

「対話と実行」座談会 農業生産法人・個人との座談会 「コウチ・アグリマネジメント・クラブ」(H22.7.28)の概要

(1) 開会

県司会： コウチ・アグリマネジメント・クラブのメンバーの方々と知事との「対話と実行」座談会を開催したいと思います。

この「対話と実行」座談会は、地域の方々との対話を通じて、地域の実情や課題を把握し、地域の声を県政に反映させる目的で平成20年度から開催しております。

県では、安定的な農業経営の確立や産地の維持・発展を図るうえで、農業者の経営規模の拡大や企業的経営に向けた取り組みを産業振興計画に位置づけ、推進しています。今回の座談会を通じて、会員の皆様の声をお聞かせいただき、今後の取り組みに反映してまいりたいと考えております。

それでは、開会にあたりまして尾崎知事からご挨拶を申し上げます。

(2) 知事あいさつ

皆様こんにちは。コウチ・アグリマネジメント・クラブの皆様方におかれましては、本日、この「対話と実行」座談会に応じただけましたことを心より御礼を申し上げます。

また、先ほども圃場を見させていただきまして、活発かつ先端的な取り組みに、大変感銘を受けたところであります。本当にありがとうございます。

コウチ・アグリマネジメント・クラブの皆様方は、高知県の中でも非常に先端的な農業経営をしておられ、しかも、単に農業を法的な形態でやるというだけではなく、関連の加工、さらには観光を含め関連産業にも進出され、発展を遂げてこられておられます。皆様方からいろいろとお知恵を賜ることで、今後の農政のあり方に大いに反映をしていきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、私の方から、この産業振興計画の中で、農業、特に担い手の育成、経営発展の関係、どういことをやろうとしているかについてお話をさせていただきたいと思っております。

お手元に、高知県産業振興計画バージョン2というパンフレットをお配りしております。

(<http://www.pref.kochi.lg.jp/~seisui/keikaku/index.html>)

7ページ、3番「(産業振興)計画の構成」のページの中段のところに、産業振興計画の全体を表した図があります。左側の「産業成長戦略」とは、農業、林業、水産業、商工業、観光及び地産外商戦略のように分野を越えて連携していく課題、それぞれについて施策を実施するもので、全部で344の施策があります。そして、右側の地域アクションプランとは、それぞれの地域の強みを生かして地域での事業化を目指していく238のプランがあります。

この産業成長戦略の中でも、農業は高知県にとって非常に強みのある分野で、この一次産業を起点とし、関連産業を育てていくという、一次産業の強みがあります。その一次産業のシェアを更に伸ばしていく。得意技をさらに伸ばし、そのうえで関連の産業も育てていく。例えば

加工であるとか、この農業を生かした観光であるとか、そういう全体としての富士山のような姿を是非つくりあげていきたい。そういう産業基盤をつくりあげていくことによって、それをベースとして、県内だけにとどまるのではなくて、地産外商ということで県外に物を売り込みに行き、県外から外貨を稼いでくる。そういう取り組みを続けていきたいと、目指していくのが、この産業成長戦略、そしてこの農業の分野ということになります。

この担い手の育成と生産資源の保全として、認定農業者の育成などとともに、新規就農者の確保・育成というところに非常に力を入れております。実践研修などについて、手厚く支援していくとか、更には耕作放棄地の解消・担い手とのマッチングということで、農業公社、JAのいろいろな雇用相談などもタイアップをさせていただきながら、新しく就農しようとする方々に対して農地を紹介する。更にもっともっと研修をしていただく。そういうような取り組みの推進を行なってきたところなんです。

上にもありますように、生産から流通、販売までの一元的支援体制の構築。いかに有利販売を図っていくのかという取り組みについて思うのは、県外向けに物を売っていく時に、県外の量販店の売り方というのが、変わってきているところがあるということです。県外の量販店では、それぞれの農家の顔ができるだけ見えるような形での販売というのを非常に推進してきているということです。高知県の農業の生産から流通・販売に至るまでを、そういうものに対応できるものとしていかなければなりません。いつまでも従前のやり方だけに固執しては、いずれ時代に置いて行かれるので、そういう新しい方向というのを見つけていくべく努力しているところなんです。

地域アクションプランの全238事業の中でも、農業関係のプランが非常に数多くを占めています。例えば、この高知市地域をご覧くださいと、「春野地区の農産物の付加価値向上」とありますが、この春野の園芸の強みを生かした形で何とかもっとこれを伸ばしていけないかと、こちらアクションプランの一環として入っているものです。

また、より具体的な形でこの地域のアクションプランの取り組みとして、「地産地消・地産外商」、「食品加工」という形でそれぞれ区分していますが、例えば食品加工の部分では、「米粉の里 嶺北」としてお米で米粉をつくって、うどんにする、米粉そのもので売る、場合によってはパンにするとか、そういう取り組みを進められており、今後は、例えば米粉専用の米を作って、それで生産を拡大していこうという取り組みも目指しているところなんです。

さらには、「芋菓子のブランド化」として、もっと芋を使っていろんな加工品、お菓子をつくっていこうということで、芋は今まで県外からのものでした。大月町で以前タバコを作っていて、現在耕作放棄地となっていたところに鹿児島から苗を持ってきて、新しく芋を作って日高村の工場加工して販売をするといった取り組みも進めようとしているところなんです。段々、少しずつ新しい雇用と所得を生み出す、そういう取り組みも始まってきたところなんです。

観光関係では、観光というものをもうまく生かして、それぞれの地域において体験農園の取り組み、または映像、映画などでとられた農園、農地、そういうところをうまく売り出していこうという取り組みも行なわれようとしているところなんです。

最後に「担い手の育成・確保」として、それぞれ相談段階から最終的な経営発展の支援の段階に至るまで様々なメニューを設けてあります。例えば、県外にも出て行き、就農のアピールをするということもありますが、特に事実上農業への参入障壁ということになるだろうと思われる部分、非常に高度な技術が要る、誰でもすぐ出来るというものではないというところについて、この技術の修得段階にかなり手厚く支援を行うということにしています。

コウチ・アグリスクールで研修するということもあります。併せて篤農家の皆様方にご協力を賜り研修をしていただく。そのために研修生には、県と市町村あわせて月15万円までお金を出す。受け入れていただいた篤農家の方には、経費が増えた分に対応したのとして5万円お金を出させていただくような取り組みも今、実施しています。

あわせて営農準備段階において、土地がないから農業ができないという方も結構いらっしゃる、他方で耕作放棄地はたくさん発生をしております。耕作放棄地や空きハウス、この情報を農業公社のほうで集約しまして、新たに就農されたいという方に対してマッチングをしていく、そういう取り組みをできるかぎりしていきたい。また、レンタルハウス、こちらに対して一定程度の補助を行い、それによって初期投資を軽減するとか、そういう取り組みを今、進めようとしています。

