

平成 21 年度 第 3 回瑞穂市農産物販売所審議会 会議録

日 時 平成 21 年 9 月 30 日 (水) 午後 3 時から午後 5 時
場 所 瑞穂市役所南庁舎 3 階 3-1 会議室
出席委員 会長 小島 信史 副会長 福野 寿英
宇野 あきゑ 山本 恵子
井本 幸子 北川 利子
小寺 徹 矢野 幸子
天羽 茂喜
欠席委員 小川 勝範

事務局 商工農政課長 林 良美 商工農政課主査 佐藤 文行
傍聴人 0 人

1. 会長あいさつ

2. 審議内容

瑞穂市における農産物直売所の運営方法について

(会長) では、定刻となりましたので、ご欠席の委員もいらっしゃるようですが、みなさんご多用だと思いますので、始めさせて頂きたいと思います。

すいません。忙しい中、お集まり頂きまして。ただ今から第 3 回瑞穂市農産物販売所審議会を始めさせて頂きます。会長のあいさつが「1」という事ですが、前回も申し上げましたが、かなりみなさまの思惑が入り混じったところにも拘らず、後 10 月、11 月、12 月で終わり、というかなり差し迫ったスケジュールで動かなければなりません。それで、逆算していくと次の 10 月の審議会では、ほぼ「この結論で行こう。」という骨格らしきものを出して行かなければならない、という所で、11 月には「これで行こう。」という結論が出て、12 月はそれを読み合わせて、語句修正ぐらいでないと答申書ができないと思いますので、今回は「どう、行こうか。」という方向付けまではして行きたい、というのが目標でございますので、よろしくをお願いします。

続きまして、審議に入りたいと思います。全国の先進地に対するアンケート結果報告というのはですね、前回、おぼろげながら今までのままでは「ちょっと」という形でみなさまのご同意が得られたような気がいたしましたので、もし「今のままでは問題があるのだけど、どうしたら。」とい

う事で「具体案がござ今したら。」という事ですね、みなさまの方にお願ひしてありましたが、期日までにあまり反応が無かったようでしたので、たまたま佐藤様が良い本を見つけて頂きまして「全国の先進事例が載っている本だ。」という事で見せて頂きましたので「では、みなさんにお配りして。」という事で、みなさんにお配りさせて頂きました。

それに対して、皆様にお配りした資料以外にお手元の3ページ以降ですけど、黄色い部分ですね。これがお配りした資料が平成16年ぐらいの出版でしたので、今現在どうなっているかという事が気になりまして、今現在どんな感じで動いているかという事と、主なお客様として地元の方が買われているのか、観光客が買われているか。そういう事がお聞きしたかったので、聞けるところはもしできたら聞いていただけないかとお願いしましたら、丁寧に聞いていただいて、今の段階で売り上げはこういう風になっていますよと、いう事で黄色になっています。

最終的な11ページ以降、これに照らして、今まさに審議の対象となっている当市の農産物直売所がこの表に照らすとどういう風に映るかという事で、同じ形式で載せてみました。

だいたい前に掲げているのが全国的な成功事例だと思いますので、成功事例と比べて、どこが問題かと浮かび上がるのではないかと試してみたのですが、私の方はひょっとしたら本が出版された平成16年から4-5年経っていますので、今売り上げというのはひょっとしてダウンしているのではないかといろいろ考えたのですけれど、聞いていただいた所によるとですね、逆に維持して増えている所もあるぐらいで、そうするとやり方によってはという所もあるのかなという事もございますので、あと個別にちょっと補足事項ありましたら、よろしくお願いします。

(事務局佐藤)　ほとんど会長さんの方からご説明いただいてしまったので、これといって補足する所はないのですけれど、皆さんの方にお配りした全国の先進事例の中にですね、こういった各直売所さんの一覧表が入っていたと思いますので、それとほぼ同じ形式で集計させていただきました。色がついている所は、15年に比べまして、変化があった事項について色がついております。

後、その他の所にはアンケートの方で、答えていただいた直売所さんからのメッセージを載せさせていただきました。

売り上げの方ですけど、ダウンしている直売所さんはひとつもありませんで、悪くても現状維持、良いと億単位での売り上げ増というような形に

なっております。10 ページのグリーンプラザからすまさんの資料なんですけれど、こちらの方はからすまさんからご提出いただいた資料をそのまま載せさせていただきました。こちらの方は、ちょっとご説明をさせていただきたいと思いますが、平成 20 年度の年間売上額が、約 4 億円という事でした。ここはですね、道の駅の中に直売所があるという施設でございます、10 ページの真ん中あたりに事業運営内容という所があるのですけれど、ここに丸が四つありますが、上から 3 つまでですね、農畜水産物直売部門、常設販売部門、飲食喫茶部門と 3 つの部門で売り上げが約 3 億 3 千万円。その下ですね、からすま農園ガーデン事業部というのです、これより下の丸ボッチ 3 つで売り上げが約 7 千万円というお話でした。開店は平成 15 年 4 月 4 日ですけれど、当初はガーデン事業部というのはありませんで、直売部門と常設販売部門、飲食喫茶部門の 3 つでスタートしたという事ですけれど、この 3 つの部門で結構売り上げがありまして、その利益でガーデン事業部というのを作ってですね、隣のこの直売所の隣にロックベイガーデンというのを作りまして、そこを現在ガーデン事業部さんが運営しているという状況でございます。この特産品としましては、色々あるのすけれど、お米がやっぱり力を入れているようでして、玄米を 1 キロ単位で販売するという形でご希望の方には無料で精米をするというサービスをしているという事でした。1 年間で直売という形で約 2,500 俵を売りさばいてしまう。2,500 俵のなかには飲食部門で使われるお米は含まれていないという事なので、飲食部門に使われるお米も含めると、かなりの数になるという事でした。また資料の方をごらんいただければと思います。以上でございます。

(会長) ありがとうございます。こちらのペラ 1 枚は遅れて回答があったものでして、同じような形式という事です。それでですね、下から 2 段目あたりに主なお客様という事で乗せてあるのですけれど、こちらの私の方の邪推です、ひよっとしたら観光客の方が多くてそれで成功したのではないかという気もしたので、それもちょっと聞いていただいたのですけれど、ほとんど地元あるいは近郊、その他というのは近郊を指していますのでそうするとそれで成り立っていると。で、それと比べてですね、11 ページの方ですね、直売所さんの方は、いかんせんどこが問題かという事です、ですね、皆さんの忌憚のないご意見をいただければありがたいと思っております、何かご意見、ご質問等ございますでしょうか。

(矢野委員) すみません。資料とか読ませていただいて、やはり町が言い出したにし

でも協力してやりますっていう理解とか、農業の若手のリーダー達とか、ひとつの団体だけじゃなくって、いくつかの団体が手を合わせて自分達がやっていこうというのが、どこもあると、要は人だと思っんです。

今私が提案しても、やろうという人たちがプラスアルファ、自分たちがこうしたいんだといろいろ考えてアイデアを出して行って、売上が伸びたりするのは、自分達が基になっているからだと思っんですが、瑞穂市で、そうやっていこうという若手グループだとか、JAさんも協力するだとか、婦人会もグループに入ろうといったグループがいくつかあるのでしょうか。

(会長) そこは、次のステップで具体案出していたので、この後に具体案2つぐらい出てきたので、そこで思っているのですけれど。

(矢野委員) 自分たちの団体で、NPOで活動していくなかで、私たちはこうしたいというのがあって、次に担うものもそういう風なら自分達も、というのがあって、見えてくるのもあったりするから、そういう人たちがいるのであるのなら。

(会長) そこはそうなんですが、決して成功事例で多く売り上げている所が運営戸数が瑞穂市と比べて極端に多いっていうわけではないです。ほぼ同じ規模なんです。だけど売り上げを見ると2桁か3桁違うんです。だからこれが何かなという所が引っかかるのですけれど。

(井本委員) それは運営主体の責任の所在がはっきりしないからではないですか。一番初めに私は提案事項を出しましたけれど、こないだ伊藤さんがはっきりと自分の私財を投げ打ってでも、といわれた時点で私達はなんか無責任に発言していると思っ、本を4冊買って必死に勉強したのですけれど、読めば読むほど運営主体の責任感をヒシヒシと感じるのですよね。瑞穂市はいったいどこにあるの、と思っ、あんなテントみたいな所で始めた事全てが間違いじゃないのかって私は思っのです。主体の、生産者側の責任感の中で始めていないというのがすごく大きな間違いで、もともとテント建てたのが誰なのか、というところを逆に明らかにしたいというか、私が4冊本を読んだだけで学ばなきゃいけない事がいっぱいある気がしたんです。まず何をしてから始めるか。そこを踏んでいるのか、誰がそこを踏んだのか。誰が踏まずに行ってしまったのか、ここまで。という所はすごく所在をはっきりしないと、今後の、今まで売り上げが悪い事を生産者側に

押し着せるのはあまりにも私は、最初始めた人達の無責任さを感じます。その主体ってというか「ゴー。」した主体がどこだったかによってここまでやる気にさせた農業の方達に今ばっさりと「無謀な事やったね。」と無責任な言葉を突きつけるのは酷だと思のです。一番初めのスタートがこんな方法でなければ、もしかしたらもっとスムーズに今後大きくして行けるかも、という気がするのです。ですから、ここの他の人の例や発展の手引きは成功例ですから、もっと小さい所の本もありますけれど、一番初めの責任の所在。赤字は誰がかぶるのか、赤字にならない努力は絶対しなきゃならないといった努力を最初に生産者が持ったかどうか、その辺のところが瑞穂市は全く見えてこないの、その所は聞きたいです。そこを聞かない限りは、もしすごくやる気になっているのなら農家の方々の今までのやる気のこの1年半をムゲには出来ない方向に方向転換しなくちゃダメだって私は思ったんです。だって私財を投げ打ってでもなんて言わないと思うんですよ。そこまでやる気にさせたスタートの所に何かがあると思うんですよ。

(会長) 私は突然こういう物があって、という事で。

(井本委員) 私もです。

(会長) なんですけど、実験という言葉があるので、個人的には実験という所で割と簡単にスタート切っちゃった、だから実験なんだという事で動いている気がせんでもないですね。

(矢野委員) でも、その実験の間に伊藤さん1人じゃなくって横のつながりで力をつける指導をしながらまわしてきたか、ただやってみろ、やってみろじゃないんだろうけど、本が出てたり、もうちょっと人をやる気にさせるような、作るだけじゃなくって、自分達の物をいかにどう売ろうかとか、ひとりじゃどうしても力が弱いので、いろんな人を巻き込んだこういった審議会が同時進行で生産者と他をつなぐのを実験の中に組み込んだら、これは過去の話なんですけれど、また違っただろうな、と。

(会長) 経営改善とかそういった事は多分、いろいろ催しとかはやられていると思うんですけど。過去の報告書を見ていると。

(井本委員) それってでも、誰がそのイニシアティブを取ったと言うか、誰がこの方

法が良いだろうと、例えば私は全く素人ですよ、農産物に関しては。農業の「の」の字も知らない人がここに参加しているわけですよ。ちょっと本を読んだだけでも、この瑞穂市の、この素人がこんな安易な実験というか。

