

第14回県政ひざづめ談議結果概要

- 開催時間：平成22年11月16日 16:30～
- 開催場所：山梨県農業共済会館
- 対話グループ：山梨県青年農業士会

○司会

それでは知事が到着いたしましたので、早速、県政ひざづめ談議を始めさせていただきます。

まずはじめに横内知事からあいさつをいたします。

○知事

どうも、皆さんこんにちは。

今日は、農業士の資格を持った40歳前の青年農業士会の皆さん方にお集まりをいただいたということでもあります。それぞれお忙しいところを、この会議に出てきていただきまして、本当にありがとうございます。

この、ひざづめ談議というのは、もうざっくばらんに日ごろ皆さん方がお考えになっていることを、何でもお話をいただきたい。そういう話を伺って、これから県政がいろいろ仕事をしていく際に参考にさせていただきたいということですので、決して遠慮はなさらずに、お考えになっていることについて、忌憚のないご意見を聞かせていただければありがたいと思います。

私も農業施策を一生懸命やっているつもりでありまして、1つには担い手対策ということで、新しいこれからの山梨の農業を支えていく、若い担い手をできるだけつくっていかねばならないということ。それからもう1つは、単にこういう市場を通じて農産物を販売していただくだけではなくて、多様な販路を拡大していかねばならないということとか、いろいろなことをやっているわけです。

いずれにいたしましても、今日は農業に対して高い技術を持って、果樹を中心に一生懸命、主として専業でやっておられると思いますが、農業に人生をかけている若い皆さん方の、いろいろなご意見を聞かせていただけるというように思っていて、楽しみにしてやってまいりました。どうぞ、よろしく願いいたします。

○司会

同席をしております県の担当者を紹介いたします。

農業の普及事業などを担当しております、斉藤農業技術課長です。

○農業技術課長

斉藤でございます。よろしくお願いいたします。

○司会

続きまして、就農ですとか、担い手の総合対策などを担当しております、大島担い手対策室長です。

○担い手対策室長

大島です。よろしくお願いいたします。

○司会

それでは早速、始めさせていただきます。
よろしくをお願いします。

○知事

まず会長さんに何かひとつ。青年農業士会って、40人ぐらいいるようですね。

○参加者

そうですね。

○知事

やっぱり年に何回か集まったり。

○参加者

実は、全県下の農業士が集まるということはあまりしてないんですよ。それぞれ農業士になっている人間も、各地域で任意の農業後継者の団体に所属していて、南アルプス市のほうでしたら中巨摩会とか、峡東のほうですと東仲クラブ、また御坂の4H、そういった任意の団体の中では集まっているんですが、青年農業士という団体として、みんなで集まるということは、あまり実はないんですね。

○知事

それで会長はどうやって選ばれているんですか。

○参加者

前任の峡東のほうの会長さんから頼まれたというか、何人かに声をかけて。

○知事

じゃあ一緒になって活動するということはあまりないんですか。

○参加者

全体としてはないですね。

○知事

そうですか。やっぱりその地域、地域でお互いにいろいろな技術を交流し合ったりとか、やっぱり地域性が必要なんですね、そうするとやっぱりね。

○参加者

そうですね。

○知事

全県で何かやってということも。

○参加者

それぞれ条件も違いますし。

○知事

それはそうですね。

しかし素晴らしい会ですね。今年は特に柿が甘いですね。ここにある柿はどなたが作ったの。

○参加者

これは峡西地域の柿です。こま野の。

○知事

皆さんが作られたんじゃない。

○参加者

じゃないです。

○知事

そうですか。

この間、篤農家の方だけけれども、太秋柿という、ここにある富有柿よりも一回り大きい柿を作ったんだと。それを食べたけれどもおいしかったね。甘みが独特の上品な甘みでね、あれは素晴らしいなと思いましたね。

それはともかくとして、皆さん方、いろいろと山梨の農業に対する注文とか、農業行政に対する注文とかいろいろおありだと思うんですが、どうですか。

○参加者

山梨農業ルネッサンス大綱を、来年度大巾に見直しということを知っているんですが、その中で知事が最も重要視されている、いろいろ施策は多岐にわたっていると思うんですが、特に具体的に力を入れたいところをちょっとお聞きしたい。

○知事

やっぱり1つは担い手対策ですね。農業従事者が山梨県でも平均65歳以上になってしまっているわけですからね。これはほっといたら、もうあと5年、10年、みんなリタイヤしていますよね。それで後継者がいるかといえば、大体3割ぐらいの農家しか後継者がいないわけだから、やっぱり若い人が、もちろん農業の跡取りでもいいですよ。いずれにしても、若い人が、できるだけ農業に意欲のある人が入ってきてもらうようにするということ。

それからもう1つ、企業も最近はかなり農業に関心を持つ企業が増えてきているわけだから、そういう企業に入ってきてもらうことでもいいし、それから農家の皆さんが農業法人みたいなものをつくって、みんなで一緒になって、株式会社形式でやっていくという形でもいいし、いずれにしても新しい山梨の農業を支える担い手というものを増やしていかなければ、これはいけないということがありますよね。

ただ、しかしこの流れも簡単ではないのであって、一言で言えば、儲かればいくらかでも入ってくるわけだし、人は。なかなか儲からないものだから大変なんであって、そこのところを、そっちのほうを何もしないでいて、さあさあ、入ってらっしゃいよと言っても、簡単にはいかない。

まあ、あまり儲からなくても、やっぱり私は農業をやってみたいと。農業が楽しいというように思う人は大勢いるんですよ、今、若い人の中にはね。

だから、担い手に、できるだけこの山梨の地に入ってきてもらう努力をします。それと同時に、儲かる農業を実現する努力も非常に大事ですよ。

2番目としては、やっぱり販路の拡大ということですね。今まで日本というのは、右肩上がりに人口が増えていって、時には農産物に対する需要というものは増えていくわけだから、要するにいい物をつくって、市場へ持っていけば売れたわけですよ。

ところが、もうそれだけでは駄目なのであって、もう人口が減っている社会で需要が減っていく社会なんですよ。ということは、非常に競争が激しくなる社会

ですよ。ただ、いいものさえ作って出せばいいんだというのではなくて、いい物を作っても、それを積極的に売り込む努力をしなければ、いい物であるということをPRして積極的に売り込んで、高く売っていく努力をしなければいけない。生産だけではなくて、販売のほうに力を入れていかなければいけないんですよ。まあ、市場を通してということはもちろん大事だけれども、それだけではなくて、ネットを使ったりとか、直売所を使ったりとか、その他いろいろな方法でその販路の拡大ということをやっていかなければいけない。

その一環として、やっぱり東アジアなんか、ものすごく日本の農産物に対して高い評価があり、その需要も急速に増えているわけだから、積極的に輸出というものはやっていかなければいけないと。輸出をするということはなかなか大変だけれども、しかしこれは決してあきらめてはいけません。時間はかかるけれども努力していかなければいけないというように思いますよね。

