

夢をかたちに

農林公庫資金を生かした取り組み



A F C



農林漁業金融公庫

目次 Contents

ご挨拶	2
加工米づくりで地域を元気に (株) 米夢の郷	3
酪農で地域のヒト・モノ・カネを活かす (株) メイプル牧場	8
農村の女性起業を支える「おものがわ夢工房」	13
木材産業の再生に賭ける (株) 西村木材店	18
改革型漁船で漁業の再生に挑戦 (株) 福島漁業	23
うまい焼酎は、蔵からではなく土作りから 西酒造 (株)	28
「農と消をつなぐ」見学会	33

ご 挨拶

農林水産業から食品産業まで、農林漁業金融公庫は日本の食を支える唯一の政策金融機関です。

農林水産業は、産業としては「不安定性」が常につきまといまいます。気候変動などの自然条件に左右されますし、BSEや鳥インフルエンザなどの疾病のリスクにもさらされます。経済的側面から見れば、個人経営のわりには大きな資本装備が必要なおえ、お米は1年に1回、肉牛にいたっては出荷するまでに2年もかかるという「低収益性」が問題です。こうしたことから、民間金融機関は農林水産分野への資金提供には、どうしても慎重になりがちです。

そこで、私ども農林公庫の役割が出てくるわけです。農業にあっては「担い手」の育成、林業にあっては国産材の供給と環境保全、水産業にあっては地域の核となる中小漁業者の再生、食品産業にあっては農林水産業と連携した地場産業の振興と、食品の安全性向上のための施設整備など、政策と一体となった融資につとめているところです。

「政策と一体となった融資」とは、言葉を変えていえば、私ども農林公庫が金融をてこに支援することによって、農林漁業者の抱く夢を形あるものにしていくことです。このレポートは公庫資金を生かした農林漁業者の意欲的な取り組みを紹介した冊子で、国民のみなさまに農林公庫の融資事例を知っていただきたくて作成しました。

同じ趣旨で、公庫の融資先を有識者や消費者の方々に見学していただく「農と消費をつなぐ」見学会を平成20年7月に開催しました。そのときの模様も巻末に紹介しました。このレポートにより、農林公庫の業務の一端を知っていただき、ご理解を深めていただければ幸いです。

平成20年9月

農林漁業金融公庫 総裁

高 木 勇 樹

加工米づくりで 地域を元気に

米に付加価値を付けて地域活性化へ



福島県会津美里町の農業生産法人「株式会社 米夢の郷」は、地元の主力農産物である米に付加価値を付けた加工米を新しいブランドに育てている。また地域に広がる耕作放棄地に米を作付けすることで、地域活性化につなげている。「米夢の郷」はいわゆる第三セクターで民間と地方自治体の共同出資で設立された会社。「民間の効率性を行政に」という旗印のもと、新規事業が相次いだが、経営の悪化が露呈し問題化しているところも少なくない中で、「米夢の郷」は双方の長所を生かして事業を軌道に乗せている。



福島県

(株)米夢の郷

「会津地方の農業はこれまでずっと米を中心に回ってきました。しかし、米の値段が下がり始めたことに加え、国際的な農業交渉でも農産物自由化が常に話題となり、先行き不安が募るばかり。町としても米価の低迷で、稲作だけでは生活は成り立たなくなるのではないかという危機感を持っていたようです」。こう話すのは、「米夢の郷」総務部長の猪俣道夫さんだ。

早炊き加工米との出会い

平成9年、米をただ作り続けるだけの稲作の将来性に不安を感じ、対策を思案していた旧会津本郷町（平成17年10月に隣接2町村と広域合併し会津美里町となる）のもとに、大きな転機となる話が舞い込む。大手食品会社が、地場の米を使って「早炊き加工米」を生産する地域を探しているというのだ。

「早炊き加工米」は、特殊な技術により、お米を洗ったり漬けたりすることなく直接、釜に入れて、米と同重量の水またはお湯を加えるだけで炊き上げることができる加工米である。炊飯時間はわずか18分程度と、普通の米と比べ三分の一の時間で、だれにでも簡単かつ迅速に炊くことが出来る。研ぎ汁が出ないので排水処理のコストもかからないため、業務用としての優位性が非常に大きい。



有名な米どころが生産から加工まで一貫して生産した地域ブランドの加工米を、安定して調達したいメーカーと、特産品である米に付加価値を付けて売り出したい町との思惑が合致した。その後の町の決断は早かった。補助事業を申請し、平成11年11月に早炊き加工米用工場が竣工した。温泉やキャンプ場を経営していた町の第三セクターである（株）会津本郷振興公社の業務に、新たに加工米部門が加わった。

時代のニーズに応えた加工米部門は、安定的な販売先を確保していたこともあり、順調に成果を伸ばしていった。

農業者と一体となった経営へ

その後、平成16年に、町内の稲作農業の振興を図ることを目的に、振興公社から加工米部門を別会社に独立させる話が持ち上がった。時を同じくして米を取り巻く経営環境はいっそう厳しさを増していたため、新会社では好調な早炊き加工米に加え、地元産米の使用量を伸ばすことができ、なお今後の柱となるような商品づくりを始めた。それが「白い発芽胚芽米」である。

白い発芽胚芽米とは、発芽玄米の表皮を7割程度剥いたものである。発芽玄米は栄養価が高い食品として、100～150億円程度の市場規模で定着しているが、くせがあって食べにくいという声もある。そこで、発芽玄米の栄養価を残したまま白米のような食べやすさを追求して開発した。しかも、地元の地域ブラ

ンド米を用いることで食味がぐんとアップしたという。現在は、発芽胚芽米を使ったコメ粉や雑穀米といった新商品も販売している。

新会社設立を機に、加工米事業を始めた当初からの構想にあった農業部門を設置し、米の自社生産を始めた。高齢化や後継者不足などによる耕作放棄地は、日本全国の農村が抱える問題であり、この町も例外ではなかった。そこで農業を続けられない人たちから農地を借りて米づくりを始めることで、耕作放棄地の解消、地域農業の活性化につなげようと考えたのだ。

新会社がみずから農業を手がけることもあり、設立に当たって、農業経営のノウハウを生かすべく、地元の農業者に出資や経営への参画を呼びかけた。

「米を加工することで、より高い利益を得ることがこれからの農業には大切だと思って、事業に魅力は感じました。ただ、リスクがないわけではないし、なかなか決断できなかった」。誘いを受けた時のことを、坂内太郎・米夢の郷常務はこう話す。坂内さんは個人で水稻とキクの栽培を手がけている。

坂内さんは悩んだ。両親が高齢となったときの介護の問題や、大学に進んだ長男が農業とは関係のない学部を選択したことを考えると、このまま農業を続けられるかどうか不安が残る。周囲の農家も同様の不安を口にするなか、「個々の家が農地を守るのではなく、組織として地域全体を守る」ことを考えればこの先も大丈夫だと考え直し、誘いを受ける決断をした。

こうして、坂内常務を含む4人の農業者が出資株主として参加し、平成17年4月1日に株式会社の「米夢の郷」が設立された。

公庫資金を新たな資金調達手段に

「米夢の郷」設立からさかのぼること約2カ月前の平成17年2月8日。当時の会津本郷町役場の公庫資金担当者から農林漁業金融公庫仙台支店に、最初の連絡があった。米夢の郷の新規事業立ち上げで追加の

原料仕入が発生し長期運転資金が必要になりそうなので、相談に乗ってほしいというのだ

新規商品の発芽胚芽米は早炊き加工米とは違い、ゼロから新たな販売経路を開拓しなければならない。地元の農協に販売事業と競合すると見なされてしまうかもしれない。そうした経営リスクを減らすため、地元農協以外からの資金調達ルートを確認しておきたいという考えからの相談だった。

しかし、この話は一度頓挫してしまう。長期運転資金の必要性が流動的であったことに加え、設立時の自社耕作面積で生産した米は年間使用量の1割にも満たず、大半を外部仕入に頼る計画となる。これでは農林公庫資金の融資対象となるのかどうか、はっきりしなかったためである。

その後、米夢の郷から改めて運転資金の借入について相談があった。公庫仙台支店は本店審査部にも相談のうえ、「加工米部門の拡大が農業部門の発展に密接に関係していて、それが町全体の農業振興につながる」ことが確認できたので、会津美里町特別融資制度推進会議の計画認定を取り付けることができた。

融資のハードルは、それだけではなかった。米夢の郷は、敷地や建物などそのおもな資産が町から借りたものだった。借入時に担保とする自社資産をほとんど持っていなかった。

このハードルをクリアできたのは、農林公庫に公庫ならではの機能があったからである。公庫仙台支店は、ABL（Asset Based Lending）といわれる動産や売掛債権などの流動資産を担保とした仕組みをコーディネートした。早炊き加工米の大口取引先に売掛債権の残高が安定的に存在することに目をつけ、





流動資産である売掛債権担保を提案し、平成18年3月に正式な融資契約が完了した。

当時の仙台支店の担当者である新島大宇 調査役はこう振り返る。

「公庫資金は、農林漁業の維持増進・食料の安定供給に必要と認められるものに対し、特別に長期・低利の融資をするものです。本件は、それにふさわしい事業だと思って取り組みました。要件面や条件面の整理がついた時はホッとしました」

地域の活性化に大きな役割果たす

「米夢の郷」での平成19年度の会津美里町本郷地域産の米の総使用量は、自社米を含めて5700俵にのぼる。本郷地域全体の収穫量は4万2000俵程度なので、実に地域全体の10%以上を使っている計算になる。なお、主に地元農協から仕入れる米の価格は、通常より100円～11000円上乗せした値段で購入している。

自社による水稲作付面積は年々増えており、平成20年度は35haを超えた。うち8haは坂内常務など出資株主の農地を使っているが、残りの27haは、農業委員会や町が協力して集積した、作り手のいない農地を中心に借りている。

今後の課題は、発芽胚芽米の更なる宣伝・販路拡大だ。試してもらえれば味に自信があるし、実際、この味に惚れ込んで使ってくれる業者もいるが、ま

だまだPR不足だと考えている。

付加価値の高い米販売による地域農業の振興、耕作放棄地を中心とした地域の担い手としての農地利用集積に加え、雇用機会の創造や有能な農業後継者の育成など、地域の活性化に果たした「米夢の郷」の役割はこれまでも非常に大きかった。その効果について町も大きな評価をしている。加工米事業の推進とともに、新たな農産物加工分野

への進出と自治体が抱える地域農業振興のサブ的機関として、米以外の園芸作物などにも手を伸ばしてもらえれば、とさらなる期待をかける。

「マンパワーの問題があり、農業部門の規模拡大はなかなか簡単にはいかない」と前置きしながらも、猪俣道夫総務部長はこういう。「経営を継続させることが一番大事ですが、『地域のために』という気持ちは常に持って仕事をしています」

実際のところ、農業部門は採算がまだ取れていない。それでも、農業部門も加工米部門と同様に地域の発展につながるものであり、今後もしっかりと育てていきたい、また、育てていくべきだと考えている。経営陣の、町の、地域農業への想いを背負って、「米夢の郷」の挑戦は続く。

