

三重県農業の将来を考える懇話会（第1回）

議事概要

1. 日時：令和7年5月29日（木曜日）15時30分から17時40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、山崎委員、大泉委員、
酒井委員（座長）、杉浦委員、中島委員代理（鈴木委員は欠席）、石川委員、樋口委員、
クン トゥーレイ委員、藤本委員、森田委員

県出席者：

一見三重県知事、枡屋農林水産部長、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. 主議題：将来を見据えた課題についての意見交換

5. 主な発言内容：

開催の挨拶

（一見知事）

○農業が重要なことは当然であるが、三重県は観光の県でもある。ガストロノミーといって食を求めて訪問される方も多い。三重県の農業や水産業が支える食材が重要な役割を果たしている。その食材を作っている農業に携わっている方をしっかり守っていくということもある。

○今、米が大きな問題になってきた。国も農業政策を変える転換期を迎えている。この農業の問題は、米だけではなくて、柑橘、お茶、そして施設園芸、花き、果樹、それから畜産、今後、様々な議論をしていきたいと思っているが、まずは、米から議論をさせていただきたい。県だけでできること、国に要望していくこと、しっかりと議論して、農家の方々に寄り添う形で、行政を進めていきたいので、農業に関して日頃考えておられることについて、忌憚のないご意見を願います。

意見交換

（浅井委員）

○今後5年間で農業就業者数が約半分に減少すると予測されている。大規模農業と小規模農業の対立を論じるのではなく、両者の重要性を認識し、将来の農業構造を考える必要がある。

○農業の基盤として農地の集約や大区画化が重要であり、やる気のある担い手に農地を集積する方法を探ることが課題。地域計画の作成を市町村に義務化しているが、実際には合意形成が難しく、これをどう進めるかが重要。

- 日本の農地区画は小さく、経営規模の拡大には基盤整備が必要。適切な農地規模に技術や労働力を投入することで収益を上げ、国からの補助金も適正な経営規模に対する投資として活用すべき。
- 収益性の向上には、少ないインプットで最大のアウトプットをめざすことが重要。コストの中で固定費が高い施設園芸では、より収量が多く、品質が高い作物を生産する手法を考えていく必要がある。トップランナーだけでなく、多くの農家に取り組める方法を模索することが求められる。

(小林委員)

- 昭和時代には三重県内に 200 件以上の養豚農家があったが、現在は約 30 件に減少した。一方で、肥育頭数は増加しており、後継者も育っている。これは法人化や集約化、大規模化の進展によるものである。
- 法人化によって、経営には従業員の雇用が不可欠となる。従業員のために休暇、雇用保険、厚生年金についての理解が求められ、雇用に関する知識を深める必要がある。
- 三重の畜産女性サンカラットというグループで農業高校で出前授業を行い、畜産業の労働環境についての不安を解消する活動をしている。会社の福利厚生や労働条件を伝えることで、学生たちの不安感を軽減し、畜産業への就職を促進している。学生たちが一般企業に勤める友人と話した際に、畜産業も同様にきちんとした福利厚生があることを自信を持って伝えられるような環境作りを目指している。

(中村委員)

- 農業にとって最も重要なのは、新しい人材が入って育つことである。三重県が農業産出額の大きな県になる必要はなく、農業者が育つ県になることが理想である。全国的に農業をやりたいという若者が増えており、三重県なら農業ができるというイメージを持ってもらえるような環境作りが求められる。
- 農業を製造業として捉え、売れるものを作る視点を持つ農業経営者が増えることが重要である。生産現場から売る方に目を向けるだけでなく、売れるものを作る視点を重視する必要がある。そういう方が増えることで、将来のある農業者が育つ三重県になると思う。
- 従来の「長男が農業を継ぐ」という風潮を変え、新たな人材が集まり、農業を産業として捉えて経営する人が増えることで、将来のある農業者が育つ三重県を目指す。今の農業の中には、残るべき人とそうでない人が混在していると感じる。残るべき人が力を発揮できる環境を整えることが重要である。

(森委員)

