

平成 29 年度 産業建設常任委員会行政視察報告書

1 期 日 平成 29 年 8 月 28 日 (月) ～ 29 日 (火)

2 視察先

◇郡上の主要野菜の販売状況と今後の課題について

・全国農業協同組合連合会 岐阜県本部 (岐阜県岐阜市)

◇今後の中山間地域の農業について

・大阪中央青果株式会社 (大阪府大阪市)

◇集落みんなで農地を守る仕組みへの取り組みについて

・農事法人 酒人ふぁ～む (滋賀県甲賀市)

◇遡上状況について

◇利水効果と推移について

・独立行政法人水資源機構 長良川河口堰管理所 (三重県桑名市)

3 参加者 (9名)

委員長 山川 直保

副委員長 武藤 忠樹

委員 尾村 忠雄 山田 忠平 原 喜与美 森藤 文男

議長 渡辺 友三

執行部 農林水産部長 下平 典良

事務局 議会総務課主査 武藤 淳

4 研修結果 以下のとおりである。

全国農業協同組合連合会 岐阜県本部 8月28日 (9:00～10:18)

郡上の主要野菜の販売状況と今後の課題について

対応者：全国農業協同組合連合会 岐阜県本部

本部 桑田博之本部長、梶田泰久副本部長

園芸部 後藤孝彦園芸部長、伊藤善紀園芸販売課長、藤原だいこん販売担当

【全国農業協同組合連合会 岐阜県本部の概要】

○愛称 JA全農岐阜

○取扱高 942億円 (平成28年度末実績)

○従業員 315名 (4月1日現在)

説明者：園芸販売課だいこん販売担当 藤原氏

説明事項

○夏だいこん出荷実績、販売実績について

1. 出荷実績及び進捗率

(単位: t)

| JA | 総出荷計画 | 平成 29 年度 | | 平成 28 年度 | | 対比 | | |
|------|-------|----------|-------|----------|-------|-----|-----|-----|
| | | 8 中期 | 累計 | 8 中期 | 累計 | 旬計 | 累計 | 進捗 |
| めぐみの | 5,000 | 326 | 2,516 | 444 | 2,762 | 73% | 91% | 50% |
| ひだ | 60 | | | | 8 | | | |
| 合計 | 5,060 | 326 | 2,516 | 444 | 2,770 | 73% | 91% | 50% |

2. 販売実績

(単位: t・千円・円/kg)

| | 数量 | 金額 | 単価 |
|----------|-------|---------|-----|
| 平成 29 年度 | 2,516 | 261,774 | 104 |
| 平成 28 年度 | 2,762 | 348,318 | 126 |
| 平成 27 年度 | 2,176 | 258,510 | 119 |
| 平成 26 年度 | 2,748 | 260,211 | 95 |
| 平成 25 年度 | 2,553 | 263,412 | 103 |
| 5カ年平均 | 2,551 | 278,445 | 109 |

○販売状況について

- ・競合産地の北海道では播種不足や天候不順による数量減が解消され、市場入荷量は増加傾向である。病虫害もなく生育順調で、L=2Lでの出荷となっている。
- ・店頭での荷動きは徐々に改善に向かっているが、全体的にはやや弱持合いである。また、猛暑による消費減退により、青果物全体的に販売苦戦している。
- ・盆明け売り場切り替りから野菜の日（8月31日）に向け、売り込みを集中させ、月末にかけて荷動きは改善に向かう見通しである。

○主要市場における概況について

(単位: 円/ケース)

| | 平成 29 年 8 月 17 日 (木) | | | | 平成 28 年 8 月 18 日 (木) | | | |
|--------|----------------------|-------|-------|-------|----------------------|-------|-------|-------|
| | 大阪本場 | 大阪東部 | 名古屋 | 岐阜 | 大阪本場 | 大阪東部 | 名古屋 | 岐阜 |
| 入荷量 | 65t | 29t | 46t | 60t | 35t | 15t | 29t | 57t |
| 岐阜 2L | | | 1,300 | | | | 1,900 | 1,900 |
| L | 1,200 | 1,300 | 1,400 | 1,200 | 1,900 | 1,900 | 2,000 | 2,000 |
| 北海道 2L | | | | 900 | | | | 1,400 |
| L | 800 | 1,100 | 1,000 | 1,000 | 1,700 | 1,700 | 1,800 | 1,500 |

●主な質疑応答

- Q 「省力化と効率化で時代のニーズにあった対応を目指す」と掲げられているが、肥料・農薬についてドローンを活用した散布や、農業機械でも自動運転技術の導入などを報道でも聞く。時代にあった耕作について、どのように考えておられるのか。今後どういうふうに進められるのか。
- A 法的な規制も課題であるが、省力化ということでドローンの活用は検討している。また、農機の自動化については、大圃場でないと利用できないところもあり、技術的なことも含めて農家と相談しながら導入を検討している。
- Q 農協改革と名を打ち、農家所得を上げることを政府も提唱しているが、その一手を担う全農の改

