

平成 29 年度

第2次さっぽろ都市農業ビジョン推進懇話会意見要旨

<実施事業調書について>

- ・農地中間管理事業など「実績なし」のところの自己評価がAというのはおかしいのでは？評価基準では、これはありえないと思います。
- ・実績はなしとなっていますが、事業としてはきちんと取組んだ結果なので、やるべきことはやっているという意味です。
- ・私もそれを言おうと思っていました。特にⅢのところでは、実績が下がっているのにAというのはおかしいのではないのでしょうか。
- ・まず、サッポロさとらんの件ですが、屋外の施設なので天候の影響を受けやすい。特に、平成 28 年度は、ゴールデンウィークが雨でほとんど来場者がいませんでした。平成 29 年度は、6 月の土・日がずっと雨で、来場者が伸びませんでした。

一方で、施設の老朽化が問題になっています。

また、最近の長雨やゲリラ豪雨などの影響もありますが、施設の排水の問題も課題となっています。大雨が降るとしばらく畑に入れないという状況になり、体験者数が伸びないということに影響しています。その改善に向けて、今年、水田の整備を進めるほか、畑の排水整備も検討しています。

施設の改修、改善が大きな課題として残っています。

確かに評価としてはAというのはどうなのかということではありますが、我々としても努力はしているのですが、結果には結びついていません。子ども学習農園なども整備をして体験の回数を増やしていこうとしています。

- ・恐らく、発信先がマンネリ化しているのと、関心のある人にチラシを配るのではなく、今まで関心のなかった人にも情報を発信していくことが必要なのではないのでしょうか。サッポロさとらんに講座などのチラシは置いてありますが、この場所には、野菜に関心のある人しか来ないので、既に知っているから講座を聞かなくてもいいという感じになってしまいます。広報さっぽろにも掲載されているのでしょうけれども、もう少し、関心のない人に発信していかないと、負のスパイラルに陥ったら大変だなと思います。
- ・今のご指摘の中に深刻な課題がございます。ご存知かと思いますが、広報さっぽろでは、イベント情報が、紙面からデータとなり、テレビとかスマホとかで情報として流すことになり、広報さっぽろの紙面から除外されます。確かにデータで見ると詳細な情報がわかるという良い面はありますが、一方で、高齢化が進んでいく中であって、そういうものに対応しきれていない方、特に、広報さっぽろの紙面をご覧になっている方は、高齢な方が多いと思われるのですが、そういう方が抜け落ちで行く懸念もあります。このような方にどのように情報を発信していくかが大きな課題となっています。

マンネリ化も問題になっていますが、サッポロさとらんの来場者は、中央区、北区、東区等が多く、清田区、豊平区などは、北広島市にくるの杜というホクレンが運営する同じような施設があり、そちらに人が流れてしまうということもあって大変苦慮しているところではあります。

おっしゃられるとおり、今回、指定管理者も変わりましたが、サッポロさとらんの魅力アップも図りながら、更なる内容の充実を図る必要があります。

ホームページもそうです。発信の仕方として、どのような方法で、多くの市民に周知するか。

イベントの内容がマンネリ化していたら、1度2度は来ても、何度も足を運んでいただけないということもあります。

一方で、最近はインバウンドの話もあり、観光・MICE 推進部で市内のホテルとモエレ沼公園を結ぶシャトルバスを走らせるという構想があり、サッポロさとらんども経由することになっています。インバウンドによる利用者の増加も期待しているところです。

施設ができてから23年が経過し、お子さんを誘致するのに欠かせない遊具も老朽化が進んでいるので、それをどうするか。SLバスも1台動かなくなっており、障がい者の利用も多いのですが、サッポロさとらんど内の移動手段がなくなっている。どちらも予算の問題があり、解決が難しい状況にあります。

併せまして、平成30年度には丘珠縄文遺跡がサッポロさとらんどの中真ん中に開園することもあり、それらの影響も含めて様子を見ていきたいと考えています。

ご指摘のとおり、マンネリ化してははどうしようもないので、中身も見直ししながらどのような形で、情報発信していくかということ、指定管理者とも協議しながら進めていきたいと思っています。

・施設がそんなに老朽化しているとは思いません。逆に、こういうのに使いたいというニーズに、必ずしも合っていない。ニーズに対応する施設に変えていくことが大切では。

たとえば、畑を借りたいのに、水田を使いたいのに、すぐ満杯になってしまう。水田の人気があるならもう少し水田を増やすなどの融通性があるともう少し利用者が伸びていくのではないのでしょうか。うかがったところ、水田は先に埋まってしまっている。畑しか空いていない。

・水田は、まず、学校を優先しているので、基本的にそれでいっぱいになってしまいます。規模もそんなに大きくありません。とって、新たに水田を整備するのなかなか難しいのが現状です。

水田を利用したいというお声が多いのは確かです。サッポロさとらんどにこだわらなければ、南区や北区にも水田はあります。ただ、体験の受け入れとなると、農家さんの手間とかいろいろ考えた時に受け入れは難しいというのもあります。

