

第2回「知事と県民のつどい」概要
 開催テーマ「若手農業従事者の望むことについて」
 日時 平成23年8月7日(日)14時～16時
 会場 五條市立中央公民館 大研修室

意見①	大和茶のブランド化について (茶経営)	P2
意見②	産業振興に繋がる奈良県独自のオリジナルな取組 (茶経営)	P3
意見③	1. 稲WCSの保管場所の確保 2. 耕畜連携によるたい肥循環に対する取組への支援 (酪農経営)	P4
意見④	1. 生産・流通・販売に関しての支援 (柿経営)	P5
意見⑤	販売力強化に対しての支援 (切りバラ経営)	P6
意見⑥	1. 若者の就農者へ支援 2. 普及指導員の増員について (イチゴ・キク経営)	P7

質疑①	1. 補助金について 2. 繁忙期の労働力確保について (柿経営)	P9
質疑②	補助金について (イチゴ・キク経営)	P10
質疑③	たい肥のペレット化について (酪農経営)	P11

	会場からの質問	P12
--	---------	-----

意見①	<p>大和茶のブランド化について (茶経営)</p>
	<p>私たちは、ほぼ1年中畑に通って、お茶と会話しながら過ごすとともに、奈良県茶生産青年協議会として「全国一斉・お茶一杯の日」や、奈良で行われるお祭りの機会に消費者に急須でおいしく飲むお茶の入れ方を実演しながら、リーフ茶の試飲提供をする活動を行っています。</p> <p>また、大和茶販売、奈良県農協と連携して、有志が集まって生産者のお茶にかける思い、私たちの思いを直接消費者へ伝える取組みとして、今年で3年目になりますが燈花会の期間中、県庁の展望スペースで「空中大和茶カフェ」を実施しています。</p> <p>様々な活動を通じて、我々が目指しているのは大和茶のブランド化です。単なるイベントや物売りではなくて、煎茶の文化を正しく伝えて末永く愛飲していただけるファンを獲得していくことが、これからの時代、ブランド化への筋道であると私たちは考えています。若手農業従事者としてこうした方向性の取組みに対して県の指導、支援をお願いします。</p>

回答①	知事
	<p>ブランド化というのは、消費者の口に入る時がブランドになります。口に入るときに「ああこれが、聞いていた大和茶か」という風においしく飲んでもらうために、先程言われていた新芽と対話しながら、茶畑と対話しながら、消費者を見据えながら仕事しなければいけないと思います。</p> <p>それも農業者の大事な一つの分野だと思いますので、県庁も生産(川上)ばかりではなしに販売(川下)も見て支援方法の研究を始めています。生産者は、作るのも売るのもしたいという事であればそれは大変立派な姿勢だと思いますので、その支援を色々考えていきたいと思っています。ブランド化というのは、生産のところからブランドに合うように工夫をしなければいけないと思います。マーケット動向のテイストに合うように工夫をしなければならぬため、マーケティングの研究と努力が必要だと思います。</p>

富岡農林部長
<p>お茶は、平成16年のペットボトルブームをピークに、現在は需要が低迷し、併せて肥料・燃油等のコストも高止まりしており、非常に厳しい状況だと県も認識しています。</p> <p>こうした中、若い農家の方が自ら「空中大和茶カフェ」を行っていただき、ファン獲得に努力されていることを非常にありがたいと思っています。</p> <p>また昨年、「全国お茶まつり」を奈良で開催したのですが、奈良県のお茶を出品された方が農林水産大臣賞を始め数多く賞を受けられ、大和茶の評価が大変高まった事を非常に誇りに思っており、今後更に取組みを強くしていきたいと思っています。</p> <p>県は、お茶を柿、イチゴ、キクと共に県の主要な特産品として、今後とも供給力アップに努めていくためリーディング品目に選定し、意欲のある方と一緒に協働して取組みを行っていきたく考えています。</p> <p>生産面では、お茶の付加価値を高めることが重要なので、高級かぶせ茶の生産を推進し、販売面では、今年度、大和茶の販売店の方と一緒にコラボを組んでプロモーション活動を強化するための新規事業に取り組んでいます。そして昨年、成功裡に終わった「全国お茶まつり」を一過性で終わらせないために、大和茶会などを継続して開催をしたいと考えています。今後とも、県では高品質茶の生産と消費拡大という両輪で取組みを行っていきたく考えています。</p>

意見②	産業振興に繋がる奈良県独自のオリジナルな取組み (茶経営)
-----	----------------------------------

奈良県の茶業振興センターが、県や奈良市農林課のバックアップのもと奈良県独自のオリジナルな取組みにより、産業振興に繋がるスタイルが取れる取組みになればいいと考えます。できれば3年以上の取組みをして、それが将来的には観光などと繋がればいいと思います。