- 私が描く三重県農業の将来の姿は、若い農家がたくさんいて伸び伸びと農作業をしている姿である。去年、近隣の農事組合法人が営農をあきらめたことから、私の会社が引き継

いだという事例があり、今後もこのような状況が増えると思われる。現在、地域の集落営農が雇用の受け皿になれていない。これまでの米価の低迷等で、農家はかなり疲弊している。若い人材を雇用できる環境を作ることが課題である。

- 将来の担い手に、スムーズにバトンタッチしていくためにも、基盤整備を早急に進めて効率化を図る必要がある。現在、約 120 ヘクタールと山崎委員と同じくらいの面積を耕作しているが、田んぼの枚数が 680 枚で約 2 倍であり、1 枚当たりの平均で 18 アールと効率が悪い状況にある。また、水路の方も大分老朽化してきており、10 年先 20 年先を考えたときに、早急に対応していかなければならない部分であると思う。

（山門委員）

- 私が住む地域の柑橘産地では、新規参入してこられる方が年間 10 名程度と多く来ており、人材の確保が進んでいる一方で、いろいろな課題が挙がっている。栽培技術の習得のほか、農地のスムーズな継承が難しい。また、獣害がひどく、受け渡された園地に被害が出るのが問題になっている。さらなる園地整備、園地の集約をめざすのであれば、獣害対策もセットでやっていかなければならない。
- 気候変動の観点から、夏季の高温で品質がだめになる果実、日焼け果の被害が多い。日焼け果への技術的な対策が必要になっている。

（山崎委員）

- 現在、私は 110 ヘクタールでお米を生産しており、コスト削減に取り組んできた結果、現在の生産コストは玄米 1 キロあたり約 116 円である。私の農業ではデータ化・見える化を進めており、また、トラクター 2 台、田植え機 1 台、コンバイン 1 台のシンプルな設備で 110 ヘクタールを経営している。労働面では、完全週休 2 日制を導入しており、残業は基本的にない。農業も働き方改革が必要で、休むことが重要だと考えている。スタッフのリフレッシュは企業の成長につながると考えている。
- 私の田んぼの数は 340 枚あり、個々の特性を考慮して偏差値で見える化している。これにより、収益性の高い田んぼとそうでない田んぼを把握し、経営判断を行うことができる。偏差値の低い場所は畑地化を検討し、高い場所では水稻を作り続ける方針である。
- 私たちはスマート農業の一環として、人工衛星のセンシングによる営農支援システム「ザルビオ」を使用しており、そのデータを活用し農業生産を行っている。これにより、収量が向上し、売上も上がった。農場の状況をリアルタイムで把握でき、遠隔での農業も可能である。スマート農業の本質はデータを活用して経営に役立てることだと考えている。
- 節水型乾田直播技術により、生産原価を下げることができた。この技術を使えば、1 キロ 75 円でお米を作ることが可能になり、輸出用のお米にも対応できる。私は農林水産省の輸出国際局ともプロジェクトを進めており、相手国が求める長粒種の栽培にも取り組んでいる。これにより、競争力を持つことができると考えている。

○県から情報提供のあった「三重 23 号」という米の品種は非常に素晴らしいと思う。高温障害が多発する環境でも、一等米比率が 95%以上という素晴らしい成果を上げている。

(大泉委員)

○私は三重県の農業の将来について考えると、農業産出額を向上させるためには、はっきりとした目標設定が必要だと感じている。農業者が減少している中で、産出額を増やすためには、生産力の強化や付加価値の向上を進めるしかないと思う。特に米について考えると、その最大の欠点は生産性の低さである。私が、失われた 20 年と呼ぶ 1990 年から 2010 年の間に、土地生産性や労働生産性が落ちてしまった。今、日本の反収は 550 キロほどで、アメリカやエジプトの 900 キロ、1 トンには遠く及ばない。

○生産性を向上させるには、農地の集積や技術革新、基盤整備が不可欠であり、皆さんもその重要性は理解しているだろう。しかし、問題は具体的にどう実行していくかだ。国で言えば、農業政策は作成できるが、それを実際にどう達成するかが課題であり、毎年同じことを繰り返しては前に進まない。例えば、2014 年に安倍政権が米の生産コストを 60 キロあたり 9,600 円にする目標を掲げたが、未だに達成されていない。こうした政策の実現のために、できなかった場合の是正策を考えることが重要だと思う。