それからもう1つは、付加価値を付けるということですね。農産物そのものを販売することと同時に、6次産業化なんていわれているけれども、あるいは農商工連携なんていわれているけれども、加工商品ですね。加工商品で魅力があるものをつくって販売をしていくと。

農産物というのは季節ものですからね。ある季節だけ売るのでなくて、この農閑期を活用して、そういう売れ筋の商品をつくり出して販売をしていくという、そういう努力も必要ですよ。そういうようなことを重点的にやっていかなければいけないなと思いますよね。

どうですか、それで今、何を作っているんですか。

○参加者

私は、ぶどうと桃ですね。

○知事

皆さんはUターンをされて、もとはそれぞれ別の仕事を持っておられて農業に就農したということですが、なかなか儲かるという感じにはならないかもしれないけれども、しかしそうはいつでもどうですか。いろいろ工夫はみんなしておられるんでしょう。

あなたは、やっぱり何か自然循環型というか、そういう安全を売り物にして。

○参加者

そうですね。カテゴリーでいうと、特別栽培農産物ということで、ずっと親の代からやっていますけれども。

○知事

減農薬ですか。

○参加者

雑ばくに言うと、減農薬。

○知事

それで販売先はどうやっているんですか。

○参加者

販売先は観光園をやっているんですが、直売ですね。

○知事

観光農園ですね。観光ぶどう園。どのくらいの面積をやっているんですか。
1ヘクタールとか、2ヘクタール。

○参加者

ええ。ちょっと休んでいる畑もありますけれども。

○知事

ぶどうも桃もやっぱり観光農園。

○参加者

はい。

○知事

市場へは出さない、ほとんど。

○参加者

そうですね。

○知事

お客さんはもう大体固定しているという感じですか。

○参加者

そうなりますね、8割方。ただ、今買っていていただいている方が、60代、70代なので、それより下の世代の人たちをターゲットに今、努力している最中なんですけれども。

○知事

まあPRですよ。広告宣伝ですよ。

○参加者

そうですね。

だから、一応、県内のホテルさん、最近始めたんですけれども、そういうところと手を組んでというか、横のつながりを太くして、例えばちょっとツアーのパックの中にぶどう狩りを入れたりとか、そういうことを最近やり始めたりとか、ネット販売のほうも少し始めて、自分の家でということではなくて、業者が入るわけですが、そういうことも最近始めて、少し今からいなくなってしまうお客さん、言い方はおかしいんですが、その分を埋めるように、ちょっと将来的にどうなるか分からないですが、少なくとも現状維持はしていかなければならないなということはお考えしています。

○知事

収入が年々減っていくようなことでは困るね。

だからもう不断の創意工夫を凝らして、いろいろな農業をやっていかなければ駄目ですよ。大変だと思いますけれどもね。しかし、やりようもあるし、やりがいもあるよね。

○参加者

そうですね。

直接販売ができるので、やりがいはありますね。

○知事

そうですか。
そちらの方はどうですか。

○参加者

私も市場には出してなくて、すべて全量、そういう自然食の宅配会社で。インターネットの会社だったり、そういうところへ出しているんです。

○知事

桃とスモモですね。

○参加者

桃とスモモです。

自分の作ったものの県内外への売り込みは、自分でしていかなければならないんですよ。知事がされているトップセールスなどを、新聞だとかテレビで見せていただいているんですが、そういうことは、農協がやるべきことではないかなということを感じますよね。

やっぱり販売ということは農協がやって、県がやることというのはどういうことなんだろうと考えた場合に、販売ということではなくて、政策でもっとバックアップしてもらって・・・。

企業だったり、新規就農にはものすごい力を入れていらっしゃるんですよね。だけど、この年代のところには、ほとんどそういう農業政策とかが感じられないんですよ。やっぱり果樹を売り込む県としたら、ちょっと弱いんじゃないかなと。

また、業者ともいろいろなつき合いがあるんですが、最近、山梨県はトマトに力を入れているんですかという言い方をされるんですよ。結局、サラダボウルだとか、四季菜とかが目立っているということなんです。そのバイヤーとかから見ると、トマトを売り込んでいるように映るらしいんですよ。

○知事

本当は農協が農家に代わって、そういう販売、販路拡大みたいなことを一生懸命やるのが本筋ですよ。

ほかの県の農協の中には、そういうことを一生懸命やっているところがありますね。本当にもう商社みたいなね、民間の供給量とほとんど変わらないような、この経営をしている農協だっていくつもあるんですよ。これは本来はそうあるべきものだと思うよね。

ただ、私がトップセールスをしているのは、そうやって知事が騒いでいけば、農協も一生懸命、私たちも一生懸命やらねばならないと、こういうことで多少意識が高まってくるということが1つあるのと、それから例えば海外なんか、中国はもちろんだし、台湾だとか、香港だとか、シンガポール、韓国にしても、やっぱりそのトップが行く、行かないでは大違いなんですよ、対応が。山梨県の農協が来ましたといっても、あまりあしらわれない。やっぱり知事が来たとなれば、向こうの知事とか、市長とか、そういう資格のある人が出てきますからね。

そういうことがあるものだから、やっぱりこのトップセールスというのは、それはそれなりに大事なことで。

それから皆さんは、そうはいつでも政策的にどういうことを求める。具体的に。我々も四季菜とか、サラダボウルが一生懸命やっているから応援しているんですが、知名度も上がっているんでしょうね。

○参加者

バイヤーとかも山梨県に注目してくれているんですが、県の方向がそういう野菜、トマトのほうに向いているということがあるんじゃないのかと、そう言われるということがあるんですよ。だけど、そうはいつでも、果物県だよといって、こっちはそういうつき合いをしてるんですが。

○知事

今、2ヘクタールをやって、それで例えば機械類だとか、そういうたぐいのものというのは、大体必要なものは買ってつくっているんですよ。

○参加者

一通りあります。

○知事

だから、例えば機械を買うとか、何とかという支援だとか、そういうことがあったんですがね。あるいは新しく品種の高いものに改植していくといえ、それはそれに対する支援もあったりするわけですが。

そういうことは、あなたの場合には自然食品的なものを作っているからね、それで十分一人立ちしているんですね。

○参加者

例えば山梨県の果樹というもの、桃というのがあるから、うちでも売れるという面がある。だから山梨県全体がこのまま衰退していくと、うちも衰退していく。だからブランドに乗っかっていい思いをさせてもらっている部分もあるんですが。

○参加者

ちょっといいですか。今ここでちょっと集まるにあたって、みんなとちょっとお話をしてきたことの1つとして、山梨ブランドというものがあるんですが、要するに山梨の、他県に行ったときに山梨産と福島産とか、山梨産と長野産とあった場合に、どっちを手取るんだという話で、当然向こうのほうが安いから、安いほうを取ってしまう。