理由としては、今年の春に静岡県で高級発酵茶セミナーが開催され、主催が静岡県経済産業部茶業農産課、協力が静岡県茶業研究センターで、目的としては売れるお茶をつくるためのリサーチと研究技術です。生産者が勉強するための環境が県を挙げて同じ方向を見て取り組む姿があったので、奈良県にもそういった勉強する場、情報をリアルタイムで提供していただける場というのが日常的にあればよいということを痛切に感じました。

紅茶の生産に取り組んでいるのですが、11年前に始めた際には奈良県に種苗センターというのがあり、日本で生まれた紅茶の品種がたくさんありました。今はもうなくなってしまったそうですが、今から半世紀前の奈良は、優秀な紅茶の産地だったようです。

回答②	知事
-----	----

茶業振興センターで勉強の拠点を作ろうという事は良い話だと思いますが、今まで振興センターというのは産地の農業生産振興センターの性格が濃かったのではないかと推察します。

販売についても現地で行っても良いのか、現地で生産者と一緒に勉強して全国の販売の動向や情報を集め、能力がある先生に来てもらったりという活動もあると思います。研究と情報を集めて生産から人の口に入るまで高度な活動が出来るような目標のプロジェクトにできたらと思います。

県庁ではプロジェクトにすると、週1回でも2週間に1回でも進捗を知事が報告を受けるようにしているのですが、そのようなプロジェクトに仕立てるのがいいと思いました。ブランド化というのは色々してきましたが、更に意見のあったリサーチ・研究を新しいプロジェクトに加えて知事が報告を受けようしたいと思います。

いただいた意見は、今日限りではなしに継続的に県庁内の仕事として確立する、われわれが皆様に何か継続的にできるようなことを考え続けるという事になりますので、相応しいテーマだと思います。

富岡農林部長	
--------	--

県では、茶の産地の育成と強化を図るため、茶業振興センターを拠点にして、研究員と普及指導の部門をワンフロア化し一体となってお茶の生産支援に取り組もうという試みをしています。その中で新茶の品種、品質評価機の開発であったり、害虫の駆除を確立する研究の部門と併せて高品質・高付加価値化を図る取組みも行っています。お茶、特に紅茶については、国内・外の生産技術情報をできるだけ収集をして、情報提供していきたいと思っています。農家の方と一緒に県茶業振興センターを拠点として、新たな芽といいますが、可能性を模索できるような仕組みの提案がありましたので、検討していきたいと思っています。

意見③	<p>1. 稲WCSの保管場所の確保</p> <p>2. 耕畜連携によるたい肥循環に対する取組への支援</p> <p>(酪農経営)</p>
<p>飼料の県内自給率向上や循環型農業を推進するため、飼料稲・WCSの積極的な活用や近隣のお茶農家や集落営農組合との連携により、堆肥循環等に取り組んでおりますが、圃場面積が狭く湿田が多いため、作業効率が悪く作業コストが高くなっています。</p> <p>また、収穫した飼料稲・WCSの保管場所や堆肥散布作業に必要な堆肥置き場の確保にも困難な状況です。そこで、県内において未利用地などを活用した飼料稲・WCSの保管場所の確保や耕畜連携による堆肥循環に取り組む支援などをお願いします。</p>	

回答③	知事
<p>保管場所や散布の場所、その他立地環境、休耕地など、色々あると思います。これは酪農と他の農業との関係だけではなく、農業と耕地の関係ということにもなりますので、近隣あるいは利用できる場所の使用・利用というのを、類似の事例を県で調べるという事も含めて、新しい知事プロジェクトにしたいと思います。</p>	

富岡農林部長
<p>耕畜連携による飼料生産であるとか、堆肥を活用した循環型農業は非常に重要です。今後、成長するだろうという認識を持っています。県でも飼料の県内供給を目的とした作物として平成21年度から生産利用を推進しています。今年度は8集落で約34ヘクタール作業していただき、乳牛において、11の酪農家の方に乳牛給与を予定しています。昨年、一部のWCSで品質のバラつきなどの課題が発生し、今年度は新しい乳酸発酵菌を使った品質の改善として、作付圃場ごとの品質分析に取り組みたいと考えています。保管場所については、現在、JAならけん所有の未利用地の中から保管場所の候補地を選定しており、選定でき次第連絡したいと思います。</p> <p>また、アンケートを実施した結果、散布作業の省力化が課題であると事が判明しましたので、現在、散布機を共同利用するモデル地区を県内で3箇所設定して、散布機を省力化、堆肥の散布量の調査・普及を進めているところです。</p>