こういう形で担い手の確保について、一定昨年はずまくいきました。通年110人ぐらい就農しているところ、これが昨年は160人になった。これは、法人からの参入が進んだということもあって、増えた訳ですが、もっともっと増やしていきたい。強みの中の強みである農業ほど、担い手がどんどん減ってしまっている現状。今のままでは10年後には、高知県、「農業が強みです」とさえも言えなくなってしまうかもしれないということに非常に危機感を持っています。

この農業について、より近代的な経営、より法的な経営、こういうものが発展をしていくことにより、経営的な競争力も持った農業基盤というものが県内に行き渡っていくことが一番の理想なのだと考えています。

県立農業大学校の生徒の皆さん達に、よく申し上げるのですが、「これからの農業のイメージって何ですか」と言われた時、一言で言えば農業をやりよったら“かっこええ”と、そういう時代がこれから来るのだと、そういう時代の担い手になってもらいたいということを私は申し上げます。先ほど行かせていただいた圃場もかっこいいですね。こういう、若い人達がどんどんそういうところに就職したくなるような、そういう農業、これが県内にどう広がっていくか。これは非常に大きな課題なのだと思います。

オランダとも協定を結ばせていただき、新しい農業というものを学ばせていただいておりますが、何よりも今日お越しの皆様方は、県内でも最も進んだ農業展開をしていらっしゃる皆様方です。今日、この「対話と実行」座談会を通じて多くのことを学ばせていただきたいと思いますので、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

(3) コウチ・アグリマネジメント・クラブの概要等

県司会： それでは、コウチ・アグリマネジメント・クラブ会長様からご挨拶と会員の皆様方のご紹介をお願いいたします。

会長： 本日は、大変ご公務忙しい中、「対話と実行」の場を設定いただき、どうもありがとうございます。

開催にあたりまして、本クラブの今までの経過を簡単に説明したいと思います。

このクラブは現在、法人18社、個人6者、24の農業者で組織されています。平成4年6月に農林水産省から、今後の農業施策の推進方向について示した新しい食料・農業・農村政策の方向が公表され、この中で農業経営の法人化推進が経営体の育成手段の1つとして明記され、農業法人が注目を浴びました。これを契機に県内の農業法人や農業法人志向農業者を対象に自主的な勉強会を開きました。この時に集った農業法人経営者から、「県内に自分達の知らないすごい農業経営者がたくさんいる」、「地域も経営作物も違うのに、農業経営の話を出すと共感することがたくさんある」、「このような農業経営者と定期的に情報交換をしていきたい」という声が出され、平成6年5月10日に県での農業法人組織としては全国で2番目に任意組織として設立されました。

本クラブは、これまでに各種研修会、商談会、イベント参加、先進地視察などいろいろな活動を行ってきました。その中で会員に評判の良かった内容は、他県農業法人協会の視察、情報誌「アグリマンが行く」、これは、自分がここのクラブに入った頃に発刊された本でした。僕もそれを見て、「あ、ものすごいメンバーがいるんだな」ということを知ることができました。そのほか中期事業計画策定研修会、大手通販業者と連携した頒布会方式農産物販売、最近では、後継者従業員育成研修会、商談会参加などは、会員には大変好評ですが、会員が最も本クラブに求めているのは、会員同士の情報交換です。

「直売所を始めた」、「全国チェーンのレストランに農産物を納品し始めた」、「外国で農産物の生産を始めた」など、会員それぞれが競うかのように画期的な取り組みを次々と行い、その情報を研修会など、会員が集るたびに開かれる懇親会で交換します。これらの結果、「従業員研修を通じて職員が育ち、自主性を持ち、自ら考えながら農作業を行うようになった」、「商談会で取引が成立し都市部にも販売先が増えた」、「加工業者を紹介してもらい加工品を開発した」など、様々な成果があがっています。これらのことは、関係者、団体の皆様のご協力により達成できたと思っています。今後は、本クラブなどの活動を県下に広めていき、元気のある仲間をたくさんつくり、お互いに切磋琢磨し、一層経営を磨いていき、高知県全体の活性化を図りたいと考えています。

＝ このあと、会長の司会により、会員の自己紹介と4名のメンバーの方から取り組み状況や、ご意見の発表がありました。 ＝

(4) 会員意見発表

【10年後の担い手育成を目指して】

Aさん： 私のところの会社は、有機農業専門農家です。有機農業を始めたのは、今からちょうど23年前です。それまでは、24歳の時にUターンして、親父を手伝いながら普通の慣行農業（従来の方法での農業）をやっていました。

ユズを作っていると結構農薬を使うのですが、そのユズを頭からかぶると、どうしても農薬にいじめられて皮膚がぶつぶつになるんです。農薬に負けないために塗り薬を塗りながら農薬散布していたら、どうしても面白くありませんでした。有機農業が大変楽しく思えたのは、自分が作ったものに対して、自分の労働時間に見合った価格設定ができるという、それに一番魅力を感じたんです。

有機農業の場合リスクが高いですが、何のためにその労働を続けるか、何の作業をしているのか、何の意味があるのか、失敗したらどういうことが悪いのか、そういう記録を付けていくことをずっとやっていくと、それなりに安定生産ができてきました。うちは基本的に、今でいう地産外商です。全て都心で、今まで有機農業運動体としてやってきた流通と一緒に、「じゃあ町を耕そう、耕すのは流通、田舎を耕すのは農家だよ」という関係で、ひたすら町に向けて野菜を売ってきました。

ただ、昔は虫さえ食べてなかったらいいという時代でしたが、昨今、いろんなところに有機野菜が一般化してきました。そうになると、量販店で、いくらJASマークがあるからといってもなかなか認めていただけない。それが価格帯だったり、求めている人の思いだったり、考えだったり、デザインだったり、いろんなところがあって。そういうところをどのようにして伝えるかというのが商品化なんです。そのためには、例えば、商品化するための裏付けが必要だと思うんです。それが新しい出荷場ですね。昨年建築したんですが、鉄筋コンクリートだけで出荷場を作るのではなく、高知県だから、地場のスギ、ヒノキを使って、地元の大工さん、左官さん、電気屋さん、とにかく地元を中心につくっていかうと。有機農業は基本的に環境が大事と思っています。そういうことを末端の買ってくれている人達に伝えていくのが大事と思うんです。

特に高知県もそうなんですが、林業産地、ダンボールでものを売るよりは、本当は昔みたいに、木箱を打って、叩いて、キュウリとかナスとかを5キロ、10キロ入れて量販店に置くとか、そっちのほうがずっと気が利いていると思うんです。それはそれなりに付加価値が高いと思う。けど、コストがかかる、そのコストをどこで吸収するかなんですが、これを環境の問題なのか、農業の問題なのか、林業の問題なのか、どこが考える問題なのか、いろいろ問題があると思うんです。

