

# 『秋田県農業法人協会 H30 新春放談会』

## 意見・発言概要



日 時：平成30年1月11日（木）午前10時30分開会  
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」



ほーら、元氣も実るよ。

**秋田県農業法人協会**

## 『秋田県農業法人協会 H30 新春放談会』開催概要

### 1. 趣 旨

農業法人を取り巻く生産・経営の課題等について、会員・賛助会員が徹底的な議論を交わし合い、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）を開催しました。

今年は、公立大学法人秋田県立大学と連携・協力に関する協定を締結したことで、貴大学と共催により開催しました。

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 平成30年 1 月 11 日（木） 午前 10 時 30 分から  
午後 8 時まで  
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 10:30 開会  
(2) 新春放談 10:35~17:30

◇ メインテーマ 「平成 30 年の経営課題と展望を考える」

○ 助言者 公立大学法人秋田県立大学

□ 内 容

《午前》 10:35~12:00 座長：宮川会長

① 「若手（会）会員による事業承継・人材育成について」

○情報提供 公益社団法人日本農業法人協会

《午後》 13:00~17:30 座長：秋田県立大学

② 「今後の県産米生産・販売戦略について」

○情報提供 秋田県水田総合利用課、全農秋田県本部

③ 「生産資材価格低減と流通構造改革について」

○情報提供 全農秋田県本部、（公社）日本農業法人協会

④ 「秋田県立大学の研究成果について」

○情報提供 公立大学法人秋田県立大学

(3) 情報交換・交流会 17:45~20:00

(4) 閉 会 20:00

7. 参集範囲 公立大学法人秋田県立大学関係者、関係機関・団体関係者  
秋田県農業法人協会会員・若手会会員・賛助会員

# 『秋田県農業法人協会 H30 新春放談会』 ～平成 30 年の経営課題と展望を考える～ 意見・発言概要

## 秋田県農業法人協会 宮川会長挨拶

去年、秋田県立大学と協定を結びこの放談会にはエネルギーシユな先生方 16 人に参加いただく。前半は若手会、後半は本会員から大いに意見をいただく。



## 公立大学法人秋田県立大学 金田学部長挨拶



秋田県立大学と秋田県農業法人協会は連携・協力に関する協定を結んでいる。放談とは言いたいことを遠慮なく話すという意味があり、この放談会をきっかけに、互いの技術・知見を利用した具体的な活動につなげていきたい。

## 【テーマ 1】若手（会）会員による事業承継・人材育成について

- ◇ 10:35～12:00 座長：宮川会長
- 情報提供 公益社団法人日本農業法人協会

### ◇近況報告

【宮川会長】テーマは、若手会員による事業承継・人材育成について進めます。最初に若手会員から一人 2、3 分程度で自己紹介を兼ねて近況報告を。



〔藤岡農産／藤岡智洋〕まだ事業継承していない。いろんなところで社長はそろそろ譲りたいとよく聞くので、そんなに遠くはないと思う。継承にあたり資本金が増えれば一番いいし、何が最善かを考えたい。

〔種沢ファーム／加賀谷剛〕主にキャベツを担当。水害でブロッコリーとキャベツの苗が水に浸かったが、早めの防除でなんとか食い止めた。

〔種沢ファーム／津谷浩晃〕枝豆を担当。水害により大きな被害を受けたが、価格も安定して収量が取れ目標を達成。サラリーマンから入って6年目。事業継承はいずれ立ちはだかる問題というか自分も跡を継ぐとか考えている。



〔種沢ファーム／草薙克〕農業高校を卒業し5年目、非農家出身。スナップエンドウと水耕を担当。

今年は水稻をメインで勉強したい。事業継承はまだわからないことだらけ。

〔柴田ますみ〕個人経営だが昨年父が亡くなり、自分が主として経営者としてやっていくためにちょうどいい機会に参加。

〔星容子〕個人農家、河辺で両親と一緒に経営。

〔あきたファーム／瀬下大樹〕水稻・大豆・作業受託が主体。

〔須田商事(須田徹)〕就職して日が浅いのですべてが勉強だと思っている。

〔大野台グリーンファーム／小笠原賢〕県立大の卒業生。一気に大規模化し人手が足りず、会社の中に仕組みに少し問題があると感じている。

〔アグリ川田／川田将平〕社長は2年目でちょっとずつわかるようになり経営を考えながら少しずつ変えていきたい。先について気がかりな部分が多々ある。

〔今野農園／今野克久〕若手会会長で、稲作を中心に37ha、42歳。作業がきついと感じる。雇用のところを少し進めていきたい。

【宮川会長】日本法人協会の板越課長から情報提供を。

〔日本法人協会／板越課長〕資料①等に基づき情報提供



#### ◇事業承継

【宮川会長】藤岡茂憲さんが全国会長になり国に対して会員の声が届きやすくなったように感じる。会員の声が政策に反映されるようになり非常に私たちの声にしたことをアピールしやすい環境だと思う。こうした場での発言もいろんなところに届けられる環境が整っているの、気負わずに発言を。