文 小林 成光

写真 河野 千年



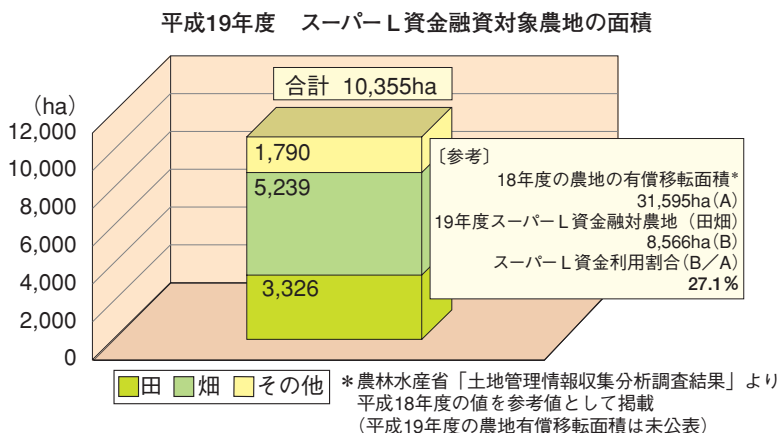
農地の集積にお役に立っています

担い手への農地集積に公庫資金が利用されています

農林公庫は、農地取得に対する融資を通じて担い手への農地の集積を支援しています。

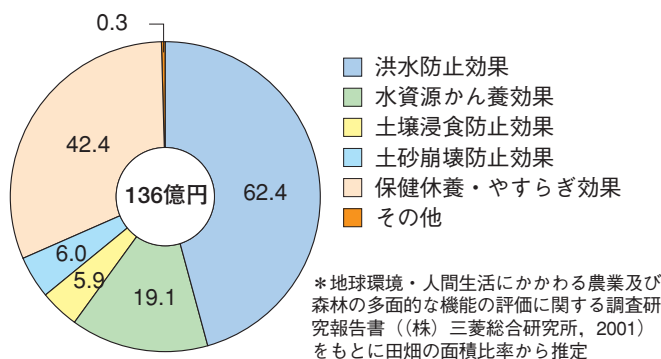
平成19年度における農業経営基盤強化資金（以下、スーパーL資金）を利用した農地取得面積は10,432ヘクタールにのぼります。

担い手に農地が集約されることで経営改善が図られるとともに、耕作放棄の防止にも寄与します。



耕作放棄の防止は国土保全などにもつながります

取得された農地における多面的機能の推計



農業生産は、私たちの食料を生産するだけではなく、農地保全を通じた洪水や土砂災害などを防ぐ役割や農村の景観などにより人々に安らぎを与える機能（多面的機能）を発揮しています。

平成19年度に担い手が農林公庫の融資を利用して取得した農地が発揮する多面的機能は、経済価値に換算すると年間約136億円と試算されます。

農業生産基盤の整備にも利用されています

農地の生産性向上を図るために、ほ場の大区画化や農道の整備、用水路・排水路の整備等を総合的に実施する基盤整備事業ではその多くで公庫資金が利用されており、平成19年度においては137億円の融資を実行しています。

平成19年度に融資を実施した農業基盤整備事業

融資対象事業の内容	融資対象事業量 (A)	参考 (B)	A/B
農地区画の拡大・整理*1	16,461ha (105,971ha)	土地改良計画(H15～19)において農用地総合整備事業により整備を予定している農地*2	130,000ha 12.6% (81.5%)
用排水施設の整備	840km	平成18年度に機能を確保した基幹的農業用排水路*3	9,652km 9.7%
農道	133km	*1 区画整備、暗渠排水、客土の合計事業量。括弧内は H15～19 の累計。 *2 土地改良計画(H15～19)より。 *3 平成18年度農林水産省政策評価結果より。	

酪農で地域のヒト・モノ・カネを活かす

異業種と提携し、酪農の新法人を設立



地方が疲弊している、農業の後継者がいない、飼料単価が上がって畜産農家の廃業が相次いでいる――近年、地域農業をめぐるニュースは、明るい話題が少ない。島根県西部の石見地方。世界遺産に登録された石見銀山で栄えたこの地方も農業の衰退は深刻だ。しかし、むしろ逆境を生かし、酪農を核にしたプロジェクトが進行している。



「ほら、回転台の下に計測器が見えるでしょう。それで一頭ごとの乳量、乳質がはかられ、データが

島根県

(株)メイプル牧場

コンピュータに送られてくるんですよ。一頭ごとの乳量をはかるシステムはあるが、一頭ごとに乳質まではかるのは例がないと思いますよ」

早朝6時半、島根県益田市のメイプル牧場で取締役の松永和平さんから説明をうける。レコードプレーヤーのような回転台に牛が自分から乗り、搾乳器をつけられる。乳の量が残り少なくなると搾乳器は自動的に外れ、身軽になった牛達は餌をもらいに回転台を降りていく。牛たちは大きな鳴き声をあげることもなく、静かに作業は進んでいく。従業員の手つきも優しく、牛たちも気持ちよさそうだ。

「牛のそばで大きな声を上げてはだめ。ストレスになるからね」。こう語るのは同社社長の山崎孝博さん。山崎さんは家業の酪農をいったんやめた経歴の持ち主。「一酪農家として経営していたころは毎日追われるように仕事をしていましたけど、ここでは全てがシステムチックに仕事が構成されているから、人もストレスがない。楽しいですよ」と笑う。

川口貴子さんはこの春大学を出たばかり。メイプル牧場に勤めて1月半の新人だ。「実家は非農家でしたが、母が動物好きで、休みのたびによく牧場に連れていってもらっていたんです。私も牛が好きになって、高校、大学は自然に畜産の道を歩んでいました。今は毎日が勉強です」。やさしく牛の頭をなでな

がら笑いかける。

実は、メイプル牧場は平成19年に生まれたばかりの会社だ。酪農家が減る中、牛乳を安定的に供給したい、肉用の子牛を安定的に調達したい、製材の工程から生まれるオガクズを有効活用したい、安全で健康的な肉牛生産・酪農に診療で貢献したい——そういった関係者のいろいろな夢で実現した壮大な事業だ。

「農商工連携」「異業種からの参入」「地域再生」様々な側面を持つこのプロジェクト。農林公庫をはじめ投入された資金がこの牧場によって価値が生み出され、社会に還元される。



肉用子牛の安定的な調達を

「よい肉牛を肥育するためには、良質な子牛を安定的に入手できることが大事。それが危うくなってきたのは平成10年ごろのこと」。メイプル牧場立ち上げの実質的な船頭役を担った農事組合法人松永牧場代表理事の松永和平さんは当時をこう振り返る。

肉牛は、子供を産ませる繁殖の技術と、太らせて肉にする肥育の技術を両立させにくい。多くが繁殖を専門にする農家と、肥育を専門にする農家が分かれているのはこのためだ。肥育主体の松永牧場では、昭和63年に繁殖部門を創設し、難しいとされた繁殖・肥育一貫飼育をしてきた。しかし、平成10年当時、一貫で出荷するのはまだ全体の5%程度。多くはよそからの子牛購入に頼っていた。

子牛が調達しにくくなったのは、その供給元である繁殖牛農家や酪農家が減少したためだ。松永さんは子牛の供給減に対応するために、繁殖部門を増強した。しかし、和牛の場合には親が生まれてから、その子牛が肉牛として出荷するまでには4年もの歳月と餌代をはじめとしたコストがかかる。「酪農であれば、親牛は子供を産むと牛乳を生産するようになるから資金繰りは楽だ。増体も肉質も良い一代雑種で

あるF1牛の子牛を生産するため、いつか酪農に進出したい」。松永さんは専務である弟・直行さんとひそかに思いをあたためていた。

その思いが現実味を帯びてきたのは平成15年のことだ。「島根県西部の酪農家がいなくなって牛乳が調達できない。地域に牛乳を安定的に供給するため酪農をやってくれないか」と、「全農しまね」から要請があったのだ。松永さんは、それまであたためてきた思いを開花させる好機ととらえた。こうして肉牛生産者・松永牧場による酪農進出プロジェクトがスタートした。

従業員所有地に事業地確保

酪農を始めるにあたっては幾つもの大きな課題があった。一つめは事業地の確保だ。経営として成り立ち、子牛を安定的に生産できる酪農をするには一定の規模が必要だ。将来の規模拡大を考えればできるだけ広くまとまった事業地が理想だ。最適な候補地として浮上したのが、松永牧場本社から車で40分あまりの益田市内の牧草地だった。風通しがよく牛の飼育にも適した環境だ。ここは松永牧場の従業員（当時）だった山崎孝博さんが以前酪農をしていた地域であり、土地の一部は山崎の所有地だ。松永さんは、山崎さんの酪農家としての経験と、地域住民と

の信頼関係に賭けた。「新しい酪農農場の代表になってもらえないか」。松永から持ちかけられた山崎さんは、「正直に言って戸惑った。でも声をかけられてうれしかった」という。

充実した予防診療の体制は欠かせない

課題の二つめは酪農技術の確保だ。山崎さんは酪農の経験があったとはいえ、成牛頭数40頭規模の酪農家だった。最低でも成牛300頭規模、将来的には1000頭規模まで考えている松永さんの構想はケタが違う。そこで、大規模酪農のノウハウを取得するため、米国の農場視察に山崎さんほか3人、国内の先進農場の研修に山崎さんと大卒新人の宮田しおりさんが派遣された。国内の農場に1カ月泊まり込んで研修を受けた山崎さんは、レコードのターンテーブルのようにまわるロータリーパーラーに目を丸くしつつ、大規模酪農への自信を深めていった。

大規模畜産につきまとうのは病気のリスクだ。養豚ではワクチンの摂取や飼育環境の指導のため、獣医師と契約するのが当たり前になっている。しかし肉牛では病気にかかってから診断を受けるいわゆる“共済診療”が主流だ。「今のままでは事故を防ぐことは難しい。大規模畜産にふさわしい“予防診療”が必要だ」。松永兄弟のこの考えに共鳴したのが、当時農業共済の獣医師であった加藤大介さんら3人と、家畜保健所の獣医師だった。“予防診療”をするためには、顧客である農場とコンサルティング契約を結ぶ必要があるが、共済や保健所に勤めたままでは難しい。そこで加藤さんら4人は思い切って独立して有限会社・大動物診療所を設立した。松永さんの構想する事業に賭けたのだ。

異業種との提携で「メイプル」

課題の三つめは新設酪農農場の運営体制の整備だ。「これからの畜産は消費者や地域に開かれた存在でなければいけない。地域貢献の姿勢を示すためにも、異業種からも経営に参画してもらう必要がある」と

松永さんは考えた。

まずは製材から出るオガクズなどをリサイクルする（株）石見ウッドリサイクルの共同事業者である安野産業社長の安野伸司さんに声をかけた。「オガクズの処理は、既存の畜産への提供だけでは間に合わない。処理できない分は産廃処理しなければならないのでコスト高になる。新しい農場に提供すれば製材のコスト安にもつながるし、それが堆肥として耕種農家に還元されれば社会貢献にもつながる」。そう考えた安野さんは、出資を快く引き受けた。

（有）大動物診療所の加藤さんにも声がかかった。もとより、松永の考えに共鳴しての独立開業。この事業に賭けていたから出資に異論はない。この2人に松永さんと山崎さん、さらに松永牧場の従業員で繁殖技術に詳しい小石広幸さんが加わった5人による経営体制が確立した。

会社の名前になった「メイプル」は、カナダで見られるカエデのことで、「あかちゃんの手ひら」という意味もある。牛乳の供給を通じて子供たちの健やかな成長を願うとともに、カエデの形状から5人の協調のシンボルを意図したという。

運悪く生乳の生産調整にぶつかる

課題の四つめは生乳の生産調整だ。全農からの要請がきっかけとなって始まったプロジェクトだったが、計画を詰めていた平成17年度後半になって状況が大きく変化した。全国的に牛乳が余り、生産調整がはじまったのだ。メイプル牧場も、当初予定していた搾乳枠を大幅に下回る設定としなくてはならなくなった。

国の補助事業を申請していたが、平成17年3月に県に相談を持ちかけたころは、牛乳は足りないくらいで、農場の新設にも農政局の担当者は前向きだった。しかし17年度も後半になると、牛乳の余剰感が始始め、補助事業の採択が厳しくなってきた。島根県としては県内の牛乳が不足しているので事業を進めたいが、国全体では牛乳が供給過剰だから新設の大型

農場への補助は認めにくい。補助採択をめぐる攻防が幾度となく繰り返され、採択が決まったのは平成18年11月のことだった。

効果あった公庫資金の呼び水効果

そして、最後の課題が資金調達。補助事業の残部については、これまで取引をしていた農林漁業金融公庫松江支店と民間の取引金融機関に相談しに行った。平成17年3月のことだ。

今回の総投資額は、運転資金を含めると15億円にのぼる。補助金が入ったとしても9～10億円を借り入れる必要がある。この全てを農林公庫が担うにはリスクが大きすぎるし、円滑な運転資金供給のためにも民間金融機関との協調融資は不可欠だ。

