

## 静岡県果樹農業振興審議会 会議録

- 1 日時 令和2年11月12日(木) 午後3時～5時
- 2 場所 静岡県庁 本館4階議会特別会議室 静岡市葵区追手町9-6
- 3 出席者
  - 委員出席者・・・14名
  - 秋山(旧姓 武田)由季、石川和弘、石倉伸二、大塚晶美(書面)、  
久保直子(書面)、杉山公啓、久永絢美、廣川知士、徳田博美、  
徳増ないる(書面)、外山徳彦、松田久一(書面)、山下祥子、山下文彦
  - その他の出席者(事務局)
  - 静岡県経済産業部農林水産担当部長 志村信明、農業局長 遠藤和久、  
農芸振興課長 岩崎敏之、技監 伊藤直樹、課長代理 良知淳子、  
みかん特産班 班長 武藤浩志、主査 村上 覚、主任 石神梨衣、  
技師 松原 匠
- 4 議題 静岡県果樹農業振興計画の策定について
- 5 配布資料  
次第、出席者名簿、席次、「静岡県果樹農業振興計画の策定」、  
「新たな果樹農業振興基本方針の概要(令和2年4月 農林水産省)」、  
「静岡県果樹農業の生産と流通(令和2年3月 静岡県農芸振興課)」、  
県内主要取組

○ 伊藤技監（事務局）

定刻となりましたので、ただいまから、静岡県果樹農業振興審議会を開会いたします。本日、司会を務めさせていただきます県経済産業部農業局農芸振興課の伊藤と申します。よろしくお願ひいたします。本日の委員の皆様の出席状況について報告いたします。当審議会委員 14 名のうち 14 名の委員の皆様のお出席をいただいております。なお、14 名のうち 4 名につきましては、事前に書面により御意見をいただいております、書面をもって出席とかえさせていただきますので、静岡県果樹農業振興審議会規則第 5 条、第 3 項の規定による定数の半数以上を満たしており、会議が成立することを報告いたします。なお、秋山委員につきましては、御都合により 30 分ほど遅れて出席される予定でありますので、御承知おきいただくようお願いいたします。

本日の会は、県の「情報提供の推進に関する要綱」の第 2 の規定に基づき、公開としております。本日の傍聴者は 1 名です。後日、議事録を公開することとなりますので、御了承願ひます。また、審議会委員の皆様には就任いただいて、初の会合となりますが、御紹介につきましては、時間の都合上、省略させていただきます、お手元の名簿にて御確認いただきたいと思います。それでは、開会に当たりまして、県経済産業部農林水産部長の志村から挨拶申し上げます。

○ 志村農林水産担当部長（事務局）

静岡県果樹農業振興審議会の開催にあたり、一言御挨拶を申し上げます。本日は、委員の皆様方におかれましては、御多忙の中、この静岡県果樹農業振興協議会にご出席いただき誠にありがとうございます。また、日ごろから、委員の皆様方には、本県果樹農業の振興に御理解と御協力を賜り、厚くお礼申し上げます。

げます。また、このたびは、静岡県果樹農業振興審議会委員を快くお引き受けいただきまして、誠にありがとうございます。

本県の果樹はみかんを中心として、平成30年の産出額は298億円であり、農業産出額の14%を占める代表的な農産物です。その中でも、温州みかんが249億円ということで、ほとんどの部分を占めております。その他、量としては少ないですが、中晩柑、柿、梨など、多種多様な果樹が生産されています。中でも温州みかんは「青島温州」を主体とした貯蔵みかん産地として名を馳せており、年明けには国内流通量の4割を供給し、他県よりも高価格で取引されるなど、重要な産物となっています。本年産のみかんは、今月上旬から早生の出荷が始まっております。長雨や酷暑の厳しい気象条件に見舞われましたが、大きな被害もなく、糖・酸のバランスに優れ、良好な品質となっております。主力の「青島」についても、生育は順調に進んでおり、表年傾向であるため、昨年よりも出荷量は多くなると予想しています。

そういったみかん、果樹に対する県の取組みでありますけれども、県では、今後も全国トップクラスの貯蔵みかん産地としての地位を維持するために、様々な施策を展開しています。そのひとつとして、令和2年度から新たに「農芸品品質管理高度化促進事業」を制度化しました。この事業は、集出荷施設の整備に当たり、消費者のニーズに合わせ、高品質果実を出荷するため、「AIやICTを活用した集荷貯蔵施設の高度化」を目指し整備する場合には、やはり割高な施設になりますので、かかりまし経費に対して市と一緒に助成することとしています。現在、令和3年度末の完成を目指して、JAみっかび柑橘選果場の整備で活用しております。浜松市さんとも一緒に助成しております。こうした取組が他の産地にも広がっていくことを期待します。品種の関係では、貯蔵みかん、青島温州をさらに強力的に支援、打ち出していく、新しい品種とし

て「S1200」、浮き皮の少ない、今までよりさらに後ろの方まで貯蔵がきく、そういうみかんの品種の開発も試験場で開発しています。現在、新しい名前の選定中で、それを元に今年度中の品種登録の出願を目指していきたい。

そういった色々な取組を進めているところではございますが、本日は、皆様には10年先を見据えたこれからの県の果樹施策の基本となります、「静岡県果樹農業振興計画」の策定に向けまして、今後の果樹における供給、流通、販売需要について御検討いただくということでございます。県としては、皆様から貴重な御意見をいただきまして、様々な環境の変化に対応し、果樹生産者の安定的な所得の確保に取り組んでいきたいと考えております。御出席いただいた委員の皆様には、それぞれの立場から忌憚のない御意見をいただきたいと思っておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

○ 伊藤技監（事務局）

続いて、審議会規則第4条の規定に基づき、委員の皆様の互選により、会長及び副会長を選出していただきます。会長及び副会長の選出について、いかが取り扱うのがよろしいか、お諮りいたします。

○ 石川委員

名古屋大学の徳田委員は前回の審議会においても会長をされておりましたので、今回も引き続き会長をお願いできればと思います。

○ 伊藤技監（事務局）

徳田委員を会長に推薦したいという御意見がありましたが、いかがでしょうか。

○ 会場より発言

異議なし

○ 伊藤技監（事務局）

異議もないようですので、徳田委員に会長をお願いしたいと存じます。徳田委員、会長席への移動をお願いします。

それでは副会長については、いかがいたしましょうか？徳田会長、誰か御推薦いただけないでしょうか？

○ 徳田委員（会長）

三ヶ日の柑橘生産者であり、県の農業経営士会果樹部会長の外山委員はいかがでしょうか？

○ 会場より発言

異議なし

○ 伊藤技監（事務局）

それでは、異議もないようですので、外山委員に副会長をお願いしたいと存じます。

○ 伊藤技監（事務局）

それでは、会長の徳田様に、御挨拶をいただきたいと存じます。よろしく申し上げます。

○ 徳田委員（会長）

只今、会長に選任されました徳田です。よろしくお願いいたします。限られた時間ですので簡単にしたいと思いますけれど、この3月に国の果樹農業振興基本方針も策定されましたけれども、これは従来の場合は需給調整というところに力点がありましたけれど、それが徐々に、特に生産者の高齢化、樹園地の縮小という中で、相当トーンが変わってきて、特に今回は大きく生産振興というところに軸足を移したというように理解しております。

その背景には新たな技術の開発などもございます。そういう意味では、静岡県の果樹農業においても、いかにこれまでの経験を生かして積極的な発展の方向を目指すということが必要なのではないかと考えています。そういう視点からぜひ積極的な御意見をいただければという風に思います。よろしくお願いいたします。

○ 徳田委員（会長）

議案の審議に先立ち、会議録署名人、及び書記を指名いたします。会議録署名人に、久永委員、石川委員、書記に、農芸振興課の石神主任を指名します。それでは、御審議をお願いしますが、本日の資料について一括で、事務局から説明願います。

○ 岩崎課長（事務局）

農芸振興課長の岩崎です。「新たな静岡県果樹農業振興計画について」資料4～8に沿って、事務局より説明させていただきます。まず、「静岡県果樹農業振興計画」の策定について、説明させていただきます。

資料4を御覧ください。静岡県果樹農業振興計画は、果樹農業振興特別措置

法に基づき、5年ごとに見直しを行うこととなっており、10年後の令和12年度を目標年度とする新たな計画を策定することとなっております。令和2年4月に公表され、後ほど概要を説明します国の新しい「果樹農業基本方針」に沿い、当審議会の審議を踏まえて、本年度末に計画を公表したいと考えています。

当審議会は、本日と12月の2回開催させていただき、1月にパブリックコメントを行い、3月に公表する予定しております。

続いて、国の新たな「果樹農業振興基本方針」について、説明いたします。資料5を御覧ください。国産果樹の現状と課題について、高品質な国産果実の生産は国内外で高い評価を受けている一方、労働集約的な構造のため、園地の集積や規模拡大が進みにくいことや、高齢化など労働力が不足しており、生産量が減少しています。そこで、果樹農業振興の基本的な考え方を、供給過剰基調に対応した生産抑制的な施策から、低下した供給力を回復し、生産基盤を強化する施策に転換するとしています。

