

平成27年6月定例会 経済委員会（付託）

平成27年6月22日（月）

[委員会の概要 農林水産部関係]

岡委員長

休憩前に引き続き、経済委員会を開会いたします。（10時36分）

これより、農林水産部関係の審査を行います。

農林水産部関係の付託議案については、さきの委員会において説明を聴取したところですが、この際、理事者側から報告事項があれば、これを受けることにいたします。

【報告事項】

- 挑戦する「とくしまブランド」戦略（案）の概要について（資料①②）
- 「新次元林業プロジェクト」（案）の概要について（資料③④）

犬伏農林水産部長

この際、2点ご報告させていただきます。

まず、第1点目は、挑戦する「とくしまブランド」戦略（案）の概要についてでございます。

お手元にお配りしております、資料1を御覧ください。

平成23年度から昨年度までの「ひろがる・とくしまブランド戦略」では、「もうかる農林水産業」の実現に向け、生産から販売まで各種施策を一体的に展開してきたところでございます。

しかしながら、深刻な担い手不足や、経済のグローバル化など、農林水産業を取り巻く環境は大変厳しいものであるとともに、目まぐるしく変化しており、こうした状況に即応するためには、これまでにない大胆な発想による取組を、スピード感を持って推進することが必要となってございます。

そこで、挑戦する「とくしまブランド」戦略では、多様化するニーズに対応する「オーダーメイド型」の産地づくりを、世代・団体・分野など、既存の枠組みを超えた「オール徳島」で推進することを基本コンセプトに据えまして、四つの挑戦を進めることとしております。

推進期間といたしましては、平成27年度から平成30年度までの4年間としてございます。

次に、この戦略の構成についてでございますが、四つの挑戦といたしまして、まず、

（1）トップブランドへの挑戦といたしまして、「とくしまブランド」全体を牽引する代表的な品目について、品目ごとの課題解決により更なるレベルアップを図るなど、日本のトップブランド実現に向けた取組などを推進してまいりるべきとしております。

（2）産地構造改革への挑戦といたしましては、生産・流通改革により、園芸産地の体質強化を図るなど、多様で高品質な「とくしまブランド」を安定供給する足腰の強い産地育成を推進してまいります。

（３）東京一極集中への挑戦では、徳島の食やライフスタイルを「格好いい」という新たな価値観で発信するなど、徳島の豊かな食により「とくしま回帰」の流れを創出してまいります。

（４）サポート体制構築への挑戦といたしましては、産・学・官・金など、県内の様々な分野の総力を結集する「オール徳島」による「推進エンジン」の創設など、生産から販売までトータルサポート体制の構築を図ってまいります。

これら四つの挑戦を、「オール徳島」で強力に推進していくことで、「とくしまブランド」を日本のトップブランドに押し上げるとともに、成長産業化による「もうかる農林水産業」の早期実現を図ってまいりたいと考えているところでございます。

なお、戦略案の詳細な内容につきましては、資料 2 のとおりでございます。

今後、議会での御論議を踏まえ、8 月上旬に開催する予定のとくしまブランド戦略会議において、本戦略を策定してまいりたいと考えております。

続きまして、第 2 点目でございますが、「新次元林業プロジェクト」（案）の概要についてでございます。

資料 3 を御覧ください。

これまで、平成 17 年度の「林業再生」に始まり、続く平成 19 年度からは「林業飛躍」、そして平成 23 年度からは「次世代林業プロジェクト」を実施してまいりました。

こうした 10 年間の成果を踏まえまして、今年度から新たに「新次元林業プロジェクト」に着手することとしてございます。

プロジェクトの戦略目標としましては、1 に記載のとおり、10 年後の県産材の生産量・消費量を 60 万立方メートルまで倍増し、新規就業者数につきましても 546 人まで増やすことを掲げまして、森林林業を核とした「地方創生」を目指していくこととしてございます。

目標実現に向け、今後 4 年間で取り組む行動計画につきましては、まず、（１）川上の林業生産分野におきましては、主伐による県産材の増産を推進するため、森林所有者へ働き掛け、林業事業体との間を取り持つウッド・ソリューションセンターの設置や、本県に適した主伐生産システムを構築してまいります。

また、現場の即戦力となる人材を育成する徳島林業アカデミー（仮称）の開講や、起業する方への機械導入を支援する林業機械サポートセンター（仮称）を創設いたします。

次に、（２）川中の木材加工分野におきましては、多様化する原木需要に対応するため、生産現場の近くに中間的な、サテライト工場を整備するとともに、県産材製品を備蓄する体制づくりを進めてまいります。

また、木材利用創造センターを拠点に、オリンピックや海外向けの新商品開発に取り組んでまいります。

次に、（３）川下の木材利用分野におきましては、木の良さを知っていただき、使っていただく木育活動を推進するため、イベントや木と触れ合える場所などの情報を一元的に情報発信するとくしま木育情報センターを設置し、県内各地に、親や子供が集える木育拠点を設置いたします。

さらに、今後、旺盛な需要が見込まれる東アジア向けに、県産木造住宅部材を丸ごと輸出するほか、四国 4 県が連携し、木材輸出プロジェクトを展開してまいりたいと考えております。

なお、プロジェクト案の詳細な内容につきましては、資料 4 のとおりでございます。

今後、議会の御論議等を踏まえまして、7 月中を目途に、計画を策定してまいりたいと考えてございます。

報告事項は、以上でございます。

御審議のほど、よろしくお願い申し上げます。

#### 岡委員長

以上で報告は終わりました。

これより質疑に入ります。

質疑をどうぞ。

#### 寺井委員

おはようございます。今、伏部部長から挑戦する「とくしまブランド」戦略の概要について御説明いただいたわけでございますけれども、二、三点質問したいと思います。

私も、確か本会議での質問の中で、「とくしまブランド」をできるなら他県の追従を許さないブランドづくりをしてほしいという質問をしたことがあるわけでございますけれども、今回の挑戦する「とくしまブランド」戦略が正にそのような世界になってきているのかなと、ありがたいことだと感じているわけでございます。

この前の本会議において、我が県民会議の榎本会長から「とくしまブランド」戦略についての質問があったと思います。その中で、知事からこれまでにない、大胆で挑戦的な取組で、本県農林水産業を地方創生の牽引役となる成長産業に育てていくというお答えをいただいたわけでございますけれども、次期戦略の中身について、もう少し具体的にお聞きしたいと思います。

まず 1 点、今も説明がありました概要の中の産地構造改革への挑戦という中で、「園芸チャレンジ 2020」という新たな取組を推進ということについて、具体的にどのような取組をしていくのか、教えていただきたいと思います。

#### 新居もうかるブランド推進課長

ただいま寺井委員から、「園芸チャレンジ 2020」について御質問いただきました。

まず、2020 年ですけれども、皆様御承知のとおり、東京オリンピックが 2020 年に開催されることが決定しておりまして、2020 年に向けて非常に需要が拡大し、農林水産物もこの年に向けて需要拡大していくという年でございます。

また、現在農業専従者の平均年齢が 65.1 歳ということで、これが 5 年たちますと 70 歳となり大きな世代交代を迎える時期とも捉えておるところです。したがって、2020 年をまず視野に入れながらやっていこうとするものでございます。

具体的に何をするかと申し上げますと、例えば東部圏域におけるすだち、南部圏域にお

けます施設園芸，西部圏域の山菜や果樹につきまして，それぞれの地域の創意工夫を産地づくりに活用する「チャレンジモデル園芸産地」の創生をはじめ，先日オープンいたしました阿南市のトマト生産施設や，モデル事業となります大学と地元企業が共同開発した最新技術や低コストの技術を生産施設に導入する徳島型の「次世代施設園芸」の推進でありますとか，野菜増産につきましては本県の主力でありますブロッコリー，ホウレンソウなどの冬野菜に加えまして，枝豆やオクラなどの夏野菜につきましても作付面積の拡大を図る「野菜増産 1,000 ヘクタール＋」の推進を考えております。

そのほかに，JA の合併広域化に対応しました集出荷施設の再編による機能向上，また成長分野である加工業務用野菜への供給拡大に向けたキャベツやネギ，タマネギの契約栽培の推進に取り組んでいくところでございます。したがって，野菜の増産につきましては，消費者の多様なニーズに迅速かつ丁寧に対応できる足腰の強い産地づくり，それから若い世代が輝く活気のある産地を育成して，高品質な「とくしまブランド」の安定供給の実現を推進してまいりたいと考えております。

#### 寺井委員

資料 2 の 8 ページのことを今説明いただいたと思うのですが，県下全般にわたって配分ということはないのですけれども，いろいろと主要なものを推進していくということで非常にいいことだと感じております。

1 点，8 ページに載っておりますけれども，取組 1 に出ている，有機農業等の生産面積を倍増ということについてお聞きしたい。

ある農家の有機栽培をされている方が，今，農業会議がこの実務をしていると思うのですけれども，これがなくなるのではないかと心配されて電話をしてくいております。有機農業の面積を倍増していく中で，いわゆる有機認定協議会の存続等はこれからどうするのでしょうか。

#### 新居もうかるブランド推進課長

ただいま有機農業の推進について御質問いただきました。

今，お話にありましたとおり NPO の有機農法の認定協会がございます。これが，寺井委員お話のとおり農業会議でお世話いただいているところでございます。

話を聞くと，よりますと，農業会議が来年 4 月には一般社団法人になりまして，ほかの団体の人件費などの支援ができなくなるということで，認証協会がどういう形で今後やっていくのかというのが議論になっているところでございます。

これにつきましては，私どもも当然目標の中に有機農場を平成 25 年度で 81 ヘクタールだったと思いますけれども，これを倍増させ平成 30 年に 160 ヘクタールにしていこうという中で，正に根幹のところのシステムだと思っております。新たに有機農法を始める方，今現在やられている方に不便がないよう，どういうふうな形でやっていけばいいのかというのを今後，県庁内または農業会議とも十分話し合いながら進めてまいりたいと考えております。

寺井委員

世界的な流れの中で有機農法というのは非常に注目もされているし、現実に行っているところはいっぱいあるわけですが、平成30年には160ヘクタール、非常に頼もしいと思います。

しかし、それを認定する組織というのは、やはりきちんと育てて一緒になってやっていかないと、なかなか業務の認定や、特に輸出などをするようになってくると本当に難しいと思いますので、是非きちんとした格好で御支援いただきたいと思いますとおるところでございます。

もう1点、14ページに生産から販売までのトータルサポートをする「サポート体制構築への挑戦」ということが出ておるわけでございます。「とくしまブランド」戦略をその中でしていくということでございますけれども、どのような体制で何をするのか、説明願います。

新居もうかるブランド推進課長

ただいま寺井委員から「サポート体制構築への挑戦」の御質問をいただきました。

お手元の資料14ページ、取組1でございますけれども、多様な人材を加えた「推進エンジン」の整備というところで考えております。

この中身といたしましては、まず2点ございます。

一つは、現在、とくしまブランド戦略会議と海外輸出戦略会議というシンクタンクのような有識者の会議が二つございます。これを統合いたしまして、さらにメディア関係者、ICT企業、大学など幅広い有識者を加えた農林水産業の成長産業化を検討する「『とくしまブランド』成長戦略会議（仮称）」を創設することといたします。

シンクタンクで御議論いただいて、いろいろな施策が出てくるわけですが、これを生産から販売までトータルサポートする実動部隊として、新たに「『とくしまブランド』戦略推進機構（仮称）」を創設することとしております。

この中におきまして、ブランド化、営業、情報発信などをしていくわけでございますけれども、機能といたしましては、需要と供給の情報を一元管理することで、生産者と消費者、実需者を結び付ける地域商社のような機能と、多様化する消費者ニーズに応えるための生産振興機能、先ほどお話ししました野菜の増産などに関わることでございますけれども、生産振興の機能を併せ持つ組織といたしたいと考えております。

また、この機構につきましては県内の物流業者、加工業者、金融機関など、地元の民間活力と緊密な連携体制を構築することで、「オール徳島」の推進体制の構築を目指したいと考えております。

寺井委員

組織的な部分できちんとしていくという世界だろうと思うのですが、これはもう当然しなければいけないことだろうと思いますし、その中で、例えば「とくしまブランド」戦略で、地の利を利用した宣伝活動もしていかなければならないと思うのですよ。

特に、徳島県は吉野川をはじめ、勝浦川、那賀川それから海部川と、すばらしい水の資

源がありますよね。その上に、私は常に言っているのですけれども、吉野川北岸事業を含め、下流域まで水がきちんと流れる第 2 の吉野川ができていると思っているのだけれど、これだけ水のきれいな部分を持っているというのは、四国 4 県の中でもないと思うのですね。やはり地域の資源をうまく活用し、ブランドを打って、しかも安心・安全だという世界を展開していただければ非常にありがたいと思ったりもしていますので、そういうことも含めて頑張っていたいただきたいと思います。