でも、うちも桃をつくっていたりするんですが、桃って割と当たりハズレが多い果物なので、高い物を買って外れたら嫌だし、安い物を買って外れても嫌なので、そのときに山梨ブランドといって、山梨の桃なら絶対確率は高いよということを、私たちが生産していく上でそこをバックアップしてほしいというのが県に対してあります。私は主に農協出しなので、農協の指導を受けるんですが、例えば農務事務所とかそういうところで細かく病虫害の防除はこうですよとか、今年の天候はこうですよというような細かな情報が、農協出しとはかかわらず、山梨県だったらそういう情報が確実に入るという、そのシステムというかをつくってもらえれば、みんなもたぶん作りやすいと思うんですよ。

本当にブランドといわれる、確実なものをつくるという、その生産に対してバッ

クアッパしてほしいと。ありきたりの、何か月遅れの天気予報みたいな、そういうものはやられても困るので、だから一応そういうようなことを組織として。前は、割とうちとかにも県の職員が来てくれて、話を細かくしてくれたんですが、試験場も、フルーツ公園のところにまとまってしまって、その試験場の人と会う機会が少ないんですよ。

だから、できればそういう細かな配慮とかをしてもらえればいいなと思うんですが。

○知事

なるほどね。それは大事なことで、病虫害駆除とか、防除暦なんてものを示しているわけですが……。まあ、この間のベト病の問題だって、正直、あれだけ大きいことになるとは予想もしなかったわけけれども、しかし、少なくとも来年はああいうベト病なんか生じないように、今年の実験を踏まえて、どういうときに、どういう対策を取ったほうがいいのかということ、きちっと、きめ細かく個々の農家に対して指導してアドバイスをすることが大事なことですよね。

これはやっぱり農業行政の基本ですよ。個々の農家に対して、そういう防除だとか。普及センターの普及員が、やっぱりそれをきめ細かく、そういう指導をしていくというのは基本で、これはぜひきちっとやらなければいけないと。

かつては、農業改良普及センターというのが12ばかりあって、普及員が行って話をして、電話をすればすぐに飛んで行ってやっていたよね。それを一時期、全部やめてしまって、まとめてしまったんですね。果樹については果樹試験場、野菜については双葉のセンターへ全部集めてしまったり。

しかし、私が知事になってから、それは駄目だと。やっぱりその普及員というものは、できるだけ農家の近くにいないといけないということで、昔の普及所を復活したわけではないけれども、各農務事務所に普及センターというものをつくって、そこに普及員を置いて、皆さんから連絡があれば、すぐに対応したりするというのを……。行政改革というものが進んでいるから、人はどんどん減っていきますから、昔の普及所をそのまま復活というわけにはいかないけれども。

確かに昔のように、試験場の人がある程度来てということは、人の数が減っているからやりにくいけれども、何かあるときは電話をして、こうこうなんだけれども、どうなんだろうとか、そういう相談をしてもらいたいんですよ。そうすれば、相談にはきちっと対応するような体制にはなっているはずだからね。

○参加者

それはなっていますが、ただ問題なのは、果樹地帯に関係のないと言ったらおかしいんですが、野菜担当の人事になっていたりとか、そういうことが結構。

○農業技術課長

基本的には、それぞれ専門担当が各地域に張り付いていないなんて話はないわけで、もう1つ、やっぱり高度な専門的な技術の部分については、果樹技術センターの方たちがおりますので、農務事務所の中の普及の部分というのは窓口として受け止めて、もし技術的な、もっと細かな専門的な話では、果樹の技術センターにつなぐというようなシステムにはなっています。そういう意味では感覚として、

野菜担当の人もいるし、果樹担当の人もいるから、まあ、昔みたいに、果樹地帯にたくさん果樹の担当が張り付けられる状況にはなっていないこともありますが。そうは言っても、ぜひ相談をしていただいて、窓口としてつなぐことは十分システムとしてできていますので、やっていただきたいと。

○知事

あとどうですか。

○参加者

私はぶどうを作っていて、半分は施設栽培でやっています。これまで、いろいろ県のほうでもお助けをいただいてやったんですけども、補助事業なんか、そんなに困ってない人もやたらに申請している。ビニールをこうすれば補助金を出すよとか、二重にすると補助金を出すよと。うちのハウスはもう二重が付いたので申請はできないし、暖房機を買おうと半額といっても、暖房機は既にみんな入っているみたいな感じで……。だったら、重油なんかに対して補助金が出なかったのかなど。重油もこれまで200万円で済んだのが、値上がりして300万円になって、別に100万円補助金をくれということではないんですが、重油そのものに対しての値上がりの計算でやれば、みんな重油を使っている量は個々によってあるので、いっぱい畑をやっているところはそれなりに、小さいところはそれなりにという、ある意味、反別で一緒になるという感じの補助になるんじゃないかなと思うんですが。

○知事

それは、そのほうがビニールハウスを二重化したりとかというよりも、単刀直入ですよ。

だけど、行政はそういう補助を嫌がるんですよ。というのは、ずっと続く。重油が高くとずっと続いてしまう。そうすると毎年、毎年かなりの金額を出さなければならない。むしろ行政が期待するのは、高い重油でもやっていけるような体制にしてくださいよというわけなんです。そのためには、ビニールハウスを二重化したりとか、できるだけ省エネ化をして、重油が少々高くなっても、耐えていけるように……。

行政というものは、そういうようなものに対する支援をしようとする。重油の値段が上がったから、上がった分を半分以上見てやるよと言ったら、これは上がっているうちの間ずっといつてしまうから、こういうものは基本的には行政は嫌がるんですよ。

○参加者

現在持っている機械もある、畑もある私たちに、補助金を出すよと言われても、いやいや、それはもうあるからというところが結構あるので。

○知事

あなたのところみたいに、常に新しく一番先端的なことをやっていると、結局、県の助成というのは、あとを追いかけるようになるんですね。

○参加者

今、何か20代が入ると補助金が出るとか。

○知事

笛吹市はね。

○参加者

そういうものも結局、何か今ごろみたいな感じで。

○知事

けどしょうがないところもあってね。

○参加者

ここに人たちは今現在、自分の家を何とか回して、何とか食っている人たちなんです、この青年農業士というものに認定されて・・・。

○知事

農業士に認定されたから何かメリットはあるんですか。

○参加者

そこを今言いたかったんですが。

○知事

農業士になれば何かプラスがあると。そういうようなことがあればいいね。

○農業技術課長

基本的には、青年農業士というのは地域の中で自立した経営をやっていますよと。地域の中でモデル的なその経営をやっていますよと。そういう人が青年農業士なんです。だから、そういう人たちを見習って、地域の後継者の皆さん方は頑張ってくださいと、こういう象徴として認定しているわけですよ。

