

平成 29 年度第 2 回八戸市農産物ブランド戦略会議

日 時 平成 29 年 8 月 30 日（水）13:30～14:30
場 所 八戸市庁 本館 3 階 第四委員会室
出席委員 4 名 澤内昭宏委員、志村一雄委員、なぎさなおこ委員、町田直子委員
八 戸 市 出河農林水産部長、上村農林水産部次長兼農政課長
事 務 局 石丸所長、金濱技師

●司会

御案内申し上げました時間でございます。

ただいまから、平成 29 年度第 2 回八戸市農産物ブランド戦略会議を開催いたします。本日は、大変お忙しい中、御出席いただきまして、誠にありがとうございます。

私は、本日の会議の進行を務めさせていただきます、八戸市農業経営振興センターの金濱と申します。どうぞよろしく願いいたします。

本日の出席者につきましては、お手元の席図をもって、御紹介に代えさせていただきますので、御了承いただきたいと存じます。

なお、本日は、委員の皆様全員が出席しておりますので、八戸市農産物ブランド戦略会議規則第 5 条第 2 項の規定により、会議は成立いたしますことを御報告いたします。

それでは最初に、座長より御挨拶をお願いいたします。

●座長

皆さん、こんにちは。お忙しい時間帯にありがとうございます。

今日は八戸いちごの生産・販売戦略の案というものができておりますので、こちらに対して皆さんの思うところをいろいろ御意見をいただきたいと思っております。さらにこの八戸いちご、毎回そのような話にはなっているのですが、どのようにしたら、もっともっと多くの人に知っていただいて、また、八戸いちごの認知度と申しますか、ポテンシャルの非常に高いいちごだと私は思っているのですが、それを知ってもらうことができるのか、その辺についてもどんどんフリーに御意見いただければと思っております。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

●司会

ありがとうございました。それでは、規則第 5 条第 1 項の規定により、議長は、座長をお願いいたします。

●座長

それでは、次第に従い進行いたします。次第 3 の「八戸いちごの生産・販売戦略（案）」についての説明を事務局からお願いいたします。

●事務局

はい、資料につきましては、私の方から説明させていただきます。失礼ながら着座の上、御説明申し上げます。

「八戸いちごの生産・販売戦略（案）」の資料を御覧いただきたいと思います。

まず、1ページを御覧ください。1の本格的な生産の始まりでございますけれども、こちらは何度もお話しておりますので、皆様御存知かとは思いますが、ニシン漁に行っていた農家の男性たちが漁船転覆事故に遭い、悲しむ遺族たちの姿を見た多賀小学校の細川校長先生が当時ほそぼそと生産されていたいちご生産を呼びかけたことがきっかけで、市川地区に本格的ないちご生産が定着したと言われております。

続きまして、2の生産状況ですが、市川地区に県内一の産地が形成されておきまして、秋から春に生産される品種に加え、夏から秋に生産される品種も生産されており、一年を通じていちごが生産されているという状況でございます。

(1) 作付面積の推移ということで、市内のいちごの作付面積の推移を掲載してございます。こちらの数値ですが、毎年統計をとっているわけではないため、5年ごとの数字となっております。平成26年と平成7年を比較してみますと、20年で大きく減少しております。

続きまして、(2)の販売数量等の推移でございまして、こちらに掲載している数値につきましては、八戸農業協同組合さんと八戸苺生産組合さんから提供いただいた数値となっております。

まず、①販売数量の表を御覧いただきたいと思います。現状、八戸農協さんと八戸苺生産組合さんを合計して、約200トンとなっております。八戸農協さんはここ数年で10トン程度の減少、八戸苺生産組合さんはここ数年で30トン程度の減少となっております。

続きまして、2ページの②販売額の表を御覧いただきたいと思います。現状、八戸農協さんと八戸苺生産組合さんを合計して、約2億5千万円の販売額となっております。八戸農協さんは5千万円から6千万円、苺生産組合さんは2億円前後で推移しております。八戸農協さんも苺生産組合さんも平成27年までは減少傾向でございましたが、平成28年はやや増加しております。

続きまして、③生産者数の表を御覧いただきたいと思います。「八戸農業協同組合振興野菜専門部いちご八戸支部」という農協の部会がございまして、その会員数と八戸苺生産組合の組合員数を記載してございます。ここ数年の推移を見ますと、人数が徐々に減っております。

