

令和元年度  
第2次さっぽろ都市農業ビジョン推進懇話会

会 議 録  
( 概 要 版 )

日 時：令和2年（2020年）2月6日（木）  
会 場：札幌市役所本庁舎15階 経済企画課会議室

札幌市経済観光局農政部

## 開 催 概 要

●日時 令和2年（2020年）2月6日（木）10時～12時

●場所 札幌市役所本庁舎15階 経済企画課会議室

### ●次第

1. 開 会

2. 議 事

(1) 第2次さっぽろ都市農業ビジョンの進捗状況について

・基本理念及び基本的な方向

・アクションプラン

(2) 事業報告

・食料産業・6次産業化交付金事業について

・里山活性化推進事業について

(3) 質疑・意見交換

(4) その他

・第2次さっぽろ都市農業ビジョンの中間評価について

・懇話会委員の任期について

3. 閉 会

[配布資料]

資料1 第2次札幌都市農業ビジョン推進懇話会委員名簿

資料2 第2次札幌都市農業ビジョン推進懇話会設置要綱

資料3 令和元年度 さっぽろ都市農業ビジョン進捗状況調書（①～③）

資料4 食料産業・6次産業化交付金事業 概要資料

資料5 里山活性化推進事業 概要資料

### ●出席者

委 員：荒川 義人を初め7名（配布資料1参照）

札幌市：中田 三喜男（経済観光局農政部長）

高栗 仁子（経済観光局農政部農政課長）

那須野 祐一（経済観光局農政部農業委員会担当課長）

石橋 英二（経済観光局農政部農業支援センター所長）

## 質疑・意見交換 議事録（概要）

●委員 札幌でもシカによる鳥獣被害が出ているということをお聞きしたのですが、どの程度の食害が出ているか知りたいです。

●札幌市 シカを含めた鳥獣、シカ、アライグマ、キツネ、カラスの農業被害額は年間1,200万円程度ということで、ここ数年同じ数字となっております。その中でシカの割合は35%程度という状況です。

●委員 札幌消費者協会にエゾシカ倶楽部というものがあまして、積極的に活動しております。実は、北海道消費者協会が、私どもの親母体なのですけれども、北海道消費者協会では、十勝の方でシカによる食害がすごく多いということで、SDGsのことを考えても、シカを殺してしまうだけではなくて食べてもらって、角はペンダントにしたりしているのですが、人口の少ない十勝だけでは処理できないので、大消費地である札幌で色んなお肉も消費してもらいたいです。エゾシカ倶楽部もありますので、札幌で何か共同でできることがありましたらと思います。でも、札幌はシカ肉を処理するところがないですね。

●札幌市 シカの食害、特に冬は冬で、果樹の新芽。シカの被害は全市的に広がっています。特に南区の食害がひどいのかなと思います。

●委員 被害はひどいです。畑も全部、田んぼにも入る。うちは生産しているので、畑は全部食べ散らかされてゼロという状況で、周りの人はどう思っているかわからないですけど、正直なところもう、山に1頭もいなきゃいいのに、とすら思っています。

●札幌市 農協さんの方で捕獲している数は、年間80頭くらいって言われていますが、それでは追いつかない状態で。シカについては先ほどお話があったように例えばジビエとか、最近流行りなので、そういう活用もあるのですが、ペットフードとして活用させていただいているところもあると聞いています。

基本的には、電気柵の支援をさせていただいております、それを中心として、あとシカの場合はくくり罠、アライグマであれば箱罠とか、そういったものを支援させていただいております。

●委員 私もちよっと関わっていて、シカの駆除については、なかなか難しいと感じています。ハンターさんが撃ったシカは、どこに鉄砲弾が残っているかわからないため、なかなか流通に乗りにくいです。金属探知機はやるのですが、これは難しいので、罠とかで。やっぱり、彼らは頭がいいので、どうやって効率よくとるかということについては、道の

研究試験場でもやっていて、僕らもやりましたけど、本当に難しいです。食べる草と食べない草があるので、そういうものを集中してやるとか。あと鉄が好きなので、線路を舐めて来て事故にあう。肉には鉄分すごく多いです。私たちの調べでも、鉄分が多い草を好んで食べるなどの差は分かるのですが、それをどう活用してシカを集めてくるかということが課題で、困って効率よく捕獲することは非常に難しい。北海道では、第4火曜日をシカの日としていますが、全然普及してない。なかなか消費者がシカの肉に目を向けるのも難しい。あと高いですね。やっぱりペットフードなどで安く利用することを考えていかなければならないです。

●委員 とれたてっこの認証が進まない背景として、手続きが面倒くさいのではないかと  
いう気がします、どうなのでしょう？

●札幌市 当初、認証制度というのがなかなか進まないという、やはり手続きがということ  
と、認証取った方と取ってない方とで同じ販売スペースをみたときに、やっぱりPRし  
づらいというのがあったものですから、産地表示制度に移行し、札幌産は全部とれたてっ  
こ、ということにしました。制度を見直して今年是一年目ということで、まだ、十分にPR  
が進んでないところではあるのですが、農協さんの直売所でありますとか、個人の農家さ  
んにも申し込んでいただいて、のぼり等をお貸しして、そういった形で少しずつ進めよう  
かなと思っております。

