

## 三重県農業の将来を考える懇話会（第2回）

### 議事概要

1. 日時：令和7年11月5日（水曜日）14時30分から17時00分

2. 場所：三重県勤労者福祉会館6階 講堂

3. 出席委員：

浅井委員、小林委員、中村委員、森委員、山門委員、大泉委員、酒井委員（座長）、  
鈴木委員、石川委員、樋口委員、クントゥーレイン委員、藤本委員、森田委員

県出席者：

枠屋農林水産部長、神田副部長、岡本農産振興担当次長、湯浅農業基盤整備・獣害担当次長

4. 議題：

- (1) 懇話会稻作部会での議論の状況報告について
- (2) これまでの議論で挙げられた課題の検討について

5. 主な発言内容：

- (1) 懇話会稻作部会での議論の状況報告について

(資料4) 第1回三重県農業の将来を考える懇話会稻作部会

(資料5-1、5-2) 第2回三重県農業の将来を考える懇話会稻作部会（現地検討会）

（三重大学 酒井座長）

○調査に参加してヤマザキライスさんの現場を見せていただいたところ、たいへん先進的な取組であると感じた。儲かる農業、本当に続けられる農業としていくためには、企業的な意識で取り組んでいくことの必要性を実感した。

○若い人が農業を継いでいかないと将来的には後継者がいなくなってしまう。多くの企業でも後継者が不足して少子高齢化の中で大変だと聞くが、特に農業は食料の安全保障上においても大変重要な位置づけになっているので、農業をいかに若い人に魅力あるものにしていくか、根付かせて後継者を確保していくかは重要な課題である。その点において、先端的な農業というものは、やはり若者にとっても大変魅力のある農業に見えるのではないか。

○農地の集約化は大変重要な課題である。それを進める上で、市町を含めた地元の協力の重要性について必要性を感じた。

(ヒラキファーム 森委員)

○調査に参加し、ヤマザキライス様の圃場に調査に行かせていただいた。節水型乾田直播技術について実際の現場で確認することで、圃場の湿り具合、稻の高さ、栽植密度、雑草の生え具合、これは全く生えていないというわけではなく少しあは生えているなど、これぐらいでいいのかなという現場感をつかむことができた。

○基盤整備事業と併せた農地集約の事例に関しては、高低差が低い地域ということで、簡易整備で対応できるところが強みであると感じた一方、簡易整備では対応できない中山間地での対策については課題が残った。また、地域が協議会を設置して、農地の集約に向けて活動しているところであるとか、市の職員と地域の農家が情熱を持って一つの目標に向かってスピーディーに行動しているところが参考になった。

(茶来まつさか 中村委員)

○中山間地域は離農される方が多いことから、農地を集約することは何らかの方法でできると考える。ただし、集約はできるとしても、営農するには獣害対策が必要になる。シカやサルやイノシシなどについて、中山間では、もう柵の中で農業しているような状況にある。昨今はクマが出てきて大変なども言われている。今後、獣害対策について対応をどう考えるか、農地の集約を進めていく上で大変重要な点である。

(浅井農園 浅井委員)

○ヤマザキライスさんも、経営の全てで節水型乾田直播に取り組んでいるわけではなく、節水型乾田直播に適した圃場の条件があると考える。そういう条件を見極めるためにもしっかり県内で実証の調査をして、農家の方が技術導入しやすくなるようステップを踏むことが必要である。

○集約について、行政が本当に熱意を持って地権者を説得いただくケースというのは、集約を進める上で必要な場面が出てくると考える。やはり民間とか農家自身が説得に行っても、農地の権利関係を説得することが難しいことも考えられるので、そこは県、各自治体の方が協力いただく仕組みができるとよい。

(三重県土地改良事業団体連合会 藤本委員)

○浅井委員のご意見と同様で、行政がしっかり引っ張っていくことは重要である。土地改良区を巡回する中で感じることは、皆さん自分のところで精一杯で、土地改良区自身が地域をまとめるということには課題が多い。それを解決していくには、行政がしっかり地域に入って、どの地域では大区画化を進めて、こういった整備を進めますというようなことをある程度示して地域を説得していかないと進まない。

