

藤島地域振興懇談会 農業専門委員会 協議内容

1. 藤島発！！鶴岡の米プロジェクト

① 作る人食べる人双方で支える地域農業

- ・藤島はやはり米作地帯 米のマーケティングを本気で考えるとき 有機、特裁、慣行栽培といろいろなやり方はあるが、誰にどういう形で売るかを考えていくべきだ
- ・どこにも負けないぐらいの意気込みで米作りの再点検をする
- ・全国的な人気の「つや姫」を農業体験や観光につなげて発信してはどうか
- ・農業体験希望者を農作業と並行して受け入れるのは対応が難しいので、観光につれていく部分を助けてもらえればもっと需要はある
- ・パルシステムは、組合員と生産者の交流で収穫体験、とりたての朝食の後に観光するなど。その素材は藤島にいっぱいある
- ・藤島地域の人にも農業体験してもらいたい
- ・観光コースにつや姫発祥の地として、水田農業試験場も加えて消費者にみていただきたい
- ・藤島のブランド化を図るとき、どんな要素があるか時間をかけて検討を
- ・販売が先にある。収益がどれだけあげられるかが大事なので、設備投資だけでなく、販売につなげていく営業努力も必要。作るだけでなく販売と両輪で伸びていくのが大事
- ・東京藤島会や山形県人会など全国にいる地元関係者から応援団になってもらって営業してもらい、謝礼として特産品を送るのはどうか
- ・ブランド化をコンサル的な人に委託、活用してはどうか

② 産地及び鶴岡産米のイメージアップ

- ・藤島地域からコンクール上位入賞者を増やし盛り上げる

③ J A S 有機農産物・特別栽培農産物の拡大

- ・鶴岡市で有機農業推進計画をつくり、目標を立てて取り組むべき
- ・消費者の収穫体験だけでなく、田んぼの生き物調査体験もいいのでは
- ・有機栽培で収益をあげるためにオーナー制で売り先を決めて単価の高い米を売るのはどうか。面積拡大、新規参入を増やすことにつながるか

④GAPの取組み

- ・GAP取得について、県外の農業高校では取得し話題となっているが経費負担が大きくすすんでいないと聞く
- ・GAPの取組み 藤島地域 3名4件取得 意識が高い

2. 藤島発！！園芸作物拡大プロジェクト

① 枝豆作付50haの実現と茶豆ブランドの確立

「枝豆」

- ・農協の枝豆部会の現状、高齢化が進み、部員が減っていていて厳しい
- ・枝豆にとりくむ人がどれくらいいるか 味・量・質が良くても単価が低い
- ・ブランド化が必要
- ・枝豆は新たなネーミングでどのように誰に売るか、どう宣伝するか
- ・枝豆のブランド力を高めるために、コンテストのタイトルをとれるような農家の育成、指導するような仕組みを作って一気に大会に送り込むなどし、マスコミでとりあげると話題となりブランド力が広がるのではないかと
- ・県のメガ団地構想でも枝豆の計画は検討中だ
- ・枝豆を実際にやっていたが、面積拡大は難しいと感じた 収穫時だけの雇用をつくるのは困難だ
- ・選別して1,000円/kgで販売したので成り立ったが、選果場を設けて集める形になると、どうしても品質が下がる。食味よりも量という方向になるのではないかと。それぞれが責任をもってそれぞれのブランドで売るから良いものを維持できるが、混ぜられるとなれば、品質を保てるかどうか
- ・有機栽培の枝豆を直接販売していて、生食なので食味・品質の評価がストレートに出ると実感している。面積的に広げていくか、品質にこだわってブランド化をすすめていくか、量でいくか、進め方が大きく違うだろう
- ・品質の良いものにするか、加工にするか二極化もいいのではないかと

「枝豆以外」

- ・麦やデントコーンなど飼料になるものはどうか
- ・スマートテロワールのとりにくみはどうか
- ・大豆だけでなく麦はどうか 加工もモデル事業でとりにくんでいる
- ・機械化体系ができ、機械を共有していく仕組みがあれば、ネギや枝豆に取り組んでいきたい

「全般」

- すべての農産物に共通することだが、販売力が弱い
- 若い人たちが可能性のあることにモデル事業として取り組んでいけるようなバックアップをすることもいいのではないか
- 農業で元気になるためにはやはり所得をあげていくこと
- 農業をはじめたときのネックは、通年雇用と設備投資だった
- 藤島地域の農業者の特色を生かして、いかにその個々を伸ばしていくか、その集合体として藤島のブランド化を考えていかなければならない。NPOつまりは個の集合体が力の源になるが、これから農業をやろうとする若い人たちをどうやって光らせていくか考えるべき。10年後を見据えてどこに力を注ぐべきか考えないと、成り立たない可能性が高い
- 今の農業の現状は転作の補助金目当てだということ。自分たちで農産物を作って販売し経営を確立していくことを考えないと10年後はない。農業の未来は見えてこない。10年後も農業をしていきたいという人々を増やせるかどうか。
- 地域限定で園芸に取り組んだこともあった（無音：ナス、樫：モロヘイヤ）
- 規模拡大しない農家でも農業を継続していける環境を作るにはブランド化をした園芸特産物がやりやすい。園芸作物に特化して所得確保し集落の中で農業を継続して集落を守っていくようになればいい
- 単価の高い作物を作るということで可能性が高いのが枝豆

② 露地ネギ、軟白ネギの生産振興

③ 集出荷施設の整備と作業組織の育成

- 農協で予冷库を建設中（麦センターに完成、稼働中）
藤島だけでなく、広域の取り組みなら生産量も増していくのでいい
- 若手の作業組合の育成や作業分担体制を整えば、取組みやすくなる。また、高齢化になっても作業分担しながらならやれる
- 70歳以上の就農者が4割を超え、これから10年で4割の労力が減るのをどう補っていくか。コストのかかるところは行政と農協等関係機関が協力してすすめないで遅れをとるのではないか

④ 農産物の加工推進

- 農産物の加工分野について考えるべき
原材料で売るのではなく、付加価値をつけて売るべき（土地柄、人柄、栽培方法など物語をつくりながらPR）

その他

- ・若い人に照準をあわせて考えていかないと続かなくなる
- ・新規就農者は土地を確保できないので、園芸品目でがんばるしかない
- ・新規就農者が5年後でも続けられる農業を
- ・後継者として、農業をやりたい人に農地も機械も貸して経営が成り立つように工夫してやってもらう準備をしている。
- ・東栄地区は耕作者が不足している
- ・「豊かな田園文化の継承」これからどうなっていくか想像できない。何か良いイメージをもって少しでも良い方向に向かう動きを今しなければならぬと思うが、後継者の世代である自分たちは成功イメージがわからない。農業でも経営体として生活が成り立つような経営者になることを考えてやらなければ自分の生活が継続できないと思う。
- ・しっかりとした経営者、農業者が数多くこの地域に残れば、その人はその時代に適した農業をするはずだから、この地域は農業地域として継続するだろう。農業者の育成は大事なことなので、検討していく
- ・経営の基本は値決めだと思う。自分がかんばった対価はちゃんと請求すべきだし、それを納得してくれるお客様を見つけることが必要だ