●委員 まちなかマルシェが、開催日数で評価されているのですが、実際には、農家の参  
加者がどれくらいだとか、実益がどれくらいかっていうこともあると思うので、本当に良  
い評価になるといえるのでしょうか。

●委員 駅前に行った時は、農家は3軒くらいの参加だったと思います。10軒も20軒  
も参加していて1回、2回、3回ならいいのですが、3、4軒しか無い状況で、彼らはど  
れだけの利益があるのか。結構厳しいと思います。やっぱり通路なので、買い物すると言  
っても、私もちょっと厚真のお芋の販売を手伝ったのですが、まあ、お芋だから重いとい  
うこともあるのですが、やっぱりそんなに買ってくれないです。

●札幌市 今年は、円山公園と札幌駅前ということでしたが、来年は、駅前の方はやめて  
円山公園だけというふうに考えています。札幌駅の方は、通過する方が多いということ  
で、なかなか重たい農産物は買っていただけないというのがありますし、場所的になかな  
か人が通過するといいますか、通る場所でもなかったということで、思ったよりお客さん  
が集まらない。農家さんにとっても、出店するにあたって、駅前のスペースに荷物を運ぶ  
のに、別の駐車場に車をとめて運ばなきゃいけないという手間もあるということで、参加

された農家さんもちょっと少なかったという状況です。

●委員 指標を変えていただいた方がいいのではないかと。開催日数だけじゃちょっと評価ができないです。

●札幌市 円山公園に関しては非常に好評で、回数を重ねるたびにお客さんが多く見えました。昔は、神宮マルシェというものがあったから、その名残もあるのかと思いますが、そういうことが周知されて結構定着してきているのかなと思います。逆に言えば、もう少し回数を増やせないか、ということと、参加する農家の数をやっぱり増やしていきたい、と思っています。農家も、それだけ人が来るってことがわかれば、それなりに参加していただけるようになると思いますし、そうなったら賑わいが出てくるので、さらにまた活性化していくのかな、というところ。今回の評価については、指標を見直しながら、人数とかその辺の評価とかしていきたいなと思います。

マルシェに関して言うと、ご存じの通り北大マルシェとか、街中でもチカホで行われているとか、けっこう目にするようになったのではないかと思います。特に南区とか清田区の方で今非常に盛んで、結構定期的に開催されているようです。

●委員 清田区役所で、清田マルシェ、軽トラ市ですね。これを最近盛んに活動しておりまして、JA祭りもそちらの方で今年から開催されています。かなり市民の協力も今年から得まして、好評を得ている状況です。

●委員 ほうれん草を使ったお菓子とか。区全体ですごく盛り上げていますよね。

●札幌市 そういう意味では、地域ごとに盛り上がりを見せてきているので、我々自身もそういうものは後押ししていきたいです。

●委員 取材した農家Hさんは、チカホで9年やったと言っていました。

●札幌市 いたるところに彼女が来てくれることで、彼女のファンっていいですか、お客さんが集まってくれますので、それに合わせて、お店を並べた他の農家の売り上げにもつながっています。彼女が「今度どこでやるよ」って情報発信してくれて。そうすると、そこに皆さんが集まってくる。本当は、我々がやらなきゃいけないのでしょうか。

●委員 マルシェホームページかなんかあるといいですね。「まちなかマルシェ今度はいつです」とかっている。

●委員 里山構想について、素晴らしいと思うのですが、一方でさとらんど。さとらんどと、里山をどのように区別・差別化して活性化していくかについては、難しいのではないかと感じます。どのように進めるのですか。

●札幌市 さとらんどにつきましては、札幌市の施設ですし、行政として担う役割というのが、かなりあると思います。里山事業については、行政はあくまでも後押しする立場で、地域の方が自発的にいろんな活動をしていただくための仕組みを作りたい、という風に思っております。

●委員 言い方は失礼なのですが、その仕組みをさとらんどに導入したほうが早いのではないか、まずそっちが先なのではないか、という気がしないでもないです。

●札幌市 さとらんどにつきましても、今年から関係者の方と、さとらんど会議というものを開催していきまして、今後さとらんどがどうあるべきか、その中でハード整備だけでなく色々なソフト面でのご意見もいただいておりますので、できることからどんどん進めていきたいと思っています。

