

農政産業観光委員会 県外調査活動状況

1 日 程 平成30年8月29日（水）～8月31日（金）

2 出席委員（8名）

委員長 永井 学

副委員長 乙黒 泰樹

委員 前島 茂松 山田 一功 遠藤 浩 望月 利樹

山田 七穂 安本 美紀

3 欠席委員 上田 仁

4 調査概要（主な質疑答弁）

（1）五島市議会

（ICTを活用した鳥獣害対策システムについて）

問） 山梨は農産物被害が5億円程度だが、この農産物被害の集計の金額というのは、どういう見積もりか。

答） これはイノシシだけの被害であり、ほとんどが水稲である。平成27年度に83万5,000円、28年度に118万8,000円、29年度で234万4,000円である。

問） 山梨はどちらかという、シカの被害が非常に大変である。先ほどの説明の中にあつた長野県の塩尻市はイノシシ被害で参考に聞いたということか。

答） イノシシの被害プラス、何か福祉のほうとも協力して、多方面でそのシステムを活用してということであった。シカでいえば、五島市もひどくて、平成29年度は450万円ほど被害があり、それはやはり水稲や大豆である。

問） 電気のとめ刺しは、結構危険で、それに対してどうしているのか。また、ジビエの、いわゆる2時間以内に処理する施設はあるのか、ないのか。

答） 電気とめ刺しは、やはり何もせずに箱穴の中にいる状態でそのままやると危険で、かみついたり、ちょっとした反動で折れてしまうので、まずは固定をしっかりし、絶対動かないよう、そこまでしっかりやった後にやると安全にできるので、そこは徹底して指導している。

ジビエについては、今までジビエの処理場はなく、来月3日に、五島市で初めてジビエの処理施設がオープンすることになっている。この小さい島でも端に行くとは

り1時間以上かかるようになるので、そこはジビエの職員が現場に行って、とめ刺して、すぐ運ぶという体制をとるということを聞いている。

問) では、今まではどういう処理をしていたのか。

答) 今までは、清掃センターで焼却処分か、自家消費であるなど、その2つが主なものだったと思う。

問) 市の取り組みは事業主体ということで、わかるが、県はどのような立場で、それに関係しているのか。

答) 農水省の鳥獣被害アドバイザーになられている方が県職員におり、その人が来て、研修会等で講演や指導、捕獲技術講習会なども開いてくれている。シカについては、五島市のシカの生息密度が高いということで、県の事業で、実証実験や、囲いわなでの遠隔操作など一緒にシカ対策をやってもらっている。

問) それは、全県的な取り組みの中で、ここに特化してやっていることではなくて、全て均等に取り組んでいるのか。

答) 長崎県内で、シカが多いのはやはり五島列島と長崎の八郎岳、あと対馬というところが主なところになり、その3つというのは指定管理事業であり、そういったところに力を入れてもらっていると思う。

問) シカ、イノシシの捕獲頭数の推移というのが出ているが、今、五島市におけるシカやイノシシの推定頭数というのは出ているのか。

答) シカの場合は、糞塊法や糞粒法などという調査方法が確立されていて、県のほうもモニタリング調査を、一番最新で平成27年3月に五島市もしてもらい、推測でシカが1,670頭福江島にいたっている。イノシシのほうも、調査方法も確立されていないので、環境省が平成27年ぐらいで、今までの捕獲実績をもとに、自然増加率というのを出したとき、1.3から1.6、それも山あり谷ありで、それを1.3とか1.4とかにしてみたら、去年、福江島で280頭とれているので、それで去年よりも大分減ったとか、大分ふえたとかという感覚がないので、その自然増加率がそのまま280頭だとすると、やはり1,000頭近くいるのではないかと、そこだけの判断だがやっている。

問) シカが1,670頭で、イノシシは、推定で1,000頭という中で、将来的に、何年をめどに、どのくらいに減らしていくかという、そういう目標設定はしているのか。

答) 何年までに適正頭数というところは、目標は県が定めたところではあるが、県の特定鳥獣保護管理計画で、1キロ平方以内に3から5頭までというのが適正頭数になっ

ている。市自体は年間に500頭という被害防止計画では目標を決めているが、何年までにというのは、県の特定鳥獣管理計画というのを見ないとわからない。

問) 山梨県の場合、大体推定でシカが5万7,000頭いて、年間1万4,000頭ぐらいずつ捕獲して減らしていけば、平成33年ぐらいには半減するという計算で、捕獲を考えているが、ある程度、減少するような頭数というものを設定していかないと、何年までに何頭という数が決まってくれないと思うが、先ほどの500頭というのが、徐々に減っていく数になっているのか。

