

# 会 議 録

## 1 会議名

平成26年度第2回上越市食料・農業・農村政策審議会

## 2 議題（公開・非公開の別）

- (1) 平成26年度上越市食料・農業・農村アクションプランの報告について（公開）
- (2) 農業・農村に係る施策について（公開）
- (3) 平成27年度農林水産部の取組方向（公開）
- (4) 平成27年度上越市食料・農業・農村アクションプラン（案）について（公開）

## 3 開催日時

平成27年3月18日（水）午後1時30分から

## 4 開催場所

上越文化会館 大会議室

## 5 傍聴人の数

なし

## 6 非公開の理由

なし

## 7 出席した者（傍聴人を除く。）氏名（敬称略）

- ・委員：高島真一、堀川富雄、西條弘子、草間和幸、井部みさを、竹田香苗、重野正紀、井上智子、高本泰子、笹形恵子、和久井博、小島康彦、尾崎亨、品田忠昭、土田志郎、伊藤忠雄、井上瑞枝、太田修二、折笠正勝、田中恒蔵
- ・事務局：笹川農林水産部長、佐藤農業政策課長、山岸農業政策副課長、佐藤農業振興課長、川瀬農林水産整備課長、農業政策課志賀係長、野村主任

## 8 発言の内容

農業政策課山岸副課長：ただ今から、平成26年度「第2回上越市食料・農業・農村政策審議会」を開催いたします。

本日、司会を務めさせていただきます審議会事務局の農業政策課 山岸でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、さっそくですが、伊藤会長より開会の挨拶をお願いいたします。

伊藤会長：皆様、ご苦労様でございます。

昨年秋の仮渡金の大幅な値下げショックから傷が癒えないうちに春が巡ってきたようでございます。

まもなく、農家にとって一番忙しい時期を迎えるというふうな時期が迫ってまいりましたが、農業経営に沿って政策が後ろからバックアップしてもらわなくてはならないのに政策が一番リスクを作り出していくという感じが表面化しているわけでございます。

あれだけ米価を引き下げた全農は、ぜひ全量を売り切って今年の秋は、待ちきれないというぐらいの秋にしてほしいと思っております。

農政改革も年度を開けますといよいよ 2 年目になって、生産調整の期間が終わるのが、あと 3 年間だという時期を迎えることになるわけであり、そうした中で報道によりますと国の審議会の方では、先日、企画部会を開催して食料自給率の目標について審議をして、現行 50%としている方向を 45%に引き下げていこうということになりそうだということで、目を疑ったわけでございます。

政策というのも農家の皆さんにじっくりと取り組んでもらえるような安定感のある政策内容となるように最近、強く、強く思っているところでございます。そういう中において、地域の農政、施策というのはどういふふうにやればいいのかということで、本日、皆様方にお集まりいただいたこの「上越市食料・農業・農村政策審議会」では、この 1 年間のアクションプランの評価につきまして、ご検討いただくと共に、新年度に向けての施策についてご説明をいただいた後に、皆様方からいろんな角度からのご意見を頂戴したいという事で開催されているものでございます。

時間の許す限り、活発なご意見を頂戴いたしますように、お願い申し上げます。開会のご挨拶とさせていただきます。以上です。

農業政策課山岸副課長：ありがとうございました。

協議に入らせていただく前に、本日の会議資料の確認をさせていただきます。

《配布資料の説明》

本日、小林委員、山崎委員、野々山委員、山田委員、五十嵐委員が欠席です。

なお、本日の会議は、後日、会議録として公表されますことを、あらかじめご了承ください。

それでは、これより先は「上越市食料・農業・農村政策審議会 規則第 3 条」により会長の方から議事運営をお願いいたします。

伊藤会長：それでは、これから議長を務めさせていただきます。よろしくをお願いいたします。

皆様のお手元の次第に沿って、進めさせていただきます。

次第の「3. 議事 (1) 平成 26 年度上越市食料・農業・農村アクションプランの報告について」事務局の方から説明をお願いいたします。

農業政策課佐藤課長：農業政策課 佐藤と申します。

《資料No.1 に基づき報告》

伊藤会長：ありがとうございました。

大変膨大な評価一覧表ですので、ピックアップしてご説明いただいたという事でございます。

ご質問等に関しましては、この後にご説明される議案がありますので、終わってから一括してお受けしたいと思います。よろしいでしょうか。

続きまして、「3. 議事 (2) 農業・農村に係る施策について」説明をお願いいたします。

農林水産部笹川部長：農林水産部長の笹川でございます。

総括的なお話を少しさせていただきまして、27年度の個々の具体的な取り組みについては、担当課長の方から説明させていただきます。

まず、27年度に向けてどういう計画づくりをしたかという部分につきまして、私の方からご説明させていただきます。

市では、第6次総合計画を策定しました。これにつきましては、暮らしと産業、交流という3つの重点戦略を設けまして、分野、横断的に私ども農林水産部と中山間地や自治を扱っている自治・市民環境部、防災などがきちんと連携して、政策を組みましようという事で3か月半くらい各部長が顔を合わせて、それぞれの政策を検討して、今、議会にご案内をしているところでございます。その中でひとつ、会長からご挨拶がございましたが、新たな農業政策が出てきておりますが、上越市特に平場は構造政策の全国モデルと言われている場所でございます。その構造政策でコストを落とした大規模経営体が今、悲鳴を上げております。これが2年、3年と続きますと農業経営の維持がもう出来ないくらいになっているのかなと思います。例えば100ha以上作付されている経営体は、25、26年度の経営の中で3,000万円程度の収入が落ちてきているという事を言われている経営体もでございます。また、12月末で決算をした法人がいくつもあるわけですが、ある税理士の方は「農業生産法人11組織を見ましたけど、そのうち8組織ぐらひは大変で、赤字になりそうですね。」と言われました。これは正確な情報ではないかもしれませんが、そういうふうにお話を聞いております。会社にとって、マイナスを出すということは大変な出来事でございます。資金繰りに大変なご苦労をいただくという事になります。今、水稻に特化している上越地域は、大規模経営体は本当に大変な経営状態に陥っている。山河を守るという一番大事な担い手が一番難儀をしているというのが、私どもの上越市の背景としてあるという大前提の中で、事業計画を組ませていただいたという事でございます。特に国の新たな農業政策のひとつである、経営所得安定対策。これはできた担い手をきちんと国家が支援するものです。国家が支援するというのは、ヨーロッパではずっと前にもっと手厚く行われています。アメリカもやっています。カナダもやっています。あらゆる国が農業という分野で支援している。これは事実でございますので、そういう面から見て、私ども平成30年から導入がご検討されている保険制度、これを意識した担い手づくりをしていかなければならないのかということです。昨日も私どもに提案をしてきた法人代表もでございますけど、例えば、その上に1号法人を使って、機械だけは2つの隣同士の法人で共有にする。もう少し現場にあうような形の中で組み合わせていかないとこれ以上のコスト削減はできないだろうと思っております。

それから、もうひとつ暮らしの中で、今、お話もありますけどマネジメント組織の育成強化ということがございますが、その中でも一つだけ申し上げますと農村集落活性化支援事業というものが国の創生事業の関

