

経 済 民 生 常 任 委 員 会 記 録

平成 30 年 4 月 23 日(月)午後 1 時 58 分～午後 4 時 13 分(9 階 909 会議室)

○出席委員(9名)

委員 長	石原洋三郎	副委員長	誉田 憲孝
委 員	佐々木 優	委 員	後藤 善次
委 員	斎藤 正臣	委 員	黒沢 仁
委 員	佐久間行夫	委 員	山岸 清
委 員	渡辺 敏彦		

○欠席委員(なし)

○市長等部局出席者(なし)

○議 題

「本市農業の 6 次産業化の推進に関する調査」

(1) 参考人招致

J A ふくしま未来 本店営農部直販課
福島地区センター長 菊田 浩二 氏

(2) 意見開陳

(3) その他

午後 1 時 58 分 開 議

(石原洋三郎委員長) ただいまから経済民生常任委員会を開会いたします。

議題は、お手元に配付の印刷物のとおりです。

初めに、参考人招致についてを議題といたします。

本日の参考人招致は、J A ふくしま未来における農業の 6 次産業化推進に向けた取り組みということで、J A における 6 次産業の推進方針など基本的な考え方について、J A から見た 6 次産業化の市内の状況について、J A の 6 次化商品の販路について、福島市や他自治体との連携状況と今後の連携可能性についてなどを聴取するため、J A ふくしま未来営農部直販課福島地区センター長、菊田浩二氏にお越しいただいております。

参考人招致に関して注意事項を申し上げます。参考人は、あらかじめ依頼した事項、事前質問につ

いて、意見を準備して出席します。そのため、事前質問以外の事項について意見を求めた場合、委員長は委員の発言を制止することができますので、ご了承願います。ただし、参考人の了承を得られるならば意見を求めることができます。

参考人招致には、証人と異なり、百条調査のような強制力がなく、委員から依頼して出席を求めるものですので、参考人に対し礼節を尽くし、追及するような質問をしないでください。

本日のスケジュールは、参考人招致実施要領及び次第のとおりです。スムーズな議事進行にご協力をお願いしますとともに、せつかくの機会ですので、有意義な会議になるよう活発なご質問をお願いいたします。意見の開陳についてはそれぞれ約45分、質疑応答に約45分、合計90分以内で行います。

参考人招致終了後に、次第のとおり、意見開陳を委員のみで行います。

それでは、参考人をご案内してまいりますので、暫時休憩いたします。

午後2時01分 休 憩

午後2時07分 再 開

(石原洋三郎委員長) それでは、委員会を再開いたします。

本日は、本市生産者に寄り添い、身近なところでさまざまな事業を展開されているJAふくしま未来の6次産業化の取り組み状況を確認するため、参考人として、JAふくしま未来営農部直販課福島地区センター長、菊田浩二様にご出席をいただいております。

この際、参考人に一言ご挨拶を申し上げます。本日はお忙しい中、経済民生常任委員会のためにご出席いただきまして、誠にありがとうございます。JA様におかれましては、ことしの農始祭のときもそうでありますが、経済民生常任委員会に対しまして常日頃からご指導、ご鞭撻、ご支援をいただいておりますことに心から感謝を申し上げます。

本市農業は、全国の自治体が抱える課題と同様、農業従事者の高齢化や担い手の減少、農産物の価格低迷や風評による収益減少、耕作放棄地の拡大など、依然として厳しい状況が続いております。農産物の消費拡大、農業所得の増加や農業経営の強化、農業の魅力向上など、多くの分野に効果をもたらす6次産業化への期待や関心がますます近年高まりを見せているところでございます。

そのような中、福島大学は食農学類の設置を決定、本市においては平成28年度より6次産業化推進のための専門部署を新設し、取り組みを開始しておりまして、本市農業を取り巻く環境は大きな転換期に差しかかっているところでございます。6次産業化に取り組む絶好の契機と捉えまして、今後の方向性や推進の可能性につきまして忌憚のないご意見をいただきまして、ご教示賜りますようお願いを申し上げます。本日は、どうぞよろしく願いいたします。

早速であります。議事の順序等について申し上げます。初めに、参考人からご意見をお述べいただき、その後、委員の質疑にお答えいただくようお願いいたします。

それでは、参考人からご発言をお願いいたします。着席のままお話しください。

(菊田浩二参考人) それでは、改めて、こんにちは。今ご紹介いただきましたJAふくしま未来営農部直販課の菊田浩二と申します。直販事業に関しまして、ちょっと私も2年目という経験浅いものでございますから、本日の今回の参考になるかどうかわかりませんが、よろしくお願いをしたいと思います。

食品の全てに関してでございますが、安心ということにつきましては、消費者に対して販売業者にとって不可欠なものでございまして、東日本大震災から7年が経過した現在でございますが、農産物の販売につきましては、風評被害の払拭100%とはまだ言い切れていないところがございます。全ての農作物に対しまして、JAといたしましては出荷前にトレーサビリティ、生産履歴管理、また栽培管理日誌、農業防除日誌の提出をいただいて、さらには放射性物質検査のモニタリングというものを実施しております、食の安全安心を管理、確保して、日々販売業務、直売所展開を実施してきているところでございます。また、主要市場におきましてトップセールスを開催いたしまして、安全安心の情報発信はもとより、くだもの王国ふくしまのPR活動に力を入れているところでございます。また、平成29年度につきましては、東京都におきまして、当組合長、さらには営農関係、主要市場、東京関係の、市議会の皆さんにお集まりをいただきまして、安全安心のPRを展開して、販売に関しましてご協力をいただいた経過がございます。また、量販店等におきましても試食販売等の地道なPRを活動してまいりまして、福島市のおいしい果物のPRを展開してまいった所存でございます。

本題の(1)番のJAにおける6次化産業の推進方針などがございますが、管内におきまして農家組合員の方が1年間かけて丹精込めてつくりました農作物に対しまして、残すところ1粒まで活用いたしまして、付加価値の向上、創造する取り組みを実践いたしまして、最終的に農家組合員の所得向上、さらには地域経済の活性化を趣旨といたしまして、6次化商品の開発から販売に取り組んでいるところでございます。

(2)のJAから見た6次化商品の市内の状況でございますけれども、皆さんご存じのように、福島市管内の農業従事者、組合員に関しまして、昨今、新規就農者の数も大変少なく、また後継者不足によります高齢化が年々進んでいるのが現状でございます。生産者が、組合員の方がみずから6次化商品を開発、加工、販売する場合につきましては、まず一番大きい問題になっておりますのが資金調達、加工の施設の場所、さらには衛生管理、労働力、あとはマーケティングなどで必要なパソコン関係の知識、さまざまな工程、要素が求められているのが現状でございます。また、みずから加工できない場合、6次化商品に取り組みたいという生産者の方には、外部への加工発注、OEMというものがございますが、そういうものをみずから探して6次化産業に取り組んでいかななくてはいけません。このようなさまざまな過程、問題をクリアしないと6次化商品が誕生しないわけではありますが、なかなか現在の社会事情の中では厳しいものがございます。このような現在6次化商品に取り組んでいる市内の農家は非常に少ないわけでございますが、福島市内でも農協で把握しているのは約12軒ぐらいかと思いますが、この農家につきましては、大型農家であったり、さらには後継者、若い20代から30代

ぐらいの方がいらっしゃる農家に限定されておきまして、なかなか福島市内におきまして6次化商品というのが発表というか、誕生していないところが現状でございます。また、当JAにおきましては、女性農業者、また食や農に興味のある一般消費者を対象に、みらいろ女子会というものを昨年度結成いたしまして、約174名の方が会員になられまして、6次化商品、現在皆さんのほうにきょう資料として美味四宝というものをご持参してまいりましたけれども、約63品種になるのですけれども、この中のジャムであったり、あとはセミドライフルーツであったり、そういうものを活用してアレンジメニューの考案、開発、試食会などを定期的開催をいたしまして、6次化商品の付加価値を高揚するような活動を現在しているところでございます。この試食会から一応誕生いたしましたのが未来彩ジャムのいちごミルクと、あとはいちごジャスミンというようなことで、2品種、4月に6次化商品として、こちら、直売所のほうで販売をさせていただいております。また、平成27年には地元企業の銀嶺食品様とのコラボによりまして、地元の玄米を使用いたしましたこちら玄米パンというものを発表させていただきまして、年間、金額ベースでは約6,000万円ぐらいかと思いますが、一応これは直売所のほうで販売をさせていただいております。また、昨年度から銀嶺さんの職員によりまして松川地区のほうに約40アールほど土地をお借りしまして、米粉の栽培を実施いたしまして、6次化商品のこちら玄米パンというようなことで力を入れて販売をしているところでございます。この2点につきましては、両方銀嶺さんであります、やはり地元企業とのコラボというようなことで、JAといたしましても大変力を入れている事業でございます。

次に、3番目のJAの6次化商品の販路というようなことでございますけれども、当JAふくしま未来におきましては、果物のジュース、ジャム、酒、あとお菓子などさまざまなジャンルの6次化商品につきまして、63品目ほど、市内の直売所12店舗、さらには各県のJA、日本橋にあります福島県物産館、あとはインターネット販売、ヤフー、楽天等の参入をいたしまして、全国各地の、また生協、あとコラッセふくしま店などさまざまな場所、さまざまな用途で販売対応をしているところでございます。販売金額につきましてでございますが、昨年度、63品目につきまして、税込みではございますが、約9,000万円ほどの販売をさせていただきました。また、直売所におきまして、6次化商品の原点であります、6次化か、加工か、私たちもちよっと疑問に思っている梅干しとか漬物、これを7店舗で販売させていただきました、平成29年度につきましては梅干しと漬物で約1,800万円ほど販売をさせていただいております。また、さまざまなジュースであったり、あとはモモのコンポートであったり、ジャムであったり、組合員さんの6次化商品を販売しておりますが、全部で12万6,391点の販売でございます、販売金額につきましては4,400万円ほどの実績がございました。また、梅干しとか漬物につきましては、やはり地域の70歳以上の高齢者の方が楽しんでつくっていらっしゃる、販売のほうも、残らず売って下さいみたいな感じで、直売所のほうに朝7時ぐらいに持ってきて、加工食品の販売から製造に関する意欲をのぞかせておりますので、私たちも残らないようにしっかり常日頃販売をさせているところでございます。