答) 500頭だけとっても、維持か少し減るぐらいの感じだと思う。シカは自然増加率では1.2ぐらいになると思うが、こちらも、猟友会や専門業者にもお願いをして、徹底的な捕獲をやっている。シカも大体5年前の3倍から4倍までとれるようになり、それだけ多くなっているとは思いますが、捕獲者が多くなっているのも、先ほど言った1キロ平方メートルに3から5という県の目標に、私たちも近づいていきたいと思っている。今年度4月から、前年度までに1頭8,000円だった捕獲経費補助も1万円に上げて、さらにとっていただくような働きかけをしている。

問) 今、高齢化という問題の中で、猟友会の会員数がどんどん減って行って、そこに対する人材育成、人材の確保というものに、どう力を入れていくのか、また、どのように猟をする方々の育成をしているのか。

答) まずは、新規狩猟免許取得者に対して、半額程度の補助があり、新規の方には、その冬に、捕獲講習会をし、それ以外にも、ほかの講習会や対策研修会というものを何度か開催して、今は有害鳥獣の許可を出しているのが104名になった。前は、イノシシやシカの四つ足を撃つ人というのはもう数名程度だったが、平成25年度に捕獲補助の経費をやってから大分ふえた。

問) 山梨県は、島と違って全ての県境が他県に接しているという環境のところなので、鳥獣害を追っても、県境を越えて隣に行ってしまうなど逃げやすい地理的な状況があるが、島は追いかけていけば海があるので逃げられないということで、一斉に減らすような取り組みをすれば、すごく効果的な捕獲ができるのではないかなと思うが、そういった考えはあるのか。

答) まずイノシシが出たときに、すぐに一斉捕獲をやっていたのだが、意外とこの島は、山は深くて広い。私たちも離島のメリットとして、よそから入れないと思っていたが、平気で泳いでいたりというのもあり、なかなか外からの侵入と、中に拡散というのを、柵を張ったりしているがとめられない。ただ、シカについては、1年に1頭しか生まないので、それで雌を1頭1頭撃っていくのが効果的で、そこを地道にやっていくかない。

問) 捕獲者の年齢層というのはどんな感じか。

答) ここにデータがないので感覚だが、10年前だと、若くて40歳ぐらいで、上は80歳ぐらいまでというところだったが、最近では、去年だけでも60人ぐらい新規で入り、その中には30代とか40代という方が多かった。50歳以上よりも、30代、40代の方が多かった。やはり口コミで、捕獲したら1万円もらったとか、そういったものが広まり、手軽にとれるというか、免許の補助も出るし、箱わなも個人でできるぐらいまで無償で貸しているのだから、そうしたところも利用しながらやろうという方がふえてきたと思う。

問) そのほかに何かPR活動をしたり、いいイメージをつけたりという活動をされているのか。

答) やはり地域の、自分たちで獲らないといけないという意識がものすごく高まってきた。今まで、免許所持者のリーダーが一人いたら、餌やりや巡回を、免許を持ってなくてもできるという、そういう捕獲隊の制度があり、その捕獲隊が今までなかったが、この1年で7チームぐらいできたので、地域の意識もものすごく変わってきたと思う。

問) 平成29年11月から稼働したということだが、どういうふうに設置場所を決め、そして今、何基、そのセンサーが設置されているのか。

答) 住民の方などの目撃情報や、情報提供をいただき、まずはその要望があったところから据えた。私たちも毎日巡回しているので、巡回する中で、荒らされている、穴が掘られている、石がとても崩れているところ、密度が高いと思われるところ、そのようなところに、センサーカメラを10基仕掛けた。今も10基である。来年度以降ふやしていこうかと思うが、その場所の選定については、住民からの要望や、私たちが目で見て、被害がひどいところに優先的に仕掛けていく。そこにわなを仕掛けたら、また次のところにセンサーを仕掛けるやり方である。