係で6億円が新規事業という事で農林水産省が予算を盛りました。各省庁が創生事業という事で予算を盛っておりますが、農水省はこれが目玉でございます。この事業につきましては、上越市の榑池地区のマネジメント組織の取り組んでいる例が全国事例として認められたという事でございます。近々、農水省の先進地事例の中にも紹介が出て参ろうかと思っております。今、行っているマネジメント組織は、いわゆる生活支援を含めて、地域の農業と農村を守っていく主体になっていくというような取り組みです。そして、そこで仕事を作り、人や町が出来ていくというような事業展開がございます。例えば、榑池地区で所有するバックホウは夏場の農業には使いません。冬場の雪掘りで使用しています。困っている方をお助けし、何かしらの生業をいただく、そういう事をされております。そのような事案が全国のモデルになりまして、今、上越のマネジメント組織の多くが手を上げております。これは、抽選ではなく、審査で点数づけされて、優劣がつけられて交付される制度です。そのような新しい国の制度も使わせていただきたいと思いますと思っております。

また、これからご説明いたしますけど、新たに「ふるさと玉手箱」という事業に取り組みます。基本的に米の販売にプラス $\alpha$ を売っていきます。中山間地域においては、顔の見えない付き合いだと価格競争の中にどうしても引き込まれてしまう。ですから地域の出身者ですとか地域と縁やゆかりのある方々に米プラス $\alpha$ を販促している。そして、その方々とコミュニティを作ってください。顔が見えれば、再生産可能な額での買い取りもある。市場だけの付き合いでは、中山間地域のような生産費がかさむ地域では、間に合わないだろうというような想定の中でこのようなマネジメント事業を計画したところでございます。

もうひとつは、米だけではお金は稼がれないわけですから、そうなると今の作業体系の中で取り組める作物を凶る必要があるという事で、的を絞って、例えば、枝豆にする。それなら大豆で使っている機械も使えます。有効な展開にしていきたいとこれはJAさんとも相談していく中で、農業再生協議会も含めて、地域のたまだしをさせていただこうと思っております。

そしてもうひとつは、基盤整備でございます。今、基盤整備で大変な事案が出て参りました。地域の担い手の集積が100%近くになったり、そして、そこで担い手が2haの連たんを概ね100ha近くに達するような事案が出て参りますと基盤整備の負担金が限りなく少ない。一番今、少ないのが農地環境整備事業で2.25%の負担ですが、それよりも少なくなる可能性がある事業などは国が今、示しています。平場においては、我々、担い手育成をどんどん進めてきたわけで、その要件は地域の話し合いによっては、十分対応が可能です。基盤整備は究極のコストダウンというようなことも考えられます。そういう事で、その部分につきましても今年度力強く、地域の皆さんと、特に土地改良区の皆さんとご相談させて

いただきたいと考えているところでございます。

最後になります、もうひとつ少し変わった事業を計画いたしました。

農福連携という事業でございまして、これにつきましては福祉事業所の皆さんと農業者の皆さんが農業を介して、汗をかいていただいて、そして、何かしらの対価をお渡し出来たらと思っています。そのためにはいろいろなハードルがありますので、まずは、「実験してみましよう。」「検証してみましよう。」というところを今年初めて取り組むという事で、農福連携事業という事を今、議案として提出させていただいております。

私の方は、柱になるもの、真新しいものにつきまして概要をご説明いたしました。以上でございます。

伊藤会長：ありがとうございます。

続きまして、「3. 議事 (3) 平成 27 年度農林水産部の取組方向」についてと「(4) 平成 27 年度上越市食料・農業・農村アクションプラン (案) について」関連がありますので、一括したご説明をお願いします。

農業政策課佐藤課長：《資料No.3 に基づき説明》

続けて、「平成 27 年度上越市食料・農業・農村アクションプラン (案) について」ご説明させていただきます。

事業につきましては、3 課が関連します、各目標のページごとに説明させていただきます。

《目標 1、目標 2 を説明》

農業振興課佐藤課長：《目標 3、目標 4 を説明》

農林水産部笹川部長：補足をさせていただきます。

今日は、J ネットの会長さんもお見えになっております。恐縮でございます。これは、企画書でございまして、今ある部分につきまして、皆さんにご相談させていただきたいという事でございます。

これだけ、米価が下がってきますと平場のコストダウンも大事な話なのですが、中山間地においては、もう生産原価という世界ではございません。12,000 円のこの米価で、とても生産できる状態ではないわけです。そのような状況において縁とゆかりのある人たちに、春ならうどですとかそういうものを混ぜながら、何とか米を販促したい。もうすでにやっているのだというお話も今、頂きましたので、それを何とか組織化できないかというところを今、検討しているところでございまして、たたき台でございまして。関係している皆さんもいらっしゃいますが、初めて目を通された方もあるかと思っておりますのでご容赦いただきたいと思います。

農林水産整備課川瀬課長：《目標 5 を説明》

農業政策課佐藤課長：《目標 6 を説明》

大変長くなって、恐縮でございますが以上でございます。

伊藤会長：ありがとうございます。

いろいろな内容のご説明、ご報告でした。特に質問の時間を取らずに一括してお受けいたしますという事で、進めさせていただきましたが、ここで、ただ今のご説明につきまして、皆様方からご質問をお受けいた

したいと思いますが、いかがでしょうか。

意見等はその後、時間をとって進めたいと思いますけど、意見交換にあたって確認しておきたいこととか、ここのところはもう少し聞きたいというような観点で質問をお願いしたいと思っております。いかがでしょうか。

和久井委員 : 先ほど部長がご説明された内容ですが、大きな農業団体が平場で赤字になっているという話がありましたが、赤字の原因は何ですか。売れなかったのか、作れなかったのか。

農林水産部笹川部長 : 私も個人的に農業をやっておりますけど、今まで、14,000 円くらいで仮渡金を貰っていたのが今年は、コシヒカリが 2,000 円以上下がっています。こしいぶきというコシヒカリに負けにくいくらいの品種がありますが 1 俵 9,000 円くらいしか貰えません。どうしても規模を大きくしても 13,000 円くらいは生産費が掛かってしまう。それを見込んでやっていたのが、コシヒカリが 1 俵 12,000 円になり、こしいぶきも 9,000 円になるわけです。大規模経営体はだいたい 1,000 俵、2,000 俵、3,000 俵は出荷していますので、そうなってくるとその差が 20ha くらいの規模でも 200 万円から 300 万円程度の収入減少です。百数十 ha くらい作っている代表者の方と話をすると、米価は下がったし、今まで直接支払交付金ということで 15,000 円いただいていたのですが、それが半分の 7,500 円になってしまった。というのをあわせまして、それに消費増税が加わりまして、2,000 万円から 3,000 万円近く対前年比で収入が落ちてきているというのがございます。20ha 規模だと 200 万円から 300 万円収入が落ちてきている。収入が落ちてくるという事になりますと当然、再生産価格に満たないわけですので、一般的に言えば大規模になればなるほど赤字の方は大きいというのが今の現状です。特に平場、中山間地においても大規模法人は、認定農業者の代表の方もいらっしゃいますけど、今年は本当に厳しい。厳しいを乗り越えているというのが、今の上越市の大規模農業者の実態だろうと思います。

和久井委員 : 農業者も経営体であり、会社ですよ。赤字になるとわかったらそんなところに納めないで、もっと大きな業者に高く売るとかそういった努力をしていないのでは。

伊藤会長 : それでは、実際に経営をやっている大規模経営体の方からお話を聞きましょう。

竹田委員 : 今、部長がおっしゃった通り、1 俵 2,000 円から 3,000 円の減。例えばうちであれば、それだけでも通常で実質的な所得減です。いかに生産コストを下げる努力をしてもこれはなかなか直らない。私どもは、結局、人件費と言っても個人費ですからこれは削るわけにはいきませんので。そこから算出しますと最終的に値段が決まったのが 10 月末ですが、こんなに下がるとは思わないですから、そういう状況で赤字に違いないです。