続きまして、3生産カレンダーでございまして、促成栽培、半促成栽培、夏秋栽培において、定植の時期や収穫の時期を表したものでございまして、こちらは前回の農産物ブランド戦略会議で御説明しておりますので、説明は割愛させていただきます。

続きまして、3ページの4販売カレンダーですが、先ほどの生産カレンダーの収穫期間に合わせて販売されているということになっております。

続きまして、5品種の概要としまして、八戸でとれるいちご、さちのか、とちおとめ、麗紅、すずあかね、なつあかりの特徴と収穫時期と育成地を掲載してございます。こちらも前回の会議で御説明しておりますので、説明は割愛させていただきます。

続きまして、4ページの6八戸いちごの成分結果でございます。こちらは、3年前になりますが、青森県薬剤師会衛生検査センターという機関に依頼しまして、八戸いちご4品種、さちのか、とちおとめ、紅ほっぺ、麗紅の成分分析を行った際の結果でございます。

表を御覧いただきまして、麗紅の隣に「標準成分表」とありますが、こちらは文部科学省が調査をして公表しております成分に関するデータでございます。4ページのエネルギーから7ページのビタミンCまで8項目に分けて掲載をしておりますけれども、あまり際立って数値に差があるとは言えない結果となっております。際立ってはおりませんが、7ページの総ビタミンCが、さちのかととちおとめで少し多いということが言えるかなと思います。

続きまして、7経営指標でございます。こちらは、青森県の農林水産部で出しております「主要作物の技術・経営指標」というものがございまして、いちご 10a (1,000 m²) 栽培した場合に、採れる収量と単価、数量と単価をかけた数字が粗収益で、粗収益から栽培にかかる肥料や農薬費、材料費などの経営費を差し引いた額が所得として出ております。一季成りいちごは所得が約 230 万円、夏秋いちごは約 50 万円となっております。

続きまして、8戦略(案)でございます。まず、生産面での戦略でございますが、1点目として、いちごの周年供給のための栽培調査でございます。こちらは農業経営振興センターで実施しております栽培調査のことでございまして、秋から春に生産されるいちごの栽培調査を継続するとともに、夏から秋に生産されるいちごの品種特性および管理手法に関する栽培調査を引き続き実施し、いちごの周年供給体制の確立を支援することとしてございます。

8ページからは、農業経営振興センターで実施しております、いちごの栽培調査の概要を載せております。6項目の調査を行っており、13ページにわたって掲載させていただいております。

簡単に概要を説明しますが、8ページは、一季成りいちごの品種比較調査でございまして、一季成りいちご3品種、おいCベリー、もういっこ、ふさの香を栽培し、品種によって収量や果実品質に違いがあるのかを調査しているものでございます。

続きまして、9ページを御覧いただきまして、種子繁殖型いちご品種「よつぼし」の品種特性調査でございます。いちごは、秋に親株を植えて、翌年春から夏にかけてランナーというツルのようなものを伸ばして、子株をつくります。そして、その株を切り離して、8月下旬から9月上旬に定植するのが一般的で、育苗に1年近い期間を要することとなります。こちらの「よつぼし」という品種は種から育てるため、親株を育てて子株を採取する必要がなく、育苗期間は2~4ヶ月のため、育苗期間が短縮されて生産者の省力化に繋がることが期待されており、この「よつぼし」の収量や品質を調査することとしてございます。

10ページは、八戸の昔ながらの品種であります「麗紅」の収量や果実品質について調査するものでございます。

11ページは、夏秋いちごの調査でございまして、「すずあかね」という品種が植える時期の違いによって生育や収量へどう影響するのかを調査するものでございます。

12ページも、夏秋いちごの調査でございます。いちごの定植後の初期生育の安定のために、加温をする場合、これまでハウス全体を加温していたのですが、他地域において、いちごのクラウンという茎の根元部分を部分的に温めるだけで同等の生育を確保できるという調査結果も出ており、クラウンを部分的に温めることで、生育や収量にどう影響するのかを調査するものでございます。

13ページも、夏秋いちごの調査でございまして、培地の違いが生育や収量にどう影響する

のかを調査するものでございます。

これらの調査結果につきましては、生産者さんの経営に役立ててもらうことを目的に、関係機関や生産者さんへ情報提供をしてございます。こちらの内容につきましては、今後、戦略を策定し、ホームページに載せる際は、市民の皆様向けにもう少し分かりやすくして載せたいと考えております。

