HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	総合討論
Citation	フロンティア農業経済研究, 20(1), 58-67
Issue Date	2017-02-28
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/67535
Type	other
File Information	20-1-sogotoron_9_58.pdf

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

総合討論

座長：

最初に、コメントの中で報告者の方にご質問があったと思いますが、そこでまずお答えいただいて、口火を切っていこうと思います。

時間的にはわずかしか残されていないのですが、許される時間の中で、フロアから質問が出ておりますので、コメンテーターにお答えいただきながら、フロアからの質問にお答えしていただいて、今回の内容を深めていきたいと思います。

それでは、両コメンテーターに本当に有益な情報を聞かせていただきつつ、論点を整理した上で、本当に適切な提案をしていただいたと思います。時間があれば、もっと議論を深めていきたいところですが、多分、途中で時間がなくなってしまうと思います。

まず、日向さんのコメントで、藤石さんから菅原さんあたりに御質問があったかと思いますが、時間が足りないので、簡潔な形で質問にお答えしてもらえたらと思います。

藤石さんへの質問は三つあったと思うのですけれども、取り組みの初期に主に相談したのはどんな方でしたか、近くにおられましたかということが一つ目です。それから、課題として、加工、販売に至るまでそれぞれネックになったこと、その解消方法はどうでしたかということです。三つ目として、地域のほかの産業に与える波及効果はどんなものがありましたかという三つのご質問をいただいたかと思いますが、どうでしょうか。

藤石：

最初は、取り組み初期に相談する相手は誰かということです。まず第１に、当時、ナガシマ先生がおられたときに、一番困ったのは単純で、野菜菓子というのは野菜原料とグラニュー糖で蜜をつくってそれに漬け込むだけで、あとは乾燥させるだけのことなのですけれども、そこで、水分活性が起きたりしてカビが生えるなどという問題がありまして、それをタナカ先生を通しまして、食品でありますので、昔からずっとおつき合いさせていただいたと思いますけれども、そういうところでお話を聞いたり指導を受けました。

それから、先ほどちょっと話が出たのですけれども、プロに聞いた方が早いと言われまして、たまたま東京のほうを物販で出ることが、ふだん、かぼちゃを販売したりで結構東京製菓のほうまで出ることがあるのですけれども、その関係で森永製菓に親しい知り合いがおりまして、そこへ行ってアイデア等をもらって、初期開発に関しては、そこに重点を置いてやりました。クリアしたと思っております。

販売に関しては、とにかく各商談会に出まして、生野菜も販売したのですけれども、それと並行して、これをつくったけれども、どうだろうというアンケートをとりました。最初の３年間は、ただアンケートをもらいまして、感想を聞いて、そのニーズにどれだけ応えられるかということにいろいろ苦労したのですけれども、今の形ができたというのは、ほとんど消費者のニーズに合ったものをつくったということです。正直に言って、自分が最初にイメージしたものとはかなり商品を変えました。つくった以上、食べてもらわないとつくる意味がないので、そこは本当に消費者の皆さんというか、いろいろな人のご意見を聞いてクリアしたというか、今も進行系ですけれども、次

のステップに行くためにも、販売する中では商品はいろいろ変えていこうと思っております。

それと、地域の他産業に与えた波及効果はどうかということです。まず一つには、網走の場合、農業者が個人で加工の会社を設立して行うのは初めてだという部分でいくと、商工会議所と物産業界、加工協会に加盟しまして、いろいろなところに行って、いろいろな販売をしたり、いろいろな話を聞いていく中で、異業種というか、我々第１次産業というのは若いときから青年部という組織があるのですが、なかなか一般の町場の商工の人たちとの交流はほとんどないに等しいです。今、大学ができてからはそういうのがふえたのですけれども、僕らが開発したころはそういうものが全くなくて、農業者だけの集まりをして、いつも話している状況です。

そういう部分から言うと、僕自身も新しい考えもできましたし、地域の若い者も含めて、同世代も含めて、いろいろな会話ができたということです。そして、新しいものが大なり小なり少しずつ芽生えてきたのかなと思います。