最初は事業承継について。事業承継もする方とされる方とで見方が変わってくると思う。今野さん、される方（受ける方）から見てどうでしょう。

〔今野農園／今野克久〕平成9年に大学を卒業し就農。2年ほどで今野農園を設立、法人会計は全部自分で。簿記2級取得していたので帳簿作成をずっとやってきた。仕事がまだ慣れてない状況でも会社の内容をある程度把握できた。8年程度で父親と代表を交代、数字が苦手な後継者が多いと思うが、そこに積極的に関与していくことが大事だ。

【宮川会長】承継はハンコと通帳をいかに渡すかであると感じている。先ほど藤岡農産の専務は、経営状況を理解しているか。

〔藤岡農産／藤岡専務〕そこまで詳細については。自分の言葉足らずで譲るという言葉を使ったが、社長はそんな気がさらさらないと思う。私が買い取るという形がベストであると思う。そうすると借金して資金を用意し、いかに返済計画を立てるかを一番考えている。



【宮川会長】若手会の中では、創業者や二代目がいると思うが、その中での感覚の違いがあるのか。大仙市のライスボールでは創業にかかわったことで何か感じることは。

〔ライスボール〕受け継いだ機械や土地建物は何もない。全部借金で賄っている。全部を揃える必要があったので承継した方たちよりは多いと思う。

【宮川会長】その分自由さはあると思う。川田さんはどう。



〔アグリ川田〕父親から引き継いだ。父親も代表で二人代表、株式の移譲はなく株主は父で私は雇われ社長。実質の経営は私の独断でやらせてもらっている。この先は買い取るか、父親の老後の面倒を見る代わりに株をもらうか。

【宮川会長】社員の立場では将来自分で経営者と考えていますか。意識というか気持ちはあるものでしょうか。種沢ファームさんどうでしょう。」

〔種沢ファーム／津谷〕自分に務まるのか不安。作業で精いっぱいだったので、やっと目を向けられるようになった。やっていきたいと思う。数字もあるが営業面、売り込みで頑張りたい。

《県立大学／金田学部長》種沢ファームの津谷さんのお話に関して、売り込みや営業を誰から学んでいるのか、また種沢ファームとしてこの分野はこれからどのように学んでいくのか教えてほしい。

[種沢ファーム／津谷] 実際には相手方との商談はない。

【宮川会長】 従業員からこのような意見がありました。代表としての思いは。

[種沢ファーム／伊藤代表] 私自身がこうあってほしいなということは、ミーティング等で話しているが、あくまでも私個人の思いで話をしているだけ。若い彼らは組合員ではないから経営者になれない。組織変更で株式会社等にし、彼らが経営者になれる、経営者を目指せる環境を作りたいのだが。68歳なので70歳までには引退と考えている。

営業の話は、すべて私が市場開拓、商談等をやっている。彼らは100%生産。経営方針で朝採りが大命題。出荷は市場へは私が運んでいる。その際値段交渉を行っている。

【宮川会長】 農事組合法人の運営上の課題を話された。経営者となると労働基準法の適用外となり、時間に拘束されずに働くこととなるが、社員が経営に入る場合に意識の切り替えが必要では。



[藤岡農産／藤岡社長] 農事組合法人で生産から販売までやろうとしたら限界がある。株式会社化か、生産に特化して今のままでいくか。若人たちがかわいそう。法人は増えているが生産に特化し経営を考えている法人は半分もない。会社が規模拡大していくと（6次産業化や販売を含め）当然限界がくる。経営という法人をやるならば農事組合法人はやめるべき。

事業承継については、ある程度の年になったら、現場から離れて若いものへ経営を移譲する。会長が言ったように通帳とハンコを渡す。遅くとも65歳頃には足を洗わないと若い人が育たない。実際80歳なっても親父が通帳とハンコをもって息子がどこから借金しているか分からない農業者・経営者がたくさんいる。若い人を育てる考えがないと。生産についてはある程度の競争力はあると思うが、法人経営者の意識を変えていかないと、もう少し中身の濃い法人を作ることが大事。

[米道ふたつ／桜田社長] 事業承継について、経営者サイドから問題提起を。有限会社を設立し14年ほど経過、当時役員3人で資本金出し合ったが、出資金額の価値が設備投資や社会的信用を得たり等で上がった。持分を第三者へ移動すると、増加分は贈与になり肉親へやると相続になる。全部課税の対象となるので非常に高いハードルになると思う。いろんな方法があると思うが、まだまだたくさん

ん勉強する必要があると思う。承継を受ける側も勉強しなければならないが、若い人に負担をかけないで移行できる仕組みづくりの勉強が必要か。

#### ◇人材育成

【宮川会長】その点は私も感じており、実際に起こる問題、具体的な株のことや相続等税金面はあまり知らなく研修や勉強会を充実させたい。事業承継を受ける側も含め大きな問題で両者同じレベルで勉強したいと思う。