農林公庫と松永牧場との初取引は昭和50年ごろまでさかのぼる。規模拡大にあわせて公庫資金を繰り返し利用してきた。運転資金は当時、おもに農協から調達していたが、農協合併を機に一括繰上げ償還しなければならなくなった。そこで、資金調達先を民間銀行に切り替えることにした。「決算書を持参し経営を公開する努力を6年も続けて、やっと取引を始められた。しかも最初の取引は堆肥製造・販売という非農業という扱いだった。民間金融機関は農業についての知識がなかった。もちろん担保も評価できないので、農業に貸し出しできなかったのだと思う。その後は農林公庫が主体的に協調融資を呼びかけることで、農業融資についてのノウハウを民間金融機関に移転してくれ、民間金融機関も農業という本業を評価してくれるようになった」と松永さんは当時を振り返る。

このように、政策金融が民間金融と協調融資することによって、民間金融機関がその分野に参入しやすくなることを「呼び水効果」と呼ぶことがある。メイプル牧場の事業についても、民間金融機関は公庫との協調融資を理由に資金供給に踏み切ったのだから、まさに呼び水効果があったといえる。

公庫サイドのこの事業に対する評価はどうか。設



備投資の多くを担う農林公庫は、すでに松永牧場に多くの資金を融資している。「松永牧場は肉用牛の先駆的な経営だ。しかも財務内容も良好。しかし、メイプル牧場と松永牧場は、構成員こそ違えども実質一体経営。一経営に対する与信額としては相当多過ぎる」「肉牛と酪農の兼業による成功事例は殆どない。リスクの高い新規事業に耐えられるのか」。そんな指摘が公庫内にあったという。

しかし、このプロジェクトに携わるメンバーの熱い思い、技術の裏づけに加え、地元産生乳の確保、家畜市場の振興、堆肥の循環や雇用の創出といった地域への貢献などを見込んで公庫は融資を決断した。

消費者と地域に開かれた安全・安心な畜産物

メイプル牧場では、事業着工時から近所の住民が気軽に見学できるように配慮した。平成19年6月の農場竣工には多くの住民がともに祝ってくれた。

搾乳のほか子牛の生産がされている。子牛は家畜市場を経由し、大部分を松永牧場が引き取る。市場を経由することで市場活性化にも役立つ。松永牧場に移された子牛は生産履歴が明確な「JAS牛」（生産情報公表JAS規格取得）として肥育される。松永牧場ではJAS以上に厳しい基準をクリアしたものを「まつなが牛」というブランドで出荷している。

「消費者や地域に開かれた畜産」。これがメイプル牧場に託された願いだ。

文 嶋貫 伸二

写真 河野 千年

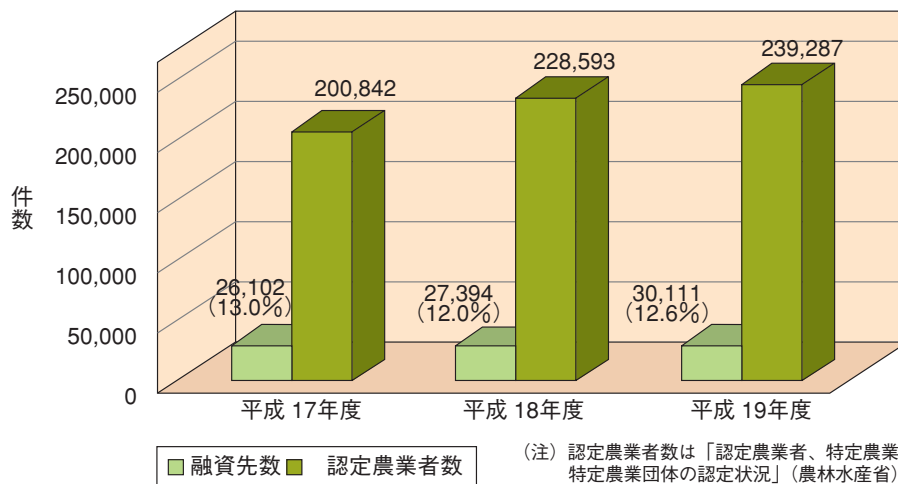
農業の担い手を重点的に支援します

認定農業者の育成に重要な役割を果たすスーパーL資金

農林公庫は、効率的かつ安定的な農業経営の実現を目指す認定農業者（農業経営改善計画の認定を受けた農業者）の育成を、資金調達面で総合的にサポートしています。

平成19年度に認定を受けた認定農業者数のうち約13%、3万経営体が農林公庫の農業経営基盤強化資金（以下、スーパーL資金）を利用しており、担い手育成に重要な役割を果たしています。

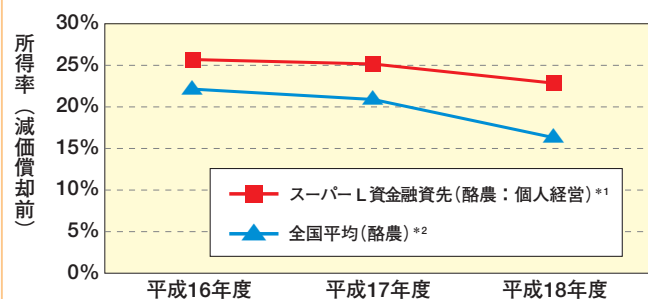
スーパーL資金の融資先数と認定農業者数の推移



農業者の経営改善をバックアップ

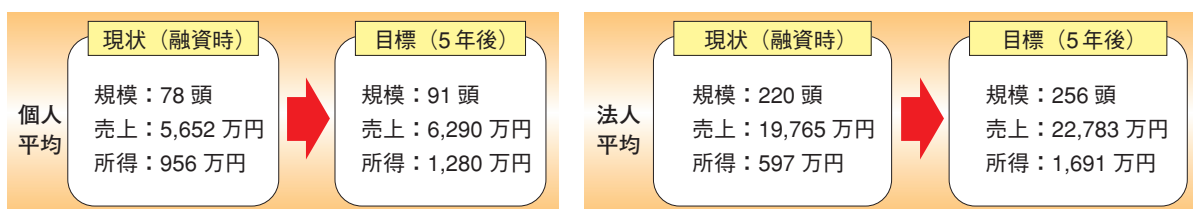
農林公庫の担い手向け融資は、農業経営改善の達成のために幅広く利用される長期低利資金で、農業者の経営規模拡大、所得向上をバックアップします。

公庫融資先と平均的経営体における所得率の比較



*1 農林漁業金融公庫「農業経営動向分析」より

*2 農林水産省「農業経営統計調査」より

スーパーL資金融資先の
経営改善目標

* 平成19年度に実行されたスーパーL融資案件のうち、第一位業種が酪農（搾乳）を対象に、審査時の事業計画を集計して作成。
売上は農業粗収入、所得は農業所得をあらわす。

農村の女性起業を支える

伝統食「すいか糖」を復活



特産のスイカを煮詰めた「すいか糖」。昔から腎臓にいいと伝えられてきた秋田県雄物川町（現・横手市）の特産品。その復活に立ち上がったのが、地元の農家の女性たち6人だった。個人名義の資産の少ない彼女らに民間金融機関はなかなか貸せない。政策金融機関である農林公庫の資金を使って、復活させた「すいか糖」の名前は「粋果の雫」。その一雫（しずく）に託された夢がすこしずつ形になって地域を元気にする。

秋田県

「おものがわ夢工房」

28日のことだった。

失われたものとは「すいか糖」。そのコラムは、県内一のスイカの産地である雄物川町（現・横手市）の「すいか糖」の製造打ち切りから2年たち、店頭の在庫もすっかりなくなり、生産再開をのぞむファンの声を伝える記事だった。

手に入らなくなった伝統食

雄物川町の「すいか糖」はこの地域に昔から伝わる伝統食である。「すいか糖」は半日かけてスイカを

「失って分かる価値がある」。こんな見出しで始まるコラムが秋田魁新報に掲載されたのは平成17年7月

煮込んでつくったシロップ状のもの。スイカの自然な甘みが特徴だ。腎臓にいいからと昔から伝えられ、薬局で売られていた時代もあったという。かつてはスイカの収穫期になると、自宅用にとスイカ農家が庭先でつくっていたこともあった。

雄物川町では、平成2年から地元の農家の女性グループが「すいか糖」の商品化に取り組んでいた。地道な販売活動が効を奏し、身体に優しいからとプレゼントや病氣見舞いに使う人、添加物がないからと買い求める自然志向、健康志向の人たちに一定の需要があった。ところが、いつしか製造打ち切りとなり、2年の月日がたっていた。

「見たかちょっと。欲しい人がいるのに痛ましいよな」。そうため息をついたのは雄物川町農産物直売の会、通称「ほほえみ直売所」で顔を合わせた佐藤イチ子さん、柴田あつ子さん、高橋美津子さんだった。

「見たか」というのは、秋田魁新報のコラムを読んだかと、お互いに聞いているのである。「痛ましい」とはこの土地の方言で「もったいない」という意味。そのコラムでは、町役場に「スイカ糖をどうしたら入手できるか」について、問い合わせの電話があとを絶たないと紹介されている。欲しい人がいるのに、まことに「痛ましい」話である。

この「見たか」には実はもう一つの意味がある。直売所にあった最後の40個を、大曲の人がまとめて買っていたのを彼女たちは見ていたのである。

立ち上がった六人の女性たち

「じゃあ、やるか」、3人の意見はすぐに一致した。しかし、加工所や開業資金のあてがあるわけでもない。経験があるといえば、菓子加工の営業許可をもち、菓子作りを手がけている佐藤イチ子さんだけだ。決意はしたものの、日々の忙しさにまぎれ、「すいか糖」づくりの話はいつの間にか立ち消えとなっていた。

具体化の兆しが見えてきたのは、翌平成18年の正



月が明けたころからだった。スイカ産地である雄物川にとって、「すいか糖」はもちろん地元を代表する特産物である。地域振興の視点からも、地道なファンがいる雄物川の「すいか糖」を残したい。このままなくなってしまうのは「痛ましい」。そう考える人が出てきたのである。「すいか糖」復活の夢を応援し、知恵を貸そうという人が増えてきた。

「すいか糖復活」を旗印に集まった女性6人。佐藤イチ子さん、柴田あつ子さん、高橋美津子さんの3人に、スイカ農家の播磨純子さん、播磨あち子さん、それに地元の斉藤カヨ子さんも加わった。代表には菓子加工の資格と経験をもつ佐藤イチ子さんが就任した。

夢の実現のためには、目の前の現実の課題を一つ一つクリアすることが必要だ。

まず作業所の確保である。作業所は水がよいところでなければならない。作業所探しは苦労したが、結局、農協の建物を借りることで話がついた。彼女たちが当初から一番望んでいた場所である。スイカはスイカ農家である2人の播磨さんが供給してくれることになっていた。この場所は2人の畑から近い。とれたてのスイカを軽トラックで運んで、すぐ作業に取り掛かれるのはありがたい。入荷の時間が早くなれば、その日のうちにすいか糖づくりの作業が完了する。

「担保力のない女性に貸せない」

難題は資金の手当てだった。建物の改築に120万円の資金が必要であることがわかった。その時から、彼女たちの地元の金融機関回りが始まった。

「担保力のない女性に、お金は貸せない」

この言葉を彼女たちはその後何度も繰り返し耳にすることになる。地元を支店のある金融機関をいくつも回ったが、資金を貸してくれるところはなかった。農村の女性は仕事をして稼いでいても、自分の名義の所得になることは多くない。不動産などの資産も夫の名義である場合がほとんどだ。六人の女性たちのプロジェクトは、資金の調達面で大きな壁にぶち当たってしまった。

実はこのプロジェクトには表に名前のでない7人目のメンバーがいる。当時、雄物川町役場にいた佐藤恵子さんだ。陰になり日向になり、時としてあきらめそうになる彼女たちを見守り、励まし、一緒に知恵をしぼってきた。

地元の金融機関からすべて断られ、万策つき果てたかに思えた時、「こういう情報があるのだけれど」と、農林漁業金融公庫の融資情報を持ってきたのが佐藤恵子さんだった。職場に回覧されてきた雑誌に女性の起業家でも対象になれそうな融資の例が載っていたという。農林漁業金融公庫からは何千万円、何百万円単位の融資しか受けられないと思っていた

