令和4年度旭川未来会議2030農業分野 第1回分野別会議 会議録

- 1 開催日時 令和4年7月14日(木) 午後6時30分から午後8時30分
- 2 開催場所 旭川市農業センター ホール(旭川市神居町雨紛)
- 3 出席者(参加者) 鹿野 剛, 川村 さくら, 佐藤 絢也, 佐藤 まどか, 佐野 敏子,
清水 光子, 高橋 直人, 谷越 亜紀(オンライン), 野崎 達也,
守屋 大輔
※敬称略, 五十音順
- 4 出席者(市側) (運営事務局)
農政部 加藤部長, 金次長
農政課 田中課長補佐, 農政係 山中
農業振興課 杉山課長,
農業センター 細矢所長
(統括事務局ほか)
広報広聴課 山本広聴係長, 乙坂広聴係主査, 広聴係 吉岡
政策調整課 廣岡主査
- 5 会議の公開・非公開 公開
- 6 傍聴者 2名(報道機関:2名)
- 7 意見交換
 - (1) 議題「米プラスの産地づくりーわたしたちが描く, 2030年のあさひかわ農業ー」について
ア グループワーク(グループワーク結果~別紙1)
2つのグループに分かれ, SWOT分析を用いてあさひかわ農業の現状を整理。

イ グループごとに意見をまとめ発表

Aグループ

S(強み)×O(機会)
 - ・多品目栽培が強み。色々なものを栽培していることをPRする。
「目玉はないよ。でもいっぱいあるよ。」(キャッチフレーズ)
 - ・また, 新規就農する者が多く, 新規就農者は野菜の分野で就農する機会が多い。
そこと多品目栽培の強みをプラスしてさらに強化する。
 - ・新規就農する人がいるということは, よそから地域に人が来るということにもなり, 地域としても人が増えることは, 地域活動を維持してくれる大事な存在なのでありがたい。

S (強み) × T (脅威)

- ・旭川ゆかりの有名人が活発に活動しているので、それとうまくリンクして旭川をPRし、旭川を知ってもらう機会を増やす。そして、旭川に来てもらう。
- ・人が少ない、農業でも人手不足という実情を知ってもらい、働いてみようとか、就農してみようというきっかけになればいい。

W (弱み) × O (機会)

- ・販路や販路開拓につながるPR力が弱いので、ふるさと納税への出品(もの・コト)を強化する。
- ・ECや海外輸出など販路を確立していく。
- ・余すところなく、欲しいところに売っていく仕組み作りが必要。

W (弱み) × T (脅威)

- ・高齢化、人手不足、面積拡大、資材・肥料等高騰に対応して省力化が必須であり、スマート農業の必要性は大であるが、導入費用が高すぎるので、行政にサポートしてほしい。

Bグループ

S (強み) × O (機会)

- ・農作物を栽培するのに適した環境だが、ブランド化しているものが少ないのでブランド化を進める。
- ・道内外へ拡販しやすい環境にあるため、北海道の中心に位置していたり、空港がある利点を生かし、道内外へ農作物を発信していく。
- ・新規就農者の受け皿があるが、人材が集まらない問題あり。そこを克服し今後の離農分をカバーできればいいので、旭川をアピールし募集する。

S (強み) × T (脅威)

- ・できる限り低農薬の農作物作り、その消費を根付かせ、輸入品の消費を抑える。
- ・今は輸入品が使用されることが多いが、冷凍食品の原料として旭川産野菜を売り込む。
- ・畜産を増やし、農産物のうち商品化されない残さなどは飼料へ。畜産からの堆肥はほ場で利用し、化学肥料を減らし、循環型農業を目指す。

W (弱み) × O (機会)

- ・人材が少ないので、旭川の農産物を東京でセールスし、旭川を知ってもらい、道外の人材確保のきっかけとする。
- ・法人化を行い、人材不足を解消する。
⇒どちらも旭川をアピールして人を集めなければ、人材は確保できない。