こういうふうにせっかく集ったんだから、皆で、今、結論を出すのではなしに、今後10年先にやっていこうという目標みたいなものを掲げてもらって、次の世代に繋げていかなくちゃいけないと思うんです。

ただ、高く売れるからするのではなく、何のためにするか、それが一番大事。インタ

一ネットだったり法人フェアだったり、とにかく今の若い人というのは、有機農業に対してすごく興味があり関心があるんです。有機農業を、お金をもうけるためにやりたいとかいう人はごく稀で、例えば、賃金が安くてもいい、好きなことをやりたい、ずっとそれでもいいから続けていきたいと思っています。そういう人達を育てるためには、やはり、有機農業だとか自然教育といったものを小学校の時から逐一体験させなくちゃだめと思うんです。

実際、自分の身体で体験したことや、小さい時にしたことは、絶対年を取っても覚えています。そういう体験農場とかモデルタウン事業みたいな形でやるのがいいんでしょうが、できたら、実際にやっている農家と、地域の人と、地域のお年寄りと小学生を交えた、例えば体験農場、有機農業リサーチファームみたいな形のものを是非今後、各地域でつくり、その中で、本当の農業の良さとか大変さとか、良いところも悪いところも、一生懸命教えれば、10年先には農業の良さがますます彼らに分かると思うんです。それがやはり大事です。

今、次の世代を担ってくれている若者達が、実際うちにいるんですが、彼らに言うのは、「今、うちを卒業しても困るでしょう」と。まず、何が困るかという売り先がないんです。うちのチャンネル（販路）で一緒にやっていくようにして、できたものは、うちの商品化とか、商品力とかと同じような形にして、例えば、鮮度も、入り数、グラム数、値ごろ感、そういうもの（基準を）をきっちり出してやっていきたい。地域に就農した子達に、ちゃんと売り先があって、安定生産できる技術とかそういうのを（身につけられるように）今後関わっていく時には、それでいきたいと思っているんです。

是非、そういう栽培指針づくりを行政の方にも応援していただいて、各普及所、研究機関など、有機農業を本当に真剣に次の世代に残せるようなシステムを是非皆さんで、10年先には絶対形になるというものを作っていただきたいと思っています。

知事： 今、最後に言われた、10年先にきちっとした栽培指針みたいなのを定めていくというお話ですよ。有機農業は品質が安定しなかったりして、誰でもできるものじゃなかったりするというところが、すごく難しいんだろうと思うんです。人によって結構流派もあったり、やり方も違ったりする。いわば、そういう不安定だったりするのを何とかするために、近代農業というのは農薬とか使って安定をさせてきたというところがあると思うのですが、その逆をいくわけですから、その分の苦労はあるだろうと思います。

今、県で一生懸命やろうとしているのが、IPMをはじめとした環境保全型農業で、できるだけ減農薬でという形での方向。今、Aさんがおっしゃられたように、10年後ということを考えていった時には、その先端、先に行くものとして、是非、今から着々とその準備を進めていくことが重要だと思うんですよ。

そういう意味において、環境保全型農業というものの頂点にあるのが、本当の意味で

有機農業。品質が安定していて、どういう方でも、いろんな人の経営にも向くような形で有機農業というものを確立していくことだと思うんです。

できるだけ、どんな人でもある程度できるというものにできるかどうか、ここが非常にミソ。それがためにも、ガイドラインづくりについて、今から準備を進めておくべきなんだという、それはご指摘のとおりだと思います。

頂点にあるのが環境保全型農業の究極の姿だと思っていますので、そのところは引き続き取り組みを進めさせていただきたいと思います。

もう1つは、やはり小学校の段階ぐらいから、そういう経験をしておくことが非常に重要、食事も含めて、もっと言えば、農業自体の体験を是非してもらいたいです。

農業大学の学生さんと毎年、懇談の場をもっているんですけど、「何で農業をやりたいと思うんですか」という質問をした時に非常に印象深かったのが、「親戚が農家だったから」、実家が農家だというのならわかるんですが、「親戚が農家」、もしくは「近所に農家の人がいて、子どもの頃よく遊びに行っていたから面白そうだと思っていたので」という動機が非常に多いんです。

南国市で一生懸命取り組み、できるだけ全県で進めようとしているのは、給食で地元の農産物をできるだけ使う。更には、農産物を使う時には誰々君のおじいちゃんの作った何々と言って出して食べさせる。もっと言えば、それに加えて農業体験とかをさせる。小学校の時もそうでしょうけど、就職を意識する中学校、高校の段階というのもできれば必要だと思います。今、そういうインターンシップみたいな形で増やしているんですけどまだ足りないと思います。

農業大学の生徒が、「僕は農業が大好きでやりたいと思ったので農業大学に行きました。」と言うんですけど、3分の1から2分の1弱くらいの子が「残念ながら実家が農家ではないので（土地がないので）農家になれません。」と言うんです。そこが私、非常に残念だと思って、さっきおっしゃった話と違いますが、そういう意味においても、土地、耕作放棄地になる前の土地であるとか、できるだけ早く就農できるような土地を、そういう若い人にも構えてあげたいなと思っています。そういうシステムづくりを、もっと進めていかなければいけないなと思っていますところなんです。

Aさん： 有機農業にする場合に一番大事なものは、有機認証を取るまでの3年の移行期間中をどうするかです。どこに売るか、生活をどうするのか、そのところの、リスクが高い。例えば、うちが耕作して認証を取っている部分を次の新規就農する子とか卒業する子に譲ることは出来るんです。けれど、新たに始めようと思えば、準備段階から入って来てもらわなければいけない。そういうところをもう少しフォローをしていただければ、今の若い子は進んで有機農業のほうに移行すると思います。

その辺の既存の慣行農業をやっている人達もそうなんです。IPMをやって、減農薬をやっている農家が有機に移行する時に、やはりリスクを伴うんです。今まで農業

とか化学肥料を使ってきたのを徐々に減らしていかなくちやいけない。3年間使っちゃ駄目なんだから、その間の生活補償みたいに、何かがなかったらなかなか進まないんです。各県単位でするのは、なかなか大変なことなんですけど、今の国の中で考えていかなくちやいけない。そのへんを是非お願いしたいと思います。

知事： 新しい技術の習得だけから言ったら、特に研修者に対して、さきほど15万円という話もしました。新規の方だと多分使えると思うんですけど、移行については、さっき聞いたら、今だと何もできない。何か、ちょっと考えさせてください。

