

# 平成 30 年度 網走市農業委員会 道外農業行政視察研修実施概要

## 1. 視察日程

平成 30 年 6 月 5 日（火）～平成 30 年 6 月 8 日（金）

## 2. 視察先及び視察内容

- (1) JAあぐりタウン「げんきの郷」 【愛知県大府市】  
… 日本最大級の都市農村複合交流拠点の設立コンセプト、地場農産物加工品の販売状況、及び施設運営の方針等について聞き取る。
- (2) 井村屋株式会社 本社工場 【三重県津市】  
… 道産小豆を原料使用とする大手菓子・冷菓・食品製造企業を訪問し実需者側から原料調達の状況など参考意見を聞き取る。
- (3) 松阪農業公園「ベルファーム」 【三重県松阪市】  
… 施設開設の目的（都市農村交流拠点・食育農業体験施設）と現状、地場農産物の直売、加工（6次化）の状況について視察する。
- (4) 丸山千枚田 【三重県熊野市】  
… 耕作条件が不良な傾斜地畑（棚田）の有効活用として、条例化やオーナー制度の導入等による農村活性化の事例を視察する。
- (5) 田辺市 農業振興課 【和歌山県田辺市】  
… 「農業教育振興基金」や「アグリパートナーサポート事業」による後継者育成事業の成果、「棚田サミット」開催などの農村振興施策事例を聞き取る。

## 3. 視察参加者

山田会長、五十嵐、鬼塚、川崎、河野、佐々木、鈴木、立石 各委員

## 4. 研修結果（概要）

- (1) JAあぐりタウン「げんきの郷」  
6月5日（火） 午後2時30分～午後4時00分  
説明員： 株式会社げんきの郷 代表取締役社長 山口清隆氏

### ■施設の概要・説明

「げんきの郷」は、知多半島地区のJA広域合併を機に平成12年12月に建設費35億円でオープンした。“日本最大級”の農村都市複合交流拠点として知られており、約5haの敷地内には地場農産物や近海の鮮魚、花卉類の直売所のほか、温泉施設や直営レストラン、イベント広場などがあり年間200万人を超える集客がある。施設の管理運営は、JAあいち知多が100%出資（出資金：1億5千万円）する子会社「株式会社げんきの郷」が行っている。

5市5町の広域合併で誕生したJAあいち知多は、貯金残高が約1兆1千億円、事業収益が270億円あり、これ原資として「げんきの郷」への出資や、後継者対策などのJA単独補助事業を行っている。

経営コンセプトは、「利用者（購買層）の意見を聞いたうえで、作物を栽培出荷する。」ことをモットーとしており、圏域人口62万人のうち約7万人が“利用者会員（カード会員）”に登録。毎月その代表者から意見を聴取している。

またテレビなどメディア媒体によるPR宣伝等は一切行わず、利用者の会の口コミPRを重視し、購買層の定着を図っている。取り扱う販売物の地元比率は80%となっており、地産地消の原点である「地元農家の栽培過程を購買層に知ってもらい買ってもらう。」ことを心懸けており、産地見学会などを開催している。

あわせて、敷地内の田んぼで稲作体験を行うなどし、地元の子供たちへ“食育”を実践する機会の提供も行っている。また、“源泉掛流し”方式の温泉施設、直営のレストランは「使用食材のすべてを直売所で賄う。」など、競合する大型スーパーなど他施設との差別化を図り、利用者の満足にできるよう努めている。年間の売上高は約35億円。経営維持には、生産農家が互いに評価し合える生産環境づくりが重要であり、毎年1回、優良生産者を表彰するなど若年層を巻き込んだ生産者意識の高揚に努めている。

今後の展望として、高齢化社会において「生産・流通体系が確立されているなか、直売所ニーズが続いていくのか？」が疑問視されており、「地域から外に出る。」事業展開等も必要になるものと想定し、三重県のモクモクファームなど「全国直売所研究会」に加盟する他府県直売団体との交流連携を進めるなど経営強化を図っていきたいと考えている。



#### ■ 質疑・応答

○直売所に出荷している生産農家戸数は？ その戸数は増加しているか？

→ 生産農家（約470戸）は高齢者が多く、減少傾向にある。また、購買層からは「少数多品目」の販売を期待する声も多く、若い生産者をグループ化するなどして、出荷数量を維持する必要性が生じている。