今の若い者は、実はうちも息子が農業を継いでいるのですけれども、農業成長産業ということで国がいろいろなサポートをしていますけれども、お父さん、放っておいてくれ、農業をする人が減ったら、需給バランスが崩れた中で供給する側が追ってくるから、農産物が安定して農業は安定するのではないか、という話もあるわけです。

実際は、そう言っても、私どもも特に吉野川の北岸事業という格好で、改良区で水の供給を含めての施設等々が、国や県から御支援いただいているわけですよね。その維持管理も含めていくなれば、そんな格好では難しい。やはり農業をする人たちが、若い人たちが増えてこなければいけないと感じているところでございます。

農業は本当に非常に厳しいわけございまして、新しい正に挑戦というような格好でこういうことがやっていかれると、非常にありがたいと思っております。

これをきちんと進めていただかなければならないという中で犬伏部長には大変ですが、決意をお聞かせ願いたいと思います。

#### 犬伏農林水産部長

今、寺井委員から決意をとということでございます。

確かに、生産者の高齢化、深刻な担い手不足、それから T P P をはじめとする経済のグローバル化への対応など、農林水産業が抱えている課題というのは非常に多岐にわたっておりまして、大変厳しい状況と考えてございます。

加えて、人口減少社会、東京一極集中の是正という形で、今、国を挙げて地方創生に取り組まれている中、正に本県の基幹産業である農林水産業の成長産業化が求められているときではないかと考えてございます。

次期戦略を推進する 4 年間こそが正に正念場だという決意でございまして。そうしたことから、この戦略におきましては、本県農業の一步先の未来を見据えまして、先ほど寺井委員から御指摘があったように、大胆な取組による四つの挑戦を掲げてございます。生産者や関係団体の皆様をはじめ、「オール徳島」でスピード感を持って、これを実現する具体的な施策にしっかりと取り組むことによりまして、絵に描いた餅を食べられる餅にしていくということで、私はもとより職員一丸となりスピード感を持って、四つの挑戦に全力で取り組んでまいりたいと思っております。よろしくお願いいたします。

#### 寺井委員

強い決意を聞かせていただきました。特に、今、農業の現場はもうからないからと減ってきている中で、輸出もいろいろなことも含めて大きく変化していこうとしている時です。本当に、犬伏部長が言われたように、きちんと今やらなければ将来が危ないという世

界があります。これから地球上ですごく人口が増えて厳しい時期が来たときに備えるために今をしっかりと、農林水産部の担当は注目されておりますので、是非頑張ってくださいと強くお願いしておきます。

#### 山田委員

正に犬伏部長と寺井委員のやり取りを聞いていて、農林水産業は徳島の基幹産業として非常に重要だと。また、今後 5 年間をめぐって、農林水産部のほうから 4 年間のスパンで出ておりますけれども、非常に重要な時期に来ているという立場から、質問していきたいのですけれども。

今日も二つ、挑戦する「とくしまブランド」戦略と「新次元林業プロジェクト」というのが出ております。実は、前々から一つ不思議に思っていたことが、その前の計画はどうなって、どういうふうに検証されたのかと。

例えば「いけるよ！徳島・行動計画」というのが策定され、具体的な数字目標もいろいろと書かれておりました。トップブランドでないにしても、ブランドについては平成 26 年という数値目標もそれぞれ示されています。今回新たな総合計画になっていくわけですが、過去の行動計画で何が達成されて何が達成されなかったのかということ、前の計画に照らしてということについて、それぞれ農業、林業、漁業と分野があると思うのですけれども、簡単に結構ですから御報告ください。

#### 新居もうかるブランド推進課長

山田委員から、前計画からの成果がどういうふうな形で達成されて挙げられているかという御質問をいただきました。

まず、農業のほうから御報告させていただきますと、今回の挑戦する「とくしまブランド」戦略の、前の計画につきましては、平成 23 年度から平成 26 年度までの 4 年間で「ひろがる・とくしまブランド戦略」という計画に基づきまして、各施策を展開したところでございます。

例えば、この計画の中で始まりました野菜増産の取組といたしましては、平成 26 年度末現在で 580 ヘクタールの作付面積の拡大が図られたことや、付加価値の高いギフト商品「とくしま特選ブランド」につきましては、農林水産物に限りますけれども、39 商品の創出が図られたものでございます。

首都圏のメディア等と連携して情報発信していくということにつきましては、連携が実を結びまして、例えば、キリン氷結ストロング徳島産すだち、サントリートリスハイボール瀬戸内すだちレモンなどの商品が出来ました。また、なか卯、丸亀製麺におきましては、すだち冷やしうどんが全国で展開されまして非常に人気を呼んだところでございます。

#### 山田委員

私が聞いたのは、平成 23 年から平成 26 年までということで、具体的な数値目標が掲げられていました。例えば、生産額ベースでの食料自給率向上で平成 19 年が 129 % だったのが

平成26年には 155 %にするとか、その他一農業形態あたりの産出額を平成20年の 400 万円から平成26年には 500 万円にするだとか、県産材の自給率についても、ほぼ達成されているのか知りませんが40%から55%にすると、こういう具体的な数値目標が既に掲げられております。

私の質問は、その中で達成できたもの、または達成に近いものと、なかなかやはり手が付かなかった分野というのがあるかと思うのですけれども、その点についてどうだったのかと。やはり計画というのは立てるときには議論するのですけれども、検証はどうなっているのかということについての報告は、余りいただいたことがないもので、6月議会ですから改めて、その点についてお伺いしたいと思います。

岡委員長

小休します。（11時05分）

岡委員長

再開します。（11時05分）

石田農林水産政策課長

ただいま山田委員から、いろいろな数値目標を掲げているものの中で、それをどのように実績を追っているか、その数字はどうなっているのかという質問でございます。

まず、今、山田委員がおっしゃられた数字につきましては、徳島県食料・農林水産業・農山漁村基本計画の中で定めているわけでございますが、この計画につきましては、現在2期計画が策定されておりまして、平成25年から平成28年までのこの期間の2期計画というものでございます。

この2期計画の中では、「いけるよ！徳島・行動計画」との整合性を踏まえまして、長期ビジョン編及び行動計画編から構成しておりまして、競争力ある力強い農業の実現、次世代林業の展開など七つの基本施策を含めまして240項目の行動目標を設定しているところでございます。

基本計画におけます農林水産業施策の実施状況につきましては、条例に基づく対応いたしまして、毎年度、農林水産審議会の意見を聴取し、県議会に報告の上、県のホームページで公表しているという状況でございます。

なお、施策の進捗管理を行うために、定期的に関係課・室ごとにヒアリングを行い、事業推進を行っているという状況でございます。

山田委員

突然言ったもので、皆さんに御迷惑を掛けるかも分からないのですけれども、やはり基本的な数値目標を掲げた分の検証状況を改めて御報告いただきたいと思いますと思いながら質問を前へ進めます。

決めた目標が途中でいろいろと変わったときにきちんと説明する、そして我々もそこをチェックして行って、文字どおり農林水産業の発展のために議論していかないといけない



と、私自身は思うのです。

今回、具体的に徳島の未来につながるという総合戦略の面で、先ほど犬伏部長からも話がありました、5年間で4,000人の雇用を創出して、人口ビジョン「vs東京」等々をする大きな一つになっていますよね。担当課に聞いてみたら4,000人中かなりの部分が農林水産業という状況で、農林水産業だけが具体的な数字を非常に明確に持たれていると言われております。具体的に農林水産業では5年間で4,000人の雇用で転出転入をバランスを取りやっていくという議論の重要な一翼を担っているわけですがけれども、そのうち何人新規就農を掲げられているのか、また年度ごとに具体的な達成目標等は決められているのか、お伺いいたします。

#### 國安政策調査幹

山田委員から総合戦略における新規就農者の人数の質問をいただいたところです。

4,000人という数字が出ておりますが、そのうち農林水産業の新規就業者につきましては平成31年度までに累計で1,130人を目標としているところでございます。

山田委員

内訳も言ってください。

#### 國安政策調査幹

内訳としましては、農業で累計800人、林業で累計190人、水産業で累計140名としているところでございます。

山田委員

1,130人、農業関係で800人、林業で190人、水産業で140人という数値を掲げているということになっています。これも、過去5年間、新規就農者がそれぞれの分野で一体どれぐらいいたのかと。

また、途中でおやめになったり、いろいろな事情でということも考えられるので、今実際に新規就農で頑張られている方はどれだけいるのかということについてお伺いします。

#### 國安政策調査幹

山田委員から新規就業者数、実績という質問をいただきました。

平成26年度では新規の就業者数ということで、農業、林業、水産業合わせまして138名、平成25年度では149名という数字がございます。

山田委員

もう一度、農業、林業、水産業と分けて御報告いただきたい。

本来、新規就農者の形が、意欲を持って生活に見合う安定した所得を得て、ずっと続けて就業できるというのは本当に理想的な姿で必要なことだと思うのですが、こういうことを実践するための具体的な施策は議論されていますか。それまでに主だった取組、

補助金等々も当然あるとは思うのですけれども、補助金が切れた場合に果たしてやっていけるのか。実は、ローカル・アベノミクスという方針が最近、出ております。その中で見たら、年商 300 万円の壁ということも言われたりしているわけですが、新規の方が意欲を持ってずっと続けられるような取組が、どのように確保されようとしているのかという点も非常に重要だと思うのですけれども、その辺も併せてお伺いいたします。

#### 國安政策調査幹

先ほど報告しました就業者の内訳ということで、平成26年度におきましては、農業は 109 名、林業は12名、水産業17名でございます。平成25年度におきましては、農業は 105 名、林業が15名、水産業が29名というふうになっております。

#### 石田農林水産政策課長

私のほうからは、新規就業者数の確保、育成の取組につきまして説明させていただきます。

本県の基幹産業でございます農林水産業の成長産業化には、優れた技術、経営感覚を備えた人材の育成確保が不可欠でございます。こうしたことから、県では人材育成のための農業人材育成戦略や次世代林業プロジェクト、漁業人材育成プログラム、これらを策定いたしまして実践に取り組んでいるところでございます。

具体的に申し上げますと、農林水産総合技術支援センターにおけますアグリビジネススクールの開講、林業者の技術の習熟度に応じたきめ細かいステップアップ方式の研修の実施、漁業のルールや経営を学ぶ浜の出張講座の実施など、本県独自の取組に加えまして、就農直後の経営安定を図る青年就農給付金などの国費の有効活用を図りまして、農林水産業を担う人材育成を推進してきたところでございます。

今後、これまでの取組を更に進化させまして、更なる人材育成を図るため、平成28年度に創設が予定されております徳島大学生物資源産業学部、仮称でございますが、との連携によります六次産業化人材の育成、地方創生交付金を活用しました就農に向けた研修期間における所得の支援、漁業者の経営所得の支援、主伐期に対応する即戦力となります林業者の育成に向けた林業アカデミーの開講などに取り組むとともに、新たなブランド戦略、また林業プロジェクトの推進、また県産農林水産物・食品の海外展開、こういったことによりまして、もうかる農林水産業を実現いたしまして、若者にとって農林水産業を魅力ある産業とすることで、就業者の増加につなげてまいりたいと考えております。

#### 山田委員

もちろん国のほうも給付金等々で手立てをとということだけでも、かなり県のほうも応援しないと、先ほども平成25年度、平成26年度、各分野の数字を見ました。これを5年間でということになれば、かなりグレードアップしないといけないようになってくるわけです。

そのためには、かなり強力な知恵と予算も含めてして、何より、もうかる農業は大事だけれども、同時に、今の裾野の状況に対する手立てをしていなかったら、先ほど年収 300

万円の壁という話もしましたけれども、補助金等々が出ている間は何とか続けられても、やはり実際に子供を産み育て、地域になじんで農業を営む、林業を営む、水産業を営むという場合に、非常に厳しい状況が生まれてくるのと違うかなと思います。

見通しも含めて、これ、先ほど言ったように、数字的な年度ごとの目標というのはいらないですね。検証をも含めて、どういうふうに進捗管理を把握するのかという点について御答弁ください。

#### 國安政策調査幹

新規の就業者をどのように把握していくのかというような問いをいただきました。

新規就業者につきましては、いずれも県として調査を行い、人数を把握しているところでございます。例えば、農業に関しましては、独立経営を開始されている方に加えまして、国事業である農の雇用事業の活用により、経営体に雇用される就業者を新規就業者として今のところ計上しております。

林業に関しましては、農業と同様に国の事業である緑の雇用事業の活用により、森林組合や林業事業体に雇用される就業者を新規林業就業者として計上しております。

また、水産業におきましては、同様に独立経営されている方に加えまして、雇用元と安定的な雇用契約を結んでいる就業者を新規漁業就業者として計上しています。

#### 山本農林水産部副部長

今、山田委員からは、これから目標を立てていくのに、目標のチェックが必要なのではないか。補助金等、いろいろな施策が途切れてしまうと続かないのではないかなというように、大きく 2 点の御質問がございました。

