

AFC フォーラム Forum

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

2

2013

特集 動く「森林・林業の再生」



動く「森林・林業の再生」

3 森林・林業再生プランの今とこれから

岡田 秀二

木材自給率50%を掲げた「森林・林業再生プラン」が世に出て2年が経過した。その進捗を検証しつつ、プラン実現に向けての課題を整理する

7 今こそ問われる林業低コスト化への道筋

浦部 秀一郎

森林・林業再生プランを受けて、低コスト化に取り組む群馬県・多野東部森林組合。森林経営の根底にある考え方と現場での実践をレポートする

11 木質エネルギーで林業再生を

熊崎 実

利用が進まない国産木材。再生可能エネの固定価格買取制度の導入に伴い、木質バイオマスが林業再生に果たすべき役割と課題を探る

情報戦略レポート

15 女性管理職の収益力向上に期待 「大中華圏」向け農産物輸出に意欲

—大規模等農業経営を調査—

経営紹介

経営紹介

23 川中から川上へ農業を一体化 信頼関係の構築に成功のカギ／鹿児島県

株式会社ときみ

「良質野菜の安定供給という小売店のニーズに応えたい」。「直感」を信じて卸売業から農業へ参入し、取引先との信頼を第一に、業容を拡大

変革は人にあり

27 和仁 松男／岐阜県

株式会社和仁農園

公共事業減少に伴い建設業から参入。工事の管理ノウハウを生かして、こだわりのコメづくりに挑戦。食味コンクールで5年連続受賞の快挙



撮影：五島 健司
福島県北塩原村
2008年2月撮影

磐梯高原のカラマツ

磐梯山北麓標高約800mに広がる磐梯高原は、1888年の磐梯山の噴火活動に伴う山体崩壊により誕生した荒涼とした原野であった。それから数十年後、福島県民により10万本もの植林がなされ緑豊かな現在の姿になった。厳冬の中、真っすぐに伸びたカラマツ林は、凜とした空気に包まれている

シリーズ・その他

観天望気

「家族経営」を礎にして 伊藤 房雄……………2

農と食の邂逅

有限会社古代米浦部農園 浦部 眞弓……………19
青山 浩子

耳よりな話 131

省エネハウスの優等生「日光温室」 吉岡 宏……………22

主張・多論百出

半農半X研究所……………25
塩見 直紀

フォーラム・エッセイ

「食」に込められているもの 駒村 多恵……………30

まちづくり むらづくり

日本一小さな「百貨店」
再生に向け地域住民が一丸に……………31
東田 一馬

書評

佐藤 洋一郎 著
『知ろう 食べよう 世界の米』……………34
宇根 豊

インフォメーション

「ぐんま農と食の経営者フォーラム」を開催
前橋支店……………35

「フードネットin長崎」を開催
長崎支店……………35

「アグリフードネットワークin帯広」を開催
帯広支店……………35

「公庫林業資金友の会」を開催
京都支店……………35

配合飼料価格高騰で影響を受けた畜産業の方へ……………36

みんなの広場・編集後記……………37

ご案内

第6回アグリフードEXPO大阪2013……………38

望天 観気

「家族経営」を礎にして

ここ数年、日本農業をけん引してきた戦前生まれの世代、特に昭和一桁世代のリタイアが雪崩を打ったように進んでいる。これを労働力不足と捉え、今後の日本農業が脆弱化するのではないかと危惧する者もいれば、規模拡大の好機と捉え企業的経営の登場を期待する者もいる。いずれにせよ農業従事者数が急速に減少していくことは間違いない。問題は、その先にどのような持続性の高い地域農業の姿を展望できるかである。

この問題を考えるに当たって、『人』『農地』『技術』『資金』の賦存状況と今後の利用可能性が鍵概念となるが、差し当たり三・二大震災による被災地での動向が一つの参考となろう。多くの人命とともに地域のリーダーが亡くなり、広く優良農地が壊滅し、たくさんの方々の農業機械や施設が流出した被災地は、まさに一〇年後、二〇年後の日本農業・農村の姿と見て取れるからである。

その被災地の農業復旧・復興の中で今、仙台平野を中心に新たな農業経営が胎動し始めている。それは、既存の農業生産法人による一〇〇鈔規模の大規模土地利用型経営の現出であったり、高齢兼業農家を中心とする集落営農組織の設立であったり、大手食品メーカーなどの農外資本を核とした大規模施設園芸の展開であったりと多様であるが、共通しているのは地域農業の再生・発展に向けて熱い情熱を持ったリーダーの存在である。

リーダーの有無が今後の地域農業を左右する重要なファクターであることに誰しも異論はなからう。問題はそこにどれだけ高い持続性が担保されるのかである。この点において世界各国の形態別農家数の推移は、『家族経営』に高い持続性があることを示している。とするならば、これからの地域農業や農業経営を考えるに当たっては、とかく『資本の論理』で収益性を第一義とした企業経営に特化するのではなく、家族経営の根底に脈々と流れる『農の論理』を基礎に置きながら、効率性を高める経営管理や組織形態が必要なのではないか。それと同時に、そのような経営体が出現しやすい環境整備、たとえば農地集積の制約を緩和させる新たな農地管理手法が必要となるのではあるまいか。



東北大学大学院農学研究科教授

伊藤 房雄

いとう ふさお

1958年岩手県花巻市生まれ。北海道大学大学院農学研究科博士課程(農業経済学専攻)修了。日本学術振興会特別研究員、東北大学農学部助手、助教授を経て、2010年より現職。専門は農業経済学。主な著書に『戦略的情報活用による農産物マーケティング』(農林統計協会)など。

森林・林業再生プランの今とこれから

林業・木材産業の循環型・創造型地域産業への転換など三つの基本理念と木材自給率五〇%の目標を掲げて策定された「森林・林業再生プラン」。策定後二年を経てもたらされた変化や成果、プラン実現に向けての課題や必要な戦略などを検討する。

動き出した林政の抜本改正

二〇一二年二月一四日、林政審議会において「国有林野の管理経営に関する基本計画の変更」が大臣に答申された。これで、「森林・林業再生プラン（以下、再生プラン）」を指針とする林政改革の制度・政策面における一連の改正作業が終了した。一三年度からは本格的に改革が展開することになる。「再生プラン」が出てから二年の歳月が経過している。国レベルの政策変更、しかも抜本改正となると実に多くの時間を要するものである。勿論、予算措置などで対応可能なものはずにも改革に着手している。一三年度からは法律改正も踏まえ、「森林・林業再生元年」と位置づけ、多くの改革がすでに行われつつある。しかし今日段階においてもなお改革

への批判的言説は後を絶たず、また、現場レベルにおいても改革への理解不足、改革への意欲不足が続いている。

本稿は改めて「再生プラン」による今次林政改革の抜本性を確認し、改革の今日的歩みと問題点を整理して、「再生プラン」の実現を目指すものとするものである。

「再生プラン」による林政改革が抜本的なものとなり、画期性を有するのは、それがわが国社会経済の構造転換、すなわち低炭素循環型社会形成の課題に位置づいているからである。ここでは次の三つのことが同時に追求される。

一つ目は、森林の有する多面的機能の持続的発揮である。そのためには特に人材の育成が重要課題とされる。

二つ目は、林業・木材産業を環境をベースにわ

が国の成長戦略に位置づけ、雇用の拡大を図ることである。

三つ目は、国民的理解のもと、木材をマテリアルからエネルギーまで多段階に利用し、化石資源の使用削減、林業・山村の活性化、森林の整備保全を実現する、というものである。

「再生プラン」貫く論理とは

これらの課題実現に当たり、これまでの林野政策において争点をなしてきた環境重視か、生産重視か、といった二項対立ではなく、環境や国土軸、産業や生産軸、山村や地域社会軸、それぞれに係わる課題を全体のバランスを考えながらも相互に深く関連あるものとして位置づけ追求することが求められている。

今日の森林・林業が抱える具体的問題と係わ



岩手大学農学部教授
岡田 秀二 Shuji Okada

おかだ しゅうじ
1951年北海道生まれ。農学博士。専門は山村経済論、森林政策学。岩手大学卒業後、北海道立総合経済研究所を経て現職。現在、林政審議会会長および全国知事会先進政策センター専門員など。著書に「世界の林業／第1章イギリス」(日本林業調査会)などがある。

っては、その本質をなすものとして次の点についてだけは改めて触れておきたい。

それは、公共財であり社会的共通資本である森林が、零細所有者などの個人財産としての性格が強く打ち出され、多くの国費をかけて整備されてきた資源が成熟しつつあるにもかかわらず、利活用がなされず多面的機能発揮の要請にも応えられていない。したがって山村地域の活性化にも寄与できずにいる、ということである。

また次の点も付け加えておこう。「再生プラン」を基軸とするわが国の成長戦略では、地域分権、そして地域主権の実現とも言われるように、上述の課題が、地域の強い自主性のもとに行われなければならないということである。そして、今日の状況から市場論理に道を開くところは開き、一方、規制を強めるところは規制を強化するという方針で、「再生プラン」を実現していくというものである。

「再生プラン」についての現場段階におけるさまざまな批判の根底には、実は以上のような「再生プラン」の抜本性、画期性に対する理解不足によるものが少なくないのである。

「再生プラン」の実現に向けては、農林水産省「森林・林業再生プラン推進本部」の中に設けられた「森林・林業再生プラン実行管理委員会」がプラン全体の進捗状況の評価・検証を行い、進行管理することとなっている。二〇一一年度には実行管理委員会を一月と三月の二回行っている。また、実行管理委員会開催の前提として、同じく「再生プラン推進本部」の中に設けられ実践的課題を検討してきた四つの委員会、すな

わち、「路網・作業システム検討委員会」「森林組合改革・林業事業体育成検討委員会」「人材育成検討委員会」「国産材の加工・流通・利用検討委員会」のそれぞれが進捗状況把握を行っている。制度的課題の検討を行ってきた「森林・林業基本政策検討委員会」は「林政審議会」が引き継ぎ、同委員会は解散している。

ここでは、二〇一二年一月現在で整理している四つの検討委員会ごとの進捗状況と林政審議会の開催内容をもとに、五つの観点から「再生プラン」実現へ向けての足どりの把握と問題点について触れることにする。

個性生きる市町村の対応を

まず、国の制度や各種計画などのことについて述べたい。国のレベルにおいては、「再生プラン」の主旨を踏まえ、森林・林業基本計画、全国森林計画が大きく見直された。都道府県がつくる地域森林計画や市町村が樹立する市町村森林整備計画についても、国の計画などとの協議を踏まえ、それぞれ行程表通りに進んでいる。

ただし、森林管理の持続性と林産物生産の持続性を目指す市町村森林整備計画については、地域により森林資源に個性があることから、計画にもそれが反映されることが期待されたが、県頼りの姿勢が表れ、地域性・個性のない計画が多くなった。課題を残したといえる。県の市町村への情報提供や助言・説明のための時間が少なかったことが指摘されている。しかし、「再生プラン」の方向性と地方分権論に前向きな市町村にあつては、前もっての勉強会やデータ整理、

資料整理を行い、独自色を実現していることも事実である。

そして、「再生プラン」の本丸と言える森林経営計画制度である。森林を個人財産に閉じ込めるのではなく、マネジメントの対象へと転換することを眼目とし、国と県の間で意見交換や県からのヒヤリングを経て、実行のための運用通知を二〇一一年度に発出。併せて、森林経営受委託契約の雛型の作成とその説明・配布も同年度中に行つた。森林経営計画は、森林所有者または森林経営の受託者が、面的なまとまりをもつて作業路網や森林の保護に関する事項を含めた経営の計画（五年間）を定めるもので、その認定者を対象に、零細所有の集約化に必要な経費を助成する森林管理・環境保全直接支払制度も一一年度に創設された。

しかし、一二年中の計画申請は予想を大きく下回っている。聞こえてくる原因の一つは所有者の理解がなお得られないケースが多いこと、計画の対象設定エリアを林班の二分の一以上を目途にしているが、それができないことであるという。林班は地勢線を単位としており、いわば生態系の最小単位である。生態系の維持を前提とするマネジメントの単位形成と既存の個人財産重視の制度維持に係わる重要問題がそこにはある。

次に、路網や作業システムの関係についてみてみよう。「再生プラン」では、森林内の路網全体の密度を診当たり少なくとも一〇〇メートル以上にすることで、高性能機械作業体系による伐出生産システムを実現し、ヨーロッパ並みの

生産性を目指している。国は以上の点を踏まえ一〇年には林業専用道、森林作業道の作設指針を制定・提示した。都道府県段階の指針制定の状況を見ると、一三年度末で専用道が四五都道府県、森林作業道が四六都道府県となっている。一二年には作設の推進の一方で指針の検証と見直しの取り組みも行っている。また、一一年度中には林業専用道、森林作業道の両者を補助対象にした。補助要件は、専用道では作設と同年度内の森林施業実施を、作業道では森林施業と一体的に行うことである。

森林経営の担い手確保必要

路網整備に必要な人材育成研修を二〇二一、二二年度とも実施。林業専用道技術者研修には両年度で一五〇〇人以上が受講した。作業道作設オペレーター研修などには、二カ年で指導者、初級者、フォロワーアップを含め一六〇〇人を超える受講者となっている。問題は、林道の作設と森林経営を、森林経営という一つの統合概念のもとに、助成制度の要件変更をも踏まえつつ計画化できる人が極めて少ないことである。研修内容が問われなければならぬといえよう。

三点目は、森林組合・事業体育成のことについて。森林組合は、組合員の森林が本来的にマネジメントされることを目指し、施業の集約化・合意形成、森林経営計画の作成を優先業務とすることとした。そのため一三年度末までに二一〇七人に施業プランナー研修を受けさせた。施業プランナーとは、この優先業務において主に

技術的側面に責任を負う者のことである。研修では将来の森林の姿を見据えた上で、当面の間伐方法とくにも路網の作設、それと一体化させながら収益性ある搬出間伐がいかにか可能か、などの点を中心課題とした。一三年度はそのステップアップ研修や経営計画のためのワークショップを開催し、また、施業プランナーの認定制度を立ち上げ、認定を開始した。

しかし、組合の本業重視へ向けて業務内容を変更するとともに、会計における透明性の確保を実現すべく、県は経営ビジョンを示し、指導することになっているが、その県の対応が十分なものはなっていない。

一方、将来の森林経営計画の作成主体として期待される事業体の育成と係わっては、事業内容とその評価などについて、国はガイドラインを府県に示している。しかし地方においては、それ以前の事業体の登録・評価の仕組みづくりが遅れている。これらは地域の森林が森林経営計画のもとに資源管理と事業実施を実現していくという新たな体制の根幹的仕組みにつながるだけに急がれる課題である。

日本型フォレストラー制度がカギ

また、事業体の育成に欠かせない「緑の雇用」対策による研修修了者の登録状況は、フォレストマネージャー一〇九人、フォレストリーダー一三二五人、フォレストワーカー四三〇五人である。これらの技術者集団がすなわち林業事業体を形成するわけで、森林をマネジメントするには以上の全体からなる日本型の「フォレスト

ラー制度」が欠かせない。

四点目は、人材育成関係について触れたい。フォレストラー予備軍といえる准フォレストラーの研修には二〇一三年度は四四三人が、一四年度には五一八人が受講し、またフォロワーアップ研修も行った。一三年度には森林法を改正し、林業普及指導員の業務に准フォレストラーの活動を加え、フォレストラー活動への重点化と体制強化を府県に提示した。そして林業普及指導員資格試験を再構築の上、フォレストラー試験と位置付けた。一三年度から認定を開始し、二〇年度末までに二〇〇〇人、三〇〇〇人のフォレストラーを認定する。今次林政改革の成否は、フォレストラーを含む日本型「フォレストラー制度」の実現如何にかかっているといっても差し支えない。フォレストラーは森林組合や民間事業体を指導する技術者であると同時に経営管理者でもある。森林経営計画や市町村の森林整備計画についても指導したり助言したりする。林産物のマーケット動向にも精通している必要がある。経済財であると同時に公益財でもあり、また私的財であっても公共性を有する特殊な財としての森林の管理と経営に専門的立場から、要請に応じ示唆を与えるのである。