回答①～③ 総括	知事
<p>奈良のお茶は、工業でいえば下請けOEMといったようなことから伸ばしてきたように聞いています。大和茶で勝負、ブランド化で行こうという事をお茶でも可能性が出てきたのでとても嬉しく思っています。自分の作ったものをその名をつけて売るとい事を奈良県農業の基本にしたいと思っていました。OEMでは、ちょっと寂しいなと思っていましたので、大和茶というブランドで勝負していこう、それを伸ばそう、投資があるので、何か傷つくと直撃するというリスクがあるのですが、逆にやり甲斐があるものです。</p> <p>ブランドを立てて勝負していこうという事を基本にしたいという気持ちを強く持っていたのですが、今日ブランドを目指すのだという話を聞いてとても心強く思いました。単に、たくさん売れるようにとか、値段が下がらないようにという目標だとなかなか難しいです。いろんなマーケットはそういうわけにはいきませんので、奈良の魅力、奈良のお茶で店を張っていこうという事については、県も元気が出ると思っています。</p>	

意見④	生産・流通・販売に関する支援 (柿経営)
	<p>現在の農業というのは、自由競争のもとで市場を中心に価格が決定されます。その結果、近年では再生産できない価格で取引されることが多い反面、不作年には、高単価で取引されたりもします。そのため、年間を通して計画を立てづらい産業になりつつあると思います。今のままですと、若手農業者は、未来の計画等を立てられず、農業離れも懸念されると考えています。</p> <p>そこで、JAが主導し県の政策の協力により、安定した価格で売れるよう、販売ルートを是非確保していただきたいと思います。そのため、我々若手農業者は、安定した品質と量を出荷できるように行政の支援を得まして、大苗・改植等を実行し、これより先の安定生産を日々心がけています。</p> <p>もう1点ですが、自分たちでは元気な産地であると思っていますが、遊休農地等も出てきていると思います。しかし、そういう面に関しても、若手農業者、または産地の人がある遊休地を預かり、その土地を保っていくという姿で、現在がんばっています。戸数等は減るかもしれませんが、産地として柿が今後衰退していくというようなことはないと思っています。そんな柿産地であるが故に、これからも柿の産地として発展していくためにも、今の補助金制度をこれから農業をしっかり担っていく若者に、充分、重点をおいた制度に、是非していただきたいと思っています。</p>

回答④	知事
	<p>価格が不安定になる可能性は、どんなことでもあるのですが、その安定化のためには加工というものもあります。ジャムにしたり、保存食にしたり、加工というものに皆さんどの位興味を持っておられるのかと思います。加工食品化というのは、奈良は少ないように聞いています。生食の直売、生食の間接販売というのが主流であります。生食を加工食品化して直接販売というような方法も全体の販売枠を増やすのに寄与するのではないかと思います。加工までする行程を入れると全体としてリスクが大きくなりますが、その収益販売額はその地域により多く発生します。加工もこれからの活動として力を入れていいのかと思いますが、やはり生産者が主体となった加工業のほうが良いのではないかと思います。これはまだ奈良県ではあまり取り掛かっていない分野のように思っています。</p> <p>生産者の方たちで、「レストランを直接作ってみようか」という気持ちの方がいらっしゃるかどうかという事も興味を持っています。おいしい食材をそのまま使っても、やはりおいしく調理しないと値打ちが上がりません。山形でも山形産農産物を使った全国からお客さんが来られるイタリアンレストランがあり、生産者が調理の勉強をされました。調理に興味のある方が、そのような方向に行かれる可能性があるのですが、農業生産者の特に若者の方は、そのような事もしてみたいと思われる方もおられるのかと関心を持っています。</p>

富岡農林部長	
<p>県では、奈良の柿を本県を牽引する「リーディング品目」という位置づけをし、果樹振興センターを拠点として、柿の大苗生産技術による共同育苗の推進、これを活用した老木園の改植、品質の向上を図る取組みをしています。</p> <p>また流通販売面で、柿の日(10月26日)に、各地で出荷拡大のためのイベント開催をしています。今後はさらに効果的なイベントを継続、実施していくということが非常に重要だと考えています。さらに専門的な市場関係者との情報交換会は非常に重要で、販売プロモーション活動については、県も一緒に連携を取って展開していきたいと考えています。それぞれの取組みを行うことによって輸出の定着化、地道な努力で定着化を図っていく、そんな思いを持っています。先般、山形県知事が奈良にこられて、サクランボをPRしようという取組みをされたので、奈良県も山形にハウス柿を持っていきPRをしてきました。山形の市場にはハウス柿が直接入ってませんでしたので、併せて市場関係者にもPRをしてきたところです。</p> <p>2つ目の若い人への支援について、本県では就労を目指す方への1年間の産地実践研修を3年前から取り組んでいます。併せて就労前後の生活費が大変だということで、その支援をしています。特に青年の方にお金を借りていただいた償還金の一部を農業をして成果を出せば免除をする本県独自の制度を設けています。若い人、担い手の育成は大変重要であると考えています。今後若手の農業者の方のニーズというものを踏まえて制度の改善を図っていきたくと考えています。</p>	

