

農林水産政策審議会 第1回企画部会 議事要旨

I 開催日時 令和4年1月26日(水) 15:00~17:00

II 場 所 兵庫県土地改良会館6階会議室

III 出席者

1 委員

石原 淳平 (株)グリーン興産 代表取締役
岩城 紀子 Smile Circle(株) 代表取締役
大山 憲二 神戸大学大学院農学研究科 教授
片山 守 育波浦漁業協同組合 代表理事組合長
齋藤亜紀美 (株)池上農場 代表取締役
辻村 英之 京都大学大学院農学研究科 教授
中塚 雅也 神戸大学大学院農学研究科 教授
船越 照平 (一社)兵庫県食品産業協会 会長
松波 知宏 (株)ワールド・ワン 取締役
山口 幹男 兵庫県農業経営士会 会長

2 県 岡農政企画局長、萬谷農林水産局長
ほか県農政環境部職員

IV 議事次第

1 開会

2 挨拶

3 出席者紹介

4 議事

(1) 農林水産企画部会の役割

「資料1」により説明

(2) 農林水産企画部会での審議の進め方

「資料2」により説明

(3) 事例検討(現地調査)の方法

「資料3」により説明

(4) 話題提供

「資料4」により説明

(5) その他

「参考資料3」により説明

(1)~(4)の内容を踏まえ、各委員から意見聴取（別紙「主な意見」参照）

5 閉会

主な意見

○委員

先程話題提供で説明された地域との連携のことについて伺うが、これからも連携する地域を増やしていく予定か。

○委員

コロナ前には、ある県から声をかけて頂いたことがあり、生産現場の視察や県の担当者の方と連携に向けた議論を重ねていた。今は、中断してしまっているが、その他の地域からも声をかけて頂いており、店舗展開など連携の形態は色々と考えられるが、今後も連携する地域は増やしていきたいと考えている。

○委員

素晴らしい取組であると思う。銀座には、多くの県のアンテナショップがある。兵庫県の中でも、他府県の食文化を体験できるような場所ができれば観光地になり、面白いのではないか。

○委員

神戸市内の我々の店舗では、連携地域の出身者が従業員として頑張ってくれている。

そういった方が出身地域のことを伝える場として提供できていることは、その地域の発展にも結びついていると考えている。

○委員

消費者、お客さんとの交流がとても良いと思う。お客さんは、連携している地域の出身の方が多いのか。もしそうだとすると、兵庫県をテーマにした店舗については、地産地消の推進が目的ということになるか。

○委員

お客さんの中には、連携している地域の出身者もいるが、我々が大事にしているのは、地域の家庭料理の味を味わって、リアルな体験をしてもらうこと。その地域の出身の方が、周りの人に地域の味や文化を紹介できる場を提供したいと考えている。

一方、兵庫県の五国をテーマにした店舗については、兵庫県にせっかく遊びに来て大阪府で宿泊するなどの事例が多かったため、姫路のおでんや但馬牛など兵庫県の各地域の食文化を知ってもらい、それをきっかけに県内に足を運んでもらうことを目的として店づくりを進めた。

○委員

生産者としてはありがたい取組。生産者として、6次産業化に取り組んだが広げるのが難しく、今はやめてしまっている。販売している野菜は、生産者から直接仕入れているのか。

○委員

6次産業化については、今ある農産物をどうするかではなくて、売れる商品開発をどうするかについて、生産者と一緒に考えていきたいと思っている。

仕入れ方法については、個別の状況によって様々。大量に生産されており、卸売業者とのつながりがある生産者については、そこから仕入れるが、生産量が少ないものは、生産者から直接仕入れの場合や、地元スーパーの協力を得て食材をとりまとめて頂いた後、商品を送って頂いているものもある。しかし、全てがうまくいっているわけではなく、流通の効率化については、ずっと課題として持ち続けているため、なんらかの方法で解決していけば、様々な食材を

消費地で楽しんで頂けるようになると思う。

○委員

生産者としては、中間業者を通さず直接取引して頂けるとありがたい。

○委員

生産者との関係の作り方とかきっかけ、生産者の選び方について教えてほしい。

○委員

特にルールに基づいて実施しているわけではなく、ご縁を大切に、一つ一つ話をしながら進めている。

生産者を紹介してもらおう際は、自治体と連携している店舗は自治体を通じて、また、金融機関と連携している店舗については、金融機関に取引先の生産者を紹介して頂くこともある。

