んでいる自治体の課題を抽出するために、大学と連携し農業振興方策をさぐる取り組みとして、埼玉県東松山市の取り組みは参考になる、「東松山らしい農業」の提案として、

●農業の振興と地域活性化のための施策として

①就業先としての農業の確立(農業法人への就職・大規模農業への研修生入り・農業協同組合または自治体の農業研修)

●施策の提案として

①農地の集約化による農業生産法人の育成②工作舗基地を活用した新規就農者の育成

●特産物・特産品開発と6次産業の推進

①加工工場の確保と加工組織の育成

②産学官連携の強化

③新たな販売方法と販売ルートの開拓

など本市としての課題解決に向けた整理ができるのではないかと。ただ、自治体としてどこまでを仕事として行っていくのか、コーディネーター的な役割が必要、専門的な組織がいともこの問題を検討することができる組織が必要である。

・家族経営農業についてももう少し述べたい。販路のことが話題になっているが、農家にとって農協に出荷するとともに直販所は現金収入のための役割が大きくなっている。岸和田の中山間部農家にとって都市に近い愛彩ランドの存在は欠かせないものだろう。

全国的なことだが、農家が点在する集落を農協が車でまわって農産物を買入れることが行なわれているところもある。これを農協の直販所で売る。農家には月2～3万円の収入で貴重なものとなっている。

農産物の販路、流通について、全国的なことだが気になることがある。スーパーが生鮮野菜の安定的な確保が難しくなっているという。そのため、たとえばイオンでは21ヶ所の直営農場をもつ。もうけるよりも店舗の維持のためだという。災害などによって大産地での生産力が低下している。野菜の値上がりがおこる。今回の台風や大雨で長野や関東、東北の農家が被害を受けている。米どころの東北では津波被害で担い手が極端に減っているという。

・千葉県いすみ市の事例を紹介する。人口4万人弱の少し小さな市ではあるが、農業だけでなく漁業も盛んで、美食の街をテーマに地域の魅力向上に努めている。平成28年8月に内閣府の地域再生計画としてこの「美食の街いすみ～サンセバスチャン化計画」が認定されました。そこでの美食素材となる農作物について、ICTを活用し、科学的な栽培技術、知見を共有するプラットフォームを構築した。

これにより、ベテラン農家の栽培の環境を参考に、若手農家が自身の環境を比較、学習することで、農作物の収穫量、売上アップにつなげている。また、バイオ技術によってバナナなど新たな農作物の特産品を作っているが、これらについてもIoTを活用して生産性の向上につなげている。これは、ソフトバンクグループの関連会社との公民連携だが、本年5月にはNTT東日本と公民連携事業として、農業での除草ロボットやドローンを活用した特別栽培米「いすみっこ」の栽培方法の確立や、供給量の拡大、また、閑散期や空き時間を活用した半農×半ITという新たなワークスタイルの提案と推進、これは兼業農家の所得向上につながる取り組みである。

また、漁業ではAIを活用した魚の判別などによる生産管理情報のデジタル化、それによる水揚げから販売までの流通時間の短縮やブランド力向上。観光分野としては、地元農業

や企業との連携による、農泊や漁泊という体験型観光の推進も行っている。また、JR 東日本などと連携し、いすみ市のふるさと寄附の返礼品として旅行を提供している。その中には地元のチーズやジェラートなどが楽しめ、地域の魅力を伝えることにつなげている。このように千葉県いすみ市では様々な企業と積極的に連携することで、農業漁業の後継者の問題、所得の問題、販路の問題、地域の活性化などの諸問題の解決を目指している。

・前回の分科会において、重要課題の一つとして販路拡大についてを中心に次回の分科会では議論をするとのことで、先進事例等を調査して欲しいとのことだった。漁業については、漁業関係団体が積極的に漁獲量・漁獲高増や賑わい作りに取り組んではいるものの、課題も少なくないが、当事者である漁業関係者が資本投資し、努力していることは誰もが認めるところである。

一方、農業においては、JAが道の駅の運営等によって、賑わいづくりや生産者の増収にも貢献しているが、放棄農地、後継者不足、販路拡大等が農業政策においては課題も多いのが現状である。本日も配布頂いた資料や以前、紹介した「なめがたファーム」の取り組み等をみても思うように、誰が主体となって取り組みを推進するのかということである。

生産者一人一人が危機感をもって、商品開発、販路拡大、品質管理等については当事者である農業関係者が取り組んでいる。以前にも発言したが、例えば、岸和田ブランドに認定されている「包近の桃」をみても、ある生産者が作る桃が突出して評価高い。当然なのかもわからないが、その生産データは共有されることがない。

