

第7回「県政ひざづめ談議」概要

- 開催日時：平成19年8月27日 14:00～
- 開催場所：笛吹市 学びの杜みさか

〔司会〕

皆様大変お忙しいところお集まりいただきましてありがとうございます。
ただいまから、知事対話『県政ひざづめ談議』を始めさせていただきます。
本日の進行を務めます、県広聴広報課の田中です。よろしくお願ひいたします。
それでは、はじめに横内知事からごあいさつを申し上げます。

〔横内県知事〕

皆さんこんにちは。横内正明です。

県政ひざづめ談議に、暑い中をご出席をいただきまして、本当にありがとうございます。
た。

今日は、果樹農業をやっておられます若手の皆さん方に、お集まりをいただいたということでもあります。

私が山梨県で一番心配していることの一つは、山梨の果樹農業が将来どうなっていくかということでもあります。

今さらでありますけれども、山梨県の場合には、モモ、ブドウ、スモモ、全国一の果樹王国と言われる県でありますけれども、しかし今の状態が10年、15年、20年続いていったらどうなるだろうというふうに思うわけでもあります。

言うまでもないことでもありますけれども、皆さん方はまだお若くして家業を継いで果樹栽培を一生懸命やっておられるからいいわけではありますが、大部分の専業果樹農家というのはですね、後継者がおいでにならなくて、自分の時代でどうも終わりになりそうかと。

そしてお年はみんな60歳を超えて、大抵平均65歳ぐらいでしょうかね。

したがって、10年、15年たって、そういう方々がもう農業ができなくなったという状況になった時に、山梨のこの一面の果樹地帯を、耕作放棄地が虫食いのように広がっていつてしまうのではないかと。

結局、この山梨のブドウやモモの一面のこの地帯というものが、素晴らしい先人が一生懸命努力して、今日まで積み重ねていただいたこの果樹地帯が、崩壊をしていつてしまうのではないかと、そういう心配、危機感を持っているわけでもあります。

したがって、何とかここで農業を一生懸命やっておられる方々が、将来に明るい見通しや展望を持てるような、そして意欲をもって仕事をしていただけるような、そういうような状況を県の農業行政で創っていきたいということが、私の一番大きな願ひの一つであります。

そんなことで、今日は農業経営に従事していただいている若い皆さん方でもありますので、是非ざっくばらんないろんなご意見をいただきたい。

また、こういうようなことが出来れば我々も未来に夢を持って仕事をしていくんだというような、そんなことをざっくばらんに教えていただければありがたいというふうに思います。

どうかよろしくお願いいたします。

〔司会〕

ここで、本日出席しております県と市の担当職員をご紹介します。

まず、県の農政部で果樹の振興対策を担当しております西島果樹食品流通課長です。

同じく農政部で、農業の担い手対策を担当しています山本農業技術課長です。

笛吹市の農業をはじめとする、産業や観光を担当しております保坂産業観光部長です。

本日は、笛吹市内で果樹生産に携わっている若手の皆様方と、『魅力ある果樹経営について』をテーマに意見交換を行います。

本県が将来とも果樹王国として発展していくためにどうすれば良いか、またそのために何が必要か、そういう観点で参加者全員で話し合いを進めていきたいと思っております。

本日いただいた皆様のお考えやご意見は、今後の県政の参考とさせていただきます。

それではご発言をお願いいたします。

〔参加者〕

すみません、ちょっと知事の考えを聞きたいんですが、なぜ農業後継者が段々、年々減っているか、そこを知事が考えているのかなというのを聞きたいんです。

〔知事〕

よく言うんじゃないですか、モモにしてもブドウにしても、価格が、値段が一番良かったのは50年代の後半ぐらいなんだよなということを言いますよね。

あの頃は割と高かった。

モモなんかも一宮のモモなんていうのは当時、今も思い出しますがけれども、高速道路ができたということもあるものですから、モモの販路が一斉に全国に拡大したんですよね。

そういうことでかなり高い値で良いものが売れて、したがってモモ栽培も広がっていったと。

その度、良い値段が付き、販売額、量も増えてきたわけですから、これは非常に農家収入が良かったんですよね。

しかし、こういうものの値段というのも横ばい、ないしはずっと落ち気味でいるわけでしょう。

年の気候変化がありますけれども、それとは別に、モモや、ブドウも輸入がありますけれども大したことないんですが、しかし果物全体が輸入量が増えていて、どうしても胃袋の面積が限られているわけだから、そうなってくるとやっぱり農産物価格に影響して、価格も低迷状態になる。

そうすると結局、農家収入が減少していくという状況になるだろうし、先々の見通しが持てないとなれば、なかなかやっぱり家を継いでやろうという意欲がわいてこない。

親御さんたちも、こういう状態じゃ息子に任せてもかわいそうだななんて思ったりしてしまう、というようなことですよ、基本的にはね。

これはごく、良く言われていることですがけれども。

しかし、そういう中で私も何人か知っていますけれども、こういう素晴らしい物を作りながら、いろいろな方法で所得を増やしている方もおられますよね。

大体一町歩ぐらいのブドウを作りながら年間1千万円を超える収入をあげて、かなり良い生活をしている方もいるわけですよ。

それは品質そのものも、ものすごく良いですがけれども、どうもやっぱりいろんな意味で自分で販路開拓の工夫をしておられるという、非常にいいお客さんを安定的につかんでおられるような方々とか、そういう方々にはいい人がいますよね。

しかし、やっぱり普通におやりになっている方というのは、良い技術を持って良い物を作るだけけれども、あまり商売にあっちこっち走り回って、売って回るような暇もないですから、やりませんわね、そこまでは出来ない。

そうすると結局農協に出していく。

そうすると良い物も悪い物も一緒くたになって、あまり良い値段が付かないというようなことになるわけですよ。

だけど、そういう今の状況から何とか抜け出て行かなければ。

それはどうしたらいいか、ということですよ。

例えば、県の方で今度やろうとしているのはバーチャルチョップといって、インターネットの上に仮想の店を作って、皆様方ご希望の方があれば、それぞれ何とか農園のショップといったようなことをやって、そこでご自分のPRを大いにしてもらって、我が農園は、例えばロザリオビアンコであれば「素晴らしいロザリオビアンコを作っています。これはもう是非皆さん・・・」といったようなことを書いてもらう。