○高齢化対策として、新規就農の現状と具体的な方策等があれば伺いたい。

→ 現在、年間で約120件の就農相談があり、うち35件前後が新規就農している。但し、単独営農には限界があり、JAと市で激励会を開催するなど、若い農家の“グループ化”を図っている。また、JAが事業収益を原資とする就農準備資金（無担保：500万円）や、経営が行き詰った際の「立ち直り融資」（無担保：500万円）などの支援制度を設けている。しかし、市街化調整区域内に農地を保有する若い生産者（移譲農家）も多く、地価が農地でも坪1～2万円と高いこともあり、簡単に離農してしまう者も少なくない。



○「げんきの郷」は、若い農家の“グループ化”にどのように関与しているのか？

→ 優良生産者表彰や、次世代に向けた出荷生産を検討の場づくりなどを通じ、同じ業態の生産者同士をまとめて“若い感性”のグループ化を進める働きかけを行っている。



#### ■感想等

「げんきの郷」の取組みは、“儲かる農業”につながるシステムが体系化されており、将来に向けた事業展開を検討するなど感心する事項が多かった。

#### (2) 井村屋株式会社 本社工場

6月6日(水) 午前9時30分～午前11時00分

説明員： 井村屋株式会社 調達部長 山根 充 二 氏  
ホクレン名古屋支店 農産課 藤 田 周 平 氏

#### ■施設の概要・説明

井村屋株式会社は、菓子事業、食品事業、冷菓事業ほかを行う企業であり、主力商品である「あずきバー」、「あんまん」等の原料として北海道産では小豆のほか、グラニュー糖や玉ねぎペースト（ニグリーズ北見産）等を使用している。小豆については、十勝産のほかオホーツク産は5つのJAからホクレンから地元問屋を介して購入使用している。



小豆価格は、一時期、出荷過多に伴い実需在庫の見通しが立たなくなったことや、平成28年の台風被害の影響もあり栽培面積が減少。消費地相場で1俵あたり約6千円近い値上げとなり、製品コスト計算に苦慮している現状にありメーカー側として、原料小豆の安定的供給が図られるよう栽培面積を増反するなど、産地や生産者に対し協力をお願いしたい。

## ■ 質疑・意見交換

○網走市内における小豆栽培の状況は？【井村屋】

→ 小豆は、連作障害が出やすい作物なため休耕する必要がある、栽培面積は200～250ha前後。品種は『えりも』から耐病性品種の『きたろまん』に移行しているが、輪作体系上栽培面積の増はなかなか難しい。

○斜網3市町で、輪作体系に豆類は含まれているのか？【井村屋】

→ JAオホーツク網走では、戸数は多くないが大豆・小豆を輪作に含む生産者がおり、昨年比で小豆栽培面積は30～40ha程増加している。今後、小豆は温暖化の影響により適地作物として“将来性”のある作物になるものと思っている。

○現在、弊社では“北海あずき使用”、“十勝産あずき使用”等とパッケージに表記している。今後、品質が認められれば“オホーツク網走小豆使用”等と表記するなど、消費者へのアピール活動を通じ生産者へ還元することになればとも思っている。【井村屋】

○ホクレンが“オホーツク”のイメージ調査をした結果、海産物のイメージが根強いものの“知名度”が高い結果を得た。ビーンズファクトリーが稼働し、水分調整など大量ロットの品質均一化が図られることにより、複数の小規模な工場で処理している十勝産小豆と比べ、大手メーカーなどの実需者向けに産地付加価値が付けやすくなると感じている。【ホクレン】





○耐病性のある新品種の小豆が増えてきた。実需者側が原料として採用する迄には、どのくらいの期間を要するのか？

→ 『えりも167』などの新品種に関し、既に開発部門が風味や色味に関し試験を実施している。結果に問題が無ければすぐに原料として使っていきたいと考えている。【井村屋】

○原料として、特に品種へのこだわり（『えりも』が良い、『きたろまん』が良いなど）はあるのか？

→ 開発担当者は『きたろまん』に嗜好があり、原料使用量も『きたろまん』が最も多い。但し、コンビニ業界からの商品発注では十勝産『えりも』に限定したいなど“縛り（指定）”が掛かる場合もある。