まず、一つは、手続論的な話になりますけれども、先ほどの農林水産業施策の計画についての御質問をいただいたわけなのですけれども、総合計画も含めまして P D C A サイクルということで、様々な施策目標を立てたことにつきましては、外部の有識者、外部の目線も入れながら施策の評価をいただいて、次年度の施策に反映する取組をしてございます。新しい総合戦略につきましては、全庁的には総合政策課にマネジメントしていただいているわけでございます。現在の素案でございますけれども、この中におきましても、当然、P D C A サイクルで外部の有識者の参画により効果検証と政策の見直しを実施していくんだということで、我々もブラッシュアップしているところです。

先ほどから御議論をいただいております 1,130 人という目標も、ここでいうところの重要業績評価指標という形に立てられてございますので、これをきっちり進捗管理しながら、高い政策目標でございますけれども、あくまでも我々、頑張っってやっていくということでございます。

それから、補助金等々が切れてということでは、確かにそういう形で支援のツールがなくなってしまうたら終わりというのでは、問題だと思ってございます。ただ、いろいろな立ち上がりを支援する形の中で、持続可能性ある成長に導いていく。当然、これはうまくいく場合、いかない場合があるかもしれませんが、我々がそういう目標のもとで、持続可能性を目指して取り組んでいくということでございます。御理解賜りますようお願い

いたします。

山田委員

この問題ばかりではいけないのですけれども、最後に犬伏部長にもこの問題、項目で聞いておきたい。

いろいろな施策、もちろん T P P の問題や、先ほども言われたようないろいろな問題があるけれども、是非とも徳島の農林水産業はこうなってほしいという具体的なビジョンと  
いうか、見通しという点について、部長として、5 年後、これらの取組によって徳島の農  
林水産業はどういうふうになっていると思われているのですか。

梅崎農林水産部副部長

5 年後の将来の姿について御質問いただきました。

私どもは、挑戦する「とくしまブランド」戦略、「新次元林業プロジェクト」、こう  
いったプロジェクトを通じまして農林水産業の成長産業化を図るということでございま  
す。

したがいまして、今より若者が増えまして農林水産業が活発になることを目指して、頑  
張っていききたいと考えております。

山田委員

まあ、いいですね。引き続き、どちらにしても議論を重ねていかないと少し抽象的な議  
論になりがちなのですけれども、そこはしっかり踏まえてしていかないといけないと思  
うし、毎議会ごとに、やはり農林水産業を取り巻く厳しい状況の中での施策を、我々が  
チェックしていかないといけないので、そういうことで目指していききたいと思っていま  
す。

次の項目に移ります。

事前委員会でも聞いた吉野川下流域の農地防災事業、この総事業費と完成年度が、実は  
次々と変わってきています。当初、計画変更の際、そして現在、どのように総事業費、完  
成年度が変わってきたのかということについてお伺いします。

井形農業基盤課長

ただいま山田委員から、国営総合農地防災事業吉野川下流域地区の総事業費、工期等が  
どのように変わってきたかという御質問をいただきました。

吉野川下流域地区につきましては、平成 3 年度に着工しまして、平成 16 年度に計画変更  
しております。この時に、当初の 550 億円から総事業費が 1,310 億円、工期につきましては  
平成 3 年から平成 23 年度と延伸しております。

また、平成 23 年度に国営事業により制度改正がありまして、既存の水源につなぐという  
国営接続水路が実施できるようになったことから、その時点で総事業費が 1,350 億円、40  
億円の追加でございます。工期につきましては、平成 26 年まで 3 年延伸しております。

それから、平成 26 年度に国から、東日本大震災を受けて重要構造物の例えば高速道路、

J R, こういう横断箇所につきましては、耐震性の強化をする必要があることを理由に 1,350 億円から 1,550 億円に増額しております。工期につきましては、平成30年度まで 4 年間延伸しております。

山田委員

当初は確か 550 億円で始まって、工期は平成14年度ということが今の答弁にはなかったけれども、当初はこれで始まったと思うのです。

しかし、それが今では、もういろいろと言いませんけれども、1,000 億円、実はこの事業は増えているのです。そして、工期も平成14年度から約30年ですから16年ぐらいつつと。普通だったらこの事業は一体どのようなものかという事業です。

子細を除いて簡単な点を聞いていきますけれども、吉野川下流域の受益面積、受益戸数の当初、計画変更時点、そして現在、これはどういう推移になっていますか。

井形農業基盤課長

山田委員から、受益者戸数等の変遷はどうなっているかという御質問をいただきました。

当初の受益者数は 9,008 人で、平成 4 年に法手続を行って確定したときの数字でございます。

平成16年の計画変更時点では 8,969 人となっております。

その後は、計画変更手続等を行っておりませんので、この数字が最終となっております。

山田委員

違うでしょう。当初、1 万 2,000 戸で受益戸数は出発しているでしょう。議会の議事録等々でも、もう既に出ています。それが平成19年度 9,008 戸、その年の 7 月で 8,969 戸になったと、これも議会の答弁で、きちんと当時の部長から報告しています。それが、現在計画変更しないから、受益戸数はよく分からないという答弁でした。

本来、事業費ベースで 1,350 億円から 1,550 億円へ跳ね上がったわけです。これは私の素朴な感覚としては、計画変更要件になっていると思うのです。結局、その手続をしていません。

そうしたら、一体今、受益戸数はどれくらいあるのかと。これだけ莫大な 1,000 億円当初よりも増えた事業で、その数字がひとつも分からない。国営ですからというのがあっても、この事業は、実は県がかなり国のほうに働き掛けて、1 県で那賀川と吉野川下流ということでやってきた経緯もあります。その経緯ですずっと今まででも議論してきたということから見たら、そこら辺の状況をやはりしっかりつかまないと、この予算について議論するのは、今年度も新年度も国の直轄事業負担金で出ているわけですから、ということになるのですが、その数字が 9,008 戸からよく分からない、約 8 年、9 年ぐらい、数字が全然把握されていないということなのですか。

井形農業基盤課長

ただいま山田委員から、現時点での受益者数を把握していないかという御質問でございましたが、まず計画変更の要件について御説明させていただきます。

国営土地改良事業の計画変更の要件につきましては、受益面積の 5 %以上の増減、それから主要工事計画について頭首工、揚水機場の追加・廃止、また位置の大幅な変更、用水路については総延長の 20 %以上の変更、そして総事業費につきましては 10 %以上の変更、これに該当する場合に計画変更が必要であるということで、受益者人数については計画変更の要件とはなっておりません。ということで、現在では把握できていないということでございます。

山田委員

これでは、質問がかみ合っていない。私が言いたいのは計画変更要件、先ほど 10 %以上と言ったでしょう。1,350 億円から 1,550 億円に跳ね上がったら、10 %以上になって計画変更の要件に入っているのと違うのかということが一つと、現在の受益の戸数は一体いくらかということを審議しないと、国直轄事業負担金についても議論できないではないかと。残念ながら当初 1 万 2,000 戸から 9,000 戸というふうにどんどん下がってきているのだから。現在はもっと下がっていると思いますけれども、その数字が分からないのかという質問内容ですよ、どうですか。

井形農業基盤課長

ただいま山田委員から、2 点質問があったところでございます。

1 点目については事業費が 10 %以上変動しているので計画変更該当していないか、2 点目については現時点で受益者数を把握していないということだと思います。

まず 1 点目の事業費の 10 %以上の変動となっているのではないかとということについてでございますが、事業費の変動を計算する場合に物価上昇であるとか工事諸費、これは国のほうの事務所の運営費等が入ってございますが、これについては差し引くこととなっておりますので、現時点では事業費 10 %以上の増になっていないと国から聞いておるところでございます。

それから 2 点目の受益者数でございますが、現時点では繰り返しになりますが、把握できておりません。

山田委員

是非とも、これは把握してもらわないとどうにもならないから、国のほうにやはり調べてしないと、この事業そのものは一体何だと。1,000 億円増えて工期が 16 年延びているのですよ。普通 10 年延びたら、その計画はもう抜本的な見直しが必要だけれども、これはどうどうどうと来ているわけだから、その点については、しっかり状況を聞いて把握してほしいと思います。

問題は、完成見込みのことです。平成 30 年、後 3 年余りです。

実は、平成 19 年度の経済委員会の時に当時の部長が、吉野川下流域は平成 23 年度にはで

きると考える、那賀川についても平成24年に事業内容は十分可能だと、こういう答弁が残っています。私はとても無理だという話をしたこともあるのですけれども、これについての見通しと、残っている第十堰の取水口、幹線水路を含めた事業量、そして達成見込み、併せて県と3市5町の負担額、現在と最終これぐらいになるということが分かったら教えてください。

#### 井形農業基盤課長

山田委員から、平成30年度に完成するのかという御質問、それから県や市町の負担は幾らになるかという御質問をいただきました。

まず、平成30年に完成するのかということでございますが、現在事業の進捗率が9割を超えておりまして、国からは平成30年度の事業完了を目指し、事業推進すると聞いているところでございます。県としまして、平成30年度の完成に向けまして、国や関係市町、土地改良区と連携しながら事業推進に協力するとともに、今後も引き続き早期完成や効果の発現の拡大を国に求めていくところでございます。

また、第十のあたりというお話がありましたが、第十取水口の関連工事が残っておりまして、これにつきましては平成29年度の完成予定と聞いているところでございます。

2点目の質問で、県や市町の負担はどうなっているかということでございますが、県の負担につきましては、後進地差額引上げあるいは交付税を考慮した負担額としておおむね209億円となっております。

また、関係市町の実質の負担額、同じように後進地引上げ、交付税を考慮するとおおむね28億円となっております。

#### 山田委員

引き続き分からなかった点もかなりあります。少なくとも受益戸数等々については経済委員会に報告してもらわないといけないと思います。またその他の問題でも、先ほど言った意見のすれ違いもかなりあるので、これについては引き続き経済委員会でも取り上げていきたいと思います。

最後、事前委員会でも聞いた食鳥副産物有効利用促進事業費の補助金について、平成6年度から昨年度までの補助金の総額がどうなっているのかという点について、改めて伺います。端的にお答えください。

#### 後藤畜産振興課長

食鳥副産物有効利用促進事業の当初から平成26年度までの実績でございますけれども、平成6年度から補助事業を開始しまして、平成26年度までで23億4,337万円となっております。

#### 山田委員

徳島化製1社に平成6年度から23億円も出されてきました。今も補助金は、額は減ったとはいえ、続いているという状況にあります。今回のこの事業をめぐって、県下の食鳥処

理場から排出される食鳥副産物の適正処理に関する経費の一部と補助要綱でうたわれているわけですが、そうしたら平成 6 年度の当初と現在の収集原料の数量はどういうふうに変化しているのか、前の答弁では 2 万トン前後でという答弁もいただきましたが、改めて報告を聞きます。

それと県内、県外が当然あると思うのですが、そういう比率は把握されておるのですか。

後藤畜産振興課長

食鳥副産物の量の御質問でございますけれども、事前の時に答えしましたように、最近では 2 万トン前後でございます。

県外、県内の仕分けにつきましては、実績報告をいただいて検査を実施しております。その中で、県外、県内分をきちんと確認しておるところでございます。

山田委員

いや、僕が質問したのは、当初、畜産課は長い間 1 億 5,000 万円をずっと出してきました。その当初も 2 万トンオーダーだったということですか。

後藤畜産振興課長

当初どれぐらいかということでございますけれども、この補助事業での補助金交付要綱では、5 年間という書類の保管年限がございまして、今、手持ちでは持っておりませんので、お答えすることができません。

山田委員

おりませんで、これは通告していた質問です。

もし、数量が変わっていなかったら、どうやって出てきているのかというところが問題になります。時間の関係があつて、数量は後で詳しく年度ごとで結構ですから、もっと引き続き聞かないといけない。

その上で、先ほども出た実績報告書、県が調べに入っているということですが、これは畜産課の職員の皆さんが徳島化製へ行って、実績報告書の内容を調査しているのか。また、実施した経緯や経過は文書に残しているのかということについて伺います。

後藤畜産振興課長

実績報告に基づきます検査につきましては、畜産課職員が参りまして、それぞれ証ひょう伝票等の確認をしております。それぞれ適正だったという復命書をつくっているところでございます。

岡委員長

山田委員、もう時間ですので、まとめてください。



山田委員

最後まとめます。今、文書はあるということでした。もちろん公表の問題が掛かってくるのですけれどね。

私自身、どうしてもこの事業については、県民から見てもやはりおかしい。先ほどの農林水産業の厳しい状況から見て、農地防災もそうですけれども、農業土木にこれだけお金があったら、これを農業のほかの分野に使ったら。また、今回の補助金もそうです。

ということで、今回のテーマになっています 1 号議案については、徳島化製の分や農地防災の分もありまして、私自身は賛成できないということを申し上げて、私の質問を終わります。

