

「県民と県議会との意見交換会」 釜石市会場 の概要

〔日 時〕 令和7年5月8日（木）13：00～15：00

〔場 所〕 釜石地区合同庁舎 大会議室

〔テーマ〕 「沿岸地域の農林水産業・食産業の魅力と課題について」

〔参加者〕 （5名）

千葉 香織 （盛川漁業協同組合 技術主任）

鈴木 桂子 （煌め希りんご園）

三浦 尚子 （広田湾漁業協同組合 正組合員）

小豆嶋 映子（小豆嶋漁業株式会社 商品開発チーフマネージャー）

藤原 悟美 （MOM I J I 株式会社 クラフト、イベント担当）

〔出席議員〕（9名）

千葉秀幸議員（座長）、名須川晋議員、大久保隆規議員、岩崎友一議員、佐々木茂光議員、はぎの幸弘議員、千葉盛議員、飯澤匡議員、高田一郎議員

◆ 参加者自己紹介及び現在の活動状況等について

○千葉さん

盛川漁業協同組合でトラウトサーモンの飼育をしている。生まれは新潟県であり、大学は北里大学水産学部で大船渡市に来て、大船渡市にほれ込み永住を決めた。最初に勤めていた水産加工販売の企業の倒産を機に就職活動をしている際、盛川漁協の求人を見つけて、盛川漁協に入った。

トラウトサーモンは、一昨年に盛川フレッシュサーモンと名づけたが、名前に川とつくと、淡水魚のサーモンというイメージがよくないという声があり、大船渡サーモンに改名した。市の補助金を活用して、ラベルやのぼりをつくって広報活動を行っている。地元の産業まつりなどに店出たことで、市民の方からの認知も出てきた。

去年からはふるさと納税にも出品している。さばいていない丸々一本の状態で出品しており、自分で大きい魚をさばける点が面白いと思い購入したという人もいた。10日間ほど出品し、5件ほどの注文をいただいたことで、ふるさと納税の集客力のすごさを感じた。インターネット販売も今後力を入れていきたいと思い、インスタグラムでの情報発信にも取り組み始めた。

今年度からは、国から認定を受けた事業に3年間取り組むこととなる。その事業の中で、販売の仕方に力を入れるようアドバイスをいただいたが、一般の方を対象にした事業をこれまで行ったことがないため、販売戦略やブランド戦略などをこれから頑張って取り組みたい。

○鈴木さん

陸前高田市米崎町でリンゴづくりをしている。生まれも育ちも米崎町で出たことがない。

夫が60歳で退職して、私の母を介護していたが、その翌年、夫にリンゴの栽培管理をして欲しいと声がかかり、リンゴづくりを始め、私は介護のために勤めていた銀行をやめた。

北上市にある岩手県農業研究センターが、平成25年から平成29年まで食料生産地域再生のための先端技術展開事業を実施しており、その事業の中で夫にリンゴ栽培の声がかかった。夫は自分の畑が持てることを嬉しく思い、快く引き受けた。面積は5,680㎡、9種類の536本のリンゴの木を引き受けることとなった。私は介護しながら夫の手伝いをしていた。早生リンゴが多く、主力のフジが少ないので、翌年に畑を借りて130本、さらに2年前には畑と田んぼを借りて250本ほど植え、現在は800本くらいになる。

以前は、みんなが60歳で定年退職し20年間農業をやれば、農業は回ると考えていたが、定年延長にな

り農業をやる人がいなくなった。米崎町は陸前高田市の中でもリンゴ農家が多く、小さいころはどこに行ってもリンゴがあったが、高齢化でだんだん減っているように感じる。今は青空の下で夫とリンゴ栽培をしているのが楽しい。