商談会に行くと、僕もいろいろな物販をやっているのですけれども、僕が菜根糖を持っていくのですけれども、実際にその商談が決まって取引が始まりますね。そのときに、網走の新しい、つい先日も、網走北都という会社があるのですけれども、そこで新しいホタテの貝柱の佃煮だとか、お相撲さんみたいな会長さんに、こんなのあるのだよと言ってそれを持っていくと、それが一緒に売れるのです。１個しかないですから、それをこういうところに提案したり、いろいろなものを聞いて、相手の人をふやして、網走でこういうのがあるのだよということで、そういうことで自分自身が今できたことも含めて、これはよかったなと今では思っております。そういうことでよろしいでしょうか。

座長：

よろしいですね。どうもありがとうございます。

それで、同様な質問が榊さんにも出されておりますが、簡単にお願いできますか。

榊：

まず一つ、専門のどういう人にかかわりがあって進めたかということです。十勝には、例えば、食品加工技術センターがあるのです。そういう機関にまず相談をして進めました。畜大の推進室ということで、うちの嫁が研修生として行ったものですから、そういう先生方からのアドバイスを受けながら進めていきました。やはり、一番大きいのはプランナーだと思っています。ここの部分でもっといろいろな動きができたら素早く動けたと思っております。

あとは、販売ですか。

座長：

そうですね。加工・販売で何か課題になったことがありませんでしたか。もし問題点があったら、解決方法、対処方法は何かありましたかという質問です。

榊：

販売の課題というよりも、私たちが農園で進めようと思ったコンセプトというか、形としては、売れなくてもいいから、まずいいものをつくろうということで、それに特化しました。消費者ごとによって、自然にそのよさは伝わっていくのですね。それが今生きているというのが現状です。自然的な流れだと思っております。

あと、地域の他産業に与えた波及効果ですけれども、点の中でこういう６次産業化的な取り組みをやられている方がおります。そういう仲間でファーム街道という組織をつくって、今、人の動

きが盛んになってきております。

また、役場が私のこういう動きに対して、異業種の方ですけれども、こういう動きをしたいということで実際に動かれている方がいるということです。最終的には、私自身は関東とか関西に行って商売をするということなものですから、お金を持ってくるという大きいものがありました。

司会：

ありがとうございます。日向さん、この答でよろしいですか。それでは、続いて、耕野先生、一つ大きな部分は、ハラール認証が普及していくと、付加価値的な意味ではなくて、皆、平準化していくのではないか。結局、最初の人が先駆者利潤を受けるというような形の通常の付加価値の考え方、認識がどうなのだろうという質問だったと思いますが、いかがでしょうか。

耕野：

質問をありがとうございます。

確かに、指摘されたように、先駆者利潤的なところは、話ばかりではなく、あるのだろうと改めて認識しました。

これに関して言いますと、去年、マレーシアのクアラルンプールで消費者調査やったときに、簡単なコンジョイント調査ですけれども、日本の鶏肉でしたけれども、ハラール認証がつきました。日本だけでなくて、北海道の鶏肉にハラール認証がついた場合にどういった反応を示すのかといったときに興味深かったのは、イスラム教徒の人たちだけがハラール認証に反応するわけではなく、中華系の人たちも認証にプラスアルファで反応してくれるというのが新たな知見としてわかったところです。そういったところも広い意味では付加価値という話になるのでしょうけれども、ご指摘されたように、そういった取り組みがどんどんふえてきて、北海道産のハラールマークのついた鶏肉が市場にあふれたときに、そういった付加価値はなくなるということです。そのときに、改めて付加価値なり差別化なりの取り組みが必要なのだろうと思いました。

もう一つ、他国で同様の取り組みが見られないのかという話ですけれども、調べている範囲でいくと、韓国がハラール認証について積極的に取り組んでいるというのが、ネットなどを見ていると見られます。

それから、他国でというと、先ほど写真で示しましたように、オーストラリアの牛肉です。本当に向こうに行って初めてわかったのですけれども、牛だけを乗せる大きな貨物船でインドネシア、マレーシアに牛肉を輸出している状況で、畜産については、牛肉、オーストラリアとか、そういった取り組みを積極的に行っている事例ではないかと思います。

