

令和4年度第2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）

【出席者】

ヨリアイ農場

栗原 広治（リーダー）

飯塚 利之

萩島 一郎

萩原 隆史

飯田 公巳

柳澤 直樹

酒井 洋幸（事務局長）

茨城県

大井川 和彦 茨城県知事

【議事録】

(栗原リーダーによるヨリアイ農場の概要説明等)



(以下スライド抜粋)

5. この一言から、私たちの活動は始まった！

Q. 土浦の農業は、**10年後**どうなる…!?

課題は…

テーマは…
10年後のこの地のために
パイオニアの志を結集して!

H25年2月～
JA土浦
次世代農業プロジェクト
発足!

A. 「地域の強み」を活かし、私たち「担い手」の力で
何か「新しい仕組み」を創ろう！
目標は「イノベーション」だ！

8. そして、ゼロからの活動開始！

今日も
10時過ぎだ！

消費者と交流×直接販売＝
「農業体験」だ！

安定して
売れる仕組みを
開発したい！

消費者に
もっと農業を
知ってほしい！

地域と
連携した
取り組みを！

ヨリアイ（寄り合い）＝企画検討会

「生の声」をぶつけ合う激論!?…118回継続中!!

10. 柱となった新規事業「旬な遠足」!!

経験とアイデアを活かし、年間20回以上 開催!

お客様の声を
聴いて…

泥んこ気持ちいい!

Yoraiで
ブラッシュ
アップ!

メンバーの畑で、一年中「農業体験イベント」!

1	れんこん掘り	3	じゃがいも・きつまいも植え付け
2	枝豆植え付け	4	枝豆播まき
3	きつまいも植え付け・新じゃがいも掘り	5	田植え
4	新じゃがいも掘り	6	梅酒・梅シロップづくり
5	枝豆収穫	7	ブルーベリー摘み取り
6	枝豆収穫	8	枝豆収穫
7	枝豆収穫	9	稲刈り
8	重いも掘り	10	ごぼう掘り
9	きつまいも掘り	11	れんこん掘り
10	クリスマスリースづくり	12	にんじん掘り
11	ねぎ掘り	13	ごぼう掘り
12	にんじん掘り	14	ねぎ掘り

11. もう一つの新規事業を考案…

活動を続けるには、継続的な「資金が必要」だけど…
私たちのプロジェクトを「支援して頂く方法」はないか?

Good
idea!

昔の人は、1年間に
米「一石」食べていた…

お米の年間購買によるサポーター会員を募集しよう!

お米の年間宅配サービス

担い手農家

消費者＝支援者

サポーター会員として活動を支援

12. その名も「土浦一石の大名」!!

購入型クラウドファンディングで年間サポーター会員を募集!

玄米で毎月お届け!

体験イベントご招待!

旬な野菜のセットも!

家庭用精米機もプレゼント!

お米プラン
「土浦一石」12kg
年間・サポート
「旬な遠足」・「スポーツ」

お米と野菜プラン
「土浦一石」6kg
年間・サポート
「旬な遠足」・「スポーツ」
「旬」の物セット!
毎月5-8品目

14. そして「ヨリアイ農場」の全体像は…

「地域生活者」へ農ある生活を創造し、「担い手農家」の支援に繋がる事業を!
みんなが集う畑…それが、ヨリアイ農場

農業体験の受入
農産物の計画生産と販売

農業体験の参加
農産物の予約購入と活動支援

担い手農家
付加価値の創造

消費者・実需者
社会貢献・事業連携

ヨリアイ農場

企画・運営
JA土浦 次世代農業プロジェクト ワーキンググループ

企画・支援
大名会員（消費者）
連携パートナー（地域事業者）

17. コラボ事業が広がって…

活動の輪が広がり

地元幼稚園との…
食育体験

婚活事業者と…
畑で婚活

生協や行政と…
団体ツアー受入

消費者との交流
地域貢献活動

18. CSR活動の受け皿となり地域貢献!

ウィンウィンのビジネスモデル

アトレのはたけ
JA土浦 atré
遊休農地 体験農園

19. 活動を通して、私たち担い手農家は…

⇒ヨリアイ農場のメンバーは、様々なことに気付いた!

☆消費者の生の声で…直接届くから刺激的!
☆生産現場の見せ方で…農業の新たな可能性!
☆毎週のヨリアイ会議で…仲間と絆が深まった!

取組みの成果

生産の意欲増進!
経営の意識改革!!

20. 今後の展望…

キーワードは
地域貢献!

畑をもっと身近に!

ヨリアイ農場

ブランド!

- 体験メニューの充実
- 新商品、サービスの開発
- 参画農家、エリアの拡大
- サポーター会員の拡大
- 新たな企画への挑戦

ブラッシュアップ
ボリュームアップ

(意見交換会)

○酒井

発表の中でもお聞きいただきましたとおり、ヨリアイというミーティングを重ねてという我々の活動だったわけですが、今日は、大井川知事をスペシャルゲストにお招きしての第119回目のヨリアイミーティングを兼ねる設定と勝手ながらさせていただきました、意見交換会の本番へと入ってまいりたいと思います。

それでは、茨城の農業の最新情勢などを含めて、感想やメンバーへの質問など、知事から

コメントをいただくことで始まっていただければと思います。よろしくお願いします。

○大井川知事

今日はお招きいただきましてありがとうございます。

皆様、大変興味深い取組をされているので、何となく目からウロコというか、非常に新鮮な刺激をいただきました。

茨城県として、農業政策を推し進めるに当たって、私が強調しているのは、皆さんが継続して農業をやっているような基本的な利益を確保できるようなことを目指して、その利益の確保の仕方というのはいろいろあるとは思っているのですが、県としてもサポートしているということ掲げまして、例えば、米農家の大規模化とか、あるいは、果物のブランド化とか、あるいは、流通経路の多様化とか、海外への輸出への取り組みとか、いろいろやってきているのですが、皆さんがヨリアイ農場でやっていらっしゃることは、私のこれまでの考えと全然違うアプローチをされているので、ものすごく興味深いと感じます。

いろいろ活動されていたことのプラス面、課題なども含めて、私としては、今日は教えていただいて、逆に、皆さんが今後どういう展望を描いていらっしゃるのかを是非お聞きしたいと感じました。

○酒井

ご感想を賜り、ありがとうございます。

知事からそのようなお声をいただいたところで、立ち上げからの流れというところではどうでしょう。飯塚さん、当初のスタートした時からを振り返っていただければ。

○飯塚

茨城というのは東京から近くて、泊まりがけというよりは、日帰りでちょこっと来て、それでイベントとかに参加していただくということでやらせてもらっているのですが、そういったことの中で、普段、一つ一つのイベントごとに収支というものがついているのです。私たちは、こういうことに参加する時に必ず生産者に日当を払っています。どうしても行政などのイベントになると、農家さん、身一つで来てくださいというような形のものが多いのですが、そういった中で8年間、こういう活動を続けるためには、常に持ち出しでやっていたのでは続かないということでやっていますので、そのためにさっきの「一石大名」もあるのですが、イベントだけでも少なくともとんとんまでにはなるということで、時給は2,000円ですが、これは平均的な年収400万円の計算でやらせてもらっています。