14 ページをお願いいたします。生産面の2点目としまして、生産者のビニールハウス等の整備に要する初期投資を軽減するため、施設整備に関する補助事業等により支援するとしてございます。参考に、国の事業であります「経営体育成支援事業」と県の事業であります「野菜等産地強化総合対策事業」という2つの事業の内容について掲載しております。新規就農者や規模拡大を目指す生産者に対して、これら事業の活用により支援を行っていきたいと考えております。

続きまして、販売面でございますが、1点目として、八戸いちごの魅力の発信でございます。八戸いちごの強みを生かした情報発信を行い、八戸の特産品としての位置づけを強化することにより、市民の皆様へ八戸いちごの魅力を伝達し、業務用等の需要の多様化、並びに市民の皆様の認知度の向上による需要の増加を図るとしてございます。市で行っておりますいちごに関するイベント「Let's eat 八戸いちご スイーツづくり体験会」と「八戸いちごマルシェ」の内容についても参考に記載してございます。

15 ページをお願いします。2点目として、他産業との連携による新たな価値の創出でございます。多様な産業の多様な業種が集積している当市の特徴を最大限に活用するため、八戸菓子商工業組合さんなどの商工業団体との連携による新たなスイーツの開発等の取組を支援するとしてございます。昨年度はじめて実施しました「新作八戸いちごスイーツ発表会」におきまして、八戸菓子商工業組合員の皆様が作製しました「八戸いちご新作スイーツ」を審査するとともに、スイーツの特徴等を八戸いちごマルシェの中で紹介し、スイーツの物販を実施いたしました。これらイベントを通じて、八戸いちごの魅力を伝え、需要増加を図りたいと考えてございます。

最後になりますが、戦略の期間でございます。今年の10月から32年9月までの3年間としてございます。

こちらの戦略でございますが、本日皆様から御意見をいただき、追記や修正を行った後、ホームページ等で公開したいと考えてございます。なお、今回御意見をいただき追記や修正を行った場合、内容につきましては、座長に御一任をいただきたいと思います。

それでは、こうしたほうが見やすいとか、こういった内容も加えてはどうかなど忌憚のない御意見をいただければと思っておりますのでよろしくをお願いいたします。私からは以上でございます。

●座長

はい、ありがとうございます。今一通り説明をしてもらったのですが、まず皆さんからここが分からないとか、ここはどうなのだろうというような質問が何かあれば整理していきたいと思います。皆さん何か質問ありますか。はい。

●委員

生産者が今 49 あって、これに入っていない人たちはどれくらいいるのですか。

●事務局

八戸農業協同組合と八戸苺生産組合に入っていない方々だと、私の知る限りは4軒くらいしかございません。

●委員

この組合に入っている、入っていないで何か違うのですか。

●事務局

組合に入ることによって、販売力というものが当然上がってくるのですけれども、独自にブランド力を磨いて販売している方については、ここに属さないで独自で行っているというものでございます。

●委員

ちなみに生産者の年齢層はどんな感じですか。

●事務局

組合のほうですか。

●委員

組合のほうであったり、全体的に。

●事務局

農業者全般的にそうなのですけれども、高齢化が進む一方で、20代の若い方々も就農しつつあるという状況にあります。

●委員

ありがとうございます。

●座長

他に質問ありますか。はい、お願いします。

●委員

関連することなのですけれども、この組合に入っている、入っていないに関係なく、専業でやっている人はどれくらいなのですか。

●事務局

いちごの場合は100パーセントに限りなく近いくらい専業率は高いです。労働時間が非常に長いので、兼業ではやれないです。

●委員

ありがとうございます。

●座長

他にありますか。はい。

●委員

いちご農家の収入というものは厳しいほうなのですか、いいほうなのですか。

●事務局

市内だと高いほうです。

●委員

では、就農を勧めても、いちごは割とやりやすい感じですか。

●事務局

金額的にはいいのですけれども、技術的にいちごはものすごくレベルが高くて、なかなか始めてすぐお金になるいちごは採れないのです。やはりそこがハードルになっていると思います。