次に、県のこれまでの計画はどのような内容であったかということの説明させていただきます。資料6(1)を御覧ください。現行の「静岡県果樹農業振興計画」の骨子となります。計画時の国の方針に合わせ、需要拡大を図るとともに、高品質な果実生産を推進するため、大きな項目を「消費・販売」と「生産」に分け、数値目標や主要な推進事項を設定しております。「消費・販売」では機能性表示食品や加工品を活用したブランドの推進、「生産」ではビジネス経営体を核とした担い手の育成などを推進してまいりました。

現行の「静岡県果樹農業振興計画」について、進捗評価した資料が資料6(2)となります。先ほどの数値目標を設定している各項目に対して、現状数値と取組内容を勘案し、評価したものとなります。目標に対して、概ね計画通りに進捗しましたが、栽培面積、生産量は減少しました。一方、下の方に示している

とおり、残された課題も多々あります。これらの課題については、今回、検討していく新たな「静岡県果樹農業振興計画」で対応していくこととします。

本県果樹農業の現状について、資料7の中から抜粋して説明させていただきます。3ページ、4ページを御覧ください。国内果樹の生産動向についてです。生産量は緩やかな減少傾向となっており、ここ10年間、農林水産省が公表するみかんは適正生産量を超えることはありませんでした。4ページを御覧ください。国内果樹の流通・販売動向についてです。国産果実の卸売数量は減少傾向の一方、価格は上昇傾向で推移しています。生鮮果実の卸売市場経由率は60%を下回ってきており、相対取引の比率は85%を超えてきております。また、トラック運転手の不足により、農産物の物流改革が求められていることや、卸売市場法の改正により、商物分離などが市場の判断で可能となるなど、流通・販売を取り囲む環境は変化してきております。5ページを御覧ください。国内果実の消費動向についてです。国産果実の購入数量は減少傾向で、10年前に比べると全ての年代で果実摂取量は減少しております。6ページを御覧ください。消費者ニーズについて、アンケート調査の結果から、安価であること、食べやすさ、機能性の高さ、食べ頃・旬の表示やバラ売りが特に求められております。続いて、静岡県の果樹農業の現状です。果樹は、本県農業産出額の14%を占める本県を代表する品目で、そのうち84%は温州みかんとなっております。続いて、「不知火」、「はるみ」などの中晩柑類、落葉果樹の柿、梨、キウイフルーツとなっております。8ページを御覧ください。県内果樹生産者の動向です。生産者数は緩やかな減少傾向が続いていますが、新規就農者は近年増加傾向にあります。また、農林水産省の「果樹をめぐる情勢」によりますと、果樹農業の経営形態は、家族経営が98%、法人経営が0.4%と圧倒的に家族経営が多い状態です。9ページを御覧ください。県産果実の生産動向です。栽培面積は、前回

計画策定時に比べ5%減少しておりますが全国平均より減少率は少ない状況です。ぶどう、ブルーベリー、スモモなど面積が増加している品目もあります。主要品目である温州みかんの動向です。温州みかんは和歌山、愛媛、静岡の3県で全国みかんの生産量の約50%を占めております。和歌山、愛媛は年内に販売される早生が中心で、本県は「青島温州」に代表される貯蔵みかんが中心となっており、年明け後に40%を超える市場シェアを占め、単価も高く推移しております。10ページを御覧ください。

県内主要みかん産地の農協は、栽培面積が多い順でJAみっかび、JAとぴあ浜松、JAしみず、JAなんすんとなっております。1戸あたりの栽培面積は、各産地により状況が異なっておりますが、JAみっかびが5年間で20%規模拡大しております。また、70歳未満の割合は、産地により減少の幅は異なっておりますが、いずれの産地も減少し高齢化が進行しております。11ページを御覧ください。みかんの労働時間のうち、収穫に占める時間がほぼ半数を占めているため、一時的に雇用が必要となりますが、その労働力確保が課題となっております。また、気候変動の影響の一つとして、温州みかんでは秋の高い気温や降雨により貯蔵性が低下する「浮皮」という症状が発生しますが、近年、その「浮皮」が多発する年が見られ、農研機構の研究結果では、今後も出現頻度が増加すると予測しております。12ページを御覧ください。販売戦略に基づく果実を出荷するため、県内では柑橘15選果場、落葉果樹では12選果場にて京浜、中京などの県外、地場市場へ出荷されています。落葉果樹は、農協系統販売以外の個人出荷も多く、市場以外にも直売での販売も多くされています。13ページを御覧ください。加工の動向については、果実を原料に様々な特徴的な加工品が作られ、高付加価値化、ブランド認知の向上を図っています。また、みかんに含まれるβ-クリプトキサンチンによる骨の健康維持機能で機能性表示食

品として系統出荷している割合は 80%を超えています。さらに、JAみっかびにおいては、本年9月にはGABAによる血圧を下げる効果も加え、生鮮果実初のW機能性表示が可能となりました。14 ページを御覧ください。県のブランド制度として、「しずおか食セレクション」に認定されている果実は 24 品目、「ふじのくに新商品セレクション」に表彰されている加工品は 21 商品となっております。

以上、本県果樹農業の現状について駆け足で説明させていただきました。次に、これを踏まえて新たな「静岡県果樹農業振興計画」の方向性と骨子（案）を説明させていただきます。資料8（1）を御覧ください。計画の方向性です。目指すべき姿に、「環境の変化に対応し、担い手の農業所得を確保できる果樹産地への転換」を掲げ、果樹生産者の安定的な農業所得確保のため、供給、流通・販売、需要の課題に取り組んでいく施策を計画に盛り込んでいきたいと考えております。また、その施策を支える技術開発も含めて計画全体の構成となります。

資料8（2）を御覧ください。Ⅰ 安定的な農業所得を確保できる経営体の育成についてです。担い手について、安定的な農業所得を確保できるよう規模拡大志向農家や複合経営、後継者、新規就農者に対して経営支援や一時雇用労力の確保を推進してまいります。

Ⅱ 課題解決に向けた農業振興施策についてです。供給面の課題では、労働力不足により需要を満たす品質、量の確保が困難になっていることや気候変動などのリスクの増加、機械導入可能な園地が限定されていることなどがあります。労働力不足や温暖化、消費者ニーズに対応するため、効率的生産技術の導入による経営規模の拡大や優良品種の導入。また、優良農地を確保するための基盤整備と園地集積などを推進してまいります。流通、販売面の課題では、販

売単価などは高めに推移している一方、消費者ニーズに対応するため、出荷品質安定化や、荷造りの細分化が求められております。また、トラック運転手の労働力不足など流通・販売の環境変化に対応するためには産地、市場、小売の連携が益々必要となっております。これらの課題に対して、AI・ICTなどの先端技術を活用し集出荷施設の整備を支援するとともに、その集出荷施設を核とし、供給側と取引先の連携を深めることで流通・販売体制の強化を図ってまいります。また、生産者所得向上に繋がる輸出・加工に関する産地の取組について支援していくこととします。需要面の課題では、果実購入金額は維持されている一方、購入数量は減少傾向となっております。その要因として、機能性、産地名など消費者が求める情報が十分に伝わっていないことや、産地ごとに実施している取組が消費者ニーズを捉えきれていない恐れがあります。さらに、ブランド強化に繋がる取組を実施するとともに、果実だけではなく、果樹が生産されている背景を通じて魅力を伝えていく必要があります。そのためには、消費者が求める機能性などの情報発信とそのフィードバックを図るなど需要拡大対策を推進するとともに、ブランドの保護・活用を推進してまいります。

Ⅲ 果樹農業振興施策を支える技術開発についてです。これまでに県では、ドローンや省力樹形、浮皮になりにくい温州みかん「S1200」、土着天敵、加工向けの果実剥皮技術などの技術開発に取り組んでおります。しかし、労働力不足や気候変動に対する技術開発の要望は益々高まっており、研究成果が得られている技術についても現地普及できる体系の開発が求められております。そこで、前述の果樹農業振興施策を支えるような、効率的生産技術、気候変動に対応した育種・高品質安定生産技術、環境に配慮した防除技術、需要拡大を図る加工向け技術について、開発に取り組んでいく必要があります。

資料9（1）～（3）については、参考資料として、現行の「静岡県果樹農

業振興計画」、国が本年4月に公表した「果樹農業振興基本方針」、本県果樹の統計データが記されている「静岡県果樹園芸の生産と流通」を添付しました。

資料9(4)を御覧ください。本県における果樹の主要な取組の3事例を紹介させていただいています。以上の資料につきまして参考として御覧ください。

以上で、説明を終了いたします。

○ 徳田委員(会長)

ただいま事務局から果樹農業の現状及び次期果樹農業振興計画の方針について説明いただきました。生産基盤を強化し、生産者の所得を十分確保していくことが基本方針とのこと。そのためには、生産者の経営規模を拡大し、法人経営を目指していくことも必要な取組の一つと思います。実際に三ヶ日町にてみかん10haの経営規模で株式会社とやま農園を経営している外山委員、果樹の大規模法人経営について御意見をいただけないでしょうか？