陸前高田市農業委員会で委員をしており、遊休農地が減らないこと、親は農家をしていても子供たちの中で引き継ぐ人がいないなど、後継者が不足していることが課題である。

○三浦さん

広田湾漁業協同組合に所属している。出身は神奈川県で、2014年頃に陸前高田市に移住してきた。きっかけは大学生のときに東日本大震災津波があり、そのとき所属していた大学のゼミでボランティアに来たことである。地元の方のお話を聞くことや、地元の方と一緒にイベントを企画するなどの交流を続けてきたこと、また、当時、自治会長をしていた漁師の方がワカメの養殖をされていて、人手が足りないと同ったため、1カ月間、ワカメの収穫から塩蔵、出荷まで一通りのことを経験させていただいたことが、漁業に触れ、陸前高田市に来るきっかけとなった。

それらの経験が楽しいという気持ちから、自分でもやってみたいという気持ちになり、技術や漁場をどうするか、組合員になるにはどうしたらよいかというところをサポートしていただいて、2020年から広田湾漁業協同組合の正組合員として、ワカメの養殖をさせていただいている。

最初は1,440mくらいの養殖施設を管理していたが、空き漁場が出たら申し込むという形で少しずつ広げていき、今では2,500mくらいの養殖施設になる。

今は生ワカメを出荷しているが、資材や機械等を賄うことができれば、来年以降、塩蔵ワカメの加工にも取り組んでいきたいと考えている。

漁業を行う中で、ワカメの捨てる部分をもったいないと感じ、一次産業で捨てられている部分を活用できないかと考え、シャンプーとコンディショナーを企画開発して販売している。販売が軌道に乗るよう販売戦略を立てて進めていきたい。

○小豆嶋さん

実家が小豆嶋漁業株式会社を営んでいる。最初は東京都で仕事をしていたが、親の介護等のため実家に戻り、東日本大震災津波があったことで実家を手伝い始め、今に至る。

小豆嶋漁業は、以前は漁船漁業が主力であったが、サケマス漁業などの制限があり、漁業を廃業し、現在は水産加工業のみとしている。東日本大震災津波後から大きな冷凍庫もあり、保管業も行っていたが、現在は自社商品の品数を少しずつ増やしている。

会社としては、委託加工等の下請け、自社商品の製造等を行っており、最近は給食向けの商品が増えている。個人向けの通販商品も少しずつ増えている状況である。

私は、営業や商品開発を行っており、開発した商品は20～30種類ほどになる。また、現場手伝い等も行っている。

給食向けの商品は、岩手県のを子供たちに食べてもらいたいという思いから、県産品の需要を感じており、基本的には三陸沿岸地域のサバ、イワシ、ブリがメインになる商品を販売している。

最近では、さんりく基金の補助金を活用して、三陸産のものを使用して、調理の過程でアレンジができる商品を開発している。

○藤原さん

MOMIJI株式会社は、岩手県第1号のジビエの食肉加工施設であり、第2号が遠野市に、続いて岩泉町でもジビエ事業を始めていて、ジビエ事業が沿岸地域を中心に岩手県の事業として盛んになってきている。

令和元年に起業して7年目になる。最初は家族だけでやっていたが、現在は地域おこし協力隊の4名

を含む合計13名の若い世代の職員が働いている。

事業内容としては、鹿肉を飲食店に卸しているほか、常温商品の鹿肉のジャーキーや缶詰の開発にも力を入れている。

私自身は、東日本大震災津波後に石巻市から大槌町に移住し、現在ではキッチンカーでジビエ料理を提供している。

◆ 意見交換

○大久保隆規議員

人口減少を岩手県全体としてどうするかを考えた場合、移住者についても大きな切り口で政策が進められている。

大船渡市あるいは陸前高田市に感じた魅力やどのようなところにひかれて移住を決意したのか、生の声をお聞かせいただきたい。

〔回答：千葉さん〕

私は自然が好きなので、自分の趣味や遊ぶ場所として海や山があること、また、海の色が魅力的に見えた。小学校の時は千葉県で幕張の湾を見て育ったが、きれいと言えるものではなく、川もどぶ川だった。大船渡市に来て、透明の水が流れていること、きれいな自然環境に魅力を感じた。

