

『秋田県農業法人協会 R 3 新春放談会』

意見・発言概要



日 時：令和 3 年 1 月 12 日（火）午前 10 時開会
午後 5 時 30 分閉会

会 場：秋田市：「ホテルメトロポリタン秋田」



『秋田県農業法人協会 R 3 新春放談会』開催概要

(令和2年度生産強化・経営強化研究会)

※ 新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止対策を徹底し開催しました

1. 趣 旨

農業情勢を踏まえ会員が抱えている生産・経営の課題等について、賛助会員等の情報提供を基に会員同士が徹底的に議論を交わし合い、学び、相互連携を深め、その解決策や今後の方向性を模索するため、新春放談会（生産強化・経営強化研究会）を開催する。

本放談会で出された意見については、必要に応じ関係機関・団体等に対する提言への資とするほか、(公社)日本農業法人協会が実施する政策提言に対する本協会の意見として提案する。

2. 主 催 秋田県農業法人協会

3. 共 催 公立大学法人秋田県立大学

4. 開催日時 令和 3 年 1 月 1 2 日 (火) 午前 1 0 時から 午後 7 時 3 0 分まで

5. 開催場所 『ホテルメトロポリタン秋田』 秋田市中通 7-2-1 TEL:018-831-2222

6. 日 程

(1) 開会挨拶 農業法人協会 宮川会長 10:00 開会
秋田県立大学 蒔田学部長

(2) 新春放談 10:15~17:30

◇ メインテーマ 「2021年の経営展望と課題を放談」

◎ 助言者 公立大学法人秋田県立大学

□ 時間／内容

《10:15~10:30 (15)》 ○ 若手会員近況報告 (情報提供者除く)

座長：農業法人協会 宮川会長

◇ 出席若手会員から一人2分以内で、近況や放談内容を報告

《10:30~11:30 (60)》 ① 「若手経営者の今後の経営戦略」

座長：農業法人協会若手会 柴田会長

○ 情報提供： 東北バルブ (株) 副所長 高田 朋章 氏 (欠席)
(株) 佐藤ファーム 代表取締役 佐藤 雄樹 氏

(15 分) 情報提供、(45 分) 意見交換

《11:30~12:40 (70)》 ◆ 各自昼食・休憩・室内換気

《12:40~13:10 (30)》 ○ 会員の近況報告

座長：農業法人協会 宮川会長

◇ 出席会員から一人2分以内で、近況や放談内容を報告

《13:10~14:25 (75)》 ② 「Withコロナ&Afterコロナ時代の
プラス思考の経営とは」

座長：秋田県農業法人協会 副会長 桜田 善仁 氏

○情報提供：日本農業法人協会 総務政策課政策担当課長

吉田 智 氏（欠席）

(20 分) 情報提供、(55 分) 意見交換

《14:25~14:40 (15)》 ◆ 休憩・室内換気

《14:40~15:55 (75)》 ③ 「米価下落・減収に伴うリスク管理と
販売戦略」

座長：秋田県農業法人協会 副会長 田村 誠市 氏

○情報提供：NOSA | 秋田 収入保険課 課長 藤原 聡 氏

全農秋田県本部 米穀部 次長 藤田 勝己 氏

(20 分) 情報提供、(55 分) 意見交換

《15:55~16:10 (15)》 ◆ 休憩・室内換気

《16:10~17:25 (75)》 ④ 「秋田県立大学で開発した新品種米『あきた
ぱらり』、『あきたさらり』、『まんぷくすらり』
の紹介と今後の展開」

座長：秋田県立大学 生物資源科学部 学部長 蒔田 明史 氏

○情報提供：秋田県立大学 生物資源科学部

生物生産科学科 教授 藤田 直子 氏

(20 分) 情報提供、(55 分) 意見交換

(3) 閉会挨拶 農業法人協会 宮川会長 17:30

(4) 情報交換・交流会 17:45

(5) 全日程終了 19:15

『秋田県農業法人協会 R3 新春放談会』

～ 2021 年の経営展望と課題を放談～

意見・発言概要

【開会挨拶】

秋田県農業法人協会 宮川会長

年末から大雪や暴風雪の影響もあり、特に県南の横手・湯沢あたりは大変な事になっている。苦労もあろうかと思うが頑張っていたきたい。

コロナ禍にあって、この1年は農業生産活動もだいぶ制限される中でやってきたが、私たちは経営を続けていかなければならないので、生産物や販売方法等で受ける影響も様々あると思うが、この現状から将来を見出して日々の経営改善に取り組む必要がある。現状を冷静に深く見極めて、これからの経営の方向性を落ち着いた環境の中でやらなければいけないと思う。

本日の放談会では、皆さんが日々の経営の中で思っていること、感じていることを交えながら、それぞれ経営に生かす判断の助けになればと思う。コロナ禍の中で制約される場所もあるが、静かにされど熱く語っていただければと思う。

公立大学法人秋田県立大学 蔦田学部長

昨年4月より学部長を拝命したが、森林科学が専門で農業とは直接の関わりはこれまではなかった。学生たちには、生物を資源として考えて欲しいと言っている。秋田県は、農業を中心に育っていかなければならない地域なので、そこでどういう取り組みが出来るか、どんな考え方で社会を作っていくかを考えて欲しいと思っている。

大学としても、秋田県が持続的に次の世代、子供、孫の世代まで皆が安心して暮らしていける社会を作るために、今どうしたらいいのか、新しい試みはどんなことがあるのかを考えていきたい。スマート農業も、これから更に力を入れていくので考えをお聞かせいただき、知恵を頂ければと思う。

これからもこういう機会をできるだけ多く持って、相互に理解しながら更に発展出来るように考えていきたい。私の他にも大学から何名か教員が来ているので活発な議論ができる事を期待する。

【若手会員近況報告】



〔正直農園／柴田社長〕 3年ほど前からネギのサテライトメガ団地に参加、結果を出す年となった。昨年はおかげさまで良い物を出すことができ今までの中では最高の出来となった。

中国から技能実習生を入れているが、コロナ禍で受け入れが思うようにいっていない。今の日本の状況が大変怖いという事で、6名が帰国して今は2名となっている。

3月、4月には5名受け入れる予定だが、緊急事態宣言の影響もあり流動的だ。

〔たねっこ／畠山〕 今は大豆の調整作業と除雪作業がメインだ。大豆の収量は例年に比べるとちょっと落ちそう。今年の目標は、昨年の収量等は天候以外の部分の影響もあると思っているので、水稻、大豆、野菜等の管理を考えてやっていきたい。今回初めて参加するが、先輩方の話を聞いて勉強したい。



〔たねっこ／佐々木〕 こういう会議に参加するのは初めてなので勉強していきたい。

〔藤岡農産／藤岡社長〕 経営面積は水稻65haほどで、今年も変わらずこの面積を維持しながらやっていく。

コロナ禍で、取引先の関東方面の飲食店がかなり落ち込んで危機的状況を懸念したが、幸い別の販路が出来きて今は前年度と同じくらい売り上げが回復した。こうした経験から、販路を増やすことはリスクを減らすことにつながると感じた。必ず売り先はあると信じて一つでも多く売り先を見つけたい。