○資料4の生産基盤整備の革新の二つ目の項目に地下かんがいシステムという記述がある。以前からある技術で過去には三重県でも検討したことがある。問題は、初期投資が大きい

こと、あるいは土壤が粘質土のところでは導入が難しいこと。こうした問題点を解決できれば進むのではないか。

(三重大学　酒井座長)

○基盤整備、圃場整備を進めてきた中で、農地に対するインフラ整備が 20 年後 30 年後を見えたインフラになっているかといえば、そうではない。都市部のインフラ整備とはかけ離れている。20 年後に光ファイバーが営農に必要な時代がやって来るとしても、農地に光ファイバーが入ってるところはないし、ましてや、携帯が通じないようなところがある。将来的にはこのあたりへの対応についても考える必要がある。

(宮城大学　大泉委員)

○稻作はコストが高く生産性が低いため、農家が儲からず離農する人が増えている。稻作の多い県では農業生産性が特に低い。これを改善するためには、農業経営者の育成が必要であり、そのための条件として圃場整備や集約化が重要だと考えている。農業経営者がどのような状況で誕生するのかと考えてみると、私の見解では、社会のニーズを理解している人が経営者になりやすいという整理をしている。マーケットのニーズを理解し、それに応じた商品を提供することで成長していくというプロセスがある。イノベーションや気づきもマーケットとの関係の中で生まれてくる。しかし、稻作に関しては一般的なマーケットのようなニーズが存在しないため、優れた稻作経営者は、マーケットの影響ではなく自らが分散した農地を集めて規模を拡大し、規模拡大に注力する過程で生産性を向上させるための気づきを得て、経営者として成長したと考えている。これは通常の経営者がマーケットの要求から気づきを得て成長するのとは異なるプロセスでありこの点においても稻作は特殊性を持った産業であるといえる。

○三重県の稻作を維持するためには、農地全体の約半数を耕作している少数の大規模農家に依存していかざるを得ない。これらの農家がどのように経営者として成長し続けるかが重要な課題となる。政策のポイントは、これらの農家が抱えている生産性や付加価値を向上させるための課題を丁寧に理解し、それに対処することだ。具体的には、農地の集約化、圃場整備、新技術の導入、価格設定などが考えられる。こうした取組を通じて、先進的で革新的な農業経営が生まれる可能性が高い。稻作は平均的に生産性が低いため、全体に網をかけるのではなく、生産性を高めるための規模拡大が進められる農業経営者の育成が重要である。そのため、行政はこうした経営者を支援し、育成することが必要だと考える。

## （2）これまでの議論で挙げられた課題の検討について

（資料6）農業の生産力強化（農業経営や農地の集積・集約化など）について

（資料7）農産物の販路拡大（ブランド化、観光産業との連携、海外への輸出など）について

### （グリーンズ 石川委員）

○20年後30年後ということで、生産については専門外であるが完全な機械化であるとかそういう時代になることが想像できる。また、販路拡大については、インバウンドであるとか、どのように海外に対して販路を拡大していくのかというところが今後取り組むべき課題と考える。

### （JA三重中央会 森田委員）

○まず、米とそれ以外の作物は分けて議論しなければならない。米は産業政策だけでなく地域社会政策としても検討の必要があるところがその理由である。次に、国は食料安全保障強化を背景にして令和9年度から新しい水田農業施策への移行を予定している。三重県は水田交付金を活用して米・麦・大豆の二年三作を行ってきたが、特に麦や大豆は補助金がなければ成り立たない状況にあることから、新しい施策が三重県の農業に適合するかの把握が重要である。

○策定された地域計画によると担い手不足が約4割存在し、今後は中小規模の農業経営が離農していく可能性がある。そのため、農業経営の形態や経営方法に応じた支援が必要であり、特に中山間地域や兼業農家を守る施策が求められている。農地の集約や大区画化については、農地中間管理事業がうまく機能していない現状があるのではないか。農地中間管理機構への一元的な機能の集約は改めるところもあるのではないか。農地の集約にはいろいろな手法があってよく、賃借の間に入っての調整は農協、農業委員会が行ってもよかったですと考える。今後農地の集約や大区画化の加速には、官民一体で関係者が総掛かりでの取組をしていく必要がある。