私が、以前に南区の豊滝で、親子の受け入れをやっていたときは、農家さんのほうで、中間の管理をしていただきましたが、これが結構手間がかかっていて、負担が大きかったようです。できれば、サッポロさとらんどとか北方自然教育園とか、受け皿を作れば良いのですが。ちなみに、サッポロさとらんどの水田は、改修のため今年度は使えないので、皆さんにご迷惑をおかけしています。

・私のところでは田んぼはたくさんあるし、体験とかも受け入れしたい。しかし、農地を借りてやっているの、農地法の縛りもあり、体験の受け入れをしたいのにできません。本当に皆さんに体験してほしい。先ほどの話とは逆で、受け入れたいけどできない。田んぼも一枚一枚の面積が1反(10アール)ないくらい小さく、体験受け入れにはちょうどいい大きさです。農業としてやるには小さすぎるので、体験したい方に利用していただいたほうがいい。

・問題としては、貸したいけど制度的に問題がある。ところで、指導したり、中間管理は問題ないのですか？

・今も研修生を受け入れたりしているので、一人でも多くの人に就農していただいて農業をやってほしい。私も新規就農して9年目ですが、新規就農者の大半が失敗していて、一人でも成功してほしいし、理解を得てやりたい。

話は変わりますが、地産地消について、私は約9割の農産物を関東や関西に出荷しています。

北海道では商売自体が成り立たない。では、安いものが札幌に集まっているのかということでもない。ただ、北海道で農業ができるのは夏しかなく、その時期に農産物が飽和してしまいます。

知りたいのは、札幌市でどのくらいの自給率があるのかということです。自給を超えるものは移出しないとイケない。まだまだ全然足りないのか。飽和していないのなら、札幌で処理していただいた方がいい。輸送コストが値上がりしていることもある。

札幌での農業は6か月半くらいなので、その期間、社員、従業員抱えてっていうのは厳しいものがあります。短期決戦という経営は成り立ちません。サッポロさくらんども限定される期間しかなくて、土・日に雨が降ると一週間終わりだと思うし、その辺を何とか上手くできないか考えています。上手くいかないのが現実ですが。

- ・昔、札幌市の自給率を計算したことがあったと思いますがいかがですか？
- ・出してはいたのですが、あくまでもカロリーベースです。札幌の場合は、米とか麦とか大豆はほとんど作っていないのでとても低いです。
- ・作物別とかはないのですか
- ・そこまでは出してはしません。ただ、小松菜であれば、期間限定であれば市場占有率が6割、7割で、ほぼ札幌産でカバーできています。タマネギは札幌の主要作物ではありますが、札幌で全量さばけるかという厳しい。細かい調査をしていないので実際のタマネギの消費量はつかんでいませんが、タマネギの出荷期間は、通常の貯蔵では、9月からせいぜい4月くらいまでです。最近では、もう少し長く貯蔵したり、ごく早生の品種では、8月中旬、お盆過ぎから出荷する取り組みを始めている農家もいます。
- ・札幌で根ざす農業は、輸出は考えていません。地産地消が最優先ということです。それに合わせたチャンネルの開拓が必要です。単独の直売所では経営が難しく、インショップを中心に広げています。

しかし、大きなスーパーなどで販売しようとする、安定供給ができないという問題があります。そこを解決するには計画的な生産に手をつけないとイケないという悩みがあります。

このアクションプランは、基本的に3本の柱で構成されているわけですが、一番我々がどうしたらいいかと考えているのが、一番目の担い手というところ。当然生産にも関わっていくわけで、ここのところが一番重たい課題だと思っています。もちろん、自分で生産から販売までやっていける方はそれで結構なんだと思います。ただ、よく議論するところですが、この基本的方向の「輝く」ですが、どう「輝きたい」のか、どう「輝かせ」たらいいのか、ここのところのギャップが非常に大きい。一体どうしたいのか。生活基盤をしっかりと作って、持続可能な経営ができますかというところがかめない。本気でやるつもりだったら農協が土地を供給するし、交渉に立つよという話をするのですが、「ハウス1棟で何々を作りたいんだ。」と言う。それでは、5年後どうするのですか、というやり取りがいつも繰り返される。それに伴って、農地の保全も中々進まない。方向が見えない。

私どもは、当然事業は進んでいるので、二つ目の持続可能な農業というところで、生産であったり、流通であったりというところで、特に、地区の特性をどう生かしていくか、たとえば、真栄であればハウレンソウ、小別沢であればコマツナ、北区、東区のタマネギ、レタス、こういうものを給食で定期的に使うてもらおう等しながら、PRしながら、新しいチャンネルを開拓していく、安定供給していくことが我々の仕事だと思っています。