○委員

連携している生産者には、栽培方法のこだわりなど共通点はあるのか。

○委員

メニュー作成に当たって、生産者を紹介してもらおうことはあるが、取引が成立してからその農産物を使ったメニュー作りをすることもある。

○委員

各都道府県に食品の外商関係の部局がある。高知県は、外商公社が非常に良い動きをしているため、高知県産の商品が全国に出回っていると思う。兵庫県は食品の外商の取組支援が弱いと思う。兵庫県には、既に有名になっているものも多くあるので、頑張る必要はないかもしれないが、他の都道府県では外商担当の方に聞けば、どこにどんな商品があるかがわかる。兵庫県にそういう部署があれば、もっと県外に商圏が広がっていくのではないかと。

○委員

確かに県によって、その濃淡は感じる。生産だけではなく、飲食業や小売業にも精通している人が適切に生産者を紹介してくれる県は、その県産品も流通しやすくなり、逆に生産者の紹介にとどまり、その後のサポートがなければなかなか流通が進みづらいと思う。

○委員

通常の飲食店は、フードロスの削減や経営の効率化のため、冷凍食品を多用しているにもかかわらず、連携する地域の産地にこだわり、食材を調達していることが良いことだと思う。

○委員

話題提供された委員とは、数年来の付き合いになるが、私なりに整理してみると、食材を仕入れるだけではなく、その食材が関係するストーリーも伝える努力をされており、食材を通して地域との関係を生み出そうとしている。さらに、生産者を支援しながら店舗運営して、連携により新しい価値も生み出し、お互いが儲けることを目指しているところが良いと思う。他の分野においても連携による課題解決が可能な事例はないだろうか。

○委員

どこの県でもそうだが、販売することが上手な人はどこでもやっつけていける。日本の食文化を残すことは非常に重要であり、良い食品をつくっているが販売することが上手でない人たちをどのように支援するかという問題に直面する。流通分野に県や市で持っている情報を提供頂け

ると、この問題の解決につながると思う。

○委員

生産業と飲食業や小売業との連携も良いことであると思うが、漁業者からすると、そもそも提供できる魚自体が減っており、今後いつまで提供できるかという面で不安を感じている。中でも、いかなごが特に減っていて、高価になっている。今後も、魚を消費者等に提供するため、資源回復という観点で、各分野と連携して解決方法を模索する必要がある。

○委員

生産物の供給不足により、これまで出していたメニューが提供できなくなったことが過去にあった。供給量に関する情報を頂くことができれば、他の魚種で代用するなど対応も可能である。これまで捨てていたものが、実は消費者から人気が出るということもあるので、1次産業、2次産業、3次産業の垣根を越えて連携を図りたい。

○委員

日本の魚の価格が安すぎるのが問題だと思っている。天然魚の良い点などを消費者にしっかり伝えることが大切である。鶏卵も何十年と価格が変わっていないが、最近では、特徴のあるものが高い価格で買われるようになってきている。天然魚がいかに希少であるかということを通販が伝え、価格が上がり、漁業を守ることに繋がれば良いと思う。

○委員

漁業者も資源回復に向け、海に栄養塩を供給するなどの努力はしているが、消費者へ魚が減っている実状を伝えていくことは大切と考えている。そうすることで、消費者を含めた地域が一体となった連携が可能になると思う。

○委員

それぞれの分野では当たり前の情報でも、他分野では当たり前でないことがあるので、分野を横断して情報共有する機会があれば良いと思う。また、有用な情報をたくさん持っている方と連携することで対応することも可能だと思う。

○委員

淡路の小さなたまねぎ農家でも、JGAPを取得している農家同士で連携することにより、安定供給が可能となり、品質の良いたまねぎが、適正な価格で販売できるようになると思う。

○委員

生産者が儲けることは難しい。良いものを作っても相場が安い。次世代へ経営継承するためには、農業を儲かる産業にする必要がある。現地調査について、農業分野では、草刈り作業のサポート体制を視察予定とのことだが、直接儲けにつながる取組も視察するべきではないか。

○委員

話題提供で説明頂いた内容については、素晴らしいものであると思うが、農業全体の生産量からすると、ピンポイントの取組であり、関係する生産者は限定的である。儲かっていないから農業の担い手が増えない。儲かる構造にして若い人が育つようにしなければならないと思う。草刈りの支援体制の整備だけが必要なのか。現地調査については、基盤整備の状況を見に行く等儲かる農業につながるような生産基盤の強化に関連する内容も検討してほしい。

○事務局

現地視察先については、ご意見を踏まえ検討する。

○委員

今回は、生産者の視点からだけでなく、これまで関わりの少なかった消費者や県民などとも連携しながらどんなことができるかをテーマとしている。生産面の課題解決も、当然重要なことであるので、今後議論をしていけたらと考えている。