東日本大震災津波後、ジオパーク認定されたことで、認定されるだけのものがここにそろっているということを改めて感じた。文化の面でも、四年祭、スネカや向かい酒など、ほかにはない魅力があるので、ジオパークの名前や三陸のブランド力を使って、産業も観光も全て含めて、アピールできないかと考えた。

ジオパークは自然豊かなイメージであり、それは食べ物にとって大事なことで、安全安心でおいしいという言葉が自然についてくると思う。それだけの魅力がある大船渡市に居続けようと思った。

〔回答：三浦さん〕

陸前高田市に感じた魅力は、住んでいる方々が温かかったということが印象深く、またここに帰ってきたいと思った。

最初に1カ月くらい滞在してワカメの手伝いをさせてもらった時に、被災されているにもかかわらず、親切にさせていただいて、陸前高田市を離れ難く感じた。また、実家が山のほうだったため、1カ月間、陸前高田市の海の見える環境にいて、実家に帰った時に、海を離れるのが寂しく感じた。

一番は住んでいる方々の温かさが魅力としてある。それまでは、あまり意識したことはなかったが、一次産業の現場で働くと、大変なことが多く、一つ一つ手作業でやっていたり、仕込み作業があったりと、人手が必要であることを実感した。

そのようなことを実際に経験したことで、それが魅力であるとも感じる。一次産業に携わる人は当たり前に感じると思うが、外から見ると、現場で働く姿や姿勢がかっこいいと感じるので、そういったところも魅力の一つであると思う。

○高田一郎議員

水産加工業は原材料不足で大変な苦労をされていると思う。好評であったサンマのつみれも原材料不足でお断りしたということもあるようである。

新しい資源を活用して、商品開発をして販路拡大も大事だと思うが、資源の活用について、取り組んでいることや課題があれば、お聞きしたい。

また、事前に拝見した資料には、日本のお魚嫌いをゼロにするとあるが、具体的な取り組みを教えてください。

魚に対する好感度は高いと思っているが、魚は手がかかる、値段が高いというイメージがあり、そこをクリアすれば販売は拡大するのではと思う。消費量が非常に下がっている現状について、現場で思っていることがあればお聞きしたい。

〔回答：小豆嶋さん〕

以前は、三陸地域のサバ、サンマ、イカ、サケが主な魚種だったが、サケは地元産のものは手に入らなくなった。東日本大震災津波後に始めた新商品としてサンマのつみれという、一口大に成型して、お味噌汁に入れるだけの商品があり、サケバージョンの商品もあり、首都圏でも好評だったが、作れなくなったのが現状である。

最近ブリを使い始め、ブリの塩こうじの竜田揚げを新商品として作った。三陸地域のブリは脂が少なめでほくほくとして、塩こうじに漬けるとふくよかになり、おいしく食べられるといった商品であり、給食、ホテルでも使ってもらっている。

ほかには、イワシの香草パン粉焼きもつくっており、こちらも給食で出してもらっている。このような商品が少しずつ伸びている。

お魚嫌いをゼロにというキャッチフレーズについては、お魚を面倒だと思い、家庭の食卓に上がりにくくなっていることは事実なので、レンジ、湯せん等の調理で手軽に魚が食卓に上がるような、ひと手間を省いた商品をつくっている。

魚を食べる量が減っていることは感じている。若い人や子供たちはお肉のほうが喜ぶというのは事実であり、健康志向の人たちは魚に目を向けることもあると思うが、魚の消費量が減っている原因は、値段も影響していると思う。若いお母さん方は、自分で魚を調理して、子供に食べさせる機会が減っていると思う。

新巻ザケもつくっているが、三陸地域ではサケがとれないため、秋田県のサケを使っている。サケ自体の値段が上がってしまい高級食材になってしまったため、今回の冬は思ったより売れなかった。

魚をたくさん食べていただきたいという思いがあり、手軽に消費者に届く商品を出したいと思っている。

○高田一郎議員

たくさんの商品開発をしたというお話で相当苦労されていると思う。

新しい商品開発を行って販路を拡大していくことが水産加工業において大事だと思うが、行政支援はどのようなことが求められるか。

また、学校給食の活用も行っているというお話もあったが、学校給食だけでなく、社会福祉法人や企業の社員食堂も含めて、畜産や魚の活用が弱いと思っているが、給食について、どのような取り組みをされているか、教えていただきたい。