また、2020年開催の東京オリンピックに向けまして、農協の団体、または個人でのJGAPの取り組みに積極的に取り組んでおりまして、当直売におきましても加工場を設置いたしまして、豆腐の製造であったり、あとはお弁当の製造であったり、しておりますので、積極的なHACCPの取得、推進等を実現いたしまして、販売戦略といたしまして、強目にPR展開をしている次第でございます。

また、近年、消費者さんのほうからの強い要望、さらにはアレルギー物質などによりまして障害を起こしたり、また最悪の状態の場合は命を落としたりするようなことが発生しておりますので、JAといたしましても、食品表示法によりましてアレルギー物質7品目のラベル表示であったり、添加物に関しまして非常に厳しく指導いたしまして、より一層の正確な指導表示を指導している日々でございます。

また、販売販路拡大につきましても、JAとしましてさまざまな商談会への参加、イベントの参加による販売促進、PRを積極的に展開しておりますが、昨年度も私10回ほどの一応6次化商品の商談であったり、展示会であったり、東京ドームに行ったり、茨城の常陽銀行さんが展開しておりますめぶき商談会等に一応参加をさせていただきましたが、JAといたしましては6次化商品の販路拡大、強化というのを進めておりますが、基本的にはJAの6次化商品につきまして、ここら12店舗で販売を目的に製造されました日和ジュースであったり、あとはジャムであったり、パンでございますので、商談に参りますと、ほとんどの業者さんというのですか、仲卸さん、三越さんとか、あとは大手デパートさんもございましたけれども、基本的には当JAでも、今回この中に価格のほうは載せてございませんでしたけれども、小売希望価格の60%で欲しいというようなことで、60%といたしますと当JAで製造しました卸値を超過してしまうものですから、なかなか商談のほうには応じれず、昨年度につきましても私も10回ほどの商談会等に参加をさせていただきましたが、商談内容につきましては一つもなかったというのが現状でございます。

また、6次化商品販売の秘訣と申しますか、やはりつくったものを売るのではなく、売れるものをつくると、売れるものはどういうものかといえますと、やはりリピーターがつくような、また食べたいね、おいしいねというようなものが大切ではないかなと。当JAでも現在未来彩ジャムということで、1瓶490円で販売させていただいておりますが、ジャムという感覚ですとちょっと高いのかなというようなことで、私たちも市場調査をさせていただきましたけれども、内容量が140グラムぐらいますと、三越さんとか、東京の大きいデパートさんだと大体650円から700円ぐらいというような販売状況でございまして、田舎ですと、やはり福島管内ですと500円近いジャムは高いのかなと。消費者の方に聞いてみますと、やっぱり300円から350円ぐらいが適正価格ではないかなと、そういうふうなお話をしておりますが、やはりそういうような消費者の方もおりますけれども、おいしければ値段は少し高くてもしょうがないねというようなことでお話しする方もいるので、今お話ししましたように、つくったものを売るのではなく、売れるものをつくるということが大切ではないかなというふうに考えますし、ではどういうものが売れるのだというようなことで、消費者とか市場調査をいたしまして、6

次化商品をつくる前に、企業との交流であったり、あとは消費者からの値ごろ感であったり、いろんな情報収集が大切ではないかなというふうに私もここ1年間つくづく考えさせられたことでございまして、今でも、では売れるものというのは何なのというふうに自分で考えるところがあるのですけれども、売れるものというのには一番にやはり小さな子供さん。小さな子供さんというのには、一回食べてまずかったら手を出しません。僕たちは、義理で、ではもう一つとか、ではもう一杯っていただきますけれども、小さい子供さんが食べるもの、そういうものがリピーターにつながりますし、また買ってあげたいというのですか、というようなことが非常に大事ではないのかなというふうにこのところ考えますし、それ以前に、子供さんが口に入れるものですから、やはり安心安全、先ほどお話ししましたけれども、販売に関しましては安心安全とは農協のほうでも昨今うたってはありますが、やはり消費者から見ますと安心安全なものが一番大事ですし、また先ほどお話ししましたようにアレルギー物質が最近問題になっていますので、その辺も十分ラベル表示の中で安全性をうたっていきたいなというふうに考えているところでございます。

次に、(4)番の福島市と自治体との連携と今後の状況というようなことでありますが、現在、当JAにおきましては、福島市のふるさと納税返礼品というようなことで、モモのあかつきを採用していただいておりますが、ここ2年ほど、天候も悪かったせいか、取扱量が非常に落ちているのが現状でございます。また、当管内につきましては、農産物ではモモ、ナシ、リンゴの比率が非常に多く、これから6次化商品で活用するものにつきましてもモモ、ナシ、リンゴが非常に多くなってきているかなということ、現在みらいろ女子会を中心に、試食であったり、あとは試作であったり、いろんな売れる商品づくりを直販課のほうでもお願いしているところでございます。

例えばこれからどういうことをJAではしたいのかなというふうなことでありますが、福島市のくだもの消費拡大委員会のミスキャンペーンクルーとJAのコラボによる福島市オリジナルの6次化商品開発を私はぜひ実現をしていきたいなというふうに考えているところでございます。では、なぜミスピーチなのといいますと、やはりミスピーチにつきましては全国的にも非常に知名度が高いものですから、ミスピーチというと、やはり強いPR、消費宣伝にもなりますし、また商品開発にミスピーチが携わっていけば、非常にPR効果が大いのではないかなというふうに考えますし、また現在、ことしはちょっと実現は不可能かと思いますが、現在若い世代で、ちょっと私もそっちのほうは疎いので、やったことないのですが、SNSによりますインスタ映えみたいな商品づくり、やはり時代の流れに乗ったPRも非常に効果が大いのではないかなと思いますし、また年間を通じて福島の果物等を活用できるのではないかなというふうに、私はそのミスピーチの活用を非常に強く考えていきたいなと、取り入れていきたいなというふうに考えているところでございますし、また昨年度、私もミスピーチさんと明治神宮のほうに東京農業祭というのに参加してまいりまして、モモの販売と、済みません。11月でしたから、リンゴ、サンふじやってまいりましたが、昨今JAのほうにつきましても費用対効果というようなことが叫ばれまして、費用は幾らかかるのだから、幾ら売ってきなさいとい

うようなことで、なかなかミスピーチさんのほうをあちこちの商談とか、あとは販促に申し込めないようなのが現状でございます、自分の考えではありますが、もう少しミスピーチさんの活用が自由にできたらというふうな表現はおかしいですが、もう少しミスピーチというふうなことでキャンペーンクルーの活用を幅広く、格安にというか、PRのために、福島市のために活動いただければもっともっといいのではないかなというふうに私考えているところでございます。

また、JAと福島市が連帯して事業を起こすことで、大きなロット、福島市につきましてはモモ、ナシ、リンゴ、やはりそのモモが一番のPR果物にはなるのではないかなと思いますけれども、非常にたくさんのモモがありますし、またロット的にも、農協ですと、普通の一般農家とは違いまして、大量生産なんかもできますし、ロットで勝負できる場面もありますし、また最近の大手量販店、スーパーさんですと、かなり大きい数字の注文がJAに入ってます。ですから、そういう意味でも幅広い地元のお土産品など開発が可能なのではないかなというふうに考えるところでございます。

また、福島市における地域産業興しの6次化商品の開発として、イノベーター事業の開発であったり、6次化商品とは何かというふうな説明会の開催とか、あとは商談会、イベントの参加、これに関しましてはどういう品物をつくったらいいのかとか、また農家の方々なので、表面に出たり、お話をしたりすることが非常に苦手でございますし、また高齢化のために、やはりそういうふうな会のほうに気安く行きやすいような場が今のところはございませんので、そういうふうな一般の方々への幅広い案内であったり、あとは商品開発であったり、資金、補助金制度であったり、いろんな意味で行政、福島市さんとJAが連帯いたし、融合し、農業の新たな地域活性化に取り組んでいきたいなというふうに私は考えるところでございますし、また一部の人間の方しか、どうしても、やはり情報収集であったり、あとは情報提供であったり、なかなか一般、末端までの農家組合員の方に行き渡らないので、もう少し市政だよりとか、あとはテレビコマーシャル等でやはりその辺を今後幅広く活用していただければいいのかなと。どうしても農家の方ですと新聞を読んだり、雑誌を読んだり、あとは当JAでも農協だよりというふうなものを月1回出しておりますが、なかなかやはり目が遠く、老眼が来たり、字を読むの嫌いなのだとか、本を読んだり嫌いなのだなんていうようなことが多々高齢者の方になってまいりますとふえてまいりますので、その辺もクリアしたPR、あとはご案内等をしていければいいかなんていうふうに私自身考えておりますので、その辺も今後、私もJAの直販課の一人として、その辺を地域農業振興活性のために努力をしていきたいなというふうに日々考えているところでございます。

以上で私の意見のほう、説明をかえさせていただきたいと思っております。よろしく申し上げます。ありがとうございました。

(石原洋三郎委員長) ありがとうございました。

以上で意見の開陳は終わりました。

次に、質疑を行います。

ご質疑のある方はお述べください。

(山岸 清委員) どうもありがとうございました。

それで、これ、いただいた資料、すばらしい、おいしそうなので、早速飲んでみたいと思うのですが、これ先ほどご説明の中で、問屋さんと交渉する際に上代価格がわかってしまうとうまくないから、これ値段書いていないということなのですか、このパンフレット。

