

# AFC フォーラム Forum

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

# 4

2014

特集 **新規就農への扉を開ける**



特集

## 新規就農への扉を開ける

### 3 新規就農者の経営課題とチェック手法

澤田 守

新規就農者の定着には経営の成長が不可欠だ。陥りやすい問題点とともに、みずからの強み・弱みを把握するためのツールを紹介しよう

### 7 農業公社がつくりあげた就農者育成の実践

善宝 忠文

産地存続の危機脱却のため、新規就農者を全国募集して約20年、面積はかつての規模まで復活。研修や待遇の工夫など紆余曲折の歩みに学べ

### 11 現場体験から得た新規就農者の定着対策

鈴木 貴博

次代を担う新規就農者を育て、地域農業を守っていく。日本農業の喫緊の課題である人材育成に正面から挑む若き社長が、自身の取り組みを綴る

### 情報戦略レポート

### 15 食品産業景況は全国で大幅改善 販売好調も仕入価格は上昇

—2013年下半年期 食品産業動向調査—

### 経営紹介

#### 経営紹介

### 23 地場産の米粉使い新名産品 独自開発で原料の悩み克服／岩手県

株式会社兼平製麺所

中華麺とは違う、コメ特有のもっちり感が味わえる米粉麺開発に老舗製麺企業が挑戦。そこには地域の一次産業を活性化させたいという願いがある

#### 変革は人にあり

### 25 河島 伸浩／和歌山県

株式会社河鶴

「新鮮野菜の総合プロデュース」をキーワードに、本業の漬物製造から遡上して川上の野菜生産体制を構築。海外展開も手掛ける若手経営者に迫る



撮影：永田 博義

新潟県上越市安塚区  
2006年4月10日撮影

春風を受けて

■苗代田ではスキスクと苗が育っている。しま状に植えられた苗は整然と並び、まるで定規で線を引いたよう。田植えの時期はもうすぐそこだ■

### シリーズ・その他

観天望気

簡便社会と日本食 八丁 信正 ..... 2

農と食の邂逅

農工房長者株式会社 林 絹江  
青山 浩子 ..... 19

耳よりな話 145

南西諸島で進むカンキツグリーンング病の防除  
岩波 徹 ..... 22

フォーラムエッセイ

四季のある日本の食の素晴らしさ 姿月 あさと ..... 28

まちづくりむらづくり

限界集落から「奇跡の集落」へ  
ボランティアの支援で住民が目覚めた  
山本 浩史 ..... 29

書評

夏井 睦著『炭水化物が人類を滅ぼす  
糖質制限からみた生命の科学』  
青木 宏高 ..... 32

AFCフォーラム総目次(2013年4月号~2014年3月号) ..... 33

みんなの広場・編集後記 ..... 37

ご案内

第9回アグリフードEXPO東京2014 ..... 38

シリーズ 主張・多論百出は休載します。

\*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

## 簡便社会と日本食

昨年の一二月に日本食がユネスコの世界無形文化遺産に登録され、話題になった。海外でも日本食ブームで、世界には二万店以上の日本食レストランがあるといわれており、代表的なすし、刺身、天ぷらは言うに及ばず、近年は日本の定食屋チェーンもアジアを中心に進出し好評を博している。

こうした中、国内では便利さ、快適さ、効率を追求する簡便社会が形成され、人間の基本である食が軽んじられている。特に、加工食品や電子レンジの普及と単身世帯の増大とともに、食の優先順位、重要性は低下し、効率よく、簡単に食べる食事スタイルが定着しつつある。家族団らんで家庭料理を食べるサザエさんの食事の時代は終わり、コンビニ飯、孤食、個食といった言葉が聞かれるようになってきている。