【井村屋】

○『きたろまん』は“皮”の食感が残るため、実需側の好みが分かるとも聞くが？

→ 小口取引の老舗菓子店などは、長年の“炊き方”が継承されており、食感（＝“皮”が残る…）を理由に今でも『えりも』の引合いが強いと聞くが、反面、井村屋など大手メーカーでは、製品歩留りが良好で大粒である『きたろまん』の需要が高い。【ホクレン】

#### ■感想等

「大口と小口では原料品種の嗜好に差がある。」など、実需者から小豆の原料ニーズなどの参考意見を直接聞き取ることで、将来的な地元輪作体系における小豆栽培の位置付け等について再考する機会を得ることができた。

### (3) 松阪農業公園「ベルファーム」 【三重県松阪市】

6月6日（水） 午後0時30分～午後2時00分

説明員： 株式会社松阪協働ファーム 取締役園長 廣畑良和氏

#### ■施設の概要・説明

「ベルファーム」は松阪市が市の施設として平成16年に開園し、当初3年間は市が100%出資する財団法人が運営していた。その後、指定管理者制度に移行となり、財団と競合の結果、松阪協働ファームが指定管理者に採用され現在に至っている。当初の契約では、イングリッシュガーデン（有料）を含む敷地面積23haの

“農村都市交流公園”の管理業務が主で、地場農産物の販売は“二の次”の位置付けであった。

市の施設は、土産物の売店のみであったため、平成19年に自己資金（83,000千円）を投じ直売所「農家市場」を開設して地場野菜の直売をスタートした。

あわせて、有料庭園の入場料を“無料化”するなどし、松阪市以外からの“圏外利用者”の拡大を図っている。





直売所への出荷農家は、出資者であるJA松阪の全組合員でスタートしたが、「出荷手数料を廃止し独自運営してはどうか？」との提案もあり、現在は約300戸の農家による「生産者会」を発足し運営している。スーパーとの価格競争に対抗するため、廉売（＝規格外品など）は避け、「生産者会」による出荷基準を設け“良い品”を提供するように努めている。

主な購買層は50代以上であり、若年層の顧客を取り込むため、野菜ソムリエ資格者を店頭に配置し、野菜の食べ方をアドバイスした販売を行うなどしている。また、近年の取組みとして、国産小麦（北海道産）100%のパン工場の開設や、地場特産野菜「赤菜」を使った総菜、漬物など加工品の販売にも力を入れている。

課題としては、近隣直売所の増加やイオンなど大型店舗内の“生産者コーナー”開設など生産農家の困り込みによる競争や、農家の高齢化に伴う仕入れ作物の供給不足に直面しておりベルファームが自ら作物を集荷したり、他県仕入れ商材の取り込み（全国各地の良品の発掘、販売）による“魅力作り”が必須となってきていることである。また、直売所を継続するためには“収益性の確保”が必要であり、生産農家の理解を得て、最低販売価格や販売委託料（一律15%）の設定を行うなどし、粗利益率で約18%の数値を維持している。



食育に関しては、「ベルファーム」は松阪市の行政施設であり、給食食材の納品（＊採算は合わない）や、教育ファーム事業、「食育パンフ」の作成配布、収穫体験事業などを、地域貢献の一環として実施している。



また若年層の果物摂取量が少ないことに着目し、地元産のイチゴ、イチジク、ナシ、ブドウなどを“ブランド果物”として普及することも検討中で、手軽に果物を摂取してもらう手段として、直売所内にスイーツ・コーナーを設け、地場産果実の消費拡大と来場者数の増に資する事業を計画している。今後も、地域高齢者のボランティア活動などと連携し、孫世代となる子供たちへ三育（＝食育・緑育・健育）を