●座長

私からもいくつかあります。まずこの戦略の案なのですけれども、目的といいますか、誰のための案で、この案をつくることによって目指すところはこういったことなのですか。

●事務局

第1番は農業者のためにつくるものでございまして、今後このように生産振興を図って、販売振興を図っていきますという道しるべになるものでございます。

●座長

この案の期間が29年10月から32年9月とあります。14ページの販売というところにスイーツづくり体験会やいちごマルシェなどの取組がありますが、戦略の期間中はこのようなイベントをやりますということなのですか。

●事務局

やりますとは言えませんが、やる方向で進めたいと思っております。予算が絡むので、やりますとは言えません。

●座長

なるほど。でもほぼこういう内容のものを、この期間中は進めていきますということなのですね。

●事務局

はい。

●座長

あと何か質問、皆さんのほうからありますか。すみません、もう1つ私からいいですか。先ほど収入の話が出たのですが、7ページの経営指標というもので、約1千平方メートルあたりの数値が出ているのですけれども、大体ひとつの農家さんでどれくらいのスペースを持っているものなのですか。

●事務局

まちまちなのですけれども、目指すところとすると、25アール、2,500平方メートルで、収入でいうと大体500数十万円というところを目指していただきたいと考えているものでございます。

●座長

それは所得ですか。

●事務局

所得ですね。

●座長

はい、分かりました。あと質問はよろしいですか。

●委員

いちごで就農したいという場合は、どんな順番で就農できるのですか。

●事務局

まずは研修が必要になります。研修をしながら、農地を探して行って、あとは面積を少しずつ増やしていくということになるかと思います。

●委員

研修はどこでやっているのですか。

●事務局

研修は農業経営者のところに行くのが一番早いです。そうすることによって就農してからも相談相手になってくれたり、販売ルートもその人のところに乗かってやることも可能だったりするので、それが一番早いと思います。

●委員

研修はそれぞれの農家で、いつでも受け入れしているのですか。

●事務局

それは交渉になります。常にどこでも受け入れしているというものではないですけども、受け入れ先としてはあります。

●委員

就農したいという願望がある人はいても、どこからどういったらいいのか分からないのかなど。

●事務局

一番肝心なのは、手元の資金がないと無理です。それは皆さんがそれぞれ業を始めるのと全く同じで、農家だから貯金がなくてもいいということではなくて、必ず手元の資金が数百万円必要です。そうでなければ機械を買ったり借りたりすることができませんし、まずは資金があって、研修に行って、農地を探して、あと機械は借りるか買うかということになります。

●委員

最低いくらくらいあれば農家になれるのですか。

●事務局

ケースバイケースでその規模にもよります。

●委員

20アールを基準とすればどれくらいですか。

●事務局

一概には言えないのですが、一般的に就農するとなった場合には5、6百万円は必要だと思います。

●委員

就農してしばらくは収入がない感じですよ。

●委員

やめる方を紹介するとか、そういうこともあるのですか。

●事務局

そういうことを希望する方もいますけれども、条件がいいのは身近なところに引き取られます。

●委員

そうですね。

●事務局

知らないでいって条件のいいものが来るということはないですね。商業の開業の感覚と全く同じだと考えていただければと思います。何となく農業は簡単そうだと思うかもしれないですけども、全然そういうことはありません。

●委員

とてもハードルが高そうですよ。

●委員

いちごに限らず全体的に農家の若手がすごく減っているということが問題なんですけれども、今の若い人で貯金が数百万とある人は少ないから、どうやって後継者を増やしていくのか。

●事務局

45歳未満であれば国で5年間トータル最大750万円を給付するという制度があって、年齢が若ければその制度でいけるのですけれども、それを越えた人はやはり貯金するしかないですね。

●委員

こういうものをサイトに載せたときに、農業に興味のある人が見ると思うので、こういう助成金がある、こういうサービスがあるというものにリンクを貼ったりなどはできないのですか。

●事務局

まずは相談に来てくださいということにしています。細々とした条件があるので、いい部分だけピックアップして来られても残念な結果に終わってしまうこともあります。時間ももったいないと思いますので、まずは相談に来ていただいて、あとはその方が条件に合うかどうかですね。あとは就農して続けるという強い意志があるかどうかをしっかりと確認させていただいて進めることにしています。