意見⑤	販売力強化に対する支援 (切りバラ経営)
	<p>近年、バラの生産は、大変危機的な状況に陥っています。まず一番の原因が、景気の低迷です。景気が悪くなってくると、まずは嗜好品からカットしていき、または、食品を切り詰めるといった形になると思います。一番最初にカットされるのが、嗜好品であるバラの花だと思えます。</p> <p>全国的には、バラの花は、約7%の家庭で買われているといわれています。93%の家庭では買っていないのが現状です。まずはホームユースを増やすために、平群のバラをPRして少しでもたくさんの方に買っていただく活動をするのが、一番の課題であると思っています。</p> <p>もう1つの原因ですが、近年の燃油の高騰にあります。バラの産地は、暖地と、寒冷地に分かれておりまして、日本を北と南で分けています。奈良県は、暖地になりますので、12月から5月くらいまでの出荷がメインになっています。そこで、バラを咲かせるためには、ボイラーで温度を足さなくてはなりません。今まで、重油で温度を足していたのですが、近年の重油高騰が、経営を直撃しており、今までだと、売上の1/6程度が、燃油の費用だったのですが、近年では1/3程度まで跳ね上がってしまっていて、生活に直結しています。</p> <p>これから大事なことは、「平群」という名前を他のお客様にしっかり見ていただいて、平群ローズ、平群のブランド化というのを一番に進めていくことが、重要だと考えています。そのためには、平群オリジナルの品種、平群でしか採れないバラの花、そういったものを販売していくために現在、育種の方を始めてみようと思っています。ただ、育種はまったく知識がない分野ですので、農業大学校、または県の農業総合センターの協力を得まして、平群ブランドの花を一日でも早くお届けできるような形で、販売強化をしていきたいと思っています。</p>

回答⑤	知事
	<p>重油は、燃料として安いですが、代替燃料は高いので代替燃料を使うという方向で勉強するのは、課題として取り掛かる値打ちがあると思います。これは、燃料関係の専門家に聞かなければいけないのですが、例えば、対象はバイオマスとか廃食油です。廃食油は、家庭から出る油を集めて軽油化してトラックの燃料にするというビジネスがあるのですが、集める手間がかかります。廃食油を集めると、川に流れていた油が再生産、リユースができるので大変いいのですが、そのような行程を経るので多少高くはなります。しかし、それは環境に良いので色々な再生燃料の助成が出る対象になるような気がします。バイオマスは、間伐材や森林の育成のために使うという事ですので循環型の地域を作るのには良いと思います。値段がなかなか合わないだろうという事で諦めてしまう事が多かったのですが、農業生産の燃料に使えないかと思っています。</p>

富岡農林部長
<p>平群のオリジナル品種の育成については、産地のブランド化を図って競争力を維持・強化していくのに非常に重要だと考えています。日本におけるバラの品種というのは、現状では、大手の種苗会社が独占しているという状況ですが、オリジナル品種の育成にあたっては、農業総合センターで技術の指導・助言をさせていただきたいと考えています。併せて、マーケットニーズを踏まえた新品種の販売プロモーションについて、どういう形が良いのかというのをも検討したいと思っています。</p>

意見⑥	<p>1. 若者の就農者へ支援</p> <p>2. 普及指導員の増員について</p> <p>(イチゴ・キク経営)</p>
	<p>⑥-1 高齢化により、イチゴの面積が減少していますが、イチゴの産地を守るために、若者の就労支援や、農家への支援をお願いします。</p> <p>⑥-2 農業の普及指導員は、重要な情報の提供者でもありますので、今は減少をしているのですが、この普及指導員の増員をお願いします。今後もイチゴの栽培を工夫して行っていきたくと思っていますので、新たな技術導入を行う際の支援をお願いします。</p>

回答⑥	知事
	<p>若者への支援強化については、若者の担い手に助成の仕方をどのように工夫するかという課題があると思いますので、県庁のテーマにしたいと思います。農業では、色々な事をしていますが、現場の人のところに止まっているというイメージなのか、段階の中でよく分からないというイメージなのか、あるいは若者が直接的にチャレンジをする事業助成が欲しいという事なのか、具体的なことを考えながらマッチングしていきたいと思っていますので、一緒に考えていただければと思います。</p>

回答⑥	富岡農林部長
	<p>イチゴについては、安定した経営ができる数少ない品目であり、若い方がかなり就農しているという事例もあります。県としては19年度から、農業総合センターでイチゴの栽培を新たに始める方を対象にした実務的な研修を実施しています。5年で58名の受講があり、また栽培技術を早期に習得してもらうため、普及指導員が付き添いで応援していく仕組みがあります。今年度は、新たに、自ら実践していこうという方のためにイチゴ研修施設を檀原市内に設置し、現在2名の方が実践研修を受けられています。</p> <p>さらに、普及普及員の重要性の話がありましたが、ニーズに応じた課題解決という意味で必要不可欠な機能で、県農業総合センターと4つの農林振興事務所の5箇所に拠点を置いています。生産者の方と一緒に現場で汗をかくという姿勢で技術の指導や相談をしていただく取組みをしていきたいと考えています。</p>