が、資料を読めば、小規模の食品加工業でも対象になりそうだという。そうとわかれば、即実行である。

融資のハードルを乗り越える

平成18年5月1日。ゴールデンウィークの真っ只中に、最初の電話が佐藤恵子さんから農林漁業金融公庫秋田支店に入った。雄物川町を含む平鹿地域の担当者は不在だったが、事情を調べた上で、11日には雄物川町ヘヒアリングに訪れた。

まず、対象になりそうな公庫資金は設備資金で、しかも投資金額の8割までという規定がある。「おものがわ夢工房」の場合、自治体からの助成が出るようになっており、公庫の融資と合わせれば必要額は準備できそうだ。スイカの仕入れ、瓶やラベルの仕入れ代、光熱費などの運転資金も、補助金と彼女たちの自己資金でなんとか対応できるめどがついた。

その後、担当者は何度となく雄物川町に足を運び、打ち合わせを重ねた。融資の実行に必要な事業計画や資金計画についてアドバイスをするためである。その結果、6月上旬には融資のゴーサインが出、資金が必要となる9月には正式な融資契約も整った。

「おものがわ夢工房」の「夢」が「かたち」になった瞬間である。

融資金額86万円。償還期間6年。据え置き1年を経て、平成19年から返済がスタートした。

実は、公庫からの融資が実現するまでに多くのハードルがあった。まず女性6人の起業グループは法人ではなく任意団体にすぎない。任意組織はすぐに解散してしまうかもしれない。また、彼女ら個人名義の資産は心もとない。しかも、86万円の融資では、貸付手続きや資金回収に要する公庫側のコストがかかりすぎる。民間金融機関では、なかなか貸せないし、貸しても小額融資では採算に合わない。そのハードルを乗り越えられるのは、農林公庫が政策金融機関であるからである。「採算的には厳しくても、農村女性たちの起業を支援して、地域の活性化に役立てば、政策的に極めて意義のある融資案件である」

農林公庫だからこそ、クリアしなければならない問題もあった。「代表の佐藤イチ子さんは農業者ではない」。これは、代表の佐藤イチ子さん以外の5人が債務者となり、佐藤イチ子さんは連帯保証人となることで解決した。立場は若干違うが、全員が平等に実質的「債務者」となり融資は実行された。

公庫のネットワークを活用

百万円足らずの資金だから、金融機関から借金しなくても事業を始められたかもしれない。しかし、農林公庫の扉をたたいたことが「よかった」と思えることが多い。

まず第1に、自己資金だけで「おものがわ夢工房」がスタートしていたら、公庫の融資審査をパスするほどの精緻な事業計画は存在しなかったに違いない。

第2に、借金を返し終わるまでは事業をやめられないというしびりが、6人の女性たちを起業家に育てた。

第3に、公庫のネットワークを利用できるようになったことである。代表の佐藤イチ子さんが持っている人脈やネットワークに加えて、公庫の紹介で地元秋田や東京の商談会に出展する機会が増えた。商談会に出ることで、大手の業者ともつながりができた。何回か顔を合わせるうちに、出展者同士も顔なじみになり、相互にアドバイスをしたり、一緒に何かをやるという話も持ちあがる。何よりも、商談会に出て、売り込み方を学べたことが大きな収穫である。公庫の利子には授業料込みということだろう。

さらに、公庫の融資先であるということが、女性6人の小さな工房に信用力を付けた。ビジネス社会では、どこから資金を借りているかということが、その事業の信用力につながることもある。

コンクールで受賞した「粋果の雫」

すいか糖は「粋果の雫」という名前で売られている。150グラム入りと200グラム入りの瓶詰めがある。平成18年度には、秋田県特産品開発コンクールで奨励賞（秋田県物産振興協会会長賞）を受賞し、すべ



りだしも順調だ。

しかしまだまだ課題も多い。1つは販売ルートの開拓である。「すいか糖」の生産は、スイカの収穫期である真夏の40日間に限定される。1個6キロのスイカから「すいか糖」は250グラムしかできない。1日100個前後、年間でも4000個しか作れない。

収益を増やすには、作業所の通年稼働も考えねばならない。「すいか糖」の生産は、すいか収穫期だけだが、幸いなことに給食センターに供給しているリンゴのコンポート（砂糖不使用）が好評である。看板商品である「すいか糖」の評判が、新しい商品開発への追い風となっている。

「おものがわ夢工房」の女性たちの夢は、「すいか糖」をもっと大勢の人に知ってもらいスイカの町、雄物川町の特産物として育てること。そして日本中の人に秋田県をアピールすることである。

「粋果の雫」。そのひと雫（しずく）が、起業を考える全国の農山漁村の女性たちのヒントやモデルになれば、やがては大きな雫となって、日本中のいろいろな夢をかたちにすることができる。

文 秋岡 栄子
写真 河野 千年

中山間地域^{*1}における農林漁業の振興に役立つ政策融資

中山間地域の重要な産業である農林漁業・食品産業への融資を通じて、地域の活性化を支援しています。

平成19年度に実施された農業経営基盤強化資金（以下、スーパーL資金）の融資のうち、3分の1以上が中山間地域向け融資となっています。

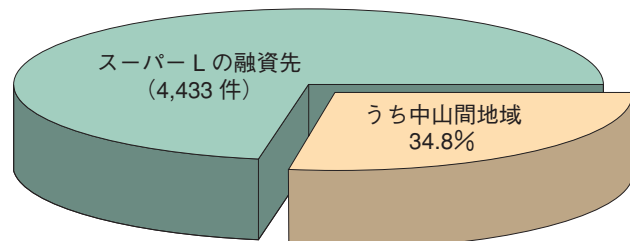
また、過疎・中山間地域等の活性化を目的とした資金制度も用意されており、平成19年度までの累計で約4,800億円の融資を実施しています^{*2}。

平成2年に創設された中山間地域活性化資金は、土地条件の制約等から総じて農業の生産条件が不利な中山間地域について、その地域の特性を活かした農林漁業の総合的な発展を図るため、地域の農林畜水産物を原材料として使用する加工事業等に融資を行う資金制度です。

*1 土地条件の制約等から総じて農業の生産条件が不利な地域

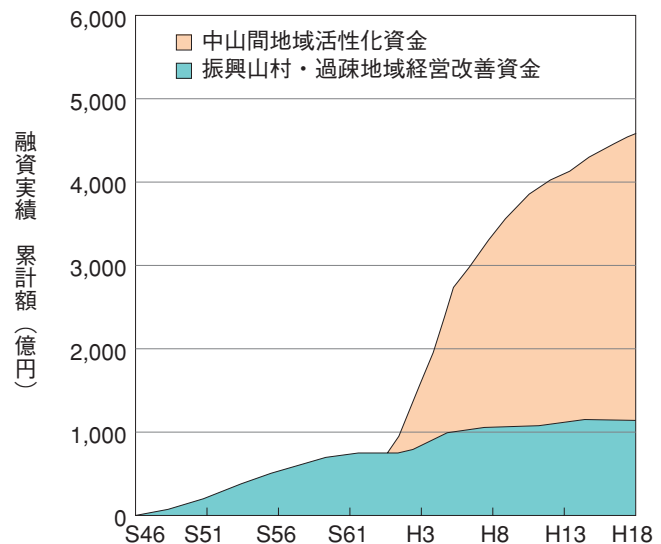
*2 振興山村・過疎地域経営改善資金と中山間地域活性化資金の合計

中山間地域におけるスーパーL資金の融資実績



*融資先の農業経営改善計画認定市町村から判定

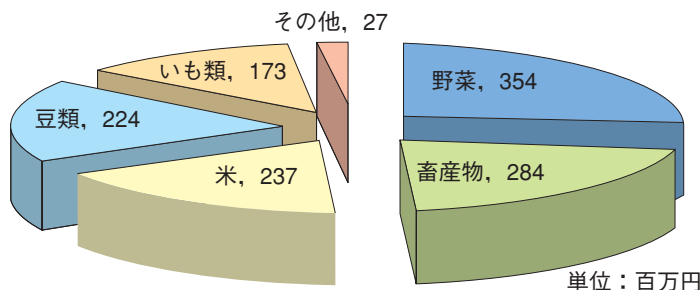
過疎・中山間地域等活性化関係資金の融資実績（累計）



地域経済活性化への貢献を試算

中山間地域活性化資金の融資対象事業における国産農林水産物の取引拡大は、地域の一次産業をはじめとする関連産業の需要を誘発し、地域経済に貢献することが期待されます。平成19年度は約80億円の融資が行われ、これによる国内の生産波及効果は23.6億円と試算されます。

中山間地域活性化資金による国産農林水産物の引合い増加：13億円^{*1}



国内生産
波及効果^{*2}

23.6 億円

*1 中山間地域活性化資金の融資対象事業による国産農林水産物の目標取扱増加量に品目別単価を乗じて試算

*2 国産農林水産物の需要増加にともなう関連産業の生産波及効果を産業連関分析により推定。

（平成12年 農林水産業及び関連産業を中心とした産業連関表 逆行列係数表(1-A^d)-1型、農林水産省大臣官房情報課）

木材産業の再生に賭ける

国産材市場を確かなものにして森林を守る



国産材の低迷が指摘されて久しい。輸入材と比べて価格が高く競争にならない。乾燥した国産材を大量に供給してくれる業者が少ない——といった具合に散々である。国産材に人気がないから、山から木材を切り出す需要が減り、手入れもされない森林が放置される。高品質な国産の製材品を生産することで、森林の再生につなげられないか。そんな野心的な森林・林業再生プロジェクトがスタートした。

「何から何まで素晴らしくて、すごいショックを

三重県

(株)西村木材店

受けました。うちの工場は5年、もしかしたら10年後れている」

平成15年11月、スウェーデンの製材工場を視察した時の衝撃を、西村仁雄・西村木材店社長（47）は、いまでも忘れない。

原木を生産ラインに投入してから、製材加工機を経て、選別、積み込みまでのスムーズさ。24時間3直勤務のフルオートメーション。コンベアの動きからして西村さんの目には滑らかに映った。「すべてに、目を見張るものがあった」

革新的な製材システムを夢見る

「革新的な製材システムの開発なくして、木材産業ひいては製材加工の発展はない」。西村さんはこの時以来、確信し続けている。

昭和32年に創業した西村木材店の主力商品はヒノキの柱材である。現社長の父である西村誓夫会長（75）が社長であったころから、工場の近代化には熱心だった。高性能な自動のこぎり、人工乾燥装置など設備投資は怠らなかった。しかし、「旧来の設備に継ぎ足してきたのが現実」だった。

しかも、困ったことに、50年前の創業当時は農地だった現工場の周辺に、いまでは住宅が建ち並ぶようになってしまった。製材工場からは音も出るし木



屑も飛ぶ。当然、近隣住民から迷惑がられることになる。現在地での工場の規模拡大はできない。西村社長がずっと夢に描いていた最新鋭の製材工場は、既存工場とは別の土地に建てるしかなかった。

それには、先立つものを稼がねばならない。社長みずから営業に全国を歩いた。東京・深川の木材問屋、全国各地の木材市場、プレカット工場を回った。

プレカットとは、木造住宅の構造材の接合部分の刻み（ほぞ）を機械で加工することで、昔は大工さんが建築現場でノミを使って削っていたが、いまでは工場でコンピューター制御の機械が刻んでしまう。

需要家の求める品質、納期、価格

木材の需要家を回ることで、西村社長はいろいろなことを学んだ。木材問屋やプレカット工場は、ちゃんと乾燥した品質のいい木材を欲しがっている。かつて、西村木材店がハウスメーカーに乾燥していない生材を供給していた平成2年以前まで、お客さんである工務店からクレームが多かった。「ひび割れが出る」「曲がる」「寸法が狂う」。いずれも生材である

が故のクレームだった。

国内のプレカット工場で使われる柱材のうち、乾燥材や集成材は平成13年当時わずか14%しかなかったが、平成16年には83%を占めるようになった。乾燥した材木は、ひび割れが発生しないし寸法が狂わないから、プレカット加工には不可欠な材だったのだ。