高いところに売ればいいと言ってもここで農産物の販売促進もいろいろやらせてもらっていますが、高く売れるところは、はっきり申し上げ

げて今はないです。新たに品物を売って出るといのは、これはなかなか至難の業に近い。ですから玉手箱ですとかをきっかけにして、こちらの事情もわかりながら買ってもらえるところに出荷している人たちは、比較的高い価格になるのかなと思います。しかし、一般的には難しいです。

伊藤会長 : この先のご意見は後ほどお願いします。

事実関係を確認しておきたいというご質問でした。その他にいかがでしょうか。

堀川委員 : ふるさと玉手箱事業ですが、先ほどお話がありましたが、地域マネジメント組織というのは具体的にはどのようなことを想定しているのでしょうか。

農林水産部笹川部長 : 12 のマネジメント組織が主体となってやってもらいます。ですから、個人でやられるのではなく、例えば、櫛池なら櫛池の取り組みとして、中山間地対象で、ご理解をいただきたい。

今まで、マネジメント組織は、どちらかと言えば事務代行というのが主な仕事でした。まず、出発はそこから始めたのですが、地域農業を守っていくという事になるとやはり、こういう事業を取り組んでいきたいという私どもの思いでございます。そして、大なり小なり、皆さん自ら販促しています。顔の見えるコミュニティを作りながら、販促されています。そういうところが高齢化の中でどんどんリタイアして来るとその大事な売り先も消えてしまう。ですから、それを阻止してもらいたい。それは一人ひとりの農家では限界があるので、マネジメント組織がきちんとそういうお客様の今の動きを掴みながら、そして、組織を上げて、中山間地域の米を販促していただきたい。これは、平場というのは我々の想定から入っておりません。中山間地のみでございますので、平場の法人とか、そういうところは自ら頑張っていただけだと思っております。

伊藤会長 : よろしいでしょうか。

堀川委員 : はい、ありがとうございます。

伊藤会長 : それでは、どうぞ。

田中委員 : 確認という意味でも教えていただきたいのです。

昨年、私が少し聞いたことがあるのですが、ブランド化という話が出ているという事で、農林省が知的財産権、特定農林水産物等の名称の保護に関する法律が、昨年の6月18日に成立、25日に公布され、約1年後には施行されるとそういうふうな新聞報道等がありました。私としては、今後こういうものを進めていけば良いのではないかと思うのですが、そういう意味で、この施行は昨年6月ですからもう今、3月ですし、1年以内ということですが、実際に施行されているのでしょうか。行政機関ですので、少し、教えていただきたいと思っております。

農林水産部笹川部長 : 地域の例で言えばカマンベールチーズですとか、小田原かまぼことかそういうお話でございますよね。

田中委員 : 新聞報道を見たら、関サバだとか、これは村にとって知的財産権ですよ。これを地域の思いで簡単にブランド化しているという法律ですよ。

農林水産部笹川部長 : これは、3月3日までパブリックコメントを行いました。公布して1年ですから6月以降に制度が動き出す取組というふうに聞いております。

よって、現在登録されている事案は、1件もないとお聞きしております。ただ、ご準備されているものはあるのかもしれませんが。

伊藤会長 : よろしいでしょうか。はい、どうぞ。

土田委員 : 中山間地域関係の事業で教えていただきたいのですが、先ほどのご説明の中に中山間地域の活性化を進めるという事で、中山間地域元気な農業づくり推進員という事で、2名の方が推進員になられて、いろいろ活躍されているとお伺いしましたが、この2名の方というのは、どういう方がこの推進員になられたかということと、この資料を見ますとたぶん重点的に特定の地域に張り付くような形で、そこでいろんな活動について、アドバイスをしたり、支援をしているというような内容なのかなと思います。その点、解ったら詳しくお聞きしたいと思います。2名で十分なのかなという気がしたのでお願いします。

農林水産部笹川部長 : いろんな所から「2名で大丈夫か。」というようなことが私の方にもいただいております。

2名の方は、今ここにいらっしゃる中條さんと石曾根さんという方で、お二方とも県の普及センターの所長を経験されている方です。

2名で足りるか、足りないかという話ですが、元気な農業づくり推進員さんのほかに担い手協議会にコーディネーターがいらっしゃいます。まず、元気な農業づくり推進員の皆さんの方は、中山間地域の切り込み隊です。いろんな知見を持っていますので、作物の話から、構造政策の話まで行います。お二人については、マネジメント組織と総合事務所を介して入るようにしています。それは永続的に地域の方と接点を持つのは総合事務所が中心になっていくからです。地域で課題が出てくると元気な農業づくり推進員の皆さんから切り込んでいただいて、例えば、そこで法人を作りたいとか、集落営農をやってみたいとか、販促についていい提案がないかとかという事になると、元気な農業づくり推進員の皆さんが普及センターに連絡をして、一言、話をつなげておくというような流れになっています。2名がすべての課題を担うのではなくて、それぞれコーディネートしていただく役割です。

伊藤会長 : よろしいでしょうか。はい、どうぞ。

折笠委員 : 資料を見て、私の考え違いかもしれませんが、米、野菜、林業とかありあますが、これは畜産というのは違う件ですか。例えば、ウインナーとか生産していますが、そういった資料がないのですがいかがでしょうか。

農業振興課佐藤課長 : 畜産は農業でありますので、一緒に推進しております。



折笠委員 : でも、この中にはないですね。

農業振興課佐藤課長 : 先ほど具体的には、説明はしなかったかもしれませんが、9ページをご覧くださいますとここの1番下の段に地場産農産物の消費拡大という事で、くびき牛の生産拡大ですとか、短角牛ですとかこういったものを地域のブランド牛として、取組を進めていきたいという事を記載してあります。

畜産振興は、当然支援がございます。本日の資料には、事業内容までを説明する資料はありませんが、支援等をご用意しております。

折笠委員 : わかりました。

伊藤会長 : 私も1つだけ、簡単な所ですが、11ページの②人・農地プランの作成事業ということで、先ほどご説明があったのですが、今まで集落でやってきたものを今度は、少し広域的にこの人・農地プランを進めていくとお聞きしたのですが、それでよろしかったでしょうか。

農業振興課佐藤課長 : はい。

伊藤会長 : つまり、広域でやっていくという事ですね。はい、わかりました。

もう1点、21ページの森林の林道の関係ですが、高性能林業機械を導入している事業という事ですが、高性能というのはどのような所をやる機械なのか、非常に期待しているのですがどうでしょうか。

農林水産整備課川瀬課長 : ロで説明しづらいのですが、立っている木の枝を切り落とし、玉切りした後に集材したりできるという機械です。今までは、チェーンソーとかで行っていました。

農林水産部笹川部長 : ロボットみたいなすごいアームのついているものがありまして、スパッと枝を切って、玉掛けして、そこへ並べる。そんな機械があります。

農林水産整備課川瀬課長 : いろんな種類の機械で、今までの人力作業から機械化されるということです。

伊藤会長 : これから期待できると思います。

村上市では、林業会社を作って、薪を売って、儲けているところがあります。全国販売していますので、上越市でも夏場そういう事も期待できますね。

ありがとうございました。質問時間が少し長くなりましたが、これから意見交換という事にさせていただきますが、5分くらい休憩をします。

55分まで休憩をして、そこから意見交換に入らせていただきます。

～ 休 憩 ～

伊藤会長 : 皆さん、お揃いなので再開させていただきたいと思います。

事務局からは、概ね15時30分くらいには、打ち切りにはしていただけたらどうかといただいていたのですが、16時までには終わるようにいたして、ご意見が出なければその段階で終りにとっております。