<p>意見 ④～⑥ 総括回答</p>	<p>知事</p>
	<p>ハウス柿やバラなどについて、例えばバラは都会の方がよく家で使うと思います。きちんとリサーチはしていませんが、例えば東京の方が高く売れ、安定して売れる、人口も多いという事が共通課題としてあります。大和茶やハウス柿が最近少し出てきましたが、東京へ生産者が直接持っていくことはあまりありませんでした。そのような東京販売プロモーションを強化する方向で、同じような考えのある「ふるさと知事ネットワーク」という11県の知事と一緒に勉強する会合が奈良でありました。山形、島根、高知など同じような課題を抱えた県ですので、考える事は似ています。それらの知事から東京での共同販売を研究・実行しませんかという提案があり、研究プロジェクトになっています。場所を融通しあい、奈良まほろば館で奈良のものだけでなく、他県の産物も一緒に売る。競争になりますが、勉強にもなりますので始めようと思います。</p> <p>販売のアイデアで、「トヤマカード」というのがあります。「トヤマカード」とは、富山の産物をギフトカードにたいなカードに住所を書くと送ってきます。魚の昆布じめや漬物などいろいろなものが入っていて、値段はそう高くないのですが、富山県が作った第三セクターで販売されています。奈良でも同じようなことをしようかと研究を始めています。できれば農産物を中心に肉も含めて商品をそろえ、例えば東京のまほろば館で見本を並べたうえで、カードを持って帰ってもらい家で注文する、という販売方法も考えています。</p> <p>生産者は、生産活動が忙しいため販売活動になると大変なので工夫がいると思います。生産だけして販売は他人任せでは、どうしても不安定になるように思います。これはまた一緒に議論・研究させていただきたいのですが、生産者の中で手分けをして、できるだけ直接販売をする、直接販売の工夫をする活動を強化した方がどのような結果になっても納得したり、ノウハウが生産者の人・地域に集中して蓄積されると思います。様々な工夫がいろいろありますが、販売の方に活動を伸ばしてもらおう手助けを、県が一生涯懸命するという方向でいいのかという事もまた後ほど確認したいと思います。</p> <p>直売所を強化するため、中和幹線の旧耳成高校跡地に大型直売所を作るというプロジェクトが進んでいます。全国有数の大型直売所で、年商20億円を越える直売所にしたいと思っています。その場所で奈良の旬のものを売る。朝採りの野菜や軟弱野菜でも、すぐに売れてしまうという事があるので、交通の便のいい大都市の近郊だという奈良の立地を利用して、大型直売所をスタートさせようと思います。</p> <p>その中で加工品を作り、販売ができないかという研究もしています。ヤマトポークのソーセージというイメージの試みです。また、レストランの経営が上手いことができるかどうかはわかりませんが、評判になるレストランになれば大和の食材を使っておいしいものが大和で食べられるというような拠点にできたらと思います。</p> <p>西吉野でも、生活全体の事を農業だけではなく医療や介護、生活者としての環境整備を考える必要があると思います。和歌山・三重と一緒に三県知事会で、過疎地の生活維持、振興方策について共同で研究する研究会をスタートしました。そのような事も関心を持って見守っていただければありがたいと思います。</p>

質疑①	1. 補助金について 2. 繁忙期の労働力確保について (柿経営)
	<p>補助金等については、私たち奈良の産地は市場がメインであり、この市場を頼らずには、販売もできないという状況です。選果場の修繕や、拡大に莫大な費用がかかっています。これらについて県でのリカバリー・対策等とっていただけたらと思います。</p> <p>支援になりますと、私たちも時期時期によって、忙しい時期があり、摘蓄の作業と収穫作業のときには、ほとんどの者が臨時雇用という形で、人を雇って経営をしていると思います。そしてその雇用ですが、毎年、人を雇うのに若手に限らず苦勞しています。そんな人材派遣の面で、何か県でできることがあれば、是非お願いします。</p> <p>補助金等について、情報が届かないしわかりにくい、「こんな補助金もある」というのが公に出てこないというか、知る機会が少ない現状だと思います。補助金等の情報提供を含め、私たちも担い手から経営側が変わってくる立場なので、経営に関する勉強会、勉強の出来る場を私たち若手に提供していただければ幸いかと思います。</p>

回答①	知事
	<p>臨時雇用ですが、前から関心を持っており、農業者の農繁期・農閑期の生活ワークライフのあり方にも関係しますが、臨時雇用の調達を、今、「県庁版農業ハローワーク」のようなものでできないか思考しています。柿だけではなく他のことも含めて、農業版の農繁期対策・ハローワーク的な対策の組織ができるかどうか具体的な検討を始めたいと思います。</p> <p>ハローワークは、県の仕事にしたいが、国の仕事になっています。国から県に職業斡旋の権利、責任を移譲するよう各知事が言っていますが、労働局は、国の組織のままでいたいというのが、今の課題です。</p> <p>したがって、農業・農家だけでなく、労働局が行っている職業斡旋は県ができないことになっています。農業は季節性があるので、マッチングの仕方を考えたほうが役に立つと思っていましたので、新しい方法が自立できるように研究したいと改めて思います。</p>

