

	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	テーマ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	テーマ③仙台市農業の地産地消の取組についての課題等	自由発言
A氏	<ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナ、働き方改革、軽減税率、キャッシュレス推進、HACCP等の衛生管理、インボイス制度導入…と青果市場は大きな変化が起きている。 ・2020年上半年（4～9月）は販売価格は前年対比102%の13億3600万円だが、卸売市場の卸売価格であり、販売の現場においてはかなり厳しい状況である。利益は出ていない。 ・学校給食や飲食店への配送業務は、休業要請や時短営業要請などにより前年対比90%以上落ち込んでいるところもある。配送業務を行うことで経費倒れになっている。 ・店舗だけでなく、ドライブスルーで販売してみた。コンビニやドラッグストアの駐車場で販促を行い、6～7月は好調な売り上げだった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・仙台産野菜の宣伝の仕方が足りないと痛感している。仙台の野菜と言いながら、仙台市産なのか県内他市町村産なのか全くわからないのが現状。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。 ・制度や支援が縦割りであることが問題。ブランドの基本部分を仙台市が先頭に立って戦略を立てて指導してほしい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・野菜を安定供給できない理由は低温度。清掃工場の余熱を使ったハウスを作ればよいのではないかと考えている。 ・震災前は野菜を加工品として活用という取り組みもしていたが、震災後は余力がなく手を付けられていない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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。今後何らかの支援がないと生産者が持ち込み続けることができなくなったり、流通コスト反映で安さや鮮度を担保できなくなる。 ・産地間の相乗りや荷物の積み合わせ、働き方改革によって日数をかけた流通の実施で、鮮度低下や腐敗で商品価値が下がる、市内農産物で賄えるのであれば生産コストはもっと削減できるのではないかと。 ・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。 ・流通の見直しにあたって、生食を扱うという観点が抜けている。簡単に農作物は扱えない。 ・キャッシュレス化も対応できない方もたくさんいる。 ・営農指導は必要。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必要がある。
B氏	<ul style="list-style-type: none"> ・法人化が一番の課題。構成員が全員社長として経営しているため整理が難しい。急いだほうがよいのか、時期を見た方がよいのか。 ・作業受託を受ける場合は、しっかり整理が必要。 ・酒米を作っているが、個人の構成員に割り振っている状況。 	<ul style="list-style-type: none"> ・事前に目から入る情報と文章のうんちく等があり、それを実際に食べて初めて「おいしい」となる。 ・仙台産の野菜のプロ（野菜コーディネーター）が認める仙台産の野菜セットなどを出して食べ方の提案をしてもらいたい。 ・安定供給が必要。 ・仙台産野菜の特徴があまり知られていない。情報をつけて打ち出すのが効果的だと思う。 ・価格は1kg200円程度ですべての野菜が入ってくるとよい。それより高いかどうかで判断している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・安定供給が欲しい。仙台あおば餃子の認知度が高くなり、生産量を増やしたいが、雪菜の生産量が少なく、欲しいときにものがないことがある。飲食店としても年間にどのくらいの量が必要か示せばよいが、生産者と話す取り組みはしていない。 ・あおば餃子振興会があり、各社年間の雪菜使用量の情報を出してはいるが、実際は足りていない。 ・ねぎと白菜の仙台産を使って商品を作りたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナで売上が縮小した飲食店に対して農産物の安定供給を優先するなどがあればうれしい。