### （果樹経営 山門委員）

○園地で柑橘を栽培しているが、農地の集約については地域性も異なり稻作と柑橘とは現状や課題が異なる。御浜町の事例では、新規就農者が年間10人ぐらい来ているが、御浜町がY o u T u b e等を活用したプロモーションで新規就農者を募ったところ、各地の就農フェアで就農希望者がたいへん多くなっていて、園地が足りなくなつて受け入れをセーブしている状況。なお、個別の規模拡大というよりも、生産者数を確保することで産地を維持していくという方向で進めている。新規就農者に柑橘を選んだ理由を聞くと、初期投資がすごく少ないと回答があった。稻作では新規就農にどれくらいの初期投資がかかるのか、新規で始める場合は、初期投資に対する補助金なども充実させていかないと難しいのではないか。一方で、柑橘における新規就農の課題としては、初期投資は

少なくて済むが、新たに苗を植えるとなれば収穫できるまでに最低でも5年かかる。また、収量が安定して確保できるまでに10年かかる。そこで高齢の方が栽培している元気な状態の園地を新規就農者に承継してもらい集約する取組を進めている。この取組については、土地改良区、JA、御浜町の職員、農業改良普及センター、農家が協力する体制で進めており、この部分への行政の協力をお願いしたい。また、貸し手と借り手の間に入ってマッチングの対応をする人員も必要となることから、県の担当者配置についても強化をお願いしたい。

(小林ファーム 小林委員)

○私は養豚業なので稻作のお話を聞いて、繋がるところもあれば、作る作物が違うとかなり問題点も変わってくると感じた。畜産業としては、農業技術の面でこれだけ気温が高くなってくると、昔のように木の柵で外気温のまま飼育することは困難であるため、夏の高温条件でも家畜が快適に飼養できるよう施設に対する設備投資が必要になっている。一つの豚舎を建てるのに2億円、3億円と多額の投資が必要な上に、原材料費も高騰している状況である。畜産に至っては独立して新規就農するのはもう無理なのではないか。また、経営を承継する後継者が現れたとしても、古い畜舎の改修など今後必要となる設備投資を残したままで承継はできないので、現在、三重県の養豚、それから肉牛の農業も、後継者は育っている中で、必要な設備投資を積極的に行っている途中である。

○獣害について、養豚業もイノシシが元で豚熱の被害がたいへん大きかったが、シカについてもトナカイのような大シカが農場の周りでもよく見られるようになっている。一方で、地元の獣師の方が高齢化により人数がだんだん少なくなっていて、豚熱発生の時には獣師の方に本当に毎日のようにイノシシの捕獲で助けていただいたが、獣師の方の人材育成と確保が重要であると考える。若い人がベテランの獣師の方からの学びを受けるという機会が少なく、どんどん衰退していく一方ではないかと心配している。稻作についても獣害が多く共通の課題であると考える。イノシシやシカ、サルへの被害対策については、畜産も稻作も同じくこれから先も対応すべき課題である。

(浅井農園 浅井委員)

○三重県の農業について30年先のビジョンを策定する機会をいただいているが、この懇話会を通じて、知事から県民の皆さんにどのようなメッセージを発信していただくのか、このことが本懇話会の意義と考えている。持論であるが、食べることが幸せを感じる瞬間であり、食べる人と作る人の双方が共に豊かで幸せを感じられる社会を望んでいる。現在は、食べる人と作る人の距離が離れ、関心が薄れていることが社会的な問題であると考えている。知事には、三重県の海や山、里の豊かさを活かし食べる人と作る人がリスクトし合い、つながりを深めることを発信してほしい。特に、子供たちの給食や高齢者の食生活に関する支え合いの関係性構築が重要であり、食が豊かな地域には人が集まるため、観光