そういった中でできるということが僕たちの今続けている活動ということになっています。

○大井川知事

お金のことはものすごく大事だと思っていて、こういう活動ってボランティアでやっているといずれは難しくなってくるというか、皆さんも続けられなくなってくところもあると思うんですが、実際、どうなんですかね。ヨリアイで、例えば、「一石大名」とか「旬な遠足」の活動で収支とんとんでしたか。それと別に皆さんご自身の生産農家としての生産をされていて、メリットとして、直接触れ合いがあるとか、そういう様々なことがあるのですが、理解としては、金銭的にはとんとんだから、ニュートラルということではないのでしょうか。

○飯塚

そこは、本当は当然プラスにならなくては。

○大井川知事

プラスになることがベターであるけれども、そこは今の段階ではとんとんであるということですね。

○飯塚

そうですね。まずは続けられているということだと思いますね。

お金はそこでとんとんなのですが、例えば、うちの場合は、僕は一人農家の生産者ですが、この際なのでお客様に援農の形で余計に掘ってもらうのです。手伝ってもらう。

○大井川知事

収穫を逆に手伝ってもらっちゃう。

○飯塚

手伝ってもらう。そうすると、お客さんはもっともっと掘りたいですよ。収穫体験だと、何株とか決まってしまうのですが、子どもたちは掘りたい。ただ、実際には自分一人ではできなかった分を、このプロジェクトの中で、そういう部分では大分プラスになっています。

○大井川知事

自分の労働のかわりに農作業していただくみたいな。

○飯塚

はい。そういうことも出てくるかと思えますね。

個人的にはそういう形でプラスになっているのですが、まず知ってもらうということが一番のプラスなので。土浦というか、県南地域の作物全体、みんな、レンコンは知っているけれども。

○大井川知事

「旬な遠足」に来られる方というのは、東京都とか、そっちのほうからの人が多いのですか。

○酒井

私のほうからご案内しますと、1年間のメニューが、種まきや植えつけのメニューから収穫するもの、あとトマトの後片付けのようなちょっと変わった内容のもの、いろいろあるのですが、基本的に、オーソドックスな芋掘りとか、えだまめの収穫とか、そういう部分が市内周辺、あるいはつくばとか、近隣の方が主です。

ただ、特異的なメニューで、レンコン掘りとか、そういう部分では、「一石の大名」さんにも一部いらっしゃるのですが、千葉県や都内の方、あるいは関西のほうからお見えになる方もいます。

○飯田

神戸ですね。

○酒井

はい。何回も続けて来られた方もいらしているということですね。

規模的には、イベントにもよるのですが、小さい内容のもので10組程度のものから、最大のもので50~60名規模のものまでありまして、年間、いつときは500名、600名規模にまでいったのですが、今はコロナから何とか再開してきたところで、400名規模ぐらいの参加者ということになります。

○大井川知事

年間で大体400名。

○酒井

はい。

○大井川知事

6次産業化とよく言いますが、観光と組み合わせた6次産業化というか、そういう側面なのですかね。別な付加価値が生まれていますよね。「旬な遠足」というのは、参加者に料金を払ってもらっているのですよね。

○飯塚

そうです。2,000円から、レンコンは4,000円ぐらいですかね。

○大井川知事

装備と言ったら変ですけど、お貸ししたりとかするのですよね。

○飯田

長靴とか、農協に用意してあるものがあったりするので、それを貸して。

○大井川知事

なるほど、なるほど。

○飯塚

最初は2,000円とか4,000円ではお客さんが来ないのではないかという話もあったのです。イベントなんて聞くと、何百円とか、下手するとただで参加できる企画もあり、それは僕らの考えていることとは違うので、オファーが来ても断ることもあります。

○大井川知事

それだと持ち出しになっちゃいますね。

○飯塚

持ち出しになっちゃう。そういうことをやっているから農家がだめになっちゃうわけですからね。

○大井川知事

そうですね。

観光と結びつけると面白いですよ。農業体験というか、農家への宿泊とか、そういうことにすごく日本の原風景というか、そういうことを感じて喜ぶ海外からの観光客はよくいるらしいですよ。そういう話をシンガポールで聞いてきまして、多分、台湾なんかにもいるのかもしれないですけど、海外の人もターゲットにしてしまうのは可能ですかね。

○萩島

農家に対するイメージは、知事がおっしゃったように、海外の方になればなるほど、合掌造りとか、古い民家を想像するのですよね。直近でも体験の宿泊のオファーがあったのですが、どちらかと言うと、茨城は都市近郊型農家で、みんな、普通の民家に住んでいますから、そういう建物もないし、囲炉裏があってとか、そういうことをイメージして来られる方が多いというようなことで、それにはちょっとそぐわなかったのですよね。

○大井川知事

それは本当の日本ではないというのをちゃんと教えてあげる。

○萩島

実際はこうだと。

○大井川知事

白川郷かそんなところに行かないと、日本にはないんだよということ。

○萩島

だと思いますね。そのイメージが強いので、だから面白くないのかなと僕らは思ったのですが、知事の意見から、現実はこうだということ。

○大井川知事

僕は現実とは違うと思っていて、逆に、本当のリアルな日本というのをみんな知らないで帰っていつているでしょうということを逆に売りにできないかなと思っていましたね。何もないというのは何もあるというか。何もないというのが向こうにとっては結構すごいという。

要するに、BEB5で泊まって、作業をやって、実際に作業をした後に、皆さんと一緒に食事とかも楽しんだり、バーベキューとか楽しんだりというのも結構商品になるのではないかなと僕は思いますけどね。ちょっと調べてみていいですかね。それを向こうの旅行代理店とか何かにこんなのだと提案してみますよ。僕は意外とヒットするような気がしますがけどね。

○飯塚

普通の生活の。

○大井川知事

そうそう。本当の日本人との触れ合いと、本当の日本の農業の体験と、すごくいいと思いますけどね。

あの人たちも、年に何回も来て、2週間ぐらい泊まってというような結構なお金持ちとかいるわけですよ。聞いていると、大体観光名所なんて行き飽きているわけですよ。逆に言うと、今みたいな農業体験をしながら、食事しながら皆さんの生の声を聞いたりというのがすごく新鮮だという気がしますね。