施業プランナーを目指す人材の研修については、国と県単独事業分を合わせ、二一〇〇人に行ってきた。これらの事業は今後、地方に委ね、国はそれらの人のステップアップ研修を担う。また民間資格として森林施業プランナーの認定制度を構築した。二〇一五年度までに二一〇〇人を認定する予定だ。

最後は国産材の加工・流通・利用について整理したい。資源が成熟し、川下工場群や消費者も国産材利用を希望している。しかし木材の生産、加工、流通、消費のサプライチェーンが駆動しない。木材自給率は依然三割以下にとどまっている。この分野に関しては実に多くのことを試みている。原木の安定供給の課題、素材生産事業体の育成と素材の効率の流通体制の構築、また広葉樹などによる資源利用率の向上に向けた組織的試み、さらには加工機械の更新と技術の向上、それがもたらす品質の向上の取り組みである。需要分野に関しては、内装用の部材開発、合板における構造用、コンクリート型枠用としての利用、チップ化してからのボード用の開発などである。

公共建築物などにおける木材利用の促進に関する法律にもとづき都道府県、市町村の基本方針に関しては四七都道府県の全てで、市町村においては、一二年一〇月末で七一五市町村が樹立しており、これらは潜在する巨大市場ということが出来る。地域材を活用して地域の住宅づくりを行うグループへの支援も行っている。

全量買い取り制も起爆剤

再生可能エネルギー全量買い取り制度ができたことで、未利用の間伐材はもろろんのこと、製材端材チップも製紙原料に加え大きな市場を持つことになった。木質バイオマス関連施設整備事業などを用意し、熱電併給システムの施設利用について働きかけている。

アジアの成長力はわが国には大変魅力的なも

のである。木材については中国が巨大な経済力を擁して原料輸入、加工品輸出へとドライブをかけている。昨年、一昨年と続けて中国木構造設計規範の改定に向け日本木材が使用可能になるよう働きかけている。

「再生プラン」による林政展開の今と、それによる森林・林業の変容の兆しについてみてきた。国レベルにおいては、工程表に従い、しかも林野庁内各課の課題対応でありながら、全体が有機的に連携し、さらにはスタートダッシュもよく走り始めている。一方、都道府県や市町村、森林組合などの地域機関においては、工程表のスタートライン付近にいなながら、どこに向けどんな角度で、どんなチーム編成で走り出しているのか、まだ明確にできずにいるところも多いものと見受けられる。「再生プラン」が描く産業循環としての姿をなお持たずにいるためと思われる。私なりに理解しているその像を示し、参考にしたいだけだと思う。

川上においては成熟する資源をマネジメントし、高蓄積を維持しながら成長量以下を繰り返し生産する。その単位が「森林経営計画」である。それは森林の保続と経営の保続単位である。経営は、資本機能を持ち、雇用機会ともな

って、生活を保障するものでなければならぬ。所有者や森林組合のように利益を求めない主体ではその役割を全面的に担うことはできない。事業体の育成が不可欠である。経営の対象森林からは、実にいろいろな樹種、林産物、森林サービスの提供がありそれを実現することを目指す。

一方川下では、国民全体で木質循環の需要・

消費構造を再形成する。コンクリートから木へ。スチールから木へ。プラスチックから木へ、である。そして木から木へ。その循環は永久的に続く。その中で新規需要は新しい産業の形成である。尽きない需要を創ることが国民全体の役割である。木を使い、エネルギーとしても消費することである。

目指すは新産業集積地形成

川下と川上を産業としてイノベーションを起こしながら繋ぎ、川上からの多様な財を川下の多様なニーズに上手にコンバートし、届ける。それが川中である。新しい産業、グリーンインダストリーの重層的ネットワークである。新産業集積地帯が形成される。

以上の川上―川中―川下の大きな産業循環を動かすには、上述の三つのエンジンそれぞれがバランスよく回転しなければならぬ。その中で、なお始動音が小さく心もとないのは川上である。「森林経営計画」のエンジンを回す各種主体の連関構造は地域によって異なっており、しかしチームとして資本機能を高めることがなければエンジンとはならない。県や市町村、森林組合はそれぞれの地域のエンジンを形成すべく、全体としてその環境づくりに邁進しなければならぬ。国ももちろんどの地域にも責任を持ちサポートするが、県や市町村、森林組合が地域に果たす役割とは同じではない。地域のこれらの主体が関係の緊密化とコミュニケーションにより、地域として動きだしてくることが何より重要である。



今こそ問われる林業低コスト化への道筋

国の「森林・林業再生プラン」を受けて、今、林業の現場に問われているのは、低コスト化への道筋をどう示し、具体化するかとこの点だ。林業技術者集団の多野東部森林組合では、どんな考えに基づきアクションプランに取り組んでいるのか、その実践的な中身とは。

木材自給率五〇%以上を目指す

戦後、植林してきた人工林が収穫の時期を迎えています。森林の持つ経済的な側面は木材としての利用であり、その資源は成熟しつつあります。加えて、二酸化炭素の吸収や生物多様性、水土保持など、森林の持つ多面的機能は環境問題の面からも再認識されています。

私たちはこれからの林業をどのように再生するか、生産、加工、流通を含めたシステムをどのように再構築していくのか、真剣に考えなければならぬ重要な時期にきています。

二〇〇九年十二月、わが国の森林・林業を再生していくための指針となる「森林・林業再生プラン」が発表されました。

このプランは、森林計画制度の見直しや、林内

路網の整備、森林施業の集約化、これらを推進するために必要な人材の育成を軸として、効率的かつ安定的な林業経営の基盤づくりを進めるとともに、木材の安定供給と利用拡大に向けた体制を構築することで、一〇年後の木材自給率五〇%以上を目指すというものです(二〇一一年は二六・六%)。

一〇年一月にはプランを実践するための各施策の取りまとめが行われ、二年度からいよいよ本格的な実行段階に入ってきました。

このような中、森林所有者の協同組織である森林組合は、森林整備を計画的かつ効率的に進めていくために不可欠な施業集約化・合意形成の中心的担い手として、具体的な地域森林管理体制を構築し、実践していくことが使命となっています。



多野東部森林組合 会計主任
浦部 秀一郎 Shuichiro Urabe

うらべ しゅういちろう
1974年群馬県生まれ。98年多野東部森林組合に技術員補として就職。2000年に技術員、06年に会計主任となり現在に至る。全国提案型集約化施業定着化促進部会委員、森林林業再生プラン推進本部 森林組合改革・林業事業体育成検討委員会委員。

ここでは、多野東部森林組合がこれまで低コスト化に向け実践してきた内容と、今後の森林組合の在り方、将来に向けた林業についての考えを述べたいと思います。

多野東部森林組合は群馬県の南西部に位置する藤岡市と高崎市吉井町の民有林を管理しています。組合員数一五三二人、組合員所有森林は七五七一畝で、職員数は参事以下七人、従業員(現場作業担当)が二〇人という全国的に見れば小規模な森林組合です。

〇六年度より提案型集約化施業の先進地である京都府の日吉町森林組合で開催された研修会に参加したことから、この事業に着手し、これまで一〇団地四六四畝の施業を実施してきました。

提案型集約化施業の取り組み

提案型集約化施業とは、一人一人の森林所有者に説明しながら施業を集約化し、適切な施業プラン（見積書）を提示して、路網整備・機械化により生産性を高めることで、所有者に森林からお金が還元されることを目的としています。

私は会計主任として経理関係を担当しますが、併せて施業集約化団地を設計・管理する森林施業プランナーの仕事をしています。多野東部森林組合がこの事業に取り組んだきっかけは、森林所有者の山に対する関心が薄れ、また赤字経営であったことがあります。地区座談会などで森林所有者から、境界が分からない、

山には興味がない、という話をたくさんお聞きしました。

森林組合職員としては非常に寂しい気持ちになったのを覚えています。また、組合経営は事業損益ベースで三期連続の赤字を計上していました。その要因は、特に公共事業量の減少にありました。何とか森林所有者の山に対する関心を高めたい、組合員の森林管理を中心にした事業展開を図りたいという思いで、この事業をスタートさせました。

ここで、多野東部森林組合の仕事に対する基本的な考え方をご紹介しましょう。提案型集約化施業をこれまで実施してきて、実践の中か

ら学んだこと、あるいは研修会に参加してご指導いただいたもので、仕事をするに当たり、常に頭に置いていることです。

まず第一に、森林組合の使命は組合員への利益還元と適正な地域森林管理という点です。私たちは組合員の出資により成り立っている組織です。ですから、私たちの使命は組合員に対するサービスと信用ある仕事を進めることにより、地域森林を適正に管理していくことになりました。

多野東部森林組合では、そのことを組織全体に周知するためにも経営理念や経営方針を作成し明示しています。現場作業を含めた全ての仕事をその理念や方針に則って計画していくことで、方向性を明確にしています。

低コスト化に向け組織整備

第二は、組織体制整備が基本という点です。低コスト化を進めることは組織体制の整備と密接につながっています。たとえば、機械化を進めるにしても、機械稼働率を上げるために事業量の確保が必要になります。

事業量を確保するためには現場を設定する森林施業プランナーが必要になり、必要人数をどのように確保していくのか、また養成計画をどのようにしていくのかなどを検討しなければなりません。

また、機械導入計画も必要です。これらは組織としての経営方針に沿って実施されることになります。

第三は、山は所有者の財産であるという点で



施業完了直後の森林の状態



施業完了から1年後に同じ森林が大きく変化

す。私たちは森林所有者から一定期間の林業経営を委託され、施業を実施しています。所有者の財産を生かすかどうかは私たちにしかかっているのです。

そう考えますと、私たちはその山一つ一つの特性を捉え、長期的な視点で森林づくりの目標を定めながら作業を実施していく必要があります。当然、その場限りの作業や、優勢木ばかり伐るようなことがあつてはならないですし、壊れない路網づくりをしていかなければなりません。

多野東部森林組合では、作業する山を自分の山だと思つて施業を実施するようにしています。私たちが森林管理や施業を進めていくには森林生態系を含め、さまざまな知識を持った上で経験を積み重ねるという作業が必要になります。

第四は、目的を考えるという点です。目的を捉えるということは、実は低コスト化の大前提となるものです。目的をしっかりと認識し、その目的を達成するためにどのような情報や資源を準備すればいいのかを考えるという点です。

森林価値の適正管理が重要

段取り八分という言葉がありますが、目的が分かっているから段取りが考えられるということになります。目的が曖昧な仕事は結果も曖昧になります。

木材を山から運ぶには道が必要ですが、作業が終わった現地を見ると道際の本が傷だらけという場所を目にすることがあります。

そもそも間伐は、よい木の割合を高めていくことを目的にした作業です。残った木に傷を付けてしまうとそこから腐って、材木としての価値を失ってしまうこととなります。施業自体が目的から離れてしまうということです。

集約化施業を開始した当初は、いかに生産性を上げるかということに固執して、機械をどのように使うか、システムをどうするかということばかり考えていました。

それから二年が経過したときに、このままでいいのかという疑問がわいて、作業の目的について整理することになりました。

私たちは所有者から林業経営を委託され、作業をしているということ、そのためには森林の目標林型を定め、それに向けた作業を行う中で、森林の経済価値を高め適正に管理していくということが目的であり、森林づくりこそが重要であることを再認識しました。以後、森林づくりについて改めて勉強し、また先進地を視察し、自分たちの現場に落とし込みました。

目的をしっかりと考えるということは現場作業だけではなく、事務仕事など全ての仕事について言えることだと思います。

第五は、自分たちで考え、行動することです。

これまで多くのところに提案型集約化施業の講師として参加させていただきました。研修に参加された方の中には、提案型集約化施業ができない理由を並べた方がいらつしゃいます。機械がないからできない、補助金が少なくてできない、上司の理解がないからできないなどです。できない理由を並べて諦めるのは簡単なこと

です。しかし、課題がはっきりしているのであれば、その課題をクリアするためにはどうしたらいいか、組織全員で知恵を出して考え、行動するということが必要です。

価格安定で製材工場直送策

多野東部森林組合でも、以前、材木の販売先が木材市場しかないという状況にありました。市場は時期によって価格が大幅に変動します。

そのため所有者に見積もりを提示するのが難しくなり、また、価格の高い時期を中心に材木を出しますので、どうしても機械稼働率が下がり、伐出コストが割高になってしまいました。

その解決策として、製材工場への直送方式に移行することを考え、情報を集めました。そして、群馬県や森林組合連合会の協力を得て、二〇〇九年より製材工場との直送契約を結び、年間を通して安定した価格で材木を出すことができるようになりました。

行動した結果、どうしてもできないということもありませんが、課題を克服していくことが自分たちへの自信や、組織のモチベーション向上へつながっていきます。それには普段からの情報の共有が必要です。

低コスト化に向けた組織体制の話を中心にさせていただきましたが、ここで搬出間伐の現場における低コスト化について述べたいと思います。まず現場でかかる経費についてですが、人件費と機械経費が大部分を占めています。そのため、いかに少ない人工数と少ない機械延べ台数でたくさんの材木を出すかということになります。

搬出間伐は、伐倒、集材、造材、運搬というよ
うな各工程で構成されていますが、この工程を
極力少なくすることを考えたシステムを組むこ
とが低コスト化の第一歩ということになります。
ただし、地域の地形条件など、さまざま必要
因から作業システムの選択は決められていきま
すので、地域に合った最善のシステムを選択する
必要があります。

現場の無駄削減積み重ねも

木材を運び出す作業であれば、いかに木に触
る回数を少なくするか、道をつくるのであれば、
いかに土の移動が少なくて済む安定したところ
にルート設定するかということになります。

次に必要なことは、現状の作業を見直し、そ
こにある無駄を発見していくということです。
結局は小さい無駄削減の積み重ねがコスト削減
につながります。

ここで必要なのは現場で作業をしている方
たちとのコミュニケーションが取れているかとい
うことです。組織の一員として、同じ目線で現
場作業に関する話し合いの場を設けなければ仕
事を改善していくことはできません。

多野東部森林組合では、現場で直接議論し
たり、具体的な数字を提示しながらミーティン
グで意見交換をし、改善策を常に探しています。
何でもオープンに話し合える環境がその組織
にあるかということが前提になりますが、このよ
うな話し合いをするということは、そもそも一
人一人が経営に参画している状態であるという
ことです。

抜本的な林業改革として、森林・林業再生プ
ランが動き出しています。森林経営計画制度や
補助制度の変更、各種人材育成施策など、森林
経営の現場で働く者として、まさに林業が変容
しようとしていることを実感しています。

当然、森林経営計画の樹立の困難さや搬出間
伐を主にした制度設計、木材の需要対策や最近
の木材価格の下落などの点から疑問を持つこと
も一部にはあります。

しかし、森林・林業再生プランの本当の中身を
きちんと整理して考えますと、「一〇年後の木
材自給率を五〇%にする」というスローガンが
先行して、いかに量を出すかということに偏って
きている気がします。

プランの本当の意味は、環境林としての森林
を管理し、また生産林については今ある森林を
いかに経済林として成立させるために路網整備
や境界確認などの基盤整備を行い、将来に向け
て林業ができる体制をつくること、それを一〇
年計画できちんとやっつけていこうということだと
理解しています。

それを実現するために私たちは、林地を取り
まわめて集約化をし、森林づくりや路網の技術
を向上させることにより、低コスト化を図りな
がら仕事の質を高めていくことを着実にやるこ
となのではないかと思っています。

森林組合としては積極的に森林経営計画を
作成し、地域森林について持続可能な森林経営
を行える礎を築いていかなければなりません。

森林・林業再生プランもまだ始まったばかり
ですので、現場の実態に応じて改善がされてい

くものと思っています。社会全体の中で森林・
林業というものを捉え、全体設計をいかに精査
した上で、生産、加工、流通などの枠組みを再構
築していくかが重要であると思っています。