問) センサーカメラの駆動電源というのは、何か。簡単に、1台あたり、どれぐらいの単価か。

答) 電池であり、まだ1年たってないのでよくわからないが、1年もつと言われている。大まかにいえば、わなにつけるものが20万円で、センサーカメラは6万円である。

問) 先ほど、捕獲料を1万円に上げたという話であったが、これは県が値段を上げたのか、それとも市で単独にされたのか。

答) 市が上げた。

問) その捕獲料というのは、猟友会に所属していないと出ないと思うが、その辺はどうか。

答) 当然ながら狩猟免許を持って、有害捕獲許可を出した者でないと、1万円は支払われない。

問) それは、猟友会の会員ということか。

答) そういうことになる。絶対ではないが、猟友会の推薦がないと、申請書が来ないので、ほとんど100%、猟友会になっている。



※五島市議会での概要説明、質疑の様子（終了後、ICTわなの視察を行った。）

(2) 佐賀県窯業技術センター

(クリエイティブプラットフォーム形成事業について)

問) オランダとのコラボということで、まず最初に、さまざまな国がある中でなぜオランダか。詳しく教えていただきたい。

答) まずは民間の百田陶園というところが、オランダ人デザイナーと組んで、1616/arita japan という商品を開発し、それが世界的に評価され、ヒットしたということがまず一つのきっかけである。そういったものをやはり一企業の取り組みに終わらせてしまうと広がりが出ないので、有田焼400年事業ということで、地域の取り組みに広げていきたいという形で広がっている。

もう一つは、歴史的なつながりで、有田焼というのは17世紀の途中、1650年からオランダの東インド会社でヨーロッパに輸出されていた。そのときには、オランダの東インド会社もやはり世界の海を席卷して、非常にいい時代で、有田にとっても、海外に展開をしていって、例えばヨーロッパの美術館などにも並んでいるが、そういった350年、400年前からのつながりがあるということで、お互い、そういった時代を目指そうというか、それをもう1回ここで復活、復興しようというような、お互いのモチベーションにそういった歴史的なつながりもつながっていったというところ

である。

問) 民間の力を使ってということでは話があったが、例えばプロデューサーやブランディングする民間の力というのを、ここの百田陶園さん以外におそらく使われていて、行政が黒子になって、いろいろ仕掛けていったと思うが、どのぐらいの幅を持ってやっているのか。

答) このプロジェクトでいうと、この百田陶園さんと最初、柳原照弘さんという方が新たな商品開発、1616 と組んで、柳原さんがそのショルテン&バーイングスをアサインしたという経緯があり、中心になるのは、やはり民間の事業者は商社の百田陶園さんと日本側のプロデューサーとして柳原さん、それから、オランダ側のディレクターとして、先ほどのショルテン&バーイングスである。事業のコンセプトなどは、柳原さん、それから、ショルテン&バーイングス、百田陶園さんがきっちりつくった。もう一つ加えていうと、百田陶園さんというのはあくまで商社で、窯元さんから商品を買って、それを売るというところなので、また窯元さんが入ってきて、窯元さんも1社、宝泉窯さんというところが中心になってやっている。

やはり三者がそれぞれの持ち場をしっかりとやらなくてはいけないと思った。例えば、まずデザイナーは世界に売れるデザインをちゃんとする、デザインに集中する。それから、窯元はいいもの、それを実現するようにきちんとつくる。やはり焼き物をしたことがないデザイナーもいっぱいいるので、突拍子もないものがデザインとして来るが、それをきちんと受けとめて、いい商品に仕上げた。そうしたら、今度、商社が、自分たちはきちんと売る努力をするということで、そこら辺のお互いの持ち場、持ち場を明確にしている。また、行政は何をしたかというところ、その場をつくるというのが行政だから、そういう場をつくった。そういう持ち場、持ち場をしっかりとやってきた。もちろん、窯業技術センターのほうが技術的な支援は大きく120%ぐらいやった。

今の伝統産業というのは、やはり販売力が弱くなって、物づくりにそれが反映できなくなった。それぞれの商社も弱みがあるし、窯元も弱みがある。それで、商社がそうやってできなくなったから、窯元が自分で物を売りますよとかいう、いろいろな動きが出てきたが、今回、一番よかったのは、そういった形でそれぞれが役割分担意識を明確に持って、自分たちがそれをしっかりとやっていったということだと思う。

問) 伝統産業と基幹産業とあると思うが、ほかの伝統産業に対する県の姿勢、考え方があったら教えてほしい。

答) ほかの伝統産業、大きい産業といわれる工芸、例えば唐津焼などあるが、やはり産業規模でいうとこの有田焼と、諸富に諸富家具というのがあるが、そこには佐賀県が支援をしている。有田焼というのは世界的に名が知られているので、こちらにかなり投資をしているが、そういった中で諸富家具も刺激を受けて、海外のデザイナーとコラボレーションしたりしている。家具なので遠くになかなか持っていけないので、例えばシンガポールの展示会に出して、シンガポールのデザイナーと組んで、物づくり