C氏	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナの影響で、観光客の減少が原因で客数が前年比53.5%だった。もともとの客層の7割が仙台市内からである。 ・飲食と物産の売上は落ち込んだが、農産物の売上が向上してきている。農産物売ることで地域の農業者の売上に直接つなげる直売所のシステムがよい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・こちらに住んでいる方から首都圏に発送するパターンが多かった。通販事業が好調。高単価な山形県産の果物の発送も増えている。 ・仙台は高単価な果物がないため、結果的に加工品に流れている。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。 ・自然農法の野菜の発送も行っているが、販売はなかなか伸びていない。日々使える野菜がパッケージ化されると喜んでもらえるのではないかと。 	<ul style="list-style-type: none"> ・2019年度の仙台市内の生産者の売上は3割弱程度。 ・流通が一番の問題である。西部地域は生産者の年齢は60歳以上が多く、今後生産量は減っていくと考える。 ・若い生産者でもの運ぶことが大変であり、何かしらの流通が整うとよい。 ・西部地域は獣害がかなりひどい。柵設置や刈払いも人的コストがかなりかかる。 ・耕作放棄地も拡大している。高齢化が進み、担い手としてだれがやるのが課題。 	<ul style="list-style-type: none"> ・味はもちろん、商品の見た目でも買う方も多い。 ・地元の農産物を使った商品開発を進めているが、原料を一次加工する加工場がないのが課題。加工場に関して検討してほしい。 ・県産のものの加工は県外の人の反応が良くPRになる。
D氏	<ul style="list-style-type: none"> ・量販店は好調だった。3月～9月までで、店舗の売上は伸び、共同購入は1.5倍まで売上が伸び、配送が追いつかない状況となった。 ・6～7月はキャッシュレス化の駆け込み需要で米の販売が伸びた。 ・家でご飯を作る機会が増え、緊急事態宣言時には手がかかる食材（タケノコなど）が売れた。 ・4～6月は休校もあり、自宅で食事を作らなければならない分、大きい量目が売れた。 	<ul style="list-style-type: none"> ・仙台市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。 ・生産者は直売所に商品を出しているため、市内産の野菜を売り出そうと思っても全く量がない。 ・仙台ブランドを打ち出すのであれば、その中で何を作り上げていくかという展望や方向性が示されていないため、生産者は個々に直売所に出しやすいものを好きように生産している。 ・農協、行政、量販が三位一体となって商品を作り上げていく取り組みを今後やっていきたい。 ・西部地区でソラマメの展開をという話もあるため、内容に賛同できればぜひ取り組みたい。 ・農協、行政、量販一体となった取り組みにおいて情報交換の機会がなかった。JA仙台はほぼ取引がなく全農みやぎと不定期で商談の場を持つようになった。 ・耕作放棄地で生産する農産物の提案などをしながら「仙台市産〇〇」というブランドにする取り組みをした。 	<ul style="list-style-type: none"> ・仙台市産は直売所の生産者のものを中心。 ・生産者の出荷先が様々なため、まとまってこない。 ・冬場の寒さ対策がなく、路地が中心となるため、年明けから4,5月にかけて圧倒的に仙台産野菜の量が少ない。 ・地場産野菜を使って惣菜を作ってくれる業者もいるので、そのようなところうまく連携してやっていけるのではないかと。 ・耕作放棄地を使ってイチジクの6次化を進めてはどうか。宮城の独特な食文化をもっと広げることも必要なのではないかと。特色ある取り組みを市が中心になってやっていければよい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・共同購入の物流は自社で行っている。完璧な仕組み化がされている。 ・市の市場の老朽化が問題。市場、物流をコールドチェーン化していかないといけない。市場をどう向上させていくか考えてほしい。 ・JAだけでは営農指導が成り立たない。営農指導や商品規格などセットで考えていかなければならない。

	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	テーマ②農地、農村維持について	テーマ③売れるものづくりのための経営上の戦略について	その他