また、山林における地籍調査の推進や基幹道
整備をどのようにしていくのかということが、今
後の課題として残ると思います。

組織として自立した経営を

先日、作業現場を見学した方からお礼ととも
に「美しい森林づくりに私も協力したい」とのメ
ールが届きました。私たちはうれしさを感じる
と同時に、これまで以上に頑張っていかなければ
ならないと再認識しました。

これから私たちは、多野東部森林組合をもう
一段階上のステージへ上げていく取り組みをし
ていかなければならないと考えています。

そのためにも、まずは一個の組織としてきち
んと自立した経営を行っていくことが重要であ
り、地域の森林所有者に、安心して仕事を任せ
てもらえるような組織にしていく必要があると
考えています。

地域森林に団地を設定し、路網作設などの基
盤整備をしておけば、二巡目以降の間伐について
は、よい木の割合が高くなり、木も成長するので、
団地設定当初に比べてコストも掛からなくなり
ます。また、森林所有者に対して、お金をより
多く還元することが可能になります。

これからも、私たちは組合員へのさらなるサ
ービス向上を目指し、本当の林業技術者集団と
なるべく日々精進していきたいと思っています。

木質エネルギーで林業再生を

原油など化石燃料価格の上昇が続く中で、わが国でもバイオマス電力の固定価格買い取りが制度化された。これをきっかけに木質バイオマスのエネルギー利用を通して林業を再生させる道が開けてきた。それは中山間地の活性化とエネルギー自立にも寄与する可能性がある。

買い取り価格をめぐる賛否両論

林野庁の「森林資源モニタリング調査」から推定すると、国内の森林の林木蓄積量は六〇億立方メートル、林木の成長量は年当たり二億立方メートルにもなる。国内の木材消費量が一億立方メートル／年に満たないことを考えれば、大変な数字である。しかるに、伐採量のほうは立木の材積で年三三〇〇万立方メートル程度。恐るべき過少利用である。

それは木質バイオマスのエネルギー利用にも当然反映する。国際エネルギー機関（IEA）の統計によると、一次エネルギー総供給に占める固形バイオマス（木質系が主）の割合は、EU二十七カ国の平均が五％に達しているのに、わが国はたったの一％でしかない。豊かな森林資源に恵まれ

ているにもかかわらず、エネルギー利用がこのように低調なのは、極度の林業不振で森林から木材が出てこないからである。

その上、日本政府はこれまで再生可能エネルギーの推進に本腰を入れてこなかった。北欧諸国では一九九〇年代の初頭に「炭素税」が導入され、ドイツやオーストリアでは二〇〇〇年代に入って再生可能電力の固定価格買い取り制度（FIT）が始まった。こうした政策措置が木質エネルギーの普及に重要な役割を果たしたのである。

ようやくわが国でもFITが発足し、バイオマスでつくった電気がかなり有利な値段で販売できることになった（一四ページの表2参照）。この価格については賛否両論さまざま意見がある。確かに一ユーロ＝一〇〇円前後の相場場でド



木質バイオマスエネルギー利用推進協議会 会長
熊崎 実 *Minoru Kumazaki*

くまざき みのる
1935年岐阜県生まれ。筑波大学名誉教授。現在は日本木質ペレット協会会長、国内クレジット認証委員会委員。著書に『木質エネルギービジネスの展望』（全林協）、『木質バイオマスで中山間地を元気にする～薪、チップ、ペレットによるエネルギー自給戦略』（農文協、近刊予定）など。

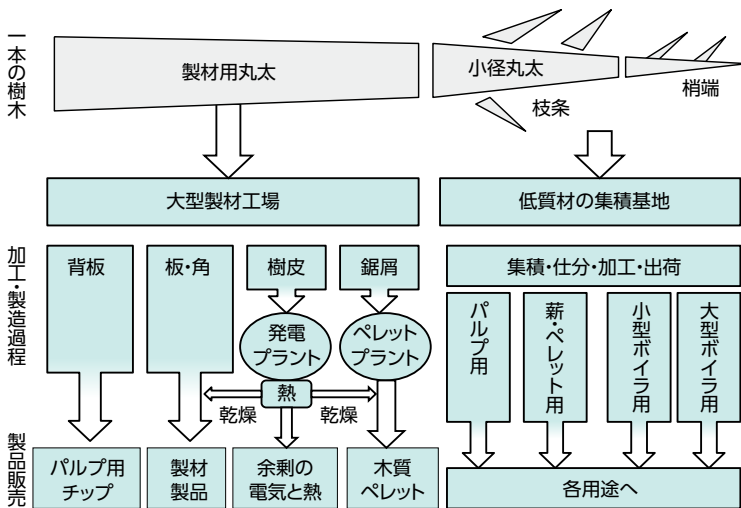
イツの買い取り価格と比較するとかなり高いという印象を受けるが、ドイツでFITが発足したころは一ユーロ＝一六〇円であった。

さらに留意しておきたいのは、ドイツ・オーストリアの場合、木材の形質に応じてよいものから順々に使い尽くす「カスケード利用」のシステムがで上がっていることである。そのために燃料用のバイオマスが比較的安い値段で入手できる。またこの両国のバイオマス発電は、電気と一緒に熱も生産する熱電併給（コージェネレーション、CHP）が主流になっている。つまり熱生産とコストを分け合うことで、発電のコストはその分安くなっているのだ。

木材のカスケード利用がカギ

日本ではこうしたカスケード利用のシステム

図 森林から伐り出される樹木のカスケード利用



が未熟なうえに熱電併給も一般化していない。経済産業省の調達価格等算定委員会は、この状況を勘案して買い取り価格をやや高めに設定し、発電事業への参入を促すことにしたのである。いったん発電事業者の間で競争が始まれば、木材のカスケード利用と熱電併給が進展する可能性は十分にあると私は見ている。なぜなら、そうすることが事業者にとっても一番利益になるからだ。以下にその理由を説明しよう。

欧州ではこの二〇年ほどの間に製材工場の大規模化が進み、年に数十万立方メートルの原木を扱う工場が続々と出てきている。山で伐り倒された一本の樹木が、こうした工場にどのように流れ、使

われるかを模式的に示したのが図である。幹の太い部分だけが工場に入り（図の左半分）、まず丸太の樹皮がはぎ取られる。この樹皮をボイラで燃やして得た熱が製材品やペレット原料の乾燥に向けられている。出力の大きいボイラが入っていればCHPモードでの発電も十分に可能だ。製材の主要な副産物である「おが屑」は今では高品質ペレットの重要な原料となっている。

このようにして製材工場に入ってくる丸太は余すところなく使い尽くされて、捨てる場所が一つもない。またカスケード利用の中にしっかりと組み込まれることで、発電事業では安価な燃料が得られ、同時に熱の出口も確保される。ペレットの製造にしても、おが屑を使うことで破碎の工程が省略でき、発電の排熱で原料の乾燥もできる。だからこそ、発電もペレット生産も十分に採算が取れるのである。

次に図の右半分を見ていただきたい。製材用の丸太が取られたあとに残る小径丸太や枝条などは「林地残材」と呼ばれ、以前は山に放置されることが多かった。しかし近年の欧州ではこれを製材原木と一緒に運び出して利用するのが通例になっている。林地残材の中にはパルプ原木として使えるものもあれば、枝葉を含むごく低質のバイオマスである。これらが「中間土場」のようなところに集められて適当に分別され、必要な前処理を加えたうえで、それぞれの用途に仕向けられている。

バイオマスを用いた発電や地域熱供給のシステムでは、大型のボイラが入っているから、質の低い

林地残材や樹皮でも受け入れられる。パルプ用、小型ボイラ用のチップをとったあとの低質チップで十分だ。それであれば価格も安い。

バイオマス発電の競争力は

世界的にみると、この十数年来木質燃料の価格はじりじりと上昇している。これは化石燃料価格の上昇に負うところが大きい。発電量からすると、一立方メートルの木材は一バレルの原油とほぼ等価で、ともに六ギガジュール(GJ)である。原油が一バレル九〇ドルとすれば、木材一立方メートルのエネルギー価値も九〇ドルということになる。円に換算すると七〇〇〇円を超えるだろう。ここで重要なのは樹種や形状を問わず全部の木質バイオマスがこれほどの価値を持つということだ。現状では紙パルプ工場も木質ボイラ工場も使用する原木にこれほどの値はつけられないだろう。

さて、木材に相当量の化学エネルギーが含まれるのは事実だが、それがどこまで有効な熱や電気に変換できるかである。最近、IEAが公表したバイオマスの『テクノロジー・ロードマップ』によると、木質系のチップとペレットは現状においても熱供給であれば石油や天然ガスと十分対抗できる、としている。ここでは熱出力で一二キロワット程度の家庭用ストーブから五〇〇〇キロワットを超える産業用ボイラまでさまざまなタイプのものが調査の対象となっているが、興味深いのは出力規模の大小を問わず、いずれの機器も燃料の持つエネルギーの八〇〜九〇%を有効なエネルギーに変換できることだ。そのため熱一キロワット時当たりの供給コストで見ると化石燃

料焚きの機器と大差がない。

ところが発電になると、表1に示されるように、出力当たりの資本費用、発電効率、発電コストのいずれをとっても「規模による経済」が強く効いている。たとえば発電効率では、小規模プラントが二〇%にも届かないのに、大規模プラントでは四〇%に近くなる。また発電コストでは石炭火力での混焼が六〜一〇円/キロワット時で、石炭専焼とほとんど変わらない。しかるに一万〜五万キロワットのバイオマスプラントの発電コストはこの二倍、一万キロワット未満では三倍にもなってしまう。ここで注意してほしいのは、小規模な発電プラントでは地域で発生する安価なチップを使い、大規模発電では国際的に流通する、より高価なペレットを用いていることだ。将来的にはそうなる可能性が高いということであろう。

わが国でも一万〜五万キロワットクラスのバイオマス専焼の発電所が数カ所あるが、これらはいずれも建築廃材などの廃棄物系の燃料を使っている。山からの林地残材や製材工場の残材で発電するとなると、五〇〇〜一〇〇〇キロワットあたりが限度である。発電コストはかなりの割高になるが、問題は今回のFITでそれがどこまでカバーされるかである。

バイオマスFITドイツでの経験

コストは出力規模による区分しかない。したがって日本の買い取り価格との厳密な比較は難しいが、価格ないしはコストの範囲としては大体同じようなところに落ちている。ただ石炭火力でのバイオマス混焼の電気も二四円の固定価格で買い取られるとなると、北米やオセアニア、ロシアなどから大量のペレット(またはチップ)が日本に押し寄せる可能性がある。

ドイツのバイオマスFITで特徴的なのは、まず熱電併給が絶対の条件になっていて、発電排熱の七〇%以上を利用していないと買い取りの対象とならない。もう一つ、マテリアル利用と競合しない未利用バイオマスで発電した場合には、かなり思い切った割り増し(ボーナス)が支給される。FITの制度が発足した二〇〇〇年代の初めころには、こうした条件が付けられていなかった。

その後、この国では製材用木材の需要が着実に増加する一方で、木質燃料の消費量もそれ以上のスピードで伸びていく。ドイツの森林は日本と違ってよく整備されているが、木材生産を増やす余地は、年々小さくなっている。比較的質の低い木材を中心にマテリアル利用とエネルギー利用との競合が激しくなるのは当然である。

また木質燃料による暖房や給湯がきわめて重要な役割を果たしているから、発電のために、こうした熱供給を犠牲にするわけにはいかない。そのような状況の中で、熱電併給が必須の条件となり、未利用バイオマス優遇の政策が出てきたのである。

ここで特に指摘しておきたいのは、この一〇年

ほどの間に燃料用チップの価格が約二倍になっていることだ。電力買い取りの基本レートがあまり引き上げられないままに、チップ価格が上昇し、発電の排熱も有効に利用しないと、発電事業そのものが成り立たなくなっている。熱も販売しようとするれば、大量の熱が出る大型プラントはつくりにくい。近年のドイツで増えているのは、比較的規模の小さい熱電併給のプラントである。

さらに、未利用バイオマスに相当な「ボーナス」が付くとはいえ、あちこちで発生する伐採残材などを大量に集めるのはやはり困難である。集荷範囲が広がるにつれて、集荷コストがうなぎ上りに上昇するからだ。最近の統計によると、森林バイオマスを使っているのはおおむね小規模なプラントに限られ、電気出力で一万キロワット以上のプラントでは依然として廃棄物系のチップに依存しているようだ。

中山間地のエネルギー自立戦略

木質バイオマスの場合、市場競争力が強いのはやはり熱供給である。EU二七カ国の平均では、木質バイオマスの八割前後が熱供給に向けられている。木質エネルギーの普及が特に進んでいるのはオーストリアで、一次エネルギー消費の一四%を木質燃料で賄っているが、その主体は熱生産だ。何しろ都市部を含む全世帯の二〇%に薪やペレットを使う暖房・給湯用のストーブやボイラが入っている。このほかに、地域熱供給のネットワークに加入している世帯も二〇%以上に達するが、その熱源の多くは木質のチップであ

表1 バイオマス発電の出力規模別発電コスト

| 電気出力 (万kW) | バイオマス発電 | | | | 石炭との 混焼 |
|--------------------|------------|------------|---------------|---------------|------------|
| | ～1 | 1～5 | 5～10 | 石炭との 混焼 | |
| 資本費用 (万円/定格kW) | 48～78 | 31～46 | 19～34 | 2～6 | 石炭 |
| 発電効率 (%) | 14～18 | 18～33 | 28～40 | 35～39 | |
| 燃料の種類 単価(千円/トン) | チップ 4～8 | チップ 4～8 | ペレット 11～17 | ペレット 11～17 | |
| 発電コスト (円/kWh) | 16～32 | 14～22 | 8～19 | 6～10 | 6～11 |

注 1) 混焼の投資コストに含まれるのはバイオマスの投入で必要となる付加的施設のみ。
 2) 資本費用、燃料の単価、発電コストはUSドル表示のものを1\$ = 80円として円に換算した。
 出所) IEA (2012) Technology Road Map, Bioenergy for Heat and Power.をもとに作成。

表2 バイオマス発電のコストと買い取り価格

| 発電コスト(円/kWh) | 買い取り価格(円/kWh) | 買い取り価格(円/kWh) |
|--------------------------------|-------------------------|---|
| IEAロードマップ 発電専用 出力規模のみで区分 | 日本 発電専用 燃料種類のみで区分 | ドイツ 熱電併給が前提 出力、燃料、熱利用に配慮 |
| ・1万kW未満のプラント 16～32 | ・未利用木材 32 | ・500～5000kWのプラント 基本レート 11 林地残材 +2.5 未利用資源 +8 |
| ・1万～5万kW 14～22 | ・一般木材 24 | ・5000～2万kW 基本レート 6 |
| ・5万～10万kW 8～19 | ・リサイクル木材 13 | ・発電専用、混焼、2万kW以上 のものは対象外 |
| ・石炭火力(混焼) 6～10 | ・混焼(一般木材扱い) 24 | |

注) IEAロードマップの発電コストは1US\$ = 80円、ドイツの買い取り価格は1€ = 100円として円に換算した。

る。

オーストリアにはバイオマスを使った小規模な地域熱供給システムが各地に一五〇〇カ所もあると言われている。人家がある程度集まっている地域に、熱出力で数百から数千^{キロ}ワットのボイラを設置し、近隣の住宅や事業所に暖房・給湯用の温水を配るシステムである。燃料として使われるのは近くの森林から出てくる林地残材や製材工場の木屑などだが、そうした燃料の調達と施設の運営は全て地元の人たちが担っている。少し規模の大きい熱供給プラントになると、発電もして電気を売る例も見られる。

