

## 農政産業観光委員会 県外調査活動状況

1 日 程 平成29年8月29日(火)～8月31日(木)

2 出席委員(8名)

委員長 久保田松幸

副委員長 猪股 尚彦

委員 中村 正則 渡辺 英機 望月 勝 杉山 肇

塩澤 浩 土橋 亨

3 欠席委員 水岸富美男

4 調査先及び調査内容(主な質疑答弁)

(1) 鹿追町/鹿追町環境保全センター

(地産地消型水素エネルギー社会の実現に向けた取り組み

及びバイオガス発電の余剰熱を活用した農業・水業の取り組みについて)

問) 家畜のふん尿のほか、生ごみといった一般家庭のごみの収集もここへ持ってきて、今の事業に使われているのか。

答) 一般家庭の生ごみは収集業者は廃物業者に頼んでいるが、収集したものが全てここに来る。ここでメタン発酵の原料として全て利用される。

問) 酪農家から毎日回収すれば経費がかさむと思われるが回収頻度は。

答) 収集・回収は月曜日から土曜日まで6日間。日や季節によって受け入れ量が変わるので、ある程度キャパシティを保って4日分の容量で設計されている。

問) この施設で消費して余った電力の行き先はどこか。

答) 全て電力会社に行っている。ここの1基目で大体600世帯分。2基目の瓜幕という地区のプラントが、大体1,500世帯分。全部で2,100世帯ぐらい。工業や農業で使う産業用の電気というのであれば、まだ必要になってくるが、ほぼ鹿追町の一般家庭住宅数は賄えるぐらいの発電はしている。

まだ取り組んでいないが、地域でつくった電気なので、地域で消費させる地産地消ということで、鹿追町として新電力会社を立ち上げ、町民に安い電気を提供することが可能か今現在検証中。電力自由化によりいろいろな新電力会社があるので、その1つとして鹿追町が電気を売る鹿追町という会社をつくって、町民も電力会社を運営する行政も、お互いウイン・ウインになれるような体制づくりができないかというのを

検討している。

問) 目標がそこへ行くとするが、送電線だとかケーブルの問題が難しいと思われる。ぜひ、そこまでたどり着くように頑張ってもらいたい。

答) 北海道電力の電線を使うと、託送料が高い。結局どこの電力会社もなかなか保守的な会社なのでいろいろと難しい。

問) 余剰熱を利用するという事で、非常に興味がある。チョウザメにしても、マンゴーにしても、全て余剰熱を使ってやるということ。マンゴーの時期をずらして、11月12月に収穫するという事だが、今年は東京市場へ出したということで、1個どれぐらいの値段で出したのか。

答) 大体1個1万円から2万円ぐらい。桐の箱に入って売られている。

問) 余剰熱を使って調整をしていくのだと思うが、時期をずらすという技術、これは雪氷を使ってポット栽培をしながら調整をしているということだが、そのやり方は。

答) マンゴーというのは、花が咲いて半年後に大体収穫時期を迎える。12月にマンゴーを採りたいと思うと、6月に花を咲かせるために季節を勘違いさせる。6月ぐらいにハウスに雪氷熱を使って、ハウスの中を冷やすと、マンゴーの木が季節を勘違いして花を咲かせる。花が咲いたと同時に、今度熱を使って温め、加温をしてやる。するとどんどん生育して、12月ぐらいにマンゴーを収穫できるという仕組み。

問) その雪氷はむろか何かで保存しておくのか。

答) 雪山にしておいて、その周りにバークチップで被覆をして、外気から影響を受けないようにする。雪氷を使うのが1カ月2カ月ぐらい。6月7月ぐらいまでもてばいい。雪は2月ぐらいに本格的に降るのでそのぐらいは集まる。今もまだ残っている。

問) 牛の頭数からいって、どれぐらいあれば採算が合うか。

答) 成牛で大体100頭以上いれば、経営的に収支が成り立ってくると思われる。

問) 防衛省から補助金をいただいたとのことだが、防衛省とどういふかわりがあるのか、またどういふ予算を使ったのか。

答) 本町には、陸上自衛隊の第5旅団の戦車大隊の駐屯地と演習場があるので、そういった絡み。いわゆる迷惑料。そういった迷惑料で、ある一定の額の補助を受けられるという制度がある。それをうまく具合に活用して、施設整備に至った。

