

中山間地域における 大規模水田作経営の広域連携ビジネスモデル

中山間地域の大規模水田作経営では、圃場の小区画・分散錯圃や畦畔の高傾斜など、平場と比べ生産条件が不利です。そこで、旧市町村を越えて広域に所在する7社の大規模水田作経営が連携し、米の有利販売を成立させているビジネスモデルの特徴を事例に基づき紹介します。

☆ 技術の概要

- この事例では、非銘柄米（2015年度産より石川県産地品種銘柄）の均質大量ロット（約126t）による有利販売、地域の景観と文化を活かしたブランディング、定期的な圃場巡回や先進地視察等の研修による農業者同士の技術研鑽といった連携を行っています。
- ブランド米は、共通する課題（担い手不足、耕作放棄地の増加、直接取引に必要なロット不足）を抱える農業生産法人7社（表1）が共通の資材・品種・栽培暦で生産し、共同出資により創設した合同販売会社にて、独自の食味基準で品質を見極めた上で、商社等へ直接販売しています。
- 各社が合同販売会社を通じて販売する米は、地域景観や文化と結びつけたプロモーションによって物語性が付加され、遠隔地でありながらも都市圏の商社との直接取引を実現することで、ブランド化に成功しています（表2）。
- 広域連携で問題となる品質保持は、取引先の商社ならびに資材メーカー担当者、および普及指導員を講師とした研修会によって対応しています。また、7社の各代表は、共通の方法で生産する各社の圃場の定期的（分げつ初期・最高分げつ期・幼穂形成期・出穂期等）な相互視察の場を、後継者や従業員の栽培技術水準の底上げに活かしています。

表1 合同販売会社を構成する農業生産法人7社の経営概要

農業法人		A	B	C	D	E	F	G
地域		珠洲市 能登町			輪島市			
		若山町	清真	黒川	町野町		門前町	
設立年次		1995	2001	1996	2001	2010	1991	1995
面積 (ha)	水田	66	48	78	1	2	19.6	20
	畑	11	13	0.5	0	—	0	0.5
	受託	20	60	37	23	18	80	42
	果樹園	—	—	—	3	—	0	0
加工品		—	—	—	米菓子、もち	もち	野菜粉	—
役員(人)		1	4	4	4	3	3	3
従業員(人)	常時	9	4	13	3	0	4	3
	パート	—	5	1	1	0	2	3
	臨時(人日)	500	500	1200	300	0	600	300
販売 (%)	合同販売	10	5	25	10	55	50	70
	卸・商社	20	15	45	40	15	20	0
	JA	1	20	20	10	10	30	30
	直販	70	60	10	40	20	1	1

注：1) 開取調査（2013年度）より筆者ら作成
 2) 表内の—は該当なし、網掛けは雇用型経営、それ以外は家族経営を示す
 3) 直販割合が高いA、B、Gの3社でも、共同販売を利用することで直販での余剰分を円滑に有利販売できるメリットがある

表2 各社の主要品種の作付状況と販売額

	ブランド米	コシヒカリ	能登ひかり
A	5	44	7
B	7	0.5	7
C	15	5	13
D	13	1	5.3
E	5	7	7
F	10	20	2
G	5	38	1.5
7社作付面積合計 (ha)	60	115.5	42.8
単価 円/kg	266.7	225.0	216.7
収量 kg/10a	420	450	480
販売額 円/10a	112,014	101,250	104,016

注：1) 開取調査より筆者ら作成
 2) 作付面積・単価・収量・販売額は2013年度実績
 3) 各社の面積合計が表1と合致しないのは他品種の作付けもあるため
 4) ブランド米以外も合同販売会社への出荷分がある
 5) ブランド米以外は7社単独の単価・収量・販売額の平均値を示している

☆ 活用面での留意点

- 成果の活用にあたっては、広域連携ビジネスとして創業（起業）間もない時期を想定していることに留意する必要があります。
- 詳細は、農研機構 HP のマネジメント技術資料「大規模水田作経営のビジネスモデル」をご参照下さい。（http://fmrp.dc.affrc.go.jp/publish/ruralvision/paddy_bizmodel/）

（農研機構 東北農業研究センター 生産基盤研究領域 安江紘幸）