

AFC フォーラム Forum 2023.10 秋1号

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

特集 地域色生かした農地活用



特集

地域色生かした農地活用

3 地域の特色ある産地形成を推進

梅下 幸弘／農林水産省 農産局 企画課 水田農業対策室長
農林水産省は水田の畑地転換などの施策を整え、農地活用を促している。魅力ある産地づくりには地域での検討が求められる

7 大規模経営から見る農地保全戦略

吉田 忠則／日本経済新聞社 編集委員
農地を守ることは日本の食料安全保障に直結する。農業を取り巻く課題が山積するなか、農地をどう維持し、活用していくのか。二つの事例から考察する

巻頭言

観天望気

2 日本の農地が拓く未来

齋藤 一志／日本農業法人協会 会長

連載

変革は人にあり

11 井狩 篤士／株式会社イカリファーム(滋賀県)

需要が拡大する小麦の生産を従来の米に代わる経営の柱に据える。学校給食や有力コンビニなど大口実需者を捉えながら柔軟に経営を舵取りする

農と食の邂逅

19 海道 瑞穂／株式会社アグリたきもと(富山県)

地域の農地を守るために、米のほか大豆やブルーベリーなども作付けする。社員が働きやすい環境を整備し、楽しみながら農業に取り組む

新・農業人

27 藤岡 啓志郎／株式会社AgLiBright(兵庫県)

酒米の王様・山田錦を古くから生産してきた産地で7代目経営者のバトンを受け取った29歳。人を幸せにする農業をめざし試行錯誤を続ける

次号予告

次号の特集は、「今こそ問われる養殖業の成長産業化」を予定。全国の漁業生産量の2割程度を占める養殖業。ホタテ貝やブリなど一部品目は輸出に大きな影響を与えており、重要性は高まっている。一方、ウクライナ情勢などを発端とする資材高騰を受け、調達の見直しが迫られるなど情勢に対応した取り組みが必要だ。環境変化による影響を受けるなかで、養殖業の成長産業化に向けた道筋を、事例を交えて考察する。



撮影：伊東 剛
北海道美瑛町
2018年10月5日

秋まき小麦畑の朝

■ 整然と並んだ秋まき小麦の新芽が早朝の光を受けて輝く ■
帯の色：黄丹色

オピニオン・レポート

フォーラムエッセイ

農業の伝道師に

HIRO／お笑い芸人 ----- 14

調査レポート

物価上昇で「経済性志向」が 13年半ぶりに40%を超える

—消費者動向調査(2023年7月調査)— ----- 15

主張・多論百出

飼料用稲で水田活用と飼料自給率向上を 持続可能な畜産の推進のためにも必要

元村 聡／一般社団法人日本草地畜産種子協会 常務理事 --- 23

ぶらり食探訪 -サンフランシスコ-

日本のお酒をイベントで売り込む

堀米 大樹／在サンフランシスコ日本国総領事館 領事 --- 25

耳よりな話

WAGRIが進める農業DX

中川 博視／農業・食品産業技術総合研究機構 --- 26

地域再生への助走

米粉を活用した25年にわたる地域づくり 自治体・企業・市民の総力で普及に努める

飯 活則／胎内市農林水産課(新潟県) ----- 31

書評

『日本は食料危機にどう備えるか —コモンズとしての水田農業の再生』

金子 弘道／ジャーナリスト ----- 34

インフォメーション

第16回「アグリフードEXPO東京」

～東京で4年ぶりに会場開催～ ----- 35

東讃地域で交流会を実施

高松支店 --- 36

農業経営のヒントを得る勉強会

東京支店 --- 36

シェフズミーティングで地域ブランドを支援

盛岡支店 --- 36

3県合同で先進事例や最新制度を学ぶ

さいたま支店 --- 36

みんなの広場・編集後記 ----- 37

農業経営アドバイザー

TiDBit

農業は若者にとって挑戦できる業種

秋葉 芳秀／秋葉会計事務所 ----- 38

観天 望気

日本の農地が拓く未来

山形県庄内平野の南東にそびえる月山の麓に、月山高原牧場という広大な農地が広がっています。民有地と公有地を開墾したこの農地には、400畝の畑地と田んぼがあります。そのうち100畝の土地は、本来ならダムを作り、水田にする予定でした。しかし1970年代当時は米の生産過剰を受け、新規開田が禁止された時期で、結局、この土地は1ブロック60^アの畑になり、タバコ、アスパラガス、枝豆が栽培されるようになりました。ところが、タバコの生産調整などにより、それもほとんど使われなくなりました。耕作放棄地の出現です。

そんななか、農業委員から「ボランテアで使われなくなった畑の草刈りをしてくれないだろうか」と頼まれました。雑木が生えた畑を刈り取ると、ほとんどの場所から枝豆の畝跡が出てきました。数年前は枝豆を一生懸命植えていたのでしょうか。

この畑で育てるのに何か有効な作物はないかと考え、私は2020年から小麦栽培に取り組んでいます。

国内消費される小麦の85%を輸入に頼る日本では、輸入小麦を政府が買い付け製粉会社に売り渡す仕組みですが、日本に食糧危機が忍び寄り、大幅な円安のさなか、海外からの安定的な穀物の入手は困難になります。そこで取引先に石臼製粉の専用工場を山形県内に作ってもらい、小麦の生産から製粉・保管・販売までを担う新規事業を立ち上げました。ラーメン、パスタ、パン、ベーグル、麦切などに使われていますが、国産小麦の消費拡大に向け、さらに販売活動を強化したいと思います。

20年先を見据えると、耕作放棄地で、輸入に頼る小麦や大豆などの農産物を生産することが、今求められていると考えます。それが日本の農業が歩む道の一つであり、地域の特色を生かしながらその取り組みを広げていくことで、日本の農地に活路を見出すことができるのではないのでしょうか。



齋藤 一志
日本農業法人協会 会長

さいとう かずし
1957年山形県生まれ。株式会社埼玉種畜牧場の研修生を経て、76年父が経営する大口農事組合法人に就農。90年有限会社いずみ農産。2003年株式会社庄内こめ工房。09年株式会社まいすたあを設立、代表取締役就任。10年山形県農業法人協会会長、17年日本農業法人協会副会長を経て、23年6月より現職。

地域の特色ある産地形成を推進

食料安全保障の確保にあたっては農地の活用が重要である。農林水産省は水田の畑地化やブロックローテーションの支援などの施策を整え、農地活用を促している。また、地域が作成する「水田収益力強化ビジョン」を基に、特色ある産地づくりを後押しする。

主食用米の国内需要は減少傾向

わが国の主食用米の需要は、近年、毎年10万ト程度減少しており(図1)、農地を有効に活用する観点から、「需要に応じた生産」を推進していくことが重要です。

農林水産省では、米についてきめ細やかな需給情報の提供とともに、需要のある畑作物などへの転換に係る取り組みへの支援、輸出や米粉といった新たな米の需要の開拓を進めています。本稿では、わが国の米をめぐる状況と水田農業に関連する施策を紹介します。

日本人の主食である米の需要量は減少傾向にあります。農林水産省で毎年策定する「米穀の需給及び価格の安定に関する基本指針」では、2022/23年の主食用米等需要実績は

691万ト(速報値)となっていますが、20年前の02/03年の需要実績(895万ト)と比較すると、約200万トも減少しています。また、国民1人当たりの消費量についても、22/23年は55・3^キであり、02/03年の70・2^キと比べ、約15^キ減少しています。

米政策については、18年産から国による生産数量目標の配分を廃止し、主食用米の需要が毎年減少するなかで、国内の消費拡大や輸出拡大の取り組みを進めつつ、農業者や産地が主食用米の需給動向などを踏まえ、みずからの経営判断により「需要に応じた生産・販売」を着実に推進していくことを基本としています。米の価格は市場で決まるものであり、供給が需要を上回れば価格は下落することとなります。このため、各産地などにおいて、実需者との繋がりを強化



農林水産省 農産局 企画課 水田農業対策室長

梅下 幸弘 UMESHITA Yukihiko

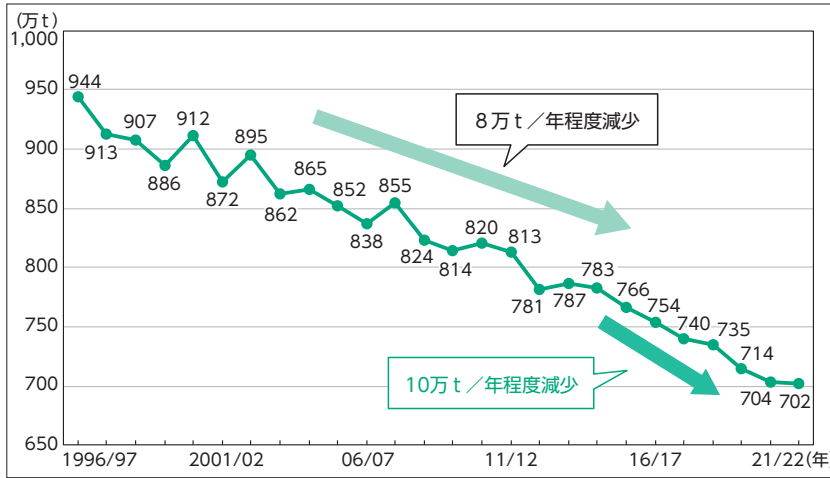
うめした ゆきひろ
1975年和歌山県出身。98年農林水産省入省。
大臣官房政策課課長補佐、経営局保険課農業経営収入保険室長などを経て、2023年7月から現職。

したり、地域の米の在庫状況や価格動向などを把握したりするなどして、需要に応じた生産をおこなうことが重要です。

農林水産省では、みずから販路を開拓する農業者や産地の意思決定に資するよう、米の需給見通しや、産地ごとの在庫状況、価格変動など、需給動向に関するきめ細やかな情報を「米に関するマンスリーレポート」として毎月公表しています。

また、安定的な取引のためには実需と結びついた事前契約や播種前契約などの取り組みを進めることも大切です。これらの取り組みを進めるため、農林水産省では、生産者、実需者、米卸、学識経験者などを委員とする「米取引の事前契約研究会」を開催し、需要に応じた生産・販売に向けて効果のある事前契約の内容などについて

図1 主食用米の需要量の推移



資料：農林水産省

研究・検討するとともに、事前契約のメ리트などの普及・啓発などにも取り組んでいます。近年において、世界的な人口増加や気候変動の影響に伴う生産の不安定化などにより食料の調達競争が激化し、必要な食料をいつでも安定的に調達できるとは限らない状況が顕在化してきているなど、食料安全保障上のリスクが高まっています。

このようななか、わが国の限られた農地を有効に活用し、食料自給率・自給力の向上を図るためには、水田において、主食用米から麦や大豆

図2 水田活用の直接支払交付金及び関連対策(2023年産)

水田機能を維持

- **戦略作物助成**
麦・大豆・飼料作物に3.5万円/10a、WCS用稲に8.0万円/10a、加工用米に2.0万円/10a、飼料用米・米粉用米に収量に応じて5.5万円～10.5万円/10aを交付
- **産地交付金**
- **都道府県連携型助成**

畑地化

- **畑地化促進助成**
- **畑地化促進事業**

} 併せて実施

水田の畑地化や畑地化後の畑作物の定着までの一定期間の支援のほか、農地利用の団地化などに向けた関係者間の調整や種子の確保、土地改良区の地区除外決済金などを支援

資料：農林水産省

などの海外からの輸入に依存している品目への転換や、米粉用米や輸出用米などの米の新たな需要を開拓する取り組み、さらには加工・業務用野菜などの高収益作物の作付けなどの取り組みを進めることも重要であり、主食用米の需要が毎年減少するなかで水田を活用して麦、大豆などの需要のある作物への作付転換が進められています。

引き続き、これらの課題に対応するため、農林水産省ではさまざまな施策を措置しているところと

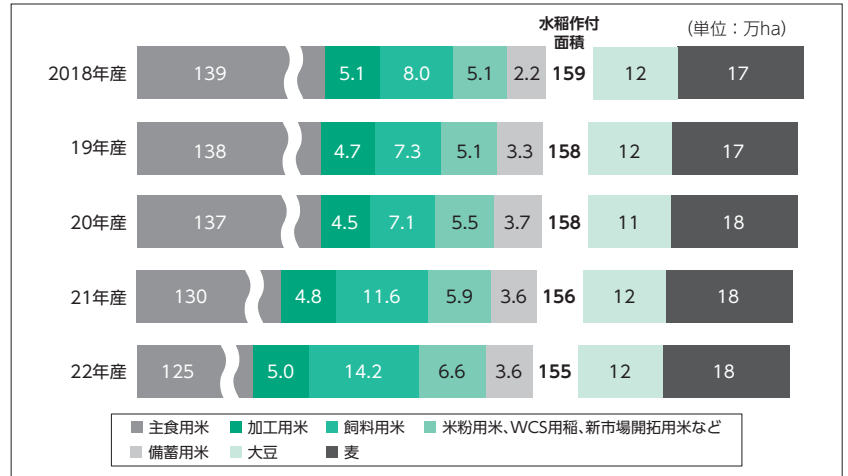
水田を活用した生産の支援

主食用米からの作付転換を推進するための中心となる施策として「水田活用の直接支払交付金を措置しています(図2)。この交付金には、「戦略作物助成」「産地交付金」などのメニューがあり、これらにより、主食用米から麦・大豆などの戦略作物の本作化を進めるとともに、地域で作成する「水田収益力強化ビジョン」に基づき、地域の特徴ある魅力的な産品の産地づくりに向けた取り組みを支援しています。

「戦略作物助成」は、水田を活用して、自給率向上への寄与が大きい戦略作物(麦、大豆、飼料作物、WCS用稲(ホールクロップサイレージ用稲)、加工用米、飼料用米、米粉用米)を生産する農業者に対して、主食用米を作った場合と同程度の所得が得られるよう、作物に応じた金額を直接交付するものです。この支援は、作付面積の実績に応じて交付することが基本ですが、飼料用米及び米粉用米については、生産物の販売価格が低いなかで、生産性向上のインセンティブになるよう収量に応じた単価としています。

このうち、飼料用米については、作付面積が2021年産から22年産にかけて2・6万鈔拡大し、過去最高の14・2万鈔となり、20年産と比べて倍増しています(図3)。生産量についても22年産で既に「食料・農業・農村基本計画」における30年度の生産努力目標である70万トを大きく上回り、約80万トに達しています。他方、一般品種と比べ子実の収量が多い多収品種の取り組みの拡大は、2・6万鈔の拡大のうち0・6万鈔

図3 水田の利用状況の推移



資料：農林水産省

に止まっています。

こうしたなかで飼料用米については、多収品種で、限られた面積の中でより多くの収量を上げるとともに、一般品種は需給状況次第で主食用米に戻りやすく、実需者への安定供給に影響が及ぶなどの課題があることから、多収品種の種子の確保が見込める24年産から26年産にかけて一般品種に対する支援水準を段階的に引き下げることとし、多収品種を基本とする本来の支援体系への転換を図っていく考えです。

「産地交付金」は、「水田収益力強化ビジョン」

に基づく、地域の特徴をいかした魅力的な産地づくりに向けた取り組みを支援するものです。この「水田収益力強化ビジョン」は、地域の特徴のある魅力的な産品の産地を創造するための地域の作物生産の設計図となるもので、地域の水田における作物ごとの取り組み方針・作付予定面積、高収益作物の導入などによる収益力強化に向けた取り組み方針、産地交付金の活用方法などを内容としています。

この「水田収益力強化ビジョン」に基づき、国から都道府県に対して配分する資金枠の範囲内で、都道府県や地域農業再生協議会が助成対象とする作物や取り組み、単価などの助成内容を設定し、その設定された助成内容に応じて国が農業者に対して交付金を直接交付しています。