座長：

ありがとうございます。ほかにもあるのですけれども、全部やっていると時間がなくなるので、特に質問したいことを強調させてもらいました。

次に、菅原報告です。一つ目は、人材育成が非常に大事で、農産品の生産、加工、販売、そしてつなぐ人と四つの育成すべき人材像があるという中で、農大の人材育成はどこに焦点というか力点があるのかを確認させてくださいという内容と、スモールビジネスのビジネスモデルは存在するのかという質問だったと思います。いかがでしょうか。

菅原：

ありがとうございました。

まず、農大で行っておりました社会人向けのオホーツクものづくり・ビジネス地域創成塾についてですけれども、この人材育成事業を企画した当初の段階でターゲットにしていたのは、実は食品

製造業の人たちでした。

というのは、地域の素材、資源を使って付加価値を高める役割は、いわゆる食品製造業、加工業の役割だろうということで、当初、食品製造業をターゲットにしていたのです。

ですが、オホーツクの食品製造業といっても数えると結構限られてまいりますので、それだけではなくて、１次産業の人も３次産業の人も、あるいは公務員の方も含めて、行政や、支援、サポートする金融機関も含めて、全ての業種の方に対して、こういった講座を受けてもらうということで募集の条件はかなり広目に設定いたしました。

実際に受講された受講生の方々も幅広い多業種にわたってきたのですけれども、これをやってよかったことは、ふだん、その人たちが生活している中では、同じ業界の人としか意見交換、情報交換ができないのですけれども、この創成塾に来ると、他業種の方がいるので、今までの自分たちの知らなかった世界などを知れるということです。そういった部分では、１次産業、２次産業、３次産業それぞれの方々がお互いに相互理解を深めることができたということがありましたし、それを通じて、１次産業の方と製造業の方で取引ができないだろうかということになっていったり、うちの素材を使ってほしいとか、そういったことが進んでいったということがありました。

最終的に、地域創成塾でスキルというか能力として、こういったことはきちんと身につけてほしいということで、最後に成果発表会をやるのですが、そこでは、担当の研究員が準備に当たっては結構つきっ切りになって、いわゆるビジネスプランですね、自分が将来に何をしたいのか、何を目指したいのかということをきちんと紙にまとめて、あるいはプレゼンテーションで発表できるような形にするということです。それをすることによって、例えば、今後、事業の発展、展開を考えていく上で、どういった資金が必要になるかということであれば、例えば、銀行に融資をする場合にもきちんと説得力のあるプレゼンができるような、そんな能力をきちんと、ビジネスプランをきちんと組み立ててもらうようなところを一つの目標にしてやっておりました。

それが育成する人材像といいますか、１次産業、２次産業、３次産業の壁は取っ払ってやっていたのですが、きょうのお話にありましたように、つなぐ人材、コーディネーター役というのは、それを専門的に育成するのはなかなか難しいと思いますが、これは大きな課題です。札幌で行った６次化を推進する集まりでは、コーディネーター的な人材が結構いたので、そことの交流を今後期待していいのかなと思っております。

それから、２番目のスモールビジネスについてです。これについては、私の手元にないのですけれども、そういった新規の事業を始めて、その事業の部門だけで黒字化するまで５年、６年、７年とかかかるというようなデータもあります。

そうなってくると、後は、その事業だけで単独でマイナスでも、ほかの事業で補うようなことができればいいと思うのですが、そういった経営体力が必要になってくると思います。

また、スモールビジネスで成功するに当たり、絶対的なほかにない差別化できるような要素をきちんと位置づけて展開するということが必要ではないかと思います。それができても、長続きしないで、何となく潰れてしまうというところも今後出てくる可能性はあると思いますが、どこの強みを生かしていくのかというところが大事で、そのためには自己分析をすることも必要だろうと思います。

