

第3回 大井川知事と語ろう！新しい茨城づくり議事録（意見交換のみ）

【テーマ1：中山間地域における農業の担い手について】

○コーディネーター

農林水産部の大拙でございます。どうぞよろしく申し上げます。

それでは早速、議論に入ってまいりたいと思っております。

一つ目のテーマが、中山間地域における農業の担い手ということで入れさせていただきました。いろいろな視点があるかと思うんですけれども、例えば、これからどういった担い手が求められるのか、それから、農業者を確保するにはどんなことが必要なのか、あるいは、農家の皆さんの息子さんたち、子弟をどのように継がせていけるのか、そのためには何が必要なのか、あるいは、新規参入者も同様でございますけれども、どのように受け入れていく必要があるのかと。それから、多様な担い手というのもこれからあるんだろうなと思います。

そんなことで、そんな視点で、ご自由にご発言いただければと思います。新しい茨城づくりにつながるような積極的なご発言をお願いできればと思います。

それでは、どなたからも結構でございますので、よろしく申し上げます。

それではまず、益子さん、いかがでしょうか。座ったままで結構です。

○益子（光）氏

私たちは繁殖、いわゆる牛飼いをやっているのですが、併せて牛に食べさせる餌などもつくっております。その餌をつくる上で、どうしても面積が、もう大体十七、八町歩ぐらいの刈り取りを行っているのですけれども、つくことはやっぱり、畜産をやりながらやっているのです、どうしてもできなくなっております。

そういう点で、私は分業化を進めております。1人が1から10までやるのではなくて、例えば田植えまでやったら、それから先は、コントラクターに渡すと。それから、あとは、草刈りは草刈りで農家さんにやってもらっているのですが、その中にきちんと金額を組み込みながら、例えば草刈りならば2万円あげますよとか、田植えならば7,000円あげますよという数字を出して、そして、そこに若い人などを週末なんかに来てもらえれば、ただ手伝えって、場所もそうですけれども、小さいときから、どうしても農家って、子供はただで使える従業員みたいな感覚でいたのですが、そうじゃなくて、週末に来れば、例えば自分で田植え機なんかを使うことによって、1日何枚も取れるのだよというのを実感させて、そして若い人たちにつなげていければいいかなと思っております。それを新規就農者なんかにも、週末なんかに大子町に来てもらってやっていただいて、また週末終わったら都会に帰ってもらうとか、そういうことをやっております。

○コーディネーター

ありがとうございます。分業化というのも必要だろうと。それから、新規就農者の確保というか、にもつながっていくというご発言でした。

それでは、どなたでも結構ですけれども、ございませんか。

では、大久保さん、お願いします。

○大久保氏

すみません。実を言いますと、きのうも筑波大生のほうがヒアリングということで私のところに来て、栗田さんのところも行ったと思いますけれども、いろいろな話を私から聞かしてくれということでした。

逆に、僕は質問させていただいたのですが、じゃあ、筑波大学ということで茨城にある大学ですが、茨城に魅力を感じるかということは、大学としては非常に魅力を感じて筑波大に来たんですが、卒業後は、ぜひ違うところに、東京ですよ、に行って自分を試したいというような意見で、じゃあ、大子町に来るような気はないかという話をしても、ううんという話になっているのが現状ですよ。

なかなかやっぱり新規で大子町、このような交通状況が悪い、大井川知事も、きょう来るのも遠いなど、この前も言っていましたけれども、そういう状況に来るのはなかなか難しいところだと思うんですよ。

じゃあ、何が農業者を育てるのに一番手っ取り早いかということで僕も常々考えているのですが、農家の息子が農家をやるというのは、これはナンセンスな話なのかもしれないんですが、一番効率がいい話だと思うんですよ。家には機械もある、土地もある、おやじさんが技術指導もしていただけるというような、このような恵まれた状況で農業を、僕もそうだったんですが、やるというのが一番金もかからないし、いいんじゃないかという話になるんですが、なかなか1人分の給料を確保するというのは、今の農家では非常に厳しい状況ですよ。

今、制度として農業次世代人材投資資金というすばらしい交付金制度があるのですが、残念ながら、親から同じ家業を継ぐ場合にはそれが使えないという状況が、皆さんわかっていると思うんですが、あるんですよ。それを何とか打破しまして、それを、農家の長男が農家に入る場合にでも、金額は減額してもいいと思うんですが、それを適用させるというのが、実は一番、就農人口というのですかね、本気に農業をやる人をこの田舎にとどめさせる方法、手段の一つなのではないのかなと最近、常々思っている次第です。長くなるので、この辺で、よろしくお願いします。

○コーディネーター

ありがとうございます。やはり親元就農というのがやりやすのではないのかというお話いただきました。

そのほか、いかがでしょうかね。

今農業をされている方ご自身、どのようなことをしているのか、こういうものも必要なのではないかというようなことはございませんか。森さんお願いします。

○森氏

今、大久保さんがお話したように、長男の方は、結構、私の家の長男は出ておまして、周りの家を見ても、大子町でも左貫周辺に住んでいる方ですと、栃木県や福島県の方面に出て行ってしまい、そうすると週末だけ農家をちょっと手伝ってやるというのが現状なの

かなというふうを感じるのです。

週末だけといっても、若い人は普通に働いていたら、やっぱり週末はお休みしたい、外へ出かけたいとなってしまうと、なかなか難しい部分があるのかなというのを感じています。

益子さんが先ほどおっしゃっていましたが、分業化というのがすごくいいのかなというふうに思いますけれども、今、レジュメのほうにもちょっと書かせていただいておりますけれども、町営農園とかというふうな形のものもつくって、若い人で、週末だけやりたい、お休みの日にちょっとやりたいという、全くの貸し出しも含めて、空き地になっているけれども、田畑が荒れちゃっているけれども、そういったところを活用して、貸し農園だったり、それから町営でやることによって、サポートしながら農業従事したいなという人を育てることができるのではないかなというのを感じます。この内容を書いたので、ちょっと見ていただけたらなと思います。

○コーディネーター

ありがとうございます。新しいアイデア、町営農園を開いたり、そこでいろいろなことをすれば、新しい担い手の確保につながるのかなというご発言を頂戴しました。

それに関して、藤田さん、どうぞ。

○藤田氏

やっぱり農業をなぜやらないかというのと、極論にはなってしまうんですが、やはりもうかれば皆さんやと思うのですよ。お金がサラリーマンより多少なりとも収入がある、もしくは、そればかりではないのですが、それ以外としたら、あと意識改革ですかね。農業のすばらしさ、教育まで行っちゃうとあれなのですが、そういうことだと思いますので。

○佐川氏

大久保さんから言っていたように、私の代弁をしていただいたのかなと思っています。多分、この中で後継者ということで一番悩んでいるのは私じゃないかなと思うんですが、今、私の息子が22~23才、ちょうど県の育成資金というか、そちらのほうを借りて山形県の県立農業大学校を卒業させていただいています。