をするなど影響があらわれてきている。そういった影響があらわれると、今度は伝統工芸の人たちにも、新しいデザインを取り入れて、展示会に出してみようとか、そういった動きというのが、ほかの産業にも浸透していくとか、意識づけになっていくということはある。それに応じて佐賀県も支援していく。

問) 国際展開をするときの、例えば見本市に出すときの支援体制というのは、県として何か持っているのか。

答) 有田焼の400年事業のときには、特別なプロジェクトなので、それなりの企画、予算、人員配置をしたが、現在は、産地再生支援事業というものがあり、海外展開を目指す事業者たちに、例えば海外の経費の3分の2までを補助をするような事業がある。

いろいろな事業者があると、それぞれにターゲット層が微妙に違うので、このときには16の窯元を一緒にやったが、現在はそれぞれの窯元、商社がターゲットを絞るところにずっと補助をしているという形である。

問) 一時売り上げが40億円まで落ちたということだが、結果として今はどうか。

答) 今は、若干であるが上がってきている。ただ、なかなか戻すのは厳しいが、幾らかの歯どめはかかってきたというところである。

問) 一番最初にこの400年事業を始められるときに、実行委員会か何かをつくられたと思うが、この事業を始めようと思われたのは行政主導なのか、それとも、焼き物界からの要望だったのか。

答) 有田焼については、300年のときにも記念式典があり、そのときには、有田焼の陶祖という朝鮮出兵から連れてこられた李参平さんという韓国の方の記念碑を建て、350年のときには、ヨーロッパのドイツあたりで有田焼が発見されたりして、焼き物文化を広げていこうと、そのときではないが、九州陶磁文化館や、有田窯業文化館とかできている。そういう動きがずっと過去からあり、じゃあ400年のときに、県としては何が必要なのかということ産地の人たちといろいろな議論する中で、やはり今、非常に売り上げが落ちて、産地としての規模、将来というのが非常に危ぶまれている時期なので、有田焼が産業として次につながるようなステップにしていきたいというところで、県の事業としてこういう形になっていった。

問) 業界のほうからは、どんなことが要望として行政に求められたのか。

答) 有田焼も100の窯元があったり、いろいろなことをされる中で、やはり産業として復活させたいというのは共通の思いなのだが、その切り口がそれぞれ違っている。例えば力のあるところはヨーロッパに出していきたい、ヨーロッパに出すぐらいの力がなかなかないというところは、国内市場向けのプロジェクトだったら何とかやれる

だろうとか、それからまた、レストラン向けの食器というのが落ち込んでいた時代で、また改めてレストランにオーダーメイドの食器を提供するプロジェクトをやったという人たちがいたり、焼き物文化を再現しなくてはいけないという人がいたりということで、いろいろヒアリングをさせていただきながら、大きく3分類で、全体では22本の事業を4年間かけてやっていった。

問) この有田町にオランダのデザイナーなどがたくさん来るとか、そういうことが進んでいけば、若い世代への影響や、この有田焼の発展以外に、この地域に好影響を与えているようなことは何かあるか。

答) 先ほど、ホテル、レストランをつくったということだが、それ以外にもゲストハウスやカフェができたり、人が集えるようなところ、自然と人が寄ってくるというようなところも結構できている。あとは、産業的な話でいえば、そういったことで有田がちょっとした盛り上がりが出てきて、若い人が、多くはないが、帰ってくるようになったというところは、非常に地元の声として印象に残ったところである。

問) 非常に上品な焼き物で、ヨーロッパのロイヤルコペンハーゲンやマイセンと少し焼き物が似ている雰囲気があるが、その系譜の中で有田焼がヨーロッパに与えた影響なのか、向こうから受けた影響なのか。

答) まず焼き物の種類からいうと、例えば萩焼とか清水焼というのは陶器という土物で、これは磁器ということになる。磁器は、石でつくって、白くて薄くてかたいというのが特徴だが、それが日本で1600年にできて、それがヨーロッパに輸出されて、それから大体100年後にやっとヨーロッパのマイセンができた。同じような、ヨーロッパの貴族たちには白い真珠というか、こういう白いものはなく、陶器しかなかった。それで、それをまねて、マイセンで初めてできた。当時、柿右衛門の柄というのが結構輸出されていて、マイセンなどはそれをまねてつくったような物もたくさん出ている。ヨーロッパから当時、目標にされていた、そういった経緯はある。

