

平成 23 年度 第 2 回 鎌倉市農業振興協議会議事録（概要）

日 時 平成 23 年 11 月 14 日（月） 15 時 00 分～17 時 00 分
場 所 鎌倉市役所 823 会議室（第 4 分庁舎 2 階）
出席委員 18 名
河野会長、石井副会長、安齊純子委員、安齊清一委員、梶谷委員、小泉委員、
杉原委員、高橋委員、田伏委員、中島委員、鍋田委員、林委員、藤代委員、
盛田委員、山中委員、山本委員、吉川委員、吉田委員
欠席委員 2 名
小澤委員、柿澤委員
事 務 局 花上産業振興課長、渡邊産業振興課農水担当係長、青木産業振興課副主査

議事に先立ち、委嘱状の交付を行いました。

議 事

1 議題

- (1) 農業振興について
「担い手育成」と「直売所」

2 その他

事 務 局：ただ今から、平成 23 年度第 2 回鎌倉市農業振興協議会を始めます。

それでは、本日配布しました資料の確認をします。次第、委員名簿、資料 1【前々回・前回の協議会での担い手育成・直売所についての意見】、資料 2【今回の協議内容】、資料 3 協議会運営スケジュール、以上 5 枚です。資料に不足はございませんか。

それでは、会議の進行、運営を会長にお願いします。

会 長：それでは会議に入ります。本日は、農業振興についての中で、「直売所」と「担い手の育成」を都市農業という視点からお話しをしていきたいと思えます。

前々回と前回の協議会での、担い手育成、直売所に関する意見が資料 1 にありますので、事務局から説明をお願いします。

事 務 局：お手元の資料 1 をご覧下さい。前々回と前回の協議会での意見を書き出したものです。担い手育成については上の段に、直売所については下の段にあります。担い手育成について、皆様から「新規就農者のために相談の窓口や就農の基準、資金や土地の提供、受け入れ態勢を考えて欲しい」また、「専門機関で相談をし、

就農に対する考え方を確認することが担い手育成の入り口ではないか」それから、「後継者育成のポイントは所得である。農業経営への労働力の取り入れなどの検討が必要」また、「就農相談など専門的な対応にかながわ農業アカデミーのワンストップサービスの有効活用をして欲しい」というような意見が出ていました。

会長：これ以外にも意見があるようでしたら、お願いします。

委員：私は、何といても所得が低いということが、担い手育成に影響していると思います。野菜の値段が非常に低い、野菜の値段が低いということは、農家の収入が少なく生活できないということです。そういうことになれば、農業から離れてしまうというのが現状です。実際に本日の鎌倉青果市場への出荷物のうち、コマツナの値段はいくら位なのか教えてください。

委員：今日の仕入れでは、ホウレンソウは品質の良いものは 80 円、中間のものは 80 から 60 円、色の薄くなってしまっているものは 20 円くらいです。ホウレンソウなどの軟弱野菜は、天候に左右されます。夜のうちに出荷を指定され、翌日の朝までに支度して置いておくのですが、気温が高い時は、予冷庫に入れなければ、とても持ちません。品質が落ちると、値段は安くなります。予冷庫などを使い、朝新鮮なものを出していただくこととなります。コマツナは高値で 60 から 50 円。かぶは、とても品物の良いものがありますが、5つを束ねて、高値で、130 円か 100 円、あるいは 60 円ということもあります。今、近隣で生産されているものの価格については以上です。

委員：私も、今日青果市場に持っていきましたが、実際の値段からすると、だいたい私の出した野菜は、こんなものかなと思います。市場での取引の現状がこのような状態では、農業で生計を立てることはまず無理だと思います。野菜自体も昔からずっと値段が変わっていません。昔は専業でやっていたが、今は兼業でやっている、それが実態です。T P Pへ参加を表明して、推進されていくとなると、今後農業経営が立ち行かなくなるというのが現状ではないかと思います。実際に統計で見ますと、今、国では、食料自給率が 40%と言っていますが、14%を切るようになるということは、農業をやっていけないのでやめようということになっていってしまいます。それを今の時点で、どうしていくかというのは、国の問題であり、またそういうことにならないようにするためには、多角経営化や経営規模の拡大という問題も山積している中で、担い手を育成する根本というのは「農産物の価格の問題をどうにかしなければいけない。」という事だと私は思っています。11月11日に神奈川県農業委員会大会がありました。農業委員会としてもT P Pの問題を何とかしなければいけないということは当然ですが、まず、県に要望を出そうと考えました。今後の担い手を確保していくためにどうしていくのかなどいろいろな課題がありますが、それらを県が実行して

欲しいと思い、この間の大会では、担い手に関する要望を提出しました。

委員：農家の現況をお話します。以前あるシンポジウムにいきましたら、農家は金持ちだと言われました。先ほど、委員から価格の話がありました。ホウレンソウを1把80円で出荷し、一日100把束売ったとして8,000円です。

それで手数料が10%として、一日7,200円。この状態で、市場に月22日出荷して、約15万円です。これは、自分の家族を養う1ヶ月の収入が15万しかないという事です。これだと普通のサラリーマンから比べたら、大卒の初任給にも追いつかないぐらい少ない。2倍欲しいならば200把出荷すればという話ですが、何軒もの農家が200把出荷すると、市場ではき切れず、相場が下がります。そうすると、仕事が2倍になって忙しくなり苦しいのに、収入は1.5~1倍ということも有り得ると思います。それだけ、農家というのは安定的な収入がありません。昨日もテレビ番組で、農家が、「自分で作ったものに価格を付けられないのは農業だけだ。だから、自分で有機栽培の直売を始めて、レストランまでやった。」と紹介していました。

委員：今の価格の事ですが、今年は9月の台風以降の不作が影響しています。11月の月初め、5日頃まではホウレンソウの価格が150円や180円だったこともありましたが。野菜の価格は、どうしても天候に左右されます。