それで、それにアクセスした人がネット上で注文をするというような、そういうチャンスを作るといったようなことをやろうとしたり、いろいろやろうとしているんですが、なかなかいま一つ決め手がなくて困っているということなんですね。

[参加者]

だから単純に言うと、農業後継者が減っているというのは、儲からないから多分やらないと思うんですよ。

絶対普通の、多分一般サラリーマンなどの平均年収や、作業内容に比べて、その年収がよりずっと上だったら、多分やる人というのはもっと増えると思うんですよ。

だから最終的にさっき知事が言われたんですが、じゃあ売り先がない、じゃあどこに出そうか。

じゃあJAに出そうかとなると、例えばすごい魅力のある商品があったとしても、結局その時期にたくさんの収量が出た時に値段が下がってしまうんですよ。

でもその品物がない時期には、大した品物でなくても値段がいいんですよ。

そのような形がある限り、どんなに良い物を作ろうが、どんなに珍しいものを作ろうか、どんなにおいしい物を作ろうが、絶対儲からないと思うんですよ。

せっかくこういう話し合いの場が出来たんですから、何か一つの方向を目指してみんな

が協力できて、一つの販路じゃないですけどもそういう方向性を浮き出せるように、この会をせっかくやってもらったんですから、その方向を作ってもらいたいなと私は思っているんですが。

〔知事〕

一つは、あなたが本当に素晴らしい物を作るということであれば、山梨県特選農産物という仕組みがあって、これはそういう認定をするわけですよ。

それについては、例えば千疋屋だとか三越とか、そういうところにもう山梨県が認定をして、これはもう自信をもってお勧めしますということを出す、そういう制度があるんですよ。

だから、もし自分もそれをやってみたいということであれば、それはできるわけですよ。

それから、さっきいったようにバーチャルショップみたいなものに、お店を出したいということであれば、これはあまり手間が掛かりませんよね、大いに出したらいいです。出して、大いにそこで個性をPRする。

そうすれば全国の中には、一番自信があるブドウを買ってくれる人がいるかもしれない、というようなことはありますよね。

この販路というか、その販売というのが一番難しくて、今おっしゃったように一生懸命良い物を作って、作ろうとすればするほどそんな方を一生懸命やる暇もないしね、ノウハウもなければ、ネットワークもない。

うまくいかないですよ。そこが一番問題ですね。

ほかにも何かありますか。

〔参加者〕

今一番、その二つが大きな仕組みだと思うのです。

あとはやっぱり、良い物を、高い物を作っていくということですね。

〔参加者〕

今の話を聞いていまして、この中では私が一番年上かな、50代前半ですから、地域ではこれでも一番若いほうですから、ほかにはほとんどいないので・・・。

さっき話に出ましたように、農業後継者がなぜ入らないのか。

やはり儲からないからだ。

知事がさっきおっしゃった50年代の値段と、今の値段はあまり変わらないんじゃないか。

それに対して生活の水準がかなり上がっている。そして、よその産業の給料はどんどん上がっている。

そして、経費がものすごく掛かる。その時代と比べるとパック、ダンボール、いろんな資材、運賃からものすごく上がっている。

それから一番のネックになっているのが、農地が荒れているのが原因だと思います。

うちの方でも、猪が出たり、かなりいろんなことになっています。それが一番のことだと思います。

これは私の意見ですから、知事がどうお考えかは分かりませんが。

それともう一つ、今出ましたネットショッピング。私は農協通しは一切していません。自分でやっています。

全部、高島屋、果山（かざん）とか、いろんなところに納めさせてもらって、去年始めて千疋屋の社長が家に来ましたが、何でも来たかといったら、共選の選果ではない手詰め、手詰めで私は光センサーを自分で買いましたから、その手詰めの糖度センサーでやっているからそれを見に来たと。

ただそれだけのことですが、でもそんなに良い物ばかり出るわけではないんです、現実には。

特選農産物がそんなに出るかといったら、そんなもんじゃない。

去年ですか、果樹園芸会でちょっと講習会、講演会をした時に県の担当者が言いました、特選農産物をやりますと。

じゃあ去年何パーセントが山梨県の売り上げの中で出たんですかといったら、2%だか3%。将来的にどのぐらいその特選農産物を県としたら目指しているんですかという質問が出たら、約10%じゃないですかと。

じゃあ残りの9割はどうなるんだと。残りの9割を底上げするほうが果樹生産者にとっては利益が多いんじゃないんですかと、そういう話なんです。

私のところもそうだと思います。

そんなところに行く物は3%、5%出ればいいんじゃないですか。あとのものはもう市場に出すしかないんです。

工業生産物じゃないんで、工業生産物じゃあ一定の物が全部出てくる。

モモだって糖度の高いモモ、一番いいところのモモと下のモモじゃあ全然違うし。

そういうものは絶対あると思います。

それを売るには、どうしてもやっぱり市場流通でいかないと、宅配だってそんな物を置くわけにはいかないので、それはもう出来ない。

いくら特選農産物、インターネットでやったとしても、じゃあ残りの物をどうやって売るかを考えてもらうことが・・・。

それと三つ目ですが、宮崎のマンゴーがすごい売れ行きだと。

横内知事も、それを一生懸命やろうとしているのを私は理解しています。

トップセールスをやろうというのは、これは非常にいいと思います。

ただ、大田市場の仲買の社長や果山（かざん）の本部長あたりがよく言うんですが、結局あそこであれだけ高いマンゴーを買って低く納めているので、仲介とかはすごい損しているよ。

その分どこかで取り戻していかなければならないのが、普通の小売りの現状だと思います。

マンゴーだけ売ればいいのかと、宮崎だってそうじゃないと思います。

ですから、あのトップセールスがいいのかどうかは、私はちょっと疑問だなと思います。

マンゴーだけあれだけ売れちゃって、ほかのものがどうなるのか。

山梨はそれをやりながら、山梨の果樹として全ての底上げもしていかないと、果樹経営は成り立っていかないじゃないか、そういうことなんです。

そして四つ目ですが、私はJAに出していないので、ただJAの職員はいろんなことを聞けば営農指導をしてくれます、農薬のことについても、栽培のことについても。

でもやっぱり物足りないのは、いろんな問題が現場で、畑で起こっているんですよね。

普及所も石和にはないし、昔だったら普及所に行って、電話して「先生、どうですか、こういうことがあるんだけども・・・」とすぐ電話できたけれども、もうかなり統合されちゃって、ないですよ。

