

視察報告書（長野県信濃町）

2015年2月9日

流山市農業委員 小田桐たかし

【感想】

●本市とは姉妹都市となり、今年で18年目。少年野球チームによる交流や行政及び議会レベルの交流はあるものの、市民レベルでの交流を深め、広げる良い機会となった。

とりわけ、農業をめぐる情勢は厳しいものがあり、その中で農業委員会が果たせる役割が限定的になりうる時期だけに、姉妹都市農業委員会の仕事ぶりや農業への情熱にふれられたことは貴重な経験といえる。

●本市と信濃町の姉妹都市となったきっかけは、生誕250年となった俳人小林一茶であるが、生涯2万もの俳句を詠んだことや一茶の人生（継母との軋轢、子ども時代の貧乏と勉学への希求、弟との財産争い、我が子の生死など）を知ることができた。

現代の社会にも通じる内容も多くあり、認識を深めることができた。また人間が生きていくうえでは、必ずさまざまな困難がり、また様々な情勢の下でも、人としてのひたむきに生きるさことへの『尊さ』を学べた。

●動物による農産物被害については、本市ではカラスやハクビシン、キビであるが、信濃町ではクマ、シカ、イノシシ等によるものであった。委員会として悩みに応える活動の役割を深めるとともに、自然と向き合う仕事ゆえの悩みであることや本市の場合は、生命に関わる被害ではないことなどを学んだ。

●信濃町農業委員会の会長さんから「勉強会で有識者から「人口増加・経済発展の時代は、山等とドンドン開墾し、田畑に切り替えてきたが、いまの時代、山際は自然に返してもいいのでは…」という意見に確信をもった」との意見が聞かれた。

農業委員会の歴史から、遊休農地の解消や違法転用などの『取り締まり』が主な業務であることには間違いはないが、同時に『農家経営の向上』『農家の明日を開く知恵だし』に比重を置くべきと私も考えていたので、確信を深められた。

●信濃町農業委員会は、16名で耕地面積1500㌔に目を行き届かせなければならないが、本市農業委員会は16名で576㌔に目を配ればいい。また、信濃町の農家は販売農家535戸（1689人）で産出額は15億円である一方、本市は371戸（747人）で27億6千万円の産出額を誇っている。このことから、消費者が近いことや『生産量<消費量』を農業委員会としてもつと確信にすることの大切さ、提案力の重要性を教えられた。

●信濃町の一般会計は約60億円のうち、農林水産業費は4億4千万円、商工費は1億4千万円である一方、本市は一般会計503億円のうち農林水産業費1億7千万円、商工費2億8千万円である。基幹産業の違いはあるとはいえ、

全体からの割合は天と地ほどの差があり、本市は抜本的に見直す必要性を強く感じた。

●いま都内を中心に、信濃米の『朝米』『夜米』が話題となっている。この背景には、出来るだけ沢山の方に、信州・信濃町のお米を食べて頂きたいとの思いと、種類の違いによる食べ方の新提案を一体化させている（信濃町の「あきたこまち」は、お腹にもたれること無くサッパリ食べられるお米で、納豆や大根おろし等との相性が良く、「こしひかり」は、粘り・柔らかさ・甘み・香り・艶のバランスがよく、味付けのしっかりしたオカズとの好相性を活かし、「あきたこまち」は朝食に、「こしひかり」を夕食に食べて頂こうと、「朝米」「夜米」と、商品に名前をつけたようです）。農家では思いつかない発想と、農家だからこそ知る知識（種類の違いによる触感、味覚、味、栄養、好相性のおかずなど）がうまくマッチさせたといえる（また最近では、神社が祈祷を行い、『家内安全』『商売繁盛』などのシールを張って神社で販売するように民間レベル・市場レベルで展開しているとのこと）。

本市でも多いに学び、活かす視点と考える。販路拡大では、役所などの昼食は市内産100%のコメを使って頂いたり、市内のお店やお弁当屋さんが市内産の野菜使用時にお客さんへ知らせることができる表記シール等への補助、パン屋さんによる市内産野菜の創作パンコンテスト、パティシエによる市内産果物の創作ケーキコンテストなど知恵を出せば可能ではないだろうか。また個人的には、食の気軽さと二股野菜等の再利用、パン文化の普及拡大、高齢化による食の柔らかさへの要求等を思考すれば食事にもスイーツにもなるサンドイッチ（パンは市内産の米粉や信濃町の小麦等も活用でき、パン屋によるパン提供等を考慮できる）が新しい食文化をうみ出すのではないかと感じている。

●本市におけるJAの買い取り価格は、玄米30キロ平均で4500円と委員会報告されたが、農業新聞では玄米60キロで労賃や諸経費で15000円かかると計算されており、全くの赤字経営となっている。そんな中で、収穫米の山田錦で60キロ2万円程度で取引されている事は、農家経営としても十分魅力的な数値となっている。千葉県では『総の舞』が広く作付けされており、情報収集にあたりたい。

●道の駅では、様々なイベントや付加価値（作りたてのそばの提供など）、農家研修等から販売額は1億円を超え、黒字経営を続けている。また人の縁を使い都内スーパーでの販売（運搬は、隣町のキノコ販売会社と提携し、毎日実施）に努力されている。本市でも販路拡大を目的に道の駅の設置要望が農家から聞かれており、信濃町の取り組みの課題を精査し、見識を深めることが欠かせないと感じた。