○委員

これまでの話を聞いていると農産物の価格が安すぎるのが根本的な問題であると感じた。農林水産業全体を引き上げるためには、価格の問題を解決する必要があるが、価格支持政策ができない時代であることはわかっている。対策の一例として、例えば、コーヒー産地の森林を守るため、その保全の経費を上乗せして販売しているフェアトレード（公正な貿易）の事例がある。「産地を支えるために購入を」とのアピールにより、消費者に当地の農林漁業が抱える課題が伝わり、問題を認識してもらうことにもつながる。

○委員

卸売業者によって、生産者から安い価格で仕入れて高く売る業者と、頑張っって作った生産物の良さを理解し、それに見合った価格で買い取ってくれる業者がある。農林水産業を理解している卸売業者との連携や協力も重要なことだと思う。

○委員

全国的には、農林水産物を高値で販売できている生産者もいる。農業分野において、JAに卸している人の収入は増えていないのか。

○委員

そうとは限らない。農家は、乾燥や調整、販売の面で、JAを頼りにしている。

生産コストに対して販売価格が安く割に合わない部分もあるが、基盤整備による大区画化やスマート化により現場の効率性は改善しつつある。地元でも経営規模の大きいたまねぎの産地形成を目指して努力している。

○委員

たまねぎの買い取り価格はどの程度か。

○委員

50円/kgほど。農業を継続するためには、規模の拡大や基盤整備が重要だと思う。

○委員

林業分野でも、川下（消費者）から川上（生産者）への働きかけについては、ありがたく思う。家を建てるにしてもこれまで外国産材が使われること多かったが、ウッドショックを契機として、消費者が魅力を感じてもらえるように、県産材をPRしていくことが重要だ。我々も地元の工務店と連携して、施主の方に木が植わっている現場を見てもらうなどの取組をしているが、行政の方でも県産材の魅力を消費者に伝える取組を進めて頂けたらと思う。

○委員

30年以上前、トンガのカボチャの輸入に携わったが、瞬く間に国が豊かになっていく様子を目の当たりにした。その経験からも農業は、やり方によっては、まだまだ儲かるチャンスはあると思う。林業についても外国産材が入ってこない今がチャンスであり、漁業についても個人的には養殖漁業に可能性を感じている。兵庫県は、たまねぎや神戸ビーフなどの一部を除き特産品が少ない。また、輸出できる規模の産地がなく少量多品目の生産が占めている。例えば、茨城県などはさつまいもの産地があり、輸出もしている。苗を取り寄せて県内にも産地を作れ

ば良いのではないか。貯蔵施設などの整備も合わせて行い、生産者が儲かる仕組みを作ることが必要だと思う。

○委員

フードテック（最新のテクノロジーを駆使することによって、まったく新しい形で食品を開発したり、調理法を発見したりする技術）を取り入れることと、消費者が欲しいものを先取りすることが重要であると思う。最近では、料理する人が減ってきており、生鮮食品の需要が減る一方、冷凍食品の需要が増えている。例えば、冷凍いちごの需要があるが、日本には冷凍に適したいちごの品種がない。海外のいちごは、固く冷凍に向いている。時代の変化の中で、必要とされるものを把握し、その情報を生産者に提供することが必要なのではないか。

○委員

今回、話題提供して頂いた内容は、現状はピンポイントの取組かもしれないが、郷土活性化を目指して真摯に取り組んでおり、整備をはじめたプラットフォームを通じて今後、点と点が線、面となりこれから広がっていくものだと思う。

○委員

話題提供として説明頂いた内容は、川下（消費者）から川上（生産者）へ働きかけを行い、新しい価値を作り出したことに意味があると思う。これまで生産者だけできなかったことが消費者と連携することにより、winwinになったというモデルであり、現在のところは点と点の取組かもしれないが、今後県内で横展開できれば面的に広がると思う。新しいつながりができることで、課題が解決することがあると思うので、連携して解決策を模索することは重要で、トライアンドエラーを繰り返していけば良いのではないか。そういう意味で「農」に関わる人を増やしていけば良いと思う。

もう一点、今までは世間が求めるものが同じようなものに集中していたが、消費者のニーズも多様化しているので、特産品や産地の形成についてはこれらのことを踏まえていろんな取組を進める必要があると感じた。

途中で話の出た生産振興については、本日議論が出来なかったが重要であると思うので、次回以降議論をしたいと思う。