やはり、現場に出てくれる指導者がいないと、若い人たちはもうかなり減産、年寄りももう、できないんじゃないかなと。

俺たちも年を取ってきたから、あれっ去年やった何だったけな、これはどういうことだったけななんていうことが出てきちゃって、またこんな暑さで対策も違うし、やっぱり現場重視ということも必要じゃないかと。

JAは、JAに出していない人たちには、ほとんど顔などは出さないですよ。

JAの出荷者に対してだけの指導を、いくら組合員であってもやってくれませんよ、懇切丁寧なことは。

でも、うちの地域全体を考えればJA出荷者は半数ですよ、農家の。

【知事】

残りの人はJAを使わないですか。

【参加者】

使わないです。

一宮でもそうですし、御坂でも小さい組合がいっぱいありますよ、八代でも。個人出しでもあります。

そういう人たちに聞けば単価は安いですよ、かわいそうになっちゃいますよね。年寄りとか兼業農家の人たちを見ると。

そこをやっぱり行政として見てもらわなければ、その人たちはかわいそうですね。

それが現場の声だと私は思います。

私はJAに出していないのでそういうことは言うんですが。出している人たちはそんなこと言えないでしょう、お世話になっているから。

【知事】

今はどういう販売ルートがあるんですか。

【参加者】

市場に出しています。直に市場に出しています。市場へ通して仲介通してそうしています。

〔知事〕

J Aを通さずに、大田の市場に出すんですか。

〔参加者〕

大田も出していますし、築地にも出すし、八王子に出しています。

捨てたらもったいないので、割れたモモでも何でも、虫が食ったものでも何でもみんな出すようにしていますけれども、例え千円でも何でも出すようにしています。

そして、自分でトラック屋さんを持って行って運んでいくんです。

〔知事〕

人を雇っているんでしょう。

〔参加者〕

それは袋掛け、摘蕾、そういうものについてはアルバイトで、ただそのアルバイトももう四苦八苦して、見つけるのに大変です。

〔知事〕

言われたように、本当に良い物は数パーセントであって、8割、9割のものの底上げをしていくことが一番大事だというのは、本当にその通りです。なかなかそこが難しいところでね。

その一つの手段として、輸出をやろうというわけですよ。

これは前例がなくて、北海道では例えばホタテとか鮭の値が上がってきたんですね。最近は落ちないで上がりぎみ。

それはなぜかという、輸出に出してこうなったんですね。

そうすると結局市場がそれだけタイトになるんです。値段が上がってきたんですね。

リンゴとかナシなんかも、万トン単位で出しているんですね。

（輸出しないと）値段がそれだけ上がったかどうか、上がってもそこまでいかないかも

・・・

そういうことも考えると、やっぱり外に販路を広げていくというのは。

〔果樹食品流通課長〕

それは必要だと思います。

〔知事〕

当然のことだと思いますね。やっぱりお金持ちは大勢いるわけだから。

〔参加者〕

それが、やっぱりその売ったのが市場に出したよりも3倍も5倍も高く売れて、その利益が全体に、出荷者全体の利益の中で分散されるようであれば、みんな喜ぶんじゃないか

な、そういうことなんです。

【知事】

中国人はモモというのは非常に縁起がいいと言っている。

例えば長寿の食べ物だから、敬老の日みたいな時に贈るとか、そういう特別な食べ物らしくて、台湾でも山梨のモモというのは非常に評価が高いんです。

大きい、良いモモが行っているから評価が高い。

これは今度、中国人民共和国に今はリンゴとナシしか検疫でだめなんですけど、モモも入れようということで、今盛んに交渉している最中なんです。おいおい出来るだろうと思います。

と思いますが、今年は一寸えらかったのは、聞こえたかも知れませんが、モモの害虫検査が大変らしくてね、確かに私も検査しているところを見たけれども、一生懸命こうやって見ているわけです。

見ても分からないぐらい、非常に小さいあれなんだそうですね。それで2、3日おいていって、植物検疫所にいってみると出ていると。

だから、今年には本当はもっと大幅に拡大したいところだけれども、そんな検疫体制みたいなものをもう一回考えなければいけないということで、去年に対して7%ぐらいの増加にしかならなかった。

そういういろんな課題があるんですが、莫大なニーズがあることだけは確かは確かなんですね。

しかもやり方として、リスクはなかなか我々は取りたくないから、やっぱりどうしても大田市場の仲介の人がそういうのをやられるものだから、あつちは儲かるかもしれないけれども、こっちには来ないということも、またこれも一つの課題なんじゃないかと思えます。

しかし、そういう課題を何とか克服して、需要はあるわけだから、何とかこれはやりたいもんだなということはあるんですよね。

【参加者】

知事に今日二つお願いしようかと思っていたんですが、お願いというか、伺いたいなと思ったんですが、まず一つはこの間知事が大田市場へ行って、トップセールスしているのを拝見したんですが、県として全体の値段底上げも大事だと思うんですが、やはり宮崎の「太陽の卵」ですか、あと「桃太郎」、ああいったものが山梨にはないと思うんですね。

果樹王国やまなしといっても、良いものというのは皆さん該当インタビューなどで聞くと山梨という『モモ、ブドウ』というのがあるんですが、やっぱりそういったメインの物といえますか、そういうものがないと思うんですね。

またそういうのを、今後どのように県として展開していくのかなということ、知事の声から聞きたいということと、あと一つは、ここにいるのはみんな若い経営者で、どうしてもやっぱり家族全員でやっているというような形が多いと思うんですね。

だからそれを脱するためには、やっぱり雇用の確保というのが大事だと思うんですね。

農家の忙しい時期は夏だけだと思うんですよ。

自分はほとんど一人でやっているんですが、どうしてもその時は親戚に頼ったり。シルバー人材センターはどうかと知人などに聞くんですが、どうもいい返事といたしますか、作業が、こんなことを言ったらあれなんですけどのろいというのか、そういったもので。県として今大規模な農業経営を推し進めていくには、やっぱり人が大事だと思うんですが、そういった時にやっぱり、じゃあ雇用を頼もうかなといってもやはり人捜しに翻弄してしまうというか、そういうところがあって、どうしても自分でかかりきりになって、そうすると規模が大きくなれないと思うんですよ。そういった面で県として今後雇用といたしますか、気軽にじゃあ何日にお願ひしますと県にお願ひするということか、そういうものをお願ひしたいです。