次に、人材育成について。自分が経営に入るにあたり問題ありますか。

〔柴田ますみ〕父の経営と私の経営を分けてやってきた。人を雇ったが細かいことや自分の思いがうまく伝わらないジレンマを抱えており、雇用者にどう対応したらいいか教えてほしい。

〔須田商事／須田社長〕通年雇用して計画に基づき作業を行っている。従業員も非常によく育っており、今は非常にありがたいと思う。一緒に来た社員は入社して3カ月しか経っていない、今は精米担当。まだ会社のことはよくわからないと思う。いずれこういう若い子に承継したい。

〔大野台グリーンファーム／小笠原〕教えられてないからできませんでは社会で通用しない。農業に限らず中小企業でも人材育成に余裕がないことは多々あると思う。現場で仕事しながら覚えろでは発展しない。会社ではパートから社員になる人が多いが、自分で考え動かなければならないので意識の切り替えが課題だ。



【宮川会長】ライスボールはどう。社長が新しく農業に入ってきて、その中で若い社員の人材育成をどう考えますか。

〔ライスボール／高橋常務〕社長は農業経験も浅く、素人のようなもの。技術の承継ができていないので、色んな方々から聞いて社長や生産責任者が従業員に教えている。農家さんによってやり方が違うので、各農家のいいところ取りのような感じだ。

〔藤岡農産／藤岡社長〕若い人たちを見ているとハングリー精神がない。まずは貪欲に自分たちで先輩なり会社からいろいろなものを吸収して学ぶ・勉強する精神がなければ、全然成長しない。給料上げたいとも思わない。どんどん勉強して自分たちで仕事を覚えてほしい。大学の先生方もお見えですので、先生方にはぜひ学ぶ精神についてもご指導いただきたい。社長こうしたらいいのではないかと、こういう風に変えたらいいのではないかと、どんどん提案できる若い人がほしい。

自分たちで何かをやるということもない環境で育っているのです、これからの人材教育は非常に難しいと思う。会社は人に左右されるので、確かに人はいないが採用も慎重にならざるを得ない。ぜひとも大学には即戦力となるような人間として社会に順応して働ける学生をぜひ現場に送ってほしい。

《県立大学／金田学部長》我々も学生教育にとって色々考えさせられる。残念ながら現場とのつながりが薄い、農家の方々との生のつきあいが大事。若手農業者同士が技術について情報交換を行い、例えば機械操作が分からなければスマホを見れば、仲間の情報が入ってくるというようなことがこれから実現していく。大学としては現場から学ぶような姿勢の学生を育てていきたい。

〔大和農園／大塚社長〕なぜ法人にしたか、それは自分の夢を実現するため、自分の思いに賛同する人を雇用して夢を実現する。みんなが同じ方向を見てくれなければ自分の夢の実現はしない。売り手市場のためすぐ辞めてしまう。なかなか根性のある人が育たない。夢を実現しようとする経営者が非常に苦労している。

大事なものは人材を育てる仕組みをつくること。大学も一生懸命やってくれるが、社員が仕事をしながらある程度の時間で学べる仕組みを作らなければならない。もう一つは、外国人実習生を使うということ、秋田県の農業界ほど遅れているところではない。人材育成を考えると、外国人の研修生を後継者のライバルとして考え、そうした中で人を育てていかなければならない。



〔せりた／芹田社長〕有限会社を12月末でしめる手続きをしている。後継者（娘）がいながら、現場を引き継げる人がいなかったしやらせなかった。家族経営で法人化したのは、加工・販売までやろうとしたため。68歳を目の前にいつ何が起きるかわからないし、現場を知らない人が経営をすることはできないと思う。農業経営はあらゆる情報知識が必要。家業としての農業経営を継ぐという観点でやっていく。

【宮川会長】 そうならないように、星さんはいかがですか。

〔星容子〕 自分は就農3年目ですが、親子3人のほか去年は障害者や近所の人、高齢の方に手伝ってもらった。父は75歳で、自分はまだまだ未熟だがそろそろ引退してゆっくりしてもらいたい。

〔藤岡農産／藤岡社長〕 何事も始めるよりもやめる時、しめることの方が難しい。会社を作るとき事業を始める時、必ず辞める時のことをいつも考えている。その時、どう最後をしめるかが大事。



〔農業生産法人あきたファーム／瀬下〕 昨年二十歳の子を雇用。言ったことはやりが聞いてこない。私は40歳だが私の上は63歳。20歳ずつ離れている。昔の教え方では反発を受けるような、心の中ではどう思っているのかわからない。二十歳の子が農業に来てくれるだけでもうれしかったが、問題もいろいろあり今後の経営を考えていかなければいけないと感じる。

いと感じる。

【宮川会長】 ちょうど時間になりました。今日は結論を出さなければいけないというものではないので、出た話を今後の発展に繋げられたらと思います。経営はそもそも無理難題、困難があるからこそここに経営は生まれる。常に困難の中で経営を行っていると言えることが理解できたと思います。これで午前部終わりにしたいと思います。ありがとうございました。