もうひとつは、できるだけ全員の方からご意見をいただくようにとい

う事でございますので、今日は、関係各機関の皆様からもお出でいただいておりますので、積極的にアドバイスやご助言をいただければと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、これまで市の方からご説明ありました内容、特に平成 27 年度に向けての施策が中心なところだと思いますが、こういうような方向で進みたいというようなお話でしたけど、委員の皆様方から「もっとこういうふうにしたどうか。」など、ご意見をお出しいただければと思っております。

市の方から、ご意見のご回答を聞いておりますとご時間がかかりますので、一区切りしたところで市の方からコメントをいただくという事で、進めさせていただきたいと思っております。よろしいでしょうか。

それでは、「4. 意見交換」に移りたいと思っております。ご意見をいただければと思っております。お願いします。

田中委員

：最初に部長さんが言われましたように、米価が下がってしまして農業収入が減っているわけですけど、その中でやはり米プラス副業です。

今日も知事が農林水省に呼ばれて、米粉の推進についてテレビに出ていたわけなんです。また、畜産とかありますが、ひとつは、園芸の力を入れる必要があります。ここにも資料で説明がありましたが、園芸に力を入れざるをえないのではないのでしょうか。私自身園芸をやっているわけですが、その中でひとつはブランド化です。では、上越でどういう品物をブランド化していったらいいのかといういろいろなあると思いますが、私は、今、説明があった通り枝豆だと思います。これに力を入れていく中で、私も新潟市に行ったことがあります、黒崎茶豆だとかいろいろあります。山形には、だだちゃ豆とかありますが、上越の品物と変わりないように思えるので、それをブランド化することによって、需要も伸びるし、生産者もまた作る意欲も出てきます。ブランド化というのは、先ほどの法律で簡単に取れるものなのか、専門家でないのかわかりませんが、市なりが中心となってこういうものを進めていっていただきたいと思っております。

もう 1 点としては、私は農家であるるん畑に出荷しているわけですけど、あるるん畑で約 6 億円の売り上げがあるわけなんです。その中には加工品や市場仕入れとかもあるわけですけど、やはり我々、農家の野菜を直接販売させていただいて、その金額も相当大きな金額になっているのです。

あるるん畑は J A が経営していらっしゃるのですが、同時に市も力を入れていただく中で、より発展していただくと同時に今度、28 年に第 2 売り場といいますか、新しい建設計画が昨年の理事会で承認を得たわけなんですけど、私の聞いている範囲では、第 2 あるるん畑は、直接的な野菜の販売ではなくて、食堂だとか、いろいろな料理、加工品を中心としていくと聞いております。その中においてもやはり上越の野菜を使って、それを宣伝していく中で、結果的に直接、枝豆なり、なすなりそういうも

のが上越ブランドとして高まり、地域から都市に伸びていけば、都心の方でも上越の野菜が評価される。そういう面で、市とJAさんが協力した中であるるん畑に力を入れていただいている。他にも直売所がありますので失礼かもしれませんが、気持ち的にはあるるん畑が断とつに大きいわけですか。

第2 あるるん畑の具体的な内容につきまして、小島部長もおられますので、もし具体的にわかれば説明をしていただければ、ありがたいと思います。以上です。

伊藤会長  
和久井委員

：その他、ありませんか。

：意見というよりは、コメントぐらいに考えていただいて、特にお答えいただかなくてもいいのですが、今日の資料で、資料3なんかは出来がよく詳細な関係もわかりやすいですけど、資料1の方ですが、私どももわかりにくい、市のほうもわかりにくい。もうちょっと体系的に絞っていただければいいのかなと思います。間違っているかもしれませんが、そろそろ農業の目的というのは農業出荷額、農業生産額を上げようということだと思うので、それは過去からどう推移しているのか。

各年度にこういう政策をしたら、本来このくらいでとどまるところをこのくらい上がってくるとか、あるいは、減少するのを引きとどめておく。その減少したのを引きとどめたら、こういう政策によって押しとどまる。それを資料3のように色分けという形で分けていただいて、だから27年はここに力を入れるのですよということが、わかるようにしていただければいいことです。

そもそも農業総生産量が今、いくらあって、それに対して農業の予算がいくらつぎ込んでいるかということぐらいから、わかるようにしてあげれば市民の皆さんもわかるのではないかと私は思います。

もう1点は、ブランド化と言っていますが、ブランドなんてそう簡単に出来ないし、かなり努力しても無理だと思います。無理な中で、大事なブランドを失いつつある。新潟コシヒカリというのは、完全なブランドです。だけど今、東京では、新潟コシヒカリはまずいと思われています。なぜかという安くてまずい新潟コシヒカリしか東京に行かないのです。高いのは高い物として魚沼産コシヒカリと別の名前で流通しています。そこで、コシヒカリよりもうちょっといいというこしいぶきを出しているのですが、こしいぶきをコシヒカリほど世の中に広めるには、ものすごい時間がかかります。前に言ったように私たちが子供のころには、みたこともない越の丸なすを今、盛んにブランド化して売ろうとしています。だけど、これが賀茂なすよりおいしくて安いといわれていますけど、賀茂なすを追い越すには、10年あるいは20年かかります。10年、20年、労力をつぎ込んで、賀茂なすに勝って、上越の農業は発展するのかと考えたら、何の意味もないことに一生懸命やっているように思うのです。東京でテレビを見ていますとコシヒカリの宣伝をものすごくやっています。千葉のコシヒカリ、群馬のコシヒカリ、栃木のコシヒ

カリそれから、北海道は、ナナツボシとかです。この間の「北海道のナナツボシがおいしかったから今度は、もう少し長くためしてみるわ。」と女優が言っていました。うちの子供たちは、あまり上越を知らないですけど、うちの影響で「新潟のコシヒカリ、結構おいしいよね。」と言っていますが、友達は「新潟のコシヒカリはおいしくない。」と言っています。もっと本当にブランドを進めるのなら、新潟のコシヒカリを一気に売るといふ、少なくともPRする。栃木なんかは、浅草の裏でしもた屋風の家を貸し切って、そこで栃木の物産を一生懸命販売している。そういうことをする方がいいのではないかと私は思います。

ちょっと皆さん、勘違いをしているのではないかと思います。私も勘違いしていたところで、例えば、上杉謙信は我らが郷土の英雄だと小学校のころから校歌で歌ってきて、だけど一般的な日本人から見たら、上杉謙信、上杉といえば米沢だろうと。我々は、そう思っていないけど、世の中の人には逆にそう思っているみたいですから、もうちょっとブランド化というのもしっかりと考えるといいのではないかと思います。

伊藤会長  
土田委員

：ありがとうございます。その他、ありませんか。

：今、お米の話が出てきましたので、私の個人的な経験ですので、皆さんはもうご存知かと思いますが、少しご紹介します。

私は今、東京に住んでいるのですが、スーパーにお米を買いに行くとお米の情報表示のところで、米の旨味、それから粘り、あとひとつ硬さでしょうか、その三要素をそれぞれの商品ごとに表示してありました。消費者の人は、それを見ながら自分に合ったコメはどれか、後、価格を見ながら選択している。そういう売り方が出てきました。今まで、お酒だったら、辛さだとか、旨味だとか、糖度とか、それと同じような表示が出てきている。だから、そういう面から見ても、米の販売競争が、すごい激化していますし、産地間の競争も強まっている。そういうような新しい動きがありますので、これからの米の販売を考えていく上で、そういう事も頭に入れたうえで戦略をねらないと行かないのではないかと思います。