●委員 大学がすぐそばにあるので、学生に行かせたりはしているのですが、あれだけのものが整っているのもったいない。ここでなんとかしなきゃと、いつも思います。

●札幌市 さとらんどは、来園される方がどうしても北・東の方が多い。もちろん、魅力があれば遠くからでもお見えになると思うのですが。一方で、やっぱり南とか向こうの方にお住まいの方は、そっちの方にもそういったものがないのかっていうご意見等もありまして、そういう意味では、住み分けは出来るかと思えます。北は、北のさとらんど、として。小別沢、それからその後検討する南区とか清田区とか、そういったようなところにも事業を導入して、地域の活性化につなげながら、多くの人に利用していただけるようにしていきたいと思っています。

●委員 せっかく丘珠の飛行場もあるので、活用しながら、しっかり道内・全国の野菜などを発信できる仕組みにしてほしいと思いますので、よろしくをお願いします。

●委員 私も、里山活性化推進事業について興味深く、お聞きしたいです。小別沢でこれから事業を計画してスタートする、と。ちょっと具体的なイメージが理解できないのですが、初年度の事業としてはどういう風な方向で進めていくのでしょうか。

●札幌市 まだ基礎調査の段階ですので、今年度は、小別沢の農家の皆様ですとか、活動

したいという希望を持っている方、林業関係の方などに、ヒアリング調査をしています。また、先日、関係者が一堂に集まって、今後みんなで集まってやっていきましょう、という意識の確認までが今年度の業務です。農地と林地を合わせて、相乗効果を狙うような何か取り組みが出来ないか、ということをみんなで考えましょうということです。来年度は、何か市民にアピールできるようなキックオフイベントのようなことをしたい、という風に考えています。

●委員 滝野公園では、木育を含めた教育や、自然とのふれあいイベントが行われていると思われませんが、事業者との情報交換の場はないのですか

●札幌市 まずは、小別沢については地域がまとまる機運がありますので、モデル事業として先行して進めて、将来的には、滝野や南区の砥山とかの里山についても、それぞれのやり方で広げていければいいなど。

●委員 営農者が高齢化して耕作放棄地が調整区域の中で増加してきていますので、そういう意味でも林を所有している地主さんもいますので、これからの将来をどうするか大きな問題として考えていかなければならないと思っています。

札幌市内には国営公園のような大きな施設があり色々な事業を行っていますので、今後国営公園との繋がりというのも考えながら、もう少しお互い情報共有が必要なのではないかと思います。

●札幌市 滝野にお住まいの農家さんが、すすらん公園の中で野菜の販売をされているというようなこともありますので、そういう連携の仕方もあるのだと思います。

●委員 改めて、さとらんのホームページを開いてみたのですが、「都市と農業をつなぐ田園テーマパーク」となっています。当初は、そういうつもりだったのでしょうかけれども、今はワクワクしたような感じは全然感じられなくて、だんだんかけ離れちゃっているような気がします。テーマパークだったのだな、と改めて思うと、それに近づけていくべきなのか、あるいは、それをもうやめてしまっところにするか、と整理しないと、ギャップが大きいなど、すごく思うのです。それに自分たちが合わせなきゃいけないから、ふわふわドームを持ってきたりとか、ちょっとマルシェをやったりとか、業者さん任せだから分かりませんが、とにかく人が集まればいい、というところで終わってしまっている気がします。もうちょっと、持続可能というわけじゃないですけど、続けて来年もまたこうするとか、3年くらいかけて何かするというようなプロジェクトとか、何かやり方があるのではないかと、思いました。講座も、ホームページでの申し込み手続きが面倒くさそうに感じました。もうちょっと、近隣の幼稚園とか小学校と連携したらいいの

ではないか、と思ったりします。

●札幌市 参考にさせていただきます。

●委員 私たち野菜ソムリエでも、みんな順番に、何かしらボランティアですとか講座とかできるかと思imasuので、お声掛けていただいたら、協力できることがあると思います。

●委員 さとらんどには毎年行っていますが、車がないと行けない。それもあります。道路は素晴らしいのですが。毎年、あそこでお味噌作りとか肉まん作りとかさせていただいたり、うちの理事さんが、さとらんどで講師とかやっていたりしますので、それでいつも教えていただいて利用しているのですが、寂しい。あんなに駐車場があるのだろうか？という感じで。その分、何かできるのではないかって。

●委員 土日はすごく、駐車場は入れないくらいです。ただ、平日はガラーンとしています。やっぱりある程度のスペースは必要なんじゃないかなど。

●委員 そう思うと、百合が原の方が楽しいかなという気も、正直します。

●委員 少子化の影響もあると思います。うちも、子供たちが小さい時は、よく行っていました。東区に住んでいた、ということもありますけど。

●札幌市 アンケート結果にも表れていますが、利用者はファミリー層が多いです。

●委員 焼肉は、まだできるのですか。

●札幌市 はい。それが一番人気です。

●委員 馬車もありましたか。

●札幌市 馬車もあります。

●委員 そういうのを全面に出した方がいいのではないのでしょうか。

●札幌市 そういう意味では広すぎて、中で移動するのも馬車やSLバスや自転車というようなところもあります。その辺も含めてどういう風にやるとみなさんが利用しやすくなるのか、ということと、今おっしゃられたように、もっと魅力ある企画みたいなことを含め