委員：農家は、昔から先祖代々住んでいた大きな家に住んでいるので、金持ちというイメージがありますが、実際の収入は多くありません。医療や子どもの学費など、皆さんと同じで大変です。

委員：私は、JAと農家の方との関係というものに何か抵抗を感じます。農家の人は、自分で野菜の値段を付けられないという話がありましたが、何か良い方法はないですか。

会長：農家が、直売をやって、自分で値段を付けて、自分で良い物売るという流れは、確実にありますが、問題もあります。消費者が買い続けてくれれば良いですが、すぐやめてしまいます。みんなで行けばいいものが安く買えるはずだと考えますし、日本人は人の真似をするのが得意で、どこのイチゴがいいとなると全国で同じ様に作ってしまい、みんなつぶれてしまう、そのような風潮があります。安ければいいという問題ではありません。値段が高くてもしっかり買って、担い手を育てるという事です。

委員：鎌倉のサトイモは、とても美味しいので、高いと思いますが買っています。流通の実態がわかっているならば、最低価格を決めたらどうかと思います。例えば、ホウレンソウが20円と聞けば生産できません。価格と釣り合わないと思います。ですから、最低価格として50円や60円を保証する、そういうことはJAではできないのですか。

副会長：価格保証は無理です。例えば、キャベツは価格交渉というものが出来ませんが、

70 円以下になったら産地で廃棄処分し、国が補償金を出しています。消費者や生産者から見れば涙が出ます。折角作ったものをトラクターで踏み潰して埋め込んで、それで国が補償金を出す、そんな事は非常におかしいと思います。確かに、特定の価格保証が地域だけで出来るかという、行政と上手くやっつけばそういうことも出来ると思うので、「出来ない」とは言い切れませんが、現状では無理です。それから、JAと農家の関係に抵抗を感じるというお話がありましたので説明します。JAさがみでは大型直売所を寒川と藤沢に作りました。農家が自分達で価格を付けられないという問題点を解消するために、直売所へは、農家が思う値段を付けて持ち込むことができるようにしました。直売所では、職員やパートタイマーが販売しますから、15%の手数料を頂きます。それと、今言ったような価格ではなく、例えば、ハウレンソウ1把 150 円という値段を付けて、その売上げの中から販売手数料あるいは事務処理費といったものを 15%頂くという形です。自分が、生産したものに景気を鑑みながら価格を付けて持ち込みます。ただし、どうしても売れ残った物に関しては、引き取るという形になっています。それは、毎日、新鮮で新しく、安全なものを店頭に出したいというシステムになっているからです。それと、肥料や農業資材、あるいは農業機械などは農協という系統の力を使い、時期によってはキャンペーンなどを行い、農家の皆さんに役立つよう、市価より少しでも安く販売できるよう努力しています。

会 長：直売所の運営は、農家の皆さんが、どうして行くかということをきちんと考えれば出来ないことではありません。

副 会 長：もう一点付け加えると、都市近郊農家の市街化農地の位置付けです。同じ管内でも寒川町と鎌倉市、あるいは横浜市と鎌倉市の市街化農地では固定資産税の税額が違います。それなら生産緑地にするという手法があるのではないかという話になりますが、周りの農地が宅地が変わっていく姿を見ていると、30 年や終身の縛りは厳しいです。周りの土地が次々に宅地が変わっていく中で、農地を生産緑地にすれば固定資産税は安くなりますが、農業経営者である私たちは、先を見越していかないといけないと思います。例えば、市街化農地で作った野菜が 400 万円で売れたとします。生産緑地に指定していなければ、横浜市や鎌倉市では、ほとんど固定資産税になってしまいますが、税制の整備がされていない寒川町では 40 万前後の税額で済みます。市街化農地の位置づけということも、これからの農業の課題だと思います。TPPの問題も含めて、我々としては、そういうことも国に要求していく事が大切だと思います。

会 長：税制はそれぞれ異なるのですか。

副 会 長：異なります。寒川町は、生産緑地の指定がありません。市街化農地でありながら、農地としての課税です。横浜市や鎌倉市は、市街化農地は、宅地並み課税

です。

会 長：税の話でもう一つ、相続税の問題が大きいです。

委 員：市街化農地は、相続税の納税猶予をしておくことが大事です。農地の相続を受けた場合、市街化農地の場合は宅地並み課税ですから、相続税をそっくりもっていかれてしまいます。そこで、今話題になっている生産緑地に指定すると、終身農業をやることになります。確かに農業ができることはいいのですが、途中で病気やけがをしたり、高齢化して農業ができなくなってしまうと、終身ですからどうにもなりません。

委 員：生産緑地に家は建てられますか。

委 員：建てられません。私は、佐助に生産緑地を持っていますが、固定資産税は安くなっています。ただし、終身農業をやらなければなりません。

生産緑地の税額は、1㎡あたり1円くらいです。ところが、市街化区域内の農地は150円や200円くらいです。それくらい違います。また、相続時も注意しなければなりません。いろいろ考えて、終身で農地を守っていくという事は、農家の使命としてやっていくという事でしょうが、やはり、市街化区域内農地や生産緑地を維持していくのは難しいものです。

副 会 長：例えば、病気になった時、年を取ったとき、30年後など誰もわかりません。あとその周りの状況もあると思います。そこで農業をやっている方がおかしいという状況など、幾らでもあると思います。そういった意味でも市街化農地の位置付けをきちんとして欲しいと思っています。

委 員：生産緑地、もう一つは市街化農地ですか。

副 会 長：正確には市街化区域内農地です。市街化というのは、いつでも住宅が建てられる所で、生産緑地は住宅にしないで農地でやっていくという所です。

委 員：生産緑地で農業をされている方に、後継者がいない場合どうなりますか。

委 員：後継者がなく、農地として相続できないという場合は、買い取り申し入れの制度があります。農業委員会を通じて市に買い取りの申し出をすることができます。買い取りがされなかった場合は、その時点で相続人が、宅地にすることが出来ます。