E氏	<ul style="list-style-type: none"> ・大学卒業後国の事業を活用し2年間研修を受け、その後個人経営として独立、現在も自身と臨時雇用で労働力を賄っている。 ・マルシェ販売やECサイト販売、飲食店への直接販売などの細かい作業も行ったが、現在は仲卸を通して市内の青果店へ出荷することに力を入れている。 ・全農のパッケージセンターを活用し、出荷調整作業を少なくしながら量を多く出荷したい。 ・農業を始めるにあたって農地が借りられないのが課題。契約期間満了前から農地の返却を求められることもある。 ・様々な方から借りざるを得ない。大きくて3反、小さいと3畝のほ場。水道や電気をひいたり、ビニールハウスや作業場などを建てられない。 ・お金を借りても長く借りられる土地がない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・通いで農業をしており、農村がない状態。農村がない環境、住んでいない状態でどう継承していくか。 ・農機具の盗難が増えている。 ・新規就農の問い合わせがあるが、話を聞ける農家がない。農業法人で働きたいが求人が見つからないという声を聞く。 ・人材のマッチングができるとよい。第三者の継承をマッチングを新規就農支援のためにやってみてもよいのではないか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・鮮度勝負で、朝採れ野菜として納めたところ市場より高くても販売できた。 ・パッケージセンターに出荷調整をまかせてやっていきたい。 ・荒浜地区の農村風景、景観と農業をセットにした取り組みをしたい。 ・農協青年部、周囲の新規就農者、東北農政局の意見交換会など様々な人から情報を得ている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・都市部に近く情報も早く回るため半農半Xでやっていける人の育成もできると思う。 ・市の農業者育成ゼミのような取り組みは横のつながりや情報がもたらえる場所として重要。
F氏	<ul style="list-style-type: none"> ・法人化が一番の課題。構成員が全員社長として経営しているため整理が難しい。急いだほうがよいのか、時期を見た方がよいのか。 ・作業受託を受ける場合は、しっかり整理が必要。 ・酒米を作っているが、個人の構成員に割り振っている状況。 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人の代替わりがうまくいっていない。 ・兼業農家が継ぐ課題がある。 ・イノシシの被害が多い。 ・市外に土地を持っていると電気柵の補助がおりない。このようなケースにも対応してほしい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・インショップに卸し、友人等に評価を聞き反応を見ながら何を作るか検討している。 ・仙北の雪が多い地域には場があるため、根菜類がおいしくできる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・専業農家と兼業農家との間で情報共有する場が必要。
G氏	<ul style="list-style-type: none"> ・自分なりに自由に経営できることが農業の魅力。 ・両親から経営移譲されたが、規模が足りない。家族経営としては水稲は最低8～12町ない経営が立ち行かない。 ・農地を借りる計画だったが全く借りられなかった。なかなか農地を集められず、最終的に購入した方がよいと判断し、土地を購入した。 ・農地借入れにあたっては行政や農協に相談したが、最終的には建設会社と銀行から話があった。 ・野菜はハウスで野菜を作るメリットが少なく、天候を最大限に利用した露地栽培という結論に達した。 ・仙台は雪が少なく、真冬でも作れるためブロッコリーを作っている。ブロッコリー部会を2年前に立ち上げたが2名しかいない。 ・主力は飲食店向けのトレビスやサボイキャベツだったが、コロナで売上が落ちるなどした。リスク分散が大きな課題。 	<ul style="list-style-type: none"> ・所有している農地はほとんど市街化区域で維持が難しく、郊外に土地を求めている。 ・土地の取り合いになっているところもある。 ・高齢化が進み60代が一番若くなっている。人も定着しない。 ・中山間地は人口が減少する中で維持するのが難しい。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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・米は規模を拡大し、安定させている。 ・野菜は変わったものを作っている。トレビスやサボイキャベツは日本でほとんど作られていなかった。 ・コスト、マーケットシェア、独自性のバランスで考えている。バランスを見て品目を選定し、産地を見て販売している。 ・栽培技術は自分で調べて工夫した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・農政全体的に支援する方向性を決めすぎている。目立っているところにだけ力を入れすぎている。 ・日本で農業するにあたって不利になる税金、排ガス規制、農薬、肥料（国外と比べて倍の価格がする）について、それが是正するためには本来ならば関税が生きてくるが、RCEPによる関税撤廃により、日本で農業をすることが不利になる。諸外国と比べてフラットになるような施策ができると、今から農業を進めていく事業者に対しても公平になるのではないか。