【省力化への取り組みと製品茶の販売拡大】

Bさん： まず、霧山茶業組合の法人設立についてですが、今日来ている4名とも2代目になります。親の代に始めた事業でして、昭和40年頃にその当時の夫の親達が、朝も暗いうちから夜も星が出るまで、そういう仕事をしながらも、なかなか生活が安定しない、苦しい生活をしていて「公務員並み、せめて地元の農協の職員並みの生活をしたい」、「安定した給料を得たい」、そういうことを目標にあげて、農業でどうやって実現していくかということから始まった事業だと聞いております。

5戸10名の仲間と共に始めて、昭和42年頃から場所を選定し、用地の取得、造成、植栽し、昭和58年の4月に農事組合法人という形で正式に設立しました。

平成7年に5戸の農家のうちの3戸の方が、後継者が育たなかったり、いろいろな事情で脱退するという最大の危機を迎えました。その当時、人手が減ることで、経営の内容なども大きく転換をし、高知県で初めての乗用のお茶の摘採機などもいれ、現在、効率化を進めることができ、大幅なコスト削減が可能になりました。

そのような事情の中で一番の特徴は、2代目に移る時に後継者がいなかったり、自分の家庭の中から後継者が育たなかった時にどうするか、この優良な農地をどういうふうにして次の世代に移すかという事業の継承という経験をしましたので、農地を含めた資産の全てを法人が所有し、次の世代にスムーズな生産資材の継承ができるような形をとっております。

もうひとつの特徴としては、平成7年に2戸になった段階で機械化が進み、女性2人の労働力というのが少し浮いてきたということや、お茶の場合は、粗茶という一次加工で出荷することが主体だったんですけども、製品茶として物を仕上げるということに、これからはシフトしてくる時代になってくるということもあって、その頃から少しずつ、私達女性二人が、市場調査をしたりとか商品の作り方とか、あるいは、味覚やお茶の味を見極める力とか、そういうものを独自に勉強して、この15年培ってまいりました。

ここ2、3年のことですけれども、お茶の市場での取り扱い価格が急激に下落し、山間部ではお茶の栽培をやめた農家も大分出てまいりました。そういうことがあって、

それまでやってきた製品茶の販売のバランスをもっと増やすということに力を入れています。

昨年は、製品茶だけの方でしたら、前年度の128%ぐらい。今年も10%ぐらい伸びております。金額的には全体の量から言うと2割に足るか足らないかくらいですけども、もう少し伸ばしていきたいと思っております。

これからの課題としましては、粗茶加工の施設というのが老朽化しており、これを建て替えるには何千万円というお金が要ります。それから、製品茶をこれからもっと伸ばしていくという面においては、もっと高度な衛生環境や、仕上げの加工施設も必要になってきます。この2つのことについては、これから資金計画をしっかりと立ててやっていかなくてはいけないですが、なかなか困っている状況です。

3番目としては、従来の慣行の栽培以外に有機栽培への転換も視野に入れ、管理技術の習得のための情報交換とか視察等、計画的に行っていきたいと思っております。九州にモデルになる方がおられるので、勉強をしに行きたいという話も出ています。

最後になりますが、やはり、高知のお茶というのが、今までブレンド茶としての流通に甘んじていたところがあり、それを何とか「高知のお茶」として消費者の皆様に認識いただけるような広報活動とか、試飲とか、いろんなイベントへの参加というのを、法人という組織の利点を生かして、自分達が率先して出て行って、高知のお茶を広めていきたいと思っております。その中で「土佐霧山茶」という名前を知ってもらって、ブランド力をつけていきたいと思っております。

その一環ですけども、地域の方とどれだけ向き合っていけるかというのを私達女性には特に考えており、先日も地元の日高中学校から職場体験ということで男の子3人を受け入れましたけど、子供達の体験とか、そういう活動も積極的に行なっていくつもりですが、いつまでもそういうボランティア的なことではなくて、これもひとつの事業の一環として、黒字にはならなくてもトントンでいけるくらいの事業として成り立たせることができるような体験とか交流という手法も考えていきたいです。

知事： 2代目に移る時に後継者がいない場合という問題、戸数が急激に減ったりして存亡の危機になったりする。法人形態の1つの強みとして、そういう時、今日おられるように従業員として雇えるということもあったりするんでしょうね。そういう中で、雇用の場としての農業みたいなものをもう一段、二段、推し進めていく。人を雇えるようにしやすくするにはどうするか、そこのあたりもっと進めたいと思います。

Bさん： お茶の場合で言うと、技術的なことを身につけてもらうまでにすごく時間がかかる。それからお茶の良し悪しを感覚として身につけてもらわないといけない。生産して出荷するだけでしたら、味とか見た目で終わるかもわからないですけど、加工の過程を通るということは、加工の全てを把握してないといけないということと、仕上がった

お茶についての知識ということも必要になってくるし、人材を育成する期間がものすごく長くかかるということもあります。これから、うちの息子達がやるとなれば、一定期間必要になるし、また全然関係のない第三者の方がやりたいと言えば、受け入れることも可能ですが、時間がかかるということ承知の上で入っていただくということが必要になってくると思います。

知事： それともう1つ、加工施設の建て替えについては、(そちらの事業は)アクションプランには入っておられますか。

Bさん： 今の所は(入っていません)。

知事： また是非そういうところもご検討いただければ。加工施設なんかでしたら、結構いろんな所で、やっていますから、是非、またご検討も賜ればと思います。

それから、最後の「ブレンドからブランドへ」という話は、これは是非とも絶対に進めていきたいお話だと思います。静岡のお茶がうまいのはなぜかという、土佐茶がうまくブレンドされているから。いろんな機会を使っただいて、是非、前に進めて行けるようにと思います。

ただ、そのブランドにするためには、自分で加工しないといけないんですよ。

Bさん： 製品への加工については、今、農家の方も個人でやって売っている方がおられますけど、ほとんどの場合、全農さんや市内のお茶屋さんで加工施設を持っているところに1回委託加工で出して、それをまた持ち帰って袋詰めしたり、あるいはその場で袋詰めをしてもらうという形をとっているんです。うちのこだわりとしては、自分のところで全部仕上げたい。パッケージまで全部仕上げたいという思いがあります。

一部の商品については、可能になっておりますけれども、お客さんのニーズによってどんどんアイテム数が増えてくる。また、時代によってもそういうところにも敏感でありたいと思っていますので、やはり臨機応変にお客さんのニーズに合わせて商品を増やしていくためには、自分達のところで全てを完結できる形へ持っていきたいというのがあります。そのためにはやはり莫大な資金が必要になってくることもありますので、徐々にではありますが、今、進めている最中です。