革を言っているのではないかと思う。それに対する具体的な取り組みは何かあるのか。

A 生産コストを下げ、販売価格を上げることが必要であり、肥料・農薬では共同購入と農家に対しジェネリック農薬の導入提言等の取り組みをしている。また、生産コストを下げるために省力化として最新農機の導入や、逆に高度なものではなく、必要最小限の機能をもった低価格の農機の導入も農協改革の中で検討している。販売事業では、米は買い取り販売ができるが、園芸は消費期限の課題から買取販売手法ができない。市場流通がメインであるが、平成36年には直販を総販売の半分にしたいと考えている。岐阜県の青果物は総額200億円なので、100億円近い額を直販にしたい。そうは言っても市場の販売量が今の半分になるというわけではない。

Q 農産物のグローバルGAPの認証は必要と考えるか。

A GAPとは「良い農業をやりましょう」ということであり、つまり、生産者も農機事故がない、農産物も残留農薬を規定以内にする等のことなのでGAPは必要と考える。ただし、GAPを行うことと認証を取ることとは別である。認証にはコストも掛かり、費用対効果は不明である。

Q 米作に関し、近年の温暖化で‘こしひかり’が作りにくくなっている。品種改良など何か対策を考えておられるか。

A 米に対するニーズも変わってきている。‘こしひかり’は品質も良いので、基本的にはこれからも維持、拡大に頑張りたい。‘あきさかり’という新しい品種を生産するところもある。毎年市況は変わってきているので、現場から情報を吸収し、また発信もしていきたい。

Q ひるがの大根も減量や後継者等の課題があると思う。米作では全てを第三者に委託するようなどころも近年は増えているが、生産法人も手がいっぱいなどで難しくなっている課題もある。農家に対する取り組みなどはあるのか。また農家に一任しているのか。

A 大根生産は手作業が多いが、北海道ではほとんど手作業をしていない。規模も違うが、機械化の検討が必要だと考えている。現在も外国人を含めた研修生を受け入れているが、市内だけでなく全国に発信し、担い手を集めている。一方で、来てもらっても住むところがないという課題もある。

Q 50年ほど前に耕地整理をしているが、今後も2つ3つの田んぼを1つにし生産性、収益性を上げられるような農地改革の必要があると思う。どんな意見を持っておられるか。

A 大根生産に関しては、郡上のような急峻な地域では、農地を大きくできる可能性のあるところは少ないのではないかと考える。

○視察状況



委員長あいさつ



説明の様子

大阪中央青果株式会社 8月28日（14：28～16：13）

今後の中山間地域の農業について

対応者：大阪中央青果株式会社

法心 勸専務取締役、佐藤慶一 蔬菜部長

J A全農岐阜園芸部 大阪市場駐在所

高橋真樹 所長

【大阪中央青果株式会社の概要】

○事業 大阪市中央卸売市場の青果部卸売

○取扱高 621億円（平成28年度末実績）

○従業員 194名（5月26日現在）

説明者：佐藤蔬菜部長

説明事項

○大阪中央卸売市場について

平成29年4月現在、中央卸売市場は全国で64市場開設されており、大阪市では野菜、果実、水産物などを取り扱う「本場」及び「東部市場」、食肉類を扱う「南港市場」の3市場を開設し、安全・安心な生鮮食料品等を供給することで市民等消費者の食生活の安定、向上に努めている。郡上産では、大根とイチゴを取り扱っている。