○ 外山委員

皆さんこんにちは。株式会社とやま農園の外山でございます。私が法人化したのは10年前になりまして、法人化した理由はですね、継続した農業をやりたい、みかん経営をやりたいというのが一番の理由で、法人に至った訳です。私、昭和52年に農業を始めて、42年みかん栽培していますが、その間いろいろな環境の変化があります。生産量が3万6,000tあった時代に価格が暴落して、キロ60円、70円の単価の時代から、最近では生産量が減ったおかげで、価格の面ではかなり安定してきているわけですが、今度は気候変動、異常気象が一番のリスクになっておりまして、雹が降ったり、台風が来たりということで、収穫間近のみかんが打撃を受けるということが、毎年起こっているような状態で

す。それともう一つ、人材不足というのは皆さん御承知の通りだと思いますが、先ほど説明があった中で、収穫、摘果作業という作業がみかんの中ではあるわけで、その時に一時的に大量の人が欲しくなるということで、現状ではこの先、日本人で集めるのは多分無理になってくるということは私も十分感じておりました、結局外国人頼みになるのではないかなと感じています。あと、後継者不足の問題について、私が生産している三ヶ日町でも、生産人口は毎年減っております。高齢化で離農している農家は増えてきておりました、以前は小規模な農家が離農していた訳ですが、最近では中規模3ha、4haの規模の農家も後継者不足で離農してきておりました、根本的に産地の維持を考え直さなくてはいけない時期に来ていると感じています。後継者の育成が課題になってくる訳ですが、現在ですね毎年数人の若い人たちが農業やりたいということで、新規で三ヶ日町で農家に入って農業に取り組んでいます。みかんの場合、なかなか一から農業を始めることが非常に難しい作物でして、離農する農家は新規就農者に丸々渡していくというような仕組みも作ったらどうなのかな、そんなふうを感じているところです。すいません。以上になります。

○ 徳田委員（会長）

ありがとうございました。今後労働力を確保していくことが重要とのことです。確保だけではなく、同時に軽労化、スマート農業の導入も積極的に進めていく必要があるかと思います。スマート農業の導入は、基盤整備地のような平坦地から普及が進むことが想定されますが、基盤整備地を積極的に進めているJAしみずで柑橘委員長を務めている杉山委員に、御意見を御願います。

○ 杉山委員

J Aしみずにおきましては、現在進行形の所も含め、大きさの違いもありますが、10 地区で基盤整備を行っています。完成したところがほとんどです。後継者のことですが、ある程度集約化されまして、広く栽培している若手の農家もいます。ある程度の年齢がいかれた方も、比較的平坦な基盤整備地ですので、かなり仕事が楽にできていると思います。今やっていることもそうなので、先ほども説明しました様に、安定生産するために、「半樹」といって樹の半分を全摘果してしまっていて、それから次の年から交互に樹の半分をならせることを始めました。また、畑のほとんどの土地が軽トラックで入れますので、収穫の面でも省力化が図れるということもあります。スマート農業のことについてですが、現在は、今のところ薬剤散布はSSを活用しています。手散布の方もいるのですが、車の中に入れるので。草刈りなどにしても、乗用の草刈り機を使ったりとか、自走の小型のハンマーモアを使ったりしています。これからは、デモンストレーションを少し見たのですが、畦畔が大きいところがあるものから、どうしても草刈りも労力がかかるということで、遠隔操作のできる草刈り機の導入も、金額も結構しますので、共有して持ったらどうかという話も一部では出ています。あとは薬剤散布ですが、ドローンを使った薬剤散布のデモンストレーションがありまして、自分で操作するだけでなく、データを入れてかける順番を決めてしまうような方法もあると聞いています。この間やったのは、自分で手で操作してやったのですが、自分の地区には県の果樹研究センターがありますので、いろいろそういった情報を取りやすいところがあります。そういうものを使いながら、これからもドローンとか、そういうものを上手く活用できれば、こちらとしてはありがたいと思っています。

○ 徳田委員（会長）

ドローンの導入について具体的に話が進んでいますか？

○ 杉山委員

ドローンの導入についてはまだ。

○ 徳田委員（会長）

草刈機の導入については検討が進んでいるということですか？

○ 杉山委員

危ない箇所もあるため、機械があれば負担軽減になります。

○ 徳田委員（会長）

ありがとうございました。平坦地では導入が期待できるという意見でした。傾斜地を多く抱える県東部の今後の果樹振興はいかがでしょうか？ J Aなんすんで南部営農経済センター長を務めている廣川委員お願いします。

○ 廣川委員

沼津市にあります J Aなんすんの廣川です。よろしくお願ひいたします。先ほど清水の杉山委員、三ヶ日の外山委員からお話ありましたが、私共の産地から見れば非常に羨ましいと感じております。それでも色々な問題があるというのは、改めて（柑橘の栽培が）難しいと感じております。その中で、私共の東部地域は急斜面、段々畑でありまして、正直なかなか機械化が進まない産地です。西浦のみかんの産地でも多い人で3町歩、手散布で農薬散布になると、

本当にそれぐらいが限界と感じております。そういった中で、年々、栽培面積は減り、担い手も少なく生産量が減ってきているわけですが、そこで指をくわえていたのでは東部のみかんがどんどん少なくなるので、生産振興対策になるかということなのですが、本当に私共、基盤整備をやりたいと思っております。生産者に聞くと、高齢化が進んでおまして、あと10年、早ければ基盤整備したかもしれない、ちょっと息子ももう農業やらないと言っているから、ちょっとなっているのが正直な意見としてあります。そういった中でございますが、昨年、西浦土地改良区を立ち上げました。この土地改良区というのは、基本道路の整備が中心の土地改良区になるのですが、道路の整備が進めば、道が良くなって園地へ非常に行きやすくなります。そういった中で、少なからず環境が整ってくることによって、園地の集積、そういったものがいろいろ進んでいくのではないかと感じております。また南駿西浦みかんの産地は新規就農者、例えば農業やりたいって言った時に、その受け入れの形が全くできておりません。今年から行政と一体となりまして、就農プラットフォームっていうシステム、形を作っております。これを作ることによって、新規就農者が来た時に、指導、生産者、行政からの助成、JAからのサポートなど、形ができることによって、新規就農者が増え、生産量も上がってくるのかなと感じております。また昨年まで、県のAI事業ということで、剪定作業のビデオを撮ったり、摘果のビデオを撮ったり、農作業の見える化っていうのを目指して作ってございました。そういったツールというのは、この新規就農者が一から勉強する時に非常に役立つツールだと思っておりますので、今後、就農プラットフォームができれば、活用していきたいと思っております。以上でございます。

○ 徳田委員（会長）

ありがとうございました。県西部、中部、東部のそれぞれの産地から生産振興策について御意見をいただきました。石川委員より、生産者団体として経済連の果樹の生産振興策についてお願いします。

○ 石川委員

経済連の石川です。よろしく申し上げます。果樹の生産振興に加え、私共が対応しています流通関係について若干触れさせていただきたいので、よろしく申し上げます。生産振興の関係でございますけども、先ほど各委員からも出ていますように、温州みかんの生産量確保、高品質化、基盤整備、労働力の確保、省力化などの課題に加えまして、温暖化対策と同時にですね、近年の隔年結果の是正をしていかななくてはいけないと。異常気象の問題もあろうかと思えますけれども、私共JAグループにおきましては、連年生産安定7か条というようなものを作りながら、徹底をしているわけでございます。現時点では、なかなか改善されていないのが現状と理解しています。収穫なり摘果の労働力の分散という話がございますけれども、やはり静岡県全体をみますと、品種構成などを見直し、色々な品種を導入して、作業分散を図ってみようと考えております。温暖化などの問題については、県の育成品種の「S1200」は当然期待しておりますけれども、主力の「青島温州」も（育成から）長い年月が経過しているので、新品種の開発もお願いしたいと思えます。私共JAグループでは、相対的な数量確保に向けて、静岡県お茶が非常に不振であることから、お茶からみかんへの転換の推進を始めます。ポイントとしては土壌改良をしなくちゃいけない、農薬飛散の防止をしなくちゃいけない、補助事業を活用しなくちゃいけないのか、ということで進めていますけれども、なかなか一気にというようにはなっておりません。お茶の体制強化促進事業において、私共調べた中では、お茶