知事： ブランド化していくためには、そのお客さんの少量多品種のニーズに応えていくことは是非とも重要ですか？

Bさん： そうですね。お茶というのは嗜好品です。私がこのお茶をおいしいと思っても、果たしてどれくらいのお客さんがこの茶が好きだと言ってくれるかということがありま

す。コーヒーなんかもいろんな味があるのと同じように、お茶も世代によっても違うし、男性女性でも好まれるお茶が若干違いますし、そういうところに敏感に、とにかく原料はたくさんあるわけですから、その中から1つひとつを選び出して行って1つの商品に仕上げていくという形をとっていきたいと思っております。

知事： 地域アクションプランの中で、仁淀川地域で「仁淀川流域茶のブランド化」とあります。茶についての高知県の農業政策は、「ブレンドからブランドへ」という、一言でいえばそういうことだと思っておりますので、またいろいろお知恵も賜りたいと思いますし、逆にいうと、いろいろ機会もありますので、是非使っていただきたいと思っております。

【計画的な規模拡大と加工品開発による事業の拡大】

Cさん： 僕は実はサラリーマンになりたかったんです。サラリーマンになりたいけど、農家の長男だから継がなくてはいけない。じゃあ、4年間遊ばせてもらおうと思い大学の農学部へ行って、嫌々帰って来て、この世の終りのようなつもりでやっていたんです。父がアールスメロンで割と有名な人だったので、このままやったら、親父に一生頭があがらない。そしたら、ちょっと頑張らなくてはいけないと思って、一生懸命、人に習いに行って、その時、夜須ファームの方とも知り合いになりました。

アールスメロンの時は夜須のほうに習いに行きましたが、いろんな事情でフルーツトマトに変え、それで現在に至っています。

その過程で野菜についてもっと知りたいと思って、野菜ソムリエをまず女房に取ってもらって、息子も跡を継いでやってやるって言うてくれたので、2人で一緒にジュニア野菜ソムリエの資格を取りました。

それから量販店の店頭で販売促進とかでお客さんの声を実際に聞きだして、初めて、何を求められているかが分かってくるようになって、夏場はフルーツトマト、おいしいトマトを食べたいという声がすごく多かったので、フルーツトマトジュースをつくるようになりました。いろんな所に呼ばれて行くようになって、今自分が何を求められているか。おいしいトマトを1年中供給できないものかと今現在考えるようになっています。

静岡のアメーラトマト、冬場は静岡で作って、夏場は長野で作っている農業法人があるんですが、それを一人アメーラができないだろうかと最近思い、耕作放棄地や山の方で作れないかと、探している最中です。

先ほど話のあった耕作放棄地の整備、施設建設のレンタル事業など、ハード面にすごいお金がかかるので、そっちの補助の方を推進していただきたい。

それと、自分が販売していると思うのは、遠隔地ですので流通面にすごいコストがかかって他産地に負けてしまうというのがすごくあるんです。その流通面のことや、小ロットでのブランド化を進めていただけないだろうかという、その3点が、今現在知

事に申し上げたいことです。

知事： Cさんとは、この間、大阪へ売り込みに行った時をご一緒させていただきましたし、いろいろな地産外商の機会でご一緒させていただきました。ご迷惑をおかけしたこともありましたが、そういう失敗を繰り返しながら、地産外商公社も産業振興推進部の地産外商課も、農業振興部も、一生懸命、地産外商の機会を切り開こうとしているところです。

ハード面で色々とお金がかかるということですが、一定売れる当てがあって、発展の当てがある時に、ハード整備ができないが故に、その発展ができないでしまっているというのは、できれば打破したいと思っています。レンタルハウスの整備なんか、どんどん要件を緩和したり、拡張したりしています。我々も、農業に予算を投入しなければならないと思っていますので、一定の財政力の限界はありますが「こういうところがあればいいのに」という点は、是非、具体的に教えていただきたいと思います。

さきほど会長さんのハウスを見させていただいて、ヒートポンプでやっておられる話とかを伺いますと、2年前の燃油の高騰の時、本当に大変だった。高知県の場合、ほとんど施設園芸で逃げようがなく、輸送が全部トラックで、フェリーが無い。そんな状況の中で、ひたすら苦しむを得ないということに、これは本当に大変だと思ったことでした。国の資金もあって、その対策の補助金もありましたけど、そもそも施設としてもそういうものに対して強い構造自体を作っていくべきじゃないかと思っています。

オランダでは、ヒートポンプ1本やりでやることを目指して、一切燃油をたかないというハウスを作ったりとかいろいろしていたらしいんです。超大規模なハウスで、やはり、ああいう高度な技術、施設との組み合わせ、皆さんの腕と経営感覚との組み合わせがあってこそだなと思います。

それと、流通面のコストの問題。

私は高知県の1つの売り先のターゲットだと思い、時間があれば東京で高級なスーパーに行くようにしています。

この間も、新宿の高級スーパーに行ってきました。栃木のハートの形をしたフルーツトマトが、売っていました。高知のトマトもありましたが、100円高い。その分、おいしいんでしょうが、試食でもしてもらわないと分かりませんものね。

さきほど、少ロット多品種への対応というお話もあったし、少ロットでもブランド化をというお話もあったと思うんですが、その流通面のコストをいかに抑えていくかというのがポイントなんだろうと思います。作るところで創意工夫はいろいろですけど、実際に荷を集めて運ぶ段階でいかに一元化できるかというのは、ポイントなんじゃないのかなと思っています。

最後の売り方とか、生産の仕方について発想はそれぞれだとしても、例えば荷を持っていく時は、園芸連の荷を使っただけとか、そういううまい仕組みというのができないかなと。少なくともアンテナショップは、やっていきたいと思っています。

少し誤解があるかもしれませんが、園芸連が取り扱ってるものじゃないと、荷は取り扱わないということがスタートである訳じゃなく逆です。むしろ荷受けのことを考えた時に、個々バラバラの流通で入って来られると、アンテナショップの方で対応ができなくなるので、流通をできるだけまとめて入れるというのがあって、園芸連の荷を使ってもらって持ってきてもらう。だから、園芸連を今使っていない方でも、是非、園芸連のトラックを使って下さいということをお願いして、コストを抑えるとともに、あわせて荷受けのタイミングということを1位に定めていくことでコストダウン、向こうの手間を省くことでコストダウンしたい。そういうことを目指しています。

まずはアンテナショップでうまくやって、それをさらに拡張していくみたいなことができればいいなと思います。

【新たな人材の育成に向けて】

Dさん： 農業を始めたきっかけですが、私は非農家の出身です。サラリーマンの家庭で育ち、ある時に栃木県の牧場に友達に連れて行かれ、そこで初めて農業というのを知りました。そのオーナーに憧れたのがきっかけで始まりました。本山町に入ったのは、今から12年前です。それから経営を重視した営農をしています。