(矢野委員) 1年半も。

(井本委員) 一体誰が「ゴー。」してしまったの、って言うか、「えっ。」みたいな。この人達って、もちろんある程度研修とかして、ここに至るまでには何らかのあったんだよね、って税金何千万も、1千万以上も使っているんだから。それについて、そこの所のスタートを間違えているから話し合いが前に進んで行き難いんですよ。方向が全然見えて来ないと言うか、「やりたい。」ってこないだ議員さん1人言われましたけど、「やりたい。」とかいうのは、伊藤さんの話を聞いているだけで私もやらせてあげたいと心から思ってしまうんですよ。でも、福野さんがこないだ言われた苦しみみたいなのが全てだと思うんですけど、前に進めない理由はやっぱりそこにもどって1回そこをきれいにしない事には納得できなくて話が進んでいけないんです。私は。

(会長) ちょっと、これは大変かもしれませんが、何か、ありますか。誰か、情報か何かありましたら、前の事を知っていらっしゃる方で、これを始めた当初の事で情報か何かございましたら

(事務局佐藤) あの、第1回目の時にですね、農産物直売所実験研究委員会中間報告書というものがあったかと思いますが、ずっとですね、合併する前とか合併した直後にも農産物直売所というものが本市に設置できたら良いのではというご意見がありまして、平成17年度にですね農産物の販売所調査研究委託を瑞穂市農業振興会という所がありますので、その農業振興会さんに委託をしまして報告をしていただきました。その報告書を第1回の資料にお付けしていたかと思うんですけど、そこの振興会さんの審議においてですね、第1回の資料の10ページの方に、平成17年度農産物販売所調査委託報告書というのがございまして、この報告書に沿った形で一度実験をしてみようという事で、現在の直売所の方を平成20年度からやってみたというのが概要でございます。

(矢野委員) すいません。佐藤さんも今年からだと思うんですけど、農業振興会

というのは年齢どれぐらいの人が何名ぐらい見えるのですか。

(事務局林) 農業振興会といいますのは、今の果樹、柿・梨・いちごですね、それから、花・水稻ですね、これだけの組織で瑞穂市農業振興会と言っているのです。それは生産してみえる方が全部会員になるよという事なんです。それで組織をしています。今日の最後の方に、ここに資料がありますが、これも一部農業振興会の方の会員の名前が入っているかと思います。後、稲作は、規模の大きい方だけの名前しか入っていませんけれど、ほとんどの方が個人で経営をされて自分で農協に出荷されるよ、という事でかなりの方の会員数がみえると思います。これは大規模の方の人員しかはいていませんので。水稻につきましては、それで組織をしているよという事です。

(矢野委員) でも全員が、うちも柿作っているんですけど、うちもたぶん中に入っているんですけど、でも会議を進めてみえた方はこの中の何人か主要な方だと思ってしまうんですけど。

(事務局林) はい。その中では委員会というのを組織しまして、その中では野菜部会とか果樹部会とか、農畜産とか、稲作とかいう風で今の実験研究委員会の中に委員会というのがあるのですわ。

(井本委員) その方達があそこにテントを立てるという判断をされて進められたという事ですか。

(事務局林) うーんとそれはですね。

(井本委員) すごく大事なんですよね。そこの所を自分たちの判断でゴーであれば、失敗であったね、と下せるんです。その方達に。でもその方達があそこであの方法というのを納得せず、例えば行政側が旗を振ったのならば・・・。

(事務局林) その時に細かい議論があったのか、一方的にその行政の担当の方でまあここに建ててまえよという話だったのか、私も佐藤も4月から来ましたので・・・。

(井本委員) それは調べてください。それによって生産者側に返す言葉が全然違って来るんですよね。例えば生産者はもしかしたらもっと良い場所でやっていたら自分たちの中で営業努力をされたかもしれない、もっと売れるかも

しれないですね。場所によっては。その時にこれだけ売りが上ってかないという事に対して、これだけ規模が違わないのに上らない事の原因がどこにあるのかというそれを先導してリーダーとしてやっていく人が果たしていたのか、とか。その核もないままに、預けて、さあ建物は建ててしまった、始めた、という、もしかして見切り発車だったのかという所もはっきり聞いておきたいんです。

(事務局課長) その辺は調べさせていただきます。どういう経緯で場所を決めてあそこにテントを建てたのかという。

(井本委員) 売上は、今までの発展の手引きの成功例とこれだけの差があるのは、なんかそこにすごく大きな原因があると私には思えるんですけども。

(宇野委員) こないだ送っていただいた資料をずっと目を通させていただいて、感じた事は、1年や2年で軌道に乗った所は1軒もないんですね。最低5年ぐらいかかって、しかも女性の人たちが自立心を持って呼びかけて自分たちで努力してそれが認められて、仮店舗立てて、そしてだんだんと規模を大きくしている。今おっしゃる意見は、私も土台はどこにあったのかという事は思うのですけれど、一応、今の委員提出案の中に、土地および建物、店舗等は瑞穂市が支援しているという事が書いてあるんですね。そうすると、こないだも最初にお話をお聞きしましたように、ある程度税金を使って農業の活性化に支援をしている、という事ですね。そうすると、様子を見ながらでは天邪鬼になるかもしれないのですけれど、やっぱりいきなりデパートを構えてやるわけじゃないですしね、お客様との、やっぱり毎月どのような努力をすると消費者と生産者が、という事が書いてある中で、やっぱり生産者がここにきてテントの中で消費者にお話をしながら、よりいろんなお話、疑問点などを聞きながら、製品に力を入れて、今度は喜んでいただくものを作ろうという、会話の基に成り立っているんだなあ、という事を読んで実感しました。大変、何億という売り上げがあるのは、場所、道の駅、それと同時に町なり、市なり、JAなり、普及員さんなりがものすごく力を入れて生産者に協力してみえているという事ですね。そういう事をみるときに、瑞穂市はまだ本当に20年のいつでしたか、始めてまる1年半たったところで追求するという事は、私はちょっと疑問かな、と思うんですね。そこで、現状を生産者の人なり、女性の方たちがもっと活気を持って立ち上げるという根性というか意気込みというか、見えてくるように指導していただいた方が、今、「これじゃあとてもじゃないで

すけれど。」じゃなくって、もうちょっと先の展望を見つめながら、じゃあこの中の指導があったように、町のシャッターの下りた所を借りてそこで農産物を販売しました。そしたらすごく消費者との関わりがあって、売れ行きが上がって利益を出してきた、という事も書いてあったですよ。そうする、そう提供する、私たちがこういう風にしたらどうですか、って提供する、1つの消費者としてで、良いんじゃないかなと思うんです。基をただす、というよりももっと広い視野でもっと地元の生産者の人たちが、利益が上がるように努力をするには審議会はどうしたらいいんだろう、というのが審議会じゃないかと思うのですけれど、どうでしょうねえ。このご苦労がヒシヒシと伝わってきました。読ませていただいて。各地域のそれも農村地帯ばかりのね、それもおかあさん方が野菜ばかりではなくって、取れた野菜で自分たちでレストラン持ったり、自分達がいかに収益をあげるか、そこがヒシヒシと伝わってきたので、瑞穂市の生産者のご婦人方はどういう考えなのかなあ、という疑問視もちょっとありましたけれども。ごめんなさい。私の意見です。

(会長) いいえ、いいです。いかがですか。

(井本委員) もちろんその大前提の話の中での、ですから、女性達から声が上がって来ないとか、なぜ盛り上がって来なかったのかというところの。最初の所が、すみません「間違っている」という言い方はしちゃいけないと思うのですけれど、正す必要というよりも、そこの所をはっきりしてこない事には、もしかしたらやり方が違ったら生産者の最初の意気込みみたいな所も、責任感みたいなのところも違ったんじゃないかなって思ったんです。

(宇野委員) 私は、個人の責任においてね。

(井本委員) この発展例はどれもこれも自分たちの声から始まっているんですよ。ですから最初に責任をもって覚悟のもとで始めている所がほとんどなんです。

(宇野委員) ですから今の瑞穂市の水稻とか野菜とか果樹とかいろんな方たちの集まりが振興会になっているという事を聞きましたときに、男性の皆さんが主体でね、話がほわーっとなって、不安がありながら始められたんじゃないのかなと。その瑞穂市は100円そこそこで売ってみえる所がいっぱいありますよね。そういうところを集める。そこのところにまだまだちょっ

と浸透していないかなあという事を思います。今特に柿やいちじく等が本
当に100円なり200円で畑・畑・畑でずっと売っていらっしやるところ
を見ると、自分がこの審議会になつときに、まだまだ協力体制が出来
ていないのかな、と思いますしね。青森だったら、りんごとか、なん
とかかんとかをメインでわーっと売っていると、通信販売もやっている
と書いてありますよ。自助努力をもっとされるような方向付けをしていっ
たらどうかと。

(会長) 審議会自体は将来の事を考えて行かなくっちゃいけないんですけど、
将来を考えるに当たって過去を振り返るというのもあれなんで、とりあ
えずわかる範囲で経緯は調べていただくという事でよろしいですか。それ
をふまえて未来に向かってという事しかそれはしょうがないと思います
で。

(井本委員) もちろん提案を私は出しましたので、未来に対する提案を出したう
えでのその前の振りでしたから過去の事を聞きたかったので聞きました。

(会長) ただですね、今、急いで読んだら、中間報告の8ページの今後の方向
について、「現状の実験研究委員会はないところからの・・・」
ここから動き出して、という所で、ここから9ページに行くのですね、4
で総合的な販売戦略について、という所でもうちょっとやらなくちゃい
けないんじゃないかという事も言っているんですよ。経営指導を。で、た
だしあと半年ぐらいは継続して状況を見ましょう。で、最後にという事
で真ん中あたりから、「また日本全国農産物直売所を成功させた関係者から
はという以下のような成果もあるから」とこういう成果もあるからとい
って、まあ、先ほどの5年はかけているという貴重なご意見を考えると、ま
だ1年2年の所なので、ここでどうするかという事で意見を出す事は、そ
れはそれで良いのですが、しかし、一応の方向性としてですね、「今のま
までは」というのはよろしいんですか。今のままではというのとこれから
先、今のままこれをずっと続けていってもちょっとというのは。で、今後
どうしようかという事で動いてよろしいんですかね。審議会として。じゃ
あ、今後どうしようかというときにどうしても今どうしてこれだけ差がつ
いたかという問題点でそのやる気とかいろいろ出てきましたし、責任とか
いうのもあるのですけれど、例えばですね、規則的にこれもちょっと気
になったので、入会金の壁を厚くするとかですね、極端な話、出資金を
かなり出せという事になると、かなりの覚悟でやらなければならないよ
うな、

でも、それだけではないような気がしますし。先ほどと同じ質問になりますけれど、どこがいけなかったのか、何かありましたら次に移る前に。

(福野委員)