○私は、農業の担い手には経営者になってもらいたいと考えている。経営者としての視点を持つことで、県の農業の実質的な担い手となり、産出額も増えてくるだろう。そのためには、財務管理や労務管理をしっかり行い、新しい技術を積極的に取り入れる必要がある。

○三重県は市場にも近い良い条件があり、これまで言われてきた施策を地道に実行していけば、農業は成功する可能性が高いと信じている。農業産出額の向上をめざすのであれば、考え方がいろいろ混在しないよう方向性を明確にし、一貫して目標に向かって進むことが重要であると考えている。

(杉浦委員)

○生産力を強化するためには収益力の向上が最も重要である。収益力が高まることは、担い手の確保と定着に直結しており、これらの実現が生産力の強化につながる。稼ぐ力や収益力は重要な要素であると認識している。

○収益力を高めるためには、安定的な需要の確保と創造が重要である。消費者を育てることが不可欠であり、多方面からアプローチし、消費者に食の美味しさを体感してもらう機会を継続して作ることが求められる。また、外国人の和食文化の浸透やインバウンドの増加に伴い需要拡大を進めるべきである。さらに、市場ニーズの多様な声に応じることが重要で、マーケットに合わせたアウトプットを行うことが、安定的な需要の確保において大切な視点であると考えている。

○財務的な経営の安定化が必要であり、適正価格を設定し、消費者が適正価格で購入する「クールチョイス」の考え方が求められる。また、流通業者も担い手の収益力を高めるた

めに透明性を持った流通を行うべきである。また、コスト削減には、スマート農業の導入や新技術の活用も促進すべきであり、農業においてもサンドボックス制度を活用するなど、新技術やデータサイエンスの興味を発揮する先として、農業に関心を持つ新たな人材の呼び込みが期待される。

- 農産物の販路拡大は、需要の測定から販売計画、生産調達計画を計画的に立案することが難しいため、全方位的に取り組む必要がある。三重ブランドとしての統一した販売が良い取組であり、ブランドの育成と継続が重要である。ブランドロイヤルティを高めるための指標（KPI）として推奨率やNPS（ネット・プロモーター・スコア）を設定し、ロイヤルティの高い農産物を育てることが求められる。
- 大区画化や大規模化は重要だが、小規模農家も多く、田んぼの状況によって収益が大きく変わる可能性がある。休耕田に偏差値をつけ、担い手がない場合に他者に権利を渡す仕組みの検討等が必要である。優れた土地と農家をマッチングさせるためには行政の支援が必要である。

（中島委員）

- スーパーマーケットを運営しているが、無店舗での販売にシェアを奪われはじめており、脅威である。リアル店舗の強みは、お客様とフェイストゥフェイスで会話ができることである。一方で、その強みを生かすには、生産者の方々の思いであるとか、商品の品質、良さを、スタッフが把握する必要がある。
- フェイストゥフェイスでお客様と触れ合うことができるリアル店舗の強みを生かすため、生産者の方々と交流を深めて、その商品の良さ、思いを情報共有させていただき、それを私どもが、皆様に代わってお客様にお伝えするということを、ご協力をいただきながら進めていきたい。

（樋口委員）

- 三重県はイセエビやアワビ等の海の幸が有名だが、大地でとれる素晴らしい食材も多く存在する。三重県が開発した米「結びの神」等も使用しており、そのことをお客様に伝えている。食材の紹介を通じて生産者の思いを伝え、お客様がその食材を求めて訪れるように工夫している。季刊誌を配布し、料理に使われる食材についての情報を発信している。現在は外国からの訪問者はまだ少ないが、メディアを通じて食材や料理を発信することで、興味を持って訪れる人々もいらっしゃる。
- 伊勢志摩はアクセスが不便である。そうであれば、その土地ならではの、その土地でしか味わえない食材を使った料理を提供し、地域の特性を活かしてお客様を惹きつけたいという意向がある。

(石川委員)