以前から農業団体はPRが下手だと言うご指摘をいただいています。遅まきながら、マスコ

ミも使いながら、あるいはまた、食農教育などもして、効果がどうなのかわかりませんが、事業は拡大してきたつもりです。

昨年も小学生中心に出前授業を含めまして、3,200名くらいの児童、あるいは親御さんと接触し、札幌の農業についてPRさせていただきました。また、札幌コンベンションセンターで380名のお母さんたちに札幌の農業のPR、あるいは札幌の生産物の紹介をさせていただきました。二つ目のところは、結構質の高いものになっています。

一つ目は、非常に悩んでおります。

・新規就農者は、大消費地にいるから売れるだろうと思っているのだと思います。しかし、ニーズに応えようとすると多品目栽培になり、また、販売チャンネルも多方面になって、そこに自分で配達すると、栽培に手間がかかるし、調整、出荷にも手間がかかる。生産を拡大すると販売がおろそかになる。販売に一生懸命になると生産がおろそかになる。中々自立できるような状況になっていかないのが実態です。農協さんの努力もあって、清田区では、伝統野菜の栽培や、農協さんが集出荷して、直売所に届けていただくことなどやってくださっていて、ある程度、生産の安定に向けて、目処が立ってきている人も何人かいるようです。個人で全てをとというのは難しいと思います。

国の方で平成29年度に制度変更して、新規就農者は5年間補助金をもらったら、その後さらに5年継続して農業をしないと補助金を返還しなくてはいけなくなりました。今までは返還はありませんでした。また、2年目に中間評価をして、その段階で「止めた方がいい。」という判断をしなくてはいけなくなりました。新規就農者に対しては、国はお金をばら撒くのではなく、ちゃんと就農する人でないと支援しない方向にきています。我々もサポートチームで、普及センターと一緒に定期的に新規就農者を回って技術指導したり、冬期間は経営コンサルタントを頼んで経営指導もしたり、きめ細かな支援をしています。それでも自立が難しい方については、仕方がないと感じています。

そういう意味でも農協さんには、これからも協力をいただいて、そういう方々の荷物も販売につなげていく取組というか、強化していただければと感じています。

・地方には地域おこし隊があり、ああいう人たちが農業の補助的な収穫の手伝いや直売所への運搬とか、上手く連携している地方もあります。

・それとは違うかもしれませんが、南区の砥山で、八剣山発見隊というグループがいて、ボランティアで、直売所の手伝いをしたり、以前はさくらんぼ祭りなどのイベントも主体となって行っていました。

・それってファンだからですね。白石区に新規就農した方がいて、彼のファンができていて、フェイスブックで「今日種まきするよ」と呼びかけるとファンが集まって種まきの手伝いをしたりする。私も行ったことがあります。札幌市でも、上手く市民を巻き込んでやっている個人はいます。札幌市全体の農業でもそういう風になんかできればと思ひ会議に出るのですがいつも暗い。

・街中へ出てきて販売することもPRになるので大事だけれど、地域に多くの方に来ていただいて支えていただけるような仕組みというものもあって、清田区であれば、区役所が中心となって清田マルシェをやっています。また、札幌黄であれば、札幌黄ブランド化推進協議会とか、札幌黄ふぁんくらぶといった市民グループがあったり、札幌大球もそういう運動があって、都市部ならではの動きと言えます。

・サッポロさとらんどもファン作りをしてはどうでしょうか。

・そうですね。サッポロさとらんどのファンクラブというか、農家のファンを作っていく。

・ファンの方が、お友達を連れてきたりするので、ファンまでいかないといけない。

・今のところ指定管理者に委託しているので、どこまでやっていただけるかということもありますが、それとは別に、NPO 法人なり、ファンクラブなりを結成して、活動してもらえると、また、サッポロさとらんのイベント企画などに参加していただければ、より魅力的なものになっていくのかなと思います。

・風の学校はいい名前だと思いますが、ファンクラブができればいいと思います。煩わしいかもしれませんが。

・煩わしくはないけれど、うまく営業ができれば。新規就農の5年目における一人当たりの所得の240万円についてですが、2年間、月20万円、年間240万円を補償する形で研修を受けていた者に話をして、5年たったら、今うちが払う給料くらい稼げるのかと聞くと、無理ですということで、今年の春から私のところで雇用することになっています。この240万円というのは、小さいようで最初はとても大きい。新規就農では5年では無理で、下手をすると10年かかるということになるので、ここを上手くできれば、もっと就農者が増えるのではないかと。

ファンクラブもそこにお金は何も発生しないのであれば、もしくは、永続するのであればいいが、今年は来たけど来年はこないとかでは、へんに規模の拡大もできない。営農しているのは僕らであってファンではないので、結局経営できないと離農する話になるし、先ほどの2年過ぎたら離農する羽目になる可能性が出てきます。