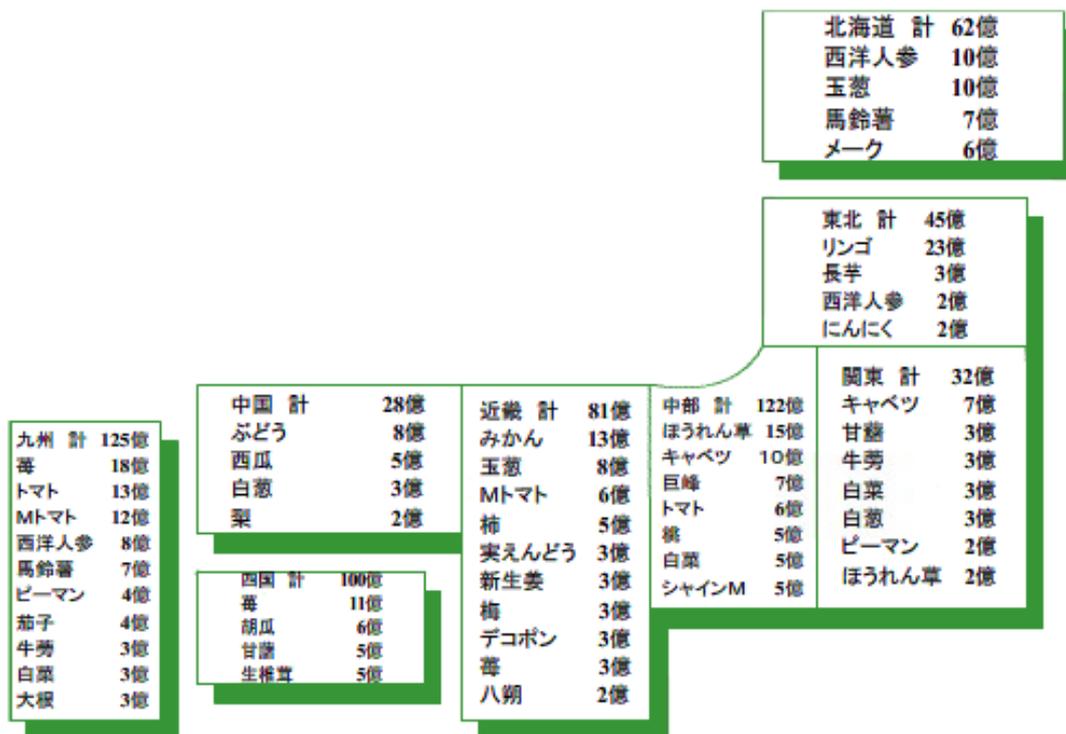
○大阪中央青果株の特色について

大阪市中央卸売市場の中で、青果物卸売業として安定した成長を続けている。大阪青果物商業組合を母体に設立され、さらに全農とも緊密な関係を有しており、生産・流通・消費が三位一体となった独特の強みを発揮し成果を収めてきている。全農岐阜を介し、ひるがの大根を卸している。

○営業の状況

| | 28年度 | | 27年度 | | 前年差 | |
|----|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| | 取扱数量 (トン) | 取扱金額 (百万円) | 取扱数量 (トン) | 取扱金額 (百万円) | 取扱数量 (トン) | 取扱金額 (百万円) |
| 野菜 | 150,891 | 41,945 | 152,842 | 40,344 | ▲1,951 | 1,601 |
| 果実 | 45,828 | 20,106 | 46,240 | 19,844 | ▲412 | 262 |
| 合計 | 196,719 | 62,051 | 199,082 | 60,188 | ▲2,363 | 1,863 |

○販売実績の推移



○ひるがの高原大根販売の状況

現在、ひるがの高原大根の一日当たりの出荷数量は、6,000 ケース弱である。収穫は4月中旬から8月中旬、出荷は6月中旬から10月中旬である。目標の出荷量は55万ケースである。卸単価は他の大根よりも若干高くなっており、1kgあたり100円以上を目指している。青果物は9月が稼ぎ時であり、高値販売が続けば農家所得の向上が見込める。昨年は北海道が台風被害で不作であったため値が良かったが、今年は平年並みである。大阪中央青果の全体の売り上げの約10%を占めている。

●主な質疑応答

Q 第9次卸売市場整備基本方針の中に、「品揃えNo. 1を目指す集荷力の強化、市場ブランドの価値向上による販売力強化」と謳われている。具体的にどんな戦略を持っているのか。

A 九州や北海道と比較し物流に対する強みがあり品揃えは良いが、今後は強化も検討しないとイケないかもしれない。モノが少ないのに売れない理由は簡単である。日本人はお金がないから買わないのではなく、買いたいものがないから買わないだけである。一度食べて、もう一回食べたいと思わせるものがない。これからの生産をもう一度考えないとイケないところに来ていると思う。

Q 中山間地域農業において、品質の面など出荷量が増えるような具体的なアドバイスはないか。

A 形よりも価格が安ければ良いというニーズもあるが、品質の良いものを売りたいという方向へ向いていることは間違いない。健康志向なのに惣菜が売れるのはなぜか。簡便性だけである。一度問題が発覚すると衰退するはずである。カット野菜に取り組む必要はない。カットすればするほど鮮度、品質は落ちていく。ゼロになることはないが、売れなくなる。機械にコストをかけることも無駄となる。