## 【テーマ2】 今後の県産米生産・販売戦略について

- ◇ 座長：秋田県立大学 金田学部長 宮川会長（近況報告）
- 情報提供 秋田県水田総合利用課、全農秋田県本部

### ◇近況報告

【宮川会長】 午後は、3つテーマで進めます。初めに、会員から近況報告を。まずは、私から。去年はベトナムから初めて研修生3人を7月頃に入れましたが、冬の仕事が非常に大きな課題で来年の冬は関東の支店に送り届ける計画をしている。来年の夏にもう3人来て全部で6人になる。1カ月で給料が100万ちょっと、2年間続くのでそれに向けて準備しグローバルに活動する。

〔米道ふたつ／桜田社長〕 年末に代表が交代し私が就任。お米1本の会社で、首都圏でチェーン展開しているおむすび権兵衛が取引先のメインで大体9割ぐらい。昨年からニューヨーク、ニュージャージーへの輸出米去年実績で6トン、今年は7トンぐらいを目標。農林水産省の輸出米プロジェクトの輸出生産基地の東北部分をやることに。ちほみのりという多収系の品種を密苗で栽培しコストダウンをどれだけできるかチャレンジ。

〔中仙さくらファーム／田村代表〕 県北は米の収量が取れたとようですが、7月・8月の豪雨によりかなりのダメージ。法人経営が継続し発展できると考えている。農事組合法人の限界という話について、発展するためにはどうすればいいのか、ずっと



前から模索しているが、時期とチャンスを捉えていく。

〔藤岡農産／藤岡社長〕今年から40数年続いた減反制度がなくなる。会社は自分で作ったものは自分たちで販売するスタイルでやってきた。今年21年になるが売り先と価格の決まっていないものは種を撒くなどと言っている。政策がどう変わろうと、会社がどうするかが大事。なんとかうまく事業承継できるかが最大のテーマとなってきました。

〔せりた／芹田社長〕米作りから撤退しいぶりがっこ用の大根生産に特化。生産組合と連携してより安定供給できるような体制をつくりたい。皆さんの中でいぶりがっこの生産をお手伝いしていただければと思う。

〔大和農園／大塚社長〕今年、園芸メガ団地事業のサテライト型を使いネギの規模10ヘクタール以上に取り組んでいる。ネギが過去最高の売り上げで農協も上手に販売できており、販売については売れる農協に任せている。去年今年投資をしてそれを動かす人材も確保したい。



代に承継したい。

〔須田商事／須田社長〕減反政策がなくなり一隅のチャンスとして、規模拡大し海外にも販売拡大したい。自分で作ったものを自分で値段を付けて売れないという農業はやめたほうが良いと当初からそう思いやってきた。得意先が安定しており3年契約更新で販売。ある程度要望に沿った米の品種を作り、この節目の年を良きにチャンスとして会社を残し次世

〔農業生産法人あきたファーム／瀬下〕今日はいろいろ勉強させていただいて、会社に持ち帰っているいろいろ活かしていきたい。

〔種沢ファーム／伊藤代表〕新たにもみ殻ボイラーを使ったトマトに取り組む。経営面積は67haあり借地。利益を生む大豆、枝豆、キャベツ、ブロッコリー、スナックエンドウなど米以外の売り上げを伸ばす。今日来ている従業員3人は農の雇用事業を修了した社員で頑張っている。目標は公務員並みの給料を支払えるよう生産力を上げて頑張っていきたい。

〔相川ファーム／菅社長〕昨年さくらんぼは一番花が降雹で全滅するも、ワインを開発しており被害果も上手く活用できた。農業には自然災害はつきものでそのリスクをどうやって軽減するか考えていきたい。設立8年となり事業承継に向けて人材を確保したい。



中小企業退職金制度を考えながら退職金がもらえるといったような考え方も必要か。複合経営を視野に健全経営体になるように頑張る。

〔たねっこ／工藤代表〕 法人設立して10数年経ち過去の事業を検証しながら、迷わず、惑わされず自分たちの経営戦略をきっちり組めるそういう会社にしていく。

〔エスジーファーム／菅原取締役〕 平成18年に設立したきっかけは息子の就農。転作大豆の作業受託が40haほどあり作業受託部門を会社として立ち上げ。その後大豆受託が減り野菜部門を息子には任せている。一昨年大豆も息子にバトンタッチした。息子には会社の通帳を任せている。JA出荷でも成り立つ農業法人を目指す。



〔北鷹ファーム／藤嶋代表〕 平成24年に設立、26haでスタートし今は100haを超えた。面積が増えると同時に働く人たちも増え日程調整に苦慮。米、大豆が主でごぼう、せり、ほうれんそうをやっている。優良農地ではない部分も増えており12haほど区画拡大して大きな土地に作り替え、圃場整備をして大型機械による効率化を図り、これから5年、10年先のあるべき農業に向かって進んでいく。

