

AFC フォーラム Forum

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

10

2011

特集 農業人材、これからの10年



特集

農業人材、これからの10年

3 「独立就農者」の育成が農業人材確保のカギ

江川 章

法人への雇用就農を入り口にして、「独立就農者」を生み出していく。その道筋をつけることが、地域農業の将来を見据えた担い手対策の要諦となる。

7 オーストリア型農業人材育成にヒント

阿部 剛志

地域農業基盤の維持には多業型農業経営者とその人材を支えるコーディネーターの育成が重要だ。オーストリアの農業人材育成にそのヒントがある。

11 早急に農業担う人材育成システムを

嶋崎 秀樹

農業の現場には実践を学ぶ人材育成システムが必要だ。失敗も糧とする。就農者に責任と目標を与えることが、未来の経営者の成長と自立を促す。

情報戦略レポート

15 大震災や原発事故後 食の安全志向 一段と強まる

—消費者動向調査—

経営紹介

経営紹介

23 組合員に事業主の自覚

ピオーネで見事に成功／広島県

農事組合法人三次ピオーネ生産組合

共同農場の弱点に気づき“ほ場責任分担制”の導入により、崖っぷちから飛躍的に成長。無名の品種ピオーネをブランド「黒い真珠」に育て上げた。

変革は人にあり

27 坂上 隆／鹿児島県

株式会社 さかうえ

ICT活用で農業の見える化し「さかうえ流農業経営」を実施。契約栽培で顧客満足度の上昇とともに注文も増加し、独自のビジネスモデルを確立する。



撮影：鎌形 久
新潟県五泉市村松
2006年9月撮影

夕陽に染まる稲穂

■秋、黄金色に染まった稲穂は頭を垂れ刈り取りを待つ。その田んぼを見守るが如く一本の巨木が立つ。収穫が終わりを告げる頃、名もないヤマザクラは春の芽生えの準備に葉を染め始める■

シリーズ・その他

観天望気

日本農耕文明を脅かすもの 高野 孟 …… 2

農と食の邂逅

有限会社コスモス 安藤 登美子 青山 浩子 …… 19

耳よりな話 115

日本型の不耕起栽培 渡邊 好昭 …… 22

主張・多論百出

株式会社NOPPO 脇坂 真史 …… 25

フォーラムエッセイ

マイソウルフード 田中 雅美 …… 30

まちづくり むらづくり

ボランティアとの楽しい時間～世論形成のための森づくり～ …… 31

沢畑 亨

書評

野地 秩嘉著『TOKYOオリンピック物語』 …… 34

青木 宏高

インフォメーション

熊本で「アグリビジネスセミナー」を開催 熊本支店 …… 35

大津で「農商工連携セミナー」を開催 大津支店 …… 35

秋田で「農業後継者の会-農Future!!-」を開催

秋田支店 …… 35

「平成23年台風第12号による災害に関する特別相談窓口」の設置について 営業推進部 …… 35

佐賀共栄銀行の農業分野への融資参入を支援 証券化支援室 …… 35

東日本大震災により被災された皆さまへの 支援態勢について …… 36

みんなの広場・編集後記 …… 37

第5回アグリフードEXPO大阪2012 …… 38

*本誌掲載文のうち、意見にわたる部分は、筆者個人の見解です。

観天 望気

日本農耕文明を脅かすもの

福島第一原発の事故は今なお収まらず、何十年かそれ以上にも及ぶ深刻な放射能汚染への不安が人々を苛んでいる。菅直人前総理が口にした「脱原発」の方向性はすでに国民的合意となりつつあると見てさしつかえないが、同じ脱原発と言っても「即時」から「三〇年かけて」までいろいろで、三〇年というとその間に第二のフクシマ^①が起きるかもしれない恐怖に直面し続けるわけで、それを防ぐ手立てを示さない限り主張として意味がない。私は、「即時全廃」とは言わないが、地震や津波に弱いものや運転三〇年を超えて老朽化が始まっているものを即時ないし遅くとも一年以内に廃止するなど、優先度とタイムスケジュールをはっきりさせて、手際よくスピードを上げて脱原発を進めていく以外に、国民の不安を取り除く方法はないと思う。

この問題を経済利害や損得で考えると、話が紛れてしまう。経団連が主張している、原発を止めると電力の不足で工場が海外逃避するという事態だけに止まらない。もし福島第一原発が再び重大な事故を起こしたり、第二のフクシマ^②が起きたりすれば、工場どころではない、人間の海外逃避が起きる。電力会社がこれまで言ってきた、原発は自然エネルギーとは比べものにならないほど発電コストが安いというのも根拠があまりない。何万人もの人々が被ばくの危険に直面し、農地や漁場どころか故郷そのものを喪失してさまよわなければならぬことのコストや、福島だけでも何百億円かかるか分からない廃炉と放射性物質廃棄のコストをどう計算するのか。

そういうことではなくて、文明論の次元の問題としてこれを捉えなければならぬ。縄文以来一万年を超える日本独自の農耕文明は、自然を神として畏れ、それゆえに森を涵養して川を清め、その水で稲をつくり、また豊富な海を培うという「稲作漁労」中心の暮らしの体系を築いてきた。一方、西欧は、人間が自然を支配できるという傲慢さから、森を切り倒した広大な丘に小麦と牧草を植えて家畜を飼う「麦作牧畜」の文明を築き、その延長上に人間が神に代わって太陽エネルギーを制御できると思いついたんだ原発がある。それに軽々に飛びついていたのは、二万年の歴史の中のほんの一時の気迷いだったことに気が付けば、脱原発の道は明確になるのではないか。

インサイダー編集長／ザ・ジャーナル主幹

高野 孟

たかの はじめ

1944年東京生まれ。68年早稲田大学文学部西洋哲学科卒業後、通信社、広告会社に勤務。75年からフリー・ジャーナリストになり、80年に㈱インサイダーを設立して、代表兼編集長を務める。2008年にブログサイト『THE JOURNAL』を創設 (<http://www.the-journal.jp/>)。早稲田大学客員教授などを兼任。著書に共編『ジャーナリストティックな地図』(帝国書院、2008年)ほか多数。



撮影／蛭田有一

「独立就農者」の育成が農業人材確保のカギ

高齢化が進んでいく日本の農業にとって、経営人材を含めた労働力確保は今や急務。そのカギを握るのが「独立就農者」の育成だ。農業に魅力を持たせることも大事だが、独立就農者の育成、さらに経営アドバイザーをする農業法人の支援も重要だ。

農業分野では雇用が増加

近年、新規就農者の中で雇用就農者の位置づけや評価が高まりをみせている。雇用就農者について注目されるのは、農業分野での雇用者が増加していることである。

この点に関し、総務省「労働力調査」によって農業分野の就業者の動向をみると(表1)、自営業主・家族従事者は、二〇〇〇年の二六〇万人から、〇五年の二二二万人(二五・〇%減)、一〇年の一八〇万人(一八・六%減)へと減少しており、全産業よりもやや高い減少率で推移している。

一方、農業分野の雇用者は、全産業に占める割合は一%に満たないものの、三〇万人(二〇〇〇年)、三三万人(〇五年)、四六万人(二〇年)へと増加傾向にあり、中でも一般常雇(一年を超える、

または雇用期間を定めない契約で雇われている者)で役員以外の者が伸長している。

先にみた自営業主・家族従事者の減少分を雇用者の増加分で埋め合わせるまでには至らないが、農業分野での雇用者の増加は、製造業の自営業主・家族従事者、雇用者がともに大きく減少している中で、特有の動きを示していると言えるだろう。

この背景には、統計上の定義変更の影響があるが(注1)、それ以外にも将来的な独立就農のステップとして、または従業員として、農業法人に就職する者が若青年層を中心に増えていることが挙げられる。

近年では、こうした農業法人への就職をはじめとする新規就農のスタイルが非常に多様化していることから、その特徴をまず整理しておきたい。



農林水産省農林水産政策研究所主任研究官

江川 章 Akira Egawa

えがわ あきら
1968年長崎県生まれ。九州大学大学院農学研究科博士課程を中退後、95年4月に農業総合研究所(現農林水産政策研究所)入所。株式会社農林中金総合研究所への交流派遣を経て、2008年4月より現職。博士(農学)。

そこで、就農を就農形態および経営形態で分類すると、就農形態では経営の継承と経営の創業、経営形態では農家型と非農家型に区分される(表2)。経営継承には、農家世帯員を対象に従来型の経営継承が行われる自営農業就農者と、将来の幹部候補として農業法人に雇用される雇用就農者のタイプがある。

経営継承は既存の担い手(認定農業者や農業法人、集落営農など)が存在する地域で担い手を再生産する取り組みだと言える(注2)。

他方、経営創業には、新しく農家を創設し、経営を創業する新規参入者と、新規に農業経営を開始する農外企業などのタイプがある。

農業経営の創業は、担い手不在の地域において新たな担い手を創出する取り組みだが、創業時の経営・生活資源の確保が課題となるため、受け入

表1 産業別にみた就業者の動向

区分		実数(万人)			割合(%)			増減率(%)	
		2000年	2005	2010	2000年	2005	2010	05/00	10/05
自営業主・ 家族従業者	全産業	1,071	932	768	100.0	100.0	100.0	▲13.0	▲17.6
	非農林水産業	812	710	588	75.8	76.2	76.6	▲12.6	▲17.2
	うち製造業	115	82	52	10.7	8.8	6.8	▲28.7	▲36.6
	農業	260	221	180	24.3	23.7	23.4	▲15.0	▲18.6
雇業者	全産業	5,356	5,393	5,463	100.0	100.0	100.0	0.7	1.3
	非農林水産業	5,326	5,360	5,416	99.4	99.4	99.1	0.6	1.0
	うち製造業	1,205	1,059	996	22.5	19.6	18.2	▲12.1	▲5.9
	農業	30 (19)	32 (20)	46 (31)	0.6 (0.4)	0.6 (0.4)	0.8 (0.6)	6.9 (5.3)	48.4 (55.0)

資料：総務省「労働力調査」(各年平均)

注1)自営業主とは個人経営の事業を営んでいる者、家族従業者とは自営業主の家族で、その自営業主の営む事業に無給で従事している者。
 2)雇業者とは会社、団体、官公庁または自営業主や個人家庭に雇われて給料、賃金を得ている者および会社、団体の役員であり、従業上の地位として常雇、臨時雇、日雇を指す。
 3)農業の雇業者のうち、()内の数値は一般常雇(1年を超えるまたは雇用期間を定めない契約で雇われている者で役員以外の者)を示す。

表2 就農形態と経営形態からみた就農者のタイプ

区分		経営形態		対象地域と担い手対策
		農家型	非農家型	
就農形態	経営継承	A 自営農業就農者 【44.8千人】	B 雇用就農者 【8.0千人】	担い手がいる地域における 担い手の再生産
	経営創業	C 新規参入者 【1.7千人】	D 農外企業等 【436法人】	担い手不足地域における 担い手の創出

注) A～Cの数値は農林水産省「新規就農調査」の2010年の数値。Dの数値は同省経営局調べによるリース方式(ただし、09年12月に廃止)での09年の参入法人数。

表3 複数の類型にまたがる就農ルート

名称	第二創業	第三者継承	独立就農
分類上の動き	A→C	B→A C→A	B→C
内容	自家経営とは別に経営を開始(自営農業や農業法人の設立)	自家経営内に後継者がいない場合、経営外の人材に対して経営継承	雇用就農者を経て独立就農(自営農業や農業法人の設立)
特徴	創業的要素を取り込んだ農家型継承の発展	外部人材を活用した相続型継承の克服	農業法人のインキュベーター機能

注)表中の「分類上の動き」で示しているA、B、Cは表2の分類を指す。

最近の就農ルートは多様化

れ側の支援が必要となる。
 さらに、近年では表3に挙げるように、複数の類型にまたがるような動きがみられる。第二創業は、後継者が自家経営とは別に経営を開始する

ものであり、いわば農家型継承を発展させたものである。
 また、自家経営内に後継者がいない場合に、外部からの人材に対して経営継承を行う第三者継承は農家相続型の継承を克服するものだと言える。これらのほかに雇用就農者が農業法人から独

立して経営を開始する独立就農の動きがある。
 このように、近年における就農ルートは、従来の農家型の経営継承を基軸にしつつも、外部人材や創業的要素を取り込みながら多様化しているところに特徴がある。
 以上の類型のうち、近年、若青年の新規就農者

の中で一つの層を形成している雇用就農者とその派生形態である「独立就農者」（独立就農ルートにより就農する者。以下同じ）に着目する。

その動向をみると、雇用就農者は二〇〇八〜一〇年では七〇〇〇〜八〇〇〇人台で推移し、一〇年では三九歳以下の新規就農者の三七%を占めている（農林水産省「新規就農調査」より）。これは、前掲表1でみた農業分野での雇用者増加という動きを反映したものである。また、雇用就農者から独立就農者に至る就農ルートは、資金力に乏しい若青年が新規参入する際に活用されている。

こうした動向の背景には、経済・雇用情勢の変化のもとで、外部からの人材を積極的に受け入れる農業法人が増加していることが挙げられる。

農業法人が外部人材を雇用者として受け入れる事由には、当面の労働力を確保するというものが多いものの、それだけではない。将来の幹部候補として外部人材を受け入れて育成することや、雇用就農者の経営能力の向上を図り、その独立を支援することを目的とする農業法人も存在する。

独立就農者育成の三事例

そこで、以下では雇用就農者の受け入れと独立就農者の育成に取り組んでいる農業法人等の実態をみていこう。

ここでは、農業法人等の経営と研修との関係から分類し、経営本体の労働力編成の中に雇用就農者や研修生を置き、そのキャリア形成と独立就農者を支援する「一体型」と、経営本体から研修部門を切り離してNPO法人を設立し、そこで研修を実施する「分離型」、関連会社グループが取り扱

う農産物の生産者を育成するために、関連会社グループによる寄付などでNPO法人をつくり、研修を行う「出資型」の三つの事例をみてみよう。

まず、「一体型」の事例としてA社を紹介する。このA社における研修の特徴は、短期的な研修から長期的研修、その後の社員へと至る段階的な研修を実施しているところにある。

段階が進むにつれ、研修内容は農作業だけでなく、営業や労務管理、資材発注などにも及ぶ。研修が高度化するに従い、研修生は徐々に経営能力を身につけるため、将来的な独立はもちろん、会社幹部になることも可能である。

なお、独立方法には、A社の生産方針に基づき、同社名義で出荷する形態（フランチャイズ化）のほか、A社とは全く関わりなく、他地域で就農する形態もある。後者の場合は、A社の代表取締役が現地で関係機関との調整にあたり、就農予定者をサポートする。

次に、「分離型」の事例として、B社とそれが母体となつて設立したNPO法人Bをみていこう。B社は、これまで「一体型」の研修を実施してきたが、研修生が増加するにつれ、労務管理上で経営本体の業務と研修業務とを区分する必要性が生じた。

そこで、経営本体の世代交代を契機に、前経営者を代表とするNPO法人Bを研修部門として設立した。ここでは栽培技術だけでなく、機械操作や座学などの研修も実施している。研修二年目には一定面積の団地を任せる農場長制度を導入し、独立時の経営感覚を磨く機会を設けている。

また、関係機関や農業者、地域住民にNPO法

人の役員・会員になってもらうことで、地域からさまざまな協力（たとえば、農地や住宅の情報提供など）を引き出している。いわば、NPO法人Bは地域に開かれた研修を実施する場として機能しているのである。

三つ目は「出資型」の事例である。ここでは、関連会社グループ（以下、Cグループとする）が取り扱う農産物を生産する農家集団で後継者不足が深刻となったため、グループ内の数社の寄付などにより生産農家の育成と新規就農者を支援する拠点としてNPO法人Cを設立した。

独立就農支援でNPO法人

この「出資型」の研修の特徴として一つは、Cグループのネットワークを活用していることである。たとえば、グループ内から指導者を派遣することや、生産農家との交流によって技術面をはじめとする情報交換が行われることが挙げられる。

また、将来の独立就農を見越して、研修二年目に一定のほ場区画が研修生に任せられ、みずからの責任においてほ場管理が行われる。

なお、「出資型」に関わる新しい動きとして、農業者や関係機関、地域住民が共同でNPO法人を設立し、そこで新規就農者の育成支援を行っているケースがある。ここでは就農者育成を通じた地域人口の維持や地域活性化が目的に置かれていることから、支援内容は営農関係から生活関連まで多岐にわたる。

「分離型」の事例でみた、地域拠点としてのNPO法人の役割がさらに拡張したものと位置づけることができるだろう。

以上のように、三事例とも経営本体の機能を生かした段階的かつ総合的な実地研修によって経営者教育を行っている。

その点では、雇用就農者の経営能力の向上を図り、その独立を支援する農業法人やNPO法人のインキュベーター（ふ卵器：この場合は起業支援者）としての役割は大きいと言えよう。