それから、北海道の話もありましたけど、北海道のゆめぴりかだっただけだと思いますが、特Aです。特Aということラベルとか包装のところに書いてあって、それで価格も高いのです。本当にトップクラスの価格が付いていて、そういうような時代に入ったのかなと思いました。

伊藤会長  
和久井委員

：ありがとうございます。はい、どうぞ。

：Jネットでは、上越のお米を販売しているのですが、前に農業委員で来られたお兄さんと良くお会いするのですが、彼に言わせると「Jネットでは、どうして上越市で売れなくなった残った米を売っているのか。」と「そんなことはない。ちゃんとしたいいい米を売っています。」と言うと「あれはいい米と絶対に言わない。」とおっしゃいました。私がJネットで販売している米を静岡の旅館の方がほしいというので、2、3年前に売ったら、「新潟のコシヒカリってこんなにまずいの。」と言われて、

お金を請求できなかったことがあります。今、土田先生が言われたように、硬さだけでなく米のいろんな評価があると思いますが、そういうことで、ある一定のところまでいかなかったものは、新潟コシヒカリという名前を名乗らせない。そういうことは、出来ないと前から市に言われているのですが、そろそろやらないと全滅してしまうと思いますので、参考までをお願いします。

伊藤会長  
高島委員

：ありがとうございました。

：認定農業者の場合は、直接販売と農協販売があります。私の場合は 37ha、全部、農協のカントリーに入れてあります。その中で、5割低減のコシヒカリが 13ha あります。昨年、主食米の下落で、150 万円くらい赤字でした。今月に入りまして、前年度の補助金ですね、飼料米の補助金が入ってきました。それが、200 万円。カバークロップとあって、秋にすき起こしして、そこに麦などを蒔いて、たい肥で肥料代を浮かせるという取組をしております。その分でも 120 万円が収入になります。去年は、天候とかでいろいろありましたが、プラスになっていると思います。その主食米の余りというのは、安いお米とか、作りやすいお米とかたくさんあります。新潟のコシヒカリというのは、その辺で押されて戻ってきてしまうという形で下落してしまう。今回も問題になっておりますが、農業改革についてですけど、飼料米とか米粉用米が、全国ですごく出ます。補助金もかなり出ます。したがって、主食米というものが逆に少なくなってきました。私自身でも今年は、13ha。コシヒカリと同じくらいの面積を飼料米にしました。補助金から合わせますと 11 万円になります。主食米よりも飼料米を作ったほうがいいなという形ですけど、日本全国見るとそれでは、おかしいような感じがするのです。適地適作というのがありまして、やはり米どころ新潟、上越市は、コシヒカリの 5割低減を徹底的にやればおいしいものが出来るというのを我々は、信じています。

この前、5割低減のアンケートが来まして、今後、5割低減どうしようかという。前に普及センターでは、等級比率が落ちましたので5割低減をやめたらどうかという問題もありました。5割低減でなくて、さらに8割低減までいってもいいのではないかと思います。その点、農協からは各地から出る米をもっと販売力を上げて、残りのないように販売の方をよろしくお願いしたいと思います。それと調べてもらいたいのですが、全国で飼料米がどのくらいで、主食米の面積がどのくらいでいるのか。面積が出てくると少し計算しやすいかなと思いますので、今後、そういうものもわかったらお願いします。以上です。

伊藤会長

：最近の新聞でも報道されておりますように飼料米については、大型に国は増やしていくと、主食米が 100 万トンくらい減っていく中で、逆に飼料米はその分増やしていく。そのような大掴みな方向が出ております。

田中委員

：その関係で少し教えていただいてもよろしいでしょうか。

伊藤会長

：为什么呢。

田中委員

：飼料米の関係ですよ。

先生が言われましたように当初の新聞を見ていますと、農業者だったり、全農だったり、40万トンくらいはという言い方をしていますが、今、おっしゃいましたように米の原価が安いわけですからどんどん飼料米が出たわけです。その点は、ある程度対応できるものでしょうか。行政的にどうでしょうか。飼料米は、ある程度畜産に飼料として売られるわけです。もうひとつは、アメリカとのトウモロコシの関係もあるわけですから、バランスの関係でその辺、無制限にというわけにはいかない。私個人的な意見としては、ある程度飼料米は、最高105,000円の交付金が受けれたり、多収性品の活用により12,000円プラスになりますから、どんどん作ってあげればいいと思いますが、限度とかその辺の事はどうなのでしょう。

伊藤会長：見通しを付けていこうという事なのではないでしょうか。

田中委員：例えば今、おっしゃいました100万トンも出来るのですか実際問題として。

伊藤会長：そういう確証があるのでしょうか。行政は、資料をいただいていますか。

農林水産部笹川部長：確かに、和久井さんが言われることは、わかると思いますか。ブランドというのは、安定的に高品質なものを作り続けていくことによって、市場の中で信用を受ける。そしてそれが、ここなら間違いないと「竹田さんのお米ならいいよ。」「高島さんのお米ならいいよ。」「あの人を作っているのなら間違いないよ。」そこまで行くことがブランドになるということだと私は認識しています。そういう意味から行くと今、上越のお米はどうかかというところで、販売戦略も含めていろいろなご意見があるので、少しそこを補足させていただきたいと思います。

高島さんが5割低減と言われました。あの時5割低減のほかに3割低減も提案しました。今、上越では、97%くらいが低減栽培をしています。なぜ、それをやったのかという話ですが、あの時の戦略として、当時、上越全体の米は、ものすごくバランスが悪かった。食品として、一番影響のあるタンパク成分を適正な所に持っていくためには、窒素が必要です。窒素をいつの時期にどれだけ散布するかによってそのタンパク成分が変わってくるのです。ほぼ、穂が出そろってから一生懸命肥料をまいたお米は粒も大きくなります。収量は上がりますが、食味は落ちることはわかっています。そういうお米があるとすれば、一方でタンパク成分が8も9も10もある。また別には栄養失調の米がある。という状況がありまして、農協組織は非常に米を売りづらがっていた。その時に上越米をブランドにしていかなければならないとすると、一定の品質を保っていくという事で当時、提案したのが低減栽培です。そして、農協組織と一緒にしながら、上越米をブランド化する。そして、そのためには、品質を統一しなくてはならない。どこの米でも高品質にしよう。それで、低減栽培を始めたのです。第一段階は、成功したのですが、コシヒカリという種は、高温に非常に弱い耐性です。異常な暑さが、昨年、一昨年と続きました。この状況が続いて、一等米の比率が悪かったのです。一

等米という結果は、我々が販促するときに輝きます。そうすると普及センターともども、もう一度、低減栽培を始めないといけない。でも品質はもう少し頑張らないとダメというのが、今の上越市の現状なのかなと思います。ブランド化を図っていくという事になるとそういう努力を積み重ねていく先が和久井さんの言われるような世界になるのかなと思っています。ブランド化と販促の中でのお話という事になりますと上越市は決してブランド化を行うために手をこまねているのではなくて、まずは品質の良い米づくりから始めることだと考えています。JA営農生活部長がおられますが、以前からJAとは話し合いを行っている経緯があります。

伊藤会長

：それでは、県の品田さんもお出でになっていますが、先ほど県の飼料米の話がありましたが、大幅にこれから進行していくという方針が、今、議会の方に出ているようではあります、その辺の話を少しさせていただくとありがたいし、それから農協の小島部長さん、上越米についてのコメントをもう少しお願いできますでしょうか。お願いします。

