県産野菜

躍進続ける県内農業

紙上座談会

販路拡大きめ細かに

谷川氏

谷川　剛　全農県本部運営委員会長

／瀬尾氏　確かに直売所では対面販売で生産者の顔が見えやすく、消費者が親近感を持ち、安心して買い求めやすいと感じます。今後、直売施設がさらに充実すれば、消費者の県産野菜へのニーズも高まると思います。学校給食に県産品を活用した食育に加え、地元食材を使った料理法の提案も地産地消の推進には効果的です。

私の料理教室では、積極的に旬の県産食材を使うようにしていますが、一方で品目数が限られていたり、出荷量が不安定であったり、出荷時期が短いといった不都合も感じます。それでも県民からはできるだけ旬の地元食材が欲しいとの声は根強く、どこで何が生産され、どこで販売されているのかについて、適切に情報提供してもらえれば助かります。規格外品の加工品への利活用策などを探っていくことも大切です。

穴田氏　さらに言えば、県外での売り先をどう広げるかも重要です。例えば京野菜ならカブやダイコン、加賀野菜ならレンコンやサツマイモなどさまざまな品目が想像できます。全体として県野菜のブランドイメージを定着させる取り組みが重要です。そこで県産野菜を「越中野菜」とネーミングし、今後、県外に売り込みを図っていきたいと考えています。

富山の園芸は全国的に後発部隊ですから、1品目でも多く栽培技術を磨いて、他県の野菜よりも県産野菜はひと味もふた味も違うものを作り、付加価値を付ける。そして1年を通じて県産野菜を安定的に供給できる体制を敷くことで、需要の掘り起こしを図りたい。

9月には全農県本部と園芸振興に関する検討会を設置しました。県内の直売所の売上高や取扱品目、消費者のニーズなどを集約し、各品目の生産目標を計画的に設定することで、JAグループ挙げて地産地消と販路拡大への戦略を描いていきたいと思います。

地産地消の意識高め

瀬尾氏

瀬尾　三礼　総合カレッジＳＥＯ富山校長

農作物の安全安心

―農産物の安全性に対する消費者の関心が高まる中、農産物の生産に今、求められるものは何か。

谷川氏　全農県本部では、水稲や園芸作物に関する土づくり対策と品質向上対策を推進するため、「農産物分析センター」を設置しています。コメや野菜の残留農薬やDNAの分析などを進め、安全安心な農産物の生産、販売を支援しています。さらに福島第1原発事故を受けて農産物の放射能汚染に対する関心が高まっています。県産農作物の安全は揺るぎないと確信していますが、消費者に安全性を継続的に訴えていくことが大切だとうけとめています。

穴田氏　農産物の生産にとって、安全安心は大前提です。最近は使用する農薬の種類などを厳格に指導しており、生産者の間にも環境や安全に配慮した生産活動への意識が高まっています。特に県産野菜を扱う直売所では、使用農薬や栽培履歴がこれらの情報を網羅できる仕組みを全県的に広げていきたいと思います。

瀬尾氏　県産野菜に付加価値を付ける上で「県産は安全」とか「体にいい」といったイメージができると安心感と信頼感が生まれます。食品の安全表示などを分かりやすく工夫するなど、積極的に農産物の安全性をアピールしてもらいたいですね。消費者に、産地意識を高めることにもつながります。

担い手の確保

―県内農業の持続的な発展には担い手確保が欠かせない。意欲ある生産者をどう確保するか。

坂井氏　最初から農業を始める場合、農地の確保や機械への多額の初期投資が必要で、ハードルが高いのは事実です。就農へのアプローチをしやすくするためには、財政面の支援と技術指導の充実は欠かせません。世代や性別を問わず、受け入れの間口を広げ、就農人口を増やすことが大切です。

穴田氏　例えば園芸なら品目数も多く、小さな畑からでも就農することが可能です。今後は会社を定年退職した人の中で意欲ある人を生産者として取り込んでいきたいと思います。加えて女性は家庭菜園などで基礎的な技術を持った人が多い。初めは栽培規模にこだわらず、家庭菜園で収穫した野菜からでも流通に乗せ、収入を得られるような仕組みづくりを進めるほか、高校生のファームステイを通じて将来の農業の担い手を育てる取り組みも継続します。農業が夢のある産業だということを積極的にアピールしていきたいですね。

変わらぬ味

みな穂農協

サトイモ　出荷ずらし　需要つかむ

みな穂農協（入善町）は、県内第三のサトイモ産地を目指している。機械化に向けて、栽培面積を拡大し、収量アップを図る。

人が少量の面積に取り組むのが特徴だ。

機械投資も少なく無理なく作れ、主穀作のコメや大豆の農繁期と作業が重ならない。県内のサトイモの主産地は上市町と南砺市だが、上市産の出荷が終わる10月末ごろから切れ目のない出荷で市場に対応する。

将来は20㌶までの作付拡大を見据えており、同農協では「来年も今年の売れ行き次第で拡大を検討していきたい」としている。

倍地に

ニンジンは春と夏の2回の播種が可能だが、水田では排水が難しく、県内では梅雨を避け、夏まきだけにするのが一般的。昨年から試験的に栽培しているが、水はけの良い土壌でない栽培してみないとわからないと、まだ手探り状態だが、1億円産地づくりの戦略的作物として、来年度は種まき機2台を購入する予定だ。

ルル当たり収量を0・4～0・5㌧から、2㌧へ増やしたい考えだ。

は、甘みがあって香りが良く、ビールのつまみとして人気を集め

枝豆に取り組み始めた。枝豆は大豆畑の畝間を生かし、1・7㌶ほど

JA全農とやま

ボク、てしお君!!
富山県の農業を応援して、みんなに農産物のおいしさを伝えるよ!