問) そこに伊万里・有田焼企画とあって、本来だったら有田が先に来るのに、伊万里・有田ということで、聞くところによると、有田焼を伊万里港から出したということで、世界には伊万里のほうが知れているから、名前を先に出したのか。何か意味があるのか。

答) 歴史的な経過でいうと、有田の泉山というところで石がとれて、それで有田のまちで焼き物産業ができたのだが、もう一つ、鍋島藩で、例えば将軍家などに献上するための専用の窯、専用の陶磁場は伊万里にあった。伊万里の大川内山というところであって、そこはもう海外とかには出てない。日本で有名になったのは、それこそ伊万里港を出た有田焼を伊万里焼とっていたんですけど、今でいう伊万里というのは、その当時の鍋島藩用という、そこをベースとしてずっと出てきているものが、今、地域ブランドとして、伊万里焼として世の中に出てきている。いわゆる伝統産業の認定をす

るときに、やはり伊万里の名前も併記してということで伊万里・有田焼といっている。
この伊万里は、伊万里という産地のことで、伊万里港という港ではない。

問) この事業をやったことによって、窯業大学校の学生の意識というか、この大学校へ応募する人がふえてきたとか、そういうことはあるか。

答) 正確な数は把握していないが、そのきっかけの一つとして、もともと有田窯業大学校というのは窯業産業のいわゆる従業員というか、職人を育てるために県が設立した学校だったが、それが佐賀大学と合併して、佐賀大学の有田キャンパスという形で今、生まれかわって運営をして、そういう焼き物の先進的なものを教えるようになってきている。学生も、いわゆる国立大学の学生として来ていただけるという形になっている。大学としての支援体制というのは大きくなっているの、そういった中で学生も多く来るようにはなっている。

問) 国立大学というと、ある程度、入ってくる方が絞られてくるので、若い人たちがこの有田焼というものに関心を持って、有田焼に入っていこうといった場合に、もっと気軽に入れる、もっと入りやすい、取り組みやすい場の創出というのは、何かあるのか。

答) そこは、窯業技術センターのほうは教育の部門を持ち、佐賀大学になったがその一部分はまだシェアして、窯業の技術を教えるというところは持っている。講座をずっとして、そういった焼き物を専門的に大学の講座として学びたいところは、大学生が来る。そこには、大学なので地域デザイン学科とかいろんなデザインの科目もあるので、そういったところと一緒にやりながら、発想を広げながら学習していくという形になっている。

問) こっちの窯業技術センターのほうの応募というのは、どんなような推移か。

答) 窯業大学校のときに4年制部門があったが、平成28年度からその部分は佐賀大学に移行して、窯業大学校が持っていた研修部門というのをうちが引き継ぐようになり、平成28年度からうちの窯業人材科という科ができた。技術者を育成するためのコースで一般研修というのがあり、そこは大体、各コース、絵付けとかろくろとかそういうコースで20名定員を用意して、そこに、窯業に携わりたい方、技術を学びたい方は応募してこられて、一般研修で何らかの技術を修得していくという事業をやっているが、幸いにというか、応募者は結構おり、20名定員はほぼ満員である。結構皆さん、研修に興味を持って応募されているという状況である。

問) ということは、若い人たちがかなり関心を持っているということか。

答) そうである。研修してこられた方は、窯業、有田をはじめ、肥前窯業圏の中にたくさん就職されて、人材を輩出している。

問) 窯元の復活、活力がどう盛り上がってきているか、国際交流を通じてその成果がどの程度あらわれ始めているかというところをまとめて伺いたい。

答) 具体的な数字は持ち合わせていないが、売り上げからいうと2016年は、対前年比は十数年ぶりに上がった。その反動で、その翌年は厳しいということで、またちょっと揺り戻しが来ているという状況である。

あとは、具体的に全体として上がっているのかというのは今からじっくり見なくては行けないが、確実にこういった形で海外に目を向けて、海外との取引がふえたり、海外とのネットワークの中で仕事をしているというような窯元、商社なども確実に出てきているので、そういった意味では全体の数字としては、なかなかV字回復みたいにはいかないかと思うが、そういった形で新しい道を海外に見つけたというところは、きちんと出てきているということは言えるかと思う。

答) 後継者について、先ほどちょっと説明した、研修に、要するに自分の、社長さんのお子さんが入って、後継としてまだ勉強したいという方がぽつぽつ今出てきている。これが今後、広がっていけば、ちょっと安心するということもあると思う。