品田委員

：地域振興局の品田でございます。

今ほど、部長の方からいろいろお話があったところでございますが、やっぱり上越市の農業の基本というのは、水田農業であり、それはいい水田があるからです。その上で組織化が図られている。規模が一定程度ある。という中で、水田をフルに使って、そこで所得を得ていくという中において、今、高島さんからも主食米と非主食米のお話がありましたけど、主食用米の値段を一定程度とっているのは、需要と供給、私どもができるのは、供給の方の関係で、絞り込みという言い方はないですが、水田をフルに使った中で飼料用米なりを生産しながら、主食用米の価格の減を補完する。

もうひとつは、園芸という点からいうと早稲の後のブロッコリーで、稲を作ってその後に園芸を行う。加えて、地域の特産という形になってまいりますと雪があるので、あるるん畑にあります雪下野菜の仲間というような一連のものとして、水田と園芸の連携を進めていくことなのだと思います。当然、主食用米の事になってきますと品質向上で、今ほど秋の話もありましたし、その中で適切な生育を行わせる。コシヒカリの生育コントロールに精通した中で、また5割低減、3割低減というお話もありました。当然、米の一定程度の収量をあげるには、必要な窒素量があるわけですので、それをいわゆる化学肥料でないものからたい肥を使う形で有効に行っている。一言で言えば、土づくりと並行して必要だと思いますが、それはトータルの中で、品質向上、水田のフル活用また、営農振興、これら3つの用途がありますけど関連している中で、取り組めるのは、やはり上越市の強みでないのかなと思っています。

伊藤会長

：ありがとうございました。小島部長お願いします。

小島委員

：米の品質の方につきましては、毎年1万俵を超える米を成分分析をさせてもらって、数値の動きを見えています。その中で、先ほど笹川部長の

話もあったその後の内になりますけど、県が目標としているタンパク分の含量の数値に近づいてきているという事であります。

それから、販売させてもらっているその卸、あるいはその先の人を通じての意見を聞きますと、えちご上越の米はいいとお話をいただいております、特に問題はないと思っております。

農協としての優先順位で取り組んでいるのは、米価を上げることです。毎年、転作面積が増えていますので、非主食用米の作付を見直して取り組んでおりますし、餌米につきましては、売り先を何とか探して、販売をしています。この動きは、JAの中で、過剰作付の米を、27年産、28年産、2年間かけて解消させようという取組がありますので、ご理解いただいて、皆さんから餌米なり非主食米ということで、取り組んでいただきたいと考えています。

伊藤会長

：ありがとうございました。

県とJAからお話をいただきました。それでは、だいぶお米の話が出ておりますので、あと残りわずかですので、その他の分野についてのご意見をいただければいいかと思っておりますが、いかがでしょうか。

堀川委員

：7ページの地産地消のところで、お願いしたいと思えます。

今、市では、学校給食の野菜を地元産でという事で取り組みをされておられますし、今年も取り組んでいくと思えますが、私どもも26年度取組させていただきました。実際に取り組んだという事は、今まで市場出荷で行きますと法人では、労働力は経費になってしまいますので、なかなか冬は出来ないという状況だったのですが、学校給食の取組の支援の中では、再生産をある程度見ますよというような政策でありました。それで、私ども法人でも実施できました。きちり再生産できる収入にならなくてもそう大きな赤字にならないければ、いいなということで取組させていただきました。これは、法人にとっては、みんな同じような状況だと思えますので、こういうのを拡大していきながら、将来の日本を支える学校の子どもさんに、地元の野菜をたくさん食べさせてもらえるように進めていただきたいと思えます。

お聞きしているとまだまだ、地元産が占める占有率というのは、非常に低いそうですので、ぜひ紹介していただきたい。また、学校給食は、旬の物を使用していけば良いと思えますので、旬のものは、大きな生産費をかけなくてもいいですし、リスクもそう大きくはないという事でもありますので、初心者の方にとっては、非常に取り組みやすいところだと思えますので、ぜひそのところをお願いしたいと思っております。

伊藤会長

：ありがとうございました。

井上（智）委員：今、上越野菜のお話が出ましたが、学校給食の方で占有率が低いとおっしゃられましたが、私も学校給食でどれくらいの学校が果たして、上越野菜とか上越の野菜をどのくらいの割合で使っているのか。低いというのは、具体的にはどのくらいで低いというのは、市の方でお考えなのでしょうか。通常はどのくらいなのでしょう。



伊藤会長 : これは、大きな資料のところに書いてあります。資料No.1 の 6 ページです。「地場産野菜使用割合は、H25 年の 12.28%からH26 年は、15.03%と増加する見込み」と書いてあります。特に目標は書いてありませんね。生産拡大をして、割合を上げていこうという事ですか。野菜の使う種類とかでなくて、量でしょうか。

農業振興課佐藤課長 : 年間に使う野菜の量の中での割合です。26 年度 46 トンを使う見込みと書いてありますが、この 46 トンを使った中で 15.03%が地場産野菜でありました。先ほど、お話がありました、旬の時期に出荷することになりますので、上越で野菜のない時期は、どうしても出荷できない部分がございます。ただ、天候にも左右されますし、技術的な部分もありますので、数字的な部分の目標は、今は定めておりません。

伊藤会長 : 上越市もこれから園芸振興に踏み込んでいこうという資料もございましたけど、山形県の米どころの庄内平野にある農協のホームページを見ていたら、「カレーライス具を作っていこう。」というカレーの具プロジェクトというのをやっていました。じゃがいも、人参、玉ねぎの 3 つをいっぱい作って売っていこうというものです。比較的機械化も出来そうだという事で、地場のところをどんどん出していこうというプロジェクトを行っていました。

その他、いかがでしょうか。

西條委員 : 学校給食について、ジャガイモやキャベツを確実に消費しているのは、すごくありがたいです。法人に対しては、確か 9 ページでしょうか。園芸で機械導入などの支援という事で、経費縮減という形のために支援はあるのですが、個人でお願いする場合は、農協を通した形でひとつ経由してのリースみたいな形しかないの、その辺のところを教えてくださいたいです。また、少し懸念しているのは、昨年、キャベツを個人でも法人でもたくさん作られた方がいらっしゃいました。もちろん学校給食では、買いとっていただいていたが全部が全部、学校給食に出せる品物にはならないのです。出せなかった品物は、あるるん畑に大量に出てきます。大量に出てくると今まで一生懸命、園芸行ってきた小規模な農業者がいらっしゃるのですが、この方たちの行く場所がなくなってしまふ。個人も法人さんもお互いに共存して、切磋琢磨でやっていくのはいいのですが、昨年の様子を見ているとどうも小規模農業者が潰されそうになってしまう。その辺のところでは販路をしっかりと、農協さんにも見つけてもらいながら、いい品物を法人であれ、個人であれ農家さんが作るという形にしていかないと最終的にどっちも潰れてしまふ。そんな気がするの、ちょっとその辺だけ頭の隅にでも入れておいていただければと思います。

というのも価格がすごく下がってしまうのです。個人で出している方は、定期的に今ならこのくらいとして出すのですが、法人は大勢で仕事をしますの、定期的に少しずつではなく、一気にバンバンバンと出荷されます。あるるん畑に入った瞬間、キャベツの山だとかブロッコリ

一の山だとか名前を見ると全部、一定の法人なのです。個人で持って行った方は、陳列できなくて下に置いたり、横の隅にちょこっと置いたりして、どうしてもそういうふうになってしまうので、キャベツでも少し小さくて売れないとか、ブロッコリーでもその販売先、学校給食だけではない販売先を、いくらあるるん 2 号店で加工品をやるだけの施設が出来るといってもそれだけではちょっとまかないきれないという気がします。