また、資金枠の配分については、年度当初におけるような配分のほか、当年産のそば、なたね、新市場開拓用米（輸出用などの内外の米の新市場の開拓を図ると判断される用途に供される米穀）、地力増進作物の作付けや、新市場開拓用米の複数年契約の取り組みに応じた追加配分をおこなっています。これにより、地域で振興したい戦略作物以外の作物や新市場開拓用米などへの転換を支援しています。

各産地においては、「水田収益力強化ビジョン」の作成にあたって、全国の需給見通しやみずからの産地の販売戦略、前年の課題などを踏まえて、当年の作付計画を立てていただくとともに、5～10年後に、産地としてどのような水田の利用をめざすのか、中長期的な将来像を明確にして地域で共有し、各農業者が主体的にみずか

らの作付計画を判断し、需要に応じた生産を進め、地域の特徴ある産地づくりに向けた取り組みを推進していただきたいと考えています。

これら水田活用の直接支払交付金については、その交付対象となる農地は水を張る機能を有している「水田」であることが前提です。21年に「たん水設備及び用水供給設備を有しない農地」は、交付対象外とする。という従来からの方針を再徹底するとともに、畑作物の生産が定着している水田は畑地化を促す一方、水田機能を維持しながら、麦・大豆などの畑作物を生産する農地については、水稲とのブロックローテーションを促す観点から、「今後5年間に一度も水張りがおこなわれない農地は交付の対象としない」という方針を決定しました。

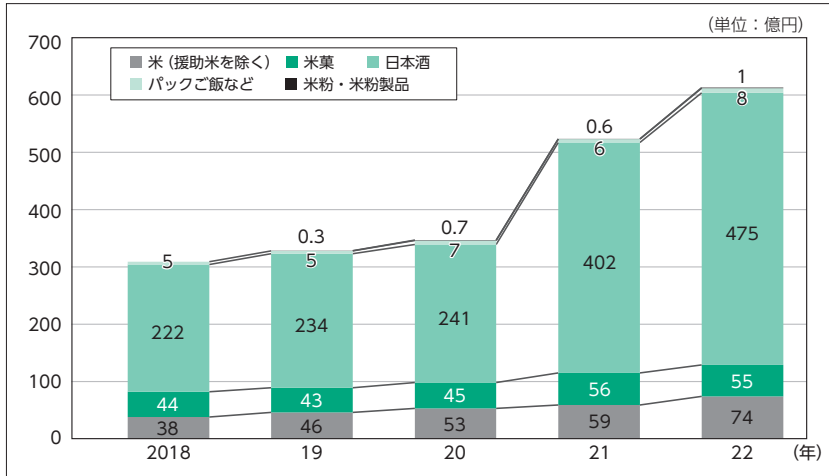
なお、この「水張り」の定義については、「水稲作付けによることを基本」としつつ、「たん水管理を1カ月以上おこない、かつ、連作障害による収量低下が発生していない場合には、水張りをおこなったものとみなす」とこととしています。

水田から畑地への転換

畑作物が連続して作付けされている水田については、畑地化して畑作物の本作化を推進していただくため、水田活用の直接支払交付金の「畑地化促進助成」及び2022年度第2次補正予算「畑地化促進事業」により、水田の畑地化と畑地後の畑作物の定着などを支援しています。

具体的には、「畑地化支援」により、畑地化の取り組みをおこなう場合に、その取り組み面積に応じて、取り組み年度に交付金を交付すること

図4 米・米加工品の輸出額の推移



資料：財務省「貿易統計」（政府による食糧援助を除く）

と併せて、畑地化した農地での畑作物生産を定着させるための「定着促進支援」により、畑作物の作付面積に応じて5年間にわたって定着支援をおこないます。また、「産地づくり体制構築等支援」により、畑作物の産地づくりに取り組み地域を対象に、畑地化やブロックローテーションの体制構築などのための調整に要する経費の支援や、畑地化に取り組むことを約束した農業者に対して、畑地化に伴い土地改良区に支払う必要が生じた場合に、土地改良区の畑地化協力金や地区除外決済金などを支援します。

産地においては、水田機能を維持して産地化するののか、または畑地として産地化するののかを検討していただきたいと考えます。農林水産省としては、「需要に応じた生産」とともに、農家所得の向上という観点から、いずれの産地の取り組みも後押ししていく考えです。

新たな米の需要の開拓

「需要に応じた米生産」を進めるうえで、新たな米の需要の開拓も重要です。

2020年3月に閣議決定された「食料・農業・農村基本計画」において農林水産物・食品の輸出目標を5兆円(2030年)としています。

米については、22年の輸出額は74億円で、目標策定当時の19年の46億円から拡大してきています(図4)。

さらに、20年に取りまとめられた「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」では、「コメ・パックご飯・米粉及び米粉製品」を重点品目の一つとして選定し、

- ① 25年の輸出額目標を125億円
- ② ターゲット国・地域を香港・アメリカ・中国・シンガポール

と設定したうえで、各国・地域の輸出目標額及び達成に向けた課題・方策について整理しました。

この目標の達成に向けて、22年12月に輸出促進法に基づく農林水産物・食品輸出促進団体の認定を受けた全米輸(一般社団法人全日本コメ・コメ関連食品輸出促進協議会)による輸出先国・地域の市場調査、輸出事業者も含めた販路開拓

プロモーションなどの取り組みを進めているところ。また、昨今の食料安全保障への意識の高まりを受け、輸入依存度の高い麦の代替品としての米粉用米への関心も高まりを見せています。農林水産省としては、実需に基づく米粉用米の生産がおこなわれるよう、消費者が好む商品の開発の支援と併せて、米粉用米の生産を進めることが重要と考えています。

このため、22年度補正予算「米粉の利用拡大支援対策事業」などにより、米粉の特徴を生かした新商品開発や、米粉パン・麺などの製造機械の導入、米粉の製造に適した製粉施設の導入などを集中的に支援しています。加えて、生産面においては、パンや麺の製品適性の高い品種への誘導を進めるため、23年産から「コメ新市場開拓等促進事業」により、米粉の専用品種の導入を支援しており、生産から製粉・製造を通して、米粉の需要拡大に向けた取り組みを進めているところです。

このように農林水産省では、需要減少が見られる主食用米から、自給率向上への寄与が大きい戦略作物や地域で生産振興している高収益作物への作付転換、輸入依存度の高い畑作物の本作化に向けた水田からの畑地化支援、輸出や米粉などの新たな米の需要開拓などへの支援をおこなっています。各産地においては、「水田収益力強化ビジョン」の作成などにあたって、どのような産地をめざすのかを関係者で検討・共有することで、魅力ある産地形成を図っていただきたいと考えています。

大規模経営から見る農地保全戦略

頻発する自然災害や新型コロナウイルスの流行など、食料供給を脅かす出来事が相次いでいる。特にウクライナ危機による穀物相場の高騰は、食料安全保障をめぐる論議を日本でも呼び起こした。食料の供給インフラである農地をどう守り、活用すべきなのか。二つの大型経営から探った。

転作にWCS米を栽培

最初に取り上げる農業法人は、高根県松江市にあるライスフィールド有会社だ。2023年の栽培面積は借地と自社の農地を合わせて、250 ㍎に達している。日本は高齢農家の引退で農地の集約が急速に進んでいるが、それでも1経営当たりの平均は3 ㍎強にとどまる。そうしたなかで、ライスフィールドは「超」のつく大規模経営に類する。

社名が示すように、栽培品目は米が中心だ。主食用としてコシヒカリやつや姫、きぬむすめなどを栽培しているほか、発酵粗飼料のホールクロップサイレージ(WCS)用にモミロマンやつきすずかなどを転作作物として育てている。転作作物にはほかにサツマイモなどもある。

代表の吉岡雅裕氏(65歳)は農業機械の販売会社で37歳まで働いた後、16^期の田んぼを借りて就農した。販売会社では23歳で支店長になり、商品の回転率のコントロールの仕方やスタッフのモチベーションの高め方など、組織運営について学んだ。約20年にわたる前職での経験は農場を運営し、事業を拡大するうえで役に立っているという。

脱サラして就農する前、農業の置かれた状況の厳しさを肌で感じていた。農家の子弟の多くは高校や大学を卒業すると、都市部に働きに出たまま戻ってこないことが多い。たとえ地元に残っても、農業を仕事に選ばない人が大半。農業機械を売っていたからこそ、リアルにわかる農業の姿だ。

それでも就農したのは、「稲作なら収益を安定



日本経済新聞社 編集委員

吉田 忠則 YOSHIDA Tadanori

よしだ ただのり
1964年千葉県生まれ。1989年に日本経済新聞社入社。日経電子版で連載「食の進化論」、マイナビ農業で連載「農業経営のヒント」、雑誌「経営実務」(全国共同出版)で連載「農業の可能性を探る」を執筆。著書に「農業崩壊」、「逆転の農業」、「不連続と闘う農」(以上、日本経済新聞出版)など。

させやすい」と思ったからだ。収量や価格が天候に大きく左右される野菜と比べると、米は両者がある程度見通すことができる。農業機械を中心に、農業や肥料などの資材、人件費など栽培にどれだけコストがかかるかもわかりやすい。

就農から6年後の2002年に知り合いの農家とライスフィールドを立ち上げた。農作業に真摯(しんし)向き合ううちに田んぼが集まり始め、2軒で計40 ㍎に達していた。人手が足りないときは2軒で助け合ってきたが、経営を安定させるには従業員を雇うべきだと考え、法人化した。

転作の柱がWCSになったのは、海拔ゼロの地域にあるので地下水の水位が高く、麦や大豆を作りにくいからだ。就農当初は田んぼで腰まで漬かりながら歩行用の機械を引っ張り、田植えをしたこともあった。稲の用途を変えて、転作



ライスフィールドのWCS用稲の圃場

に対応するのは当然の選択だった。

WCSの栽培は、知人の畜産農家の求めに応じて2011年にスタートした。収穫した稲を自社でラッピングして発酵させ、提供し始めた。すると県内の酪農業協同組合からも声がかかり、売り先が広がった。その延長で、酪農家のニーズに応じて堆肥を仕入れるかたちになり、耕畜連携が発展した。

では250畝まで広がった経営をこの先どう発展させるのか。21年と22年には近隣の二つの農事組合法人が運営していた水田を引き受けた。法人の構成員が高齢化し、営農を続けるのが難しくなったからだ。同じことは今後も起きる可能性があるが、規模拡大はなお続く。

課題は集まる農地をいかに活用するかだ。これまでWCSはその重要な選択肢だった。だが足元で難題が浮上した。ウクライナ危機をきっかけにした飼料価格や燃料価格の高騰で、畜産や酪農の経営が悪化しているのだ。WCSを拡大するかどうかについて、吉岡氏は「相手の体力次第」と話す。

耕畜連携は、飼料と肥料の両方の自給率の向上にとって大きな意味がある。だがなお輸入飼料への依存度が高いなかで、飼料の国際相場の高騰は耕畜連携で乗り切ることのできる範囲を超える。その結果、畜産・酪農家が飼う牛の頭数が頭打ちになれば、WCSの需要にもブレーキがかかる。

一方で、主食の米に関しては旺盛な需要に切れ切れないという状況にある。主な売り先は島根県内の米卸。吉岡氏によると、「県外の卸からも売ってほしいと頼まれることがあるが、生産量が足りないで応えられない」という。米余りが深刻になるなかで、例外的な経営環境にある。

米の品質均一化が競争力の源泉

かつて米卸は農家を一軒一軒訪ね、米を仕入れていた。ところが卸の収益が厳しくなり、人手不足も深刻になるのに伴い、農家を回って集荷するのが難しくなった。その点、ライスフィールドは規模が飛び抜けて大きいので、まとめて仕入れることが可能。これが同社の大きな強みだ。広大な農場で栽培方法を統一し、米の品質をそろえることができる点も競争力の源泉になっ

ている。卸会社の求めに応じ、トレーサビリティ（生産流通履歴）を細かく提示することもできる。消費者の食の安全や安心への関心は高まり続けており、生産履歴の確認は販売に際して有利に働く。

こうした強みを背景にすることで可能になったのが、前倒しの販売契約だ。秋の収穫が終わった次の生産計画を立てる12月ごろには翌年の販売数量が卸会社ごとに決まる。卸会社は収穫が迫るとパレットや袋を同社の乾燥調製施設に運び込み、収穫後に運送会社を手配して集荷する。

一貫しているのは、ブランド米路線とは一線を画す経営スタンスだ。味に特色があり、破格の高値で売れる米を作ることにはめざしていない。吉岡氏は「特別な米作りをしようとは思っていない。ほとんどの品質で、ほとんどの単価で売ればいい。それが一番求められている」と話す。

品質にはもちろん自信がある。整然と稲穂が垂れたライスフィールドの田んぼを見れば、管理能力の高さは明瞭だ。それでもブランド米路線を追求しないのは、高値を狙ったのでは広い水田を引き受けることができないと考えているからだ。吉岡氏は「子どもころから育った風景を守りたい」と話す。

規模拡大の過程で枝豆中心に転換

もう一つの事例に移ろう。秋田県大館市の有限会社アグリ川田だ。172畝の農場で枝豆を70畝強育て、米と大豆をそれぞれ50畝ずつ栽培している。取材で訪ねたときはちょうど枝豆の出荷中で、大勢のスタッフが選別や袋詰めなど

の作業に当たっていた。

稲作から出発した農場は、大規模化した後も転作作物が「従」の位置にとどまっていることが多い。これに対してアグリ川田は、規模拡大の過程で枝豆が中心の営農に転換した。社長の川田将平氏（42歳）は「米は需要の減少と単価の下落が予想されるので、今のかたちになった」と説明する。

アグリ川田は設立が2006年。川田氏の父親で現会長の川田慶氏が、従業員を安定して雇用するには法人形態にすることが必要だと判断し、家族経営から会社経営へと衣替えした。その後、できるだけ圃場の分散を避けながら毎年5〜10畝のペースで規模拡大を進めていった。

法人化した当時、転作作物の柱は大豆だった。従業員の周年雇用に役立てるのが目的だ。大豆は米と収穫時期がほぼ重なるが、調整や出荷の作業が翌年1〜2月ごろまで続くため、周年で仕事を設けることができる利点がある。その後、大豆と同じ播種機を使える枝豆も品目に取り入れた。

転機は16年。県や国の支援事業を活用して枝豆の選別機械を導入し、1日に可能な作業量を大幅に拡大した。これをきっかけに、前年は20畝だった枝豆の栽培面積を一気に45畝まで広げ、17年には60畝に増やして米の作付面積を上回った。

枝豆の品質を高める目的でおこなっているのが、ブームスプレーヤを使った葉面散布だ。焼酎の搾りかすから作ったアミノ酸系の液肥で、川田氏によると「枝豆に味が乗りやすくなり、食味

が向上した」という。生産量が拡大しても、品質が落ちないようにするための努力の一環だ。

ここで米と枝豆の収益性を比較してみよう。枝豆で支給される補助金も含めて両者を比べると、枝豆の極早生の品種は米と比べて収益性が低い。早生と中手、晩生の品種は米を上回る。枝豆をメインの作物にすえた判断は、収益性の面で見て合理性があったことがわかる。

極早生の収益性が高くないのは、種子や肥料を多めに投入する必要があるにもかかわらず、積算温度が低いので収量が思うほど取れないためだ。それでも極早生を栽培しているのは、国の支援事業の採択要件の中に、枝豆を一定の面積以上作付けるという項目が入っていたからだ。要件を満たすため、早生や中手、晩生だけで面積を増やすという考え方もある。だがそれが難しいのは収穫が集中し、機械の処理能力を超えてしまうからだ。そこで極早生も栽培に取り入れることで、面積要件をクリアすることにした。今後は極早生の収量を増やし、収益性を高めることをめざしている。