て、検討していきたいと思います。

●委員 私は、岩見沢市の観光を手伝っています。岩見沢に、メープルロッジというホテルがあるのですが、そこでポタジェガーデンというものを作ってもらいました。ポタージュのようなガーデン、ガーデニングですけども、何をするかというと泊まった人に「今日は雑草取りですよ・今日は芽かきですよ」とか、そういった農作業自体を観光ツールにしようと思って作ってもらいました。去年はまだ、そこまでスタッフがいないので、エディブルフラワーをちょっと増やして、自分たちで採って、それを料理のコースを作ってもらって、器に盛り付ける、という講座もやったりしました。

さとらんども、駐車場を一個潰して、「みんなでガーデン作ろうよ」みたいな感じはできないのかなと思ったりもします。最近、そういうものがすごく流行っています。東京なんかも、大田区とか、NPO法人でガーデニングということで。向こうは雪がないからいいですけど、町内会で綺麗にしていこうと。あと、廃校した学校に農地作ってやっていこうとか。世界では、もう周りで、住宅地とか空き地に農地があるぐらいになってきているので、こういうのが札幌市でもできていくのではないかと思うのです。そこにはやっぱり、教育というかモチベーションを高めるようなことをしていかなくちやならないと思うので、モデルとしてさとらんどで始めるとか、そこに先生や学生を持ってきてくださいとか、学生さんと一緒に作るとか。やっぱり若い人が、いい形で関わっていけるようなものが出来ていくと良いのかな、とちょっと思いました。私も、（岩見沢市）毛様地区里山構想ではないですけど、その企画は提案しているので、周りの農家さんも巻き込んでいきたいと思います。

●札幌市 さとらんどでも、周囲が泥炭地なので昔ベリー関係は普及しようとして努力したことがあります。実際に、ベリー関係を植えている方もいらっしゃって、そういう意味では観光果樹園として成り立っている。さとらんど・モエレ沼公園を合わせると100万人超える人たちが、ほぼほぼ夏に足を運んでいるわけですから、そういうお客さんを逃がすのはもったいないなっていうのはあります。

●委員 ベリーいいですね。ラズベリー流行りますよ、これから多分。

●委員 ブラックベリーとかラズベリーとかハスカップ。ハスカップはすごく栄養価の高い。ただちょっと種があるので。

●委員 年齢層があると思います。僕らより若い年齢層は、ほとんどフルーツに手をつけられないと思います、所得の問題で。もちろん、今の50代以上の人たちは買うと思いますが、どこのデータを見てもお金をかける人たちはその世代。僕らのような家族世代は、共

働きも多いので、なかなか野菜とかフルーツとかあまり手をつけられない。どうしても高額だから。体にいいのはすごく分かりますが、買えない。その選択肢がないという状況も、多分あると思います。

さっきの話もそうなのですが、じゃあ誰がやるのか。うちも、毎年雇用かけて求人していますが、ほかの業界もそうですけど、人がいないのが問題視される。言うのは簡単ですが、やるのは大変なのです。そこをもう少し考えて進めていけたら、円滑に行くのではないかなど。現場の人としては、否定的になってしまうのです。「人がいないよ・時間が無いよ」とか、働き方改革で時間もどんどん短縮され、すごく厳しい。

青年部としては、さとらんどで、玉ねぎを何年もやっていますが、毎年、2日間で60万円前後くらいを。うちの青年部だけでも、そのくらいの売り上げを確保できるので、結構大きな。でも結局、ここ1、2年くらいは「さとらんどだけでいいね」みたいな感じになってきている。結局、他のところに行っても、売り上げが全然確保されないのです。チカホでやろうが、あちこちでやろうが。結局、人は何とか確保できても、売れない。5万とか3万とか。天気が悪かったら全然です。個人でマルシェに参加するとなると、本当に1万とか2万。チカホだから来たっていう人もいるでしょうけど、通過する人も多いので、例えばスーパーとか百貨店の催事を何か借りてやるとかの方が無難なのか、という考えもあります。

●札幌市 街で催事場を借りる場合も、それはそれで費用がかかってしまう。もちろん行政がそれを支援するって形でやればいいのかもかもしれませんが、どうしても、一過性のイベントになってしまうので、それよりは、我々はまず定着させていきたいといいますか、定期的にできないか、と考えています。

●委員 去年も提案したのですが、市役所の地下食堂のところにちょっとブースがあるといいなと思います。あるとかなないじゃなくて、常にあるくらいにしとかなないと。野菜が売り切れなら悲しいなとは思いますが。今日は無かったっていう。それをいつも何かしら、とれたてっこののぼりもありつつ、宣伝も兼ねながら野菜を置いておくというのは、そんなにお金はかからないのではないかと、思います。