やはり親元就農ではだめだということで、今も、山形県のほうで3年ほど実習というか、研修を受けていまして、一応、もう戻ってきてもいい要項にはなっているんですが、先ほど後継者の件で、土地を貸したり、荒れている土地の活用という話もあるのですが、実際、大子町の土地って、ほとんど相続していない土地が結構多いんですね。未相続地というのがかなり多くありまして、しかも、かなり細かく、関東平野のように広いところじゃないので、中山間地なので、かなり事細かく、いろいろな地主さんの方が未相続地であるものですから、そちらを取りまとめるという作業もかなり膨大だというのは、農業委員の伊澤さんなんかよく、私もやっていますけれども、わかるかと思います。

息子が戻ってくる際に何を心配しているかというのと、農業は、どちらからというのと、やはりいいものをつくって、魅力的で、もうかればやと思うているので、そういう農業を目指して、そういうことを息子に、とにかく技術を学んでこいと。とにかくいいものをつ

くれば、まだお客さんは本物を知っているから、どんな遠くからでも来てくれるということを行っているのです。

ただ、結婚して生活するといった場合に、近所に友達もいない、子供もいない、同級生もいない、学校はなくなる、車で30分、40分送り迎えしなくちゃいけないというその生活環境、ここに対して、果たして息子に、ここに住んだらいいぞということが言えるかどうかというのが、実は私は一番危惧しているところであります。

よくインフラ整備というと、時代おくれだよ、何だよということ言われるんですが、やはりインフラ整備というのはすごく大事なことであって、今、議員のほうでも、公共道路であるとか、いろいろなお話をされていますが、そういうところも、ぜひご検討をいただければ、お客様の流れもよくなるし、とにかく我々個人的に、補助金であるとか何とかというのは余り期待していないというか、知事には一生懸命、県の魅力を発信していただいて、とにかく我々はいいものをつくって、茨城のリングってこんなにおいしいんだ、福島に行くよりいいな、青森に行くよりいいなということで、できるだけ我々は我々のできるところで魅力度を上げていこうということで努力しております。以上です。

○コーディネーター

ありがとうございました。そういうご発言をいただいて、本当に心強い限りなのですが、今、もうかる農業、もうかれば子弟が残るんだよというお話がございました。一方で、もうかる農業をしても、結婚などの先のことを考えると、やっぱり息子に継げというのはちょっと不安があるというお話もございました。

先ほどからのお話で、農家子弟が効率的に残ってもらうのがいいんだという話もございましたけれども、その辺は、もうかる農業であれば残っていくんだらうと。プラスアルファで支援があればいいのかなというお話をいただいているんだと思うのですが、もうかる農業にしていくことについては、皆さん、どのような取り組みをされているとか、お考えがあれば、ご披露いただければと思うのですが。

伊澤さん、どうぞ。

○伊澤氏

さっき、もうかる農業の前に佐川さんが、自分の息子に継ぐという話があったんですけど、私は、東京から来て9年、ここで新規就農をやっているのですが、息子と娘には継ぐなと言っています。

自分でやりたいと思うなら、やればいい。ただ、東京にいたこともあって、もっと世界を見てこいとは言っています。それは、自分がそれをやりたいと言って、結果として、やると言えば、それはうれしいですよ、やっぱり親としては。経営者としてじゃなくて、自分がやってきたことは間違いじゃなかったのかなという面はあります。

そうなるためにどういう経営をするかという、まず個人事業主の限界というのがあると思うんですよね。私もこちら来て、畜産は特にそうなんですけれども、鳥に関しては、奥久慈しゃもという地鳥は、普通の皆さんが食べているスーパーで売っている鳥の約10倍の値段になってしまいます。特に、海外ですね。海外物に比べれば、値段が10倍なのです。逆に言うと、10分の1出せば鳥肉が食べられるんですね。

では、どうしたらいいのかというと、そこで、けんかしてもしょうがないわけであって、農産物の魅力は、正直もう、ある程度は出ていると思っています。非常に農業のつくる力というのは、日本の場合は高いと思います。なので、特に畜産の場合、奥久慈しゃももそうなのですけれども、極端に味を変えたりとか、そういうことを、私の場合は、できないというのもあるのですけれども、力を入れているのは数字です。

正直に、個人事業主の限界があると、家族を当てにしたり、家族の労賃とか、自分のお金というのがはっきりしていない人が私の周りにいます。それだと先が見えないんですよ。目の前に短期の計画しかできない、悪い言い方をすると、自転車操業とか、井勘定の経営であって、やっぱり中期、長期で計画を立てて、利益がどのくらい出るんだと、それに対して設備投資はこのくらいできると。それにちょっと厳しいんだというときは、補助金を使ったりとか、その考えた経営をしないと、まずできないと思っています。

先ほども言ったとおり、限界があると思うので、去年、法人化して、実際やっているのは1人ですけれども、1人だと先が見えない、そこで、ビジョンをつくって食べられる農場をつくる、短期の計画、中長期に、こういうふうに生きていけるということですかね。非常に大子町に来て大変だったのは、仕事とかというよりも、生きるという感じがするんですよ。都会に住んでいると余り生きるという感じはしないのですけれども、そこまですないと農業ができないというのも現状なのかなというのもありますけれども、でも、自分がやっていることを、数字をちゃんと見て経営を、最低限だと思うのですけれども、それをすることによって、少し前が切り開くのではないかなとは思っています。

○大久保氏

ちょっといいですか。すみません、2回目で申しわけないです。今、伊澤さんが発言したことにちょっと僕も補足したいのですが、僕も中学生の娘がいるんですが、将来、跡を継いでくれるかどうかはわかりませんし、僕も47歳になりました。10年先、15年先を考えたときに、後継者の話は、まだ僕はできないのかなと思います。ただ、僕も今47歳なので後継者をつくっていかなければならないなということで、どうすればいいかと。

先ほど僕は、お父さんのもとでという話をしましたがけれども、それが一番良いと思うのですけれども、もう間に合わないんですよ。ということで、私は、大変なのですが、従業員という形の選択をしました。

現在、うちでは正社員が2名ほど働いております。農業の担い手ということで、従業員に保障をきちんとつけることですね。厚生年金、社会保険という保障をつけることによりまして、安心して農業をできる、農業って大変だから、やってみたいけれどもどうかな、と思っている人たちが、従業員として能力を発揮してもらえる。その先に独立ということも考えられるのかなと思って、僕は今、それを模索している途中です。

○コーディネーター

ありがとうございます。いろいろ話が発展してまいりましたけれども、農家子弟から、それから、もうかる農業、安定的に発展を考えていくには、法人化というのが必要なのではないか。