○萩島

その発想を実現するのに茨城というのはベストな場所ですよ。

○大井川知事

そう、ベストの場所。だって、変な話、茨城って、典型的な観光地としては競争力が非常にないのですよ。典型的なのは、温泉に、旅館に、歴史の名勝地とか何かでしょう。茨城は基本的にそれほど豊富ではないし、同じように東京からアクセスできる100キロ圏って、箱根とか、伊豆とか、草津とか、日光とかあるから、競争力としては、当たり前を考えてしまわないのだけれども、そうではない別な視点から来ると、めちゃくちゃ競争力があるのではないかと、ゲームチェンジができるのかなと。

僕が今日聞いたのは、皆さんがやっていることはすごくゲームチェンジかなと思っていて、普通に農業というのは、生産して、JAさんを通して市場に出すというルートで生計を立てるといったこと以外のことをいろいろされているじゃないですか。それが特に観光とつながるというのは結構面白い取組だと思うのですよね。

あと、ここは地の利もいいですね。アクセスが東京から来てもいいし、茨城空港からも近

いし、地の利がいいですよ。

○萩島

車でのアクセスが特にいいですよ。

○大井川知事

そうですね。電車でB E B 5まで来ていただいてもいいですしね。

○飯塚

それこそ茨城空港も近いし。

○大井川知事

そうですね。台湾から来ていただいても。だから、いろいろと観光してもらった一つのメニューとして、寄ってもらって、そういう経験をするとというのは、ツアーにもものすごいスパイスが効く感じがするなと私は思いました。私があっちの外国人だったら、そういうツアーに参加して、観光って体験じゃないですか。日光を見て、東照宮を見て、それはそれでいいかもしれないけれども、1回行けばもういいですよ。

こういうつながりって、皆さんとの触れ合いが結構リピーターになるような気がします。ついでに、サポーターとして、一石と言わず十石ぐらい。

○飯塚

神戸から毎回来てもらえるんだから。

○大井川知事

人間的なつながりになるから、リピーターになりますよね。いろいろ話をするわけでしょう。

○飯田

そうですね。でも、掘っていたら、掘るのに夢中になりますよね。

○大井川知事

熱中してね。嫌なことを忘れて掘っていただく。

○飯田

夢中で掘っていますね。やめてくださいと言っても、まだずっと掘っています。

○萩島

それで言ってしまうと、何気ない畑の草取りなんかの体験をしてもらうのですが、すごく一生懸命、1時間、2時間、無心で取ってきますね。僕らからすると面倒くさい仕事なんですけど、それが新鮮味もあるしということですね。

○大井川知事

それはいいですね。

○飯塚

うちも、やる時には、必ず畑一面1か所をきれいにしておいて、そこでとりあえず子どもを走らせておくのですが、そうするだけでイベントになるからね。

○大井川知事

なるほどね。要は、売り出し方というか、そういうことですよ。今の「旬な遠足」というのはものすごくいい思いつきだなと思いました。

○飯塚

どうして商工観光と農林は分かれてしまうのですか。

○大井川知事

それは国の役所が経済産業省と農林水産省に分かれているからです。産業は産業なので、別にそこで分ける理由はあまりありません。農業も産業の一つだし。だけど、製造業と農林水産業は別というか、例えば、補助金を取りに行く役所が違うから、こっちの県庁の役所も分かれているということじゃないですかね。

○飯塚

農商工連携とか言っちゃうじゃないですか。連携じゃないと思うのですね。もうちょっと交わってくれば。

○大井川知事

だから、国のほうでも、政策として、役所を超えた発想というのがなかなか生まれづらくなっていますよね。農業は農業、商工は商工となっていて。でも、最近は大分変わってきていますね。農業をある程度基幹産業にしないと国もやっていけないなというふうに首相官邸のほうでもそう思い始めていて、経産省もそれに乗って農作物の輸出拡大をかなり旗振っていると思うので。

ジェットロという組織があるのですね。私も経産省にいた頃にいろいろお世話になったし、そこにも出向したことがあるのですが、今、結構な割合で海外に農業の売り込みをやっていきますよね。昔は経産省は商工の仕事ばかりやっていたのですが、今は半分ぐらいは農林関係の仕事をしていますね。

あとは、特に九州なんかは農家に民泊というのはよくやっています。学校の遠足なんかにも貸したりして、普通の生活を提供する。でも、ただ泊めるというのではなくて、泊めはしないのだけど農作業と一緒にやってもらうとか、そういうのもいいかもしれませんね。

「一石の大名」というネーミングがすごく気に入ったのですが、今、12組ぐらいですか。

○飯塚

そうなんです。

○酒井

ちょっとコロナ禍が響いてしまいまして、「旬な遠足」は丸2年間ぐらいほぼ活動ができていませんでした。

○大井川知事

これは遠足する人が一石大名になるのですか。

○酒井

一石大名になっていただくと、こちらに展示してあるような形で、入会で家庭用の精米器を差し上げて、玄米でお米をお届けしながら、あと野菜のセットなどを定期便でという部分と併せて、1年間の「旬な遠足」無料参加パスポートという形を取っているのですが、このコロナで、残念ながら2年間ほどはほぼ限られた活動しかできなかったものですから。一旦は40数組までいったのですが。

○萩島

そんなにいったの。

○酒井

はい。2年間で減ってしまいました。

○大井川知事

「旬な遠足」は随分お得な感じがしますよね。

○萩島

それは、知事の前であまりきれい事ばかりではしょうがないのですが、どうってことない野菜なんですよ。例えば、無農薬とか有機とかで、高めの価格設定で直販で売られているという農家さんがいらっしゃいますが、こちらの野菜セットは普通作で作ったものとか、メンバーで足りない時は、メンバー外からも。あれも中がヨリアイなので、パッケージとして商品力は弱いと僕は思います。スーパーへ行けば買えるようなものですから。

○大井川知事

スーパーで買えるものではありませんけどね。僕も千葉の自宅に住んでいた時は、かみさんが農家から直売しましたが、普通だったよな。わざと土ついているやつを送ってきたりとかね。

○萩島

逆にそういうものに興味とか価値を持たれるお客様だったらそういうものに特化してとかいうのですが、くくりが緩かったのではないかと僕はその時からずっと言い続けていたので、100人なんか絶対いかないと。案の定いってなかったのですが、その反省を踏まえながらいろいろリニューアルをしてはいるのですが、単純に直配だからいけるとかということ、当時、八、九年前、ちょうどインターネット直販がはやり出した頃で、安易に乗っかってみたら、やっぱり簡単じゃないぞということは反省を踏まえての。