Q 地形的なこと、また、高齢化の進む郡上地域ではどんな農作物が良いといったアドバイスはあるか。

- A ベースに特産物がある地域、ない地域では対応が違う。ゼロから始めるところは辛い。また、優秀な指導員がいないところが全国の産地の悩みである。農家からの相談にすぐに回答できる指導員が必要である。スピードが大事である。農業をする限りは指導員の育成が必要である。
- Q 人口減少、高齢化により産地が消滅の危機にある中で、市場関係者として何か意見等はあるか。
- A 時代が変わってきていることを農家自身が感じて、考えていく必要がある。また、市場としては輸送の問題がある。トラックはあっても運転手がない。運転時間の制限、給料の条件様々な要件がある。九州、北海道は物流に課題がある。労働力が足りないのは事実であり、海外からの研修生が増えている。現在は中国人が多いが、今後はベトナム、タイ、ミャンマー、インドネシア人が増えていくのではないかと。市場からは何がベストとは言えない。地域で考えてほしい。
- Q 直販所が増加しているが、生産向上のための思いなどを聞きたい。
- A 全国で2,400軒程あると言われ、多いところでは55億円ほどの売上げがあるが、1年じゅう売るものがあるところでないといけない。場所によっては、市場から仕入れて売っているところもある。直売所になっていない。また、残留農薬をチェックしたら危険なところもある。農薬管理にも疑問がある。消費者は新しいという思い込みで買っているだけである。どこかの直販所で何か問題があったら衰退すると思う。
- Q ひるがの大根の品質についてどう受け止めているか。販路について聞きたい。サイズを小さくしても販売のニーズはあるのか。
- A 販路はスーパー、コンビニ、生協にも出ている。規格を統一したらどうかと国から出ているが、流通にマッチしたものが現在の各産地から出荷される品目である。規格を統一して売れなくなったら誰が補償するのか。大根は2L、3Lサイズが主流だが、量販店ではほとんどがカット売りである。消費者の多くは大根おろしで使うので、Mサイズで十分である。
- Q 世界に通用する農業について、また、中山間地域で農業を行うためのアドバイスはあるか。
- A 国は輸出を進めるが、実際は輸出できるほどの生産量はない。自給率をもっと上げないといけない。良いものを海外へ出して、悪いものを日本で消費している。レベルの高い牛肉は海外で今後も通用すると思われるが、野菜に可能性は少ないと思う。自分のところで食べるものは自分で作るのが基本である。余ったら売れば良い。
- Q 6次産業化や少子化により、今後、市場や農家はどのような影響を受けると考えられるか。
- A 6次化は勧めない。6次で加工品を作ったら売らないといけない。完売できるものを作らないといけない。保健所、消費期限への対策など課題もある。売ることは専門に任せるのが良いと思う。設備投資も必要になってくる。ただし、確実に売れるものであれば構わない。
- Q グローバルGAP認証取得の必要性はどうか。
- A 農業に携わる者としてGAPはされていて当たり前だと思うが、グローバルまでを要すかどうかは課題である。国内のGAPで十分ではないかと思う。東京オリンピックの関係でグローバルGAPの話が出ているだけで、東京オリンピックで使われたことがどう効果となるか不明である。
- Q 作業負担軽減方策について何かあるか。
- A 機械の導入しかないと思うが、機械も使いすぎると維持費等コストが掛かる。見極めた活用が必要である。便利ではあるが、使えば使うほど畑は傷む。機械の無人化は北海道のような広大な農地がないと利用できないかと思う。
- Q 農業の規制改革について意見はあるか。
- A 生産資材価格の引下げだけを言えば、一番は全農を潰せば良いことである。農協以外で資材等を

買えばもっと安く手に入るが、農協の組合員である以上は農協で購入することが生産者の義務であるとする。逆に協力してくれる生産者がいるのであれば、農協ももっと努力しないといけない。TPPや飼料など生産コストが高いため、乳製品の今後は厳しいのではないかと思う。農協改革については、農家が農協なんていらなければ変わる。しかし、一度無くしてしまうと元に戻すことはできない。楽市楽座から始まり、長い歴史を経て現在の流通システムに至っている。無くなると、一番困るのは生産者になるのではないかと思う。

Q 総論的なアドバイスについて

A 生産の原点は家庭菜園にある。作ったものを隣近所におすそ分けすると、貰った人たちから「上手につくったな」、「美味しかった」等と褒められ、また作ることを続ける。お金は絡んでいない。それが原点である。利益優先で向かったら産地は潰れる。食べる人が喜んでくれるものを提供することがモノづくりの原点である。新しいものを作ろうとするのは難しい。やる気のある人をどう支援するのが大事であり、行政が主導になるのではなく、やる気のある人に任せれば良い。

○視察状況



説明の様子



質疑応答

農事組合法人 酒人ふぁ～む 8月29日(10:00~11:52)

集落みんなで農地を守る仕組みへの取り組みについて

対応者：酒人ふぁ～む 伴 慎也理事副組合長

【酒人ふぁ～むの概要】

- 類型 水稲+小麦+大豆+野菜(路地・ハウス)
- 農業地域類型 平地農業地域
- 組合員 56人(理事7人、監事2人)

説明者：伴副組合長

説明事項

○設立経緯について

年号が平成に代わった頃、集落 69 戸の地域の中で農業を 1 から 10 までできる世帯は半数となっていた。高齢化・後継者不足が深刻化する総事業の水田集落の担い手として、集落を 1 農場とした営農を実現するため、地域にある 8 組の 30～40 歳代から選出された 8 人の役員による会合の結果、平成 6 年に「担い手育成基盤整備実行委員会」、平成 11 年に「営農組合酒人ふぁ～む」、平成 14 年に「農事組合法人酒人ふぁ～む」を発足させた。