一方で、食の高級化は進み、いわゆる高級食材を使用したグルメ食がもてはやされ、ミシュランの星付きレストランなどでの食事がファッションになっている。そうした、高級食材に対する過剰な嗜好の高まりが、近年の食材偽装問題に繋がったように思われる。ブランド化された食材に関心はあっても、その食材がどのような形で生産され、自分の口まで運ばれてきたかと思いをよせる人がどれだけいるだろうか。高級食材に限らず、自分の食事が海外も含めた農民の生活と繋がりが、地域や地球の環境とも繋がっていることを意識する人は少ない。グローバル社会では、生産者と消費者は巨大市場を間に挟んで分断されており、価格という指標を中心に物が流通し、消費されていく。

近年、地産地消やフェアトレード、スローフード運動などを通して、再び食の持つ意味を考え、環境や生産者との繋がりを自分の手に取り戻そうとする動きが見られる。食品産業でも生産、流通、廃棄に対し持続可能性を求める調達方針を有する企業も現れている。こうした動きを加速化し、食の復権を図るためには、簡便社会の追求という生き方そのものを見直すことが必要となろう。現在の簡便、効率的な食に慣れ親しんだ若者が、文化に根差した日本食に回帰する時代は来るのであろうか。

近畿大学農学部環境管理学科教授

八丁 信正



はっちょう のぶまさ

1954年大分県生まれ。岡山大学およびイリノイ大学大学院修了。農林水産省、国連食糧農業機関を経て現職。2007～09年、国際水管理研究所理事長。共著に『地域に根づく開発とは』[A History of Water Issues] など。

# 新規就農者の経営課題とチェック手法

農業現場での高齢化が進む中で、新たな担い手確保が今や最重要課題だ。危機感を強めた政府は新規就農総合支援事業を開始したが、問題は新規就農者が技術習得から、販売管理までの経営課題に対処できるかだ。そこで、みずからの経営の強み、弱みをチェックできるツールをご紹介します。

## 就農者定着のカギは経営成長

農業従事者の高齢化により、労働力が脆弱化する中で、新規就農者の確保が急務となっている。その対応策の一つが、農家子弟以外の新規就農者（以下、新規参入者）の確保であり、新規参入者に対する支援は、一九八七年の新規就農ガイド事業以降、新規就農相談センターなどが窓口となって進められてきた。

特に、新規参入者の確保に向けた支援が本格化するのは二〇〇〇年以降である。農業法人の増加とともに、新規就農支援の中に法人への就職支援が含まれるようになり、〇三年からはハローワークを通じた就職相談窓口の整備などが行われた。

〇八年には、リーマン・ショックの影響を受けて「農の雇用事業」がスタートし、農業法人への就職

は非農家出身の若年層を中心に主要な就農ルートの一つとなっている。

さらに一二年からは、新規就農総合支援事業（現：新規就農・経営継承総合支援事業）が開始された。これまでの新規就農対策は、教育制度の充実、資金制度などの整備が中心であったのに対して、新規就農総合支援事業は、新規就農者の就農準備、経営開始といった段階別、目的別に支援メニューを設けており、国内の農業政策としては初めての総合的な就農支援策といえる。

特に、青年就農給付金については、原則四五歳未満の独立・自営就農者に対して、就農前の研修期間（二年以内）を含め年間一五〇万円を最長で七年間給付する、というこれまでは例がない新たな支援策をとっている。

給付対象者は、一二年において準備型で一七〇



独立行政法人農業・食品産業技術総合研究機構  
中央農業総合研究センター 主任研究員

**澤田 守** Mamoru Sawada

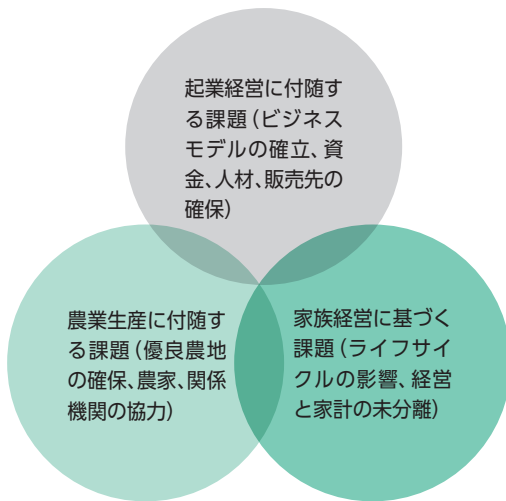
さわだ まもる  
1972年岩手県生まれ。高崎経済大学経済学部卒業。筑波大学大学院農学研究科博士課程修了。農林水産省農業研究センターなどを経て現職。主な著書として『就農ルート多様化の展開論理』（農林統計協会、2003年）他。