そうした共通点を持ちながら、研修を経営に内包した「二体型」では独立就農者と幹部育成が可能であり、「分離型」や「出資型」では独立就農者を育成するにあたり、NPO法人を通じて地域や関係組織からの協力が得られるという特徴を有している。

独立就農者生み出す対策を

今後は、こうした農業法人等の役割を評価・活用し、雇用就農者を入り口にして、独立就農者を生み出す対策を充実させていく必要がある。雇用後の道筋をつけることがキャリア形成という点で、就農者にとってインセンティブとなり得るからである（注3）。

そのためにも、第一に、独立就農者を育成する手法を開発・普及し、指導能力を備えた農業法人等を増やすことが課題となる。いわば雇用者から経営者への成長を促すために、受け入れ側・指導側の環境整備を図ることである。

なお、「分離型」や「出資型」でみた研修機関としてのNPO法人は、それ単独で採算をとることは困難である。NPO法人が持続できるよう寄付なども含めた収益部門を強化することも受け入れ側の環境整備の一つと言えるだろう。

第二に、農業法人は実践的な研修によって経営者を育成し、全国各地に人材を輩出しているものの、現地での経営資源調達のサポートまでは手が届きにくいという問題がある。

その一方で、現地では新規参入者の経営・生活資源の確保について各種事業を実施している市町村が存在する。こうした経営・生活資源の支援を行う市町村（公的機関）と人材育成を担う民間部門との連携（広域連携も含む）について考察する必要がある。

第三に、新規参入者は、所得の少なさや技術の未熟さといった就農後の経営状態に問題を抱えていることから、就農後の経営改善を図ることも大きな課題である。

独立就農者を育成する農業法人の中には、独立時に出資することによって就農後の経営に直接関与し、経営上のアドバイスを行う法人も存在する。こうした出資による新規参入者の支援のあり方も独立就農者のアフターケアという点で分析することが重要である。

このようにみてくると、独立就農を支援する農業法人等は自らの経営を確立しながら、インキュベーターとしての役割を担っていることから、事業性と社会性を兼ね備えた企業、すなわち社会的企業としての性格を有していると考えることができると。

こう位置づけた場合、社会的企業である農業法人等を、さらに地域レベルで支えていくような仕組みが重要になってくるのではなからうか。

最後に、ここまでは雇用就農者や独立就農者を中心に人材育成について考察したが、これら以外

にも農村振興や地域活性化に関わる人材問題も検討していく必要がある。

地域活性化への貢献人材も

先の事例でみたように、地域住民の手でNPO法人を設立し、住民一体となって新規就農者を支援する活動では農業者の育成にとどまらず、地域で暮らし、地域に貢献する人材を育成しようという意識が強く働いている。

その観点からみれば、地域からの協力を引き出しやすいNPO法人は、農村活性化を担う人材を育成する組織として期待できよう。

今後は農業・農村の人材育成におけるNPO法人の役割について分析を進め、前述した農業法人等による就農支援も含めて、地域レベルで多様な人材を育成する枠組みを検討しなければならぬ。

そのためにも地域で行われるさまざまな主体による支援活動を下支えするような組織（たとえば中間支援組織）のあり方が重要になると考える。

〔注1〕「労働力調査」では、二〇〇五年に「従業上の地位」の変更があり、これまで家族従事者として把握された者の一部が雇用者としてカウントされるようになった。

〔注2〕多様な経営継承・事業継承を類型化した上で整理・分析したものととして、山本淳子「農業経営の継承と管理」農林統計協会、二〇一二年がある。

〔注3〕農業におけるキャリア形成に関しては、小田滋晃・増淵隆一編「農業におけるキャリアアプローチャーその展開と論理」（日本農業年報NO.7）農林統計協会、二〇〇九年がある。

オーストリア型農業人材育成にヒント

農山漁村の高齢経営者が引退期を迎える中、新規人材の定着を図っていくには、地域資源を活用する多業型農業経営者と、それを支えるコーディネーターの二つの人材育成が重要だ。そのヒントがオーストリアの農業人材育成制度にある。

高齢経営者の引退後が課題

地球温暖化や生物多様性に関する国際交渉の進展、東日本大震災の発生などを背景に、農山漁村の地域資源（森林・農地など）の利活用に対する社会的な期待がさまざまな分野で見られるようになってきている。

たとえば、温室効果ガスの吸収源としての森林の価値、多様な生物の生息域としての里山の価値、再生可能エネルギー源などとしての生物資源（木材、食料など）の価値といったものがあげられ、取り巻く社会情勢を踏まえると、こうした期待は今後とも高まっていくと考えられる。

これらの地域資源の利活用は、農山漁村で農林漁業を生業としながら暮らしている人が伝統的に存在する前提で成り立つものであるが、その農

林漁業自体に目を向けると、必ずしも持続性が担保されている状況にはない。

特に、外部要因によって農林水産物などの販売市場や資材の調達市場の環境が今後好転しても、農林漁業の持続性を脅かす要因として必ず顕在化するのが、熟練した技術・経験を持つ「産業人材の不足」である。

将来を見据え、社会的な利活用の期待が高まる農山漁村資源の維持、さらには各農山漁村の地域や経済の維持・振興を考えると、産業人材の育成は社会的に取り組むべき急務な命題となりつつある。

求められる産業人材の育成方策は農業、林業、漁業のほか多岐にわたる。しかし、ここではその必要性やあり方に関する論点や方向性をわかりやすく提示するため、多くの農山漁村において基



三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
公共経営・地域政策部 副主任研究員

阿部 剛志 Takashi Abe

あべ たかし
1977年生まれ群馬県出身、2003年明治大学大学院理工学研究科建築学専攻修了、(株)UFJ総合研究所(現三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))入社。専門は地域政策で、特に農山村振興を主なドメインとして、農林業、生物多様性、交通・物流、自治体経営、官民連携など学際的なアプローチから政策研究を行う。

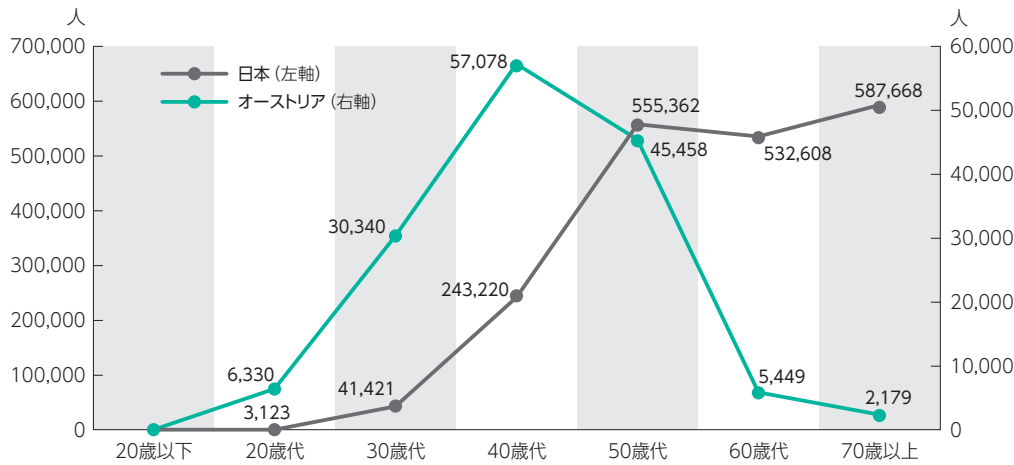
幹的産業であると同時に、就業者数が農林漁業で最も多い「農業」にスポットを当てながら話を進めたい。

まず、わが国の農業経営者の現状について確認をしておきたい。日本の農業経営者数は一九六万人(二〇〇五年)程度であるが、図1に示したとおり、高齢化が著しく進行している。実にその約六割にあたる二一〇万人程度が六〇歳以上の高齢者であり、こうした高齢農業経営者が今日でも活躍しているのである。

今後一〇〜二〇年程度を見据えれば、現在の高齢農業経営者の大半が引退し、廃業や経営者の世代交代が大大的に発生することになり、農業経営者の大きな構造転換が進むと考えられる。

そのため、農山漁村において地域や経済の存続を図ろうとする場合、新たな農業経営者の確保は

図1 日本とオーストリアの農業経営者の年齢階層別人口



資料) 日本：農林水産省「農林業センサス」(2005)、オーストリア：農業環境省提供資料(2008)より筆者作成

急務となり、今後一〇年は新規の農業経営者が働く場(新たな農業人材の需要)は拡大していく可能性がある。

新規就農者の定着が重要

すでに農業分野では国や自治体を始め民間の機関でもさまざまな新規就農施策が講じられて

おり、農林水産省の新規就農者調査によれば年間六万人(〇九年実績)以上が実際に新規就農を果たしている。

このうち、半数程度は六〇歳以上の高齢者であり、定年退職などを契機とした自給的就農が多いと考えられ、本稿で議論したい農業経営者像とは異なる。

一方で四分の一程度にあたる年間一・五万人程度は四〇歳未満であり、この層の多くは中期的に生業として農業を捉えていると考えられ、この新規就業層が農業経営に成功し、農山漁村に定着できるよう育成方策を講じていくことが急務である。

自立した経営体の育成がカギ

農山漁村を取り巻く外部要因、内部要因が大きく変化する中、農山漁村における農業経営者に必要となる能力が大きく変化していくことは明らかである。

外部要因としては、冒頭で言及したとおり、農業や農地に単に食料供給だけでなく、多様な機能の発揮が期待され、それに対する対価の支払いも進んでいることから、これらの機会をうまく事業収益に取り込んでいく必要がある。

また、内部要因としては農山漁村の集落構成の変化があげられる。これまでの農業経営者の多くは家族経営(いわゆる農家)であると同時に、みずからまたは配偶者が生まれ育った土地・集落において地縁血縁の強い人間関係の中で農業を営んできている。

その中で、農業経営者個々が「経営体」として

の独立・自立よりも、集落・地域全体で共同体としての互助機能を担保にすることで安定的な農業および生活を営んできたといえる。

しかし、地縁の強い農業経営者が引退し、集落人口に占める農業従事者割合が低下していく中で、今後の農業経営者は、共同体の互助機能だけに依存しない「独立・自立した経営体」となる能力がより強く求められるようになる。

新たな農業経営者が独立・自立した経営体となっていくためには、言うまでもなく第一に安定した収入の確保が重要である。

そのためには基盤となる農業の生産技術向上に加え、農家一戸当たりの農地面積が一・八三畝と先進諸外国(EUは一六・九畝、米国は一八一・七畝)と比べても小規模なわが国、その中でも地勢的要因からさらに小規模になりがちな中山間地域では、農産物の販路の多角化や農業関連収入の多様化を組み合わせ安定的・持続的な収入に結びつける経営技術が肝要である。

政策としてはこれらの能力を育む人材育成方策(教育・研修制度など)の確立が重要になる。

つまり、これからの人材育成方策に求められる視点を端的に言えば、「農業従事者(worker)」ではなく、「農業経営者(working-manager)」の育成を見据えていかなければならないのである。

一〇年三月末に策定された「食料・農業・農村基本計画」では農業に関する人材育成の重要性には言及しているものの、その具体策や有効な政策パッケージは十分に示されていない。

そこで、本稿では以下、わが国同様、国土の大半が山岳地域(農業の地理的条件不利地域)で占

められ、農業生産環境が厳しいにもかかわらず、図1に示したとおり、極度な高齢化をせず、農業人材の世代交代が安定的になされているオーストリアの人材育成制度を紹介しながら、わが国で求められる人材育成方策について考えてみたい。

多業志向と資格制度がキーワード

オーストリアはEU・国による段階的な補助政策があることや生産作物の違い（たとえば水田はない）があるため、一概にわが国と比較することはできないが、わが国の農業人材育成を考えていく際に示唆に富む点として、教育・研修制度における「多業・副業を前提とした農業経営者の育成」「技術と経営を専門分化させた資格制度」の二点がある（図2）。

まず、「多業・副業を前提とした農業経営者の育成」については、農業に就業しようとする青年が進学する学校（日本の農業高校、農業大学に相当）では、三年間の座学（学校での勉強）と一年間の実技（農業の現場でのOJT研修）が必須課程であるが、中山間地域に位置する農業高校では、農業以外の職業技術の習得も課している（注1）。たとえば農業（畜産）と乗馬経営、農業（園芸）と健康食品加工技術、農業（酪農）とエコツーリズム（観光）といった具合で、農業に加え地域にある資源を機軸に多業化の技術を養成している。

もちろん、多業のための教育は青年教育だけでなく、すでに農業に従事している人も参加可能であり、たとえば農業経営者の妻が新たに農家民宿、農家レストランを始める場合などに教育を受けることもできる体制を築いている。

次に「技術と経営を専門分化させた資格制度」についてであるが、オーストリアでは農業生産技術の職業訓練修了者が取得できる「専門技術士（ファッハアルバイタ）」、農業経営技術の職業訓練修了者が取得できる「農業経営士（マイスター）」という二段階の公的な資格を設けている。マイスターはファッハアルバイタの上級資格であり、ファッハアルバイタを取得した後に一年間農業に従事し、さらに研修プログラムを三年間にわたり受講した後、試験を受けて初めてマイスターの資格を取得することができる。

なお、オーストリアでは直接支払制度などの補助金の対象を、両資格を取得している農業経営者に絞っているため、農業経営者には両資格を取得しようと努力するインセンティブが働いている。事実、ほとんどの農業経営者が教育・研修課程を修了して「ファッハアルバイタ」の資格を取得している状況にある。

わが国では認定農業者など一部の意欲的な農業経営者を対象とした制度は存在しているが、大半の農業経営者を対象にした資格制度は体系的に存在しておらず、新規に農業経営を始めようとする人の多くはOJT（現場での業務を通じた技術習得）に頼らざるを得ない状況にある。

オーストリアでは、教育・研修制度設計の結果、多業により経営を成り立たせる農業経営者が継続的に育成されていることが、わが国のような極度の高齢化を防ぎ、持続的な農業の実現に寄与していると考えられる。

こうした考え方や制度は、中山間地域を多く抱えるわが国での農業人材育成方策を考えてい

く上で示唆に富んでいると思う。

日本では移住型就農者を活かす

ここまで紹介したオーストリアの農業人材育成制度は、農山漁村人口が長年増加・安定基調にあり、農山漁村の中で人口が維持・再生産される社会環境の中で発達・機能してきた制度であり、いわゆる「世襲」を基本とした制度設計になっている。

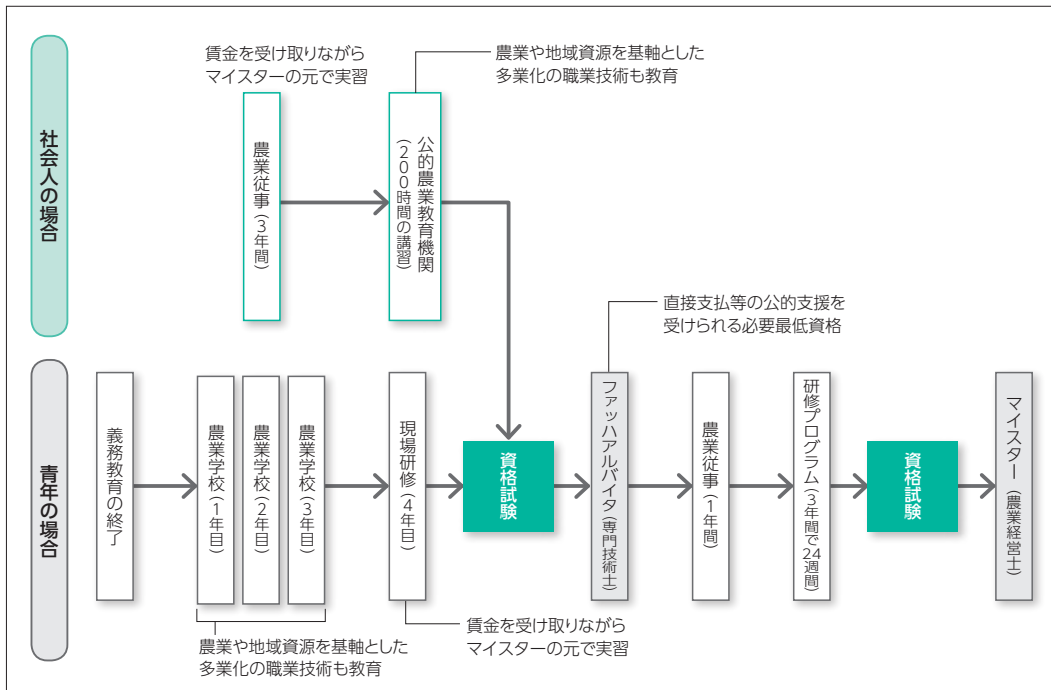
実際、現地でのヒアリング調査で確認したところ、縁もゆかりもない他地域、他業種の人間が農業に新規就業するためには「農業経営者の娘と結婚するしかない（農山村に嫁ぐしかない）」との指摘を方々から受けている。