〔回答：小豆嶋さん〕

学校給食の最初の取り組みは、地元の大槌町の給食センターにサバのみそカツを紹介したことであった。その商品が栄養士に気に入っていただけて、ほかの給食センターに紹介していただいたり、岩手県全域の給食センターに卸せるようになった。公益財団法人岩手県学校給食会の提案で、地元のみそで造ってくれないかといった要望には、細かく対応するようにしている。大手の企業では難しく、小規模だからこそでの対応だと思う。

食育に関しては、給食で岩手県のサバのみりん干しが出るときには、サバの解剖の説明を行うなど、協力できることはしている。公益財団法人岩手県学校給食会からは優良企業として、表彰していただいたこともあった。

営業マンを置けない状況にある。販路拡大はやっていかなくてはならないが、そこに時間を割けな

い悩みがある。地道にやっている小さな企業を、まとめて営業してくれる優秀な人材を県で出してくれればいいのにと話すこともある。

給食に関しては、岩手県以外に外のほうにも目を向けたいと考えており、県外の学校にも岩手県のもを提供できるよう、送料などの補助があればいいと思う。

県内の生徒にも、外国の魚より岩手県の魚を食べてほしいという思いである。

○高田一郎議員

岩手県の魅力にひかれて、都会から来ていただいて、岩手県を盛り上げてもらいたいという思いである。

移住していろいろ苦労されたと思うが、都会から新しい若い人たちに来ていただけるにはどのような後押しがあるとよいか、ヒントがあれば教えていただきたい。

〔回答：三浦さん〕

2019年から2020年ころ、岩手県でいわて水産アカデミーが立ち上がっていた。担い手不足解消のために、若手や移住者に対して、水産業の座学や実地で教える学校のようなもので、そこから陸前高田市で新規に漁業をしたいという移住者が少しずつ増えてきた。私がいる漁港では、最初のころは若い人がいなかったが、ここ5年くらいで若い人が増えてきており、20～30代が10人くらいいる。

これは、いわて水産アカデミーが立ち上がったことが大きな要因と考えており、また、広田湾漁協と陸前高田市が共同で担い手の補助を拡大したタイミングとも合致していたことで、若い人も入りやすい環境が出来ていたと思う。

私の続けてきたことが地元の方の判断材料になったのではと思う部分もある。若いからとか、外から来たからとか、女性だからということではなく、今まで漁港で働いてきた姿勢を見ていただいて、若い人や移住者も受け入れてみようかと、応援してくれる人が少しずつ増えているかもしれないと思っている。一人一人がまじめにやっていけば、地元の方が応援してくださり、サポートしてくださることもあると思う。

地元の親世代だけでなく、後継者になるかもしれない息子や娘が、移住者や外から来た人も頑張っているだとか、面白そうなことをやっている人たちがいると、興味を持ってくれる人がいるかもしれないという思いもある。細々でも、続けることが大事だと思う。

ゼロから始めることは大変だった。サポートしてくれる人がいないと難しい。資材や資金はどうするのか、どうすれば現場が回るのか、経営面であつたり、作業現場の面から見てくれる方が増えると後継者が増えていくのではないかと考えている。

新しい商品開発をする場合、実際に商品開発している友人に相談しながら進めてきた。経営面や販路開拓などを一緒に伴走してくださる人がいると、少しずつ事業も軌道に乗っていきやすいと思う。

○はぎの幸弘議員

鹿は放射性物質の規制がかかっているが、どういうプロセスで商品化が可能になったのか。現状の課題は何か。

〔回答：藤原さん〕

許可をクリアするのに相当の時間を要した。クリアして販路さえあれば、売るものはたくさんある。鹿肉は、牛、鶏、豚肉に比べるとまだまだメジャーではないし、スーパーに並んでいない時点で一般的な食事に出るような食材ではない。キッチンカーで串カツを提供しているが、あえてふだんの食卓でも出せるようなメニューにしている。そういうイメージを持っていただきたいのと、初めて鹿肉を食べるきっかけの場としたいと思い、出店している。