私の意見としては、今おっしゃったように、一番大事な事は元に戻って何が問題なのかというところを本当に探ってみないと、やっぱり本当はあかへん。戻ってみないとどこに問題があるかという事をつかめない事には、本当にこのままの話では現状ではダメやなど、いう事になってしまうんじゃないかな。そうじゃなくてさっき言われたように審議会としては未来に向かっていく方に何とかならないかなという風に考えて行きたいと思うんですけれど。やっぱりそのためには今現在のヤツを考えると、ぼくもだいたい周りから見ていただけですけど、たぶんやると良いなど思うのは瑞穂市としても生産者の声はしているけれど、誰も本当に責任を持つ人がおらへんのやし、誰がやろうかといっても、まとまっていないと思うんですよね。誰も主体になる人はいない、と思うんです。難しい面もあるんですけれど。なぜかというとな本当のもう1つの原点をいいますと、なかなか簡単に収益が上らへんという所があるので。それは置いといたとしても、一番大事なのは、僕が今思うのは生産者と消費者というのは別れるけれど、生産者であるみなさん自体もまとまっていない。という事はリーダー自体もないし、そして、それと方向性になるかもわからないけれど、本当はせっかくやる気にして行こうとしていくのなら、やって楽しい農業にしていかないと誰もやらないし、ほんのちょっと儲かって楽しいというのがみえてこない、消費者をなんやしらんけど見ていると買っていったまう、こいつを今度作ってやろうと、だから次のページみると売れる品目をみると結局は新鮮なここの瑞穂市で取れる物を売るのが一番大事な事だと僕は思う。けれど、よくよく考えると全部が全部作つとるわけじゃないもんで、もう1つ大事な事は、今後として私が思うのは生産者である農業をやる普通の人を含めて、こういうのを作って売ると良い、農閑期とか冬場とか作物の春夏秋冬だいたい通じとらんとあかんので、瑞穂市で売れる物、ここでいうと書いたるわね。いちごときの事か切花とかきゅうりとか野菜苗、ほうれん草、トマトにだいたい良い線いっとるね。みんなたいてい買うもの白菜もあるでしょうけど。そういうものを未来に向けて生産者自体が喜べるようなものをするためにはその人たちを育てん事にはまずはいかんのではないかと思うのだね。育てるというのは農協の指導者なのか行政の農業なんか普及員というのか知らんけれど、それとも野菜を作れるような本とか、専門の人なのか、そういう指導者的存在を得て、そういうのに行政は、金は払ってもらって良いんだけど、そういう

ので力を入れてあげて、まず、おもしろく売れるようなものを作る。自分の作ったものが売れる喜びを感じられる、という事が、そうでない限りだいたい逆回転していっちゃう。売れないし面白くないし。いや、売れるし面白いし作ると買っていくし、どんなもの買って行くかと気になるし、研究する。そういうようなリーダー育成という、個々をその気にさせる、育成するという、それを瑞穂市としては、まずやらないと、ついでに販売所というものもついてくるのですけれど、どちらが先かという、まずその辺を先にやらない事には、原点はそこかなと思っているんで。それが出来てれば、それなりに。逆に自分も消費者になったつもりでいうと「季節になれば季節のものが、あそこにいけば新鮮だし間違いない。」という事で、つい見れば欲しくなると買うと思うんですよ。まだそこまでに至っていない。その作る人も、本当の責任というのは果たされていない気がするの。何かと言うと、個々に作ったものぐらいのもので値段を貼ってあるのかもわからんけど、より良いものを作るという事で競争するという意識が出てこない、悪くても出してまう、という事ではやっぱり売れへん。やっぱり虫食いこっこでは売れへんのやそんなものは。自然のもので虫が食う、でも虫食いここのものでは現実買って行かへんのやね。買わへんのやね。だけどそれを多少は減量になるかもわからんけど、そういうのは研究するなりして、未来に夢をかけて瑞穂市として審議会としてもやろうとするのなら、そこをまずやらない事には、育成していかない事には、無理かなと。もうちょっと原点に帰ると、女性の方という事になるけれど、農業自体もそうなんだよね。何でって言ったら、高齢化になっているし、現実はそのなんだって。やれやれといたって、やれへんところがある。やっぱり意義を感じないとそんなものやらへんので、やっぱり女性の方で誰でもだけど、楽しくなってこないと会としてはなりたないし、生産者の数も増えてこない。その喜びによって、まとまりというかね 出てくるし、人数も仲間も増えてくるので、楽しくなってくる。まあ相乗効果も出てくるんじゃないかなと、とりあえずは思うんですけどね。そうでないと、くしゃんといっちゃうんで、ダメやなと言っちゃうとそれで終わっちゃうんで、より前向きに考えるとそういう事を、現状をとらえるとそういう事ではないかな、瑞穂市としては。「ただやってもらいと良いかな」と、まだ他力本願的な要素かな。そんな風に今私は感じているのですけれど。より積極的な意味で。ただ無責任にただやれやれ言ったところで、現実真正のフレッシュセンターに出している人もみえるという事を聞くと、やっぱりより自分のやつが売れていく所で出す。ここに出しておいても、昼前かかってもちっともあかへんし、と個人的になると自分として意義のある方に出し

たい。そういうような場所設定をする事が大事。まずは育ててそういうものができる。生産しないと、お客さんもしっかりしているからね。よそと比べて悪ければ買わない。それは当然。だから生産者としても努力をする。そのためには指導もすると。指導して育てるという面を行政にも助けてもらって、審議会としてはそこをまずやってもらうような指導をしてもらって、とりあえず直売所としてはすぐ格好良くはならなかったらとりあえず維持しといても良いので、やってもらえたら良いけれど、まず両方ともいっぺんに販売所を建てよとかいっぺんにいっても両方ともうまい事いかんかもわからん。とりあえず評判が良くなるような。消費者にとっても。野菜も新鮮で良くなったよと、この評判が出てれば結構僕はいけると思うんだよね。地元としてはね、みんな知っているんで。でも、そのところが一番今のところ必要かなという風にも思える。そうなれば、今度経営者が誰になるか、誰が主体性で経営してもらうかとなれば、まあまあJA だって受けるよという話になるかもわからん。JA だって最初言ったけれど、JA だってとても経営として成り立たんのに押し付けたって無理な話で、という事になると私は思う。審議会としても、こないだいったのは、無責任な話で言えないと思ったので、まずは瑞穂市としても生産者である人が確実にみえるわけなので、本当に育ててより良いものを生産してもらって、評判の良いものにする。みんなほかのフレッシュなんか見ても、物が良いものをきちっと出している。それも競争なんだよね。クレール平田でも、そうですね。時間で、自分で電話を見れば、自分の生産したものが売れた、売れちゃった、売れて無くなっちゃったとわかって、これは追加して持っていかないといけない、準備してそこへ持っていく。そんなような事まで。それは人間としてうまくできる方法論であるので。それよりも売れる事が先決なので、売れるという事は良い物を作る。売れるという事は新鮮だという事。売れてまうであらへんで、残らへんで。残るという事はあんまり良くないという事。そんなくらいの意見かなあ。そのためにもお宅おっしゃったように、一番大事なのは、「なぜか」というところの原点に戻ってみる事は最も大事なかなと思う。

(井本委員)

やっぱり本とか読んでいてわかる事は、必ず皆さんすごく力があって、自分達でやりたいという気持ちもあるけれど、研修をしたり、リーダーをある程度しっかり支える方がいたり、良い直売所には良いリーダーがいるという言葉があるんですよ。本の中に。それから研修会を重ねるイコール生産者たちが自分達で良い直売所になるためにどうしたら良いかという研修会を月に1回必ず開いているとか、売り上げを上げていこうという横

のつながりがすごく強いんです。最初から。それは最初の理念にすごくあると思うんですよ。もしかしたら、そういう話し合いが一切されていないんじゃないか、と思うんです。それだと「売り上げを上げてよ。」と言ったって、農業だけをやって見える方達にそれはすごく酷な事を言ってみえろと思うんですよね。本を1冊読んでいくだけで、この中の誰か1人をよんできてもらってちょっと診断してもらっただけでも良かったのに、と思う方が、直売所のネットワークもあって十分立ち上がっているのですから、お伺いする所はいっぱいあったと思うんです。それで、もし最初のスタートをそういう気持ちも上げて、生産者もいくぞ という気持ちで始めていけば、もうちょこっと、ここまでもスムーズというか、気持ちも上がり調子で、赤字ながらもやってこれたんじゃないかと思うんですけれど。

(福野委員) 誰でもすぐ責任者になれるかという、実習がないんで。

(井本委員) そうですよ。ただ行政がそこは1緒にやってみえたので、なんらかのそういう方がいたのかなと。そういう方がいればもしかしたら良かったのかなと。それとも全くなくてずるずるときてしまったのかな。という事に関する「ハテナ。」という。

(福野委員) 誰も悪い人はいないと思う。

(井本委員) 個人的に誰かを責めようなんてぜんぜん思っていないんです。

(福野委員) 要はどこに原因があって何が大事かという事をやっぱり探してみないと。こうした例は必ずその所が網羅されているはずなんです。当然リーダー、最終的にはリーダーが良いと会員がその気になっちゃうし、燃えてくるもので。よりよい努力していくしかないのかな。

(会長) ありがとうございます。他にご質問、ご意見等ございますか。特に現状の問題点についてという事で。いろんな致命的というか要するに人材が無かったんじゃないのではというご意見と、スタート時もうちょっと慎重だったらというご意見いろいろございますけれど、例えば、先ほどの草津みたいに米みたいに確実に売り上げがあげれる特産物が弱いなどいろいろあるような気はするんですけれど。

(矢野委員) 米は弱いんですか？ここは。特産物じゃないんですか。瑞穂市はお米弱いんですか。

(会長) 前にあった草津は米が全体に売れるというのがあるので。米が全体に売れるから。

(井本委員) 瑞穂市にはそういうものがないから。メインがないんです。

(会長) 配らせてもらった資料の中にも、なんとなく名物があるような気がするんで。

(井本委員) かならず成功している所は特産品がある所なんです。

(福野委員) そう言われると何か特産品というのは果物でいうと柿ぐらいなんだけど、柿だけで1年動かへんで、1年を通じて何かをと言っても瑞穂の瑞穂市の地場産のものがあるんだよ、昔から。それをやるべきじゃないのかなあ。お米だってそうだよ。お米にしてみれば多いか少ないかはみんな食べているんで、それをここで買ってもらえるようになったらけっこう大きい。

(井本委員) 大きいと思う。

(福野委員) サービスして、今の話やないけれど、売れるだけぐらいはついてあげるよという サービスもあるともってこいやけど。その辺になるとJAさんと競争せなあかへんくなるかもしれんけど、その辺になるとどういう指導が出てくるかは知らんけれど、JAもみんなやってるんですよ、米の販売。でもみんなそれぞれの分野でやっているだけで、よく考えたら、みんな米ばっか食べているんやで。日本の主体は米なんやで。米を売れるという部分、大変ありがたい事だし、ただ、自然に売れるようになれば、だいたいこの辺は決まっているんや。この辺はだいたいハツシモとかね、今の魚沼産コシヒカリとかいうところで、そういうコシヒカリももちろんあるだろうけれど。その辺あたりも直接生産して玄米からすぐ搗いて食べれば絶対おいしいに決つとるんやで。買ってくるといふか、時間たつてからよりつきたての方がおいしい。玄米で2キロ買って、2キロついてまた来てもらえば良い事だからね。僕は両方やっているから知っているけれど、そりゃ玄米をそのままついてそのままのやつをご飯に炊くと全然味が違う。