(菊田浩二参考人) 一応これ幅広く活用するために、商談のために、今おっしゃられたように、価格のほうは伏せさせていただきました。

(山岸 清委員) そうすると、あくまでもこれは消費者向けではなくて、卸屋さんというか、商社というか、そういう業者さん向けのパンフレットということですね。

(菊田浩二参考人) はい、そういうふうなことで作成をさせていただきました。

(佐久間行夫委員) ご説明ありがとうございました。

このパンフレットを見ると、JAさんは6次化で随分進んでいらっしゃるなど、カタログもきれいだし、何か食べたくなるようなデザインもすばらしいと思うのですが、先ほどの話の中で、つくれる品物ではなくて、売れる品物をつくらなくてはいけないと、その売れる品物を先ほどいろいろな調査をしましたよという話を伺ったのですが、ほかとの産地との、リンゴだってモモだっていろいろな産地があったり、原材料同じようなところあるのですけれども、JA新ふくしまの中でどのような調査で、どのようなこの6次化に結びつけたか、そういった調査の事例なんかを教えていただければありがたいのですが、いかがでしょうか。

(菊田浩二参考人) まず、一番最初にJAでできましたのが、最初にあります、これが福島地区のもも日和と、あとは……。

(佐久間行夫委員) これはジュース。ネクター。

(菊田浩二参考人) ええ。もも日和のジュースと、あとは下にあります桃の恵み、これにつきましては伊達地区のものなのでございますが、これが当初、合併したときからあった商品でございまして、やはりモモとリンゴが福島地区は多かったのも、モモ、リンゴ。ナシにつきましては新しい商品でございまして、あとストレートの桃の恵みというのが前から伊達にありましたやつなのですから、とりあえず私たち一応直販課に入りましたときにはもう既にこのような商品がございました。それで、各商談会なり、あとは販促に行ったときにいろんな、やはり私も初めての仕事だったので、いろんな世代の人に声をかけて、PRしながら、どういうものをお望みですかというようないろんなことを聞いたり、アンケートというふうな書面でのやつは後々残って、詳細整理するには楽なのですが、一応口頭で私いろいろ聞きまして、今回やはり売れるジャム、今回みらいろ女子会というもので女性の方に試食会等いろいろやっていただいたのですが、その前に、1ページに、このジャムを去年の4月8日に発表させていただきました。正直これにつきましては全然PRとか、そういうことなく、銀嶺さんと開発をさせていただきました。正直な話、ことしこのジャム全てに関して製造するのに関

しまして戸惑いました。やはり福島はモモとリンゴなので、ももバターとりんごバター、これが一番数量的に売れていましたので、この2つだけを残して、ほかの6品目については製造のほうを見合わせようかなと思ったのですけれども、たまたま日本でやっております6次化商品の品評会にりんごシナモンというのを出しましたら、このりんごシナモンというのが全国の奨励品に受賞いたしまして、私たちがこの製造にあたっては、シナモンはなくそうと思ったのですけれども、たまたまそういうのに賞入ってしまったので、何で入ったかという、このシナモンについては高齢者の方が結構やっぱり人気というか、購入されていたみたいで、リピーターというようなことで、やっぱり東京都内では結構出ているみたいなのです。この辺考慮しまして、今回3月の末に、みらい女子会で、イチゴというのも伊達地区のほうでイチゴがいっぱいあるので、それでそのイチゴを4月末ぐらいにもう収穫のほう終わってしまって、最後は加工用のイチゴになるので、ではこれを利用して何かできないかなというようなことで女性のほうに聞きましたら、やっぱりイチゴはジャムだねと、何で、ももバターとかりんごバターはあるのですけれども、イチゴジャムがないのですかというふうな、やはりそのみらい、女の方の意見でイチゴジャム。ですから、やはりそういうふうにして消費者の方、あと大体食品というのは買うのが女性の方なので、私いろんな人に話を聞くときにはやはり女性を中心に、若い世代からお年寄りまで話を聞くようにして、いろんな情報収集をして、あとはそういう女子会であったり、そういうふうな場で一応助言というような形でさせていただいております。よろしいでしょうか。

(佐久間行夫委員) このリンゴジャムならリンゴジャム、バターならバターと、別々に普通は塗ったり、食パンにつけたりして食べるのですけれども、どのような調査で、これが確かに売れているのだと思うのです、人気があるということは。こういう発想がどのような調査から出てきたのかなと。私も今後いろんな調査する中で参考にしたいので。

(菊田浩二参考人) 済みません。一応このりんごバターにつきましては、昨年4月8日に発表させていただいたのですけれども、銀嶺さんのほう、うちのほうでパンをつくってほしいというようなことで、これにつきましては私が直販課になる前で、ちょっと詳しいことはわからないのですけれども、銀嶺さんのほうと、何かリンゴとモモにつきましてはネクターというようなやわいモモが出るものですから、そういうやつを活用して何かできないかなということで、うちの組合長のほうから銀嶺さんのほうにお話をしたところ、そういう加工するものであるから、普通の生食でなくてもいいので、ジャムいかがですかというふうなことで開発に入ったというようなことでジャムについては聞いております。

(渡辺敏彦委員) ご苦労さまでございました。

これいろんな加工品あるのだけれども、例えばモモを、今話あったけれども、とりおくらせてしまったから、やわらかくなってしまった、ネクターにするしかないとかという話なのだけれども、そもそもこの商品向けにつくっている、栽培しているというのはないのかい。あくまでもとりおくらせてしま

った、熟し過ぎてしまった、そういったものの加工品なのか、あるいはリンゴとか何かもいろいろあるのだけれども、加工専用でつくっているという形でやっているのだから。おくれたからってやってしまうと、例えばみんなまともに出荷してしまうと加工品がなくなってしまうのではないかとと思うのね。その辺をどういうふうな体制でやっているのだから、まず1つ聞きたいなと思った。

(菊田浩二参考人) 一応うちのほうの6次化商品で出している商品につきましては、全て共選場に生食として出荷されたもので、その中から箱詰めできないちょっとやわらかいものなどについて使用させていただいておりまして、一応病虫害果についているやつにつきましては全て除外をさせていただいております。

(渡辺敏彦委員) そうすると、先ほど私が言ったように、収穫おくれがなくて全部生食で出てしまったりしたらば、この商品は非常に少なくなってしまうと、例えば注文があっても対応できないということもあるという理解でいいのかな。

(菊田浩二参考人) これにつきましては、全てサンヨー缶詰さんでピューレとして保管をしておりますので、一応次の年ぐらいの分までは在庫量としては確保してございますので、その辺の量的な問題はクリアできているのかなと思います。

(山岸 清委員) 今のピューレとはどういう状態。

(菊田浩二参考人) どろどろという形で、果物なので、皮をむいて、悪いところを除外しまして、どろどろのネクター状態のような、ジューサーミキサーでまぜたような状態で、ピューレというような形で……。

(山岸 清委員) 冷蔵庫に入れておくのですか。

(菊田浩二参考人) ええ、冷蔵庫のほうに入っております。

(渡辺敏彦委員) 何点か聞きたいのあるのだけれども、まずこっちからいってもいいかい。さっきJGAPの話あったよね。JGAPは、農家の人が出産物を出すときにJGAPなのだけれども、加工品というのはどうなのだ。あれHACCPとかになるのだけ。食品関係のやつね。JGAPのほうのかかわりなのか、HACCPの関係なのか、例えば加工して出した、農協の管理がしっかりしているから、これはJGAP通るのだよと出るのであれば、農家の人きっちりやることない、変な話だけれども。だから、その辺のどっちのかかわりになってくるの。加工品は、HACCPのほうでないのかと思うのだな。どうなっているの。俺わからない。

(菊田浩二参考人) 先ほど一応農協の取り組みというようなことで、GAPといいますと農業生産工程管理というようなことで、水はどのようなを使ったとか、肥料はどのようなを使ったというようなことであるのですけれども、JAといたしましては、安心安全な農業指導をしていますよというようなことで、一応JGAPという言葉を使わせていただきました。基本的にはHACCPという……。

(渡辺敏彦委員) あるのだよね。

(菊田浩二参考人) はい、国際衛生基準管理という。

(渡辺敏彦委員) ここが多分微妙だと思うのだ。そうすると、農家の方々がGAP取得して物を出したならば、加工に回ってしまったと、取得しない人も加工に回ってしまったと、加工して商品にしたと。その対応というのはHACCPのほうになるでしょう、多分。この辺どうなっている、国に聞かないとわからないのかと思ったけれども。だから、JGAPはいいのだよ。JGAPを取得した方々の農産物の加工品だよと、非常に聞き覚えはいいのだけれども、取得していない人まで一緒になって物が出てくる、取得しない人ね。それはHACCPのほう、加工品だから、なるという話になってくるとどうなるのかなという疑問なのだけれども。

(菊田浩二参考人) 今の問題であります、当JAにつきましても一応JGAP、非常に、230くらいの工程を合格しないともらえないというようなことで、とりあえずこれの認定になれば、一応出荷物につきましてはシールみたいなのを張ることが可能なのですが、農協で出荷する場合は、その加工品等やる場合については、そういうふうな表示は一切考えておりません。ただ、そういうふうなJGAPであったり、HACCPであったり、国際衛生管理基準というようなことであります、やはりそういうふうなものについてもJAでは積極的に取り組んでいますよというふうなPR段階のことでありまして、なかなかハードルが高いので、現在直売所出荷の方につきましては、その下のFGAPというものが200ぐらいの検査項目であるので、そっちのほうを希望者の方には勧めていきたいなど。ただし、これを取得したから、高く売れるというふうな保証も全くないので、また高齢者の方ばかりなので、うちは面倒くさいという方が、話を聞いてみますと、大半でございます。