GAP 認証の取得で需要増大

枝豆が中心であることと併せ、アグリ川田にはもう一つ大きな特徴がある。作物や作業の安全性を管理するGAP（農業生産工程管理）の認証の取得だ。作業のルールが明確になるので、従業員が仕事をしやすくなる点をもとと重視していた。その後、販売でも強みになることが鮮明になった。

枝豆に関しては、日本GAP協会が作成した

JGAPの認証を取得した。枝豆の品質の高さに加え、JGAPの認証を売り先の量販店が評価し、「出荷量を3倍に増やしてほしい」という要請を受けている。需要に因應するため、新たに設備投資をして処理能力を高めるかどうかが検討課題になる。

一方、米は社員食堂や福祉施設、学校などに給食を提供する会社が主な販路になっている。この会社の要望に沿って取得したのが、欧州発のグローバルGAPの認証だ。認証を評価し、一般的な米の価格よりも高い値段で仕入れてくれている。価格競争に巻き込まれずに済むのは大きなメリットだ。

今後のテーマは、引き続き集まってくる水田で何を栽培するかにある。枝豆で設備投資をするのも手だが、川田氏が併せて注目しているのは、米を発酵させて飼料にするソフトグレインサイレージ（SGS）だ。葉や茎も刈り取るWCSと違い、通常のコンバインで収穫できるのが特徴だ。

ただし、経営全般を見渡すと、人手を確保する難しさが規模拡大の最大のハードルになる。日本の産業界を覆う人手不足は農業も例外ではなく、限られた人数で広大な農場を管理するには、これまでと違った工夫が要る。この点に関して、川田氏は「新しい方法を取り入れるめどは付いている」と話す。

具体的には、不耕起栽培を試してみようと考えている。枝豆と大豆、さらに最近作付けを始めた麦が対象。畑に緑肥を植えて一定の高さまで伸ばした後、機械で倒伏させながらメインの作



アグリ川田の枝豆の作業場

物を播種^{はしゅ}する。緑肥が雑草を抑えてくれるので、耕起^{はら}だけでなく、除草剤をまく手間も省くことができる。

このほか、稲作で代かきを省く栽培方法を一部の田んぼで試し始めている。川田氏によると、「生育の状態は悪くない」。常に新しいことに挑戦し続けるのは、アグリ川田の経営の特色の一つといえる。栽培品目に関しても、これまでネギや小玉スイカ、トマトなどさまざまな作物を栽培してみた。

農地の維持は食料安保の根幹

最後に日本の農業の厳しい現状を確認しよう。

国内の潜在的な食料供給能力を示す食料自給力が低下し続けている。米や麦を中心に作付けた場合、2022年度の国民1人1日当たりの供給熱量は1720^{キロカロ}と前年度より26^{キロカロ}減った。推定される必要量である2168^{キロカロ}を大きく下回る水準だ。

自給力を構成する要素は三つある。農地や農業用水などの農業資源と農業労働力、農業技術だ。その中でとりわけ重要なのが農地で、高齢農家の大量リタイアで耕作が放棄されるリスクにさらされているのは周知の通りだ。農地を守ることが、日本の食料安全保障にとって決定的に重要になる。

日本は主食である米が余っており、しかも人口減少で需要が減少しているので、必要となる農地も今後は減るといふ意見もある。だがこの見方は、食料安保との関係で見ると、必ずしも妥当とは言えない。日本は大量の穀物を輸入に頼っており、海外の農地に依存しているのが実情だからだ。

では、ただでさえ少ない国内の農地を守るにはどうしたらいいのか。今回取り上げた2社の事例はその問いに対する答えを示している。ライスフィールドの圃場がある地域は、地下水の水位が高く、麦や大豆には向いていない。そのため、引き続き米を栽培して農地を維持するほかに選択肢はない。

WCSを転作作物の柱にしたのはそうした事情による。ただ飼料は畜産や酪農の需要に左右されるため、両者の経営が不安定になればWCSによる農地の保全にブレーキがかかる。にも

かわかわらず、同社が今後も農地の集約を続けることができるのは、主食用米の販路が安定しているからだ。

日本全体で見れば、これからも主食用米の消費の減少は避けられないだろう。マクロで考えれば主食用米で必要な水田は減っていくが、個々の経営の合理性はそれとは別。たとえ市場は縮んでも、売り先の需要に的確にあれば規模拡大は可能になる。同社はそのことを示す好例と言える。

一方、アグリ川田のケースからわかるのは、栽培と販売の両面で機動性を高めることの大切さだ。栽培する品目や栽培方法で工夫を重ねること、安定的な販路を確保してきた。GAPの認証は取得に一定のコストがかかるが、販売量の大きさと販売価格を考えればメリットのほうを上回る。

加えて重要なのが、トップのモチベーションの高め方だ。アグリ川田が生産したあきたこまの多くは現在、給食業者を通して各地で販売されている。これに対し、川田氏は「秋田県での販売も考えたい」という。消費者との距離を縮めることが経営意欲を高め、ひいては農地の保全にも結びつく。

農地の維持は日本の食料安保にとって最優先の課題だが、どんな戦略を選んでそれを実現するかは、それぞれの農場が置かれた条件によって違う。農業を取り巻く経営環境はこれからも変わっていく可能性が大きく、変化に対応できる体力と柔軟性を持てるかが食料安保のカギを握る。



井狩 篤士さん

市場が拡大する小麦を経営の柱に 実需者と結び付く柔軟な発想必要

滋賀県近江八幡市
株式会社イカリファーム代表取締役



「もっと米は減らしても良い」。西日本有数の米どころである滋賀県で、大胆な発言を繰り返すイカリファームの井狩篤士さん。部門ごとの収益性を比較すると、小麦が圧倒的に有利で成長性も高いという。農場の規模拡大と周辺農家からの集荷で供給力を高め、地元の学校給食や有力コンビニなど大口実需者との取り引きに結び付けてきた。

米では利益が出ない

——米でなく小麦が経営の柱ですね。井狩 経営面積でいえば米は3分の1、3分の2は小麦と大豆です。米の収益性は低く、小麦・大豆の比率を増やしてきました。当面、この比率を保つつもりです。

水田は雑草や病害を抑えるために

有効なので、米を経営していることはリスク管理につながっています。ですが正直に言えば、店頭に来てくれるお得意さま向けの直販用を除けば、米をゼロにしたいと思っています。経営の中心は小麦です。

冷静に考えれば、米の需要はこれからも減ることが確実です。消費者の購入金額で、米は小麦製品に追い越され、消費数量でも小麦に迫られています。小麦は米と並ぶ主食になっていくのです。この時代に「米を食え」と言うのは無理。マーケットイン（顧客重視）の立場からは、国産のシエアが低く市場成長が見込める小麦や大豆が当然の選択になると考えています。

——小麦の方がなぜ収益性に優れているのですか。

井狩 販売価格はもちろん米の方が高いですが、生産コストや補助金などを総合すると、小麦の方が利益が出ます。私たちは作物の生産原価を計算し、正確に比較していますが、小麦V大豆V米の順番で利益が高くなっていきます。特に反収の低い米はほとんど利益が出ません。収益性だけでなく、小麦の作りやすさは魅力的です。2年3作の米、小麦、大豆のブロックローテーションをうまく組み合わせれば、無理なく作業を分散できて、従業員の周年雇用ができます。規模拡大は続くので、労力がかかる割に収益性が低い米栽培に固執するつもりはありません。

超強力品種のゆめちから

——パン用小麦栽培を始めたきっかけを教えてください。

井狩 滋賀県は小麦を含めたブロックローテーションが普及していて、私たちがたんばく質が多い強力粉になる「ミナミノカオリ」を20年以上前から栽培していました。しかし、以前の品種に比べ強力とはいっても、ミナミノカオリだけでは安定してパンを焼くことが難しい。気象条件などによって、たんばく質含量にばらつきが出てしまうからです。

そんなあるとき、県内の学校に給食用のパンを納めている丸栄製パン株式会社（長浜市）の社長から「県産小麦100%のパンを子どもたちに食べさせたい」という相談を受けました。「パン工場の近くでも小麦を栽培しているのに、なんで私たちのパンに使えないのか」という疑問を持



イカリファーム社長の井狩篤士さん＝イカリファーム本社で

ち、共通の知人を通じてパンに向く小麦供給を頼んでこられたのです。そこで試しに手元のミナミノカオリでパンを焼こうとしましたが、できませんでした。うまく膨らまないのです。

——たんぱく質が成否を左右するのですね。

井狩 製パンに向くといわれていたミナミノカオリでパンが焼けないというのは想像もしていませんでした。給食向けのパン用小麦は当初、地元

のJ Aとも一緒に取り組んだので

——それが北海道農業研究センター

すが、J Aの人たちに聞いてもどんな小麦が必要なのかわからない。実需者が地元においても、接点がなかった。そこで彼らのニーズに気付かなかったのです。

学校給食向けのパン用小麦の需要は700ト。そこに売りたいという気持ちもあって、ミナミノカオリよりもたんぱく質含量が多い超強力品種を栽培し、ブレンドすることで足りないたんぱく質を補えないかと考えました。

で育種された「ゆめちから」に取り組んだのです。

井狩 ゆめちからを3年間、テスト栽培することにしました。

試作するうえで、二つ問題がありました。小麦の補助金をもらうためには指定された品種を栽培する必要があります。当時の滋賀県ではゆめちからは対象ではありませんでした。また、試験収穫した少量の小麦を製粉してくれる製粉会社は北海道などにはありません。1ト当たりの販売価格が5万円の小麦を、運賃な

どの経費20万円をかけて小麦粉にしてもらう必要がありました。

実はそれ以外にも多くの障壁があり、何度も挫折しそうになりましたが、それでも丸栄製パンと一緒に

なつて、やり遂げました。ゆめちからを滋賀県の指定品種にでもらった。たんぱく質を増やす栽培方法のコツを習得したりしました。こうして8年前から、ゆめちからとミナミノカオリの2本柱で生産しています。ただ、数品種ずつの試作は毎年続いています。変化に対応できる準備は継続的に進める必要があります。

パンの試作で「一番高い評価

——ゆめちからの生産が増えて、実需者の反応はどうですか。

井狩 ゆめちからとミナミノカオリを最適のブレンド比率で組み合わせることで、相手が求める小麦粉を安定して提供できるようになりました。給食向けをきっかけに、セブニーレブン向けコッペパンにも原料提供が始まりました。

納入が始まる前、試作したコッペパンのブレンドテストがありました。輸入原料、北海道産を押しつけ、当社の小麦が一番高評価でした。プロのパン屋さんも、びっくりしていました。国内では北海道が小麦王国

Profile
いかりあつし
1978年生まれ。地元出身で滋賀県立大環境科学部を卒業し、直後に実家で就農。自身の経験から「背中を見て覚える」式の技術習得ではなく、細かい習熟度に合わせた人材育成に力を入れている。また妻の史子さんのアドバイスを受け、円滑な情報共有など計画的な企業運営を追求する。

Data
株式会社イカリファーム
経営面積は米70ha、小麦120ha、大豆が125ha。従業員12人。売上高は約5億3000万円。10年前の4倍に成長した。10年後には10億円の売上高をめざす。同社の原料小麦を使った「近江の環境ごだわり農場イカリファーム」のロゴ入りコッペパンが、西日本における2700余りのセブニーレブン店舗で販売されている。農作業安全対策に力を入れており、全員にヒヤリハット報告を義務づけ改善に結び付けている。

で、本州の小麦では品質で太刀打ちできないと考えられていたからです。

セブニーイレブンの取り引きで変化が生まれています。さまざまな業者から声が掛かるようになりました。「ソフトめんに適した小麦粉を探している」とか、「ケーキやパスタに向いた小麦が欲しい」という相談が舞い込むようになりました。

学校給食やセブニーイレブンのまとまった取り引きをしているから、商談が持ち込まれるのだと思います。実需者とダイレクトに結び付き、乾燥調製や冷蔵保管などの設備を備え、大量の小麦を実際に供給できることが、私たちの強みです。

近江商人の「三方よし」めざす

——近隣の農家に小麦栽培を勧め、集荷していますね。

井狩 当社だけでは、拡大する需要に応じられません。主に近隣の農家30社から小麦を買っています。2021年産の15社から倍増しました。集荷分を含め、今は2000ト近い小麦を取り扱っています。自社生産は500トです。

みんな小麦で実際に収益を上げています。最初は「イカリファームだけが儲かるのでは」と疑っていた人もいたと思います。実際に計算すると、

米よりもはるかに有利であることが数字で出てくるから止める理由がありません。ゼロベースで小麦粉の市場を開拓するのはとても難易度が高いことから、県外から一緒にやりたいたいという要望も寄せられています。

さらに、トータルの小麦生産コストを下げるために作業の内製化を進めています。自社で輸入肥料を調達し、補助事業で乾燥機や保管倉庫を整備しました。圃場の整備も自前でおこなっています。規格外小麦の販路も開拓しました。徹底したコスト削減で、農家からの小麦買い入れ価格はJAよりも高く設定できています。一緒に小麦を作る農家、実需者の人たちが、そして私たちすべてが恩恵を得る近江商人の「三方よし」の精神が理想です。

——全国で農地の集積が進んでいますが、集落営農があまり受け皿になっていませんね。

井狩 滋賀県は豊富な水資源から、水田の比率が高いのが特徴です。集落営農の数は全国有数。法人化も進んでいます。しかし、結局は兼業農家の集まりで、組織としてのリーダーシップをとりにくいという問題を抱えています。順番で役員になった人が自分の任期中だけ責任を負う仕組みで、後継者が育たない。どんどんメ

ンバーが高齢化して、先行きが見通せない。行政などは集落営農組織を合併し延命しようとしているけれど、合併しても難しいでしょう。やっぱりマネジメントできる人が中心になって組織を引っ張っていくことが必要です。

今、当社は集落営農から収穫や乾燥調製作業などを依頼されることが増えています。この先、全面的な委託に移行するケースが確実に増えてくるでしょう。

農地は積極的に買い入れていきます。毎年55畝ぐらい、合計で40畝に達しました。これにより経営する農地面積が増えるだけでなく、交換分合などで団地化が年々進んでいます。作業効率にそれが比例して上がっていることを感じます。用水路の維持管理とか、畦の草刈りも、私たちがいなプロフェッショナルの経営体があった方が効率的です。

固定概念にとらわれるな

——農地荒廃や高齢化など日本農業が抱える課題を解決するには何が必要ですか。

井狩 農家やJAなどの多くが、固定概念にとらわれていることが問題です。「農業は暗い」みたいなあきらめムードから抜け切れていません。

昔から続けてきた米にしがみついても、別の可能性に挑戦しない。お客を客観的に見れば、今何が必要なのかわかるのに、自分が作りたい米しか作ろうとしないのでは、ギリ貧になって当然です。

作目や品種ごとの収支を見極め、挑戦し、ブラッシュアップすること。続けられれば農業の未来が暗いとは思いません。

——将来、小麦関連の補助金がカットされる不安はありませんか。

井狩 まったく心配していません。たしかに小麦経営で補助金は大きな割合を占めます。私たちの収益のなかでも補助金は6割と大きい。

先進国を見渡せば、主要な食用穀物に対する保護は一般的。消費者に安定して食料を供給することは国家の責務で、ある種の国防費ともいえ、それが大きく削られることはないと考えています。

地域の耕作放棄は深刻で、私の農地の周辺でも荒れているところが増えていきます。農地利用を減らさないためにも一定の穀物生産とそれを支える安定した農業経営は大切です。需要が拡大しても国産が足りない小麦への支援は、減らすべきではありません。

(農業ジャーナリスト 山田優)

Forum Essay

フォーラムエッセイ

初めて自分で作ったトウモロコシのゴールドラッシュの味が忘れられない。甘さといい、みずみずしさといい、口に頬張った時の感動といったら——あまりにもおいしくて、無心でかぶりついた。