農業施設ということもできるし、例えば幼保一元化に伴う子ども園の建設、それも

防衛事業の対象になる。

問) 医療関係の補助なんかもあるか。

答) 病院も大丈夫だと思う。住民の福利厚生に関するものというのは、非常に手厚くなっている。



環境保全センターでの概要説明、質疑の様子(終了後、バイオプラントの視察を行った。)

(2) 音更町 / 十勝川温泉旅館協同組合  
(十勝川温泉中心市街地の再生について)

問) 先ほどの話の中で、従前の団体旅行から滞在型、体験型というのに移行すると。ここに来たら何を体験させるのか、そういうことも大きな要素だと思う。教育旅行、修学旅行、子どもの学校の旅行、こういうところにアプローチをかけたということだが、具体的には。

答) 修学旅行生については、今年が約2,000名ぐらい。川下り、気球が主体。

問) 当然北海道全体だと、多分何千万人の客が来ている。周遊的な視点から、北海道として、どうかかわりを最終的には狙っていくのか。

答) 音更町の観光課、十勝川温泉観光協会が主導で、昨年4月に地域DMOということで当組合が認定を受けた。特に力を入れているのが二次交通。二次交通は、北海道の場合には千歳空港が主体となって、外国人、あるいは観光客を多く招くことを考えている。

問) 一番大変だと思うのは、やっぱり冬。雪が積もったときの観光とか、利用者の数というのは、どんな感じになっているか。

答) 特に重視しているのは、11月12月で、落ち込みは結構大きい。しかし、1月2月は部屋の稼働率が90%で、日本人のお客さんが泊まらないという状態。冬場のアクティビティーとしては、熱気球は年中ある。そのほか、スノーモービル、スノーアクティブ、それから川下りは冬もやる。



ガーデンスパ十勝川温泉での概要説明、質疑の様子(終了後、拠点施設の視察を行った。)

(3) 音更町 / (株) ノラワークス・ジャパン  
(地域資源を活用した真冬のマンゴー(白銀の太陽)栽培の取り組みについて)

問) どこから冷水を回しているのか。

答) このビニールハウスの裏に太いパイプがある。あとは地中に埋まっている。今はまだ温泉も通っていないが、9月の中ぐらいになったら、地中を回っている冷たい水のバルブを切りかえて、温泉を回して地中を温めるという対策をとる。

問) 今だと、どのぐらいの量を出荷しているか。

答) まだ出していない。

十勝の農業は小麦だとか芋だとかの1反の売上げは大体7万円から8万円。ここで、今までやっているのが大体600万円。将来的には今の50本の木から、7年後ではこのハウスで、大体1棟で2,000万円。今度5棟になるので、5棟で1億円の売上げになる。

問) ここにかかわって仕事をしている人たちは、全部で何人か。

答) 私と、もう1人。あと、今20人ぐらいの仲間とやっているが、基本的には私がメインでやって、いろんな力仕事とか外作業、先ほどの木の皮を全部手で撤去しないと

いけないときは、その都度手伝ってもらう。ほんとうはもうちょっと人が必要だが、まだ採算が合っていないので、雇うことができない。

問) 12月のクリスマス前後のときの取引は相当値段が高いと思うが、どのくらいになるか。

答) 今年の大田市場の例で言うと、1キロ当たりの取引で、沖縄産はキロ800円。宮崎産も2,500円ぐらい。うちはキロ当たりで1万3,000円。

農薬を使っていないということもあるが、私たちも自信を持って、お客さんに提供できる安心安全なものなので、そういう部分ではお客さんもわかってくださっている。

問) 労働力の話が出たが、ここの作業は機械化できないのか。

答) 機械化にはできるが、機械化にしてしまうと何か事故があったときに、機械に頼っていて次の日行ったときに何か起きていたら困る。師匠から必ず手動のものを1つ2つつくれということをして指導いただいたので、朝昼、朝晩来なかったらだめなようなシステムにわざととしている。必ずここに足を運ぶということが大事。スイッチも入口のところだけでなく、一番奥にもつけている。必ず中に入って行って、全部見ながら入っていく。また戻ってくるときは同じ道ではなくて、違う道を歩くような形をとる。新しいハウスでも、ほんとうは全部100%コンピューター化できるが、それをやることによって、何かあったときにはもう手遅れということになる。



(株)ノラワークス・ジャパン音更農場での概要説明、質疑の様子

#### (4) 苫小牧市 / (株)Jファーム

(地域資源を活用した真冬のマンゴー(白銀の太陽)栽培の取り組みについて)