来年度は収入保険に加入し、従業員や会社を守ることをしっかりやりたい。緊急課題は雇用面で、人材が足りていない状況なので情報があれば聞ければと思う。



〔須田商事／須田〕 昨年は例年並で悪くはなかったが、コロナ禍で関東方面の飲食店関係への販売は少し落ち、個人販売が少し増えている。施設が強風で壊れたことが去年何度かあり、今年は機械類や施設管理をもう一度見直していきたい。

〔アグリ川田／川田社長〕 米、枝豆、大豆を基本にしている。枝豆は、去年に比べ1千万くらい売上が落ちた。米は、取引先を選択・集中して大口の外食、中食、給食業者にしてきたが、集中はリスクが大きいので、今年度は、地元向けとして

直売、消費者に直設販売する等、販売チャネルを広げていきたい。枝豆も同様だ。また、少し備蓄米について勉強したいし、玉ねぎを10a程やりたい。

去年、人事制度を本格的に施行した結果、半分ほど退職した。説明不足など至らない面もあったが、基本的に同じ方向を向けない社員は、同じ組織体の中にいるというのは会社を発展させていくうえで足かせになると思うので、残った社員を大事にしたい。労働力不足もあり、1日農業バイトを活用したり外国人実習生もこの先考えていきたい。



【テーマ1】若手経営者の今後の経営戦略

- ◇ 座 長 農業法人協会若手会 柴田会長
- 情報提供 (株)佐藤ファーム 佐藤社長
- 東北バルブ (株) 高田副所長は欠席



【柴田座長】まずは、若手経営者から情報提供をいただいた後、意見交換を行う。佐藤ファームの佐藤社長から、近況報告も兼ねて情報提供を願う。

〔佐藤ファーム／佐藤社長〕(近況報告)平成10年に父が創業、平成18年にきりたんぼの製造販売を開始、平成20年に株式会社に変更、平成27年に能代市内に産直をオープン、平成30年に代表者となった。

事業内容は農産物生産、精米販売、米集荷、きりたんぼ、産直の5本柱。生産は水稻23haほど、ここ5年で1haほど増加。小豆を30aほど試験的に栽培し、結果、強い要望があったので頑張っていきたい。

当社は生産と販売の両輪であるが、今は販売に偏っている。米の精米販売が中心で、秋田市、能代市内を主に約40社に販売している。今年コロナ禍で外食、



ホテルを含めて影響が大きかったが、介護施設や病院等には大きな影響もなく、総合的に見てリスク分散できたと感じている。ネット販売を増やして販売網を拡大したい。

従業員は父、母を含め役員が3名、正社員は農作業員が2人、精米1人、事務員1人、産直にパート3名、季節雇用のパートが数名、きりたんぼで4名となっている。

課題は、売上げと従業員の確保。従業員確保のため、労働基準法の適用除外である休日の確保や割増賃金等は他産業並みとした。残業は、一日・月・年間の上限を決めて36協定を結んだ。従業員が仕事も経営感覚も含めて成長していける職場にしたい。様々な課題をクリアしていく中で大切なのは、人的ネットワークだ。困ったときは会員間での情報提供やフォローができるようになればと思う。

《金田アドバイザー》今後の展開の中で気候変動という記載があるが、年々、温暖化が進んでいて、佐藤ファームでは高温に対して気を付けていることはあるか。

〔佐藤ファーム／佐藤社長〕一般的なことになるが、堆肥やケイ酸資材を入れるとか微量要素を含めて計算をすることをやっている。その他は、水の管理しかできないので、9月上旬に水のかけ流しを行った。

〔大和農園／大塚社長〕法律や制度改正の中で、H A C C P（ハサップ）が義務化になってきたり、その前の表示の改善とかいろいろあるが、具体的にどのようにクリアしようとしているのか。

〔佐藤ファーム／佐藤社長〕H A C C Pに関しては、精米用のハサップチェックリストみたいなものがあるが、1年前くらいからそのチェックシートを活用している。今年6月から完全義務化になるので、その前から精米の担当者に毎日チェックさせている。きりたんぼや直売所もやっており、法律・制度改正の情報を確認しながら、法的に効率的にきちんと対応していくしかないと考えている。

いずれ、衛生管理、税務等様々あるが、法的に触れないような落としどころを自分たちで模索している状況だ。

〔大和農園／大塚社長〕H A C C Pに関して、直売所を経営していれば小さな農家やおばあちゃんの商品を目当てにお客さんが来てくれる。この方々はそれに対応できないので指導が必要となるが、そこが非常に難しいと考えている。

〔佐藤ファーム／佐藤社長〕近所のおばちゃんが漬物を作ってお店に出しているが、猶予期間があるにせよ、全部決められた条件にすることが非常にネックだ。皆さんが全て出来るかは難しい状況だ。話合って一人一人クリアしていくほかないと思っている。最終的には自社で製造できるようなスタイルにだんだん移行していくことにならざるを得ないと思っている。



〔中仙さくらファーム／田村代表〕米主体の冬季農業が課題で、きりたんぼは、誰が作ってどういう形態でやっているのか、また自分の手でやっているのか、機械を使っているのか、パックはどうしているのか、いろんな付属商品も付けているのか教えてほしい。

〔佐藤ファーム／佐藤社長〕皆がいろんな仕事をできるように2年位前からやっており、きりたんぼの製造は、2人の正社員と私とパート4人だ。事前注文にしているので、パートは必要なときに来てもらう。練るのと焼くのは機械が行い、握るのはパートで手作業。私と従業員がにぎりや練り具合もチェックしている。社

員が焼いて配達に行くという感じだ。ピークは12月の2週間程度か。

〔藤岡農産／藤岡社長〕販売先の一つとして、今後ECサイトも検討しているとのことだが、消費者はポイントの付くところで買ってポイントを増やしていく。全国で米だけでもかなりの数が出ている中で、どういう特徴を出して販売して行こうと考えているのか。

〔佐藤ファーム／佐藤社長〕上位を見ると、本当にこだわってお客さんをつかむよりも最終的には値段みたいな感じだ。非常に個性的な商品が多いところもあり、そこに普通の商品を出したらどうかと考えている。食味計付きコンバインを使って、たんぱく値6.5%以下の米だけ乾燥機を分けてそれを別商品にして売っている。その6.5%以下というのは大したことじゃないと思うが、なんか一つ数字で表したほうが良いと思っている。

〔正八／宮川社長〕労務管理に関して、特に若い人は給料よりは休みに魅力を感じ、年齢を重ねると周りの人と比べて給料の良い方へなびく。中堅になったところで出て行ってしまう。いかに希望に近い給料を出しながら意欲をもって働いてもらい、事業を伸ばして給料も上げていけるか。農業で事業を伸ばし続けるのは非常に難しい課題だ。事業を伸ばし続けるにはどう考えているか。



たねっこさんには、今スマート農業の検証事業をやっているが、生産に関して事業の効率を上げることについて聞かせてもらいたい。

〔佐藤ファーム／佐藤社長〕事業を伸ばし続けるには、今の従業員数のままでいかに利益を上げるかを考えており、3人で30haはやっていきたい。集荷・販売をしているが、仕入れよりも作ったほうがコスト的には非常に安く抑えられるので、生産面積を増やすことと、精米販売量を増やすことの2本柱で2・3年やっている。栽培に関しては、農薬・肥料を減らし薬代や人手を押さえるなど工夫している。