さらには、法人化して雇用して、社会保障、年金とか、2分の1負担だから大変だと思

うんですけれども、でも、それをやっていくことによって、また新しい担い手というのにつながっていくのかなということではいただいているというようなお話を頂戴しました。

本当に、まさに一生懸命やっていただけるといえるのは分かっていたのかと思います。

○渡辺氏

もうかる農業ということだったので、ちょっと考えていることがあるので話をしたいなと思うんですけれども、結構、消費者ってほとんど、お買い物をするのって主婦とか女性だと思いませんか。家庭でも、お財布を握っているのは多分奥様だと思えるんですけれども。女性って、幾つになっても、きれいとか、かわいいものがすごく好きなのです。日本文化で、今かわいいという文化が世界でも認められていて、アニメとかを中心にかわいいというのがすごく広まっているみたいなんですけれども、商品のネーミングとか、パッケージとか、それを、かわいいものとか、おもしろいものにするだけで、実際に売りが上がったという靴下メーカーさんがおられるんですね。それがどれくらい上がったかという、何と売りが17倍になったそうです。

あとは、すごく有名なお菓子屋さんで皆さん知っている日本のお菓子メーカーなんですけれども、パッケージのデザインを変えて、あと、今コンビニさんとかで買う方って大体一人暮らしが多いんですって。結婚もしないので、若い方、一人暮らしの方がすごく多くて、今までお菓子を16枚だったか、パッケージで売っていたんですね。でも、一人暮らしが多いということで、ニーズに合わせて5枚入りだかを販売して、それも8.8%売りが上がったそうです。

なので、同じジュースを売るのでも、パッケージを変えたりとか、シールとか、こういうパッケージありますよね。これは本当に女性ものにするだけで、多分売りが結構上がると思うんです。

それで、女性って、例えば、これがリンゴジュースだとしますよね。男の方は多分、中身がおいしければ買うんですね。でも、女性って、これリンゴジュースが売っていたら多分買わないんです。かわいくないから。でも、これにかわいいシールとか、かわいい名前がついていて、かわいいボトルだと買うんですね。

女性って、必ず友達にも買うんです。なぜかお店とかも気に入ると、女性って広めたがるという性質があって、お友達のお土産とか結構買うんですね。特に、うちの母なんかは80代なんですけれども、お年寄りってすごく買うんです。お土産とかも。なので、パッケージとかそういうものを、かわいいというのをテーマにして、茨城とか大子町から、かわいい農業を発信できたらいいなと、ちょっと女性目線では思いました。

○コーディネーター

ありがとうございます。もうかる農業ですが、アイデアを頂戴したと思いました。やっぱりもうかる農業というのがあって、それを実現するために法人化であったり、あるいは、そういう販売に工夫したりとかという話を頂戴したと思います。

これ以外、関連で、もう少しお話ししたいという方がいらっしゃれば、お伺いしますけれども、どうぞでしょう。

○藤田氏

自分、観光でリンゴ園をやっているのですが、一応、大子町は観光のまちとして、ある程度はやっていると思うんですが、だから、自分で値段が決められるように、例えば大子町、鳥肉だ、コンニャク屋さんもありますし、大久保君の米とかも、要するに、観光に来たお客さんに、大子町のものを食べられるような施設、箱物といったらあれなんですけれども、そういう場所が、いろいろ自分ではね、自分ちでは、バーベキューでいろいろな地元産の米とかを出しているんですけれども、それにはちょっと限界があるので、那須みたいなああいうところとは言いませぬけれども、結構大きな牧場でいろいろな施設、そういう感じのものがあれば理想なんですけれどもね。

【テーマ2：中山間地域における観光と農業の連携について・女性目線の県北農業振興について】

○コーディネーター

お客さんに来てもらって、呼び込んでもらう。大子のものを食べてもらうというのが大子ならではのようなお話だったと思います。

そうしますと、次のテーマに近いお話になってまいりましたので、次のテーマに移っていきたくと思います。

次のテーマに関連するお話。そうしますと、大子町の農業というのは、今、佐川さんからいただきましたけれども、東京に農産物を売っていくというよりは、お客さんに、地元で消費者を呼び込んで、それで勝負をしていくというようなことが中心になる。栗田さんからは、全国にコンニャクを売られているという話も頂戴しましたけれども、全体としてそういうようなことなのかなと。

そのときに、そうしますと、大子に呼び込んで何をアピールするのかということが重要なんだろうなというふうに思います。これまでも、今頑張っていたらいるリンゴ、コンニャク、そういったものがあるかと思うんですけれども、そのほかに農業関連で、いろいろな資源が呼び込んだらあるんだろうなと。どんなものが考えられるのかなというように視点が一つあるのかと思います。

それから大子町では、農業と、きょうのテーマにもございますけれども、中山間における観光と農業の連携性も、農業と観光業というのは、多分、ほかの茨城の平間の地域よりは近い関係にあるんだろうなというふうに思います。

それなので、これから、既に連携していただいているところもあると思うんですけれども、これからさらに、どんな連携あるいは協働が考えられるのかという視点もあるのかなというふうに思います。そのためには、何がさらに必要なのかということなんだろうと思います。

それから、今、先ほどかわいいものというのは重要、女性の視点からするとですね。というのもございます。女性の視点で、さらに何を盛り込むかというようなこともございます。そのような視点で、ご自由にお考えのところをご披露いただければと思います。

どうでしょうかね。高村さん、そしたら、どちらかという、観光サイドのお立場だと思っておりますので。

○高村氏

うちでは、コンニャクをメインで製造販売をしまして、もともとはスーパーさんとかそういったところに卸すのがメインだったんですけども、値段のたたきとかがひどくなりまして、観光客が太子町はかなりの人が来ている地域でもあったので、直接、製造直販でやったほうが効率はいいだろうというふうに、そういった業態シフトはしたんですけども、正直、今、温泉施設もやっていますけれども、かなり厳しい状態になっています。従業員も結構抱えている部分もあるので、それに見合ったお客さんも入ってこないというのは現状です。

僕自身、住まいは常陸大宮市ですけども、何か用事があって東京に行くときとか、僕は那珂インターから乗りまして、大体、大宮から15分ぐらいで乗ってしまうんですけども、同時期に1回実験をしまして、太子町のうちの会社から、同時期で用意ドンをしたら、実験をしたところ、僕が大宮の家を出て守谷に着くころには、まだ太子町から来た人は那珂インターという結構な距離が出てしまったんですよ。この40分間という時間というのは、その観光地に来る中ではかなりの重荷になるものじゃないのかなというふうに考えていまして、何かいいものをつくれれば観光客は来るだろうという一般的な考えもあるんですけども、こういったインターネットの普及とか、そういった時代に合わせて、これから、今でいったらVRとかもかなり発展していると思うので、下手したら、もう観光客、そのVRの中で済んでしまう時代が来るかもしれない、そういった最悪の事態というのをきちんと考えなきゃいけないとも思っています。一度、業態をシフトしたわけですけども、太子町、もちろんたくさん資源はあります。温泉ももちろんありますし、今までは、お客さんを太子町に呼ぶというやり方でやっていたけれども、うちも従業員とかを抱えている中で企業としてやっていかなきゃいけないということで、そういった温泉施設、コンニャクを使って外に何か売り込みをできる商品を考えなくちゃいけないというところで、今、検討を行っております。