○特徴・効果について

1. 年齢、作業能力に応じて、オペレーターグループ（55 歳以下で主に大型機械を使った農作業を担当）、なごやか営農グループ（20～65 歳の女性中心にハウス野菜の栽培・収穫・出荷を担当）、すこやか営農グループ（65～80 歳の老人会のメンバーで知恵袋として地域を見守る。平日の作物の管理・出荷も担当）と役割分担し、構成員のやりがいや生きがいを創出しながら、集落の全員参加によって地域の農業と農地を維持（集落内農地の約 8 割を耕作）。
2. 水田（水稻・小麦・大豆）の基幹作業については、オペレーターグループの青年・壮年男性がオペレーターとなり、土日を中心に大型機械を利用して効率的に作業を実施。
3. 手間のかかるハウス野菜は、なごやか営農グループの意欲のある女性・高齢者が担当。露地野菜と水管理、草取り等の作業は 65 歳以上の高齢者が担当。
4. 上記の結果、構成員 1 戸あたり平均 0.7ha 規模で、平均所得は約 41 万円（従事分量配当：約 32 万円、地代：約 9 万円）を実現している（平成 26 年度実績）。

○一農場方式の課題と対処策について

- ・経営委託（構成員）農業者のリストラにつながる ⇒ ワークシェアリング
- ・農家所得の確保について ⇒ 人の手でしかできない作業の創造
- ・集落機能維持に必要な借地料の支払いについて ⇒ 農用地利用改善団体
- ・組織再生の制度化について ⇒ 定年制の導入（役員 65 歳、オペレーター 55 歳）
- ・青天井の人件費について ⇒ 総収入の 25%以内（生産物別に時間給の設定）
- ・資本装備の目安について ⇒ 250 万円/ha 当たり（圧縮後の上限）
- ・作業出役の体制について ⇒ 集落民の全員参加（割り当て方式は破たんにつながる）
- ・役員機能分担について ⇒ 集落は人材の宝庫（経営者が必要）
- ・役員資質について ⇒ いかにも耐え忍び、若者に託す忍耐力を備えているか
- ・役員の仕事について ⇒ 後継者の育成

●主な質疑応答

Q 生産性を上げるために、圃場基盤の整備という点は非常に大事なポイントだと思う。郡上地域は 1 反未満の小さな耕作地が点在している。点在した土地での解決策はあるのか。

A 少量多品目ということで、1 年じゅう売れるものを作ることが大事である。近年では獣害対策も必要である。

Q 土・日・祝日での効率的な農作業ということで企業のノウハウを農業に生かしているようだが、具体的な話を聞きたい。

A 前組合長を初め、会社の総務、金融機関など勤めの人が多い。会社経営者もいるので、それらの知恵を集めて農業に生かしている。安い時給でそのノウハウを生かしてもらっている。

Q 当初、農地を借りるために集約したとのことであるが、当初は資金もなかったと思う。農地所有者への賃料等はどうしていたのか。また、全てを任せてもらえたのか。

A 圃場整備前については、米1俵など現物を年貢として賃料に充てていたが、整備後は1万5,000円を出している。地区には多少の圃場整備対象外区域もあったが、その従前地を含めた酒人地区全ての耕地を対象に酒人ふぁーむへ委託するか、今のまま入作に任せるのかどうかのアンケートを取った。その結果、それまでの付き合いで入作に任せる人が10%程度、個人でやられる人も多少いたが、その他は全て酒人ふぁーむにお願いされた。圃場整備で畑になったところも酒人ふぁーむに任せられている。

Q オペレーターなどは専従でないとやれないと思う。土日しか仕事のできないオペレーターしかいないのか。専従者の割合はどれくらいなのか。

A 仕事などの都合で出られない者もいるが、最低保障として年額1万円を支払っている。現在では施設には役員2人が常駐しているが、3年ほど前までは役員も仕事をしていたので、電話などは個人の携帯電話に転送されるようにしていた。作業効率の良い大きな田で、大きな機械を使って刈り取るので、基本的にオペレーターの来られる土日に収穫している。

Q 圃場整備により、地域内農地の集約は全てできたのか。条件の良い土地、悪い土地とがあったかと思う。

A 全て集約できた。課題は地代であったが、条件の良し悪しについてはポイントを加えることでお金のやり取りをした。圃場整備の実行委員全てを世帯主としたことで、スムーズに集約できた。

Q 兼業でやられているとのことであるが、組合員は普段どんな仕事をされているのか。

A 会社員、JA、金融機関、公務員等さまざまである。土日が休日の人もいれば、隔週で土曜が休み、また、平日休みの人もいる。

Q 専従者の比率はどれくらいか。

A 自己申告されない限り生涯現役で働くことができる。正確な数字は出していないが、現役で会社勤めの人との割合は半々くらいである。役員は2人が常駐している。

Q 若い農業女子はどれくらいいるのか。

A 若い女子はいない。60代の後半くらいからである。

Q 各グループにはどれくらいの人数がいるのか。

A 副部長までを役員として数えると、専属のオペレーターは5～6人であるが、副部長やその他役員でオペレーターができる者も含めると20人程度である。なごやか営農グループは7～8人、すこやか営農グループは男性、女性ともに8人くらいである。