W (弱み) × T (脅威)

- ・人材確保の事を話してきたが、とても難しい。何か手を打たないといけないと思う。
- ・国産品の消費拡大を促し、輸入作物の消費を抑える。

ウ グループワークを終え、2030年の、将来のあさひかわ農業に思うことは？

(参加者)

- ・みんなの話を聞いていると楽しく農業をし続けたいという気持ちが強く伝わる。
- ・実際にそうなったらいいと思う。
- ・楽しく農業を続けるために何が必要なのか。
- ・そんなに楽しく農業をやっている人がいるなら、自分もやってみたいと思い、惹かれて人が来るのでは。
- ・人が来ることにより様々な問題の解決につながるのでは。

(参加者)

- ・新規就農で農業に入った自分は親戚や身近な人に農業者がいなかったので楽しいことを知らなかった、同様に都会の人も知らないと思う。
- ・楽しさを伝えるためにはつながりを持ち、実際に触れる場面を作ることが大事だと思う。

(参加者)

- ・販売する側からの意見だが、作ったものはお金になるように、損のない儲かる状態で販売され続ける必要がある。
- ・生産されたものは良いものも悪いものも全部売れ、収益になるという構造が必要なのでは。
- ・儲かることにより生活が豊かになり、ここで話している楽しい農業につながる。逆を言えば、儲けられず、生活が豊かではなくなると、辛くなってしまう。
- ・グループワークでも話したが、旭川産野菜を冷凍食品の原材料にできないかと思う。冷食の原料は外国産が多いが、それはそれなりの理由があり、旭川産野菜をとると大変多くの課題があるが、知名度が上がり旭川で作ったものが求められるようにしていくことは重要だ。
- ・B品のような商品にならないものを消費していけるような仕組みを作り、消費の底支えをしていかなければならない。
- ・個人では無理だが、色々な企業が集まって工場が作られた時に、商品化する作物を決め、例えば、ほうれん草若しくはチンゲンサイなら旭川産というような強みを作り、それに特化した栽培体制になると儲け幅が出るだろう。

(参加者)

- ・残らず売り尽くすという構造があればということか。

(参加者)

- ・そうだ。根っ子まで何か活用できないだろうかと考えてしまう。

(参加者)

- ・作っている立場からするとすごく有り難い。

(参加者)

- ・話がずれるかもしれないが、一生懸命、農産物を作っているが、自分の作ったものに自信を持って「おいしい」と言っているのか不安。
- ・あさひかわブランドとして売るなら、例えば「トマトの糖度がすごく高い」とか根拠があった方がいいように思う。
- ・目に見えるようなものがない中で自信を持って他の産地に負けないものを作っていると言っているのか迷う。

(参加者)

- ・最終的に決めるのは消費者だが、自分がおいしいと思ったら、それを根拠に自信を持ってほしいと思う。
- ・一生懸命頑張って作ったその誠意を「おいしい」という言葉で表せばいいのでは。
- ・味覚、おいしさの感じ方は人それぞれ。
- ・せっかく作ったものは安売りせず、労力かけて苦労して作ったものは、自分の納得する価格で販売するべきだ。
- ・周りの生産者ともそういった話をする。
- ・あまりに安売りしすぎると、何のためにあんなに苦労したのかとってしまう。

(参加者)

- ・別に根拠として示せるものに、農薬の規定を守り、それについての書類提出など約束事は守る必要がある。
- ・決まったルールの中で安心しておいしいものを作っていると言えるのでは。
- ・農薬の取扱いを守ることは当たり前だが、誰か守らない人がいると、目には見えないかもしれないが信用を落とすことになる。

(参加者)

- ・自分は直売所でお客さんの反応を確かめる。
- ・直接販売できるので顔を覚えてくれて、おいしいものを作っている人の野菜として消費者が選んでくれる。

(参加者)