以上です。

(後藤善次委員) どうもありがとうございました。

先ほどの(4)番、自治体との連携の中で、資金援助というテーマが少しございました。6次化の説明であるとか、イベントの開催など、いろいろとさまざまに挑戦をさせていただいているのですけれども、今、ことし、平成30年度も6次化について福島市も多少皆様にご利用いただきたいということで予算化された項目がございます。そんなようなことも加味した上で、資金援助についてはどのような援助があるといいのかなと、あとその援助に対しての周知についても、先ほどのご説明の中に市政だよりの活用化とかというのは、そういうのも関連してくるのかなという気がしたのですが、その資金援助についての何かご要望等があればお聞かせいただければと思ったのですが。

(菊田浩二参考人) JAのほうでは、6次化商品開発にあたっての補助金、そういうのは特別なやつはないのですけれども、今後、福島市内というか、福島地区の農業を活性化する上で、ましてやその高齢者の方ばかりになってまいりまして、私らもこういうふうな商談会であったり、あとは販促であったりすると、ほとんど高齢者の方というのは見受けられないものですから、ことしでしたか、去年でしたか、私も記憶の中でちょっと定かではないのですが、アオウゼで福島市農業振興室さんのほうで開催させていただきました商談会のほうにちょっと私も行ったのですけれども、あとはまたこれも福島市だと思いましたが、スイーツフェスタというのもやったのですけれども、やはりそうい

うところには高齢者の方、年配の方がほとんどいないと、見受けられなかったというような中で、これだけやはり高齢者化している福島地区の農業の活性化というか、誰でも参加できるような、そういうふうな形と、あとは資金に関しましては、やはり今なかなか農協のほうも融資に関しましては審査が厳しくなってますし、ちょびつとでもそういうふうな、助成が、10万円あるのだよとか、やってみないかみたいな、そういうふうな窓口の広さというのですか、そういうのがあれば、先ほど言いましたように、加工品だと私らも思っているのですけれども、農家の人から見れば梅干しとか漬物については6次化商品というふうに思っている方もいらっしゃるのです、その辺も含めて幅広いPRなり広報活動、さらには梅干しとか、そういうのも6次化商品というのであれば、誰でも簡単につくることができるので、そういうふうな勉強会なんかも、あとは先ほど話しましたようにラベル表示が非常に厳しくなっておりますので、その辺の勉強会なんかもできればいいかなんていうふう考えているところでもあります。

以上です。

(後藤善次委員) ありがとうございます。

あと、別な角度なのですけれども、6次化に取り組む農家の人たちがやっぱりネックになっているのは、そのものを収穫するために時間を費やすということで、それを加工する時間まで持っていけないというのが現状にあるというお話をお聞きしたことがありました。やっぱり時間の工夫とか、あるいは何に6次化したらいいのかという知識の習得、それからそれをやる上での技術の習得というのがあると思うのです。それを考えたときに、生産者の人に対してどんな環境をつくってあげることが、行政としてどんな環境をつくってあげることによって挑戦をすることができるのかなというふうに思っているのですけれども、そのことについては何かご意見ございますか。

(菊田浩二参考人) 昔は、JAのほうで一番6次化に近い商品で、自分でとったモモであったり、あとはリンゴであったものをジュースを絞る機械がございました。ジュースサーがありました、やはりこれにつきましても年々利用者が減りまして、現在のところはJAではそういう場所がございません。また、JAには女性部というものがございまして、そういう方が、組織が農協の施設である台所みたいな調理場を使うのは可能なのですが、個人的にはなかなか一応申請というか、うちでジュース、6次化やるからというふうな形で利用できることが容易ではありません。市内に何か水保農村の家ってあるのですけれども、ああいうところなんかは非常に地域の方々がみそづくりであったり、あと女性部がいろいろ6次化の開発ではありませんが、そういう走りみたいなのを実行するのにああいう場所が非常に今少ないというふうな状態で、水保あたりですと、湯野の方であったり、平野の方であったり、申し込んで利用すると。ただし、地域的な部分があって、やっぱりよそ者は受け入れないみたいなような、そういうふうなことも少なからず多少はあるというふうなことも聞いていますので、やっぱりそういうふうなふれ合いというか、まずはやってみようかなという場所が各地区にあってもいいのかなというふうな考えているところでもあります。

以上です。

(渡辺敏彦委員) 今の関連なのだけれども、みらいろ女子会の方々は、これどこで加工の勉強しているのだから、仕事をしているのかなと思うのです。さっき課題として資金とか場所とか衛生面がどうかという話あったのだけれども、今の話聞くと、水保とか庭塚、庭坂のほうがいいのだけれども、例えば福島市の学習センターあっちこっちにあるよね。調理室あるのだけれども、その辺を利用するための物色とか、こうしてほしいとか、福島市としても6次化を進めたいというのは当局の考え方もあるものだから、本当に何人かに来て加工したいよと、兼業農家のじいちゃん、ばあちゃんとか嫁様でもいいのだけれども、そのときに学習センターの調理室を使わせていただきたい、こういったものもそろえていただきたいですとか、そういった要請すれば、学習センターあっちこっちあるものだから、非常に普及しやすいのかな。これ自家用になるかもしれないけれども、販売用ではないけれども、その辺の対応というのは、まず女子会どこでやっていて、そういう活動してもらって、あとこれから将来そういった部分に使う可能性としては、お願いする可能性はあるかどうかということも含めて。

(菊田浩二参考人) みらいろ女子会174名のうち、6割がうちの女性関係の組合員さんと、あと4割が一般消費者の方でございまして、場所につきましてはほとんど北信支店の2階の調理室を利用させていただいておりますし、あとは費用につきましては、JAの関係組織なので、一応費用につきましては全てJAのほうの経費、持ち出しでやっていますし、あとは試作とか、今回は銀嶺さんのジャムのほうを見たので、食品に関するジャムであったり、パンであったりにつきましては、銀嶺さんのほうで提供していただきました。あくまでもJAの組織なので、一応費用はJA持ち出しということでやっているところでございます。

(渡辺敏彦委員) その続きの場所、学習センター借りたいとか何かという思いはありますか。

(菊田浩二参考人) やっぱり場所につきましては、私も以前、水保の農村の家の4年間管理をさせていただいておりました。一応ストーブとか、あとは水道が壊れたり、あといろんな修理していただくときにやはり市のほうにお願いをしたのですが、なかなかすぐに直らないというのが現状で、料金的にも安いので、結構地元の人たちが利用が多く、大体施設管理につきましては市のほうで持っていたおったのですが、年間で大体40万から50万ぐらいの利用料収入はあったのですけれども、やっぱり料金的に安いので、地元の人ばかりというのですか、のほうが利用があつて、なかなかやっぱり他地区のほうからは入ってこれなかったというのが現状です。

(渡辺敏彦委員) 北信支店の2階で衛生面とか何かも含めてしっかり、行ったことないから、わからないのだけれども、しっかりしているのかどうかと、今度北信支店になってしまうと、市内全体から女の人が、女性の方々が来てやるというのはなかなかないと思うのです。今のは水保の話だけれども、あと各支店に、改善センターという名前でしたっけか、支店がなくなったところに集会所をつくったよね。あそこにも若干の台所ぐらいはあると思うのだけれども、あそこでなじめなければ、さっき言ったように学習センターの調理室なんかいいなと思うのね。そうすると、市内満遍なくそれ

ぞれの女性、組合員の奥さん方とか、そういう方々ができると思うのね。そうすると、もう少し加工に対する意識が市内全体的に高まってくるのでないかなと思うのですが、その辺の考え方はありませんかって。あると言えば、教育委員会に言って、貸せと言うから。

(菊田浩二参考人) 一応みらいろ女子会というのは、これは個人の応募で募ったわけなので、こういうところに入ってくるのはやはりそれを好きな方が大半なので、ただあと地区の女性部というのは、自分から女性部に入りたいという人もおりますが、大半の方が無理無理というか、少なくなったから、どうだみたいな形で、そういうのが多いものですから、なかなかその活動に関しては各地区との交流というのがなかなかできないのがあって、交流というと、ご存じのように、うちでも年に1度農業祭というのをやりますけれども、そういうときぐらいとか、あとは年に何度か、家の光大会だったり、あと通常はやっぱり、私らもよくわからないですけれども、地域間のやっぱりそういうふうな隔たりというか、あって、なかなか交流がないというのが実情ではないかなというふうに私は見ております。年々高齢化になって、遠くまで出ていくのが嫌になってしまっているみたいです。足がなかったり、時間がない、面倒くさいみたいなのが、その話を聞くと。そのみらいろ女子会というのはやはり若い世代、40から、農協女性部ですと60代のほうはまだまだ若いほうですから、そっちのほうが中心になって活動しているかと思います。