Q 酒人としての特徴的な販売方法はあるのか。

A まだ特徴のある販売はしていない。今後考えていかないといけない。ネット販売もしているが、精米したものでないと駄目である。今後は精米し、真空パックした小袋での販売を検討する必要があると思う。また、酒人では大豆は余るほどたくさん作っている。各メーカーではいろいろな豆腐を扱っているが営農組織での豆腐販売は珍しいので、今後は豆腐の販売を考えている。6次産業に乗せられるのではないかと。これからは補助金をもらうためにも、6次産業化してポイントを稼がないといけない。

Q 米はJAにも出荷しているのか。

A 6割以上を出荷しているが、半分程度に抑えたいと思っている。組合で玄米にしたものを出荷している。

○視察状況



説明の様子



所有設備等を視察

独立行政法人水資源機構 長良川河口堰管理所 8月29日（14:02～15:33）

遡上状況について
利水効果と推移について

対応者：長良川河口堰管理所
高橋陽一所長、嶋田政司総務課長

【長良川河口堰の概要】

- 形式 可動堰
- 規模 総延長L＝661m（可動部L＝555m）
- 管理主体 独立行政法人水資源機構（管理開始 平成7年4月）

説明者：高橋所長

説明事項

○河口堰事業概要について

長良川河口堰は、木曾川水系長良川の河口から5.4kmの地点に長良川下流部の治水と愛知県、三重県、名古屋市への利水（水道用水、工業用水）を目的として建設された。長良川河口堰の建設事業は昭和43年度に調査が始まり、平成7年3月に完成し、同7月に全ゲートを操作した運用を開始。

○河口堰の目的について

治水

長良川で洪水を安全に流すためには、川底を掘り下げる浚渫が不可欠である。しかし、浚渫を行うと平常時には塩水が上流まで侵入し、塩害が生じる。長良川河口堰は、この塩水の侵入を防止することにより大規模な浚渫を可能とする。この浚渫により長良川の治水安全度が大きく向上した。

利水

長良川河口堰の建設によって河口堰の上流域が淡水化され、水道用水（愛知県、三重県、名古屋

市)、工業用水(愛知県、三重県)として、最大22.5 m³/sが利用できるようになった。

○運用10年間の状況について

治水

長良川河口堰の建設により可能となった長良川下流部の大規模な浚渫により、川の断面積が大きくなり、洪水時に長良川下流部の水位は堰運用開始前に比べて大幅に低下しており、治水効果が発揮されている。