西村木材店は人工乾燥装置に「高周波蒸気複合」方式を採用している。電子レンジを思い出してくれればいい。熱風を当てる一般的な方式だと、木材の中心部が乾燥するまで時間がかかる。電子レンジ方式だと、含水率15%まで乾燥させた高品質材を短時間で生産できる。

西村木材店の生産するヒノキの乾燥柱材を大量に引き取り、首都圏のホームビルダーに販売する大手の木材商社、物林（株）の伊藤勝彦・国産材営業部長はこういう。

「品質、納期、価格。需要家の求めることは、この三つの安定です。これまで国内の製材業者に欠けていたことですが、西村木材店さんはそれを克服しつつあります」

林野庁の「新生産システム」事業に参加

国内林業の再生策を模索していた林野庁は、平成18年度から「新生産システム」と呼ばれる事業を立ち上げようとしていた。

国内林業が不振なのは、国内の中小規模の製材工場の近代化が遅れ、高品質の乾燥材を大量に供給できる体制にないからである。森林経営者にとっても、製材所がいつどんな値段で引き取ってくれるかわからず、赤字となるリスクを抱えていては伐採できない。

そんな現状を打破するため、新生産システムは、「低コストで安定的な大ロットの生産・流通加工体制の構築」により、「地域材の需要を拡大し、森林整備の推進と林業の再生を図る」ことを狙いとしている。

要するに、「上流」の森林経営者から、需要家である大型製材工場を経由して「下流」のホームビルダー（工務店）まで、一体となって高品質材を安定供給するのが狙いだ。

この事業に、西村社長は魅力を感じた。「住宅地に隣接する主力工場を含め、三カ所に分散している工場を、最新鋭のフルオートメーション工場に集約で

きるチャンスだ」。しかし、すぐには腰をあげられなかった。

事業規模は20億円を超え、リスクが大きすぎる。取引のある農林漁業金融公庫の東海支店に相談してみた。二つ返事でいい反応があるわけもない。だが、担当者は「社長の熱い思いを本店に伝えます」といつてくれた。

西村木材店への融資案件の情報を得た本店の担当部署は融資業務部（現・営業推進部）の林業水産課だった。話を聞いた三村嘉宏課長は、川上から川下までカバーする大規模なプロジェクトに興味を抱いた。「うまく仕組めば、わが国の林業・森林再生のモデル事業になるかもしれない」

「経営支援協定」で乗り切る

西村社長の抱く夢をかたちにするのは、容易ではなかった。このプロジェクトへの融資に、地元の民間金融機関が、当初、乗り気でなかったからだ。農協や銀行など民間金融機関が融資に加わってくれなければ、プロジェクトはうまく回らない。

総事業費は26億円余りにのぼる。自己資金に国からの補助金を加えても5億円余。残る21億円を借金し



なければならない。農林公庫から工場建屋や機械などの設備資金を、中小企業金融公庫から土地取得資金を借りるとしても、なお6億円を民間銀行から調達しなければならない。

経済学に「情報の非対称性」という用語がある。一般の銀行が農林漁業分野になかなか融資しない理由のひとつとして挙げられる言葉でもある。要するに「農林業にはどんなリスクがあるか、情報をきちんとつかめないから、融資はやめておこう」と、しり込みしてしまうことだ。

木曽川や長良川の上流に位置する岐阜、愛知両県、それに尾鷲地方からヒノキの原木を集め、それを高品質な柱材に加工し、首都圏の住宅建設会社に大量に販売する。その流通加工システムの中核的役割を西村木材店が担う。その意義は理解しても、民間銀行として多額の融資をして焦げ付くことがないのか、判断できるだけの情報がない。

そこで、農林公庫本店の三村課長は、このプロジェクトにかかわる関係者みんなが、事業主体である西村木材店を支援する「経営支援協定」を結ぶことを思いついた。

設備資金を提供しプロジェクトのまとめ役である農林公庫、西村木材店のヒノキ材を大量に引き取っている大手木材商社の物林、運転資金を面倒見る地元の百五銀行、第三銀行、三重信用金庫。それに土地取得資金を提供する中小公庫。もちろん当事者である西村木材店を含め関係者全員で経営支援協定を結ぶことで合意した。平成20年1月のことだ。

協定は、関係者が何をするか、はっきりさせたことに意義がある。設備資金は農林公庫、販売は物林、運転資金は地元銀行という具合だ。コーディネータ役の農林公庫が事務局となって「経営実績報告検討会」を年1回以上開く。原木や製品在庫の変動、売掛債権の残高などの報告を受けて協議する。

「金融機関のみならず、実需者も加わる協定としたことで、双方が抱く不安の払拭に効果的でした」。公庫と民間金融機関との協調融資成功のカギが、こ

の協定だったと三村課長は語る。

高品質な製材が上流の森林を守る

西村社長が夢見た新工場は、松阪市の南隣りに位置する多気町にある工業団地内にある。総面積は6万8千㎡ある。平成20年3月に地鎮祭をすませ、暮れには製材工場の試運転が始まる。平成21年春の稼働をめざす。

これまで3万㎡だった西村木材店の原木処理能力は、2.7倍の8万㎡に増える。新工場の処理能力が上がるからだが、原木の安定供給を約束している三重、愛知、岐阜各県の森林組合連合会など森林生産者の伐採態勢が整うからでもある。

新しい製材ラインの製材費は、新鋭機械の導入で大幅なコストダウンが見込まれる。西村木材店が最大の強みとする乾燥工程でも、製材過程で出る樹皮や木屑を燃料として利用するボイラーを導入することで、大幅な燃料費の削減を図る。

増産によるコスト削減も加わり、平成18年度に製品1㎡当たり2万6千円だった加工費が、稼働が軌道に乗る平成22年には1万5千円となることが予想され、実に4割ものコスト削減になる。

森林組合などと原木の安定供給について協定を結んでいるが、特別高く買うわけではない。採算の合う水準で原木を安定的に引き取ることを西村木材店が約束することで、森林生産者は安心して伐採し、将来に向けて森林整備に投資できる。

「森林整備の原点は製材加工にある」。西村社長が好んで使う言葉だ。

工務店など需要家の求める高品質な木材を大量に供給できる製材業界が国内になれば、原木を供給する国内の森林生産者はやっていけない。逆に原木の安定供給体制が整っていなければ製材は成り立たない。「森林生産者と製材加工業者は運命共同体」だというのが、西村社長の持論である。

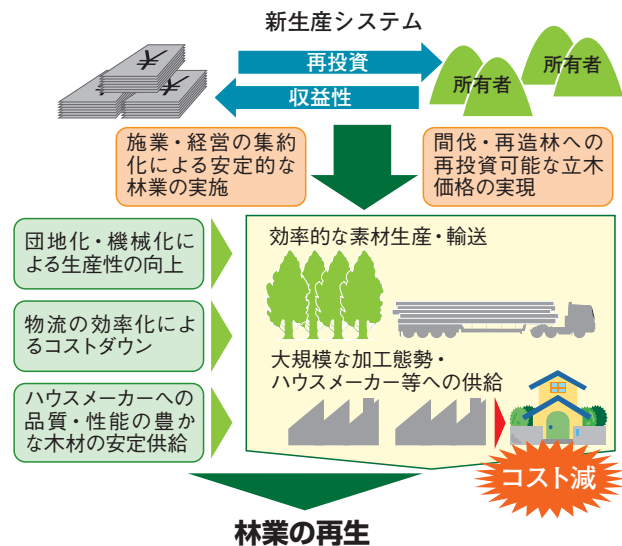
文 村田 泰夫
写真 河野 千年

国の林業施策と一体になった融資を実施しています

新生産システムの取組を支援

国が進める「新生産システム事業」は、大規模な人工林資源が賦存する地域において、施業の集約化、低コストで安定的な原木供給、ニーズに応じた最適な流通・加工体制の構築等の取組を集中的に実施することにより地域材の利用拡大を図るとともに、林家等の収益性を向上させる仕組みを構築することを目的としています。

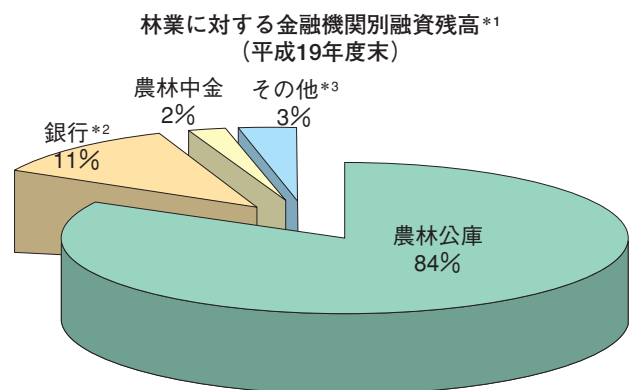
農林公庫では平成19年度までに、新生産システムモデル地域である全国11地域のうち6地域への融資を行い、中山間地域の林業生産者の収益向上と、地域林業の再生・森林整備を支援しています。



資金調達が困難な林業融資を担う政策金融

民間が参入困難な林業融資

林業経営は、投下資本の回収に長期間を要し、財務基盤が脆弱な事業体が多いなどの特性から、民間金融機関からの資金調達が困難な状況にあります。そのため、農林公庫は林業経営体向けの長期・低利融資を実施してきており、平成19年度末残高で、全国の林業融資の8割以上を担っています。



*1 農林中金「農林漁業金融統計」(2007年版)
 *2 都市銀行、地方銀行、信託銀行、第二地方銀行
 *3 信用金庫及びその他の金融機関

地球温暖化など環境保全にも貢献

森林は林業経営を通じて適切に管理されることにより、水資源かん養や土砂流出防止、二酸化炭素吸収などの多面的機能を発揮することが期待されます。

公庫の融資先である林業公社の森林管理面積42万haについて、多面的機能を試算したところ、次のような効果が維持されていると推定されました。

● CO₂吸収 173万t/年

● 土砂流出防止 9,500万m³/年

● 水資源貯留 31億m³/年



自動車

約82万台分の年間排出量



東京ドーム

約76個分の流出防止効果



黒部ダム

約16個分の貯留効果

*「地球環境・人間生活にかかわる農業及び森林の多面的な機能の評価に関する調査報告書」(株)三菱総合研究所、2001)より公庫試算

改革型漁船で 漁業の再生に挑戦

「少ない漁獲で、もうかる漁業」をめざす



日本の漁業の衰退が止まらない。漁場環境の悪化、水産資源の減少、不合理な漁獲の繰り返し。それに漁業者の高齢化、新規参入者の不足、産地価格の低迷。この20年間、漁獲量や水揚げ金額は減少し続けてきた。最近では、燃油や資材の高騰が追い打ちをかける。抜本的な構造改革を進めなければ、日本の漁船漁業はなくなってしまう。そんな危機感から水産庁の漁船漁業構造改革推進集中プロジェクト（いわゆるGプロ）が平成18年からスタートした。その第1号に選ばれたのが、福島漁業の「第83惣宝丸」である。



青森県 (株)福島漁業

日本の漁業とくに漁船を使った沖合漁業は、負のスパイラルに陥っている。水産資源の減少で採算が悪化。建造から15年以上も経過して性能が劣化しても、代わりの船（代船）を建造する資金的余裕がない。それがまた、経営の悪化に輪をかける、といった具合である。

「第83惣宝丸」がGプロ第1号に認定

こうした状況に危機感を抱いた政府が動き出した。それが平成18年度からスタートしたGプロだ。その全国第1号として認定を受けたのが、青森県八戸市にある株式会社福島漁業（福島哲男社長）の「第83惣宝丸」（329トン）である。

日本の近海で、サバ、イワシ、カツオなどを漁獲対象として操業する大中型のまき網漁船だ。操業の低コスト化と、船内の居住環境の改善、衛生管理の高度化、漁獲物の付加価値の向上などで、「少ない漁獲でも、もうかる漁業」の確立をめざす。