〔知事〕

そうですね。

売れ筋の物が無いことは確かにそれは。しかしそうはいってもいろいろスモモであれば、「貴陽」だとか「太陽」だとか、モモはもういろんな物のモモがあるし、ブドウだって色々あるし、かなり売れ筋のものはあるんじゃないですかね。

ただPRが足りないということがありますよね。

大田市場に行った時に、市場関係者、どこだったかな、三越のバイヤーが言っていましたけれども、モモといえば依然として岡山なんですってね。

今、岡山なんかより山梨のモモのほうがずっと多いわけですが、にも係らずモモの良い物というのは岡山なんですよと、こう言っているんですね。

だからやっぱり、あまりPRしていないんですね、そういうことがあるんですよ。

山梨というのはそこそこ東京に近くて、放っておいても売れるものだからPRはしていない。

だからもっと全国へいろんなPRをしていかなければいけないと思いましたね。

それで、人の問題というのはその通りで、やっぱり6月、7月、8月ですかね。

〔参加者〕

そうですね。

その時期にだけ雇うということがなかなか、工場だと1年を通してということが出来るんですが、どうしてもその時期だけ人の不足というのがあるので、どうしても面積を増やしたくてもそういう面でネックになってしまうことがあるんです。

〔知事〕

東京の奥さん方なんかでもいいんですかね。

〔参加者〕

なかなかそういう人・・・。若い人は・・・。

摘粒とか、そういうものはやっぱり下手なひとがやってしまうと本当に何ていうんですかね、ロザリオなんかてきめんなんですけど、一番いいもので通るものがランクが下がって

しまうわけなんです、見た感じがね。

そうなるやっぱりある程度の方に来てもらわないと。

〔知事〕

これは難しいですね。なるほど分かりました。

それとさっき、他の方が言っていた普及所の話はよく聞きますね。

すぐ飛び出してきてくれるような・・・、今、双葉にみんな集まっていますけれども双葉に電話してちょっと来てくれというようなことはあまり言わないんですか。

〔参加者〕

言わないですね。

石和にあった頃で、私がかかなり若い頃は電話したりしてすぐ来てくれたり、じゃあこうしろ、ああしろと・・・。

もう今は、私どもももうかなり経験をしましたから・・・

それよりも自分たちの仲間同士で、「こういうものが出ているけれども何の消毒をしているだい」とか、果樹園芸会などの仲間なんかで通じていますし、「そっちは出ちゃいけないかい」とかね、そんなようなところのネットワークが強いですね。

〔参加者〕

さっきまでの話で結構出たような感じがするんですが、今自分が一番若くて、そのあと3、4年入ってきていないんですね。

だからやっぱり、何年か先にどうなるのかなみたいな不安はありますね。

〔参加者〕

先ほどからのお話と重複してしまうと思いますが、一番最初のほうで知事のほうから安くなってきた原因とか、後継者がいない原因ということの中のお話で、輸入品が非常に増えてきていると。

一つの物に限らず種類が非常に多い、それが原因じゃないかという話があったんですが、その後また知事もお話しされていたんですが、輸出という部分で、もっともっと中国ですとか、発展途上国で、欲しがっている方は非常に多いと思うんですね。

ですからモモに限らず、山梨の三大品目であるモモ、ブドウ、スモモ、その辺はしっかり力を入れていただいて、特別いいものを輸出するというわけではなく、ある程度平均的にいいレベルのものを作った場合、その一番多い、その層の販路というものをもっともっと県ですとかJA関係ですとか、そういう方たちにしっかり力を入れて考えてもらいたいと思います。

〔知事〕

まじめに、本当に一生懸命きちっといい物を、これは最高級品とかでなくても、そういう農家がやっぱり潤うようにしないといけないということだと思いますね。

〔参加者〕

そうすることによって魅力ある農業ということで、自分も小さい子供が3人いるんですが、今の現状ですと後を継いでもらいたいというふうには、はっきり言って今はまだ全然思えないです。

例えば、仕事自体も確かにきついですし、自然災害ですね、そういうものに遭った時に本当に1年間努力したものが報われなくなってしまう。

だから、そういった部分でいろいろな面から販路という部分を、しっかり考えてもらいたいと思います。

〔知事〕

分かりました。

〔参加者〕

さっきの話に通じるかもしれないんですが、保育園の制度でもう少し時間を延ばしてもらうことはできないのかなど。

夏場の忙しい時というのは、やっぱり5時ぐらいに子供が帰ってくるじゃないですか。

そうするとやっぱり、夏場の5時はもう一仕事できる時間帯ですので、そうして子供が帰ってくると、一人必ず削られちゃうんですね、面倒を見なければいけないので。

仕事も早くしなければいけないので、一人いるといないでは大分変わると思います。

保育園の時間をもう少し延長してもらえることとかは、出来れば7時ぐらいまでとか、そういうものを・・・。

〔知事〕

それはどこの保育所ですか。公共の保育所ですか・・・。

延長保育とかね、時間を延ばせるんです。それはその気になればですね。

〔参加者〕

毎日といったら変ですが、できるのかどうなのかというのが。これから子供を保育園に預ける身としてやっぱりどういうふうになるのかというのが・・・。

〔知事〕

結局それだけお金が掛かるものだから、5時なら5時で終わっちゃっているんですよ。

〔参加者〕

その面に関してはどうにか、優遇というわけではないんですが、対処していただくことはできないのかということを感じます。

先輩とかの話聞いても、学童保育とか、そういう面に関していろいろな意見があるみたいなので、そこに関してちょっと考えて頂ければと思います。

〔知事〕

なるほどね。

〔参加者〕

農業技術課長さんに質問があるんですが、昔、ハモグリ対策でコンフューザありましたよね、木に吊す、赤い。

あれは結局何か実績が残ったのかな、意味があったのかなと。

うちのほうでも吊してはいたんですが、1年、2年経って周りが使わないから結局はハモグリが産卵しますよね。

結局こちらとしては高いお金を出して、周りで一斉にやろうということで使ったんですが、結局やらない人が一人でもいればそこが発生源となると、ばーつと感染しちゃうんですよ。