温泉施設も、基本的には、お客さんが来て、ゆっくりして帰るといった施設になるんですが、温泉の外に売れない、移動できないという固定概念はかなり間違っていると思っています。温泉プラス、その農業の何か、温泉を使った何かをつくって、外で売って、その知名度を上げれば、お客さんは、じゃあ、つくったところってどんなところなんだろうという考えのもと、ある程度、距離が離れても見たい欲望に駆られて太子町に来るといった構図が完成するのではないかなと思っています。

そのためには、やっぱり今、袋田バイパスとかもつくっている最中でもありますし、インフラというのはかなり重要で、それに伴って、その時代に合った商品化づくりというのを目指していかなきゃいけないかなと思っています。

○コーディネーター

ありがとうございます。いろいろご苦労されているという話でした。その距離の問題、それからインターネットがこれだけ普及してきた中で、太子町にいかにか足を運んでもらえるようにするかが必要、そういう話を頂戴しました。

いろいろな連携が、農業と観光業でもあるのかなと思うんですけども、こんなことをしているとかという話、もし聞けたりすれば良いと思うんですが、いかがでしょう。

○佐川氏

これから本当にバーチャルであるとか、そういった時代が来るのかなと、本当におじさんには、もう戦々恐々としている状態なのですが、そこであえて不器用に、インターネット販売をあえてやらずに、やっぱり自家販売にこだわって、今のところはやり続けてはいるのですが、息子には、次のことは考えてもらうようにはしているのですが、この昭和の薫りを残すというか、不便なところは、あえて大子町内、不便のままでもいいのかなと。大子町内は、それほど便利になる必要はない。ただ、大子に来るまで、私も、東京だ、直に販売だ、何だというのは、やっぱり東京には1時間ぐらいで行きたいなというのは正直な希望です。

高速道路には、最低30分で乗れて、水戸まで30分で行ければ、東京まで、そこから40分、1時間かからないで行けるわけですから、大子には高速バスも、東京まで行っているバスもあるわけですから、そういったものも利用して、最初は息子に、東京に通って兼業農家でやれと、東京で働いて、こちらでリンゴをつくったらどうだという話をしたんですが、夢のような話なのですけれども、将来そういったことができればいいかなというのは正直思っております。

先ほども、もうかる農業と言ったんですけれども、もちろん、もからないと絶対跡取りはできないのですが、やっぱり大子に住むというのは、お金もうけだけでは大子に住めないと思います。いろいろな愛郷心だったりとか、やっぱりこの地域、茨城県を何とかしようという気持ちがある方でないと、金もうけだけで、もうけるだけで生活するのであれば、多分、東京とか南のほうへ行ったほうがいいと思います。以上です。

○コーディネーター

ありがとうございます。大子町にお住まいで、愛郷心とかというお話も頂戴しましたけれども、大子町の難しいところ、いいところというのはあるんだと思うんですけれども、外から見ていただいて、大子町の魅力というようなところをご紹介いただけたらいいのかなと思うんですけれども。

○森氏

残念なことに、魅力度がワーストワンということで、すごい毎回はっかりするんですけれども、大子町もそうですけれども、茨城県というと、本当に関東ですし、東京圏内だと二、三時間のところで来られるわけですよ。だから、本当に、四国のほうに行くということじゃなくて、割と気楽に来られる場所ではあると思うんですよ。

それで、大子町は特に、すごく魅力的なものがものすごくいっぱいあるんですよ。そういうものに気づいていないのかなというふうに思うことが結構ありますね。住んでいる方の目線で見たら、こんなにいっぱい資源があるのになというところ、その資源があるんだけれども、それが活かされていないんじゃないかなというふうに思います。

今、その観光と農業の連携についてなんですけれども、やっぱり大子町って、おいしいものもいっぱいあるじゃないですか。コンニャクも手づくりのコンニャクとかがあって、すごくおいしくて、やっぱりお土産であげても、普通のコンニャクとは違っておいしいので、すごく喜ばれるんですよ。ですから、ここじゃないと食べられないもの、来ないと食

べられないものというのを売りにしていくのは、すごくいいことじゃないのかなと思います。

リンゴ園もたくさんありますよね。皆さんすごく頑張って、たくさんの種類つくっていらっしゃるんで、やっぱりここに来ないと食べられない完熟したリンゴって、私、都内とかで買って食べても、リンゴに蜜が余り入っていないとか、大子で食べていたときって、すごい蜜がたっぷり入っていてすごくおいしいリンゴというイメージがあったので、やっぱりそれ都内で買って食べるって、そういうリンゴがないんですね。だから、やっぱり大子じゃないとそういうものも食べられないのかなと思いますし、それから、向こうに住んでいる人とかでも、大子が大好きだという友達とか知っている人というのは結構いるんですね。だから、体験型の週末農業みたいなのがあったら、シェアハウスみたいなのがあったら、ぜひやってみたいなというような声も聞いたりも実際します。

それから、今すごく人気があって、外国の人にも人気があるものが、体験型の観光みたいなものが人気あるようなんですけれども、そういった一緒に観光しながらコンニャクづくりをすとか、アップルパイをつくるとか、何かそういう体験型と一緒に取り入れながら、観光のほうも来てもらえるといいんじゃないのかなというふうに思います。以上です。

○藤田（健）氏

すみません。今、観光で人が来れば大子町がにぎわうとかと思うんですけれども、例えば、農業でつくっている作物によっては、観光地とかに人が大勢来ていただいても、ものによっては全く関係がない作物もいっぱいあると思うんです。

来てもらっても、ただ、植わっている、育っているものをただ見るだけというのと、やはりお客さんのほうも納得してくれないのかなとは思いますが、ただ来ればいいというものではないと思いますので、今、森さんがおっしゃいましたように、いろいろなイベントとかも含めて観光に入っていくとだめかなと思います。

例えば、滝のほうに、ゴールデンウィークに何万人来ましたといっても、実際、自分ちのほうに来るのは何十人かぐらいですから、それを比較すると、多分来ればいいというものではないかなと思います。

それに、例えば大子にいいものがいっぱいあるというお話も出ましたが、ある知り合いの方が、やはり主婦の方なんですけれども、何人もいらっしゃるんですけれども、大子町は食べ物の宝庫だとよくおっしゃっていました。いいものがいっぱいあるので、農家の人、自分で探せば、いっぱい売れるものがあるのと言うんですね。じゃあ、やるんですかと、そう聞くと、でも、みんなやらないだろうといって話が終わっちゃうんですね。