- 販路拡大について、ホテル業界では、今本当にインバウンドが非常に増えている。例えばアメリカ等欧米関係では、肥満の方が多いことが問題になっている。こういった国の方たちは健康に対する意識が高く、食材に関して細かい数字上のエビデンスを求めるなどがあり、こういったニーズへの対応が将来的にブランド化につながっていくのではないかなと思う。
- また、ホテルとして地産地消であるとかいろいろなことを進めていこうとする中で、直接的に農家さんと取引ができていない。今、ホテルによっては、6割7割がインバウンドと増えている中で、地元でとれたものについて、ホテルの直接販売等でも非常に関心を持たれる方が多いので、農家さんと直接的な繋がりが持てると、こういったところも広がるのではないかなと思う。

(クン トゥーレイ委員)

- ジェット口としては、世界の展示会への出展の支援、海外のバイヤーの招聘、オンラインを通じて皆様の商品を世界へ発信するなどで、海外への販路の拡大をご支援させていただいている。
- 海外への販路開拓について、域内で既に実施されている日本酒の酒蔵が集合するイベント等をきっかけに、海外のバイヤーを地域に招へいすることも、今後の新しい展開として考えられる。
- また、インバウンドのお客様への域内での発信についてだが、鈴鹿サーキットでは、F1日本グランプリに8万人の外国人が訪れる一方で、レースが終われば帰られてしまうということはもったいない。こういった機会を活用し、県産品のプロモーションをするのも一つ。例えばインバウンドのお客様が宿泊するホテルの周辺等で、イベントの実施やPRを行い、酒蔵ツアーにつなぐなど県内に周遊いただきその魅力を発信することも重要ではないかなと思う。
- 大阪・関西万博のインバウンドのお客様をどのようにして県域内に連れてくるかということがあがるが、今申し上げたイベント等を例えば大阪で周知することや、ホテルの各部屋にチラシを置いていただくなど、観光業との連携を進めて、インバウンドを通じて輸出の増加にもつなげていければと思っている。

(藤本委員)

- 農業従事者が今後15年で4分の1になると言われているが、経営規模の拡大がなければ、多くの農地が耕作放棄地化していくことが懸念される。生産量を維持していくには、経営規模の拡大に向けた取組、とりわけ農地の大区画化と水利施設の整備が極めて重要であると考えられる。
- 三重県の現状として、農地の大区画化やパイプライン化等が進められてきたが、早くから

圃場整備が進んだこともあって、標準とされてきた 30 アールの区画が全体の 7 割となっている。大規模な 1 ヘクタール以上の区画整理は、2.5%程度にとどまっている。

- 生産性の向上や生産コスト低減を図る対策として、スマート農業技術の導入や担い手への農地集積・集約化、こういった農業生産基盤の強化が必要である。一方で、米の増産を進めるとなると、水が不足するという問題が生じるのではないかと。山崎委員の話にあった節水型乾田直播を三重県でも活用できれば、水の問題を解決する手法として、増産に切り替える 1 つの方向性が見えたと感じる。
- 大区画化の整備はどんどん強化していくべきであるが、それを進めるにあたり、地域の合意形成や地元負担等が課題になっていることから、そういったことに対応する人材の確保や行政の支援が必要である。

(森田委員)

- 農業支援サービス事業体の育成が重要である。農業生産を自己完結できることが理想であるが、今後は人手不足の深刻化が予想される。そのため、農作業の代行やスマート農業の活用、データ分析といったことへのサポートが求められている。これら農業支援サービスを育成し、これを会社のように運営していく必要があると考える。
- 連携の重要性についてである。農業を守るためには、消費者に食べて応援してもらうことが一番であるが、農業者、消費者それぞれがウィンウィンになる関係を作らなければ進まないと考える。これには、農業関係と他業種との連携を進めることが重要である。具体的には、農商工連携、産学官連携、耕畜連携、農福連携等、さまざまな連携が考えられる。また、一般企業との連携による副業農業促進の取組が、多様な農業労働力確保の観点から重要になってくると思われる。これらの連携を進めるため、マッチングやコーディネート支援を考えていく必要がある。

(酒井座長)