僕らの時は、新規就農者にまったく補助がなかったのが、必死にやらなければならなかった。それで今があるのですが、今の新規就農者は、私たちのように古い新規就農者からすると、止めるためにただずるずるやっているように見える。研修のお金150万円×2年間と就農後のお金150万円×5年間で、それにすぎているだけの人が10人中8人はいます。札幌市であれば、もっと篩いにかけて、ちゃんとできる人が見つけられれば絶対続くと思います。日和見的な人たちがいっぱいいるので、皆さん農業には興味があるので、これでいいって、始まってはいるのですが、農的な暮らしにあこがれる人が多すぎます。僕も研修生を何十人が受け入れているのでわかるんです。皆に言うのは、「あなた月に幾ら必要か知ってるの」って、それを稼がないといけないですよ、「畑何反くらいで飯食えるわけないでしょう」、って話はするんです。結婚するんですか？子供作るんですか？奥さんはいるんですか？って。その辺から始まって、南区に就農した人たちは大半が独身で、なんとなく農家をやる人が多すぎて。最初からあの人たちに何回も言ってきたんですが、そのままのスタイルで気づいたら5年が経っている。そうではなくて、もっと早い段階から、せっかくこの札幌でやっているのだから、もっと上手くやれば絶対上手くいくと思うので、さっき言った、作物ごとの自給率がわかれば、何を作ればいいのかとか見えてくると思うのです。それを市場でなく、札幌市でこれを作ったらこれだけになるよというモデルみたいのがいっぱいあれば、もっと皆さんいいのかなって思います。

・われわれがこう言って受け入れてもらえるのか。受け入れていただければいいんですけど。また、就農しようとしている方の考え方というか、担当者が就農相談の時に、自己資金が幾らあって、どういう農業を目指した方がいいとか話しても、たとえば、せっかく清田区に入ってもハウレンソウ作るのであれば、周りにいくらでも教えてくれる人がいるのに、皆さんハウレンソウは作らない。そういう風になってくると、藤田組合長の話ではないけれど、何をしたいのということになってしまう。ハウレンソウだってまだまだ需要はあるけど、せっかくハウレンソウの産地に就農していながらハウレンソウは作らない。ミニトマト作るとな

ると、みんなミニトマト作ると市場で溢れて値段は取れないということになってしまう。だから、受け入れる側としても、そこはきちっと説明した上で、排除というか、この段階で、受け入れないって整理をしていかないといけない。

・農家は経営だから、経営のところを皆さんあまりにも安易に考えている。行政の方も経営をされていないからわからないじゃないですか。本来は、そこを知らないと私たちは食べていけない。皆さん、最悪、冬除雪すればって言いますけど、うちの会社は100日年休取らせるんです。3月からフル稼働して、年間雇用しているんですね。パートさんとかは夏限定でドンと入れて、社員は年間で。冬は、皆で勉強会に行ったりとか社員で旅行したりとか、基本余暇を過ごす。北海道らしい農業にあこがれたので、ガッツリ働いて、ガッツリ休む。

今流行の年間雇用という話になると、昨年から障がい者雇用も始めたんです。障害者は札幌市に2万人くらいいるっていうんですが、北海道では、農業で障害者を雇用しても年間雇用していないから補助金はもらえなくて、労基にいったら「無理ですね」って軽くあしらわれてしまいました。でも、彼らがやりたいのは農業で、単純作業はたくさんあって、障害者の方もこれからこの業界に入ったらいいのかなって、いろんな農福連携の勉強会に行くんですけども、農福は成り立たないんです。でも、実は福農は成り立つんです。福祉やってる人が農業やるのは簡単です。農業で儲からなくてもいいから。農福は、年間雇用できないから障がい者の人を冬も雇わなくちゃいけないとしたら、そこまでして仕事したくない。その辺を上手くできる制度があればいいのですが。

農業をやりたくても経営ができない人をドンドン巻き込んでいって、皆で農業をやろうという話にしていきたいのですが、いろんなところに壁があって。

・担い手の話をしているんですが、農福連携は今、企業の障がい者雇用が2%から2.2%に増えるということもあって、農業に対する期待も大きいようです。ただ、年間雇用は難しく、大型施設栽培のように年間で栽培しているような施設は効果をあげています。

もう一つは、定年の延長によって、農家の雇用や、農業体験、市民農園の利用も含めて大きな影響を受けています。サッポロさとらんどの利用もそうです。今までは、定年帰農なんていていたのが、減ってきている。農学校も専修コースも定員に満たなくなっています。今までは、ある程度高齢の方に声をかけておけばよかったのですが、新たな掘り起こしを図らないといけなくなっています。

大型施設栽培をしているところに雇用が大変でないかと聞いてみたら、困ってないという答えでした。主婦の方で、午前9時から午後5時まで働くのは大変だけど、午前9時から午後1時までならいいという方はいっぱいいる、募集をかけたらすぐいっぱいになるというのです。お子さんや旦那さんが学校や会社に行っている間に働く。女性との関わりが大事になってくるのではと考えています。そのためにも、女性農業者の力も大事になってくるのかなと思っていますのですが、どうでしょうか。