ですから、来てもらうだけではなくて、やりたい方を募って、体験でもいいですけども、どんどんそういう人にアピールしていったほうがいいかなと思いますし、それから大子に、今言ったとおり、いいものがいっぱいあるんだったら、行政さんのほうでも、自分たちでも、どんどんアピールして、こんなに大子はいいんだよ、いいものがあるんだよというのをアピールしたほうがいいのではないかなと思います。

ちょっと長くなりますけれども、体験で来ていただいたとしても、正直言って、1日、2日、体験したというのと、例えば収穫の仕方であったり、いろいろな作業があると思うんですけれども、毎回、毎回違う人が来ても、正直言わせて、覚えていただくまでに、さ

よならというふうになると思うんです。

ですから、そういうものも含めて、長期で、例えば何回も来ていただけるようなシステムというか、そういうものも、もしあれば、農園をやるのであれば、例えば春から秋までとか続けてやっていただけるような、そして来る方も、いろいろ制限があつて来ると思うんです。幾ら農業が好きだと言っても、経済的とか、それから仕事の的に来られない方もいると思うので、そういうのを、例えば行政のほうでバックアップしていただいて、人が来られるような体制をとっていただければ、もっと町に人があふれるんじゃないかなと思うんですけれども。以上です。

○コーディネーター

ありがとうございます。いろいろな資源はあると、やりたい人を募って、どんどんやっていったらいい。それから、一方でというか、できればリピーターというのを増やしていくというのが大切なことだというお話をいただきました。ありがとうございます。

○吉成氏

私は、観光も農業も、そしてここの子町と考えたときに、逆転の発想をすることも大切なのかなと思っていて、例えば子町に観光に来るお客さんが、遠いなと思ってここにきているのかなと思ったり、その便利さというものの逆の不便さが欲しくて遊びに来ているのかなとか、そういう観光客の気持ちになって考えるところがありまして、下手な宣伝を打たずに、勝手に探してもらうとか、益子さんとこのカフェめぐりというのをやらせてもらったりして、本当にお客さんが来て、各地のお茶園をめぐるのだろうか最初思っていたんですが、自分のガソリン代を出して自分の車でめぐる姿を見たときに、この子町のキーワードって探索という、ちょっと探すというおもしろさがあるのかなと。道が狭い、不便というのを、逆にそういう気持ちにさせるのかなと、こういうイベントをやってみて感じたところです。

ただ、探すためにはヒントが必要だったりというところで、ネットワークの構築というのは、観光農園、観光農業をやっていく上ですごく大事かなと思っております。

子町は、幸い観光のまちでありますし、観光農園というリング園さんとか、もう既にそういう近いところでやっているかとは思いますが、さらに新しいお客さんであったりというのをみつけていくためには、本当に私たちが、農業者、生産者が、本当に、最後口に入れるお客さんのところまで想像してものをつくれるか、商品をつくれるかというところなのかなと思っています。本当に今、時代の流れが早くて、消費スタイルがどんどん変わっていく中で、同じものを商品として出していて、変わらず売れるのかというところがすごく模索しているところです。

いろいろな意見があつたり、自分の曲げられない信念というのも大事だと思いますし、本当にお客さんが楽しく満足して帰られるような地域であつたり、食べ物が、この町からずっと変わらず出ればなと思っております。

○コーディネーター

ありがとうございます。古くからお茶、栽培されていると思うんです。お茶の関係で、

益子さんとイベントをされているんですね。ご発言いただければ。

○益子（弥）氏

私自身、太子出身ではなくて、よそから来た者なんですけれども、都会とは全然違う太子町のあり方そのものにも、すごく驚きを持って生活をしていました。中でも一番携わってきたのは奥久慈茶ですけれども、農畜産物のうちの一つですね。太子町にある農畜産物全てが観光資源だと思っています。それは、よその人から見て、魅力あるでしょうといっても、当の本人たちは気づいていないというのが一番の問題でもあると思っています。

先ほど、女性目線でかわいいものがあるとか、いいお野菜とかたくさんあるとおっしゃっていたんですけれども、やはりそれを生産者の方自身が、どのようにPRすればそう思っていただけなのかということを実感しないといけないところだと。

遠いというのももちろんあると思いますけれども、私もよそから来て太子で生活している中で、非常に不便です。ネットはWi-Fiつながらないところがたくさんあるし、やっぱり女性の意見で言いますと、インフラ整備されていないところには住みたくない、それは当然の意見だと思います。

そういった中で、やっぱりもうかる農業というのはどういうものなのかなというのは、奥久慈茶に携わらせていただいたときに、非常にそれは感じたところです。兼業農家さんがたくさんありますし、一つではもうからないので、いろいろなものを兼業する。けれども、そういった中でやっぱり単体の、伊澤さんがおっしゃったように1人、ただの個体ではやっていけない、じゃあ、どうしようか、今議題に上がっているもの全てが茨城県、特に太子町においては必要なものだと思います。

優先順位をつけられないといけないのかもしれないんですけれども、どれをとっても優先順位をつけられるものではなくて、だから、そういった中でいえば、携わっている一人一人の人が自覚して、それを言うだけではなくて行動に起こすべきことなのではないのかなと思っています。

担い手のことでいえば、一旦は奥久慈ファームさんの藤田さんですけれども、外で就業されていたにもかかわらず、多分、先代の方が奥久慈クレソンを大きくされて、それで戻ってきたのではなかろうかと思うんですけれども、そういったあたりのご意見もできれば聞きたいなというところではあります。

奥久慈茶カフェめぐりというものを、今、私は携わってやっているんですけれども、この中に奥久慈茶一つでは、やっぱりとても地味です。地味なので、そこに何をもってすれば消費者の人がついてくるかなと。奥久慈茶だけではいけないので、お客様というのは、やはり女性目線、消費者というのは女性が多いので、そこにスイーツをつける、スイーツをつけるんですけれども、やはりよそのものではなくて太子町のものいいな、そういった中で、太子町の特産物何がいいかなとなったときに、袋田食品さんにご協力をいただいて、吉餅さんのお菓子をたくさん使わせていただいたり、奥久慈茶だけでは非常に魅力がもしかしたら伝わらないのかもしれない、奥久慈茶をPRするためには、では何がいいか、それを補足するための紅茶であったり、紅茶といたらアップルティーもあるよねということで藤田観光りんご園さんにご協力をいただいたり、ただ単体の一つのものだけではなくて、連携というものが重要なんじゃないかなというふうに思っています。

○戸辺氏

直接農業と関係ないかもしれないんですけども、茨城県、魅力度が最下位というのが何年も続いて、なぜだろうと考えたときに、一つ可能性としてあるのは、県域のテレビがない。47都道府県で茨城テレビというが、千葉テレビとか、テレビ埼玉とかというのはあるんですけども、茨城のテレビというのはなくて、茨城のことを茨城県民が知らないんじゃないかと。