黒崎委員

私のほうからは、野菜の増産について代表質問で御質問させていただきましたので、更に細かくお尋ね申し上げたいと思います。

平成25年の野菜の販売順位をまとめた資料が手元にございますので、これを見ておりますと10億円以上の販売の実績がある品目というのが11品目あります。

それから、5億円以下となればかなりの数に上ってくるわけです。数えましたら全部で28品目、生産品目が並ぶ状況になっております。これらの28品目が、更に増産可能なものになってくるのだらうと考えております。

野菜の増産について、平成25年にも質問したのですが、例えば、東京市場というのはかなりの数で8卸売市場、大阪市場は3卸売市場、これの平成22年から平成26年までの5年間どれぐらいの野菜の販売額があるのかというのを足し算いたしましたら、大体160億円から170億円弱ぐらいのところを上がったか下ったかというところになっております。これを更に伸ばすということが、やはり生産の現場をどう拡大していくのか、生産の人もどうしていくのか、あるいはそこには合理化、機械化というのとも考えていかれるのか、いろいろな力を注入して増産を目指すということになってくるのだらうと思います。

しかし、野菜の増産、農家戸数がどんどん減っていく中で、本当に可能なのかどうか、可能な品目はたくさんあるということで、これは私もよく分かります。恐らく、このあたりは増やそうと思えば、もう少し増えてくるような品目はたくさんありそうな気がします。大阪市場、東京市場ではそれを足し算いたしますと大体160品目から170品目ぐらいの間を毎年行ったり来たりしているということでございます。

もちろん、大阪市場、東京市場だけではないので、ほかの市場とかを足し算したり、あるいは相対取引というのもありますし、そういったものを足し算しますと、この数字ではないと思います。

そういうことを考えながら野菜の販売の拡大、28品目とたくさんありますが、具体的にどのように進めていかれようとしているのか、お尋ねしたいと思います。

新居もうかるブランド推進課長

ただいま黒崎委員から野菜の増産につきまして、どのように取り組んでいくのか御質問いただきました。

野菜の増産につきましては、先ほど寺井委員から御質問いただきました「園芸チャレンジ2020」というのが大きな事業でございます。お手元にお配りしてある挑戦する「とくしまブランド」戦略の 5 ページを開いていただければと思います。

この中に、取組 1 の「リーディング品目のレベルアップ」というところがございます。今、黒崎委員御指摘のように 10 億円を超える、2 桁の億に乗っている品目が 11 あるというところでございますけれども、本県を代表するブランド品目につきまして、例えば品目を特定いたしまして、品目ごとの課題をまず抽出していきます。いろいろな販売の課題、生産の課題、品質が均一化しないといったこともございますし、同じ品目でありましても例えば J A がそれぞれ違っておるという問題もございます。そういった課題を抽出いたしまして、それぞれのブランドを更に増産、販売していくためにはどうしたらいいのかというのを品目ごとに個別戦略を立てていきたいということが、この取組 1 でございます。

これをリーディング品目と呼んでおりますけれども、もちろん、リーディング品目が徳島の野菜全体を引っ張っていくということにはなるわけですが、これに例えば 10 億円に満たないような野菜もたくさんございます。本県の野菜は、非常に多品種で高品質という特徴がございます、ここを生かしながら市場ニーズを的確に捉えて、売れる野菜というのを短いサイクルでつくっていきけるような体制づくりというのが必要かと思っております、そういったところにも施策を展開していきたいと考えているところでございます。

#### 黒崎委員

それぞれの品目の課題を抽出して、どんな問題があるかということのを再点検して、問題点をクリアしていくという、一つずつということですよ。

ところが、品目も多いし、なかなか大変なことでございますので時間も掛かるのですが、具体的に考えて、例えばこれをつくるハード的な部分、どの地域でどれぐらいつくるのかということも大事なことになると思うのですが、そこのところは地元の生産組合あたりと十分御相談して進めていただけるものだと勝手に思っているのですが、いかがでございましょうか。

#### 新居もうかるブランド推進課長

どのように、それぞれ地域で取り組んでいくのかという御質問でございます。

今現在、県内には農業支援センターが七つございます。各エリアにあるわけですが、こういった所が中心になって、それぞれのプロジェクトということで取り組んでいるところでございます。

例えば代表されるのは、阿波市で加工用野菜の増産体制が図られているわけですが、これを集出荷を効率よくするために今年度、阿波市の中に大きな三つのそれぞれの集出荷施設を統合するような予冷センターがつくられています。そういったハード面の整備ももちろんのことながら、生産に向けてのプロジェクトチームというのをそれぞれ立ち上げて数字にしていく、今現在推進しておりますし、引き続き推進していくこととしております。

## 黒崎委員

ほぼ、こんな形でやられるのだろうというのが分かってまいりました。

品目数も多いし、例えば 5 億円以上の生産額を持っているところでも、トマトであったり、カリフラワーであったり、このあたりはもっと伸ばそうと思えば伸ばせる可能性があるのではなかろうかと考えておりますので、11 品目以外の部分も農業支援センターでそれぞれのプロジェクトとしてやっていかれると、そういう意識ですね。

是非とも野菜の増産に今まで以上に力を入れてやっていただきたいと、私も今年一年、経済委員ですので、事あるごとに御質問していきたいと考えておりますので、ひとつよろしく願いいたします。

もう 1 点なのですが、確か 6 月 1 日だったと思うのですが、農林水産省から地理的表示保護制度というのが施行されております。これは、地域の農産物のブランドを守るということを目的に施行されたと聞いておるのですが、どういったものなのか、御説明お願いできればと思います。

## 窪六次化・輸出戦略室長

黒崎委員から、6 月 1 日にスタートいたしました地理的表示制度について御質問いただいております。

この制度は、地域で育まれました伝統と、特性を有する農林水産物や食品のうち品質や社会的評価、その他の確立した特性で産地と結び付いており、結び付きを特定できるような名称、いわゆる地理的表示が付されたものについて、知的財産として国に登録できる制度となっております。

根拠の法令は、平成 26 年に成立いたしております特定農林水産物等の名称の保護に関する法律、いわゆる地理的表示法でございます。

メリットといたしましては、地理的表示を生産地や品質等の基準とともに登録をいたすことによりまして、製品の品質について国がお墨付きを与えるといったのが 1 点ございます。

それから、基準を満たすものに地理的表示の使用を認めて、G I マークという専用のマークを付すことができることになっておりまして、G I マークによりまして他の製品との差別化が図られるといったことが 2 点目でございます。

3 点目といたしましては、不正な地理的表示の使用は、国が取り締まるということになっております。商標ですと権利は自らが訴訟によって守らないといけないことになってございますけれども、地理的表示につきましては訴訟等の負担なしに、自分たちのブランドを守ることは可能ということになっております。

申請に当たりましては、生産者団体、生産者等が行うわけですが、商品の品質、生産工程といったものを明確にして申請する必要がございますので、1 日にスタートいたしまして現在のところ 13 道県で 19 品目の申請が上がっているという、まだそういった状況でございます。

本県でも 3 月 30 日に庁内の関係課で協議いたしましたとともに、来月の 7 月 6 日には事

業者の皆さんにもお集まりいただいて、国からも担当官に来ていただき、この制度の説明会を開催することといたしております。

生産者の皆さんに、こういった制度を活用してブランド化を進めていただくことができますように、一生懸命取り組んでまいりたいと考えてございます。どうぞよろしくお願いいたします。

#### 黒崎委員

大体、分かってまいりましたけれど、例えば県内の候補に上るようなものが幾つぐらいあるのか。今の段階でどうだと聞いたところで、それぞれのものを生産している団体さんのいろいろな事情もあろうかと思うので、今回はそこまで聞かずに置いておきます。

しかし、一時、偽装の問題でいろいろあった品目について、例えばその生産物が対象になれば、それについては国がしっかりとブランドのバックアップをしないと、このように考えているわけですか。

言ってしまうと、鳴門わかめの話をしているのですけれど、これはそういう対象になってくる可能性を考えてよろしいのでしょうか。

#### 窪六次化・輸出戦略室長

品質を守るもののみが市場に流通すると、こういうことになってございます。申請に当たって、先ほど申し上げましたように産地、商品の品質とかいったものをあらかじめ申請者の中で取り決めし、合意できたものについて申請していくということになってまいりますので、十分そのあたりは生産者の中で詰めていただけたらと考えているところでございます。

#### 黒崎委員

鳴門海峡も北と南があるし、なかなか広い所もあるので、そのところは生産者が十分にお話ししていただかないといけないということですね。分かりました。

7月6日に生産者に集まっていたいて、国からも来ていただいて、いろいろな説明がされて、スタートはそこからというふうに考えておいたらいいいでしょうかね。7月6日あたりから、県内でいろいろと生産団体のお話を聞きながら、熱意も見ながらと考えてよろしいですか。

#### 窪六次化・輸出戦略室長

正に今、制度が始まったばかりでございますので、他県の先行は19品目しかありませんけれど、そういったところの状況も十分に踏まえながら、県内への説明に努めていきたいと考えてございます。

#### 黒崎委員

分かりました。ひとつよろしく願いいたします。

岡委員長

午食のため休憩いたします。（11時56分）

岡委員長

休憩前に引き続き、委員会を再開いたします。（13時03分）

質疑はございませんか。

古川委員

最初に、犬伏部長から 2 点報告がありました件につきまして、質問させていただきたいと思います。

まず、「新次元林業プロジェクト」です。事前に担当者の方にいろいろと質問し、答えていただいたのですが、私が 20 年ぐらい前に森林整備課にいた頃とは大分状況も変わっているなというのをすごく感じました。

今、県産材の生産量を現状の 29 万立方メートルから平成 36 年に約 2 倍の 60 万立方メートルに持っていこうという目標を掲げられているプロジェクトなのですが、まず、増産のために主伐の推進を図っていく上での留意点を聞かせていただこうかと思います。

市瀬次世代プロジェクト推進室長

主伐の推進についての御質問でございますが、森林所有者にとりましては、主伐をするということは最後の収穫でございますので、それが経済的に成り立つかどうかといったところが大きな問題であります。

その次に、最近ではございますが、山の位置、境がよく分からないといった不安もございます。

それ以前に、誰にそういった仕事を頼めばいいのか、自ら仕事をしていくという場合もございますが、多くの場合は誰かにきり出しの仕事を頼むといった意味で、誰に頼めばいいのか、きった後はどこへ売ればいいのか。

最後に、その後、森林としてもう一度再生する手続はどうすればいいのかなどという点が主伐を進めていく上での課題となり、森林所有者の不安という形になってございますので、こういった点を取り除くよう努めていきたいと考えております。

古川委員

今、林業の業としての観点からの留意点という部分を言っていたかと思うのですが、森林というのは多様な機能も持っているわけですので、そのあたりの観点からの留意点はございますでしょうか。

市瀬次世代プロジェクト推進室長

次に、森林所有者と申しますか、森林を伐採していくといったことで、過去においては大量に森林が伐採されたような時期もございますので、そういった場合に森林の持つ公益的機能というのが低下していくようなおそれがあります。

かと言いましても、一方では現在のように逆に森林が余り伐採されない、いわゆる森林として高齢化が進んでいくといったような状況は不安材料でもあります。

よって、計画的にある程度の更新をずっとしていくというのが必要な作業になってまいりますので、今回主伐推進に当たっては、需要に合わせて、若しくは森林の成長に合わせて計画的な伐採を進めていくというのが重要なことであろうと考えております。

#### 古川委員

分かりました。60万立方メートルの年間目標を達成しても、年間に増える森林の量というのはそれ以上の130万立方メートルぐらいあるということです。もう心配はないのかなと思うのですけれども、先ほどおっしゃっていただいたように、山が本当に丸裸になるようなきり方じゃなくて、やはり計画的なきり方が要るのじゃないかなと思っておりますので、そのあたりも十分よろしく願いいたします。

また、このプロジェクトを進めていく上での、やはり一番のネックが担い手をどういうふうに確保していくかということをお伺いしました。

林業については、先ほど山田委員からの質問にありましたけれども、農林水産業で総合戦略で平成31年までに1,130人、そのうち林業は190人を担っていくということで、このあたりの戦略といいますか、目標を達成するためにどのように取り組んでいくのかというのを教えていただきたいと思います。

#### 市瀬次世代プロジェクト推進室長

林業関係の新規林業就業者の確保の関係でございますが、計画で平成31年までに130人を一応目標といたしております。

130人を確保いたすために、まず現在IUターン者を含めて東京、大阪などでの相談会、いわゆる就業したいという方を増やすための事業の展開でございますとか、平成28年4月には新たにとくしま林業アカデミーという、就業前の研修を行う学校を開設する予定でございます。

さらに、那賀高校の森林クリエイト科の準備が進んでおりますし、三好高校、それから那賀高校等での林業教育においては出前授業などもしていくといった計画をいたしております。

こういった就業者を増やすための施策というのを積極的に展開してまいる所存でございます。

#### 古川委員

林業アカデミーという話がありました。

また、総合戦略の中には、那賀町の林業従事者会、山武者等との協力でインターンシップも実施するということですが、このあたりをもう少し詳しく教えていただけないでしょうか。