問) 生産から出荷という一貫性をもった一体性の工場ということで、病原菌や病気等の問題で苦労したことがあるか。

答) やはり害虫、それから病害虫が一番怖い。ハウスの中に入るときにはエアシャワーを浴びて、靴を履きかえたり、そういう形で作業をしている。それでもやっぱり、どうしてもちっちゃな虫が出たり、カビみたいなのが出たりということはある。

問) 苗の育成はよそから持ってきて育てているのか、それとも、全て自家製か。

答) ベビーリーフの場合は、こちらで種をまいて発芽させて、育苗ベッドというのがあるので、そこで苗として育てて、それから定植、いわゆる通常のベビーリーフになるまで育てる。トマトの場合は、委託して苗をつくってもらって、それを持ってきて定植するというような形でやっている。

問) 苗を仕入れて、自分の工場に持ってきてハウスの中に入れたら、苗自体が病原菌を持ってきて、全滅してしまったということが、民間の企業であったと聞いたことがあるが、そういうことはあるのか。

答) ホクレン関係など、安心して任せることができるような設備とかシステムがきちりしているところに今お願いしているので、今のところない。

問) 販路については、どこかの大手と契約して売っているのか。県としては、今回北杜市でベビーリーフを生産をする会社ができる。そんな関係で参考にさせていただきたい。

答) アド・ワン・ファームという親会社のそのまた親会社に有限会社アド・ワンという販売ルートをたくさん持っている会社があり、そこにほぼ全量販売している。そこへ1回入れて、アド・ワンから各店舗なり、いわゆるイトーヨーカドーだとかに振り分けるという販路でやっている。

問) 愛知県の農業法人のところに行ったときに、社長の話を聞いていたら、私はこの農業法人をしながら障害者の方をいっぱい使いたいという話が出た。御社はまだできたばかりで、まだまだ今から規模もいろいろな意味でも広がっていくと思うが、障害者の雇用ということもお考えか。

答) 障害を持った方は2人。企業規模からして、職業安定所なりの言う数値は、一応確保されている。だが、これから障害者の方を受け入れるということは、会社としてはまだまだスタートしたばかりで、Jファームという会社が、事業として進めていくには、まだそこまでの力があるかないかといわれると、まだ不足しているというような状態。どうしても誰か1人ついていなければいけないとか、そういう障害を持たれる方にはちょっと難しいと思うが、1人に任せして全然問題ないというものであれば、雇い入れてもよいと思っている。障害者の方を、例えば障害施設から受け入れるという動きはまだしていないが、作業そのものも無理な作業ではないので、将来的にはそ

うということが可能かと思っている。

問) 先ほどの説明の中で、このシステムをいろんな地域、環境も違う地域に適合したような形の中で売っていきたい、提供していききたいというような話があった。一番重要なのが、採算ベースというか、そこにどうやって乗せていくのか、あるいはどのぐらいの期間で採算ベースに乗せられるのかということ。今のこの状況がどういった状況なのか、あるいは、そういったシステムを売っているときには、どのぐらいの採算ベースでもって事業として成り立たせていかせるのか。その辺の考えを伺いたい。

答) 実際にやはりこれだけ設備投資をしてるので、その償却をしていくという部分にかなりウエートがある。それを何年でするかという部分。その償却部分を除けば、この3年目で生産コストと売上げで何とか均衡がとれているかなぐらいの段階にやっと近づいてきた。ただ、それに初期投資部分の固定費がのしかかると、がくっと来る数字になってしまう。減価償却は大きいところは7年ぐらいで見ているので、それを過ぎれば何とかといったところ。

今、国の農水省の補助金を受けての事業でやっている。そのベースが大体2分の1。現在のところはその補助を受けながら、何とかやれるような採算ベースになっている。販路の話もあったが、その単価も普通の単価ではなかなか採算ベース的には事業性が担保できない。その販路を先ほどあったように、首都圏とか北海道も野菜栽培が盛んなので、露地物が出ているときには単価が高いものは取り扱ってくれないという部分もある。そういったバランス。それから、海外に向けて、シンガポール、今香港にも向けて出している。そうすると日本の単価より3倍ぐらいの高値で取引されるようなものがある。それに合わせてロシアの極東のほうにプラント事業や栽培技術を含めて、今どんどん海外に進出している。ベトナムでもぜひこちらにといいことで、この前、投資大臣が来て、そういった方向に持っていくということ。安く提供したいと思うが、事業性の担保がとれないとなかなか難しい。



(株)Jファームでの概要説明、質疑の様子(終了後、最先端園芸施設の視察を行った。)