平成20年3月29日。第83惣宝丸の竣工記念式が開かれ、さっそく4月から操業を始めた。建造費は17億円。福島哲男社長の夢を実現させた改革型漁船である。

今回の代船の建造に当たって、福島漁業は採算が厳しくなっていた大型イカ釣り漁船1隻と水産加工工場を、それぞれ整理した。



「つらかったが、やめてよかったと思っています。原油価格の高騰や加工原材料の不足で、続けていけば経営はさらに苦しくなっていたことでしょう」。福島社長は振り返る。

燃油の高騰は続き、平成20年内には1キロリットル当たり12万円から13万円になるとの観測も流れている。まき網漁業では、いまや燃油代が経費の30%近くにまで増えている。人件費より大きな負担になっているのが実情だ。また、加工原料となる小形のサバの値段もキロ当たり70円から80円と去年の倍近くになっている。

福島漁業がまき網漁業に参入したのは昭和41年から。八戸では新参者のほうだが、当時は八戸に17社から18社あった。それがいまは、福島漁業の1社だけになってしまった。福島社長はいう。「悲しい限りです。少ない漁獲でも、もうかる漁業に、経営のやり方を変えないといけない。私はそれに、この第83惣宝丸で挑戦します。燃油や資材が高騰する中で本当

にやっていけるのか、みんなが見ているのを感じます」

ミニ船団化で生産コストを軽減

「第83惣宝丸の建造のルーツは、いまから40年前のノルウエー視察にさかのぼることができます」。こういう福島社長は、過去、ノルウエーの視察に4回も行っている。ノルウエーの漁船にも乗って操業もしてみた。日本の漁法と大きく違っていたのは、ノルウエーではたった1隻で操業をしていたことだ。もちろん海洋の条件なども違うが、そうした外国の技術をどうやったら日本のまき網漁業に取り入れることができるのか。福島社長は、仲間と『まき網21世紀の会』をつくり研究した。

大中型のまき網漁業は、日本では普通、網船1隻、探索船1隻、運搬船2隻の合わせて4隻の船団を組んで操業する。船の数が多いから当然乗組員の数も多く、50人に及ぶこともある。

コスト削減のため、水産庁は網船1隻、運搬船1隻の合計2隻による試験操業調査を実施し、その成果が徐々に上がってきて、水揚げが採算ベースに届くようになった。このモデル船団が、「第83惣宝丸」の前に建造したミニ船団「第88惣宝丸」である。

さらに水産庁は、平成15年に漁船漁業構造改革の推進協議会を立ち上げた。大日本水産会の研究会が検討していた「次世代の改革型漁船の構想」を、国の事業として実現できるかどうか議論することになった。

まき網漁業が生き残るためにはどうすればよいのであろうか。福島社長はいう。「これからの一番の問題は人です。これからつくる船には20年間は乗ってもらうことになる。いくら立派な船をつくっても、それに乗る人がいなければ動かせない。少ない乗手でどうしたら効率よく操業できるか。これが最大のポイントです」

そこで、これまでだと1船団で50人必要だった乗組員の数を33人から35人程度と大幅に減らして効率的な操業ができる2隻体制、つまり「ミニ船団化」しないと、福島社長は確信したのである。これが「第88惣宝丸」の建造につながった。平成16年12月に進水式が行われた。この船には公庫から11億円融資された。

しかし、そのころは政府からの支援はなく、福島漁業がみずからのリスクで建造した船だった。「水産庁の担当班長さんから本当にやるのと聞かれたのを覚えています」と、福島社長はいう。

新鋭設備を積み込んだ次世代改革型漁船

ミニ船団化した第88惣宝丸の操業が平成17年から始まり、翌平成18年には何とか採算が取れるようになった。「もうかる漁業」が見えてきたのである。そうした時に、福島漁業にとって残念な事故が起きた。平成18年10月、所有する運搬船が八戸沖合で沈没したのである。

その代船の建造を考えていた時である。水産庁か

ら、漁船漁業の構造改革プロジェクト推進のための予算が、平成19年度には付きそうだとの情報が無い込んだ。漁船の建造とリースシステムの事業を組み合わせ、利子補給の支援が受けられる仕組みだ。

この仕組みは、小泉純一郎政権の当時に大島理森農林水産大臣に福島社長がみずから提案した仕組みと似たものだった。「自分の提案が国の政策として実現される」。2隻体制のミニ船団「第88惣宝丸」の操業も軌道に乗りはじめていたことから、運搬船の代船建造は見送ることにした。

ミニ船団化と発電機の更なる低コスト化、乗組員の居住環境の改善、漁獲したサバやブリなどを急速冷凍する高付加価値商品化、外国基準に合わせた高度な衛生管理など、新しい構想を取り入れた次世代の改革型まき網漁船「第83惣宝丸」は、国の支援を受けて建造される道が開かれたのである。

平成18年11月10日。福島社長は農林漁業金融公庫の青森支店を訪れ、具体的な借り入れを申し入れた。その農林公庫も平成19年度からのプロジェクト開始に備え、10月には本店内に「Gプロ対策チーム」を設置していた。

08年春からの操業開始をめざす

漁船漁業の構造改革プロジェクト（Gプロ）全国第1号の改革型まき網漁船の建造へ進み出した時、水産庁に融資枠拡大の動きがあった。農林公庫は「平成19年秋まで建造着手を待てば、融資枠を拡大できる可能性がある」と、福島漁業側に打診した。

でも、福島社長は秋まで待つことはできなかった。平成20年4月から新船で操業を始めたかったからである。まき網漁業は春から漁期が始まる。いつでも魚は獲れるわけではない。獲れる時期は決まっている。その時期に合わせた船の建造が経営者の腕の見せ所だ。借りた資金の金利の負担もかさむ。操業開始を平成20年4月に設定した福島社長は、公庫の打診を蹴った。

建造と資金手当てが急を要することになった。平



成20年4月に操業するには、造船所での建造期間から逆算すると、平成19年6月末には着工しないと間に合わない。公庫側は、すでに具体的な審査を進めていたが、結論まで3カ月しかなかった。

本店林業水産課の三村嘉宏課長が、16億円の融資決定が間に合うよう、関係者を走り回ることとなった。「福島漁業さんとは50年来のお付き合い。日本漁業再生の可能性を探るためにも、何とかしなくてはいけない。ただその思いでした」と、三村課長は語る。

また、青森支店の担当者である古山奨調査役は、福島漁業や地元銀行などとの打ち合わせの日々が続いた。毎週、本店から進捗のチェックも受けた。「そのころは、第83惣宝丸の建造に向けた審査にほぼ専念することになりました。私にとっても大きな融資案件であり、とてもやりがいがありました」と、古山調査役は振り返る。

平成19年6月13日契約締結、6月25日建造許可、そして6月27日起工式となった。

未来のまき網漁業のモデル事業に

第83惣宝丸は、平成19年11月29日に進水式をし、

平成20年2月29日に竣工した。そして、福島社長がこだわった通り、平成20年4月から操業を開始することができた。

「おやじの代からお世話になってきた公庫に迷惑をかけないように、50年間1度も返済を延ばしたことはない。そんな信用が第83惣宝丸の建造につながったのだと思います」。仕事をするには何事も信頼が第一だと福島社長はいう。

八戸には、まき網漁業者は福島漁業の1社だけになったが、全国的にはまだ、まき網漁業者がいる。大中型まき網のミニ船団は、いまのところ福島漁業だけである。燃油の高騰と人材の確保を考えれば、ミニ船団方式しかないと言及福島社長は確信している。「88惣宝丸と83惣宝丸のノウハウも収支決算も、私はデータを全部さらけ出すつもりです。私どもをモデルにしてください」

お互いに情報交換していかないと生き残っていけないほど、日本の漁業は瀬戸際に立っている。そして、福島社長は、こう付け加える。「人を育てていかないとだめです。最後は人です」

文 澤野 敬一
写真 河野 千年

国が進める漁業の構造改革施策をバックアップ

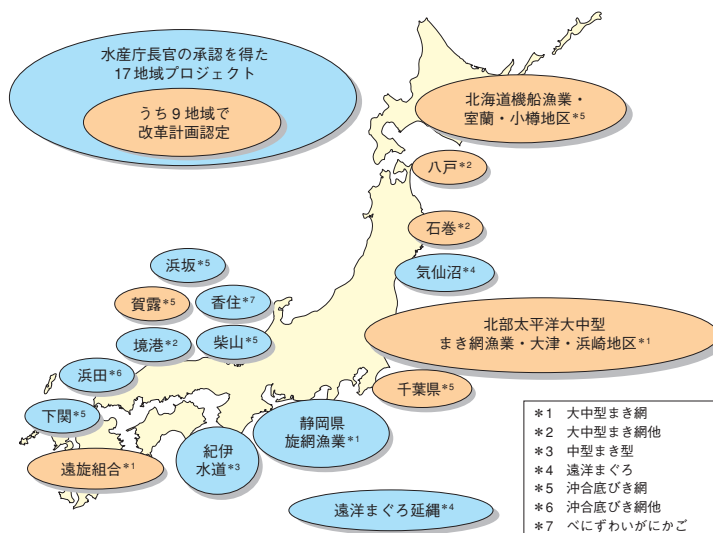
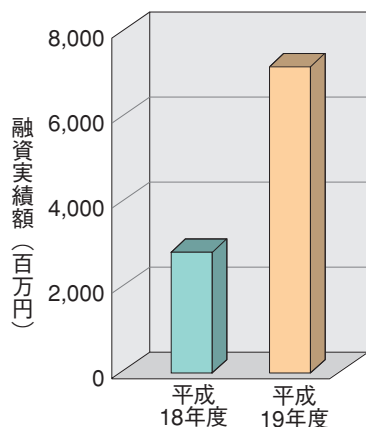
漁船漁業構造改革総合対策事業（Gプロ）への参画

農林公庫は漁船漁業の構造改革を目的とした国の漁船漁業構造改革総合対策事業（以下、Gプロ）に対して資金調達面から支援を実施しており、平成19年度実績では5地域への融資を実施しています。

漁業経営改善支援資金は、漁業経営の改善及び再建整備に関する特別措置法に基づく改善計画の認定を受けた方の経営を総合的に支援する資金制度です。平成19年度はGプロへの積極的な参画により、前年度と比較して漁業経営改善支援資金の実績額が大幅にアップしました。

漁船漁業構造改革総合対策事業の実施状況

漁業経営改善支援資金 融資実績



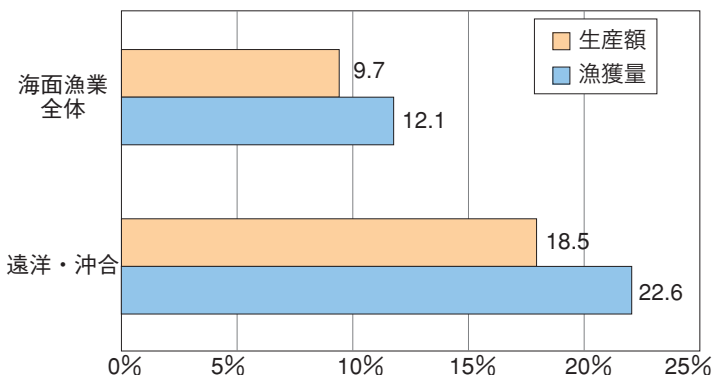
（参照）水産庁ホームページ「漁船漁業対策の推移状況について」（H20.7.9 現在）より作成

漁業経営改善への融資を通じて国内の漁業生産を支えます

国内の漁業生産への寄与を試算

農林公庫の融資先のうち、平成19年度に漁獲量データの提出があった漁船について集計した結果、漁獲量は67万tと推定されました。これは、平成18年度における国内海面漁業の全漁獲量589万tに対して約12%に相当します。特に、沖合・遠洋漁業に着目した場合、国内漁獲量の約23%に相当しており、国内の漁業生産に大きな役割を果たしています。

図 融資先の漁船収支から推定された漁獲量および漁獲高



集計方法

平成19年度に決算期を迎えた融資先が保有する漁船の船別漁獲量・漁獲高データを集計。漁獲データの報告がない漁船も存在するため、参考値であることに留意。

比較データ*1

- ・漁獲量
平成18年漁業・養殖業生産統計
- ・生産額
平成18年漁業生産額

（*1 農林水産省統計より）

うまい焼酎は、蔵からではなく土作りから

サツマイモ農家とWIN・WINの関係築く



老舗の焼酎メーカーだった西酒造の後継者が、都会の若年層にもうけるフルーティーな銘酒を開発、次々とヒットさせた。「焼酎業界の革命児」ともてはやされているが、その「革命児」を支えているのが、とびきり品質のいいサツマイモを生産している地元の農家だ。焼酎づくりは酒造メーカーの蔵からスタートするのではなく、原料であるイモを育む土作りから始まっている。まさに、焼酎づくりは「宝の山」。サツマイモ農家と歩む二人三脚の焼酎づくりが、農業・農村を元気にする。