一方、過疎・高齢化が進むわが国の農山漁村では、オーストリアのように地域内から新たな人材が生まれてくることを前提にできないが、すでにわが国では農業の新規就業者のうち、二〇歳代後半から五〇歳代までは二〜三割程度が出身市町村以外の新天地で就業（注2）しており、この就業ニーズを最大限生かしていくことが有効である。

こうした就業形態があることは、従来型の農業生産だけでなく、他職業で得た既存知識を生かした事業展開（半農半X）や産業の六次化などがやりやすいことや、都市住民の感覚を持ったマーケティングができるといった利点があり、多業型の農業経営を浸透させていくチャンスととることもできる。

国としては、こうした多様な人材が農業経営者として自立できる教育・研修・資格制度をオーストリアの取り組みを参考にしながら設計してい

図2 オーストリアの農業資格制度と取得の流れ



資料) オーストリア農業環境省、LK (農林会議所)、農業高校等へのヒアリング (2009) から筆者作成

表1 コーディネーターに期待される役割

期待される機能	具体的なイメージ
生活支援	●移住者が地域で生活していく上で抱えやすい課題 (子どもの教育環境、地域コミュニティとの関係構築など) を側面的にサポートする。(生活にかかるワンストップサービスの提供)。
事業環境整備支援	●新規農業就業者の農地取得支援、水利権等の調整支援など、農業を営みやすい環境の整備支援。
兼業支援	●農林業だけでは生計を成り立たせるのが難しい場合、農林業者が兼業するケースや、その配偶者が他の職に就くケースがある。条件不利地域では職の数も限られ、仲介者への信頼が就職の成否に大きく影響することから、仲介役を担う。
事業高度化支援	●他職業で得た既存知識を活かした事業展開 (「半農半X」や産業の6次化等) の実現に向けた支援。 ●新規農林業就業者とのマッチングが期待できる地域の既存事業者 (他産業等) の紹介、連携調整。 ●当該地域の地域資源に着目する外部資本・人材の発掘と、当該地域の人材とのマッチング支援。

資料) 筆者作成

く必要がある。
新規人材支えるコーディネーター
 一方、農山漁村地域側としては、これまで農業とは関わりのなかった他地域の人材や、すでに社会人として他業種で働いている人材を積極的に

受け入れ、それらの人材の経験を最大限に生かした多業型の農業経営を実践できる環境づくりに励むことが重要であるといえる。
 具体的には、農業経営者が新天地で農業経営をしていくためには個人で乗り越えるのが難しいハードルがあり、移住先の各地域で安定的に暮

らし、意欲的に事業に取り組める環境を創ることのできるコーディネーターという人材が農山漁村に求められるのである。

新規農業経営者の定着 (実力の発揮と定住) に向けてコーディネーターに求められる機能としては表1のような項目があげられる。

こうした機能を発揮するには、新規農業経営者から見ても信頼が置ける存在であると同時に、地域の関係者からも信頼されやすい立場にあり、さらには地域資源活用の知見や他の事業者とのネットワークを有するのが望ましい。

既存の事例では、こうした能力を持つ大学、農業生産法人、自治体、NPOなど多様な主体がその機能を担い、新たな農業経営者を活かした農山漁村の振興に寄与している (注3)。

今後一〇年を見据え、社会的な利活用の期待が高まる農山漁村資源の維持、さらには各農山漁村の地域や経済の維持・振興を実現していくには、地域資源を生かした多業型の農業経営者の育成、そしてそうした人材を支えるコーディネーターの育成していくことが大切な処方箋になる。

(注1) Graz郊外にあるGrottenhof-Hardt (農業高校) の事例のほか、中山間地域のLK (農林業会議所) の教育・研修制度でも多業型の農業経営に向けたカリキュラムが組まれている。

(注2) 農林水産省「農林水産業新規就業者等調査」(2001-2002)

(注3) 能登半島里山里海自然学校 (金沢大学)、商品開発研修生制度 (島根県隠岐郡海士町役場) などが好事例として挙げられる

早急に農業担う人材育成システムを

今や課題が山積みの農業の現場において、生産技術やマネジメントを实践的に学ばせる人材育成システムが、組織的農業には必要だ。新規就農者に責任と目標を与えることが、未来の経営者の成長と自立を促すことにつながる。

後継者難で農業人材必要に

日本の農業の担い手は、基本的には親子間の継承で行われてきた歴史があります。農家の子供は家業の農業を継ぎ、先祖伝来の土地と家を守るということが戦後の高度成長期まで続いていました。今までは、親子間での担い手の育成が中心に行われてきたので、後継者を育てる制度もシステムも必要ありませんでした。

しかし、後継者不足が深刻化して、新規就農者の育成が必要となり、その受け皿として個人農家が研修先となりました。

農業研修先の農家では研修生を単なる労働力と考えて無賃で作業のみをさせることが当たり前で、また研修期間中は、研修生の生活保障はなかったのです。

このような研修制度では、なかなか人材が育ちません。それは家族農家で一緒に生活して指導するため、従来の農家の教育になり、数字による根拠のない指導のまま年数が過ぎたり、あるいはまた、農業経営上、本当に重要な技術を他人には伝授しないという風潮の指導があったりするためです。

私が経営するトップリバーに、農家で数年研修を受けた若者がいました。この若者が典拠例ですが、農作業はできても、農業の知識や施肥量の設計といった農業経営に必要な知識が乏しく、単なる労働力としてやってきた研修のため、知識がなかなか身につけていませんでした。

また、農業研修の場としては農業者大学校があります。この農業者大学校を卒業した若者であっても、実践では生かされないカリキュラムが多く



有限会社トップリバー代表取締役

嶋崎 秀樹 Hideki Shimazaki

しまざき ひでき
1959年長野県生まれ。82年日本大学卒業後、北日本食品工業(現ブルボン)に入社。2000年に農業生産法人トップリバーを設立。農業を「儲かるビジネス」として実証し、後進を育てながら、新しい農業のあり方を提言し続けている。著書「儲かる農業「ど素人集団」の農業革命」(竹書房2009年)。2011年より長野県農業法人協会会長。

実際に経営を考えることなどはできないのが現実です。

重要なことは「農業の人材育成は、ほかの産業とは違う」ことを認識する必要があると考えています。農業の法人化が進んでいても、農業の担い手は農家を中心だからです。

農業という産業の基本単位が農家、あるいは家族にあります。そして農業では分業ができません。すべての工程が一農家で完結しているのです。野菜栽培の場合、種、肥料といったものが材料となり、畑という工場で栽培し、でき上がった野菜を製品として販売します。

他産業の制度が活用できず

要は、ものづくりのすべての機能を基本要素である農家を持つていなければいけないという特

特殊性があるため、他の産業と同じような人材育成システムでは成功しないのです。

その特殊性を考慮せずに、企業や農業系の大学、もしくは行政が、担い手を育てようとしても実践では成功しづらいのが現状です。

私自身は農業系の学校などで学んだことはありませんが、ここ数年、大学の外部講師として講義を行うことがあり、ここに来ていてる学生たちから、農業に対する意欲の乏しさや、農業経営に必要と考える数字に対する認識の甘さを感じる必要があります。農業経営者を目指している学生へ具体的に経営目標を質問しても、数字の根拠を持ってしっかりと答えることができる学生が非常に少ないのです。

では、現代の農業系大学などで、やらなければいけないことなのに、成果が現れない原因はどこにあるのでしょうか。それは、大学などが持っている技術レベルが実際の農業とかけ離れており、実践的ではない教育しかできていないからです。つまり、農学と農業では違うという根本的な問題であり、学問ができて実践することはできず、現場の技術と経営を指導する者がいないということなのです。箱物をつくって人を集めただけでは、農業経営者は育成できないというのが現実ではないでしょうか。たとえば野球をやったことがない人が、野球の本を何回読んでも監督やコーチになれないのと同じことです。

補助金漬けでは農業者育たず

しかし、一番大きな問題点は、農業行政にあるように思います。今回の政府の戸別所得補償制度

も含め、補助金漬けの農業にしてしまつては強い農業経営はできません。やる気のある農業者の意欲をなくしてしまします。

また、既得権維持にこだわる各種団体のために農業の新しい発想や企画が採用されないといったことも、未来の日本農業の大きな妨げになっているように思えます。それは、ますます若者を含めて、外部からの人材が参入しづらくなることにつながっています。

地域の里山や伝統を守り、自然の中で癒しを求めるといったことを行う「農」と、国民の食料を守るために自給率を上げたり、安全な食料を供給するといった「農業」では政策手法が違はずです。しかし、行政はすべて同じ政策で進め、平等に税金を使うことしか考えていません。本当は「規模」や「担い手の年齢」、「専業か兼業」などにより必要とする政策は異なるはずで

この「農」と「農業」別の政策をしない行政には、真剣に日本の農業を変える意識があるのかと聞きたくなることもあります。

間違いは行政だけではありません。農家そのものの間違った認識も問題です。

後継者が育たない理由を他人のせいにしたたり、自分の考えを自分自身のカラに閉じ込めるなど、改革しようとしないうちに農家に若者がついてくるでしょうか。儲からないと言いつつ、いつまでも経営権を握り、経営を任せてくれない親がいて、子どもは跡を継ぐ気になるはずがありません。

自分の後継者として考えたなら経営を任さなければいけません。そして、儲けるといふ経験をさせなければいけません。ある国で実際に

われているように、六〇歳になった経営者には補助金を止めて、若者を育成するための予算を組むのも一案です。

このままでは、農業の人材育成をする前に、就農しようとする人材がいなくなってしまう

責任を与えて経験をさせる

ここで、実際どのようなやり方で、どのような人材育成システムが必要となるか、考えてみましょう。

まずは、トップリバーから独立した新規就農者が成功している理由を説明します。私の経営方針として、弊社は創業当初から農業で「独立」を希望する若者を育成してきました。ここで一番大事なことは、大きな責任を新規就農者に与えることです。わかりやすく言えば、任せる農業ということです。

資材の購入からアルバイトの採用、ほ場の賃貸交渉など、あらゆることを入社二年から三年を過ぎた社員に任せます。これらの責任と権限を持つことによって、いろいろなことを考え、勉強し経験を積むから

栽培や営業、経営すべての成果やその根拠、そして数字管理や原因を明確に分析することが重要です。栽培計画についても、お客さまが欲しいときに欲しい量をつくるという、いわゆるマーケットインの考え方で栽培計画を作成し、実践させるようにしています。農家がよく口にする、「天候」を理由にした言い訳をするな、ということも厳しく指導しています。

そのほか、生産や品質管理をスムーズにするた

め計画・実行・評価・改善の四つの作業をP D C Aサイクルにしたがって検証を進めたり、G A P（農業生産工程管理）への取り組みをしたり、あるいは新しい資材の実証実験を試みるなど、新しい栽培技術の向上を目指しています。

また、研修期間中に、新規就農者が独立するための準備を、会社とともにしています。

基本的には独立をする二年ぐらい前から就農希望地に足を運び、ほ場を借りたり、資金の調達や機械の準備も行います。時には販売先との交渉も弊社の営業と一緒にいい、独立当初から契約栽培を行うこともあります。

同じ年代の仲間が多くいることで、研修生（社員）同士でいろいろな議論ができ、仲間同士で相互研さんを積むことができます。二〇代や三〇代の若者の特徴として一人では精神的に弱い部分が多い反面、数人の仲間がいることで、心強くなり、うまくいく場合が多くあります。

新規就農者には目標持たせる

次に人材育成で必要なことは、目標をきちんと持たせることです。目標には具体的な数字を意識させます。短期的には、何年後に独立するとか、売上目標や所得をいくらにするかです。

その場合のベースは、いつ、どこで何をいつ「5W1H」で計画を立てさせます。長期的には生涯計画を立て、自分の年齢と家族の年齢と、年収などを基本に、農業経営でいくら売り上げを現実すれば目標達成が可能か具体的にシミュレーションをしながら、独立に向けた計画を作成するのがポイントです。

その際に、必ず先輩の実績や会社のアドバイスを参考にし、自分なりの人生設計を考えていきます。かなり正確な計画をしなければ、実際には成功しません。

こういった計画は、一人ひとり違った考え方で対応しなければなりません。トップリバーでは現在独立プログラムとして体系化できるようにしています。

具体的には、独立後、経営者としてすぐに農業経営が実践できる経営マネジメント能力（農業技術・計数管理マーケティング・人材開発マネジメント・地域コミュニケーション）を身につけるためのプログラムです。

失敗体験を経て経営能力つく

最大の特徴は、実践を通して学ぶということ。研修生は、マネジャーとして農場（三〜一〇ha）の経営を任せられます。自らの責任でお客さまへ提供する商品を生産し、販売するのです。もちろん、常にうまくいくわけではありません。

むしろ、多くの失敗を経験します。不安、悩み、挫折は数知れません。プレッシャーで押しつぶされそうになりながら日々を戦っています。それを経て、本当の意味での経営者としての能力が身に付くのです。

誰もが初めから経営者になるわけではありません。四〜六年のプログラム期間のうち、一年目は徹底的に農業技術を学び、二〜三年目にサブリーダーとしてマネジャーの背中を見ながらマネジメントの基礎を学びます。三年間でじっくりと能力を蓄積したうえで、マネジャーの職に就いて

いきます。

プログラム終了後は、各自、自分の意志に基づいて独立していきます。トップリバーの周辺で販売を主に独立していく人間もいれば、自分の郷里で新規に販売先を開拓して独立していく人間もいます。

トップリバーの場合、独立時点の販売先や営業地、規模、農法への規定を設けていません。

独立研修プログラムの目的は、研修生が「農業で幸せに生きる」ということだからです。

人の価値観は多様で、幸福観もさまざまという前提に立てば、営農する場所や売り方、農法に制限を設けることはできないためです。

各人が自分の思う農業を実践し、自分が決めた人生を生きていってくれることを心から願っています。そういう若者が増えていけば、きっと農業は良い産業へと成長していくと確信しています。

さらに、トップリバーでは今年の新卒者数人に対し、それぞれの新卒者用のプログラムを追加し、社会人としてのマナーといった今までの農業法人では決して教えなかったことも始めました。このほか、農業にかかわるさまざまなパターンの人材教育を考えています。

たとえば、出身地に戻る農業後継者にもトップリバー流の農業研修をすることを勧めています。またこれから農業に進出を考えている企業の従業員の研修も実践しています。

新規就農だけではなく、さまざまなきっかけで農業を志す人がいるわけですが、状況に応じた研修を行うことができるように内容を充実させて



上：出荷計画に基づき、レタスの定植作業を行う社員
下：実需者の要求する規格に合わせて出荷作業を行っている様子

いく必要があります。

消費者向けマーケットインを

ただ、こうして巣立っていく新規就農者が、経営を継続し業界で定着していくには、市場流通を中心に考えた、「つくった農産物を集荷場または市場へ持つていくだけでよかった時代」から、「安定供給が求められる加工業務用野菜が五割を超えている時代」に変化している流通を理解し、実践していく必要があります。

これまでの農業者は、栽培品目を考えるときプロダクトアウトの考え方しかしてきませんでした。しかし、これからの農業者にはマーケットイ

ン、つまり消費者が必要としているものを必要なときに必要な量をつくることができなければいけません。

新規就農者の中にはこの考え方ではなく、「自分のつくりたい農産物を栽培する」ことを目的とする人がいます。それを否定するつもりはありませんが、経営を考え、食料を供給するという農業の基本的な責務を踏まえれば、やはり、マーケットインで栽培し、さらに言えば、将来は大規模経営を目指してほしいと考えます。優秀な農業経営者（人材）と販売ノウハウを揃えた大規模経営は必ず国民のためになるはずで

農業経営が実践できる人材育成は今までの既

成の農業教育では育たないし、もつと根本的、面的な対策を必要としていると思います。

体系的な人材育成法人を

トップリバーは、人材育成に関して独自のシステムを持った機関だと自負していますが、今後、このような農業の人材を育成する体系的なシステムを持つ「人材育成法人」を全国につくる必要性があります。

そのためには大学の先生や中小企業診断士ほか「士」とつく方々ではなく、農業を「内と外」「流通」から見たり、マネジメントができる農業経営者を育成できる人材を育てなければなりません。今、私はこのような人材を育てる「人材育成シ

ステム」の組織づくりの準備を進めています。ポインントは、全国に農業経営者の人材育成の拠点をづくり、その拠点において栽培品目、時期、数、規格などに応じた研修施設（ほ場や建物）を用意し、実際に農業経営、販売などをトップリバーのような研修方法で行いながら、農業の実践を学び、拠点同士が情報を交換しながら、多面的な指導ができる人材育成をするのです。