生まれ育った和歌山県に戻って、野菜のおいしさに気が付いた。地元和歌山のテレビ番組で農業や食にかかわるコーナーを担当し、いろいろな農業者に会う機会に恵まれた。病気を患って、食生活を見直していたときに、「こんなに野菜っておいしかったんだ」という思いが、いつしか「こんな野菜を作ってみたい」に変わり始めた。そんな矢先、せっかくだから自分で作ってみないか、と誘われた。

最初は、紀の川市で16坪ほどの畑を借りた。大根、白菜、キュウリ、キャベツといろいろな野菜を作り、収穫したての野菜を食べた。水分をたっぷり含んだキュウリに、キャベツのシャキシャキとした食感が心地よい。この野菜のおいしさを伝えたくて、友だちにあげたら、おいしいと言って喜んでくれた。収穫する喜びと味わう喜び、そして共に分かち合う喜びを知り、農業が楽しくなった。

もちろん、楽しいことばかりではない。土づくりは本当に大変で、独学で学んだし、SNSなどで情報を探し試してみた。せっせと耕運機を動かして、土を耕し、畝を作ってみるが、なかなかうまくいかない。そんな時、テレビ番組で知り合った農業者から土壌改良などの技術を学ぶ機会を得た。それから、どんどん農業に夢中になり、大規模で作付けするため重機を運転できるよう大型免許も取得した。

今は野菜を主に作っているが、県の特産品の桃や柿、菌床シイタケ、いつかは米も作りたい。農業者の高齢化により、農業者が減少している今こそ、若い人に農業の楽しさを知ってほしいし伝えたい。

地元和歌山で「農家といえばHIRO」と言ってもらえるよう、芸人と農業者、二足の草鞋を履き農業の魅力を発信したい。(談)

F



お笑い芸人
HIRO

ひろ
1977年4月20日生。和歌山県出身。お笑いトリオ、安田大サーカスのボケ担当。元大相撲力士のため、その体の大きさから食に関する番組への出演のほか、映画・ドラマの役者など幅広く活躍。2017年に脳出血で入院を経験し、最近では地元和歌山での活動を中心に、全国各地でおこなわれるイベントにも出演している。

農業の伝道師に

物価上昇で 「経済性志向」が 13年半ぶりに 40%を超える

—消費者動向調査(2023年7月調査)—

今回調査では、食に関する志向、食品の値上げに対する意識、新型コロナウイルス感染症拡大を経た現在の購入方法の変化などについて調査しました。

食に関する志向は物価の上昇を受けて「経済性志向」が前回から4・2ポイント上昇して42・5%となり、13年半ぶりに40%を超えました。

最近1カ月に購入した生鮮・加工食品のうち、値上げを感じる品目は卵、パン、牛乳・乳製品などで高くなりました。

農林水産物・食品の購入方法について、新型コロナウイルス感染症の5類移行前に比べて利用機会が増えた手段は「インターネットを利用して購入」が最も多く、次いで「量販店・スーパーを利用して購入」「飲食店などのテイクアウト・持ち帰りを利用して購入」の順となりました。

食に関する志向

3大志向はいずれも上昇

現在の食の志向は、前回に引き続き「経済性志向」「健康志向」「簡

便化志向」が3大志向となりました。**図1**。物価が上昇していること

から「経済性志向」は前回から4・2ポイント上昇して42・5%となり、リーマンショック後の不況で消費者の節約志向が高まっていた2010年1月調査以来、13年半ぶりに40%を超えました。

「健康志向」は2・5ポイント上昇し42・3%、「簡便化志向」は0・7ポイント上昇し35・9%となりました。

年代別では、「経済性志向」は60歳代を除く世代で上昇しました。上昇率は若い世代ほど高い傾向が見られ、20歳代では13・5ポイント増加し58・6%、30歳代では6・7ポイント増加し52・5%、40歳代では5・6ポイント増加し47・3%、50歳代では3・6ポイント増加し42・6%、60歳代では3・1ポイント低下し34・7%、70歳代では1・8ポイント増加し23・1%となりました。

3大志向がいずれも上昇したのに対し、「国産志向」は前回から3・8ポイント低下し12・8%、「地元産志向」は3・0ポイント低下し4・8%となりました。

食料品を購入するときに原材料が国産品かどうかを「気にかける」割合は65・2%と、4・5ポイント低下しました。年代別に見ると、年代が高くなるほど「気にかける」割

合が高くなりました。

国産食品に対するイメージについて、価格が「高い」とする割合は5・5ポイント上昇して62・0%となりました**図2**。一方で輸入食品については、価格が「安い」とする割合が8・3ポイント上昇して53・4%となりました。

現在は円安が持続するなかで、輸入食品の価格が下落しているとは必ずしも言えない状況ですが、国産食品と比較した場合、輸入食品に対して相対的に安価なイメージを持つ消費者の割合が増加したと考えられます。

国産食品の輸入食品に対する価格許容度では「割高でも国産品を選ぶ」割合は全体では2・4ポイント低下し、50・7%となりました。一方で、「3割高を超える価格でも国産品を選ぶ」割合は1・5ポイント上昇し14・3%となりました。

また、「同等の価格なら国産品を選ぶ」割合は1・5ポイント上昇し31・7%、「国産品へのこだわりはない」割合は0・8ポイント上昇し17・7%となりました**図3**。「割高でも国産品を選ぶ」割合は、食品の価格上昇を背景に全体では減少したものの、価格にかかわらず国産食品を選択する消費者も根強く存在することがかえります。

食に関する志向

図1 現在の食の志向(上位)の推移/2つ回答 **3大志向はいずれも上昇、経済性志向が40%超え**

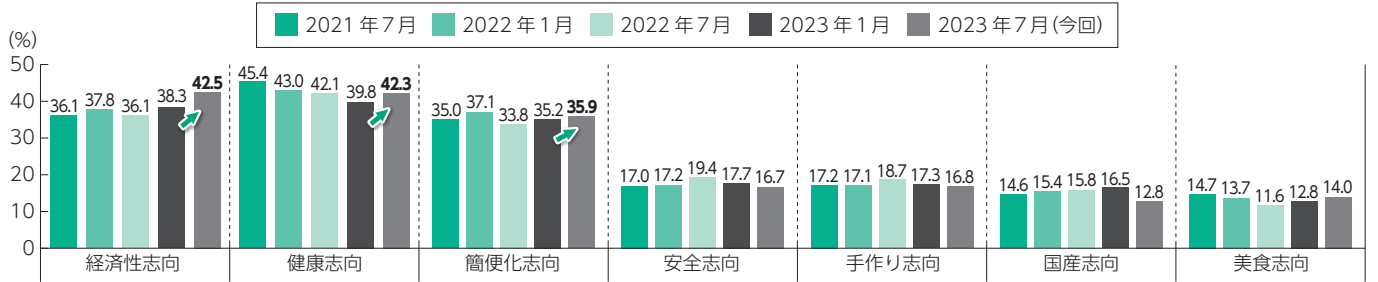


図2 国産食品/輸入食品に対するイメージ **国産食品は「高い」、輸入食品は「安い」が増加**

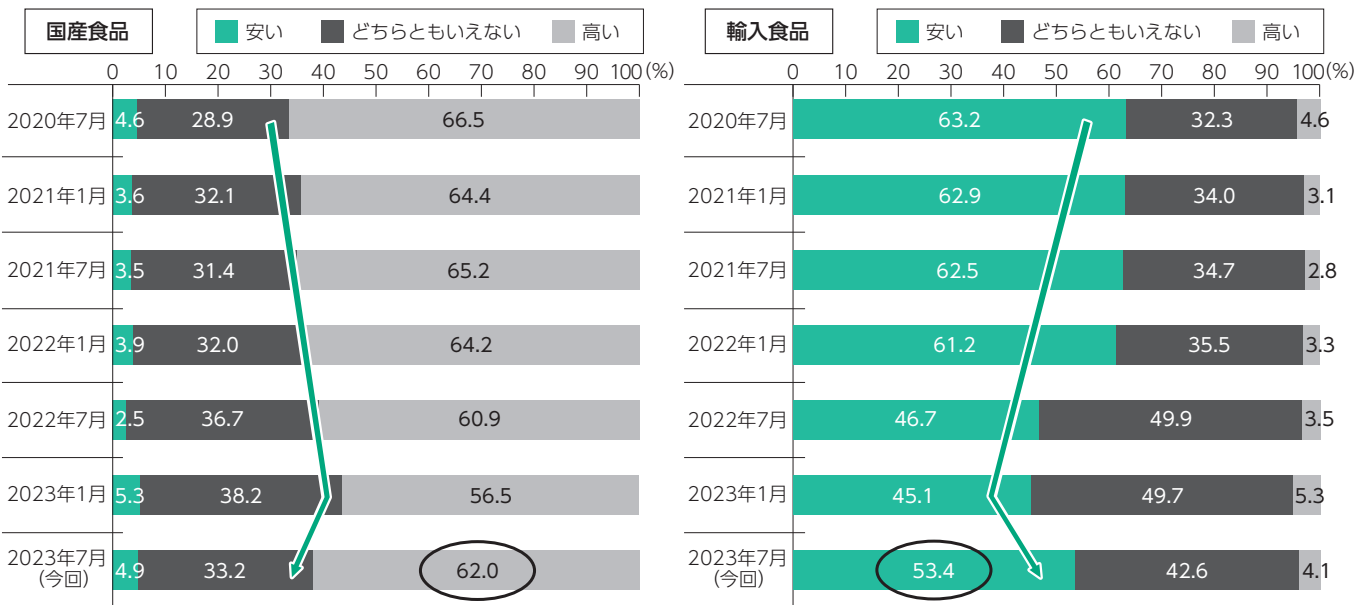
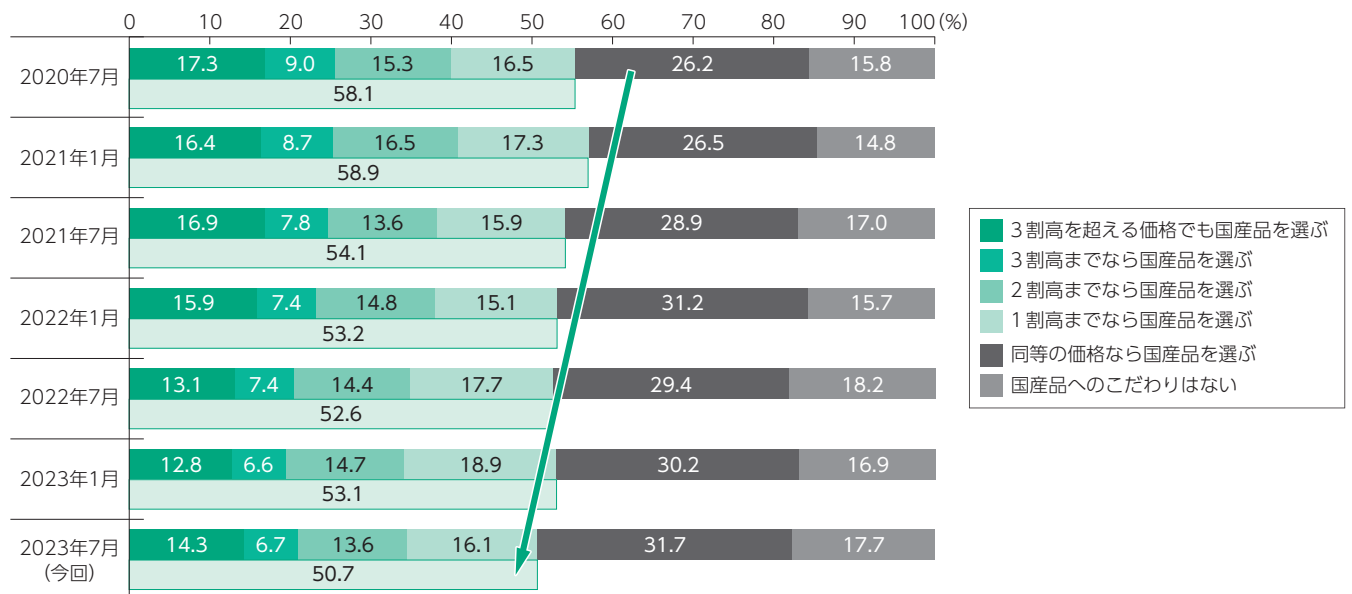


図3 国産食品の輸入食品に対する価格許容度の推移 **「割高でも国産品を選ぶ」割合が低下**



食品の値上げに対する意識

卵やパンへの値上げが上位

最近1カ月に購入した生鮮・加工食品のうち、「値上げを感じる」とした品目の上位は卵が88・5%、パンが79・8%、牛乳・乳製品が78・8%、菓子73・6%、精肉が71・0%、めん類が70・1%でした。また、これら6品目の回答割合はいずれも7割を上回りました

図4。

値上げを感じる生鮮・加工食品上位10品目を購入する際の消費行動の変化について、「今までどおり

購入する」とする割合は卵が48・6%と最も高く、次いで牛乳・乳製品が47・1%、食用油が40・4%となりました

一方、「購入量を減らす」とする割合は菓子が38・3%、めん類が31・0%で、どちらも3割を上回りました。

また、「大容量パックなど割安になる分量で購入する」と回答した品目は精肉が19・5%、食肉加工品が11・4%で1割を上回りました。

コロナ禍を経た購入方法の変化

インターネット購入が増加

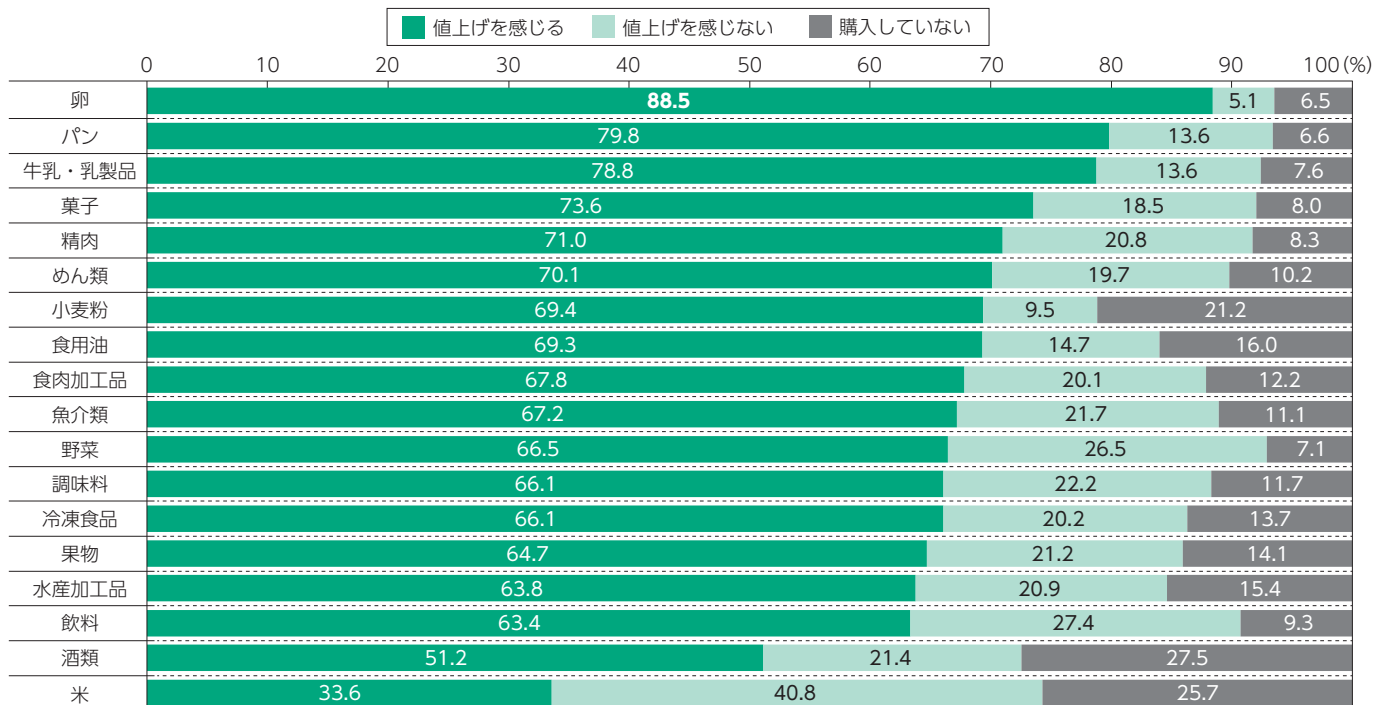
農林水産物・食品の購入方法について、新型コロナウイルス感染症が全国で拡大した2020年1月～22年12月頃と、5類移行後である23年7月時点と比較しました。利用機会が増えた手段は「インターネット」が18・4%と最も多く、次いで「量販