〔たねっこ／畠山〕スマート農業を2年やってみて、作業効率は良くなるが、人が足りているかなどまだ解らないことも多く、まだ発展途上の技術だ。作業員からすると、トラクターの耕起や田植えでは確実に楽になり疲れ方が違う。費用対効果はどうかとなると、もっとやってみないと結果を出すことは難しい。

【柴田座長】そろそろ時間となりました。最後に、県立大学の先生から一言いただきます。

《県立大学／谷口教授》コロナ禍のその後の社会はどうか、情報を集め考えて

いる。ワクチン接種により免疫を持つことでいずれ収まると思うが、元の状況にはたぶん戻らないと思う。

特に、持続可能性がものすごく注目されている。先程、待遇を上げないと人が集まらない話があるが、むしろ私たちの関心は自分が一生どこで安心して暮らしていけるのかということだ。秋田は東京に比べたらはるかに安定している。感染がまず少ない、人口が少ないことで感染リスクが少ない、子供の教育力が高い、犯罪が少ない点だ。



今までの農業経営の中で全く考えられなかった要素がこれから重要になると思う。例えば、佐藤ファームさんも地元雇用をしている。佐藤ファームさんは持続可能な秋田の為に頑張っていると発信することによって、関心のある学生たちが就職したいと思うかもしれない。自分たちの会社はずっと農業で暮らし家族を支え支えたいと思うことを、経営や法律とは別に議論して、皆さんの強みとして発信したらどうかと思う。少しだけ考えると結構、明るい展望が開けてくるのではないかと思う。

《県立大学／藤教授》専門は植物の病気だが、別の観点でお話をしたい。お米のネット販売の話だが、実家の名古屋の友人などは正直全く品種には興味はなく、値段・価格帯が一番大きい。農薬を使っていないものが美味しいという神話も都会にはある。リピーターをつかむには、例えばコメ30kgのみ扱うところをお客の要望に応じて、玄米10kgと精米10kgを手間だが送るとか、そうした目線も大事ではないか。



先程、谷口先生から話があった働き方の問題に関しては、若い従業員も年齢を重ねていくと休日よりも給料って話があったが、“やり甲斐”がものすごく大事だと思う。毎日、ルーチンのように機械に乗り冬はずっと脱穀してだと、給料がものすごくよければいいがモチベーションはどんどん下がる。ある程度のところで何か試して作らせて任せてみるとかがあればいいのかと思う。

HACCPの問題では、行政も関与してくるかも知れないが、法人がリーダー核となって近所の農家さんを指導など、引っ張ってくれると嬉しいと思う。

玉ねぎの話がでたが、大潟村で玉ねぎの産地化を目指している。県立大学や農業試験場などが指導して秋田県の秋まきの玉ねぎの栽培体系を作ろうとしている。私も病害虫防除で絡んでおり、私たち県立大学は、県のためにやっているの、品目拡大のところでもしご興味があれば話をいただければと思う。

【柴田座長】以上で、「若手経営者の今後の経営戦略」の議論を終わります。



【会員近況報告】

〔エスジー・ファーム／菅原取締役〕この場をお借りしお願いがある。

今冬の県南部内陸を中心とした記録的な大雪や沿岸部にかけての台風並みの風の影響で、ハウスを中心に甚大な被害が出ている。国や県に対して今後の再建に対しての様々な事業の助成等について、県農業士会と法人協会の連名で、支援をお願いしたいと思っているので、どうかよろしくをお願いしたい。

【宮川会長】前回の爆弾低気圧の際も連名で県に対して要望を行った経緯がある。今回もご賛同いただければ同じようにやるが、いかがか。

《会員等より拍手にて賛同》



〔1月22日、佐藤県農林水産部長へ要請を実施〕

〔大和農園／大塚社長〕ネギ13haとビニールハウスでチンゲン菜とほうれん草を作っている。先日の暴風雪でハウス6棟が半壊した。白神ネギの部会長しており、目標18億円のところ12月現在16億6千万で、年明けの現在は130%以上の単価を維持している。ハウス栽培のチンゲン菜は学校給食など業務用が中心で休校もあり非常に低迷して大変な1年だった。



正直農園さんから話を聞いて、中国から実習生3名を昨年9月頃に受入予定だったが、コロナ禍により1名が間もなく、2名はキャンセルとなった。雇用問題についてもこの後皆さんとできるだけ話をしながらこの対策、どうやって経営していったらいいかを勉強したい。

〔相川ファーム／菅社長〕コロナ禍に加え例年にない大雪で大変だ。昨年は、従業員がドローンを全壊にしたり、大怪我をしたり、パートの住宅全焼など、悪いことが重なってしまった。この大雪で1日3回も除雪が必要で12月半ばからずっとこんな感じだ。育苗ハウスが2棟倒壊したが一番心配なのは、消雪と同時に甚大な被害が想定されるのがサクランボだ。木は埋まってお手施しようがない状態だ。これが雪消えとともに重くなって枝を引っ張ってバリバリと裂かれるんじゃないかと。回復するまでには5年くらいはかかるので心配だ。

明るい材料は、農業をやりたいと53歳男性が入社



し、農作業に核が出来たと感じている。また、グローバルGAP認証を取得し国内需要の減少が懸念されるので、これから海外向けとして非常に意義のあることと考えている。また、4月から県立大の卒業生1人が入社する。このようなことを前向きにとらえて頑張っていきたい。

〔エスジー・ファーム／菅原取締役〕主力の枝豆に関して、コロナの影響をかなり心配したが、早生は若干収量が落ちたが単価は良かった。加工用大根は、当初はいぶり用にやっていたが品種や規格等が厳しく、現在、漬物加工の大根に切り替えた。酒米は契約販売を2社とやっており、コロナの影響で加工米への用途変更という話もあったところ。

家族を中心とした農業法人で長男・次男も就農した。圃場管理システムや職場内の環境作りもだいぶ整理出来たので、今年65歳になるのでスムーズに事業承継できればと思う。

〔樽見内宮農組合／渡部代表〕横手市も大雪で大変だ。去年の水稻は、いもち病で減収となり系統出荷の部分で売り上げが下がったほかはプラスとなった。

大雪被害の状況は、育苗ハウス18棟が倒壊したが、全ハウス農業共済に入っているのでスムーズな共済金の支払をお願いしたい。横手市平鹿町では、ハウレン草団地が200棟くらいあるがほぼ全壊だ。しいたけハウスも10棟までいかないけど被害があった。果樹は、園地に入ることができないし雪解けを待つしかないという状況で、横手市の農業が令和3年どうなるか真剣に考えなくてはいけない。

離農により頼まれる水田が10haを超えてきている。雪害でハウスや農業機械の被害により離農のスピードが速まると思う。土地利用型農業をどうするかを真剣に考えて、前向きな農業をしたい。

〔北鷹ファーム／藤嶋代表〕昨年11月の例会で皆さんに報告と現場を視察してもらった。2カ所で基盤整備をやっており30ha程集約した。米価の下落の影響もあり、大変厳しい1年となると分析している。