(会長) 例えば、まずそういう事を皆さんにアピールしてそれからとか。

(福野委員) それも主産物は別として、次から次へとアイデアは出てくると思うので、そうならば、そういうのも1つのアイデアだと思う。

(矢野委員) その提案も入るんですよね。この中に。

(会長) 具体的にいった事で、もちろん。

(福野委員) 私も瑞穂市で、今ここで販売のベスト10書いてありますよね。12ページ。これだけみんな売れとるという事なんで、その中でやっぱり多いのは地元のやつだという事は言えるので。だからこういう物を中心にして、四季を通じてできるような指導をするなり、そうすれば売れるんで。例えば、新しくでも作り始めるのは儲かると思うから作り始めるんや。ご婦人でも、ついでにどうせ種まいてやるんならってよそのところでもみんなそうやってやっているんでね。ほうれん草だって小松菜も結構やっているね。小松菜をやろうとか。播く時期を変えようとか。播く時期を変えると取れる時期が全然変わってくるから、生産者から消費者に対して時期を工夫して播いてみえる。そういう事はまだ瑞穂市では出来ていないと思えるので、そういう事が出来るように指導と、作る喜び売れる喜びというものが出来てれば、楽しくなるんで、頑張れるようになるんじゃないかと思うんですけれどね。

(会長) 他よろしいですか。あの、会長の立場を離れて言わせていただくと、プロの方のご意見をとかそうなってくると1番なのですが、今の問題点はどこですかとプロの方にどう思われますか、と聞くのが1番なのですが、でも、審議会としてはこの委員で結論を出していかないといけないので、生産者とかリーダーを育てるとかプロによる指導とかはしていかなければならないので、審議会の答申書には折り込めるかと思いますが、とりあえずはこのメンバーでのお知恵でという事に限られてくると思いますので、一応、こういう事で直売所にはいろんな問題点があるという事で、次にですね、じゃあ、まさに未来に向けてどう動くかという所ですね、2名の委員の方からご提案を頂きました。小寺委員さんの方からはですね、ある程度的人数が集まれば農協さんと、農協さんのバックアップが頂けるんじゃないかとそういうふうなご意見なんですけれど。補足の説明できますか。

(小寺委員) ここに書いてあるとおりですけれど。柿振興会の会長をやっていますので、ぎふ農協の組合長と懇談する場がありまして、瑞穂市の農産物直売所の実験をしているが、農協の方のご支援をとという話をしたんです。その時に組合長は農家がどんどん生産してね、物を売ると、作る喜びを感じて欲しいとそういう点で、1軒の直売所の採算を合わせていくのはだいたい出荷生産者が200人ぐらいの規模が必要だと、そうなったらまあ、という事を言ってみえたものですから。瑞穂市もそういう生産者の組織として農協が運営の主体となっていくという事が1番運営方法として良いのではないかと、農協もあちこちやってみえますよね。そういう方向でどうだろうという事で、今の生産者の現状を調べてこんな人数ですから、どこをどう増やしていくかと今後課題として出てくるなあという事で現状を出しました。あと、市の方では、土地建物に対する援助・支援をとという事で直売所の建設、運営方法に向かっていけないかなあという概略の提案でございます。

(会長) ありがとうございます。農協様の方というのが骨子になっているかと思えますけれど、農協さんの方ご意見ございますか。

(北川委員) 申し訳ないのですが、直売所に対する運営ノウハウは持っていますが、瑞穂市のそこに職員を派遣するという事はまず無理です。その辺のノウハウを提供すると言う事はできるかとしれませんけれど、どういう規模でどの程度かという事もこの会員さん200名としてもこれだけでは成り立たないですよ。というのはもうちょっと野菜の生産者とか出荷される方、結局ポジティブリストじゃないけれど生産履歴も処理しなければならぬとか、そういう事も全部チェックしなくてはいけなくなっているんで、その辺も農協としては今瑞穂市の皆さんに野菜を作るという事に対して会員さん集めて勉強会やろうという事で農協としてやっていますので、これ自体支店が、私が決定権ないですし、全体として、上の組織としての形態で決める事なので、直売所として、農協がという事は出来ないと思うんです。ただ、近くにフレッシュがあるという事もあるので、そういうフレッシュより大きいものが瑞穂市に出店して出来ると言う事であればまだその辺で考える余地はあるのではとは考えるのですが。ただ、立地条件とかそういう事も全て含めてまた理事会においてという形になると思います。

- (会長) という事で、JAさんもお苦しい立場にあると思います。
- (小寺委員) 支店長の判断では難しいところはあると思います。こういう現状、巢南の生産者もっと増えていって、それで理事会でねそういう議論になっていければ具体化していくかなと思います。
- (矢野委員) それって相手の事を待っていたら、どんどん年数経っていただけなので。今フレッシュがあれだけ大きくなっていますし、アピタの前に平成朝市とって何かね、若い人がくるような店構えで、産直で出しているのができたりとか、そうなるとやっぱり難しいと思う。だから瑞穂市独自でやれる方法を考えないと。
- (福野委員) まず生産者としても楽しくなる方法を、できる、やりたいという思いを作れるように、しむける指導をほんと仕掛けていかないと、無理かなあと思えるよね。
- (北川委員) 当初は1000円というの出せば良いんやという感覚でやって見えたと思うんですよね。だから自分たちの物を、これ売るんだという感覚で、メンバーの方、顔ぶれたいい知っていますけれど、じゃあ、役員さんやってよといっても私は結構という人ばかりなんですよ。
- (福野委員) だからあかへん
- (北川委員) 今度フレッシュ出して見える方集まるんです。その人たちのなかでも、委員さんやってくれと頼んでもやってくれないんです。
- (福野委員) 逃げちゃうのね。
- (北川委員) 逃げちゃうんですよ。という事はリーダーがいない。生産はするけれど、じゃあお任せしますわならできる。
- (矢野委員) 自分がその年になったらそう思うもん。
- (北川委員) それに車乗れない方は集めに来てくれれば出しても良いよ。じゃあ農薬なにやっているのというと規定通りの農薬はやってみえないという出せませんよという事になる。いったん出してもらうと本当にそうなのか

な、と疑う、疑わしい物もあるのですよね。そういうのをみてくると良いのかなというのもある、だからリーダー的にどうしても売らなければならないという感覚でやっていくんだという方がみえれば良いんですけど。なかなか片手間でやって見える方ばかりなんですよね。柿が主だとかすると野菜はちょっと間にやろうという方ばかりなんですよね。本田の方は主でやって見える方もいるんですけど、結構ここで100円で売っても、単価はというか、農薬買って種買って全部やっていると、赤字なんですよね。そういう事考えるとやってください。という事自体があんまり言えない。ただ、それをもとにして加工品を売るとなると違うんです。加工品だと儲かるんです。うちのフレッシュもみんな言っているんですけど、直売所の中で言っているのは加工品だったら十分。餅米よりか餅で売った方がたくさん、高く、倍にして売れるから儲かると言っているから加工品なんかを勧めたいいたら良いのではないかなと思うのですけれど。

(福野委員) 今のままでの無責任ではできへんし、できてかへん。けど一所懸命楽しみを作るといことが先決です。そうすると、育てていくという事が大事だよ。それで本当に原点にもどらせるじゃないけど、絶対に加工品と今おっしゃっていましたが加工品というのは全責任があるのね。うれへんでね、ふつう加工品は衛生面から全部の許可がない限りはうれへん。そのままのものは売れるけど人間が手を加えた物はみんな加工品なので、それなりに手を加えた物は調理を加えると全部衛生法に引っかかっちゃうので販売も出来なくなっちゃうという問題があるので。現実はそのなんや。多分どこもそうなんや、農薬も限定して少なく減らすとか、そうせないかん事も出てくるんでそうなると大変厳しくなってくるんだよね。厳しくなるけどそれをクリアしていつか出来るようにして楽しくしていく。育てていくという事をしていかない事にはすぐぼしちゃうと思うし、だめかなと思えるんで。前向きに考えると楽しくできていくための育成をしていくのが一番先決かなあと思ってるんやけどね。やっぱやるとなると厳しくなるし、いい加減な話では売れへんのや。

(矢野委員) 会長さん、わたしも2本柱だと思うんです。若手を育てるといことを、今の人たちをそだてるのと、団塊の世代の人たちが農に目覚めて作ってくれる、その人達のアイデアとかそこをなんとかきっかけ作りとか、体験とか、そういうのをしかけてそこに集まってくれた人から、1本釣りでも二本釣りでも良いんですけど、そういうのをやりながら。でも、今現在の建物はたぶん現存は出来ないの、それは今作っている人の出せるぐら

いの、井本さんが提案していますけど、トラックに載せて、人が集まる所に移動したりとかね、規模を縮小してという2本柱が繋がっていかないかなという発想だけなんですけれど。井本さんのこの説明を。

(会長) かなり大きくなったり小さくなったり提案が。

(井本委員) 私の提案は自信を持って出していませんので私も試行錯誤なんです。本当に。

(会長) 出していただけただけでもありがたい。で、ですね、後半戦に備えて、ここで5分ぐらい休憩してですね、後半戦で今後の方向性を出させていたいただきたいので。5分ぐらい休憩させていただきます。

休 憩

(会長) 途中になっちゃいましたが井本委員さんから出ていますので、こちらの方補足説明をお願いします。

(井本委員) ここに書いたのが全てなんすけれど、読んで良いですか？『運営案を提案する上で、次のような事を考えました。まず、「生産者」がどこまでの規模（スーパーを相手にするほどの規模なのか、庭先販売の延長ではだめなのか？）でやりたいのか、その際それはリスクも理解した上（赤字補填など）での結論なのかを聞いてみたいです。（スタートの際そういった確認はあったのでしょうか？）いくつかの成功事例をみるかぎり、やはり農家自身が最初に出資金を出すなどし、どうしても成功させなければという決意がみられるように思います。儲からなければ続けられない、赤字になったら困るという事実を自分達の問題としてとらえているかどうかです。「産直めぐり」のように話し合いや研修を重ねてからの開設だったのか？「陽気な母さんの店」のように公的支援が駄目になった時もやっていく熱意があるのでしょうか？全員の会員が自らレジに立つ（経費削減・客との交流・情報収集）機会はありましたか？今までの赤字は確かに場所やテントという悪条件もあるかもしれませんが、やはりそれだけではないと思えるのです。その上で今後、今の生産量と品数で継続するならば他の施設への隣接を考えた方が良いか