鹿児島県

西酒造（株）

焼酎ブームを作った男

「焼酎の生産は蔵から始まるわけじゃない。うまい焼酎は農家と蔵人が、土作りから一緒に取り組まなきゃできるものじゃない」。こう真剣なまなざしで語るのは、西酒造株式会社の西陽一郎（にしやういちろう）社長（36）だ。

西酒造は、鹿児島県の西部、日置市吹上町にある。1845（弘化2）年創業という老舗の焼酎製造業者だ。十数年前までは、地元の鹿児島県内向けに細々と焼酎を製造していたが、陽一郎さんが社長に就任してから、大きな変革を遂げる。

「富乃宝山」、「吉兆宝山」、「天使の誘惑」、「万暦」など。焼酎好きなら知っている銘酒を次々と開発し、いずれも大ヒットさせた。なかでも、「富乃宝山」はフルーティーな味わいが受け、これまで焼酎を敬遠していた若年層にも浸透、都市部で爆発的に売れた。陽一郎さんは一躍時の人となり、焼酎ブームを生み出した「焼酎業界の革命児」としてもてはやされることになる。

もう一人の生産者

そしてもう1人。西酒造の原料生産の一翼を担っているのが、サツマイモ生産農家の尾曲幸良（おまが



りゆきら)さん(56)だ。鹿児島県南九州市の額娃(えい)町で、8haほどサツマイモを作付けている。陽一郎さんの貴重なパートナーだ。

尾曲さんは勤めていた石油会社を脱サラし、サツマイモの生産技術を磨くため、昭和63年3月に近隣の生産農家2人とサツマイモ生産組合を設立した。組合の名称は、農外所得に頼らず、サツマイモの生産のみで自立していこうという強い意思を示すため、「南薩自立自興生産組合」とした。

そんなところに陽一郎さんに出会ったのだ。今から15年ほど前のことである。

尾曲さんは、そのころから焼酎メーカー会社にイモを納めていたのだが、いくらいい品質のイモを生産しても、他の生産者のイモと一緒にされてしまい、自分の努力を評価してもらえない。「これでは、系統出荷と変わらないではないか」。品質に自信を持っていた尾曲さんは不満だった。そのとき出会ったのが、原料イモの手当てに奔走していた西酒造の社長と、当時専務だった陽一郎さんだった。その後、陽一郎

さんが経営を引き継ぐと、親子ほど年齢が違うのに、冒頭の「焼酎の生産は土作りから」という考えで二人の意見が一致した。そして意気投合した二人三脚でのイモ作り、焼酎作りがはじまった。

二人の協力関係は生産に限ったことではない。当時専務だった陽一郎さんと工場長、それに尾曲さんとで、どんな消費者が西酒造の焼酎を買っているのか市場調査をするため、東京の小売店を長時間見張っていたこともあったという。そのときのエピソードがある。周辺の住民から不審がられ、通報を受けた警察官から事情聴取を受けたこともあった。

一心同体でサツマイモを生産

「南薩自立自興生産組合」は、その後「南薩マルジ生産組合」に名称を変え、徐々に組合員農家を増やしていた。

尾曲さんは毎年、8月から12月までの5カ月間は1日たりとも休まず、西酒造にイモを出荷しなくてはならない。このため、生産組合を東西南北の4ブロックに分け、それぞれ責任者を置くことにした。こうすれば、彼らと月1回程度打合せすることで管内全体のイモの生育情報を収集し、最適期に出荷できるよう販売計画を立てられる。

また、尾曲さんは農業者の資金繰りにも気をつかい、管内農家の生産したイモを全て現金で買い取っている。なぜこんなことができるのか。

農薬を使用せず有機肥料と水だけで極上のサツマイモを生産する南薩マルジ生産組合に、西酒造は全幅の信頼を置いている。そして、西酒造は尾曲さんに無利子でイモの購入資金を融通している。尾曲さん自身が、西酒造に出荷するイモの販売単価の決める権限を持っていることも、この仕組みを可能にしている。

焼酎を増産するかどうかで悩む

「宝山」ブランドの焼酎が都市部を中心に売上を伸ばしているのはいいのだが、新たな問題がでてき

た。西酒造は、平成15年に新工場を建設し、焼酎の増産に踏み出したのが、思うように増産できなかった。ラベルを貼付する機械の故障が続いたのだ。瓶詰めラインの能力が限界にきていることは明らかだった。再度、大きな設備投資に踏み切るかどうかの決断を迫られることになった。平成18年春のことである。

飛ぶ鳥を落とす勢いで売上を伸ばしてきたとはいえ、陽一郎さんには、「このままイモ焼酎は伸び続けるのだろうか。うちの酒は今後も売れ続けていくのだろうか」という漠然とした不安があった。しかし、苦勞して開拓した250もの取引先からの増産要請を断るわけにもいかない。陽一郎さんは悩んだ。

まず、メイン銀行である南日本銀行の支店に相談した。南日本銀行は、農林漁業金融公庫の業務協力金融機関で、銀行からすぐに農林公庫の鹿児島支店に連絡が入った。

平成18年7月27日のことだ。鹿児島支店の鈴木裕実課長は、すぐに南日本銀行吹上支店の支店長とともに、西酒造を訪ねた。鈴木課長は、陽一郎さんに会ったときの印象を今でもはっきり覚えている。「これまで会った社長の中では最も若いが、驚くほど計数に強い。イモ焼酎業界はおしなべて地元農業へのかわりが強いが、その中でも、地元の農業への思い入れの強さは一番だ」と。

公庫の「生製提携資金」がピッタリ

同時に鈴木課長が考えたのは、公庫のもつ資金メニューのうち、どの資金がもっともふさわしいかということだった。

農林公庫資金は、国の農林水産業の施策の展開に即して、担い手の育成や、農村等地域の振興・活性化、食品加工流通業の健全な発展などの政策目的に沿って、いくつものメニューを用意している。たとえば、農業経営基盤強化資金（スーパーL資金）は、担い手農業者（認定農業者）の経営改善を支援するための資金である。また、食品産業品質管理高度化促進資金（HACCP資金）は、食品の安全性の向上



と品質管理の徹底を図ることで、食品製造業の発展を支援するための資金といった具合だ。

これらの資金制度の中から、鈴木課長の頭に浮かんだのは、「食品生産製造提携事業施設資金」（生製提携資金）だった。これは「農林漁業者と加工食品メーカーが提携して供給される農林水産物を使い、消費者ニーズに合った高品質の加工食品をつくるのに必要な事業を支援する」資金である。陽一郎さんと尾曲さんの取組みからすれば、まさにピッタリの資金制度だった。

陽一郎さんは、事業の成算性を十分に吟味したうえで、設備投資をすることを決断する。

平成19年10月、生製提携資金を利用するなどして、瓶詰めラインと貯蔵庫兼製品倉庫を整備し、取引先の要望に応える増産態勢を確立した。売上高は、陽一郎さんがUターンして西酒造に勤めた平成4年ころの3億円程度から、平成19年には、80億円を超える県内でも有数の焼酎メーカーに成長していた。

WIN・WINの関係を

「作ってよかった。売ってよかった。飲んでよかった」。陽一郎さんの好きな言葉だ。「農家はサツマイモを作ってよかった。メーカーは焼酎を作ってよかった。問屋・小売店は焼酎を売ってよかった。消費者は、焼酎を飲んでよかった」

要は、焼酎を介して、関係する人がみな幸せになってほしいという願いだ。その願いは実現したよう

に見える。また、売上高の増加に伴い、西酒造の従業員はこの10年間で約50人も増え、地域の雇用拡大に大きく貢献した。

みな幸せになったのだが、WIN・WINの関係は特に農業者との関係で目立つ。改めて、南薩マルジ生産組合の現状を見てみると、組合員は、全員が旧額娃町の農業者だが、設立当初の3戸から今や80戸程度にまで増え、耕作面積は250haまで拡大した。

「西酒造と手を組んでサツマイモを生産するなら安泰だ」と考えて、参入する若者が多い。ここでは耕作放棄地の問題もない。高齢でリタイアした農家



の農地の引受け手が直ぐに決まるからだ。ここ数年、地域の55戸の農家規模は拡大し、若者が増えた町には、子どもの数も増え活気が戻ってきた。

これは統計にもあらわれている。平成17年センサスによれば、鹿児島県内の市町村のなかで、専業農家に占める男子生産年齢人口（男子15～64歳の世帯員のいる世帯）の割合が最も高いのが額娃町（56.1%）で、県平均（30.9%）を大きく上回る。

尾曲さんは、新規就農者や規模拡大志向の農家が増えてきている現状を次のように分析している。

市場価格に左右されず、品質のよさがダイレクトに反映される単価設定システムが農家の経営安定に大きく寄与している。品質のよいサツマイモを生産すれば西酒造がいくらでも買い取ってくれるという期待感が農家の規模拡大を後押ししている、というのだ。

焼酎作りを通じて、地元貢献したい。地元の農業・農村とともに発展していきたい。そう願う陽一郎さんの夢が徐々にかたちになりつつある。

文 森本 孝則
写真 河野 千年

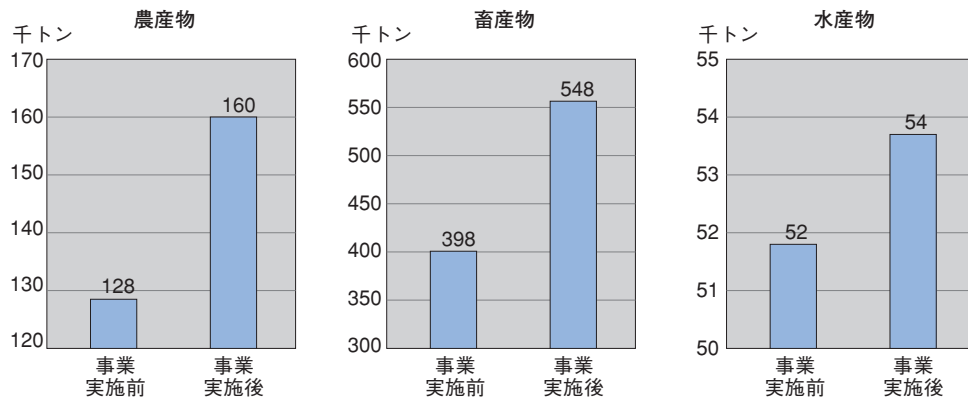


農林漁業と食品産業をつなぐ農食連携融資

地域農林水産物の利用を促進します

農林公庫は食品産業向け融資により、国内農林漁業の振興に寄与する事業を支援しています。その結果、地域農林水産物の利用の増加に繋がっています。

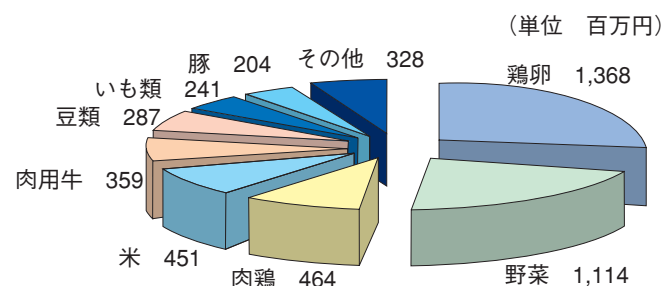
平成19年度に融資対象とした事業の実施前後における原材料利用量の増加見込み（農林公庫集計）



国産農林水産物への需要誘発額を試算

食品産業向け融資の中でも、中山間地域活性化資金、食品流通改善資金（うち食品生産製造提携事業施設、食品生産販売提携事業施設）は、地域農林水産物の取扱量増加等を融資の要件とすることで、食品加工流通業における国内農林水産物の利用拡大を促進しています。