以上です。

(黒沢 仁委員) 菊田センター長の思いが私に共通するものだなと思いながらお話をお伺いさせていただいておりました。今いろんな方々からお話があったとおり、やっぱり今の地域農業を支えているのは女子会というか、女性の人であり、あるいは地域の百姓好きな高齢者であり、あるいはそこに携わっている小規模な農業の人たちが、その直売所がやっぱり地域に根差した部分で活躍しているのが現状なのかな。そうすると、その地域の直売所で、いわゆる6次化という加工のほうに向かって今進んでいる状態なのか、直売所で自分のつくったものをそのまま売って、そこで楽しんだほうがいいのかという流れは、多分おそらくは、つくったものを自分で販売できる。そこに加工、いわゆる農業者として本当にある意味ではもうかる6次化というのはどこにあるのだという部分がなかなか今の現状で農業者がしっかりと捉えていられない。だからこそ、漬物であったり、あるいはおにぎりをつくったり、あるいはみそをつくったりしながら、うちの女房なんかも女性部の今支部長やって取り組んでいるのですけれども、その辺に一つの、小さなロットと大きなロットという部分と地域の農業にどれだけ貢献するかといった場合、我々はやっぱり農業者のための6次化であるべきだという部分に今回の調査を絞っているわけです。そうした場合、費用対効果というようなお話先ほどされましたが、その費用対効果をも含めて、いろんなこういうふうな加工品はおそらく開発過程においてはいろんな調査なり、いろんな人たちの意見を聞きながら、開発商品として、完成品としてでき上がっていくのだけれども、そこに至る農業者ってどれだけ関係しているのかなということになると、その辺、いわゆる加工品をつくることによって農業者のメリットって何なのだという、その辺までやっぱりある程度

突っ込んでいかないと、福島市のいわゆる6次化、いわゆる加工品という部分はなかなか展望が開けてこないのも事実なのかなという思いはあるのです。ただ、やっぱりそういった農繁期を残した、いわゆる農閑期の中で、どれだけ農業者の手取りになってくるような、そういうような加工品の開発を今後進めていかなくてはならないかとなった場合は、その農業者みずからがやっぱり考える力をつくっていかなくてはならないのかなと。当然サンヨー缶詰さんとか、いわゆる事業者と言われる人たちとの連携も必要ですけれども、そこの中心的な存在にやっぱり私はJAになっていただきたい。そして、そこを手助けするのが我々行政の役割なのかなという思いで聞かせていただきました。何だか感想を言って終わりだな。そういうことで、あと特に小規模だか大規模だかわからないけれども、12軒の農家はその加工にある程度力を入れているというようなお話があったのですけれども、その12軒の農家というのは、具体的にどのようなことでその加工に結びつけているのですか。ちょっとその辺、やっとなら質問できた。

(菊田浩二参考人) まず、JAといたしましては、私が直販課になったときには、まずこういうものができておったわけですが、農協としましては最近開発しようとしているのは、まずは今まで組合員さん、農家のほうが開発していない商品というのを最近は目指しております。まず、農協で最近、3年前ぐらいからしているのはお酒のリキュールであったり、あとはセミドライフルーツ、あとはようかんですか、あんぼ柿をつくって入れましたけれども、この辺は農家さんがロット的にも資金的にもできないというやつで、こういうやつを考えたのですけれども、あとほかの商品につきましては、セミドライフルーツ、これは農協で平成24年に開発をしたのですけれども、平成23年に開発、販売をした組合員さんがおりました。これにつきましてはちょっと農家さんのほうからクレームが来まして、何でうちで先に出しているのを農協で出すのだみたいな。そういうこともございましたし、あとはジュースにつきましても、とりあえずJAでも瓶ジュースをつくらうかというようなこと、話はあったのですけれども、農家、組合員さんのほうで何名か瓶ジュース、900ミリで直売所のほうに出しているもので、これだとパッキングで、やはり農協のほうはどうしても大量生産なので、コストが安く上がるので、瓶代だったり製造だったりしますと、おおむね大体150円から200円ぐらいは安く仕入れることができるので、これについても、まずだめだなというようなことで、まずはJAとしましては農家さんがつくれないような、つくらないようなものを製造しよう。あと、それに関連してJAで大きく組合員さんから問題があったのが、直売所で販売しておりますキュウリ、ナス、これにつきましてはふくしま未来としまして、その前のJAからですか、ファームというふうな農場を開発しまして、そこでナス、キュウリを栽培しております。そんなことで、東部地区のキュウリの栽培者であったり、あとはナスの栽培者から、同じものをつくるなというようなことも大分言われて、そういうことをやっているから、組合員の、農協を守る農協ではなく、組合員、農家を守る農協が農家を首絞めてどうするのだというふうなお叱りも大分受けているようなこともございましたので、その辺は十分注意をしながら農協も6次化商品ですね。あと、もう少し誰でも、6次化商品って何みたいな。ですから、

一応6次化というと、第1次、第2次、第3次を足して6次化というのではなくて、何で6次化というのだいみたいなことで、高齢者の方は、製造から加工、販売までということをつかれない人もいるので、やっぱり誰でもそういうふうな漬物であったり、梅干しであったり、どういうものかわからないですけども、簡単につくれる場所の提供と、あとは多少なりの資金援助というのですか、こういうふうな、したい人には例えば全額ではないですけども、5万円なり10万円なりの助成金、ちゃんと申請をして販売すればありますよみたいなことを幅広くJAでもやっていけたらいいかなというふうには考えています。

(斎藤正臣委員) ご説明ありがとうございました。

お話の中で、商談会のほうに出かけて、6掛けで卸してくれというような話で、なかなか商談に結びつかなかったというようなお話、ご説明ありましたけれども、道の駅、その話は多分デパートとか、そういう大手の業者さんかと思うのです。例えば道の駅に卸す場合というのは、これはもちろん一律ではないと思うのですけれども、大体どれぐらいの掛け率といたしますか、で卸せるものなのですか。

(菊田浩二参考人) 私も、国見の道の駅ができて、一応見に行ったのですけれども、基本的にJAで販売しているものにつきましては、農家、委託の方が一応自分で好き勝手に値段をつけます。その値段につきましては、スーパーいちいで販売しているやつを参考にして、直売所の価格をつくるラベラーのところにある程度情報提供として、きょうはキュウリ3本で100円ですとか、そういうふうなことでやっておりまして、一応農協につきましては15%の手数料をいただいております。例えば組合員の方が100円でキュウリを出せば一応15円、15%、加工品であれば20%いただいております。とりあえず私、国見のほうの道の駅で、農家の人から聞いていたら、手数料はJAよりも高く取られているのだと。しかし、道の駅のほうがJAよりも商品の単価高く出しているのです、元は取れるというふうな話は聞いております。

(斎藤正臣委員) 今のは、国見のお話ということで、よくわかりました。これは、ほかの道の駅、例えばJAふくしま未来さん管内のいろんな道の駅あると思いますし、国見だけではない、ほかの道の駅にも6次化商品も含めて卸していると思うのですけれども、これは国見、今国見の例を挙げていただきましたけれども、やっぱり国見は結構お高目で、ほかはそれほどでもないというような、そういう感じで捉えてよろしいでしょうか。

(菊田浩二参考人) 全体的にうちのJAとしましては、道の駅には全然取引がないのですが、一応この間、道の駅つちゆの店長さんとちょっと商談会でお会いしまして、うちのジャムについてちょっと興味を持たれて、ぜひサンプルをいただきたいということで、4月か5月にお伺いしますというようなことでちょっとお話をしまして、そのときに手数料関係等、ああいうところは買い取りではなく委託で、売った分だけ毎月毎月お支払いしますというようなことで、手数料につきましては国見より少し高い金額でいただくというような、おおむねそんなお話をいただきました。

(斎藤正臣委員) ここらさんという物販の直売所さんがあって、道の駅という話になるとなかなか、

商売がたきではないですけれども、難しい部分があるのかなとは思うのですけれども、例えば生産者さん、6次加工をされている方であったりからの需要というのは、道の駅に置きたいのだけれども、ちょっとつないでもらえませんかみたいな、そういった需要というのはどういうふうに把握されていますか。

(菊田浩二参考人) やはりうちの管内も高齢者の方が多いので、取引をした場合に搬入から残ったものの引き揚げまで全て自分でやらなくてはいけないものですから、あと手数料がやはり高いので、量的にそんなにやはりはけるものではないというようなことと、あとあそこを上って、道の駅つちゆを下がっていくと八百屋さんが左側にあるので、やはり道の駅つちゆのところは余り入れたくないというのが。あちは、やはり去年からことは高かったのですけれども、大根1本100円、白菜1本100円というようなことで販売しておったので、ことはかなり高いのですけれども、やはりその運搬であったり、あとは商品引き下げであったり、そういうことを考えるとやはり道の駅つちゆはちょっと手を出しづらいかなというふうなお話でございました。

(斎藤正臣委員) 最後なのですけれども、さっきピューレの話が出たので、ちょっと伺いたい。サンヨー缶詰のほうにモモのピューレがストックしてあってというようなお話。そのピューレを6次化商品というのか、それは梅干しとかと、漬物とかと一緒に加工品というのか、その辺なかなか難しいとは思うのですけれども、そういう業務用向けのそういうピューレで冷凍保存ができるような、瓶とかに入れない、真空パックにしてそのまま卸すような形だと思うので、そんなに包装の価格も抑えられるような形で、例えば大手の加工業者であったりとか、レストランとか、パティシエさんとか、そういったところに結構引き合いあるのではないのかなと私個人的には思うのですけれども、そういったものを6次化商品、あるいは加工品なのかな、わからないですけれども、そういった形で販売するというような需要と供給みたいなというのは、どのように捉えていらっしゃるのでしょうか。

(菊田浩二参考人) とりあえずモモですと大体7月から始まって、とりあえず9月の中旬ぐらいまで。ナシですと8月の下旬からやっぱり9月いっぱいだというようなことで、一応収穫するのですけれども、一応うちのほうで、サンヨーさんの製造の関係で、もも、なし、りんご日和につきましても一応2月末から3月上旬につくります。商品のためには年2回つくったほうがいいのですけれども、なぜかといいますと、高速道路であったり、あとは売店ですと、3カ月前までの賞味期限がないと、もう仕入れてくれません。あと1カ月という仕入れてくれないので、そういうふうな関係上、一応7月にモモのネクター、農協から入ったやつをすぐに、量的に大体1回で3,000缶です。190グラムの缶ジュースが1回で3,000缶つくらないとサンヨー缶詰さんでロットとして乗っけてくれないので、今まで原料をためて、もも、なし、りんご日和というのを2月末から3月に製造しておりました。それにつきましては、うちのジュースをつくるための原料ストックということで、販売目的にしていたわけではないので、そういうふうに約半年ぐらい要冷蔵で、一応原料確保というようなことで。うちの場合は、どうしても濃縮還元なので、そういうピューレではないと昔ながらのネクターといいますか、ど