問) 現状で、この有田焼の年商はどのくらいか。

答) これは統計によってちょっと数字が全然違うが、私どもが把握している数字は、佐賀県全体の陶磁器工業組合に加盟しているところ全体の出荷額であるが、90億円前後という陶磁器関連の出荷額になる。傾向としたら、最盛期の5分の1ぐらいに落ちているのは間違いないが、一旦ずっと下がっていたが、これが400年を契機に一応、そこで歯どめはかかった状態である。今後、5年、10年後に、今まかれた種が大きく実をつけてきて、V字回復とは言わないにしても、出荷額が増加していけばいいなと思っている。

それと、もう一つは、この400年事業で、確かに海外の出荷額については、この事業をする前が大体5,000万円ぐらいしかなかったのが、1億5,000万円と3倍ぐらいに、海外輸出出荷額等が増加したという現状である。



※佐賀県窯業技術センターでの概要説明、質疑の様子（終了後、施設の視察を行った。）

(3) (有) 西山田観光農園

(耕作放棄地再生利用の取り組みについて)

問) この異業種というところに参入する中で、農業の勉強など、社長のところでは、設立当初はどういうふうにしたのか。

答) もともと下地というか、素地は私も農家の出身で、親も農業をやっていて、小さいときから、農業にはずっと携わってきたので、そんなに農業をすることに対する違和感はなかった。ただ、やはり一番最初の目的は建設業の再生で、バブルが終わってこれだけ仕事が減ってきたから建設業の人員も余っている、この人たちに何かさせなければいけない、そういう形で、農業ではなくても何でもいいから何かやれということだった。私のうちはこういう中山間地で、周りが荒れるとまともにつくっている人が迷惑する、そこにもう草が、病気が出て、イノシシが入ってくるなど、たまたまちょうどこの地区がそういう状況が出てきたというのがあって、あまり深くは考えなかった。だから、作物も、あまり農協と競合すると、ちょっと後々やりにくいので、ここら辺でつくっている農家の人と同じものはやめようというのがあった。

問) 販路が最初の問題になってくると思うが、農協とあまり競合しないようにということになると、最初から農協とは違う販路を探していったということか。

答) 基本的にはもう全然違う形のプランをつくろうと思って観光農園をつくった。ブルーベリーを始めたのも、ブルーベリーそのものがまだ、10年前というのは結構珍しいというのがあって、ご存じのようにブルーベリーはこんなに小さいので、これを一粒一粒、毎日、熟したやつをとるのは、ものすごい手間である。しかし、それをとって、市場に出したり、農協の共同選果場にも持ってくと、コストがものすごくかかって、結局あんまり大した実入りにならない。では、どうしたら一番いいか。じゃあ、お客さんに来てもらって勝手に自分でとってもらって、もうまずかろうがうまかろうがとったものを全部それで買い取ってもらう。手間も、こっちはつくって管理するだけでよかった。これはよいというので、単純に、そこからブルーベリーになった。

それと、そばも、基本的には周りがほとんどそばをつくっているということがなくて、そば屋さんもその当時は中国産のそば粉をよそから買い付けているというものであった。一番はやはり栽培が、実際にやってみるとわかるが、耕作放棄地にその耕作が向いている。昔は焼き畑農業といって、山でもちょっと1回荒らした後、火をつけて、灰にして、それでその灰になったところにそばをまく。ほんとうに、その年はもう草は生えない。1回まくと、ほっといても大体種がもう自然に幾らか落ちるので、春先になるとまた自前のそばが出てくる。それで、作業としては、種まきと収穫だけなので、年間スケジュールも立てやすいし、意外とコストはかからない。じゃあ、これをちょっと一番高く売るにはどうすればいいかという形で、体験型の施設をつくって、お客さんにやってもらうと。そうしたら、一番回収率もいい。

問) 後継者の育成というのがあったが、今まで社長のところに若い人が来て、そこから

自立して、新規に自分で農業をやろうという形までは、今のところは出てないか。

答) そこまで具体的にはないが、今、県のほうでも、農業の新規参入した人を1年間私のところにやって、補助をするというので、うちに今1人来ている。結構若い人は毎年来ている。だから、うちも後継者としては、今、ちょうど私の長男と、それからもう1人、その20代、30代の若い子がおかげさまで何とか、二、三人入ってきてくれている。