店・スーパーを利用して購入」が12・7%、「飲食店などのテイクアウト・持ち帰りを利用して購入」が12・3%となりました

一方、利用機会が減った手段は「コンビニを利用して購入」が15・8%と最も多く、次いで「量販店・スーパーを利用して購入」が8・

食品の値上げに対する意識

図4 直近1カ月以内に購入した生鮮・加工食品のうち、昨年同時期と比べ値上げを感じる食品 値上げを最も感じる品目は「卵」



消費者動向調査



【調査概要】

- 調査対象 全国の20歳代～70歳代の男女各1,000人
- 調査時期 2023年7月
- 調査方法 インターネットによるアンケート

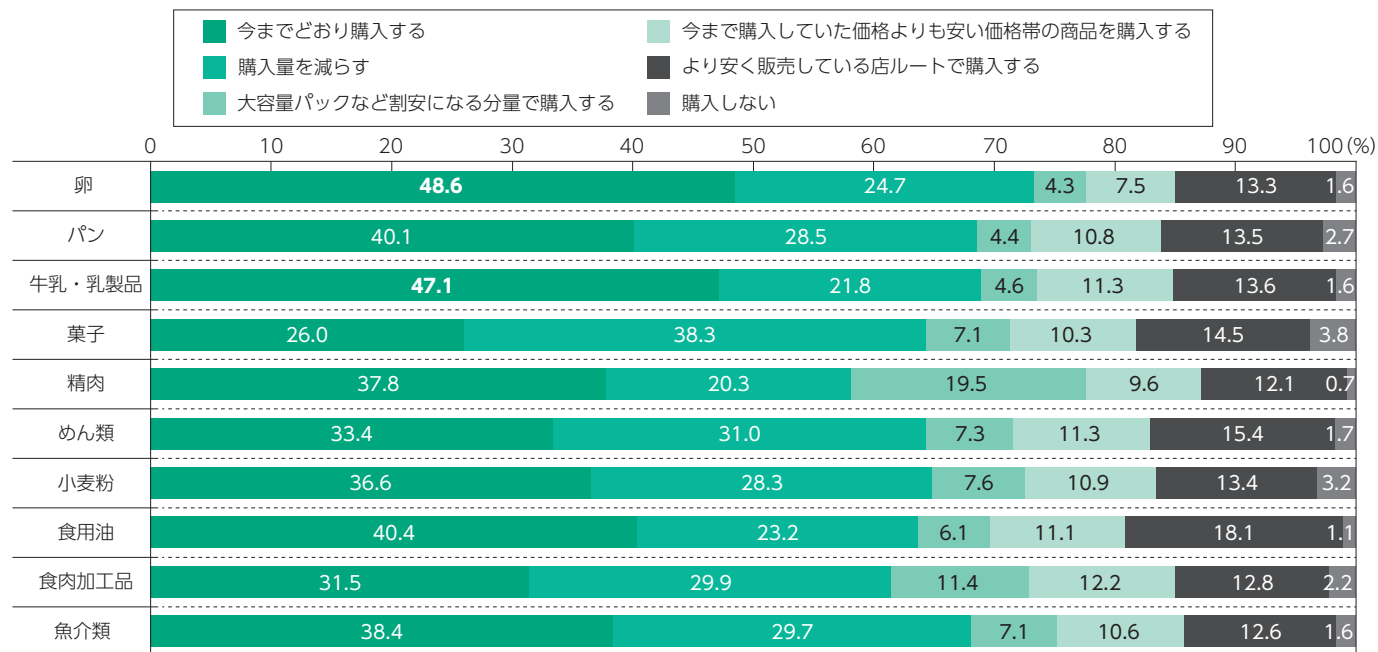
注：図は四捨五入の関係上、合計が100%にならない場合があります。

結果の詳細は日本公庫ホームページに掲載しています。

(情報企画部 黒川知洋)

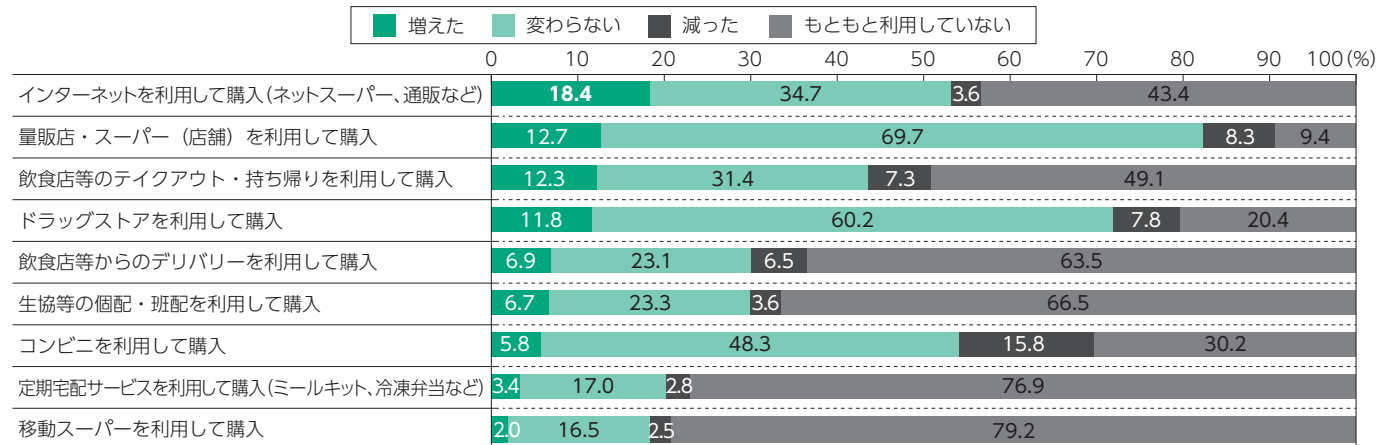
3%、「ドラッグストアを利用して購入」が7.8%となりました。性別・年代別で見ると、「インターネットを利用して購入」が増えた割合は、年代が低くなるほど高い傾向となり、なかでも20歳代女性が36.3%で最多となりました。なお、男性では30歳代が26.0%で最多となりました。また、「飲食店などのテイクアウト・持ち帰りを利用して購入」が増えたと回答した割合を同様に性別・年代別で見ると、すべての年代で女性の方が男性よりも高く、なかでも30歳代女性が26.9%で最多となりました。なお、男性では30歳代が14.7%で最多となりました。

図5 値上げを感じる生鮮・加工食品(上位10品目)の消費行動の変化 卵や牛乳・乳製品は値上げでも購入量変わらず



コロナ禍を経た購入方法の変化

図6 新型コロナウイルス感染症拡大を経た現在における購入方法の変化 最も増加した項目は「インターネットを利用して購入」



立山連峰のふもと
一面黄金色に染まる
家族と地域と手を携え
好きの気持ち大切に
農業の楽しさを広めよう



海道 瑞穂 さん

富山県入善町

株式会社アグリたきもと 代表取締役

「農業を楽しくおしゃれに」という信念のもと24歳で社長に。会社のイメージカラーを田んぼに映えるピンク色にする。機械化を進め社員が働きやすいよう環境を整え、地域に根づいた農業に取り組む。





P19: 収穫目前の田んぼを背に海道瑞穂さんに海道瑞穂さん
P20: 一緒に働く仲間と。今では姉と妹夫婦も加わる(左上) 枝豆の生育状況を確認するその手の爪には、きれいにネイルが塗られている(右上) 瑞穂さんの相棒のトラクター。つけまつげをすると顔に見えてかわいらしい(右下) ライスセンターの鉄骨には瑞穂さんが好きなピンクが塗られている(左下)



見渡す限りに広がる水田

ラグビーボールのような巨大スイカで有名な富山県入善町へ入ると、一帯はずっと水田が続く。入善町は、黒部川が形成した広大な扇状地で、日本海に面している。株式会社アグリたきもとの120畝ほどの水田でも、黄金色に輝く稲が頭を垂れ始めている。「明後日から稲刈りなんです」と迎えてくれたのは、社長の海道瑞穂さん(37歳)。

手渡された名刺は、シヨッキングピンクを配した若々しいおしゃれなデザインだ。「私、ピンクが大好きで『会社のイメージカラーもピンクにしなきゃ社長はやらんから』って父に言ったんです(笑)」

進学した高校には農業科もあったが、農業が嫌いだった瑞穂さんは普通科へ。卒業後は念願のデザイン専門学校へ進んだ。

瑞穂さんが高校を卒業する2003年、営業職の父・瀧本敏さん(63歳)が脱サラして、兼業農家から専業農家となるや、地域の農家から田んぼの委託が次々と舞い込み、父だけでは手に負えない。その姿を見て、「手伝い程度ならば」と、専門学校卒業と同時に就農した。ところがどっこい。「父母と3人で全部の作業をやるんです。稲刈りが夜中の12時に終わって、じいちゃんの大工小屋で糶摺りをして、終わるのは夜中の2時という毎日。疲れ果てて家出したこともあるし、苦しくてピリピリしてた……」

そんな状況が続いたため、大型機械の導



左から、父の瀧本敏さん、海道瑞穂さん、母のみどりさんと。母のみどりさんは、働く環境をよりよくするための相談相手(上) トラクターをさっそうと運転する瑞穂さん(下)

入を検討。設備投資の必要性など将来の展望に立って父が法人化を決意したのは、10年のこと。

「先のことを考えて、自分ではなく娘を社長にしたいと思った。これからは女性だからできないという時代ではないので」という敏さんの意向で、瑞穂さんが代表取締役就任。弱冠24歳、しかも大規模農家では、県内初の女性社長だ。

「社長にすれば辞めないだろうと、父は内心思っていたのじゃないかな」と笑う瑞穂さんだが、「周囲で農業をしているのは年配の方が多かったので、私に加わったら面白いんじゃないかという好奇心もありました」と語る。

働きやすい環境を整備

まず、ライスセンターの建設に着工。稲刈り後の乾燥調製の重労働から解放されるために、最新の乾燥調製設備が必要だった。ライスセンターの中の鉄骨の色は、もちろんシヨッキングピンクを指定した。

「農作業所だけ働く環境は大事なので、『田んぼは緑なんだから、映える色はピンクしかない』と説得したんです。ライスセンターに入ると、鉄骨の鮮やかなピンクが、生き生きとまぶしい。働く背中を励ましているようだ。

その2年後には、従業員用に仮設トイレではなく水洗トイレを設置した。「内装は女性用がピンクで、男性用は紫色です。内装が



休憩室を備えている。2階は事務所として使用(上) 販売先が決まっている米は蔵で保管(下)

きれいだよ、中もきれいに使おうという気になるんですよ」と瑞穂さん。

「農業は体が資本なので、環境をよくすることでもいい仕事ができる。そうすれば農業を継続していけると思っています」と。18年には、シャワールームなどを完備した男性用休憩室、2階には女性用休憩室と事務所を建設。

「トイレや事務所を新設したことで、周囲

からもちゃんとやっているんだな、というように見てもらえました」

農業を楽しくおしゃれに

現在作っているのは、コシヒカリ、ミルキークイーン、富山のブランド米「富富富」、大豆、ブルーベリー、ハウスネギなどだ。

就農当初、わずか1・5畝だった耕作面積は、現在は120畝の広さになった。毎年10

畝近くの委託が増えていったことになる。

「委託を断った田畑が放置されるのを心配して、父は全部受ける姿勢でいます。地域に根づいた仕事なんだからと言って。だから、大豆やブルーベリーなども、農地を引き受けてから作り続けているんです」

この地域は農地交換が早くから可能だったこと、また基盤整備も早期に実施され農地の大きさも大方決まっていたので、農地が分散することなく、管理がしやすいという。とはいえ、東京ドーム25個分もの広さだ。一日に4畝ずつやっても田植えも稲刈りもまるまる一カ月かかる。

トラクターやコンバインは不可欠で、瑞穂さんは、自分専用の大型機械を駆使しながら水田作業全般をおこなう。一日中、トラクターに乗っていることも多い。

「内装や外装も自分の好きなように替えたりします。ここ、見てください」と指さした先は、トラクターのヘッドライト。えっ！つけまつげ！ ショッキングピンクのボディに、長いまつげが揺られて愛らしい。トラクターは、まさに無二の相棒なのだ。

「まつげを見て、子どもが手を振ってくれんです」とうれしそうに笑う。

「自分なりに楽しくすることがモットー」と語る手の爪には、カラフルなネイルデザインがしてある。「その爪で田んぼできるの？」って言われたら「こっちのもん。『ちゃんと農業できるよ』って答えます」

仕事が楽な冬季に、スクールに通って資

格を取得した。「農業者限定のネイルサロンを設けたんです。農業の話をやつくりしながら、爪にネイルを塗ってあげる」

「農業者として」という規制概念の枠を決して設けない瑞穂さんだ。真っ黒な土を相手に、きつくて汚くて稼げない仕事という農業への偏見を全部変えようと思ったそう

だ。会社のイメージカラーもトイレも休憩室もネイルも、すべて「農業を楽しくおしゃれに」という強い信念があるからこそ。

「最近、この辺りではトラクターに乗っている女性が増えました。米の農業法人の女性社長は3人。女性従事者も増えています」瑞穂さんの姿を見て、「瑞穂さんのようにやりたい」と志を抱いたに違いない。

「若い女性に少しずつ発信してきたけれど、間違いではなかったなと思えるようになりました」とうれしそうだ。

地域農業を前向きに捉え実践する姿が評価され、2017年に、全国優良経営体表彰の経営改善部門で農林水産大臣賞を受賞するなど、経営者としても確実に成長を認められている。

「何も知らなかったからできた。最初は吸収するので精一杯だったけど、毎日楽しいし、やっぱり自分が作ったお米が一番おいしい。消費者にも、このおいしいお米をぜひ食べてもらいたい。今では農業が大好きです」と語る。

(片柳草生／文 宮下直樹／撮影)

一般社団法人日本草地畜産種子協会
常務理事

元村 聡



●もとむら さとし●
1959年大阪府生まれ。大阪市立大学
修士課程（生物学専攻）修了後、農林水
産省に入省。畜産局消費・安全局で主に
飼料行政に携わる。2020年7月から
一般社団法人日本草地畜産種子協会、
2022年6月から現職。

わが国での主食用米の需要量は一貫して減少傾向にあり、最近では少子高齢化などを背景

に、年間10万トンの程度の減少が続いている。2022年度の実績では69.1万トンと、初めて700万トンを割り込んだ。このような減少傾向は今後も続くことが見込まれ、主食用米から他作物への転換が求められている。これには水田の一部を畑地化することが必要であろうが、食料安全保障及び国土保全の観点からは、水田を水田のまま維持しつつ主食用米以外の作物に転換することも重要だろう。