例えば、代官山のおしゃれなカフェというのは東京発のテレビでやっているけれども、水戸のカフェについては知らないし、梅祭りクラスのイベントだったらわかるけれども、それよりも小さな水戸のイベントって、私は正直言って入ってこないんですよ、情報が。私が、水戸の情報が入ってこないということは、大子の情報も水戸の人に伝わっていないというふうに感じるんですよ。

だから、そういう情報のインフラというんですか、茨城県でも、インターネット等の放送、いばキラTVというのを、それを考えてやっているんだと思うんですけども、インターネットというのは、やっぱり自分の興味があることしか入ってこないんで、例えばテレビとかって、その場合は、テレビでもインターネットが見られる時代になってきたので、もしかしたら今のまま、うまく変えていいのかもしれないですけども、たまたまテレビで見たから、今度行ってみたいという人がいるとすれば、そのたまたまの頻度をふやすしかないと思うんですよ。なので、情報を回して、情報を回せば人が回るし、物も回るんじゃないかというふうに感じています。

知事は、ニコニコ動画をつくった方というふうに聞いていますので……。

○知事

つくっていないですけども、勤めていました。

○戸辺氏

情報に関しては、多分、知事は得意分野だと思うので、その辺を期待しています。

○菊池氏

観光と農業ということで、こちらのお茶の取り組みとか、すごくいいなと思っていたんですが、外の人に大子というと、まずリンゴおいしいよねとか、袋田の滝だよねと言われるところがあると思うんですが、僕は、ほとんどもう観光、お客さんを相手にしているというよりは、もう栗田さんとやりとりしているようなところがあるんですが、リンゴ屋さんを見ていると、正直うらやましいなと思っています。

秋の時期のこの大子の袋田が渋滞するような、あの状態ぐらい人は来ているということであれば、そのお客様にもっと大子の魅力を伝えたり、大子のイメージをもっと膨らませてもらえれば、もっとどんどんいろいろな業種に広がっていくのではないのかなと思っていて、何を言うんだという話かもしれないんですが、例えば紅葉も大子は魅力なんですよ。大子、リンゴ屋さんとなると、ほぼ生瀬方面なので、水戸から来て袋田を上がってというと、袋田食品さんだったり、生瀬のリンゴ屋さんが大変おいしいところですが、それをどうにかこっちに引っ張ってもらうとなると、この周辺の山々を散策してもらう。例え

ば、もみじ寺（永源寺）がそこにありまして、やっぱりそれもすごい渋滞が起きるんですね。そういうもみじ寺以外の、この辺の山々も、水戸の人が、大子へ行って帰ってきたら、何だろう、これ、きょう、すごいすっきりしたんだけどもと思うような見るものだったり、体験だったり、食べ物だったりというものを受けて帰っていただけるような大子町になったらいいのではないかなと思っています。

あと、一つ関係ないんですが、その中でサービスが非常に重要だなと思うんですよね。どことは言いませんが、大子町でご飯を食べても、いい接客は受けられないというのが一般的なところだと思います。そういう点も含め、お客様にいい思いをして帰っていただけるように、農業関係の人も全ての人がいいイメージを、理想じゃよくないですけども、いいイメージを持って取り組むことがすごく重要じゃないかなと思っています。まとまりませんが、そんな感じです。

○渡辺氏

皆さんのPRというのが、何人かの方からPRという言葉があって、私もそうなんですけれども、私も茨城県生まれの茨城県育ちで、今練馬のほうに住んでいて、5月から二重生活をして、2週間ずつ暮らしているんですけども、やっぱり茨城で生まれて育っているのに茨城のことは知らなくて、実は10年ぐらい前に初めて月待の滝へ行ったんですね。こんなすてきな滝があったんだと思ったんです。それで、袋田の滝は有名だけれども、あとは余り宣伝もないしと思って。

あと、外に出てから、町のこととかを調べてネットとかを見ても、町のネットの記事が更新されていなかったり、案内が書かれていなかったり、実は私、二高出身なんですけれども、先生が個展をされたのも全然載ってなくて、先生のはがきが来なかったら知らなかったんですね。だから多分、知らない人っていっぱいいるんだろうなと思ったし、あと、「森林の温泉（もりのいでゆ）」さんなんかでも、いろいろなイベントがされているみたいなんですけれども、全然載っていないんですね。

ことしの夏に、青リンゴ風呂、ちっちゃいリンゴが浮かんでというのが、夏でもリンゴ風呂入れるんだと初めて知って、でも、それは大子にいたからたまたま知って、「森林の温泉」さんでたまたまイベント知っているお友達を知っていたので知ったので、全然、情報がやっぱり入ってこないんですね。だから、何でいいものがあるのに発信がこんなに弱いんだろうと思うことがすごくあって、ちょっとやっぱり愛郷心が足りないのかなと思うことがあるんですね。

私も、5月から大子のことちょっとずつ係わってきたので、ネットとかフェイスブックとかで大子の記事を書くようになったら、アメブロのほうなんですけれども、大子っておもしろそうなまちだねとか、いいところだねというコメントをいただくんですね。やっぱり発信すれば、こうやって反応ってあるんだとすごく思ったので、やっぱりもうちょっと町全体で、それぞれが一生懸命、町のPRをもうちょっとしたら、きっと、何だ、何で魅力最下位なのかわからないねと多分言われることがいっぱいある。

先ほどもどなたか、宝庫だとおっしゃっていましたよね。大子って本当においしいものがいっぱいあるし、きれいなところいっぱいあるし、いいものいっぱいあるし、なのに何で魅力最下位なのか私もわからないというところなので、ぜひ私も、微力ながら頑張りたい

いので、皆さんと一緒に大子と茨城を盛り上げて、ほかよりも、すてきなまちだねとみんなに来てもらえるような、また、住んでもらえるようなまちになったらいいなと思います。

○コーディネーター

ありがとうございます。情報発信の大切さでありました。

栗田さん、いかがでしょう。

○栗田氏

まず、私のほうは、どうしてもコンニャクというと群馬県とのかかわりが非常に強くて、群馬県のほうで、先ほど佐川さんが言いましたけれども、向こうのほうが結構、リンゴのお客さんが増えているというふうなことを言っていて、特に、多分、沼田地域のリンゴだと思っんですが、あちらとこちらとどこが違うのと、よく私も行きますので感じるんですけども、味は多分、大子のほうがずっと上手だと思います。