伊藤会長 : 枝豆やブロッコリーなど園芸品目が出てきますと、もっと競争が激しいものになってきますので、その辺は、出荷者同士が情報交換しあうのか。ようは、いくところまでいって、落ちる人は落ちて、残るものは残っていけばいいのか。その辺をひとつ、農協さんに対して、今、調整などをお願いしたいと出ていますけど、今後のひとつ課題になりましょうか。

その他、どうでしょうか。

堀川委員 : 今の事に関連してなのですが、先ほど玉手箱についてお聞きしました。中山間地専用の事業だというお話でしたが、今、西條さんからあるるん畑が満杯になってきているというお話を聞いて、私もあるるん畑に出しているものですから、これからが大変だなという思いがしました。

あるるん畑は、今まで上越の園芸振興に関しては、実質的な貢献をかなりしてきたのだらうと思います。今、ここまで来て、今の体制の中での地場産品が山だとなってきましたと、今、実際にお話ししたような個々の園芸農家ですとか、法人でも複合化ということに取り組んでいけば、出すところがなくなっていくのが目に見えています。その中で、26 年度から県外で販売していきたい。そういうような試みも始めました。今後は、かなり底の部分を大きくしていかないと個々の農家あるいは法人なりの園芸支援には、なかなかつながりにくいのかと思いますので、先ほどの中山間地事業のように平場の園芸振興もご支援いただければありがたいという思いはしております。

伊藤会長 : ありがとうございます。その他、いかがでしょうか。

井部委員 : 私は、上越生活改善グループに所属しているのですが、私のところの 6 次産業で加工品などを作っているのですが、今も言っていました、ふるさと玉手箱事業が中山間地の方にあるので、平場の方についても今、言っていたように、園芸品目とかあふれて困っているという声が出ましたが、私たちの平場の方は、米粉の加工品とかもちとかそういうものを作っているわけです。そういうのも一緒にふるさと玉手箱事業にのせていただければいいのではないかと思います。中山間地だけでなく、上越の平場の方にも広げていただければいいと思います。お願いします。

伊藤会長 : ご意見としてうかがいました。

井上さんいかがですか。

井上委員 : 私は料理を教えているので、やっぱりたくさん料理を作るときにあるるん畑を使いますが、旬の物が料理に必要ですが、時期によって人

参が上越産でなかったり、クオリティの差があるときがあつて、ジャガイモの中に“す”が入っているように、同じレベルの物がない時があります。そうすると残ってしまったときは、どうなるのだろうと思つたときにさっきのお話のように給食で残った野菜をあるるんさんに並べると、野菜のクオリティがあまりにも違いすぎると何かを評価するときに、そういうものがあるのかないかいつも不安に思っています。

冬場にひとつ疑問があつたのがカリフラワーで、この頃上越にすごく出てきているのですが、昨日まであつたカリフラワーが雪のために突然無くなって大騒ぎをした時があつたのですが、そのままジャスコに行ったら、そこに新潟産のカリフラワーがありました。なぜだろうと不思議に思つたことがありました。この上越に住んでいる私があたふたしているという事は、外に売り出すともっと大変なのではないかなと少し疑問に思つたのが今年の冬でした。そのほか、お米のほかに野菜もクオリティを同じにできるようになったらいいなと思います。

伊藤会長

：ありがとうございました。

草間委員

草間さんは、農業者のお立場の方から何か意見ございませんか。

：私は、個人的に農業をやっているものですから、こうしようというものはないのですが、最近、若い人ではやはり園芸をされている方がいます。私自身は稲作メインでやっていて、園芸は片手間でするものではないですし、そのスキルをこれから身につけるには難しい。いかにこの広い水田をフル活用して、儲けるか、どこで低コストにするかという事で儲けようとするものですから、園芸の方は考えていないのです。これからいろんなチャンネルを持つのが必要だなと思ひまして、私は、有機JASというのをやっています、エコは7割減で普通にやっています。これからは多収を目指して、飼料米も米粉もやっつかないといけなかなというふうに感じています。私が修業をした頃は、いかにうまい米を作るか、収量をたくさんとつてはいけなかなという指導の下で育つてきたものですから、たくさん米をとるといふのが今一、実感がわいてない。それぞれ若い生産者がどこに軸足をおいてやるかという事が、必要になってくると思ひます。

23 ページの最後の方で、「目標 6：多様な交流と情報交換（人・物・観光）を活発にする」が最優先と書いてありますが、私もこれに参加させてもらっています、東京の生協の職員の方と一緒に田植えや草取り等をやらせてもらっています。

結局、草の根運動ですけど、少しずつ上越市を知つてもらつたり、ファンを増やしていかないことには、いくら信用でやつてもどうにもならなくて、人対人、そして絆であつたり、いかにコミュニケーションを図るかという事が大切なので、これからも続けていってほしいなと思ひます。

伊藤会長

：ありがとうございました。だんだん、時間がなくなつてまいりました。まだ、ご発言されていない方、いかがでしょうか。

井上委員 : これからの上越の農業についてですけど、新幹線が通ったという事で、どのように考えていらっしゃるのかなと思います。新幹線が通って、人が入ってきた時にどのようにPRできるのか、どうゆうふうにするか疑問に思います。

伊藤会長 : 何ページかにそのような事、ありますか。

農林水産部笹川部長 : ここにはないです。

伊藤会長 : 別な所にあるのですか。

農林水産部笹川部長 : はい。

伊藤会長 : 施策としては、用意していないという事ですね。

農林水産部笹川部長 : 直接、農業と新幹線の利用率が拡大するとかについては、この計画の中には入らないかなと思います。ただ、草間さんが言われましたけど、生協にお米を3億円ほど販売しています。お酒なども入れて3億円に到達しています。今年は、米価が下がっているんで、たぶん、量は増えているけど単価は低い。その時、草間さんが言われましたが、最後は縁とかゆかりとか、お互いの顔を見ながら物を売らないと市場の中では、安くたたかれます。本当にいい物であれば、お互いの顔が見えるようなどこかに接点を持っていかないとできないなど、草間さんが言われました。そういう面から見ると大消費地である地域とより上越市が近くなるというのは、販促においてもそういう意味から見て、有利になってくるのかなと思います。あわせて、お出でいただいた方からどういうものを食べていただくか、食を中心に目指していくという事で今、27年度、観光中心に動こうとしています。私どもはそれを援助させていただこうと思っております。おいしいものを食べるには、いい素材がないとダメですから、これは魚も含めて、肉についても対応させてもらいたいと思います。

伊藤会長 : よろしいでしょうか。

和久井委員 : 質問いいですか。

先ほど高島さんは、半分は飼料米にするとおっしゃいましたが、大きいところは半分でもいいかもしれませんが、小さいところの農業者は、大部分を飼料米にすると農業者のプライドが傷つけられてしまうとか、劣等感にさいなまれてしまうという事は、ないのですか。

高島委員 : 半分というか、主食米もしっかりあります。

ただ、飼料米を100%作るとなると農業をやめるのではないかという思いはあるかもしれません。

和久井委員 : あるるん畑の話が出てましたけど、私が見ていますとやり方を少し変えてほしいなというところがあります。私は、車でよく高田に行きますが、暇な時は、高速道路を使わずに走ってきて、大洞原のトマトに始まっているいろんな販売所を見てきます。トマトなんかは、最初は非常に安くよかったのですが、だんだん値段が上がってきて、地元の人でも行かなくなって、今また考え直しているみたいです。

うまくやっているのは、ららん藤岡というサービスエリアがあります

が、そこは県でやっていると思いますけど、農家一つずつにスペースを貸して、そこに採れたものを並べる。だから、ピーマンやトマトがたくさん出荷されています。値段が微妙に違います。売れ残ったら大変だから、毎度、値段を見てつけるから、もうここ10年くらい値段は全然、上がってないです。だから、変に上越で買うより、そこで買ったほうが安くいいものが買える。