わが国の中山間地でもバイオマスによる地域熱供給システムは重要な選択肢になると思う。国内には放置されたままの森林が非常に多い。人工林も手入れ不足だが、かつての薪炭林を含めて天然生林のほとんどは、この半世紀間ほとんど手が入れられず、自然のままの伸び放題になっている。これからきちんと手を入れてゆけば、立派な建築材や家具材を生産する用材材に生まれ変わるであろう。すでに五〇年生六〇年生の林になっているのだから、それほど遠い先のことではない。

化石燃料の価格高は追い風

透かしが不可欠だが、この結果出てくる大量の低質材の適当な出口がなかったために、除伐や間伐が進まなかった。今ようやくその出口が見え始めている。公的な施設や事業所がある程度集中した地域に熱電併給のプラントが設置されていれば、こうした除・間伐材を熱と電気に換えることができるだろう。

簡単に採算が取れるとは思えないが、化石燃料価格の全般的な上昇が強い追い風になるのは間違いない。パルプチップにもならない低質材でも相当な値段で売れる可能性が見えてきた。その上、電気の固定価格買い取りが制度化され、また熱についても化石燃料からバイオマスへの燃料転換でCO₂が削減された場合、節減分を「国内クレジット」で販売できるようになっている。

こうした時代の流れと制度をうまく利用しながら、中山間地のそれぞれの地域が「エネルギー自立」を果たし、地元での雇用をつくり、同時に放置された森林をよみがえらせていくこと、それが私の願いである。

今回のFITの発足に合わせて木質バイオマスエネルギー利用推進協議会が新設された。その初代会長を仰せつかった今、私はそのような夢を思い描いて、職責を全うしたいと思っている。



(注) 詳しくは拙著『木質エネルギービジネスの展望』および『木質バイオマスで中山間地を元気にする』薪、チップ、ペレットによるエネルギー自給戦略』を参照されたい。



Report on research

女性管理職の 収益力向上に期待 「大中華圏」向け 農産物輸出に意欲

—大規模等農業経営を調査—

農業の生産から加工・販売まで一体的経営に取り組む六次産業化や大規模経営を展開する農業者の実態調査の結果を公表しましたので、詳細をレポートします。

農業経営における女性活躍状況

女性活用し収益改善傾向

女性従業員の能力を引き出し、活躍の場を広げることで経営の発展を図る「女性活躍の推進」に関する取り組みについて聞いたところ、「取り組んでいる」との回答が五二・〇%となりました(図3)。

「六次産業化に取り組んでいる」農業者のうち、六二・五%が女性活躍の推進に取り組んでいると回答した一方、「六次産業化に取り組んでいない」農業者では三九・四%にとどまりました。

六次産業化を実践する農業者の間では、女性の能力を経営発展に活用しよう、期待しようとする姿勢が明らかです(図4)。

「六次産業化に取り組んでいる」農業者に、部門別の女性従業員の有無について聞いたところ、次のような特徴が見えました。

総務や経理事務に従事する「総務・経理部門」五九・七%、農作業に従事する「生産部門(一次産業)」五九・二%、農産物の加工に従事する「加工部門(二次産業)」五二・三%、農産物とその加工品の販売に従事する「販売部門(三次産業)」五〇・四%といずれの部門でも約半

数の農業経営で女性が業務に携わっていると回答。面談調査でも女性には食品加工や接客・販売業務への適応能力が高いとの声が多くあったことです。

また、三七・四%の農業者においては女性が「役員・管理職」として経営を担っている実態も明らかとなりました(図5)。

設備投資などで公庫資金を利用する前の売上高と三年後の売上高を比較し、その増加した割合を示す売上高増加率を調べたところ、「女性の役員・管理職」が「いる」経営では三年間で三三・〇%増加したのに対し、「いない」経営では、九・四%の増加に留まりました(図6)。

同様に経営の収益力を示す売上高経常利益率を融資前と三年後で比較したところ、「女性の役員・管理職」の「いる」経営では二%上昇したのに対し、「いない」経営では、ほぼ横ばいとなりました(図7)。

面談調査でも、女性経営者の特徴として、経営の細部に気を配るきめ細やかさを指摘する声があり、女性役員・管理職がいる経営において売上・収益ともに高まる傾向を示す結果となりました。

「仕事と育児・介護の両立支援のことを就業規則等に定めている、

六次産業化の取り組み

営業・販路開拓が力ギ

「六次産業化に取り組んだきっかけ」について聞いたところ、「生産・加工・販売の一元化を通じて価格決定権の確保のため」を挙げた回答者が六八・九%と突出しました。続いて、「規格外品・キズもの、余剰品の活用のため」「雇用増などを通じて地域活性化に貢献するため」「流通コストを削減するため」が二〇%を超す回答となりました。

一方で、「いざ自分で価格を決めようとするといくらかが適正なのか判断できずに悩んでしまい、結局、他店の価格を参考にした」との声も聞かれました(図1)。

また、「六次産業化を進める上で不足している人材又はノウハウについて聞いたところ、「営業・販路開拓」を挙げた回答者が五九・九%と目立ち、「加工」三五・〇%、「組織の管理・運営」二七・七%と続きました(図2)。

生産者が収益向上のため新たな販路開拓に積極的に取り組もうとはしているものの、そのための人材やノウハウに課題があることが浮き彫りとなりました。

図5 部門別の女性従業員の有無(複数回答)

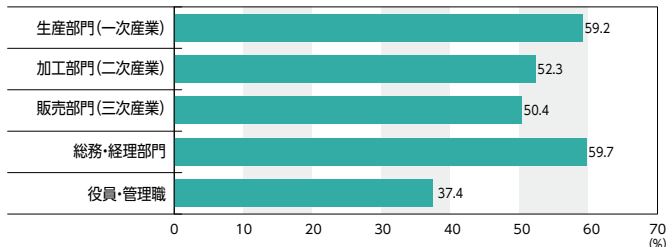


図6 融資後3年間の売上高増加率(女性役員・管理職の有無別)

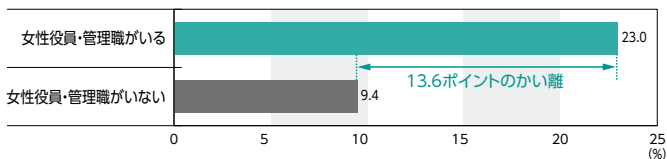


図7 融資後3年間の売上高経常利益率の推移(女性役員・管理職の有無別)

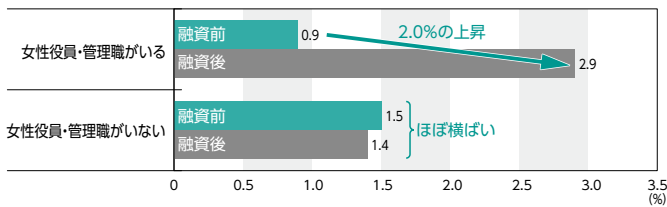
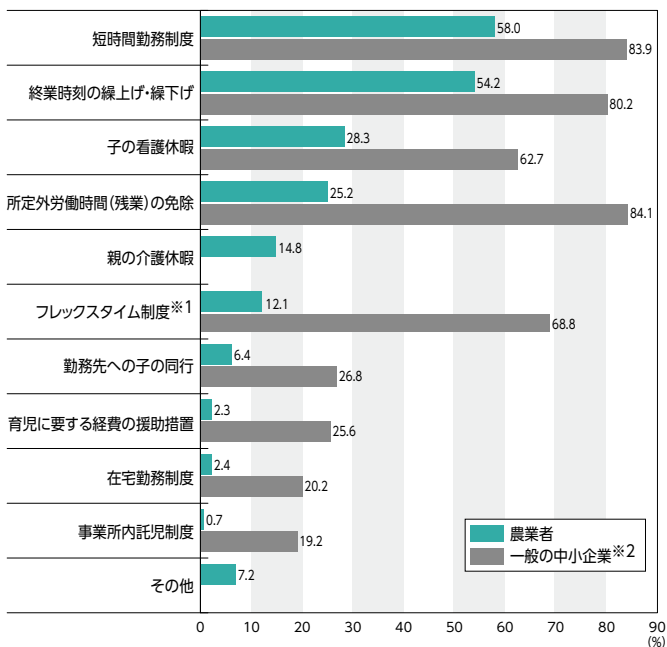


図8 仕事と育児・介護の両立支援への取り組み状況(複数回答)



※1「フレックスタイム制度」とは、労働者自身が一定の定められた時間帯の中で、始業及び終業の時刻を決定することができる変形労働時間制の一つ
 ※2「一般の中小企業」は、日本政策金融公庫総合研究所「企業経営と従業員の雇用に関するアンケート」(2011年)より。なお、親の介護休暇およびその他については調査を行っていない

図1 六次産業化に取り組んだきっかけ(3つまで選択)

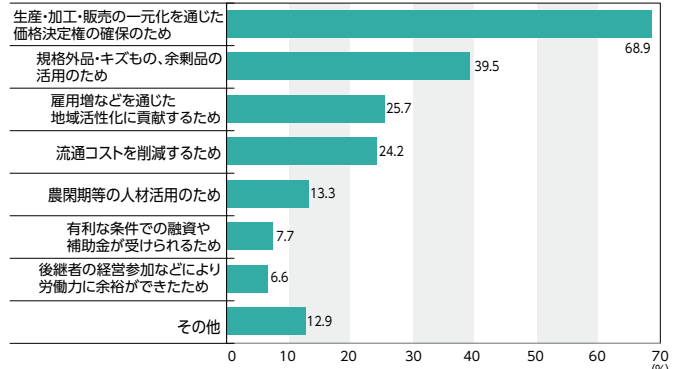


図2 六次産業化を進める上で不足している人材またはノウハウ(3つまで選択)

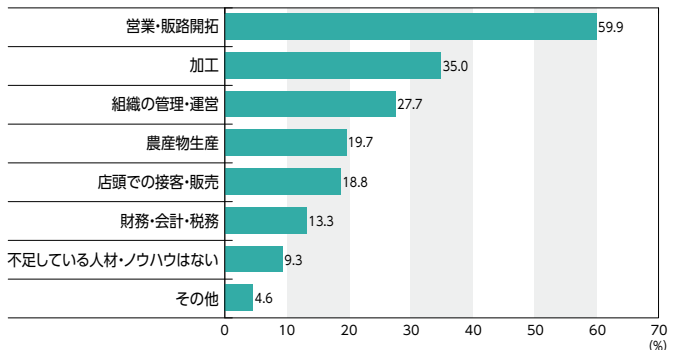


図3 女性活躍推進に対する取り組みの割合

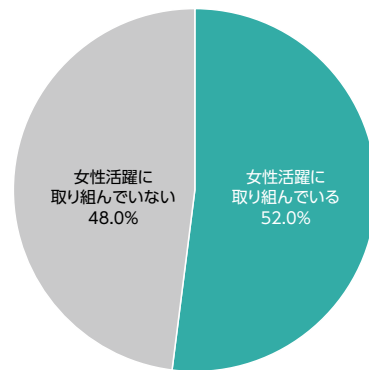
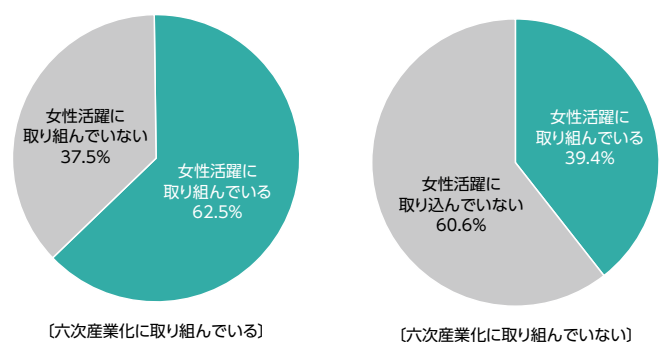


図4 女性活躍推進に対する取り組みの割合(六次産業化の取り組みの有無別)



または制度はないが柔軟に対応している」とについては、一般の中小企業を対象に行った調査結果(日本公庫総合研究所「企業経営と従業員の雇用に関するアンケート(二〇二一年)」)と比較し傾向をみてみました。

働きやすい職場が課題

農業では、短時間勤務制度、終業時刻の繰上げ・繰下げ、子の看護休暇、所定外労働時間(残業)の免除など全ての項目で農業者の仕事と育児・介護の両立支援への取り組み状況が一般の中小企業を大きく下回っています。

農村では二世帯、三世帯で同居しているケースが多く、家庭内で育児や介護に融通が利くといった要因も考えられるものの、「女性が働きやすい職場環境づくり」のため、より具体的な対応策が必要と考えられます(図8)。

農産物輸出への取り組み状況

3割が輸出に意欲示す

「農産物輸出への取り組み状況」を聞いたところ、全体の一〇・三%が「現在取り組んでいる」と回答(以下、「輸出継続中の先」)しま

した。また、「現在取り組んでいないが、今後は取り組む計画がある」が三二%、「現在取り組んでいないが、今後は取り組みたい」は三二%となり(以下、両者をあわせて「輸出の計画・意向がある先」)、全体の約二五%が農産物輸出に意欲を示しています(図9)。

一方、「現在取り組んでいない」理由を「輸出継続中の先」以外に聞いたところ、「国内生産・販売を優先」が輸出の計画・意向のあるなしを問わず最も多くありました。

「輸出の計画・意向がある先」では、その他に「貿易商社や海外バイヤーとの接点がない」三四・五%、「現地(海外)の取引先の信用力が不安」二三・一%、「海外展開(輸出等)にかかる人材が不足」二一・〇%といった課題が目立ちました。

「輸出継続中の先」に「売上占める農産物輸出の割合」について聞いたところ、「一%未満」が六九・二%、次に「一%以上三%未満」が二二・八%となるなど、輸出の割合は極めて低い水準に留まっている実態が浮き彫りになりました(図10)。

一方で、「輸出の計画・意向がある先」も含め今後の意向を聞いたところ、「五%以上一〇%未満」が

最も多く二八・四%、次いで「一〇%以上二〇%未満」が一七・二%となり、積極的に輸出拡大を目指す、売上の新たな柱に育てたいとする意向がうかがえます(図11)。

「農産物輸出の対象地域」について聞いたところ、「輸出継続中の先」の実績では、「香港」四三・三%、「台湾」二四・七%、「米国」二四・七%、「中国」二三・七%が挙げられました。今後展開したい地域としても同様の地域を挙げる回答が多く、特に「シンガポール」は実績より二三八ポイント、「中国」は同じく二二・一ポイント上昇しています。

「輸出の計画・意向がある先」でも、「中国」四七・二%と「香港」四四・五%を対象とする割合が高いことから中国のみならず香港、台湾、シンガポールといった大中華圏市場に対する強い期待をうかがわせる結果となりました(図12)。

輸出規制や検疫に課題

「農産物輸出にあたっての今後の課題」については、「輸出規制・検疫制度」と「貿易実務対応」を挙げる回答が多くありました。その他に「輸出の計画・意向がある先」では「物流対応」二八・二%、「現地(海外)の食品安全規制・販売規

制対応」二六・一%など、さまざまな課題が挙げられ、輸出へのハードルの高さが浮き彫りになりました(図13)。

「行政や関係機関に期待する支援策」については、「国内での商談機会提供」が最も多くありました。その他、「輸出継続中の先」では、「海外展開(輸出等)に係る金融支援」二六・四%、「輸出の計画・意向がある先」では、「セミナー等による情報提供」三七・四%、「個別相談・コンサルの機会提供」三一・五%が目立ちました(図14)。

(情報戦略部 林活歩)

〔調査要領〕

- 調査対象 公庫取引先のうち六次産業化、大規模経営(耕種および園芸・売上高一億円以上、果樹・売上高五千万円以上、畜産およびきのこ・売上高三億円以上)に取り組む農業者

● 実施時期

二〇二二年九月～二月

● 調査方法

郵送アンケート・面談調査

● 調査先数

二〇七八先(回収数一〇〇三先)(回答率四八・三%)、うち面談二五先

図12 農産物輸出の対象地域(複数回答)