だから、そういう面では、皆さん方はもう一人前の農業経営をしている方ですよと、こういう形で認定書を出していると。

○知事

認定書を額へ入れて飾って。

まあ、この人はやっぱり非常に技術が高い人なんだなというように見られるということですよね。尊敬されると、地域社会で。

けど何かやっぱり新しいことをやろうと、この際、少々金がかかるけれども、何か思い切って新しい機械を入れるとかであれば、それはそういう制度はあるからね。

○農業技術課長

それは新しくという部分の話であれば、国の制度もあるし、県の制度もあるので、そこはまたご相談をいただければと思います。

○知事

今は、路地とハウスのぶどうはどんな種類が。

○参加者

ハウスはキングデラが半分、あとは普通のデラと巨峰。

○知事

路地は。

○参加者

路地はいろいろ、甲州はほとんどないですけども。

○知事

やっぱり先端的なところはそうなっているんだね。しかし、甲州がなくて困っちゃうね。最近甲州ワインが増えてきたものだから、足りなくなってしまうね。しかし価格も安かったからね。

○参加者

勝沼はそんなに減ってないですけども。

○知事

なるほどね。誇りがあるからね。

○参加者

やっぱり醸造メーカーとの付き合いも長いので、ただ、ほかの地域に行くと、ちょっとやっぱり価格も保証されてないと。

独自に何か、市町村なりでもその地域の組合なりでも、何か起こさないと、どうなのかなというところなんですけど、今、醸造元のほうは、ある程度数量を確保するために、自分の圃場を持ちだしているところも多いので、農家から買い取るというよりも。

○知事

それはそれで1つの生き方だし、それはそれでいいと思うけれどもね。どうですか。

○参加者

ぶどうを施設と路地栽培ということでやっていますけれども、担い手、息子が農業に1回入るんですが、また会社に勤めてしまうという方が結構いまして、先ほどからもおっしゃっているように、一番の原因といえば儲からないということですね。食っていくことはできるけれども、そこから先が見通せないというところがやっぱりすごいあります。

だから単価自体も下がってきている。うちは農協出しが9割ぐらいで、あと宅配だとか、あとネットショップに下ろしたりとかしているんですが、その中で、農協の価格とスーパーの店頭価格差というものがないんですよ、今あまり。

観光農園の店頭販売の金額に比べても、利幅がすごい少ない。昔は3倍とかあったんですが、今2倍もないです。倍とかもなく、そうになっていくと、その金額に対して消費者は見るので、なかなかいいもの、付加価値を付けて売ったところで、なかなか天井が決められているような世界というように見えるんですよ。

もう1つ、特産農産物がありますけれども、あれも結局、天の値段を決められてしまっている世界になってしまうので、ほかの流通のものは、それ以下のものしか見られなくなってしまうということもあります。その出荷形態も農協で結局そこに出さない選ばれない。全部の農協出荷のものから天を決めているものではないので、そうすると、例えば市場流通でも、こっちの特選のもの金額に対して、一般に流通させたものはそれ以下としか評価はないので、いくらその味がすべて良くてもならないので、やっぱりその特選農産物その方法というものを、もう1回見直してもらいたいということがあります。

○知事

特産農産物は今どうやっているんですか。

○農業技術課長

基本的には、今まで品質規格よりはもっと上のランクのものを出して、そして高値に誘導できるようなシステムとして立ち上げた制度です。そういう面では、最高のものを最高の値段で設定ができるような形として底上げをするというのが基本的な特選の販売戦略になっているんです。だから言われたように、最高のものなので、一番最高値が付くような形として位置付けをしていると。

そういう面では、それに従って、今度は次のランクのものの値段が付いていくというシステムです。

○参加者

その農産物にしては価格は無限でいいと思うんですよ。その値段を決めてしまうと、結局その品質に付いてないのは、それ以下でしかないので、いくらそれが良くても、以下でしか見られないので、むしろその・・・。

○知事

だけど、特選農産物はそれぞれ農協が決められるんだよね、一番いいと思うものを。

○参加者

特選農産物に出しますというレベルにいかないと駄目なんです。普通の共選から勝手にそれがいいからと抜擢してどんどん、そういう制度であれば。

○知事

普通の共選ですごくいいものがあったとしても、特選にはなれないと。もう初めから、畑から、これは特選でというくらいの感じだね。

○農業技術課長

基本的には、出荷されたものの中で、最高のものを詰め直しをしてという形。ですから、その畑とかではなくて、品質としてそのものがないものでないと、特選としては出していけないという話で。

○知事

価格については、しかしこれはやっぱり市場へ持って行って決める話だから、市場が決めるんだからしょうがないですよ。

○参加者

まあ、そうですけれども、ただある程度その検査基準もちょっと不公平というか、そういうものもありますしね。

○農業技術課長

ただ一定ランク以上のものは、すべてが特選になるのではなくて、需要と供給の関係上、市場のほうではける分だけ注文が来るみたいなこともあるので、その規格をやったものが全部特選にというのと、そこはまたちょっと流通が違ってくる。

○参加者

むしろ、そうではなくて、山梨の最低の品質はこうですよというもの、そういうほうが逆にいいのかなというような部分もありますけれども。

○参加者

いいですか。今の話で、全体の底上げじゃないですけども、すべてを上げる。特選という1つのものを設けるのではなくて、全体的なレベルを上げることによって、山梨ブランドというものを、何を買っても三越や伊勢丹で買い物をするのと同じように、安心を買うという、山梨県の桃・ぶどうは安心ですよという。

特選はポンッと飛び出した部分しか目に付かないという部分で・・・。

○知事

それでも一応、今、光センサーを使って糖度なんかを測って、糖度が一定以下のものは外すんですよ。外すけど、しかしあれは勝手に売るのは構わないということですか。

○農業技術課長

基本的には、品質規格を変えて出すという形になります。だから、13度以上のものであれば、13度以上のきちっとした保証を付けて売るわけです。それ以下のものはそれ以外の品質規格として、そして流通へ出すという形で。

ですから今、トップブランドとしての特産農産物は、一番高値の表示を設定する上で効果がある、トップブランドとしての位置付けがある。

光センサーを通した、その糖度保証したものみたいな部分については、メイドイン山梨というようなブランドとして、きちっと一定の保証をするような意味合いでのブランド戦略。その2つの戦略を同時に発信させるというような形。

○参加者

だから、末端の農家からすると、「どうなの」という声がすごい多いので、見直せるというのであれば、見直すことも必要かなと、ふと思えますけれども。

○知事

お宅なんかは直接、千疋屋でも何でも取り引きをすれば。

○参加者

千疋屋さんは農家でも全部買い取ってくれないので、本当にいいものしか結局買い取らないですよ。そしてこの残ったものはどうかというと、実際みんな農協へ持っていくんですよ。そうすると結局、農協の品質は全部下がっていくということで、結構問題になっていまして。うちもそんなに農協さんにあやかるうとは思わないんですが。

○知事

今、宅配はかなりの量を出しているんですか。

○参加者

そんなにでもないですが、評判はいいので、安定はしています。

ネットショップに下ろしている部分は、もう価格競争なんです。結局、付加価値を付けて売っても、みんな写真でしか見ないので、そうすると一番安い物って簡単に今検索できるじゃないですか。そうすると結局安いところからみんなどんどん入っていくので。