七人、経営開始型で五二〇八人にのぼる。出身別に見ると特に、経営開始型では非農家出身者が二四〇七人と四七%を占めており、非農家出身者に対して、新規就農への関心を広げる意味では大きな効果を上げたといえよう。

しかし、この制度の評価は給付期間終了時に新規就農者が経営定着できるかどうかにかかっており、給付期間の終了とともに就農者の経営が行き詰まることがないようにする必要がある。そのため、給付期間中に、新規就農者の経営成長を促す支援対策の充実が求められる。しかし、多くの地域においては大きな課題として残されている。

本稿では、新規就農者の中でも特に新規参入者に焦点を当て経営定着の課題を整理する。次に、新規就農者が就農後に自分の営農状況の達成度

図1 新規参入者の経営定着の課題



を把握するツールとして作成した、経営管理チェックシートを紹介したい。

### 農家子弟以外の参入者に障壁

これまでの研究において、新規参入者について考察した稲本志良氏は、農家子弟との比較から、新規参入者に対する参入障壁を整理している。

具体的には、農地の取得に対する制度上の制約、技術の習得に要する期間の長さ、一定の農業所得を得るまでに要する期間の長さ、資金調達の難しさ、農村(集落)地域社会への参加と信用基盤の形成に要する期間の長さの五つを新規参入者の経営問題として挙げている(注1)。

このような農家子弟との比較による整理は、参入障壁の特性を捉える際に有効といえる。だが、参入障壁とは別の視点として、参入後の経営定着に向けての経営成長プロセスを一般的な起業経営とは分けて、農業独自の課題も捉えて整理することが重要と考える。参入後の経営定着の具体的な

な課題については、以下の三つの視点によって分けられる(図1)。

第一に、新たに起業した場合の経営に付随する課題である。中小企業論の分野を中心とする起業経営の視点からみると、農業への新規参入は、一種の起業経営問題としてみることができ。

起業経営を分析した高橋徳行氏は、起業活動の構造を、事業機会の認識、供給システムの構築、諸活動を支える経営資源の調達の三つに整理している(注2)。

起業経営の問題として挙げている創業初期のマーケティング、人材の確保、資金調達などの課題は、農業の新規参入経営にも当てはまるケースが多く、一般的な起業経営の問題とほぼ同様の課題として整理することができる。

特に、起業に関わる初期費用の問題については、農業の場合、最低でも四〇〇万円、可能であれば一〇〇〇万円以上の資金を用意することが必要といわれている(注3)。実際に全国新規就農相談センターの資料によると、就農時の自己資金額の平均は、総額で七五三万円となっており、特に就農時年齢が「五〇〜五九歳」の場合は一〇九四万円に達している(注4)。

他産業と比較するために、日本政策金融公庫が調査したデータを見ると、他産業の場合、新規開業費用は平均で一・九五万円、開業費用が五〇〇万円未満の企業は全体の三四・八%を占めており、必要とされる開業費用の水準は、農業とあまり遜色がない(注5)。そのため、参入費用の観点からみても、農業への新規参入は一般的な起業経営が抱える課題との共通性が多いと見ることができ

る。

第二に、農業への新規参入の場合、農業生産に付随する課題への対応が求められる。その代表的な課題が経営資源の一つである優良農地の確保である。

農業の場合は、他産業とは異なり、参入した農地のほ場条件が、その後の経営展開に大きな影響を及ぼす。また、規模拡大などの経営展開を図る際にも、作業効率を高めるためには条件のよい農地の集積が必要になる。優良な農地の確保、集積には、参入した地域での信頼獲得が不可欠であり、その獲得には長期間を要する場合が多い。