の成園の抜根する面積が 25 万 $m^2$ 弱あるということですし、それを果樹に変えたいというのが 15 万 $m^2$ 弱の申請が出ているということですが、この皆さんに色々な意見を賜っておりますが、一步踏み込んで組織的に対応してもらいたいなと思っております。落葉果樹の関係でございますけど、静岡県は、わりと色々な落葉果樹の栽培がされているということでございますし、地域の特色を生かした産地形成がなされているということで、消費地も地元の地産地消から県外消費地まで幅広く対応して、意外と量が増えていると。今後についても生産拡大を進めてまいりたいということでございます。県産果実の販売の関係でございますけど、基本的にはみかんについては共販ロットを活かして、市場中心の販売を進めています。しかしですね、市場法が改正になったということでございますので、量販店などへの直送も実施をしてということですね、喫緊の課題でございますけども、コロナ禍において、やはり消費の拡大策として、今 SNS など色々なもので検討していますけど、今までやったことができない、ということでございますが、今後についても、色々な部分で消費の拡大を考えなきゃいけないのかなと理解しております。私共、静岡のみかんは皆様御承知の通り、極早生から貯蔵品まで4月の最上旬までみかんがあるということでございます。1月から3月は 占有率が高いものですから、私共としても責任供給産地という位置づけの中で、対応をしていきますけど、簡易的な機能性のある貯蔵庫（冷風貯蔵庫よりも安価で貯蔵性向上が図れる技術）の普及も今後大きな課題になってくるのかなと思っておりますし、産地の課題、既に進めていますけども、共選場なり選果場の再編整備についても各農協さんが検討を始めているということでございます。あと、輸出の関係でございますけど、私共もシンガポールに1名職員を出向させまして、輸出拡大に向けて努力はしているのですけども、事業としても成り立たない厳しい現状でございます。過去

には北米を中心に、出荷調整を含め大量の輸出をしたようではありますが、近年ではカナダにおいても中国の攻勢にも負けておると、近年は東南アジアを中心に、日本の価格を見据えながら試験輸出している段階です。まだまだ国の方針もありますので、課題は多いですけど、海外も販売先の一つと捉えながら、生産者の所得向上のために努力していきたいと考えています。以上でございます。

○ 徳田委員（会長）

ありがとうございました。では、生産振興に関連する内容として、温暖化への対応も重要な課題であると思います。農研機構の久永委員、果樹の温暖化対策について、情報提供と御意見をお願いします。

○ 久永委員

農研機構の久永です。温暖化の温州みかんへの影響について簡単に現状について紹介したいと思います。昨年度の気象庁による発表では、日本の平均気温は100年当たりで1.21℃の割合で上昇しているとの報告がされています。数値的にみたら、1.21℃は凄く小さいように思えますが、1.21℃でも温州みかんでは既に様々な所で影響が出ています。先ほどの資料の御説明の中にもありましたが、浮き皮などが発生することが予想されております。そのため、早期の対策が必要ということで、当機構では果樹分野の温暖化対応策として3つの段階があることを提示させていただいております。最初のステージとしては栽培技術からの適応で、これは各県で既に取り組みされている内容になります。2段階目として高温耐性の品種導入を提示させていただいております。最終段階になると樹種の転換ということまで考えていかなければならないということになっております。静岡県では既にG P剤という浮き皮軽減対策で使われるホルモン

剤の散布というのが広く行われていると認識しています。30年度の温暖化に関するレポートでは、静岡県では6割程度既に普及していると伺っております。GP剤に関しては、散布時期が大変重要となっており、当機構が出しているマニュアルでは9月下旬を推奨させていただいておりますが、その時期よりも早くても遅くても作用性が低下しますので、技術として普及していくにあたり、時期を大事にさせていただきたいと思っております。GP剤を散布することによって、副作用として、着色が遅延する状況も併せて起こってくるのが問題となっております。着色遅延においては、当機構の研究成果ではマルチシートを敷いた栽培方法により解消することができることを実証していて、GP剤の散布とマルチ栽培両方の活用が大切になってくるのではないかと考えています。先ほど申しました温暖化レポートでは、静岡県ではマルチ栽培の導入はあまりまだされていない状況で、今後導入を検討していると拝見しましたので、引き続き進めていただければと思います。昨年度までのレポートでは、温暖化による温州みかんの影響は、着色と浮皮、主にこの2つの問題点しかあげられていなかったのですが、昨年度から新たに日焼け、これについては西日本では以前より問題となっていたものなのですけれども、その他、開花時期の生理落花によって収穫量が全般的に低下してしまう問題、病害虫による被害、貯蔵中の腐敗果の増加、肥大不良の影響、開花時期の前進なども新たに西日本では問題として挙げられるようになってきました。そのため、温暖化は徐々に影響が出てくることから、このような問題に対しても対応できるような方策を静岡県でも早めに掲げた方が良いのではないかと考えています。以上です。

○ 徳田委員（会長）

ありがとうございました。これまで、果実の供給面に関して御意見をいただ

きました。では、続いて流通・販売面に関して御意見いただきたいと思えます。

果実の市場流通に関しては、今後変化が予測されます。東京青果株式会社の石倉委員、県産果実の販売状況と流通環境の変化について、情報提供と御意見を願います。

#### ○ 石倉委員

東京青果の石倉です。よろしく願います。市場の流れや静岡の位置づけの点で話をさせていただきます。果実の動向ですけれど、4月から10月までの数字、これは恐縮ですけど当社の数字になるわけですけども。全体の流れとしては、数量減単価高できています。品目別に細かく説明してもあれなのですが、かいつまんで主力、ここはってことで説明させていただきます。果物の中でやっぱり突出して販売が好調にしているのは「シャインマスカット」です。もう始まってから今年10年目で、今年また増えています。入荷で（前年比）120%で、単価は107%ですね。キロ当たり2,033円も売り切っています。もういくら何でももう駄目だろうと思ひまして、今年もまたこの状況でございます。作っていないのは沖縄県と滋賀県ぐらいかな、あとは皆作っているということで、とどまるところを知らないというのが今の「シャインマスカット」。果実全体を引っ張っている品目の一つです。累計の中で今年唯一単価が安かったのがサクランボですけど、これ数量的に120%入っていますから、そういった中で健闘したのかなと思っています。コロナの状況の中の単価ですから、健闘はしているのかなと。静岡ですね、唯一メロンでブランドとして成功しているわけですけども、4月～6月は本当に散々たるキロ単価でした。こんなキロ単価があるのかっていう値段で販売したのですが、6月以降ですね、ネット販売、ここに力を入れまして、何とか数字的には形になってきたのかなと90%台のと

ころまでできていますから、そういった部分では販売先を少し考えて取り組んだところが功を奏しているかなと思います。もう1個だけ説明しますと、和梨ですね。これは非常に高値で売り切りました。幾ら少ないといってもですね、ここまでのキロ単価で売れるのかということでも考えたのですが、特に「豊水」ですね。僕が会社に入ってこの単価はまずなかったなと思うのです。キロ500円。梨の目標単価ではない販売高で終わっているわけです。総じてコロナによる単籠り需要ですね、ここが販売の押し上げをしているところだと思います。特にこれ、首都圏と地方では相当差があるのですが、首都圏の人口は約4,000万人いますので、何%かの人は梨食べたいなと思ってしまった現状と考えております。この流れは11月、既に10日になっているのですが、ずっとこの状況が続いています。店側の現場でよく話すのですが、もうこの12月にお歳暮需要があります。それよりもむしろ年末年始でもっと動くのではなかろうかということで、お客さんの方も、またバイヤーも、そういった話で今進んでいるのが現状です。我々、市場として販売する中で困っていることも幾つかありまして、まずは今日この場には来られているのですが、(コロナの影響により)なかなか産地に行けないです。今年も4月になり、みかんが終わって三ヶ日に行きたいと打診したのですが「不可」と、とびあにしても「不可」と、そういったところで産地とのキャッチボールがなかなかできないわけです。もう一つコロナで困っているのは販促ができない。お店、果物店で食べさせてなんぼですが、それが全くできない。人を集めるなど。集めちゃいけないというところで、非常に果実を販売する上では、販促ができないという状況が販売に影響でているのかな。これが販促できれば、もっと高く売れたのにというところもあるわけですが、これ新しい発想で我々市場としても考えていますので、提案をしなくてはいけないのかな、そういう時代なので、そこを考えていく必

要があるかなと思っています。販売先の動きですけども、主力の量販店、これは先ほど言ったとおり、巣籠り需要ですね。そういった部分で非常に数字は良いです。特に業態の中で増えているのは、ドラッグストアですね。今これが非常にコラボしています。静岡にもそういったところがあるのですが、今ドラッグストアに青果物置いているのです。僕も嫁さんのお手伝い買い物に行くのですが、「薬屋でパンやハム買って来い」と「こんなの売っているわけないだろ」と行くと売っているのですよ。そういった部分で非常にもう量販店の形態も変わっており、ドラッグストアも販売を伸ばしています。しかし駅に入っている電鉄系のスーパーなど、皆さんも知っているかもしれませんが、「九州屋」だとか「澤光」、確か静岡にもあったと思うのですがそこは苦戦していました。電車に乗らない訳ですから。やっとここにきて100%に近い数字まで整ってきているのが実態です。それからもう一つ、百貨店、果専門店なのですが、4月～6月は店閉めたということもありまして、非常に売上げを落としました。ここに来て、100%まで回復していませんけども、80%台後半ぐらいまでは戻ってきているのですが、店のネット販売を強化して、何とか数字に繋がっているというのが現状です。今言ったように、とにかく人と接しない販売方法 ネット販売ですけど、そういったことができる形態の店が増えていますし、我々でいう「J's フロンティア」さんであったり「築地.com」、そういったネット系の販売先、ここが数字をしっかりとっているのが現状です。この間、話聞いたのですが、世界で一番大きい「Amazon」これがいよいよ青果物に少し手を出し始めたというところで、そういったところで特色とか特徴がある商品、けっして美味しいとか、みてくれが良いとかではなくて、何か特色があればネット販売に繋がっていきるので、この開拓もこれからしていく必要があるのかなと思います。もう一つ、最後にですね、販売先、輸出です。先ほどか