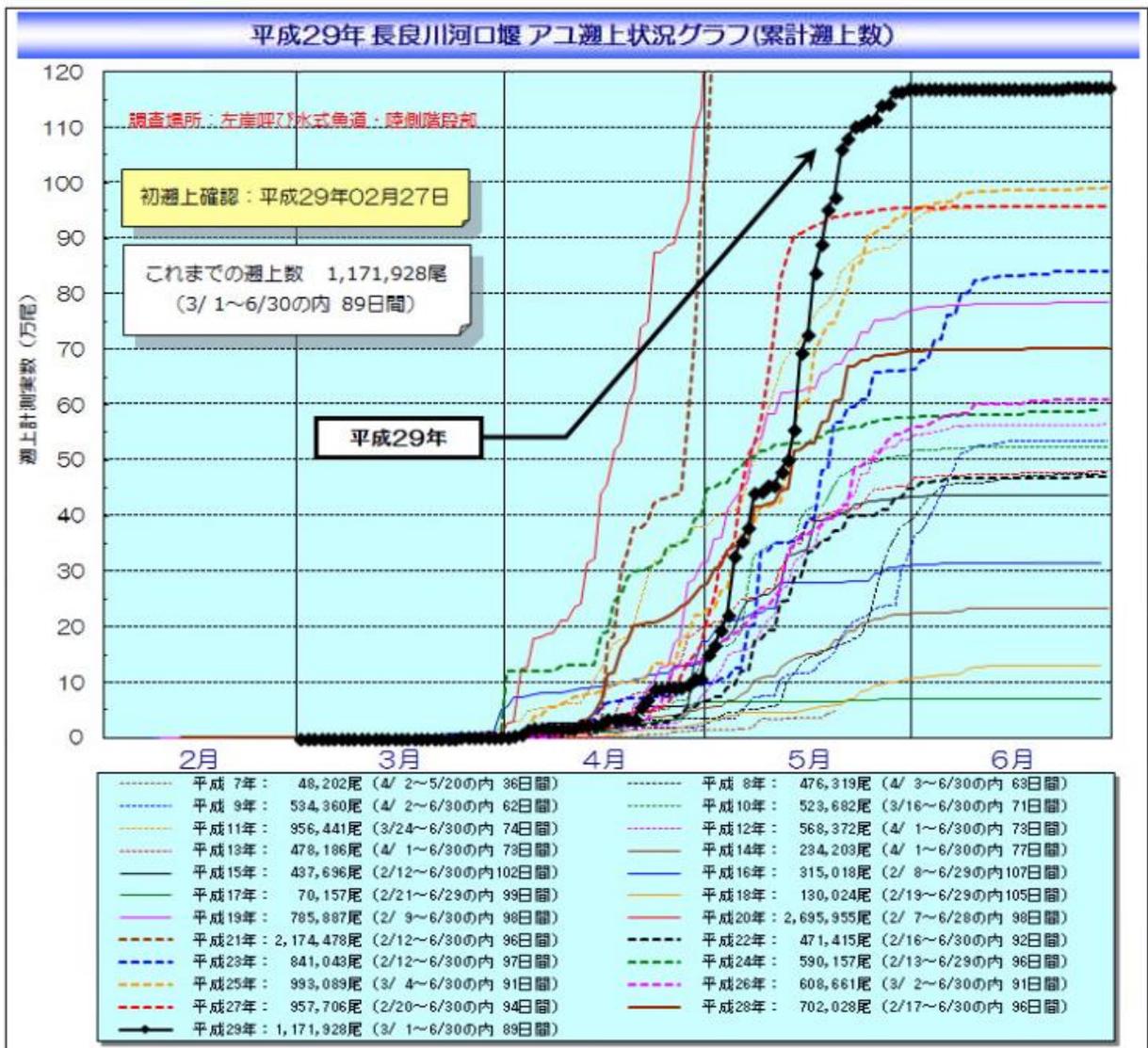
利水

長良川河口堰の完成により河口堰上流域を淡水化することで、新たに愛知県知多半島地域の4市5町や三重県中勢地域の2市に水道用水を供給するとともに、堰運用開始前は塩水の侵入により取水が困難となっていた既存の工業用水やかんがい用水等についても、安定した取水が可能となった。