#### 市瀬次世代プロジェクト推進室長

山武者とのインターンシップにつきましては、まず、山武者というのは、那賀町出身の林業従事者の若手の方が組織する、いろいろな林業事業体に所属している、現在現役でバリバリやっておられる林業者でございます。

その方が一緒に働きませんかということで、各地の就業相談会等に赴いて、相談を直接受けることによって生の声をお伝えしたり、DVDの画像で営業したりといったことで、就業者に安心していただき、就業につなげてまいるという取組でございます。

林業アカデミーにつきましては、来年4月、約10名ほどの就業研修生を募集いたしまして、今のところ徳島森林づくり推進機構が運営主体になりまして、約100日間の座学、資格研修、100日間の現場研修等を行いまして、実際に現地で即戦力となる人材を1年間で育てようといった取組でございます。

#### 古川委員

ありがとうございます。実際に林業に従事していらっしゃる方の生の声を聞くというのはすごくいいことだと思いますので、しっかり進めていただきたいと思います。

また、林業アカデミーにつきましても年間10名ということで、余り欲張り過ぎずに10名集めてしっかりやっていくということなので、地に足の着いた取組だと思っております。10年間で330人を増やすということなので、年間30名余りを何とか頑張って、本当に大事だと思いますので、しっかり進めていただきたいと思います。

次に、もう一方の挑戦する「とくしまブランド」戦略ですけれども、素朴な質問を何点かお聞きしたいのですけれども、まず、市場や消費者からの「オーダーメイド型」の産地を「オール徳島」で目指すということを掲げておりますが、具体的な「オーダーメイド型」というのはどのような仕組みになるのでしょうか。

#### 新居もうかるブランド推進課長

ただいまの「オーダーメイド型」の産地というのは、どういうことかという御質問でございます。

これにつきましては、今後、先ほど申し上げました「『とくしまブランド』戦略推進機構（仮称）」が中心になって消費者、実需者のニーズを吸い上げていくというところでございます。

例を申し上げますと、徳島の春エンジンは日本一の出荷ということになっております。このエンジンにつきましても、毎年のようにLサイズがいい、Mサイズがいい、もう少し二、三個ずつの小分けにしてくれないか、1本ずつにしてくれないか等、荷姿から形、それから販売時期にまで市場の方からいろいろなニーズがございます。

そういったことに適切に対応していくために、先ほど申し上げたとおり、個別のブランド戦略の中で対策も講じていきますし、推進機構の中では消費者側のニーズ、生産者型の生産の体制もうまくかみ合わせられるような体制づくりを構築することによって、「オーダーメイド型」の産地にしたいと。最終的には、消費者、市場関係者から頼りにされる、やはり困ったときには徳島に頼むというような産地づくりを目指したいと考えております。

古川委員

ということは、今もそういうオーダーの声が上がっている、きちんと市場からのオーダーを吸い上げると同時に、そこでオーダーを受けて応えられるような組織をつくっていくということですか。

新居もうかるブランド推進課長

古川委員御指摘のとおりでございます。推進機構につきましては、もちろん消費者機能を持たすということでやっていくわけでございますけれども、ほかにもいろいろな県内の加工業者さん、物流業者さんなどの民間の力をお借りしながら、これまでできなかったような輸送手段、パッケージ、ピッキングも視野に入れながら、市場ニーズに対応できる体制づくりを目指してまいりたいと考えております。

古川委員

これも事前にお話をお伺いした時に、そういう市場からのいろいろなオーダーがある、もっと増産できないかという野菜の種類もある、もっと欲しいという声もある、そういう中で売れるのに増産ができないという部分の素朴な疑問なのですけど、主な理由というのはどういうことなのでしょう。

新居もうかるブランド推進課長

なかなか増産ができないという、非常に大きい課題でございまして、一概にこうだというのは言えないのですけれども、やはり一般的に申し上げますと担い手不足、農業者人口が増えていかない、減少傾向にあるということが一つあると思います。

それから、耕作放棄地についても農地にもっと復活させていきたいのだけれども、なかなか思うように進まないところもあります。今後、中間管理機構とも連携しながら、未利用耕作地とのマッチングなども図りながらやっていくのかなと今、考えているところでございます。

古川委員

いろいろとあって、主に担い手不足も大きいという話なのですが、例えば本当に米の価格などはすごく下がっていて、もう米をつくらずに、求められているものをつくっていくという流れにはならないのですか。

河野農林水産部次長

米につきましては、栽培面積の規模拡大ができる作物でございまして。そういう観点から、野菜というのがどちらかといえば徳島県の場合、高品質で、手間を掛けてやっていくということがございますので、米をやめて、それが野菜生産につながるかということにはならないかと思いますが、収穫量、機械化の推進などを進めながら野菜の産地を増やしていきたいと思っておるところでございまして。



古川委員

ということは、今の答弁では、やはりほかの求められている野菜をつくろうとしたら、それなりのノウハウを取得しないといけないということと、土地なども田んぼをすぐ畑に変えるというのは難しいという部分があるということですか。

河野農林水産部次長

そういう部分もあると。本県の場合、非常に夏場は暑いという点もございまして、どちらかというところ秋から冬にかけての産地が多いという点がございます。夏場でありますと花でありましたり、枝豆などをつくっておりますけれども、そういうものを手で摘んでいくのを機械化を図り推進しながら、お米から野菜等に転換といいますか、変えていきたいと思っているところでございます。また、気象条件等もあるということをお理解いただけたらと思います。

古川委員

ということは、そういう「オーダーメイド型」の生産体制を敷いて増産を目指していくという今回の戦略の中で、今言われたような、つくるノウハウだったり、土地であったり、担い手のあたりの問題点をどのように解決しようとしているのでしょうか。

新居もうかるブランド推進課長

担い手不足とかそういうことに対してどういうふうに取り組んでいくのかということでございます。お手元に配付資料の、挑戦する「とくしまブランド」戦略を見ていただきますと、10ページの「若手生産者が主役の地域ビジネスの育成」ということでございます。

これにつきましては、もう既に県内でも、とくしまマルシェに出展している生産者の皆さん、若士という農業者グループの方、またGOTTSOという農業者グループの方など、いろいろな方たちが生産から販売までを自分たちで手掛けるというビジネスを展開しているところでございます。

私どももこういう地域ビジネスのスタートアップに対して、ソフト・ハード両面から支援したいと考えておりますし、立ち上がったビジネスが事業継続、拡大していくような、例えば専門家の派遣、外部資金導入の積極的な活用といった面での支援を考えておるところでございます。ブランド戦略の中で、担い手育成に対しては、こういう形で取り組んでいきたいと考えておるところです。

もう1点、「園芸チャレンジ2020」の中では、例えばビニールハウスをモデルにして、そこにベテランの農業士の方に来ていただいて、若手の方にハウスの施設園芸だとかいうふうにするというノウハウを教えてもらうことも考えておりまして、地域の農業者の世代交代も促進していきたいと考えております。

古川委員

何となく分かりますけれど、そういうことがどうして今までできてなかったのかという

のが疑問でもありますけれども、しっかりと進めていただきたいと思います。

また、素朴な疑問に戻りますけれども、トップブランドの挑戦という部分では、女性や若者をターゲットとした新ブランドの創出ということも掲げていまして、この中で 6 ページに「フルーツ＆フラワー」コラボブランドを例として挙げているのですが、新ブランドということ具体的を考えているのですか。もし、新ブランドとして確立・創出しようとしているのであれば、どうやってブランドまで持ち上げようとしているのか聞かせていただけたらと思います。

新居もうかるブランド推進課長

ただいま古川委員から、女性や若者をターゲットとした新ブランドについて、どういふふうに取り組んでいくのかという御質問をいただきました。

女性や若者というのを新たに明確にターゲットにするのは、今までやってこなかったことでございます。本県では、日本一の生産量を誇るシンビジウム、みかん、キウイフルーツなど多様な果物がたくさんございます。女性の方が自分への御褒美に「フルーツ＆フラワー」、この組合せのような自分へのプレゼントを商品開発するといったことを考えていきたいと思っております。それに至る手法といたしまして、都内で女性の農林水産物を使ったギフト商品をどういふふうにつくっていくかは、ワークショップを開催してみて、いろいろなアイデア、意見を聴取する一方で、ワークショップに参加していただいた方に更に徳島の果樹、花などのファンになっていただいて、そこからまた徳島に対する思いを面的に広げていきたいという取組を考えているところでございます。

古川委員

都会でワークショップをしたりということですが、販売量は増えるかも分からないけれど、なかなかブランドまで持っていくというのは少し見えてこないという部分もありますので、しっかりと戦略を組んで進めていただきたいと思います。

担い手の部分でも、先ほど少しお話をいただいた点は大事なことだと思うのですが、徳島の食やライフスタイルを「格好いい」ものとして発信する、「格好いい」の具体的なイメージというのはどんなイメージなのですか。

新居もうかるブランド推進課長

古川委員から、挑戦する「とくしまブランド」戦略にある「格好いい」とはどういう意味かということでございます。非常に漠然とした言葉で、取る人によってはいかようにも取れるという言葉ではあると思います。

私どもが「格好いい」という言葉を、挑戦する「とくしまブランド」戦略の中でどういふふうに捉えているかというところでございますけれども、一言で申し上げますと、共感という言葉でございます。

例えば、徳島の一次産業に関わっている人たちの生き方、考え方であるとか、いい大学を出て都会の一流企業に就職するのが一番だという価値観のほかにも最近の新しい価値観、地方に行って豊かな自然の中で一次産業に従事するという志向の若者も増えているわ

けでございます。

ブランド化というのはロイヤルティーを、忠誠心を高めることでございますけれども、そういったライフスタイルに共感を持ってもらう方たちに向けて、徳島の食、一次製品の食べ方であるとかを情報発信することによって、単純なブランド化ではなく、ロイヤルティーをどれだけ強く持っていただけるかにかかっているところでございます。

ここにつきましては、「格好いい」というのをどういうふうに表現していくのかというのは、また問題がございます、やはりその辺はデザイナーを含めてクリエイターたち皆さんのお力を借りながら、表現の仕方も考えていかなければいけないところでございます。

古川委員

「格好いい」も、一つの共感なのですけど、それ以外にもいろいろな共感があると思います。徳島の食、ライフスタイル、「格好いい」、もう少し具体的にイメージが伝わるような感じで進めていただけたらと思います。

最後もう 1 点は、人と人とのつながりから「とくしま回帰」の流れをどうやって生み出すか。人と人とのつながりからというのはどういうことを想定されていますか。

新居もうかるブランド推進課長

人と人とのつながりというのは、先ほど申し上げたとおり、共感する人同士がどんどんつながって面的に広がっていくということを考えておるわけでございます。

県内の例で挙げますと、神山でサテライトオフィスがどんどん入ってきているわけでございますけれども、あれは最初に神山でいろいろな活動に取り組んでいた方たちの思いに共感する人が、人づてにどんどん伝わって新たなつながりを生んでいるという状況でございます。

同じように上勝につきましても、いどりに代表されるような取組に共感する若い人たちが移住してきて、いろいろなビジネスを始めるといったケースがございます。

農林水産業におきましても、同じような考え方ができると思っております、繰り返しになりますけれども、共感してくれる人たちのつながりというのを重視して、人が人のつながりによって、徳島にどんどん人を呼び込んでくるといった「とくしま回帰」の流れにまでつなげてまいりたいと考えているところでございます。

古川委員

やはり、こちらのほうも担い手不足というのが大きい問題になっているのかなということで、最初に言われた「とくしま回帰」の流れをという部分では、まだまだ抽象的で具体的な戦略が見えてこないという気がしますので、しっかりと突き詰めていただいて、「とくしま回帰」の流れをつくっていただきたいと思います。

先ほど、1,130 人のうち農のほうは 800 人を農林水産業で新規就業をつくっていくという総合戦略なのですけども、この数値、たやすい数字ではないと思います。まず行動計画で農・林・水とそれぞれ年間工程表をつくって数値を挙げていますけれども、78ページ

の初年度が新規就農者数 350 人、初年度だけ数値が高いのですけれど、これはどうしてですか。平成26年度の数字も含めているということですか。

村上経営推進課長

新規就農者の数字についての御質問でございますけれども、初年度 350 人という数字は累計でございますので、これまでにこれだけの数値が出てきているということでございます。

古川委員

いつからの累計を入れていますか。

國安政策調査幹

行動計画の新規就農者数の 350 名ですが、平成25年度からの累計で書いております。

古川委員

平成25年度からですね。では 1,130 人という中には平成25, 26年度を含めた数字ということよろしいですか。

國安政策調査幹

今、答えた分につきましては行動計画について 4 年間の話でございまして、1,130 名というのは平成31年度までの累計ということでございます。

古川委員

ということは、行動計画だったら平成30年度までに 700 人となっていて、平成31年度に 800 人にする計画だと思うのですけれども、800 人の中には平成25, 26年度の数字は入っていないということよろしいのですか。