知らない間にもう何も言わないですよ、農協の方からも。

〔農業技術課長〕

具体的に成果がどのように成果が上がったかというのは、ちょっと私も承知していませんが、いずれにしても県にしても出来るだけ化学農薬を減らすということで、そのコンフューザを使うようになって、やるについても今言う小団地というか、小さいところだったら効果があります。

周りに発生するからそれまでにということで、全体を出来るだけ大きな範囲で取り組もうということで取り組んでいるんですが、私どもの聞いている範囲では、ちょっとデータの数字がどういうふうに上がったかとちょっと承知していませんが、効果は出ているという話は聞いているし、今も出来るだけ農薬を使う代替えのニーズとしてコンフューザは使うように我々も試験研究をしているんですが・・・

〔参加者〕

でも本当最近は効かないですね。うちの方だけかもしれないですけど・・・

〔農業技術課長〕

今度、新しいコンフューザを効果があるかどうかということで、今まで以上にですね、それも一つの害虫だけでなくて複数の害虫に効くような形で、実証はしているんですけどもね。

〔参加者〕

結局、一度そうやって効かないでやめちゃったものを、もう一度やって下さいと言っても若い人は多分やると思うんですよ。

ただ兼業農家だったり、お年寄りの方だったりしたら、もうそんなことはやらないんじゃないですかね。

県や農協のほうで一軒一軒回ってみて下さい。まず出来ませんよね。

自分の家でしている限り、自分の家にその病虫害が付かないんだったら問題ないです。
ハモグリのように感染してくるものに対して、そういったものを使わない家があったら意味がないようなものだったら、もう始めからないほうが、消毒で防除暦通りやっているほうが、まだいいかなという気もするんですが。

〔知事〕

それはちょっと考えないといけませんね。

〔農業技術課長〕

今彼に言われるように、その団地が全体で取り組まなければ、効果がなかなか出ないというのが問題はあるのかなと。

だから、農協さんや営農指導員さんも、個々に歩きながら団地的に取り組みをやっている、そういうことではないかと思えますけれども、効果そのものはあるはずなんですけれども、今言う1軒抜けた、2軒抜けたとかということになると、そこで発生してしまうという、そういう問題はあるんですね。

だから皆様方が地域で取り組む、そのようなことによって我々もJAさんと協力しながらご理解していただいて、出来るだけ農薬を使わない、そういった防除をお願いしていきたいなと思います。

〔参加者〕

ちょっと変えて、例えばですが昔田んぼだった所が畑になって、奥のほうに行くと入り組んでいて、消毒がかけづらい、草刈りしづらいなどいろいろあるんですが、そういう区画をある程度揃えるための、そういう推進とかをお願いしたいと思うんですよ。

〔知事〕

区画、耕地整理みたいなものですか。

〔参加者〕

そうですね。

例えば、三角の畑を隣と合わせれば四角が二つになって作業しやすいねとか、最近農道などが大分整備されているので、畑に行きやすいとかはありますけれども、山付きのほうだとブドウ棚がぐっと迫っていて、今の最新型の軽トラだと通れない、古い軽トラを探さなければ畑に行けないなどという家もあつたりするので、区画で三角で入り組んだりとかというところを、もう少しお互いが納得出来る形でというようなことを県として率先して進めていただくと、お互い作業効率も上がりますし、先ほどいった消毒がよく行き渡るから検疫のチェックもきっと微々たるところまで効果があるんじゃないかなと思うので、そういったことをお願いしたいと思います。

〔知事〕

来年からそういう果樹地帯の、圃場整備事業をやろうとしているんですね。

確かに、区画を整形区画にしなければいけないということがもちろんなんですけど、田んぼに比べれば遅れていますよね、ものすごくね。だからそういうことと同時に、やったほうがいいに決まっているんですが、なかなかやっぱり田んぼと違ってそのために一時期、モモの木なんかを切ったりなんかしなければいかんと。

そうすると3年なり5年収入が減るわけですね。

その補償の問題がどうしても出てきちゃうものだから、なかなか難しく、今までその圃場整備ができなかったわけですが、それを来年からやるんですか。

〔果樹食品流通課長〕

今検討しております。

実は圃場整備も、今言われるように2、3人の地権者でこうしようやという程度の圃場整備だと、今、産地構造改革計画というもので果樹産地の振興のために個人でも出来るような制度が出来ていますから、それは小さい規模であったら、農協なり農務事務所に相談してもらえばいいと思います。

〔参加者〕

それを話しても、やっぱり一世代上の人たちだと聞く耳をまず持ってくれないんですよ。

その聞く耳を何とか傾けるような、心をくすぐるような対応をしてもらえると、話が進めば進むと思うんですよ。

向こうが木を切るタイミングに合わせてこっちが切ればいいだけのことで、いろいろと制度やそういう機関があることは知っているんですが、何とか聞く耳をもってもらえるような、個人で行っても、「だめだお前のお父ちゃんに俺は文句を言われただから」と突き返されたりすると、やっぱり何とかそういう人の心をくすぐるような何か考えてもらえるとありがたいんですが。

〔知事〕

なるほどね。これは難しいですね。来年制度は作りますから・・・。

〔参加者〕

農家を始めてまだ10年ぐらいなんですけど、魅力ある農業経営というか、果樹経営ということはいつも考えていて、結局皆さんがおっしゃったように収入が上がるのが一番いいのかなとは思いますが、実際、時期で忙しすぎて、例えば夫婦二人、おじいさん、おばあさんを入れてもちょっとやりきれない部分が出てきて、そしておまけにふたを開けてみると単価安、そういうものにぶつかって先行投資したものとかがなかなか回収出来なかったり、時間が掛かったりするケースが多いので、やっぱり農業の人材派遣みたいな形で、新規就農者みたいなのを県外からでもどんどん入れていただければ、同じ気持ちを持