継承するプロジェクト事業を展開していきたいと考えている。



## ■ 質疑・応答

○生産農家の高齢化に伴い、直売野菜等の確保が難しくなっているとのことだが、何か手段などを講じているか？

→ 高齢化の影響から、開始時と比べ生産者は2割減少しており、優秀な農家へ出向き集荷するなどし、販売物の確保に努めている。

○地域農家のうち、直売所へ全量出荷している者の割合は？

→ 「ベルファーム」の取扱数量の約7割は、地域の高齢農家に依存している現状にある。数値はおさえていないが、市場出荷と両立している生産者が多いようである。

○食育への取組みに関し、指定管理者の業務要件として市からの指示などを受けているのか？或いは、管理者側の“独自事業”として行っているのか？

→ 三重県は、食育があまり進んでいない状況下であり、特に行政側から具体的な活動指針などは示されていない。廃校になった学校の調理実習台を譲り受け、自費で移設し“独自事業”で体験学習施設を整備した。現在、地域の子供会など年間約4,000人の利用があるが、食育事業は、施設の収益性に直接繋がらないので、今後「管理委託料の中で、どこまでやっていけるのか…？」が課題となっている。



## ■ 感想等

直売所の販売物の確保をはじめ、指定管理者として施設運営等にかかなり苦心しているにも拘わらず、地域の農産生産者と連携し、食育推進、地場産果実の普及など地場産業に貢献しながら経営を維持しようとする姿勢に感心した。



#### (4) 丸山千枚田

6月7日(木) 午前11時00分～午後1時00分

説明員： 熊野市ふるさと振興公社 千枚田担当 和 平 憲 一 氏  
熊野市 地域振興課 地域振興係主査 吉 田 健 二 氏

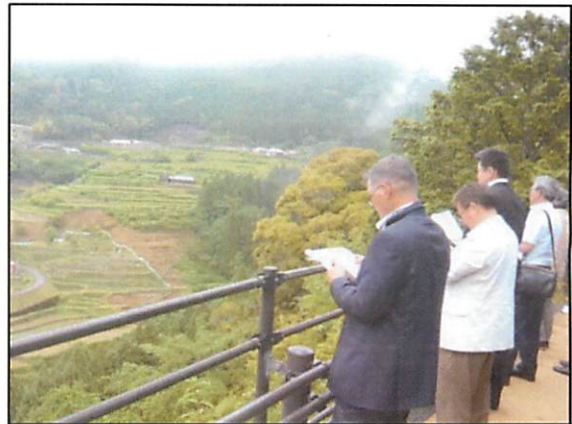
##### ■地域の概要・説明

丸山地区は、現在26世帯40名の住民が居住しており、そのほとんどが高齢者の、いわゆる“限界集落”となっている。千枚田は、関ヶ原合戦以降に棚田として開墾された記録が残されており、明治時代には最大2千数百枚の棚田があった。しかし高度成長期以降、過疎化と減反政策により耕作放棄が進行、平成初期には530枚まで減少した。その頃「棚田を文化遺産として残すべき。」とのとの機運が高まり、行政と地域の連携にて「ふるさと振興公社」と「千枚田保存会」を発足。復元・管理を行った結果、現在は1,340枚(面積：約7ha)の棚田が保存されている。

このうち約3haは地域の農家が自家耕作し、残りの約4haを振興公社が管理している。平成8年からは、その一部を年会費3万円のオーナー制度により貸し出しており、毎年約100組の申し込みがある。毎年5月には、田植えイベントを開催し、今年も多くオーナーが当地を訪問した。

草刈りや収穫など棚田の管理を行う「千枚田保存会」は、当初、丸山地区の住民で発足したが、近年は高齢化に伴い会員が減少。平成20年からは町外、三重県内の住民までを構成員対象に拡大している現状である。また、食育の観点から地元小中学生にも棚田を貸出し、小学生は農業体験、中学生はオーナーへの指導補助(田植え方法)などを協力してもらっている。熊野市内の高校生もボランティア協力で、オーナー出資者名の看板作成を手伝ってくれている。

今後の課題は、「保存会」メンバーが高齢化し人手不足となっていることであり、県庁から協力する話も出ている。現在、棚田は何とか保持されているが、水稻の収穫量は減少している傾向にある。





## ■ 質疑・応答

○最少面積の棚田の大きさは？

→ 最少の田は、1面に3株植生。きわめて狭隘で“名所”となっている。

○棚田全体で、地主は何名いるのか？

→ 地区住民26世帯のうち、15～6軒が棚田を保有。振興公社が利用権を設定し、棚田の管理をさせてもらっている。

○賃貸（出し手）農家も存在するのか？

→ 棚田を復元した当初（平成8年頃）、「保存会」メンバーは地域住民が主であったが、復元後20年が経過し、現在では高齢化により耕作不可能となった（＝出し手となった）者も多い。