〔ライスボール／高橋常務〕 平成21年に創業。農業をやり始めたのは平成25年から。稲作1本で他のことはやったことがなく、関東・関西圏、神戸方におにぎりやとして店舗展開。去年の豪雨で生産面での経験不足が露骨に出たので、今年は生産の方を一度見直してやっていく。

〔アグリ川田／川田社長〕 平成18年に設立。去年は168haで枝豆が56ha、水稲が65ha、残りが大豆。今年は枝豆75haくらいを予定。米と枝豆の2本柱でこれからも頑張っていく。冬期間にしいたけもやりたいなと思う。近場であればすべて受けていく。今のところ人を確保できそうで3年くらいはこれで頑張る。

【宮川会長】 皆さん攻めているように感じた。この後の進行は、県立大学の金田学部長にお願いします。

## ◇放 談

【県立大学／金田学部長】 放談というのは、言いたいことを遠慮せずに話すということなので、これからの発言については一切責任を問わないので、若手ベテランも入り乱れて活発な議論を期待する。

これから3つの話題提供で議論を進める。最初は今後の秋田県産米の生産販売

戦略について議論する。

〈 情報提供 秋田県水田総合利用課・大友主幹 〉

【県立大学／金田学部長】議論の途中で全農秋田県本部より情報提供いただく。秋田県としてのオールラウンダー、方向性の提案があったが、何かご意見なり質問なりあれば。



〔米道ふたつ／桜田社長〕秋田米販売生産戦略を作る委員をしている。米戦略をたてる前はお米からの脱却ということで複合を推進しているが、秋田はお米に適した地域であると思っており、米農家としてはこの戦略はうれしく思う。ただ地方から米を送ると送料負担が生じ販売競争に不利で何とかならないか常々考えている。

【県立大学／金田学部長】流通での送料負担の問題について、行政として何か考えはあるか。少し難しいかもしれませんが。

《県／大友副主幹》流通については一筋縄ではいかない課題であると考え。一つの法人の荷物だけではなくまとめて配送する取り組みや、法人をグループ化して流通コストを下げるなど議論を進めている話はある。課題はたくさんあるが、本県の米は首都圏への販売が中心だが、今後さらに需要を増やすには、西日本への展開が必要と議論の中でもあり、鉄道を利用した輸送など少し研究が必要と感じている。

【県立大学／金田学部長】秋田は米に恵まれた県であると認識しているが、数字目標の中でコストは大事なところである。生産費を平成33年に9,000円という話があったが、皆さんどうですか。

〔正八／宮川社長〕生産費9,000円に多分労賃も含まれると思う。生産費に経営者の労働費も含まれていると経営として考えると疑問だ。生産費の内訳を細かく出して、どこに問題があるのか、改善していかなければならないのか明確にし、具体的な対策が出ると思う。低コストに貢献するのは基盤整備だと思う。

《県／大友主幹》大きくは雇用労賃を含めた労働費と物材費（資材費等）で、労働時間の削減により労賃の削減と資材費の低減で設定した。限られた予算での基盤整備事業で毎年500haを目標に進めてきたが毎年800haに加速する。基本的に1ha区画



以上の整備だが、さらに大規模な区画など地域の実情立地条件等で進めれるよう意見として頂戴する。

【県立大学／金田学部長】肥料・農薬は生産費に占める割合は10%以下、農業機械が2割くらい、労賃が3割くらい。規模が5ha以上でもコストが下がらない。アグリ川田さんは水稲60haでその水準までもっていけるのか。

〔アグリ川田／川田社長〕量も多いし資材も選べるので圧縮できるか。さらに投資して、例えば耕作放棄等を受けた場合の機械購入や人材確保等までできる水準かと言われたら甚だ疑問。維持であればある程度できる水準だとは思う。

〔せりた／芹田社長〕良食味について、良質な堆肥を圃場に返すこと、例えば10%のところを良質な堆肥を生産して地域循環していくなど、耕畜連関を視野にいれないと現場の認識に繋がらないと思う。

〔大和農園／大塚社長〕コスト削減について、たねっこの工藤代表より話を聞きたい。また櫻田副会長より海外に米を出している話を聞きたい。

〔たねっこ／工藤代表〕データはとっていないが、例えばブロックローテーションとか、機械の稼働率とか、機械の泥をしっかりと落とし負荷をかけないとか、見落としがちな部分をきっちりやることで、生産費等の圧縮につながると思う。普段何気なくやっている作業を今一度見直すことでまだまだコスト削減につながるのではないか。



〔米道ふたつ／櫻田社長〕輸出米は去年の実績6トン。密苗という栽培方法でやったらちょっと減収したので、肥料の加減や播種密度を加減し今年もチャレンジ。基盤整備事業を終えても管理等が永年続くわけで経費がかかるし、実際使ってみたらあれ違うと思うことも多い。大区画化をすればするほど土地改良区の構成員が減っていき現地管理ができないと、万が一災害等があった場合に経営的な問題があるので、土地改良法の見直しも必要か。