本山で就農したのはなぜかという、やはり高知県の場合は、冬春が野菜栽培ではメインであり、夏に特化した野菜をすればいいんじゃないかという単純な発想で、素人ながら、じゃあ、山へ行けばいいやと。嶺北がなぜ良かったのかといたら、道と電気と水と、それからアクセスです。標高の高い山に上がるには、道が地道であったり、私道であったりだとかしていますので、公道があり、山の上まで電気があるということが条件でした。山の上だと当然、水が少ないので、水が年中確保できる所という3つがキーワードでした。プラス家だとかお金だか、そういうものは後からついてきたという感じです。

今現在は、常勤が2名とパートさんが5名で、シシトウとトマトを、夏作を中心にやっています。現在は、平野部の農家さんとも連携をして、周年出荷体制を整えています。これが今、3期目になります。この標高を違えることによって、周年の出荷ができるということは、高知県内だけで完結する形としてはなかなか珍しいのではないかなと思います。

企業との連携ということなんですけど、基本的に、自分は農家になりたかったというのがありますので、どういうものが市場性としてあるのかというものを持ってなかったため、まず農地を取得する前にどういうものを作ればいいのかというところから入りました。その当時でしたら、トマトがブームでしたのでトマトから入っていきました。現在はトマトとシシトウがメインで、あとは作業受託だとか畑、田んぼも少々やっています。

今後の展開とかを含めて、私がお願いしたいのは1点だけです。このクラブの法人

さんのほとんどが、人材不足にずっと慢性的に悩まされていると思います。外国人研修生や実習生ということで対処されている農家さんもいますけど、やはりこのへんは、できれば日本人を受け入れて育てたほうが、空洞化を免れるのではないかなという、理想を言えばそこです。やはり、農業法人経営とか大規模になると経営を継続しないといけない。または右肩上がりにしていくため、当然そういう対処をされているというところもあると思います。

なぜ、そこに日本人が入ればいいのかということですけど、暖簾分けという形です。私の住んでいる嶺北地域では、有機農業を中心にいろんな方が参入してきていますが、就農後、独立されてもまずほとんどの方がご飯が食べられていない状態です。やる気はあるんですけど、なかなか経営とのバランスがとれていない。

先月もI・Uターンの形で嶺北にいらしていた4、5名の新規就農者とお話することがあったのですが、皆、仕事の仕方がわかっていない。非効率であったり、仕事の取り組み方がちょっとずれている部分があるんじゃないかなと非常に感じています。ただ、農業が好きならそれがかまわないと思いますが、せっかく高知県というへき地、またそのへき地である嶺北に住んでいる人達を見ていて、果たしてこの人達はずっとこのままこの地域にいてくれるのであろうかというのは非常に心配なところです。この人達を救うことはできないかもしれませんが、これから志望して来る人達に、当クラブが協力できる、または手を差し伸べることができないものかと思います。

暖簾分けは、師匠についておくということは、もちろん農業の技術だとか知識だとかというのは手に入るけど、そこに販売のチャンネルがあるというのは、非常に大きなものです。

ブランド化という言葉が、今日よく出てきたんですけど、私のブランド化っていう解釈は信用だと思うんです。信用を継続して、その取引年数が長ければ長いほど、そのブランド化が確立できているという解釈です。その師匠が既に持っている販売先、チャンネルを使うことによって、そのブランドも吸収できるんじゃないかなというのがあります。アクションプランの中にもありますけど、県の研修生受け入れ事業というのがあります。これは非常に手厚いところがあります。

しかし果たして、この（研修手当）15万円の生活に慣れた者が就農できるかという僕はそのとは思いません。いいところ、僕は10万円で。各々その家族構成に応じて受け入れ農家がそこに補充するべきじゃないかなと思います。

是非とも、この研修制度をもう少し人数を増やすため、または質を高めるために、当クラブと先輩農家さんも含めて、もっと発展させていただければ、10年後の農業者が5年でできる可能性もありますし、スピーディな農業法人さんがありますので、是非そのへんを考えていただきたいと思います。

知事： その15万円ですが、2年位前までは10万円だったんです。10万円だった時は1

0万円だった時で、「対話と実行」座談会で言われたのが、「10万円で暮らしていけると思っているのか」と。「それでビビって、そもそも就農しないんじゃないか」と言われたのもありました。ただ、他方で、おっしゃるとおりで、安住してしまうことになってはいけないのは確かだとは思っています。で、バランスとして15万というところに落ち着いたという経緯があります。

15万を10万にして厳しくしたら、より一生懸命やるんじゃないか、ハングリー精神を發揮してくれるんじゃないか、という道をとるのか、踏み出すリスクがある程度低くあったほうが、たくさん入って来ようとしてくれるか、そここのところは見方の違いだとは思いますが、とりあえずこの15万円になって、実際使っていただいている方が増えていますので、こちらでよろしいんじゃないかと思います。

また、人数が増えたら増えた分、予算を拡充していきます。さっき申し上げたように、一番大事なところで、こういうところは県としてお金を使うべきところだと思っています。高知県にとっては農業の担い手を確保するということが、強みを10年後も維持していくために非常に重要なことです。

ただ、もう1つおっしゃった、単に研修をして独立をしたとしても、そのまま就業ということに結びつかない、仕事の仕方が分かっていないから、もっと言えば、販路とかそういうものも含めたノウハウも継承してあげないと、本当の就業には結びついていかないのだという点については、おっしゃるとおりだと思います。

そこで、コウチ・アグリマネジメント・クラブでの後継者、人材の育成。クラブの皆さん方とタイアップすれば、もっとうまくできるんじゃないかということを書いていただいたと思いますけど、それは我々にとって願ったり叶ったりの話ですので、是非、一緒に対応させていただいて、もっと良いやり方というか、もっと言えば、お金の問題というより育て方といいますか、ノウハウというか、皆様方が先生だったら、それは本当に心強いので、是非一緒に対応させていただきたい。もし、今日を契機として、実務的にいろいろ協議させていただけるのであれば、是非お願い申し上げたいと思います。

それから、受入農家さんの5万円の件ですけど、前は、本当に年間10何人だったので、ボランティアで受け入れてもらっていたんです。だけど、110人の就業者だと高知県農業の就業人口は減っていくので、150人から160人、170人、もっと言えば200人確保できれば、キープできる。

すると、かなり無理してお願いして、受け入れてもらって教えてもらうということをやってもらわなきゃならなくなります。そうすると、従来のようなボランティアではいけないので、経費が増嵩する部分もあるでしょうから、その分、少し手当をお支払いするので引き受けていただけませんか、とお願いに回るということを想定しています。

もう1つ、人材不足についてですが、農業大学校に行った時、学生と話をしていると、「うちは農家じゃないので、農業はできませんから市場に就職します。」という子が結構いるんです。実に残念なことに。ミスマッチが起きているんだろうな、マッチングが