○棚田一帯の標高は？

→ 低地で90m、高台で260m。標高差160mの傾斜地である。

○棚田の水源はどこから引いているのか？

→ 近くを流れる滝や、背後地（山肌）の湧水を使っている。

○築堤は、石垣が多いように見えるが？

→ 熊野地区は、江戸時代から石積み（野積み）技術が盛んな地域。豪雨など災害復旧の際にコンクリート擁壁を使う場合もあるが、基本的には石積みにて復元をしてきた。しかし復元の際、既に廃耕し植林をしている水田もあり、抜根や“床抜け”補修に労力を要した場所もあった。

（＊）質疑・応答後、棚田へ移動し、参加者が各自、現場でボランティア作業を行っていた「千枚田保存会」のメンバーと意見交換した。



## ■ 感想等

歴史的背景と風光明媚な景観から、観光地としての魅力を備えた急傾斜畑であったが、地域高齢者を中心とする「保存会」ボランティアの地域協力により保全されている状況にあり、耕作放棄地を何かに再利用する際には、そのような地元のサポート体制の構築を検討することも重要であると感じた。



## (5) 田辺市 農業振興課

…\*説明会場：JA紀南中央購買センター コピア（2F会議室）

6月8日（金） 午前9時30分～午前10時30分

説明員： 田辺市農林水産部 農業振興課長 北川 弘 泰 氏  
農林係長 蟬（せみ） 寿 氏

### ■施策の概要・説明

田辺市は紀伊半島の中部に位置し、平成17年に5つの市町村が合併し、新しい市となった。近畿地方では最も行政面積が広い市町村である。

市内には、ユネスコ世界遺産「熊野古道」の入り口となる鬮鶏神社、及び江戸時代から梅の栽培、灌水効果のある薪炭林（＝備長炭の原料となる）の植生、梅果受粉のための在来種ミツバチ保護を組み合わせた「梅システム」の2つの“世界遺産”がある。

現在収穫期である梅は、梅干し用途は“摘果”せず、熟して自然落下した物を収穫し、生産農家が塩漬け（塩分20%）の1次加工をした後に業者へ出荷し、加工業者が適宜、塩分調整（塩抜き）と、味付けを行い販売されている。

その他、各種柑橘類も地域の主要作物となっている。



「田辺市農業教育振興基金」は、農業を取り巻く環境に対応し、乗り越え発展に期するため、「農家自らが学習し、活動を活性化すること。」に資することを目的にJAの寄付金5,000万円を原資に基金を造成。その後、市の上積み（2,000万円）等で増資し、現在7,040万円の基金の“果実運用”により各種事業を行っている。平成17年に、基金の有効な運用を図ることを目的に基金条例を制定し、事業の実施は、市から「田辺市農業教育振興委員会（構成員：JA理事、県職員、JA青年部・女性部、市議など）」に対し後継者育成に関連する業務を委託している。

当時は高金利であり、JA海外研修への支援なども行っていたが、近年は、低金利化に伴い、年間予算30万円でJA青年部の産業イベント参加に関する助成や、市内小学校へ農業体験用のプランターの購入寄贈を行っている。



高齢化に伴い、直近の10年間で市内の業者数は約1,300人減少、かつ高齢者比率が50%を超えるなど、田辺市の基幹産業である農業の新規就農支援、後継者育成が大きな課題となっており、国の制度を活用した「次世代人材投資事業」（＝150万円を5年間交付）や「青年等就農資金」、アグリパートナーサポート事業（婚活事業）側面的支援として、農地保全対策事業や集積協力金交付事業などを行っている。また本年度からは“新規事業”として、新規就農者の技術習得環境の整備や、農機具等の購入経費の一部を補助する取り組みもスタートした。