この動きに呼応して行政も応援していただけることを願っています。

農業は農産物をつくり、食料を国民に供給するだけでなく、人を雇用して、社会保険に加入し、給料を払って税金を納めることにより、地域活性化、地域貢献ができる産業なのです。

日本の農業が発展するために微力ではありますが、将来の農業を担う人材の育成に全力を尽くしていきたいと思えます。



Report on research

大震災や 原発事故後 食の安全志向 一段と強まる

—消費者動向調査—

東日本大震災や東京電力福島第一原子力発電所事故後、消費者の食の志向や食品購買行動がどうなったか調査したところ、一段と安全志向が強まっていました。

ます。

「買わない」が「買う」を上回る

食品の安全性への意識は、購買行動にも表れています。

震災後、生鮮食品購入時に特に重視する項目は、産地が三〇・四％、鮮度が二二・九％と続きました(図3)。

これに対し、加工食品では、二六・九％の人が原材料産地を気にかけていますが、重視する項目は特にならぬとの回答も四二・九％でした(図4)。

産地を気にかける背景としては、やはり原発事故の影響であろうと考えられます。

そこで、原発事故後の食品を購入する時の意識を聞いたところ、原発事故の影響があると消費者が考える地域の生鮮食品を買わない人は三七・〇％で、買う人と気にならない人の二六・二％を上回るという結果となりました(図5)。

特に、東日本の消費者にとって、原発事故の影響があると考えられる地域の生産物の購入機会が多く、選択を迫られる場面が多くなっていると思われま

す。また、子どもと同居しているかどうかで比較すると、同居している人は四二・二％が「買わない」と回

答し、買う人と気にならない人の二・三・四％を上回っています。

子どもと同居していない人では、買わない人は三三・八％、買う人と気にならない人も三二・三％という結果でした。

それでも「国産品を選択」

では、消費者は国産食品に対してどのようなイメージを抱いているのでしょうか。

国産原料の食品に対するイメージを聞いたところ、「国産食品は安全である」と答えた人は六〇・七％と平成二二年一月調査の七一・五％から一割低下しています。

一方で、輸入食品に対する「安全面に問題がある」というイメージは、平成二二年一月調査の五八・五％から四一・九％へと二割近く低下しており、安全面への懸念が薄れています(図6)。

「国産は安全」という認識は揺らぎ、輸入食品を許容する意識が出てきているように思われます。

ただ、「輸入食品より価格が高くても国産食品を選ぶ」という消費者は五九・三％と、過去の調査と比べ大きく変わっていないことから、国産食品を選択する志向は保たれていることが分かります(図7)。

価格水準についても品目によっ

この調査は、日本政策金融公庫(日本公庫)農林水産事業が平成二三年七月に、全国の二〇歳代〜七〇歳代の消費者二〇〇〇人を対象にアンケート調査をしたものです。

安全志向が急増

大震災や原発事故のような生活を揺るがす問題が起きると、当然のことながら、食の安全を優先する「安全志向」が強まることは想定されます。

今回の調査ではその度合いが一気に強まりました。

具体的には、安全志向が前回調査(平成二二年二月実施)の一七・三％から二八・五％と一一・二ポイント

も急増しました(図1)。特に、二〇歳代から四〇歳代にその意識が高まったのが特徴です。

しかも、今後の安全志向になると、その度合いが高まり、現在の二八・五％の支持に対し、今後は三七・七％と一段と大きく上昇しており、安全への関心が強まっています(図2)。

この背景としては、東京電力福島第一原子力発電所(以下、原発)の事故により放射性物質が広範囲にわたって一部の農畜水産物等から検出されたことがあり、また、牛肉の食中毒事件などの影響から、消費者が食品の安全性に対して不安感を抱いていることがうかがえ

図3 震災後、生鮮食品の購入時に重視する項目(複数回答)

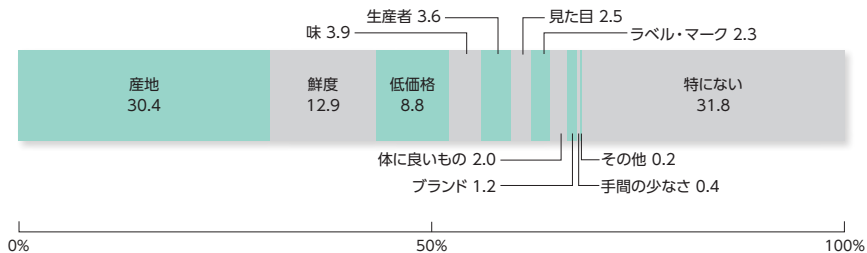


図4 震災後、加工食品の購入時に重視する項目(複数回答)

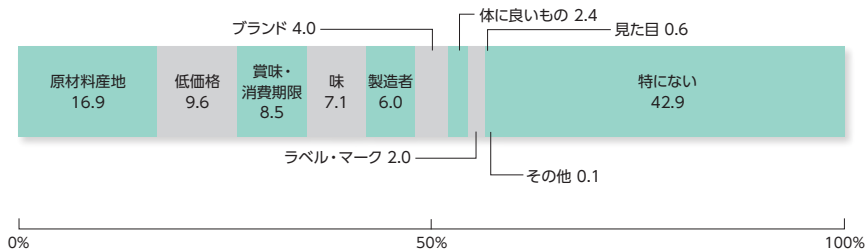


図5 福島第一原子力発電所事故後、食品を購入するときの意識

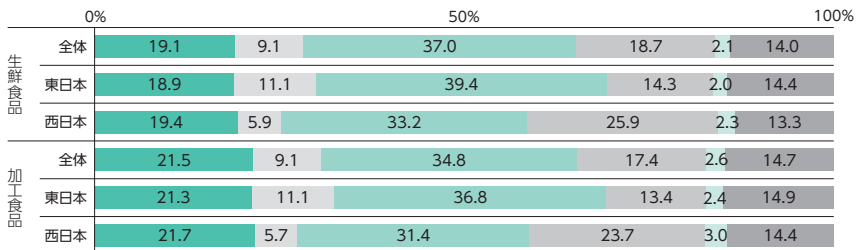


図6 国産原料の食品/輸入食品に対する安全性のイメージ

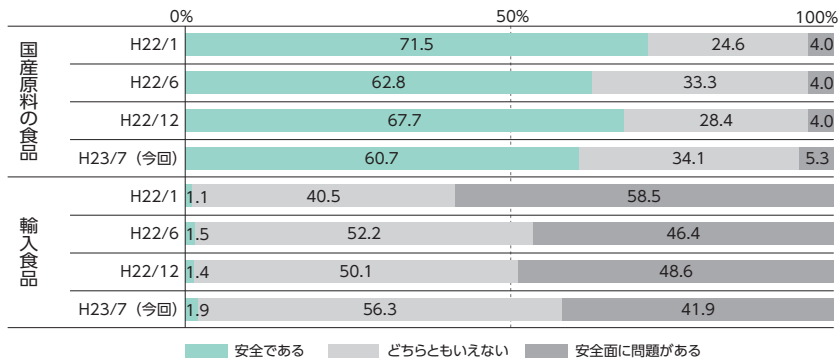


図7 国産食品等の輸入食品に対する価格許容度の推移



図1 現在の食の志向(上位)の推移

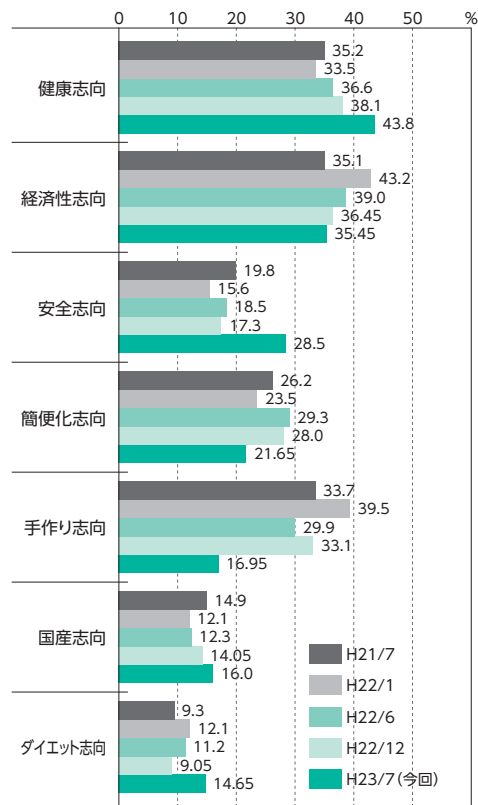
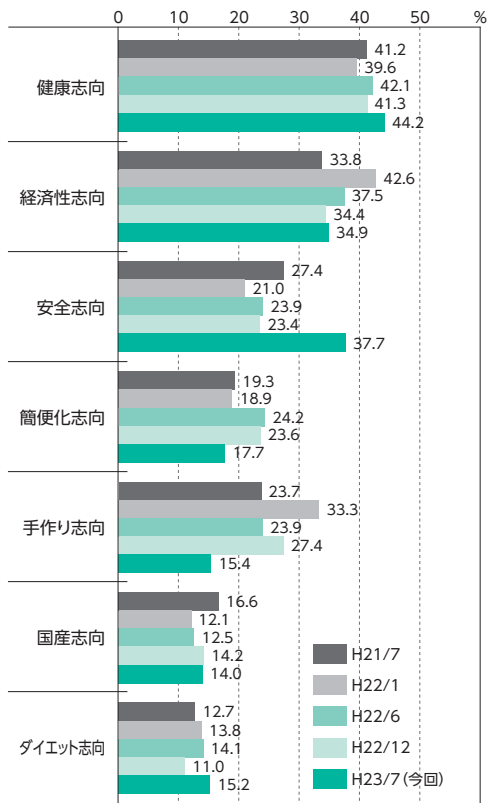


図2 今後の食の志向(上位)の推移



て多少異なるものの、五割前後の消費者は「現在の価格が妥当」、一割から二割の消費者は「値上げが妥当」と認識しており、あわせて七割近い消費者は概ね現状価格を肯定しています(図8)。

注目すべきは小麦粉・パン・めん類の妥当と思う価格水準です。

輸入麦の価格上昇の影響を受けている状況のなか、値上げが許容できるとの回答割合が増加しています。

震災後に購入量が減少

安全志向の高まり以外にも変化が見られました。

震災後は、消費自粛や物流の混乱などの影響により、生鮮食品・加工食品ともに「購入量が増えた」と回答した人より「購入量が減った」と回答した人が上回りました。

なかでも、花(観賞用)や菓子といった嗜好品は消費を控えた人が極めて多い結果でした。

一方で、めん類や冷凍食品といった保存食や、ミネラルウォーター、飲料は購入量が増えた人も多く見られます。

家庭内備蓄の需要および被災地や関東地方への送付需要により、購入量が増えたものと推察されます(図9)。

食生活の変化を聞いたところ、前回調査(平成二二年二月)と比べ「変わらない」と回答した人が増加し、食生活スタイルの変化は落ち着いています(図10)。

変化の中では、「外食が増えた」が三食とも増加しています。

備蓄必要性の意識高まる

東北や関東では、震災直後、広い範囲で一時的な避難や交通の混乱による帰宅困難が発生しました。

また、物流の停止、混乱などにより一部の食品の供給不足や品薄も生じました。

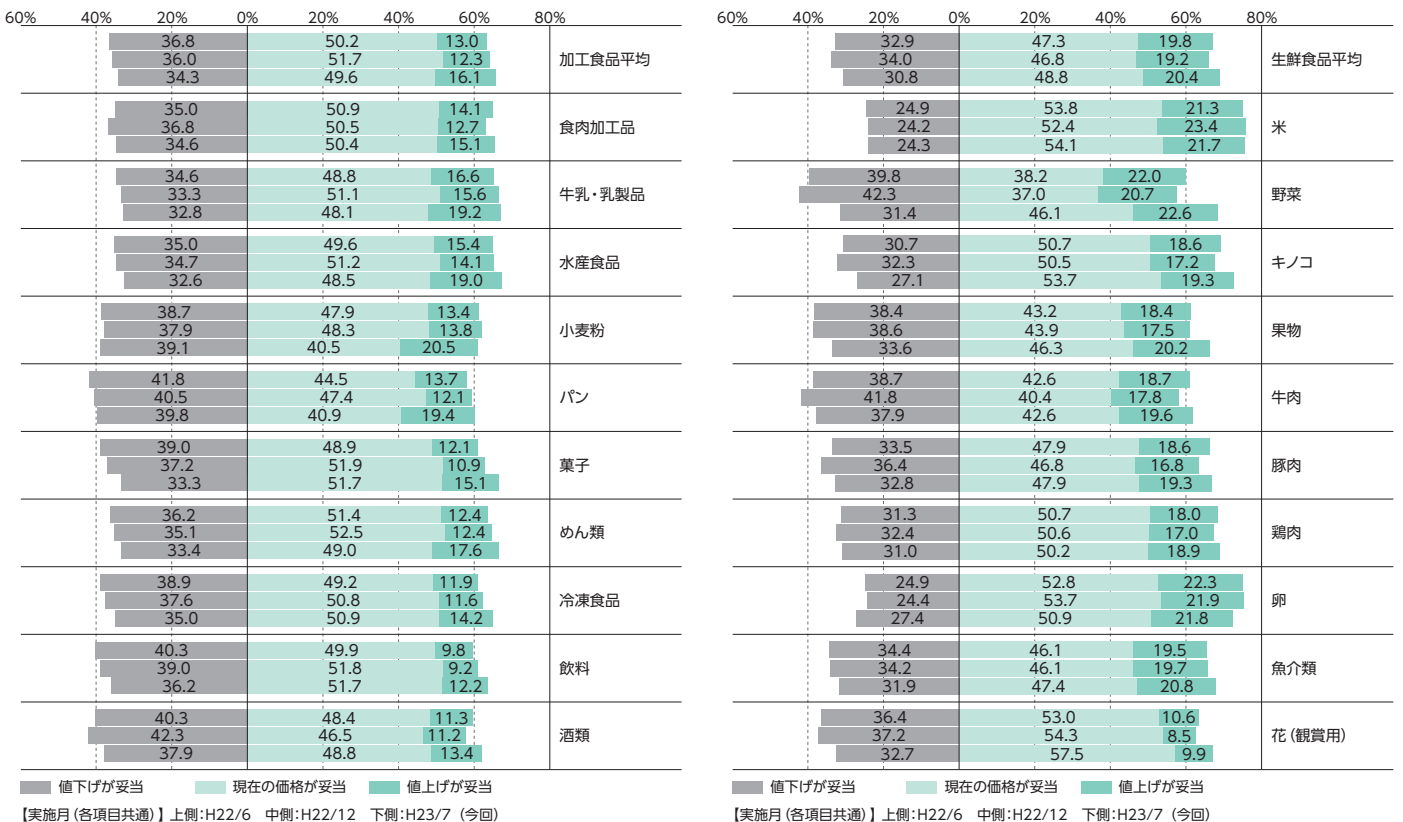
食品備蓄について、「必要性を感じるようになった」(三四・三%)と、「もともと必要性を感じている」(三四・五%)を合わせ、六八・八%と高い割合の人が必要性を認識していることが明らかとなりました。(図11)。

震災を契機に備蓄の必要性が再認識されたものと考えられます。

地域別に見ると、東日本では「もともと必要性を感じている」人が三五・六%と多いことに加え、震災を契機に「必要性を感じるようになった」人も三七・三%と意識の高まりが表れています。

「備蓄をする時、どのくらいの備蓄量が必要と考えるか」については、

図8 現在の価格と比べて妥当と思う価格水準



◆調査要領◆
 調査対象：全国の二〇歳代～七〇歳代の男女二〇〇〇人(男女各一〇〇〇人)
 調査時期：平成二十三年七月一日～二日
 調査方法：インターネットによるアンケート

今後食品を購入する時に増やそうと思う購入先としては、地場スーパー、大手スーパーなどとなっています。
 生鮮食品では生産者からの直接購入を増やすという意見もあります(図15)。
 (情報戦略部 柚木 紗知)

「三日分ぐらい」と回答した人が三割で最も多く、「五日分ぐらい」(二割)、「七日分ぐらい」(三割)と回答した人とあわせると、全体の八割を占めています(図12)。
 購入の仕方を見ても、買いだめには陥らず、計画的かつこまめに購入しようとする意識が分かります(図13)。
今後は生産者からの直接購入も
 食品の購入先は、震災前と変わらない人が約九割となっており、いつもの購入先で何を買うか吟味するようになったことが推測できます(図14)。

