第２回燕市農業振興協議会 議事録

日 時：令和４年5月27日（金）
午後１時30分から3時30分
会 場：燕中央公民館 3階 小ホール

１．開 会
２．委員の委嘱（人事異動、定年退職、組織改編に伴うもの）

３．情報提供
「農業を軸とした地域活性化の事例」
講師　新潟食料農業大学　准教授　青山浩子 様

（１）講演概要　資料３参照
（２）質疑応答
■消費者
10年後の食料自給率、就農を含めて、どのようなビジョンを持っているか。先生から何かよい話を聞きたい。

■青山先生
○農家数は激減するだろうが、農地を引き受け、加工流通を含めた６次化を行う農業は続いていくと思う。燕市は、平たん地でもあり、米が主要品目であることから、農業が生き残る可能性が高い。
○いま40代の新規就農者のうち半分は非農家。この傾向は、農業が開かれた産業である証拠ではないか。実際に、土地も何もないところから農業を始めた人は、900人から1,700人に大幅に増加。農家数は減ってもアイデアを持った人が新規就農することを考えれば、あまり悲観する必要はない。技術者と農業者の連携も増えていくだろう。
○今後農産物の輸入が難しくなることは確か。国内での生産がより重要になってくる。農業の組み立てを図ってやりたい人がやれるようにすると、他産業並みに給料が支払える産業になってくるのではないか。

■行政機関
○ご提案いただいた、担い手確保の一環で行うWebツアーは、市外に燕のポテンシャルを示して、担い手を増やしていくイメージか。

■青山先生

○いきなり就農を呼びかけるのではなく、具体的な農業者の取組をＰＲするだけでも、参加者の反応を見ながら販売にも就農にもつながる可能性があり、ヒントが得られるのではないか。コミュニケーションのきっかけづくりにしてはどうか。

４．意見交換

（１）新規就農、後継者確保について

■生産者

○紹介された新規就農希望者が研修を希望していたが、土地をどう借り、資金をどう調達するか段取るのが先だと伝えた。就農希望者は、やる気があればまずやってみることを考えてほしい（すぐに取り組まないと来年の栽培ができない）。

○後継者がいない一番の理由はもうからないから。

○農業は今すごく魅力的に映っているようだ。一般の方から問い合わせがよく来る。就農のみならず、週末農業や環境保全の目的もあるようだ。自分で自分の食料を確保しないと食糧難になるという危機感を持っている人もいるし、農業へのあこがれを持っている人も多い。

■商工業関係者

○労働人口の減少が予測される中で、事業の魅力や将来ビジョン、農業に携わるとどうなれるのかが伝わらないと、若い人たちは夢のある方へ流れていく。

○実際に農業を始めたい人に向けて、どう準備したら来年から農業が始められるのか、どういう情報があれば働きながらでも勉強できるのか、といった必要な情報を用意して示してあげることができれば、就農へのハードルが下がるのではないか。

○農業従事者を増やすという意味では、体験農場を増やすことも考えられるのではないか。

（２）農業経営について

■生産者

○米価の下落により、園芸作物への転換が促進されているが、実際市内で園芸作物への転換が進むか疑問。若い世代が園芸に取り組むとしても、得られる所得は会社員以下というのが現実。米作をやっている親世代から、「農業を継いで違う作物も始めてくれ」とは言えない。

○園芸を子世代が、米を親世代が行っている 3ha ほどの園芸農家は、スーパーに出しても、社員の給料を支払うのがやっとで、自分の所得はないという。

○資材も高騰している中、営農にほとんど利益はない。そんな状態では誰も農業をやりたくないだろう。

○売り先を見つけ、コストを含め利益の出る値決めができる工業と違い、農家は売り先もないのにまず作る。そのため、豊作なら値段が安くなるし、量が少なければ高くなる。値決めを自分でできないことが問題。