〔大和農園／大塚社長〕ネギでコストを下げるのは難しいと思うが、研究や改良の余地があると思う。売上を伸ばすには、収量を上げて単価を高くする、それによってコストが下がるということを言いたい。値引きすると従業員に払うお金が生まれない、ちょっとでも高く売ることができれば、大きくお金が残る。

〔県立大学／金田学部長〕単位面積あたりの収量を多くするという話があるが、耕畜連携・有機物等の話題が出てきたが、大塚さんが単位面積あたりの収量を上げ

るにあたり、土づくりとか有機物とかどのよう考えるか。

〔大和農園／大塚社長〕土づくりでは、稲作農家がおもみ殻を捨ててに来て無償で材料が集まる。完熟はコストがかかるのでもみ殻やネギの残渣など畑に入れても害にならないもの堆肥として使うほか、有機肥料は比較的安価なものを使用。費用対効果を考えながら資材を使用する。

〔藤岡農産／藤岡社長〕コストを下げることは収量を上げること、育ちがいいと味もいい。減反政策の最大の失敗は、収量を抑えられたこと。県の説明で下の方の米に力を入れるのではなく上に力を入れることによって下が引っ張られると考える。販売手数料にしても最初から手数料を引いて残ったのを農家にやるという仕組みはおかしい。もう少し流通の流れを変えていかなければならない。



《全農秋田県本部》秋田から首都圏へ輸送するためには結構な運賃がかかるし、米は通年販売となり保管料もかかるので、そのような経費はご理解いただけたらと思う。販売手数料は数年前に定額制となったが、それ以前は定率制であった。流通経費以外の諸々の経費は固定的に掛かる部分なので、定率から定額に変更することになったと聞いている。

【県立大学／金田学部長】たねっこの工藤さんからは、実は低コストを目指すには日頃の何気ない作業の積み重ねが大事であるとの話が出た。例えば、お話に出てきたロータリーの泥を落とすことで回転がどうなるのか油代にどうつながるかというのはヒントになるので、何かデータがあればよいと思う。また、今野さんから有機栽培の話があったが、将来を見据えた米の高付加価値化と需要の創出についてご意見を。

〔今野農園／今野社長〕有機米4haと大豆3haほど。価格もさることながら村では水を汚さないとか、動植物に対してやさしいとか考えて取り組んでいる。基盤整備により専門家から貴重な動植物が失われている話があり、農業と自然環境の両立が農業に一番重要なものになるのではないかと。質の高い田舎って何だろうと思いい、動植物をどういうふうに残しかつ農家の生活が成り立つことができるのか、その両立が高質な田舎なのではないかと思う。

【県立大学／金田学部長】秋田というのはいろいろなお米を作れるということ、おいしいお米から、業務用、飼料米それをいかに未来へつなげるかということが大切。ここで休憩します。



### 【テーマ3】生産資材価格低減と流通構造改革について

◇ 座長：秋田県立大学 金田学部長

○ 情報提供 全農秋田県本部、(公社)日本農業法人協会

【県立大学／金田学部長】2人の情報提供を踏まえて議論しますが、肥料農薬の話がありました。現場の皆さんから何かありますか。

〔正八／宮川社長〕肥料・農薬・段ボール・農機の検討を重ねている。段ボールはブランド戦略というか企画ものが多く、単純な入れ物ではないので統一化するというような話にはならない。農機はいらない機能をとことん省いて最低限の機能だけにし、値段を下げたものを全農で開発するなどメーカーへ問いかけている。

【県立大学／金田学部長】稲に比べると野菜の肥料の量は非常に多いのが現状。種沢ファームの伊藤さんは、トマトとかキャベツとか結構肥料の量を使っていると思うがコスト低減に向けて意見を。

〔種沢ファーム／伊藤代表〕野菜栽培マニュアルの数字は見えていない。あくまでも自分の責任で肥料計画等を立てないと。虫は満月の夜に交尾しその5日後に孵化するそうで、それ以外で農薬を使っても効かないそうだ。徹してやるようになったら使用量は3分の1。売る際に指導する側の責任がないことに、農家は無情を感じているのではないか。



【県立大学／金田学部長】大塚さんのネギで肥料、農薬の工夫は。



〔大和農園／大塚社長〕基本的には費用対効果を考えており、資材もすべて入札というか値段を出させ中身を調べてから買う。周りにはたくさんのネギ農家があり朝から晩までネギのことを考えている人はたくさんおり、話を聞いて情報を仕入れ判断。同じものであれば、安いところから買うことを徹底している。情報が非常に大事である。

【県立大学／金田学部長】土壌診断についてはどうでしょうか。

〔大和農園／大塚社長〕全農には受け皿をしっかりしてほしいと思う。いろんな土壌があり診断して確かめ判断。調べてもらえれば判断材料になり、その技術というのはさまざまな研修等で学ぶ必要もあり農協のような組織は必要であると思

う。

【県立大学／金田学部長】自己判断という一つキーワードがでたが、種沢ファームの若い人たちは自分で肥料の量等を設計するか。

〔種沢ファーム／津谷〕肥料設計は代表と相談しながら行う。土壌分析を行い結果から入れるメーカー等を決める。統一されているのでコストまで考えてまでと言われると…まずはいいものを作るということを第一に考えている。