問) 遊休農地は、さらに面積がどの程度広がっているのか、また、今つくっている経営面積がどの程度あるのか。

答) 基本的にここに入っていない品目もあるが、そういうものを全部含めると多分、今ここに挙がっている数字の約2倍ある。利用権設定していない農地もある。どうしてもやはり農地の地主のいろいろな事情があるので、そういうのを全部トータル含めるとこの倍はある。

問) 5人の従業員の方々に法人経営に取り組まれているその売り上げと、今の従業員の方々の労働賃金の配分がどんなバランスになっているかお伺いしたい。

答) 去年ぐらいから人件費とうちの売り上げとがとんとんである。売り上げが去年で2,000万円弱である。5人で2,000万円なので、人件費が約半分1,000万円である。

問) そばを植えると、次の年に雑草が生えないという、それはどうしてか。

答) そばの特性である。試しに耕作放棄地を耕して、ちょうど今、8月のお盆あけから9月の中旬ぐらいまでが、種をまく時期で、1回は試しにまく。そして、12月ぐらいに刈り取りする。そのときどうしても幾らかは種が落ちる。それをほったらかしておくと、春先ぐらいにまたそばの芽が出る。これはもう夏そばと違って、あんまりほとんど実にならない。秋そばと春そばと品種が全然違うので、それはほったらかしておくと、そのまま自然に枯れていく。それでまた次の年の8月とか9月に種をまく。そうすると、ほとんど草は生えてこない。

問) そばは、水稻を刈り取るような機械はあるのか。

答) 機械がある。基本的には、大豆との兼用である。

問) 3年とか5年とかどの程度の耕作放棄地か。

答) それはひどいもので、やぶの状態である。二、三年ほったらかすとすごい。

問) 重機で開墾して、そばを植えればある程度はおさまるといふことか。

答) そばが管理上は楽だった。ブルーベリーも大体水はけがよくないとできない。これは耕して、解体したときに出る材木のチップをひいた。

問) ちょうどこの時期に建設業から農業に参入した業者が山梨県でもあったが、去年、とても耐え切れなくなって、結局農業をやめた。ここまで経営や、努力されるのは大変なことだったと思うが。

答) 農業というのは特にここ二、三年、異常気象やら何やらで難しい。ぶどうにしても、例年の半分とまでいかないが、暑過ぎるし、1カ月間もう1滴も雨が降らなかったで、甘さは出るが、今度は干からびてくる。熟れるのが早過ぎて、ほんとうは今から9月が最盛期だが、実が大きくなる。うちはハウスでの管理型の農業ではなく、自然の栽培、有機でやるので、それがもう毎年こんなに違ふと、その管理が、何でもかんでもというのは難しい。

問) J Aと競合しないようにといふことでブルーベリーを導入されて、有機農法を選ばれたといふのはどういふ理由だったのか。

答) 基本的にはブルーベリーといふものは、お客さんが来て、自分でそこで摘み取って食べてもらうので、ブドウにしてもミカンもそうだが、農協がやっている、あの白い消毒がついた状態、あれを見せると、お客さんは嫌がるので、安心して食べてもらうために。極力そういう化学肥料も使わない。

問) いろいろな国の助成事業を効果的に活用されているが、市や県などの情報提供は、わりと小まめにあったのか。

答) 一番最初は、ちょうど市町村合併のタイミングだったので、結構若い人が、自分のところの自治体といふか地域をどういふふうにしていこうかといふ、いろいろな熱い思いを持った人が結構多かったので、みんなで一緒になってできた。だから、今でも行政、佐賀市の農業関係の部署の方は、ほんとうに親身になってくれてすごく助かっている。約10年たって、今度はそのイノシシの処理施設でも、冷凍庫などいろいろな設備の更新、増築、トイレをつくるなど施設の手を入れるときの相談にも、基本的には乗ってもらっている。

問) いろな先進事例、成功事例を見せていただく機会が多いが、事業よりも、それに熱心に取り組んでいる方にふれさせていただいた。皆すごい思いがあるが、今、どういふことを考えているか。

答) あとはやはり、地域の活性といふものをどういふふうにつけていくかである。私はこの農地といふものが基本にあるが、農業といってもそんなに、私たちがこうしたからつ

てそれで雇用がどんどんふえるわけではない。これを地域として、ずっと継続していくためには、農業の生産をもとにした、何か加工産業とか、そういうものもちょっと考えていかないと難しいかなという気はする。