○知事

やっぱり信頼関係で、お宅の物はいいと。そういうお客さんがついて、毎年、

お歳暮はお宅から何十個送ってもらおうと。そういうようなお客がつくといいということですね。そうするとお宅の物を絶対、品質の安定したものを出すというような形になると一番いいわけですね、これは。

○参加者

ただ、あまりそうなってくると、今度・・・。

○知事

それで6次産業化と。ぶどうジュースでもつくってみたり、何かあるといいんだけどね。

○参加者

利益がすごくあれば、いろいろな考えができて発展もできるんですが、そんなに利益がない中、手を出せないとかというような人が結構います。だから、いろいろな資金はあるんですが、持っている機械を減価償却で買い換えたら、とても経営が成り立たないので、例えば5年のものを10年、20年持たせたりとかして、どんどん転がしていく現状なので。たぶん米とかの農家もみんなそうだと思いますけれども。

○知事

どうですか。

○参加者

ぶどう専門の典型的な農家ですけれども、特に付加価値がどうこうというのには興味はないです。やっぱり、どんどん市場自体が小さくなってという話がありました。それに関して地産地消の動きもありますよね。

地元の小学校などで食べさせるというのも、それは重要だと思うんですよね。やっぱり子どもころ食べたものは、大人になっても食べるということもありますよね。他県の小学校、特に子どもをターゲットにがつがつ食べさせてみる。やっぱりこの季節には、このものだと。そういうトップセールスにつながるようなことをしてほしいなと思うんです。

○知事

ぶどうを地元の子どもたちが、そうですね、昔は私たちもぶどうなんかよく食べたけれどもね。今は山梨の子どもはあまり食べないかな。

○参加者

産地だと、近所に配っているということもありますから。

だけど、大人になって食べたいと思うと・・・。やっぱり子どもころに味を教える、そうやって買い手を地味に増やしていくという、そういう運動もありじゃないかなと、ふと思ったんですが。

○知事

やっぱり、日本の人口がこれから減っていくと大変ですよね。人口は減る、しかも高齢化する。高齢化すると桃だって食べなくなるわけだから、若い人に比べれば。二重に需要が減っていくんですね。そういう中で競争していくとなると、非常に競争が激しくなる、値段は下がるということになりますよね。だからやっぱり、輸出は簡単ではないけれども、輸出のルートをできるだけ開発していくと

ということですよね。これはこれでひとつやっていかなければいけないということですよ。

おっしゃるように、地産地消はやっぱりこれはやらなければいけないですよね。給食なんかに使えればいいけれども、あまりぶどうとかそういうものは給食には使わないからね。

○参加者

しっかり活用して。県内で使うのは当然なんですけど、他県までがつがつと。そのシーズンに一度は必ず山梨のぶどうを食べるぞとか、桃を食べるぞと、そういうこともあってもいいんじゃないかと。

○知事

確かにね。

○参加者

それにちょっと付随ではないですか、食育でぶどうを食べさせるのもあるし、やっぱりそのシーズンに食べさせれば、ぶどうの時期を覚えると思うんですよね。私たち笛吹市は地域的に早いので、もう巨峰は8月の後半と言えれば、もう熟しているところなんですけど、早いところでは8月の頭から巨峰を出しているんです。ちょっと大げさなんですけど。

まあ、あるからお盆前はものすごいんですよね。需要があるので供給するんですけど、お盆が終わったらパタッと。8月の後半というのは、笛吹市的には一番ものがあるわけですが空いてしまう。いろいろなイベントとかに売りに行ったりするんですけど、「もうあるの」とか。ぶどうは9月に入ってからでしょと。ひどい人は10月でしょうとかと。まだ秋じゃないよとかと言う人もいますよね。

○参加者

あまり早くても・・・、せめて8月の後半ぐらいから、山梨のぶどうはありますよ、みたいな。

○参加者

実際、今の話は、旬の時期よりもちょっと早いよと。ただ、甲府はもっと早くて、ずっと早くて、だから7月いっぱいデラが終わって、巨峰がすぐに始まって、お盆前にはピオーネまですっかり終わってしまうぐらいなんですよ。世間でニュースになるころにはみんな終わっている。

○知事

非常にいいということですね、値もいいものになって・・・。

○参加者

でも世間の値うちと明らかにずれていて、そういった面では困りますね。

○参加者

全国放送でテレビとか見ると、やっぱりぶどうは秋だと。

○知事

もうそれは秋の味覚だよ、どうしてもね。

○参加者

もう夏の味覚ですね。

○参加者

かろうじてというのもおかしいですが、知っている人たちは9月に来て勝沼のぶどう狩りをするんですが、結構9月の後半に、紅葉をバックに、クリとぶどうと柿が並んでいるみたいな、全国的にそういうものをメディアで流してしまっているの。

○参加者

特集のほうだよ。お客さんがテレビを見て来ても、観光園にもものがないのが現状なんですよ。8月ぐらいに放送してもらえれば、9月の観光シーズンで・・・。

○知事

そういう点で、観光農園はどうですか。

お宅はいつ頃ぶどうを出している。

○参加者

ある程度、品種によりきりなんですけど、棚にならしておいても、旬の時期というものがあるんですよ。うちあたりですと、やっぱり種なしの巨峰なんかは8月のお盆明けぐらいからおいしくなるとか、ピオーネはもうちょっとあとになるんですが、やっぱりお客さんの認識は8月にぶどうは出るんだという認識の人が多いので、いいえ、そうではなくて、うちでつくっている品種の中にも、8月半分出ます。9月に残りの半分が出て、10月になると9月の残りのものがちょっと残っているんですよと、分からない人にはどんどん教えてあげているんです。

でも、メディアが取り上げるのが明らかに遅いんですよ。もちろん収録はもっと前にして、収録後から10日後か何日後か分からないんですが、放送になるじゃないですか。あれを見てから来るのでは、全然遅いんですよ。

だから、普段、旬の時期を知っていて買いにこられる方とかはいいんですが、ちょっとぶどう狩りでも行ってみようかみたいな、とんでもないときに「巨峰はありますか」みたいに、8月だったらいいんですが、例えば10月に入ってから、巨峰はありますかという、「今残っているとすれば、県内の地域でもしかしたら勝沼でもちょっと山付きのほうもあるし、あとは牧丘のほうですかね」とか。正直言って、もう今の時期だったら長野に行ったほうがいいですよという感じになっちゃうんですよ。

向こうが、ピークを超えたものよりも、ピークを迎えている地域のもののほうがよっぽどおいしいので、そのへんの啓蒙というか、もう1つできてないと思います。例えば観光協会がやるにしても、どこでもいいんですが、全県下の旬マップじゃないですけども、巨峰はどこかで作っていたかもしれないんですが、早場はこのへん、県のホームページにも載っていますけれども、細かい時期まではちょっとなかったように思うので。