副 会 長：買い取り申し出の制度は、途中からは無理ですか。

委 員：途中からはできません。耕作者が亡くなったり、障害の状態にあるなどの場合です。

委 員：亡くならなくても、身体が障害の状態になることは、ありますね。

委 員：腰が痛い、足が痛いから農業ができないという理由では、認められません。

委 員：誰が見てもということですか。

委 員：下半身が動かない、あるいは視力が失われたという状態などです。

委 員：私は、生産緑地を持っているので、高齢になっても、障害認定されないと、農

業をやめることはできません。

副会長：親が亡くなって、相続を受ける時は、自分が最も働き盛りの時であり、農業をやる気満々の時です。40代～50代で一番脂の乗る時期ですから、農業でやっていくという意識が非常に強いのですが、それから15年から20年経つと、膝や足が痛んできて弱気になってしまいます。アパート経営や駐車場にしておけば良かったという話はよく聞きます。

委員：生産緑地になっているところを変更したいというのは無理ですか。自分はもう農業は出来なくなったので、今、生産緑地になっているが、やめたいという事は出来ますか。

委員：相続税を、生産緑地に指定した時まで遡って納めればできると聞いています。

副会長：市街化農地であれば、300坪あれば数千万です。

会長：相続税を払って、土地を物納することになりますね。

委員：でも、そこに至るまでは、農業をして、生産したものを市場に出して貢献しているわけです。それは一切認めないのですか。

副会長：一行政でどうなるという問題ではありません。

会長：今のような事を簡単に出来るようにすると、本当に全国の農地がなくなってしまう。農地は、農地法で定められています。しかも、農業をやっている人にしか農地は売れないのです。

副会長：そういう部分で、農家には自由がありません、それもつらいです。農地を相続した場合、市街化調整区域ですし、特に農用地と言われる場合は畑にしか出来ません。自分は農業ではなく、土木に興味があるから土建業をやりたい、農地は要らないと思ってもできないので、職業選択の自由がありません。

委員：関谷、城廻地区は、農業振興地域です。そこは農業しかできません。

委員：後継者が自分の子どもでなくても大丈夫ですか。

例えば、他人で、農業をやりたいと言っている人など。

副会長：相続は別ですが、土地を貸して農業をやることはできます。

会長：今度返してくれと言うのが難しいですね。安い土地ならいいのですが、都会のいい所は地価が高いので。

委員：貸した後、戻して欲しいということはどうですか。

会長：この人を保証しなさいという話になります。

副会長：参考までに申し上げますが、JAさがみでは、毎年5月頃に新規就農者激励会を開催していますが、残念ながら、鎌倉地区では8年間誰もいません。他地区では、毎年のように何人かいるのですが。

会長：いろんな意見が出ましたが、後継者育成のポイントは、「所得である」に戻ります。私は、鎌倉の農業を守るという事は、鎌倉やさいを守る事だと考え、なかなか難しい事ですが、鎌倉市民が最低保証してあげたらいかがでしょう。作っ

ている人達を特定できるならば、例えば「キャベツが市場で 60 円以下になった時でも、その人達の作ったキャベツの値段は最低 60 円で私たちが買います。その代わり、高くなった時は少し安くしてください。」というようなことをしていないと、担い手は守れない。そのような事を考えましたが、みなさんいかがですか。私は担い手を育てたい。しかも、それは鎌倉やさいを守ることと同じ事になると思うのですが。

委員：他の地域で行われていますが、農家の所得という面から話しますと、農業を始めて 3 年目ぐらいまでは、収入の支援をしてもらえるといいのではないかと思います。例えば、月収 15 万円ぐらいとして、市町村で半分、県で半分という形でやっている地域もあります。だいたい 3 年程度やれば一人前レベルになるということで、そこまでは、勉強ということで考えてほしい。1 年 1 作しか出来ないものもあるので、勉強に 3 年間です。

会長：他の地域とはどのあたりか、調べたことはありますか。

事務局：以前、藤沢市で新規就農の方への支援事業があることを聞いたことがあります。

会長：3 年目ぐらいまでは、生活を保証しましょうという支援ですね。

委員：そういう制度があれば、まず、子どもに対して 3 年ぐらいやってみて、それからどうするか、選ぶ事ができるのではないかと思います。

委員：新規に就農して何年間かは、国から 300 万円または 400 万円の支援を受けることができる制度を使う、そういう動きが今後あるのではないのでしょうか、

事務局：農林水産省の平成 24 年度予算の中に、新規就農支援事業がありました。この支援を受けるには、市で地域農業マスタープランを作成し、プランの中に担い手であるという事を位置づけることが必要です。農業者の状況をきちんと把握すれば、そういう制度も使え、皆さんを支援できると思います。鎌倉市の場合、後継者の人数などがきちんと把握されていないので、皆さんの状況をもう少しきちんと把握しなければいけないというのが現状です。

会長：他に皆さんからご意見はありますか。

委員：先ほど、鎌倉産のキャベツを 60 円で価格保証するという話が出ましたが、私も 2 年ぐらい前から、農家と消費者の間を繋ぐ役割を担う人材を育成するという、神奈川県プロジェクトに参加しています。そこでは、農家の指導のもと、土作りや種蒔き、農薬散布などいろいろな農作業を体験させていただきました。参加して感じたことは、夏の暑い時期の農作業は重労働で、草取りだけでも大変です。また、いろいろな費用のことも分かりました。全て分かりましたと簡単に言えませんが、千分の一ぐらいはわかりました。都市農業という事で、周りにいる住民の方に聞いてみると、農作業をやりたいという人がたくさんいます。もし、人手が足りないとか大変だという時に、お金を払ってでもそこにお手伝いや農作業をやってみたいという需要はあります。そういうものをもっと