●委員 生産者としては高いですよ。1時間とか2時間のために、誰が取りに行くのかという。100円とか150円の物を10個売ったって1,500円です。全部売ればいいですが、余ったら誰が買うのか、とか。結局、生産者としては、出すからには全部売り切ってほしいし、もしやるとしたら、せめて1回1万円くらいで買ってもらえれば、という風に考えてしまいます。僕らも、商売として考えると、1か所で1日1万円にしかないものに、精魂こめて毎日届けないといけないのは、あり得ないというような感覚もあります。

●委員 マルシェ出店する人ってマルシェ用の野菜を作っていますよね。

●委員 そうです。何品も作って。話聞くとやっぱり、僕らみたいな新規就農者が多い。この一年でマルシェ含めていくらか、と聞くと100万円とか200万円とか。生活できますかっていうとできないです。やっぱり、ある程度のメインのものがあり、マルシェもやるって話で。所得向上ってずっと農協さんの方でもうたってはくれているのですが、だいたい、そっちに手をかけている生産者ってうまくいってないです。もちろん府県に行けば、年中直売所をオープンしているので、毎日2、3万円日銭を稼ぐような、マルシェなり直売所用の生産者っていっぱいいると思うのですが、北海道の場合は、半年しかないような状況の中で、僕らが所得向上ってことを考えても、どうしても薄利多売な販売をしていかないと、所得200万円すら厳しい。やっぱり何百万、何千万って売っていかないと。それでも、普通のサラリーマンにかなわない。でも、僕らも、夢があって農業をやっています。かといって、あくまでも本人たちの責任なので、収入を補填してくれ、という話にはならない。

●委員 去年、うちのところから新規就農した人なのですが、ハウス3棟で、実際270万円くらい売ったと。1棟あたり90万円、下手したら平均のハウス栽培より全然高いです。そこでは、同じ作物しかやっておらず、全部市場に出した。それは、僕らからのアドバイスで、「まず全部市場に出してみな、それから契約を増やすとか」と。基本的に、近くの直売所に出すときも、取りに来てくれる条件があればあんまり負担がないのですが、届けるとなると、そこに時間が取られる。だったら一つの物に専念して、それだけで飯が食えるかなという話。全てを1本化して、今シーズン1年やってみたら、農協もあるし、成績もよかった。いろんなものをやってしまうと、優先順位が出てきて、ダメなものは捨てるってなってしまう。蒔くからにはお金にしないといけない。市場出荷も一段目としてはありなのかなって彼には言って。それで少しでも余裕が出来れば契約なり、コストパフォーマンス的なことも考えて、自分の時間とお金を比べる。

どうしても、僕らは時給とかは考えない業界なので、結局、みんなお金になればいいって考えており、売り上げから経費を引いたものが所得っていう感覚がみんな育っている。そうじゃなくて、平均して、という風な考えをもう少しみんなに植え付けたほうが伸びる業界なのかな、と感じています。ましてや札幌なので。

●札幌市 その辺が、新規就農される方が最初に入り込むときに思われること。恐らく、消費者が近くにいるから、色んなものを作れば売れるのではないかと。ただ、いざ売ろうとしたら、それをお店に持って行くことや、買ってくれる人を確保するっていうことにもすごく労力がかかる、ということを感じる。我々もわかっている、主力となる作物をもって所得を稼ぎながら、一方で、余力でもっているような作物を作って販売ってことを考えていくべきなのではないかと。

●委員 今年は、面積を倍にしてマックスでやってみよう、とっています。結局ミニトマトは、夏は単価が安いのですが、9、10月は単価が高くなるので、平均したらそれなりの単価になります。最終的には、9、10月にきちんと出せることで所得を確保されたことが良いのかなって思っています。

●札幌市 そういう意味では、我々としては、まず新規就農者に定着していただき、それで農地が守られていくことが大事。一方で、消費者の皆さんは、地域の物は買い支えてあげたいという思いもあると思います。

●委員 買うことと、農業のお手伝いとか。販売は出来ないだろうから、私たちが売りますよ、とかそういう風に市民が入れるような環境も育てなければいけないと思います。

●委員 結構みんな線があって、僕が新規に入った時にまず思ったのは、なぜ、みんなで協力してお店を一軒立てないのだろう、と。みんな庭先で。あくまでも現金所得、収入が大きいのか。旧国道を走っていると、みんな庭先で小さい店をちょこちょこやっているし、本当に、道路情報館に大きな店をなんで作らないのかなとか、さくらの森でなぜやらないのかなって思いながら。彼らの思いもあるのでしょうか、そういう風に作れば、集客は確保されると思います。一軒あたりのリピーターといったところで、もうちょっときちんとやったほうがいいのでは。そうすれば、生産にすごい力を入れることができ、しっかり物も作れるし量も作れるはずなのに。結局、ちょっとの物をそれなりのお金にしたいという思いが、みんなすごいバラバラで。協力性がないというか。なかなか必ず壁があって、それ以上は入り込めない。もうちょっとオープン的に、悩みとかを。例えば果樹だったら、みんな果樹をやっているのに、なんで技術を向上しあわないのかなとか。

