

懇話会における意見概要

第1回 関係事業者との懇話会（令和2年11月11日）

【メンバー】

- ・(株)今庄青果 代表取締役 庄子泰浩
- ・(株)食むすび 代表取締役 杉山健一
- ・お茶の井ヶ田(株) アグリエの森農産物担当リーダー 石垣直哉
- ・生活協同組合連合会 コープ東北サンネット事業連合店舗商品本部生鮮部農産部門統括 村上寛哲

【テーマ】

- ①社会情勢の変化に伴う農産物の消費動向について
- ②社会情勢の変化を踏まえた農業の生産現場への要望意見について
- ③仙台市農業の地産地消の取組についての課題等

（3）魅力ある地域の形成

- 西部地区は野生鳥獣の被害がかなりひどい。柵設置や刈払いも人的コストがかかる。耕作放棄地も拡大しており、担い手としてだれがやるのか課題。
- 耕作放棄地を使ってイチジクの6次産業化を進めてはどうか。特色ある取組や独特な食文化を広げることも必要かと思う。

（4）収益性の向上と所得の確保

- 仙台産野菜の宣伝の仕方が足りないと痛感している。もっと仙台産の野菜の良さをアピールしていかなければならないと思っている。
- 直売所の課題は生産者が持ち込む流通コストが価格に反映されていないこと。流通コストを見極めて価格に反映させていかなければならない。
- 営農指導により、プランや戦略を立て、生産現場、販売現場、流通現場、消費者につながる現場、一貫性をもって全体を見ることが必要である。
- 生産者と話す取り組みはしていない。
- 飲食店として、仕入れる農産物は安定供給が大前提となる。
- 仙台産のネギと白菜を使って商品を作りたい。
- 農産物を売ることによって農業者の売上に直接つながる直売所のシステムが良い。
- 贈答用アイテムや特産品があると地域としてもっとアピールできる。
- 原料を一次加工する加工場がないことが課題である。
- 仙台産の農産物は全く足りていない。生産地ではなく消費地になっている。
- 「仙台市産〇〇」というブランドにする取組をしたい。
- 営農指導や商品規格などをセットで考えていかなければならない。

小売や飲食店経営などの関係事業者の懇話会では、「仙台産農産物のPR不足」「流通面での課題」等が多く挙げられた。

第2回 個人経営・園芸農業中心農業者との懇話会（令和2年11月17日）

【メンバー】

- ・株式会社みちさき 代表取締役 菊地 守
- ・平松農園 平松 希望
- ・笹羅 良輔
- ・小田嶋 晃治
- ・株式会社仙台秋保醸造所 代表取締役 毛利 親房

【テーマ】

- ①農業経営における経営課題・今後の展望について
- ②農地、農村維持について
- ③売れるものづくりのための経営上の戦略について

（1）経営体の確保・育成

- 農業法人で働きたいが求人が見つからないという声をよく聞く。人材のマッチングができるとよい。
- 農協青年部や周囲の新規就農者、国などの意見交換会、市の研修会などで様々な人から情報を得ており、重要な機会である。
- 半農半Xで農業を行う人の育成もあるとよい。
- 個人での経営は限界がある。
- 法人の代替わりがうまくいっていない。
- 専業と兼業農業者間で情報共有する場所が必要である。
- 高齢化が進み、60代が一番若くなっている。また、人も定着しない。
- 経営を維持するためのコストを考えなければならない。
- パートの雇用も60歳以上が多い。中途採用の人はほとんど辞めてしまう。人材確保が課題である。
- 小規模な生産者もたくさんいる。その中で大規模化や法人化を今から行うのは難しい面もある。

（2）生産基盤の強化

- 農業を始めるにあたって農地が借りられないことが課題。様々な方から借りなければならない、長く借りられる土地がない。
- 遠隔地にも農地があるため、雇用して農地を維持することも検討している。
- 農地を借りる計画だったが借りられず、最終的に土地を購入した。