取り入れていけば、農業に対する理解が得られるのではないのでしょうか。農作業がこんなに大変か、一把のほうれん草を作るのにどれだけの労力が必要かなど、市民も分かるのではないのでしょうか。この間は、エダマメを種から育てましたが、形を整えて市場に出すまでがものすごく大変ですし、育てている間も大変だと良くわかりました。経験の機会がもっとあれば、野菜の値段が安すぎることを理解できると思います。

「60 円でもいいなんて、カブ 5 個の束を作るのに、80 円なんてとんでもない。安すぎる。」と思う人も増えると思います。

委員：今のお話に関連して、鎌倉青果地方卸売市場では、毎年中学生の職場体験を受け入れて、市場のことをいろいろ説明します。その説明に「この野菜は、これくらいの時間がかかってこれだけの製品になった。」という事を農家の方から中学生に直接説明してもらうことなどを行っています。是非皆さんにもお時間があつたら、市場に来て、見ていただきたい。そうすれば苦勞が分かると思います。確かに言われるように、80 円が安いと言われるかも知れないが、天候に左右されるので、値段としては、そうは維持しきれません。それを例えば 150 円で売りたいと思っても、全部 150 円で売り切れません。皆さんにもっとたくさん食べていただけたらいいのですが、そうは食べられないでしょう。

会長：需要と供給の問題がありますね。

委員：少しでも安くして、皆さんに喜んで食べていただければと思って値段を下げて販売しています。皆さんは、野菜の値段が安いと言われるかもしれませんが、生産者の方は大変な思いをして作っています。私たちもそれを受け入れて販売するのは本当に大変です。八百屋の方に、少しでも買ってください、買ってくださいって言って買ってもらっても、八百屋の方は、お店に並べても全部は売り切れません。ですから、少しでも安くして、少しでも皆さんに食べてもらおうとしています。それから、学校給食の注文を受けますが、学校給食は献立が同じなので、注文される時一種類の野菜に集中してしまい、ホウレンソウならホウレンソウばかりで1日が終わってしまいます。次は、コマツナにしてくれと言ってきます。たくさんある時であれば幾らでも安く出せますが。生産者の方は「いつ欲しいのか、それが分かっていたらそれなりに作ります。」と言われますが、なかなか大変です。今みたいにこうやって、台風の後には皆さんが蒔いたものが出てくる時期に使っていただけると一番良いですが。皆さんの仕事も大変ですが、私どもも農家の荷物を販売するとなると毎日大変です。いつでも皆さんにいらしていただいて、分かるところからお話しますから、市場のことをいろいろと知っていただけたらと思います。

会長：「担い手の育成」というところで他にご意見はありますか。やはり所得が少ないということが問題になりますが、後継者探し的手段は、農業の経営がきちんと

成り立たないと難しいものがあります。

委員：農業の担い手を考えるときには、確かに、農業所得や生産手段である土地問題などを考えていかなければならないと思います。それ以前に、「担い手とは誰なのか」ということを考えたときに、私は、大きく3つに分けて考えることが出来るのではないかと思います。まず一番目が、「農家の後継者」です。現在、鎌倉市で農家の後継者は何人くらいいるのでしょうか。それから、二番目に「新規参入者」。これには「地域や近隣地域から参入したいという個人」「法人格をもつ組織」などがあります。個人に対しては、先ほどから出ているように、行政がどれくらい支援することができるのか、自治体によっては住居まであてがうというような支援策もあるようです。それから、「法人」は参入にあたって、農地法改正後、だいぶ参入の障壁が下がったのかもしれませんが、果たして新規参入者が、どれくらい地域に馴染んでいくのかという問題があります。

三番目として、近年注目されつつある担い手が「多様な担い手」です。例えば、「障害者」の方々です。福祉分野では障害者自立支援法が成立して以降、障害者の方たちが受けるサービスも、基本的に受益者負担をしなければならなくなりました。そのために障害者にも就労や雇用のニーズが生じるようになり、その受け皿として農業が求められるようになりました。一方、農業分野においても、2008年「21世紀新農政」以降、日本農業に必要な多様な人材として、障害者に期待と注目が集まるようになりました。

また、農村サポーターのような形で学生の実習も含めて、学生を農村に送り込もうということを人材派遣会社が行っています。株式会社パソナは、淡路島に研修農場を作って、人材派遣の中に農業という分野を一つ確立しています。それから、大学自体が農村へ学生を派遣するような事業を、農林水産省の補助事業でおこなっています。

そうした状況から考えると、担い手育成というのは本当に切羽詰った状況だという事を感じます。この鎌倉という場で後継者を育成するというのは、兼業で支えられた都市農業という消極面もありますが（他にも農地は市街化区域内での税金等々の問題はあるにせよ）、都市という優位性もあります。とくに、鎌倉産の農産物というだけで、ブランド力があります。更にそれが農商工連携で付加価値が付くところが、他の地域から見るとすごく恵まれていると感じます。何とか地域で連携していき、所得を上げていくという形を模索できるのではないかと思います。

会長：農業法人などの参入はいかがですか。

事務局：今年の5月、株式会社 ●●●●●という会社が参入しました。

会長：株式会社 ●●●●●ですか。

事務局：副会長と地元の農業委員の支援のもと、株式会社 ●●●●●は関谷・城廻地

区の農家の協力を得て、少しずつ耕作や活動をしています。

副会長：株式会社 ●●●●●の活動は、●●委員の先ほどの発言内容と合致すると思います。今、鎌倉やさいは、マスコミなどに取り上げられることもあります。お話いただいたように、株式会社 ●●●●●の手伝いには、新規就農まではいかなくても、団塊の世代がちょうど定年を迎えて、農作業をしたい人たち、あるいは、都会の生活に飽きてしまった人たちなどスタッフが10人近くいます。そういった中で、今流行している6次産業化、農作物の加工、直売までを含め、活動しています。特に目指しているのは、農業委員会の方にお話ししないといけないですが、農家との橋渡しをしていただき、スタッフで遊休農地を耕作していきたいと思っています。援農の方たちに来て頂いても、賃金を払えるかどうか分かりませんが、ボランティアで、生産された野菜を持って行ってもらう形で遊休農地を解消していき、私達もしっかり生産していく。そのような形で進めていきたいと考えております。