田辺市は、梅やミカン等を基幹作物とする果樹栽培農業が主である。

毎年10～20戸の新規就農があるが、他産業と比べ未婚率は高い状況にあり、後継者・担い手不足が懸念されている。このため、平成19年にJA（青年部、女性部）、県、市などで構成する「アグリパートナー地域推進協議会」を設立、農業従事者の既婚率を高める活動を展開している。事業の内容は、結婚を考えている関西方面の女性を招待、交流の場を設けることや、結婚等に悩みを持つ農家に対する相談業務等を行っており、婚活では、これまでに「交流会」を11回開催。ミカン収穫体験や熊野古道の散策等を行い、合計300名の参加者のうち46組のカップルが誕生、うち8組が結婚に至っている。近年は、女性参加者が減少しており、「女性が参加しやすいよう。」に“日帰り開催”にするなど、婚活サポート体制の在り方など試行錯誤を繰り返し、事業を継続している状況にある。

「わかやまの棚田・段々畑サミット」は、平成25年に県内で「全国棚田サミット」が開催されたことを契機に、県内の棚田保存団体等で構成する「和歌山県棚田等保全協議会」が発足。棚田の保全活動状況などの情報交換を行うなど、中山間地域の活性化推進を目的としてサミットを開催している。

田辺市は昨年8月、第4回サミットの開催地となり、シンポジウム、交流会、現地見学会を行い、約350名の参加があった。市単独の取組みでは、国の中山間直接払い、多面的機能支払交付金などを活用して、棚田を含む中山間地域の農地保全、環境整備に努めている。

#### ■質疑・応答

○担い手不足に伴う不耕作地の増加対応が全国的な課題となっている。田辺市の状況、及び対応方策等についてお聞きしたい。

- 過去、梅・ミカン栽培が低迷した時期があり、市内の耕作放棄地化、廃業が進行した。以降、行政サイドとしては、「就農者育成支援金」や45歳以上55歳までの新規就農者に対する市単費の支援、既存農家に“見習い”として入り技術指導を受けられるような育成体制づくりに取り組んでいる。耕作放棄地に対しては、果樹畑に関しては中間管理機構による集積があまり機能しておらず、また、有害鳥獣（イノシシ、シカ、サル）による食被害が多いこともあり、害獣駆除の対応はしているものの、傾斜地など条件不良な農地では借り手が見つからないケースも多い。労働力不足に関しては、愛媛県など条件が類似する他県の事例を参考にし、外国人労働力の活用等を検討していきたいと考えている。

○和歌山県の農繁期（ミカン収穫：1～2月）は、北海道では畑作業が無い。逆に、夏場は柑橘類の作業が少ないとのこと。労働力の地域間交流などがあれば相互に助かるのでは？

- 愛媛県内のJAで、北海道のJAと労働交流を行っているところもあると聞いている。遠隔地間の交流は、旅費負担など経費の面を考慮する必要も出てくるが、婚活に発展する可能性もあり興味はある。

○新規就農者に果樹畑をあっせんする場合、果樹は地代に含まれるのか？

- 梅やミカンは、不耕作後2～3年以内であれば継続した果樹生産が可能であり、果樹を含む金額で賃貸、売買が行われている。但し果樹は3年以上放置すると“剪定不良”となり、収量に大きく影響するので、植替えが必要となることもある。新規就農者が条件の良い果樹畑を見つけられない場合には、生育期間が短い野菜類やイチゴ栽培から参入するケースも多い。



○有害鳥獣の駆除は、主にハンターが行っているのか？

→ シカで年間約6,000頭を駆除。近年は、猟友会の高齢化に伴い“箱わな”や“くくり罠”による駆除が半数以上となっている。

駆除後の獣肉について、イノシシは、性別、捕獲時期によってかなり高く売れる。シカ肉は、イノシシほど高値ではないが、価格変動の幅は少なく売れている。

(\*) 質疑・応答終了後、説明会場に隣接するJA紀南の直売所「ファーマーズマーケット・紀菜柑（きさいかん）」を見学した。



#### ■感想等

農村地帯の高齢化、労働力不足は全国共通の課題となっており、田辺市が考える“収穫期が異なる”遠隔地間の労働力交流は、旅費の負担や宿泊先の確保の課題もあるものの、検討に値する興味深いテーマであった。

また、JA直売所「紀菜柑」には、JAが所有する自社製造ラインで製造した梅干し、梅ジュース、ドライフルーツ等の商品も多数販売されており、よく売れていた。