（3）魅力ある地域の形成

- 市外に土地を持っていると市の電気柵の補助金がもらえない。
- 中山間地は農地の維持が難しい。広域でひとつにまとまり維持するシステムが必要ではないか。
- 農村維持のために行政やJAが誘導して組織づくりを行っていかなければならない。
- イノシシは解体所があれば、ジビエとして流通に乗せられないか。

（4）収益性の向上と所得の確保

- コスト、マーケットシェア、独自のバランスで品目を選定し、販売している。1品目集中ではなく、リスク分散が大きな課題である。
- 市民権のない野菜は売れない。品種選定を経て安定生産、供給可能か、コストがどうなのかを考えて生産している。安定供給が第一であり、欠品は悪。
- 増産には限界があるため、付加価値を付けたい。ブランディングが必要である。
- 果樹など収穫ができるまでに時間がかかるため、収入ができるまでの支援制度が必要である。

その他の意見

- 農政全体的に支援する方向性を決めすぎており、同じようなところ、目立つところにだけ力が入れている。
- 補助金の書類づくりのサポートを行政でしてほしい。
- 農業関係団体（認定農業者会、農業委員会等）が複数あり、横のつながりがないため、横のつながりが持てる交流の場を行政でつくってほしい。

個人経営や法人等での園芸農業中心農業者の懇話会では、「兼業農業者等多様な担い手の育成」「法人化した組織の承継問題」「農地確保における課題」「コストを意識した生産」等の意見が多く挙げられた。

第3回 大規模経営農業者との懇話会（令和2年11月24日）

【メンバー】

- ・（農）岩切生産組合 代表理事 加藤健
- ・（農）井土生産組合 代表理事 大友一雄
- ・（農）あきう生産組合 代表理事 柴田市郎
- ・（株）早坂農産 代表取締役社長 早坂今朝美
- ・熊谷幸夫
- ・早坂幸也

【テーマ】

- ①これからの10年間を見据えた経営課題について
- ②農地・農村維持について
- ③売れるものづくりのための経営上の戦略について

（1）経営体の確保・育成

- 法人化が一番の課題である。構成員が全員経営者となるため、難しい。
- 法人構成員の高齢化、組織の存続の危機で悩んでいる。
- 雇用をすると、従事分量や労務面でも課題もある。
- 会社組織としての賃金制度を将来的に整えたい。
- 後継者を作りたいが、これまでの構成員の意見がすり合わず、難しい。
- 社員の給与管理や就業規則の見直しもしていかなければならない。

（2）生産基盤の強化

- 小さな農地は自ら基盤整備をしたいが、機械のリースなども検討してほしい。
- 西部地区には未整備の土地がたくさんある。

（3）魅力ある地域の形成

- 除草などは委託者にも関わってもらい、対価も支払う方針でいる。
- 共通水路の維持管理が集落ではなく特定の少ない人数に委託されているのが現状。
- 電気柵の維持にかなり労力を費やしている。
- 耕作放棄地になっているところが多く、誰も手をつけない。
- ため池の維持管理が課題である。自分たちで地域を守っていく意識を持ってもらう必要がある。
- 西部地区は鳥獣被害が一番の課題。電気柵もくぐられて被害にあっている。
- ワイヤメッシュ柵は山の淵や山の中にもあるため、管理が非常に大変である。
- 堀払いなどは事前に通知しているが人が集まらない。

（4）収益性の向上と所得の確保

- 温泉組合から「地元の食材で作ったものがほしかった」と言われている。
- グローバルGAPの認証を受けたが維持に年間40万円程かかっている。その分の付加価値をどうしていくかが課題。

法人の経営者等による懇話会では「法人組織の継続や承継における課題」「給与や就業面の課題」「鳥獣害対策の負担」「農業用施設の地域での維持管理の難しさ」などについて多く意見があがった。