■市場・小売関係者

○農業は儲からないという声が周りにもあるのが現実。こういう土地があって、こういう作物を栽培し、このように出荷すると、いくらくらいの収入になる、という指標や説明会があれば、参入しやすいのではないか。現在は各農家の感性により概算されているが、こうやると儲かるという仕組みをアピールすることが必要ではないか。

■消費者

○就農を増やすことは必要だが、儲かる、生計が経つ道筋が見えてから就農が増えていくというのが筋ではないかと思う。

（３）農産品の販売について

■市場・小売関係者

○来年７月に市内に新規オープン予定の青果卸売市場では、消費者にも開かれた市場にしていこうという話もある。消費者向けのイベントも予定しており、必要に応じて燕市産の商品アピールをすることも可能。工業、農業、商業の連携を含め、場所の提供が必要であれば、活用いただける。生産者が継続的に商売できるよう協力したい。

○取り扱いを始めた市内の水耕栽培の作物は、店内でも上位の販売。品切れが無いように対応してもらっているが、他の生産者の農産物は入荷したその日に完売。5～15 名くらいの農業者が納品しているが、もう少し供給量がほしい。スーパーニーズを知ることができる窓口のような場所があればもっと良いのではないか。

■商工業関係者

○農業者は値決めができていないという話があった。販売チャネルの省略化が必要と思う。自分の売りたい価格で売るために、SNS など簡単に活用できるツールはある。

○毎月サブスクで農産物を購入する契約をしてもらうこともできるのではないか。値決めが農家にないのは非常に厳しい。

（４）目指すべき農業の姿について

■商工業関係者

〇労働人口が減っていく中で、新しい技術などとのコラボにより農業が変わっていく姿を示すことが必要ではないか。燕の産業界が技術的な面で関わることにより、ポジティブなイメージを与えることができるのではないか。どのように農業が変わっていくのか自ら考え、伝えていくべきではないか。

■生産者

〇燕市の農業がどうなっていくか、多角的に考えていかなければいけない。現在の農家は、今行っている農業が自分の代で終わるかもしれないと思っている。次の世代は全然違う価値観で、様々なものを駆使しながら農業をやっていくのだと思う。そのため、そこは私達が考えなくても良いのかな、と思っているところもある。

〇工場の祭典に「耕場」として参加している農園もあり、オープンファームとしたり、ウェブ配信で農場を見せたりしている。対応できる農業者はおり、地域を発信し続けることが大事。

■消費者

〇サブスクによる農産品の販売などにプラスアルファで燕らしさを加えていくことが良いのではないか。特別なことを行う必要はなく、普段行っていることを付加していくイメージでいいのではないか。各分野から教えてもらって、ゴールは「儲かる農業」を目指していくべき。

（５）その他

■市場・小売関係者

〇小麦がウクライナから出てこず飢餓が心配されている。かつて日本でも冷害による米不足で、タイ米を買うために市内スーパーに 200 人が並んだこともあったように、今後、食料安全保障に適切に対応することを政治家に伝えていくべきだろう。

■生産者

〇施設で人工の光を当てて栽培した野菜が無農薬のオーガニック野菜として販売されている。工業的に野菜を育てていかないと、需要に追い付かないのが明白だということだろう。

〇一方で、そういう野菜で子供を育てたいか。食育の観点から、価値観の大きな差につながる。そこにどう対応していくかを、経営と分けたり、つなげたりして考えなければならず、農業に課される課題は非常に幅広いと感じる。

■商工業関係者

〇どの業界でも、パワフルな団塊世代がいなくなっているという危機感がある。我々の世代のやり方を見つける必要があると思っている。

〇SDGｓなど目新しいことにまず飛びついてみるのは、組織でよく行うこと。持続可能な農業の取組も重要なのではないか。

５．その他

本協議会における会長が不在であったため、本日講演を行っていただいた青山先生に、会長就任を依頼。各委員からの承認。青山先生の承諾を得る。

６．閉会

以上