以上です。

座長：

スモールビジネスは、捉え方をどうするのかということを整理しないと難しい部分があると思い

ます。そういうスモールビジネスの捉え方の考え方を披露していただいたということで、とりあえず、今回はそこまでにさせていただきたいと思います。

今、東農大の人材育成というのは、異業種交流の下地づくりのようになっているし、コメンテーターの後藤さんからも、異業種のノウハウの獲得、これはプロのノウハウを獲得という意味合いがかなり強いのですけれども、多分、プロのノウハウを獲得するための一つの下地になるような人材育成というような感じと捉えていまして、そして、実際に藤石さんのほうの質問に対する回答でも、異業種交流は非常に結果として意味を持ってきているということで、すごく重要な人材育成の役割になっていると思いました。

それでは、せっかくフロアから質問が出ておりますので、フロアの方の質問にも答えていただこうと思います。

一つ目の質問は、北大の坂爪先生から、商品化の苦労は大変だったと思いますということで、商品化で成功したら成功したで、今度は原料不足の問題が生じたりしないのでしょうかという流通の先生からの質問だと思います。どうでしょうか。

藤石：

商品化についてですけれども、原料に関しては、基本的にはうちの工場で製造する量は大体わかっておりますので、自分自身、農作物加工なので、その原料は自分でつくるという状況にあります。僕の場合は、自分の加工するものは自分で製造するから不足することはないですね。むしろ、加工し始めて、その加工に合った野菜をつくるというか、形状、味、そういうほうに今は視点が行っております。

座長：

ありがとうございます。榊さん、お願いします。

榊：

実際に23年から始めて、24年に商品開発という流れになっているものですから、昨年、実際に商品不足が起きたのです。それで、ことしは、保存がとても重要だと考えて、保存庫の整備を平成26年度にやることとなっております。

加えて、また足りないということも考えられるものですから、帯広の保管庫会社との契約もして、今現在は昨年の10倍の量を確保して販売に努めていくことになります。

座長：

よろしいでしょうか。

二つ目の質問ですが、榊さんへの質問で、稚内北星学園大学の黒木先生ですね。

パッケージデザインの大切さについて指摘されておりました。これは、農業者になられてから気づかれたものなのか、それ以前なのか、教えてくださいということです。

榊：

私が実際にやろうと思って、いろいろなバイヤーさんとか、買っていただく消費者の皆さんから気づかされたものです。商売というのはそういうものなのだなということを認識させられました。

司会：

後藤さんもノウハウの中でパッケージデザインのことを指摘されていますけれども、まさに、そういうところにしっかり着目されて、製品化の中で取り組んでいるというのはすごいなということを皆さんは思われたと思いますね。

三つ目の質問なのですけれども、岡本農園様へ、空港近くなので、畑に文字を入れて空からアピールされたことはないのでしょうかという質問です。農大の松村先生からあったのですけれども、これはどうですか。

榊：

僕も、これを見て、いいなと思ったのです。私自身、そこまでにはならないのだけれども、今、直売の施設自体は、トマトのイメージで屋根を緑にして、下は赤にして、そうやってわかるように空から見たりしてはいるのですけれども、ただ、さらに文字を入れてよりわかりやすくするというのもおもしろいと思っています。私のかかわっているデザイナーとちょっとお話しして、いい形があればやってみるということも検討してみたいと思います。

座長：

ありがとうございます。

それでは、四つ目の質問ですけれども、畜産大学の窪田先生から菅原先生に質問です。

６次産業化の形となる条件、または発展していく条件として必要なことは何でしょうかということです。何かまとめをしなさいという質問ですけれども、実際に取り組んでいる報告の中でかなり指摘されていたと思うのですけれども、まず、菅原先生がトータルでまとめていたので、菅原先生にお願いします。

菅原：

形となる条件、または発展する条件ですけれども、一つは、事業計画というか、事業目標を明確化するということで、夢や目標をきちんと描いて、その形を描くというか、想像するという作業がまずは必要ではないかなと思います。

人材、スタッフという部分でいきますと、だんだんビジネスモデルとして成長していく過程の中で、いろいろな事業分野の加工とか販売、そうなってくると、社長というか、経営者たちも全ての役割ができなくなってきますので、そういった意味では、専門スタッフという話もきょうは後藤先生からお話がありましたが、それこそ専門スタッフを整理していくといいましょうか、それが一つの形になるのではないかと思います。