●委員 新規就農支援に関しては非常に大きな問題と捉えています。販路をどう確保するかなど皆さんが一番悩んでいると思います。農協としては、直売所も含め販路確保を組織的に考えており、将来的には組合員が生産した生産物を農協が買取り、組合員の生産物を集荷するなど、収入に繋がるような組織体制を当然考えていかなければならないと思っています。事業計画でも、少しずつ力を入れて増やしていこうということでは進んでいます。新規就農者の方々も頑張っていますので、我々組織としてもバックアップしなければならないという気持ちを強く持っています。新規就農者の方々には農業に対して色々な捉え方をしていますから。

●委員 僕も、彼らみたいな思いでスタートしていますが、最終的には経営が出てくる。働いている従業員に給料も払わないといけなくなると、どうしてもある程度企業化して稼ぐことに専念していかないといけない。

どうしても、道内の消費よりも関東・関西の方が高く売れるので、量も人口が多いので、向こうに飛ばしていった方が、一日当たりの売上げが高い。向こうの方が、良いものを高く買ってくれて、本当に、卸価格がこっちの販売価格くらいです。となっていくと、人手をかけて、わざわざ札幌で売る必要があるのか、って話になってしまうのです。だって、「一日1,000パックでも2,000パックでも買いますよ」とか、その金額で、いくらでも買ってくれますし、発送しても送料も払ってくれるし、何の問題もない形で買ってくれる。

なんかこう、200万人の人口のために、下手したら札幌市外からも集まるような中で、札幌市場もすぐ飽和されて、結局みんなで叩き合っちゃう。なんでみんな向こうに目を向けないのかっていう。ある程度ここまでだよ、とか。札幌市では、結局みんなで潰しあっているようにしか思えなくて。ない時期は全くないし、とか、それこそ計画的にやっていった方がいいのではないかな。市場が安くなったら向こうに飛ばせばいいし、高くなったらまたこっちで売るとか、っていう方法もあると思います。上手くこう上手に。もちろん農協さんも、販路がしっかりあればありがたい話なのですが。結局、みんな直売に逃げたりとかしてしまう。そっちでの商売というのは、自分で作ったものを例えばA品B品C品じゃないですけど、なんでも袋に入れれば買ってくれそうな感じもするので。でも市場はやっぱりそういう話ではなく、あくまでも規格があるので、規格外だけでも直売に出すとか、規格内だけはちゃんとした場所に出せれば、ロスもなく考えていけるのかなど。

●委員 何と言うか、開けた考えをする人はいいいのだが、昔の農家というのは、自分の技術をなかなか出さない、というところがある。そういうところが、農家の一番悪いところかなとも思うけども。

昔、農協でも本州に送っていたが、最終的には経費が掛かりすぎて駄目になった。春菊とハネギと、トマトなんかも。共選もやっていた。通期すればよかったのだが、頓挫してしまった。条件が良ければいいけど、全部こっちで経費持ちだったから、全然合わなかった。

●委員 僕らは全然。送料も相手に持っていただきます。消費税も、今は結構面倒くさいじゃないですか、軽減税率も10%とか。着払いと言うか、あくまでも、中身は決まった値段で契約するので、そこから出たもの、コストに関しては相手が持つっていう形で契約しています。そうでもしないと全部うちがかぶって、収入を集めないとならないと思うので。

●委員 やっぱり農協さんに踏ん張ってもらわないと。

●委員 法人協会で、壮瞥でブロッコリー80町っていう桁違いの農家さんがいる。それは青果屋さんに、なんていうかりレーで出す。いくら作っても、全部。ましてや収穫もせず、青果屋さんが来て、全部取ってくれます。やるのは、本当に日々の管理だけです。できた

よ、とか、種いつ蒔いたかなとか。今どんどん法人の人たちは自分で収穫をしないという、ただ畑の管理だけする、という形がでてきている。この先、どんどん畑は余って来る中で、業者の人はどんどん取りに来る。それでも、反収15万とかになって、80町もあれば、1億2千万になるぞ、と。すごい、みたいな。やっぱり、そういう風にどんどん進化していつていると思うのです。

●委員 今は市場も合併して一社になり、なかなか競争力が働かなくなっていると思います。大きな店があるから、個人の八百屋がなくなって、競り場に出してもあまりいい値段が取れない。昔は、結構いい値段取れたのに。

●委員 イオンさんにしても、ヨーカドーさんにしてもコープさんにしても、みんな直で買う。市場を介さなくなってきたので、結局、市場に行っても、それ以外の小さなスーパーとかしか買いに来ない状況です。下手したら、すぐ関東に物が飛んでしまう。競りになっていないです。