富岡農林部長
<p>選果場については数年前に統合化して今後の大きな課題になっていますが、統合化して選果してきちっと販売している重要な施設だと思います。今後どういう形で、どういう規模でという方策をとりながら考えていきたいと思っています。</p> <p>雇用の話ですが、農業、柿だけに限らず、一時的に労働力を出し、労働力のピークをカットするような仕組みができないか検討しています。例えば「農業版ハローワーク」のような形で、品目を組み合わせて、旬の時期がそれぞれ異なるので、一年間雇用日を安定して発生させられないか研究を続けています。また研究成果ができれば話をしたいと思います。</p> <p>補助金の周知については、果樹振興センターがありますが、研究・普及に力点がおかれてきたこともありますので、その補助制度についても連携を密にしたいと思います。</p> <p>勉強会について、柿は果樹振興センターがあり、柿生産農家の方も生産部会で販売促進もされている部会もあると思いますから、一緒になって勉強していきたいと思っています。</p>

質疑②	補助金について (イチゴ・キク経営)
	補助金の話ですが、今、鉄パイプや資材が高騰し、もう少し増設しようと思ったこともありましたが、少し手が出ないところです。直接的に個人的に補助金は何割かでもあれば、経営的にも助かると思いますので、ご検討をお願いします。

回答②	知事
	<p>資材の高騰を例にとつて言われましたが、農業経営をどうするかという課題だと思います。皆様それぞれお悩みになられてるかと思いますが、いろいろな経営を教えるのはあっても、農業経営を教える学校というのがあまりありません。農業経営を教える学校があったほうが良いと思うのですが、生産技術を教えるということになっていくと思うのです。農業大学校で、農業経営を教える、場合によっては県立大学で農業経営を教えてもらう講座があり、同じクラスで、農業経営、少なくとも台帳を読む簿記や、経営のバランスを見る資料を読む、それを基本的に学んだり、マーケティングの手法を学ぶというところがあってもいいと思います。</p> <p>勉強の場が、必ずしも茶業振興センターや生産地の場所でなくても、県農業大学校、県立大学の方がいいのかもしれないので、少し工夫をしてみたいと思います。</p>

富岡農林部長
<p>イチゴは過去はよかったのですが、右肩下がりになっていたため、リーディング品目という4つの品目に決めました。特に高設栽培、若い人が浸透できるような形も作りながら、イチゴのスペシャリストを育成するため新規事業として着手しており、研修受講者も増えていますので、着実に事業を拡大していきたいと思います。</p> <p>その中で、どんな形で補助ができるのか研究をしていきたいと思っています。一人ではなく、グループでチームを組んでやるような取組みがあれば助成制度も継続しやすいし、将来も伸ばしやすいと思っています。イチゴの場合は産地がないですが、準産地化のような仕組みで育てていきたいと思っています。</p>

質疑③	たい肥のペレット化について (酪農経営)
<p>弊社は、山添村にあり、まわりはお茶畑に囲まれていますがお茶畑でも弊社の堆肥をあまり使っていないのが現状です。以前、県の茶業振興センターで、ペレット化を試作していただいたことがあります、その後話が延び延びになっているのが現状です。弊社としても堆肥は、利益の出しづらい部門なので、近隣のお茶農家との関係を密にしたいと思います。</p> <p>その後、茶業振興センターのペレット化がどのようにになっているのかお伺いします。</p>	

回答③	知事
<p>堆肥のペレット化のことですが、コストがかかって手間もかかるが、有機栽培にもつながるようです。堆肥を置いてそれをサラサラにして畑にまいて、土壌改良する、根気のいることをされてる団体もあります。手間のかかる有機栽培ですが、必ずしも現実的なコストのことだけではなしに、環境を破壊しない、汚さないというような思想で農業の持続性を維持するというのは基本的に大事なことです。そのような観点も含めてペレット化は有機栽培につながるの、その経費が大変だと思いますが、研究課題にしたいと思います。</p> <p>奈良の農業全体を有機栽培化する、奈良の農業は有機栽培中心だ、他のまねをしていないということも一つの地域農業のブランド化になります。少し大層なことかも知れませんが、口に入るものは有機栽培でできると言えたらいいと思いました。</p>	

角山農業総合センター所長
<p>ペレット化のお茶への利用については、茶業振興センターで取組みをしています。堆肥は、肥料成分が非常に低く、量が多いため、平坦な場所でしたら散布機などでできますが、茶畑だと傾斜畑でそのままでは取り扱いがしにくいというマイナス点があります。それをペレット化することにより量が減りますが、従来の肥料成分の高い化成肥料を添加して、ペレットの肥料成分を高くする必要があります。</p> <p>ただし、ペレット化することによりコストが高くなります。そのため、どのくらいの肥料成分を添加して、低コストで出来るかという取組みを進めている状況です。結果については、もう少しの期間をいただきたいと思います。</p>