うまくできてないんだろうなと思うんです。

だから、さっきおっしゃった、育てていただくとかそういうような仕組みとうまくいけば、皆様のところに、高知県の中でも割と士気の高い若い人達が入っていける、若い人達も農業をやりたい人間が農業をできるようになる、そういうふうなことになるのかもしれないと思います。

会長： 今日、「対話と実行」ということで、県が主催ですが、是非とも時間がある時は、当クラブの主催の時に知事に来て頂いて、もっとぎっくばらんに話ができればと思います。

知事： 分かりました。よろしくお願いします。

5 会場にお越しの方からの意見

Eさん： 私は、(県外)で農業に全く関係のない環境で生活と仕事をしておりましたけど、自分でものを作りたい、自分でそれを売りたい、自分で農業をしたいという強い思いがあり、窪川にありますアグリ体験塾で昨年の8月、9月と研修を受けて、現在の職場(高知市春野町のトマト農園)の紹介を受けて今日に至っております。

勤務当初は、こちらの農園で基礎を学んで将来的には独立したいというような思いもありましたが、現実問題として実際に生活を営んでいけるだけの収益をあげるには技術的な面、資金面で相当規模が必要だということをも身をもって実感しています。

こういう私が就農できたというのは、個人に対する県の様々な支援のおかげであり、同時に農業法人の規模の農園の紹介を受けたことは、私のように農業に携わったことのない者に、独立就農する以外の違う選択肢を与えていただいたというところで大変感謝をしています。

今日、たくさんの法人さんが集まって来ておりますが、農業法人の存在というのは、今後、私のように就農したいという思いをもった者が農業の仕事に就く大きなきっかけ、手段であると考えております。今日、集まっておられるような魅力のある法人が、もっと高知にたくさんあれば、農業を身近に感じて、仕事として携わりたいと思うような人がもっと増えるのではないかと考えておりますので、法人への支援から就農率をあげていくというプロセス、これに関して、県として何か考えられていることがあればお聞かせいただきたいと思っています。

知事： 法人形態というのが、若い人が就農できる1つの道だという方向で考えています。だけど、今の県の政策というのは、基本的に(JAが主体となって設立する)JA出資型法人をもっとつくるという方向にとどまっているのですが、国の事業の中で、「農」の雇用の制度があります。今日は、その視野を我々の方で広げる良い機会だと思っています。今ある法人、活発にやっている法人の皆様方と、その若き志ある人達とがうまくお見合い

ができるような仕組み、こういうものがうまく作れば、本当に良き先生のところに良き生徒が行くというかたちになって、就農者も増えていくことになるのではないかと思います。

Fさん： 私は、大学卒業後、東京でずっとサラリーマンをしていて、IPMを推進している会社に勤めていました。その営業と財務部門に勤務いたしまして、こちらのほうに知人を介する形で（越知町の農業法人に）就職することができました。

こちらに来て、まず一番最初に感じた部分は、一般的にビジネスの部分で言われている「計画性」、原価計算であるとか販売目標であるとか、それを実際に現実化していくためのプロセスを追っていくという考え方に、まだ行き着いていないのかなという感じがしています。この部分は、大手のメーカーでも非常に難しいところでして、人材不足というのは決定的な要因だなと感じています。

実際に、各就業者に対する補助といったものがあって、人材、マンパワーというのが得られていると思いますが、先ほどの効率的な働き方であるとか働き方自体も見えていないんじゃないかという部分については、ITを駆使した形であるとか、ファイナンス的な発想、見方であるとか、もっと1年、2年先を見た経営のやり方、そういったものをきちっと訓練した人間というのを人材として準備する必要があるんじゃないかと思っています。そういった部分への支援型の対応をしていただければ非常に助かるなと思っています。

後は、地産地消の食育の部分についてですが、先日、ある小学校に私達が作っている飲料を進呈するという機会がありました。生産者の顔が見えるというようなことも食料・農業・農村基本法の中で謳われていると思うんですけども、校長先生に会ってお話をした時に、そういった生産者の利益、販売している法人の利益になるようなことはできないから、名前を出すことはできないと言われました。そういった部分で、農業とか、補助であるとか、施策であるとかといった情報が末端まで行き届いていないんじゃないかと非常に感じている部分があります。

私は越知町に住んでいますが、多くの若者が、首都圏であるとか大阪圏の方に行って、そういった機会に恵まれなかった人が地元に残っているというような状況が厳しい現実として実際にあります。そうした地元の残っている人達をできれば20代の前半とかから鍛えて、5年くらいかけて30代近い頃にはきちっとそういった経営的な支援も業務の一環としてできるようなかたちの人材育成、そういった人材の補充とか拡充、能力のアップを、これから考えていかなければいけないんじゃないかなと思っています。

私自身は、高知県にIターンで来ましたけれども、非常に住みよい場所だと思いますし、皆さんすごくよくしてくださって、温かく迎えてくださったので、ここに骨を埋める覚悟でこれからもやっていきたいと思っています。こういった知事との対話の

機会とか、農業に関する横の繋がりをこれからは作っていききたいなと思っています。

知事： 小学校の話は「公務員発想」というもので、極めてよろしからずな話だと思います。

「問題になるんじゃないか」ばかりを見て、結局問題にされないでいくとよしだと思っている。尾崎県政はそういうのではなく、いかに実をもたらして県勢の浮揚をするか、県経済の発展をもたらすか、そこの実をもたらすように取り組んでまいります。ただ、なかなか一朝一夕には変わりません。大きなタンカーは舵を切って曲るのに3キロかかると言いますが、それぐらい時間がかかる場所もありますので、ご勘弁も賜りながらということかと思っています。

人材育成というのは、産業振興計画の改訂の大きな柱になっています。

いろんなかたちで人材育成の取り組みを進めようとしているところです。例えば、「目指せ！弥太郎商人塾」というのがあって、これはどちらかというと地域アクションプランに取り組んでおられる方とか、その前に行かれる方に具体的な事業、ビジネスとしてやってくための、経営学とか、心得、ファイナンスとか、より実践的な形で、例えば「営業のためのプレゼン資料を作るためには最終的にこうもっていくべきなのであって、それがゆえにこういうことは少なくとも準備しておくべきだ。」とかを講習していくものです。

さらに、「農業創造人材の育成」ということで、事業計画をしっかりと立てましょうとか、農業経営みたいなことについて専門家の方に先生になっていただいて、集合研修、更には先進地視察なんかも含めてやっていこうとしている。こういうものも準備したりしているんですけど。我々の方でいろんな研修事業というのは、ますます強化をしていって人材育成していきたいと思っています。