コロナ禍でもあり、補助事業を活用しながら前に進むため5千万円近い設備投資をするが、組合にもいろんな議論があるが、この機会を逃すと今後4・5年はこういう有利な補助金はないという判断の元に、設備投資など多大な投資をして令和3年以降望みたい。

〔秋田グリーンサムファーム／佐々木社長〕新しく入会した。農業法人としては今年で3年目となる。会社には、県立大学を卒業し芝生の生態学、芝生の微生物に



関して東北でも高いレベルのスタッフがいる。

付加価値を高めるには、第一義的に綺麗でなければいけないと考えており、地域全体、環境全部を綺麗にすることをしていきたい。食欲に知識を吸収して、様々な方々のいろんな創造の神髄を聞けるような、そういう勉強の仕方をして何とか地位を高めていきたい。



秋田にも未来志向でいろんな方がおり、可能性もあると思う。ビジョンを広げられるように、小さな企業体だが一生懸命投資をして未来を作っていけたらと思う。

〔米道ふたつ／桜田社長〕首都圏でチェーン展開しているおむすび屋さんがメインの取引先で、コロナの影響をもろに受けた感じだ。元産米の在庫を昨年12月までによく売り切った。全農さんには大変お世話になり、金融機関の皆様方の手厚いサポートにも助かった。

今回コロナの影響で会社の体質が弱いと非常に強く感じたので、会社の体質強化に取り組むことにしている。体質改善とともに息子への事業承継を見据えた経営の見える化を図りたい。



販売面では、おむすび屋さんに白米で年間240トンくらい収めるが、段々地域の高齢化も進んできて規模も大きくなっているので、低価格帯の米を作っていこうと思っている。また、輸出を含めた外食産業をターゲットに販路を拡大していければと考えている。ピンポイントでこの値段で買いますよというところを探すのが意外に簡単なんじゃないかなと。あとは採算性が取れるか取れないかということになると思うので、そこの部分も勉強していきたい。

〔中仙さくらファーム／田村代表〕米を中心にリンドウとブドウを少々で大きくは変わっていない。今年の仕事始めに従業員に対して、コロナで確かに売り上げも落ちたが、その他に何か悪いことは何もないんじゃないか。確かに数字的には落ちているが、周りから支援頂いたり、新しい取引先を紹介してもらったりしたことを話した。

また、何も悪いことはないし、あとは浮上するだけで、得たものも多々あるんじゃないか。私の力じゃなくて、平成17年に法人を立ち上げて、ただひたすら農業を続け農業生産を真面目にやって評価を得たのは、従業員の皆さんのおかげだと言った。今年は人を育てる年にしたい。



〔正八／宮川社長〕ここ数年はネギをテーマにしている。一昨年从去年にかけて、



自然災害やコロナなどで生産・販売では大変苦労した。次期作では、この経験を踏まえて今年と同じようなことがあっても出荷が続くように、2割くらい面積を増やす計画をしている。

技能実習生は、今春に帰る予定の3人が帰れず残り、労働力も確保でき上達したのでそれでよかったが、作業も無くなると持たないので今は特定技能制度を使い働いている。不安要素は、今年の春に入って来る新しい技能実習生が上手く就けるか不安なところだ。能力差があるので技能実習生だから固定観念にとらわれるのではなく、できるものにはそれなりの仕事のポジションをやって、日本人と同じような扱いでいいんじゃないかと最近思い始めている。日本人とコミュニケーション力とモチベーションの在り方は、通じるところはあると思うのでそこを今年の課題として考えている。



【テーマ2】Withコロナ&Afterコロナ時代の プラス思考の経営とは

- ◇ 座 長 農業法人協会 桜田副会長
○ 情報提供 日本農業法人協会 総務政策課政策担当課長

吉田 智 氏（欠席）



【桜田座長】冒頭、私がこの一年コロナで感じた事や思ったところを話題提供する。緊急事態宣言が出されている首都圏では、人は影響を大きく受けている一方、地方ではそれほど経済活動には影響は出ていない。先程、県立大の先生方も言っていたが、コロナ騒ぎが収まっても元に戻らないと思う。ならば、この一極集中の流れが改善される方向に向くことはないだろうと考えている。

もう一つは、いろんな新しいしくみが出てきている。ウーバーイーツ、携帯端末キャリア決済などの新しい買い物のしくみだ。また、ズーム、ウェブ会議を使うと東京や仙台に行かなくてよくなる。余計な経費を掛けなくても全部これで済んでしまう。たぶんコロナが収まってもこの流れはこのままいくのではないかという感じがする。



農業分野で良いところを吸収し変化に対応していくとか、流れに敏感に反応していくべきだと思う。とにかく世の中の流れが急激にすごい速度で進んでいるので、我々も常にアンテナを張って、それを自分の経営にどう反映させていくか、将来をどう見通していくかを考えて準備しておくべきではないか。

それでは、初めに藤岡さんはどんな感じでしょうか。

〔藤岡農産／藤岡社長〕飲食店販売をメインにやっており、1回目の緊急事態宣言が出て売り上げが一気に落ち、ふるさと納税にチャレンジした。思いのほか年末にかけて順調で定期契約も取れたので、一つ売り先としてすごくよかったと思うが、在庫を抱えるリスクもある。リスクを少しでも下げるために自分たちで在庫

を残さないという選択をしたが足りなくなり、北秋田市限定なので農協から米を仕入れたため利益は出ないが、お客さんを繋ぐという意味でいい投資となった。

実感したのは、精米から販売その体制について、5 kg 台を販売したので、一日200個というさばきが必要となり、他の農家では対応できないと思う。体制をしっかりと整えてやっていくべきだと思う。そのために雇用という面も考えていきたい。

〔須田商事／須田〕売上げの面では外食が減ってしまった。社長は、顔が見えない人とは取引しないとしている。スーパー等の売上げの伸びている業態もあり、米を売って欲しいというのは来ていたようだが、会えないというので断った話はしていた。その良し悪しの判断はできないが、そういうことがあった。

〔中仙さくらファーム／田村代表〕今取引しているところを大事にすることが第一と思う。須田商事さんが顔の見えない取引はしないと言っていたが、その通りだと思う。それは長年の経験の中で、上手くいかなかったことも多々あったと思う。人間関係を構築して、生産者を大事にするというか一緒に売っていくというか、そうしないと長続きしないだろうとずっと思っている。他の生産者より安く出しても、いずれは別の生産者にとって代わられることを考えると、こっちの事情もわかってくれる取引先をいかに見つけるかが大事なことで。コロナによりこの後どうなるかわからないが、天気もいずれは晴れるので、晴れた時にどこまで準備できるかということが大事だと思う。

〔相川ファーム／菅社長〕外食と取引があり4月は受発注がなく、取引の大きなところが全面的にストップして35%程落ちたが、個人のお客さんから注文が来たりしてその後は徐々に回復した。持続化給付金も申請して凌いだ。

20年後の日本は8千万人くらいまで人口減少が進むようなので、これを見据えると米の消費量が減ることになる。国内市場が縮めば業務用や外食相手の商売はちょっと厳しくなると思い、いずれ海外に輸出をするという目標を掲げて、去年一年間は、グローバルGAPの認証に全神経を集中してきた。アグリ川田さんが米では秋田県内では第1号だが、私が第2号で認証いただいた。今後はこれを武器に、世界に向けて輸出を兼ねて展開して行こうと考えている。