- や移住にもプラスに働くのではないか。そのため、ビジョンの中心には食に関する位置付けを望む。具体的な戦術や戦略については、既によくまとめられていると評価する。
- 農地の集約大区画化は重要である。オランダの事例では、戦後国が法律で強制的に農地を交換する仕組みを導入した。細切れで小さかった多くの農地は10ヘクタールくらいの農地に集約されたとのこと。ただ、これまでに80年かかっている。農地の集約は数年単位でできるような構造の転換ではない。今後数十年かけてどういう形にしたいのかしっかりと方針を掲げ進める必要がある。国は農地の集約や大区画化を都道府県に丸投げしているようである。地域計画は市町村に丸投げであるし、地域計画策定だけに頼っていては農地の集約は難しいのではないか。三重県独自の仕組みとして、何らかの農地を交換する仕組みであるとか、農地の流動化を促す仕組みを検討いただくことが、集積大区画化を進めていく上で重要である。
- 30年先を見据えた上でかなり重要なのは、一つは気候変動への対策、そしてみどりの食料システム法が制定され2050年には農業分野もゼロエミッション化の達成を求める。気候変動への対策については、新品目、新品種、そして新技術、新作型。このようなところは農業者が個別に取り組むのはかなり難しい。県の農業研究所をはじめ、積極的に実証試験や研究を進めてほしい。ゼロエミッション化については、農業分野でもたくさんのCO<sub>2</sub>の排出があることから、どれぐらいのマイルストーンでゼロエミッション化を達成していくのか、稻作、施設園芸、畜産等、課題もそれぞれ別にあるので、それを整理した上でどう取り組んでいくのか長期的な視点での議論が必要である。
- 労働力不足は農業現場で大きな問題になってくる。外国人技能実習生の方に頼るなどの取組というよりは、大きな機械が入る畑に変える、機械化自動化を進めるなど農業現場の構造的な転換が必要。また、経営はそれぞれ別々で小さな家族経営でも、共同で利用できる効率的な機械や施設を増やしていく取組が必要ではないか。
- 生産現場での知識や栽培技術の標準化について、キーになるのは生成AIである。過去の知見やノウハウ、知識をわかりやすく皆に教えてくれる仕組みで、この仕組みが安価に導入できるようになってきている。今後20年30年先を考えた時にはさらに高いレベルに達していると想像する。農業生産だけでなく基盤整備も含め、生成AIをどのように農業の現場で活用していくのか検討して、県としてもビジョンに組み込むとよいのではないか。

(マックスバリュ東海 鈴木委員)

- マーケティングについて最も重要な一つに値付けプライシングがある。私たちの商談では、人件費も含めた原材料費、あと資材費と物流費、これをどう合理的にコストを削減して価格を下げていくかをやっていく。また、お米であれば小麦やトウモロコシ類など他の穀物、パンやコーンフレークなどお米に代わるもの、そこの値段も見ながら値付けしていく。農業ではどうコストを下げていくのか、その中身をどう見していくとよいのか検討が

必要。議論の中であった、経営を大規模化して人件費や機械代を下げていく取組などは非常に勉強になった。

○一方で、商品の価値は価格だけでなく品質もある。これはブランド化の部分につながる。例えば品種、土地、育った環境、水や土、日照時間、風などもそうかもしれない。こういう土地で育っているからこんな美味しいお米ができたみたいなことを消費者にきちんと伝えるのは、非常に重要であると考えている。「結びの神」について言えば、厳しい基準の中で育てている1等米というところがまだ知られていないのではないか。また「結びの神」と他の米を比べて選ぶ時に、他の米の価格の方が高ければ味もそれだけ美味しいのではと捉えられやすく、付加価値がどれくらいあってどういう形で値段をつけるのかは重要である。選ぶのは消費者なのでいろいろ実験的にやっていけたらよいのではないか。

○後継者問題について、間口を広げた参加型のアプローチが有効ではないか。私たち小売業では、学校から社会科見学の依頼を受けることがあるが、冷凍庫内の体感や魚の切り方、レジ打ちなど実際に業務を体験する機会があり、子どもたちが将来の職業に興味を持つきっかけになるのではと感じている。また、地物を体験するという企画で大根の収穫体験を募集したところすぐに満席で、ただ大根を抜くという作業について若い人たちが楽しみながら行っていたことが印象的だった。例えばこのような間口を広げた参加型の体験を通じて将来の担い手の方が増えるきっかけにもなるのではないか。

(志摩観光ホテル 樋口委員)