●委員

相談者は結構来るものなのですか。

●事務局

いらっしゃいますね。

●委員

大体他で農業をやっている方ではないのですか。

●事務局

さまざまです。会社に勤めているのだけれどもという人もいますし、親がやっていて戻ってきたいのだけれどもという人もいますし、ケースバイケースです。

●座長

では、質問に限らず、この案に対してもっとこういうものも入れたらどうですかとか、何か御意見がありましたらどうぞ。はい。

●委員

いちごを使って発信していくという流れの中で、いちごを使ってデザートをつくったりとかあるのですけれども、もう1つ下がっていちごを作るところ、例えば冬のいちごがあったり、夏のいちごがあるので、どこかでタイミングを決めて、いちご狩りではないのですけれども、農家さんを何軒か回れるような日があっても面白いような気がするのです。特に北海道ではワインの日のようなものをつくって、ワイナリーを10軒回るとか、畑を巡るとかやっています。もちろんいちごを手軽に食べられれば一番なんでしょうけれども、やはり原料に戻って、そういうものが見える日を1日つくる、1週間とかだと農家さんも相手をするのが大変なので、子どもも連れて休みの日にいちご狩り感覚ではしごして農家さんを見られるような。駐車場などの対応が出てくると思うのですけれども、農家さんがやっている姿というか、現状を見れるのが一番いいような気がするのです。

●座長

何か一緒に体験できたりですかね。

●委員

おそらく農家さんによってやり方も違うと思うし、その中で農家さん同士がコミュニケーションを取れるかもしれないですし。野菜などは仕立て方とか少しずつ違ったりもするので、そういう面白みもあるかもしれないですし。あと、行って体験して食べることによって品種の違いが分かると思いますし。1つ原料に近いイベントというか、夏と冬で1回ずつとか、年に1回でもいいのですけれども、いちごの日のようなものをつくって、八戸いちごをPRできれば面白いような気がします。

●座長

イベントでこういうものはどうですかなどを含めて、どうぞ皆さん、もし御意見があれば。はい。

●委員

時期的に夏は難しいのかなという感じもあるのですけれども、八戸の小学生の夏休みの自由研究にいちごを研究する人がすごく増えるとか、夏休みの自由研究向けのツアーなど、いろんな人の目に触れるようなところに出られるような企画があってもいいのかなと思います。技術とか図工の時間にイカ釣り漁船を書きに行くところがあるけど、そういう感じでいちごの畑などを絵画の時間に書いてもらってコンテストをやるという感じで、教育機関ともう少しタグを組んでもいいのかなという感じはします。

●事務局

地元の小学校では絵を書きに行っているようです。あとは地元市川の中学校でも勉強会を

やっているようですけども、全市的にはやられていないです。

●委員

その絵をいちごの日とか、スイーツ発表会するときなどに展示するとか、せっかくやっているのであれば、連動してやっていくと、こういうものがあるのだなと思われると思います。

●座長

あと何か皆さんありますか。もっとこんなことをしたら面白いよねとか、何か。

●委員

売る側になるとお菓子屋さんだと思うのですが、前に言っていたタグを付けたりなどもありますよね。いちごは年中あるのでなかなか区切りが難しいのですけれども、冬であれば冬いちご始まりみたいな、もう少しお菓子屋さんが組んでフェアをやってもいいような気がするのです。お菓子屋さん同士は仲悪いのですか。どうなのだろうと思って。

●委員

共通の問題だと思います。抱えているのは。

●委員

例えばショートケーキではなくても、いろんないちごのケーキがあると思うので、いちごの週だけでも盛り上げて、お菓子屋さんたちに買ってもらって、食べてもらって、その冬いちごであったり、夏いちごの始まりの1週間に知ってもらおうイベントをやる。自分はお魚を知ってもらおうという意味で、2月、3月にブイヤベースをやっているのです。そういうものもあると、冬のいちごはこの辺が始まりなのだとか、夏のいちごはこの辺が始まりなのだという形で覚えてもらえる。確かに今は年中あるけれども、逆に区切ってあげたほうが一般の方々には分かりやすいかなと。もちろん野菜なので時期がずれることはもちろんあると思うのですけれども、やはりある程度PRする中では区切ってあげたほうが分かりやすいかと思います。あと、できればケーキ屋さんみんなに協力してもらえるように。

●事務局

仲が悪いわけではないです。11月の最終週に、一緒に菓子まつりをやっているのです。そこで一緒になってやっています。そこでいちごを使ったスイーツ、和洋そろっていちごをPRしていただいています。八戸の冬いちごの始まりは大体11月なので、そこを始めにして、クリスマス商戦に向かっていくという形でやっていますので、その出し方を工夫するとかですね。