一方、飼料自給率を高めることはこれまでわが国の重要な政策目標とされてきた。23年5月に公表された「食料・農業・農村基本法の検証・見直しに関する中間取りまとめ」でも指摘されているとおり、SDGsの考え方に基づいて環境負荷の低減を図りつつ持続的な農業生産活動をおこなうことが求められている。畜産業においても輸入飼料依存から脱却し、自給飼料基盤に立脚した資源循環型の経営

を推進することが、これまで以上に重要となっている。

さらにロシアのウクライナへの軍事侵攻や急激な円安の進展などによって飼料の輸入価格が高騰し、食料安全保障の観点からも自給飼料の重要性はますます高まっている。

このようななかで飼料用稲は、水田という国土資源をそのまま維持しつつ有効活用して自給飼料を生産することができ、耕種農家と畜産農家の連携による自給飼料増産の重要なツールとしてすでに定着している。飼料用稲の作付面積は、22年度で19万畝であり、飼料作物の総作付面積（102.6万畝）の約2割を占めるに至っている。

稲を飼料として利用する方法には大きく分けて、地上部全体（子実及び茎葉）をサイレージ調製し粗飼料として利用する稲ホールクロップサイレージ（稲WCS）と、子実（もみ）のみを飼料穀物として利用する飼料用米の2種類があるが、なかでも稲WCS

はコントラクターやTMRセンターを介して耕種農家と畜産農家がしっかりと結びついて生産・利用されており、主食用米の需給動向に左右されることなく確実に作付面積を伸ばしている。特に近年開発された極短穂莖葉型稲WCS専用品種は、わずしかしか籾を付けないように改良されたものだ。これは①未消化で排泄されやすい籾が少ないため栄養口スが小さい、②光合成により生産された糖が籾に移行せず莖葉に蓄積されるため良質のサイレージを調製できる、③繊維の消化性が良く栄養価(TDN含量)が高い、などのさまざまな優れた性質を持っており、稲WCSのさらなる拡大の推進役となることが期待される。

飼

料用稲専用品種は肥料として窒素を多く施用しても倒伏しにくく、十分な施用により反収及び粗タンパク含量が向上することが知られている。耕種農家が交付金収入に重きを置くあまり窒素低投入で低収量・低品質の生産に陥るのではなく、専用品種を用いて十分な肥培管理により多収量・高品質の生産をめざすことが、耕種農家の収益向上と畜産農家への良質粗飼料供給に繋がる。これ

を進めるには、畜産農家が耕種農家に対して、飼料としてどのようなものを求めているかをしっかりと伝えていくことが大切だろう。

水田活用交付金制度については財政制度等審議会から財政負担への懸念が示されているが、農家が飼料用稲について収益性の改善に努めたうえで一定程度の財政支援を受けることは、水田維持による国土保全、食料安保、持続可能な畜産の推進に必要な経費として国民の理解が得られるのではないだろうか。

一方、制度の急激な変更やバランスを欠いた見直しは、これまでに構築された耕畜連携の体制を壊し、せっかく定着してきた飼料用稲の利用を縮小させかねない。特に稲WCSではコントラクターやTMRセンターが機械・施設を整備するため一定の投資をする必要があるが、施策について先が読めない状況では投資に踏み切れないとの声も聞く。国は、稲WCSを水田活用の重要なツールとして今後とも政策的にしっかりと位置づけるといふ姿勢を示すことで、関係者が安心してその生産に取り組みよう担保することが重要だろう。

F

飼料用稲で水田活用と飼料自給率向上を 持続可能な畜産業の推進のためにも必要

ぶらり 食探訪

地球の街から

サンフランシスコ



来場者で賑わうSake Dayの様子。試飲できるお酒は300種を超える



ミシュラン二つ星店で開催したレストラン関係者向けの焼酎・泡盛のカクテル試飲セミナー

サンフランシスコ・ベイエリア
と云えば、かつてはゴールドラッ
シユで栄えた場所だが、今やシリ
コンバレーを中心にイノベーション
の地として知られ、IT技術者、
起業家や投資家が世界中から集ま
る地となっている。彼らの収入は
驚くほど高い。シリコンバレーの

平均年収は全米平均の約2倍とな
る18万^{ドル}(約2600万円/1^{ドル}
=146円換算、以下同)と言われ
日本と比較すると、円安の現状を
加味しても考えられないほど高所
得であることがわかる。

外食価格の例を挙げれば、ラー
メン1杯の値段はおよそ15^{ドル}(約
2200円)かそれ以上するが、

ラーメン店には連日客が列をつ
くっている。当地では、1人前
300^{ドル}(約4万4000円)する
和食の「おまかせ」コースに大満足
した客が、そのまま2周目に突入
したという笑い話(実話)があるほ
どだ。

こうした高所得者が多く存在す
るエリアは、農林水産物・食品の
輸出促進の観点からは非常に魅力
的だと言える。特に日本から米国
向けの農林水産物・食品の輸出品
目においてここ数年トップとなっ
ているアルコール類に関しては、
ジャパニーズ・ウイスキーブーム
や日本食ブームによる日本酒の普
及も相まって、さらなる伸び代が

期待される。毎年秋にサンフラン
シスコで開催される米国で最大規
模のテイスティングイベント
「Sake Day」には、1000人以上
の日本酒ファンが詰めかけ、サン
フランシスコを代表するイベント
の一つとなっており、当地での日
本酒の認知度の高さが伺える。

日本酒やウイスキーと比較する
と、焼酎や泡盛の知名度はまだま
だ低いのが現状だが、バー関係者
を中心に徐々に盛り上がりを見せ
ている。前述の通りラーメンが1
杯15^{ドル}する当地では、バーで飲む
カクテルも同様に1杯15^{ドル}以上す

るため、蒸留酒のバーにおける市
場規模は非常に大きく、いかに同
市場に売り込むかがカギとなる。

最近では、米国内でミクソロジス
ト(Mix(混ぜる)+ologist(学者))

の造語で、自由な発想からカクテ
ルを作りだすパーテンダーの総
称)が注目を集めており、Netflix
ではリアリティー番組が特集され
るほどだ。彼らは独自のカクテル
レシピを追求しており、新しい素
材を求めているため、彼らに焼酎
や泡盛をPRしていくことも有効
な手段だ。当館ではサンフランシ
スコの著名なミクソロジストと協
力して、ビジネス関係者と一般消
費者それぞれを対象に、カクテル
ベースとしての焼酎・泡盛の魅力
をPRするイベントを開催し、ど
れも非常に好評を得たところであ
り、今後の展望が望める。

このように当地は非常に魅力的
な市場である一方、それだけ競争
が激しいのも事実である。日本の
農林水産物・食品はどれも素晴ら
しい物ばかりだが、当地のトレン
ドを理解している信頼できる現地
パートナーと協力し、対象を明確
にしてアプローチしていくことが
大切だろう。



日本のお酒をイベントで売り込む

堀米 大樹

在サンフランシスコ日本総領事館
領事

ほりごめ たいき

1989年宮城県生まれ。
2011年農林水産省入省。
21年3月から外務省に出
向し現職。北部カリフォル
ニア州およびネバダ州にお
ける日本産農林水産物・食
品の輸出促進や現地の農業
情勢調査を担当。

WAGRIが進める農業DX

国立研究開発法人 農業・食品産業技術総合研究機構
基盤技術研究本部 農業情報研究センター エグゼクティブリサーチャー

中川 博視

低

い食料自給率と農業従事者数の減少に直面しているわが国では、少数の生産者がより効率的な農業生産をおこなう必要に迫られています。そのため、これまで生産者が培ってきた「経験と勘」をデータとして共有し、生産性・収益性の向上につながる仕組みや、経験がない人の農業参入を容易にする技術伝承が重要な課題となってきました。また、変動する気候条件の下で安定した農業生産を続けるためにもデータの活用は欠かせません。

そこで、農業分野におけるデータを連携・共有するプラットフォームとして「農業データ連携基盤WAGRI」が開発され、農研機構が運営主体となり2019年4月に本格運用が開始されました。23年5月末で90の民間事業者などが利用しています。

WAGRIでは、民間の企業・団体や官公庁、農研機構などが提供する気象、農地・地図、土壌、統計などさまざまなデータがAPI（異なるソフトウェア同士をつなげる仕組み）で利用できます。それにとどまらず、作付情報と気象データなどに基づいて生育予測情報を生成するAPIや、画像によって病虫害の診断をおこなうAPIのように、データをより高度に活用する機能も提供しています。

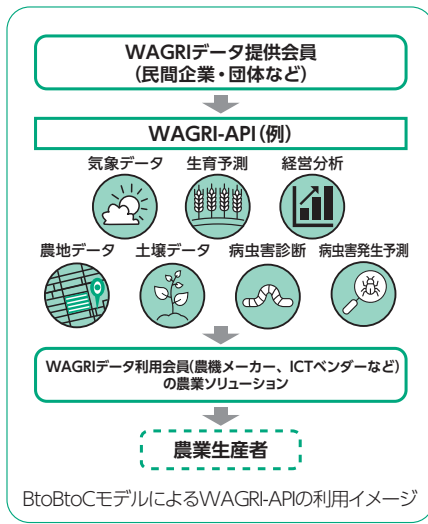
各

種APIを提供するWAGRIデータ提供会員と、生産者向けにICTサービスを提供するWAGRIデータ利用会員が、WAGRIを通じてAPI連携することによりシステムやアプリが迅速に開発され、生産者は好みのアプリで高度な機能を使えるよう

になります。例えば、営農管理システムの提供事業者は農学専門家がなくても、栽培管理適期や収穫適期を提供する発育ステージ予測APIや病虫害発生予測・診断APIと自社の営農管理システムを連携させれば、より高度な栽培管理支援情報を提供することが可能です。あるいは、高温障害の早期警戒・対策支援APIと連携させれば、温暖化による農業生産リスクの低減に役立ちます。

また、遠隔操作可能な自動水管理装置と、気象APIや発育ステージ予測APIを連携させた水管理アプリを用いた水管理システムを構築する取り組みも始まっています。労力やコストの問題で困難だった生産性と温室効果ガス排出抑制を両立させる水管理の実現が期待されています。

このように、WAGRIが提供するさまざまなAPIの活用により、作物栽培の効率化や品質向上などを実現できるよう、農研機構ではさらなる研究開発を進めています。



Profile

なかがわ ひろし
1962年山口県生まれ。京都大学大学院農学研究科修士課程修了後、京都大学、石川県立大学を経て、2010年農研機構入構。中央農業総合研究センター農業気象災害研究チーム長、農業環境研究部門グループ長などを経て、23年4月より現職。専門は作物学。博士(農学)。

シリーズ

新・農業人

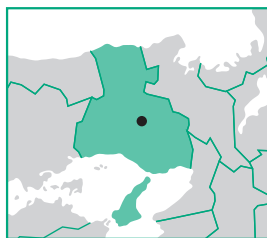
「大切なのは人」を信念に
7代続く酒米農家として
伝統と革新の共存をめざす

株式会社AgLiBright

藤岡 啓志郎 さん



トラクターの運転も最初は苦手だったという(右上) 受け継いだ畑で地域の特産・黒大豆の生育を見守る(左上) 手伝ってくれる仲間とニンニクの皮むき作業に励む(左下)



所在地 ●兵庫県多可町
 就農年 ●2019年
 経営規模 ●酒米8.6ha、米粉用米2ha、主食用米36a、
 ニンニク5.6ha、黒大豆3.4ha
 従業員 ●2人
 URL ●<https://www.blackgarlic-alb.com/>

人を幸せにする農業

兵庫県の中南部に位置する多可町中区坂本地区は、「酒米の王様」と名高い山田錦の一大産地として知られる。地域と酒米の歴史は、山田錦の母に当たる山田穂という品種が多可町で発見された明治時代までさかのぼる。1936年、兵庫県立農事試験場などによって山田錦が品種登録されて以降、現在も山田錦の生産量の約6割を兵庫県産が占めている。

株式会社AgLiBright代表の藤岡啓志郎さん(29歳)は、ここ多可町で代々続く農家の7代目だ。父から経営を継承するかたちで2019年2月に会社を設立し、酒米8・6鈔のほか、米粉用米2鈔、主食用米36[㍗]、ニンニク5・6鈔、黒大豆3・4鈔を生産している。坂本地区では以前から、栽培契約を結んでいた酒造会社の要望を受けるかたちで環境保全型の農業を推進してきた。山田錦の有機栽培は05年から始まっていたという。藤岡さんも坂本地区の農会長を務めていた父の農法を受け継ぎ、酒米も米粉用米も主食用米も、基本的に化学肥料・農薬不使用で栽培している。

ニンニクについては、高齢化に伴い年々増えていく耕作放棄地の受け皿として、そして地域に深刻な被害をもたらしている鳥獣害対策として最適な品目だと判断し、啓志郎さんの代から本格的に栽培を開始した。こちらも無農薬・無化学肥料で生産し、一部は黒ニンニクに加工して多可町の新たな特産品にしようと、「黒葫玉こくこお」の名前でブランド化している。

黒大豆は多可町が丹波篠山市に次ぐ有数の産地であり、こちらも父から引き継いで生産している。同社の社名の由来は、「農業(Agriculture)」と希望を繋ぎ(Link)より光り輝くもの(Bright)を生み出す」という造語から来ている。

「最高の農産物は最高の『人』から生まれる」というビジョンのもと、「二人でも多くの方に最高の農産物を届け、最高の農産物から笑顔を生み、笑顔から幸せを創造し、皆様の未来づくりに貢献します」という経営理念を掲げる。自社の利益でなく同社の商品を買った人、食べた人の幸せを追求するという、非常に社会貢献度の高いスローガンだ。ところが藤岡さんは、「実は拝金主義だった過去もありました」と

笑う。一体、現在に至るまでどのような考え方の変化があったのだろうか。

予防医学から農業の道へ

藤岡さんは生まれも育ちも多町だが、もともと家業を継ぐつもりは一切なかった。関西学院大学理工学部に進み、生命科学を専攻。タンパク質が体に及ぼす効果といった生活習慣病について研究していた。

自身の肌が弱かったこともあり、将来は製薬業界や化粧品業界に進みたいと考え、それらの仕事を通じて「とにかくお金を稼ぎたい」と思っていたそうだ。

より専門的に研究するため、そのまま大学院に進学しようとしていたころ、授業で予防医学について知る機会があった。病気になるてしまってから薬などで治療するのではなく、その病気にならないよう未然に防ぐというアプローチもある。その考え方に触れたとき、自分の原点である「食」がいかに大切なものか、真に理解した。

幸い、自分には先祖から受け継がれた農業の基盤がある。それならば、その財産を生かして自分も農業に携わり、そこから人々の健

康に貢献したい。そう決心してからの藤岡さんの行動は早かった。とりあえず大学院を卒業するという選択肢や、民間企業に就職してから就農をめざすという選択肢はその場で立ち消えた。

農業の知識を身に付けるための研修の場として、日本国内ではなく米国を選択。公益社団法人国際農業者交流協会（JAEC）という、就農志望者のために海外農業研修をあっせんする団体を探し出してエントリーした。

無事選考を通過し、大学院を半年で中退。残りの半年間で、トラクターやクレーンなど、農業に必要な免許・資格を片っ端から取りつつ、県内の大型農業経営体での実習も受け、翌2017年春に渡米するという怒涛のスケジュールをやったのけた。「何でも挑戦するならば、うちの方がいい。早く始めれば、失敗したとしてもやり直しが利くから」という信念のもと、自分の決めた道を、まっすぐ着実に進んでいった。