やっぱり地域によって出る時期が、甲府やなんかはものすごい早いですし、デラなんかはね、とんでもなく早い、びっくりするぐらい。石和とかも富士見のほうとか、ものすごい早い。かといって、本当に牧丘のほうとか、勝沼でも駅の裏のほうとかはだいぶ遅くまで保たせられるというか、暑くなる場所というのは、あまり棚でもたせるということができない。そういうことをもうちょっと・・・。

○知事

あとどうですか。

○参加者

私はざっくばらんに後継者を増やしてもらいたいなと思って。
農家というと地域の仕事が多いんです。消防とか。農家なんだから、楽でしょという
ことで、PTAも回ってくるし、すべてが。

○知事

勤め人は昼日なかというわけにはいかないからね。

○参加者

そうやって回ってくるので、何とか後継者、担い手を増やしてもらいたい。

○知事

あなたはやっぱりあとを継いだんですか。

○参加者

そうですね、23歳ごろですかね。

○知事

そうですね。

笛吹のJAの青年部長もやったんだね。

○参加者

そうですね。以前やりましたが、やっぱり青年部といっても、60代へ入るか
なという人たちもいっぱいいるので。

○知事

JAがやっぱり主体になりますか。

○参加者

そうですね。

○知事

それでもう一本でいくということだね。

○参加者

農協も力はないですね。

○知事

なんとなく笛吹の組合長あたり信頼されるような感じで。

○参加者

やっぱり決まりきったことしかやらないので、新しいことをやってくれと言
うと、嫌がるんですよ。

○知事

山梨の農協というのは恵まれているところもあって、私も農協の人たちと一緒に、
例えば今年は北海道と京都かどこかに行ったんですよ。行くと、やっぱり
本当に山梨の果物は素晴らしいと。北海道の人なんか、本当に山梨の桃とかそ
ういうものをどんどん入れてもらいたいんだよね。ところが、あまり十分来ない
ですよ。

去年、九州へ行ったら、九州の桃は福島、長野、山梨の順番で、それでこんな

ことじゃ困るから中卸しを集めてね、山梨の桃がトップなんだから、皆さん山梨の桃を使ってもらわなければ困りますという話をしたら、みんな怪訝な顔をしていたよね。

それで聞いたら、私たちは山梨の桃がほしくて、いつもこま野農協に頼むんだと。でも来ないんだと。長野とかそういうところはすぐに飛んで来てくれるから、使っているんだと。だから山梨の桃をどんどん出してもらいたいと。そういう需要がまだ依然として非常に高いんです。だから、あまり一生懸命、新しいことをやらなくても、いいものだけをつくっていれば、まだ十分やっていけるということはあるんだよね。

○参加者

農協側からすると、結局、市場へ金額を見て、安いところには送らないんですよ。静岡にお客さんがいるんですが、スーパーに行っても山梨県産のぶどうはどこにもないよと言われるんですね。

○知事

農協にしてみれば、ある意味当たり前のことで、農家にとって高いほうがいい。

○参加者

いいところばかりやっても、需要が限られてしまっただけ。

○参加者

やっぱり長野とかのほうが強いんですよ。

○知事

そういう点はすばしっこいんですよ。長野は全県でやっていますからね。

どうですか。あなたは桃園でやっているんですね。いろいろやっているんですね。桜桃、桃、そうだね。南アルプス市は桜桃があるよね。やっぱり観光でやっているんですか、桜桃は。

○参加者

半分は。

○知事

割と南アルプス市のほうは、観光もやったり、桃・ぶどう・スモモ・桜桃、いろいろな種類のものを行っている人が多いですね、手広くね。

どうですか。

○参加者

農業協力隊はすごくいいと思うんですが、受け入れ先を決めるのに、農協や県の普及員とかが、もうちょっと現場が分かっている方なのか、適している家なのかどうかということを見極めた上で、つなげてあげるみたいな形にすると、もっといいんじゃないかなと思うんですよ。

例えば書類を書いて、ペーパー上だったら、立派なNPOだったりするのもかもしれないけれども、実際、教えてあげられる方がそんなにいなかったとすると、入って来てくれた2年後に1人立ちはとて無理だろうなみたいな。

○知事

労力として使われるだけなんていうことになるものね。

○参加者

本当に育ててあげたいんだったら、農協は優秀な農家を知ってると思うので。

○知事

そういうことはやっているんだけどね。

○担い手対策室長

40、50人、今、支援機関があつてやっています。初年度ですので、そういうことにつなげられるようにはしていきたいと。また、その支援機関にも、いろいろな注文をしてもらうようには言っておりますので、私どもも精いっぱい頑張っています。

○知事

農業協力隊というのは、特別交付税というものを使っているからね。例えば1人15万円とか、いい値段だよ。その代わり、都会にいる若者が山梨へ来て定住して農業をやってもらわなければと、こうなっているわけです。山梨の人間がやるんじゃ駄目なんだね。都会の人間を地方に移住させる、そういう国の政策の一環としてやっているわけだね、だから結構高いんですよ。

国の政策だから、そうなっているんだけどね。それで今40人やっているわけで。県独自の施策というのは、就農定着支援制度といってね、あぐりマスターというものをお願いして、皆さん方はあぐりマスターになってくれているわけで、篤農家ですね、技術の高いね。そういう人のところへ農業をやろうという若い人を送り込んでね、そこで教えてもらうと。あれは月5万円ですか。

○担い手対策室長

はい、5万円です。

○知事

5万円ね、それぞれこうやるということで。

○担い手対策室長

60万円ということで、100万円までは出せませんがね。

○知事

しかしアグリマスターということで、手を上げて、若い人を教えてあげるよという人は結構多いんですよ。

○担い手対策室長

この中にも、4人ほどアグリマスターになっていただいて。

○知事

そうですか、それはありがたいね。

1人か2人か、面倒を見てやっているんですか……。ものになりそうですか。

○参加者

本当に素人ですので、花がどこに咲くかも、花名、葉名も分からないというレベルですので……。

○知事

なるほど。これはしょうがないよね。

本当は農業大学へ入れて、3カ月ばかり勉強してきてくれと言いたくなるね。

○参加者

だけどやる気があるのであれば、2年間のうちに。1人立ちは難しいにしても、ある程度できると思うんですよね。

○知事

そうですね。よろしくお願ひしますね。

どうですか。やっぱり、南アルプス市で桜桃・桃・ぶどう・柿ですね。

○参加者

忙しい毎日で。

○知事

南アルプス市の農家は、みんなそうやりますね。

○参加者

そうですね。

○知事

だから1年中仕事があつて、忙しくみんな働いていますよね。

それで、あなたのところは面積が1.2ヘクタールだけれども、ほとんど家族でやっているような。

○参加者

そうですね。忙しいときは何人か……。

○知事

どうですか。西野なんていうのは一番、西郡としては一番の桃の産地だからね。

○参加者

農業をやるにはいい環境ですね。ですけれども、農業をやる人はもう周り近所80代とかそういう人になりますので、10年後は怖いですね。

○知事

10年後はね。

東郡のほうは大丈夫なような感じがするけれども、西郡は危ないですよ。

○参加者

それでも毎年1軒ずつとか、つくれないと言って。

○知事

そういうところはどうなりますか。大体作れないところというのは、その荒らしっぱなしに、それとも……。

○参加者

結局は年齢層も高いので、みんな。そうなってくると、もうそろそろ転がし切れなくなってしまうという現状はあります。

条件が良ければ借りますけれども、例えば隣がもう住宅でなんていうところは借りられない。だから宅地化が進むと本当に、産地としてもできなくなるという現状はあります。

○知事

やっぱり宅地化、住宅が隣だとやっぱり農薬の散布なんて、気を使わなければいけない。

○参加者

そうですね。一応、飛散ネットも100%ではないですし、場所によっては、もう車に農薬がかかるとまずいから、前日の夜電話して、そうはいつでも朝起きて風が吹いていればできないので。うちも借りたところでそういうところも過去にあったんですが、農薬散布のたびに電話。昼間ちょうどできるからといっても、いないとできないから。