図11 東日本大震災後の食品備蓄の必要性の意識変化

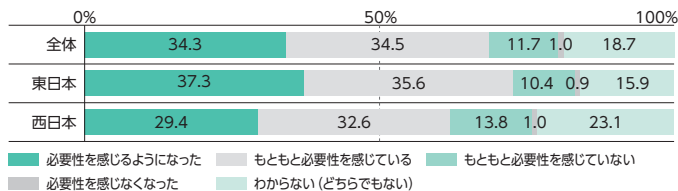


図12 必要と考える備蓄量

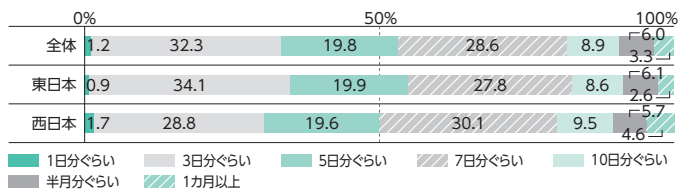


図13 購入の仕方

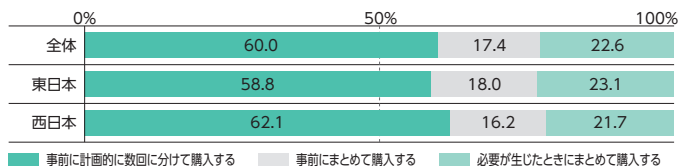


図14 東日本大震災後の購入先の変化

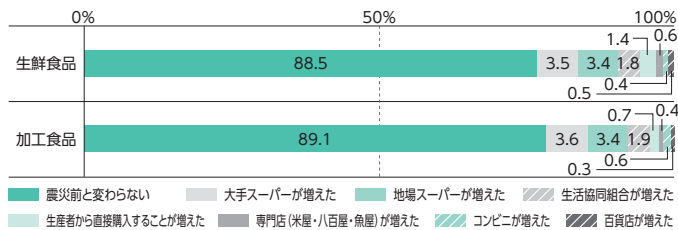


図15 今後増やそうと思う購入先

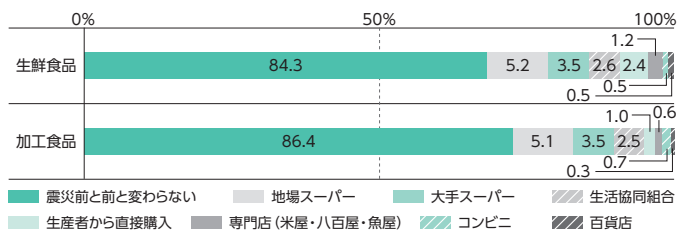


図9 東日本大震災後の購入量の変化

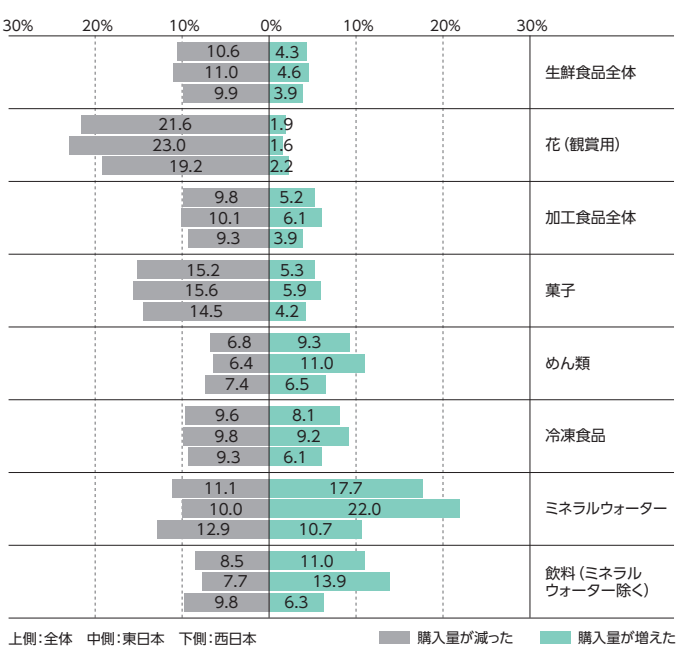
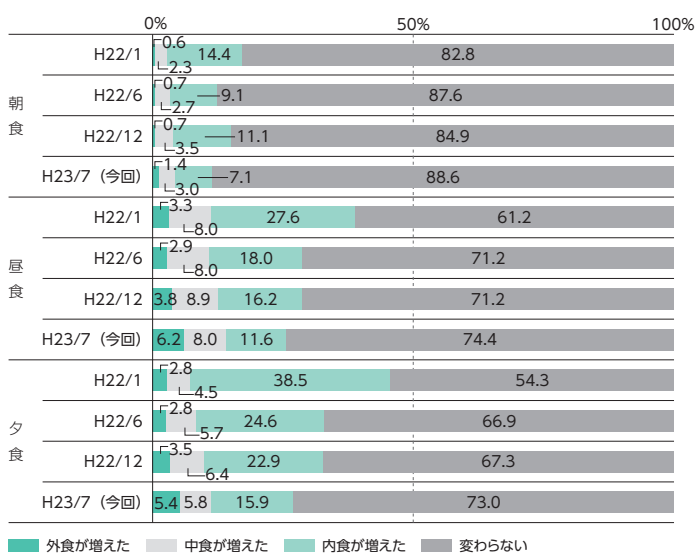


図10 食生活の変化



農業地帯で、観光地。
だから生産から加工、
消費までつなげる
このまちでしかできない
農業をしていきたい。



安藤 登美子 さん

北海道上川郡清水町

有限会社コスモス 代表取締役

波乱万丈の人生。この言葉がぴったりする。苦難の坂を幾度も超えて、現在、ホルスタイン（乳オス）二〇〇頭を飼育する女性経営者。いま、消費者サービスまで広げた農業の六次産業化で「農と食」の一貫経営に挑戦する。





P. 19

「牧場をやめようと思った時、『ママ(登美子さん)たちのもとでずっと働きたい』というスタッフの一言が背中を押してくれた」と登美子さん。売上げは3億6千万円。スタッフは12名

P. 20

右上と左: 約300頭いる子牛に朝晩2回哺乳する。飲みたがらない子牛への授乳は一苦勞。「それでも数日経つと飲むようになる。せつかく生まれてきた命。大切に育てたい」

右下: 奥山専務と

波乱万丈人生の幕開け

「愛情だけでこの子たちを育ててきたようなもの」。哺育牛舎で寝そべる子牛を見ながら安藤登美子さん(五六)は話す。清水町で酪農と畑作を営む農家に生まれ、町役場に勤めている時、JA十勝清水の職員だった安藤賢治さんと結婚。賢治さんの親友で、ドライブインの経営者である奥山勉さん(六四)から、「ドライブインの運営をしないか」と誘われた。サービスマンに心がかり、いつか起業したいと思っていた登美子さんにとって渡りに船。二年勤めた役場を辞めた。

一方、賢治さんはJA勤務の傍ら肉牛経営を始めた。農家を指導するにはまず自分がやらなければという責任感からだ。一九八七年に牧場を法人化し登美子さんも取締役に上がったが、実質的な牧場運営は夫らに任せ、みずからは専らドライブインの運営にあたった。ドライブインはすこぶる順調で、敷地内にコンビニエンスストアのローソンの加盟店を出すことも決めた。

ローソンオープンを目前にした九〇年春、悲しい出来事が訪れた。交通事故で賢治さんが亡くなったのだ。登美子さんと一〇歳の息子を残して…。

悲しみに暮れる間もなく、登美子さんには重い荷がのしかかった。ローソンとは出店契約をすでに結んでおり、予定通り開店するしかなかった。牧場も新たな畜舎を建て、増頭する計画が進行中。こちらも中止できなかつた。

といっても登美子さんの体は一つしかない。ドライブインとコンビニの経営をメインにし、牧場は奥山氏や現在も勤めている牧場長に任せ、登美子さんは主に財務や資金の管理をすることになった。

三六五日、二四時間営業に体がついていくわけがなく、体調を崩す日々が続いた。「それでもサービスマン業を広げるのは私の夢。苦ではなかつた」。

できることがまだあるはず

大変だったのは牧場経営だった。牛を肥育して出荷するまでに二〇〜二カ月かかり、資金回収に時間がかかる。法人化当初からつまずいた。

そこに牛肉が自由化(九一年四月)が加わり、安価な輸入肉の影響で国産牛の価格が暴落した。「三〇万円で作った元牛を入れて一年半育てても三〇万円では売れなかつた」(登美子さん談)。

(有)コスモスだけでなく、ほかの肉牛農家も経営が苦しかった。このため、借入金償還に要する資金を低利で借りる「大家畜特別支援資金融通事業」を活用することになり、七軒で四〇億円以上の資金を借りた。「ずっとトンネルの中にいたけど、ようやく出口が見えたような気がした」。だが一軒の農家が経営破綻。残りの農家で保証をかぶることになった。

ダメ押しをしたのは〇一年に国内で発覚したBSE。牛肉相場が暴落した。「これで終

わりかと思いましたが——。絶望感とは裏腹に登美子さんはこの時からドライブインとコンビニをスタッフに任せ、牧場経営に専念するようになった。

突然の転身の理由は何だったのか。「考えてみると牧場の仕事をやってこなかった。できることがまだあるはずと思った。自分に負



ホルスタインに関する最先端の研究をするための実験農場としても指定されている。獣医、教育関係者など頻繁に訪れる。右の牛は研究のための雌牛

けたくなかったし、主人のためにも成し遂げたいと思った」。

実家で酪農を手伝ったとはいえ牧場経営は初めて。スタッフに教えを請いながら、エサやりや牛舎の掃除など一から覚えていった。

登美子さんが牧場の仕事に夢中になるも

う一つの理由があった。BSEの少し前から(有)コスモスでは素牛として乳用種雄の「初生牛」(生後一週間〜一〇日前後の子牛)の導入を始め、手応えを感じていたのだ。

一般的に肥育農家は生後六カ月程度の子牛を導入する。これに比べ初生牛は生まれて間もないため事故などのリスクは高い反面、六カ月の子牛よりも安く買える。

生まれたばかりの子牛も来れば、一〇日以上経った子牛も来る。ばらつきがあるため個体管理をするしかない。一頭ずつ体調を見ながら、朝晩哺乳瓶でミルクを与える。ロボットによる哺乳と比べ、手間は一〇倍近くかかるそうだ。「それでも愛情をかけ、病気などを早期発見し対処しければ、どの子も丈夫に育つ。それが経営改善にもつながるのだから」。

決心すると自分がすべきことはつきり見えてきた。経営改善には初生牛の導入が有効だとわかった。だが哺育舎がなければ導入できない。哺育舎を建てるためにはお金が必要。し、丈夫に育てるには技術が必要。ならば技術を学ぶしかない……といったストーリーを描けるようになった。

牧場とサービスマスの両立を夢見て

経営の醍醐味を知った登美子さんに牛の販売面でも成果がでてきた。肥育した牛は全量JAに出荷している。JAは九六年から「十勝若牛」としてブランド販売を手がけてきたが、ブランドが認知されるようになるに

つれ販路が広がってきた。

十勝若牛は通常の国産肥育牛と異なり、生後一四カ月の若い状態で肉にする。肉がやわらかく赤身中心なので健康志向の消費者への訴求力がある。育成期間が短い分、牛舎の回転率は上がり、飼料代が抑えられるなど生産面でもメリットがある。小売値は通常の肥育牛とほぼ同じだが、ブランドとして認められているため、特売の対象にならないなど価格も魅力だ。全国でここにしかない肉だ。

(有)コスモスも九七年から参加し、現在飼育する牛はすべて十勝若牛。子牛もすべて初生牛に切り替えた。経営改善のための努力が実り、二年、これまでの債務超過、累積赤字を解消した。

現在の目標は、よりおいしい十勝若牛を育てることだ。中断してきたサービスマスを再開させ、肉の加工やアンテナショップの運営もしたいという。「酪農の町だからこそホルスタイン(雄)の肥育ができる。農業地帯であり観光地でもある北海道だから生産から加工、消費をつなぐことができる。ここでできない農業をしたい」。

波乱万丈な人生を送ってきたとは思えぬほど、穏やかに話をする姿が印象的だ。とりわけ牛たちやスタッフへのあふれんばかりの愛情の深さが伝わってきた。一方で、牧場経営者としての誇りも兼ね備えている。この先も登美子さんは、楽な場所に安住することなく果敢に挑戦を続けていくに違いない。F

(青山浩子／文 河野千年／撮影)

日本型の不耕起栽培

(独)農業・食品産業技術総合研究機構中央農業総合研究センター
生産体系研究領域長

渡邊 好昭

イ ネのない時期に、丁寧にロータリ耕が行われていた田んぼを時々、目にする。

「上農は草を見ずして草を取る」を実践しているのだろうか、ほ場は草一本ないきれいな状態である。

ロータリ耕は、雑草を故殺するだけでなく、作物の出芽苗立ちを安定化させる。土壌改良材や肥料を土層に均一に混ぜ、出芽を妨げる大きな土塊をなくし、土壌を柔らかくして生長を助ける。

このような効果のあるロータリ耕だが、実はデメリットもある。その一つが地力消耗の助長である。耕耘は土壌中に酸素を送り込み、有機物の分解を促進して地力の消耗を引き起こしてしまう。従来、転換畑は地力が高く、畑作物は高い収量が得られると言われていたが、今では収量が低迷し、その原因が地力の消耗と考えられている。

そこで、デメリットを解消する一つの方法として、不耕起栽培が考えられる。この栽培は作業速度が速く、燃料消費が少ないなどのメリットがあり、欧米では土壌浸食防止のために広く行われているが、日本ではまだ定着していない。このため日本型の不耕起栽培が検討され、これに伴って不耕起播種機が開発されている。雨の多い気候に対応して、湿った前作のワラがあっても、しっかりと播種溝をつくる機構を備えている。普通のロータリシードよりも作業可能な土



汎用型不耕起播種機 農業研究センター(現中央農業総合研究センター)開発。イネ、ムギ、大豆、ソバ、トウモロコシなどの作物の播種が可能

壤の水分条件が広く、播種適期に作業面積をより多くこなすことができ、コスト削減の可能性も高い。

このように可能性を秘めた不耕起栽培技術ではあるが、ほ場の条件によっては減収する場合もある。雨で滞水するようなほ場では出芽苗立ちが悪くなる。

耕起したほ場なら多少の雨が降っても水は土壌に染み込んでいくが、不耕起では表面が硬くて水が染み込まないために滞水し、湿害を起す。

不耕起栽培は本来、弾丸暗きよやサブソイラなど、十分な排水対策を実施したほ場に導入する技術であるが、現実の営農では天候や土地条件などの制約があり、十分な排水対策が実施できない場合も出てくる。

この対策技術が不耕起栽培定着の鍵となる。その一つが地下水水位制御システムである。地中に水平に埋設された暗きよ管と一パイごとに敷設されたもみ殻暗きよを組み合わせ、地下から給水するシステムである。排水性にも優れているこのシステムと一体で不耕起栽培を普及することが検討されている。

水稲の不耕起乾田直播、大麦・小麦の不耕起栽培、大豆の不耕起狭畦栽培を組み合わせ、作付体系ごとに低コスト栽培の実証試験が各地で開始されている。今後のポイントになると言っている。

F



Profile

わたなべ よしあき
1980年農林水産省に入省、北陸農業試験場、農業研究センター、東北農業試験場、作物研究所などで麦類の栽培や水田輪作体系の研究に従事。現在、農研機構中央農業総合研究センター生産体系研究領域長。専門は作物栽培学。

ブドウ素人が新品種挑戦

農事組合法人の組合員に事業主としての経営感覚を植え付け自立を促すと同時に、厳しい市場競争にさらす。口で言っても、実行に移し、さらに組合の危機を乗り越えるというのは至難の業だ。

それを見事に克服し、共同農場の弱点に気づき、ほ場責任分担制を取り入れたのが、これから紹介する農事組合法人三次ピオーネ生産組合だ。全員参加の取り組みが、成長エンジンに火をつけ、組織が見事に生まれ変わった典型例だ。

それまではと言えば、朝のラジオ体操を終え、労務部長の号令のもと、指示されたほ場に行き、決められた作業を皆で行うのが作業パターンだった。

その組合が、設立以来続けてきたこの運営スタイルと決別したのは、経営が崖っぷちまで追い詰められた一九八二年のことだった。

その前に、組合結成からの動きを述べておく必要がある。一九七一年、米依存の農業構造からの脱却を狙って、山林を切り開き二〇〇畝の広大なブドウ団地を形成しようとして、県営農地開発事業が計画された。この第一期募集三四畝に手を挙

経営紹介

組合員に事業主の自覚 ピオーネで見事に成功



西田組合長



広島県三次市
農事組合法人三次ピオーネ生産組合

設立 ● 1974年
資本金 ● 8290万円
代表者 ● 西田 数馬
事業内容 ● ブドウの生産と販売
経営面積 ● 35ha

げた二四戸により三次ピオーネ生産組合は、一九七四年に誕生した。ところが当時、この新設法人には、二つの不安要素があった。一つは、ブドウ栽培の経験者が皆無であったこと。白紙からのスタートで、県の技術指導などを受けながら、情熱を持って技術を習得していくしかなかった。