	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	テーマ②農地、農村維持について	テーマ③売れるものづくりのための経営上の戦略について	その他
H氏	<ul style="list-style-type: none"> 震災後に始めたトマトや葉物は原価計算ができておらず赤字だった。商品がいくらでできていて、最低どれくらいの価格で販売しないと採算が合わないという計算を減価償却も含めて行うのがハードルだった。 販売先が限定されていることが課題。 コスト削減のために同じものを大量生産している。 販売先からの提案を受け入れるしかない。 3～11月の中旬はハウスの稼働率が60～70%に下がる。 コンビニ等が売り先だと、商品に飽きができるため、定番商品を作りながら次の商品を提案していかなければならない。 市場流通価格が高価格帯で年間通して作れず高い野菜を安くつくることが経営戦略。 収穫量のキープは必須課題。業者に合わせた工業製品という考え方で臨んでいる。 コストがかかる時期は稼働率100%、かからない時期に60%程度に抑えないとコストがかかりすぎる。 ハウスも経年で日射量も落ちてくるため、葉物は年間1割収量が落ちてしまうため、設備投資も必須課題。メンテナンスに係る経費もあるため、経営を維持するためのコストを考えなければならない。 パートを30名ほど雇用しているが、60歳以上が多い。日本の水耕栽培は人が動くことが前提でできているため、賃金がかかる。 外国人も雇用したことがあるが、国民性の違いと賃金の問題で確保できていない。人材確保が課題。 	<ul style="list-style-type: none"> 宮城野区の農地農村の維持は広範囲な話となり、協力するという形でやっている。 農村維持で大事なのはマネジメント。縁などでやっているとうまなくなる。行政や農協が誘導して組織づくりをしなければならない。 宮城野区は、転作の部分で利益を上げている。横のつながりを越えた組合としてよい組織化ができている。 震災後にできた法人が機械がダメになった瞬間バラバラになる不安があるため、サポートについても考えている。 中途採用で来る人のほとんどはやめてしまう。 新規就農はイニシャルコストがかかり売り続ける難しさがある。物流コストがかかったリクレーム対応に追われることもある。 自社が市場流通を利用し始めた背景は、ある程度安定した収入を確保できるため。 	<ul style="list-style-type: none"> 食べておいしかったものを品種調査する。市民権のない野菜は売れない。 食べてみたいものを高品質で低コストでつくることが自社戦略。品種選定を経て安定生産、供給できるか、コストはどうかを考えている。 安定供給できて市場が使いたいものをつくっている。取引相手は業者のため、欠品は悪であり、安定供給が第一。 1年中出荷する場合は1年継続して作ってみる。冬が一番リスクが高い。 	<ul style="list-style-type: none"> 補助金の書類づくりのサポートを行政でしてくれるところがある。農業者はこのような手続きが苦手なため、サポートがあるとよい。 農業団体（認定農業者会、農業委員会等）が何か所もあり、単体で動いており横のつながりが無い。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。 いろいろな人と交流をもってやっていくとよい。
I氏	<ul style="list-style-type: none"> 震災後復興計画を作るタイミングでワイナリープロジェクトを始めた。ブドウ栽培、担い手育成、ワインツーリズムを進めている。 ワインの原料のブドウは品質が求められるが自社の畑のブドウはまだ量が足りず山梨や山形から仕入れている。 ワインは嗜好品のため、ワインとワイナリーのブランディングが必要。人気ワイナリーでは高額なワインも売れている。コンクールに出して評価を得ることで業界の認知度は上がる。 マンパワー不足を感じている。 ワイナリーとレストランや宿泊施設、産直施設運営など多角的な事業を行いたい。 増産にも限界があるため、付加価値をつけたい。 いろいろな生産者とのコラボ商品の開発にも力をいれている。ワイン×別の商品を取り入れながら地域商社的な動きを取り入れたい。 IT補助金を活用している。 	<ul style="list-style-type: none"> 秋保には小規模な生産者がたくさんいる。その中で大規模化を今からするのは難しい。 秋保バレー構想を立ち上げ、外から積極的に担い手の誘致をしており、クラフトビール工場とワイナリー2軒ができる予定。 