ただ、先ほど言われているように、どうしても高速道路の違いがあって、高速道路からおりて、多分10分ぐらいでもう沼田のほうは行けちゃうんですね。そうすると、東京からだと、どうしても群馬県のほうに行かれてしまうというのも意味がわかりまして、あと、大きい道路の違いという部分で、観光あたりもそうなんですけど、大子町の物流的な部分を考えても、今、うちのほうで出荷している原料が、全国に出荷しているんですが、1日50個の制限がかかっていまして、50個以上出すことが不可能なんです。それは、物流の会社が少な過ぎるため、そこに集中していまして、ことしの宅配便の値上げに伴って、さらにそれがきつくなっているんですよ。それがあまして、値段も上げられるし、物の個数は制限されるしで、非常にその辺が困っているような状態です。

観光というふうな部分になりますが、観光においても、やっぱりそういった物流がうまくいっていないと観光のほうもうまくいかないんじゃないのかなという部分がありまして、どうしても山間地域ということで、このようにすごい不便さを感じるところでございます。以上です。

○コーディネーター

これで皆さんのご発言は頂戴したのですが、もう少し時間はありますが、この観光との連携のほうの関係では、意見を言いたいという方がいらっしゃれば。

○佐川氏

観光なので、先ほどからリンゴ屋さんのほうをもてはやさせていただいていますので、一応、今、大子町の営業マンだと思って頑張っている次第ですが、実際に、我々リンゴ屋さんに来るお客さんって、ほとんど袋田の滝には行きません、多分。藤田さんあたりも多分、リンゴ狩りを目的に来ているので、ほとんど滝とか、そんなメジャーなところには行ってないと思います。お食事には、多分、町中にどこかへ行ったり、道の駅とかへ寄ったりするのですが、滝は混むのでといってほとんど行ってないと思います。

ただ、そうなるまでは、やっぱり先人もかなり苦労して営業も行きましたし、我々も、県民文化センターでイベントだといえ、今でこそ忙しいといわれて出られないで、こっち

で町の、来ていただいているのでやっているんですが、私も戻った当時は、もうどこかイベントがあると、水府とか何だといって、リンゴの袋を持って、大子のリンゴはおいしいですよというのは随分売りに行った記憶があります。

最近、国営ひたち海浜公園とかかなり、あとリンゴなんかも大体、出荷で3,000箱ぐらいは出荷しているんですが、北は本当に北海道から、南は沖縄まで、それこそ群馬、青森にも出荷しています。個人のお客さんですけれども、やっぱり地元で食べるものより大子のリンゴがおいしいということで。ただ、自分では、そんなにまだ満足するものはつくったことないんですが、おかけさまで何とか、それぐらい全国に発信しているつもりではいます。

それで、先ほど、メジャーに、もっと山があつてとかと常昭君のほうから言っているんですが、知事は「ツネアキランド」はご存じでしょうか。「ツネアキランド」というのが大子にございまして、常昭君なんかは、本当に発想がおもしろいというか、山を自分で開拓して、ウォータースライダーとか、滑り台、山を全部ユンボでいじったのかな、あれ、ぜひ、私も行ったことない、行っていただきたいんですが、だから、そういうアイデアを、お金をかけてというより、やっぱりそういうものを、常昭君もあそこに受付をやれば、お客さん来るんじゃないかなと思うんですが。

あと、国営ひたち海浜公園なんかも、今コキアでにぎわっていますが、夏場はネモフィラがあるので、秋口のコキアぐらいは、先ほど言ったふれあい牧場なんかがありますので、その先に植樹祭会場といって、昭和天皇が植樹された地区もとても整備されているんですが、なかなかお客さんが行くところではございませんので、せめて、あそこを国営か何かにしていただいて、コキアぐらいは大子に出来ないかなと思っているんですが、幾らでも、山であるとか、ジェットコースターなんかも、あんな平らのところにつくるんだったら、こういうところにつくれば予算かからないんじゃないかなと思うんですが、何かそういった、もうちょっと観光というか、国の光を見るというのが観光という意味だと昔教わったんですが、我々リンゴ屋さんは、観光と言われるのは本当は余り好きじゃないんですね。おまえら観光だから高く売っているんだろうと必ずと言われるんです。そうじゃないんだよと、やっぱりうまいものをつくって勝負しているんだよということで、やっぱり群馬、福島、青森、山形、本当に一生懸命、今、全国の先生と言われるところは、ほぼ行って勉強していますよね。大体、先生と言われる方のところは、大子のリンゴ屋さんは全部行っています。群馬の人たちにも、大子のリンゴ屋さんは真面目だねと。皆さんはわからないでしょうけれども、あの黒星病というのは、本当リンゴ屋さんで蔓延していますが、茨城県の大子町では黒星病というのは出ていません。やっぱり冬場の管理とかは、ほかの産地よりかなり丁寧にやっていますので、そういったところも、よく大子町の方は自信を持って発信していただければと思っています。以上です。

○伊澤氏

私、生まれが宇都宮なのです。さっき菊池さんからの紅葉というので、私もこっちに来たときに思ったのは、スギ山なんですよ。何で日光と、日光と比べちゃよくないんですけれども、特に、先週ぐらい、知事も、ニュースになった、森林湖沼環境税ですか、山に関係するお金ですね。

大子町もかなり山を切っているんですけども、その山にぜひ雑木を植えて、もう県主導で県北を、高萩のほうから常陸太田、大子と、ここに高速道路を通せというのはなかなか難しいと思うんですけども、長いビジョンを、結構、茨城県を示して、日光まではいかないですよ、何百年の歴史がありますからね。世界遺産。じゃなくて、その山を、スギとかヒノキじゃなくて、雑木にどンドンどンドンして行って、本当長い時間かかると思います。ただ、10年、20年というビジョンじゃないですか、今は。

○知事

そうです。

○伊澤氏

山って、私知らないですけども、山に関係している仕事、詳しいんですけども、雑木を植えて20年先、自分の孫とかが帰ってこられる環境とか、それはしていったほうがいいんじゃないかなと、スギを植えてお金になれば、またちょっと別の話だと、難しい話だと思うんですけども、はげ山が非常に多いので、切るだけではなくて、切るならば、こうしてくださいと。茨城県としては、今ある森林を切るのは切ってください。補助金も出します。どンドン切って、切っているんですよ、実際。なので、そこをもっと雑木、雑木という形にして、紅葉がきれいな、大子から常陸太田に抜ける道を全部もみじにしちゃおうとか、全部、桜にしちゃおうとか、余りよろしくないとは思っているんですよ、1本の木を全部植えるというのは。

極端に言えば、そこまでのものを、20年、30年とか、木ですから、山で100年とか、そういう感じをお願いしたいなと思います。それで、ただ切るだけじゃなくて、そういうふうな意味で税金を使ってもらったほうがいいのかと思います。以上です。

【知事からのコメント】

○知事

皆さん、どうもありがとうございました。長い時間、おつき合いいただきまして、今回は非常にいろいろな意見も出て、お聞きしていてもすごく、変な言い方ですけども、楽しかったです。