「黒い真珠」ブランド化

もう一つは、組合員が誰も食べたことのない、それどころか実物を見たこともない新しい品種、ピオーネの栽培を選んだことだ。

組合設立当初は巨峰の栽培を予定していたが、県果樹試験場から推薦され、当時まだ品種登録されなばかりだったピオーネの将来性に賭けた。

西田組合長は、「ブドウの素人が栽培特性も解明されていない新品種に挑む。一見、無謀とも思える選択でした」と当時を振り返る。

しかし、この大胆さが、後になって県内のギフト用果物市場を席巻する「黒い真珠」ブランドを生み出す結果となった。組合員の積極的な営業で品質が高いとの前評判が伝わった。ピオーネの出荷がいざ始まると、食味よし、見た目よしの上、

希少価値も高いことから、市場での評判は上々であった。

ところが商品としての価値は認められても、組合の事業としては順調に進んでいかなかった。採算が合う収量が確保できなかったのだ。このため組合員に十分な人件費を支払えない状態から抜け出せず、事業が完全に行き詰まっていた。

この影響からか、ブドウ団地の第二期募集は中止され、ユズと家畜飼料用畑の開発に切り替わった。

ほ場責任分担制で再生

後がない状況で打ち出した起死回生策が、ほ場責任分担制であった。この制度で、全ての組合員が将来にわたり、各々が担当する管理ほ場を組合から均等に指定された。ほ場の成績と組合員各人の報酬が連動することになった。

自分の工夫次第で良い結果を出せば、報酬の見返りを得られるというインセンティブ。これを生産性向上の切り札として採用した。

結果は見事に吉と出た。競い合うように、各ほ場の成績は改善し、組合全体での収量が制度導入前の二八八トから二年後には四九四トへと飛躍的に増加した。

栽培面積は同じなので、これは

単位面積当たりの生産量が七割増えたことを意味する。

組合員にすれば、自分の管理ほ場での成績(売上高)から、そこで使った肥料代などの経費と組合員が共通に負担すべき直売所運営などの経費を差し引いた手取り額が格段に向上した。別の見方をすれば、組合からの月給制ではないので、最低保障額の設定はない。災害や病気が発生しても収入面で救済措置が用意されている訳ではない。

組合からの貸付金制度がセーフティネットとして用意されるだけで、組合員であっても事業主としての厳しい自立が求められた。

そんな中での悩みは、設立以来八年も経過していたにもかかわらず、栽培にタッチしたことのない組合員もいたことだ。

元サラリーマンで総務・経理を専門とする組合員や機械・施設のメンテナンスの専任者。彼らもほ場責任分担制の導入を境に、自分の管理ほ場の責任を全て背負わなくてはならなくなった。

この困難を乗り越えられたのは、各組合員がこれまで担当してきた業務のプロとして、お互いに補い合えたからだ。つまり栽培管理を専門としてきた組合員が、きちんと

その技術を伝えたのはもちろん、經理のプロは各組合員の経営管理に關するアドバイスを行った。

こうした組合員同士の支え合いによって、ほ場責任分担制は次第に機能していった。

品質向上と世代交代

組合にとっての課題はまだあった。無名品種のピオーネを「黒い真珠」という独自の高級ブランドに育てあげ、価値を一段と高めていくことだ。同時に、確立したブランド価値を守るための努力も欠かせない。県内だけでなくピオーネの一大産地となった岡山県との競争も激しくなっていた。

組合としては消費者から選ばれ続けるため、品質向上を目指した終わりなき挑戦を続けている。各組合員が一部のほ場を提供し、さまざまな新しい栽培方法を並行して実験・検証を行っている。これができるのは、組合組織の強みだ。

課題はまだある。創立三七周年を迎え円滑に世代交代を進めていくことだ。後継者のいない組合員もいたため、設立時から五戸は減ったものの、組合員一九戸のうち、九戸が順調に経営移譲している。一方、二〇代、三〇代の後継者が現在三

人控えているが、将来的には、後継者が決まらない組合員が出てくる懸念もある。対応策としては、後継者を外部から受け入れる仕組みやルール作りも必要になってくる。

二つの「土」を強みに

組合の歴史を振り返ると、ほ場責任分担制を導入した後の成功した姿に目がいきがちだが、大事なのは、導入前の助走期間に各組合員が専門分野で大きく成長を遂げていたことだ。

基礎となる地力を蓄えることができたからこそ、組合員は自立した事業主として全員が結果を残すことができたのだろう。

今、組合は「自立できる農業経営を目指し、徹底した土づくりを行い、黒い真珠の名に恥じないよう消費者の皆さまに喜んでもらえるピオーネを自信を持って出荷しております」とアピールしている。

この中で、農業において一番大事な「土」を意識的にアピールしたのは、文字どおりの土と、組合の基礎をなす「人材」の意味もあるのだろう。二つの意味を含んだ「土」づくりを徹底するところに、この組合の強さがあると言えるようだ。

(情報戦略部 荻山能敬)

株式会社NOPPO

脇坂 真吏

(二七歳)



●わきさか まさと●
一九八三年北海道生まれ。東京農業大学卒業。大学四年時に、農業と大学生の出会いの場を創る株式会社NOPPOを設立。フリーペーパーの発行などを行っている。その後、NPO法人農家のこせがれネットワークを設立(理事COO)。農業コンサルティングとして、こせがれ帰農支援、若手農家成長支援につながる仕掛けを展開。

1)

「興味・関心がある」II「就農希望」ではありません。農業において人材の確保・育成が急務であり、大切なのは正しい知識を持った就農希望者が増えるような仕組みをつくることです。つまり、農業を正しく理解してもらうことが一番重要なのです。

良い人材を得るために必要なのは、人材を探すことよりも、やってみたくなるように産業の姿を伝えることです。そのために都市生活者にとって農業という産業は謎が多いという状況から脱却することが不可欠です。

都市生活者には農産物は食品であり、農業という産業のイメージはありません。地方で田畑を耕しているといった程度の認識が農業なのです。

また、こうしたイメージの変革だけでは、良い人材を集めるには不十分です。就農の方法、魅力、所得、勤務体系や業界の動向など、一般の就職活動でチェック

されている部分が明確化されることが重要であり、そうした部分を含めて業界の情報を発信していく必要があると言えます。

この点に関しては、これまでもさまざまな取り組みがなされてきていますが、もっと就職する側、都市生活者側の視点での精力的な展開が重要です。東京を中心とした農業に関心がある方へフリーペーパーの発行や社会人向け農業講座、就農体験ツアーなど、私の関わっているさまざまな活動は、主にこの部分に特化していると言えます。

一方で、農業分野に入ってきた人材に対して、覚悟が足りない、気持ちが良い、何もできない、というような声を雇用側から聞くことがあります。これも大きな間違いです。新卒・未経験者が即戦力になる業界などはまずありません。

これは農業という産業が一般的に理解されていないという事実を、雇用側が把握していないことに問題があります。情報が不足している中で、足を踏み入れ

てくれたのであれば、大切に育てるべきです。

結論から言いますと、人材育成の難しさとは、雇用側の育成能力の不足により生じるものです。以前に比べ、農業法人も増加し、雇用形態も広がっていますし、新規就農に対しても各地でさまざまな支援が行われています。

しかし、これらは雇用面で機能をしているのであり、育成面での話とはまた違います。この人材を育成できる人材を増やさなければ、本当の意味での人材育成はできません。

そのためには、経営者とは別に監督が必要です。スポーツでたとえると単純で、「経営者」＝「監督」という図式はプロでもアマでもほとんど見られません。理由は簡単で、役割と必要なスキルが違うためです。

農業界をリードされている優秀な経営者は数多くおられます。ただ、その方々を尊敬していますが、経営者と監督の両方が行える方はさほど多くはないと考えています。

その要因は農業の特性である「家業」そのものにあります。家業の場合、親から子へと受け継ぐもので、子は生まれた時から農業に触れますし、また単位が家族

なので組織というような概念がありませんでした。生産においてはプロ、販売においてはセミプロ、組織においてはアマチュアというようなレベルの経営者が多くおられます。

そうした中で、完全な家業ではない構図が二つあります。一つは後継者が法人化し、事業拡大、新規雇用を生み出しているケースです。もう一つは新規就農者という形になります。前者の場合、経営者は大人になってから初めて農業について学ぶという経験がないため、新人社員に対して必要なスキルやノウハウなどを一から教えることは難しいと思います。

つまり、人材育成に必要なのは、人材を育成できる人材の育成と、これまでの家業的農業経営から一般企業経営に経営手法を変える必要があると思います。雇用形態一つとっても正社員であればモチベーションも変わってきますし、きちんと教育を受ければ成長する可能性は大いにあると考えています。

このように、農業の人材育成というと技術的な部分だけが注目されますが、農業の見える化と経営手法の一般化という当たり前のことをより進めていくことで人材育成が行えるのではないかと思います。

F

よい人材を得るためには、人材探しより
やってみたくなる農業の姿を伝えること

坂上 隆 さん

鹿児島県 株式会社さかうえ

ICT活用して農業の見える化 損しない経営発想で契約栽培



学生時代は名を上げるほど剣道に

打ち込み、混沌の時代を生き抜く座標軸を得るため図書館通いをして開眼し、一転、実家の農業経営を引き継いだ。しかし父親とは別の独自の経営を目指し、今では「さかうえ流農業経営」を実践する。ICT（情報通信技術）活用によって農業の見える化、システム化された生産工程管理などがポイント。新たな時代の農業経営者の一人だ。

売れ込まずに売る経営

——さかうえの農業経営のユニークさは生産したものを、市場流通に委ねず、すべて契約栽培方式で行う点ですね。

坂上 そうです。ポイントは、「売れ込まずに売る」という経営手法です。

——「売れ込まずに売る」というのは面白いキーワードですね。

坂上 絶対に損をしない経営という考えから生まれたものです。

実は一九九四年ごろ、青果用のダイコン栽培を行っていた際、市場動向を読み間違えて価格暴落に遭遇し、それこそ家一軒分の損失を出したのです。市場との競争に敗れ二、三年分の蓄積を吐き出しました。

——そこで、契約栽培に切り替えました？

坂上 コンビニのおでん用ダイコンに切り替えたのが一例で、コンビニなどの契約栽培方式の経営にしました。面白いもので、契約先の企業が求めているものが伝わってきます。また、必死でいいものをつくると相手企業にも伝わり自然に売れ込まずに売

ことが可能になるのです。

こうなると契約価格、生産数量などをどうするか交渉力がポイントになり、農業生産者の経営力の引上げに役立ちます。

顧客満足度上がり注文増に

——市場の価格変動に一喜一憂することもない？

坂上 そうです。メリットが多く、まず一つは予算管理ができるので、よほどのことがない限り、赤字をつくりません。二つ目は、市場流通対応がなく、コスト管理も可能になり経営的には一般管理費の極小化につながります。

三つ目は、品質管理に努め、納期もしっかり守るといった商品の最適化が可能になり、顧客満足度が上がって注文増に結びつくなど好循環になり

ます。

——農産物流通は市場に頼らざるを得ない面がありますが、坂上さんの経営でいくと、契約栽培はいいことづくめですね。

坂上 鹿児島県志布志市という生産環境からいうと、大都市の消費市場から遠いというハンディキャップがあり、それを克服するためには契約栽培方式は一つの選択肢です。

私にとって契約栽培は売れない恐怖から解放される上に、売れ込まずに売ること、交渉力や経営の質に磨きをかける余裕もできました。

——今、契約栽培の作目はどんなもの？

坂上 青汁原料のケール、ポテトチップ原料の加工用バレイシヨ、それに焼酎原料用のサツマイモなどで、いずれ



現場で生産や品質管理に余念がない坂上さん

Profile

さかうえ たかし
一九六八年鹿児島県志布志市生まれ、四三歳。私立鹿児島実業高、国際武道大学を経て二四歳で実家の農業経営にかかわる。九五年に有限会社坂上芝園を設立し専務に。二〇〇九年に有限会社さかうえの代表取締役就任。株式会社化した後も引き続き代表取締役を務める。〇九年農業経営者A1グランプリ大賞受賞。九州大大学院で修士論文に挑戦中。

Data

農業生産法人 株式会社さかうえ
本社は鹿児島県志布志市。坂上隆代表取締役社長。資本金五〇〇万円。一九九五年に家族経営から脱皮するため有限会社坂上芝園を設立。二〇〇九年に有限会社さかうえに社名変更、のちに株式会社化。サツマイモなどの契約栽培。飼料用トウモロコシ事業や人材派遣、農業関係システム販売。作付面積五〇〇畝。社員五五人。年商二億二〇〇万円。

も大手企業が取引先です。

ほとんどが露地栽培で、周辺農家から延べ八〇〇畝を借地し栽培管理しています。自社保有地はわずか二〇〇畝です。ほとんどが借地経営と言っている。ただ、二期作でやっている部分も多く、作付面積でいけば一五〇〇畝です。

生産工程管理もシステム化

——これらの作物栽培にはそれぞれ技術的な工夫を？
坂上 ケールは化学肥料を一切使わ

ない栽培、またバレイシヨは慣行農法といった形で一つの農法にこだわらず多彩な技術の確立に努めています。この契約栽培の作物に関しては、品質維持、数量の安定確保、さらに納期を適確にという使命があり、生育段階から収穫時までの生産の工程管理を綿密に行うようにしています。

——生産などの工程管理についてはICT化で独自の専用システムを開発されたそうですね。
坂上 過去の栽培記録をデータベ

ーシ化したものをもとに、何が作業工程で必要か、作業の段取りなどもすべて工程管理していけば、農業経営は効率化ができますし、若手農業者でもすぐ合理的な判断ができるようになります。

——このシステムをほかの農業生産法人などにも販売しているとか。
坂上 そうです。その話には実は、背

景があって、十数年前から表計算ソフトなどを使って作付けから始まって、さまざまなデータをベースに工程管理のシステムをつくり始めたのです。ところが、手間ひまかかるので、二

〇〇五年ごろ、専門のシステムエンジニアにソフトづくりを頼んだら、ケタ外れの見積額で、しかも私がつくったソフトの版權も彼らがほしい、という都合のいい話で、そんなことなら自力

でやってみようというつもりあげたのです。

しかも、どこかで伝え聞いたほかの農業生産法人が買わせてほしい、というので販売。それ以来、システム販売も勘定科目に入っています。

堆肥活用し循環型有機農業

——農業の現場での見える化という意味で、ICT化は重要ですね。
坂上 農業現場では経験則などが重

要なことは当然ですが、アナログのものだけでなく、パソコンなどでデータベース化したものを活用し生産の上流工程をデジタル化していく、いわばICTを武器に農業を見える化していくことが経営効率化につながります。

——野菜の契約栽培以外に、いろいろな取り組みがあるようですが、飼料用トウモロコシをサイレージ化し、畜産農家に販売？
坂上 そうです。この話をすると、長

い取り組みの歴史があるのですが、要は農薬使用を減らすために緑肥作物としていろいろな草を育てていたら、畜産農家から譲ってほしい、との依頼があり、飼料用作物の生産にも乗り出しました。

おっしゃるとおり、畜産農家向けには飼料用トウモロコシをサイレージ

化して販売しており、デントコーンを大規模栽培し、独自ノウハウでつくった飼料商品「サイロール」もその一環です。

——畜産農家から逆に堆肥供給を受けて有機質の土づくりに？

坂上 私は、最終的には有機物をベースに循環型農業を目指しています。つまり有機物の土づくりのため、飼料用作物の販売先の畜産農家から牛の堆肥を譲り受けます。それを契約栽培の作物生産などに活用し安全で安心の生産物づくりを目指します。同時に自社栽培のデントコーンによる飼料を畜産農家などに販売し、その農家からは堆肥の供給を受ける、という文字どおり循環型の農法体系です。

ぶれない経営に哲学性必要

——坂上さんは農業経営に哲学性、経済性、環境性の三つを強調されていますが、哲学性をキーワードにする農業経営者は珍しい。

坂上 理屈っぽく聞こえるかもしれませんが、この三つをうまく融合することは大事です。自分の立ち位置というか座標軸で、「さかうえ農業」の成長ポリシーでもあるのです。私は農業だけでなく中堅・中小企業にも必要になると思っています。

——もう少しわかりやすく言うと？

坂上 哲学性は、自分自身の生き方や信念と社会の利益とをどう融合させるかということ、社会にどう貢献できるか考えることです。加えて哲学性を持つていけば経営が絶対によくないのです。これは私の実感です。

——確かに、それは大事なことです。あと二つの考え方は？

坂上 環境性は、おわかりのように環境に負荷をかけない農業にしようというもので、カーボン・サイクルとされているものです。私の場合、さきほどの有機肥料活用の循環型農法とも絡む話です。