米国を研修の場を選んだ理由として、需要が先細りする国内市場だけを見据えてはいけないうという危機感があったと藤岡さんは明かす。世界をリードする米国の



無農薬・無化学肥料で手間はかかるが、「おいしい農産物を届けたい」という信念を貫く

農業を知っておくことで、今後の経営へのヒントを得たいと考えたのだ。

また、JAECを通じて派遣されるプログラムは、いわば日本という外国人技能実習制度のようなもの。つまり、自分が研修生の立場となつて海外の農業を眺めるといふ、藤岡さんにとって貴重な機会となつた。

人生観を変えた米国研修

藤岡さんが割り当てられた研修先は、日本の大手種苗会社のカリフォルニア拠点だった。藤岡さん

はそこで、ブロッコリーやニンジンなどの野菜を交配し、新品種を開発するブリーダーのアシスタント業務を担当した。端が見えないほど広大な農地で、ひたすら手作業で定植していくといった農作業を通じ、ちよつとやそつとではへこたれないハングリ―精神が叩きこまれていった。

また、メキシコや韓国、ブラジルなどさまざまな国から来た研修生との交流も藤岡さんにとって大きな刺激となった。1分1秒も無駄にすまいとキビキビ主体的に行動する彼らの姿を見て、自分がそれ



父・茂也さんの支えは大きい

まで身を置いていた環境との違いを感じ、負けてはいられないと感じた。

そして研修先では、藤岡さんが今でも人生の師と仰ぐ上司との出会いがあった。日本本社から派遣された駐在員で、ブロッコリーの育種を統括するブリーダーであり、社内起業家としても活躍する人物だった。彼は藤岡さんの「少しでも早く成長したい、この研修を通じて社会で通用する人間になりたい」という熱意を汲み、マンツーマンで藤岡さんの精神を徹底的に鍛え上げてくれた。

藤岡さんがその日の研修のことや、世の中のニュースを受けて考えたことなどを毎日ノートに記し、

その上司に渡すと、それを毎回添削してフィードバックをしてくれた。そのやり取りを経て、農業以外にも大切なことをたくさん教えてもらい、視野が大きく広がったという。ヒト・モノ・カネの中で本当に大切なのはヒトであり、カネは後から付いてくるものだ、藤岡さんは人生観を新たにされた。

手探りで販路を開拓

約1年半の研修を終え、2018年秋に帰国した後は、これまた破竹の勢いで就農の準備を進めていった。

事業計画は米国滞在中にある程度練っており、生産も父の手を借りて開始したが、法人登記や定款、企業のホームページ、商品のパッケージデザイン作成といった諸手続きは、費用の節約のためすべて自前で賄う必要があった。19年2月に法人を設立してからも寝る間を惜しんで働き、その忙しさのために一度過労で倒れてしまったほどだった。

また、啓志郎さんの代から生産に力を注いだニンニクは、新たに販路を開拓しなければならなかった。それまで営業の経験もまったくなかったうえ、ちょうど新型コ

ロナウイルス禍と重なってしまい、販路の開拓は困難を極めた。

それでも地域の有機農家に紹介してもらったり、展示商談会に参加したりしながら手探りで販売先を探す日々が続いた。そのなかでも、同じ参加者で「この人の営業力はすごい」と感じる人がいたらさかさず声をかけ、コツを教えてもらうなど、とにかく貪欲に学ぶ姿勢を貫いた。

会社設立から2〜3年経ったころ、有機農産物を取り扱う生協・宅配業者を中心によく販路を数軒確保でき、そこでやっと経営が軌道に乗ってきたという実感が得られたそうだ。

地域と家族への思い

新たなことにも臆せず挑戦していく藤岡さんだが、地域の農地や伝統を守っていききたいという強い使命感も同居している。地域の特産品である酒米や黒大豆は、愛情を込めて生産する祖父や父を見てきたからこそ、生産基盤をそのまま引き継いだ。そのうえで効率性を追求し、収益とのバランスを取ろうと模索している。また、農地の荒廃を少しでも食い止めたいという思いで耕作放棄地をどんどん引

き受け、ニンニクの作付面積を拡大しているところだ。

さらに、「人々の健康に貢献したい」という思いから、有機農業の取り組みを加速している。取引先を見つけるにはまとまったロットが必要のため、「多可町有機農業推進協議会」という、地域で有機農業に取り組む農業者の任意団体に加入し、価値を認めて購入してくれる販売先の確保に動いている。

今もまだ何事においても試行錯誤を続けている状態だが、「家族や周囲のサポートなしではここまで来られなかった」と藤岡さんは言う。なかでも父・茂也さん(62歳)との連携には目を見張るものがある。啓志郎さんが就農を決意したときから、茂也さんはすべての権限を啓志郎さんに移譲して全面的なバックアップに回ってくれた。機械の操作や修理などが苦手な啓志郎さんに代わって、工学系の作業を手助けしてくれることも多いという。

坂本地域で連綿と続いてきた藤岡家の農業は、啓志郎さんによって今、新たな扉が開かれようとしている。

(編集部 大合香織/文

衛藤克樹/撮影)





米粉を活用した25年にわたる地域づくり 自治体・企業・市民の総力で普及に努める

新潟県胎内市

農林水産課農村交流係係長

えびら かつのり
簸活則

学校給食から始まった米粉活用

ウクライナ紛争や円安などの影響により、輸入小麦粉が高騰し、再び注目を浴びるようになった米粉ですが、新潟県胎内市では1998年から米粉を活用した地域づくりに取り組んでいます。

胎内市は、旧中条町と旧黒川村が合併し、2005年に誕生した市です。最初に米粉に着目したのは、合併前の旧黒川村の故伊藤孝二郎村長です。1990年代初め、新潟県は、それまでの米粉をさらに細かくし、パンや麺の加工に向いた微細製粉技術の技術開発に成功していました。黒川村は稲作中心で、しかも中山間地を多く抱えていました。主食用米の需要の減少により生産調整面積が拡大するなか、新しい米粉の消費が拡大すれば、地域の農業に明かりが見えてくる。そう考えた村長は、新潟県と協議し、村とJA黒川村(当時)による出資で、98年に初の

米粉専用工場、新潟製粉株式会社を建設しました。このことから胎内市は「米粉発祥の地」となりました。

できた米粉は、まず村内の小中学校の学校給食用のパンとして提供されました。この取り組みを知った新潟県が「県ぐるみで進めよう」と、2003年から県全体の小中学校の学校給食でも米粉のパンや麺の提供を始めました。当時、米粉はパン工場でも「扱ったことがない」素材で、均質にパンを焼くのは簡単ではありませんでした。そこで、給食用の指定工場の担当者向けに講習会を開くところから始めました。

米粉を原料にすると、どうしても小麦粉との価格差が生まれます。給食費の値上げにつながらないよう、新潟県、JA新潟中央会、各市町村がそれぞれ5円ずつ補填し、コッペパン一個あたり15円の補助金が造成されました。その結果、現在、県内の小中学校では、週4日は米飯給食ですが、月1回程度は米粉のパンか麺が提供され

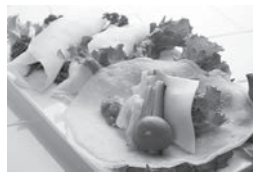


るようになりました。米粉パンの数は年間約200万個です。さらに胎内市では、新潟製粉が操業を始めた11月17日を胎内市微細米粉発祥記念日と定め、米粉を使った特別給食が提供されます。パンや麺だけでなく、カレーやシチューのつなぎに米粉を使うなど、子どもたちにバラエティに富んだ米粉料理を知ってもらうためです。

米粉用米の生産は、胎内市と、隣の新発田市の稲作農家たちに担ってもらっています。品種は新潟県内のみで生産している早生種「こしいぶき」が主体です。農家から出された用途別の作付け計画をJAが集約し、新潟製粉の年間使用予定数量と付け合わせするという形です。事業を始めたころは、米粉用米向けの交付金などありませんでしたが、胎内市では産地づくり交付金を活用して、米粉用米を生産する農家への助成をしてきました。08年度から、全国的に、米粉用米や飼料用米など新規需要米への交付金制度が始まりましたが、この制度をつくるのにあつ



月に1回学校給食で提供される米粉パン。子どもたちにも人気(左) 米粉でできた生地「たいないべえべえ」で色々な具材を包んで食べる(右上) 米粉を使用した商品を提供している胎内市内の飲食店などを紹介(右下)



て、胎内市の先例が参考になったとも聞いています。

米粉にかかわる企業は当初、新潟製粉のみでしたが、製麺業者である株式会社小国製麺が、2000年代から米粉原料の商品製造を始めましたし、株式会社タイナイが10年に市内に工場を建てて、米粉を使ったパンの製造を始めるなど、関連企業が集まりました。また、そこにJ A胎内市がカントリーエレベーターを整備したことで、まさに、原料生産から製造、販売まで一貫した米粉ビジネスの拠点になったのです。

市民参画による普及活動

生産量が増えれば、同時に米粉の需要を伸ばしていく必要があります。2009年、胎内市は「胎内観光振興ビジョン」をつくり、そのなかの重点プロジェクトの一つに、「米粉商品や料理の開発を通じて食の発信」を掲げました。同時に、行政主導ではなく、市民参画による「米粉のまちづくり」という方向性を打ち出し、市内の観光とも結びつけようと、胎内市観光協会を事務局とした米粉普及活動を展開していくことになりました。

観光協会のサポートのもと、当時中心的な役割を担うことになった実働部隊が、「たいない食のわいわい会議」です。米粉に関心のある菓子組合や飲食組合の有志、一般市民、農家、企業など希望する人にメンバーになってもらい、わいわいと意見を出しながら、米粉を知ってもらうアイデアを練ってもらいました。

さまざまなアイデアが出され、商品化にこぎつけたものもあります。なかでも、「たいないべえべえ」という米粉でできた生地を使った料理は、中国雲南省の郷土料理「粿粿」を参考に開発したオリジナル商品です。肉や野菜を包めば主菜になり、クリームやフルーツを包めばスイーツになります。当時これを普及させたいと意気込む女性陣が「べえべえスタースターズ」という組織を結成し、イベントなどでべえべえをPRしたり、料理体験教室を催したりしました。そうするうちに、飲食店や菓子店が米粉で作ったオリジナル商品を提供する動きが広がっ

てきたため、各店舗の場所や商品を紹介する「食べ歩きマップ」を作りました。こちらは現在も更新され、27店舗が掲載されています。また、胎内市内の大手量販店や道の駅などでも、米粉や米粉商品を積極的に扱ってもらっています。

市民や市民以外の人に向けた大がかりなイベントも実施してきました。11年から始まった「米粉フェスタ in たいない」です。べえべえを使った料理コンテスト、米粉を扱っている各事業者による出店、米粉料理の実演披露など趣向を変え、多い年は1万人を超える来場者でにぎわいました。

小中学生の9割が特産品と認識

市内の子どもたちには学校給食のみならず、食育の一環として米粉に向き合ってもらう取り組みをしてきました。市内小学校5年生を対象に、新潟製粉の工場を見学した後、実際に米粉を使ったピザづくりなどの体験をとおし、地元の良いものは、まずは地元の子どもたちに伝えたいという思いからふるさと体験学習を実施しています。このような学校給食や食育活動の成果は数字にも表れています。市内の小中学生を対象としたアンケート(2020年時点)で「胎内市の特産品のうち、何を知っていますか」と尋ねたところ、「米粉」と答えた比率がもともと高く、小中学生とも9割を超えています。

胎内市は、県の中心地である新潟市や、鮭で有名な村上市、有名な月岡温泉のお膝元である新発田市などと比べると、やや知名度が低いという課題があります。しかし、米粉によるまちづく

りを進めてきたことで、訪れる人たちから「胎内市っていうと米粉のまちですよ」と言ってもらえるようになり、米粉を通して、胎内市を知ってもらいきっかけになり、うれしい限りです。

主食用米は需要減少の一途をたどっていますが、米粉用米は、主食用米とまったく同じ栽培技術で、営農を続けることができるため、地域の農



多くの来場者でにぎわった米粉フェスタinたいない

家にとっては選択肢が増え頼りになる存在です。胎内市における水田面積は2832ha。このうち、米粉用米の作付面積は年々増え続けており、直近では14%強まで増え、この比率は県内トップです。

ブランド力向上をめざして

一方、市民にとって、米粉はもはや珍しいもの

ではなく、「当たり前」の身近な食になってきました。それも、2011年から始めた米粉フェスタも、一定の役割を担ったということ、19年が最後の開催となりました。その後、ウクライナ情勢などを背景に、食料安全保障に注目が集まり、国内生産を拡大させる観点から、あらためて米粉が脚光を浴びるなど、情勢が変わってきました。

そこで、胎内市観光協会の須貝勝男専務理事が資金集めに奔走され、22年から、あらためて米粉フェスタを実施するようになりました。過去に同フェスタに出店してきた事業者の皆さんには、米粉を使った新メニューでの出店を呼びかけたところ、いままでない「新顔」の米粉商品がお目見えし、来場者はおよそ2200名と、予想を上回るにぎわいとなりました。こうした流れによって、イベント出店をはじめ日ごろから協力してもらっている事業者の売上向上につながればと期待しています。小学校を対象とした米粉をテーマにした食育活動も、新型コロナウイルス感染拡大によって自粛を余儀なくされてきましたが、こちらもできるだけ早く再開し、米粉を使った料理づくりを体感してもらいたいと思っています。

米粉に着目した当初から、長らくかかわってきた新潟製粉の藤井義文代表取締役社長は、「米粉は、『小麦粉の代替』という位置づけから『国内で安定的に調達できる原料』というカテゴリーとして根づきつつある」と語っています。これまでも米粉は何度かブームになりましたが、輸入小麦粉との価格差、小麦粉とは扱い方が異なる

などの事情から、需要に浮き沈みがありました。しかし、藤井社長によれば、国内で安定的に調達できる原料として、製パンメーカーやコンビニエンスストアなどが本腰を入れて取り扱うようになり、米粉の位置づけは変わりつつあるそうです。

米粉用米生産は、新規需要米の交付金を前提に成り立っており、交付金制度の継続を望みたいところです。また、新潟県をはじめとする北陸地方にマッチした多収系の品種開発も待たれます。収量が多く、かつ加工適性の高い品種が確立されれば、米粉原料産地として、胎内市のブランド力がいっそう高まっていくものと期待しています。

本稿は、新潟食料農業大学准教授の青山浩子氏が編集長に取材し執筆しました。

profile

菅 活則 えびらかつのり

1963年新潟県胎内市生まれ。84年旧黒川村役場入職。2016年4月から農林水産課農村交流係長。主な担当業務は農林関係施設第三セクターに関する連絡調整、グリーンツーリズムの推進に関する業務や、毎年4月下旬に見ごろを迎えるチューリップフェスティバルの実施に関する調整業務など。

胎内市

新潟県の北部にあり、人口は約2.8万人。中条町と黒川村の合併により2005年に胎内市となった。市の名称は、市内東部にある飯豊連峰を源とする胎内川にちなんで命名された。山間地は四季ごとに変化に富む景観を楽しむことができ、日本海に向かって広がる肥沃な扇状地は稲作を中心に、海岸沿いの砂丘地ではチューリップ、ネギ、ニンジン、大根などの生産が盛んな地域である。

『日本は食料危機にどう備えるか』

——コモンズとしての水田農業の再生——

石坂匡身・大串和紀・中道宏著

農山漁村文化協会



2023年3月発行・1,760円

食料安保は農地保全が基本

金子弘道（ジャーナリスト）

「わが国の食料事情の危うさを一般国民は忘れていて」と著者はいう。日本の食料自給率（カロリーベース）は2022年度で38%。世界の人口増加や地球環境問題、米中対立、日本の経済力の低下などを考えると今後、食料確保はかなり危うい状況に陥ると予測する。