國安政策調査幹

800 人というのは、1,130 人のうちということでございまして、総合戦略におきましては平成31年度までということで計上しております。

岡委員長

どちらでしょうか。

小休します。（13時35分）

岡委員長

再開します。（13時35分）

國安政策調査幹

800 人のうちには、平成25、26年度の人数は入っておりません。

古川委員

入っていないのですね。本当ですね。

先ほどの答えだと 350 人の中には平成25、26年度から 350 人が入っていると言いましたよね。今回は入っていないというのは、整合性がとれていないように思うのですが、僕がおかしいのですかね。

國安政策調査幹

行動計画は平成27年度から 4 年間、平成30年度までの計画を書いております、総合戦略は平成31年度までの計画を書いております。ですので、合計人数というのは 1 年間であります。人数の累計としては、違う数字が入っているところでございます。

古川委員

何となく分かりました。ということは、平成30年度から平成31年度の間にも 100 人ではなくて、かなり増やすということですね。

林業のほうは林業アカデミーをしたり、構想的に実現可能かなという感じでしたのですが、農のほうはこれだけの人数を増やしていくというのは、かなり大変なことかなと思うのですが、もう一回、どのように実現していくのかお伺いしたいと思えます。

村上経営推進課長

新規就農者を今後どのように確保していくのかという御質問でありますが、地域農業の発展には、古川委員がおっしゃるとおり新たな担い手を継続して確保していくことが大変重要でございます。国の制度としまして平成24年度から創出されました青年就農給付金という制度の効果もありまして、平成24年度実績が 121 名、過去10年で最も多くなったような実績がございます。平成26年度におきましても、それに次ぎます 109 名の実績が上がっております、年間 100 人程度の推移をしてございます。

引き続き、こうした制度等を活用しながら、新規就農者の確保を目指していきたいと思っております。

午前中、御説明もありましたけれども、社会人を対象としましたアグリビジネススクールのテクノ科におけます技術研修、就農前の研修期間中や就農直後の就農支援を行います。青年就農給付金、都市圏の農業系の大学の皆さんをインターンシップとして県内にお招きするといった国の施策、県の施策などを活用しまして、新規就農をどんどん進めていきたいと考えております。

古川委員

少し変わった視点から、若手女性農業者フォーラムというのも開催しているということなのですが、これも新規就農につながるような取組だとは思いますが、具体

的にはどのようなことを考えているのでしょうか。

村上経営推進課長

若手女性農業者フォーラムについての御質問でございますが、農村におけます女性というものは農業生産の重要な担い手であるとともに、農産加工への取組であったり、また地域営農、地域におけます諸行事への参加などを通じまして農村地域の活性化に大きな役割を果たしておると認識しております。

県では、こうした女性のきめ細やかな視点でありますとか、また感性といったものによりまして女性農業者の意欲を高めて活躍の場を広げていくことが、何よりも重要であると考えております。

平成26年度におきましては、県下全域の女性農業者を対象にしたものとしまして、エッセイストで青森大学の教授でもあります見城美枝子さんを講師としてお招きいたしました農業女性リーダーの研修会でありますとか、地域単位におきましては、上板町で行いました県内の農産加工グループの起業、また組織づくりに関する研修会、交流会などを開催しております。こういった取組を県内16か所で行っております。

農村女性が中心となって行います研修を若手女性農業者フォーラムと位置付けまして、農業生産技術、農業経営、農産加工品のパッケージングなど、女性の視点から商品開発を行う取組や発表会など活躍の場を広げる取組を今後も推進していきたいと考えております。

古川委員

女性フォーラム、本当に全国的にいろいろな女性の就農者で活躍している方もたくさんいらっしゃるし、おもしろい取組だとも思いますので、しっかりと進めていただきたいと思います。

あと林業、水産業のほうと思っていたのですがけれども、時間がないようですので、1点だけ。マニフェスト、総合戦略の中で洋上風力の発電機について、農業協調型の物証実験をしていくということを掲げられています。風力発電、やはり日本では洋上風力というのは大事だと思いますので、しっかりと進めてほしいと思うのですがけれども、漁業協調型という部分で一番の課題となっている点だけ教えていただいて終わりたいと思います。よろしくをお願いします。

佐々木水産振興課長

ただいま古川委員から御質問のありました漁業協調型洋上風力発電の実証実験につきましては、未来のエネルギー確保に向けて、洋上で行う風力発電に魚を集めるための魚礁の整備という機能を付加させようとするもので、新たな行動計画案において、基本目標4の環境首都・新次元とくしまの実現の中に位置付けられているものでございます。

実現に向けての具体的な課題といたしましては、水産の分野におきましては、本県の沿岸域では漁業権に基づく漁業のほか、底びき網や釣りなどが行われておりますことから、実証実験の実施に伴う発電施設の設置が漁業者の操業に支障を来すことなどが考えられま

すので、その調整が一番大きな課題となるものと考えております。

古川委員

そのあたり、実証実験の中できちんと解決策を見付けていただいて、これから洋上風力を進めていくようになると思いますので、徳島がターゲットとされるように、しっかり準備していただきたいと思います。

岡田委員

何点か質問させてもらいたいと思います。

まず初めに、先ほど新居課長が、挑戦する「とくしまブランド」戦略の「トップブランド」の四つの挑戦というところで、取組 3 の女性や若者をターゲットとしたブランドをしていないという話でしたが、私は議員になってから幾度となく女性、若者、子育て世代を対象にということで、女性を消費者の一番のターゲットとして持っていくべきではないかということを質問し続けてきました。

この中の一番最初にあります、平成19年度から平成22年度の取組の中で、野菜ソムリエさんとの提言をしたらどうかというのも提案させていただきました。今までの蓄積があった中でのブランド化に向けての取組かと思いますが、先ほど、取り組んでいないというお話をされていたのですけれど、それに関してはどうなのですか。

新居もうかるブランド推進課長

済みません。ターゲットを女性や若者にこれまでしていなかったというのは、あくまでこの施策の中で、例えば花、果実について特化して育みをしてこなかったというところがございます。特に果物、花につきましては、ブランド戦略の中で女性や若者をターゲットにしていまいりたいという趣旨でございます。

岡田委員

でも、先ほどの発言では取り組んでこなかったとおっしゃられましたので、では今後、きちんとブランド確立ができるように取り組んでほしいのですけれども、犬伏部長どうですか。

犬伏農林水産部長

取り組んでこなかったという御答弁をさせていただきましたけども、これから岡田委員がおっしゃるように、しっかりと取り組んでいくということで御理解願いたいと思います。

岡田委員

これも違う答弁ですよ。取り組んできたからこそ、結果としてブランディングしているという話になったのではないのですか。私はそう解釈したから、丸く収めようかと思っているところなのですから、いかがなのでしょう。

新居もうかるブランド推進課長

済みません、大変失礼しました。岡田委員御指摘のとおり、これまで女性や若者にターゲットを取り組んでこなかったかといいますと、もちろん取り組んできたところでございます。

ただ、先ほど申し上げたのは、あくまで特化するのとは今回初めてだと認識していたわけですが、当然これまで取り組んできた成果の中で、そういうノウハウも生かしながらこの施策について、取り組んでまいりたいと思います。よろしくお願いします。

岡田委員

それでないなら、女性の各種団体さんに絶対に県には協力するなと言わさせていただきたいなと思うけれど、本当に腹が立っていますから。でないと、今まで女性議員として野菜の消費拡大、販路拡大ということでいろいろ御提言させていただきまして、実際、今までの方は取り組んでくれていました。その結果、今の農林水産部の中での意識というのが、そういう結果なんだと思って。ということは、去年まで一生懸命した方たちの取組は何だったんだろうと思って、非常にがっかりしています。

先ほど新居課長が言ったように、花とか果実とかという部分で対象を絞っていきましようという話もされていますけれど、当然、その話も今までしています。梨、ミカンと小型化して皮をむかなくていいようなものをつくれば売れますというような話もずっとしていました。その話の蓄積の中で、この話が出てきたのですよ。今まで議論になった中でこれが生まれましたという話なら分かるのですけれども、今の説明では、全然ない土壌の中から突然自分が考えましたような話をされたので、頭にかちんときて今御質問しております。あんまりかちんときたので、これ以上言うと何を言うか分からないので、そろそろ控えます。

けれど、先ほどの発言も失言というか、本当に私は逆に謝罪文を出してくれてもいいぐらい、今までの農林水産部の方に対してすごい失礼な話ではないかと思いますので、そのあたりは意識して、これから取り組んでいただきたいと思います。

先ほど古川委員がおっしゃっていたように、どれだけブランディングしていくかという部分で、本当に今まで何年も取り組んできたことが確立できていないのに、どう責任を持っていくんだという部分も見えてこないし、何をターゲットにしてどういうふうに消費者を絞っていくのかというのも見えてこない。

先ほどの話だったら、もう既に他県やほかの団体に取り組まれている女性をターゲットにしたワークショップで、いろいろなことの展開をしていくという結果をもらって徳島県が取り組んでいくというのだったら、二番煎じも三番煎じもいいところなので、徳島のオリジナルをどうやって出していくのかという問題があります。そこらあたりが先ほどの古川委員からの質問に対しての説明からも見えてこなかったのが、重ねて質問させていただきたいと思います。

もっと、どうやってブランディングしていくのですか。



新居もうかるブランド推進課長

今、岡田委員からブランド推進の方向性という御質問をいただきました。

ブランドといっても、例えば個別品目ごとのブランド、徳島という名前に対するブランド、大きく分けて２種類あると思っております。

先ほど、お答えしたようにリーディング品目のレベルアップの中で、リーディング品目を更にブラッシュアップすることによって、徳島の農林水産物全体を引っ張っていったら品目をつくっていくというブランドづくりもございますし、それまでブランド化できてきたものを更にレベルアップするということもございます。

その中で、徳島という名前をブランディング化していく、これをどうするかでございます。ここにつきましては、やはり先ほど申し上げた徳島の食であるとか、食べ方であるとか、そういう生産者の方のライフスタイルといったところで、いかに同じような共感を持っていただく人を生み出していくかに尽きると考えておりまして、そういう方向性を持って今後進めてまいりたいと思います。

なお、先ほど来、私の説明が抽象的過ぎてよく分からないという御指摘もありますので、どのようなことをするのかというところでございますけれども、今回 6 月補正でお願いしている予算の中で、県内で開催しようと考えております徳島の食を考えるシンポジウム、この中では世界的に活躍されているデザイナーの方を招へいしてデザインを農業にどうやって生かしていくのか、単に格好よく見せるというだけではなくて、農業をビジネスとしてどういうふうにデザインしていくのかというお話をいただいたりですとか、県内で活躍されている若手農業者の方でありますとか、徳島の食材に憧れて徳島に来てくれたシェフだとか、そういった方たちに出ていただきまして、徳島の食のどこが優れているのかをパネルディスカッションしてもらい、その場、参加者だけで終わらずに、例えばユー 스트リーム、SNS で同時発信していくことも考えております。

もう一つ申し上げますと、徳島の食材を使っている県外の飲食店、「とくしまブランド」協力店と呼んでいるスーパーの企業の方たち、新鮮なっ！とくしま大使、徳島に仕事で来ておられ、県外に行ったときに徳島の食材を応援していただく方たち、それから先ほど岡田委員からもお話がありました野菜ソムリエですけれども、野菜ソムリエ協会さんをお願いして徳島の野菜を PR していただく、なっ！とくしまソムリエという方たちなど、たくさん今サポーターという形で活躍していただいています。

こういう方たちは今ばらばらに動いているわけなのですけれども、これを名前はまだ決めていませんけれども、「とくしまブランド」サポーターという形で統一化して、その方たち間をメーリングリストといったものでネットワークを構築して、そこから出てきた貴重な意見、エピソードを県が集約して発信していくことも考えているところでございます。

岡田委員

頑張って取り組んでください。

ただ一つ引っ掛かるのが、先ほど出ていましたけれども、徳島に来て、徳島の食材を好きになって、徳島でレストランを開いてくれた方という話がありました。その中で今回、

挑戦する「とくしまブランド」戦略なので、ものすごく対外的な戦略がずっと掲げられていて、一方、商工のほうでは誘客でインバウンドを進めようということで取り組まれているのですけれども、農のほうの外に出すことばかりやっていて、実際、来て食べてもらうというときに、某フルーツ王国の県では、その県に行っても食べるものがないよと。

どうしてかといったら、おいしいものは全部県外に行っているよという、サクランボと桃と洋梨の県が、何かそう言われていて、だからその県に行っても仕方ないよというような陰口をたたかれている県もあるんですね。今のこの戦略がもし全部成功すると、徳島県もそういうふうになりそうなのですから。

その中であって、では観光誘客を進めるという観点で、農林なので違う、観光という部分には直接関係していないと言われないうに、「オール徳島」で取り組むということなので、観光誘客の件も頭に入れながら、実際に来た方に、どういうふうにおもてなしをしていくのかという観点が全然、挑戦する「とくしまブランド」戦略の中に入っていないのです。