〔樽見内営農組合／渡部代表〕別会社で輸出する会社の代表をしている。売り先はほとんどがシンガポールだ。先程からあったが顔の見える商売をしないとダメだ。それに、売り先のお米事情や外食状況、スーパーの売り場の状態を、自分で確認しないと失敗する。

秋田県産米で一番売れているのがゆめおぼこで、シンガポールの普通の食堂屋で使っている。止まった米は高級ホテルで使う新潟コシヒカリで、一番高い取引は山形県産のつやひめで高級寿司屋で使っている。

これからどうなるか心配だが、シンガポールは外食が主たる国民で、逆に外食

が止まれば自分の家で食べるので、スーパーの売り上げが増えたそうだ。シンガポールに対しての輸出量は去年比で15%程増加した。自分の足で行ってビジネスパートナーを見つけてやるのが一番大事だ。

【桜田座長】 皆さん大変ご苦労して経営を乗り切ってきたという印象を強く受けた。最初に宮川会長が、全国農業法人協会の情報提供でリスクコントロール、リスクへの対応を話したが、我々はどうしても在庫を抱えなければならない。

そうした中で、法人協会としての役割があると思う。情報を提供しあい共有してネットワークを作り、例えばAさんの米が余り、Bさんが足りない時、なんとかなる環境が出来るとすごく素晴らしいと感じている。最後に、金田アドバイザーから締めてもらおう。

《金田アドバイザー》 今回のコロナ禍で我々が認識したことは、食料はもとよりマスクなど今まで我々の日常の生活の中で当たり前に手に入っていたものが、実は多くを国外に依存していたという事。また、今年はいもち病に使用する農薬も中国で作られていて工場の火災で生産できなくなったという。

我々日本人はもう一度日本で、自前でやっていく発想が求められていると思う。食料自給率はカロリーベースで37%。先進国の中で、これだけ食料を外国に依存しているのは日本くらいだろうと思う。農業法人協会は正しい情報を会員で共有すると同時に、国民、県民に対して、このような状況をどんどん発信することも大きな一つの役割だと思う。

今、秋田土壤医の会として県内の土壌の状態を解析している。例えば、耕した後に変硬くなっている土壌や、排水性の問題、ハウスであればリン酸が異常に多すぎるとか、一生懸命肥料をやっている割には、例えばほうれん草なんかでも欠乏症状が出ているとか、土壌の問題も多くなっていると感じている。土壌は作物の持続的栽培には欠かせないので、皆さんといっしょに土壌に目を向けていきたい。

また、県立大学の学生と皆さんと、秋田県にはこういう農業があるということをやっと肩の力を抜いて知ってもらうように交流する機会を設けたいと思う。

最後に、このコロナ禍において農業法人協会は、秋田県民、国民に対して、我々はどう考えているんだという事を、どんどんアピールする機会を作っていくことを期待する。

【桜田座長】 ありがとうございます。コロナの問題に関しては、我々経営者が必ずこれを乗り越えていかなければいけないということだ。今日の情報意見交換が皆さんのために少しでもプラスになればと思う。



【テーマ3】米価下落・減収に伴うリスク管理と販売戦略

- ◇ 座 長 農業法人協会 田村副会長
- 情報提供 N O S A I 秋田 収入保険課 課長 藤原 聡 氏
全農秋田県本部 米穀部 次長 藤田 勝己 氏



【田村座長】収入保険は、コロナ禍の中で加入者が大変増えるという予測がある。また、米の在庫は膨らむという予測で米価の下落は避けられない状況だ。これらの点を踏まえて、意見交換していく。

〔米道ふたつ／桜田社長〕米価の話は、当社にとっても非常に切迫している問題だ。5・6年くらい前から米の値段が上がり始め、ここにきて下がり始めており、果たして米の値段の適正価格とはどうなのか。我々生産者サイドには再生産価格がある。適正価格は買う側にとって利益が出る価格となり、再生産価格は我々作る側が間に合うかどうかだ。

近年、需給バランスのミスマッチが起きている。外食では米が足りないと言っているが、足りないじゃなくて余って高くて買えないという話だ。そこをなんとかできないものかと切に思う。

今農業の現場で一番の問題は、担い手と高齢化で、ここをしっかりと見据えてやらないと。補助金頼りでなければ経営が出来ないようでは若い担い手がやりたいと思うはずがないので、本当どうにかしないといけない。長期的には、ある程度手をかけない事だ。経営者はおのずと厳しい局面にさらされると、成長して会社を生き残らせようとするので、そこに魅力が生まれると思う。

担い手不足や高齢化により、大規模化せざるを得ない経営体が現実にある。それが足かせになる。補助金を利用しなければならないことにより思った通りの経営ができなくなる。需給に見合った米は作れるが、目標数量を張り付けてそれ守らないと補助金はもらえませんとなる。皆さんの意見もいっぱい聴きたい。

〔相川ファーム／菅社長〕米概算金の内訳を開示していただいたのはいいが、概算

金を支払うためにお金を借りた利息も入っていたのには驚いた。倉庫の保管料等は、やむを得ないと思うが、概算金をお支払いしますよと言う中に利息が入っているという事に違和感がある。全農さんに出来る範囲でお答えいただきたい。

《全農秋田県本部／藤田次長》概算金は共同計算で借入を行っており、金利は共同計算の中で処理されていると認識している。再度、JAへ確認してほしい。

関連する状況として、米集荷（買入）については、昨今では買取り手法での対応が実施されている産地もある。

この中で、全農の取組としては、JAと連携を図りながら農業生産法人に直接出向き、契約栽培・複数年契約等の取組提案を実施しており、その契約手法は買取りで取り進めている事例もある。



また、農業生産法人、大規模生産者の直接販売によりJA集荷も苦戦していることから、全農の集荷も減少している状況となっている。

買取りでの集荷対策については、全農集荷販売方針の一つとなっていることもあり、買取り手法を用いて集荷増へつなげていきたいと考えている。

〔樽見内営農組合／渡部代表〕一番の問題は、売れたということに対してのJAと生産者の感覚が違うことだ。生産者の感覚は売買が成立しお金が入ってくること、ところがJAの感覚は札が付いたという感覚だ。だから金利も発生する。このような不合理な部分があると思う。米価の下落に関しては、誰でも沢山作れば安くなることはわかることだ。

【田村座長】再生産価格に見合わない米価になった時が大変だ。生産者によっても経営の大きさや個人で売っている人とかで再生産価格は全然違うと思う。生産者によって全然違うのでそれに見合った価格帯でなければいけないと思っている。JAでは生産者によって値段を変えるわけにはいかない。取引価格は、商系はもっと安いので、JAの頑張りでこの価格になっていると思うので、これからも我々にご指導いただきたいと思う。

〔佐藤ファーム／佐藤社長〕桜田社長も言っていた需給ミスマッチが値段に大きく反映していると思う。コロナでいろいろ変わったというのもあるが、個々の農家にまでその危機感や問題が、ここにあるのは届いていないと思う。我々はどんなことがあっても契約したところに出さなければいけないし、お客さんに見合ったものを作っていく考えがあると思う。