●委員

そうですね。もう少し分かりやすければ。

●委員

ブイヤベースとぶつけてしまったほうが、外からブイヤベースを目指して来る人がいるので、最初は裏テーマになるかもしれないけれども、ディナーとかランチを食べて、デザートなどは八戸いちごというものがブイヤベースみたいにあるのだという感じで、ブイヤベースといちごをセットで知ってもらおうような感じで、最初は便乗でも、だんだんに同じくらいになったりするかもしれない。

●委員

12月は売れるからそんなに無理しなくても。1月、2月になってからなのですよ。そこを何かでPRできたらいい。

●座長

八戸はいちごを1年中食べることができるということが売りでもあるのでしょうかけれども、観光目線で見たとときに、旅に出て地方都市に行くときは、そのときの旬なものを、旬な場所で食べるということが旅の大きな魅力の1つでもあると思うのです。そう考えたときに、八戸だけではなく、全国的に数はそんな多く出荷できないにしても、八戸のいちごはすごいという付加価値の付いた認知度が出てくれば、1つ目標としてすごくいいと思うのです。やはり観光客などが入ってきたときに、この時期に行ったらすごくおいしい八戸いちごが食べられるとか。それは魅力になるのですけれども、逆に1年中あるというところもあると思うのです。確かに特においしい時期とか、さっきおっしゃったように何もなくても売れる時期はいいのですけれども、あまりいちごを食べないという時期に、例えばよくせんべい汁ありますとかタペストリーのようなものをつくってあったり、八戸ラーメンとかでもありますよね。何かあんな感じで八戸いちごありますみたいな。飲食店などと協力をして、期間を限定したほうが付加価値は付くと思うので、例えば各お店がいろんないちごの食べ方を考えて、ソースにしてもいいし、そのまま食べてもいいのですけれども、それが洋食、和食を問わず、八戸いちごがありますというところに行けば、旬ないちごがその土地ならではの、例えば料理と合わさって提供されているとか、そのようなものがあると、観光目線から非常に誘客しやすいなど、コンテンツの1つとして思うのです。食べ方もいろんなアイデアがあると思うのです。年代が皆さんと違うのであれですけれども、昔映画でシャンパンか何かにいちごを入れて、プリティウーマンでしたかね。確かあれがすごく流行って、当時みんないちごを入れて飲んだりしていたのです。私はちょうどそのときアメリカにいるときだったと思うのですけれども、結構みんないちごを入れて飲んだりしていたのです。例えばそういう映画にちなんでいちごが出てくるシーンなどがあると、そのシーンとともにいちごを提供するとか、各お店がテーマを持ってやったりすると、観光目線でいうとコンテンツの1つにはなるのかなと思ったりします。

他何かありませんか。言い出すと皆さんどんどん出てきそうです。

●事務局

シャンパンいちごは知らないですか。

●委員

自分はいちごを入れたりします。スパークリングといちごはすごく合うと思います。それこそワインフェスのときは、カップでいちごジュースを配って、それに好みで白ワインを入れたり、スパークリングワインを入れたり、自由に飲んでもらっています。もちろんワインとの相性はすごくいいです。

●座長

他に何かありますか。八戸のいちごをもっと知ってもらうために、またその付加価値を感じてもらおうとか、八戸のいちごはすごいのだと思ってもらうための仕掛けなどが必要ではな

いかと思うのです。

●委員

今どこで食べられるのですか。

●事務局

毎回聞かれますけれども、某青果店です。

●委員

年中食べられますか。

●事務局

頼めば年中食べられます。

●委員

でも八戸いちごではないかもしれないですね。

●事務局

いえ、ほとんどあると思います。夏以外はほぼありますね。

●委員

八戸いちごで出していないですね。

●事務局

いえ、出しています。

●座長

夏は食べられないのですか。

●事務局

夏も出しています。

●委員

数が少ないのです。この間、長雨が続いて、夏いちごで1パック 35 玉、1,400 円です。

●委員

年中出しているのですか。

●委員

いちごがないと商売にならないから、泣きながら買っています。この夏いちごに関してはかなり強気になっています。それだけ品質が高くなってきているということなのです。戦略的に八戸でつくって、八戸で消費するのがいいと分かっても、品質が良いから中央でその需要が高まるのです。八戸で売らなくても、向こうへ持っていけば売れると。だったら地元に分けてあげましょうかという程度で、ほとんど中央に行ってしまうのです。中央の方はお金がいっぱいあるから、値段を上げるのです。こっちからいくらでほしいと言っても、この差額は負けれない、こっちの価格に合わせてくれというのが現状です。