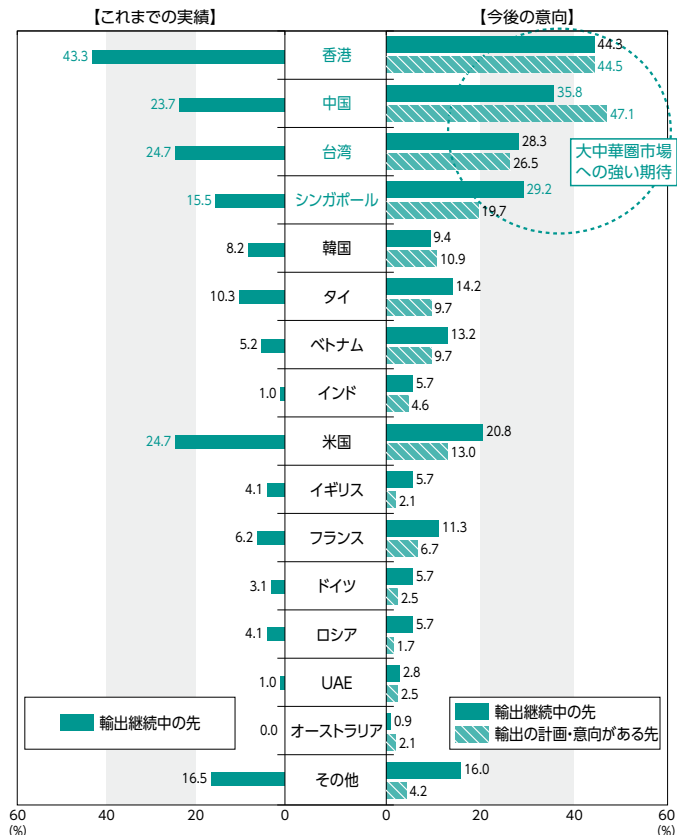


図9 農産物輸出の取組み状況(1つ選択)

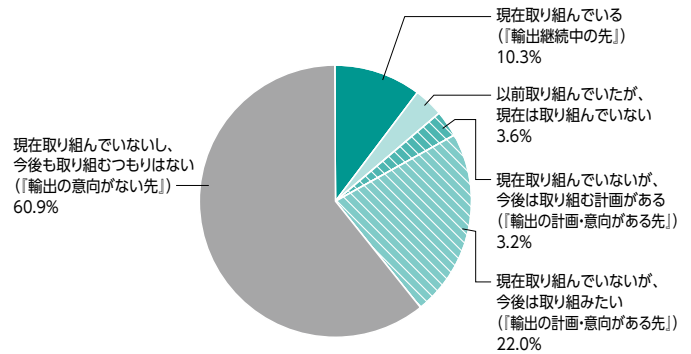


図10 農産物輸出に現在取り組んでいない理由(3つまで選択)

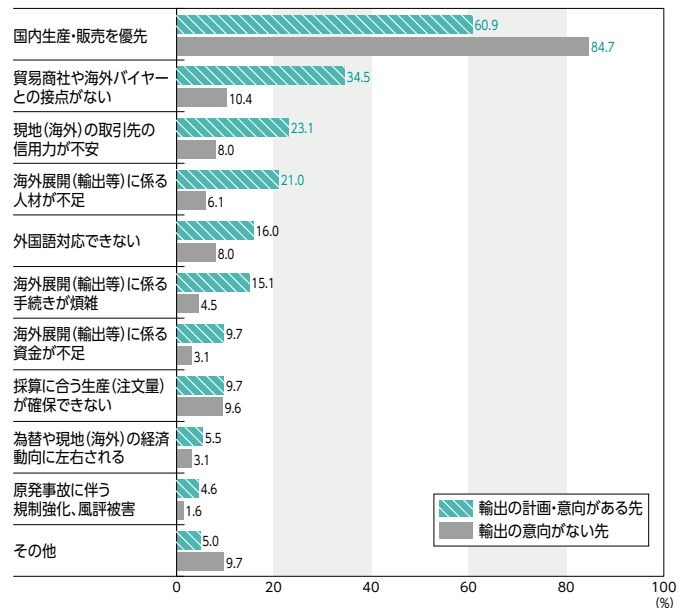


図13 農産物輸出にあたっての今後の課題(3つまで選択)

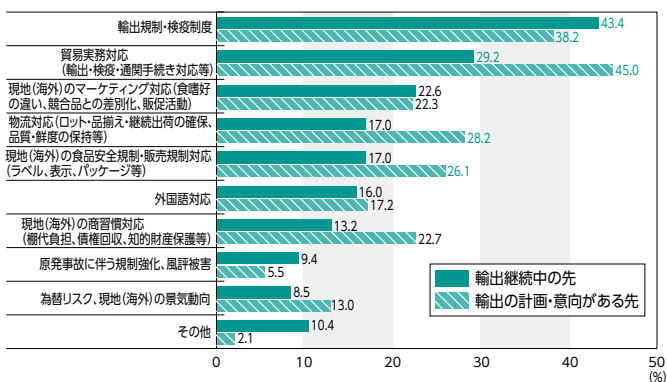


図11 売上に占める農産物輸出の割合(1つ選択)

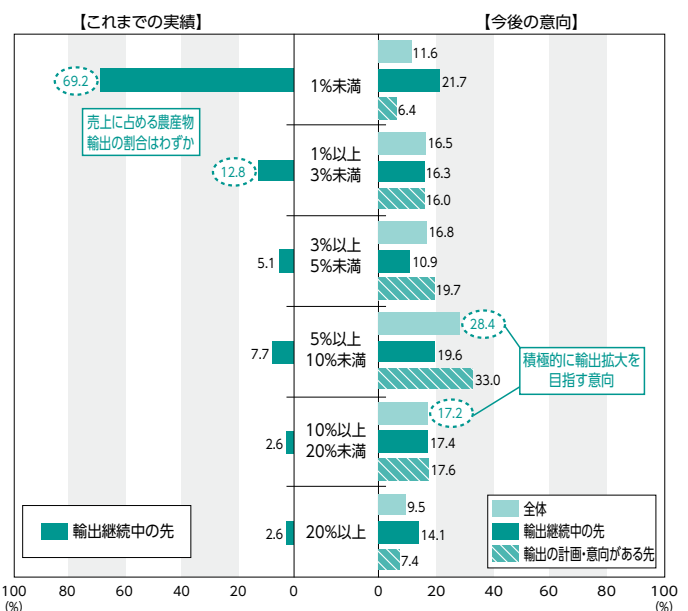
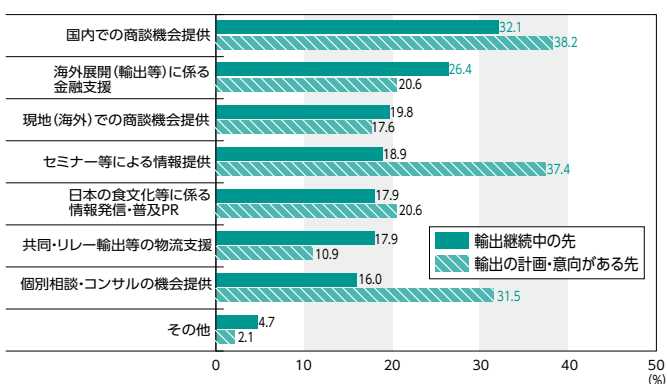


図14 行政や関係機関に期待する支援策(3つまで選択)



難病にかかり、仕事もやめ、
恐る恐るはじめた農業。
そこでつくる作目も選んだ。
食べ物が体質を変える、
思ってもみなかった。

農と食
の邂逅

浦部 真弓さん

群馬県藤岡市

有限会社古代米浦部農園 取締役

安全・安心を最大の課題にする「食べもの」。農薬を使った食品を受けつけない体のために、自分自身で生産農家に転身する。有機米や野菜づくりの一方で、失われつつある古代米の在来種も復活させ、「食と健康」を発信する。





p.19
研修生を含めスタッフは7人。東日本大震災前の売上高は約9000万円
p.20
右上／研修生に作業方法を指導。左から二人目は友人、福島智賀子さん
右下／古代米を原料に染めた着物を身に着けた真弓さん
左／一袋80グラム入りの古代米各種。研修1年目の小林祐さん(右)、江澤俊さんと

失明の危機、農との出会い

「何ごともなければ私の人生は農業と無縁でした」――。大学入学を機に上京し、東京都職員として働いていた浦部真弓さん(六二)。農業との出会いは、三二歳で発症した難病がきっかけだった。

ベーチェット病と診断されたのは発症の半年後。全身に炎症が起き、焼かれるような痛みが襲われるという。「口内炎が口中に広がることもあり、水も飲めず、湿らせたガーゼを口にあてて水分を補給するのがせいぜいでした」。入退院を繰り返しながら仕事は続けた。だが、ついには寝たきりになり、失明も危ぶまれるまで悪化し、一九九〇年、四〇歳で退職した。

療養のため夫、修さん(六二)の実家、群馬県藤岡市に転居した。両親は昔ながらの農業を営んでいた。修さんも真弓さん同様、東京都職員だった。農業を使った食品を一切受けつけない真弓さんのために、修さんは有機米や野菜をつくり始めた。

家計を支えるため修さんは東京への勤務を続けた。五時起床で職場に向かい、帰宅は夜九時。そこからキャップライトをつけて田んぼに入って草取り、機械での作業。夜が明けると玄関でおにぎりを頬張り、再び職場へ。それでも真弓さんをいたわり「外には出るなよ」。

「私のためにここまで……と思うといたたまれなかった」。ついに内緒で、修さんの作

業が滞っているであろう田んぼに入って草取りをした。体調をみながら、炎天下での作業。「それでも全く辛くなかった。あの痛みに比べれば。それどころか年月が経つと汗をかきやすくなったんです。代謝が悪く汗さえかけなかった体でしたから。なんて爽快なのかって思いました」――。真弓さんの体調は徐々によくなっていた。

食養生で健康取りもどす

修さんが作業できる時間が限られており、作業効率の高い大型機械が必要だった。有機米ゆえ農協には出荷できず、自前で乾燥調製施設を持つしかない。農業者向けの低利融資を受けにいったが「いまどき米で食っていけるわけがない」と一蹴され、高い金利の資金を借りるしかなかった。背負った借金を返すには販売で工夫をしていくほかなく、商品の価値をわかってくれる消費者への直販を始めた。

一九九三年、真弓さんは当時、ほとんど出回っていない古代米と偶然出会う。「胃が弱く玄米が食べられなかったのですが、白米に混ぜる古代米なら食べられた」。粳を取り寄せてつくり始め、同時に販売する方法を考えた。それが小分け販売だ。

古代米を単品、あるいはミックスで一袋五ツの袋に入れ、出会う人にサンプルとして提供した。白米に混ぜるので一〇二合分のポリユームになる。「白米五ツではサンプルにできないけれど古代米ならできる。こ

れをバッグに入れておいて、人にあげるんです。興味がない人も捨てない。だってお米だから。好きそうな人に渡すでしょ。その人が食べて気に入れば注文してくれます。わが社はこのお米が営業をしてくれるんです」。

八〇㉔の商品が三一五円という価格は、経営として成り立つ所得から逆算してはじいたもの。安くはない。それでも顧客が納



ゲストハウス「宴樹亭」にて修さん(左)と。「私たちは豊かさを買ってきた世代。そういう自覚を持って未来世代を育てることが私たちに与えられた責任だと思う」

得するのは眞弓さんの言葉が持つ力ゆえだろう。「私自身、食事で体質を変えられるとは思っていなかった」という本人が農と出会い、食を見直し、体調を変えていくことができた。失明の危機からも脱し、農作業もすっかりとできるようになった。これほどの説得力はない。農園には健康を気遣い、食にこだわる人からの注文が多い。体質に応

じてどういう米をどうやって食べればいいのか、顧客の立場になってアドバイスをする。おのずとリピーターは増える。

口コミで八〇〇〇人まで顧客が増え、栽培面積を増やさざるを得なくなった。二〇〇四年、それまで二足のわらじだった修さんも専業に。最初は苦労の連続だった有機栽培も、冬水田んぼ、二回代かき、深水管理、米ぬかペレット散布などありとあらゆる抑草技術を導入。五年ほど前、米の前作に大豆を植えることにより、抑草効果を発揮することがわかった。それ以来、米、麦、大豆、米の二年三作が基本になった。七畝になった頃「農薬に頼らない有機栽培で、助成金にも頼らず、経営が成り立つと実感できました」。

未来世代に託す夢

最適規模を見出した二人は、その後も規模拡大を続け三〇畝まで広がった。うるち米、古代米、雑穀、大麦、大豆を輪作でつくる。規模拡大の理由は、農業がやりたいという若者たちに二〇年前の自分たちの姿を重ね合わせたからだ。

非農家で農業を志す若者は大勢いる。だが土地の確保、多額な資金など就農への壁は高い。眞弓さんたちも全く同じ苦労を味わってきた。それが今では周辺の農家から「うちの田んぼもやって」という依頼が次々と舞い込むようになった。「ならば、藤岡市で農業をやりたいという人を育てよ

う」と二〇〇四年の法人化と同時に、研修生の受け入れを始めた。

現在は男女二名ずつの四人が研修中だ。技術は主に修さん、経営や販売は眞弓さんが指導する。日常生活では一汁一菜の食事を勧める。「体調管理ができてこそ、農業を続ける体力も精神力も身につく」。これまで八人が巣立ち、独立した。

順調に発展してきた農園に試練が訪れた。東日本大震災による顧客の激減。食にこだわる人ほど関東以北の農産物を敬遠する状況に同農園も無縁ではない。一一年秋には、顧客からの注文が従来の二割しかなかった。データに基づいた安全性をうたうDMを急遽発送し、徐々に回復しつつあるが、まだ三割の顧客は戻ってきていない。

それでも若い農家を育てる責務を追う二人は後ろを向くわけにいかない。これまでは消費者直販が大半だったが、古代米を使った加工品も開発し、業者向けの展示会へも精力的に出展する。自宅内に建てたゲストハウス「宴樹亭」で、馴染みの顧客を招いて食事会を開き、自分たちの思いを伝えていく。「ここに来た頃、私のためにこの人(修さん)には申し訳ないなって。でも実は好きで農業をやっていますよ。絶対」。横に座った修さんはニコリと微笑みながら「それもあるかな。でもあんなに体の弱かったこの人が農業で元気になった。そんな力が農業にはあると思うんだよね」。

(青山浩子／文 河野千年／撮影)

省エネハウスの優等生「日光温室」

日本政策金融公庫
テクニカルアドバイザー

吉岡 宏

お隣国、中国の施設園芸事情について、ご存知でしょうか。実は、中国というのは世界一の施設園芸国なのです。

二〇〇八年における中国の園芸施設面積（トンネルを除く）は約二一九万畝であり、その内訳は大型ガラス温室一万畝、プラスチックハウス一五四万畝、日光温室六四万畝となっています。ちなみに、日本の園芸施設面積は約五万畝（〇九年）です。

なお、丸屋根型のプラスチックハウスは中国の中部から南部地域に多く、日光温室は山東省や北京市より北の地域に多く導入されています。

日本では冬期にA重油を使用する暖房が不可欠となっていますが、中国ではごく一部を除き、冬期においても無暖房が一般的です。それを可能にしているのが日光温室です。

写真にあるように、日光温室は東西棟の単棟ハウスです。その建築構造は、北面（後面）と東西面（側面）は土、コンクリート、レンガなどでできた固定壁、北面の固定壁に支えられた後方屋根、鉄骨や竹のフレームにプラスチックフィルム（主にポリエチレン）を展開した南向きの透光面からできています。透光面は夜間には被服資材の外側に保温資材が展帳されます。保温資材はワラムシロやムシロの両面を



日光温室（外観）



トマトの栽培

ビニールシートで覆ったものが使われています。最近では、「布団」と呼ばれるポリエステル綿などを防水シートで包んだ専用保温資材が使われ始めています。保温資材の展帳、巻き上げは手動が主ですが、最近では自動化されたものもあります。