〔せりた／芹田社長〕全農も最初は無料で、追加は1回2500円で土壌診断できることを知らない農家が多く、活用していない状況では。しっかりやっているPRするべき。

〔藤岡農産／藤岡社長〕29年農業競争力強化支援法により、肥料は1割から3割安くなったと感じる。前に米価が下がったときなぜ全農が肥料、農薬を下げることをやらなかったのか。

《全農東北営農資材事業所》非常に厳しいご指摘でお詫びをするしかない。やり始めたと理解いただきたい。土壌診断を受け入れる体制は整っている。診断結果をフィードバックし、メーカーにないようなものはオーダーメイドの肥料も作るサービスもある。

〔藤岡農産／藤岡社長〕公平な取引を行うべきで、でなければ強い農業はできない。農薬メーカーは値段を下げて提供したいが、全農の農薬担当から値引きをすると言われるそう。JAグループは資金的な余裕があるので、もう一度原点に立ち返り、農家に還元してほしい。

〔大和農園／大塚社長〕農協はすごい力をもっているなのでその力を利用してほしい。農家にとって必要なもの作れる組織だ。農家の要望をメーカーに働きかけもらいたい。一番苦しいのは価格の不安定さで暴騰と暴落を繰り返す。一番は安定させることで、全農であると思う。コストを詰め合わせた価格を提示し、その価格に近い値段で裁くというコントロールを全農でしっかりやってほしい。

《全農東北営農資材事業所》先ほど農薬メーカーが全農から安くしては困るという話があったが、そんなことは言った覚えもないし絶対はない。逆に下げろと言われたら、言い訳を持ち出して下げないのはメーカーだ。あの手この手を使いながらメーカーと交渉を行っていますので、ぜひ誤解のないように。また価格変動という話があるが去年は価格高騰から普



段の姿に戻ったという状況で、今が底値である。円安が進み価格に還元できればと思うが、中国やブラジル等の景気が良くなると、肥料資源の奪い合いが始まる可能性もあり今後は決して楽観できる状況ではない。先ほど堆肥の話もあり、地域の資源とミックスしながらコストの抑制にご対応いただけるよう、供給できるものも今後はできるだけ安くと思う。

〔須田商事／須田社長〕 法人協会は真剣に農業をやっている集まりで、非常に厳しい話もあるが決してこれが悪い方向にとられることのないよう願う。自分が収量をあげたいなら自ら調査を行う必要がある。一般の農家さんをかばって藤岡さんは厳しい話をしたと思うので気にせずに。このような会で揉まれて成長すると思う。

〔北鷹ファーム／藤嶋代表〕 日本農業法人協会の政策提言にあったが、山間地の基盤整備は農地中間管理機構を通じて取り組んでいる。行方不明者の抱えている農地の貸し借りを10年以上とする議論があるが、もう少し詳しく分かれば。

《県立大学／長濱教授》 今国会の審議中で、私自身も秋田県内の基盤整備事業、中間管理事業の調査をやっており、土地改良法等との関係やいろんな問題もあり、まだ議論の途中で詳細は分からない。

《日本農業法人協会／板越課長》 農地中間管理機構は平成31年に見直しされる予定。政策提案では具体的なところは今検討しているが、機構法の見直しというテーマで3月に向けてどういう提言をすべきか考えているところ。

〔せりた／芹田社長〕 農協の改革について、理想的な株式会社は、経営体はすべて共存共栄型でなければ未来はないと思う。協同組合理論を持った株式会社があってもおかしくない。協同組合をどう改革していくのかは、組織力・ネットワーク力、人材含めて、農協組織がもっている力はすごいと思う。批判ではなく、JAグループはものすごい組織で資金力をもっている。資金と人材力をどう生かすかはまさにわれわれに与えられた大きな課題である。



【県立大学／金田学部長】 色々な話があったが、基本的には安かろう、悪かろうではダメということ。時間となり休憩。

#### 【テーマ4】 秋田県立大学の研究成果について

- ◇ 座長：秋田県立大学 金田学部長
- 情報提供 公立大学法人秋田県立大学 山本准教授

【県立大学／金田学部長】山本先生から、ドローン利用に関する話があったが、実際農業現場でやられている皆さんどうですか。

〔藤岡農産／藤岡専務〕藤岡農産のかっこいい動画を作りたいなと思いドローンを購入。素人でもすごく綺麗な映像を撮影できる。バッテリーが限られるので、農業の現場で使うとなるとまだまだハードルが高いのでは。映像をうまく使いこができれば、まだまだドローンの可能性は広がると思う。

【県立大学／金田学部長】バッテリーの話は、現場でよく聞くがどうなの。

《県立大学／山本准教授》インターネットを見ると、自動充電という技術も進んでいる。まだ実験だとは思いますが、戻ってきて充電するような技術もある。それがいつ農業の現場で活用できるかはわからないが、技術の進歩は非常に早いと感じる。

