平成 24 年度「みえの現場・すごいやんかトーク」（伊賀市）の概要

７月１５日（日）に伊賀市菜の舎（なのくら）で「みえの現場・すごいやんかトーク」を開催しました。

当日は、菜種油を使った商品開発や販売に取り組んでいる皆さん１４名の方にお集まりいただき、活動内容や将来への思い、行政へ期待していることなどについて、ご意見などをお伺いしました。

【参加者からの発言】

参加者の皆さんからは、以下のようなご意見をいただきました。

○ オール伊賀で取り組んでいる。合併後、なかなか一体感がなかったが、菜の花プロジェクトに参加することで、一体感が感じられた。

○ まだまだ値段的には高いので、今後もう少し安く生産できるようにしていく必要がある。そのために、もっと面積を充実して、コストダウンを図る必要があるので、菜種を栽培したいという農家が参入しやすい支援や、菜種を三重県の特産品の一つとして支援してほしい。

○ 栽培する上で、連作していくために必要なことや、黄かび病の対策など、研究面での指導や支援を県にお願いしたい。

○ ここで、菜の花プロジェクトを推進しているということをもっとＰＲしてほしい。また商品開発したものを売り込む営業先などを紹介してほしい。

さっそく、商品を試食。軽く焼いたパンにバージンオイルと焙煎したオイルを浸して食べてみました。

参加者からいただいたエプロンを着けて、商品について説明を受けました。

【知事の発言】

皆さんからのご意見を受け、知事からは次のような発言がありました。

○ 商品を売るときには、直感的に一発でバシッとそのものの良さをＰＲする場合と、その商品にまつわるストーリーなどを交えてＰＲしていく場合がある。他とは違う「七の花」の良さや特徴などをもっとＰＲしていくことも大切ではないか。

○ 品種や抵抗性などの研究部分は、個々の生産者では難しいため、県の農業研究所で、生産者や消費者が望んでいるテーマを設定し、研究をやっていきたい。

○ 県では、組織改正をして、営業本部担当課と首都圏で営業する専門の部署を設置した。今後は、営業先リストや三重の応援店舗、県のゆかりの企業などのリストを整備し、皆さんが使いやすいような仕組みにしていく予定である。県の役割は、営業のプラットホームを整備することだと考えている。

○ アップル社のスティーブ・ジョブズ氏は、「ヒット商品を作る秘訣は情熱だ」と言っているが、自分もそう感じている。県の役割は、現場の皆さんが情熱を持ち続けられるように、支えていくことだと考えているので、情熱をもって共に頑張っていきたい。

な
七の花
伊賀菜種油
な
七の花
伊賀菜種油