いろいろあるのですけれども、私からは、事業構想をきちんと描くということと、人材のスタッフの確保ということと人材の力、以上の２点でございます。

座長：

本当は全部の人に聞いたほうがいいけれども、そうすると、それで終わっちゃうので、ここで切らしていただいて、５番目の質問です。

これは、多分、菅原先生に答えていただくしかないのですが、大学の中で人材育成を目指していくと言っていましたが、どのようなことで具体的に生徒の育成に取り組んでいますかという質問ですが、どういうふうに大学で生徒に接していらっしゃるのか。

菅原：

質問のほうに生徒の育成と書いてありましたので、学生のことかなと思ったのですけれども、学生ということでよければですね。

社会人もやっておりますが、学生のほうはオホーツク・フードマイスター育成プログラムというプログラムを１年間やっています。対象学年は２年生ということで行っておりまして、実際にこの地域の特産品を素材にしたものづくりを、農大には加工製造施設がありますので、そういった加工製造する施設を使ったりしながら、グループで企画を考えて、それを試食で出したりとかやっています。

今、商品化したものとしては一つだけありまして、「農大福」という学生が考案した商品があります。カラフルポテトの色調を生かした大福と言いましょうか、餅なのですけれども、芋を使っておりまして、これを地元の美幌町の農業生産法人で加工製造をやっている会社があるのですけれども、そこに委託する仕組みになって、商品化してくれるということで実現した商品があります。このような形で、学生がいろいろアイデアを考えて開発するというフードマイスタープログラムでやっております。

座長：

ありがとうございます。

続いて、三つ目は、食のナジスはどういうものですかというのと、食以外のハラールのイメージ、金融、医療、旅行など、どんなことが要求されているのですか。

耕野：

食のナジスというのは、不浄な物質、単純に異物で、例えばふんとか尿といった話になると思います。そういった食べ物は、もちろん決まりから言ったら不浄なもの、ハラームということになると思います。

それから、食以外のハラールのイメージ。私は、ここで今言った金融とか全てわかるわけではないのですけれども、例えば、化粧品というのもここの説明の中に出てきたのですけれども、化粧品の成分で豚由来のものを含んではいけないということでその検査をハラール認証を受けた研究機関で確かに入っていないというお墨つきをもらって、こういった化粧品というものは普及が進んでいます。

ただし、実際にマレーシアのスーパーとかデパートを見たのですが、こういった化粧品までハラール認証が進んでいるのは、まだまだごく一部という状況です。

それから、例えば、日本通産の話をちょっとしましたけれども、現地に進出している企業がハラール認証を取る場合に、例えば、ハラールポリシーなるものを立てて、それから、イスラム教徒が必ず何人か雇わなければいけない。それから、ハラール委員会を設けて、もちろん監査もあるわけですけれども、認証を取るということです。トラック自体は普通のトラックで、仮にトラックの中に不浄なもの、犬とか豚とか乗せた場合は、泥の水で６回か７回洗わなければいけないとか、そういった追加的なコストがかかることになります。

座長：

金融とか旅行はどうなのかなというのもありますが、そういうことでご了解ください。

フロアから最後の質問になるのですけれども、吉岡先生です。６次産業化で製品をつくるときに、その製品をどういうような消費者にというターゲットの問題を質問されているのですが、藤石農園さんと岡本農園さんはそういう意味で成功事例という形で捉えていいと思うのですけれども、実際にオホーツクとか北海道で見た場合に、消費者のニーズを起点とする６次産業化の必要性について、どのような消費者に対するニーズに応えていくのかということを報告者の方はどうお考えですかということですね。藤石さんと榊さんにお聞きしたいと思います。

藤石：

大変難しい質問だと思います。簡単に言えば、本当にガラス張りで、食の安全・安心というのはこういうものだよ、うざい僕みたいなオヤジがつくったものだよというアピールもあるのですけれども、やはり透明性を重視していかないと、これからのグローバル社会においても、誰がつくっ