○知事

いないときにやってはいけないんですか。

○参加者

洗濯物が出ているときとか、臭いが付くと。

だから本当に住宅を隣接されてしまうと、とても効率が悪いですね。機械で散布できるところを、手散布になってしまうとか。

○知事

困ったものですね。

○参加者

転用されると非常にまずいですよね。

○参加者

結局、住宅があって、そのまま作らないでいると、ここが宅地になって、そうすると隣がまた作れなくなってという話になっちゃうんですよ。

○知事

住宅がどんどん建つような時代はもう終わったけれどもね。それに農地転用も厳しくなりましたね。基本的には転用できないよね。

○農業技術課長

農地の部分ではかなり規制がきつくなって。

○知事

農家住宅というものがあるからね。

○参加者

結局それは耕作放棄地の問題にもかかわってくる。ちょっと、農振のほうの会とかに出させていただいたんですが、一応この現状、今の現状、25年ぐらい前と比べると3割程度の、山梨県だと農地が減ったようなんですが、この先、国のほうで耕作放棄地をつくらぬようにということで、一応目標は出されているんですが、これは絶対不可能だよなという目標なんですよ。

結局、データ上で官僚の方が出してきたデータなんですが、現場を見ると、現状農地の部分もこの先どうなるか分からないのに、さらに現状よりも少し何%か上げて、現状の耕作放棄地を再生させてという数値目標が出ているんです。

今作られているところも、この先どうなるかが危ういと思うんですが、知事は耕作放棄地の問題に関してどう考えておられるか。

○知事

山梨もそうですよ、耕作放棄地……。3,200ヘクタール。どうしようもないところは除いて、3,200ヘクタール。もう10年以内に全部埋めよう。

ただでさえ増えていくのに、全部、みんな使ってしまうおうと。そのぐらい元気にやろうと。頑張ろうということですよ。

○参加者

企業やNPOがない限り、そんなに一個人の農家が倍も3倍も作れないので。

○知事

だから、強いて言うといろいろな形態の企業が……。例えば惣菜会社があるじゃないですか。惣菜会社は結構、今、自分の農地でものを作ったりとかするところもあるからね。あるいは企業の……。

○参加者

でも耕作放棄地が一番多く出てくるのは、私は中山間地に住んでいるんですが、山際とかなんですね。そうすると、そこはもう車が入らないとか、大型の機械が入らないとかという形で、そこが一番増えていくんですよ。

だから企業が野菜を作るからといって、そこに行くかというのと、やっぱり企業は効率を求めるから平らなところに行くと思うんですよ。

この間、私のところでも基盤整備というものをやっていて、約30%の傾斜があるんですよ。その30%の傾斜を8%の傾斜の畑にするという話をされて、それはいいなと思ったんですが、そしたら20メートルの土羽をつくって、面積はほぼ半分になっちゃうんですよ。

耕作放棄地をなくすという意味では、その面積は減ると。たぶん数字的には使える畑になって良かったねという話になると思うんですよ。だけど、その土羽のところに生える草とかを誰が管理するのかと聞いたら、そこは市でやっていると言うから、じゃあ市の人が草を刈りに来てくれるのかと聞くと、いいえと言う。そんなことじゃあ、そういう話になってくると困るんですよ。

私は、耕作放棄地が有害鳥獣の巣になって、そこから荒らし回るから困りますという話をよくするんですが、実際に県でフェンスというものをつくってもらったんですが、全然簡単に飛び越えられるような感じで、それを今、かさ上げしてもらっているんですが、でもそれもなかなか間に合っていないし、やっぱりうちは山際とか、作りにくいというところが一番、耕作放棄地が増えるところなので、ここをできれば早急にやってもらいたいなということなんです。

○知事

そういうところの使い勝手は難しいですよ。企業も最近、半ば遊びみたいなところがあってね。別にそれで収益を上げるんじゃないなくて、土、日に従業員が行って、そこで畑でも耕させて、それでリラックスさせてというような企業の畑づくりなんていう……。

やっぱり中山間地は、鳥獣害が出ますか、かなり。

○参加者

めちゃめちゃ出ます。

○知事

何が出るんですか。やっぱりサルが出る。

○参加者

猪とシカとクマですね。最近、クマモリ会という愛護団体が来て、この間もちょっとトラブったんですが、逃がせて言うんですね。殺しても問題の解決にもならないし、逃がしても解決にはならない。それは、その人の言っていることは正しいなと思ったんですが、ただあれを逃がして、すごく山奥に逃がしても、私たちが山から下ってくる間に彼らは戻ってきているというぐらい、その行動範囲も広いし、だからもっとすごく農業の問題も、今何とも言えないんですが、根本的な解決でなければ、それは直らないだろうから、今のところ一応被害がある分は、やっつけるという形をとってもらいたいなということなんですけれども。

○知事

今はどうなんですか。あなたはどこでしたか。

○参加者

私は甲州市です。

○知事

甲州市はやっぱり猟友会に頼めば・・・。

○参加者

みんな年を取ってしまって、誰も撃つ人がいないというか、年中お願いするのもなんだからということで、そのままほったらかしたりとかということもあるんですが、捕まえる人がだんだんいなくなっているんですよね。そこを何とかしてもらいたい。

○知事

皆さんの年代の若い人でやる人は、これをやる人というのは、ほとんどいないですか。

○参加者

私の知る限りではいません。

○知事

どう、あなたはやっているの。

○参加者

はい。

○知事

南アルプス市だったね。それは実際に猟友会の人たちと一緒に行くんですか。じゃあ割と出ている。やっぱりシカだとか・・・。

○参加者

いないです。

○知事

いないってどういうことですか。

○参加者

少ないです。シカもあまり見ないです。

○知事

櫛形山のほうとかあまりいないんですか。

○参加者

そうですね。

○知事

シカは1発撃てば、1万5千円だからね、結構いいんだよね。

猟友会にも縄張りがあるね。例えば甲州市の猟友会は人がいないから、こちらのほうの猟友会の若い人が行ったらいいじゃないかと。それは駄目だというからね。だから、そこがやっかいだよ。だけどこんなことを言っていられなくなりますよね。