・現在の女性部は、高齢化していて、若い人は札幌の場合はほとんど働くところがあるので、農業には目が行かないんじゃないかって気がするんです。

・実は、今年から、若い女性農業者をターゲットに勉強会、研修会を始めました。農業に関係ないところから農家に嫁がれた方は、農業がわからないから、だんなさんやお義父さんやお義母さんに任せきりで、やらされ感というか、魅力も感じない。これから先、引き続き農業をお子さんたちにも伝えていってほしいというところでは、既存農家さんの力は大きいので、若い女性農業者をターゲットに、もう少し農業のことを理解してもらったりとか、あるいは、女性の視点で農業の魅力アップを図ってほしいと思っています。ソムリエ協会で研

修を受けたり、若い人たちと農家さんとの交流をしたり、女性同士ということもあるのではと考えています。

・経営面でいうと、十勝のなんとかガールってやっていますが、裏ではちゃんとマネージャーさんがいて、地域の広告塔となっていますが、実際の経営はまた別なのでは。

思い出したので話しますが、さっぽろ農学校専修コースは農家になりたい人用ですよ。だいぶ前ですけれど、東京から2人来ていて、専修コースを受講したら農地も貸してもらえて農業できると思ってきたらしい。ということは、ニーズはあるんだと思います。何か今とは違う仕組みがあれば、新しい仕組みでないと同じだと思います。

・その辺の仕組みも含めて支援センターと検討をしていて、この農学校の修了生の多くが農体験リーダーとして小学校の農作業の指導や市民農園の指導にも行ってもらっていて、それなりに重要な役割を担っていただいているのですが、農体験リーダーの登録数が減ってきているのもまさしく、受講者が減ってきているのが大きな理由となっています。また、定年が延びたことによって高齢の方の受講者が減ってきていることも原因となっています。

・定年帰農がいなくなっていると言いますが、これからは少子高齢化も進んできます。高齢者の方をどうやってサポロさとらんどにしても、農業にしても手伝ってもらうか、参加してもらうか考えないといけないのでは。

・今お話にあります、さっぽろ農学校専修コースは、私も何年か関わってきました。つい5、6年前までは、人数でいうと120～130名程度応募があつて、その中から選考しました。今は本当に半分なんです。さっぽろ農学校入門コースはどうかすると180名くらい応募があつたのに、今は去年で84名、半分ということです。これは、まさに定年が65歳になってからガラッと変わったんですね。自分の体力を見ても60歳の時はまだまだなにかやろうと思いましたが、65歳を過ぎるともういいかって感じになってくるんですね。だから、組合員さんのところですけど、60歳を過ぎて定年になったら親父の後をやるよって言ったのが、今はないんですね。65歳になったら、親父の代で終わってくれよ、となってきた。この5歳の差がほんとに大きい。社会の変化ですかね。しかし、そのところを頼りにしていかないと持続できないという現実があるんですね。

今、入門コースは、主に家庭菜園、市民農園の人を中心に栽培するってことをやっていて、その上に、北区の「いきいきファーム」、そこは、実際に自分で畑を持って、栽培して、自分で販売もするところまで実践している。

・平成27年度からスタートしたんですが、いわゆる1反就農、趣味的なんだけどせっかく作ったから販売もしてみたいと言うような方々で、2年研修受けていただいたら、近くに空いた農地が沢山あるので、そういうところで、農地を借りて就農していただくというようなことを進めています。

・そこに今年までいた研修生が、さすがにそこでは得るものがないとあって、春から僕のところに来ています。その研修生は30代で、これからまだ30年以上そういう農業やるのかって話を。高齢の方はお金もあつて、そういう趣味の農業でいいと思いますが、これから結婚とか子育てとかドンドンお金がかかっていく世代は、経営、営農を教えないと彼の人生は大事だと思うので。今は、両極端に進んでいて、両極端に広がるのかなと思います。

・いきいきファームはいわゆる1反就農や年金もらっていて小遣い稼ぎの方や、主婦の方が多くて、自分で安全・安心なものを作って食べるのと、プラスαで販売できればいいという方がきていて、それは、そういう受け皿を作りましょうという事業です。その中では、障がい

者とか高齢者で体験的にやってみたいという方の受け入れ先ということも含めて市で組んだ取組で、その研修生のような人が研修を受けるということがどうかと思います。実をいうと、農家さんも研修生を受け入れるのは、負担が大きい。指導しつつ、自分の経営をしながらやっていかなければならない。平成29年度に制度も見直しました。いろんな方々が、研修生を受け入れてくれている。そういう受け入れ農家さんもサポートしていかないと新規就農者が食べていければいいということだけではないと考えています。

・全然、研修に来てもらうのは結構です。むしろ研修であっても、対価として労働力があるので、それはそれですごく大きいので、本当に毎年何人来てもいいよって感じです。片手間ではありません、ちゃんと教えるのですが、冬にしっかり教えるようにして、夏場は毎日働いてもらうと労務費がすごく削れるし、それで彼らが、一人でも多く、また、3人に1人でもうちに残りたいと言ってくれればいいし、今回の研修生みたいに就農したいと言え、応援していきたい。