鳥獣被害において、ジビエをすすめたい。放射能の問題もあるが、イノシシも解体所があると流通に乗せられるのではないか。 秋保は農業を含め新しいことに参入しやすい。 	<ul style="list-style-type: none"> いろいろな業種と連携したコラボ商品やセット販売をしている。野菜や加工品とのセット販売もやりたい。ただし物流コストがかかるため検討が必要。 コロナがなければワインをヨーロッパに自社ワインを輸出する予定だった。ワイン以外の農林水産物の海外展開を進めたい。 昨年は首都圏から100名ほどボランティアに来てくれ、PRなどに一躍買った。このような関係性を作っていきたい。 	<ul style="list-style-type: none"> 秋保では後継ぎがおらず自分の代で終わりだという人がたくさんおり、農地はあるので他の人にやってもらいたいという声がある。 農業においては起業する人が少ない。様々な施策を講じて成功モデルを作る、地域の他の人との連携をとってやっていくことが一つある。 果樹は植えてその年には収穫できないため、収入ができるまでの支援制度が必要。 集中的に担い手を育成することが必要。

懇話会③大規模経営

	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	テーマ②農地・農村維持について	テーマ③売れるものづくりのための経営上の戦略について
J氏	<ul style="list-style-type: none"> ・農地の保全維持のため、農機具を個人で買わずに済むように立ち上げた組織である。 ・乾燥調製施設を作ったが今年は半分しか稼働していない。施設をフル活用して経費に合うだけの収益を上げるには課題がある。 ・地域の担い手組織としてやっていきたい。頼まれたら引き受けるつもり。 ・除草などは受託者だけでなく委託者に関わってもらい、それらに対する賃金も支払う方針。 ・小作単価（面積、水利、草刈り、収量構成要件）を5段階で数値化した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・カモシカが出る。 ・大規模経営にあたり、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る。 ・草刈りによる農地の維持管理に行政の参加をしてほしい。 ・大量のもみ殻処理が問題。有効資源として活用できないかと考えている。 ・小さな農地は自らの機会で基盤整備をしたいが、機械の購入はできないため、リースをしてほしい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・40年間同一の畑でネギを育てている。連作障害が出やすいので、田畑輪換できるほ場の確保が大事。 ・小口販売がなかなか成立しない。 ・小ロットのものを直接消費者や飲食店に届けられるシステムができたらよい。
K氏	<ul style="list-style-type: none"> ・法人化が一番の課題。構成員が全員社長として経営しているため整理が難しい。急いだほうがよいのか、時期を見た方がよいのか。 ・作業受託を受ける場合は、しっかり整理が必要。 ・酒米を作っているが、個人の構成員に割り振っている状況。 	<ul style="list-style-type: none"> ・作付けした1/5ほどがイノシシにより収穫がなかった。出穂のあと、毎日イノシシが日々転々としている。 ・電気柵は人数が限られている分、張れる分の限界がある。 ・電気柵を設置した場所は毎日電源の点検している。電気柵の維持にかなり体力を使っている。 ・花火を鳴らしたり、時間をずらして見に行ってもイノシシは出る。 ・耕作放棄地になっているところがたくさんあり、だれも何もやらない。機械が入る道路や水路がないなど不便なところが多い。 ・苦労ばかりで大した収入がないとだれもやる人がいない。 ・ゲリラ豪雨などがあると、水路が整備されていないと田んぼに水があふれ、稲わらが流れ災害の原因になる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・組合としての販売戦略はなく、卸から頼まれて有機大豆を生産している。 ・転作でネギを作るのが戦略。