て、誰が加工して、誰が売っているというのは委託販売というのがあるのですけれども、少なくとも第１次、第２次までの部分は間違いなく自分がやっています、これをまず一つアピールし、それを消費者にも見てもらうということですね。

ターゲットと言ったらあれですけれども、今、高齢化社会になっていって、自分もまもなくなるのですけれども、その社会になったときに、介護食というのが最近よく言われるのです。野菜の介護食と言ったら、潰してペーストでいいかなとかと。

僕は、それから先のことはもう手を出さないで、そのかわり、例えばペーストであれば、オリーブ油だとかサラダオイルを混ぜないようなペーストを提案する。純粋に足が出てもそれだけ、そういう考え方でいます。これは、子どもたちの離乳食、アトピーとかいろいろ問題がありますけれども、そういう部分での農作物の加工品の提案と考えております。

何よりも自分が農業者である上で言いたいことは、やはり、その地域地域にあるものですね。その地域に合ったものをつくるということです。あえてリスクを背負ってつくる必要性はないのではないかと思います。もう一度、自分たちがやってきたことの足元を見直ししてみるべきではないかと強く思っております。

座長：

榊さん、お願いいたします。

榊：

どの消費者を見据えてということなのですけれども、基本的な考え方として、人間が何でできているのかというそもそものことですが、食べ物と飲み物、そういうものから体ができているのだと思っております。

私が生きていて幸せだと思うのは、おいしいものを食べて健康だと感じるときです。そのためには、安全・安心でよいものを消費者に提供していくということが不可欠なのだと思っております。

そういったことで、今できるのは、私がその中でかかわっていけるのかなということで、そういう商品を提供していくということで、ターゲットとしては、今はお金に余裕があるような、できれば長生きしたいと思われる方とやっていくと。

あともう一つは、子どもを大切にしていくという親の環境があるものですから、そういう方々と一緒につながって展開していけたらなと思っています。

座長：

ありがとうございます。もう時間が来ちゃったという感じです。

僕は、日向さんも後藤さんも指摘している労働力ですね。６次産業化ではいつも問題になるのです。特に北海道の場合は難しい部分があって、多分、そこら辺をチーム力でうまくやっていくような仕組みが必要かなという話がありましたが、重要ではないかと僕は思ったのだけれども、どうでしょうか。

フロアから、労働力の問題でお話ししたいという方はいませんか。全然フロアから聞いていないので、ストレスがたまっているかなと思うのですけれども、どうでしょうか。多分、６次産業化の問題で、北海道の場合は、労働力と実際に６次産業を進めていく中でのバランスというのが非常に難しいと言われているのです。

それを実践されてきて、どういうように組織化していったらいいのかしらというのが重要な論点になってくると思っていたのですけれども、フロアのほうでご意見がある方がおられればお聞きしたいなと思うのですけれども、どうでしょうか。よろしいですか。いきなり振られても困りますね。

そうしたら、生産者の方でもう既に労働力の問題について少し触れられているのですけれども、労働力と６次産業化を進めていく中でプランナーがすごく重要だし、その人材がすごく必要だということがしっかりと伝わっていると思いますので、それについては、大学の関係者、それから、試験場、研究センターの方々にも、そのことを踏まえていただいて、次に移ります。

農業経済団体でも研究を深めてもらいたいと思うのですけれども、改めて藤石さんと榊さんに、労働力と、その考えの中で６次産業を今後進めていく上で、もう既に話されている内容でいいと思いますけれども、改めてもう一度整理してお話しいただければいいと思います。

藤石：

うちの会社は、雇用対策を含めて２回ほどチャレンジしたのですけれども、やはり、一般の加工関係と水産関係とは違いまして、１年間、年がら年中加工するということにもならないのです。

そういった部分で、今、僕は実際友人を介して今話ししているのはミャンマーなのですが、そちらのほうから研修生を受ける。そして、もちろん、帰ってから彼らも国で働いてもらう。その働く環境は、今、取引しているのは認証関係なのですけれども、そういうことにシフトして、考え方を変えてみようかと思っています。