また経済性は、労働から経営へ、そして資本へとつなげていく考え方で、このうち資本というのはインベストメント、つまり事業拡大につながる投資というような意味です。

剣道や読書で「気」学び開眼

——坂上さんがこんな発想されるきっかけはどこに？

坂上 剣道に打ち込んだ体験、そして読書から体得しました。このうち、剣道を通じて、「気」がよく見えるようになったのです。気が合うなど同じ「気」です。体感で得る不思議です。そして剣道の達人の教えや口伝を通じて哲学などの奥深さに興味を持

ちました。これは読書の世界でつかむしかない読書にのめり込み自分は何をすべきかなど自己形成がやっとなることができるようになったのです。

——剣道はいつごろから？

坂上 小学校時代からこだわり、最終的に千葉県にある国際武道大学に入り、四段まで行きました。現在は七段です。

——一方で、大学時代に生き方を見つめ直すため書物を読みふけた？

坂上 東京神田の古本屋街で古書を買って漁って読むと同時に図書館にも通い哲学書をはじめ、さまざまな本を読みまわりました。読書量は中途半端ではありませんでした。剣道の世界でいう開眼したのです。

——その開眼と農業の世界に入ることは、どうつながるのですか。

坂上 大学卒業後に、飲食店や卸売市場でフリーターのような仕事を一年半ほどした際、卸売市場で親子のケンカを見ていて家族との生活も大事だと思い、実家の農業でチャレンジしてみようと思ったのです。

さかうえ流農業経営目指す

——実家に戻って農業しているうちに、自立を目指すのですか。

坂上 農業に経営意識が必要と有限会社坂上芝園を設立し、父親が社長

で、私は専務で芝の栽培をはじめ、先ほどのダイコン栽培などいろいろな手掛けました。そのうち自分の手法でチャレンジしてみようと経営自立に踏み出し、現在の経営システムに至るのです。

——そこで、さかうえ流の農業経営を実現していったのですか。

坂上 ICT活用し農業の見える化を図った農業技術、契約栽培といった独自のビジネスモデルによる営業戦略、そして地域特性を生かす、たとえば巨大市場から遠いといった弱みの部分を独創性で強みに変える経営チャレンジなどと、取り組めば面白いことがいろいろありました。

でも、私の夢は、早く後継者にバトンタッチし、ほかの農業関連のビジネスを興すことです。一つのことにはこだわりません。

——経営の傍ら、九州大学大学院で修士を目指すのもそのため？

坂上 日本の農業はいろいろなビジネスチャンスがあります。ICT活用で農業を見える化、システム化もそうです。大学院での修士論文はICT化と同時に、若手農業者を軸に人材育成もテーマにしたいと思っています。今はチャレンジの時代ですよ。

(経済ジャーナリスト 牧野義司)



Forum Essay

フォーラムエッセイ

遠軽、美唄、岩見沢と移り住んで中学校まで北海道で育ちました。高校からは、水泳のために東京へ。来てすぐに感じたのが、野菜や魚などの味がなんか違うかなあということ。

普段から鮮度がよくおいしいものを食べていたからなんですよ。実家には、いつも農家から買ったタマネギの入った大きな袋やジャガイモのダンボールが置いてありました。

大学卒業後は、留学シアメリカでトレーニングを重ねました。もともと食べることは大好きだし、肉食系(笑)。体を酷使していたので、ステーキや乳製品など動物性たんぱく質ガツツリの食事もよくとっていました。

でも、その後現役を引退して、日本全国を講演や水泳教室のために回るようになると、それまでに口にしたことのなかった郷土料理などおいしいものをいただく機会が増えました。改めて、日本の食文化の多様性、すばらしさを実感しています。

オリンピックには、アトランタから三大会連続出場しました。回を重ねるにつれ感じたのが、大きな舞台で力を発揮するためには、強いメンタルがなければ勝てないということ。そして選手である自分のことをいかに多くの方がサポートしてくれているかということ。現役時代、気持ちが萎えそうになったことは何度もあります。レースのことを考えると不安でしょうがない時も。支えてくれる監督や家族、仲間への感謝の気持ちが私の力の源でした。

特に、家族の存在は大きくて。母には泣きながら何回電話をしたことか。へこんでいる時に、自分が実家に帰ったり、母が東京に来てくれたりすると、必ずリクエストする料理があります。茄子と溶き卵のお味噌汁。これに、タラコとご飯があれば、もう、これだけでいい(笑)。北海道米もすごくおいしい!

手前味噌ですが、私のソウルフードと呼べるものは母の手料理なのかもしれません。道産子なので、ほかにもおいしいものはいっぱい食べているんですが、もちろん、自分で料理をすることも好きです。将来、自分の子どもにも日本の食のすばらしさを伝えられたらいいなと思います。今は、お酒の肴中心さかなですけど(笑)。



スポーツコメンテーター
田中 雅美

たなか まさみ

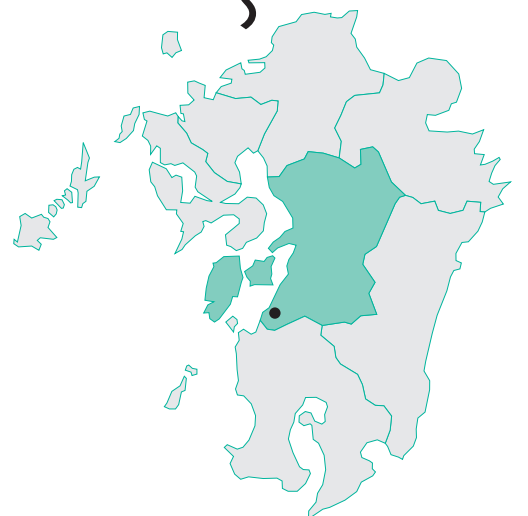
1979年北海道生まれ。7歳で本格的に水泳を始め、アトランタ・シドニー・アテネとオリンピック3大会連続出場する。2000年のシドニーオリンピック400mメドレーリレーで銅メダルを獲得。05年に現役を引退後は、スポーツコメンテーターとしてメディアで活躍中。「BODY+REMAKE」(ワニブックス)「きれいに速く泳げる 田中雅美のスイミング」(宝島社)ほか著書多数。水泳教室の講師としても、全国を飛びまわっている。

マイソウルフード



ボランティアとの楽しい時間 ～世論形成のための森づくり～

熊本県水俣市
愛林館 館長 沢畑亨



山林学校・働くアウトドア

朝八時半に愛林館を出て、夕方五時過ぎに戻り、その間はひたすら山のつるを切る。この夏もそういう合宿を二週間ほど開催しました。名前は「愛林館山林学校 働くアウトドア」(以下、働くアウトドア)。働きの参加者と急傾斜を上りながら、四鈴くらいの若い森(一三〇一四年前にボランティアの仲間と植えた、シイ、カシ、クスギ、ヤマザクラなどの広葉樹)のつるを切りました。

ここは植えた後「働くアウトドア」で下刈りもしました。種や切り株から出てきた木も生かし、高さ七、八メートルの自然林に近い森になってきました。

愛林館は、水俣市の山村部久木野地区で、むらおこしの活動を行っています。この地区に今後も人が暮らして、森と棚田の手入れを続け、森と棚田のめぐみを授かることが目的です。

森づくりは、針葉樹を皆伐した後に自然林に近

い森を育てています。水俣は高温多湿で土壌も豊かで、放っておいても常緑広葉樹の森になります。が、植え付け・下刈り・つる切りで森になるまでの期間を短くしています。

初期には地ごしらえや植え付けで地元の皆さんにやってもらった仕事もありましたが、回数を重ねるにつれて、地ごしらえはなくてもなんとかなるし、ボランティアだけで植林をできるようにになりました。こうして植えた面積は二二鈴になります。

夏は働くアウトドアで下刈り。もちろん、二二鈴全部を完璧に刈ることは無理ですが、ボランティアでやれる範囲はやりました。冒頭に書いたように、朝八時半に宿舎を出て五時近くまで作業をするのです。肉体的にはかなり疲れますが、宿舎に帰ってのビールや夕食はすごくおいしく、仲間との会話も弾みます。

「ボランティア」とは「自発的な意志の持ち主」であり、愛林館には正しく自発的に来た人しかい

ません。その人たちが同じ汗を流し、同じ酒を飲み、同じ飯を食うと、とつても仲が良くなるのです。年齢も職業もばらばらですが、それがまた面白いのです。中には結婚に至ったカップルもいます。今は久木野に移り住み、愛林館のスタッフになった女性もいます。

愛林館の交流行事には、このように労働力を下さい、という趣旨のものがいくつもありません。

耕作断念田と田助手

棚田保全でも「HELP! 田助手(たすけて)」(以下、田助手)という合宿を開催しています。これは、耕作せずに草むらになった棚田をひたすら刈るのです。

こういう棚田は、よく「耕作放棄田」と言われますが、ほとんどの所有者には耕作の意志はあるのです。でも、年老いて体が動かなくなり、近くに頼れる子どももないために、やむを得ず耕作をやめています。耕作する能力があるのに耕作を

profile

沢畑 亨 さわはた とおる

1961年、熊本県西合志町（現合志市）生まれ。東京大学農学系大学院林学専攻修士課程修了。東南アジアと日本で、環境関係のコンサルタント・ライター・ビデオジャーナリストとして活動した後、94年より愛林館の館長として水俣市久木野地区のむらおこしに取り組む。水俣市環境審議委員、熊本大学講師、総務省地域活性化伝道師、自由飲酒党総裁なども務める。

総務省「過疎地域自立活性化優良事例」総務大臣賞、「棚田学会賞」なども受賞。

愛林館

水俣市が建設・所有するむらおこし施設。1994年7月に完成。運営は地元住民の団体に委託され、館長は全国公募で沢畑が選ばれ、現在に至る。

館内で作った食品（味噌・梅干し・クッキー等）を販売し、週末に「棚カフェ」でお菓子やタイの激辛カレーを提供。また、村づくり研修や食べ物作り体験を受け入れ、棚田食育土を養成する講座を開催している。森づくりの他「棚田のあかり」、「大豆耕作団」などの活動も多数。
ホームページ：<http://airinkan.org>

しないという選択をするなら「耕作放棄田」で結構ですが、我が地区の棚田は「耕作断念田」と言わなければならない。でも、耕作放棄田と言わずに耕作断念田と呼んだけれども、猪の目から見れば何の変わりもありません。まして、棚田にはいつも水が湧いてじめじめしたところも多いので、草が茂って見通しの悪くなった場所は猪には最高の立地です。夏の暑い日、汗をかくことのできない猪は、体温を下げるために水浴びとか泥浴びをするのですが、そんな場所にも最高。人間で言うなら「セキユリティー」万全、泉質最高の露天風呂」といっています。

見通しを良くして快適な場所を破壊し、猪には山にお引き取りいただくために、「田助手」のボラ



上：60歳女性、背より高い藪を刈る
下：働くアウトドアで木にからまったつるを切る

ンティアは草を刈ります。刈り払い機を肩から下げて、一日中エンジンの騒音と振動におつきあいするのです。もちろん、三〇分に一回の休憩は取ります。振動病にはなりたくありませんからね。耳栓もします。私はノイズキャンセラー付きイヤフォンで音楽を聴きながらの場合も多いです。

重労働にもガンバリズム

この草刈りは、とっても疲れますが、草を刈る前と後の景色の変わりようがあまりに大きいので、達成感がすごく大きい仕事です。自分の背よりも高いススキやセイタカアワダチソウを刈り倒して、棚田の平らな地面と石垣が見えてきた時、棚田へ水を取り入れる水路が見えてきた時には、

昔の人が棚田を耕していた頃の風景もふっと見える気がします。全くの未経験者に刈り払い機の使い方を教える技術もずいぶん磨きました。「腰を曲げずにまっすぐ立って、自分の前の草を刈る」「自分の横は疲れるから刈らない」といったところです。六〇歳の未経験女性Hさんは、こちらの教えをしつかり吸収して、二日目には自分の背より高い藪を刈ってくれました。

今後は、こうしたやる気にあふれるボランティアに、集落営農組織の労働も一部担ってもらおうと考えています。

このように、やる気はあるけど技術はないボランティアに作業をしつかり教えて働いてもらうことで、立派な労働力として大変助かっています。



「棚田のあかり」 5月、2000本のたいまつが水面に映える

ほかに、プロ級の技術を持つ人もボランティアに来てくれます。田助手の場合は、阿蘇の野焼きボランティアでも活躍しているK氏に草刈り機の教え方を習い、自走式の草刈り機ハンマーナイフロータの存在も教えてもらいました。

棚田や森ではありませんが、田舎の普段の料理を皆で持ち寄って並べて最後に味見するイベント「家庭料理大集合」では、料理カードの書き取りに霧島食育研究会のCさんが毎年来てくれます。ご自分でも食の文化祭を盛大に開催している管理栄養士です。

皆さんは「プロボノ」と言えましょう。プロが専門の分野でボランティア活動をすることです。

もちろん、地元有志にも、いろいろな場面で協力がいただいています。でも、棚田でも森でも、労働力が足りない場面がほとんど。だからよその人に手伝ってもらっているのです。

では、労働力だけでいいかと言えば、そうでは

ありません。

支援仰ぐ世論づくり必要

実は、私自身の目的は労働力の確保ではなくて世論形成です。森のめぐみ、棚田のめぐみにお金を出して下さい、と訴えているのです。

久木野地区は昭和三年に水俣市合併した、元葦北郡久木野村です。森林率は九〇%を越え、大正時代から林業が活発化して、炭焼きと造林と伐採と製材で多くの人が生計を立てていました。昭和四〇年代には炭焼きは産業としては厳しくなり、その後材価も下がって、伐採と製材も大変という状況。これは日本中の山村と同じことです。

でも、久木野地区の九〇%以上が森林という状況に変わりはありません。まじめな水俣の人々は、国の方針をまじめに遂行し、民有林の人工林率は九〇%あります。人工林には大きくなるまでの下刈り・つる切りと、大きくなってからの間伐という手入れが必要で、かつては間伐は収入が上がりました。でも、小さい木の市場(電柱・足場丸太・杭)はなくなり、必要とわかっていてもお金をかけてまで手入れをしない状態が続いています。

一方、人工林も含めて森林には水源涵養、土壌保全、山崩れ防止、といった働きがあります。働きというよりも、人間の意図とは関係なく授かる「めぐみ」です。水俣弁なら「のさり」と言います。

「めぐみ」維持に公費投入を

人工林は所有者が木材生産の目的で植えた場所ですが、手入れをすれば「めぐみ」を与えてくれます。このめぐみにお金を払っていただけでない

でしょうか。もちろん、手入れ不足の森からは「森林所有税」を徴収するくらいでちょうどいいです。棚田を考えてみれば、森とほとんど同様のめぐみを与えてくれることがわかります。でも、棚田は久木野に一〇〇軒しかなくて、そこからのめぐみは小さいと考えがちです。

たしかに、平地の大規模な農地に比べれば、そこで育つ赤とんぼの数も知れていますが、実は棚田は山村に人が暮らす社会基盤の一つです。道路、電気、通信回線、学校、病院、といったものと並んで、人が暮らすために必要なモノ。棚田はたまたま私有地ですが、電線だって電話線だって私有物です。ここにある程度の公費を投入して保全しても悪くはありません。棚田がすっかりして、山村に人が住んでいけば、儲けは少なくとも森の手入れをする人はある程度います。人工林もめぐみを与えてくれるようになるでしょう。

こうした森や棚田のめぐみには、直接所得補償がほしいところです。現状では材木やコメの値段が安く、再生産も厳しい状況です。

愛林館を訪ねるボランティアや研修の皆さんには、このように訴えています。どれくらい心には響くかは私にはわかりませんが、作業を共にした仲間が全く知らん顔、ということはないようです。

私のこうした活動も一七年になり、何より植えた木が大きくなって「森」と表現してもおかしくなくなることが最大の成果です。国有林と分取造林契約は八〇年。あと六三年ありますが、それまでに相当の深い森になることでしょう。六三年後の姿を私が見ることはありませんが、この上ない楽しみです。

『TOKYOオリンピック物語』

野地 秩嘉著



(小学館・1890円 税込)

チャレンジ魂と日本復活へのヒント

青木 宏高

(NPO法人「良い食材を伝える会」理事)

四七年前に開催された東京オリンピックを題材にしているのだが、スポーツヒーロー物語ではない。取り上げているのは大会を裏で支えたオリンピックの組織や運営のシステムをつくった人たちのことである。野地さんの本から初めて知ったことも多く、ここから生まれたノウハウが、今日の社会に活用されているということも驚きである。

たとえば食事である。どうしたかというところ、サプライセクター方式を初めて採用する。これは各食堂で出すメニューの下ごしらえを専門に行い、加熱調理する前の肉や魚を切り分け、野菜を切り刻むところを設けて、いちどぎに大量の調理を効率よく、合理的にするやり方である。フランス選手団に同行した料理人が調理現場を検分する記述がある。衛生観念を疑ったことだが、数十人の料理人が整然として、しかも白衣白帽の清潔な働きに態度を急変させたといういかにも日本人