【県立大学／金田学部長】藤岡さん、バッテリーが改良され、長時間使えるようになると生育診断とか等に使えるのでは。

〔藤岡農産／藤岡専務〕虫とか病気が早めにわかると手のうちようがあるので、そう言った部分で活用できるのではないか。

【県立大学／金田学部長】こんなことが自動化できたらという部分はあるか。

〔大和農園／大塚社長〕農業機械がどこで稼働しているとかわかるので、盗難防止や労務管理に繋がるではないか。

〔藤岡農産／藤岡専務〕毎月の支払が滞るとエンジンがかからない。そこまで管理できるようになるとのこと。東海地方に行くと農業機械の盗難が多くGPSで管理することは非常に大事だ。

〔種沢ファーム／伊藤代表〕GPS機能は区画の大きいほど、戦力になると思う。特にトラクターは非常に低速で動くから、トラクターがGPSで動くことだ。



〔せりた／芹田社長〕大根の播種を手作業、畝は機械を使い真っ直ぐだが、手押しの播種機で曲がる。  
このような作業を正確にできるものが早急にほしい。

〔秋田白神食品／荒谷社長〕ドローンで上から見ることができるのは非常にいい。ドローンで田んぼの農薬散布はできるが、野菜の方に適用した農薬がないとよく聞くので、早急に開発し

てもらえれば、人件費等のコスト削減にもつながる。

【県立大学／金田学部長】これから若い人が野菜等へ使えるものは何かあるか。次のステップとして画像データを生育とか作物の栄養状態とどんなふうに関連づけることができるかなどについて。

《県立大学／山本准教授》ドローンの低価格化が図られているので、利用が増えておりデータがどんどん増えてくると思う。土壌診断とか、圃場一面に植物を植えて、その土壌で植物がどのように育つのかドローンで観察すると面で判断できる。生産者もより状態を把握することができ、技術の継承に繋がるのではないかと思う。



【県立大学／金田学部長】将来自分たちがこう言ったものがあれば助かるなというものがある、今野さん。

〔今野農園／今野社長〕農業をやる一つの理由として、上水の質をよくしたい思いがあり、例えば水耕栽培でその水を使い出てきたものがきれいになるみたいな、夢物語のような話だが、ある程度自分の農業生産・活動が環境改善に繋がる仕組みがあれば励みになるし、購入してくれる人もそこを評価してくれると思う。

〔米道ふたつ／桜田社長〕規模拡大で人手不足となるので、水位とか温度を図る水田センサーがあるが、AIを使って水管理が全てできるようなものがある、超大規模な管理ができるのではないかと思うのでぜひチャレンジを。

〔藤岡農産／藤岡社長〕きっちとデータベース化して誰でもわかるような仕組みを作る必要がある。これをやらないといい技術が継承されない。農作業の一つ一つをデータベース化して入社1年目から、見ればできるような仕組みがなければ承継していかない。



【県立大学／金田学部長】山本さん、藤岡さんの匠の技を繋げるといことへの展望は。

《県立大学／山本准教授》まずはデータを収集して、客観的に判断できるようになってから進めるしかないと思う。

《県立大学／朴教授》データベースを文字にするのか、画像にするのか、動画にするのか、いろいろな手段があるので、検討する必要がある。

【県立大学／金田学部長】作業のデータベース化は、朴先生の話だとできそう。あとは現場の人がどういう風に表現するとわかりやすいかだ。朴先生のお話の中で、活動に対するコスト意識が大事だということが出てきたが、先ほど鎌田さんの発表の中で、人間が感じるストレスを指標化することができれば、活動に対するコスト化に繋がるような気がするが。

〔藤岡農産／藤岡社長〕自分たちがどういう方法で作っているのか、どういう考えで農業をやっているかを説明できるかが問われるのだと思う。農業を理解して食べ物の良いところが分かる人に売る。そういう人をどれだけ探すことができるのか、販売はそこにつけると思う。まずは自分の作ったものを適正な価格で売ることができるかどうか、秋田県農業が生き残れるかどうかだ。

ぜひともこれからの若い人は今やっていることに自信をもってやってほしい。人口も減り農家も減る。つまり、ライバルが減るといこと。若い人たちは好きなようにやればいい、あなたたちの時代が来た。ぜひとも頑張ってください。



〔せりた／芹田社長〕たった一つの作業に九州沖縄から北海道まで、農家によってすごいアイデアがあったりする。具体的な篤農技術を動画に。先生方に協力を得ながらある意味価値があると思う。いろんな技術があるので、対象を誰にするのかという問題があるが、ぜひ農工連携の中でやればよいと思う。

【県立大学／金田学部長】これで締めますが、県立大学としてもいろいろ勉強になった。本日は誠にありがとうございました。

【法人協会／宮川会長】長い間ありがとうございました。これで、本年度の放談会を終了します。4つのテーマについて話した内容をまとめます。

今日はありがとうございました。



《30.3.7 秋田県農業法人協会事務局まとめ》