平成19年度の融資実績にもとづいて、これら融資による効果を試算したところ、国内生産者の売上高のうち約48億円に貢献すると推定されます^{*1}。

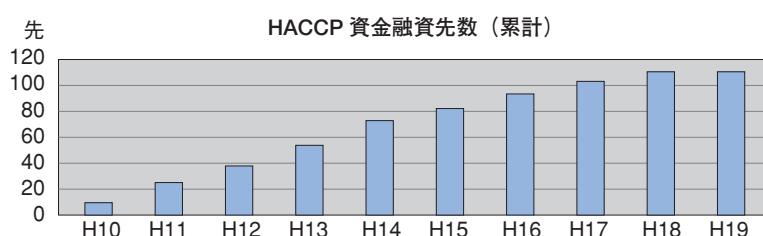


*1 該当3資金の融資対象事業による国産原料利用増加分に相当する需要誘発効果額＝Σ（融資対象事業の国産原材料増加見込み量）×品目別単価

食の安全・安心への取り組みの促進

食の安全・安心への取り組みを支援します

食品産業品質管理高度化促進資金（HACCP資金）は、食品製造業者がHACCP手法を導入する事業に対し支援する資金制度です。この資金により、食の安全・安心への取り組みを支援します。



HACCP 資金融資先の業種（製造業）

惣菜、水産加工品、食肉製品、味噌、缶詰、冷凍食品、醤油、弁当、清涼飲料水、給食、菓子、食用油脂、炊飯、パン、牛乳乳製品、ドレッシング、乾めん

「農と消をつなぐ」見学会

農業の現場では何が起きているのか。それに対して、政策金融とは一体どのような役割を果たしているのか。こんな疑問に少しでもこたえるため、農林漁業金融公庫は2008年7月、公庫の融資先を見学する会を開催しました。新聞社の論説委員や大学・シンクタンクの研究者らオピニオン・リーダー、それに消費者の方々に、農業融資の現場を見学してもらうことで、農業の実態と政策融資を担う公庫の役割を理解していただき、率直なご意見を頂戴したいと考え実施したものです。

そこで、参加者の方々は、農業の現場で何を感じとられたのか。「農と消をつなぐ」と題した見学会の様子を、メディアコンサルタントの牧野義司氏にレポートしてもらいました。

(情報戦略室)



視察先は千葉県内の2農業法人で、これまでの農業のイメージを打ち破るような先進的な野菜生産農家の集まりである農事組合法人「和郷園」（木内博一代表理事）と、畜産などに携わる農事組合法人「宮澤農産」（宮澤哲男代表理事）である。

いずれも農林公庫がここ数年来、政策金融の一環として、積極的に融資をして事業活動をバックアップしている融資先である。

このうち「和郷園」は、野菜の産地で独自のビジネスモデルを構築した先進的な農事組合法人だが、農林公庫は、効率的な流通システムを実現する上で必要不可欠な集出荷施設整備に農林漁業施設資金を融資している。



また「宮澤農産」に関しても、農林公庫は和牛の一貫生産を始める時から融資を通じて支援をしている。肉用牛経営は、繁殖から肥育、出荷まで長期間に及び事業リスクが高く、民間金融機関が融資しづらい分野であるため、公庫が政策金融として支援している。

今回、農林公庫が、これら農事組合法人を選んだのは、消費者やオピニオンリーダーの人たちに「優等生的な農家を見学してもらいたい」と安易に考えての選定ではなかった。この2つの農事組合法人は、いずれも意欲的に時代を先取りして収益力のある農業をめざすトップランナーたちだったからだ。

消費者や報道関係者ら21人が参加

また、農林公庫は今回、政府系金融機関のCSR（企業の社会的責任）という観点と同時に、社会貢献活動の一環として、消費者らを対象とした見学会を企画した。その際、メディアの現場で農業をつぶさに見て何が課題かを探っている報道関係者、また大学やシンクタンクの現場で同じように農業の問題を研究している専門家や研究者、そして、農林水産物



の安全や安心の問題に強い関心を持っている消費者の人たちに、農業の現場を見学してもらうとともに、公庫融資がしっかりと活用されているか見てもらうのがベストと考えたという。

見学会の参加者を募ったところ、一般公募を含め21人の方々が「ぜひ現場を見学したい」と応じてくれ、7月23日に半日の見学会となった。農林公庫からは当日、高木勇樹総裁、村田泰夫理事らが加わった。

「和郷園」では40歳の若き指導者でもある木内博一・代表理事が見学者を本部センター2階の会議室に招き入れ、懇切丁寧に説明してくれた。

具体的には、17年前の1991年に木内代表を含めて5人の専業農家の若者たちで野菜の産直を始め、7年後の98年に農事組合法人を設立、今や正会員41人、準会員51人の合計92人の専業農家集団に育てあげ、自然循環型農業を基本に年間15億円の売上高を誇る農産物共同出荷組合に至ったという。

「和郷園」ビジネスモデルはすべて産直

木内代表によると、「和郷園」のビジネスモデルは野菜などについては、すべて受注生産で、受注してから種をまいて生産にとりかかる。このため取引先も首都圏の大手スーパーや生協など約50社で、産直が原点にある。値決めも当然、相対取引となる。木内代表らがこだわったのは、生産農家が農協を通じて野菜などを出荷し卸売市場でセリにかけるといった既存の農産物流通システムに依存している限り、農産物の価格決定はすべて市場に委ねられ、農家に将来性がないという点だった。

そればかりでない。木内代表によると「和郷園」は日本で最初に農薬安全管理システムを導入した。消費者の強い関心事である安全や安心要求に応えるため、野菜生産の農薬使用に厳格に対応したという。

とくに千葉県が設けた「ちばエコ農産物」の認証基準である農薬や化学肥料などの使用量についても

慣例的使用量の半分以上にするようにし、現在では「ちばエコ農産物」認証を取得している。

また「和郷園」では農薬管理状況を明確にするトレーサビリティのシステムを採用し、本部センターのパソコンですべての会員農家の農薬の使用状況を管理すると同時に、トレーサビリティの中身をインターネットのホームページでも公開する徹底ぶりなのだ。

安全な農産物づくりも経営の基本に

木内代表は、この関係で安全な農産物づくりをめざして日本版農業生産工程管理（GAP）であるJGAP（ジェー・ギャップ）の生産者理事となっている。木内代表は「アジアで地域経済統合がいずれ進んで国境がなくなる時代に、アジア版GAPも必要になる。日本は主導的にベンチマークづくりに取り組むべきだ」と夢を語る。

こういった話に耳を傾ける見学者からは「素晴らしい取り組みだ。スジが通っている。消費者の信頼を勝ち取って当然だ」といった声が上がった。

しかし、「和郷園」の取り組みはこれにとどまらない。パック・カットセンターという、会員農家で生産した野菜をスーパー向けにカット野菜に加工するセンターがある。木内代表らがさまざまなアイディア商品をつくりあげスーパーやデパートに逆提案の形で売り込み、ことごとく成功しているからたかましい。

また、ハウレンソウなど7品目の野菜を旬の時期に収穫したら、すぐ衛生管理の厳しい「さあや'Sキッチン」という冷凍加工センターで急速冷凍加工するシステムも完成させた。これも安全・安心がキーワードで、食べたい時に解凍すれば旬の味と栄養素をそのまま食べられる。海外にも輸出するほどだという。

見学者が思わず唸ったリサイクルシステム

見学者が思わず「うーん」と唸ったのは、「和郷園」



が取り組むBMW・リサイクルセンターだった。木内代表によると、土づくりに必要な堆肥などの生産をする施設だが、畜産の糞尿や野菜残さを一定の工程を経て高品質の堆肥にする。最近では新たにバイオマスプラントを増設し、未利用資源のリサイクルの実験にも取り組んでいるという。

また「和郷園」は2006年に東京都内に自前のスーパー「OTENTO」をオープンさせ、安全・安心の野菜の販売を始めた。また、地元の野菜を地元の消費者に食べてもらう地産地消の一環として、地域コミュニティショップの「風土村」もつくった。いずれも収益をあげている。

まさに生産から加工、流通までの第1次、第2次、そして第3次を合算した第6次産業が「和郷園」なのだ。

「宮澤農産」は自給飼料で肉用牛一貫生産

今回の見学の第2の訪問先だった「宮澤農産」が時間の都合で現地見学が出来なくなり、急きょ、「和郷園」と合同で見学者とのディスカッションとなった。

「宮澤農産」の宮澤哲男代表理事の事業紹介によると、宮澤代表らは現在、タマゴを産む採卵鶏を34万羽、肉用牛900頭を飼育しているうえ、農地15ヘクタールを活用して牧草など自給飼料を生産している。畜産農家が悲鳴をあげている原油や飼料穀物高騰に

よる燃費上昇、飼料費上昇の影響をそれほど受けていない、という。

とくに肉用牛については、2002年から子牛生産から肥育まですべて一貫生産をしている。しかも、霜降りの和牛肉については、米国に輸出し高い評価を受けているという。

盛り上がった農業経営者との直接対話

「農と消をつなぐ」見学会の最大のヤマ場ともいえるディスカッションでは、新聞社の論説委員が、「和郷園のビジネスモデルは素晴らしい。日本農業は多くの課題を抱えているが、木内代表の先進モデル例を実践していけば問題を克服できるのでないか。他府県でも導入は可能なのか」と質問した。

これに対して木内代表は「他の地域でも、やる気さえあれば出来る。産業としての農業をめざしてスクラムを組んでやってみようという専業農家が集まればできる」と述べた。

見学者たちが、さまざまな角度から木内代表や宮澤代表に代わる代わる質問し、貴重な意見交換の場となった。

木内代表は「われわれのところにはたくさんの見学者があり、いろいろなご意見をいただくが、こういった形でのディスカッションを通じて互いに理解を深めるのは重要だ。農林公庫が交流の場をつくってくれたのはありがたいことだ」と述べた。

高木勇樹・農林公庫総裁は、ディスカッションの締めくくりのあいさつで「今回初めての試みでしたが、消費者の方々を含めた有識者やオピニオンリーダーの方々と、時代を先取りしている農業者の方々との交流はとても有益だと思いました。農林公庫は今後とも、産業として成り立つ、持続的な経営に取り組む農業経営者を応援させていただく」と述べた。

女性消費者や大学院生からも感動メッセージ

見学会の後、参加した消費者の女性から農林公庫



にメッセージが寄せられ「私が見学に応募した理由は、衰退している地域を活性化させるには農業しかないという思いからでした。見学先の和郷園は、最新技術を駆使した農業、加工、販売、バイオ燃料など幅広く手がけていて、最先端の取り組みに驚きました」と述べている。

そのメッセージでは、徹底した産直システムを貫き、市場を通さずに直接消費者に販売する和郷園の販路開拓に強い印象をうけたという。そして「今回のような見学会が増えれば、食育を知る良い機会になるでしょう。企画してくださった農林公庫、見学を快く引き受けていただいた2つの農事組合法人には本当にお礼申し上げます」と述べている。

また、東京農業大学の大学院生の女性も「今回の見学会の最大の収穫は、私が農業に抱いていたイメージが大きく変わったことです。農業経営の法人化の流れの中で、農業をビジネスとして確立し、自信に満ちた姿で語る2つの農事組合法人には驚きと感動をおぼえました」というメッセージを送ってきている。

農林公庫は、今後も、「農と消をむすぶ」見学会を開き、消費者やメディア関係者らオピニオン・リーダーらと融資先の農業経営者との交流の場をつくっていく、という。

文 牧野義司



もっと身近に！農林公庫。

基本理念

お客さまの経営の発展を通じて、
日本の「食」と「環境」を支えます。
農林漁業の現場でお客さまと向き合い、
将来にわたり経営発展のお手伝いをします。
情報を共有し、力をあわせて、
新しいことに挑戦し続けます。

行動指針

お客さまにとって、もっと身近な存在になります。
地域のあらゆるWINGと、信頼の絆を構築し、
お客さまを支えます。
WING、新店舗、Webなど、新しいチャネルを活用し、
より多くのお客さまの声を聞きます。
長いお付き合いを大切に、資金とサービスの両面で、
経営のお手伝いをします。

キャッチフレーズ

もっと身近に！
夢をかたちに！
長いお付き合いを！





もっと身近に！ 農林公庫。