鹿肉は料理が難しいというイメージがあるが、初めて食べる鹿肉として、ジャーキー、缶詰など手軽に食べることができる商品開発にも力を入れている。遠野市では、ペットフードにも活用しているが、売れる商品さえつくれば、販路開拓できると思う。

○はぎの幸弘議員

牛、鶏、豚は計画的に飼育され、衛生面でもきちんと管理された状態で材料が提供されて、加工工場で加工されて、安定したプロセスがある。野生の鹿はいつとれるか、また鮮度もわからない。鹿がとれたら駆けつけて血抜きをしていると聞いたことがあるが、それでは材料調達が安定しないのではないのか。猟友会と提携して安定的に入ってくるシステムができているのか。材料調達のポイントや仕組みを教えてください。

【回答：藤原さん】

野生のものなので、安定確保は約束できないが、契約しているハンターは、大槌町は30名、釜石市も増えてきており10名くらいである。自社で捕獲から全部やっているわけではない。私たちが定めたルールにのっとって搬入してくれるハンターと契約しており、処理頭数は確保できている。

○はぎの幸弘議員

鹿は害獣というイメージを払拭したい。遠野市も深刻である。鹿は1回のお産で6頭増え、とってもとってもイタチごっこと聞いたことがある。鹿の頭数もゼロではなく、適正な数に抑えながら、貴い命をいただいて、それが広がっていけばいいと思う。

千葉さんにお聞きしたい。盛川と、名前に川がつくと売れないとのことだが、海のイメージがいいのか、それとも川は流れるから縁起が悪いのか。また、大船渡サーモンは商標登録されているか。改名したのは、オリジナルとしてブランドイメージを高めていこうとしているのか、大船渡市全体で、地域でサーモン養殖が増えていけばいいという願いがあるか。

【回答：千葉さん】

大船渡市は海のまちだが、川は淡水魚のイメージである。出荷して3年ぐらいは市場に出した際に、生で食べられるのか、盛川ではだめだなと言われることも多く、大船渡に変えた。

商標登録は、地名と産物名の組み合わせはできない。また、漁業協同組合が生産者ではだめなど、登録は難しい。

最初に盛川フレッシュサーモンと名づけた理由は、沿岸域でサーモン養殖は始まっていたので、海産と区別するために淡水産を入れたかったことと、もし大船渡市の海で銀ザケなどのブランド化を始めた場合に大船渡とつけたいだろうと遠慮した部分がある。ただ、市場で名前が悪いと言われ、海の漁協がなかなか手をつけなかったということもあって、大船渡サーモンと名づけた。

サーモンは中間育成施設が必要で、それは淡水であり、海で中間育成はできない。大船渡市でもし始めた場合は、盛川漁協で中間育成をしつつ、海産とすれば大船渡サーモンとうたってもいいのではないかと、売る際に海産と淡水産と目印をつけるなどすればいいのではないかと考えている。越喜来漁協で始める動きがあり、盛川漁協も関わっている。

大船渡サーモンの商標登録に関しては、難しいことと、大船渡市の海でも一緒に使っていけたらという思いである。サーモンが定着すれば、海産、淡水産でも出荷できほぼ一緒なので、大船渡市の新しい、旬なものという認識になっていけばいい。

○はぎの幸弘議員

佐々木朗希選手がリングジュースを紹介したのは偶然か。いきさつを教えてください。

【回答：鈴木さん】

Instagramに上げたことを全く知らず、直に話したこともないので、私たちもびっくりした。共同通信社、岩手日報社が写真を撮りに来たり、友人からのLINEなど、反響がすごかった。地元の陸前高田地域振興株式会社と東京都のいわて銀河プラザから注文があった。陸前高田市の道の駅で売ってもらっているのが主だが、今年は、早々になくなるかもしれない。大船渡温泉にも出しているが、そこで飲んだのかもしれない。本人にお礼はできないので、おじいちゃんとおばあちゃんにジュースを置いてきた。