らしい逸話である。

日本人が開発したこのサプライセクター方式は、その後『すかいらく』や『ロイヤルホスト』といったファミリーレストランのひな型になって、ノウハウは「セントラルキッチン」に生かされた。同様に、民間警備保障の発展も大会がきっかけとなった。警察と自衛隊で分担することになっていった大会警備が人数不足で、民間に代役を任せただのである。当時、宿直や夜間の倉庫番など始まったばかりで、海のものとも山のものとも理解されていなかった民間警備であったが、この英断が警備保障会社繁栄の礎を築く。

東京オリンピックは昭和三十九年一〇月一〇日。前夜は猛烈な雨。翌日は快晴の劇的な開幕を迎えたが、開催前から大会用ポスターが盗まれるなど独創的で斬新なデザインが話題を呼んだ。案内表示の文字をイラストにする新しい試みなど、随所で気鋭のデザイナーたちが挑戦。さらに、記録映画『東京オリンピック』は、監督に市川崑氏を起用。慣例にとらわれない果敢な挑戦が観客動員数一九六〇万人、二五億円の興行成績を残す。

このオリンピックは高度経済成長のスタートの時代である。日本はそれ以後、ものづくりによって支えられてきた。野地さんはこの本で「自ら変わるこの大切さと、新しい何かへの挑戦、がむしろに突き進むことの意義」を述べている。常識にとらわれない仕事のありようと、そのチャレンジ魂。日本が忘れかけている大事なことが、ここにはある。

F

読まれてます 三省堂書店農水省売店 (平成23年8月6日～平成23年9月5日・価格は税込)

タイトル	著者	出版社	定価
1 福島原発大事故 土壌と農作物の放射性核種汚染	浅見 輝男/著	アグネ技術センター	2,100円
2 「作りすぎ」が日本の農業をダメにする	川島 博之/著	日本経済新聞出版社	1,575円
3 ニッポンの「農力」強い現場が育む豊かさとは未来	日本経済新聞社/編	日本経済新聞出版社	1,680円
4 実名小説 口蹄疫クワイエム 遠い夜明け	山田 正彦/著	ロングセラーズ	1,890円
5 異常な契約 TPPの仮面を剥ぐ	ジェーン・ケルシー/著	農山漁村文化協会	2,730円
6 日本農業の真実	生源寺 眞一/著	筑摩書房	756円
7 攻めの保護農政 直接支払で「TPPIに負けない日本農業」	村田 泰夫/著	農林統計協会	1,575円
8 「農」を論ず 日本農業の再生を求めて	梶井 功/編著	農林統計協会	2,625円
9 民主党農政1年の総合的検証 新基本計画から戸別所得補償本対策へ	梶井 功・谷口 信和/編	農林統計協会	2,520円
10 日本の農業が必ず復活する45の理由	浅川 芳裕/著	文藝春秋	1,350円

熊本で「アグリビジネスセミナー」を開催

日本公庫熊本支店農林水産事業は、八月一〇日、肥後銀行との共催で「アグリビジネスセミナー」を開催しました。今年で四回目となったこのセミナーには、建設業者や外食産業など、農業参入に関心の高い計一六四名が参加されました。

講演会では、NPO法人日本プロ農業総合支援機構（J・P・A・O）の席間コンサルタント神崎氏が「今注目のアグリビジネスと参入のポイント」をテーマに講演されました。講演会後の個別相談会では、農業参入に意欲を示す多くの参加者からご相談を承り活況となりました。

（熊本支店）



農業参入に関心の高い企業が参加

大津で「農商工連携セミナー」を開催

日本公庫大津支店は、八月一〇日、彦根支店及び中小企業基盤整備機構近畿支部との共催で、昨年に引き続き「農商工連携セミナー」を開催しました。

農業者、食品関連企業など三四名が参加されました。

第一部では、福井県の株式会社アジチファーム社長義元孝司氏が「地元農産物を生かした魅力的な商品の作り方」をテーマに講演されました。

第二部の個別相談会では、講師や産業支援プラザによる経営相談のほか、地元スーパーや食品卸のバイヤーとの商談が熱心に行われました。

（大津支店）



義元氏の講演に熱心に聞き入る

秋田で「農業後継者の会ーFutureー」を開催

日本公庫秋田支店農林水産事業は、八月二四日、県内農業後継者の意見交換会「農業後継者の会ーFutureー」第三回会合を開催しました。有限会社大館ファーム、有限会社今野農園、株式会社菅与及び有限会社秋田高原フードの各社から経営事例発表をいただいた後、意見交換を行いました。

この会は、「農業後継者同士の情報交換の場が欲しい」との県内各業種（水稲、畜産等）の農業者の声を受け、当支店が立ち上げたもので、農業後継者の相互交流・啓発のためのネットワーク作りを支援しています。

（秋田支店）



農業後継者のネットワーク作りに活用

「平成二三年台風第二二号による災害に関する特別相談窓口」の設置について

日本公庫は、三重県、奈良県、和歌山県、鳥取県、及び岡山県内の全支店に平成二三年台風第二二号により被害を受けた皆さまを対象とし、災害関係資金などの公庫資金のご融資や既存の公庫資金のご返済に関する特別相談窓口を設置しました。

【問合せ先：フリーコール（農林水産事業）】
 三重県の皆さま ○二〇一九五九〇一四
 奈良県の皆さま ○二〇一九二六四五七
 和歌山県の皆さま ○二〇一九二六四二五
 鳥取県の皆さま ○二〇一九二六四三七
 岡山県の皆さま ○二〇一九一六九四四

（営業推進部）

佐賀共栄銀行の農業分野への融資参入を支援

日本公庫農林水産事業は九月二日付で、佐賀共栄銀行（佐賀県佐賀市）と証券化支援業務を開始するための基本契約を締結しました。

証券化支援業務は、民間金融機関の農業分野への参入促進のための新たな信用補完スキームです。

（証券化支援室）

東日本大震災により 被災された皆さまへの支援態勢について

このたびの東日本大震災で被災された皆さまに、心よりお見舞い申し上げます。

日本公庫農林水産事業では、今回の地震災害により被害を受けた農林漁業者や食品加工・流通業者の皆さまからのご相談に的確に対応するため、各種支援策を実施し、被災された皆さまの復旧支援に全力で取り組んでいます。

電話相談及び相談窓口の実施

I 電話相談（事業資金相談ダイヤル）

平日のみ（9時から19時）：0120-154-505

II 主な地域の相談窓口

県名	支店名	住所	電話番号
青森	青森	〒030-0861 青森市長島1-4-2	0120-911-495
岩手	盛岡	〒020-0021 盛岡市中央通2-2-5 住友生命ビル	0120-911-539
宮城	仙台	〒980-8452 仙台市青葉区中央1-6-35 東京建物仙台ビル	0120-911-547
秋田	秋田	〒010-0001 秋田市中通5-1-51 北都ビルディング	0120-911-498
山形	山形	〒990-0042 山形市七日町3-1-9 山形商工会議所会館	0120-926-485
福島	福島	〒960-8041 福島市大町1-16	0120-959-046
茨城	水戸	〒310-0026 水戸市泉町1-2-4 水戸泉町 第一生命ビル	0120-926-427
栃木	宇都宮	〒320-0813 宇都宮市二番長1-31	0120-959-042
群馬	前橋	〒371-0023 前橋市本町1-6-19	0120-926-481
千葉	千葉	〒260-0013 千葉市中央区中央4-13-9	0120-926-471
長野	長野	〒380-0816 長野市三輪田町1291	0120-911-598

農林漁業者及び食品産業事業者向け特例融資制度

I 対象となる方（注）

3月11日以降に発生した地震に起因する以下の要件を満たす農林漁業者等

1. 本人の被災が罹災証明書等で確認できる農林漁業者等
2. 重要な取引先（出荷先、資材調達先等）の罹災証明書等が確認でき、かつ、その取引先の被災の影響で、売上の減少などが一定水準以上になることを確認できる農林漁業者等

II 制度の概要（注）

特例融資の内容	対象資金
1. 償還期限・据置期間の延長 償還期限及び据置期間を、制度上それぞれ3年延長	全資金（農業改良資金及び担い手育成農地集積金を除きます。）
2. 実質無利子化 利子助成機関からの利子助成により、一定期間（農業・漁業：最長18年間、林業：最長15年間）貸付利率を実質無利子化	【農業】 スーパーL資金、経営体育強化資金、農業基盤整備資金
3. 実質的な無担保・無保証人融資 原則として、以下の取扱いとします。 ●担保：融資対象物件に限る（運転資金の場合等は不要） ●保証人：個人の場合は不要、法人の場合は代表者のみ	【漁業】 漁船資金、漁業経営改善支援資金、漁業経営安定資金、漁業基盤整備資金
4. 融資限度額の引き上げ (1) 農林漁業セーフティネット資金（資金使途：運転資金） 残高通算で1,200万円（特に必要と認められる場合は年間経営費の12/12相当額又は粗収益の12/12相当額のいずれか低い額） (2) 農林漁業施設資金（主務大臣指定施設）（資金使途：災害復旧） 負担額又は1施設当たり1,200万円（漁船は7,000万円）のいずれか低い額	【林業】 林業基盤整備資金 【農林漁業共通】 農林漁業セーフティネット資金、 農林漁業施設資金

（注）I「対象となる方」以外で、原発事故による出荷制限、風評被害等を受けている農林漁業者等には、一定の要件の下でII「制度の概要」の1「償還期限・据置期間の延長」、4（1）「農林漁業セーフティネット資金の融資限度額の引き上げ」を適用します。

返済相談などへの柔軟な対応

本災害により被災した皆さまからの返済相談については、個別の状況を踏まえた親身な対応と負担感の軽減に努めています。

【対応例】

- 震災の影響により返済猶予のお申し出が遅れた場合でも、返済期日に遡って返済猶予の手続きを実施
- 提出書類の簡素化（決算書提出の省略が可能など）

みんなの広場

◆ 八月号を拝見しました。何よりも表紙画面から溢れ咲くヒマワリに圧倒されました。

これだけの面積に播種し管理された方々のご苦労と一面に咲き誇るいっぱいの花に胸がいっぱいになりました。

「農」とは、このような圧力を産み出す産業だ、ということを変更して認識いたし感銘を受けました。

八月号は、特集タイトル「大震災！農業復興の大計」であり、多面の諸問題を提起、励ましを頂きました。(船橋市 松坂 正次郎)

みんなの広場への意見募集

本誌への感想や農林漁業の発展に向けたご意見などを同封の読者アンケートにてお寄せください。「みんなの広場」に掲載します。二〇〇字程度ですが、誌面の都合上編集させて頂くことがあります。住所、氏名、年齢、職業、電話番号を明記(匿名をご希望の場合はその旨明記)してください。掲載者には薄謝進呈いたします。

「郵送およびFAX先」
〒〇〇〇〇〇〇四
東京都千代田区大手町一―九―三
日本政策金融公庫
農林水産事業本部
AFCフォーラム編集部
FAX: 〇三―三三―七〇一―三三五〇

お詫び

AFCフォーラム四月号以降、岩手県、宮城県、福島県の被災地の一部の方々に届けられない状況となっております。お詫び申し上げます。

メール配信サービスのご案内

日本公庫農林水産事業本部では、メール配信による農業・漁業・食品産業に関する情報の提供をしています。メール配信サービスの主な内容は次の四点です。

①日本公庫の独自調査(農業景況調査、食品産業動向調査、消費者動向調査など)結果

②公庫資金の金利情報や新たな資金制度のご案内、プレス発表している日本公庫の最新動向

③農業技術の専門家である日本公庫テクニカルアドバイザーによる農業・食品分野に関する最新技術情報「技術の窓」

④日本公庫が発行する「AFCフォーラム」アグリ・フード・サポート」のダウンロード

メール配信を希望される方は、日本公庫のホームページ(<http://www.jfc.go.jp/a/>)にアクセスして登録ください。(情報戦略部)

第五回アグリフードEXPO 大阪二〇二二出展者募集中

募集期間: 十月二十日(水)まで

詳しくは、公式ホームページ(<http://www.exhibitiontech.com/a/fx/>)をご覧ください。

商談の場、情報収集の場として、是非ご参加ください。(総合支援部)

編集後記

現場で時々耳にした「ウチは雇用が定着しなくて…」という話に着想を得て、特集を組んでみました。経済

のすう勢に反して雇用農業者は増加一方、嶋崎氏や脇坂氏が言う、「経営者と監督の違い」を理解し人材を育成できる人材が育っていない現状。ここに経営者と就農者の間に不幸な

ミスマッチを生んでいる可能性がります。産業も組織も基盤となるのは「人材」。言い尽くされた言葉ですが、農業でも真っ向からこの課題と向き合おうべき時かもしれません。(竹本)

日本社会でも成果主義の考えは広く普及しましたが、最近では、その行き過ぎによる弊害と折り合いをつける形に進んでいるようです。成果に見合った報酬も大事ですが、働くひととを輝かせるには、顧客とのつながりや職場の仲間同士の結びつきを大事にする三次ピオエネ生産組合のよ

うな企業風土を育むことも重要だと感じました。(萩山)

多論百出の脇坂さんのメールの署名には「小学生のなりた職業一位を農家に！」とありました。農家は、スポーツ選手のように華やかな印象はないけれど、人が生きていく上で

欠かせない食を生み出す大切な職業です。「懂れの農家」になるためには、人材育成をはじめ、さまざまな問題を一つ一つ改善していかなければならないでしょう。(林田)

特集ページでは阿部さんが、オーストリアの農業人材育成制度を紹介してくださっています。マイスターとは「ドイツで、徒弟制度による職人の最上位。親方。師匠」(大辞泉より)とあります。日本でも、農業を営む方

のがんばりが一目で分かり、国民すべてに認知されている資格があったらいいのにと考えます。(城間)

AFCフォーラム Forum

編集

吉原 孝 竹本 太郎 萩山 能敬
城間 綾子 林田 せりか 飯田 晋平

編集協力

青木 宏高 牧野 義司

発行

(株)日本政策金融公庫 農林水産事業本部
Tel. 03(3270)2268
Fax. 03(3270)2350
E-mail anjoho@jfc.go.jp
ホームページ <http://www.jfc.go.jp/a/>

印刷 凸版印刷株式会社

販売

(財)農林統計協会
〒153-0064 東京都目黒区下目黒3-9-13
目黒・炭やビル
Tel. 03(3492)2987
Fax. 03(3492)2942
E-mail publish@aafs.or.jp
ホームページ <http://www.aafs.or.jp>

定価 500円(税込)

ご意見、ご提案をお待ちしております。

巻末の児童画は全国土地改良事業団体連合会主催の「ふるさとの田んぼと水」子ども絵画展の入賞作品です。

第5回 アグリフード EXPO 大阪 2012

～プロ農業者たちの国産農産物・展示商談会～



日時 2012年2月14日(火)～2月15日(水)
10:00～17:00 10:00～16:00

会場 ATC アジア太平洋トレードセンター

主催 JFC 日本政策金融公庫



後援 農林水産省/中小企業庁/大阪府/大阪市/全国知事会/全国市長会/全国町村会 (申請予定)

協賛 大阪商工会議所/(社)関西経済同友会/(社)関西経済連合会/(独)日本貿易振興機構/(独)農業・食品産業技術総合研究機構/(社)日本農業法人協会/日本ブランド農業事業協同組合/(社)日本養豚協会/(社)日本養鶏協会/日本鶏卵生産者協会/全国農業経営者協会/全国農業協同組合連合会/全国農業協同組合中央会/(社)日本フードサービス協会/日本スーパーマーケット協会/日本チェーンストア協会/(社)新日本スーパーマーケット協会/オール日本スーパーマーケット協会/日本JAM・ソーセージ工業協同組合/農林中央金庫/(株)みずほ銀行/(株)三井住友銀行/(株)三菱東京UFJ銀行/野村アグリプランニング&アドバイザー(株)/アグリビジネス投資育成(株)/全国消費者団体連絡会/日本生活協同組合連合会/NPO法人日本プロ農業総合支援機構/(株)日本農業新聞/沖縄振興開発金融公庫/FOOD ACTION NIPPON 推進本部(申請予定)

事務局 株式会社日本政策金融公庫 農林水産事業本部総合支援部
「アグリフード EXPO」事務局/エグジジションテクノロジーズ株式会社

農業人材、これからの10年



『ふるさとのまつり(夕方)』赤坂 優真 群馬県館林市立第九小学校

■ AFCフォーラム 平成23年10月1日発行(毎月1回1日発行)第59巻7号(734号)
 ■ 発行/(株)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1-9-3 Tel.03(3270)2268
 ■ 販売/財団法人 農林統計協会 〒153-0064 東京都目黒区下目黒3-9-13 Tel.03(3492)2987 ■ 定価500円 本体面価476円