もしれません。(生産者の人数は今後増加するかもしれませんが、これまでの実績からはそれほど望めないような気がします)客はわざわざそこだけを目的に買い物に来て品揃えが悪いとがっかりし、もう二度と足を運びません。今までのお客さんでこういった理由でリピーターになれなかった人も多くいると思えます。例えば他の地域で見た場合、温泉施設の横(大野町)、道の駅の一角、公共敷地内もあります。その施設に来たついでに買って行くのであれば消費者側も商品数が少ないからと言ってそれが苦情になる事もないし生産者側も品揃えが悪いからと無理な仕入もしなくて済みます。またそういった施設は必ず駐車場が整備されています。(提案1. 3)施設への隣接でないのであれば道沿いで目によく付き、車が止めやすい場所です。前回のアンケートからいっても通りすがりに偶然寄った人が20%以上いる(直売所によっては通りすがりの人が半数という所もある)という事は「目に付けば寄り買う。」人は多いはずです。(提案2)』以下提案を出そうとしましたのは、私自身のなかで本を読めば読むほど、何の方法だったらこの瑞穂市で成功するのかなと全く見えてこず、一応案をあげただけです。すみません。提案は上3つに関しては、123に関しては上から順に規模が大きいです。

まず1、伊藤さんが言っていたみたいに、建物を建てて欲しい。しっかりものをやりたい。といった案をとった場合に、建物を建てて今まで以上の売り上げを目指す場合です。この場合、私の中では、朝日大学の協力を得て大学の東側駐車場あたりに場所を設ける。売る事に素人の農家対して経営のパートナーとして朝日大学の学生がなれないだろうか。朝日大学のホームページをみましたら、経営のマーケティングとかいろいろ大学院とかいろんな学部もありましたので、地域の若手を取り込むというか、何をかうという事に対する意識の勉強もされているし、活性化されるんじゃないかなと思って、思い付きです。すみません。病院に来た人がよくそこを通る事と、土日プラントに向かう道沿いで、あそこはすごい渋滞するんです。渋滞するという事は本当にとろとろとしか走らなくて、否が応でも目に付くだろうという意味です。そう意味では集客がのぞめるのではないかというわけです。大きくするのならば、建物建てるのならば、経営のある程度プロもしくは若手の従事者リーダーが必要だと思います。

提案2「菓南分館図書館南の遊歩道」何かありますよね。図書館の南側に目的のはっきりしないものが。あそこに東向きに、道路に向けて商品を並べて、建てる。建物というよりも、小屋の東側全部開放状態の、道路沿いで何が売っているのかが見えるような方向で建てて売っていく。

提案3は、現在の場所は認知されつつあるので大きく移動するより、その

近くの役場前か図書館横あたりで、そこに来る人を対象に 100 円庭先方式で、交代で当番に立って、今より売れるようにする。今より売り上げを伸ばしたい生産者は、安定しているフレッシュへの、前回 JA さんは協力がむずかしいと私の中では難しいんだなという結論でしたので、そういう人はフレッシュへの出品にしたらどうかなと思今した。

提案 4 は、軽トラックに積んで毎日決まったコースを走る。これは提案 3 と両方でという事なんですけれど。

提案 5 というのは、どの本にも書いてありましたけれど、地域のスーパー内の販売の地産地消部門というインショップみたいなのを作ってもらう。

私自身はこの中で 2 と 3 の方法が規模としては無理なく続けられるんじゃないかと考えました。ただ、このアンケートを見ると、都市農山漁村交流活性化機構というのをみると、直売所で買う方は、新鮮で地元産が豊富でおいしくて安全というイメージをすごく強く持っている事がわかるので、そこからは絶対にずれてはいけないんじゃないかというのが要望ではないかと思うのです。仕入れに頼る事なく継続できる規模というのを目指すのではないかと。先ほど出ましたように、やっぱりどの店も特産というのが大きくありまして、この辺だと各務原キムチなんかは特産を作ってその後そのための白菜・にんにく・とうがらし・キュウリなどをそのあと休耕田を利用して作っていくという事を実際しているんですね。それは市が中心になって動いているのですけれど。特産品が無ければ何かで作り出して採算をとっていくという、加工品という物の大きなメインがないとちょっと難しいんじゃないかなと思今して。私は、ブルーベリーは全然全く違う所からもってきて、こんなのは、本当はあり得ないのですが、何かそういう物が瑞穂市に、私は歴史がわからないので、あればそういう加工品に向くような物が、そういう町おこし的な物が何かないと店を構えるような規模は難しいのじゃないかなと思今した。それに対して市としてはそれをやってく気持ちがあるのかどうかというところですね。どちらにせよ継続して店を構えるのでしたら、全国直売所のネットワークのプロの支援も仰いで、少し診断、もちろんこの審議会も大事ですけど、決定的なところが、どこが間違いでうまくいっていないのかみてもらったりとか、経営の規模が、瑞穂市の人数や場所に対してどうなのかとそういう事もしっかり学んでからだと考えました。

(会長)

ありがとうございます。で、そういうかたちでどう動くかという、休み時間に 2 - 3 情報もございまして、まず 1 点が最初に立ち返ってこの審議会、何を求められているかという事で確認しておきたいのですが、①が農産物直売所の設置の有無についてという事です。②がですね、農産物直売所の独立

採算制の可能性についてという事。有無についてとか可能性についてとか○か×か出せとと言っているような気がしますけれど、○か×か出してじゃあ、ペケだよ、とそれじゃあすまんと思いますし、○だよと行ってじゃあどうする、というのも出さずにやるのもすまんと思います。それを踏まえて、将来の方にご意見いただきたいと思うのですが、将来に向かう前に過去の事を小寺委員多少知っていらっしゃるという事なので、経緯をちょっとお願いできますでしょうか。

(小寺委員) 直売所実験委員会という形で現在運営しているのですが、その出来た経緯についてですが、以前から直売所を作って欲しいという声がありまして、20年度の予算で農産物を作ろうよ、という事で予算化をしたんです。それもどうだという事で、実験的に、はじめから常設的なものを作ってぱっとというわけには……。という事で実験的にやってみよという事で、実験のヤツが出来たんですね。20年の4月から予算が出来たものですから、委員会を作ろうという事で、どういう委員会にするかという事で、各生産部門で、果樹・野菜・いろいろな農業団体の役員さんが集まっていたいて、実験委員会のメンバーをどうするかという事で決めまして、各生産団体と部会から代表の方を1名ずつ出してもらおうと、また直売所で経験のある方もありますのでね、そういう方は指名してこの方になって欲しいという方を、指名をして十数人で研究委員会というのを作りまして、その委員会でどういう風に運営をしていくかという事も各直売所を視察して状況も把握しながら9月に向けて活動してきました。

(井本委員) 視察はしたんですね

(小寺委員) してきました。農協の新しくできた所とか、2つか3つ視察をしてきました、そういうところの経験を聞きながらやってきたところですね。で、9月から発足していくという。当初は土日だけでしたのでね、生産者もなかなか土日だけであとまた月曜から金曜まであいちゃうという、なかなか出荷計画が難しい状況もあって、だけど頑張って土日合うよう生産して出荷するとして半年間、4月まであって。4月からは今度5日間ですね。月火休みで水曜から5日間運営するという方向で展開を変えましてやってきた状況です。ここに例がありますように生産者が非常に意気込んで自分たちが責任を持って運営するそういう強い自覚はなくて、市からの提案を受けて建物もなにがしらの予算を受けてですから、何もかもおんぶにだっこみたいな形で発足したというのは否めない事実ですよ。

(井本委員) ひとつ確認をお願いします。要望がすごくあったので作る事にしたという要望は、誰からの？生産者側か消費者側か、誰からでしたか？

(小寺委員) 生産者からの。

(井本委員) 生産者からの要望だったんですね。

(小寺委員) 議員の方からもそういう要望をとりあげて一般質問やなんかも出てきましたし、議会の中でも。前の松野市長の時なんかは、犀川堤防の所の、あそこの近くに作ったらどやという事をぼんと答えてもおったし。そんなような事で、いろいろ市も作らないかなあという認識には立っていて、それでようよう20年に作るという事で予算化がされて発足されて、今の現状がある。さらにこの実験にもとづいて審議会でも常設的な直売所を作るか否かを検討して欲しいというのが任務だと思うんですね。この審議会は。

(会長) それが過去の経緯という事でよろしいですか。それで1年経って、ここで。たぶん今いろいろ具体的なご提案いただいて、要するにですね。皆さんの顔色伺っているとですね、とりあえず維持するのならば、人材は育成して行かなくてはいけないというのはよろしいですか。あと、維持するのであれば、プロの指導なりなんなりも必要ではないかと。ある程度専門家の。それも盛り込む事でよろしいですか。であるとすれば、もう4つしかないですね。大きくするか小さくするか維持するか閉じるか。どの道に行くのか。

(各委員) そうです。

(山本委員) 今ね、特産品化特産品化とおっしゃいましたけれど、毎年柿振興会さんの方で何かコンクールやっていたらっしゃいますよね。あれは何か特産品か何かを作ろうという目的でやっていたらっしゃるんですか？

(小寺委員) あれは、町のフェスティバル、市がフェスティバルやるでしょ。その時に去年は柿を材料にした料理かお菓子そういう料理会をやって優勝した人を表彰するという形で。柿をメインに加工品ですぐ皆さんのアイデアを募集して、良い物で、恒常的に作れるかどうかという事をこれから、まだ1年だけですから。

(山本委員) 何か特産に仕上げようとかそういう事は。だって作った方の名が、著作権じゃないですけど、柿振興会に譲ってくださいみたいな一文があったので、そういう意味なのかなと思ってお聞きします。

(小寺委員) 柿振興会じゃなくってフェスティバル実行委員会、市の方にそういう事でレシピはあるんです。もう1つ柿振興会の女性部の方で柿りんというところでジャムを作って、これを販売していこうとやっています。十数人の会員さんで。直売所にも売っていますし、あちこちで持って回って販売しているんですけどね。

(井本委員) 売り上げはどんな感じですか。

(小寺委員) ジャムは正確に聞いていないのですが割にちょっとちょっとと出ていっています。1ヶ月に1回ぐらい作ってみえます。

(事務局林) 36位に入っています。

(井本委員) 私はわりと手作りジャムを何種類か作るんです。年間通して。柿は作った事ないですけど。ジャムというのは基本的に酸味がある物というイメージが先行して行って、買う人たちも色とかそうですね。柿ってむずかしい。

(小寺委員) ちょっとレモンは入っています。

(井本委員) もちろんレモンは全部のジャムに入れますけれど。

(事務局佐藤) あの、事務局の方から報告だけさせていただきます。昨日、実は柿りんさんという柿振興会女性部の方々の作る加工グループの方々の全体会がありまして、収支決算の中間報告が出ておりまして、収支を見たんですけど、予算規模としては80万円くらい規模まで膨れあがってきております。販売本数もちょうど今月で1年という事で約5,500本の販売をしたと報告がされていまして。現在は宮崎県の直売所で販売していただいていたたり、各メンバーさんがあちこち販売をしていただける所を開拓しまして、結構品薄状態です。ペーストも残りが、ペーストというのは柿をジュースでくずしてジャムを作る前の状態の物なんですけど、在庫が200キロを切っているという状態です。たいへん売り上げが良いので、今回若干ですけど作業員