○はぎの幸弘議員

リンゴの栽培管理依頼をされたりして、かなりの面積を手がけるのは勇気がいると思う。せっかくのチャンスであり、欠品を出さないことがこれからの課題かと思うが、ぜひつなげてもっと伸ばしていただきたい。遠野市のリンゴも活用してほしい。

○千葉盛議員

千葉さんにお聞きしたい。大船渡市全体が、サーモンに慣れていない。魚市場でも行政的にも養殖サーモンに二の足を踏んでいる中、販売戦略、ブランド戦略を進めていくことになると思うが、課題に感じていることを教えてほしい。

【回答：千葉さん】

販売戦略、営業の経験が全くない。そもそも、値段をどうつけたらいいかも分からない。市場に出せば、競り値でたたかれるときと、ぐんと上がるときがあり、なぜかも分からず、値段も決められないし、どう売っていったらいいのか分からない。私以外にできる人もいないのも現状である。Instagramを見ていると、皆さん動画の作り方やストーリー性をもって生産するに至った背景の見せ方が上手であり、とてもじゃないがまねできないし、そういう動画を今の漁協メンバーでは作れない。もちろんニッスイのようなすごいCMのお金のかけ方もできない。いかにお金をかけずに情報発信して魅力を伝えていくか、といったやり方の講習会を開いてほしい。

○千葉盛議員

三浦さんにお聞きしたい。ワカメ養殖を拡大しているとのことだが、塩蔵、ボイルの機材は新規か、中古か。いわて水産アカデミーの卒業生から、新規で養殖をやろうとした場合に受け入れ態勢が整っておらず、何年か後に棚をあげるという話があっても、なかなかたどり着けない、従業員で終わってしまうと聞いた。若い方々が周りでも増えてきたということだが、漁業者がやめていく中で、新しい養殖の場所を持っているのか。いわて水産アカデミー卒業生が漁業を上手くやっていけているのか。

【回答：三浦さん】

漁場が空かないかぎり、新規で始めたい方はそこから規模を拡大できない。畑のようにはいかない。いわて水産アカデミー卒業生は、見ている限りでは少しずつ漁場を広げているが、すぐにたくさん広げるのは難しい。この人が本当に漁場を管理できるのかと漁民は見ており、管理できなければほかの人に迷惑がかかる。いわて水産アカデミー卒業生だけではなく、新規で始める方は、最初は練習から始めている。私の後輩2人が大阪府から移住したが、ワカメの養殖を始めて3年目に新設漁業でカキを養殖したいとなったときに、共同カキ組合で会議を開いて同意していただいた。彼らのふだんからやっていることを見て、また、親方のサポートががっちりあるということが含まれていると思う。ワカメの漁場を振り分けるときに、くじ引きで決めるのだが、彼らも最初は端で練習した。初年度にロ

ープを切ったことがあったので少しずつ練習してから、という話を組合長もしていた。不安要素があるとすぐには漁場を増やせない。

○岩崎友一議員

千葉さん、ネーミングは楽しくやらしてもらえばいいと思う。山田町もオランダ島サーモンだし、大槌サーモンも正式名称は岩手大槌サーモンである。

県に言いたいのが、さんりく基金はお金を出しました、で仕事が終わっている。新商品の開発にお金を出して、商品の販路がどうなっているか、利益につながっているか、フォローしているかと予算特別委員会でも質問したが、なかなかそこまで至っていないようだった。開発のみで終わるともったいない。本庁と広域振興局でしっかりフォローアップしてほしい。

さんりく基金は使い勝手はいいが、いずれ枯渇するので利用される方はぜひ使ってほしい。ワカメの使わない部分を開発する際など、岩手県工業技術センターなどをフルに活用しながら、新しいことに取り組んでほしい。SDGsにもつながる。