さらに農業の場合には、一般的な農業知識だけではなく、参入したほ場条件、気象条件に適合した農業技術、知識の獲得、判断能力の向上が求められる。

このような農業知識の習得、能力の向上には、地域の農業者、普及センターなどの関係機関の協力が必要となる。新規参入の場合は、これらの農業独自の課題に対応することが求められる。

### 家族労働力の強みを生かせるか

第三に、企業形態、特に家族経営に基づく課題である。二〇一〇年農林業センサスにおいては農業経営の九八%を家族経営体が占めており、新規参入者の場合もそのほとんどが家族経営の形態で参入する。

家族経営では労働供給の柔軟性など多くのメリットがあるが、新規参入の場合は、夫婦二人による核家族世帯での参入が多いために、家族のライフサイクルの影響を受けやすい。



特に、三〇から四〇歳代の若年層の参入の場合、子の出産・育児期間と重なるため母親である女性は農業に従事できず、経営者のみが專業的に従事するケースが多い。その結果、雇用労働力に依存する経営が多くなる傾向にある。

その結果、新規参入者の場合、家族経営の強みである労働供給の柔軟性はほとんど機能せず、雇用労働力の導入に伴う経営費の増加によって経営定着が一層困難になるケースが見られる。また、家族経営においては経営と家計が未分離になりやすく、長期的視点による経営戦略が立てにくいといった課題も生じやすい。

このように新規参入者の場合、複合的な要因によって経営の定着が困難になっていることに留意する必要がある。新規参入者が経営定着に至るためには、前述の起業経営の問題、農業独自の参入問題、家族経営に起因する課題についてそれぞれ対応策を講じることが求められる。

### 生産から販売までをチェック

新規就農者の経営定着を支援する際に必要になるのが、経営内容の具体的な把握である。

新規参入者の場合は、参入前の研修状況、農業経験などによって、技術水準、経営者能力が大きく異なり、個々の能力や技術の習得状況に合わせた支援対策が求められる。

そのため、新規参入者自身が営農状況の達成度を把握する方法として、新規就農者向けの経営管理チェックシート(図2)を紹介する(注6)。作成した新規就農者向けの経営管理チェックシートは施設園芸作(施設トマト、キュウリ)を

主な対象としている。設問項目は、栽培管理、作業管理、財務管理、販売管理の四つの分野に分かれている。特に新規参入者の場合、栽培管理技術が最も重要になる。このため、栽培管理に関しては、土づくり、病虫害防除など九つの小項目に分類され、三八の設問がある。チェックシート全体では六〇の設問で構成されている。

このチェックシートの特徴は、栽培管理、財務管理、販売管理の各項目について、問題の要因を知識・判断・実行の三つのレベルに区分して設問を設けており、各区分において新規就農者自身が四段階(一の全くできていない～四の十分できて)で評価するように設計している点である。

新規就農者の場合、たとえば栽培管理に当たり薬剤の散布方法が分からない状況であっても、その課題が農業に関する知識不足に起因するのか、営農現場での判断に起因するのか、作業上の問題であるのか、具体的な区別が困難である。

チェックシートを活用すれば、知識・判断・実行の三区分の設問を行うことで、各段階の達成度を定量化し問題点を具体的に把握できる。

また、作業管理の分野に関しては、経営管理サイクルに合わせて、設問項目を計画(Plan)、実行(DO)、改善(Act)の三つに区分している。そのため、現状の作業管理の達成度を経営管理サイクルごとに数値として把握することができる。

### 経営問題を把握し対策に生かす

茨城県X町で新規就農したA氏、B氏について、具体的にチェックシートを適用した結果をみたものが図3である。A氏、B氏ともに同じ地域で

研修を行い、栽培品目、栽培体系はほぼ同じである。

収量および収量の満足度が低いB氏においては、全般的に達成度が低くなっている。特に、栽培管理について詳細にみると、B氏の場合、生理障害対策、本圃管理などの数値が低い。