の皆様にお給料をお支払いする事が出来たと、また、会員の皆さんが楽しみにしている旅行の積み立ても出来るようになったと大変喜んで見えました。また、県の農業改良普及センターの方も来賓でおみえになられておりまして、他の県内でみられる加工グループからしますと、大変成績の良いグループであるというような評価を頂いております。そのグループ、先程、女性の活躍がという事でお話になっておりましたがね、そのメンバーさんは全て女性で運営しておりますので、男性は1人もいないという事です。なぜこういった物が出来たかという直売所がきっかけという事もあるんですけど、市に何かの特産品が欲しいという事で、まずはジャムから手をつけて、今は巢南営農さんが作っている特別栽培米のハツシモを米粉にして作った柿りんパンというですね、ジャムと一緒にした第1回目の時に皆さんに食べていただいたパンですね、それを柿りんさんが作っておられます。そういう事で特産品という事を市もバックアップしながら、なかなか各務原キムチのように世間一般に爆発的に広まっているというわけではないのですけれど、陰ながら一応開発というものには支援しているという事ですので、何もしていないわけではないという事でご理解いただきたいと思います。以上です。

(天羽委員) 今、言われた大きくするか小さくするかという話は、周囲の状況、商圈の問題があると思います。やっぱり大きな強力なヤツがそこにあれば、そこに太刀打ちするのか、隙間をねらうのか、という事をよく考えていなかあかん。という事ですよね。競合する店の状況については十分把握した上で結論を出す必要がある。

(会長) 私自身、結論は先ほどから、じゃあ現状をそれだけ調べる時間があるかというのと無いし。

(天羽委員) それが無ければ、それぞれ売上高ぐらい調べる中である程度、そこでの競合でどうかという判断はする必要はあると思います。

(会長) どこまで根本的に踏み込んで良いのかな。審議会として4案併記だと結局なにやっていたのになっちゃうし。

(天羽委員) それともう1つ場所の関係がありますよね。成功例とか見ていましてどちらかというもみな人通りの多い所に基本的にあって誰もたくさんの方が一応行ける可能性のある所というのが前提になっているきがしますので。現状の所でやるのか、あるいは違う所でやるのかという事も採算性の判断の

根拠になると思います。

(会長) とりあえず皆様が持っていらっしゃる情報とかそういう所でどれがどの道が現実的かという所で今回の所は良いんじゃないかと思いますが、ただ、資料もそうなんですけれども成功例ばかり見ているのですが、その下に埋もれていてというのもたくさんあるんじゃないかと思います。

(井本委員) 私の持っている本にはっきり書いてあるのですが、1万人に付き1億円規模の農産物直売をキープしているんですけど、それを切る所はどんどん淘汰して行って、残っている所は、それを上回る所か地道に庭先方式で勧めている所かどちらかになる。はっきり言ってこの辺で店を出すならば、フレッシュに勝つ勢いで出さない限りは車があるのでどうしても品物が揃う方に行ってしまうという消費者の気持ちというのはどうしてもあるんですよ。そんな所が、実際淘汰されている所もすごくあるのは事実だと思います。

(会長) じゃあ、もしやっぱり年月をかけなきゃいけないという結論を出して、年月をやって果たして、という事になっちゃいますので。

(井本委員) 例えば、どこも必ず出資金を出して、覚悟のもとに始めているというイメージがこの発展の手引きの中の成功例にはあると思うのですが、今の実際の農家の方々に、少なくともそこからスタートを仕切り直すに行ったときに、何名の方が残るか。

(福野委員) ちょっとえらいかなあ、瑞穂市の人では。

(井本委員) 例えば瑞穂市全体として、農業を支えていこう、こう地産地消を、例えばこの場所にこういうものを開きます、と2案の広場みたいな所に東側向けで小屋というか少しそういうひさしのある物をつくるので、持ってこられる人はどうですか？みたいな。みんなでそれをやっていきませんか？の呼びかけに対して出資して個人は、1万円企業は10万円ですとかいって広報で流したときに、はたしてどれぐらいの人がくるのかという事、その辺が、人が全く見えてこない、どうしても税金で建物を建ててもらおうという大前提が建物に関してあるという以上、大きいものを建てようという方向への一歩が踏み出せないのですが。ただ、たまたまテレビを見ていて、ドイツの地下鉄とか公共交通機関、CO2をへらすためにたった4千円の定期で4人の家族までそれを1ヶ月つかえるんです。それで公共交通機関全て乗れるんです。

それに対して市は約10億負担しているんですよ。年間。それに関して、市は10億に関してはやるべき事だから、毎年10億を負担してもやっていくんだという事を言っているんですよ。例えば瑞穂市においてこの農産物とか農業の衰退に関してダメだろうと、巢南地区の農家を守っていくべきだ、市としてそれは大事でしょ、というふうになるんであって、もし毎年ドイツのように何億も何千万を出し続けてもやっていくという覚悟が理念として市長がマニフェストにあったとか、そういうのが大前提にあるのならば、またちょっと違うんですよ。

(会長) たぶんそれも含めて判断してください、という事だと思いますよ。だから農地の保全とかいろんな目的もあるんですけど、逆に農業だけでなくサラリーマンの方も同じように市民税を納めているという事ならばそれも含めての有無の検討だと思いますけれど。

(山本委員) ただ、ひとつだけ皆さん一致していただけるんじゃないかと思うので、確認しますが、現在のままであれば無で良いんですよね。そこをもう一度確認したいのですが。

(福野委員) 無というのは難しいという事？

(山本委員) はい。やめるべきだと。私は税金を投入してしてまでこれだけ赤字を出して市で渡りかけていますけれど、まだこれでは生産者の皆さんのやる気を全然持てていない。今はまだ、おんぶされているだけという、この比較的行政がきっかけを投げただけのつもりだったのだろうけれど、結局比較的主体は行政が今事務所から何からやっていたらいいからしゃる所が違っているのであって、生産者の皆さんは、これを作って売るんだという意気込みがあれば、建物も自分たちでここまではやる、でも出来ないから行政にこれだけおんぶしますというのであれば、わかりますけれど、そうでない限り、今のままだったら継続する必要はないかなと思っています。ごめんなさい、皆さんそうじゃないかなと勝手に思っているので、変な言い方しましたけれど。

(会長) ただ、選択肢としては今のままというのも残っているので。選択肢としては。今のまま人材を育てるというのも残っていますので。

(山本委員) 人材を育てるのはもちろん大切ですけど、税金を投入するという現実

問題があるので、人材が育成できるまでどうするんだという、そういう意味でこれは有無の間がきていると思うので。

(会長) それももちろん含んでという事です。たぶん元自体は税金をどこまで投入するかという問題が出てくるかと思えますけれど。

(矢野委員) ある意味人を育てるという事も、本当なら1年、スタートしたときにきっかけはないけれど、これから頑張ろうという人が出て来てくれるのを期待されても、そのきっかけ作りをされなかった行政ではあるかもしれなくて。で、現状維持で期限付きですね。1年間団塊の世代に何かを投げかけるとか今の作っている人たちに自分たちが主体になるような事を、1年間根を植え付けてみて芽が出なかったらなくなるというそういった発想もあり、提案もありですよ。教育については、エンドレスにやるんじゃないかって。

(会長) だから期限付きはもちろんありだと思います。多分期限切らないとダメだと思いますね。具体案として。

(井本委員) 例えば今の場所はずっと続けても良い場所じゃないんですかね。

(福野委員) 今の所はできるんじゃないの？とりあえずは。

(井本委員) 本当は河川敷なので作っちゃいけないとか？

(事務局林) 建物が正式な建築基準の建物としては建てられないものですから、簡易的な今のテントの状態になっているんです。

(井本委員) だったらあそこでも大丈夫ですね。

(事務局林) 存続できます。土地自体も市の市有地になっていますので。それが今の状況で、テントでいつまで続けられるかというのもありますけれど。素材が素材ですので。

(井本委員) 耐久性という事ですね。

(会長) 審議会の委員の方で実際関わっていらして出荷していらっしゃるの。

- (矢野委員) このメンバーにはいない。
- (小寺委員) 柿を出しているのですが、柿は振興会を出しているのです。
- (会長) それですね、関わっていらっしゃる方にお聞きしたいのですが、入会金がいくらぐらいまでだったら参加して、いくらぐらいだったら撤退ですか。
- (矢野委員) やっぱりそれって展望が見えたときにかけてみようという事じゃないですか。今の現状で、あんな売れないのやったら絵に描いた餅やったんやな。
- (北川委員) 1万円にされたらたぶんダメです
- (事務局林) たぶん賛同する人はおらんよな1万円なら。1,000円やでまだなんとか。
- (矢野委員) ここがね観光地か何かでね、道の駅みたいなのがあって、遠近からくるっていう可能性があって、売り上げが上がる可能性があるのならまた違うのでしょうか。
- (井本委員) やっぱり展望が見えないとね。
- (北川委員) 中山道を結構歩いて行かれる方いるんですよ。あそこの駐車場に結構バスが止まっているんですよ。
- (福野委員) ほうや、で観光客が来るという事にやるんやけど、どれだけでもちょっと見込めんけどね。ま、でも、効果はある事はあると思うよ。絶対ではないけど。
- (北川委員) 絶対あそこによらないわけではなさそうですね。
- (会長) 他みたいに1万円とかにしたら今の現状見たらみなさん撤退でしょうか。
- (矢野委員) 生産者に出すんじゃなくて、ここに若いお母さん達でも子供に安全なものを食べさせてやりたいという人たちだって出資者になれるようなそんな企画であれば、だって例えば岐阜の信長像だって、思いがあって寄付があったように、ちょっと話はずれるんですけど、やっぱりそんな風にお金を集

めないと自分たちが出資したんだから買いに行こうとか何か気にするとか、口コミするとか何か市民を巻き込んだみたいな風にしないとある意味ほかから来る人は考えられないでしょ。ここでは。観光客は。せめて瑞穂市、穂積の方から来てくれるとかいう感じの人たちに買ってもらう。あと加工品の方は、ジャムとかは他で売ってもらえば良いので。

(井本委員) 1万円というのはこの表の中では非常に安いです。3万以上がほとんどののに、1万円にしたからいいってはっきりいわれるような町ですかね。そうですね、今私素人だと。