○県内旅行者における外国人比率が少ないということについては私たちのホテルにも当てはまり宿泊者全体における比率は少ない状況である。一方で、お客様からは、オーバーツーリズムになった京都や大阪とは違って、伊勢志摩は外国人の方が少なく静かに過ごせるのでそれがいいというお声もあり、どちらに進むことが正解なのだろうかと考えている。

○私たちホテルの取組として、生産者を訪ねて食材を紹介するなどの内容による季刊誌の発行があり、これを見たお客様がその食材の料理を目当てにホテルに訪れることが期待されている。また、このような取組は継続することで効果が出ると考えている。三重県全体でも取組を進めることで、より多くの人々に三重県の魅力を知ってもらえると考えている。「結びの神」のブランド化についても、定着までに時間がかかることや、効果的な発信方法が重要であると感じている。知ってもらうためには継続的な努力が必要で、どのように情報を発信するかが鍵。発信を続けることでより多くの人々に魅力を認識してもらえる機会を増やすことができる。

○獣害対策で捕獲されたイノシシやシカの肉を料理にして提供する取組を行っている。多くのお客様にこの取組をより知ってもらい、今後も続けていきたいと考えている。

○志摩市の例で、子どもたちに地元の食材を使った給食を提供して地元の産物を記憶に残してもらおうという取組が行われている。私自身も給食を作る機会があり、今年は、昨年

提供した伊勢エビ料理の美味しさを覚えているという声をいただき、とても嬉しく思った。このような取組を通じて、子どもたちが自分たちの地域の素晴らしさや環境問題にも気づくことができるのではと考えている。

(ジェトロ クントゥーレイン委員)

- ジェトロとして現在取り組んでいることは二点ある。一つは、インバウンドを活用して三重県から世界にアプローチし、輸出を希望する事業者を増やすこと。これについては生産者自身が行動を変容していくような方法を検討し取り組んでいきたいと考えている。
- もう一つは、海外のバイヤーを招聘すること。東海地区をはじめこれまで何度も何度か実施しており、新商品の提案が重要だと考えている。バイヤーは全国で同様の商品を見ているため、バイヤーが買いたいと思うよう歴史や背景等をミックスするなどで訴求できる商品やコンセプトをいかに持つかが鍵となっている。
- 最近の例として、尾鷲で生産された甘夏のジュース製品、日本酒関連の商品開発やPRなどを進める取組がある。伊賀市の古民家カフェを会場にアメリカからレストラン関係者等を招待する企画を予定しており、新しく開発したお米で作ったお酒のジンや甘夏で作られたジュースで訴求しながら三重県のいいものを世界に発信していく取組を進める。
- 抹茶の需要が非常に高まっており供給に苦労している。この半年間でイギリスから年間500トンの抹茶を求められたほか、他の国からも複数の問い合わせがある。ジェトロでは、抹茶にあわせて他の日本のお茶の魅力も世界にプロモーションしている。三重県で抹茶をはじめお茶の生産が増えればよいと考えており、行政には、20年先、30年先を見すえお茶の生産者を育成する施策を進めてほしい。

(宮城大学 大泉委員)

- 農産物の販路拡大は各農家にとって個別的な課題であり、マッチングやチャンスメイキングには偶然や必然性も影響する。産地であれば農家のグループによるマーケティングもあるし、県が農産物をアピールする中では、農家をどういうふうに巻き込んでいくかということなどが課題となる。
- 地産地消キャンペーンやマルシェ等を通じて消費者のニーズを把握した時に、農家としてどうチャンスにつなげていくのか。チャンスメイキングのための取組はいろいろ挙げられているものの、本来はそこからどう展開するのかが課題となる。特にマーケット側から要望されてそれに応えられる農業をどのように作っていくのかというあたりまで見えてくると、地に足がついた販路拡大の取組になるのではないか。例えば現在、抹茶が不足していてマーケット側は困っている状況にある。それに対応できる農業経営者は三重県にどれだけいるか、そこに応えたら三重県として抹茶のブランド化に貢献するのかというところを考えてみてはどうか。