○大井川知事

直販の競争もあるわけですからね。

○萩島

そうです。そこで体験するというものをパッケージングしてという形でやってみました。

○大井川知事

そうか。体験が大事なんだ。

○萩島

体験して、自分たちに関わってくるものなので、ファンになって応援したくなるというところが一応狙いどころなのですね。

○大井川知事

では、「旬な遠足」はもう再開しているのですか。

○酒井

この直近の1年間ぐらいはほぼ当初のフルのペースに戻って開催しております。

○大井川知事

ネットで募集しているのですか。

○酒井

ネット上ですね。あと、JAのリアルの直売所の店頭であったり、FacebookとかLINEとかで一般の方にはご案内しておるところです。

先ほど、観光とか6次化とか援農というキーワードをいただいたのですが、まさに我々ヨ

リアイ農場は立ち上げの事業活動を始まる前からその辺の解決策を事業にできないかということやってきた中で、今日、6次化商品では、一つ、萩原さんの梅を使った体験からの梅酒という流れ、先ほどご紹介した部分ですが。

○大井川知事

これは、話だと、商品力が強いみたいですね。あっという間に完売してしまう。

○萩原

そうですね。私が作っている梅なので、自信を持って。

○大井川知事

これはできればみんなで飲みたいですね。

○萩原

日本酒を使っているという時点で違いますよね。

○萩島

普通は焼酎なんですけど、日本酒なんですよ。

○萩原

男女川の稲葉酒造さんです。

○大井川知事

じゃあ、普通の梅酒と全然味が違うんだ。

○萩原

飲みやすい感じはしますね。さっぱりしていて。

○大井川知事

さっぱりしている。あまり甘すぎない。

○萩原

はい。

○酒井

なかなか変わった作り方をしていまして、ちびっ子たちに収穫体験をしてもらうのですね。自分たちも梅酒を作るとのことまでご案内するイベントなのですが、その先の梅酒を商品化するためのへた取りが必要なのですよね。それまで体験でやっていただく。それで稲葉酒造さんのほうにお納めしてということで、当初、200本程度でしたね。今、1,000本を超える数量ぐらいまで、ほぼ発売と同時に完売してしまうような形で、市内の居酒屋さんにも名物として置いていただいています。

○大井川知事

ちなみに、価格は1本幾らぐらいですか。

○酒井

通常の4合瓶が1,980円です。非常にいい値段をつけさせていただいています。

○萩島

安くはないよね。

○酒井

安くはない。倍ぐらいすると思うのですが。

○大井川知事

1,980円ですか。

○萩島

プレミアムは幾ら。

○酒井

プレミアムは2,350円です。

○大井川知事

それは梅酒としては高いのですか。

○酒井

梅酒は、平均で1,000円前後が4合瓶だと売れ筋の価格帯だと思いますので。

○大井川知事

でも、発売即完売というのだから、ものすごいよ。大体市内で売れてしまうということですか。

○酒井

周辺と、我々の店舗と、あと、酒販を手がけていただいている地元の酒販店さんとかですね。

○大井川知事

これは勝手に増やせないものなのですか。

○萩原

私のほうは大丈夫なのですがけれども、樽が足りない。

○大井川知事

そうなのですか。

○酒井

恐らく駅ビルの階段口にあるリカーショップサトウさんの地酒のコーナーのところでは、多分、最後の量の販売はやってもらっていると思います。機会がありましたら。

○大井川知事

それは強力な商品力ですね。

○萩原

でも、ちょうど手に入らないのがいいのではないの。

○萩島

僕らなんかは売れると聞いていたので、増やしたらどうだと言ったのですが、そのバランスが、希少価値と価格、ちょっと高め設定なので、これで大量に売るとは難しいよという話をいただいたらしくて、そのあたりはプロとの話合いの中で。

○大井川知事

なるほどね。

「一石大名」の人にもプレゼントされたりするのですか。

○萩島

へた取りをやってもらった人なんかにはあげています。

○酒井

その参加者の方には、1年後に漬け上がってできたものをお渡しするというような。

○萩島

一般的に収穫体験というのは、いろいろな自治体とか農家さんがやられているのですが、加工まで手がけて自分でやったもの、作ったものを、1年後、時間がたって忘れた頃に届くので、非常に好評で、新しい価値に気づかされました。

○大井川知事

なるほどね。

梅酒以外に、何か加工して届くというものは作れそうもないのですか。

○酒井

実現しているものはないですね。

○大井川知事

何かありそうですよね。

○飯塚

やればできるのでしょうけれども。

○大井川知事

お花はどうなのですか。

○萩島

花の場合は、グラジオラスって、以前、知事室にもお持ちしたことがあったのですが、非常に県のほうでも力を入れていただいでいて、我々生産者でも新規でやってきてくれる。今、花の業界はちょっと縮小気味なのですが、下げ止まった感がありまして、このコロナとかで輸入物が来ないとか、割と花にとっての環境が整った感じがあるので、逆に攻め時かなというのがあるのですが。お花だと、ヨリアイ農場のほうでは、自分のところで作っているユーカーなんかを使ったリースの体験とかという形のものはやっているのです。

あとは、私はジェットロを通して、中国や香港とかへの輸出業務というのも本格的に今、動き出している部分があります。

○大井川知事

グラジオラスって、食べたらおいしいのですか。

○萩島

いや、僕はたまに食べるのですが、食べられないですね。おいしくはないです。

基本的に、いろいろな花はそうなのだけでも、あとはちょっと農薬の問題とかもあるんです。食用花というのは別のカテゴリーではあるのですけれども。よくお刺身なんかにはランの一種が飾りつけてあったりとかということはあるのですけれども、食用花は別のカテゴリーであって、一般に見ている観賞用の花というのは、基本的には食には向かないですね。

○大井川知事

そうですか。

フラワーパークって石岡にリニューアルされたのですが、あそこを今運営してもらっているのがパークコーポレーションという青山の。あそこで、五感で感じるというコンセプトで、今まではバラを見るだけだったのが、手芸とか、食事とか、香りとか、いろいろな体験を通して花を感じられる空間にするというコンセプトでいろいろやっていただいているのですが、びっくりしたのは、花のサラダ、あれはちょっとびっくりしましたね。

○萩島

エディブルフラワーというのですが、食べられる用の専門の花なのです。

○大井川知事

グラジオラスではないの。

○萩島

グラジオラスではないです。

○大井川知事

いろいろ作っていらっしゃるから、それで花も入れてサラダを作ってお届けするとかってできないかなとちょっと思ったのですが、難しいですかね。

○萩島

飾りとしては添えられますが、そのあたりも、面白いアイデアですね。

○大井川知事

飾りではなくて、花を食べるという体験自体が結構僕にとっては新鮮でしたね。だって花ですよ。バリバリ食べるのですよ。野菜と同じような味でした。

○萩島

おいしかったですか。

○大井川知事

そう、結構おいしかった。これいいなと思いましたね。

○萩島

もともと県の職員の方がいらっしゃったではないですか。運営を切り替えて、非常に集客力が上がって。

○大井川知事

上がりました。

大体、役所の人間がやってもうまくいくわけがないのですよ。専門家でも何でもないので。専門家にそうやってどんどん民間の人にやってもらったら、あっという間にいろいろな企画が出てきて、どんどん進化していますから。