会場からの質問①	農産物のブランド化について
	<p>ご当地限定のものを、あまり奈良では見かけませんが、県としてはどうでしょうか。バラやダリアについて、イベント等と連携して、地域を限定しないで広範囲に対応することで、観光客の集客も含めて行なわれたらどうでしょうか。</p>

回答①	知事
	<p>奈良の農業産出額が、450億円と少し少ないが、宇陀の高原野菜を朝現地で売ると、大阪のレストランの人が朝早く買いに来て、レストランで使う食材になっています。販売額は少なく名は通っていませんが、そのようなよい高原野菜があります。切りバラ経営の方に、東京にもっと売りにいきませんかという、東京で売ると輸送費がかかるのと、量的に奈良の生産物は、百貨店・スーパーの品目にする量が足りない、またリスクも多くなります。</p> <p>集中してブランド化するという方策を徐々にとってきていますが、ご当地限定として目立つような売り物にならないか、構造的に生産力・量が少ないという中で、ブランド化して売っていく、隙間にくい込む・隙間である程度名をあげるというような、小さいながらやっていくということになります。</p> <p>その一つで、コンビニとの協定を最近しています。奈良の食材を使った、「奈良弁当」というのをいくつも作っていただいたところ、わりと人気が高く、限定販売ですが、すぐに売れてしまいます。</p> <p>販売の仕方を工夫できたらという意見ですが、昨年、馬見丘陵公園で開催した「全国都市緑化フェア」はダリアが主役でした。ダリアの産地は、奈良が一番というのを知ってもらって催してもあったので、ダリアに力を入れました。小さくとも名をあげるという戦略をとっていくのがいいと思っています。量が少なくても、名をあげる、値を上げるのにつながる、その主役が、生産者中心になっていただくのを応援するという体系をもう一度確認して、体制を強化していきたいと思っています。</p>

富岡農林部長
<p>農林部では、3年前から、協定直売所を現在、県下29箇所認定をしています。意欲を持って販売や設備の改善、増設を行う方には県も一定の支援をし、お互いに直売所を伸ばしていこうという取り組みをしています。</p> <p>また、旧耳成高校跡地の大型直売所は、県下全域の販売施設であり、大阪からの観光客のゲートウェイ入口になりますので、観光に来られる方に観光情報を提供して、帰りに土産物を買ってもらい、「奈良の物は良かった」という姿を描いた取り組みをしていきたいと思っています。</p> <p>併せて、スーパー・量販店とも協定を結び、登録をさせていただいて、奈良特産品を各地域の周辺の農家の方から量販店に持って行っていただく。現在60数店舗を登録していますので、これからPRをしていきたいと思っています。</p>

会場からの質問②	柿生産における後継者育成、栽培技術の継承について
	柿生産における後継者育成、栽培技術の継承について、県の普及指導員を充実していただきたい。

回答②	知事
	<p>後継者育成・栽培技術の継承で、普及員も大事です。マーケティングや販売で一緒に力を入れませんかという話をしましたが、生産現場での支援の仕方、農繁期の臨時雇用の中でいろんなバリエーションが出てくると思います。県の取組みも、定番でありきたりであってはいけないと思います。</p> <p>農業の補助金が、国から直接関係団体に出ることが最近増えています。地域ごとに農業の形態は、それぞれ違うので、もっと県に任してくれないかということを農林水産省に言っています。農林水産省は、カロリー自給率について大きな目標があり、それに沿うような大規模農業中心に応援しようという補助金のため、事情が違う県に任せるのではなく、直接補助を出すという仕組みが強化されています。国の全体の方向が、カロリー自給率をあげよう、カロリーを生産する大規模生産者を中心に補助しようというのがあり、奈良のように兼業農家中心で小規模の農業経営で何とか経営していこうというのは少し合わないと思います。</p> <p>カロリー自給率ということから言えば、バラ・イチゴ・お茶等はほとんど関係が無いので、カロリー自給率の目標には、奈良は協力できませんとはっきり言っています。奈良らしい農業を確立したいという切羽詰った思いがありますので、国の補助金で利用できるのは利用しますが、奈良らしい農業を達成するのが第一という奈良県農政を考えていきたいと思っています。したがって、国の補助金とか、財政力を利用するのは、もうひとつ力が弱い面があり、県の財政も力が弱いところがありますが、奈良県らしい農業を作るという点に対して、一生懸命にしていきたいと思っています。</p>

富岡農林部長
<p>普及技術の重要性について、研究の成果として実際に、桃栗3年、柿も3年(8年でなく)という研究成果も出ており、県の実証圃場に移して、実際再確認しよう、同時にいいことだから、県の助成なしでしようという農家も出てます。そういう研究成果を活かした取組みがブランド産地の競争力につながると思います。研究成果と普及技術は、車の両輪で動かす必要があると思います。普及技術の重要性は認識してますので、今後とも機能充実に努めていきたいと思っています。</p>