らも話出ていました。4月～7月は相当ダメージがありましたが、ここになってやっと盛り返してきています。特に香港の数字が回復したというので、あれだけ国の中でいろいろやっていたのですけども、数字がしっかりとれているのが現状です。先ほど石川常務からカナダのみかんの話もあったのですが、昨年ちょうど今頃ですね、バンクーバーへ熊本の農協の人と行ってきました。現地をよく調べてきたのですけれども、正直日本のみかんは一番下ですよ。位置付けが。一番上がアメリカ、次いで中国、日本のみかんが一番下。何故かというとな当然、加工に近い果実を入れちゃったので、向こうの現地からいうと、こんなのが日本のみかんですか、これなら売れませんよねっていうことで、落印を押されている訳です。今日、熊本のみかんを試験的に太田市場にバンクーバーへ輸出します。約10t、1,000ケースです。それも2Lサイズですね。向こうは小玉よりも大玉が売れるっていうのですよね。小さいのは剥きにくいのですからね。外人で手が大きいから。そんな話もします。で、とりあえず試験的に今年30t出します。これは製品の品物出すのですけど、我々が今回、売り先を末端までしっかり決めて、また販促にかけてですね、向こうで、現地で。そういったところまで突っ込んでやっていくと、輸出もまだまだ販売先は開拓できるのかなと。ちょっと考え方を変えていく必要がここに来てあるのかなと思います。そういった部分で、我々にとっては、コロナの問題もそうなのですが、フォローの風が吹いているというのが今の状況です。それで、そういった中で、静岡の位置付けなのですけど、我々の中では静岡県イコールいいものを作り上げる技術力のある県となっています。先ほど言ったアールスメロン（メロン）しかり、三ヶ日を中心とした「青島みかん」、「寿太郎みかん」、この辺りではですね業界の中ではイメージ出しやすい県になっているのかなと思います。果樹イコール静岡とイメージしやすい。やっぱりブランドがイコール、イメー

ジできるかどうかなのです。イメージできなければブランドにならないと思いますから、そういったことでは非常に我々にとってはいい武器になっているのかなと思っています。先ほどの資料にもあったのですが、みかんっていうと「有田」ってなっていたのですが、東京ではみかんといえば「三ヶ日」なのです。そういったところでは良い位置づけが作れていると思います。我々卸しもですね 今後どこの県と一緒にやっていかなくてはいけないのって、みかんでいうと主力5県です。静岡、和歌山、愛媛、熊本、長崎の主力5県なのです。今後残るのは。その中でも、特に愛媛、熊本、無くなりはしないですけど、拡大は無理です。維持も無理だと思います。あの急斜面、誰がマルチ敷くのですか？若い人もお金はとれても、なかなか難しいです。そういったことを考えますと、どこの県が最後まで残るの、もしくは面積が拡大できるのって言いますと、静岡です。隣に杉山委員長いますけど、JAしみずで今年畑みせてもらったのですけど、何か新しい取り組みをして面積を大幅に拡大と聞いたので、これはまた一生懸命、清水のみかん売らなきゃと思ったのですけど。そういったところでは非常に将来性のある県ですね。和歌山、とにかくみかんあります。ただ、商系が入ってあの面積を維持しています。実質、静岡だよ、間違いなくそういった意識がありますから、皆様方にとってこれからやってくれなくてはいけない部分として、一つはまず面積維持・拡大、これが一番必要な事項だと思います。もう一つは、昨年もそうだったのですけれども隔年結果ですね、ここにきて非常に出ています。「寿太郎」は別としても、「青島」においてもその部分が出ています、ここ2~3年。昨年うちの静岡のみかんの集荷は（前年比）60%です。これしちゃうと、最終的にはお客さんが逃げてしまう。じゃ他の中晩柑どうか、もしくは輸入物どうかになってしまう。今年の夏場の果物売り場、スーパーに行くとはほとんど輸入です。6~7割が輸入。国産がない。輸入の果

物っていうのは今、食べられますし、もうひとつは周年供給され、売り場をとられるのです。静岡がまず取り組むことは、面積の維持・拡大を考えるのと同時に隔年結果をなくす、これは品種なのか技術力なのか、そこら辺だけはなかなか難しいのですけれども、乗り越えていかないと難しいところなのかなと思います。笑い話ですけど、毎年西海（農協）の田中さんが来て、いろいろと話をします。静岡のキロ単価を見て、「何故こんなに高いのだと。早生みかんの方が美味いだろう」と、「だったら、年明け作ってごらんよ」と、作れないのです。ここは静岡の大きな武器ですね。年明けにみかんができる産地は静岡しかないのです。先ほどから、面積拡大・維持、隔年結果、同時に強い武器があるので、しっかりとした良いものを作っていただければ、必ず今後も良い単価が取れるというふうに考えていいと思っていますから、ぜひその辺の部分を、一つ乗り越えていただきたいなと思います。長くなって申し訳ありません。以上でございます。

○ 徳田委員（会長）

ありがとうございました。JAみっかびでは流通の環境変化に対応するため、AI・ICTを活用した新たな柑橘集出荷施設を整備しており、静岡県と浜松市はこれを支援しているとのこと。浜松市の山下文彦委員、選果場の高度化事業を含め、果樹の生産振興について、御意見をお願いします。

○ 山下文彦委員

浜松市農林水産担当部長の山下でございます。よろしく申し上げます。今（石倉委員より）、静岡県が凄い、三ヶ日が凄いと、大変嬉しく思います。本市の果樹産出額は160億円、県が298億円なので、半分を浜松市が占めています。あ

と参考ですけれども、浜松市の30年度の産出額が約500億弱の487億円となっており、そのうち160億円が柑橘で農業産出額の結構な部分を占め、非常に大きな割合になっています。それで、三ヶ日町農協、とぴあ、丸浜柑橘農協もありますけど、それぞれに果樹産地構造改革計画を作成しております。その中の分析では、担い手の人数は3農協とも1割程度減少する見込みですが、栽培面積とか販売量はほぼ横ばいです。人・農地プランの話もさせていただきたいと思います。今、国を挙げて、人・農地プランの実質化をやっていますけども、本市におきましても、実質化になるよう進めています。本市は認定農業者が多く1,200人ぐらいいるのですけども、そこがしっかりとした組織になっています。この人・農地プラン実質化のため、アンケートを認定農業者全員に行いました。90%以上から回答をいただいたのですけども、それに基づいて現状を把握しました。本年度につきましては、地区ごとに話合の機会、プレ会議というのを設け、25の地区で行いました。本当はプレ会議の時点で本会議をやりたいのだけど、コロナの影響がありまして、なかなか集まってもらうのがやりにくいところで、どういうふうにご意見いただき、実質的な話し合いができるかを今検討しているところです。あと、三ヶ日の話ですと、三ヶ日町では、令和元年度から柑橘産地生産力強化基盤プロジェクトということでやっています、これは農協とか、改良区、農業者、意見としての行政が入り、定期的に意見交換をさせていただいている。その中で、地域で将来の方向性を共有し、基盤整備に向けた計画をうたって進めていくところでございます。これって、いわば人・農地プランの地域限定版のモデルケースになるところです。地域にとっては、道路とか、用排水とか、園地が一体的に整備されることに加えまして、営農活動の改善が見込めるっていうことが非常に産地の形成に大きなメリットになることであり、県が主体的に取り組んでいただいていることにお礼申し上げます。

たいと思います。あと、先ほど志村担当部長からもありましたが、三ヶ日の柑橘選果場の整備といたしまして、国の補助金、強い農業・担い手づくり総合支援交付金の活用で行っていますが、それに対して、本市としても応援をしたいと。本市だけではなく、県と一体的に応援できるかということで、考えて予算を措置しました。今までも、こういう大きな事業になった時に単発的になんとなく理屈をつけてお金、補助金をつけていましたが、そうではなく、ある程度先進的に取り組んでいるところには、しっかり支援していきたい、恒常的に支援できるような仕組みを作りたいということで、昨年度、令和2年度予算に向けての話になるのですが、市の上層部、議会にも理解をお願いいただいて、予算を措置したところです。当然、恒久的な制度ということですので、ただ何か新しい建物をつくりましたっていうのでは理由にならないので、その取り組みの中でどれだけ先進的な技術を使っているか、今日の新しい計画、方向性という形ですけれども、三ヶ日町農協がやろうとしていることはそれに沿っていますが、そういった部分も踏まえて、こういう制度を三ヶ日の選果場について、AI選果システムの導入っていうことがありますけれども、それを行うことによって、それぞれの農家の家庭選果の手間が省けたり、今まではその頃になると出役として集荷場で皆が集まってお手伝いしていましたが、そういった部分の大幅な省力化になります。また、腐敗選果装置の導入で、流通過程でその部分の防止にも繋がります。また、物流関係では、スマート物流システムを入れることによって、消費者、需要に合った新しいシステムを目指すということで、大いに期待しているところです。こうした取り組みによって、全国トップランナーとして果樹産地を牽引していただきたいと思うし、また、持続可能な産地育成していけると思います。今回は浜松市で実施しましたが、こういう整備は今後も県内で続いていくと思うので、県はそれぞれの産地と連携して進め