収入保険に関して、災害に合った時にどうしようといつも考えているが、利益が出ようが出まいが契約した分は仕入れしてでも売ることになる。そうすると売上げは計上されるので、果たして収入保険はどうなるか教えてほしい。

《秋田県農業共済組合／藤原課長》収入保険の場合、自分で生産した物を販売するものを補償する制度で、仕入れたものは除かなければいけないことになっている。

〔大和農園／大塚社長〕遅ればせながら、昨年ようやく加入した。重要性と素晴らしさはわかっていたが、掛け金が無くて入らなかった。加入したのは、公庫さんがコロナ対策も含めて融資するということで背中を押されたことだ。入ってみなければ分からないだろうという事で、売上もそれなりにあるし掛け金も高いが思い切って入った。収入が減れば保険がおりるということもあり、あまりメリットがなければやめても構わないと思ったからだ。

要望としては、例えば、分割を9ヵ月ではなく12ヵ月にするとか。農家のリスク分散に重要な制度なので、もう少し加入しやすくしてほしい。

〔エスジー・ファーム／菅原取締役〕収入保険の事務費について、保険を使っても使わなくても取られていくことになるが、加入者が増えてくれば事務費も増えてくると思う。県共済で使っているものなのか、全国の何かに使っているものなのか。今後、事務費を何らかの形で見直す考えはあるのか。

《秋田県農業共済組合／藤原課長》事務費は、補償額が大きくなる経営体に対しては、令和3年の加入からは、8千万円を超えるような基準収入になるところについては、割引が適用されるしくみが出来た。



〔エスジー・ファーム／菅原取締役〕法人の場合、億単位になると積立金も無いし自己資金となれば足りないという話も出る。米の場合は、ならし対策に入っていればその金額を掛け金に充当することができるが。分割というだけではなく、もっと加入しやすいようもう少し国の方に要望してほしい。

〔米道ふたつ／桜田社長〕補助金絡みで生産目安が付いてくるが、規模も小さく補助金とか関係ない農家さん方は、全く関係なく作ったやつをJAや商系で売ればいいやとなると、必然的に真面目にやっている大規模なところにしわ寄せが来る仕組みになっている。

補助金を使いたい、一生懸命大規模化したい、雇用を活性させたいところに重しがどんどん乗っかっていくような仕組みに納得いかないのでは、変える必要があると思う。負担が掛からないような仕組み作りができないものか要望してほしい。

〔宮川会長〕補助金の制約は、現場ではそういう不満が結構あると思うが、反対にそういうのを利用して事業を進めようとする方々もいるので、なかなか難しいなと感じている。

農家も自分の経営として、今より高ければいいやではなくて経営方針に基づいた値段を元に組み立てていくことが必要ではないかと思う。値段が上がれば需要

が下がって一番合理的なバランスがどこにあるということを、県大の先生方の中での研究はあるのか。

《県立大学／谷口教授》そんな先生はいないと思う。需要が減ったのが問題で、お米をもっと食べなければいけないということを農家だけで言うのではなく、いろんなルートで訴えていかなければいけない。

食料安全保障の話も研究者の間ではすごく危機感があって、日本の食料自給率が37%で、こんな低い国でいいのかと言うけれども、見えない壁があって一般の人たちに全く伝わらない。いくら言っても伝わらない感じだ。私たちのこの危機感を、どう一般の人たちに伝えていくかを考えてみるといいと思う。

《県立大学／藤教授》何を作ったらいいかわからなくなる。手を抜くものを作ったらいけない、特秀、特Aのものを作ることもやり方だし、手をかけない作り方もあるし、その中で技術も変化している。学生の話をしていると結構おもしろいことを言っていて、それが商売に結び付くかはわからないが、若い人の意見も聞いて試させてあげたらと思う。そうすると、農家の人たちも米を食べない時代になってきたときに、どうすればいいのかが見えるのではないかなと思う。

〔北鷹ファーム／藤嶋代表〕米以上のいいものはないと認識しているから米が多く作られる。転作の条件が少しずつ悪くなってきているという事も米作りに拍車をかけているのではないかな。根本的なものも含めて米作りを議論していくと、やはり必要なものは作ると、そして米に依存しないバランスの取れた農業経営ができる気もするが、私たちはそこの壁に突き当たっている。

収量によっての転作の助成の在り方もあればいいと思うので、転作についての見直しも一つの方法ではないかなと思う。

《金田アドバイザー》米の本当の適正価格はどの程度か、これは非常に大事な問題だし需要と供給のミスマッチの話があった。県大1年生にお米一杯の値段は何円と聞くと、100円だとかざらに言う。今日、結論は出ないが、米の値段の現状を示して、それが適正なのか法人協会としてどんどんアピールしていく必要がある。

今まで農家の皆さんは受け身でずっときていたが、これからは農家の皆さんが逆に値段も自分で決められる話も出たが、生産現場の方から米づくりの風土や技術の背景など自分たちの歴史をバックにして、こういう価格が適正ですと言えるような時代にしたいし、するべきだと思う。

〔相川ファーム／菅社長〕ゲノム編集によって糖分を作れる米、そういった品種を作ることが可能になったという記事を見た。主食用の用途でなく多様性をもった米の可能性を是非、県立大学に率先して取組んでいただいて、情報発信していただければ非常に助かる。

《県立大学／藤田教授》そういう風に考えていただけて私たちにとってうれしいことなので、この後にそのお話をさせていただく。

《県立大学／谷口教授》2012年頃にオランダでEUの農業関係者・研究者が集まる会議があった。テーマは都市化社会での農業というもの。EUでもヨーロッパでももう農家人口が全人口の4%か5%程しかなく、国民が農業を知らないという状況だ。農業が生き残るため、非農家市民の理解を得ることが大事だという問題提起から始まり、農家が農業の大切さを消費者に理解させる事の重要性などが話し合われた。そこから出てきた考え方が、日本でもよく言われている農業の成り手を消費者に知ってもらおうということだ。消費者側から、なぜ大事にしないのかというのを引き出さないといけないと思う。

この場は、農業関係者のメンバーだけじゃだめだと思う。もっと農業の果たしている社会的役割が何か、子育てをしているお母さんとかに話をするとか、もうちょっと違う組立をしないと、この閉塞的な状況を突破できないと思う。



【テーマ4】秋田県立大学で開発した新品種米『あきたぱらり』、『あきたさらり』、『まんぷくすらり』の紹介と今後の展開

- ◇ 座 長 秋田県立大学 生物資源科学部 学部長 蒔田 明史 氏
○ 情報提供 秋田県立大学 生物資源科学部
生物生産科学科 教授 藤田 直子 氏



【蒔田座長】藤田教授は、今年度の日本農芸化学会の農芸化学女性研究者賞を受賞することが年末に連絡があったことを報告する。

では、皆さんから、特別な機能を持ったお米ですけれども、何かご意見あったらいただきたい。

〔エスジー・ファーム／菅原取締役〕試食は大変おいしかった。今みたいな炊き込みご飯とかピラフの様に加工して海外に輸出とかは考えていないか。

《県立大学／藤田教授》非常にいいと思う。今は精米をネット販売しているが、このまま食べると非常に食べにくいので、炊き込みご飯のレシピを入れたりしている。パック米みたいに混ぜご飯にして販売したり、糖尿病は、日本人、アジア諸国、欧米の方たちも非常に多いので、白米の美味しさを余り知らない外国の方がウケると思う。是非、輸出は将来的には精米あるいは加工した状況で出したいと思う。