○萩島

自分たちの生産仲間の人間とかが加わって、一緒に企画会議とかに入って、参加させていただけのケースが増えたので、非常にいろいろなチャンスをいただきました。

○大井川知事

例えば、サラダの中にバラの花びらがいっぱい入っていたら、サラダがすごくロマンチックな感じになって。

○萩島

今、お話を聞いて、ちょっとトライしてみたいという強い念にかられました。

あれも体験型の最たるものだと思うのです。100ぐらいのイベントをやられているじゃないですか。自分の知り合いのお花屋さんなんかはフラワーアレンジメントを担当していたりとかもしているの、周りの地域のいろいろな専門家なんかもそこに参画させてもらえる機会ができたと言って、すごく喜んでいましたね。

○大井川知事

ああいうものを参考にしてみると、ヨリアイ農場の持っているポテンシャルの違った活用のヒントになるかななんて。例えば、農作業プラス手芸ではないけれども、そういうものの体験をすとか、いろいろあるかもしれませんね。

○萩島

リースづくりはクリスマスに主にやるのですが、当初、子ども連れを予定していたのです。だから、お子さん連れでできるちょっと簡単なものが多かったのです。そんな中で、お客さんのニーズを聞いていると、もうちょっと難しい大人向けの企画はないのかとかという意見をいただいて、大人向けのちょっと難しい回をつくったりとかという形で、いろいろなニーズの掘り起こしということにも役立っています。

○大井川知事

皆さんの業態が、農業というくくりではなくて、イベント業と農業と観光とミックスしている。

○酒井

そういう感じがありますね。今、話題を振ろうと思ったのが、リーダーのところを中心に展開してもらっています婚活。

○大井川知事

婚活ね。県もやっているのですよ。AIマッチングで。これが好評でして、AIが相手を選んでくれる。これがいいのですよ。皆さん、自分で相手を選ぼうとすると、似ている人を探すでしょう。趣味が同じとか。AIが指名してくる人って違うのですよ。

○萩島

それは県の企画であるのですか。

○大井川知事

県の事業でやっている。女性はただで入れますが、男性はお金を取らせてもらいます。

○萩島

一般の方ですか。

○大井川知事

一般の方で、別に茨城県の人だろうが何だろうが、県外の人だろうが、みんな入れます。あつという間にお付き合いして、入っている方がばーんと増えて、2倍とか、2か月か何かで50組ぐらい結婚してしまった。すごいですよ。AI恐るべし。

○萩島

それは僕は初めて伺ったのですが、何で茨城県は始めたのですか。

○大井川知事

少子化対策って一番何が大事かって、婚活なのです。要するに、一番大元の結婚するところが結婚されないとか、あるいは、結婚がなかなかできないという方が増えているので、結局そこが少子化の原因になっているので、一生懸命婚活をやろうと。

婚活は、もともとは、昔からの仲人業っぽい人がいて、それを使って伝統的にやっていたのですが、今の若い人たちってそれが嫌なのです。第三者にやいのやいの言われるのがもう嫌で、今はネットのアプリで知り合って、付き合っという時代じゃないですか。だから、ちゃんと身元だけは確認した後に、ネットでどんどんお付き合いを進めて、その付き合いは、

複数の方を同時並行的に少しずつ交際をしていくというのもオーケーにして、でも相手を自分たちでなかなか選ばないから、登録している中で、AIが、あなたはこの人がいいのではないですかというのを、これが結構成功しているのです。アメリカでも実証されています。

○萩島

対象は、県内ですか。

○大井川知事

県外はオーケーにしているんだな。

○事務局

県外オーケーですね。

○大井川知事

だから全国かな。

○萩島

それで、例えば、結婚された方は、県の空いている家に入るとか、そういうところまであったりするのですか。

○大井川知事

県に残ってくれるかどうかは、そのカップルの力関係次第です。向こうに出ていってしまうかもしれません。

○酒井

では、ぜひ初めてのデートに梨狩りツアーに来ていただいてというのを連携してもらったり。

○大井川知事

婚活というのは、どんなふうにやっているのですか。

○栗原

これはヨリアイ農場と婚活を主宰している業者さんとのコラボイベントで、梨畑で婚活をします。梨を食べながら、女性の方と男性で、1対1で、どんどん順番に入れ替わっていく。

○大井川知事

そんなに何個も梨食べられないですよ。

○萩島

いや、ここの梨は食べられるのですよ、おいしいから。

○大井川知事

でも、回った度に、はい、新しい梨ですと言われる。

○栗原

そうなんです。それが不思議なところで、すごく食べるのですよ。みんなこんなに日頃食べないだろうというぐらいの量を食べてくれる。

しかも、その時期、農繁期は忙しいので、ちょっとそっちまで手が回らないので、晩成の新高というとても大きい品種なので、大変なのではないかなと思ったのですが、思いのほか人も集まってくれるし、すごく盛り上がるらしいのですよ。

俺も畑の外から見ていて、いや、すげえ、新高ってこんなにみんな食べてくれるんだなと

思いながら、イメージ的に、新高っていう品種は、がりがりで、おいしくないというのが結構定着してしまっていて、でも、うちはそのピークをずらして、完熟のやつをみんなに採ってもらって食べているので、そのせいなのか、それとも女の人がいるからかなとか思いながら。

○大井川知事

会話が續かないところの気まずさを、新高を食べて。

○栗原

やっぱり若い人たちなので、キャッキヤ言いながら。しかも、開けたところではなくて、うちの畑は結構奥にあるので、あぜ道とかを通過して、こちらへどうぞみたいな感じで行くので、そういうところも来てくれる人は新鮮に感じてくれるのかなと思って。

○大井川知事

なるほどね。

○栗原

帰りも、「余計に採った梨は、1個幾らで販売しているので」と言うと、袋ぱんぱんに買って帰ってくれるので、普通の日もこんなに買って行ってくれればなとか思いながら、どういう作用でそうなっているのか分からないのですが、たくさん買ってしてくれるので、僕としてもやっていて面白いし。