(事務局林) そう思われるね。今の生産者の状況を見ると。

(福野委員) 良くなってきたら1万円なんて惜しくないと思う。

(北川委員) 売れるという見通しがついていれば。

(事務局林) 不安面があるね。

(井本委員) 良くなっていくとは、良くしていくのは一体誰なのかという所に戻る。

(福野委員) だから、わたしはそこが問題やと思って、だから原点はそこやと思うんだよね。

(井本委員) 良くしていくための話し合いとか月に1回とかあったのですか？

(小寺委員) 2回ぐらい生産者の懇談会とかやったんです。

(井本委員) 毎月2回？

(小寺委員) 今までに2回。

(井本委員) えーっ 1年半で？これだけの赤字でありながら今までで2回しかやっていないのですか？

(小寺委員) 市長も来てやったし。研修会もやりました。研修会も2回ぐらいです。

(井本委員) そちらの委員会の皆さんが実験をやろうと行って「ゴー。」された訳ですよ。それでこの赤字何千万か、1千万以上の中で年に2回しか話し合いをしていない。

(山本委員) だからおんぶにだっこなんですよ。

(井本委員) 誰におんぶなのですか。

(矢野委員) 行政に。

(井本委員) 行政のお金におんぶだったという事ですか。

(北川委員) 結局生産者の方はどれだけお金がかかっていて、という事はわかっていない。

(井本委員) 生産者の方はその中に含まれていない。

(小寺委員) 生産者の方は、出荷する人たちは経営内容まではわかっていない。

(井本委員) だから生産者の方は関係ないですよ。その委員会の方に聞きたいのです。

(小寺委員) 委員会はやっているんですよ。毎月くらいやっています。

(事務局林) 委員会は毎月やっています。

(井本委員) はあ、びっくりした。でも、それを生産者に伝えたり…。

(小寺委員) 生産者全員あつまって講習会と交流会とやったのが研修会が2回くらいやったし交流会も2回。

(井本委員) びっくりしました。普通の会議が2回かと。

(小寺委員) 研修会は今どういう野菜を入れると良いですよという事で種屋さんに聞いたり、今の時期はこういう野菜が良いですよという事を2回くらいやりましたしね。交流会はみなさん食事をしながら自分たちの交流。ものづくりの

方ですね。

(井本委員) その時に今これだけ厳しい状況だから、物をずらして作って欲しいとかこういうデータがあるのでこういう風に作っていきましょうみたいな、そこまで踏み込んだ話とかはあったんですか。

(小寺委員) そんなのはない。

(宇野委員) 出資金というのは問題あるかと言われたんで、1,000円なんて登録料に過ぎない。1,000円だからそれなりに1,000円でやる気なんて出てこないと思うので、やっぱ出資金をね最低5千円なら5千円にしたら欲が出てなんとか前向きに勧めていただけるような生産者の自助努力が、1,000円なんてやっぱ登録料ですよ。

(小寺委員) そういう認識ですよ。

(井本委員) だから、1抜け2抜けでしょ。1,000円だから。

(福野委員) これも一緒やね。この前の卵と鶏と。もうかってって意欲が出てこれば金など惜しくないんや。会員は惜しくなくなってくるんやけど。僕は審議会としてどうまとめるかという事やと思うんや。

(会長) たしかに。

(福野委員) 僕が思うに現実の話をする、審議会として○か×かといって現状だけを見て判断してくれという話だったら、ほらペケやわ。あかへん。税金。ただ、そこから審議会というのは未来の面も含めて入れようとする、やっぱ僕は卵と鶏の話もあるけれど、まずは生産する人が基本にあるんで、消費者の前に、生産する人たちが本当に楽しく生産できるような気持ちが良いうれしいし楽しいし金払ってでもおしくない、入りたいと思うようなまずは指導・リード・研修をやって、僕は行政も思うのはそういう事に対してそう金出すのは惜しくはないし、税金を投入しても惜しくはないと思う。ただ、ぱっくりとダラダラというわけにもいかんし、何に投入するのかといったら行政としては施設と土地を提供する、規模の大きい小さいは別にしてよ。大きいときはまた大きいのをどんとやるのでそれは良いんやけど、せいぜい土地を出してせいぜい建物や施設の事ぐらいの事はせめて行政としてもよ

し、まあそんだけがんばってやれるのなら将来の事をみこんでやりましょうという事で投資してそれでやっていくという事なら良いと思うけど。まあ、行政もそれぐらいだと私も思えるんだけど。税金としても。そして今回の場合でいえば、委員会としてはだらだらと行くわけにはいかへんと思うんで、だらだらとマイナスマイナスで負担していきなさいよという話もおかしいので、今今年からで良いで、生産者に対する指導も徹底して本当に楽しくできる会員というものを育成していくという事がまず大事やなとみる。それを、期限を切って、1年なのか2年なのか知らんけど、それでその間にもものすごく努力をして生産者を育てる。そして売れる場所設定をすると、それに期間がある程度、どの程度の期間が良いのかはわかりませんがね。

(井本委員) 今の場所での努力をして行くという事ですね。

(福野委員) それはそれで良いと思うし、方法論を考えてもらっても良いんやけど。もう少し変えても良いんやけど、せっかくあるんやし、変えるなら本当はもっと絶対的な物でやらなあかんのかもしれないし。さっきあったように本当に勝っていこうという思いで圏域をみすえて腹を決めてしまうまでには至っていないんで、僕は今の規模でやってみると提案をするしかないのかなと思う。委員会としてはね。

(矢野委員) 1つ質問は、行政は土地と建物と言われて、いわゆる運営主体は行政じゃないよという事を言っていくという事ですね。

(福野委員) という方が、僕は望ましいと思う。なぜかという行政が主体になるべき人ではないと思う。何でって言ったら、何でそんな事やらないかん。農業をとかそういうものを振興するという事は良いんですけども、それはそれでただ、経営に対して入れていくというのは今は補助金みたいな形で出しているんでしょ。だからそれは期限切ってどんと出しちゃうんでそれはまあ良いと思うんですね。

(井本委員) でも、今のままの組織と生産者のままだったら、なんの展望もみられませんがね。

(福野委員) だから、もう一度、教育と、本当に認識を変えていく、誰を指導者にしていくかやけど、その事を本当にやりなおさないとダメやわね。やる気で本当にやろうやという今のままでやったら出来へん。今のままでやったら

てさっきあったように、現状だったらペケやよという話にせざるをえん。それではおもしろくないので、委員会としてやるのならばせいぜい今の生産者を本当に充実していくように育てていく事をやってみて、それでもあかなんだらペケやよと、という事でも良い。それを1年なり2年なりかけて育てる。

(矢野委員) 今の生産の年齢の人で、そのの所を強調しても難しくないですか。

(福野委員) だけど今おるひとをやらなあ。

(北川委員) そこより若い人が見えないんです。作ってもらえる若い人が。

(小寺委員) 団塊の世代で退職になって、やろうという人という事もだんだん出てくるというか。

(矢野委員) そういう人たちにダダで貸してとか……。そういう種まきとかしていかないと

(福野委員) ただ、 α 分までなかなか手が出せへんもんで、まずおる人が意義を感じれるようにすべきかなという事を思うだけで、もう1つそういう人たちを呼んでいきたいけれど、という事は誰もが思っている。おらへんもん。

(矢野委員) 1年間で出てこなかったというのは。

(福野委員) 誰に声かける？かける人おらへんもん。

(北川委員) 自分の畑をやるだけで精一杯なんですよ。だからそれをわざわざ作ってまでやるという人はいない。

(矢野委員) 主体となる団体を作ってまでという人なんですよ？

(北川委員) じゃなくて自分が、規模拡大してまで直売所に出しますよという事までして作る方はみえない。

(井本委員) 苗を渡しても作らないと言われましたものね。

(矢野委員)　　そういう人達にいくら教育しても1年、私は難しいと。

(山本委員)　　逆に生産の意欲はわからないかもしれないけれど、逆に販売できる購買力のある所に行って一日一人ずつで良いから当番制で来ていただいてその販売する事で生産意欲を見いだす事があるという事をさきほどからいっていらっしゃるので、販売の機会をここではない所で安価に出来る方法はないものかと探っていただいても良いのではないかと思うんです。それが逆に人材育成の場にならないのかなと。

(福野委員)　　人材育成はいろいろな方法があるのでそれはまあ別としてね、やらないと一歩前に進む事は何かできるかと考えると何もないとやっぱりダメやなという事になっちゃうやんか。

(小寺委員)　　柿振興会で、今年、去年発足が9月からだったでしょ。だから柿のシーズンはだいたい11月ですわね。富有は。だけど週に2回ですからなかなか生産、選果場とのサイクルにあわなかったんです。今年は5日あるものですから、今回は一つあそこの前でテントを張って柿振興会も売る人の選任の人を配置して、あそこでたくさん売ろうと計画して、進物なんかも注文を受けてあそこから発送できるようにという事で、このシーズンは取り組もうという計画をして、どれぐらい売り上げることがんばろうという事で今計画してやっているんですけどね。そういう事でね、今までの2日間より5日間ぐらいになるとそういう所もいろいろ変わってくるんじゃないかという感じがするんですけどね。

(井本委員)　　だいたい5日というのは発展している所は無いですね。だいたい年中無休か無休に近くて、週に1回休んでいる所はもちろんありますけれど、週に5日でこの短い時間で成功している所はどこもない。皆さんもっと長い時間で、だから本当に生産者側の力が明らかに違うんですよ。でも、私が個人的に提案事項の時に一番初めに書いたのがあって、ここには書いてありませんけれど、私としてはあって欲しいんです。私は農協に買い物に行くし、直売所に行くし、精米しにお米も買いに行くし、あるべきだし農業は守るべきだとすごく思うんです。思うんだけど、この今の瑞穂市のやり方では全く展望が見えていないというのは、今の先ほどの話が本当にぬるい、という言葉をつかって本当に申し訳ありませんが、税金の投入がある割にいったい誰も責任を感じず千何百万もだだだだどと水のように使ったという事に対する緊迫感も感じてこなければ、やって欲しいという大前提があるか

らね、すごくなやんでいるのですけれど。

(会長) いかがですか。

(井本委員) 委員の中にこの赤字どうしたらいいんやというそういう緊迫した態度はありましたか。

(会長) 私もちょっと会長席からはなれてご質問させていただきますと、中間報告とか今も出ているのですけど、プロの指導を仰ぎなさいという事は出ているのですよね。このままの売り上げで良いのかという、議論とかは全然なかったのですか。

(小寺委員) 売り上げの実績なんかもグラフにして、それを委員会で検討して…。

(会長) 検討してそれを伸ばそうというのは。

(北川委員) ただ、売り上げの報告はあったのですが、経費がどれだけかかっているとかそういう検討はなされなかったです。

(会長) 中間報告とかでそれとかは読めないんですか。

(矢野委員) 農業やっている人ってそんなに数字強くない

(井本委員) だから農業やっている方以外でちゃんと立ち上げている委員会ですよ。今。生産者の立場じゃなく数字がわかる人。

(北川委員) 売り上げ的なものは月にこれだけありましたよという報告はあったでしょうが、人件費とか経理的なものに関してはあまりなかったですよ。

(会長) たぶん2回目でやったんですけど、人件費とかそういうもの普通に人件費とかかかるとするととてもじゃないんで、建物と入れ物用意してじゃあといってもたぶん現状ではまわらない。

(福野委員) で、良い風に考えて、マイナスならペケ。だから名前に研究会ってついとるやんか。研究しとるんでこのやり方ではダメやよという事を認識してやね、それを審議会としてそれを言えば良い。審議会が全部責任追うわけでは

ないけれど、こうやってやったらどう？という提案をするわけやで、そうしないと、この現状だけみたら、ああダメやねという話になっちゃうんで、それしかしょうがなければそれでも良いけれど、研究会というのはやってみてどうやという意識としてわね、生産者の意識としては経営の意識とか全然ないと思うよ。ただ、売れたヤツの現金もらってまあ売れば良いやというだけの事やと思うよ。