会長：「担い手育成」はなかなか難しいですが、このあたりで、もう一つのテーマである「直売所」について説明をお願いします。

事務局：それでは、「直売所」について説明します。資料1で皆様からいただいた意見を書き出して、資料2の表にしてみました。項目に、直売所のイメージと開設場所、設置主体、運営方法、出荷、その他という項目で、皆様からいただいた意見を通して要望や問題点もありましたので書き出してみました。このような一覧表で整理していきたいと思えます。

会長：いかがでしょうか。論点、要望、問題点、あと直売の概要です。開設場所、設置主体、運営方法、出荷、その他という事になります。特に、こういう区分でよろしいかどうか。

委員：直売所ですが、今農協のレンバイが若宮の角にありますね。

副会長：農協ではありません。

委員：鎌倉市農協連即売所となっていますが、農協が経営しているではありません。

レンバイは、愛好者が買って行くので、非常に評判が良いです。また、去年の12月には、JAさがみでわいわい市場を藤沢市亀井野に開設しました。出荷した野菜は、その日に売れなかったら持って帰ります。そのため、わいわい市場は、毎日新鮮な野菜を販売できる大型直売所です。農家からしてみれば、非常にいい施設だと思いますが、鎌倉から行くと大体車で30~40分かかります。それから、売れ残ったら取りに行かなければいけない。時間帯によっては、取りに行くのに1時間もかかってしまうので、そんなことを毎回やっていたら、とても出す気にならないというのが現状です。近くの農家は良いかも知れないが、鎌倉にも、こういう直売所が一つあれば、非常に農家としては良いし、また、小規模な農家でも、例えばキャベツを5~6個持って行って並べるということ

が可能です。しかし、直売ばかりやっていると青果市場へ出さなくなり、八百屋は、どうになってしまうのだということにもなりますので、慎重に考えなければいけないと思いますが、直売所があれば、農家にはやる気が出てきます。今、レンバイがありますが、レンバイは組合組織があるので、私が是非明日から出荷したいと思っても、決まっている組合員以外は出せないということですから、一般的な農家からすれば、直売所が欲しいです。私も、軒先無人販売という形で売るという事を最近やり始めました。なぜかという、藤沢のわいわい市場も数に限りがあります。自分で好きなだけ準備して持っていくというような方法で行きますから、コマツナ 10 把だけでは青果市場に出荷できません。20 把、30 把、40 把と大量に持っていかないと、八百屋さんは相手にしてくれません。小規模な農家が少しだけ野菜を出荷するには直売所が一番良いです。自分の家の軒先に無人販売で出すという方法も良いですが、やはり、新鮮なものを出すとお客さんはついてきます。自転車で毎日来てくれる人もいます。無人販売は、誰でもできます。しかし、市または J A が、小さなレンバイでも良いので、直売所を作っていただきたいという事を希望します。

会 長：藤沢のわいわい市場は、市と J A です。だから、鎌倉も市と J A と組むような形です。ただし、藤沢には広い土地がありました。鎌倉にはそういう可能性のある土地はありますか。

事 務 局：前日も委員から、直売所を建てても出荷できないと困ってしまうという話がありました。私たちも、今、野菜を何処で売っているか、どのくらいの量があるのか把握していません。生産量をきちんと把握しなければいけないというのは、皆さんのお話を聞いていて分かりますし、農家の方もそうだと思います。また出荷配分も考えなければいけないという問題もあります。しかしながら、新鮮なものが手に入るという事はとても嬉しいですし、自転車や散歩の途中で買うことが出来たらいいと思います。

委 員：私は、深沢に住んでいますが、深沢には無人販売所が多くあります。教養センターに行く途中の無人販売は、木曜日の午前中に農家のお母さんが出て売っているという話です。私が行くところは、月曜と土曜に自分の家の前で棚にちょっと野菜を置けるようにしてあります。

会 長：全部 100 円ですか。

委 員：大体 100 円ですが、とれる量によって、少しだったり、多かったり、その時によってまちまちです。ナスやトマトはたくさん出ている時もありました。今は、サトイモが 200 円か 150 円です。ちょっと高かったら買いません。また、深沢地区の人は、珍しい野菜はあまり買いません。いつまでも残っています。農地はどのくらいありますか。深沢地区は、ほとんど家が建ってしまっていますが。

事務局：農地は、関谷・城廻地区が中心です。関谷・城廻が一团になっていて、あとは、藤沢と隣接の手広地区ですから、他市町村の農地のように広くありません。

委員：そうですね。深沢も農地だったところに、ほとんど家が建っています。

事務局：そういう中で、皆さんが要望するような直売所に出すというのは、すごく大変だと思います。

委員：この間まで田んぼだったところが、駐車場になっていますし、深沢地区では、本当に農地というものは、消えつつあります。

会長：そういう所で直売所を作って、他の市の農家にも持って来てもらう。今おっしゃったように藤沢は遠いので、鎌倉市内に。

委員：そうですね。何軒かの農家の人が持ってくればいいなど。その人は、逗子の方に、畑があると言っていました。そういう所で取れたものを持ってきて、売っていただけたらと思います。