○大井川知事

それは「旬な遠足」とは違うメニューなの。

○酒井

その派生版のような形で。

○大井川知事

それは、今、参加者はどのぐらい来ているのですか。

○栗原

コロナ禍ではなかなかできなかった。直接むいて食べるので、できなくて。前は何組ぐらいいいっていたのだけ。

○酒井

20組程度ですね。男性20人、女性20人という形の中で。

専門の業者さんに伺いますと、事務所の中で「初めまして」とやるよりは、随分カップリング率が何倍もいいそうで、やっぱり青空の下でという。

○大井川知事

それ、面白いですね。

○栗原

僕もびっくりしていますからね。

○大井川知事

茨城県のお見合い農場、それ、いいな。

○萩島

これ、どうですか、県のほうのマッチングアプリとコラボして。

○栗原

AIと共に。

○萩島

実際に現場で会って。

○大井川知事

そうですね。AIマッチングで選ばれた人と、お見合い農場で梨を食べながら会ってくださいと。

○萩島

ある程度選別された中で現場へ行くのですから、いきなり会うよりは全く違いますよね。

○大井川知事

そうですね。

現場で自由に選びたいという気持ちはある。最初から決められているよりもね。

○萩島

今、観光云々という話があったのですが、我々、さっき言ったように、ヨリアイのほうでの収支は、「旬な遠足」はとんとんということなのですが、実際、本業の自分たちの経営面はどうなのだという話が気になる部分だと思うので、実は、私は初期メンバーではなくて、二、三年ぐらいたってから入れてもらった。最初に話を聞いたときは、正直、あまり魅力を感じなかった。またよくある集まりの一つかなと思って。それで、1年間、僕は様子を見ていたのですが、かなり熱心に集まっている。

○大井川知事

メンバーがよかったというのもあるのでしょうかね。

○萩島

母体になった若手のJAの部会があったのですが、僕らは年齢がだんだん上になってきて、その活動から少しずつ外れてきたところなので、もうちょっと大人の会話ができるころはないかなということがあって。ヨリアイというものが立ち上がったというのもあったのですが、若手のメンバーの経営者は、当時四、五十人いたのですが、いろいろな考え方とか温度差が正直ありまして、どこのグループでもそうだと思うのですが、大体友好団体みたいな形で、真剣にビジネスを考えるという場がどうしても僕は欲しかったのですが、皆さん、そこへいくと人数が少ない。選ばれたという言葉は語弊がありますが、やる気のある人間が寄ってきて、本当にビジネスに対しても真面目に話し合うという場の中で、いろいろ個々の抱える問題、先ほど言ったように、ひとり農業になってしまうとか、人手不足になってしまう。これはどこの業界でもそうだと思うのです。

どういう形で人を確保していくかとかという部分で、うちなんかの場合だと、「畑のシェアリング」という他の生産者との絡みが自己完結型ではない取り組みをしていて、割といろいろ組みやすいというか、組むことに抵抗はなく門戸開放していたところで、今日いらっしやらない井沢さん（ヨリアイ農場メンバー）なんかと畑のシェアをまず始めました。今日、井沢さんが来られないので、ぜひ知事のほうに伝えてくれということで、井沢さんは兄弟でやられていて、家族もいて、スタッフも抱えられているのですが、お互いこういう場で真剣に語り合うので、相手も信用できるようになってきた中で、売上げベースで、着実に、年々売上げ規模を上げることができてきた。その一つには、このヨリアイというところで真剣に

語る中で、自分の経営マインドがいろいろ変わってきたという話はやっぱりあったのです。

利益の部分は、取れ高云々とか、そういったものがあるので、ちょっと上がり下がりはあるのですが、経営規模としては本当に広がってきた。1軒の農家だけで、こういう成果を上げている部分はぜひ伝えてくれということも賜ったものですから。

その中で、うちなんかだと、グラジオラスが忙しい時期というのと、短期の人手が欲しいなという部分があって、どういうことで解消できるのかなというのと、入り口としては、ヨリアイに来て農業に興味があるような人に草取りの体験とかを手伝ってもらって、見ているとすごく上手な人がいるのです。動ける人がいる。だんだん仲良くなって、週1回ぐらい、農業に興味があるのだったら、仕事としてちょっと来てみないかというような形での短期間なのですが、お互いに仕事という形での付き合いができた方も出てきて、そういう形での即戦力になるような人材。

農業って、ちょっと特殊とかやり慣れないとかというイメージを持たれているのですが、すぐにできる作業もある。当然、専門的な作業にはなかなか行き着かないのですが、スタッフの代わりにそこに入ってもらって、今まで携わっていた地元のスタッフには専門的なことをやってもらうというような形で、仕事の回りがよくなってきたということで、この会に入って、実際、私としてのメリットがありました。

今、企業のほうも副業なんかを推進しているじゃないですか。だから、トレンドではないのですが、そういったものともうまいことマッチングして、そういう人材確保みたいなものも進めていければなど、今、画策しているところです。

○酒井

井沢さんは、今日、欠席で、残念がっていたのですが、立上げ当初から、農家の自分たちの数字をこういう場でみんなに公開するのは、みんな、正直、はばかれるよねというところから始まった部分を、「いや、俺が一番に」と言っていたのです。全部見せながらやっていくから、みんなそれを見てくれよというようなことで、今、萩島さんのほうからあった話なのですけれども。

○萩島

自分のところの経営というものは、一義的に重要なものですから、それを差し引いて、今までPRとかに参加していました。今でも、当然、無償で参加する部分はあるのですが、少しでもお金になって、みんなに喜ばれるということは重要なので。

○大井川知事

そうですね。お金になるというのは大事ですよ。少しでも自分のビジネスとシナジーがあるとか、お金になるとかというのがないと。

○酒井

萩島さんとかは、畑を井沢君とやっているけれども、人のほうもシェアしているのですね。

○萩島

そうですね。うちも繁忙期と閑散期というのがあって。例えば、うちはグラジオラスで9割の売上げなのですが、閑散期にちょっと一部ネギを手がけたりとかがあって、正直、そっちはなかなかプラス化できないのです。そういう形で、苦し紛れにスタッフの仕事を確保していたのですが、例えば、井沢さんのところも仕事があって人が足りないということで、シ

シェアという言葉は悪いですが、人をうまく流動的に使う。そうすると、最初はスタッフもよその仕事という感覚になるのですが、関連性が強くなってくると、本当に自分のところの仕事以上に真剣になって。

○大井川知事

畑をシェアするって、どういう意味ですか。

○萩島

例えば、私はグラジオラスで、井沢さんはネギとか、ある品目に絞っているものですから、毎年同じ畑で作っていくと連作障害を起こすのです。通常、これは輪作という形で、自分が何種類かの野菜を作って回したりするのですが、うちの経営方針では、グラジオラスに特化して、ちょっととがった経営をしているものですから、前は米とかもやっていたのですが、米は金にならないと思ってやめたという経緯があった。そういう形で作りたいものを絞ってしまう場合というのは、自分のところの畑でどうしても空いてしまう部分が出てくるのです。