ただ、こういうもので習っただけじゃなくて、やはり良い先生につくということ、そういうことが実践できている会社に入って、鍛えられていくということこそ、本当に身によくつくということなのだろうと思います。微妙なところですが、必死になるためにもある程度ハングリーじゃないとダメじゃないかとも思いますし、また、それ（研修手当10万円）では誰も（担い手に）つかないという意見もあります。

Dさん： 自分の研修時代がすごくハングリーでした。僕らは月1万5000円だった。

知事： （今の新規就農者の研修手当は）10倍になっていますね。なるほど。わかりました。ありがとうございます。

Hさん： 以前、県の方が東京の方に出張に行ったりする時に、私のところのお茶を簡単なお土産として使ってもらったことがあり、そこから広がった商品があります。

それで、簡単なお土産として、県の方が、お土産にそういう特徴のある産物をどこ

かで使っていただくと、意外な広がりが出てくるものなので是非お願いしたいです。

知事： やりましょう。なるほど、素晴らしい。是非そうします。

いろいろなやり方があると思いますので。お茶1本で持って行く場合もあれば、例えば、小夏とか文旦とか、別途広めたい果物もあったりするだろうし。持って行きながら、「お茶ですが、是非飲んでみてください。」って、渡せばいいですよ。

Iさん： （造園用の）花木を作っていると、全国の方から高知県はヤマモモの産地だから、ヤマモモの実のなったヤマモモが欲しいとよく言われます。ところが、ヤマモモというのはすぐ大きくなって、実のなる頃には、自分の背丈より大きくなってしまいます。矮性のヤマモモというか、小さい間にヤマモモの実のなるような方法がないかどうか。

県担当課長： ヤマモモについてのご質問にお答えします。

1つは、矮性の台木に接木をしてやる方法があるようです。この台木につきましては果樹試験場の方にありますが、期待したほど矮性の効果はないというのが現実そうです。

それから、矮化という化学的に農薬的なかたちで短くするという方法もあるんですが、これも劇的な矮化効果は難しく、今の実験上では、小さくするのは難しいと果樹試験場の方から聞いております。矮性台木というのはあるそうですので、お問い合わせしていただければと思います。

知事： 小さくできれば画期的なんですね。さくらんぼが、こうやって切り枝で売っているみたいな感じのような売り方ができるようになるのではないかということですか。

Iさん： はい。どうしてもヤマモモというのは、大きくなってから実がなる木なんです。それで、期間が非常に短い。逆にいえば日持ちがしない。品種改良で形が変わってきてはいますが、もっと小さいもので、鉢の中で実がなったりすると、高知県としてすごく売り出しやすいと思うんです。

花木をつくって思うのは、土佐という言葉のついた植物はたくさんあります。牧野植物園を中心とし、高知の街路の中に土佐という名前がついた木がたくさん植わっている。その中にヤマモモを中心としたような、例えばホテルの中にヤマモモの実がなったりする木があって、これは高知県の木ですとか、これは県花ですといった提案の仕方をすれば、今の観光にもっと結び付けられるんじゃないかなと思います。

もう一点は、高知県はユリの産地で、日本で1、2を争うような球根屋さんもいます。ですので、世界中のユリがたくさんありますといったガイドの仕方をするとか、

それを観光に結びつけるという方法はないかなと、1つの手としてヤマモモの矮化ということをお話させていただきましたけど、これも、おもしろいと思うんです。

副部長： 農業技術センターにおりましたが、1つは、ポット栽培、プランター栽培。ヒントはそういうところにあるんじゃないかなと思っています。

もう1つは品種ですよ。私ももう高知に住んで40年近くなりましたが、昨年、生まれて初めて十市の白系でしたがおいしいヤマモモを食べました。そういったものが、まだまだ残っているんじゃないかなと思います。

露地では少し無理ですが、ポット栽培での可能性があるんじゃないかと思っています。

知事： マーケットとしては、求めているものをつくっていくということですよ。だけど、技術がなかなか難しいかもしれない。また、そういう話があれば、研究する時はそういうのをテーマにしてみてもいいかもしれませんね。

Jさん： 須崎でイチゴ農園をやっています。極論を言えば、うちはイチゴ狩りをしてもらって、安全安心な無農薬のイチゴを食べてもらって、お客さんに満足してもらったらいんです。ここ最近、スリップスという害虫が非常にすごくて、県の方に来ていただいて、農薬を検査したところ、他のスリップスと違って、うちのスリップスは抵抗性ができていて農薬が効かないと言われました。それに対する天敵を早く導入してもらいたいです。なかなか難しいと言われてはいますが。

知事： 分かりました。努力します。天敵をもっともっとちゃんと量産できるようにしないといけないというので、必死になってやってはいますが。

Kさん： 今日、みなさん農業で、畜産は僕だけなので口蹄疫の問題についてはこの場を借りてお礼とご迷惑をおかけしましたということをお願いしたかったです。僕は酪農なので、10年、20年先の話になると、やはり高齢化、超高齢化になって、本当に高知県のテーブルミルク、それからテーブルミート、いろんな問題が出て来ると思います。その中で、次の世代につなげていけるようないろんな意味の応援をお願いしたいと思います。

知事： 酪農もしかり、お肉もしかり、鶏もしかりなんですけど、単価が高くて加工がいろいろできる可能性があったりして、産業として割と金になるじゃないですか。だから、期待してるんですけど、高知県は根っこが小さい。だから、その根っこが小さいのを根こそぎにされるんじゃないかと思って、あの口蹄疫はすごく恐かったですよね。

ただ、良いニュースもいくつかあって、酪農の話じゃないですけど、赤牛を売り込みに行ったら、県内でも取り扱ってくれるお店が2割5分くらい増えた。それから、県外でも大変売れるようになって、どちらかというとも足りないぐらいに今なっているんだそうです。だから、良いものなら売れるという、いい例かなと思っています。

畜産も本当に力を入れていきたいと思っていますから。言葉だけじゃなくて、売り先を見つけることから含めて、是非よろしくお願ひしたいと思っています。

(6) 知事あいさつ (まとめ)

知事： それでは、皆様方、ありがとうございました。

今日、お話いただいたことの中で、特に担い手の育成、将来にわたっていく人材の育成という点においては、いろいろと良いアイデアをいただいたのではないのかなと思っています。

高知県の農業者の皆様方がますます能力を磨いていって、その規模を拡大していって、しっかりと先々にわたって、従業員の方もご飯が食べられるような農業というのを展開できるようにしていくためには、どうするべきなのかという知恵を、皆様はたくさん持っておられるのだと思います。

今後、我々も担い手の育成事業とか、人材研修とか、そういう面等におきまして、もっともっとお知恵をお借りしたいと思っています。是非、定期的にいろいろとお話をさせていただくように、これを機会に進めさせていただければと思っています。是非、ご協力をお願いしたいと思っています。本当に、今日はありがとうございました。