日光温室の保温機構は極めて単純です。昼間の日射熱が透光面を通過して、固定壁や培地土壌に蓄熱され、夜間は保温資材を被覆することによって、室外への熱損失を防いでいます。

その保温効果について、山東省寿光市のキュウリ栽培温室での測定事例を示すと、一月で測定前三日間の天候が「雪、雪、曇り」であった翌朝に、外気温マイナス一五・四℃のとき、室温は八・八℃でした（中国農業大学副教授・趙淑梅先生）。

このように厳しい条件の下でも無加温で野菜栽培を可能としていることから、日光温室は省エネハウスの優等生と言えるでしょう。

日本においても、近畿中国四国農業研究センターを中核研究機関として、一〇年度から三年計画で「日本型日光温室」の開発が行われています。中国人の知恵を学び、日本の気象条件に適合した省エネハウスが開発されることを期待しています。

F



Profile

よしおか ひろし
1948年京都府生まれ。弘前大学大学院農学研究所(修士課程)修了後、農林省野菜試験場入省。農林水産技術会議事務局研究調査官、(独)農研機構野菜茶業研究所長、(社)日本施設園芸協会常務理事などを経て、2012年10月から日本政策金融公庫に勤務。専門は野菜の栽培生理。農学博士、技術士(農業部門)。

迷ったら、やってみる

「私はあまり悩まないで、まずはやってみるんです。すると周囲が協力してくれたり、不思議とうまくいくんです」

ちよつと日に焼けた明るい笑顔で、株式会社ときみの樋山時美社長は農業を始めるきっかけを話してくれた。

もともとは父親の経営する地の青果卸売業に従事していたが、小売店が望む良質な野菜を安定的に供給するというニーズに応えていくには、みずから農業生産を行う以外に道はないと判断し、参入を決意した。一九九二年のことだ。

今、農業の現場でのビジネスモデルになっている一次産業者が第二次、第三次産業の分野を手掛け一体的経営を行う、いわゆる六次産業化に取り組もうと、川中の立場から逆流して川上の農業に進出を果たしたと言っている。

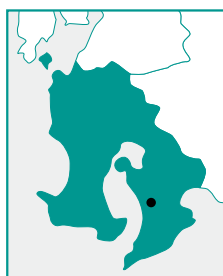
樋山社長が農業に成算ありと判断したのは、徐々に規模を拡大し、取引ロットに余裕を持たせることができれば、農民生産と卸売りがWINWINの関係になれるのではないかと考えたからだ。

経営紹介

川中から川上へ農業を一体化 信頼関係の構築に成功のカギ



「悩まずやってみる」という樋山社長



鹿児島県鹿屋市
株式会社ときみ

設立 ● 2012年11月
資本金 ● 1000万円
代表取締役 ● 樋山 時美
事業内容 ● ニンジン、ゴボウ、ダイコン生産、卸売業

しかし、いざ取り組んでみると、いろいろな苦労があったという。

自分の直感を信じ独立

樋山社長は、自分の直感を信じ、すぐに独立を模索。二〇〇九年に従業員四人、五〇万の借地で独立した。

「まず、独立する資金が足りなくて途方にくれていたら、取引のあった業者が支援を申し出てくれたんです。農家で一年間研修を受けた息子とトラクター一台、事務所は使い古しの豚舎を利用してのスタートでした。あとは、走りながら考えようと思いました」

そのとき持っていたのは、取引先との信頼関係、それに「取引先がもうかれれば、自分のところにも必ずメリットがあるのではないか」という思いだけだったという。

自社で生産するニンジン、ゴボウ、ダイコンに加え、六次産業化の取り組みの足掛かりとして、まず、周囲の生産者が廃棄するようなニンジンを使って、主に加工用に販売を始めた。

「独立一年目、ニンジンの収穫後すぐ作付けをしていたら、根腐れが多くて困りました。そのとき息子が、周りの農家は収穫後作付け

までの間、畑を何回も耕しているよと教えてくれたんです。背負うた子に瀬を教えられました」とと樋山社長は当時を振り返る。

経験ゼロからスタート

農業経験者がいなかったため、一年目は周辺生産者の作業風景を観察して畑の管理作業を学び、土壌の良しあしが分からなかったため、収穫低迷の原因を把握するまでに三年かかったという。

施肥については、資材販売店に教えを請い、農業機械の取り扱い、機械メーカーに勉強会を開いてもらい、全員で学んだ。真摯な気持ちで学べるものからは全て学んだ。おかげでその姿勢に共感してくれた販売店からは「機械の支払いも、出来高払いでいいよ」というおまけまでついた。

しかし課題は多く、人材確保にも問題が生じた。収穫の労働力として人材派遣を頼りにしていたら、他の作物の収穫期と重なって、労働力を集められず適期に収穫できなかったこともあった。

現在は、栽培品種や栽培方法を変えることで年間通して作業ができるよう、社員二人を通年雇用している。また、社員の福利厚生面

での充実を図るために株式会社化も果たしたばかりだ。

「うちで働きたいという、地元の若者がいるんです」とうれしそうに樋山社長は話す。

川上・下の信頼第一に

二〇〇八年に中国製の冷凍ギョーザによる中毒事件が起こり、当時、野菜の国産志向が急速に高まった。

この時期、市場の知人から、国産野菜の調達先を探している熊本県の加工業者の紹介を受けた。国産野菜の需要の高まりに伴い、周囲が取引価格をつり上げる中、「青果卸をしていたから、野菜が集まらない苦勞がよく分かる」と値段を上げずに加工業者と取引を開始した。

これによって強い信頼関係を築き、現在までの取引継続や取引拡大に至っていると樋山社長は言う。自社の加工用エンジンの収穫量が契約量に足りなければ、青果用として収穫したものを加工用へ回す。青果用を加工用として売ることとで、一時的に売り上げや利益は下がってしまうが、長い目で見て取引が継続すれば売り上げや利益の増加につながると、樋山社長は言

う。

信頼関係を構築することは、川下だけでなく、川上である生産者に対しても重要である。

たとえば、株式会社ときみにニンジンを生産している生産者に、自社で培った生産・販売などのノウハウは惜しみなく出している。また、市場で顔の広い樋山社長を頼ってくる生産者に市場関係者を紹介することもしばしばある。

信頼関係に関しては「相手もわかれば、自分の所にもメリットが生まれる。自分だけ成功しようという考えでは商売は成り立ちません」と樋山社長は重ねて力強く語る。

確かに、この川上・川下との信頼関係構築の姿勢は、最初に五〇㊦の畑を借りてから、わずか三年間で四〇㊦の農地を集めた実績となつて表れている。

「畑をお借りできるまで、何度も訪問することがあります。また、畑を管理してほしいという依頼は、なるべく断らないようにしています。借りた畑をきちんと管理していれば、知り合いの畑を紹介してくれるのです」

現在、経営耕地四〇㊦のうち二〇㊦の除草といった管理作業は

貸主が行っている。借地代とは別に、作業分の賃金を株式会社ときみが支払うことで、高齢を理由に農業を続けられなくなった人たちなどに現金収入や労働機会の提供をしている。

「初発心時、便成正覚」

「東日本大震災から東北が立ち直るまで、九州が頑張らなければと考えています。九州農業を盛り上げる一員として、これからも仕事を続けていきたい」

今後は、規格外のニンジンやゴボウなどを千切りや乾燥といった形に加工する六次産業化を考えている。また、栄養価の高いニンジンをつんだんに使って、サラダの一つの素材となるようなドレッシングの開発も進めたいという。

樋山社長のこれまでの展開を見ていると、禅の言葉がよく登場する。「初発心時、便成正覚」（こころで決心したことは、既に成功している）を思い浮かべる。

強い思いを持って、周囲を上手に巻き込んで事業を展開する樋山社長だが、これからもきつと思つたことを次々と実現していくことだろう。

（鹿児島支店 本間 智恵）



半農半X研究所

塩見直紀

(四七歳)



●しおみ なおき●
一九六五年京都府綾部市生まれ。フェリス
モを経て、二〇〇〇年、半農半X研究所
を設立。二世紀の生き方、暮らし方と
して、半農半Xを提唱。NPO法人里山ね
つと、あやべでは、綾部里山交流大学を企
画。著書に『半農半Xの種を播く』『共著
コモンズ』など。

白

然破壊や大量消費・廃棄など環境問題と向
き合う時代をどう生き、どう暮らしていつた
らいいのか。大学卒業後、入社した会社が環境問題へ
の取り組みに熱心で、二〇代後半だった私にとって
重要なテーマとなりました。

そして、もう一つ私には難問がありました。この世
に生まれた意味や役割は何かという問題です。二つ
を同時に解決できる方法はないか、悩む中で生まれ
たのが「半農半X(エックスⅡ天職)」でした。

定義すると、持続可能な農ある暮らしをベースに、
天賦の才を世に生かす生き方となります。農といっ
ても田舎で田畑を耕すことだけでなく、都会でベ
ランダ菜園や家庭菜園、市民農園でもいいのです。面
積の大小や作業時間の長短ではありません。

暮らしの中でも土、植物などに触れる時間
があることで、謙虚さやセンス・オブ・ワンダー(自然
の神秘さや不思議さに目を見張る感性)を取り戻す
ことが重要なのです。

そして、大地から得た気づきや学びを自身のXで
ある天職や研究に生かすことは、環境問題などの解
決の小さな一歩になると考えています。

Xとは、得意なことや大好きなこと、使命、生きが
いなどを意味します。医、陶(芸)、(武)士、教員、工
など、多様なものが以前からありました。

たとえば「半農半漁」は日本の伝統的な暮らし方
と言われ、「半農半画家」という言葉も島崎藤村が
大正末に発表した小説『嵐』の中で使われています。

現在も同じくXに当てはまるものとして、鴨川市
のYaeさんは歌手、東伊豆町の野見山文宏さんはセ
ラピスト、京田辺市の高田大輔さんはまちづくり、福
山市の薮亀雅子さんはデザイナー、串間市の渡邊尚
さんはNPOなどがあります。私はこれを使命多様
性と呼んでいます。

半農半Xコンセプトが誕生して約二〇年。私は先
祖が残してくれた田畑で自給農(コメやおかずの素
材となる野菜、味噌づくりなど)を一五年ほど実践

してきました。

私

たち日本人の歩むべき道はどこにあるのかと問われれば、半農半Xという道があると自信を持って答えます。

このコンセプトには普遍性があると考える理由は二つ。一つは、人は何かを食べないと生きられないこと。もう一つは、人には何か生きる意味が必要だということ。人としての二大問題に答えを出していると思うのです。

私のXは半農半Xを伝えることです。市町村から個人までのXをコンセプト立案の観点から応援することです。

故郷にUターンした年に、母校の旧豊里西小学校が閉校となり、その跡地を生かして、都市農村交流を行うNPO法人里山ねっと・あやべに参画し、綾部からの発信に注力してきました。情報発信のないところは滅びるという危機感があったからです。

また、綾部里山交流大学の企画も担当しています。過疎化する綾部の応援も私のXの一つなのです。

一〇年前、日経新聞で紹介されたことがきっかけで、著書『半農半Xという生き方』が生まれました。

それを中国語に翻訳したものが台湾で出版され、台湾の各地でも講演をさせていただいています。

なぜ、半農半Xが台湾で広がったのか。アジア・モンスーンが発生する東アジアは小農圏で、晴耕雨読、天命、どう生きるかということを考える風土がベールにあるからでしょう。

中国語版には「順従自然、実践天賦」という副題がついています。自然と寄り添い、天賦の才を私物化せず、世に生かすこと。人として生きる道を簡単な言葉で伝えています。

半農半Xへの関心は今や大陸まで広がり、また英語圏に伝播する可能性も見せています。

明治二〇年代、思想家の内村鑑三は「後世への最大遺物」と題する講演を箱根で行いました。多くの聴衆に「我々は何をこの世に遺して逝こうか。金か。事業か。思想か」と問いかけました。

今が正念場です。半農半Xを基に大地に根差して謙虚に暮らし、皆が持っている天賦の才を発揮し合いながら、よき時代を後世に残していきたい。三・一一からもうすぐ二年となる初春に改めてそう思います。

F

半農半XのXは得意なこと、生きがい。
天賦の才を私物化せず世の中に生かそう

和仁 松男 さん

岐阜県
株式会社和仁農園

建設業から参入、工程管理を導入 日本一うまいコメ目指し見事成功

建設業から農業へ参入してわずか

十余年。うまいコメづくり日本一を目指した結果、最近では五年連続して全国米・食味分析鑑定コンクールでトップランクの賞を受賞し続け、存在感を示している。間違いなく変革の担い手の一人だ。工事の工程管理や原価管理などを農業経営に導入した上、創意工夫があり、学ぶべきものが多い。

公共事業減が契機

——建設業から農業に参入しても、当初の思惑と違って撤収というケースが多い中で、和仁農園は見事な成功例ですね。

和仁 そう言っていただと、うれいいですね。きっかけは、農業参入する建設業にほぼ共通する公共事

業の減少でした。

二〇〇〇年ごろ、私が今も社長を兼ねる有限会社和仁建設で仕事が減り、普通の経営者の発想なら、リストラ問題が頭をよぎるところです。

——経営者の一番つらい部分ですね。
和仁 私 の経営方針は少し違っています、六五歳定年制を導入していたものの、技能を生かして勤めたければ終身雇用するというやり方でした。しかも、社員は近隣地域や知り合いの子息が多いため、リストラできる状況にありませんでした。となれば新規事業に進出し仕事量を増やすしかなかったです。

——そこで、農業に活路を？

和仁 当時、地域の兼業農家などの高齢化が進み、耕作放棄地が増え「うちの農地を何とかしてくれない

か」という依頼がたくさんありました。見るに見かねて引き受けざるを得なくなり、参入したのが実情です。

認定受けて事業が展開

——すると、地域の農業事情に参入への背中を押された？

和仁 約一畝の農地を借りて生産から販売まで行っていました。すぐには事業として成り立つには無理があつて、当初は地域内の耕作放棄地の再生や作業受託もしていました。二〇〇五年にリース特区制度による特定法人への認定を目指して事業展開したのですが、耕作放棄地以外のいわゆる「優良農地」の耕作が認め

てもらえず大変でした。

——和仁社長や和仁農園が認定農業者の資格を得て、やっと本格参入

が可能になったということですね。

和仁 そうですね。耕作放棄地での耕作実績があるのにおかしな話です。○九年に農業生産法人の株式会社和仁農園を立ち上げ、翌一〇年に和仁農園が認定農業者となつて、やっと本格的に事業展開が始まつたというわけです。でも、それまでの間に、農業の現場で十分に力を発揮できるように、いろいろな経営管理や技術のノウハウを勉強して力を蓄えました。うまいコメ日本一を目指すための創意工夫もその一環でした。

——誰もが知りたいのは、異業種からの参入で成功したポイントです。

和仁 結論から先に申し上げます。建設業で培った経営手法を農業に導入したこと。特に土木工事の管理手法を使って、厳格に工程管理、



東京で行われた飛騨高山産の食の会で経営を語る和仁社長

Profile

わに まこと

一九四七年岐阜県生まれ。神岡工業高校（現県立飛騨神岡高校）卒業後の一九六六年、実家が経営する有限会社和仁建設に入社、八八年代表取締役。二〇〇八年認定農業者資格取得。〇九年農業生産法人で㈱和仁農園を設立、代表取締役に就任し現在に至る。二二年岐阜県農業参入法人連絡協議会会長。妻と息子二人。

Data

株式会社和仁農園

本社は岐阜県高山市。資本金二二〇〇万円。和仁松男代表取締役。二〇〇九年農業生産法人の株式会社として設立、現在に至る。稲作二〇分のほか有機無農薬野菜栽培。二〇〇〇年に農業参入を決断、一〇年に和仁農園が認定農業者となり事業展開。年商六二〇〇万円、社員はパート含め一〇人。