会長：生産者の方の意見は。

委員：私は、直売（レンバイ）出荷です。直売所だと自分で価格を付けられるので、先ほどから出ている所得の向上という事にはなりません。先日、JA 青壮年部の方で青年の主張大会が厚木市でありました。そこに行きましたら、厚木市には農家が2,000軒あるそうです。鎌倉市は、生産農家だけいくと100軒を切ります。そう思うと、直売所を作って、所得を向上して後継者を作ってもらわないと、いつなくなってもおかしくないという所まで追い込まれています。2,000軒いれば、あと10年して半分になってもまだ、1,000軒残っています。鎌倉の場合は60～70軒が、TPPの問題などいろいろある中で、半分残ったとしても単純に30件。市場の方も手数料で稼いでいるのでどんどんなくなっていくでしょう。20～30年前に竹村健一という先生が「鎌倉なら農家やっていなくたっていい、あそこは住宅造って住んで、そばで買えばいい。」ということをしていました。その話が、だんだん現実味を帯びてきたと思います。

会長：農家が100軒あるのだから、直売所を作っても市場の方とも競合しないのではないのでしょうか。

委員：今の話のように、農家の皆さんが作られたものを150円で売れるからといって全部が全部150円で売り切れますか。私どもは全部80円です。先ほど安齊委員がおっしゃるように、150円で値付けして、売れ残ったら10把でも20把でも取りに行く。その時間とロスを考えたら、決してプラスにはなっていないと思います。私どもは、皆さんがお持ちになったものはたとえ安くても全部その日に売り切ります。そして、また新しいものを売ります。そうしているところが良いと思います。数少ないものを高く売っても、決して率は良くないと思います。やはり、商売するにはある程度の量を作る、それをその日のうちに販売する、また新しいものを次の日に売るようにしないといけないと思います。

- 委員：魚なども、閉店近くになると安く販売していますね。
- 委員：そうしてでも販売してしまって、また新しいものを明日仕入れて売る。それが普通ですね。
- 委員：料理の仕方によっても使い方はいろいろできますよね。
- 委員：委員が言われるように、鎌倉青果市場では、たとえ安くてもこれを一人でも二人でも多くの人に買ってもらう。それでも残ってしまったら廃棄処分にして明日は売りません。
- 委員：しかし、一長一短があると思います。例えば、真冬のときに30円のコマツナを青果市場へ出荷したとします。「30円で取られた。」という思いです。ところが、藤沢のわいわい市場へ持っていけば、自分でつけた値ですから、「売れ残ったら仕方がない。」と思いながら、自分で100円の値付けをして販売します。精神的なことで「30円で取られた」というのか、自分で100円の値付けをして「ちょっと高すぎたから80円ぐらいにすれば良かった」というのか、どちらが良いのかは分かりません。また、引取りの連絡がくることがあります。でも数把残ったぐらいなら、事務の人に電話をして「あげるから誰かもらってください」という話をする事ができる。これが20把、30把となるとそういう訳にはいきません。
- 委員：鎌倉市内に作ってもらえれば、運搬のためのガソリン代と時間を有意義に使えるという事です。今、往復で1時間から1時間半ぐらいかかります。それを一日2回です。
- 会長：大きい建物を建てる必要はないと思います。マルシェはどうでしょうか。直売所についてはいつも議論しますが、どこか1ヶ所か2ヶ所でやってみなければわかりません。
- 委員：深沢の農協があります。以前は、お米を精米できましたが、今はできません。その空いているところで直売所をやったらいかがでしょうか。私は、あそこなら結構利用者はあると思います。
- 事務局：直売、テント、軒先販売のようなものを考える時に、農家の方は、どれぐらい作ればいいのか、自分の経営を考える必要があると思います。例えば、今年も収穫まつりがありますが、農家の方にこれくらい出荷をお願いしますかというようにお話をして準備をしていただきます。しかし、実際に直売所を作って毎日のようにそこを開けたい、週に何回か開けたいという事になると、今、組み立てて経営しているものを変えなければなりません。畑は限られております。鎌倉の遊休農地は、耕作に適さないようなところや作業の条件の悪いところばかりです。ですから、皆さんは畑を有効に使おうと工夫されて一生懸命やっていますし、副会長のように荒れているところを少しでも変えて、耕作地を増やしていこうという取り組みを始めたというのが現状です。いきなり直売所の建

物ということではなく、皆さんで、視点を変えてお話をいただきたいと思いません。

会 長：建物はなくともいいですよ。まず、始めてみたらどうですか。「計画してください、それからやりましょう。」ではなく、「始めてみて、うまくいったら更に進めていきましょう。」でやっていかないといけない。

事務局：直売については、検討テーマとしていますが、実際に農産物が出荷できないような状況の中でやるという事は、とても難しいと考えます。やってみたらどうかという事ですが、誰がそこを運営するのか、誰がその費用を出すのか、誰がみんなの調整をするのか、そういう話も出てきます。委員が出荷されているレンバイは、農家の皆さんが4つのグループを作り、部会を作りながら皆で話し合って販売しています。

会 長：ここに居る人たちにやってもらったらどうですか。

事務局：皆さんそれぞれのお考えがあります。

会 長：日本の行政は「先例がありますか」、「どこかでやっていますか」「どこかでやるならやりましょう」、「後追いするならやりましょう」という話になります。だから、始めてみたらどうかとお話しました。

委 員：厚木の方で、いろいろな農家が集まって、少しずつ作っている野菜を持ち寄って、小規模な直売所を作り、パートさんを1人雇ってやっているところがあると言っていました。

会 長：そういった事例もありますね。

委 員：直売所を作るのであれば、プロジェクトチームのようなものを作って、生産者と行政でもう少し細かく話してもらわなければいけないと思います。

会 長：消費者も一緒に参加できるといいと思います。

事務局：市が直売所をやらないという訳ではなく、折角協議する場があるので、様々な意見をいただいて、難しいという事もあると思いますが、皆さまから市にご提言いただければよろしいかと思えます。