(矢野委員) もう 1 つは顔が見えてありがたいおいしい野菜をありがたいってそういうシステムを作らなかったのはちょっと×だったかなと、だから伊藤さんがあれだけ私財を投げ打ってって自分が毎日そこに行って、買っていく人を見て、喜んでいくのを見ると、やっぱ頑張ろうと思う。だから 1,000円とか出資金とかってやっぱ安くてもそれがみえたら作り続けようと思うんです。だから顔が見えて会員がレジにはいるとか、まあレジ打てないにしても、やっぱこの野菜はわっちが作ったんやみたいな事がね、交流できるみたいなのを織り込んでいくと、教育とまではいなくても意識が上がっていくとか。

(福野委員) それも方法だけど

(小寺委員) 当初生産者が当番で 2 人ずつ出ておったんです。

(矢野委員) 当初？今も？

(小寺委員) 今はちょっと。

(井本委員) 赤字じゃないですか。赤字になったらふつうは誰も雇えないってさらに生産者が出てくるのが民間ですよ。なんで逆に雇っているんですか。人件費すごく高いです。

(小寺委員) 要するに、農家の人やでお客さん相手が不得意で、ようするに伊藤さんや何かがおるとあんな人おってもらったら困るみたいな言い分が出てくるなんですよね。やもんで、ほんなら、という事になってまった訳なんですよね。

(矢野委員) でも、それも伝え方次第ですよ。

(小寺委員) 教育してかなあかんのやろうけど。

(矢野委員) 教育っていうか、だから良いんだよっていうのを伝えるというのかさ。

(井本委員) だからあの規模だったからじゃないですか。例えば中学校のそばの庭先方式だったら毎日おばあちゃん達が交代で座っていますよね。その方式、研修もなにもないままその方式に踏み込んだというのがすごく大きな問題だと思いますよ。

(福野委員) だから客の、消費者の目線見えるようになってくるように育てん事には無理やろと思う。

(井本委員) 生産者にもそういう事が無いまま大きな機会に出てしまった事が。

(福野委員) ただ、今の現状見るとあかんあかんしかそろっとらへんもんで、それもやっとらへんこれもあかへんこれもあかへん ×ってなる。だけど審議会としてはせつかく審議会をやっとるでいうならば、こうしてこういうふうに研修して、そういうものを育ててやりなさいという事をやってそれを期間を1年か2年やってそれでも育たなかったという事ならば×にするべきだよという事でも良いので、そういう方向性を出さない限り最初の現状とか売り上げとかで終わっちゃうのか。僕は皆さんの意見で決めれば良いのだけど、そのへんあたり、ぼくは育っていないと思うし。

(井本委員) 育つ展望としてはどうですか。大丈夫だと思う？

(福野委員) そりゃね、やり方やと思う。卵が先か鶏が先かというように、誰しもいくら年取ったおばあちゃんでもやっとなって自分のヤツが売れてって、少しでもね、たとえ2千円でも3千円でも入るようになったら絶対燃えてくるんやて。

(井本委員) 朝一番に買いに行っている巣南のお友達が言っていました。買いに行くときまだ持ってきたおじいちゃん達が残っていて、自分の買うかなあ、ってじっと見ているって。

(福野委員) 見とるやろ。

(井本委員) その時のおじいちゃん達が本当にかわいいって言われるんですよ。それ

ですごく良い場所だから、あれってずっとあるのかなってこないだいって
みえたんです。

(福野委員) 誰でも人のヤツじゃなくって自分のヤツを見とるんやて。自分のヤツが
売れるか、なんで売れへんのかなというのも勉強しなあかへんのやて。

(小寺委員) 生産者同士もそこで作り方の交流もしてみえるんですよね。

(福野委員) だからそういう機会を作るとか、それもね、勉強の 1 つとして加えな
あかへんのやわ。生産の作り方を勉強しなあかんし、安全で良いものを作らな
あかんにきまっとるし、そして売れるためにはどのくらいの量にした方が良
いのかとかいろんな問題があるんや。そろえ方もあるとか。

(井本委員) リーダーが。

(福野委員) そのためにはリーダーが、リーダーもいないという事なんや。今はね、
やれとらへんのやで。そういう事やろ結果的に。

(井本委員) リーダーいますか？

(福野委員) 今おらへんのやろ結果的に。失礼な言い方やけれど

(小寺委員) 生産者の方も柿やなんかだとね、振興会やとそういういろいろ研究会と
かやっているけれど、野菜というのはいないんですよね。今

(福野委員) 柿は柿の専門家がおるけれど、そっちの方はわし関係ないよというはな
しになって。

(井本委員) 組織がないんですよね。

(小寺委員) そうです、野菜の方はないんですよね。

(井本委員) ないままの「ゴー。」ですね。

(福野委員) だからそれを含めて瑞穂市として考えて指導できてもらおう要の人を 1 人
作らなあかんと思うし。

(事務局林) 結局野菜の委員さんは要するに行政の方と農協さんと相談かけて指名をしているのですわ。それ以外はその代表者の委員がみえるんです。もともとがないんですね。

(井本委員) という事は野菜の農家の中からどうしてもやりたかったの、という感じの方はいなかった。

(事務局林) そうですね、たぶん。

(福野委員) よっぽど腹を決めて、思い切り指導もしないと、やっぱり

(井本委員) やってくれやってくれという声はどれくらい多かったのだからというのが私の中では疑問なんでけれど。

(福野委員) すごく燃えてやったわけではないと僕は思う。

(井本委員) えっ、だってやってくれやってくれという声があったから行政動いたんじゃないのですか。

(事務局林) 結局現場の生産される方は農家の方はノウハウ知っておられるんですよ。結局そういう組織を立ち上げて出て行って引っ張っていくという事ができないんですよ。

(福野委員) そんな世話までしてという話になっちゃう。

(井本委員) でも始めたというのは、最初に行政の方から振ったというか。えっとマニフェストがあったから動いたんですか。市長のマニフェストで「ゴー。」という感じだったのですか。違うんですか。

(事務局林) アンケートも取っていますので。

(福野委員) アンケートでみんな出すよ～。という、多分そうやね。

(井本委員) 出しますか？というアンケートだったら出しますよって言いますよね。

(福野委員) ところが現実のヤツは出してくださいお願いしますというのが現実なんやね。儲かるで俺やってやろうというんじゃなくて本当に良くなってもそこまで燃えてこれないのが現実だと思う。ただ、なんとか出してよ、に対してううんと出す、そんな非常に積極的ではないのが現実やろ。

(井本委員) じゃあ、よっぽど魅力的なリーダーがいないと成り立っていかないですねえ。

(福野委員) やっぱ、これもそうやよ。野球だって監督次第。リーダー次第なんやで。

(会長) けれど、監督次第やり方次第ってじゃあ。いやあ、そうなったら結論としては。

(福野委員) だからリーダーをといる事だよ。

(会長) だからその道を探ってくださいで、良いんですか。

(矢野委員) 良いかも。

(福野委員) それもある程度税金投入という事を考えるとある程度期間を決めないとダメかなあ、という事も思えるんやね。ダラダラという訳にもいかへんのやないかなと思う。審議会としてはどんな意見としてまとめるんかなあ、と僕は思っていますけど。

(会長) それを出してもらうのが…。

(福野委員) だからそのためには期間を切らない限りは、今のままではダメやろうというのがだいたい皆さんの意見でもあるので…。

(会長) 今のままではダメというのは良いですね。期限は設けるべきだということも良いですね。もう1つですね、今の現状を維持したままということも良いのですか。

(矢野委員) えっ、その条件。内容は同じじゃダメでしょ。

- (会長) じゃあ、それは変えなきゃいけないという事ですね。
- (井本委員) 条件を。もう実験段階は終わりだと、十分しましたよ、実験は。
- (小寺委員) じゃあ、実験やったもんで問題点は後どこをどうしたら良いですか、という提言的な事をやったらどうかというのだね。今はね。
- (福野委員) 問題点をこっちが、気が付くだけでも上げてても良いよね。
- (会長) 上げて、道は大なり中なり小なりあるけれど、まあ、どれを進むかはそっちが決めてください。
- (井本委員) だから大きくするのなら最低でも出資金は出すべきとか、その覚悟がある人が何人以上いなければ建物は建てないとか、そのぐらいのラインを引くしかないですよ。
- (福野委員) 僕は1本道だけ造らなくて、3本でも良いと思います。選択はしてくださいと。
- (井本委員) そうじゃないときにもう少し小さい規模だったらどれくらいという。
- (山本委員) 先程おもしろい提案されていたと思ったんですけど、出資金の所でも、消費者の方にいくらか出してもらってとおっしゃって。例えば1万円なら1万円を出してもらって毎年3千円とかね、お返しして、それで好きなの買ってくださいとかね。優先的に。買えますよとか。何割引で買えますよとかでも良いのですが、そういう呼びかけも1つは条件に入れてもらっても良いのかなと思う。
- (会長) そういうのも盛り込んでいってですね。最終的にはどうするかの判断を…。
- (福野委員) 審議会としては意見を決めてしまって、だけど選択肢としては3つぐらい選んでもらっても悪くないと思う。
- (小寺委員) 最終的には市が決める。市に対して具体提起するだけだからね、ここは。

(福野委員) 1本だけではなく、2-3本提案しても悪くないと思う。ただ、市側の思いも、現実の生産者の思いもどうあるか分からんもんで、市もよしっで頑張っってやったろうという事で金つぎ込んでよその町にもまけんやつをやってやろうと決めてしまうか分からんし、それはそれで良い。

(矢野委員) 1つ決まっているのは、市は経営主体にはならないというのは決まっているのでしょ。

(福野委員) 経営主体になるべきではないと思うよ。ぼくは。

(矢野委員) それだけは提案したらどうですか。

(会長) それは入れておくという事ですね。それは今の方法がおかしい。という事ですよ。

(井本委員) それが明らかにされたときに農家の方が何軒つく。

(山本委員) あくまでも主体はあなたたちですよ、みたいなね。

(井本委員) その中で出資金1万円だっという…。JAと市が両方手を引くという事でしょ。運営から。

(矢野委員) 柿りんグループが、経営主体になるかもしれへん。

(福野委員) 野球の選手と一緒にね。いかに選手にやる気にさせるかという事をまずやる方法論もひとつだよ、提案するという事や。

(小寺委員) JAのもまだノーと結論が出たわけではなくて論議してもらおう。

(福野委員) 生産者が良いやつがあつて儲かるよという感じになったらいくらでも経営は受けてあげるよという…。

(会長) 渋い顔されていますけれど

(福野委員) 今の状況ではダメや。という理解の仕方でもうやね。そうしないと、結論がほとんど決まっちゃうんで、選択肢なんかあらへんやないか。やめるか。

(会長) 具体的に案もぼちぼち出てきていますので、次回までにですね、今回の議事録を起こしまして、こんな感じという事で皆さん読んで頂いて、それで良いかどうか、ここは直した方が良いんじゃないかという作業に入っていきたいと思います。それでよろしいですか。

(福野委員) つたない部分も出てくると思うんで。

(会長) 出来た段階で事前に皆様の方に配らせていただきますので、事前にご検討して頂いて、次回は10月28日の水曜の15時からという事で、よろしくをお願いします。今日はありがとうございました。