原価管理、品質管理、安全管理を農業の現場に取り入れたことです。

工事の管理手法が秘訣に

——農業には経営管理が間違いなく重要ですが、具体的には？

和仁 土木工事の工程管理の手法の一つに頭（あたま）落としという、作業の平準化があります。端的には、年間通して変動する作業量を決まった作業員でどう分担して効率的にやるか計画を立てて管理する手法ですが、これを導入しました。和仁農

園が行う稲作の場合、育苗と飼料米の田植えが四〜五月中旬に、兼業農家からの田植え受託が五月半ば〜下旬、主食用米の田植えが六月中旬〜下旬と、定期的にさまざまな作業が集中します。一方、冬は農作業ができなくなり、作業量が減ってしまいます。そういった時に、この管理手法がとても有効でした。

——品質管理は？

和仁 品質を維持するために、さまざまな対応が必要です。飛騨高山から距離的に遠い福島原発事故に対する品質管理も、その一つです。たとえば、放射性物質が入った稲わらで育った牛などの畜ふんを堆肥にしているのと全てのコメに影響を与えするため「不検出」が出るまで徹底的にチェックします。風評被害が怖いですからね。

試行錯誤の末にコメに特化

——土壌から放射性物質が出れば出荷停止になるので、予防対策？

和仁 そうです。安全安心を売り物にする農業者がいますが、私に言わせれば、口に入るものですし、そんなのは当たり前のこと。つまり当然に手を打っておくことで、前面に押し出す話ではないと思っています。

和仁農園の安全管理とは、労働災

害ゼロで快適な職場環境づくりのことです。食物の安全管理は織り込み済みの問題です。

——でも異業種からの参入はハンデイがあったでしょう。克服策は？

和仁 建設業からの農業参入で成功したぞ、という事例にするには、目標を立てて実績や結果を残すことしかありません。農業に取り組んで三年後の二〇〇二年にターゲットを稲作にしほり、しかも収量を競うよりも、うまいコメ日本一を目指そう、そして利益を出せる農業にしよう、と決めたのです。あとは、それに向けての経営戦略をどうつくるかでした。

——最初はいろいろと試行錯誤されたのですか。

和仁 そうです。最初の三年間、有機無農薬野菜にチャレンジして、品質のいいものをつかったのですが、悲しいかな、売る方法を持ち合わせていなかったため、失敗してしまっただです。

実は、あらかじめ確保していた販売先で、味がいいと評価されたフルーツトマトが売れたのはよかったです。が、問題が起きました。

——どうしたのですか。

和仁 取引していたある販売先が、トマトジュースを仕入れ価格の何倍もの価格で販売していることを知り

ました。生産者との利益折半がスジだと思っていましたので、こちらから取引をやめました。そこで、こうなったら直販やインターネット販売をしよう、と、戦略を立てて農業へ本格参入しようとしたのです。

慣行農法と異なる農法に

——目標は、うまいコメ日本一？

和仁 目標を持つことが大事です。からね。その場合、誰もが日本一のもまいコメだと認めてくれるようなコメをつくろうと、食味を最優先にしたコメづくりを考えました。必死でしたよ。

——そこで、慣行農法とは違う独自の農法にチャレンジを？

和仁 そうです。多収穫米、多収量米を目指す慣行農法とは一線を画した独自農法、いわば自立できる農業でいくしかないと考えました。その一つが、作付け時期を慣行農法の五月中旬から一カ月後にずらして田植えし、それに合わせて出穂期や刈り取り期もそれぞれ九月、一〇月中旬に変えるやり方です。

——和仁農園のある高山市の気温特性を考えてのものなのですね。

和仁 そうです。コメの食味が増すのは出穂期の温度差が大きい方がいい、というデータがあり、その時期

を九月中旬に設定したのです。慣行農法だと一七度、和仁農園の場合、二一度の温度差があります。

——うまいコメづくりに向け自社育苗にもこだわったとか？

和仁 ええ、自社育苗がすごく重要なのです。種が自然交配などによって劣化してしまうのを防ぐため、塩水選という作業を毎年行い遺伝子のよいものを厳選しています。

有機堆肥使って土壌改良も

——種からこだわると、いうわけですか？

和仁 この自社育苗にも、土木の工程管理などの技術を生かしています。二〇一二年産の場合、大型のハウスに五段の棚をつくり、そこに二・三・二箱の育苗を二回に分割して効率的に進めました。食味にこだわる主食用米、それに飼料用米や酒米を別々に育苗することで機械や労働力の平準化を目指します。経営管理のポイントです。

——水田の水管理や刈り取り後の有機堆肥による土づくりも独自に？

和仁 水管理一つとっても、うまいコメづくりにこだわると、田植え後から刈り取り時まで八つぐらいの綿密な管理があり、専任の作業員がきめ細かく行っています。兼業農家では

とても対応できないでしょうね。

——有機堆肥による土壌づくりもこだわりがあるとか？

和仁 堆肥づくりも重要です。今は連携企業の奥飛驒エコセンターが担当していますが、高山市内の旅館や商店二六軒から出る生ごみ、豆腐屋のおから、米ぬかなどにオガ粉をまぜて発酵させて有機堆肥にします。

——その堆肥を刈り取り後の田んぼに入れるのですか？

和仁 一〇㍓あたり二トンの堆肥を田んぼに入れ、一〇㍓メートルほどの浅い耕起をします。トラクターで大規模に行い、年を越して雪が降ると、その雪の下で微生物がその堆肥を食べていきます。和仁農園独自の手法ですが、堆肥はこの段階で肥料ではなくて土壌改良剤になっているのです。

コンクール五年連続受賞

——この努力がコメの全国食味コンクールで五年連続受賞につながった。

和仁 正確には全国米・食味分析鑑定コンクールという名称で、和仁農園は二〇〇七年度、〇八年度、一〇年度、一一年度が総合金賞、〇九年度が特別優秀賞を受賞し、五年連続です。一二年度は国際名稲会ダイヤモンド褒賞を受賞しました。

——うれしかったでしょう。

和仁 そりゃ、そうです。建設業から参入して、まだ一二年ですが、認定農業者の資格を得る前に、自助努力に對して、こういった評価を受けた、というのはうれしいことです。それと最近、もつとうれしい話がありました。

——何があったのですか？

和仁 実は、和仁農園で収穫した二〇一二年産米の予約販売をネット上で行って、主力のコシヒカリが発売開始わずか一週間で完売しました。そこで、やむなく「予約受付を終了しました」と、おわびを出したら、お客さんから、ものすごく叱られました。

——農業が本業のコメ専業農家からすれば驚きですね。

和仁 ただ、すぐ増産体制を取れるかといえば、簡単にはいきません。現在はコシヒカリ、ミルキークイーンなどを中心に一四畝に作付けしていますが、借地が多い上、あとは兼業農家などからの作業受託も六畝あり、それらが耕作放棄地とからんで点にしているため、作業効率などの面で課題が多いです。でも、現在の飼料米も含めて二〇畝作付けを三年後に二六畝に増やす計画でいます。

(経済ジャーナリスト 牧野義司)

「多恵や、ナンバキビやで！」。勢いよく扉を開けて祖母が畑から戻ってきます。夏休み、兵庫の山奥にある母の実家へ泊まりに行くと、決まって祖母は私の好物のトウモロコシを朝早くから畑へ出て収穫し、窯で焼き、寝ぼけ眼の私に食べさせてくれました。熱々のトウモロコシをハフハフして食べる私を目を細めながら見ていた祖母の笑顔、今でも鮮明に覚えています。

祖母は有機栽培でさまざまな作物をつくっていました。おばあちゃん子の私は一緒に山に入ってお茶や山椒を摘んだり、椎茸を採ったり、栗を拾ったり。そう山の恵みに触れて育ちました。

また、収穫したものを祖母は母のもとに送り、母はそれらを使って料理してくれました。小、中学校の九年間毎日つくってくれたお弁当のおかずには祖母からの野菜がふんだんに入っていました。フキや竹の子、椎茸の煮物、インゲン豆の胡麻和え……。味に不満はないのですが、とにかく茶色い。まだ子供だった私は味や栄養面よりいつも他人より渋いお弁当が不満でした。ケチャップがかかったミニハンバーグ入りの華やかなお弁当が羨ましく、また、購買部でパンやドライカレーを買うことにも憧れていました。

しかし今ならわかります。それがいかに贅沢な悩みに基づくものだったかということが。自分で食べる分より優先して野菜を送ってくれていた祖母。でき合いのものを買えば早いところ、毎日栄養バランスを考えながら仕事前に早起きしてつくってくれた母。そうやって私は形作られたのだと感謝の気持ちでいっぱいです。

今担当しているNHK「あさいち」の料理コーナーには視聴者の皆さんから沢山のお悩みが寄せられます。遅く帰る夫のためにつくり置きしてもおいしいものを出したい。自分は鶏肉が苦手だけれど、家族のために何とか克服して調理したい。お悩みを読むたびに「食」に込められた深い愛を感じます。大切な人を大切にしたい、その延長線上に「食」はあるのです。

最近母は年のせい、食が細くなり、調理することが億劫になってきた様子。これからは私の番。番組で覚えたレシピを元においしいものをたくさんつくるつもりです。



キャスター
駒村 多恵

こまむら たえ
大阪府出身。フリーキャスター・環境カウンセラー。現在、NHK総合「あさいち」で料理のお悩みを解決するコーナーやガーデニングのコツを紹介するコーナーを担当。公式ブログ「コマタエ日和」：
<http://ameblo.jp/komatae/>

「食」に込められているもの



日本一小さな「百貨店」 再生に向け地域住民が一丸に

京都府京丹後市

つねよし百貨店運営サポーター

東田 一馬



村営百貨店閉店の衝撃

二〇一二年八月一九日、日本一小さな百貨店として親しまれ、地域の暮らしを支えてきた常吉村営百貨店が一五年間の歴史に幕を閉じました。ところが地域の人たちの強い希望で、わずか二カ月半後に再生したのです。常吉村営百貨店は、行政に頼らず、自分たちの問題を自分たちで解決しようと住民自治による店舗運営により、ソーシャル・ビジネスの先駆けとして頑張ってきました。地域再生モデルでもあっただけに、その閉店は全国の多くの地域店舗にも衝撃を与える事件でした。

京都府北部、丹後半島中部に位置する京丹後市常吉地区は、一四〇世帯、人口四五〇人の、病院、学校もなく三人に一人が六五歳以上という過疎高齢化の進む中山間地の集落です。そこに地域住民出資によるユニークな運営で全国から注目を集める「有限会社常吉村営百貨

店」がありました。

地域コミュニティー機能や生活の利便性においてなくてはならない施設であったJA支所が合併により廃止されたとき、それに代わるものを手づくりしようと地域のリーダー大木満和さんが中心となり、支所の跡地を借り受けて誕生したのです。

わずか二五坪の田舎の小さなお店ですが、地域の住民にとっては生きていくために必要なものが何でも揃う、まさに「百貨店」でした。食料品や日用品はもちろん、店にないものでも頼まれば、仏壇の電球一個からネコの餌まで調達し、無料で配達もします。コストを考えれば見合わないかもしれませんが、地域住民自身がボランティアで運営を支え、百貨店は地域の支えになってきました。

買い物だけが百貨店の機能ではありません。地域の人が集う憩いの場、育てた農作物を委託販売できる場、売れたらお金も稼ぐことができ

る場でもありました。買い物をする楽しみ、誰かとおしゃべりをする楽しみ、つくった物売る楽しみ、お金を稼ぐ楽しみ。そしてそのお金でまた買い物をする。そんな小さな循環経済モデルを実現しているのが「常吉村営百貨店」でした。ところが、現在、一五年前には八〇〇人以上いた村の人口も半分近くまで減少。過疎という厳しい経営環境の中、これまで幾度も存続の危機を乗り越えてきた大木社長が、ご自身の体調不良で、苦渋の決断の末、ついに百貨店を閉じることにしたのです。大型店、チェーンストア、コンビニなどの進出で、私たちの生活はより豊かに、より便利になってきました。

一方で、店頭には全国どこでも同じような商品が並び、安くて、手軽で、日持ちのするものが主流となっています。それは消費者が求めた結果であり、私たち自身の選択です。この流れを是とすれば、地域商店はいずれ全て淘汰され、全国どこへ行っても便利ではあっても、同じような店だ

profile

東田 一馬 ひがしだ かずま

1964年大阪市出身。京都大学法学部卒業後、NTT入社。その後、NY州ロチェスター大学で経営学修士課程を修了し、CA州シリコンバレーでITベンチャーの経営に参画。帰国後、ヤフーなどIT系企業での経営、マーケティングなどの職を経て、2009年より京都府京丹後市に移り、地域活性化の仕事に携わる。地域のお年寄りや子どもたちが安心して暮らしていくための拠点である「つねよし百貨店」の運営をサポートしている。

つねよし百貨店

ソーシャル・ビジネスの先駆的存在として、全国でも有名な「日本一小さな百貨店」「常吉村営百貨店」が2012年8月に終了した後を受け、同年11月に住民の手で再開した地域唯一の商業施設。

住所：京都府京丹後市大宮町上常吉123-2
電話・FAX：0772-68-1819
営業時間：10時～18時
HP：<http://e-mura.jp/tsuneyoshi/>
e-mail：pure@tsuneyoshi.e-mura.jp

けが残る時代が来るかもしれません。しかし、それは果たして子どもたちの未来にとって正しい選択なのでしょうか。われわれには未来に対し、豊かな食、暮らし、農業、伝統を残す責務があるはずです。そうした思いもあって、百貨店の閉店は地域の時代の終わりを告げる出来事ではなく、逆に地域の未来に向け、みんな考えて、どのような商店を残すべきなのか、という警鐘を鳴らすきっかけとなりました。

交流の場求めて住民動く

常吉村営百貨店の終了は、地域にとって単なる買い物の場所を失うというだけでなく、安心して暮らしていくための拠点、そして未来に伝

えるふるさとの誇りの喪失につながる大きな痛手になる、そんな思いから、地域住民が再び立ち上がり、百貨店の存続に乗り出したのです。地域の連帯感を生み出すきっかけにもなりました。

閉店後、什器を運び出し、ガラシとなった店舗を会場に、「新しいつねよし百貨店を考える会」が開催されました。百貨店を想う地域の人や百貨店を応援する地域外の人が、独り暮らしのお年寄りから、子どもを連れなお母さん世代まで、たくさんの方が集まり、百貨店へ期待することや今後どうあってほしいかを夜遅くまで話し合いました。また、会場に来られない地域の人からはインターネットを通じて意見も募集しました。



上：つねよし百貨店へ足を運んでくれるお客さんの笑顔がうれしい
下：カフェスペースでうどんを食べながら、おしゃべりに花が咲く

「みんなが集まりやすい場所にしてほしい。そして、ここに来たら何でも解決してくれる、そんな場所であってほしい」「地域の人がつくったものを食べるお店に」「都会には触れ合いがあまりなかったけど、ここに来て周りの人がいつも助けてくれて、人の温かさに触れられた。安心して子どもが遊べる場所にしてほしい」。さまざまな意見を聞くうちに、他人事ではなく、自分事として地域みんなが関わっていく、そんな姿勢の大切さを痛感しました。お年寄りから子どもまで、この地域に暮らすみんなが笑顔で集い、交わり、憩いの場所となる百貨店。今なら、そんな場所をつくれるんじゃないだろうか。私は、そういう想いを強くしたので。そこで、常吉村営百貨店の築いてきた住民自

治の理念を埋もれさせない、そんな気持ちで「チャレンジつねよし百貨店実行委員会」を立ち上げました。店名も「つねよし百貨店」と新たに、地域みんなが力を合わせて、地域を支えるお店を維持していくという夢の再現に着手したのです。八月の閉店以降、日々の食事の買い物にも不自由するお年寄りの方がいるという現実があり、まずは困っているお宅への注文宅配サービスを開始しました。並行してつねよし百貨店店舗の再開に向け奔走の日々が続きました。