他の事例では、ベテラン農家の生産環境データを取得し、若手農家の環境データと各自の生産データを比較・学習しながら技術習得・蓄積、美食素材の収穫量・売上アップに繋がっている。長年の実践等によって習得した技術・データを易々と提供することは大きな抵抗があることは十分理解する。

しかしながら、この壁を乗り越えなければ、後継者不足等の課題解決への道のりは遠い。誰が主体なのか。まずは、当事者であることを認識することである。当事者が出来ない、当事者だけでは困難であるならば、民間企業等を誘致することによって課題解決に取り組む必要がある。

では、農家等の当事者だけで可能なのか。ここは、行政としてしっかりとサポートするのが行政の役割である。では、行政としてサポートできるか状況にあるか。残念ながらそうではない。基本データを全く持ち得ていない。まずは、基本データをつくることからである。

しかしながら、現状の組織機構では難しい。農漁業に限定することなく、市内商工業の発展に寄与できる組織の再編が急務である。岸ビズの取り組みにおける、課題解決に向けたパッケージとしての取り組み邁進することが行政として責務である。当事者・行政に求められるのは本気度である。

・6次産業化は重要と考えている。前回の討論会ではそのメリットを中心に述べさせて頂いた。今回は、提出いただいた資料にも記載されているが、デメリットについて述べさせて頂きたい。それは6次産業化への課題でもあると捉えている。

まずは失敗する理由であるが、商品をどう売り出すのか、販売手法の計画が見えない事であったり、6次産業化すればすぐに良い結果が得られるとの思い込みである。取組み後、平均すると4年の歳月が必要との報告もある。中には10年20年と係るケースもある。なのでシッカリとした中長期計画が必要という事である。

その様な事を考えると、成功させるキーワードの一つとして6次産業化プランナーの活用になるのではないかと考える。前回も申し上げたが、要は6次産業化に取り組むそのパッケージングが重要になるかと考える。また先程、主体者が誰なのか、という議論があったが、行政が主体ではない。もちろん行政がカバーする事は必要になると思われるが、もともと6次産業化と言うのは、数戸の農家が、JA頼みだったものを、より個性を際立たせ、それらに共感しあった方々が、自らグループを結成し、販路を見出していこうとして取り組まれた事から発している。なので、ここ岸和田で言えば、市内全域を6次産業化しようと言うのではなく、個の塊をいくつも作っていく、また作れるようなアテンドをする体制を作ることが行政の役目ではないかと考える。

例えば、観光という点で取り組むのであれば、これまでの様に収穫するだけではなく、一般開放し、収入を得る事も6次産業化の一つと言える。ここ岸和田でも、既に降り組んでいる所がある。イチゴ農園もミカン農園もある。また、水ナスのインターネット販売など個別販路獲得のども、一定の6次産業化に当たるのではないとも言われている。(ただ、大きな販路拡大とまでは少し至っていない点もあるかも知れないとも言われていました。)やはり主体者は農家の方々であり、行政としては、あくまでも六次産業化に繋げるアテンド等の役目であると考え。なので、前回も提案があったが、農林水産課と産業政策課がコラボしたチームを作る事や、これから創設される岸ビズを活用するなど、サポート体制を確立する事が行政の役目と考える。

販路拡大、技術の継承、後継者の育成、若手への農業推進等が、今回のテーマを決める上で発端となったと思う。今後の岸和田の農業を守っていくにも後継者を育成しなければならない。若手への営農を斡旋していかなければならない。そのためには儲かる農業であらなければならない。という事で話が膨らんできていると思う。根本的なもの考えた時に、行政として、どうあるべきなのかと考えると、やはりサポート体制の確立が重要ではないか。そして主体者はあくまでも現在も農業に従事しておられるの方々である。その方々を交えて、プランニングし、パッケージングを作り上げ、成功させることができるかどうか大事ではないか。全体の大きなパイではなく、小さなパイで成功させていく事が重要である。先程の発言にもあったが、陰で泣いている農家もあるとのことであったが、日本国内のその様な農家が集まって、法人を立ち上げて取り組んで来ている。自ら海外に出向いて、販路を拡大してきている。その様なアテンドをすることが行政の役目ではないか。

要は取り組もうとする農家が出てきて初めて、行政は力が発揮できる。しかしながら、自ら6次産業化のプランニングが出来る農家がいらっしゃるかと言えば、数少ないのではないか。なので、6次産業化プランナー等の活用も重要である。先ずは、一つ、小さなパイでかまわないので成功事例を作る事が大切と考える。

○次回の開催は、11月18日（月）15時から
本市の課題について、他市の事例を受けてどう改善するかを討論する。