その空いている部分って、結構優良な面積があって、非常に使いやすい場所なので、ほかの人が空いているときにうまく活用してくれたら、そこでお金も生めます。そういう形でシェアという言葉づかいになっています。契約上は、ちゃんと僕が借りて払っているという形で、地主さんにしっかり説明して、地主さんの理解も得ながら上手に使っている状態です。

○大井川知事

柳澤さんのケースは、奥さんのほうが最初にやっていたのですか。

○柳澤

そうです。

○大井川知事

基本的にトマト専門なのですか。

○柳澤

トマトはもともと妻一人でやっていて、私は、会社の母体としては、ミツバの水耕栽培がメインで、そちらのほうをやっていたのですが、妻が、今、産休から育休に入りまして、何も仕事ができないもので、トマトの面倒を見てくれと言われて、今、3年ほどトマトのほうをやっております。会社としては、ミツバがメインになっています。

トマトは会社の一部門としてやっているのですが、研究段階というか、修行中というか。

○大井川知事

このヨリアイの中では、どういう絡みになるのですか。

○柳澤

もともと、このヨリアイにうちが参加した理由というのが、販路とか、そういうところと、妻が、もっといろいろな団体の方と、経営とか、そういうところのお話を聞いてみたいというところで参加していた部分でありまして、それを、今、私が伝えるメッセンジャーとなっているという状態です。

○酒井

スタートのとき、彩香さん（ヨリアイ農場メンバー）は二十歳だったかな。二十歳で就農された農業女子で、この場に参加していただいたのですよね。非常に闊達な、アイデアとかフットワークで。

○大井川知事

新規就農というわけではないですよ。お父さんかお母さんがいらっしゃるのですよね。

○柳澤

はい、そうです。

○酒井

ブルーベリーもやられていて、ブルーベリー摘みの婚活なんかも、一生懸命、彩香さんはやっていたいたのですよね。

○大井川知事

ブルーベリーは盛り上がるのですか。梨とブルーベリー、どっちが盛り上がるのですか。

○柳澤

梨と違いまして、ブルーベリーって、柵になっているというか、木の陰になっているので、盛り上がっているかどうかはちょっと傍目からは分からないのです。

○酒井

見えないのですよね。

○柳澤

でもとても楽しそうに出てきたところは見ていました。

○大井川知事

婚活も可能性を感じますね。そんなに盛り上がるのだったら。

○飯塚

何でもやりますので。

○萩島

一回、うちでも花のハーバリウムというオイル漬けで婚活を組んだことがあったのですが、これは大失敗でした。

○大井川知事

食べるものでなければダメなのかな。

○萩島

作業が細かくて集中してしまうので、会話にならなかった。1回で終わってしまったのですけども。だから、花摘みとかだったらまだ可能性があるのかもしれない。

○大井川知事

だから、レンコン掘りもダメですね。

○飯田

そうですね。どうなのですかね。

○酒井

お時間も、残りあと15分、20分ぐらいになってまいりましたが、せっかくのお時間ですので、大井川知事にお伺いしていきたいのですが、先般、台湾のほうに、トップセールスといえますか、外交なされていらっしゃると思うのですが、茨城農業の我々のようなヨリアイのアイデア事業も含めて、知事のほうから、農家の皆さんに最新のトピック的なところがあれば。

○大井川知事

婚活も含めた観光とか、人との触れ合いとかというところと農業の組合せというのは、皆さんが実践されていて、今回、すごく可能性を感じましたね。

ですから、どのぐらいを適正な規模というか、やり方というかというのがありますが、試しにそういう海外の旅行者にやらせてみるという試みなんかも、もし可能なようだったら、ちょっとご相談させていただきたいなと思います。だから、台湾の人とかは結構喜ぶかななんて思いますし。

観光客、収穫だけではなくて、農作業だけではなくて、婚活もできてしまうとかといったら、どうなのかな、来るのかな。婚活旅行とかってね。

○栗原

すごく興味はありますよね。

○大井川知事

何だこれはという、まずつかみはすごいですよね。

あと、いろいろな試みの中で、皆さんの負担とお金の面も含めて、成果等を見ながら、試行錯誤しながら、あれもこれも手を出していくと大変だから、ある程度絞っていくということになってくるのですかね。

○萩島

そうですね。どうしても通常作業とのバランスというのが非常に大事になってくるので。

忙しいとき、いいものが取れているので、紹介はしたいのですが、そうすると、自分の作業のほうに支障を来すという現象も起こるので、そのあたりが常に悩ましい部分ではあります。

○大井川知事

それはありますよね、きっとね。

○酒井

観光というキーワードにおいては、取り組んでおりますアトレさんとの連携の。

○大井川知事

サイクリングに来る人とかも、サイクリングだけやって帰るのではなくて、こういう農作業をやって、収穫したものを一緒に食べてとかというのもプラスサイクリングでやったら。サイクリストって、ストイックに走って、そのまま帰ってしまう人が多いので、そういうことをやると、サイクリストの裾野も広がるし、いいかもしれませんね。アトレにとっても、レンタサイクルも使ってもらえるし。

○飯塚

僕はつくば霞ヶ浦りんりんロードを走りますが、背骨だけ走って、横に行かないのですよね。

○大井川知事

そう。僕も自転車に乗って分かったのですが、要するに、携帯とかを見ながら、あちこちへ行くというのはできないのです。もうひたすらルートのところを一生懸命走るのだけになってしまうパターンが多いのですね、ロードバイクとかで行くと。

だから、そうではなくて、最初からそういう体験を組み合わせるみたいな感じに

誘導してやるというのはいいかもしれませんね。

○酒井

そうですね。

○大井川知事

皆さんの場所は、コースに近いのですか。

○萩島

近いです。もうコース沿いと言っても過言ではないようなところなので。

実際、その話も来ているのでしょうか。

○酒井

もう既に昨年のプレDCから、そのようなイベントで複数回やってきておりまして、今年さらにとお声をお願いしているところです。

○萩島

アトレさんと組むことによって、自分たちが持っている農業とか農作業の現場の新たな付加価値というものに気づかされましたよね。全く価値がないとは言いませんが、普通に作業をしてという場だったところが、実はよそから見たらすごく価値を持っていたという気づきが非常に大きくて。

○大井川知事

そうそう。

だから、アトレさんにも、海外インバウンドをちょっと考えていると言ってみよう。ヨリアイと一緒にインバウンドのメニューをつくってと考えてもらおう。皆さんに相談していただけるように、私からもお願いしておきます。いろいろ可能性が出そうですね。

○酒井

ありがとうございます。

人手の問題の部分で、援農という部分もキーワードで、先ほどの草取りの話とか、いろいろなことをやってきた結果、「旬なお手伝い」という形で、今後に向けて、お金を払って農作業のお手伝いをいただくようなイベントという夢のような話がかなるのでしょうかということに、今、チャレンジしているところなのですが。