- ・将来、荒れ地はないようにしたい。それには後継ぎや新規就農者に農地を守ってもらわなくてはならず、そのためには今の人が楽しく元気にやっていると、次の世代の人は来ない。
- ・利益にとらわれるのはしょうがないことだが、横のつながりも必要。
- ・先ほどの話のハネ品も売れて利益になったら有り難く、とてもいいと思う。

(参加者)

- ・ハネ品の販売に関しては自分たちだけでは難しい。
- ・外葉やトウキビの芯など普段捨てているものの利活用の方法が何かないかいつも考えてしまう。
- ・一生産者だけでは限界があるので、起業化の一環として、外国の企業にも目を向けて、工場の誘致から原料の供給まで流れに乗ればいい。
- ・やれないことに着目し、ハードルは高いが可能になることによって収益のチャンスがある。できることはないか、やりたいことは何か、諦めずに求め続けないとダメだと思う。
- ・求め、発信し続ければ、知り合いの知り合いにつながったり、全然関係のないところで求められたり、どこでコネクションがつながるか分からない。事業を進めたが、うまくいかなくなってしまった時も、少し軌道修正するとうまくいくということもある。
- ・それぞれの分野で情報収集し続けなければならない。

(参加者)

- ・自分の子が後継者として経営しているが、後継者の後継者には農業を継がせたくない、こんな大変な仕事をさせたくないという話は珍しくない。
- ・将来に希望が持てるような農業ができればいいなと思う。

- ・手間暇をかけ、一生懸命作ったのに値段が付かず、利益が出ないと赤字になり、生活できない。
- ・こんな状況なら子どもたちに楽しいからと継がせられないと思う。
- ・子どもから自ら進んで農業に入ってくるような環境になっていくといいと思う。

(参加者)

- ・見せる農業がいいと思う。花と同じように農作物も美しい。
- ・美瑛や富良野が有名なのはロケーションや自然も一緒に売っているから。
- ・同じように美しさをアピールしたらいいと思う。
- ・自分の地域でも高齢化や後継者不足は大問題。
- ・ただ、ここにも山地があるので、富良野の富田ファームさんのラベンダー畑のように人が来るようになってほしい。
- ・傾斜があり車道からよく見える地形、それを生かせないか。東に上野ファームさんがあるなら、西にもファームがあってもいい。
- ・花や野菜を見せるように作るのもいいのでは。
- ・北竜町のひまわりなど、道内でも花をアピールし、一大まちおこしとしているところは多い。行政も関わって大々的に人が来るような場所を街まちおこし、観光資源として作るのもいいのでは。

(参加者)

- ・個人的にだが、畜産に注目している。
- ・自分の地域は山間部であり、畑は狭かったり、形が悪く、石や草も多くて条件が悪い。そういった場所を今のままで維持していくのか、しないのかという問題がある。
- ・水田活用交付金の見直しの話もある。
- ・もし畜産を組み込み活用するのなら、そういった悪条件のところも上手く活用でき、とても近い距離の循環型農業になるのでは。
- ・山間の条件が悪い場所は放牧地とし、平場では飼料作物を育て、堆肥を戻すといったような循環型に。
- ・後々には宿泊も組み込んで、米・肉・野菜、全て地場のものを提供するというのもおもしろい。
- ・都会の人に、非日常を体験し農業に触れてもらうチャンスになる。

(参加者)

- ・農業を継がせたくないという話も聞くが、農業をやりたい人は全国にたくさんいる。災害など有事の際は、更に増える傾向にあるように感じている。今、そういった流れが来ており、いい機会だと思う。
- ・そこにつなげるために農業を続けることが大事。人に来てもらうためにはやり続け、更に言えば楽しくやり続ける。そうすると人は惹きつけられる。
- ・東川町は人口が増えていて、全国的に見ても珍しい。理由の一つとして、飲食業など起業をする際、金銭的支援をしているから。そういったところを見習うのもいい。
- ・農業に置き換えて考え、農業を入り口に人口を増やすことができればいい。
- ・人口増には税収増や農業の発展のほか地域活動の継続などメリットがたくさんある。