・我々としては、空いてる農地の有効活用のためにも独立して就農してほしいと思っています。

・空いている農地といますけど、農地ありますか。

・それは、あると言えばある。ないと言えない。なぜかという、農地といえども資産価値があるので、貸すかといわれるとじゃあ貸しますとはならない方も多。一方で、北区、東区には、まとまった広さの空いている農地もあります。

・経営が成り立つ農地かという、私は屯田ですが、昔は水田でしたが、今は宅地だし、防風林の向こうに牧草地がありますが、狭くて、そんな農地で経営が成り立つとは思えない。新規就農とかどういうことを中心に考えておっしゃっているのか。新規就農しても働いて食べていかなければいけないのに、ここの畑借りて、あっちの畑借りてしていかなければいけないような新規就農者を指導するのか、それとも主婦を集めて、主婦の人が家庭菜園を作って、あまったものを売りたいという農業を中心に考えているのか。

・まず、きちっと食べていく農業を目指す人には、そのための就農地を確保するために、農業委員会さんや農協さんにも協力していただきながら適切な農地を探していきます。適切な農地が見つからないこともあるので、どういう農業をやりたいのか研修中に話を聞いておいて就農地を探していくことになります。

・私の友達のタマネギ農家さんもあちこちに農地があって、若いうちはいいけど、年を取ると移動が大変なようです。

・私たち新規就農者からするとそれって当たり前ですし、片道1時間かけて通勤するのは普通じゃないですか。普通の民間の人なら、庭先に畑がないとできないという、そんな都合のいい話はない。僕らは通ってなんぼで、家は別です。

・地区によって、施設園芸でないと考えられないというところもあるだろうし、露地である程度面積が必要なタマネギとかムギとかは、とにかく通いですよね、庭先には何ぼもない。あちこちに飛んで借りて耕作しています。

・地方の人もそうですよね。南幌町でもそうです。

・北区でも長沼町の人が来て作っている人もいます。地方でも息子さんが帰ってきて、とにかく農地を広げなくちゃいけないと、離農した人の畑を借りてやってたりします。特に酪農家さんはね。地方でも、札幌でも同じですよ。地方はどちらかという居ぬきで次の方に譲る。特に酪農家さんは。住宅から機械から全部なので、初期投資がかかる。これは農協が補償する。その代わり農協経由で販売する。農協と営農計画を立てて補償する。そのために、



たとえば、ヘルパーで3年勉強したとかどこそこで研修して技術を身につけましたよという人たちがいる。札幌では、あまり期待できません。

・札幌では、酪農でも、米、ムギでも、タマネギでも、機械も大きく、倉庫から機械から全部貸すよとか、売るよ、とかいうことでないと、初期投資が大きいので難しい。札幌の場合は、やはり施設園芸で、そうすると、何よりも水が必要です。借りた農地に井戸を掘ってということにはなかなかならないので、周りに水が引けるところがある南区や清田区になります。そうすると農地は狭いところが多くて、そういうところで、平らなところを見つけてハウスを建てることになります。今のところ新規就農されている方の多くが南区や清田区で、北区とか東区は親御さんもやっけていて、独立して自営という形が多い。委員がおっしゃったように、新規就農者がそういう経営を北区でやろうというのも無理です。

・私の娘の義理の親御さんが西茨戸でやっているんですけども、そんなに広い畑でないのに、何でも全部作っています、米、ムギ以外。すごく忙しいですよ。最初市場に卸していたけどたたかれるので、全部直売所にした。並べていると全部売れてしまう。スーパーにも何軒か宅配業者に運んでもらって、そういう契約でやっています。

・実は北区は、何人かで集まって「しのろっこ」という直売を始めたんですよ。  
・本来ならレタスは札幌の主要な農産物なのに、それにも関わらず、奥さん方だったと思うのですが、直売所で販売したいと。お客さんが沢山くるので喜んでいて、レタスは朝早い、それにも関わらず、直売所用の野菜を栽培して、今は、イチゴの面積増えていて。そういう意味では、既存の農家さんであってもそういう農業に変わっていています。昔は単作でしたけど、西区の小別沢では、いろんな果菜類を作っていて、今は薬物野菜がメインですが、ハーブを作ってくれとか、いろんなニーズが出てきていると聞いていますがいかがですか。  
・小さい直売所があるのですが、ハーブ類はすごく売れています。メインはコマツナですが、名前も知らないハーブもあります。

・奥さんの世界だよ。柱になるものがあって、生活の基盤があって、さらに手をかけているような作物を増やすことによって有利販売に結び付けている。

・すぐ売れるものではなく、何年かかけて通う人ができて、そこで、ブランディングができたと思う。ブランディングできなければ、なに作っても売れないと思います。

・シェフが買いにきているんだよね。  
・おそらく土地柄だと思うんです。小別沢はトンネルを抜けると宮の森とか円山とか高級レストランがあって、そこのシェフや、奥様たちがそういうものを求めている。