●委員

八戸名物のいちごではなく、ショートケーキのほうがいろんな人の頭に浮かびやすいのかな。八戸ショートケーキのような。ショートケーキイコールいちごというイメージがあるので。

●委員

そうなのです。

●委員

八戸に来たらショートケーキを食べなければみたいな。そのショートケーキのいちごが実は八戸のいちごなんだってみたいな。

●委員

今回考えているのは、八戸いちごのピックをつくって、八戸のいちごを使用していますという意味表示を仕掛けよう。そのスタートがイベントの八戸いちごマルシェ、その日にスタートしたいと今年企画を考えております。先ほどの八戸いちごありますという看板、あれもなるほどなと思いました。

●座長

また観光目線の話ですけれども、その土地に行くと、とりあえずその土地の名前が付いているものが食べたくくなりますよね。とりあえずこれを食べておいたらいいなかなみたいな。だからショートケーキに関しても、八戸いちごを使っているのであれば、必ず八戸いちごを付けておいてもらおう。例えば同じケーキを食べるにしても、八戸いちごなんだってというような話題にはなると思うのです。それがケーキだけに限らず、例えばお店が出す何かのときにも、八戸いちごを使っていますとか、そういうのを徹底していったほうがいいのかと思うのです。私たちが食に絡んだイベントをするときは、やはり地元のものにすごくこだわるのです。食材もなるべく近いところから、魚介もそうですし、野菜もそうですし、いちごもやはり八戸いちごを使いたいということで、いろんな農家さんとか、漁業者さんをお願いをして、旬なものを使って必ずつくるのです。どこそこの漁港で朝採れたお魚ですとか、いちごは朝収穫したいちごですなどと書いてやるようにする。そういうものはすごく観光コンテンツとしても大きいので、何か売り出すときにタグは必須かなと思います。

●委員

是非実現させたいと思っています。お菓子だけでなく、ホテルの朝食に付けてもらおうとか、広げていけばもう少し観光客の目にとまると思うのです。

●座長

そうですね。使う側、特に観光などに携わる中では、やはり地元の食材というものを使っているのであれば、そこはアピールをしていったらいいと思います。おっしゃるようにホテルなどで使えるかどうか分からないですけれども、そうであればタグがパーンとあるといいですよ。

●委員

戦略をホームページに載せるときは、写真などは入るのですか。このままですか。

●事務局

もう少し色気を出していきます。

●座長

いろんなアイデアが皆さんから出てきていますけれども、そういうものは具現化されていくものもあるのでしょうか。

●事務局

検討させていただいて、ひょっとすると皆さんに相談に行くかもしれません。その際にはよろしくをお願いします。

●委員

過去のイベントを遡って見られるところはあるのですか。マルシェにしろ、大福つくったにしろ。

●事務局

いちごだけ集まっているというところはないです。

●委員

写真を掲載しているところはあるのですか。

●事務局

写真ではなくて、こういうのをやりましたという実績はホームページに載っていますけれども、他の施策と一緒にあって、人づくりとか、生産振興という分け方で、品目にはなっていない。

●委員

それはどうにもならないのですか。

●事務局

どうにもならないことはないです。

●委員

せっかく農産物ブランド戦略会議をずっと継続しているので、それに関するイベントが集まっているところを見れたりするといいかなと思います。

●事務局

前向きに検討してみます。

●座長

あと何かございますか。

●委員

また生産のほうに戻るのですけれども、どこか街中で、はっちとか今できるマチニワなどでいちごが育ててあったら絶対面白いですよ。気軽に子どもたちが八戸で育っているという状況を見れるのが一番だと思います。もちろん農家まで行くのが一番なんですけれども、そこまで行かなくても、見るとあるのだと知ってもらえるので、やはり実際のものをいくらでも見てもらうことが一番だと思います。やり方としても三菱さんでやっているような何テーブルか分を見てもらうとか、はっちに少し持って行って見てもらうとか。実際なっているものを見れば面白いかなと。

●事務局

技術的にはやれるのです。ただ展示している期間は、いちごを採ってしまうとあまり興味がなくなり、その期間だけということにはなると思います。あと非常にデリケートな作物で、光の照度が変わっただけで生育に影響したりしますので、やれることはやれるのですけれども、ずっとというのは少し難しいかと思います。やれないことはないです。