ろどろ感を出せないのが、しかし最近につきましては、一番売り上げあるのが桃の恵み、ストレートジュースで、非常にさらさらとして飲みやすいと。一番ヒット商品でありまして、これは伊達地区のものなのですが、やはり福島地区のやつについては濃縮還元なので、どろどろして、昔のネクターみたいで、大変失礼ですけれども、高齢者の方には人気ありますが、世代の若い方にはまずいと言われます。

以上です。

(斎藤正臣委員) 今のは、多分JAさんがピューレをつくってサンヨー缶詰に売るという話だったと思うのです。それは、ロットの大きい話なので、その2業者しかかなり得ない話、この辺でいうと。だと思えるのですけれども、例えば6次化をちょっとやってみたいなという方が、例えば僕こちらの黒岩店ってよく使うのですけれども、ピーツとか結構あるのですよね。その生産者がボルシチをつくるのは大変ですけれども、ピーツのピューレをつくって販売することって全然できるはずですし、はっきり言ってレストランであったりとか、そういう業者からいったら完成品、ボルシチよりはピーツのピューレを買ったほうがいろいろ汎用性があるし、ソースにもできるし、実際ボルシチもできるでしょうし、いろいろ使い方ってあるし、そっちのほうが引き合いはあるのですよね。これは、一般消費者向けではなくて、業務用にはなってしまうと思うのですけれども、そういう需要とか供給の部分、JAさんとサンヨー缶詰さんがやっている以外のもう少し小さいロット、誰でもできるような、そういうような加工のやりとりというのですか、販売の。製造、販売の取引について、需要と供給について教えていただければと思います。

(菊田浩二参考人) まずは、昔は、説明の中で話したと思うのですけれども、農協に加工場というのがあったのです、共選場の脇に。ジュースを絞る機械、これは1台40万円ぐらいするのですけれども、大体年2回そのする機械の刃をかえます。ちょっと私の記憶の中では、1回かえると刃が2万円ぐらいするのです。それで、台数が置けないものですから、一応申し込み順で、大体昔は1カ月ぐらいと。それを農家の方は、モモであればモモを洗って、その機械にかけてジュースを絞って、瓶詰めをして、熱して、あとは王冠ですか、ふたをしてつくるということで、10本でも20本でも。それをとりあえず、昔は余り商品化をしておりませんでした。やはり衛生食品法であったり、衛生表示法、ラベル法であったり、まだその時代のときは余りこういう6次化商品というのが一般的に広まっていなかったもので、親戚に上げたりとか、あとは自分で飲んだりとか、そういうようなことで販売はやっていなかったのですけれども、やはりその効率、あとは農協としましてやはりその事業に成り立たないのです。1回幾らなののですけれども、1回午前中1,000円、あと1日で2,000円ぐらいの利用料でやっていたのですけれども、その機械なり修理したり高いものですから、効率が合わない。あと、一部のしか、大きい農家さんしか使わないので、一応その事業については、もう何回か、何年か引っ張ったのですけれども、まずはもうやめてしまったというようなことで、その後、それにかわる農協としての対策は一切なかったということで、ですからやはり年々JAとしても、よく言われるのですけれども、組合員

離れというのですか、やはりそれを大きくなればなるほどきめ細かな対応、末端までの対応ができないみたいな形で今進んでおりますので、やはりそういうふうなきめ細かな、大きい農家から小さい組合員さんまで平等にやればいいのかのですけれども、JAとしましては、組合員皆平等という形で運営はしているのですけれども、なかなかその辺まで行き届かないというようなのが現状なのかなというふうに私たちは見ております。

以上です。

(山岸 清委員) このお酒、こだわって聞くわけなのですが、私は清水、こちら清水にたまに行ってソフトクリームなめたり、あと納豆だとか豆腐買ってくるのですが、酒置いてあったのを見なかったのです。だから、酒免許が、これは免許、この販売店はみんな免許を取得されていますか。

(菊田浩二参考人) JAのほう、酒卸のほうに申請をしまして、各店舗に必ず1人ずつ酒の卸業の講習会を取得した職員並びに臨時社員のほうを配置させております。

(山岸 清委員) では、今酒は展示になっていますね。

(菊田浩二参考人) ええ、なっています。

(菅田憲孝委員) ありがとうございます。

(3)の販路についてということなのですからけれども、楽天ということ、今どき風でネットでの販売というのななさっているということなのですからけれども、ネット販売するにあたって、いろいろ物が世の中、物すごくありますので、注目していただいて大変ですけれども、手軽にできるということ、楽天ということなのだと思うのですけれども、こういうネットを使ったら、ヤフーとかもそうですけれども、とにかく結構お金がかかるということ、大きなところは使いやすいですが、個人なんかは使うの大変ではないかなと思うのですけれども、その辺の楽天での活用した状況について、もう少し教えていただければなと思うのですけれども。

(菊田浩二参考人) このインターネット販売につきましては、もともと伊達地区のんめーべさんがやっておりましたので、それに乗かったような形で、一応合併しましたので、とりあえずなかなか私のほうとしまして、出店はしたものの、やはり販路拡大には至っておりません、年間20万円から30万円ぐらいの間のお取引ぐらいしか来ておりません。

(菅田憲孝委員) なかなかそれで難しいと思うのですが、そういった中で伸ばすためにはどういう商品が売れるのかなとか、どういうニーズがあるかなというのはやっぱり調べなくてはいけないかなと思うのですが、先ほどお話しになっていたジャムのりんごシナモンなんかですと高齢者に人気と、都内のほうでなんていうことでおっしゃったのですが、おそらく高齢者に売れるようにつくったわけではなく、多分たまたま売っていたら売れたかななんていう感じだと思うのですが、その辺の6次化に対するリサーチですとか、マーケティングのそういった戦略的な調査とか、そういったのというのはどんな感じに行っているというのが現状なのでしょうか。

(菊田浩二参考人) これにつきましては、なかなか実現しないで、昨年度も一応6次化商品、どんな

ものがどうか、どんな加工品がお望みでしたかとか、あとはどんな果物が好きですかというふうな文書まで私つくったのですけれども、私も去年直販課というところに来て、1年で部署がかわってしまったものですから、そのままの状態、ただ一応私もあっちこっち10回ほど商談とか行かせていただいたので、口頭ではありますが、幅広い年代で聞き取りというのですか、どういう商品がお望みですかみたいな形で、直接、紙面等で一応そういうふうなアンケートを調査したということではなくて、なかなかアンケートを書いてくださいと言うと、1項目、2項目でしたらいいのですけれども、10項目ぐらいつくってしまうと面倒くさいみたいな形で、いいですみたいな形で、なかなかやってもらえないというような状況もありますので、なかなかそういうふうな実現まではいきませんでした。

(渡辺敏彦委員)最後に1点。一番最初、風評被害払拭というような話もありました。私の思いなのですが、生食よりも加工したほうが放射能の騒ぎとか何か少ないのではないかなという思いがあって、6次化についていろいろやっていったほうが福島の風評被害払拭につながるのかなというような思いがあったのですが、丸7年たちました。去年行ったばかりだから、7年間の経過という部分では多分わからないかと思うのだけれども、東京あたりにも我々、荒川区に行ったりするのだけれども、震災から2年目ぐらいでも、向こうのお母さんら何も、ばあちゃんらというのかな、放射能どうのこうのって一つも何にも言われなくて買ってくれるのね。市場関係とか何かだと、いろいろ言われるケースがあって、値段引くとかという話になるのだけれども、この7年間で、生食の部分の風評被害というのかな、そういったものの動向、あるいは加工品についてはジャムとか何かつくって、東京にも行っていると思うのだけれども、その辺の変化というのは何か感じる部分というのがありますか。生食と加工の差でもあるし、あとは生食の今までの7年の流れ、加工品の7年の流れで、何か変わってはきているのかね。

(菊田浩二参考人)まず、生食につきましては、7年前から昨年あたりを比較しますと、モモ、リンゴですと大体長野県と一緒に同時期に出荷になります。一応品種異なるので、あとは等階級の比率が違いますと平均単価も違ってまいりますが、おおむね去年あたりで、長野と比較すると、やっぱり五、六十円ぐらいのキロ当たりの単価差は。それ以前ですと、震災後でありますと、やはりキロ当たり150円から200円ぐらいの差があったと。スーパー関係でも、大きいイオンさんあたり、あの辺は大体震災後4年目ぐらいから福島産のモモを扱うようになりまして、今は通常に扱っているところであります。あと、野菜関係、果物関係でも、市場のほうに行きますと、もう今はトップセールス、さらには市場の売り込みやっておりますが、去年、3年前ぐらいからですか、ほとんど市場関係者、仲卸関係者の方は、これだけ福島は放射能検査、モニタリングもしているので、ほとんどの仲卸さんは、どうなのとかいうふうなことは聞かないのですけれども、やはり通常の時よりもちょっと安いかなと。なぜ安いのかというふうな感じなのですけれども、その一部の消費者の方に、やっぱり福島県産のはだめだと、一番身にしみたのが、福島管内で10ぐらいの保育園にお米のほうをJAで卸しておりましたが、保育園の役員さんの方につきましては地産地消を進めたいのだけれども、保護者の方が福島県、福島