生産振興を

安定供給へ技術向上

穴田氏

富山県の基幹産業である農業は豊かな自然環境の下で発展を続け、富山米は「今も昔も変わらない味」を全国に発信している。一方、後継者難や高齢化などで担い手の確保が課題となる中、県内農業の躍進には今、何が求められているのか。農業振興の中心を担う県農協中央会の穴田甚朗会長と全農県本部の谷川剛運営委員会長に、生産者、消費者を交え展望と期待を語ってもらった。併せて県内各地で進む園芸振興の取り組みを取り上げる。

富山米

―2011年産の富山米（うるち玄米）の1等比率は9月30日時点で82%と、前年同期より18㌽改善した。現在の手応えと販路拡大への取り組みは。

穴田氏　今年の県産米は病害虫や台風などの被害が少なく、1穂当たりのもみ数が多いことから、作柄も順調に推移しており、喜んでいる。特に主力のコシヒカリの1等比率が、夏場の高温で低迷した昨年産より大幅に改善し、79・5%まで戻すことができた。欲を言えば、コシヒカリは1等比率90%以上を目標にしており、今後は高温対策に加え、気候、水温、土壌など、地域ごとで異なる諸条件を踏まえた栽培技術の確立についても検討を進めていきたい。

谷川氏　私も、県産米の品質が確保できたことにほっとしています。今後はいかに富山米を全国に有利販売するかが重要です。全国の需給動向はまだ見通せませんが、来年産以降の需要拡大につなげるためにも、卸売業者と連携を強化し、関西、中京、さらには関東での販路の拡大に力を注ぎます。

先日には愛知、静岡両県の量販店で富山米の宣伝活動を行いました。消費者の評判は上々で、今後も店頭でのキャンペーンや販売促進などきめ細かな流通販売策を講じていきたいと思います。

穴田氏　現在の販売情勢を見ますと、関西や中京では富山米の需要は定着しており、今後は一大消費圏の関東への売り上げをいかに伸ばすかが大切です。例えば、東京の県アンテナ店「いきいき富山館」で県産米の試食会を継続的に実施するなど、JAグループを挙げて、PR活動を工夫していきたい。首都圏のJAと連携を図ることも一つの手だと思います。粗品などでも使ってもらえれば、富山米の評価が多方面から高まる可能性があります。エンドユーザーを意識した販売戦略に知恵を絞っていきたいですね。

坂井氏　生産者の立場としても高品質なコメを作り、多くの消費者に食べてもらいたい。当たり前ですが、それが最大のやりがいです。それには売り先の確保が欠かせません。お客さんからまた買いに来たいと言われれば、もっと良質なコメを作りたいとの意欲がわきます。

園芸振興

―一方、コメ消費量や米価の下落で、農業経営の見直しや、園芸作物への複合化が求められている。

谷川氏　09年度の県内の農業産出額は642億円で、このうちコメは455億円と71%を占めていますが、野菜類は44億円にとどまっています。富山の農産物を他県ではまねできないブランド品として全国に発信するためには、産地の形成が喫緊の課題です。このため全農県本部では、新たな経営の柱として、生産者が野菜生産に参入しやすいようなシステムづくりに力を入れています。

県内流通に占める県産野菜の割合は13%程度と低く、まずは各品目が県民に十分に消費されるだけの生産体制を整える必要があります。具体的には野菜の規模拡大に取り組む生産者らに対し、生産費の一部支援を行っています。また、今年度は幅広い用途が見込めるジャガイモとニンジンの栽培実証圃を設置しました。機械化体系と経営収支を検討し、学校給食への活用策を探るとともに、本格流通につなげていきたいと思います。

穴田氏　消費者が欲しい時期に欲しい量の県産野菜を供給するには、一貫した栽培指導体系を確立することも大切です。ただ、これまで県内では水稲を中心に生産振興を図ってきた経緯から、園芸の指導者は不足しています。品目ごとに栽培法が違うことから、指導者の育成には時間がかかるため、行政を巻き込んだ長期的な支援が欠かせません。

専業農家の中で卓越した技術を持った人もおり、各農協が仲介して園芸指導のサポート役として配置し、講習会や農地見学を実施するなど、きめ細かな技術向上対策を図りたいと思います。

坂井氏　販路拡大への戦略を描くことも重要な視点です。私が所属している「たやま営農組合」では、水稲のほかにモモやリンゴ、サトイモなどを作っており、直売所やインショップでの販売に力を入れています。営農組合が立山黒部アルペンルートにつながる幹線道路に近く、最近はリピーターも増えています。

また、サトイモはコメの遊休貯蔵施設を活用し、1月下旬以降の端境期を狙って売り込みを図っています。生産者も経営感覚を持ち、売り上げの拡大に創意工夫し、良い前例を多く作れば、ほかの人もやりたいといった意欲がわくと思います。

高品質掲げ対面販売

坂井氏

坂井　真信　前県青年農業者協議会長

穴田　甚朗　県農協中央会長

となみ野農協

近年の新たな野菜産地づくりで最も成功している一つと関係者が口をそろえ

販促にも力を入れているとなみ野農協のタマネギ　＝砺波市内

が、シロネギは価格が安定し　積で、約350㌶を生産している。出荷時期は8～12月と長を上げている。

同農協では、栽培講習会などの技術指導で収量アップや新たな生産者を増やし、焼酎などで「タマネギ商品」を生み出している。

一方、タマネギキャラクターの「たま吉君」で園児への地産地消の啓発や販促活動を展開している。作付面積も1年目の8㌶から2年目58㌶、3年目70㌶と順調に伸ばしている。

消費者へ