それと、どうしても若い人であれば時間が１日３時間、４時間となります。子どもがいますから。でも、高齢者になると、自分もそうですけれども、心臓のあんばいが悪いなとかとなると、いざ、きょう、加工して終わらそう思っても、体調が悪いから病院へ行ってくるわと言うと、だめとは言えないのです。それが本当に実態です。

ですから、労働者という壁もあるのですけれども、そこら辺の計画性がなかなか立たないという、自分が会社というか加工業をやってみて、５年間、本当に毎年というか毎月いつも頭を悩ませている環境です。

今のところ、いろいろな人からの３時間、４時間手伝うよという形です。あと、冬場になると農閑期になりますので、あとは農家の母さんたちが手伝ってくれるのです。冬の間はそういう部分で心配しなくてもいいけれども、春先とか農繁期です。農業者は同じですけれども、僕自身も含めて、特に任せてやれるスタッフが今のところやっと３名固定になっていますので、どうにかやっていますけれども、実際は本当に労働力に関しては、物によっては重要作物ですから、あとは火を使いますので、そういう部分も気を使っていかなければならないです。誰でもできるわけではないということを食品加工をやってみて初めてわかったというか、痛切に感じている次第でございます。

座長：

ありがとうございます。

榊：

私のほうの労働の展開というか、農業生産に関しては、主に季節労働者対応ということであります。その季節労働者について先ほどお話ししましたけれども、だんだん労働力不足による産業の衰退ということで、農作業もなかなか難しいという環境下にあります。

また、放置しておくことにもならないものですから、人材を育てるということで、育てている人間も数名おります。そういった中で、切れ口というか、出口がないかどうか、今、模索しているところであります。

加工に関しては、私のほうでは、できれば奥さんを対象に、子どもがある程度成長し切った奥さんに声かけをして、そういう人に手伝ってもらっているのが現状です。子どもがある程度離れた奥

さんであるとか、もう一度昔のように元気に働きたいという人も実はいます。そういった方も職員にしながら、今進めているという状況にはあります。トータル的には、人は本当に足りません。

座長：

ありがとうございます。時間になってしまいました。

この後、懇親会がありますので、長引かせることはできませんが、かなり膨大な課題がありそうです。今回は、特に藤石さん、榊さんに実際の取り組みの中で課題が提起されました。その提起された中で、コメンテーターの日向さん、後藤さんから同じように課題を指摘してもらっております。菅原さんにあっては、本当に学会の視点でまとめていただいていますし、耕野さんのはハラールの課題で今後研究しなければならないということで展開してもらっています。

北海道農業経済学会でこのシンポジウが開かれて、この６次産業化の取り組みというのは一つの方向性であると同時に、かなり大きな課題を持っているということは今回のシンポジウムで十分ご理解いただけたと思います。

特に地域の人口の減少では、いろいろな課題の中で、多分、地域のというか、６次産業を進める上でも人口、労働力が非常に厳しい状況にあるのだなと思います。それをどういうふうにしていかないといけないのかなというのは、北海道農業経済学会の皆さん方の大事な一つの大きな研究課題になってくると思います。そういう課題に対してぜひ取り組んでいただきたいと思っております。

また、大学の関係者もおられると思いますし、試験場の関係者もおられると思います。実務者の方もおられると思いますが、多分、我々としても、６次産業化だけではないですけれども、一つの課題として人材育成と、我々も役割を担っていますけれども、地域の必要とされている人材育成のあり方についても、今回、シンポジウムを通じて認識を深めることができたのではないかと思います。

このシンポジウムは、時間が足りなくて本当に議論を深めることが十分でなかったと思っておりますが、この足りない部分を皆さんで懇親会のときにでもいろいろと深めてもらって、その後、北海道農業経済学会の研究の一つの分野として深めていければと思っております。

尻切れトンボな状況ですけれども、以上をもって、このシンポジウムを閉じさせていただきたいと思います。

報告者の皆様、コメンテーターの皆様に改めて拍手をいただいて閉めたいと思います。ありがとうございました。（拍手）