市産は使わないでというようなことで、私も以前、4つの保育園からお米の供給をカットされたことがございますし、あと加工につきましては、それほど、またふくしま未来として年間9,000万円ぐらいの売り上げなので、そのうち半分ぐらいがジュースなので、ちょっと加工品についてはまだどうなのかなというようなことで、明確というか、不透明な部分が多いのかなというふうに思います。

以上です。

(佐々木優委員) どうもありがとうございます。

(2)のJAから見た6次産業化の市内の状況についてというところで、生産者が6次化に取り組むにあたっての問題点というのが幾つか出されていたのですけれども、さっきも後藤委員さんのほうからも話があって、どういう応援があったらいいですかというところで、例えば小口の使いやすい資金があったらいいなという話が出たのですが、全く同じような取り組みをほかの自治体でやっているのを私たちも視察に行って聞いてきたので、すごくそれはやっぱり使えるし、必要なのだなということ認識したのです。そして、実際高齢化が進んで、ほとんど6次化までいくという人がなかなかいないという現状もすごくわかって、みらいろ女子会の皆さんとのタイアップみたいな、農協としてのタイアップとかだったらちょっと可能なのかなって、ここが何かキーワードなのかなというふうにも思ったのですけれども、この先、みらいろ女子会の皆さんと、例えば雇用なんかも含めたそういう加工の現場をつくっていきたいというような方針は、多分ないと思いますけれども、もしそういう、あったらいいなという願いとか、そういうものをもし持っていたら教えてほしいなと思うのですけれども。

(菊田浩二参考人) まず、一応みらいろ女子会の前身は各地区の女性部であったり、婦人部であったりで、JAにおける女性部というのはほとんどが60歳以上、私らJAに入ったとき、老人会ではないのかなというふうな感じで見ていましたが、高齢化が進んで、ほとんど組織活動がございません。組織活動というのは、家の光大会の踊りであったり、そういうふうなことぐらいで、そういうようなことで、JA側としても、そういうふうな活動で活性化が見られないので、これはまずいと、女性活動に関して。そういうようなことで、企画会議のほうで、私思うところに、そういうふうな組織の新しい設置をして、やっぱり女性活動をもっと積極的に、前向きにしていこうというのが一番ではなかったのかなというふうに考えますし、また今後、やはり先ほど言いましたように、食と農に興味のある方が自由に加入できるということで、174人ですか、半分以上が組合員さんなのですが、やはりこれに関しても農協の女性部にかわる組織として、やっぱり活性化であったり、あとはいろんなものを取り入れたりして、今後農協のほうとしては、女性の活動もそうありますが、そのほかに、みらいろ女子会についても積極的に資金であったり、あとは場所提供であったり、していくのではないかなというふうに考えますし、高齢化の進む中で、やはりなかなか個人でやると、もうけようというふうなことを考えますと、6次化はロツト的な問題もあるし、マーケティングもあるので、個人の農家だとやはり福島市でも十数軒ぐらい、大きく事業をやっている、お金の資金力がある、さらには若い後継

者がいるような方々ばかりなのですが、そういうふうな組織団体で、では一緒にやってみないかというような、そういう場所があれば今後ふえると思いますし、先ほど言いましたように、まず資金の問題であったり、労働力であったり、そういうようなものをやっぱり全部一遍にクリアというのは難しいので、そういうふうな場であったり、サークルであったり、あとは女性部を主として、ではどここの女性部でつくってみたいかいみたいな形があれば、もっと参加者もふえるのではないかと。ただ、6次化というと、お金かかる、パソコンわからないとかという、そういうふうになってしまって、皆さん農家の方はもう引いてしまって、なかなか一歩が踏み出せないというのが現状ではないかなというふうに考えております。

(佐々木優委員) 直売所が始まったのって、女性が朝市をやっていたのがそもそもの始まりだったと思うのです。なので、福島市としてもそういう女性の活動に少し手をかしてあげて、そこからさらに事業が伸びていって、例えば福島の農産物を使った本当に喜ばれる加工品がつくられていく可能性もあると思っています。なので、ごめんなさい。これも質問ではなくて私の意見です。なので、そのみらい女子会の皆さんの活動なんかも注視をしながらというか、一緒に何かやれることがないかなということちょっと考えていきたいなというふうに思っています。福島市も、例えばその資金の援助とか、よその実際にやっていることをやってみるとか、その勉強会、何か学ぶことが必要だということもお話あったので、やっぱり勉強会も必要なのだなということがきょうわかったし、そして多くの人にお知らせするって大事だと思っていて、農家の組合員だけではなくて、市民の皆さんにお知らせをして、そういう加工の仕事がやってみたいという人にお知らせするのも大事だなと、きょうちょっとお話を聞いて、考えました。ありがとうございます。済みません。意見です。

(石原洋三郎委員長) そろそろ1時間半ほど経過したところでありますが、ほかにございますでしょうか。

(佐久間行夫委員) ちょっと1点だけ。直売所に、ここらに出しますよね、農家の方が自分で値段をつけて。あれって売れるときは、生産物って同じ時期にいっぱい直売されますね。あれ売れ残ると返されるのですけれども、あの部分まで農協で加工に回すというのは可能なのでしょうか。その点はいかがですか。これから道の駅もできると、一番の最盛期には十分足りるのですけれども、冬なんか農産物少ないときは、そっちにためていただきながらやるなんていう可能性があってもいいのかなと私は思ったのですが、いかがですか。

(菊田浩二参考人) とりあえずJAに出しているものにつきましては、全てあそこに展示しておける決まりがありまして、私も今までは何とも感じていなかったのですけれども、最近毎日その返品物を見させていただいているのですが、一応いろんなことで再利用ないかなということで、例えば野菜ですと一番健康にいいのが青汁、あとパン屋さんになんかも、銀嶺さんになんかも、ハウレンソウ入りのパンつくられないのかとか、そういうふうな提案はしているのですけれども、やはりなかなか一歩前に進めなくて、ルールの中で決まっているので、一応2日、ハウレンソウですと、たしか2日でし

たか、2日たったやつにつきましては一応返品と、それについてはJ Aで勝手に、再利用なり、どうのこうのするというふうなルールがないものですから、その辺は人間が決めるので、一応そういうふうな使い道があれば。ですから、ほとんどの返品物については農家の方は持ち帰って廃棄とか、あとは自分の家で食べたり、せっかくつくって出品したやつもったいないというふうに私も見ておりますが、何らかの、例えば農協で、旬楽里というふうな、隣にあるので、では半額で、健康食の青汁ジュースを使うから、それに回ったものについては半額で買い取ってもいいですかとか、そういうルールが明確になれば、一応そういうことも解消できるのではないかなというふうに私も見ております。

以上です。

(佐久間行夫委員) ぜひご検討お願いいたします。

(石原洋三郎委員長) それでは、もうよろしいでしょうか。

【「なし」と呼ぶ者あり】

(石原洋三郎委員長) 以上で質疑を終了いたします。

この際、参考人のJ Aふくしま未来福島地区センター長、菊田様には、委員会を代表して一言御礼を申し上げたいと思います。本日はお忙しい中、経済民生常任委員会のためにご出席を賜りまして、また貴重なるご意見を述べていただきまして、心から感謝を申し上げるところでございます。私自身の感想にもなるのですけれども、つくったものを売るのでなく、売れるものをつくっていくということが大切であるというお話であったり、あるいは女性を中心に情報収集ということで、女性の会を立ち上げられておられたり、あるいはリピーターをつくっていくためにも子供からご年配の方々までのさまざまなご意見を重要視されていたり、また市内におきましてはふれ合い場所が少ないので、試作する場所を今後課題としていったほうがいいのではないかと、あるいは加工の機会というもの的大事であったりとか、またJ Aで取り組まれるのは個別農家が取り組むものと重ならないように、J Aとして個別農家を大事にしながら取り組んでいくという姿であったり、またアレルギー物質に対するラベル表示等の対応も重要で、安全安心な取り組みというのはもちろん大切であるというようなお話もあったかと思えます。ほかにもさまざま細部にわたっていろいろご意見、ご指導いただきまして、各委員もそれぞれ本当に参考になる、心に響くご意見があったと思うところでございます。本日は、さまざま貴重なるご意見を賜りまして、本当にありがとうございました。

それでは、以上をもちまして、ここで暫時休憩としたいと思います。

午後3時48分 休 憩

午後3時56分 再 開

(石原洋三郎委員長) それでは、委員会を再開いたします。

以上で本日の参考人招致は終了いたしました。

それでは、本日の参考人招致の意見開陳を行います。

本日聴取した項目に関してご意見のある方はお述べください。

(後藤善次委員) 印象に残ったことを述べたいと思うのですが、まず商品のブランド化ということで、知名度を上げるためにミスピーチの活用を大いに、もう少し活性化したいというようなことはおっしゃられていました。それから、資金の援助方法については、お年寄りの方はなかなか手が出せないというようなこと、逆を返すと、若手農家と女子会への6次化への助成というのが必要なのだというふうに言われていたのかなど。あと、水保農村の家の使用方法に準ずるような使用方法がとれる場所の提供をもっと検討していきたい、そんなようなことに印象を持ちました。

(石原洋三郎委員長) では、せっかくですので、時計回りで。

(黒沢 仁委員) さっき言った6次化商品に農業者がどういうふうにかかわって、どういうふうにする農家の手取りにうまく結びついていくかといったら、なかなか農家自身その6次化に積極的に取り組むという部分にはやっぱり勇気が必要だし、やっぱり一番は手取りになる、もうけになるということに主眼を置けば、なかなか厳しい状況下なのかなという思いはあります。ただ、6次化のいわゆる市町村戦略の中においても、国のほうのそういった補助金の部分というのは、直売所とか加工場の建設についてはあるから、行政とすればやっぱりそういった国の補助メニューとか何かを十分に活用しながら、今あった、やっぱりJAさんとの連携をして、農業者がどれだけその6次化にかかわることによって農家の手取りをふやしていくかということに主眼を持って活動していくことが今後の課題になってくるのかなという思いです。