実行委中心に再生で動く

それまでの百貨店の後を受けての再営業ということで、レジやカウンター、ラックなど再利用できるものも多く、また、仕器の運び出しや、店内の清掃、ディスプレイなども、地域住民がボランティアで手伝ってくれたり、材料を提供してくれたため、初期コストをかけずに再開できる目処が立ちました。

店内も、これまでの販売スペースを四分の一に縮小し、余った部分を地域住民がゆとり座っておしゃべりできるカフェスペースや、キッズコーナーなどコミュニティスペースに変身させ、新生つねよし百貨店誕生に向け動いたのです。

そして閉店から約二カ月半後の二月一日、ついに「つねよし百貨店」が再オープンしました。

この話は、地元には知らせていなかったのですが、地域中のみんなが、新しくなった百貨店を覗きに来てくれて、無事に開店の日を迎えることができました。朝早くから、おじいちゃんが畑でとれた野菜を一輪車でお店に持ってきてくれ

たり、忙しいだろうからと地域のおばあちゃんがおにぎりやカボチャの煮物を鍋ごと差し入れてくれたりと、本当に地域みんなに支えられる百貨店を実感させられる一日でした。現在は、京都府のソーシャル・ビジネス人づくり事業の研修生を三名受け入れ総勢一〇名で運営に当たっています。

再開後、隔週でつねよし百貨店からのお知らせ「百貨店通信」を地域全戸に配っています。百貨店での取り組みが一方通行にならず、地域のみなさんと一緒になってコミュニケーションをとりながら進めていくことを心がけています。「こんなことしたらどうやる」「うちの畑の大地も店に置いてくれるか」など、地域住民の声がこれからの百貨店を運営していくための頼りです。

地域に支えられる百貨店

つねよし百貨店で扱う野菜の約九割は、地元住民がつくったものです。百貨店は、売り上げの三〇%を入れてもらっています。また、「つねよし百貨店」としての新しい試みも始まりました。「ここでうどん、食べられへんやろか？」という、いつもひいきにしてくれているおっちゃん一言から、お店で、できたてのおうどんが食べられるようになりました。といっても、お客さんは百貨店でうどん玉七八円とパックのおつゆ七八円を買い、自分でうどん皿に盛り、食べるというセルフサービスの形です。しかしこれが手軽で美味しいと評判なのです。皆さん、カフェスペースでうどんを食べながらおしゃべりに花を咲かせて

ています。

この地域では、昔からなにか集まりがあると、食事の最後に必ずうどんを食べる習慣があり、どこの家庭にもうどん専用の少し浅めのうどん皿があるのです。そのうどん皿に、うどん玉を湯がかずにそのまま入れ、上からおつゆをかけてツルツルと頂くと、お腹がいっぱいでも不思議と食べられてしまうのです。「百貨店通信」で地域のみなさんに、家で余っているうどん皿があれば百貨店に持ってきてもらえませんか？とお願したところ、早速、それぞれの家で昔から使っていた、いろいろな柄のうどん皿を持ってきてくださいました。お客さんにとって、色とりどりのうどん皿から気に入ったお皿を選ぶのも楽しいことなのでしょう。なお、うどん玉とおつゆは、地域で昔から経営している製麺所から仕入れていきます。

再開から約二カ月、日本一小さな百貨店は、ただの買い物場所だけでなく、地域みんなが集える場所として日々進化しています。まだまだ商品は決して充実しているとはいええず、手探りの運営です。それでも足を運んでくれるおばあちゃんや子どもたちの笑顔に癒される毎日です。大晦日は、製麺所の年越しうどん、年越しそばをみんなで手分けして村中に配達するのが常吉村営百貨店から続く恒例の仕事納めとなりました。

乗り越えないといけない課題は多くありますが、地域を支え、地域に支えられる笑顔集う百貨店の継続に向け、これからも挑戦し続けます。

『知ろう 食べよう 世界の米』
佐藤洋一郎著



(岩波ジュニア新書・861円 税込)

常識が壊れた後の世界

宇根豊
(百姓)

著者が強調するように、私たちは常識の範囲内で世界を見てしまう。その常識が壊れてしまうと、がぜん世界は違って見えてくる。この常識を量産してきたのが、研究であり学問であった。ところが学の世界には、常識を打ち破っていく研究と、常識に安住した研究がある。その違いは、ひとえに学者の視野の広さと深さに起因する。著者は遺伝学者だが、「このことについての仮説を私はまだ持ち合わせていない」という発言でもわかるように、常にこの世界がどのように成り立っているのかを気に掛けている。

さてこの本で、私の持っていた常識がいくつも壊れた。そのうちいくつかを紹介する。イネは乾燥が好きで、しかも日陰が好きだと言われたら、誰も信じないだろう。ところが「多くの野生イネは森の中に生えている目立たない草」だっ

た。「山の斜面の焼き畑での稲作も広く行われてきた」実例も示されると、水田稲作が稲作の代表だという常識は見事に崩れていく。

こうなると納得できることがいくつも浮かんでくる。日本にイネが渡来したのは、今から四〇〇〇年前の縄文時代後期だが、一〇〇〇年以上も焼き畑で栽培されていたことが納得できる。しかも著者は「狩猟採集から農耕へと進んだのではなく、また狩猟採集に戻ることも多く、行きつ戻りつしてきた」のだと言う。イネの栽培化は中国では一万年も前にさかのぼるが、定着するのに数千年を要しているのもそうした理由だろう。

狩猟採集よりも農耕が進んだ文化だという常識も怪しくなる。日陰が好きなイネは果樹や豆科植物との混植も行われてきた、と聞かされると、単一のイネの品種しか栽培しない日本の稲作が異常に見えてくるから困る。

ただし、この本の半分は世界のコメの食べ方の紹介と解説に当てられている。なぜならコメは栽培と食べ方がセットで広がったというのが著者の主張だからである。しかも、コメだけが食べられてきたのではない。田んぼの中でもイネ以外の多彩な食べものが採集されてきたからだ。

そのコメにしても「ラオスの村の子どもたちが未熟な稲穂の汁を吸って遊んでいた」に衝撃を受けた。イネの甘い汁を楽しむ子どもたちを、日本の稲作の常識では想像もできない。このこと

F

読まれています 三省堂書店農水省売店(平成24年12月1日~平成24年12月31日・価格は税込)

| タイトル | 著者 | 出版社 | 定価 |
|---|--------------------------|--------|--------|
| 1 自民党農政史(1955~2009) 農林族の群像 | 吉田 修/著 | 大成出版社 | 9,030円 |
| 2 日本農業への正しい絶望法 | 神門 善久/著 | 新潮社 | 777円 |
| 3 神去なあなあ夜話 | 三浦 しをん/著 | 徳間書店 | 1,575円 |
| 4 TPPはいらない! グローバリゼーションからジャパナイゼーションへ | 篠原 孝/著 | 日本評論社 | 1,680円 |
| 5 日本農業の真実 | 生源寺 眞一/著 | 筑摩書房 | 756円 |
| 6 食品企業飛躍の鍵ーグローバル化への挑戦ー | 新井 ゆたか/編著 | ぎょうせい | 3,600円 |
| 7 儲かる農業「ど素人集団」の農業革命 | 嶋崎 秀樹/著 | 竹書房 | 893円 |
| 8 農業・食料問題入門 | 田代 洋一/著 | 大月書店 | 2,730円 |
| 9 世界の農業環境政策 先進諸国の実態と分析枠組みの提案 | 荘林 幹太郎、木下 幸雄、 竹田 麻里/著 | 農林統計協会 | 2,940円 |
| 10 TPP不参加 戸別所得補償の継続 そこに日本農業・日本社会の展望がかかる | 服部 信司/著 | 農林統計協会 | 1,890円 |

「ぐんま農と食の経営者フォーラム」を開催

日本公庫前橋支店は、一月七日、前橋市にて融資先交流会「ぐんま農と食の経営者フォーラム」を開催し、県内の農業者と食品加工業者など約一〇〇名が参加、約五〇組の商談が行われました。商談会参加者からは「これまで知らなかった県内の業者と商談できた」などの喜びの声が寄せられました。

講演会では、野菜苗の生産を行うベルグアース株式会社代表取締役の山口一彦氏に、地方の一企業が全国展開するに至った原動力や海外進出にあたっての展望についてご講演いただき、活発な意見交換がなされました。

(前橋支店)



「先進的な異業種の取り組みは参考になる」など参加者から意見がありました

「フードネットin長崎」を開催

日本公庫長崎支店農林水産事業は、二月一日、長崎市にて農食連携交流会「フードネットin長崎」を開催し、県内の農業者など約九〇名が参加されました。

講演会では、日本キヌカ株式会社代表取締役の長田竜太氏より「米で起業する」と題して、また、株式会社諫千ドリウムファーム代表取締役の福島巨太氏より同社の大規模複合経営についてご講演いただきました。

今後とも長崎支店は、交流会の開催を通じ、ビジネスマッチングサービスの推進に取り組んで参ります。

(長崎支店)



ジェトロからも海外市場開拓支援事業について情報提供がありました

「アグリフードネットワークin帯広」を開催

日本公庫帯広支店は、一月二十九日、帯広市にて農産物・食品の海外輸出をテーマに「アグリフードネットワークin帯広」を開催しました。本会は、地域全体の取り組み「フードバレーとかち」の講演会、および中小企業家同友会の研修会としても位置づけられており、農業生産者や食品メーカーなど、約二〇名が参加しました。

講演会では、ジェトロ農林水産食品調査課長の長谷川直行氏より農産物輸出の現状についてご講演いただきました。交流会では参加者同士交流を深めながら、活発な意見交換がなされました。

(帯広支店)



日本公庫からは、中国における日本食品に対する意識調査結果を報告

「公庫林業資金友の会」を開催

日本公庫京都支店は、二月四日、京都市内にて「公庫林業資金友の会」を開催し、近畿管内の林業経営者など三二名が参加されました。

講演会では、双日建材株式会社代表取締役社長の竹下昌彦氏から世界の林業市場のデータなどを活用しながら、「国内の林業」へのご意見やご提言を交えたご講演をいただきました。

「林業を取り巻く環境は厳しいが、大いに勉強になった」「今後の経営に生かしたい」など前向きな意見が多数寄せられ、盛況のうちに散会しました。

(京都支店)



竹下氏の「国内林業」の講演を熱心に聴く参加者

配合飼料価格高騰で影響を受けた畜産業の方へ セーフティネット資金の特例制度が 措置されました

平成24年度経済対策(平成24年11月30日閣議決定)の一環として、配合飼料価格の高騰又は高止まりの影響を受けた畜産業を営む方を対象に、日本公庫の農林漁業セーフティネット資金の特例制度として、「実質無担保・無保証人融資制度」および「貸付限度額の特例」が新たに措置されました。

これを受けて、本支店に相談窓口を開設し、借入相談を受け付けておりますので、お気軽に公庫本支店又は公庫資金取扱金融機関までご連絡ください。

日本政策金融公庫は、配合飼料価格の高騰や高止まりの影響を受けた皆さまの経営の安定を支援してまいります。

[制度の概要]

| | |
|----------------|---|
| 対象となる方 | 配合飼料価格の高騰又は高止まりの影響を受けた畜産業を営む方 |
| 資金の使いみち | 経営の維持安定に必要な長期運転資金 |
| 特例制度の内容 | <p>(1) 実質無担保・無保証人制度 融資対象物件担保や同一経営の範囲内の保証人の徴求で債権保全できない部分を無担保・無保証人で対応するもの</p> <p>(2) 貸付限度額の特例 既往の残高と通算して600万円 ただし、簿記記帳を行っている者に限り、農業経営の規模等から貸付限度額の引上げが必要であると認められる場合には、年間経営費の6/12に相当する額、又は、粗収益の6/12に相当する額のいずれか低い額(3/12から6/12に引上げ)</p> |
| 融資条件 | <p>金利：0.40～0.65%</p> <p>融資期間：10年以内(うち据置期間3年以内)</p> |
| 対象期間 | 平成25年1月1日から平成26年3月31日までに貸付決定した案件 |

注：本特例の融資枠には限りがございます。
審査の結果により、ご希望に沿えない場合がございます。

みんなの広場

◆一二月号特集(岐路に立つ、食の流通網)で、農漁業関係者の新しい道への模索を見たように思いま

す。現在は、消費者が安いものを要求すればするほど、生産者にそのしわ寄せが及んでしまい、その利益を圧迫している状況です。そこで中間マージンを減らそうとする流通システムの取り組みが紹介されています。

漁業者とスーパーマーケットとの魚の直接取引で効果が出ているそう。漁業者に利益が出るやり方が他にもあるのではないかと。われわれ消費者も形や見栄えのよさよりも、味や鮮度のよさに目を向けようではありませんか。

生産者のご苦労をもっと知りた

いと感じました。

(広島市 巨幸男)
◆一月号「農と食の邂逅」で、伝統野菜にこだわる漬物店の紹介を読みました。

大型店などにはその土地の伝統野菜はほとんど見られないのではないかと思えます。伝統野菜は、香りや食味にクセのあるものが多いですが、それを漬物として発酵させることで味わいが深くなるという一面もあるのです。

私の住む秋田県でも栽培や調理に手間暇がかかる伝統野菜がだんだん少なくなっています。しかし、伝統野菜を大切に食べ継いでいくことは、健康だけでなく地域の文化を守ることにつながるものなのです。

(能代市 山田市右工門)

みんなの広場へのご意見募集

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。

「郵送およびFAX先」

〒100-0004

東京都千代田区大手町一九四

大手町フィナンシャルシティノースタワー

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 〇三三三三〇一三五〇

メール配信サービスの案内

日本公庫農林水産事業では、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。メール配信を希望される方は、日本公庫のホームページ(<http://www.jfc.go.jp/>)にアクセスしてご登録ください。

(情報戦略部)

編集後記

④国内の山村に眠る森林資源の膨大な量に驚嘆しました。再生プラン等に基づく行政の後押しもある中、前号の座談会で林氏が指摘された川上く川下間の情報インフラ整備の重要性を改めて痛感。森林資源が市場の動きを踏まえ適正に流動化すれば、若手林業従事者の増加も加速し、成長産業への変貌が期待できそうです。(竹本)

④今回の特集では、多野東部森林組合における林業の低コスト化の取り組みを紹介しました。その中で、森林組合の使命を自覚することや取り組みに対する目的を把握することの重要性に触れています。何事もそうですが、目先のことに捉われず、基本をしっかり理解して取り組むことが重要であると改めて認識しました。(田口)

④女性の役員、管理職がいると売り上げ・収益ともに高まる傾向にあることがわかりました。女性ならではの気配りが向上につながったとの分析は、同性として誇らしく感じます。

今後とも、仕事と育児、介護の両立支援が充実し、農業においても女性が活躍する場が広がって欲しいです。(城間)

④異業種から参入した(株)和仁農園や(株)ときみ。農業未経験という壁を乗り越え、事業として成り立つまでには、苦労とさまざまな試行錯誤を重ねてきたことがうかがえます。参入してもうまくいかない場合もある中で、成果を上げている和仁さんが「農業が楽しくてしかたない」と話していたのが、とても印象的でした。(林田)

AFCフォーラム Forum

■編集

吉原 孝 竹本 太郎 田口 靖之
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/>

■印刷 アインズ株式会社

■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)

④ご意見、ご提案をお待ちしております。

④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。

国産にこだわり 農と食をつなぎます。



6th アグリフード EXPO 大阪 2013

—— プロ農業者たちの国産農産物・展示商談会 ——

日時： **2013.2.21**^{THU}・**22**^{FRI}
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



動く「森林・林業の再生」



『上高屋 八幡神社 粥づけ占い』山田 巳藍 岐阜県本巢市立一色小学校

■AFCフォーラム 平成25年2月1日発行(毎月1回1日発行)第60巻11号(750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1-9-4 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 [本誌価格476円]