会 長：プロジェクトチームを作って、それで直売をやっていこうという一つの方針であり、解決策だと思います。それをここで、具体的にそういう方向で進めていくということを考えてくださいと言っているのです。

事務局：そこは、あと何回か協議していただいて、最終のまとめで、そういったことをご提言いただければと思います。まだ、いろいろ項目があり、課題がありますので、そういうものを含めてご提案いただけたらと思います。

副会長：否定するような意見で申し訳ありませんが、鎌倉のレンバイの一つのブースは、何㎡ぐらいありますか。

委 員：決まっていません。基本的に一軒あたり、コンパネを3～4枚使っています。

副会長：私の見た限りですが、一つのブースでの価格は、今、●●委員からお話があり

ましたが、市場よりはるかに高いです。一軒当たりの売上げは、少ないところでも1日で7万円から8万円、多い人は20万円あります。一方、直売所を考えた場合、これだけ売り上げるのは大変な事です。例えば、50㎡の建物を造って店舗にしても、毎日6万円ぐらい荷を出せる人が5、6人いないと直売所は成り立ちません。レンバイは、そういった人が5軒も7軒もまとまっているからいいのです。それで、余談ですが、藤沢のわいわい市ができる際にJAさがみ鎌倉地区の組合員にアンケートを出させていただきました。現状では、今生産しているものは、例えば、レンバイならばレンバイで売るので精一杯、スーパーに出す人、市場に出す人も、それ以上の荷はもう出来ないという状況にありました。果たして、直売所がそんな簡単に出来るかという感覚があります。数字に置き換えると大変申し訳ありませんが、数量的に難しいと思います。それが出来ることは、消費者やその他の人には非常にいいと思いますが、鎌倉の農業を考えたときにそれが実現できるのかという不安があります。一日おきや週に2回というのであれば、またそれは違います。毎日の品揃えと皆さん簡単におっしゃいますが大変です。私は、出来ると思いません。

委員：同じ意見です。

委員：確かに、副会長が言われた通り、私も不安な部分があります。消費者である市民の方が、新鮮な地場の野菜を近くで安く買えれば、これほど良い事はないと思います。鎌倉の農業の生産者として100名ぐらいの方が生活されていると思いますが、その中でも、実際にスーパーに出したりレンバイに出したりという方をあげていくと、数的には50名程度になるかと思えます。100名が半分になってしまう。更に、既にレンバイに行ったりスーパーに直売したりという方を除いていく、果たして残った方、庭先でちょっと売っているような人たちが集まったところで、一つのお店を構えるような形で荷が揃うのかというところが私は非常に不安です。前向きな意見ではないので申し訳ないですが、そのあたりがクリアーでき、小さな庭先で売っているような人もそういう所に持って行って農業所得を少しでも上げていただけるというのであれば、それに越したことはないと思います。「荷が集まるか」というところから入っていかなければいけない。安易に立ち上げて、そういうのを作ろうよという風にやってしまうとうまくいかないと思います。やはり、その店に出す基になる農家の方からそういう声が上がったとなれば、話がトントン拍子に進んでいくと思いますが、現状、私たちが見ている鎌倉の農家では、果たしてそこまで生産が間に合っているか、疑問に思う部分があります。

会長：いろいろなご意見があります。今の資料の2を見ていただくと、論点がいろいろありますが、項目の出荷という所が一つ問題である。直売所を手がけるだけの生産量が確保できるかという所をそちらの方でご検討いただければ何とかな

りそうな気がいたします。それからプロジェクトチームを作ってしまうという事ですが、話し合いをして、全員ではなく何人かで試みてみるという事も大事ではないかと思います。

委員：ずれているかもしれませんが、野菜が揃うかという話は、鎌倉の野菜だけにこだわることからだという気もします。鎌倉に作れば、鎌倉だったら少し高く売れると感じて、他所から直売したいとやって来る人もいます。神奈川県では、小田原のみかんや足柄のお茶、海産物であれば、横須賀の海苔などが考えられます。大規模になってしまいますが、県内の物産をいろいろ集めて、神奈川県の特産物として売るとして売るとしてはどうですか。

会長：ただ、鎌倉で作られている方は何を作っても鎌倉のブランドになる。別にそこへ他のものを遠くから持ってきてもいいのか。今のところ、鎌倉の農家に対して考えていきたいと思っています。でも、貴重なご意見をありがとうございます。結局、いろいろなものを揃えようとなるとそういう事になっていくという事です。

委員：うちの近くにサスケストアという店が、1年少し前ぐらいに出来ました。近所に八百屋さんができると思っていたら、本当に八百屋さんでした。店は狭いですが、いろいろな野菜があって友達もそこに通っています。あそこは、三崎のマグロも売っているよ、どこの野菜があるよと見るのも楽しいです。三浦のものも鎌倉に来ると良く売れるという事で、三浦のマグロや野菜などをたくさん売っています。観光シーズンの時には自家製ジンジャエールを売っています。そういう感じで工夫して、本当に小さな店ですが、結構メディアに取り上げられたりしています。鎌倉のお友達とも、「あぁせっかく、鎌倉なのに」、「鎌倉の野菜を食べて欲しいのにどうして三浦のものなの」と話しています。マグロも美味しいですが、もっと鎌倉の野菜をアピールして、アイデアを出し合って、三浦に負けずにもっと頑張らないといけないと思いながら毎日そこを通っています。

会長：おっしゃったようにやりようで、売ることに前向きに検討すべきであると思います。ただ、今の生産量がどうであるか。100人の農家の方と話し合う機会はなかなか難しい。