ていければと思います。

○ 徳田委員（会長）

続いて需要面に関して御意見いただきたいと思います。主に東京都内で果物の消費拡大に取り組んでいる秋山委員、都市部における静岡県産果実の消費拡大について、御意見をお願いします。

○ 秋山委員

秋山でございます。私の方から、都市部における県産果実の消費拡大という切り口で、都市部の様子ですとか、この5年間、前回の審議会から5年間の中での変化、都市部の様子などをお話しできればと思います。まず一つ目なのですけど、都市部ではお野菜、果物をどこで買うか。消費者、生活者の方がどこで買うか、消費者の方、生活者の方が購入する機会が多様化し、変化していて、興味深いなということで、御説明差し上げたいと思います。普通でしたらスーパーで買うというのがすぐに思い浮かべるのですが、コンビニエンスストアで野菜を買うということが、かつてカット野菜、例えば果物でもバラで売っている、カット野菜、カットフルーツが売っている状況ではなくて、丸のままのキャベツが、そこのスーパーと同じようにもしくはそこより安く、みかんについても袋詰めで売っている。誰が買うのかですけども、一つには働きながら子育てをしているお母さんが、とにかく時短が全てという中で、職場から引き上げて、帰るさなかにパッと買い物したい時に肉魚であれば良い冷凍食品が充実していますし、週末に車でまとめて買うことができる。それに対して、野菜、果物はちょっと買いたいというときにスーパーに行って、自転車を置いて、お子さんを連れて1周回って買い物をする、その1点、2点のためにレジに並ぶ

ことが、スーパーは充実していることが魅力であるはずなのに逆にコンビニエンスストアの狭さが強みになるというのですかね。パッと見て、パッと買う、イメージ的にはヘタすると、小さい八百屋さんが出来ている状態のコンビニが散見されます。商圈が狭いスーパーとコンビニ、どちらもある意味、差別化ツールとしてパッと買えることをどんどん進めていると思うのですね。一つにはお母さんが買っているシーンと、いわゆるシニアの方、おじいちゃん、おばあちゃんまで、一人暮らしの方、二人暮らしの方も多いです。そういう方がやはり買い物をする時に、まとめ買いするのが大変なのですね。そうなりますと、スーパーまで歩いていく、自転車で行く、何らかの形で行って、そこで、ぐるっと買い込んで買うのであれば、散歩の中でコンビニエンスストアでパッと買えるのは魅力的なようです。一つにはそういう方たちがお昼前に買っていく。一日ちゃんと動いているのですね。例えば、夜遅い時間に単身の方がお弁当を買うついでにカットフルーツ買うのではなくて、(商品が) 昼間からちゃんと動いていて時間と共に減っていく。すごく面白い流れだなと思っています。そんな話をさせていただきたかったのは、今の話はコロナの前からの話ですね。コロナのために、スーパーで長居するのがダメだからパッと買うのではなく、その前からの話でより拍車がかかった状態なのかなと思います。皆さんまとめて買うシーンの買い方とパッと買うシーンの買い方とで多分使い分けが定着していくのかなと思っています。そうなった時に、袋詰めのフルーツ、みかんというと、カットフルーツだけではなく、まとめて販売するシーンとしてコンビニエンスストアも首都圏の中では台頭してくるのかなとイメージしています。そうになりました時に、今度三ヶ日さんの方でβ-クリプトキサンチンに並んでGABAとダブル表示をとられたということで、おっーと思っています。生活者、消費者の方にどのように買いますか、どうやって選びますかと聞いているので

すけども、変わらぬ答えとしては、価格であること、パッとみてわかるということですね。価格というのは必ずしも安いことをいっているわけではないのです。安いものが欲しい方は安価なもの、逆に今日は美味しいものが買いたいなという方はその価格に味を想像して、これだけ払うからこれだけ美味しいではなからうか、ということで、価格で買う。価格という切り口、一つには見た目というのが、傷がないかとかそういった類のものではなくて、例えば外のダメージ、要は規格外のものであっても、「この値段できっと美味しそうだから少しぐらいならいいわ」という買い方もあります。そういった意味の見た目、自分が払う金額に対してどうだろうという見た目。あとはもう一つですね、東京の方だとみかんというと三ヶ日とイメージを持つ方、少なくないです。いろいろな産地がありますが、今自分が手を出して買おうとしているものが何なのか、ということがパッと見てわかりたい。イメージしていただくと、例えば加工品でいうと、わかりやすい例でお菓子であれば、メーカーさんの名前が入っていて、〇〇という商品名が袋に書いてある。1回買って美味しかったら、その袋をまた買えば、またそれが食べられると思いますよね。特に都市部の人は工業規格品的、加工品的に食べ物を見てしまうことがあるような気がして、パッと見たときに同じものを買いたいというのが心理の一つとしてあるような気がするのです。果物であれば、産地が書いてあると思うのです、パッと見て産地がわかるもの。三ヶ日産ならそれがわかる、それは大きいのかなと。そこにダブル表示。1個のものが2個になるというのは、一つの要素になるのかなと思っております、さっきパッと買って帰りたいと、その人が店頭でゆっくり見るかという話ですけど、書いてあれば家に帰って読むことができるのです。金額に対して買ったものがまた買いたいものがどうか、調べるところがあるような気もします。「こんなに美味しいのだよ」と伝えることができない代わりに、

書いてあれば読むことができる。すごく強みになるのではないのかなと思います。そして、今回の袋へのダブル表示や選果場整備の話はこれから先期待しております。そして、非常に強みになるのではと思っております。

もう一つお話しさせていただきたいのは、ウィズ・コロナですね。在宅ワークがどれくらい普及するか、少なくとも都市部はかなり多いです。もちろん向く仕事、向かない仕事がありますので、必ずしもですけども、在宅ワークが多い方にヒアリングをしまして、どんなことに悩むかといいますと、想像ができるかなと思いますけど、コロナ太り。太ってくるというのは、一つの背景には、ストレスと一言でいえばそれまでなのですけども。どうでしょう皆さん、職場で仕事をして家に帰って休むはずなのが、家で仕事をしなくてはいけなくなる。その椅子は仕事用の椅子ではない。その机も仕事用ではない。結構、苦痛だそうです。そのために、椅子を買ってしまうぐらいストレスだそうです。「ああ、そんなにか」と、思ったのですけども、そうなってきますと肉体的なダメージに加えて心理的なダメージあるわけですね。中にずっと籠ってということもありますから、ストレスの中でお菓子にも手をのばしがちです。何を食べたから罪悪感がないか。非常に模索しているところだと思うのですね。果物の訴求がしやすい、非常に追い風が吹いているのかなと思います。その中で、みかんは、手に取って皮を剥くだけで食べられる、皮を剥けば良い香りがしてリフレッシュして、その中で水分補給、ビタミンCも摂れます。非常におやつとしていいなと思います。それに加えて柿ですね、パーシモン。本当の話ですけど、柿をそのまま洗ってかじって食べられることを伝えると、「そうなんだ」という方がいらっしゃいます。お子さん向けの保育園でも、お魚がアジの開きの状態でそのまま海で泳いでいると思っている子がいたり、カットの状態でリンゴになっていると思っている子がいたり、逆に柿だったら「洗って食べるだけなの

だよ」と、当たり前のことなのですが、例えばそこに情報を一つ添えてあげただけでも、興味を持ってもらえるのかなと思います。あと、都市部では入手がなかなか難しいのですが、キンカンの「こん太」。洗って、口に入れるだけと、話をすると「おっ」と言ってもらえます。都市部で手に入るのかといったところですが、一つ注目できるのかなと思います。最後にブルーベリー。資料にもありましたけども、これからどんどん広がっていくといいなと、ブルーベリーはおうちで食べるヘルシーおやつとして、注目株になっていくのではないかと。加工品が多く出回り、そこでイメージしたのが食べやすいということがあります。青果物として生で食べることがなかった方にも、ジャムであったり、ヨーグルトであったり、お菓子もありますよね。デザート、スイーツもあります。味のイメージがしやすいということは、手を伸ばしやすいところで、親しみがあるので味のイメージがしやすい。あとは苦手な方もあまりいないということですね。(高額で) 毎日買える金額ではないので、手に入りづらいところもありますが、食べるとまず苦手な方がいないというのも、非常に特徴的なフルーツの一つだと思います。手軽に買える金額になり、入手しやすくなったなら、ブルーベリーは消費拡大の面白い、注目すべき存在になれるのではないかと考えており、こちらも期待しております。私の方からは以上となります。

○ 徳田委員 (会長)

ありがとうございました。果実は加工品の消費が伸びている状況ですが、県産果実で加工品を製造・販売している復泉会 KuRuMiX の山下祥子委員、御意見をお願いします。