・誰々さんの野菜を使いたいって出したいお店も結構出てきています。札幌の野菜を使っているって言い方する人は少ない。鎌倉だと鎌倉野菜を使っているって出すのですが。札幌野菜を使っているとはなっていないので、もっと札幌産の野菜をブランディングしないと、結局、農家さんも増えてこないだろうし、消費者側の数字も増えていかない。もっともっと盛り上げていかないと、市民を使って。

・「さっぽろとれたてっこ」って、やっているのですが、中々増えていかない。メインは学校給食。小売屋さんにも並ばなくなると、目にすることもなくなりました。組合長とも話をしているのは、できれば札幌の農家さんが作っているのは全部とれたてっことして皆さんの目に入るような形で、できれば消費者の皆さんのニーズに応えられるような農産物をどんどん供給していければなと言う話はしています。目標の100%と言うのはそこに行き着くとこ

ろがあって、露出が少なく、PRできていないということもある。消費者協会さんにも以前色々お世話になっていますが。

・収穫体験などさせていただいて、収穫時期だけですけど。実際に札幌産の農産物を買おうとすると本当に買うところがないんです。高齢者は、だんだん街の中のマンションに移ってきている。そうすると、さとらんどは、子供が小さい時は、家族で行っていたけど、車も手放して、直売所も遠い。八剣山の方とかそっちの方しかない。とれたてっことも札幌市内では、以前からお伝えしているんですが、三越にはありますが、収穫時期だけですし、駅の方にもぜひ1箇所くらいとれたてっこの販売所ができると良いのにと伝えていきます。学校給食で回っていると聞いたので、子供たちの健康のためになっているのならいいと納得したのですが、なかなか、札幌の野菜は買えない。地下歩でぜひ出していただけると交通量も多い、冬も夏も沢山人が通るので、売っていると買ってしまふ。

・センチュリーロイヤルホテルで、札幌産農産物を扱いたい、販売もしたいとお話があったり、今年は、JR札幌駅の南口の前で、農産物の販売をしてほしいとの話もある。これは、今年のものになるか来年からかは、まだ未定ですが、露出する機会が増えるとそういうニーズが広がっていくのではないかと。去年は、中央区でイベントをやるので、大倉山に来てほしいとの話があり、農家さんに出店してもらいました。露出する機会が増えるとそういう声かけも増えると思いますし、その時に出られる農家さんに出てもらふ。ネットワークみたいなものを作っていきたいですね。

・販売やら新規就農の話ではないのですが、このごろシカが増えて、去年、土の中に埋けておいた蕪が全部掘り起こされて食べられてしまいました。住宅の近くでは、銃による駆除ができないので、括り罠を使うが、捕獲した後は、やはり銃で殺せないので撲殺ということになります。いやなものなのです。

・確かに南区のように銃が使えるところは、今年も猟友会に頼んで捕殺しました。南区はそれができますが、清田や、小別沢のように銃を使えないところは、括り罠で捕獲しても銃で殺せないので罠も使えないということになって、結局、電気柵の設置とかシカが畑に入れないように囲うしかないというのが、メインになっています。

・雪が溶けるとシカの糞がいっぱい落ちていて、去年は、ハウスの中まで入ってきました。

・ハウスに経験の無い若いシカが入ってくると聞いている。根本的な解決策は難しい。結局駆除となるが、駆除も難しい。アライグマとかとはわけが違います。

・昔は、キツネが多かったのですが、次にアライグマが入ってきて、シカ、クマも出ます。

・都市型農業といいつつも、野生動物がすっかり定着してしまっています。

・動物は、銃の使えないところに集中してくる。

・冬場は、えさになるものを外に置かないようにする。

・蕪は雪の下に埋けて置いて春に出そうと思っていた。芋だって土の下において置いたら掘って食べてしまふ。クマはトウキビしか食べないが、シカは何でも食べてしまふ。

・今のところは電気柵くらいしか考えられない。

・もう一つは、農業委員会で話題になることだけど、東区、北区は、道路が立派になって、その代わりに排水が悪く、土地を放棄する農家が多くなっている。排水路を掘っても流れて

いかない。

・水が抜けないんですよ。今、都市の農業の悩みは、単純に作っても売れないとかではなく、そもそも作れないという状況になっている。特に、北区、東区は深刻な問題となっている。土地も平らで、勾配が取れなくて流れていかない。都市の水は一気に下に下りて来る。ゲリラ豪雨で、いき降るといき流れてきて、溜まって、その水がいつまでも吐けない。農業用水も、農家さんが土地を売ってしまうと、そのところが農地でなくなるので、所々農家の土地でないところの排水整備を行政でやってくれてと言われる。

・それはね、行政の都市計画のつけというところがあって、農家は水が命ですから、それをズタズタに切られている。入るのも流すのもどうしようもなくなっている。基本的には市街化区域の農地は、宅地化することが原則で来ていますから、物を作る場所ではない。