会場からの質問③ (当日未回答分)	<p>私は大和高田市で家族皆で野菜を作り、奈良中央青果へ全量出荷して生活をしております。昭和52年の市場開場にあたり「大阪シロナ」の出荷をお願いしますとの話で、村中でトマトやきゅうりの生産をやめて、シロナに切り替えました。皆、競い合ってシロナの勉強をしてシロナ作りにはげみました。安い時も高い時もありましたが、生活できてきました。しかしセリが無くなってからは安い値のままで売られております。こんなに資材や体力が多くなる野菜作りなのに一束30円～80円のままです。私達も高齢になってきて作る量も少なくなっています。野菜を作っても市場へ持って行くしかないのに、市場の方ももう少し業者の方に高値で買っていただけるように交渉をしていただきたいです。野菜の値をもう少し上げていただかないと農家はつぶれていきます。担い手を育成しても売る所がなければ、生活はできません。</p>
----------------------	--

回答③	農林部 <p>奈良県中央卸売市場は、生鮮食料品等の円滑な流通を確保するための役割を担っており、県内の多くの生産者にご利用いただいております。</p> <p>近年、全国的に青果物の流通環境が大きく変化するのに伴いセリ取引が減少し、相対取引が増加しており、本県でも同様な傾向となっています。市場での価格は、基本的に需要と供給のバランスによって変動しますが、相対取引における価格は、東京・大阪等の市場取引等を参考に決まっているのが現状です。</p> <p>県では、日頃より、農協や市場関係者と青果物の需給状況について情報交換を行い、市場における公正かつ適正な取引について指導しており、さらに、現在、中央卸売市場の活性化方策について、卸売業者、仲卸業者、関連事業者等の市場関係者と議論を重ねています。</p> <p>また、県産農産物の需要を喚起するため、販売プロモーションや県内量販店への売り込み、農産物直売所への活動支援など販路開拓に向けた取組みも進めているところです。</p>
-----	--

会場からの質問④ (当日未回答分)	<p>工業製品の輸出には関税がネックとなりますが、その関税を取り払い自由に売買が出来るようになって行くのではと思われます。</p> <p>生産費が高つく日本農業は輸入農産物に価格的に負けて成り立たなくなるのではと思います。</p>
----------------------	---

回答④	農林部 <p>県としては、TPPの参加に関係なく、本県の特性を踏まえ奈良らしい農業振興の方向を追求するとともに、本県農業の足腰を強くしていくことが重要であると考えており、意欲ある担い手が、将来展望を持って農業経営を営むため、本県農業を牽引する柿等の「リーディング品目」、将来の成長品目として育成を図る大和野菜等の「チャレンジ品目」について、高品質化・高付加価値化によるブランド化や経営コストの削減など、マーケティング・コスト戦略に基づく農業振興の取組みを充実していきたいと考えています。</p>
-----	---

会場からの質問⑤ (当日未回答分)	<p>(農業に関する)補助金の募集期間が短く募集周知も分かりにくく気がつけば終わっていることがあるので、もう少し工夫していただき利用しやすいものにして下さい。</p>
----------------------	---

回答⑤	農林部 <p>補助事業や融資の制度に関する情報提供については、市町村やJA等とも連携を図りつつ、各種広報紙やホームページの広報媒体などを活用しながら、適時行えるよう努めてまいります。</p> <p>また、県庁や県農林振興事務所等では、随時、農家の方々等からの相談をお受けしておりますので、施設整備・機械導入等に関するご要望等があれば、その都度、お気軽にお問い合わせいただければと思います。</p>
-----	--

会場からの質問⑥ (当日未回答分)	2月28日に発生した鳥インフルエンザでは、埋却地の選定に苦労したと聞いております。若手農業従事者のためにも、県での家畜伝染病の埋却地を確保してほしい。
----------------------	---

回答⑥	農林部
<p>昨年から今年にかけて、畜産業界に重大な被害を及ぼした口蹄疫や高病原性鳥インフルエンザの発生を受け、今年4月に家畜伝染病予防法が改正され、家畜の所有者が埋却地の確保等の措置を講ずることとなりました。</p> <p>また、県は、家畜の焼埋却が的確にかつ迅速に実施されるよう、埋却地の確保等に関する情報の提供、助言、指導、補完的に提供する土地の準備、その他必要な措置を講ずるよう努めることとなりました。</p> <p>県としましては、家畜の所有者への埋却地の確保に対して指導、助言するとともに、補完的に、提供可能な県有地や市町村有地の活用についても県関係課や市町村と協議をしています。</p> <p>さらに、埋却による処理が困難な場合も想定し、国が所有する移動式焼却炉利用の際の設置場所について市町村等と検討しているところです。</p>	