いろいろお聞きして思ったことなのですけども、大子が、皆さん多分そう思っていないと思うんですけども、決して茨城の中で不便なところで不利なんだと思わないでいただきたいというのが、まず1点目です。

大子でこれだけ、奥久慈という名前とか大子とかという名前で、いろいろ名産品や観光地があったりするところって、茨城県の中でほかにはないと思うんですね。

確かに、高速道路のインターから離れているというのはあるかもしれないですけども、そんなことを言ったら切りがない話なので、当然、行政としてもアクセスの話はいろいろ考えてはいるんですけども、それ以上に、皆さんのお話を聞いていると、大子ってすごくいろいろ、ほかにはない有利なところが、すばらしいところがいっぱいあるという気がするので、あとは、要は人の確保にしても、どう売っていくかということにしても、経営感覚ということじゃないのかなと。

どのようにして他の地域と差別化をして、そのために、ゴールから逆算して、長中期的に何をしなきゃいけないのか、今はそのために何をしなきゃいけないのか、そのためには経営形態を変えるのか、拡大するのか、そんな話を考えながら、あとは1人でできないことについて、その仲間を募って、例えば太子町役場と話をして予算を獲得するとか、いろいろな流れにつながっていくとすばらしいのかなというふうにお聞きしました。

何かアイデアも皆さんすごくお持ちだと思うので、例えば、ちょっと個別な話になりますけれども、基本、私はすごく、この観光も農業も林業も全ては企業と同じだと思っているんです。経営だと思っているんです。どう自分たちのやっている生業が、お客さんに喜ばれるか、そのための工夫は、もしかしたら、かわいいかもしれないし、ヘルシーかもしれないし、奥久慈のブランドをどうやったらいいのか、1人で力が足りない場合は、どうやって仲間を募ってマスとしての力をつけるか、そういうことも含めて経営なんじゃないかなと思うし、ぜひしっかり皆様のアイデアをどんどん行政にぶつけ続けるということなんじゃないかなと。太子町が、じゃあ、何をしてくれるのかという、あるいは、そして茨城県は何をしてくれるのかという動きにつながっていくんじゃないかなと思います。

それから、発信ですね。発信は、やはり正解はなかなかないところなんですけれども、いろいろな機会を使って、我々としても発信はしていくつもりです。特にネット、それから、きょう、こうやってNHKの取材も入っていただいていますし、今度は銀座のアンテナショップなんかにも、ぜひ奥久慈のブランドものを扱っていきたいというふうに思いますし、そのときのストーリーをぜひ皆さんと一緒に考えて、皆さんからも提案していただきたい。やっぱりお客さんってストーリーって好きじゃないですか。ただ単においしいですよと言われるよりも、何かストーリー性があったほうが飛びつきやすいというか、特別に見てくれるというか、高く売れるという、そういう部分ってあると思うので、そういうこともぜひ一緒に努力させていただければなというふうに思います。

そういう意味では、一つは探す楽しみ、ドン・キホーテと同じですよ。雑然とした中でうまく探す楽しみというのは、逆転で差別化になっている。そういうことも必要なので、これがなきゃだめなんだ、あれがなきゃだめなんだと思い込まずに、逆に、そういう逆転の発想というのをやっていかないと、ないものねだりばかりになってしまうのは、ちょっと危険かなというふうに思います。

それから、発信力、テレビは、実はちょっといろいろ検討はしています。検討はしているという意味は、ここで話すとバーッと広まっちゃうので、検討はいろいろあるんですけども、各県でも、それぞれ県域テレビを持っていても視聴率が低いので、どちらかというと、ネットで盛り上がり、それに民放が飛びついて全国で放送されてワットとブームになるとかというパターンのほうが、見ていると多いのかなという感じもするんですよ。

そういう意味では、発信し続ける。発信も、もしかしたら海外向けに発信をしてみるとか、ネモフィラじゃないですけども、海外で先に火がつくとワットと日本人が飛びつく。日本で同じようにドンダリの背比べで、おいしい、観光地ってすばらしい、温泉があるとか同じことをやっていても、なかなか火がつかないんですけども、海外へのアピールなんかを先にやると逆に火がつく、そんなことも考えながら県でもやっています。

それから、森林なのですけれども、森林湖沼環境税を使って、私が初めて今回、要するに林業としてきちんと成り立たないんだったら、もう放棄してくれと、自然に戻させてく

れというのを始めました。もう集約して、ある程度、経営規模を持たないと、林業として成り立たなくなってきたというのが現実で、それをずっと補助金をもらいながら、間伐する補助金を全部もらいながら、何か続けているのか、続けていないのかという感じになっているところについては、もうどんどん集約してもらって、きちんとみんなで健全に、例えば補助金なしでも経営できるような体力をつけられるところはいいと。でも、そこに適していないところっていっぱいあるんですよ。昔は高値で売れたのでつくっちゃったけれども、もうそういうところは、どんどん放棄してもらって、切った後は自然林に戻すということをやっていますが、それは所有者の同意が得られないとだめなので、全てスギを切って全部雑木林にしようといっても、それはなかなか行政的には難しいんですが、そういうことも始めています。

それから、法人化というのをぜひ考えてほしいと個人的には思っているんですね。やっぱり本当に僕、これ全て企業経営と同じだと思っているので、ぜひ法人化をして、一体コストがどのくらいかかっているのか、自分の労賃も含めて。それで、利益がどのくらい残っているのかと。その利益は再投資に十分なものなのかどうなのかと、利益が足りないんだったら、じゃあどうすればいいのか、コストを減らすのか、販路をふやすのか、あるいは、値段を上げるのか、そういうことを考えるきっかけが、多分その井勘定を脱すると出てくると思うので、それをぜひ周りの方にもお勧めいただきたいなというふうに思います。

ということで、大変きょうは興味深いお話をたくさん聞かせていただいて、いろいろなところを回っていますけれども、多分、一番特徴のある、尖ったものがあるのは大子だと思うんですね。正直にそう思います。ですので、いろいろな工夫ができる、逆に私は恵まれているな、この不便な山の中で、かつ、奥久慈の清流があってということが、大子のブランドになっていたりするわけですよ。だから、すごい特別感があるんですよ。

でも、同じ山でも、大子じゃないところに、そういう恵まれたイメージが、印象があるかということ、そうじゃなかったりするし、あるいは、インターの近くで農業が成功しているかということ、そうでもなかったりするんで、ぜひ皆さん、行政としてやれることはどんどんやりますけれども、ぜひ誇りと希望を持って前に進んでいただくとありがたいなというふうに思いました。

個別には、今伺ったヒントを基にしながら、どんどんまた政策に反映させていきますので、総論として、ぜひ、きょうは皆さん、意欲のある方々ばかりに集まっていたのでとても楽しかったんですけど、ぜひこういう皆さんのパワーを大子の皆さん全員に伝えていただくとありがたいと思います。きょうは本当にありがとうございました。