郊外であっても主要幹線ができるということは、施行方法にもよりますが、地下水脈を分断してしまう。そこから先に水が行かない。道路は道路の水が畑に行かないように側溝は作りますが、畑の水は側溝には流れていかないの、プール状態になって、浸透していかない限り水は吐けない。

・私たちの大学は中沼町に引越して、伝統野菜など作り始めましたが、雨が降るとプールになってしまうので、畝を50 cmくらい上げてそこに植えている。大変なんです。穴を掘り始めたら、2m くらい掘っても水が沈んでいかない。おまけに掘ってみたらドジョウが出てきた。どこから来たんだろうという不思議な状況になっています。粘土なんですよ。牧草なんですよ、今は。元々は水田でしたけど。

・元々排水が悪いところに持ってきた、水が流れていかないものだから、水が溜まる一方です、泥炭地です。結局メインは牧草で、他の作物は作れない。そういうところしか残っていない。地域を回っていて思うのは、結局そういう作れないところしか残っていない。いいところは、宅地化され、そこに道路が作られ、また、排水が悪くなるという悪循環に陥っています。

・幾つかの課題は、解決するすべがあると思うので、黙ってみていないで、少しずつやっていくしかない。さくらんでは、若者を呼ぶのか高齢者を呼ぶのか。ターゲットを分析しながら、若者呼ぶならこういうことをする、高齢者を呼ぶならこういうことをやるというように、目標を絞ってやっていかないと、漠然とやっても進まない。

・そういう意味では、先ほども言いましたように二つ目のところは、我々が責任を持って生産力を強化、販売力を強化と言うところはやっていかないといけない。本当に先ほどお話にありましたが、我々もPR活動やったりして、消費者の方と接触するイベントを組んでいますが、最後に言われるのは、「これどこで売っているの?」と。これは本当に情けない。売っているのは、インショップ。ホクレンショップや東光ストアとか、そこそ件数的にはあります。

しかし、195万人の大都市では、どれだけ消費者の目に入っているか。それから、安定的に供給できていない。特に冬場は一部の根菜しかない。美味しかったねとの声はいただきますが、最後に「これどこに売っているの」と言われる。そういう意味では、さらに売り場を広げると言うことはやっていかないといけない。決して我々もあきらめてはいない。ぜひ応援

していただきたい。

年間を通してとはなりません。それなりの販売の機会を設けていますが、安定してここに行ったらありますよという核になるところはないのが実態です。

- ・この地下でも販売していますか？
- ・市役所の地下食堂さんでもイベント的に農産物を扱ってくれています。
- ・イベント的ではなくて、第何〇曜日にはやっているとか定期的にできないですか。
- ・そういうことも含めて考えています。ただ、そうなる農家さんに負担がかかるので、ネットワークを作って、交互に販売するなど、定期的に販売できるように、地下食堂さんのほうから提案をいただいている。我々も農家さんに声をかけてやっていこうと考えているところですよ。
- ・農家がいなくてもとれたての旗を立てて、農産物を置いてもらうとかできないでしょうか。
- ・もちろん販売も含めて、お店で調理に使っていただいたりなど、どんな形でやっていただくかというのは、調整していきたいと思います。
- ・地下の食堂のほかに、教育文化会館と円山球場の食堂もやっているはずですよ。3つあるだけでも、札幌市にとっては違うと思います。
- ・他にも白石区の食堂でも北区の農家さんにつながって、食材として使っていただくなど熱心に取り組んでいただけていると聞いています。いろんな形で、我々も間に入りながら、パイプ役になってやっていますが、こういう取り組みを少しずつ広げて、さらに街中のイベントも、地下歩であったり、駅前であったり、北3条広場であったりということも企画していきたいと考えています。
- ・駅の道産子プラザも、1,2週間おきに色々な地方の方がやってきて販売しています。主婦の方は、新鮮で美味しいと知っていて、買っていきます。
- ・お時間が参りました。皆さんから色々いただいた貴重なご意見を、我々の業務に反映させていきたいと思っています。これからも、このような集まりに限らず、いろんなところで、ご意見をいただければと思います。
- ・長時間に渡りまして貴重なご意見、ありがとうございました。

沢山の方々に応援していただいているのですが、札幌の農業が盛り上がり欠けると言うジレンマを感じているところです。今日のいろんなご意見にもありましたが、明るく輝く農業という、儲かる農業ということに尽きるということになりますが、そうは言ってもいろんな事情があって難しいと思うんですけども、いろんな意見をいただきましたように、たとえば、街中マルシェのように沢山の人がいるところで、札幌の農業を知っていただく、食べていただく、そういう取り組みを進めていきたい。今日の資料にありますようにいろんな事業が、あれもこれもと総花的にあって、委員に貴重なご意見をいただきましたように、あれもこれもではなくて、あれかこれかに的を絞って優先順位をきちっと決めつつ、今日いただいた沢山のご意見を、農業行政を進めていく中で、活かしていきたいと思っております。本日は長時間にわたりましてありがとうございました。(農政部長)