三浦さんにお聞きしたい。生ワカメは塩蔵にすれば所得が倍増する。ボイルするにもお金がかかるが、塩蔵に向かうに当たっての課題、現場の声を聞かせてほしい。

〔回答：三浦さん〕

機械類も高価なので資金調達も大変だが、働く人を確保することが一番大変である。1カ月半しか雇用ができないので、今は高齢者がお手伝いするパターンが多く、二、三十代の同年代が来てくれるかが課題である。塩蔵は加工なので、工程が増え一人では難しい。家族経営もあれば、二、三十人の大規模もあり、いろいろなスタイルがあるが、機械を導入して、陸上でワカメを切る人が専門でいないと厳しい。自分の作業をいかに手放していけるかが塩蔵に切りかえる鍵である。ボイルして塩漬けにする加工の部分を釜石市の企業が作っているしおまるという機械を入れることで省力化し、陸上で、専門にワカメを切る人と初心者に教える人、経験者を見つけることが大事と思っている。例えば、リゾートバイトのように短期間の作業をしてくださる方や、春休み中の学生など、誰をターゲットにして募集をするかも考えなくてはならない。規模にもよるが5人から10人ぐらいの人を見つける努力をしなくてははいけないと考えている。

○名須川晋議員

鈴木さんにお伺いしたい。後継者の問題について、煌め希りんご園で取り組んでいることと、こういう手段であれば、農業に参入する方、若い人ではなくても早期退職者などがやってくれるようなアイデアがあれば教えてほしい。

〔回答：鈴木さん〕

リンゴづくりをしていた移住者の青年もいたが、何年かして帰ってしまった。農業新聞に他県で移住者を募集して、教えながら一緒にやって、最終的に機械や畑を全て引き継ぐというやり方が掲載されていた。テレビで田舎にあこがれて移住している人も見かける。何歳でもいいので、そういう方を市役所やJAと一緒に募集して、それを見て、一緒にやってもいいという方が一人でも二人でも増えればいいと思う。

自分の周りでも定年で会社を辞めた人がいるが、定年延長により仕事を辞めても七、八十代である。それから農業は大変である。若い人たちがもっと来るにはどうすればいいのかといつも考えている。自分には土地がなく、よその人の土地を借りてやっているの、やめるときは葬式費用とリンゴの木を抜く分のお金はとっておこうと言っている。自分の土地、畑がある人はそういうわけにはいかないので、自分の子供でなくても、興味を持ってくれる人をどうやって募集したらいいかと常々思っている。

る。

若い人たちは何年間か補助金をもらいながらできるが、私たち年寄りには退職して始めてもそのような補助はないので、年金をもらうまで本当に大変だった。東日本大震災津波で家も車も流して、農業を始めて、農機具を買わなければならなかった。倉も物置もあるわけではない。リンゴを置く冷蔵庫や草刈り機も必要であり、今も年金が全部農機具に変わっている状態。近所の人に農業貧乏になると言ったら、それも資産だと思えと言われている。今年は山火事もあったが、リンゴの枝を燃やせないで、シュレッダーしてたい肥にしようかと思い、機械を買った。1年に1回新車を買っている状態で、今は農業をやっている。それでも何もやらないよりはいいのかと、私たちはもう60代なので、そういう気持ちで、リンゴの木だけは減らしたくないと思って頑張っている。どうかしてほしい。

○名須川晋議員

米の価格が高騰している。水田農家は時給 10 円と言われているが、やはり手取りが増えていかない限り、若い人たちも従事してくれない。

【回答：鈴木さん】

リンゴだけではなく、米農家も高齢になってきた。後継者がいないので不安がある。これもよろしく願いたい。

◆ 感想

○佐々木茂光議員

我々がここにながらも目が向いていないということが長く続いていた。そういった中で皆さんが新たな取り組みとして、今ここにあるものにいかに磨きをかけて、世の中に向かっていくという姿勢に対して敬意を表する。人手不足とあったが、こういう事業は一人では成り立っていかない。周りの方々の理解や協力があって、そういう意味では改めて地元はいいところだと思っている。