●札幌市 そういう意味では、昔から、農家さんは個別に色々な販路を持って、そこはやっぱり、ある意味難しい部分でもあります。地産地消を始めたばかりの頃とかに、よく言われたのは、結局イオンとかそういうのは規模が大きすぎてしまって、対応が出来ないということ。

●委員 最近は、問い合わせをしてくるところが、みんな単位が大きい。ミニトマトだけでもシーズンで20トン欲しいとか、週間で4トン欲しいとか。うちですらギリギリの量、全部捌かしてやっとの量です。そういうのがどんどんくるので、お断りするしかない。でも、そういうのを何人かでやれば、絶対うまくいくのかなと。それは、青年部でやるのもありだし、色々アイデアさえあれば何か出来るのかなと思っています。

●札幌市 そういう仲間を増やすとか、立ち上げてやるかっていう感じですね。あとは、それが札幌の場合に上手くなじんでいくのかっていうことが課題。

●委員 例えば、一緒にやるって言っても、結局みんなお互いの懐事情を探りあって、うまくいかないと思います。それは多分、どこの地域も一緒なのですが、共同で何か買って何年かしたらバラバラになっちゃって。せっかく共同なのに、共同の精神がないというか、せっかくみんなでやっているのに、もっと効率よくやれないのかな、と。

●委員 手前どものような都市農協と、農業地帯の農協では大きな違いがあると思いますが、札幌市農協の組合員さんの事を考えれば、これだけの一大消費地を抱えていますので

地産地消を大切に考えていきたいと思っています。札幌市内では小規模経営、家族経営で営農している組合員が大半であり、その方々に対しても支援を行い、収益をどう確保するのかも含めて考えていかなければならないと思います。

●札幌市 各経済センターの直売所などが、核となる拠点施設になっていけばいいのかなというように思います。そこに荷物を持ってくれば、直売所でも販売するし、量がまとまればスーパーとかいろんなところに販路を開拓しながら広げていくというような場所。多分、消費者の方々も、札幌の農産物を購入したい、応援したい、という思いがあるかと思しますので、やっぱりそこは大事にしていく必要があるのかなと思いますし、応援していただくためにも供給ということをきちんとしていかないといけないのかなと思います。

●委員 集めてくださっていますよね、農協さんでも。ある農家さんは、「取りに来てくれて、渡したら、くるるの森とか3か所くらい行ってくれる」って言っていました。

●札幌市 高齢化も進んでいくと、荷物をそこまで持っていくのも大変になってきています。そういった意味では、集荷することも大事ですし、あるいは、少なくとも一か所に持っていけば、あとは届けますよっていう仕組みというのは、大事になってくるのかなと思います。

その時に、「とれたてっこ」ののぼりとかシールとかが見える形にあり、消費者の目に「札幌産農産物が並んでいる」ということが分かるように進めていければいいな、という風に思います。

●委員 新規就農者が、今年ゼロだったのですね。でも目標は、来年までで35人。

●札幌市 この目標を設定したときは、年平均6名くらいの新規就農者がいました。平成25、26、27の3年間で、平均6人。その時と情勢が変わったということもあり、ここ2、3年については2人ないしは3人、そして今年はゼロ、ということになっています。

●委員 それは、希望する人が本当にかくかくと減った、ということですか。

●札幌市 国の給付金の制度が変わったということもありますし、我々の方でも、国からもらった給付金の返還義務ができました。安易に就農しても、かえって将来うまくいかないということが分かっておりますので、面談に力を入れたり、自己資金ですとか、そういったことも考えさせていただいているため、どなたでも就農、という形は取っていない状況です。

●委員 新規就農者が増えていかないと大変なのに、とってしまいます。

●札幌市 その通りです。かといって、国の給付金について、前は返還義務がなく給付金という形だったのですが、それはそれで決していいことではないのです。結局、それで離農せざるを得なくなってしまうのであれば意味がなくて、我々としても育てていかなくてはならないので、そのために色んな指導をしたりですとか、いろいろとサポートをしたりしているわけですが。当然そうすると、確実に定着していただける方ということになります。今ですと、事務所には、年間20人くらいが相談に見えているのですが。

●委員 やりたい人は来ているのに就農できない。でも、仕組みを変えないといけないのでは。やりたい人がそこまで来ているのに入ってこられない、ということがなんか。都市農業をやっている地域である札幌なので、札幌らしいことを考えていかないといけないと思います。

「安易は駄目よ」だと、前と変わってないと思うのです。何年も昔から。そうではなくて、例えば、私の今の思い付きですけど、その人たちのグループが一年間お試しでやってみて、っていうのとか、自費でもいいからお試しでやってみてどうだったのかっていう検証をしてみるとか。なにか、もう一步札幌らしいことを考えていかないと、ずっとこのまま行きそうな気がします。

●委員 正直現実があって、どんなに上手に作ろうが、どんなに体力があろうが、誰しも、1人で年間に200万、300万を売り上げることすら、ほぼ夢の話になってしまうのです。1年目で50万売ればいいとか、100万売ればいいとかっていうこの業界で、安易に入ってきてやると、意外といけるのではないかって思ってしまう。札幌の今の新規就農者の年商がいったいくらで、その内1,000万円いく人が何軒いるかって、ほぼゼロだと思います。