L氏	<ul style="list-style-type: none"> ・機械の更新を検討する時期になっている。リースで何とか回しているが、購入となると高額すぎる。 ・高齢化が問題である。。 ・構成員の自己の意識が強く、話がまとまらない。 ・後継者を作りたいが、今までの方との意見がかみ合わない。考え方が古い部分を変えないと難しい。 ・現在すべてを記録して管理し、無駄のない経営を心掛けている。 ・社員の給料管理が課題。出向という形で働いてもらうのもよい。 ・就業規則も変えていかなければならない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・カラス、ハクビシン、ネズミの害があり、被害の少ないネギや玉ねぎを作っているが、カラスが3ha分の玉ねぎをすべて抜いていった。 ・無人の集落に農地だけが残っているため、通り農。 ・堀払いなどは事前通告しているが、人が集まらない。 ・集落ごとの草刈りも震災後はなくなった。手伝ってもらわないと維持できない。 ・若い社員は土日出社が難しい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ネギを8haで大規模に栽培し、半分を加工へ。全量市場に出荷すると価格変動で赤字になる。 ・取引関係がないと収益があげられる値段で出荷できない。 ・ネギのグローバルGAPの認証を受けたが年間費用に40万かかっている。その分の価値を付加できるか、増収できるか。 ・ネギ祭りで詰め放題イベントなどの開催を通じた販売戦略をしている。

懇話会③大規模経営

	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	テーマ②農地・農村維持について	テーマ③売れるものづくりのための経営上の戦略について
M氏	<ul style="list-style-type: none"> 大豆とそばは施設と機械が整備されているが、水稻がされておらず、地区の中心にライスセンター設置を検討中。 構成員の高齢化、組織の存続の危機で悩んでいる。年齢構成に応じて補充をどうしたらよいか。 そばの後作でそらまめを作付けしており、オフの時に園芸作物を取り入れている。 雇用となると年間従事となり、従事文良の在り方や給与の問題が出てくる。 	<ul style="list-style-type: none"> そば、水田、大豆すべて電気柵を張っているが、維持管理が大変。自己防衛にも限界がある。 ため池の維持管理が課題。地区ごとの水利組合も後継者がいない地区は荒れていく。 委託した委託者に任せきりになるので、自分たちで地域を守っていく意識をもってもらう必要がある。 農地の維持管理に関して、役所で機械を確保し、それを借りる形はできないのか。機械があれば排水対策などに有効に活用できる。 	<ul style="list-style-type: none"> 秋保温泉に土産品を出しているが、「地元の食材で作ったものが欲しかった」といわれて嬉しかった。今後業務用の話があれば増やしていきたい。
N氏	<ul style="list-style-type: none"> 事業体として動きやすいのは株式会社だったため、持ち株は社長が半分持っており、最終的に意思決定は自ら。 賃金制度を将来的に整えたい。現在生産計画で利益を想定したものを月数で割っているが、安定生産ができていないため、最低限度の給料である。 若い人材を入れ、会社の回転を考えていくべき。必然的に人員交換が必要。 施設は、各個人が持っているもの、他の施設に対して賃借料を払っていくことを考えている。 補助金がついたものだけ資金提供を受ける。 乾燥調製施設が点在しているため、今後1か所に集中させていきたい。 作業効率が悪い。 	<ul style="list-style-type: none"> 電気柵は2人で1000m/日程度で張ることができる。 電気柵は畔を壊されるので、稲刈りが終わっても電源は入れたまま、バッテリー点検は3日に1回はしている。 	<ul style="list-style-type: none"> どこに販売していけばよいかJ Aに相談している。
O氏	<ul style="list-style-type: none"> 鳥獣被害が一番の課題。泉区はイノシシの被害が多く、今年は水田30aが被害を受け、収穫皆無だった。 電気柵もくぐられて被害にあっている。 後継者として息子がいるが、地域の後継者がおらず地域を守ることが大変。 今は地域の方も草刈などしているが5年後どうなるか。 熊の出没も多い。 震災の福島第一原発の事故で宮城県の本木は使えず、半分を国の補助で購入しているが、残り5年しかない。 息子が栽培技術の習得機会をどう得ていくか懸念している。 根白石は中山間なので積極的にキノコを取り入れて地域おこし的にやっていきたい。 	<ul style="list-style-type: none"> イノシシの被害は出穂の時期以降が一番ひどい。 ワイヤーメッシュ柵は山の淵や山の中にもあるため管理が追い付かない状況。熊に破損されることもある。一時的な対策である。 未整備の土地がたくさんある。 	<ul style="list-style-type: none"> 米は福祉施設から共同購入のオファーがあり販売している。 金のいぶきはひとめぼれの倍の価格で売っても好評だった。 A級品のしいたけから弾かれたしいたけをスライスして乾燥して販売している。 市内ホテル、居酒屋、飲食店から注文を受けて直接配達している。料理人は珍しいものや興味あるものに飛びつくためニーズはある。