○「結びの神」のブランド再構築について、私がブランド会議の委員長を務めていた山形県の「つや姫」の例では、米卸によるニーズ調査および営業活動（地上戦）と著名人や料理人によるプロモーション（空中戦）の両方をマーケティング戦略として一緒に進め、「つや姫」というブランドを県として定着させていった。「結びの神」について、県はブランドを構築したが、その運営が農家任せなのか農協任せなのか、今後の方向性の検討が課題だと感じる。

○販路拡大については、特定の課題に焦点を絞って提言するということでもよいが、農産物の海外輸出において成功事例を一つ作るなどができるれば、より活気のある委員会になるのではないかと感じている。

（三重大学　酒井座長）

○販路拡大については、県がどこまでバックアップしているか、行政サイドが一緒になって進めていく本気度が重要だと考える。以前の宮崎県の事例で、東国原知事が宣伝して宮崎県イコールマンゴーというイメージになっている。つや姫の事例も同様で、目標を決めて県が関係する農家と一緒に進めていくか。ただしそのことだけに取組が偏ると他の農家からの不信を買う可能性もあるので舵の取り方も難しいと思うが、今後考えていく必要がある。

（茶来まつさか　中村委員）

○お茶の情勢について、抹茶需要の急増にあわせて農家が緑茶から抹茶に生産をシフトしているため、緑茶も不足して高騰している。もともと高い一番茶の価格はそれほど変わらないものの、特に量販店で販売されるような安価なお茶の供給が減少し、秋番茶の卸値は4倍から5倍に上昇している。ただし、抹茶への需要の増加が大きくなる中ではあるが、抹茶の生産には設備投資も必要であり、この需要がどのくらい続くかについては、経営者は冷静に経営判断する必要があると考えている。お茶だけでなく、米や海苔などの農産物でも高騰による価格破壊が進行している。これから、農産物全体で価格破壊がさらに進むのではないか。農産物価格は長らく低迷し続けてきた。下がりきった価格が破壊されることは、新たな需要や流通が生まれることにつながり、適正な価格が形成される好機だと感じている。

○今後進んでいく農家の減少は、成長できる人材の輩出につながると考えており、新たな農業経営者と入れ替わっていくものと思っている。ただし、小規模農家は辞めるべきだというわけではない。経営者としての意識を持った人が必要であり、経営者でない人は辞めてもらってよいということだ。価格破壊や農地の流動化などの変化が進むことをきっかけに、未熟だった農業者が成長し新たな経営者が誕生する可能性があると考えている。このプロセスを支援するためには、行政や流通業者、インバウンドなどでのホテル業界の協力が必要と考える。

○食育を通じて、三重県の食材に県民全体が親しむことが重要だと考える。子どもたちだけでなく県民すべての人に三重県の食材にもっと身近になっていただきたい。そのための取組も議論していきたい。岐阜県の例では、農業フェスティバルのような大規模イベントを毎年開催している。こうしたイベントでは、県内の生産者が集まり、食材や取組を多くの人々にアピールできる機会が生まれる。三重県でも農業に限らず農林水産全体を対象にするような大きなイベントの開催も検討してはどうか。

(三重県土地改良事業団体連合会 藤本委員)

○農業団体としても、県と一緒に国へ要望していきたい。革新的な取組をしっかりと示していただき、そこへ向かうためにはこういう事業がいるということを一緒に要望していきたい。

(三重大学 酒井座長)

○農業について県民にもっと知ってもらうことが重要。現在は農業と一般の県民との間に距離があることから、農家が独自に活動しているという感覚がある。食べ物が得られるのは当たり前ではなく、その背後にある農業とのつながりについて、将来的に県民が理解できるようになることが望まれる。若い人が農業に参入しやすくなったり、農地が広がったり、農業がスマート化する取組は重要であるが、これらの取組が農業の中だけで行われていると、県民から「なぜ税金を使うのか」という疑問が生じる可能性がある。そのため、県はこれらの取組の目的や成果を明確に県民に示すことが重要である。説明責任を果たすことで、県民の理解と支持を得ることができると考える。そのためにも、20年後や30年後の農業のビジョンを考えることが重要である。未来の社会像を描くことができれば、県民に「こんな社会が実現できる」という希望を示すことができると思う。このような具体的なビジョンとして絵が描ければ、県民の理解や支持も得やすくなると考える。

以上