あるるん畑は、もっとうまくやってもらえばいいなと思いお話ししました。

伊藤会長 : ありがとうございます。

それでは、時間になりましたので、最後にもう一言、お願いしていいですか。

竹田さんのほうからまだご意見をいただいてないので、プランに対して何かいかがでしょうか。

竹田委員 : 27年度の方角っていうのは、今まで考えてきたものがよく方向づけされているなと思います。園芸振興にしてもそれから福祉の方とのつながりにしても上越市は、米でなかったら、売って出るとしたら食だと思えます。食への素材提供というのが、我々農業者の大きな仕事だろうと、米は100%以上出ているわけですから、プラスアルファということを考えられるならそうだろうと。その先があるるん畑があるのだけれど、当初から考えていた通りにあるるん畑の限度というものが現在明らかになってきているのです。園芸振興を行う上で、JAさんが中心となって供給センターを作るといことですから、そこと市場とが、しっかりと結びついた高い販売戦略をとるといふうに考えなければならないというふうに思っています。その先駆けでやっているのが、量的に多くなっている枝豆であり、ちゃんと相手方をとらえて販売戦略を組んでいるわけです。そういうものを他の産業にとってもやはり打って出る必要はあります。実際、上越地域の中で消費されている野菜というのは、ほとんど他から入ってくるわけです。地元にあっているものを出荷するという事によって、これはやはり相当、量的にもいろんな面で伸びてくるだろうと思います。

実際に商品の質といいますかそういうものを一番感じてくるのは、相手方と決めて、相手方からのクレームに対応できるような体制を農業者が一緒に考えるというシステムでないとこれはなかなか変わってこないというふうに思っています。そういう面を考えればあるるん畑から発展した形の拠点センターというのをやっぱり、これから一番必要になってくる。そういうものにぜひ力を入れてやっていただきたいなと思っています。

それから、これは行政の皆さん含めて団体の皆さんにお願いなのですが、農業関係はすべて担い手の育成、それと農地集積、この2本が柱になっています。そのための学習会というのは、いたるところでやっているわけです。しかし、担い手になる対象者は、決まっているわけで、1か月の中でそれぞれの団体から、「担い手の学習をしますから。」「經理の

学習をしますから」という呼びかけに対して、「これだったら見ないでいいわ。」ということになるわけで、それぞれの立場もあるでしょうが、ある程度絞り込んで、開催できるようなシステムもぜひ、一緒に考えていただきたい。その辺がちょっと心残りになったものですからお願いいたします。以上です。

伊藤会長

：最後に土田先生、ちょっと一言教えていただけますか。ご存じでしたら、構造政策の関係で富山県とか山形、愛知、佐賀あたりの農家の動きで何か知っていることがあれば教えていただきたいです。それというのも、部長もおっしゃいましたが、上越は、日本の農業の進んだ高度政策が進んでいるところだとお話がありましたが、その通りだと思います。たとえば 20ha 以上の農家が持っている農地は、上越市は、27%くらいあります。新潟市は、全然進んでいません。5%くらいです。ところが、富山に行くと 20ha もっている農家の農地面積の割合、小矢部市とか射水市では 63%を超えているのです。これは、5 年も前の数字です。秋田県湯沢市なんかも 64%あります。愛知なんかも 40%、50%、60%とどんどん多くなってきている。そこからいくと上越市は全国的には遅れています。しかし、新潟県では、突出している。

富山県あたりは、どうなっていくのかと思うのですが、土田先生、その後、最近の動きはご存じですか。

土田委員

：ほとんど日本海側へは、調査に出ていませんで、最新の情報という事ではありませんが、構造政策というからみで言うと今まで担い手を育てるということで規模ばかり大きくして、それなりのものは、スタートしていました。

次は、その先のことを考える必要があるかと思います。そういう意味では、例えば、福井では、集落営農組織が複数の集落で連携して、土地利用とか、営農とか、そういった事をどんどん始めてきたところがあると思います。上越では、そういった点ではまだこれからといったところがあるのかもしれませんが、担い手を確保する、コストを下げるということでは、今日の笹川部長のお話にもありましたけど、集落間の機械共同利用とか、そういうものも考えていくというような感じもありましたように、少し先のことを考えて、そういうことも考えておいて、それに向けた対策というところも必要になってくると思います。そうすると、今、先生が言われた農地の流動化も加速するとか、また担い手への集積率も高まるというように繋がっていくのかなと思います。

それとあと 1 つ、個別でやられているところの協力関係も動いていませんので、そのところも少し検討していただければ非常にいいのかなと思います。

伊藤会長

：農村というか、法人のネットワークそういったものを今後、重視して経営競争力の教訓をいかしていただければという事ですね。ありがとうございました。

それでは、申し訳ございませんが、お約束のお時間になりましたので、

閉会をさせていただきたいと思います。

和久井委員 : ひとついいですか。会長からご案内いただいた中に、「新たな食料・農業・農村基本計画の策定について」をやることになっている。それは、今回は、ないのでしょうか。

農業政策課志賀係長 : 最後にご連絡させていただきたいと思います。

伊藤会長 : 27年度の施策とか取組、アクションプランのあり方について、各方面からご理解いただきましてありがとうございます。

事務局におかれましては、今日、出ましたご意見を整理していただいて、反映していただければ大変、ありがたいというふうに思います。

私どもこの2年間にわたりまして、上越市の農政の審議会に関わってまいりましたし、皆様方からはその都度、大変貴重なご意見をいただいて、上越市の農政に多大なる貢献をしていただいたところでございます。

このアクションプランもあと1年度でゴールを迎えるという事でございまして、その先は来年度になりましょうか。新たな検討を始めることとなります。

私どもの任期としては、今年度をもちまして、終わりという事になりますので、次期の皆様方には今後の上越市の農業に対して大所高所からご意見を發揮していただくように、お願いをしたいと思います。

市におかれましても、大変難しい農政の局面に達してまいりましたが、そういう中で、この審議会を大いに活用していただきまして、力強い元気の出る上越市になるように、ご努力いただければと思っております。

皆様方、いたらない会長を助けていただきまして、大変ありがとうございました。

以上をもちまして、私のあいさつとさせていただきたいと思います。

それでは、事務局の方から何かございますか。

農業政策課山岸副課長 : 会長、ありがとうございました。

今ほど会長の方からお話しいただきましたので、またかという事になるかもしれませんが、皆さんからいただいた意見を反映いたしまして、後日、委員の皆様の方へ「平成27年度アクションプラン」を正式なものにして郵送をさせていただきます。また、2年間、多岐にわたりご意見をいただきましてありがとうございました。

27年度は、現在の基本計画終了年度となっております。また、この計画の総括、新たな計画を策定する年となりますので、有識者の皆様、各団体から選出いただいている皆様につきましては、これまで関わりいただいた中で、策定作業にご協力くださいますようお願いしたいと存じます。また、委員選考に当たっては、改めて、お願いにまいりますので、その際は、ご協力くださいますよう、重ねてお願い申し上げます。

長時間に渡りまして、貴重なご意見をいただきまして誠にありがとうございました。

これもちまして「平成26年度第2回上越市食料・農業・農村政策審議会」を終了いたします。

本日はありがとうございました。

9 問合せ先

農林水産部農政課

TEL : 025-526-5111 (内線1286)

E-mail : nousei@city.joetsu.lg.jp

10 その他

別添の会議資料も合わせてご覧ください。