○遡上状況について

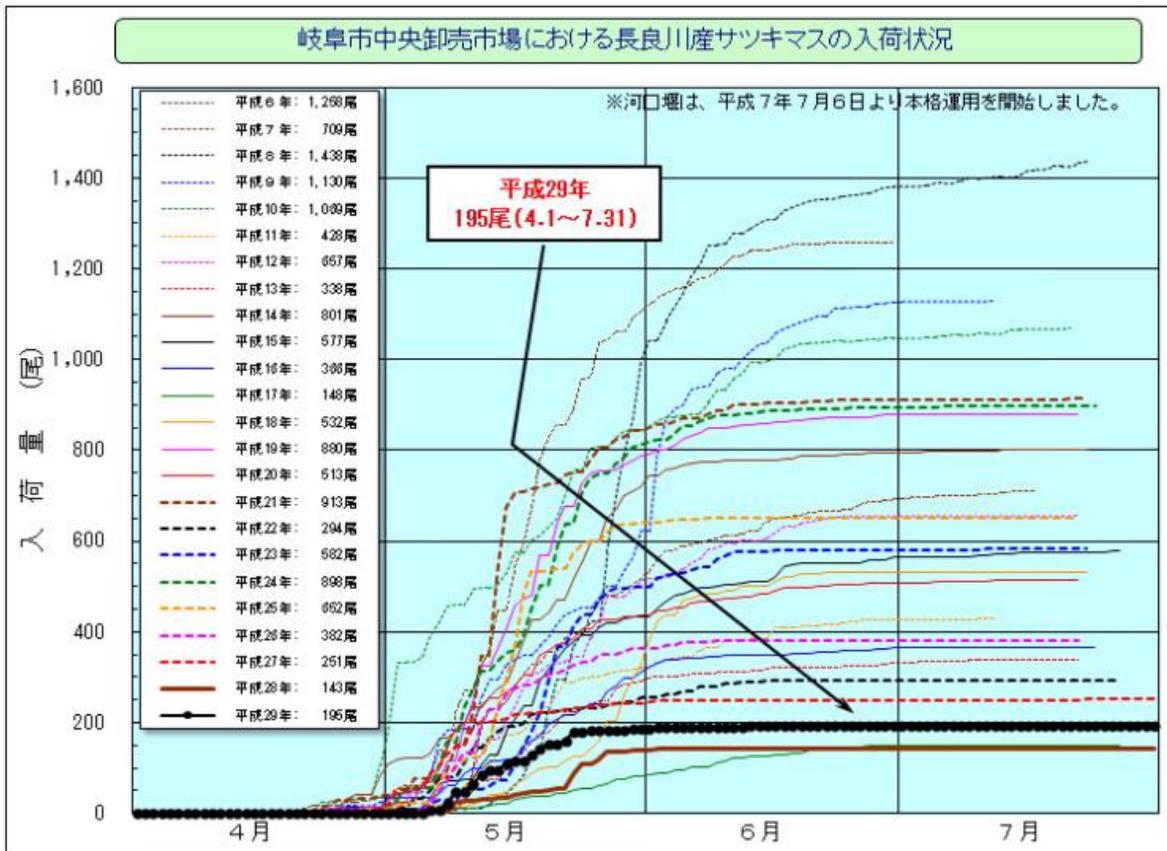
・アユの遡上

年によりバラツキはあるが、近年のうちでは平成29年度は多くの遡上を観測できた。



・サツキマスの遡上

市場での入荷状況でしかデータはない。近年減ってきているが、釣り人の釣果や市場に出荷されず取引される漁獲もあるので、正確な数値は不明である。



●主な質疑応答

Q 秋の時期のゲート操作はオーバーフローなのか、アンダーフローなのか。

A 常時は下げてオーバーフローであるが、台風等の洪水で流量が800m³/Sを超えれば開ける。

Q 天然遡上したアユと放流したアユとは交配しないと聞いたが、どうなのか。

A 過去にはよく聞いた話ではあるが、実際のところは不明である。個人的には受精するのではないかと考えている。

Q 4月初旬に比べ5月末に遡上するアユは小さいとのことであったが、原因はあるのか。

A 県水産研究センターの専任研究員から聞いた話である。遡上するアユの日齢は平均で生後150日くらいである。4月初旬、5月末共に遡上するアユの日齢は生後150日程度と変わらないが、比較すると長さは半分、重さは10分の1以下となる。つまり、海に下る時期も2カ月程ずれており、10月の温かい海と12月の冷たい海とでは栄養度に差があることが原因とのことである。

Q サツキマスの天然遡上の調査はしているのか。

A 天然遡上かどうかは不明であるが、市場に出荷された量を聞き取り調査している。過去に比べ、出荷量は減っているが、猟師も減っていること、また、漁獲しても直接料亭に持って行った方が値が良い等の理由で出荷されないことも数字に影響していると思われる。

Q アユの遡上状況の調査期間について、最も多かった平成20年当時と今とでも同じなのか。

A 平成7年7月から河口堰が運用開始しているので平成7年は調査期間が短いですが、それ以降は基本的に3月から6月末までと同じ期間で調査している。ただし、毎年度、初遡上の日が数え始めとな

るので、初遡上の日が早いのと遅いのとで多少の違いはある。

○視察状況



説明の様子



現場での視察

5 所 感

今回の行政視察は特に本市農産物の流通経路を辿り、各関係機関4箇所の訪問及び見学を行った。主な目的は、流通現場を実際に目で観て、その現場の方々から実状を聞き取り、本市農産物の生産と流通の課題を見出し、農業政策につなげる為であった。

J A全農岐阜においては、事業の柱が共同購入、共同販売であり、組合員が営む農業の肥料・農薬・資材・機械等をできるだけ安値で提供することにより、生産コストを下げ、省力化と効率化を目指す目的に努力されている。また、農協改革の中で地元岐阜の生産者の為に少しでも高値で農産物が販売できる様、産地のPRなどを工夫している。しかしながら、市内生産者からはもっと全農自体をスリム化させ、組合員に販売する物資を安くするよとの声は多い現状であった。

大阪中央卸売市場において、郡上産青果物は、ひるがの高原だいこんとイチゴが取り扱われている。本市場全体では取扱高が621億円であり、大根については取扱量の約10%がひるがの高原だいこんであり、他の北海道、東北地方の大根より毎年良品質であり、仲卸、スーパーなどの引き合いが強い。近年はひるがの高原だいこんの生産者も24者と減少しているが、もっと多く作付けして出荷数量を増やしてほしいという市場側の要望もあった。

本市としては、大根生産者に運搬機械などの購入補助を行なっているが、さらに優良産地として育成し、新規就農者の参入政策強化が必要であると考えた。

農事組合法人酒人ふぁーむにおいては、1集落69戸の中で組合員56名の参加であり、ほとんどの農地所有者は組合運営に参加している。作付けは水稻・小麦・大豆が大半であり、農作業は組合員の年齢・作業能力に応じて役割分担し生産性を向上させており、構成員1戸当たり(平均0.7ha)で平均所得約41万円を実現させている。農事組合法人での成功例として特に印象を受けたことは、集落の人々の繋がりや深さ、団結力が健全経営の根底に存在すると感じた。

長良川河口堰管理所においては、治水・利水が施設の役割であるが、今回は特に長良川のアユの遡上について説明を受けた。本年のアユの遡上は過去3番目に多い遡上量であった。

アユが下りる秋は毎日2時間アンダーフロー(排水)を行い、産卵前のアユが河口へ行けるよう配慮していることやアユの魚道設備についての説明を受けた。長良川のように河口までが一級河川である大河は全国にも少なく、川に住む魚生物の生態をしっかりと守っていききたいという所長の考え

方には同調するものがあった。

6 視察経費

視察費 309,185円 (議会事務局職員旅費含む)

一人平均 44,169円 (委員6名・議長)

以上、視察研修の主な結果について報告します。

平成29年10月 2日

郡上市議会議長 渡辺友三様

郡上市議会産業建設常任委員会
委員長 山川直保