皆さん外からきて定着しておられる。住みやすい、人に対する温かさを感じると。地元にいる者としては、自分たちのよき資源、受け入れる側の姿勢は崩してはいけない、どんどんそういう人たちを迎える環境にしていかななくてはならないと感じた。

皆さん、果敢に取り組む姿勢は切らさずに、今後とも活躍を期待する。何でも人に話さないと分からないことはたくさんある。いろいろな人にコミュニケーションの中から糸口を見つけることが大事だと思う。

○飯澤匡議員

現場の最前線で苦労しながらも頑張っている姿を拝見した。キーワードは、人手が足りないということ。自分たちの資源のすばらしさは認めながらも、付加価値をつける、営業のやり方、マーケティングなど、どこの中小企業にも言えることだが、力をつけるともっと強くなるという印象を受けた。

広域振興局体制は産業に力を入れることが一つの目的であった。沿岸広域振興局の仕事であり、そこに手が回っていないのが現状である。ここはぜひとも県議会の中でも振り返らなければならないという思いを強くした。岩手県の素材は農産物にしろ、水産物にしろ、全国に負けない強さを持っていると思っている。ただ、いかんせん売り方について、行政がそこまで力を入れているかということ、青森県や物販に力を入れている県と比べれば、まだ努力が足りない。県政課題であり、これをやることによって次世代につながっていく一つの大きな要点であると再認識した。

いわて水産アカデミーをつくって、アカデミックな部分は手を差し伸べるが、お金になる、ブランド力をつける部分が足りないと認識させていただいたので、この点は県の組織も含めて私たちも県民の声を大事にして提案させていただきたい。

○千葉秀幸座長

県民との意見交換会に参加して、さまざまな業種において課題を多く伺うが、トータルで見たときに、販売戦略、出口の部分が弱いという話を多くお聞きする。コストがかかったり、販売戦略は本当に難しいところであり、ハードルが高いと思いつつも、岩手県民の人間性のやさしさが影響しているのではないかという話もよく聞いているが、販売戦略を強めていかなければならないと思っている。それによって知ってもらえることができる、そして食べる、おいしかったら再び買うという好循環が生まれると思うし、そうやってしっかり食べてもらおうと魅力が出てくるので、担い手不足や働き手にとっても大きく改善に働くと思っている。引き続き、県としてもしっかり販売戦略に力を入れていかなければならないと実感した。今日伺った意見は県議会議員の皆さんと共有していく。

【感想：千葉さん】

出口、販売に関するところが皆さんも一緒に課題を持っていると聞き、一緒に頑張っていきたいという思いが強くなった。自分だけではなく、沿岸域、三陸地域をみんなで盛り上げていきたい。共通のブランド、三陸を背負っていきたいという思いで、これからも頑張っていきたいと思う。

【感想：鈴木さん】

皆さんの意見を聞いて刺激になった。私もリンゴづくりを頑張って、リンゴ農家を切らさないように、自分たちもやりたいと思ってもらえるように先に立ってやっていきたいと思った。

【感想：三浦さん】

実際に活動する方々のお話を聞く機会が少ないので、とても楽しく話を聞かせていただいた。今やっている活動をきちんと続けていくことが、これから先であったり、地元にいる方々にとって何かつながる部分もあるかと思うので、少しずつ続けていきたいと思う。

【感想：小豆嶋さん】

同じ三陸地域に住んでいながら、女性の方がワカメを作っていらっしゃるだとか、サーモンを育てていらっしゃるだとか、リンゴや鹿など、初めて話を聞いたところもあり、すごくびっくりしている。皆さんと一緒に三陸地域のものをもっと全国の人たちに喜んでもらえるように私も頑張りたい。

【感想：藤原さん】

改めて、私たちが提供している魅力を皆さんに伝えていくことを頑張っていきたい。小学4年生の娘がいるが、お母さんはいつも楽しそうに仕事をしているねと言ってくれる。そういったことを子供たちに見せていくのも、今日お伝えできなかった部分だが、これからも魅力発信を頑張っていきたい。