事務局：100人ですが、約100人というのはあくまでも農業センサスの農家数であって、鎌倉ブランド登録農家は75軒です。75軒といっても実際の販売は30軒ぐらいです。ですから、まず、100人というところで捉え違いがあります。私の方で説明していませんでしたが、農家の出荷は、スーパーへ誰と誰がという感じで、出荷先が決まっているような状態です。皆さんが言う様な事も出来ればいいと思いますが、まず、農家がやっという気持ちを持ち、それに対して市や市民で盛り上げていかないとはいけません。農家にとっては農業経営を考えて

という事になると思うので難しいと思いました。

会長：今日はこんなところでいかがでしょうか。

委員：今日、私は渋谷から湘南ライナーに乗ってきました。車中、前に奥様たちが4人座っていました。会話を小耳に挟んだのですが、「野菜、1時間かかる・・・」と聞こえてきました。「何」と思って話に耳を傾けたところ、どうも鎌倉まで野菜を買いに行くという奥さん達でした。私は渋谷から乗りましたが、その前からずっと乗られていたようです。渋谷からでも片道 890 円、往復で約 2,000 円かかります。更に観光もしたら 2,000 円では済みません。電車を降りる時について行きました。話している内容は、「とにかく新鮮だ」、「美味しい」。その中にハウレンソウが挙がっていて、「ハウレンソウがぜんぜん違う」、「まず甘さも違う」、そして、いろんな調理法なども自分達で話されていました。あの方たちは、仮に 80 円のハウレンソウしか買わずお帰りになったとしても、ハウレンソウを買うのに 2,000 円をかけているのです。この力をほんとに利用しない手はないと思います。「ハウレンソウだけでなく、とてもいい野菜をたくさん作っていますよ、●●も△△も作っていますよ」、と本当に車内で宣伝したいぐらいでした。でも、その宣伝がなくても「鎌倉」というだけで人を引き付ける力が鎌倉にはあることを感じました。

今、ご発言がありました。例えば、道の駅のように構造物を造ってしまうと、駐車場もいる、あれもこれもしなければいけません。そうすると、どこも似通った内容で中には既に飽きられている道の駅や、色々なものを取り揃えなければいけないため、逆に地域色が失われてしまう危惧も出てきているようです。昨日長野に参りました。「川と里の道の駅」というものがありました。沖縄にも「海の駅」というものもあり、どのようにその地域の個性を出そうかというところで考えているようです。考えなければいけないのは、「誰を対象にした直売所にするのか」、「何処まで観光客対応なのか」、あるいは、「地域対応なのか」、ということではないでしょうか。鎌倉の何百万人という観光客は、黙っていてもいらっしやいます。消費者は確かに無責任で、時には「鎌倉ブーム」に乗って数の増減があるかもしれません。けれども、大きく割り込むということはあまりないと思います。

一方、地域の直売所の役割というのは、そこで物を売り買いするだけではなく、「ここのおばちゃんを作っているのだ」という農業のサポーターになってくれるというのが、地元直売所の役割ではないかと思います。「誰に焦点をあてていくのか」というところを整理しないといけないと思います。

それから、事務局の方からおっしゃっているように、水産業としての鎌倉ブランドを強化してはいかがでしょうか。掘り起こすことは出来るのではないのでしょうか。掘り起こすことによって所得が上がり後継者も育つ、という好循環の

可能性を作り出すという方向に向かわないと、八方塞がりになってしまうのではないかなと思います。

会 長：分かりました。この担い手育成については「所得の問題」、直売所については「生産量の問題」、端的にいうと生産量を調整できるかという所にあるのではないのでしょうか。このあたりを詰めていき、そして、それを把握できる方法を考える。それさえ出来ればうまく出来そうだとということです。

委 員：直売所を造るという事に関して、今言われたような事を把握して、そういう問題はなかなか知ることがありません。軒先の物品販売というものがありますが、これもいろいろ当たってみると、結構やっている人は多いです。実際に農家が自前であり見映えの良くない小屋を作ってそこで販売しているので、良い野菜かもしれないが悪く見える。軒先販売というのも新鮮野菜を売る大きな貴重な手段、方法の一つだと思うのです。私も実際自分で作っています。やはり素人が作ってもそんなにいいものはできません。軒先販売している農家に対して多少、支援していただければ、小屋を作ってそこで販売する。自分がもっといい物を作りたいと思います。そういうことで、市の支援が一つでもあればいいなと思って、提案しました。

会 長：無人販売所の場所が分かるようにしたり、形や色を統一したり、鎌倉産野菜を扱っていることが分かるようにするのぼり旗など、景観を壊さないようなものを貸し出すということがあっていいかもしれません。

委 員：無人販売所は思ったより長続きしませんね。「これどう」「これいくら」とお店で一言二言話すことが、私はいいと思います。

委 員：農家が無人販売をやめたというのはモラルの問題があるからです。100円を入れて持って行く。そこに、地域性があるかどうか問題ですが、100円入れて2つ持って行ってしまうケースが結構あります。私達農家も「50%しかお金が入ってなかった」、「こんなことばかりやっていたのでは頭にくるからやめた」という理由で無人販売をやめるケースもあります。うちのところは大体9割入っています。一応5,000円分出しておけば100円足らない程度ですからあまり問題ありませんが、他の所では半分しか入っていないところもあります。やはりそれは一つの課題だと思います。

会 長：それでは、本日はこのあたりでとしましょう。最後に、資料3について事務局から説明をお願いします。

事 務 局：資料3をご覧ください。本日が第2回の会議という事で協議していただきました。第4回は、今いただいた意見をもう少しまとめましてご提示して、もう一度協議していただきます。それで、年度内にもう一度。それから翌年度、平成24年度ですけれど、一応それを受けてまとめ、報告書の案というような形で向かっていきたいので、24年度2回程度で締めたいという予定です。

次は1月か3月、なるべく早めにご連絡をしていこうと思います。

会長：それでは、皆さん、そういう予定ですので、よろしくお願ひします。本日はこれで終了します。