- 委員の皆さんからいただいた意見の中で、法人企業化、大規模化、ブランド化、これらは大きなキーワードになってくると思っている。また、浅井委員から個人経営の人をどうするかということも頭の隅に入れておくというお話があった。こういった点で、先ほど大泉先生からお話があったように、目標を決めて、方向性をきっちりと議論しながら進めていきたい。
- 山崎委員、山門委員からのお話もあったが、気候変動が大きなキーワードになる。20 年後 30 年後に同じ作物がつくれているかというところもあるので、この点も考慮する必要がある。
- 農業者が半分に減るという話もあった。後継者をどうするか、どう育てるかというところだが、日本の食料自給率の現状を考える中で、農業経営者がいなくなって全部輸入に頼るような時代は決していいことではない。後継者を育てられるような社会環境の整備、認識

も含めて作っていく必要がある。三重大学が紀南地域で取り組んでいるプロジェクトでは、農業が若い人が就きたい一番の職業だというコンセプトを置いている。農業者になりたい若者を増やすこと、後継者を育てなければならないということについては、委員の方からいろいろお話をいただいております、この点も重要である。

○こういった点について、順次詰めながら進めていきたい。本日は、主に生産力の強化それから農畜産物の販路拡大という観点で皆さんからご意見をいただいたが、今後の進め方に関して事務局から案があるとのことで、お話ししたい。

(事務局)

○資料3の水田農業部会の設置を提案する。委員の方からヒラキファームの森様、ヤマザキライスの山崎様、三重大学の酒井先生、マックスバリュの鈴木様の4名と、参考人という形で、県内の水田農業の生産者から3名、土地改良事業団体連合会とJA中央会方から2名ということで水田農業部会を設置し、主に生産力の強化等について議論を深めたい。一方、販路拡大についてはこの懇話会全体会の中で品目横断的に議論をお願いしたい。

○また、今後のスケジュールについて、懇話会の第2回を10月ごろ、第3回を2月ごろに予定したい。また、水田農業部会については、第1回を7月下旬、第2回を8月ごろに現地視察を実施、第3回を11月に予定したい。この期間を通じて、必要に応じて、各委員の方からご意見をお聞きしながら全体として進めていきたいと考えている。

(酒井座長)

○現在、お米が大変な状況にある。三重県においても水田農業は非常に重要な農業の基盤となっていて、まずはここから手をつけていく必要がある。水田農業以外の農産物も含めて考えていくことが求められるが、まずは水田から始めるというのが事務局側の考えである。また、販路拡大については全品目にわたるブランド化や、どのように進めていくかについて、皆さんからご意見をいただきながら進めていこうと考えている。この2点に関して、事務局からの提案について異議がなければ、まずこの形から進めさせていただいて、議論しながら、皆さんのご意見を伺って、方向修正して、最終的な落としどころに進めていきたい。これから、1年間、ぜひよろしくお願いする。

終了の挨拶

(一見知事)

私は国の局長や課長として、交通および輸送の産業、特にトラック事業に多くの時間を費やしたが、産業としての視点を持つことが重要であると考えてきた。農業、特に米づくりについても同様であり、農業を産業として捉える視点が非常に重要である。

本日は非常にインスパイアされるような多くの話をいただき、さまざまなキーワードが出てきた。農地の偏差値や乾田直播、中山間地の取組、大規模化や基盤整備、支援の方

法、連携のあり方等、多くの議論が交わされたことに感謝している。

この会議は聖域なくさまざまなことを議論することが最も重要である。皆さんからのご意見を後日でもお寄せいただければと思っている。資料３の名称についても、今日の山崎委員の乾田直播の話を受けて、水田農業部会というよりも稲作部会の方が適切かもしれないと感じている。

事務局での議論の中で、不整形地や中山間地に関する問題が重要な関心事であり、これまで具体的な解決策は見出せなかったが、乾田直播についての話から一つの考え方が出てきたと感じた。同様に稲作を営む森委員にも、乾田直播についての見解をお聞かせいただければ幸いである。

本日お集まりいただいた皆様に心から感謝申し上げます。今後ともよろしくお願い申し上げます。

---以上---