もう一つ言うならば、前回言ったように、若者は今回ターゲットに入っていますけれども、子育て世代の人がターゲットに入っていないのです。

実際、誰が野菜を食べて消費してくれるのかというと、やはり子育てしているお母さん、お父さん、おじいちゃん、おばあちゃんというのが一番、野菜、農産品、お米に関心を持っています。その方たちを戦略のターゲットから外してしまつて、ファッショナブルのものだけ売り込もうというだけでは、「vs東京」という概念では成功なのかもしれませんけれど、実際もう少し実生活の中で取り組まないと。今の挑戦する「とくしまブランド」戦略の中からは、一言もその言葉というのは出てきていないし、来る人に対して徳島県はどうおもてなしをするのかという部分の戦略というのも書かれていない。外国人誘客も取り組もう、県外からも来てもらおう、交流人口を増やそうという中で、徳島に行つておいしいものが食べられると思ったのに、徳島に何もいないんだねという話になりかねないような戦略なんです。

そのあたりは、どう考えているのですか。

#### 新居もうかるブランド推進課長

インバウンドに当たって、徳島に来たときに徳島の食材が食べられないかもしれないという御質問をいただきました。

確かに、徳島の一流産品は都会に流れるケースが多いということもありますけれども、例を挙げますと、ハモのように以前は全部、京都に行っていたというものが県内でも食べられるようになった、食べられる店も増えてきたというところがございます。

それから、挑戦する「とくしまブランド」戦略の中では施策として、御指摘のとおり書き切れていないところではございますけれども、もちろん県内の体制づくりというのも重視しておりまして、例えば13ページの取組4でございます。「徳島の食」を次世代への継承と、魅力発信の担い手育成というところがございます。

中高生、大学生、若手社会人などに食育ワークショップを開催して、徳島の農林水産物であるとか、おいしい食べ方というのを次世代にしっかり継承していきたいということも

ございますし、学校給食、学生食堂、福祉施設、高齢者施設などに県産の食材の供給量を増やしていく取組もしているところです。

食育関係では、県内のいろいろなお店をお願いして、食育に関わるような食材の提供、料理の提供といったことも既をお願いしているところでございます。こういったことにつきましてはこれまでどおり地産地消、食育といった観点で推進してまいるところでございます。

#### 岡田委員

地産地消というか、でも地産のものを、来た人は食べられないのですよね。今の取組の説明だったら、結局地元にいる人たちに食育を進めていきましょうという話なので、私が言っているのはそうではなくて、徳島県の戦略として立てているのだから、誘客のときはずっと言っているのが食がキーワードになりますと、何十回も何百も、ずっと議論されてきた話ですよ。

食があつてこそ、徳島に観光客を呼べますというのをずっと言っていますよね。その中であつて、今回、挑戦する「とくしまブランド」戦略の中には、呼び込むための徳島の食材というのを、どちらかというと、今年はまず東京に知名度を上げに行つて、知名度が上がったところで来てもらった人に対して来年以降、徳島の食材はおいしいものであるとか、徳島で食べられるものの良産品を確保するとか、徳島でないと食べられないようなものを、希少価値のあるものをつくっていこうという取組になるのですか。それも考えられないと思うのですよね。

ということは、テーマとして2020年のオリンピックを目指しているということは、どんどん外に向けてPRを打っていこうという戦略で、外に打っていこうというのが徳島県の戦略、最終目的ではなく、来てもらう人を増やそうというのが最終目的ですよ。

挑戦する「とくしまブランド」戦略の中では、その部分が本当はないので、メインが抜けているようにしか思えなくて、当然知名度を上げるための取組としては、よくできていると思うのですが、知名度を上げるための目的というのは何なのですか。

先ほどの農業、林業、水産業の従事者であったり、担い手になってもらえるよう、人も来てもらえませんかというのは最終的な取組であつて、徳島県が名前を上げて出ていくだけのツールではなくて、本来の目的の意図するところが、今の説明の部分では全然読み取れない。

徳島に来てもらう人を、徳島に移住してきてもらう人を、徳島の人口を増やしましょうよというのが目的で、それが県庁、全県挙げて取り組んでいる政策、地方創生につながっていくというのではないのでしょうか。

地元に来てもらうことがメインでないと、同じ経済委員会の中で農と商がしていることのポイントがずれているようにしか思えないのですが、そのあたりはいかがですか。

#### 河野農林水産部次長

来てもらう方策はないのではないかとということでございますけれども、12ページに農家レストラン併設型産直市ということで、観光とも連携しながらということを少し書かせて

いただいております。

また、岡田委員から、以前にも御紹介いただいたレンコン農家の女性の後継者の方の中には、県外から徳島へ来られて、非農家であった方が農業をされているという実態も伺っております。

そういう方に、いろいろと手づくりのレンコン料理を振る舞っていただいたということもございます。都会から来た女性がどうしてレンコン農家に来たかと、やはりそこにはすばらしい点があったのではないかと考えております。

そういうことを発信しますとか、先ほどありましたけれども、取組 4「徳島の食」ということで農家の方がつくられたレンコン料理、郷土料理なども、学校給食、ホームページ等のメニュー紹介を通じて、徳島のすばらしいところを発信しながら、徳島にも来ていただくということにつなげてまいりたいと考えておりますので、よろしくお願いいたしたいと思います。

#### 岡田委員

まず、取り組んでください。是非、取り組んでもらいたいと思います。

何でこんなことをしつこく言うかという、私は県外から来た友達に、いつも野菜を送ったりさせてもらっているのですけれど、それがどこに行ったら食べられるのか、どこに行ったら売っているのかという話になって、いつも説明に困るのですね。

だから、県外の人を目線から見ると、県外で食べている食材が徳島県に行くともっとある、もっとすごいおいしいものがあるんだと思って、わざわざ来てくれているのですね。

その方たちの期待に、ニーズに応えられないというのは、産地として非常に恥ずべきものだと思います。逆に言うと、売り込む、売り込みをかける部分と同等以上のものが徳島に行ったら食べられると、もっと私たちも胸を張って宣伝したいし、PRもしたいし、徳島県の誇りをいっぱい語りたいのですね。

だから、その部分で考えてほしいのは、増産してもらおうということも先ほどの話にありましたけれども、農家さんとのタイアップであったり、いろんな売り込みをかけていく部分であったり、来てもらったときにどうするのか、誘客数がまだ少ないからこそ、その観点がないのかもしれないけれども、今後の展開として想定の中に入れながらの取組として考えていただきたいと思います。

そうでないと、せっかく徳島県に来たのに何も無いと言われたくないので、私たちとしては徳島に行ったらいっぱいあったと、東京のスーパーで見ている以上に徳島に行ったらたくさんおいしいものがありましたよと言ってもらえるからこそ、来てもらえるよう、誘客につながるような取組を是非していただきたいと思います。

もう一点は、鳴門の休耕田、島田島の話なのですけれども、古代ハスの花が咲いたということで、6月17日の徳島新聞の一面に、載せてくれていました。

昨年からずっと、この取組はされているのですけれども、場所がスカイラインのエリアになるので、観光客の人がたくさん1,000人も余ってこの花を見に来てくれたというのが去年の実績です。

また、今年もこの花が咲いている、新聞によりますといろいろな取組がされているよう

なのですけれども、今後、この取組は拡大していくようになるのでしょうか。

#### 窪六次化・輸出戦略室長

岡田委員から、鳴門市の島田島の古代ハスを活用した地域の取組について、御質問いただいたところでございます。

この取組につきましては、地域の皆さん方が、耕作放棄地がたくさんあるといったところも利用しながら、普通に大津などであるレンコンのハスに比べると非常に花も多く、きれいな花が咲くということで、古代ハスを持ってきて、観光の誘客にもつなげようと。

また、種もたくさんできるということで、実を粉にして六次産業化の商品の開発にもつなげるといったことを目的に取組をされているとお聞きしているところでございます。

今年度、私どものほうで、六次産業化の課題解決のプロジェクト連携推進事業を公募いたしました。地域の皆様から今年度新商品の開発、観光誘客への取組といったことで提案いただいております。先般事業者の方に事業採択の御連絡も差し上げたところでございます。

島田島地域の非常に積極的な取組とお伺いいたしておりますので、こういった事業を御支援しながら、取組を拡大していくように応援していきたいと考えているところでございます。

#### 岡田委員

ありがとうございます。ここはもともと水田で、地域的に非常に高齢化していて、私の知り合いの方も高齢になったのでお米をつくるのをやめてしまって、休耕田になって非常に荒れ果てていたところに、今、ハスの花が植わってきています。

地元としては、やはり草が生えて、かつての稲の青い実りがハスの花に変わっていつているので、非常に喜ばれている取組ですので、是非広げていただきたい。

また、新しい徳島県の観光資源として、ハスの花の田んぼが広がれば、非常に幻想的なお釈迦様が住めるようなエリアになろうかと思えますし、ここの所は田尻浜といって、もう一ついろいろな物語もございますので、この地域を古代ハスの花で埋め尽くせるような取組に是非広げていただきたいと思えます。よろしくお願ひしたいと思えます。

#### 犬伏農林水産部長

ただいま一連の岡田委員の御質問につきまして、東京一極集中への挑戦ということで主に東京への発信、売り方を特に重点を置いて私どものほうで説明したと思えますけれども、実は少し言葉が足らなくて、人と人とのつながりから「とくしま回帰」を目指すという大きな重点がございます。

先ほど、河野次長が言いましたけれども、12ページの絵のように魅力を発信して、交流人口を増加させていくと。当然、県内の中にいろいろな、外から来た人にも食べられるような、徳島に来たからこそ口に入るようなものをつくっていく、「とくしま回帰」を目指していくという発想でございます。

そういう説明の中で、非常に言葉足らずの部分があつて、誤解を招くようなことがあつ

たかかもしれませんが、これからもそういう形で県民の方にも御説明して、とにかく「vs東京」というのは東京に対抗するということではなくて、徳島の良さを発見するということだと思ふのです。

ですから、挑戦する「とくしまブランド」戦略の最後のページから 2 枚目、徳島は宣言する「vs東京」という所に長々とこれを載せてございます。正に、こういう精神で、だから徳島は宣言する、この土地の食は幸せをもたらすことを。

本当に東京をはじめ、いろいろな方々にいらしてくださいと、ここの土地は本当にすばらしい食を生み出す土地ですよ、というような計画でつくったつもりでございますが、どうしても、もうかる農業をということが重点になってしまいまして、そういう御説明になりました。

加えて、女性や若者の方、生産者をはじめ、これまで本当に御努力していただいた、そういうことは決して我々は忘れてはならないし、その上に新しい戦略でも、もう一歩進めていくということでございます。

どうか御理解願えたらと思います。申し訳ございませんでした。

#### 岡田委員

犬伏部長、ありがとうございました。

やはり、この資料だけを見せられると、県内への取組というのが非常に薄いですし、犬伏部長がおっしゃるように徳島に来る人、徳島に帰ってきてもらう人、徳島に関心を持ってもらえる人を増やすという意味では、非常によくできているのではないかと思うのですが、それだけではフォーカスがぶれてしまう。

私たちの目的、県としての取組の大きなところの目的、「とくしま回帰」という部分が説明の中にないというのも、これを見るだけではなので、全体の取組というのが見えるようなものがあれば、もう少し分かりやすかったかなと思います。

まずは、徳島の良さを知ってもらうために、是非、全力を挙げて取り組んでいただきたいと思います。

なぜ今のこの時期にこんなことを言うかということ、やはり 1 年間、また今後 4 年間、5 年間の取組というのは、この 1 冊に係ってきています。ここの心意気というのを聞いておかないと、今後のぶれが生じては困る、外にばかり向いていくのかと思ったので、非常に厳しいことというか嫌みをたくさん言わさせていただきました。

その部分で犬伏部長がおっしゃったように、皆さん、ぶれない共通認識を持って、徳島に、もうかる農林水産業で潤いと経済的なメリットがあるような取組と、農業、水産業、林業の方の後継者育成につながっていくような取組を、是非通じてしていただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

#### 岡本委員

多分、僕で最後だと思うので、少しお付き合いください。

先ほど、「格好いい」と言ったのですが、犬伏部長の先ほどの答弁は格好よかったです。今日の新居課長も格好いいと思っているのですよ。ずっと耐えて、我慢して、ひたす

らに答弁しているじゃない、それ「格好いい」ですよ。

農業，林業，水産業と，一次産業というのは理屈ではないのよ。汗を流して，知恵を絞って頑張るしかないのよ。それが「格好いい」と私は思っている。

挑戦する「とくしまブランド」戦略，予算書で見ると確か 1,925 万円でいいんだよね。ブランドはトータルで 2,685 万円，760 万円が六次化だから，多分そちらが国費であって，1 ページを見たらそう読めるから。