※（有）西山田観光農園での概要説明、質疑の様子（終了後、観光農園内の視察を行った。）

（４）北九州産業観光センター

（産業観光に関するワンストップサービスについて）

問) この三者が、いろいろな組織上の体制で、なかなかうまくいかない事例も多いと思うが、その辺はどういう体制か。

答) 例えば、展示会など、年間スケジュールをつくる。それで、それぞれ予算はやはり持っている。従来、一つの組織ではないから、一応、少しずつ入れて共通の通帳もつくっている。それで、例えばもう、じゃあ今回は、商工会議所がメインで事務して支払いもする、次は市役所にここを頼む、市役所が忙しいのなら商工会議所であるからなど、人間関係は、私は良好だと思っている。

答) 去年度の実行委員会を立ち上げて、お財布を一つつくったので、よりやりやすくなったところはある。イベントに共同で出るときにそこを使って出す。やはり市が直接だとやりづらい出費とかもあるので、そこは今の時点では、特に不便を感じてない。

問) 人的な要素もすごくあるのかなと、すばらしいと思った。山梨は、やまなし観光推進機構というのがあるが、全体でどう動いているかというのはちょっとわかりにくいところもあるので、我々もちょっと参考にさせていただきたいと思った。

問) 土曜日、日曜日の工場見学は、なかなか観光会社が参入しなかったという話だが、今は土曜日、日曜日の工場見学というのはできるのか。

答) できない。例えば今、無理して土曜日に、工場見学のない産業観光ツアーと呼べるものを集めて結構つくっている。平日でいえば、参加者数の平均年齢は65歳を超える。それはしょうがない。あくまで工場の、与えられた条件の中でやっているの、そこはもう土日はできない。

問) 今、だんだんツアーで来るお客さんよりも、個人で来る観光客というのが多くなっていると思うが、先ほど、2週間前、1カ月前という工場見学の予約体制というのがあったが、では、急に来て、ちょっと見ようかというような、そういうことはできないのか。

答) できない。さっき、旅行会社が産業観光をやりたがらなかった理由、産業観光に行きにくい理由の一つに、例えば10人以上だったら受け入れるというような最低人数の縛りもある。例外的にシャボン玉石けんとか、家族単位でも入れているが、向こうもきちんとした対応をするのに、あんまり相手の人数が少ないとやはり困るわけで、非効率なわけで、最低人数の縛りがある。だからこそ、もともと個人で行きにくいのが産業観光である。だから、ここへ申し込むことに意味がある。1人でも申し込めば、ここで10人そろそろ。それで、行けるようになる。必ずしも自分で10人集めなくても、そろえば10人になるので、個人対応としての機能もあると思う。

問) 市民の約120人がボランティアでガイドになってくれていると書いてあるが、このガイドになってもらうための何か取り組みや養成をどのようにしているのか。

答) まず、市の全体的なボランティアガイドというのは100人以上いる。その方たちは北九州市立大学と共同して、市民の観光ボランティアを育成する講座のようなものを1年間開いている。その1年間の講座を受講してもらって、それを受講し終わった方で、登録したいと手を挙げてくれた方にガイドとして登録するという形で養成している。それで、ガイドに登録してもらったら、北九州市は広いのでそれぞれの地区会というのに入ってもらい、自主勉強会を月に1回とか2カ月に1回、ガイド同士で開いてやっているのが基本になる。たまに産業観光や工場夜景など、そういう少し特別なガイドが必要なときは、観光協会が主催してそのための講座を開き受講してもらって、それが終わったらまたデビューするという形で活躍していただく。日本語の講座はそういう形である。

外国語は、課題である。個人的に英語をしゃべれる方は何人かいるが、やはりボランティアガイドが、退職後の高年齢の方が多いので、なかなかちょっとそこが対応し切れてないところはある。これからそこを強化していきたいという話はしているが、まだ完全に育成し切れてない状況ではある。

問) 北九州市の入込観光客というのは、おおよそで結構であるがどのくらいか。こういう産業観光を進められて、その成果というのはどんな状態か。

答) 全体で入込の客数の統計として出している分は1,200万人ぐらいいる。そのう

ちの産業観光となると、60万人弱で今、出している。産業観光自体がちょっと市外からの観光客と、地元の工場見学をなかなか分離できないので、そこが含まれているが、ボリュームとしてはそんなに大きくはないが、今、57万人とかそのくらいである。

問) 産業観光の入込観光客数で、どこからみえているのか国内の方面別はわかるか。

答) 産業観光は、一部、視察受け入れで宿泊を目指してはいるが、どうしても日帰り中心になる。北九州市外では、大分、博多、広島ぐらいまでになる。



※北九州産業観光センターでの概要説明、質疑の様子