った中でパートナーというか、経営的なパートナーになってくれる方がいるのかななんて正直言って思います。

〔知事〕

そうですね、新規就農者をね。

それは今年からそういう相談窓口を作りまして、新規就農の受け入れをやろうと今しているところなんですけれどもね。

ただそれはもう、もちろん都会の団塊の世代みたいな人たちとか、そういう人たちが対象になるわけですが、農地は借りるなりなんなりしてですね。

おっしゃっているような、一時的な人手不足に対応する施策とかちょっと違うんですよ。

〔参加者〕

要するに、収入が上がるアイデアみたいなものがたくさんあっても、実際にそれを実行に移す時に自分は一流の栽培者を目指すのか、セールスマンになるのか、あれもこれも実際出来ないわけなので、そういった問題を少しずつクリアしていけば安定した経営も見えてくるのかなと思っています。

〔知事〕

そうですね。分かりました。

〔参加者〕

冒頭知事の話で、高齢化のために農地が荒れてきているという話と、今農地の整備の話が出てきて、またそういう果樹をやっている環境が整ってくると、今度は商社とか企業とか、そういうものが入ってくる可能性も出てくるわけなんですけど、僕ら周りで年寄りが作ってくれないかという話で借りて果樹栽培をしているんですけど、やっぱり限界がありまして地元の間人だけではなかなか全部が全部やっいけないような状態が出てくると思うんですけど、県として企業が入ってきて果樹栽培をするということはどう考えているのかなと。

おじいさん、おばあさんもやっぱり何かしら携わってほしいというのもあるし、実際に今果物を作っている人達にとってはライバルが、でっかいライバルが出てくるわけなんですけど、その点はどうお考えかなと思ひまして・・・。

〔知事〕

私は、もうそういう流れを推し進めていくしかないんじゃないかという気がしましてね、今「やまなし農業ルネサンス大綱策定検討委員会」というところで検討してもらっているんですけど、やっぱり外からのそういう企業の農業への参入というものを認めていかざるを得ないし、むしろそれは促進すべきだというふうに思っているんですよ。

外から今の日本の農業を活性化していくには、外からやっぱりお金と、それから人と、

それからいろんなビジネスモデル的なものとか、そういうものが入ってこないと農業は活性化出来ないんじゃないかなと。

農業の中だけで何かやろうとしても、それは難しいなという感じがするんですよね。

一種の刺激としてもそういうものが入ったほうがいい。

やっぱりちょっとおっしゃっていましたが、そういうことは、良い物を一生懸命作る技術を持った人が本当にセールスマンとしていいかどうか、一概に限らないんですよね。

だから本当は、場合によっては企業的な農業があって、そこで農業の技術が素晴らしい、栽培技術が素晴らしい人はそこで栽培技術を生かして一生懸命作ればいいのであって、あとは販売のほうはセールスに長けた人がやればいいんですよね。

そういう形として、一つの企業的な農業みたいなものがあつたほうがいいという気はしますよね。

[参加者]

商店街とかも結構大きなデパートや何やらを誘致すると、やっぱりそういうような状況が出てきますよね。

元々やっていた人達がないがしろになってしまうという。

だから、そういうものをうまく上に立たれる方が牽引していただいて、地元も潤う、入ってきた企業も潤うみたいな、上手いやり方をやっていただけると本当にありがたいんですが、今はそういうのは脅威ではあります。

[知事]

脅威ではね。そういう動きは多少はありますか、あなたの周りでは。

[参加者]

今はないとは思いますが、話は出ますよね。

[知事]

今はもちろん農地法の制約がすごく強くあって、企業も簡単には入れませんからね、いいんですけれども、しかし流れとしてはそういう流れになっていくと思いますね。

企業がやっぱりかなり大規模な農業経営をしていくような姿に、しかしそれがもう一般的な姿にはならないとしても、やっぱりそういうものを認めていかざるを得ないじゃないですかね。

荒らしておくことになるよりはそのほうがいいと思いますね。

[参加者]

今の話で、この間の農業新聞にも農地法の改正が出ていましたね。

企業が入る場合、売買じゃなくて賃貸借で大規模をやる場合はそれを認めるというような、農地法を改正するようなことが、農業新聞に出ていましたけれどもね。

そして今日のニュースの中では、農水省が大規模農家育成ということをはっきり打ち出しましたからね。

担い手支援、4町歩以上とか、山梨県で4町歩以上といたらそんなに何人いるか。
笛吹の中で石和の農園がやっているでしょう、約4町歩、ちょっと欠けるかな、それはもう株式会社にしましたよ。

資本金が今1円からですか、1円でもできるんですよ。

やっぱりこの間も話をしましたけれども、もうそれでやっていこうと。

果樹と夏秋野菜かな、ナスなど、それで大規模複合経営。

私どもが考えた場合、そこまで踏ん切れるかどうか、ちょっとまだ・・・。

ただ果樹については、モモ、ブドウ、スモモですけれど、笛吹については、これはもう私は職業とすれば魅力あるものだなと思っています。

子供には継がせたいと思うけれども、食っていけなければやっぱり継げない。

それでは公務員などにとまっているんですが、こうやっていて魅力はあると思います。

そして今出ましたセールスと、栽培とは、知事が言った通りだと思う。セールスをする人と作る人は別。私は一人でそれをやっている。売ったり、作ったり一人しかいない。自分一人で経営ですから。

ただ市場だけを通してやって、そして仲介とか小売とか、話を聞かないで、蓄えとかそういうことをしていないので出来るんですけども、蓄えをやったり、いろんな所へ納めたりするのであれば、やはりそういう大規模経営に移行しなければ、果樹もやっていけない。

今の現状を見ていて、一町歩以下の農家で、このままで子供育ててやっていける農家がものすごく山梨では少なくなったと思っていますけれども、せいぜい二町歩ぐらいの規模で、パートタイマー入れて、そして最低とても我々まだいかないですけども、1,800万から2,000万からの売り上げがないとえらいのかなと。

とても我々にはそんなところまでいけないですけどもね。

こっちが良くてあっちがだめという状況が続いていますからね。

こっちの畑は良かったけれども、今年があっちがだめだよなというのがありますから、とてもそんなわけにはいかないのです、やっぱり少し産業として考えたほうがいいです。

これは魅力のある産業じゃないかと思っています。

それでちゃんと植えて、やっていければね、仕事も順調で、いいと思いますよ。

[参加者]