では 1,925 万円というのは，説明はなかったけれど，1,625 万円の一般財源と 300 万円の諸収入と書いてあると思うのだけれど，諸収入 300 万円というのは何なの。

新居もうかるブランド推進課長

岡本委員から，今年度の 6 月の補正予算の諸収入の御質問でございますけれども，これにつきましては自治総合センターに環境保全シンポジウム助成事業というのがございます。私が答弁で，6 月補正で認めていただけますとシンポジウムを開催するというお話をしましたけれども，ここに財源として 300 万円充てるということで，予算要求させていただいているところでございます。

（「入っていない。充てるとそのままそこへ行くの，財源内訳だろう」と言う者あり）

岡委員長

小休します。（14時15分）

岡委員長

再開します。（14時15分）

岡本委員

そこらいただくのね，分かった。

では，要するにこれからの 5 年間だけれど，頭の予算がこれだよね。

今の 300 万円というのは，今だけでいいのね。では，諸収入の考え方は，次，ずっと行くじゃない。

新居もうかるブランド推進課長

岡本委員から，今後の予算のお話でございます。

当然，4 年間の計画でございますして，まだこれから今年度補正，来年の当初以降でありますとか，そういった予算も計上していくところでございます。

また，今後活動をしていく中で，地方創生の交付金も追加で出てくるように聞いておりましたので，外部資金というか，国の助成制度とか，今回使わせていただく自治総合センターの外部の助成制度，こういったものを常にアンテナを高くしながら活用させていただきたいと考えております。

岡本委員

分かりました。国費と諸収入は、先ほど言ったようなことで賄っていくという理解でいいよね。

7 ページの海外輸出戦略の推進で、確か去年、僕が代表質問して 2 億 4,000 万円を 3 億 6,000 万円から、平成 28 年度までに倍増しますというような答弁だったと思うのだけれど、平成 23 年から 1.1 億円と書いてあるのは、平成 23 年から始まったから平成 23 年の 1.1 億円を基点にしているのであって、10 倍の 11 億円にするために、そこを持ってきたのではないだろうと思うのだけれど。倍増倍増と質問したのだけれど、これを読むと 10 倍増を目指すと書いていて、平成 30 年で 11 億円となっているのだけれど、そうではないと思いたいのですが。

要するに、今幾らになっていて、平成 28 年度は 7 億 2,000 万円にするという約束をしているから、平成 29 年、平成 30 年と 3.8 億円、随分増えるのだけれど、そういう計算で 11 億円になっているのですよね。

#### 窪六次化・輸出戦略室長

岡本委員から、輸出金額の目標と実績の推移について御質問いただいております。

平成 25 年 1 月に輸出戦略は策定いたしておりますけれども、その際に平成 26 年の目標を定めてございます。平成 26 年の目標として 2.4 億円を当初は戦略として定めたところでございます。実は、平成 25 年度に 2.4 億円の実績が上がりましたので、平成 26 年度末に目標を 3.8 億円に上方修正いたしております。

年々の実績、それから今後、戦略でプロモーションし、新たな輸出先を確保してといったことで平成 30 年の目標、11 億円と掲げてございますけれども、戦略の中で実績として平成 23 年度が 1.1 億円、平成 24 年度が 1.2 億円という実績が上がってきておりますので、ここは少し高めに平成 23 年実績の 10 倍といったことで、新戦略の中で目標を挙げているという状況でございます。

#### 岡本委員

要するに、今の答弁だったら 10 倍と書けなかった。

平成 30 年で 11 億円を目指すということでいいだろう、10 倍にしないといけないから。

10 倍を目指す、これ、大きいね。

でも現に結構、行っているから、せめてやるなら 3 倍までですね。今の現況の議会で発表するところからいったら、よく書いても 3 倍しか書けないよね。

要するに、僕が質問したのは、2.4 億円でそれを平成 28 年度に 3.6 億円にしますと言うから、そんなのでは駄目だと。せめて倍増ぐらいしないといけないということで 7.2 億円になったのだけれど、平成 28 年でしょう。平成 29 年、平成 30 年と 3.8 億円ぐらい足して 11 億円にするとやったから、厳しいけど、目標どおりしっかりやってくださいよ。それだけを、あえて言うておくね。書くだけでは駄目だな、やらないと意味ないから。

そこで、昨日ぐらいに確か帰ってきたと思うのだけれど、EU に行っていたんだよね。EU への輸出拡大、去年もいろいろあったのだけれど、残留農薬の基準等いっぱいあって、いろいろ新聞紙上をにぎわせていただきまして、みかんの経済委員会になっていまし



たけれど、そんなことがあった。

今回は、テスト輸出をやったんだよね。去年も上勝町、那賀町が、すごい喜んでいたところで、もっと拡大できたらいいなということになっているのだけれど。

確か、昨日ぐらいに横石さんが帰っているんだと思うのだけれど、EUへのテスト輸出を実施したことによる狙いとか、今あえてこの時期に行った狙いとかは何なの。

#### 窪六次化・輸出戦略室長

岡本委員から、EUへのテスト輸出について御質問いただきました。

テスト輸出は、県が複数の出荷の事業者の方々や大手の運送事業者と連携して行ったものでございます。

今も御指摘がございましたが、戦略の中で県はEUを新たな市場開拓の可能性が高い地域に位置付けをいたしておりまして、昨年度、フランスで行われました二つの食品展示会に県産品のPRブースを設けまして、プロモーションや商談を進めたところであります。

民間の事業者の輸出、生産者団体等につきましても、EU向けの輸出に大変意欲的でございます。EU側からは初めて輸出いたしましたユズの青果をはじめ、香酸かんきつの加工品、和食の広がりとともにニーズが高まっております。いんどりなどが高い評価を受けるとともに、新たな食材に対する要望もいただいたところでございます。

一方、EUへの輸出に関しましては、やはり輸出量の多いアジアと比較いたしますと距離が遠いといったことから、輸送の際の荷傷み、鮮度の保持、輸送のコスト、加えまして相手国での厳しい検疫の検査であるとか通関の手続、それからEUへ到着してからも今度はEU圏内でのきめ細やかな輸送、その確保など、いろいろ解決しなければならない課題がございます。これらの課題を一つ一つ解決することで、EUへの輸出拡大を目指していこうと思っております。

この度は、株式会社いんどりさん、JAの東とくしまさんとアグリあなんさん、県漁連さん、徳島市の中央市場で青果卸をされています徳島青果さん、こういった出荷者側の事業者の方々と連携する形で、オランダのアムステルダム空港を経由して県産品をパッケージにしてレストランとか、向こうの卸業者さんに直接届ける、テスト輸出を行ったところです。

それぞれのステージでの課題を検証することによって、今後の輸出の拡大につなげていきたいと考えているところでございます。

#### 岡本委員

テスト輸出の結果は、まだ取りまとめ中だと思うのだけれど、分かっている範囲でお答えいただくのと、それを今後どうやって生かしていくのかということ、しっかり聞かせてくれる。

#### 窪六次化・輸出戦略室長

岡本委員から、今回のテスト輸出の結果と今後の取組について御質問いただきました。

今回のテスト輸出については、ポイントとしては3点考えておりました。

まず 1 点目は、スムーズに配送ができ、相手国の検疫や通関を経て、最終目的地まで荷物が到着するかといった点。

2 点目には、その際の着荷の状態、特に、生鮮品、葉物野菜も今回出しておりますので、鮮度保持の状況の確認。

3 点目は、やはり現地シェフの評価でございます。

こういった情報を収集しているわけですが、現在のところ、1 点目の配送面におきましては 6 月 15 日に荷物は徳島を出発いたしまして、各店舗への到着は 19 日となっております。オランダにおいて一部、ネギ、小松菜などに検疫で時間を要したということをお聞きしておりますけれども、ほぼ想定した時間内、期間内での配送というのは確認できたところでございます。

2 点目の着荷時の品質面ですが、特に注目しておりました生鮮品、葉物野菜については、変色やしおれというのはなく、良好な状態での着荷が確認されたところです。

3 点目のシェフの意見ですが、いづれも、いづれもや香酸かんきつの加工品については、日本料理にマッチする食材として評価が高かったところではありますが、今回はリーフレタスや青ネギなどの葉物野菜についても、向こうで調理をされた地元のフランス人シェフからは高い評価をいただいて、今後も継続して活用方法を検討いただけるといこともお聞きいたしております。鳴門わかめをはじめとした水産加工品についても、フランスに代替食材がないといったことから、非常に特性、個性もあり、香り、味とも勝っているといったことで、いろいろなシェフに広めていきたいと前向きな御意見をいただいているところでございます。

フランス人シェフの評価ですが、いづれも、葉ワサビは実際に食べていただいたところ、今度これをピューレにして、潰して肉などのソースとして使ってみたいといったコメントもいただいております。それから、シイタケですが、いづれも、焼くとか天ぷら以外には薄く切って、しゃぶしゃぶのように使ってみたいとか、いろいろと御意見をいただいているところです。

着荷状態が非常に良かったので、これだけ新鮮なものが届くと、いろいろな活用についても思いが広がっていくという評価もいただいているところです。

今後についてですが、いづれも、県のほうで E U の市場調査、県産品の情報発信を委託しております現地の貿易会社を通じまして、E U の関係者に県産品の情報発信を行うとともに、輸送のコストなどについても精査して、コスト低減の方策も踏まえ、輸出事業者の皆さん方と一緒に、E U への輸出拡大につなげていきたいと思っております。

また今度、秋にはフランスに次いでドイツへの見本市への出展といったことも控えておりますので、生産者のグループの皆さんとしっかり情報交換しながら、今後につなげていきたいと考えておるところでございます。

## 岡本委員

要するに、三つの課題は問題がなくて、よかったということでもいいんだよね。

それはそれでよかったのですが、しっかりと今、窪室長が言ったようなことを、これから正にテストを生かして、知事がよく言うように、しっかり物にしてほしいと思います。

マスコミさんがいるけれど、やはりマスコミとのやり取りというか、情報提供というのを間違わないようにね。マスコミさんも勉強はしてほしいのだけれど、しっかりうまくやらないと残留農薬とか、そういう基準が全く違うんだから。県民が、世間一般の方が読んで分かるようなことをきちんとやらないと、ちょっとした書き方で反対になるからね。そのことはもうしっかり頑張ってくださいね。

ちなみに、徳島新聞を読んでいると、財政のところ県の予算なんかをいったら、全部財政課が書いているという感じだよ。そのぐらい情報管理がよくできていて、不思議なんだけれど。でもそれは、いい意味で言えば、それなりにしっかりきちんとした情報提供ができていて、マスコミにも分かってもらっているということになるから。

こういう問題については、しっかりやっていないと、変なことが起こるかなと心配している。もう一回言うけど、マスコミさんは農業、林業、水産業の専門家ではないよ。専門家でない人に分かってもらうというのは非常に難しいのですよ。でもそれがきちんとできないと、農林水産部というのはやっていけないんだよね、ということをお願いします。

もう終わりますが、開会日に各議連の会議がありました。畜産、野菜花きがあつて、僕は果樹なのですけれどね。畜産の議連は、まずお肉を食べましょと、お肉を食べるときには、野菜花きの野菜が絶対必要でしょと。僕は最後の果樹だったから、お肉を食べて、野菜を食べたら、その後はやっぱりフルーツが大事でしょと。果樹のそんな挨拶が続いたのです。

どうしてそんな話をするかという、議会の議員連盟の中でも、そういう連携を保ちながら、それぞれ部局がいっぱいあるんだけれど、水産課もあり農林もあり、人間の体は一つだから、同じように連携して、うまくいくことが正にブランド戦略になる。

ここに書いているのが一番の基本なんだけれど、これは大事なことだな。この土地の「食」は、幸せをもたらすことを。もうこればかり言えばいいんだよ。こればかり言えばいい。

でも、それにふさわしいようなことをやるためには、ここに集まっている皆さんが、これを 1 日に 10 回ぐらい読んでよ。

もう一回言うよ。この土地の「食」は、幸せをもたらすことを。これをやらない限り、基本的には駄目なのですよね。だから、そういうことをお願いするというか、しっかり皆さんがお腹の中に入れてもらって、我々が、農林水産部、今ここにいる人がこのことを支えているんだという気持ちで頑張ってください。

岡委員長

ほかに質疑はございませんか。

（「なし」と言う者あり）

それでは、これをもって質疑を終わります。

これより採決に入ります。

お諮りいたします。

農林水産部関係の付託議案である第 1 号については、先ほど山田委員から反対の表明がありましたので、起立により採決いたします。

議案第 1 号「平成27年度 徳島県一般会計補正予算（第 1 号）」について、原案のとおり可決すべきものと決定することに賛成の方は、御起立を願います。

（賛成者起立）

起立多数であります。

よって、議案第 1 号は、原案のとおり可決すべきものと決定いたしました。

**【議案の審査結果】**

原案のとおり可決すべきもの（起立採決）

議案第 1 号

以上で、農林水産部関係の審査を終わります。

これをもって、本日の経済委員会を閉会いたします。（14時34分）