●委員 でも高齢化で、農業の担い手は減ってきます。増えてこなければ、どうするのか、という感じがあります。

●委員 うちは今、従業員はほぼ20代と30代でしか固めていないです。パートさんも入れると、夏場になったら20人以上はいます。

●委員 そう考えると、個人じゃなく会社として。農業の会社をどんどん作っていく方がいいかもってことですね。

●委員 賢いってうか。うちにきている子たちも、みんな新規就農をやりたくてきています。2年とか3年。今回久しぶりに、A君っていう子が新規就農しました。あの子は、農



業とか農作業は好きだけど、経営とか売り買いとかはあまり、ということで。この業界に入りたいては、結構いると思います。多分それは、市役所に来られている人たちもそうだと思います。でも、結局、農業＝新規就農を始めなきゃいけない、っていうどっかに変な思いがあると思うのですが、法人であれば、基本的にそこで勤めてもいいのではないかな。

●委員 それが都市農業だと思います。

●委員 さっきの含みの話じゃないですが、個人農家を指導している札幌市としては法人がなかなか厳しい。じゃあ今、札幌市に法人が何軒あるのか。意外と少ない現状です。

●札幌市 雇用型の農業を展開していくような法人は、まだまだ札幌の場合は少ないです。どちらかというと、レストランもやりたいからとか、あるいは障害者とかそういう人たちのいわゆる農福連携に参入したい、という思惑の方が中心かなと思います。今、札幌の場合は、なかなか受け入れ先っていうのがないし、雇用しても冬は結局どこかで働いてもらわなきゃならないということで、一番ネックなのが冬です。

●委員 僕としては、加工場的なものが欲しいです。農協さんとかが、冬の雇用場として建ててもらえるならありがたいです。この間提案したのは、ワインとかのお酒。うちは、ミニトマトを作っているんで、ミニトマトワインとかどうかと。長崎に一軒だけミニトマトでワインを作っているところがあって、カナダとかではやっている人が結構います。それを見て、お酒とか、札幌だと色んな消費があるので、いろんなものを農協さんで扱うのも、お歳暮お中元だけでもいいし、ふるさと納税的な返礼品でもいいし。なんかそういうので、札幌でしかできないこととか考えてもいいのではないかなと思います。

あとは、これから先高齢化も進んで、冷凍食品とかがメインで動くと思います。加工物、本当に冷凍庫で、すぐお客さんに提供できるような小さい袋的なかたちで。顧客は、農協さんの組合員さんとか山ほどいるので、その人たちを顧客にするだけでもかなりの顧客数になるのかなと思います。

●委員 北海道の産業で一番弱いのは、加工の二次産業だと思います。いい原料はあるけど、加工の技術が低いとか、本州持って行って輸送費かけて戻している事例なんて、いっぱいあります。だから加工業がなんとか成立するような環境にもっていかないとかならないと思います。

大量にできる加工業も少ないです。例えば餡なんかそうですけど、和歌山県に持って行って全部戻しているわけでしょう、小豆をね。そういう、ちょっと考えたらおかしいことが、ずっとなんでもなく通ってきているっていうのが北海道ですよ。それはやっぱり立

て直さないと、本当に一次産業の人も大変だよなって思います。

●札幌市　すぐ側で加工出来て、加工したものを送った方が、よっぽどコストも安く済むし、それによって雇用を確保できれば、北海道にもっともっと人が定着する仕組みができると思います。

●委員　そういう勇気がなかなかない。

●委員　岡山とかの道の駅なんか行ったら、もう天井に着くくらい個人的に作っているという、そういう人もいます。ちょっとした山菜一つでも、たけのこまんじゅうとかお醤油とか売っています。何でも売るのだな、と思って。そういうしたたかさっていうのが北海道は無いかなって思います。道の駅もすっからかんですよね。

●札幌市　そういう、加工するっていうことは、女性の発想が大事になってくると思います。特に、玉ねぎ農家さんなんかは、基本玉ねぎしか作ってない。奥さん方は何しているかといったら、ちょっと草取りとか手伝っているくらいで、本当にもったいないなと思います。

●委員　加工場がないのです。

●札幌市　例えば、そういうのを何人かまとめて、農協さんなりがもし一緒に関わるのであれば、直売所の一角に加工施設を作ってもらおうとか、そういったような形になっていけば。

●委員　交代で、何曜日はこれ、何曜日はこれという風に、できるとは思うのですが、なんせ、そういう施設がない。

●委員　当農協では加工を行える支店もありますので、青年部、女性部の方々の力をお借りしながら、施設を有効活用できるような組織にしようと思っていますのでよろしく願います。

●札幌市　それでは、以上で質疑・意見交換を終わります。

以　上