〈農業会議／播磨専務〉イーजीファイバーとか難消化性デキストリンとは違うものか。難消化性デキストリンは溶かして飲めるので使い方も汎用性があり、でんぷんもそういう加工も可能か。

《県立大学／藤田教授》難消化性でんぷんは食物繊維とよく似ていると言われるが、食物繊維は私たちが持っている消化酵素では分解できないので、全部が大腸にいき腸内細菌がそれを分解して一部は吸収されたり、腸内細菌の餌になる。難消化

性でんぷんは実は全く吸収されないわけではない。段々と分解されて、最後には消化されない成分になる。難消化性でんぷん自体が食物繊維とどう違うのか、どう機能性が違うのかという研究もしていきたい。

例えば、サプリみたいに難消化性でんぷんを生成しておいて食べたり、飲んだりするのはあり得ると思うが、今後の課題と思う。

〈農業会議／播磨専務〉家族の中に糖尿病がいて、お母さんの立場から二つ炊飯するのは大変で、パック米飯だと買う方はいろいろ汎用性があると思う。パック米飯のような形にして供給されると買う方はいろいろ汎用性があるのかなと思う。大潟村で5月20日に田植え10月6日くらいに収穫というのが一番早く取る時期という感じか。

《県立大学／藤田教授》年によっては違うが、概ねまんぷくすらは、秋田63号を今年交配したので、開花時期・熟期は秋田63号より遅れる。あきたこまちを植える方が多いので、種が混じるのを防ぐ意味で一番最後となる感じだ。

〈農業会議／播磨専務〉毎年10万トン程、米の消費が減る中で、機能性食品はこれから伸びていく分野だと思うので、是非これからは先生方から教えてもらいたいと思う。

《県立大学／藤田教授》難消化性デキストリンとかで機能性表示食品の認可をとったのはあるが、実は難消化性でんぷんは機能性表示にならないと消費者庁に言われていた。去年9月にとうもろこしの難消化性でんぷんが一部出たので、私たちもヒト試験をやってエビデンスを持っているので今後申請をして結構大変な申請が待っているとは思いますが、なんとかこれを機能性表示食品にしたいと思う。

【蒔田座長】先程から、主食用米の消費が伸びない話があるが、それとは違った形でのお米というものを作る、使うことについてのご提案でもあると思うが、その辺について何か感じられることがあるか。



〔佐藤ファーム／佐藤社長〕2年位前に試食したが非常に素晴らしい商品、名前だと思う。あきたばらりに関しては、冷凍食品の会社はすぐ使いたいのではないかと感じた。生産に関しては、収量はどんなものかを聞きたい。

《県立大学／藤田教授》冷凍食品は価格が結構ネックになり、折り合いがつかないという問題がある。大量に作ればコストメリットも出て価格は安くなるとは感じるが課題と思う。

収量は、あきたばらりに関しては、あきたこまちが戻し交配で年にもよるが8

～9割くらいだ。まんぷくすらりは、秋田63号を戻し交配しあきたばりよりはだいぶ収量は一定し、年によっては取れる年もある。栽培の時にちょっと発芽率が落ちるので、だしに多めに乗せていただく必要がある。少し生産上の工夫が必要だ。最適化すればもうちょっと収量は上がってくると思う。

【蒔田座長】栽培の方でご協力いただいている北鷹ファームさん、何かコメントはあるか。

〔北鷹ファーム／藤嶋代表〕 私たちも初めての栽培で、ちょっと栽培方法も分からず、主食米が終わってからの刈取となり本来適期に刈れば良かったが、少し遅く刈ったことで倒伏が見られた。適期に刈れず大学の先生方には迷惑をかけた。

まんぷくすらりは、粒も大きいし収量も多いという事で、いろんな形で秋田県の米事業もこれをやることによって変わってくるのではないのかなと期待している。

〔宮川会長〕 さらに改良を加え交配をやっていった時に、性質が変わってしまうとかが出てくるものか。

《県立大学／藤田教授》 今品種登録を申請しているものは改良しないと思う。私たちが種もみを作り供給する。一番気にしているのは、2つの遺伝子が壊れているので他のものが混じるのを心配している。種もみの供給は、やはり毎年やらなければいけない。委託栽培なので種もみをお渡しして、買い取っているんで遺伝的にちゃんとあったものを作り、種粃が混じらない状態で作ることに結構神経を使っている。



〔宮川会長〕 また新たな特性をつけたいとなると、全く一からの品種を作っていくということか。

《県立大学・藤田教授》 これを保存して、例えば別の多収米を掛け合わせることをまた一からやらなければいけないと思う。

現時点で、まんぷくすらり以外もいろいろな系統を開発し結構いいところまでいっているのはある。まんぷくすらりよりもレジスタントスターチが結構数倍高いという品種も作り、逆に、消化がすごくいいであろうでんぷんの性質を持った少量でも結構栄養が取れる介護食にもなったりだとか、もち米はもっとバリエーションがあるようなもので、ついた後にすぐ固くなったりとか、いつまでたってもやわらかい餅であったりやを今開発中で、品種登録出来そうなタイミングで随時登録しようと思う。

【蒔田座長】 大学側から新たな品種というものが一種の提案になるが、大学側にも

っとこんなことを考えてみたらどうだとか、どんどん言っていたけるとありがたい。

〔大和農園／大塚社長〕秋田の農業の大きな課題は、冬季にどう収入を得るかだ。地元の二ツ井町には山ウドがあるが、収量が落ちてきている。山ウドのトップシェアは栃木県だが、農業試験場では二ツ井の優良品種を育成して山ウドの日本一の生産地に復活したという事例がある。

本県の農業試験場に優良株の新品種の育成をお願いしたが、県全体の生産者数が少ないなどの理由でやってくれない。特に冬季農業の収入の面でも、有望な品目であり、なんとか新品種、優良株の選別が出来ないかが長年の課題だ。

〔米道ふたつ／桜田社長〕だいぶ以前に県農試とかで優良株を作った経緯があると記憶している。優良株を隔離栽培でいったん増やしてそれを生産者に配布するやり方であったという記憶がある。その培養通りの種子になる株を作るのに3年・4年がかかった経緯がある。なかなか農業試験場がやってくれないということで、農家のレベルでやれるような技術じゃないと思うので、県大でも是非検討してほしい。



《県立大学／藤教授》県は全体の事を考えていろんなことをやるので、主力品目をやっていくというところだ。県立大学は私個人的な感じでは、せっかく農業法人と協定結んでいて農業法人の中にシーズがあれば積極的にうちの大学としては取組んでいくこともひとつと思う。

私の専門は植物のウイルスの研究なので、そういう意味ではアドバイス出来るかもしれません。個人的にイメージとしては持っているので、その辺のことでなにか今後、本当にこれを産地化させたいという興味があれば、是非ともお手伝いしたいと思う。