○ 山下祥子委員

浜松市三方原の復泉会 **KuRuMiX** から来た山下と申します。お願いします。異業種になるかと思うのですが、私共は、平成 25 年から事業化された障害者福祉施設です。元々の始まりは、西部地域はみかんの産地ではあるものの加工所がなく、障害の方の仕事の創出というところから農福連携という形で始まった事業所になります。温州みかんのジュースが主で、製造の中の 7 割以上はみかんジュースになります。生産量は 12 万本なので、とても小さい工場と認識していただければと思います。今週の月曜日から製造が始まって、みかんの B 級品が入ってきています。月曜日に 1.5t ぐらいの皮を剥いて、火曜日、木曜日も 4t 入荷し毎週みかんジュースを作っています。主な作業としては、生産者・企業さんからの委託製造をしています。

私共では主に静岡県で製造・販売するのが多いですけれども、委託のお客様は、都内を始めとして全国へ出荷されています。事業所の特徴として大変農家さんとの取引がとても困ったことだったので、今日はそれをお伝えできればと思います。、**KuRuMiX** のジュースは原料が一番で、ジュース作りは皮を剥いて、搾って、ビンに詰めるだけの単純作業です。よく加工業者に原料を出せば、美味しいジュースができるだろうと思われるのですが、そうではなくて、その原料が良ければ美味しいジュースができるという話で、ジュースの良さは生産者さんが出してくれる原料で決まるものですから、どんなものを出してもらえかつということ、私達は考える必要がありました。加工原料ならなんでもいいわけではなく、みかんに関していえば、管理がすごく大事で、私たちの手元に届く前に、生産者さんがどういうふうに管理して持ってきてくれたかというところが、私達の取引条件になります。歩留まりもそうですが、みかんを洗っていて、(今週の) 月曜日ですと 1.3 t のうちロスが 3 kg だけだったのが、1 月 2

月になってくると、農家さんによって 100kg~200kg ぐらいロスが出てしまって全部捨てることもあります。カビが入っているとカビの臭いが、貯蔵すると貯蔵臭がします。そういうものの管理をきちっとやってくださいねと伝え続け、8年ぐらいやりとりして現在に至ります。今、仕入れさせていただいている取引先様というのは、やはり信頼関係で成り立っているところばかりなので、入れていただく時に、入荷のチェックとか、いつ検査したかとか、そういうことまでチェックしながら、お互いに「今年はどうしよう」、「来年はどうしよう」と、毎年毎年、協力しあいながら進めてきています。

仕入れについてですが、価格は基本的には1度も下げたことはなく、価格はそのまま、どういう原料を出してくれるかということで取引をしています。例えば、カイガラムシのついたものは絶対に入れて欲しくない、泥の付いたものは別コンテナで持ってきて下さいとか、小さいことですが、私達には助かります。

生産者さんが個人で「ジュースを作りたい」というお問い合わせをいただくことがあります。その場合にアドバイスしているのは、自分の名前で売るので、自分が美味しいと思うみかんを持ってきて下さいってなるべく伝えていきます。この時期に作りたいというこだわりがある方、何月何日にとったみかんを持っていくから、工場を空けておいてといわれることもあり、工場としてはスケジュール調整が大変ですが、生産者さんのこだわりがあると、とても嬉しいと思うし、作る側も情が湧いてきます。

最近「静岡県産果実を使ったものが欲しい」、「皮が欲しい」という話を伺います。また、皮に関しては、産地指定で「三ヶ日産が欲しい」といわれています。皮を剥いて作るジュースの場合、廃棄する皮が 20 t 位出ます。けれども三ヶ日産ではないので、お問い合わせの対応はできずに終わっています。

二次加工業者さんの問い合わせが来た段階で、「〇〇産が欲しい」とか、「浜松産のレモンが欲しい」、「レモンの皮は欲しいけど果汁はいらぬ」といわれたりもします。

最近レモンの引き合いが多くなりました。〇〇産という原料産地の問い合わせが多く、今気にしているところです。

こういう私達の取り組みの中から、県産果実の有利販売ということで話をすると、やはり仕入れの時に苦労しているものですから、例えば私たちは加工業者ですけれど、消費者の方、販売者も一緒だと思うのですが、お互い何を求めているかを知る。お互い知って、努力する環境を作るというのが大事かなと思います。あとは最近の問い合わせから、やはり目立った原料がとても好まれているなど感じています。私達は、生産者さんはブランドだと思っているので、どんどん名前を出して、目立って欲しいと思います。産地に対しても、〇〇産という問い合わせのなかで、「三ヶ日産」は強いです。「青島」っていうのも強いです。工場に小さな店舗があるのですが、県外の方がいらしたとき、商品 13 種類あっても、試飲せずに名前だけで売れるのは「青島」です。早生もとてもおいしいと思うのですが、「青島」以外の物ももっと目立っていけば売りやすいのではないかなと思います。

それから、担い手のことですが、福祉施設の職員としてお話をすると、障害のある方というのは環境を整えば、どんな方でも働いていけると思います。環境を作るとするのは 1 年では難しく何年もかかることなのですが、例えばみかんの農園を持っている方が障害のある方の支援をしながらみかん作りをしていくというよりは、ジョブコーチという制度を活用して、作業分析をして、作業をできるようにする支援制度もありますので、そういうのを活用して見守りしながら、一つの仕事をずっと続けていくことができれば、十分な労働力として

活躍できると思います。以上です。

○ 徳田委員（会長）

ありがとうございます。出席されている委員の方からは御意見をいただきました。欠席されている委員の方からも書面で御意見をいただいております。その意見について、事務局の方から続けて御紹介をお願いいたします。

○ 岩崎課長（事務局）

これから事前にいただいた意見を紹介させていただきますが、参考までに、いただいた書面については委員の皆様の机の上に配布させていただきました。ただし、今回の正式な会議資料ではありませんので、申し訳ありませんが、会議終了後、回収させていただきます。お帰りの際には、そのまま机の上に置いておいていただければと思いますので、よろしく願いいたします。

それでは、大塚委員にいただいた意見については、参考資料①を御覧ください。大塚委員は、静岡市麻機地区で観光ブドウ園の大塚ぶどう園を経営しています。これまで麻機地区は、お茶を中心とした産地でしたが、近年、高齢化、お茶の不況により、代替品目が検討され、柑橘類では「ゆら早生」、中晩柑、落葉果樹ではぶどう、ブルーベリー、すもも、干し柿、銀杏など果樹が増えており、直売所に出荷し、農家の期待も大きくなっています。大塚ぶどう園でも当初はピオーネが主流でしたが、近年は種無しで皮ごと食べられるシャインマスカットなどに人気集中し、消費者のニーズに合わせていくのが大変です。また、気候変動による、裂果、着色不良、日焼け、病虫害などへの対応にも苦労しています。行政には是非、試験研究機関による新技術の開発導入を勧めていただきたい。コロナに関しては、ぶどう狩り入園前に記名、検温、消毒、マス

クの確認、飲食も遠慮していただくなど対策を講じました。お客様は、県内中部地区の方が多く、県外のお客様には宅配で対応したいと事前に案内を送付いたしました。販売状況は、近年、少量多品種を求めるといふ買い方が増えていきます。作業における人材確保ですが、農協にお願いし農作業を希望する方を紹介してもらうなど、コロナで仕事が減少した観光業の方にも手伝っていただきました。

それでは、松田委員にいただいた意見については、参考資料②を御覧ください。まず、果樹産地におけるブランド構築と強化についてです。本県の代表的な果樹である、みかんについて、消費者に対するブランドの再構築を提言しています。三ヶ日みかんを例として挙げています。三ヶ日みかんは、これまで品種の選択と生産の拡大によって、品質と供給の安定性からGMS、総合スーパー向けのブランドとして中央卸売市場で地位を確立してきており、仲買人や卸などのブランドを築いています。松田委員が代表を務めるJMRの独自調査で、ブランドの認知度調査を実施したところ、有田みかんに比べ、三ヶ日みかんは認知度が低くなっていました。また、需要価格弾力性を推定すると、少しの価格変化で需要が左右されるとの分析となりました。これはみかんが表年と裏年があるが、年による価格の平準化が行われているため、供給量が価格に反映されにくい可能性があるためと考えられます。消費者向けブランドも確立するためには、品質、品種などの見直し、首都圏への市場拡大、取引先の再選択、首都圏市場でのトライアルキャンペーンなどが必要となります。行政は、戦略構築に必要な人、物、予算を支援する。マルチブランド戦略の構築とせずおか食セレクションの連携プロモーションが必要となります。次にウィズ・コロナ時代の流通・販売の変化と対応についてです。コロナは、伸びる業種と企業が明確になりました。食品・飲料の流通チャンネルでは、食品スーパー、ドラッグス

トアやネットチャンネルが躍進した一方、百貨店、GMS、伝統的小売業は厳しい状況にありました。これは、消費者の職住接近志向、共働き志向、持ち家志向の変化によるものであります。