経営は二町歩ほどで、モモを中心に施設と露地でやっていますけれども、皆さんいろいろお話が出ましたので、かなりその中に同じような問題点もあったと思うんですが、今はかなりいろんな行政の指導などもあって環境は良くなっているとはおもうんですが、その大規模化に向かうか、それとも小規模な経営をしている人達は後継者もいなくて将来どうなっていくのかというところで、多分私たちぐらい、30代ぐらいの農業の担い手の方たちは、正直言ってどうなっていくのかなという不安があると思うのですね。

そうは言っても農業も産業だと思いますから、昔はとにかく作って、がんばって作って、一生懸命作って、汗水たらし働いて農協に持っていけば何とかなるだろうという状況だったと思うんですが、今はそういう市場流通ではかなり苦しくなってきました、相場

も単価も維持出来なくなっているという中で、やっぱり産業ということで考えれば物を作ったらそれを営業して販売してというような、それでまた投資、設備投資していくというような循環の中でやっていくんだと思うんですね。

それが果たして、じゃあ今作っている立場から経営する、大規模化で経営していく方向に自分に行くのか、あるいは分からないですけれども、もしかしたら集落営農なり大規模化の中の一生産者としてやっていくのかという、ちょっと先が見えにくい部分があるのかなと。

今現状、多分ある程度出来ている人たちが今日来られていると思うんですよ。

うちの近所にも、あと5年、10年たったらあそこのおじさん、おばさんどうなるのかなという人たちはいっぱいいるんですね。

かつ、宅地化が進んで、やっぱり兼業化していくような人たちも多い中で、どうやってじゃあこの人たちを、例えばこの人たちと一緒に、そういう意味で規模を集めて、それなりに販路を持ってやっていけるのかなという意味では、今確かに普及センターが農務事務所に行っちゃいまして遠くなっちゃいましたけれども、でもまだまだそういう意味での経営戦略の指導みたいな事を是非もっと充実、さらに今以上に充実してやっていただいて、そういった情報を私たちにも勉強する機会、あとは意欲を持って自分たちがやるかどうかなので、そういうものを是非していただけたらと。

あとお隣の長野県などでも、モモやブドウなどが大分ネームバリューが上がってきまして、インターネットで情報を得ようと思うと、ものすごく充実しています。

J A単位でも充実しています。

農協、全農系統が全て良いということではないですが、それに比べると山梨は非常に細かいような状況かな。

情報社会ですので、インターネットの情報発信と、県でもこれまでもやられていたと思うんですが、また新しくやられるということですので、私たちもそういうものにもどんどん参加していきたいですし、双方向でそういうやり取りに活用出来たらというふうに思います。

【知事】

分かりました。ありがとうございました。

【参加者】

後継者の問題も出ましたけれども、うちの近所ですとやっぱり住宅が多いんですね。

それでうち1町5反あるんですけども、消毒するにも迷惑にならないでやれるという畑が大体5反しかないんです。

あとの一町歩は住宅に隣接していて、そして今年も話があって、うちの畑の隣に住宅が出来る。

そうすれば、その畑は農業が出来ないから、モモの木も切っちゃわなければならない。

お金に困って土地を売るのじゃないから、替え地をくれればという話をしたんですが、

このまま畑が増えていくことはまずないじゃないですか。

家を建てて、だからうちの父にも言うんですが、あと10年、20年すれば農業も出来る状態じゃない。

自分がやりたくても消毒するにもうるさいとか、臭いとか、そういう感じで後継者が少なくなる地域もあると思うんですよ。

[参加者]

話は変わるんですが、ここにいる笛吹市の人たちは、どちらかというともモモは夏場がいいんですが、ブドウはどちらかというとも秋というより夏場に出るブドウが多いんですよ。

そして農協に出している人は、市場の人たちはブドウ、早場のブドウだと分かるからいいんですが、一般の人たちが8月にブドウが出ると、「えっ、もうブドウなの」というんですよ。

それを、もっと県のほうで早場のブドウもあるんだよということを、もうブドウは9月と10月、秋というイメージがすごい定着しちゃっているんで、秋にもう、笛吹市などはもう10月になるとブドウなんかいいんですけども、「ブドウはないですか」とか言われて、9月の終わりに「巨峰はないですか」とか言われて、牧丘とかへ行けばあるけれども、まず早場のブドウもあるんだよというのを、もうちょっと全国にアピールしてもらいたいということ。

あとさっき、バーチャル何とかと行っていましたが、それへ多分飛びつくのは今ここに座っている年代ぐらいだけだと思うんですよ。

年寄りたちはもうそれへは、年寄りが行けるとなるとやっぱり直売所や、道の駅みたいな所、笛吹市の場合はこれとっていい所がないような気がして、あるとすれば境川のパーキングをうまく使って、そういうところをやれば笛吹市の早場のブドウもPR出来るんじゃないかと思うんですが、その辺をまた検討していただけたらと思います。

[参加者]

うちなどでもやっぱり親父と自分と二人で経営しているものですから、やっぱり人材の確保も人に頼らなければならないということは多々ありますので、やはりその方たちの技術の向上、それをお願いしたいなど、何とかもう少し出来るように。

[知事]

パートさんの。

[参加者]

そうですね、何をお願いしても出来るとか、夢のようですが、やっぱり自分がもう一人、二人分いるような・・・

〔知事〕

教えている暇がないからな、やっぱりね。

〔参加者〕

忙しい時期ですからね。

〔参加者〕

やはり皆さん言われているように、単価が安いので現実問題量を作らないとその分カバー出来ないのでは、量を作ろうとすると結局また人がいないと、限界がありますので、やはり雇用を何かうまく確保してくれるような制度とかあると、今すぐ非常に助かります。

そしてあと、私は春日居でゴルフ場のすぐ近くの中山間地の段々畑と言うんですかね、そこに道沿いにありまして、そういう所も作らない所が非常に荒れてきています。

そういう所を予算はかなり掛かるでしょうが、整備していただいて、またそういう整備をすれば、また兼業の方でもやろうというような方が出てきて、農地が荒れたりしないと思うんです。

だからそのような何か、ちょっと費用的に結構掛かる事業かもしれないですけども、考えていただけるとありがたいです。

〔参加者〕

最近異常気象で、天候不順に伴って品質が毎年々々ばらついています。

それと共に、お盆需要に伴っての需要供給で、先ほども話していたんですがどうしても単価がたたくさん採れた時には低くなってしまおうという部分で、たまに目にします最低価格補償制度というようなものについて、知事がどのようなお考えかお尋ねしたい。