○大井川知事

でも、やっぱりお金を取って、きちんとやれるのだったら、ボランティアでやっているのと、皆さんの本業のほうだって大変なのだし、続かないと思うので、しっかりとある程度のビジネスにしないと大変ですよ。負担だけになってしまうと。だから、そういう意味では、いい視点だなと思いますけどね。

あと、ちょっと興味があるのは、皆さんのこの関係性というか、このヨリアイという場を、現状維持を志向しているのか、それとも、何か全然違うステージにビジネスとして発展させたいと思っているのか、その辺の感覚を聞きたいなと思いますね。

○酒井

皆さん、どうですか。

○大井川知事

今の自分の本業の傍らのちょっと面白い取組という。

○萩原

俺は、正直に言うと、このメンバーは、俺にないものを持っていて面白いと思っていますから、そこが一番だと思っています。私にない考えをこの人らは持っているので、そこが刺激になって、自分の農作業に反映できればと思いますが、そこが難しいところで、なかなか反映できないことも。

○大井川知事

僕の問いは、この皆さんで組んでいるのは、それはそれでいい、大事な絆だと思っているので、それを変えるという話ではなくて、今のこのみんなで知恵を出してやれる規模を、この程度の作業量で、この程度の収入でということ維持しながら、本業に負担にならないようにというところである程度維持したいと思っているのか、それとも、本業も含めて、皆さんの収入が、より多くなるようなところを目指すことを最終的には考えられるかなと思っていらっしゃるのか、その辺です。

後者だとすると、多分、また取り組み方がどんどん変わってきてしまって、そういう意味だと、関係性も若干変わってきてしまうかもしれないですけども。

今のままのほうがいいのか。

○飯塚

さっきの萩島さんの農地とか畑をシェアするというときに、結局、今は畑を借りるのが、中間管理機構を使うにしても、地主さんと借り手というのがあることになるのですが、本当は、例えば、ヨリアイ農場が農地を借りて、その中でメンバー全体で輪作ができるような形が本当はできればいいのだろうと思う。

○萩島

そうなるよ、そういうものを見て魅力的に感じてくれる真剣なメンバーが増えてくれるとありがたいですね。

○飯塚

だから、今だと地主さんと萩島さんなり井沢さんの信用の中でやっているのですが、何とかホールディングスではないですが。

○大井川知事

法人化というのは、皆さん、考えないのですか。このメンバーで法人化してしまおうとか。そうするとまた選択肢がいろいろ増えてきますよね。

○萩島

実際、今日いらっやらない井沢君は、副業でスノーボードのショップを経営されているのです。ヨリアイに来たお客さんなんかにも、裾野を広げて、スノーボードに誘ってみたりとかって、それは個で裾野を広げているのですが、彼なんかはそこから派生するもので、全く違うところからお金が生まれてくることはすごくすてきだよねという話は、僕なんかは二人ですることがありますね。

今、知事がおっしゃったように、法人化なんかも、これはここから離れてしまうのですが、個々の農家の部会という形は、よく農協の出荷の形態であるのですが、それも本来でいくと、部会ではなくて、一個の法人みたいな形を取ってしまったほうが、恐らくいろいろな意味でいい販売につながる。立上げをちょっと狙っている部分がありまして、所々いろいろな問題

があるということ、今、洗い出しているのですが、それが5年後なのか10年後か分からないですが、そういうことでの狙いの動きというのは始めているところはありません、ヨリアイなんかでもそういうものを見ながら。

正直、今言われたことを、メンバーが本当だねと一気に行けるというような体制は残念ながらないと思うのですが、そういった部分の新しい取組は見ていかないと、農業という部分でも残っていきづらい環境になってきているのかなということはひしひしと感じて、それを10年前に感じて立ち上がったので、その行き先というものの一つのビジョンとしてはすごく可能性を感じる部分ではあります。

○飯塚

一つの生産部会として法人化というのものもあるけれど、例えば、こういうふうになんか違うものがまとまった法人化というのは全国的にもないわけで、始まった当時はそういう話があって、そのうち農協から独立したいみたいな話が最初はあったのですが、いつの間にか。

最初はそういうふうな、同じ品物を生産する、例えばゼスプリみたいな形の考え方もあるけれども、そうではなくて、全体的に違うものがまとまっているということが、いろいろな可能性があるのではないのかということはあると思うのよね。

○大井川知事

でも、法人形態にしながら、農業部分は、ある程度、事業部としてそれぞれが個々やっている部分を持ちながら、共通の事業として、6次化ならぬ観光ビジネスっぽいものを発展させるとかという何か面白いことにはこのメンバーだとできそうな感じがしますね。

○酒井

知事のほうから非常に刺激的なアドバイスをいただけたのかなと思って、農家さんたちも、改めて8年前に戻って、これからということを考えておられるのかなと思います。

ちょうど所定のお時間にもなってまいりまして、クローズの段階にさせていただければと思っていますが、大井川知事のほうからはたくさん貴重なお話を聞かせていただきました。

最後に、知事のほうで、この場をまとめるようなコメントというのを、もう十分いただいたかとは思いますが。

○大井川知事

皆さん、面白いことをやっていたらいいですね、すごく刺激を受けました。本当にありがとうございます。

農業をめぐる環境というのは、人手の問題を含めて、これから先がなかなか不透明な部分も出てくる可能性もあるので、少しでもそういう環境の変化に耐えられる、あるいは乗り越えられるような体力のある農業、あるいは農業プラスアルファであってほしいなと思っておりまして、皆さんのやられていることは非常にそういう意味では参考になりますし、ある意味、利益という観点も含めて、皆さんがますます発展していただくことに県としてもいろいろお手伝いできればなと感じました。

以上です。

○酒井

大変ありがとうございました。

そうしましたら、119回目のヨリアイミーティングの終了に当たりまして、オーラスの最後に、知事へのお礼のメッセージということで、萩島サブリーダーのほうから一言いただいて、この会を終了といたしたいと思います。

○萩島

大井川知事、本日は、お忙しい中、我々の記念すべき119回ヨリアイ農場にご参加いただき、ありがとうございました。

こんなに近い距離で生の声を聞かせていただき、いろいろな世界情勢を含めた中で、我々のやってきた活動は、正直、微々たる活動なのですが、10年をめぐりまた新たなステージに向かって進んでいければなということを、今日、メンバー共々強く感じたところでもあります。

また、先ほどのお金の面、なるべくよそに頼らず、自分たちでプラス収支を目指して団体活動を続けていこうという部分で、新たなステージに行くとなつて、もし大がかりなことがありましたら、またいろいろなところにお力をいただくこともあるかと思っておりますので、こちらは万全の体制を取って前進していきたいと思っておりますので、今後ともよろしく願いいたします。本日は、ありがとうございました。