(渡辺敏彦委員) 農家の所得向上という考えで見ると、ネクターとか何かも含めた中で、加工品をつくっているわけでないのだよな。缶詰とかは加工品のモモをつくっているけれども。そうすると、はね物をどう処理するかということを見ると、捨てるやつが加工品になっているということを考えれば、これは所得向上につながっているのではないかなという思いはあるのね。ただ、もっともっといい加工品をつくって、生食のものを逆に引っ張っていくような品物にしないでほしいのかなと思う。それをつくることによって、例えばモモとかリンゴでも、この加工品すごいから、本物はもっとすごいのではないかなと思われるようなことをやっていかないと、本当に加工だけで終わってしまうのかなというような思いがある。それは、当然ロットの、ブランド化することになるとロットの問題も出てくるから、その辺、加工品がうんともうかれれば良いのだけれども、多分生食のほうがもうかるのではないかなという思いはあるのね。だから、逆に生食を引っ張るための加工、6次化に向けたほうが無難でないかなという思いはありました。あと、課題残ったのが、さっき言ったJGAPとHACCPの問題については、多分これ加工云々とかの問題ではないと思うのだけれども、総合的に考えていかなければならないのかなというふうに思いました。あと、さっきいろいろ提言しながらしゃべったけれども、忘れてしまったから、あとまた別な機会にでもお話しさせて。

(菅田憲孝副委員長) 私は、まずこの資料にも載っている商品になりますけれども、63品目で約9,000万円で、半分がジュースでやっているということだったので、先ほど楽天のほうの聞いたと

きに、実に20万円ぐらいとか、全然ちょっと意外な数字を聞いたわけですがけれども、そこで聞いたのはいろんなリサーチについてとか、マーケティング調査等々、そういった部分を聞いたところ、なかなかやっていないような話でありましたので、ただきょういらっしゃった方が余り把握していないだけだといいななんてちょっと祈る思いで聞いたのですけれども、ただ実際これだけのカタログをつくって販売しているのも事実ですから、その辺の内容をしっかりと精査していただいて、そういった持ち得るJAの情報というものがしっかりとあれば、それをやはり生産者とか、あるいは市にも共有していくことができるといふふうに思いました。あと、そういった調査とかがしっかりとできていないということは、今渡辺委員もおっしゃったような、だめなものを使っているという観点からしても、それをより価値のあるものとして、いいお金で戻してあげようという何か気持ちが余りないのかななんていうふうにも思うと、ちょっと複雑なところでありました。

以上であります。

(山岸 清委員) 俺は、渡辺委員がいみじくも言った加工品が生食を引っ張るといふ、これは花観光の花見山に来た、いつも俺言うのだけれども、お客さんに、そのときは、花も実もある福島だけれども、その花見を見に来るときは花しかないのだから、やっぱりそのときジュースのちょっとした瓶でも、うまいなど、生食はどんなものだろうなという期待を抱いて、また秋にも来てもらうというのはいいななんて思ったものですから、そこらをこれから6次化において深めていきたいと思っています。あとは正副一任。

(佐久間行夫委員) センター長の話、最初の話はよかったのね。売れるものをつくらなくてはいけない。きちんとした調査をした上で、リピーターができるような商品、売れるものをつくらなくてはいけないと言った。そしたら、どんな調査しているのですかって、その調査からどんなふうなヒントを得てつくったのですかと言ったら、その辺は全くないみたいで、ちょっと残念だったです。それで、農協そのものが、共選場で出た、はね物といえはね物、箱詰めできないものの範囲内で加工していると、捨てられないから、加工して売っている範囲からまだ脱していないなど、積極的に、渡辺委員が言うように、この商品売れるから、はね物ではなくて、ちゃんと製品で6次化を産業として農協が取り組んでいるところまではまだまだちょっと道のりが遠いのかなと。やっぱり今できている生食を中心に考えているのだなというふうに感じました。

以上。

(佐々木優委員) 個別の農家が6次化をするというのはやっぱり大変だという認識を持っていらっしゃったのと、あとそれからその一方では、例えばスイーツフェスタとか、アオウゼでやった商談会には若い人しかいなかったというお話があったのですけれども、例えば農家は本当に生産だけでも今精いっぱい状況にあると思うのです。なので、そういう農家は農家でそれで精いっぱいだとすれば、やっぱりその6次化をする別の、農協は農協で、大きいロットでやるならやっぱり農協みたいに大きいところでないとできないなと思いますし、ちっちゃいロットでできる、例えば法人なんかもあった

ら、すごく福島のものを使った自慢できる商品ができ上がっていくのではないかなというふうに希望を持つのですけれども、それに踏み出すためのきっかけがやっぱりなかなか見当たらないというものもあると思うし、そこをどうにか応援できないかなと改めて思いました。資金の面でもそうですし、やっぱり学ぶところ、一連のマーケティングだとか、衛生管理だとか、そういう全てのことに関連して何かサポートが福島市でできないかなというのをちょっと、何かはっきりはわからないですけれども、そこが必要なところかなというふうに思いました。

(斎藤正臣委員) 僕は、大笹生道の駅が6次化商品をつくっている人たちに対してどういう施設であるべきなのかというところ、農協さんを通してそこに出荷をしても、商品を置いてももうからない、マージン取られて。では、やる意味ない。でも、農協さんを通していない、それ以外の方たちもたくさんいるわけですよ、加工業者さんも含めて。そういった方たちのための道の駅であるべきなのかとか、正解はわかりませんが、その辺をもう少し考えていかなければいけないのかなというふうに思いました。

以上です。

(石原洋三郎委員長) では最後に、私なのですが、女性農業者の会が174名いらっしゃるということだったので、半分以上が何か組合員ということだったので、そうすると半分以外はJA関係ではない方がまざっているのかなと思ったのですが、例えばやっぱり意欲のある人が参加をできるような場をつくっていくということが市としても重要なのではないかなと思った次第であります。一般の方々への今幅広い案内とか、6次化に対する講習会を取り組んでいるということもJAさん言っていたので、市としてもそういう幅広く一般の人を対象とした6次化に対する意識の醸成というのが大切だと思った次第であります。

あと、加工機械の話もありましたが、気軽に水保のような形でふれ合いをしながら試作する場所があったほうがいいのではないかなと、台所とか調理場とかが少ないという話もあったので、そういったところも意識していったほうがいいのではないかと思った次第であります。

また、アレルギー物質に対する対応というのは、やはり個別農家にとってみればなかなか取り組みが難しいところでもありますし、ラベル表示のこともそうではありますが、そういったところも市として取り組んでいく必要があるのではないかなと思いました。

また、リンゴとシナモンの未来彩ジャムが賞に入ってしまったために、JAとしてはことし生産すべきかどうか悩んだというような話もあったのですが、例えば個別農家に関してもそういう事例というのはあるのではないかなと、やはり原価が高いから、継続性が難しいとか、売れないと思ったものが実は売れるような商品も実はあるのではないかなと。だから、そういう商品、小ロット商品というものがやはり、マージンの話にもなってしまうのですけれども、マージンが余り多く取られなければ、なかなか売れる、ある程度は売れやすいような環境もあると思うので、例えば道の駅とか、そういう、四季の里でもそうなのでしょうけれども、販売できるような場所があったときに、なるべく経

費がかからないような支援というのも市としては重要ではないかなと思った次第であります。

また、ミススピーチの話もあったのですけれども、そういうPR方法というものも今後考慮していく体制というものが必要なのではないかなと思った次第であります。

(渡辺敏彦委員) 売れる品物、売れるものの中で、きょう、来年から福大できるのだけれども、産学官連携ではないけど、福大の話は一つも出さなかったね。学校とどうなのだって、まだ来年からだから、あれだけれども……。

(佐久間行夫委員) そういう聞き方していたのかい。そういう聞き方していた。

(黒沢 仁委員) 調査の内容に入っていなかったのだね。

(佐久間行夫委員) 調査には入っていない。

(渡辺敏彦委員) 入っていないからね。ただ、そういったことも含めて、売れる品物だったら、我々年配者が考えると、さっき言ったように、既存の考え方だから、多分売れると思ったら売れなかったりする。若い大学生とか何かだったら、とっぴなことを考えるから、おもしろいな、そういうことも含めて、これからの来年の福大の学部増設の中でいろいろ研究していかなくてはならないとかって書いておくと格好いいかもしれないね。意見としてね。

(黒沢 仁委員) 結局今渡辺委員言ったのもっともなのだけれども、結局JAの補助事業なくなるとJA全体での支援になるから、JAふくしま未来ばかりでこうだ、ああだとは言えない立場なのだよね。だから、県全体の圏域の中で福大のあれってブロックごとにこうやる、ああやるというようなことで、なかなかその辺、こっちから本音を引き出そうとすれば大変だから、JA本部あたりと連携をしてとか、うまく。

(渡辺敏彦委員) 売れるものということから考えると、そういうのも大切だなと書いておいてください。

(石原洋三郎委員長) ほかがございますでしょうか。

【「なし」と呼ぶ者あり】

(石原洋三郎委員長) ほかになければ、次回の委員会で、本日いただきました意見のまとめを行い、委員長報告についてもあわせて協議をしてみたいと思います。

そのほか委員の皆様から何かございますでしょうか。

【「なし」と呼ぶ者あり】

(石原洋三郎委員長) なければ、以上で経済民生常任委員会を終了いたします。

午後4時13分 散 会

経済民生常任委員長 石原 洋三郎