それから、鉄砲でなくて罾を少し増やすしかないかもしれないね。

○参加者

ただ、わなにかかっても、その後の処理が難しい。

○知事

やっぱり鉄砲を持った人に・・・。

○参加者

それか餓死・・・。

○知事

厄介な問題だけれどもね。頑張ってもらわなければいけないね。はい、どうぞ。

○司会

どうですか、まだ言い足りない方は。

○参加者

県の職員の方で、家が農業だという方はどのくらいいるのかなど。兼業も・・・。

○知事

結構部長クラスだって、農業なんかやったりして・・・。

部長クラスぐらいになると、やっぱり60過ぎてやらないよね。やるかな。

○農業技術課長

今は60代そこそこの人たちが、現役でバリバリとやって・・・。

○知事

やっぱり農家の跡取りが農家を継いでくれるのが一番ね、子どものころからなじんでいるしね。本当は一番早いんだよね。

○参加者

以後、県職を受けに来る若者たちで、「君は農家の息子か、駄目」とは言えないですよ。

○知事

それはもちろんウェルカムのほうなんだけれども。だけど農家の息子でなければ、県庁の職員にさせないというわけにもいかないからね。

○参加者

農業に精通している人がほしいですね。職員の方に。

○知事

職員で農業に。それはだけど普及員さんがいるでしょう。

○参加者

組織的に。

○知事

この人なんかは精通してますよ。農業技術課長だからね。技術課長というんだから、農業の技術については最高の、山梨県の責任を負っているんだから、何を聞いても大丈夫だと思うけれどもね。

ほかにどうですか。

○参加者

T P Pのこのことについて、山梨県ではどんな対応をしていくんですか。

○知事

まだ、具体的にどうというあれはないですよ。しかし大きい流れとしては、もうそっちへ向かってきますよね。

韓国でもそうやって、テレビでやっていたけれども、韓国の農家も随分苦労していますね。だけど、しかし日本だけやらないというわけにはいかない話だから、これはだんだんそうなってきますよね。T P Pは仮にやらないとしても、いわゆるE P Aとか、どんどん広げていくでしょう。そうすると、どうしたって農業関税だってやってかざるを得ない。果物の場合には、よそのところで作っているものと質が全然違うから、そんなにぶつからないとは思いますが、しかしそうは言っても、桃以外の安いものが入ってくれば、胃袋の量は限られているわけだから、そっちを大量に食べてしまえば。そういう意味での影響とかね、いろいろありますよね。

逆にだから桃だけはドーンと輸出できるとか、そういうことはあるかもしれない気がするけれどもね。しかし、なかなか桃というのは輸出も難しいんですよ、距離が遠いとね、傷みやすいから。

○参加者

数年前、韓国のスモモを作っている人たちが、貴陽の畑を見たいと行って来たんですが、そのときもう韓国には、8年製の貴陽が入っていたんです。もし、そうしたものが入ってきた場合、どうなるんだろうと。

○知事

韓国の貴陽は、本当に日本と同じように、いい貴陽ができるのかね。

○参加者

分からないんですが、それがもし入ってきた場合、また、中国にはもう山梨と同じ品種があるという話も聞くし、山梨の園芸という雑誌までいっていると、そんなことも聞くし、そうなるとうどんって行くのかなど。

○知事

貴陽は高石さんが開発者ですよ。しかし、苗木なんかはどんどん日本国中に出ているし、韓国にも出ていったんだね。だから当然、日本から技術指導に行った人だっていると思うよね。そう考えると、質的にはいいものを作っているんじゃないかと思う。

ただ、私も忠清北道という山梨県と姉妹提携をやっているところへ3年前に

行って見たけれども、確かに桃もふどうもスモモも作っているけれども、やっぱり質は山梨のほうがいいですね。

だけど質は多少落ちても、それは安く入ってくるということはありますね。量の問題でね。でも逆に、向こうだって金持ちがどんどん増えてくるんだから、質のいい物を、関税なしに売り買いできるとなれば、場合によっては得をするんですよ、こっちのほうは。

○参加者

流通の問題で、間に入ってくるものがかなり……。

末端はかなり絞られないとならないというのは。現状の輸出でさえそうなので。

○知事

そのところを考えなければいけないね。農協あたりに頑張ってもらって、農協が商社ぐらいになって、貿易商社ぐらいのつもりになってくれるとね。

○参加者

個人輸出なんかもできるということが可能になれば、それは楽しい話かもしれないですね。まあ、最終価格が、台湾へ行くとキロ3千円しますよと言っても、入ってくるのは同じ……。

○知事

確かに、台湾へ行けば高くなるけれども、結局、東京の太田市場なんです。太田市場の価格なんだよね。

結局、輸出業者は太田市場の価格を見て、輸送費、その他も加味しながら、大体同じ値段だなということを……。だから、台湾にどんどん輸出、海外にどんどん出してプラスになることは何かというと、やっぱりその7月の半ばごろから、桃の値崩れが従来するけれども、値崩れのときにドーンと出せばね、そういう値崩れがないとか、そういうメリットだよ、とりあえずのところはね。

長い目で見れば、それは需要が増えていけば、それはそれなりに値段も上がるしということはあるかもしれないけれども。輸出をやったからといって高く売れるわけでもないんだよね。

しかしやっぱり日本の中にいると、ジリ貧になるんじゃないかと思うからね。やっぱり輸出というのは、いつも考えていかなければいけないんじゃないかと思っているけれどもね。

○司会

話は尽きませんが、予定時間をだいぶオーバーしておりますので。

○知事

非常に貴重な話を、いろいろと本当に苦労している皆さんの話を聞かせてもらってありがとうございました。

なかなか県でやっていることが、皆さん方の日々、日常のこの仕事にピタリと結び付いてないという感じもあるけれども。しかし、我々は我々で何とかこの山梨を、この果樹農業というのは山梨の宝だと思っているから、農業所得なんかも、何とかこれを安定させて増えるようにしていきたい。

そのためにはやっぱり担い手も増やさなければいけないし、それから新しい販

路の開拓をしたりとか、大いにチャレンジをしていかなければいけないと思っていますから、ぜひひとつ皆さんも頑張ってもらいたいと思いますね。

もう何度も言ったことですが、いろいろと悩み事だとか、それからこういうときはどうしたらいいとか、そういうことがあれば、普及センターに電話してください。それなりに、ピタリあった答えになるかどうかはともかくとして、一生懸命対応するようになっていますから、何かあったときには、遠慮なく電話をしてもらいたいと。

役所というのはサービス機関だからね。皆さんにサービスしなければいけないわけだから、ぜひ何かあるときは相談をしてみてもらいたいと思いますね。

本日は、ありがとうございました。

○司会

以上をもちまして、ひざづめ談議を閉じさせていただきます。