食料輸入が止まる事態は二つ想定される。人口増加に伴う需要増や気候変動による減産で、世界の供給量が不足する「不足の事態」と、戦争や気象災害などで輸入価格が高騰する「不測の事態」だ。「不足」が大きければ「不測」の頻度は高まり、対応も難しくなる。だが、日本政府は世界規模での食料不足をまったく想定していない。

食料安全保障の基本は生産基盤となる農地の確保にある。だが、政府は農地面積の減少を防ぐ

有効な政策を打ち出せないでいる。食料・農業・農村基本計画では自給率の向上目標を掲げるが、一度も目標を達成したことがない。農地の減少を食い止めようとしないうのだから自給率は向上するはずがない。

新たな農地の造成は莫大な費用と年月がかかる。かんがい候補地も少なく、簡単に農地は増やせない。農地の確保には40万畝を越す耕作放棄地を活用するほうが効率的だ。耕作放棄地を牧草地に変えて家畜を放牧し、いざというときには耕作地に変える。

なかでも重要なのは水田の確保だ。稲作は日本の自然に適しており、水利施設も蓄積されている。米が余るのなら家畜の飼料に米を利用すれば、飼料の輸入を削減できる。欧米の畜産業も主食用穀物の余剰で家畜を飼育している。

耕作放棄地の再整備には維持・保存する農地を囲い込み、機械や施設を整えて就農者呼び込む。事業主体には中山間地域の直接支払いなど補助事業を集中させる。事業を一举におこなうのが難しいければ、国や自治体が囲い込んでおく。こうした水田や水利施設、あるいは放牧地と、それを維持する人的資源を社会的共通資産と位置づけ、日本型コモンズ（共有地）として農地と農村コミュニティの復活を提唱する。

著者の石坂さんは元環境事務次官、大串さんと中道さんは農水省OBだ。ウクライナの戦争で食料危機が指摘されるなか、本書は日本の食料安保の原点を見直すツールになる。

読まれています 三省堂書店農林水産省売店における農林水産関連書籍 売り上げ上位10冊 (2023年8月1日～8月31日)

タイトル	著者	出版社	税込価格
1 強い農業づくり総合支援 令和5年度	創造書房	創造書房	9,570円
2 日本の食料安全保障 ―― 食料安保政策の中心にいた元事務次官が伝えたいこと	末松 広行／著	育鵬社	1,870円
3 農林水産六法 令和5年版	農林水産法令研究会／編	学陽書房	19,800円
4 食料・農業・農村白書 令和5年版	農林水産省／編	日経印刷	2,970円
5 タガヤセ！日本「農水省の白石さん」が農業の魅力教えます（14歳の世渡り術）	白石 優生／著	河出書房新社	1,562円
6 ビジネスパーソンのための日本農業の基礎知識	奥原 正明／著	信山社	1,320円
7 不連続と闘う農 食料安保・脱炭素・異常気象	吉田 忠則／著	日本経済新聞出版	1,980円
8 農業基本法2.0から3.0へ 食料、農業、農村の多面的価値の実現に向けて	玉真之介、草薙仁、木村 崇之／編	筑波書房	3,300円
9 事務次官という謎 霞が関の出世と人事	岸 宣仁／著	中央公論新社	1,012円
10 兼業農家の教科書 小さい農業でしっかり稼ぐ！	田中 康晃／著	同文館出版	1,870円

第16回「アグリフードEXPO東京」 〜東京で4年ぶりに会場開催〜

「アグリフードEXPO」は、全国の農林水産・食品事業者と国産農林水産物・食品の調達に意欲のあるバイヤーを繋ぎ、ビジネスマッチングの機会を提供する商談会です。全国から465先の農林水産・食品事業者が出席し、魅力ある農林水産物や地元産品を活用したこだわりの加工食品を、バイヤーへ積極的にPRしました。

今回新たに設置したのが、海外からも評価の高い国産酒類を集約した「グローバル酒類パビリオン」です。24先の酒類事業者が本パビリオン内に出席、日本酒・焼酎・クラフトビール・ウイスキー・リキュールなど地域性豊かな酒類を提案しました。また、輸出や物流などの専門機関が経営上の課題に対するアドバイスや支援メニューの紹介を実施する相談コーナーを設置し、出展者や来場者から253件の相談がおこなわれました。

開催初日には野中厚前農林水産副大臣が来場し、開会式に登壇するとともに、多くの出展ブースを

視察、出展者を激励しました。

さらに、特別企画として輸出促進に関するセミナーを会場内で実施しました。開催初日には「輸出とインバウンド促進に関するトークセッション」を開催し、前半では輸出に積極的に取り組む梅乃宿酒造株式会社代表取締役の吉田佳代氏と、株式会社金沢大地代表取締役の井村辰二郎氏より講演をいただき、後半では日本食品海外プロモーションセンター(JFOODO)執行役の北川浩伸氏、日本貿易振興機構(JETRO)農林水産食品部次長の西浦克氏、日本政府観光局(JNTO)企画総室長の平野達也氏を交えたパネルディスカッションがおこなわれました。また、開催2日目には「輸出支援プラットフォーム」による講演を開催し、農林水産省及び香港、タイ国、米国(ロサンゼルス、ニューヨーク)の各輸出支援プラットフォームの担当者、各国・地域における日本食市場の動向や最新の現地情勢について説明しました。(情報企画部)

開催概要

- 名称▶第16回「アグリフードEXPO東京2023」
- 会場▶東京ビッグサイト 東4ホール
- 日時▶2023年8月23・24日
- 主催▶株式会社日本政策金融公庫
- 運営▶エグジビジョンテクノロジーズ株式会社



開会式のテープカットの様子



「グローバル酒類パビリオン」では試飲提供もおこない、多くの方が訪れました



- 出展者の声**
 - ・多業種のバイヤーがいらしていた(農業/石川県)
 - ・手ごたえのある商談ができた(食品メーカー/長野県)
 - ・商品を知ってもらう場として最適(農業/福岡県)
- 来場者の声**
 - ・試食なども多く、たいへん参考になった
 - ・地域の発展につながることを期待している



夏の暑さに負けない熱気が会場を包んでいました

高松支店 地域農業と異業種を繋ぐ 東讃地域で交流会を実施

香川県東讃農業改良普及センターと東讃農業改良普及協議会が主催した「東讃地域の農業と異業種の交流会」に協賛。地域農業の魅力を取引拡大に繋げるべく、農業者と旅館業者、飲食店業者など異業種との交流を支援しました。

当日は54人が参加。会場に展示された自慢の農産物を手に取りながら、具体的かつ積極的な商談が進められました。参加者からは「フェイストウフェイスの交流で商談のきっかけができた」「生産者の声を直接聴ける良い機会となった」などのコメントが寄せられました。（7月25日）



今回は42人が参加。支援事例の具体的な話に、質疑応答も熱を帯びました

東京支店 行政施策と支援事例から 農業経営のヒントを得る

農業経営アドバイザー東京連絡会を4年ぶりに開催しました。

一般社団法人東京都農業会議業務部長の松澤龍人氏が農地関係制度の仕組みと状況について、また、株式会社結アソシエイトの代表取締役で農業経営上級アドバイザーの松田恭子氏が、自身が手がけた農業者への支援事例について、それぞれ講演しました。

質疑応答では、東京都ならではの農地に関する課題や、都内農業者の輸出を含めた今後の経営展開などについての質問が出され、活発な議論が交わされました。（7月26日）



生産者やJA職員など60人が参加。食材を使う立場のシェフの声はモチベーション向上に繋がりました

盛岡支店 地域ブランドの販路拡大 シェフズミーティングで支援

J A江刺管内では「江刺金札米」「江刺りんご」「江刺牛」などの特色あるブランド農畜産物を生産していますが、販路拡大が課題です。そこで、日本プロ農業総合支援機構と連携し、都内の一流ホテルのシェフを招き、シェフズミーティングを開催しました。

シェフに生産現場を見学してもらい、「高級ホテルからみた江刺ブランドの魅力」についての意見交換と江刺ブランドの食材を使った調理デモを実施。参加者からは「バイヤーやシェフからの評価を今後の経営に役立てたい」との感想が寄せられました。（9月6日）



事務局の想定を上回る54人の農業経営アドバイザーが参加しました

さいたま支店 3県合同の研修会 先進事例や最新制度を学ぶ

栃木・群馬・埼玉の農業経営アドバイザー連絡協議会による合同研修会を開催。農業専門の税理士でアグリビジネス・ソリューションズ株式会社代表取締役の森剛一氏が「農業経営の事業承継と組織再編」と題した講演で、アグリビジネス投資育成株式会社の出資制度を活用した事業承継の事例などを紹介。その他にも、子実用トウモロコシの生産に取り組む農業者の発表などがありました。

参加者からは「もっと時間が長くて良かった」「他県の方と交流できてうれしかった」などの声がありました。（9月6日）

ご意見・ご感想をお寄せください

『AFCフォーラム』は農林漁業者、食品事業者の皆さまに役立つ誌面づくりをめざしています。参考になった記事、取り上げてほしい企画、お気づきの点など、メール、FAX、電話、郵送で編集部までお寄せください。掲載させていただいた方には薄謝を進呈します。

メール anjoho@jfc.go.jp

※こちらのコードも
お使いください →



FAX 03-3270-2350

電話 03-3270-2268

郵送 〒100-0004

東京都千代田区大手町1-9-4
日本公庫農林水産事業本部情報企画部
AFCフォーラム編集部あて

◆夏1号を拝読しました。コロナ禍が明け、最近ではインバウンドの戻りという国内での外需獲得の話題が、新聞紙面などの多くを占めるようになりました。

しかしながら、本誌記事では農産物の生産者の方々が進めている輸出への取り組みと、そのご苦労を取り上げており、皆さまの努力に深く感銘を受けました。

近年、食料安全保障への懸念が、ウクライナ問題などでクローズアップされています。

私が勤めるエム・シーシー食品株式会社は、「食文化の創造」という壮大な経営理念を掲げて、2023年に創業100周年を迎えました。当社がおいしく安心して安全な長期保存調理食品を製造し続けること。それが、島国である日

本を抱えている食糧安全保障への懸念を払しょくする一助につながると信じて、日々業務を推進しています。

足元では、デフレ脱却に伴う原材料高やコスト高に悩まされはしましたが、ようやく改善の道筋が見えてきました。

兵庫県神戸市内に構えた新しい工場では、「FSSC22000」という食の安全における最高位の認証取得に向けて準備に取り掛かり始めました。

我々調理食品製造会社も、農産物の生産者の皆さまと足並みをそろえて、数年以内に実現すべき夢の一つである製品輸出に挑戦したいと思います。

(エム・シーシー食品株式会社

角村 茂彦)

編集後記

④農地活用の方法は、地域の気候や風土、平地・中山間地などの圃場の立地や条件によってさまざまであるが、その根底には「地域の農地を守りたい」という農業者共通の思いがあるのだと感じた。経営である以上、収益性を考えるのは当然のことだが、この思いが農業の持続的な発展の原動力となると考えることは大袈裟ではないだろう。(細谷合)

④今後の農産物の安定輸入を見通しにくい現状で食料安全保障を考えた場合、どうしても主食用米は小麦・大豆の転作を念頭に置きがち。しかし確たる販路の見込みに基づいた生産戦略があれば、主食用を中心とした「米」にこだわる経営が「持続可能な農業」になりうるかと教えていただいた「ライスフィールド有会社」。勉強させていただきました。(高雄)

④稲刈り前の忙しい合間を縫って取材に応じてくださった株式会社アグリたきもとの海道社長。楽しんで農業に向き合う姿が印象的でした。地域の農地を守るために引き受けたブルーベリーなども今では妹さん夫婦がスイーツを作ってカフェで提供しているとのこと。家族一丸となって取り組む姿が、多くの生産者の共感を得ているのだと思いました。(澤田)

④青ミカンの外袋についていた二次元コードにアクセスしたところ、その生産地ではJAが中心になり、地域の耕作放棄地活用の取り組みを進めていました。農地活用問題は、見えないところで私たちの食卓に影響を及ぼします。おいしくただただだけではなく、時にはこうした産地に思いを寄せ、目を向けていきたいと思いました。(竹中)

AFCフォーラム 2023.10 秋1号

編集

前川 紘輝 細谷 哲郎 高雄 和彦
大谷 香織 澤田 真理 鈴木 晃子
竹中 夕美

編集協力

金子 弘道

発行

株式会社日本政策金融公庫
農林水産事業本部
〒100-0004
東京都千代田区大手町1-9-4
大手町フィナンシャルシティ ノースタワー
Tel. 03(3270)2268
Fax. 03(3270)2350
E-mail anjoho@jfc.go.jp
ホームページ <https://www.jfc.go.jp/>

印刷

株式会社第一印刷所 東京本部
〒110-0003
東京都台東区根岸2-14-18 第一根岸ビル

農業は 若者にとって 挑戦できる業種



秋葉 芳秀

Akiba Yoshihide

秋葉会計事務所
(千葉県大網白里市)

私が会計事務所を開設して早くも40年が経ち、今は9人の所員(うち6人は農業経営アドバイザー)と日々仕事に追われています。2022年8月から、縁あって千葉県旭市に本店があるJAで、法人税・消費税の申告書作成にかかわるほか、毎月1回開催する農家の個別税務相談や、不定期に開催する集合形式での勉強会の講師を務めております。

この1年間の相談内容は、①高齢農家の事業承継のご相談、②個人経営から法人化移行へのご相談、③農業経営基盤強化準備金手続きのご相談、④認定農業者制度のご相談、そして⑤23年度税制改正項目の贈与税・相続税のご相談、など多岐にわたりました。

集合形式の勉強会は、直近まで

あきば よしひで

1982年5月に税理士登録。その後TKC全国会および全国農業経営コンサルタント協会に入会。

すべてがインボイス制度に関する事でした。当JAの所在地を管轄区域とする税務署管内の農家の申告件数は、他の税務署と比較すると相当多いようです。そのため、東京国税局内(千葉県、東京都、神奈川

昨今、日本では少子高齢化により人口減少が止まらない地域もあります。それは、すなわち需要が年々歳々減少する地域で、そこで物を販売することは、魚の泳いでいない「釣り堀」で糸を垂れること



©縄手 英樹

県、山梨県の1都3県)84税務署のなかで、23年春ごろのインボイス登録率は、当税務署が最下位だったとのこと。その理由の一つは、消費税免税事業者の農家数が他と比較して圧倒的に多いからです。

農業のインボイス制度の特例に、①農協等特例、②卸売市場特例、③媒介者特例があり、①と②で農産物を委託販売する場合、農家は免税事業者のままでよく、何もする必要がないため、この特例がインボイス登録率に強く影響しているのだそうです。

と同じです。

その点、第一次産業は、地域や集落の過疎化が進み、高齢農家の農地の遊休地化も進み、さらに人手不足が進んでも最も有望な業種と言えるでしょう。農業や畜産業は、人口減少で過疎化が進んでも影響は少なく、借入金利が低い今、若者が思い切って挑戦できる業種です。規模拡大と創意工夫で売れる物をつくり、魚がたくさん泳いでいる「釣り堀」を探し、輸出も含め需要がある場所で売っていきましょう。

F



農業経営アドバイザーは農業経営者のニーズに対応し、経営への総合的的確なアドバイスを実践する専門家です。2005年、農業経営の発展に寄与することを目的に日本公庫が資格制度を創設しました。本コーナーは、上級資格である上級農業経営アドバイザーが執筆しています。

地域色生かした農地活用



『稲刈りの日の思い出』前原 れいな 鹿児島県鹿児島市立伊敷小学校
(全国土地改良事業団体連合会主催「未来へつなごう!ふるさとの水土里」子ども絵画展2022より)

■AFCフォーラム 令和5年10月13日発行(年間8回発行)第71巻5号(869号)
■発行/株式会社日本政策金融公庫 農林水産事業本部 〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4 大手町7-ナインビルディング5階 Tel.03(3270)2268