〔知事〕

大変ですよ。一生懸命やっているのに・・・。

〔参加者〕

今年7月の初旬に知事が大田市場へ、横浜にトップセールスに行った時に私もたまたまその場にいたんです。

今年のトップセールスの経過というか、今年はこんな成果だったというようなことを聞きたいのと、あとこのトップセールスは毎年これからもずっと続けていくのか、ということちょっと聞きたいんですが。

〔司会〕

最後に今の皆さんの回答と、全体の感想も含めて知事からお願いします。

【知事】

トップセールスの成果というのは、私自身もあまり良く分からないんですけれどもね、初めてのことでありますし。

しかし、あそこでご覧になったかどうか知りませんが、競りの所で挨拶をして、モモの競りが始まって、競りをする人が、「おい、山梨の知事さんが来て頼んでるよ、どうだい！」なんていったら、「じゃあまあいいや、1万円！」なんてね、「昨日まで7千円だったやつが知事が来たら1万円になったよ」なんて言うてくれましたけれども、行けば行ったなりの効果はあるということは思いますね。

やっぱり仲買の皆さんとかそういう皆さんも、「いやよく来てくれました」とみんな喜んでくれましたし、「じゃあ山梨県のためにちょっとがんばりましょう」と。

あの市場に行ってこうやるだけじゃなくて、そのあと市場の中卸の皆さんとか、それから最終的なバイヤーの皆さんとか集まってもらって、そこで1時間ばかり色んな意見交換をしたんですよ。

山梨の農産物をさらに販売を拡大したり、良くするにはどうしたらいいかと、それが非常にまた有益でしてね。

こっちにとっても有益だし、彼らにとっても、「ああ山梨というのはこういうことを考えているのか」ということが分かっただけで有益で、結局はああいう例えば東京青果株式会社とか、そういう会社を買っていくわけですからね。

だから、そういう人たちが山梨の果物にどれだけ注目するかというところでして、これは引き続き是非やっていかなければいかんなど。

東京だけでなく、関西もやっていかなければいかんじゃないかというふうに思っております。

そういう意味で毎年これはやっていきたいというふうに思います。

それから最低価格補償の話はなかなか難しい話で、これは山梨県だけで出来る話じゃないんですよ。

これは非常にリスクを伴う財政の話ですから、これはもう日本全国のオールジャパンの制度として作るなら作るということではなければいけないわけなんですけれども、民主党もそういうことを公約しましたけれども、かなりの巨額な財政負担を伴うことになる可能性がありますね。

もし不作になったりしますと大変だろうと思います。

ただ、要はそうすることと、今度は営農意欲ですね、それをどう結び付けるかですよ。

最低補償をしてくれるから、まあいいや適当に作っていけばという形になるのか、それともやっぱり、それで営農意欲が育てられれば、そのところをどういうふうに仕組むかということは考えなければいけないと思いますね。

それについて私もまだ勉強していないから、良いのか悪いのかちょっと判断が付きかねているということです。

それから皆さんが、かなり大勢の方がおっしゃって改めて私もああそうだなと思ったのは、やっぱり繁忙期の人不足の問題というのはこれは大変に深刻な問題だということが分かりましたね。

これは何らかの対策を県としても考えなければいかんという気がしますね。

考えられることは、やっぱり都市部の、東京まで行くかどうか知らないけれども、やっぱり主婦とか、そういう方々とか、お年寄りだとこれはやっぱり作業が多いでしょうから、かといって若い男性、女性というのはそうなると一時期のものとなると難しいとなると、やはり家庭の主婦というような方々にお願いをしていくということになるんでしょうね。

そういう人たちをある一定の研修を積み重ねながら、皆さんの需要に応じていくということになるんでしょうが、どうですかそれは。

これちょっと検討してみますからね。来年度の制度としてまた検討してみます。

それから中山間地の整備は確かにそうで、中山間地が荒れていて、そして一方で今言われているのが、例えば山梨のワインも非常に問題で、ワインもちゃんと醸造用のブドウをしっかりと作らないと、そうするとやっぱりかなり中山間地の、標高がやや高い傾斜地で、気温差もしかたも大きく、醸造用のブドウ、ワイン用のブドウというものを専業で作るような形にしていけないと、山梨のワインも危うくなるというようなことが言われていますけれども、醸造用、ワイン用の葡萄の新しい農地開発みたいなことをやらなければいけないんじゃないかというような気もしているわけなんですけど、中山間地域の活用は大事だと思います。

それから確かにバーチャルショップというのは皆さんぐらいしか出来ないのも、お年寄りはやっぱり道の駅にもっていきかないというのはその通りで、道の駅はまだ可能性がありますかね。

あればもっと造っていてもいいと思いますけれどもね。

境川パーキングは確かにそれはそうですね。境川パーキング、あれは今まだ物は出していないかったですかね。

[参加者]

多少はあります。

[知事]

ありますか。

あそこに入っている業者さんが買って出しているということでしょうね。地元の農協とかが直に出しているわけじゃないですよ。

本当は、そういうものは出せるようにしなければいけないですね。これは工夫をしてみたいと思います。

夏場のブドウのPRもしなくちゃいかん。

長野県に比べてインターネット関係が遅れている。

やはり一つの集約化を図っていかなくちゃならんと思います。

いろいろ貴重なご意見をいただきましてありがとうございます。

なかなか話を伺えば伺うほど非常に難しい、深刻な問題だなと思いつつも、しかし皆さんが問題に出されたようなことを解決していかなければ、山梨の農業の未来はないということだと思います。

県のほうとしても皆さんのそういうご意見を尊重し、参考にしながらですね、いろんなことを考えていきたいというふうに思っております。

何にしても若い山梨の農業を支える皆さん方ですから、皆さん方が先々の明るい見通しをもって、意欲をもって働いていけるように、そういう努力をしていきたいというふうに思います。

これからもまたこういう機会を設けますので、是非本当にざっくばらんなご意見を聞かせていただければありがたいというふうに思います。

今日は本当に皆さんありがとうございました。

〔司会〕

今日はありがとうございました。