静岡の果樹の流通システムは、伝統的な卸システムに依存したものであり、消費者や流通チャンネルの変化を掴みにくいものになっています。取り組むべき課題としては、メインの業種チャンネルと取引企業の把握、その上で成長する業種チャンネルの分析などを行い、消費者変化により適合した業種チャンネルの選択、個別企業の選択を行い、取引拡大していく必要があります。具体的には、食品スーパーや成長企業との取引拡大が必要である。そのためには、本県の青果物、魚類、肉類いわゆる生鮮三品の品揃えの広さを武器に、県が支援していく必要がある。

それでは、久保委員にいただいた意見については、参考資料③を御覧ください。まずは、国産果樹の高付加価値販売についてです。消費者、生活者はどんな果物をどんな時に、どのように食べるのか？健康維持のために果物をどのように取り入れているのか？このことを調査した上で、付加価値を付ける必要があります。高価格や高糖度、見栄えについてはギフト価値のあるものとして、その果物のブランド価値を高める要素として残しつつも、それだけでは付加価値が付かない時代となっているため、現代の消費形態に合わせ、提案していく必要があります。果物を産地ごとにオピニオンリーダーとなる品種を掲げブランド化すると同時に、みかんやりんごなど1つの果物の価値を国内全体で底上げしていきます。シリアルメーカーとの朝食のレシピ提案など生活の中でどの時間帯に、どのように食べてもらうのかをパートナー食材とタイアップして提案することで価値の向上を図っていきます。甘くて美味しいという価値観に囚われることなく、酸っぱいからクエン酸が豊富で疲労回復効果が高いなど産地か

ら果物の付加価値を生活者にわかりやすく伝えることで、新しい果物の価値が生まれていくと考えます。次に、果物の消費拡大に向けた情報発信についてです。産地を超え日本全体でまとまった情報発信イベントの実施を提案しています。事例として、久保委員の所属するフルーツラバーズライフも参加し10月23日には香酸カンキツサミットと題して大分県の「かぼす」、宮崎県の「へべす」、山口県の「長門（ながと）ゆずきち」、鹿児島県の「辺塚（へつか）だいたい」といった国内の香酸カンキツ産地をオンラインで紹介するイベントを開催し、併せてその時に紹介した果実や食べ方を試せるキットも販売しております。また、新宿高野で開催している消費者向けのフルーツカルチャー教室では、生産者が産地を紹介しながら参加者に生果やスイーツを提供したり、フルーツカットを学べたりするイベントを開催しております。募集開始とともに短時間で定員が埋まるなどリピーターも多くいます。

それでは、徳増委員にいただいた意見については、参考資料④を御覧ください。まずは、消費者に向けた情報発信についてです。消費者へのPRにおいて、マスコミの立場から、どのようにしたらテレビや新聞で取り上げやすいのか、お話ししたいと思います。何よりも「話題性」が大事だと考えます。先日、番組でお伝えした2つの例を御紹介します。「コマツ〜ナ」というブランド名の小松菜を御存知でしょうか。浜松市の農家が栽培していますが、ハウスでクラシック音楽を聴かせて育てています。音楽の振動が小松菜の収穫量や栄養価にもよい影響を与えるそうで、「音響栽培」の研究者も効果を指摘しています。パッケージには音符があしらわれ、「音楽のまち浜松でつくられた小松菜」として売り出されています。「音楽を聴かせる」というところもユニークでキャッチーですが、「地域の特徴を活かして付加価値を高めている」点が面白く、取り組んでいける農家の思いを取材したくなります。柑橘でも、地域の特徴とコラボさせるこ

とによって、話題性を高めることができるのではないかと感じました。「すっぱみかん」の取り組みも話題性にあふれています。静岡市のみかん農家が発案したもので、摘果した青いみかんを果汁にして、その酸味を売りにした商品です。果汁をソーダやお酒で割って飲むと、とても爽やかで美味しく、飲食店でも人気メニューになっています。「すっぱみかん」というネーミングも印象的でわかりやすく、「これまで廃棄されていた摘果みかんの利活用」という点で、応援したくなります。情報発信の仕方でヒントになると感じたのが、今日オープンした島田市の体験型フードパーク「KADODE00IGAWA」の一角にあるお茶の展示コーナーです。地域の特産品である「お茶」に親しんでもらおうと、16種類のお茶が展示されていて、それぞれの特徴や、美味しい淹れ方など丁寧に説明されています。来場者は、自分で好きなお茶を選び、淹れ方を学んで飲み比べることができます。お茶もそうですが、柑橘類においても、「種類があまりにも豊富でどれを選んだらいいかわからない」とか、「品種の違いがよくわからない」という声があると思うので、何種類もの柑橘の特徴を比べて味わうことができる展示があったら、販売促進にもつながりそうです。また、展示でなくても、パッケージに、その柑橘の特徴を表示すると、消費者が選びやすくなるかもしれません。例えば、ワインやコーヒーのラベルによくあるように、甘味、酸味、香りの強さなどを、星の数やグラフにして表示するなど、消費者の関心を高める工夫ができるかもしれません。

次に消費者からの情報の収集についてです。情報の発信にしても、収集にしても、SNSの力は無視できません。SNSで話題となれば、特に若い世代の関心が一気に集まりますし、拡散による宣伝効果も期待できます。柑橘類はビタミンカラーでSNS映えするものが多いと思うので、美味しそうな写真や動画を載せたお洒落なサイトをつくり、そこで消費者の嗜好を調査できるような

仕組みをつくれなんでしょうか。例えばスーパーやファーマーズマーケットの柑橘売り場、または商品パッケージにQRコードを表示して、消費者にアクセスしてもらおう工夫をする。アクセスすると、お勧めのレシピや生産者の声、美味しい柑橘メニューを味わえる店の紹介など、情報発信もしながら、簡単なアンケートに答えていただく。アンケートに答えると、抽選でみかんをプレゼントするなど、特典も用意する。アクセスしてもらうにはどうしたらよいか課題はありそうですが、やはりSNSの活用が効果的だと感じています。

○ 徳田委員（会長）

ありがとうございます。欠席された方の書面での意見を含めて、一通り御意見をいただきました。これで予定された時間になってしまいましたが、一つだけ補足させてください。ここまで色々な御意見をいただきましたけれど、いただいた御意見に対して何か事務局からコメントなどはありますか。よろしいでしょうか。最後に、御検討いただきましたけれども、最初に申しあげましたように、次回にはいただいた計画案という形で、いわば正案が出されてくることになるかと思っておりますので、改めて、それぞれみなさん御発言の中で要望を出された方もいらっしゃいましたけれども、最後に計画の中にこういうことを盛り込んでもらいたい、こういうことを更に検討してもらいたいということがございましたら追加で御発言いただきたいのですが、いかがでしょうか。

（外山委員挙手）では外山委員お願いします。

○ 外山委員

後継者不足というのが当分問題になってくるかと思いますが、新規就農者、新しく農業をやりたいという学生は実はいるのですよ。高校や短大に正社員と

して求人を出していますが、必ず年に1人、2人が応募してくる。女の子が多いですが、彼女たちに他に農業関係の求人はないのかと聞くと、ないのですよ。自分がやりたい、あちこち探しているが行くところがない、というような話をよく聞きます。もっと積極的に、農業生産者が求人を出す場所を、職安ではなく直接高校に出すような方法をとる。仕事としてちゃんと働くところがあるという情報を学校に発信していくことがすごく大事なのかなと思います。

新規就農者支援制度があって、直接自治体や農協が支援して、新規就農者を農家として受け入れている人もいるが、受け入れただけでよいのかというと、巣立った後、自分で始めた後、フォローをしてあげなければ独り立ちできないという状態が必ずあります。作物にもよるが、果樹は技術を覚えるのにとっても1年や2年で覚えられるものではなくて、5年で一通り仕事を覚えて、10年で一人前。そういう作物なので、少なくとも5年の間はしっかりフォローしてあげて、売り先や生産の仕方も、手取り足取りではないが、指導してあげないと、この先そういう人たちが脱落してしまうことが間違いなくでてくると思うので、計画の中にも入れていただけるといいかなと思います。

○ 徳田委員（会長）

ありがとうございました。それでは、皆様のいろいろな意見をいただき、御審議を尽くしていただいたようですので、皆様方から出された意見を踏まえて、静岡県果樹農業振興計画（案）を作成していただくということで、御異議ございませんか。

○ 会場より発言

異議なし

○ 徳田委員（会長）

異議もないようですので、本計画についての審議は、終了いたします。円滑な議事の進行に御協力いただきまして、誠にありがとうございました。

それでは、司会を事務局にお返しします。

○ 伊藤技監（事務局）

徳田会長、どうもありがとうございました。委員の皆様方には、長時間にわたり熱心に御審議をいただき、誠にありがとうございました。本日、皆様からいただいた御意見をもとに、事務局で計画案を作成し、御審議いただきたいと考えております。予定では、12月25日に当審議会を開催することとしておりますので、日程など、詳細が決まりましたら、改めて御連絡させていただきます。

どうぞ、よろしく願いいたします。それでは、以上をもちまして、静岡県果樹農業振興審議会を閉会いたします。ありがとうございました。