●委員

ライブ感があつたほうが、やはり皆さん興味を持つと思います。パックとか並んであつても、八戸のものではないだろうと思う人は多いけれども、なっていれば事実なので、そういうところをひとつずつでも。もしくは行ってもらうのが一番。

●座長

ちなみにいちご狩りができるような観光農園というものは、あまり多くないのですよね。

●事務局

市内では1箇所だけで、南郷にあるだけです。市川のタイプはどちらかという土で育てているので、ポットではないのです。少し観光には向かないと思います。

●委員

南郷はポットなのですか。

●事務局

南郷はポットで高設栽培ですね。

●委員

高齢者はそちのほうが楽なのですか。

●事務局

高齢者は楽ですね。

●座長

何かありますか、言い残したこととか。大丈夫ですか。

●委員

私から少し。生産者の方をお願いしたいことがあるのです。いちごのパックの形状が変わったのか、上と下の大きさが違い過ぎる。

●事務局

パックの中の上と下のいちごの大きさが違うということですか。

●委員

はい。

●事務局

伝えておきます。

●委員

上が大きいのですか。

●委員

大きいです。

●事務局

下が大きかったらびっくりですね。

●委員

クリスマスの時期にケーキを何台つくと目標を立てます。それに見合うだけのいちごがどれくらい必要かということは、計算で出てくるのですよ。何粒必要という、その粒まで分かるのですけれども、そのときにロスを必ず足すのですよね。潰れていたとか、それをプラ

スアルファするのだけれども、上が何個で下に何個入っているということが分かってきちんとなくなっていけばいいのですけれども、大きさが違うとはじかれて、計算外の計算をしなければならなくなるのです。上と下の大きさを揃えてください。

●事務局

お伝えします。

●座長

あと伝えてほしいことはありますか。

●委員

生産者の番号札を箱に打っていますよね。何月何日のいちごを入手した箱の中でどれが一番きれいかコンテストするかという話が役員会の中であったのですけれども、それはやめたほうがいいと。箱を入れ替えて出荷している人もいるのではないかとか、販売するときに足りないものを入れて販売するとか、そうなったときに追跡調査ができなければだめと言われてやめました。生産者の方が自信をもって出しているから番号を付けていると思うのです。そこのところは高く評価していると思っています。

戦略のところ種からつくるということを、この間新聞で少し見たのですけれども、これは大変なことなのですか。

●事務局

いちごの苗をつくって、いちごの株があって、そこからツルが出てきて、株ができて、それを切って植えるのです。それがすごい手間なので、種からつくったほうが楽なのです。あと病気の伝染がないということです。ツルだと病気をそのまま持っていくのですよ。種だと1回それを断ち切れるので、種からつくったほうが楽です。種から作れる品種が今出たので、それが八戸市に合うかどうかというテストをしています。

●委員

それは種を植えてから収穫までどれくらいなのですか。

●事務局

種を植えてから収穫までは、種を春に植えて、その年の冬の最初から採れます。そうでないものだと、前の年の秋に元の株を植えて、そのツルが出てくるのが次の年の6月で、その出てきたのを秋に植えて、収穫が冬ということになるので、半年以上、7、8カ月栽培期間を短縮することが可能になります。今そのテストをしています。

●委員

その種はどのようにして採るのですか。

●事務局

種は採れなくて、今の段階では買ってくるしかないのです。いちごの種はすごく小さいですよ。あれは採ってられないので、買ってくることになります。

●委員

いちごを埋めたら、いちごは出てきますか。

●事務局

環境が良ければ出ます。ただ親の形質をそのまま引き継がないのです。種にしてしまうと、

いろんな過去の遺伝子が出てしまうのです。だから親の株というか、なっているものは同じいちごがなっているではないですか。それから種を採ってもそれにならないのですよ。昔の形質が出てしまうのです。そのままのものもありますけれども。だから種を使えないのです。

●座長

では皆さんよろしいでしょうか。楽しい意見もいろいろ出ましたので、少しでも具現化すればいいなと思います。

今日も大変ありがとうございました。本日の会議を終了いたします。今後とも皆様には御協力賜ることになるようですので、どうぞ引き続きよろしく願いいたします。本日はどうもありがとうございました。