〔米道ふたつ／桜田社長〕高齢化とともに個人の農家さんが少なくなり、規模が大きく雇用しなければいけない経営体になった時、秋田県の冬季をどう過ごすか一つの戦略的な品目であることは間違いない。種じゃないので、ただそれを増やすために手間のかかるものなので、是非お願いしたい。

《県立大学／谷口教授》地域連携・研究推進センターでは、農業の技術開発のニーズが変わってきていると認識している。今までは、県内全体で普及するような一般的な汎用性の技術とか主力となるような作物の研究をしてきた。

最近では、農業法人のように個々それぞれ自分たちの特徴ある作物を作りたい、量そのものは多くはないが、いろんな種類が増えるというような課題を設けている事例を扱うということは検討している。すべての要望をお預かりすることはで

きないが、検討して担当する教授が見つければその教育の中で考えていくことになると思う。



相談を受けて、技術的な課題がはっきりして研究ができる目途が経った段階で、これはどういう風に進めていったらいいのか、個々の法人さんと大学の教員と研究するというのもあるし、もう少し広げたいということであれば研究会を作ってその中で一緒に勉強するというのもあると思う。

【蒔田座長】 スタッフに限りがあるので、なんでも受け入れられるかといったらそうではないと思う。

【グリーンサムファーム／佐々木社長】 今日初めて来ていろいろ感じたが、皆さんの技術研究の本質は分かるが、もっとロマンチックというかおしゃれさを出した新たなる研究のプロデュースがなされなければ、楽しい農業は見つからない。だから、いつも厳しい話ばかりになるのではと思うが、これからはもっともっと勉強すると、お前そんな甘いこと言うなと言われそうだが。これからは、技術研究も感性を研ぎ澄ましたようなところももう少しやったら、もっと楽しい放談会になると思う。

【宮川会長】 ここにいる方々は、夢を追いながらも年数を重ねることで、目の前の現実との葛藤の中で、目先のそういった話のところも暗黙のところでも先の意図するところを感じながら話しているところなので、その辺ももうちょっとお付き合いして感じ取ってほしいと思う。

私たちは、ビジョンをなくしてしまえばもう経営者ではなくなると思う。改めて指摘を受けてハッとするとところもあった。是非、またそういった話、協会も27年経ちまして、新しいご意見、そういった空気をどんどん取り入れていけたらと思う。

【蒔田座長】 発想を変えるというところが必要で、これまでの農業の繋がりだけではなくて、ちょっと違う面から追及していけないかを学ぶのがすごく大事なのではないかなと思う。

【米道ふたつ／桜田副会長】 この3品種の取組み方は非常にいいと思う。秋田県の特性を生かせる。(株)スターチテックは、量をさばいて利益を出すというのがなかなか大変と思うがやり方は間違っていないと思う。

例えば、ものすごく機能性がある特徴のあるお米が出来て、値段を高く設定する。消費者はそれを一般米に混ぜて食べるのが浸透しやすいし、高くても成立するかもしれない。仕組み事態はすごくいいが、どうさばくか、この仕組みだときついと思うので、次、何かまた新しいものを探していただければと思う。

《県立大学／藤田教授》今は、荷作りだけでも必死で、そんな状況で続けられないはわかっているので、大規模化も考えていかなければいけないと思う。

高いお米になるお話をしたが、食物繊維と難消化成分の多い大麦があるが、ネットでは結構いい値段で売っている。何パーセントかこの米を含んだ状態のパック米の販売とか、やり方を今後考えていかなければと思う。

きりたんぽをちょっと出した話をしたが、まんぷくすらりが半殺しにならなくて諦めたが、新たに米ゲルを作った。まんぷくすらりを一回米粉にして水を入れて加熱しゲルにした状態のものを、あきたこまちの半殺しと混ぜると結構、上手にできたという経緯がある。

例えば、この米粉ゲルを使うと難消化成分たっぷりのハンバーグができるとか、加工商品に使えるようなものだとか、パック米にしたりと、いろんなことを考えていこうと思う。

〔アグリ川田／川田社長〕 こういう米の品種を聞いてふと、二酸化炭素を3倍、4倍くらい吸収できる品種やオイルがいっぱい搾れるような品種ができたらいいなと思った。持続可能性を農業で考えていくとそういう技術開発というものも必要ではないかと感じた。



この2品種は食べておいしかったし、切り口を変えればいくらでも売れそうな感じはする。流通等の制約

はあると思うが、もっと多くの生産量を流通できるように少し考えて、僕ら農業法人が作れるならもっと広げていけたらと感じた。

《県立大学／藤田教授》少しオイルを貯めるような米の開発は、こめ油を生産する会社（岡山）と共同研究している先生はいる。

生産量に関しては今後の課題だが、拡大できるようにしたいと思っている。まんぷくすらりは、特に秋田で作るのが一番いい。これ以上寒いところは熟期が遅いのでNGとなる。暖かい地域、西日本とかは高温登熟するので、難消化成分が落ちて量的に落ちるので、秋田が一番いいということになる。

皆さんにご協力いただく場面が必ずあると思うので、なんとか私たちも工夫をしたいと思う。

【蒔田座長】最後に県立大学の方からメッセージという事で、鎌田理事から締めをお願いします。

《県立大学／鎌田理事》法人協会と連携協定を結んで今回4回目の放談会になる。毎回、活発な意見交換があり非常におもしろい。今回は藤田先生が、難消化性でんぷんに特化したお米の紹介をしたが、農業に従事されている方々のアイデアなどを出していただいたと思い感謝する。

農工連携拠点センターが、今年4月1日に大潟村の大潟キャンパスのフィールド教育研究センターに開設する。これは、農業人口の減少や生産性が低いなど秋田県の農業に、ICTとかAI等を取入れて新たな価値を見出し、社会にインパクトを与えるような取組をしたいということで開設した。



宮川会長に設立準備委員会に入ってもらい、1年くらいかけていろんな議論をしてきた。秋田県農業の役に立てるような取組にならないことには話にならないので、これからどんどん我々もPRもしますので、一緒にスマート農業関係とか含めて取組んでいけたらと思う。ありがとうございました。



【開会挨拶】 宮川会長

本日は、4つのテーマを午前10時から皆様に放談していただいた。県立大学の先生方、蒔田学部長様、長時間、ありがとうございました。この内容は、日本農業法人協会に報告して政策提言などに生かしてもらおう。

本来、昨年オリンピックが行われ、3月には東日本大震災からちょうど10年を迎え、これは非常に大きな出来事で社会の仕組みも変わっていく、そういった影響をもつ大きなことと思われていた。今度は、コロナで、大震災をもう一度考える間もなく翻弄され、本当に目まぐるしくいろんなことが起きる世の中だが、足元はきっちりとぶれずに見据えながら、将来の夢を語っていければと思う。

この1年、皆さんにお世話になると思うが、こうした状況の中だが、これを一つの経営のチャンスと捉えて、そういう見方で頑張っていこうと思う。

この後は、いつもよりは静かな懇親会にはなるが、話の続き語ってほしい。本日は、長時間お疲れ致しました。



《R3.3末／秋田県農業法人協会事務局まとめ》