達成度が低い要因についてみるために、本圃管理について、知識・判断・実行レベルの区分でみると、知識は四・〇と高いものの、判断・実行の数値がそれぞれ二・〇、二・三と低く、知識はあるが、営農時の判断および実行の段階で課題が生じていることが分かる。

このことから、B氏の場合、全体的に判断力の向上が必要であり、普及センターによる定期的な巡回指導、生産者同士の営農状況のチェックなどを行うことで、判断能力を身に付けることが求められる。

次に、作業管理について、計画・実行・改善別の平均値をみると、B氏の場合は、実行・改善の値が二・〇と低くなっている。そのため、営農時の作業管理について作業日誌の記録、作業環境の整備などから取り組み、作業改善につなげることが求められる。

このようにチェックシートを用いて、問題の要因別、経営管理サイクルごとに達成度を数値化することによって、新規就農者自身の営農上の改善点を明確にすることができる。また、新規就農者の経営状況の把握がより具体的になることで、関係機関による経営定着に向けたフォローアップが容易になることも期待できる。

新規就農者が経営定着を図るためには、以上の

図2 経営管理チェックシートの構成と項目(一部)

管理分野	小項目	設問数	区分		小項目	区分	質問項目	評価	問題の要因
			知識・判断・実行	計画・実行・改善					
●栽培管理	土づくり	3	○		病虫害防除	知識	栽培品目の主要な病害や害虫を知っている	1 2 3 4	教科書的な基礎知識の不足
	農業	3	○			判断	病害や虫害が発生した時、その原因(病気の種類や虫の種類等)がわかる	1 2 3 4	営農時に判断がつかない
	病虫害防除	6	○			実行	適期防除が実行できる	1 2 3 4	判断できるが実行できない
	生理障害対策	4	○						
(育苗管理)	播種・苗床管理	4	○		作業管理	計画	年間の出荷(生産)計画を立てている	1 2 3 4	具体的な計画が立てられない
	温度・水管理	3	○			実行	日々の作業結果(作業時間、作業条件等)を作業日誌に記録している	1 2 3 4	具体的な作業管理を実行できていない
(本圃管理)	株管理	5	○			改善	作業記録(作業結果)をもとに作業改善を行っている	1 2 3 4	結果を改善につなげられない
	温度・水管理	5	○						
	収穫・出荷管理	5	○						
●作業管理		11	○						
●財務管理		7	○						
●販売管理		3	○						

注1) 設問数は、その他に1問ある。  
注2) 評価は「1…全くできていない、2…ややできていない、3…ややできている、4…十分できている」の4段階である。

ように多くの課題が存在しており、これらの課題に対応するためには、新規就農者自身のレベルアップだけではなく、新規就農者に対する地域的な支援体制の整備がより必要になる。  
特に、営農上の問題については、周りの農業者の支援によって補充できる部分が大きく、地域の農業者間のネットワークづくりについても進めていくことが求められる。



(注1) 稲本志良「農業における後継者の参入形態と参入費用」『農業計算学研究』25号、1992年、110。  
(注2) 高橋徳行「起業学の基礎」アントレプレナーシップとは何か」勁草書房、2005年。  
(注3) 齋藤訓之「農業成功マニュアル」翔泳社、2008年。  
(注4) 全国新規就農相談センター「新規就農者(新規参入者)の就業実態に関する調査結果」平成22年度」、2012年による。

(注5) 日本政策金融公庫総合研究所「2013年度新規開業実態調査」による ([http://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/topics\\_131220\\_1.pdf](http://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/topics_131220_1.pdf))。  
(注6) 茨城県農林事務所笠間地域農業改良普及センターの米倉茜氏と共同で作成した。チェックシートについては、農研機構経営管理システムのホームページ上で公開する予定である (<http://fmrp.dcaffc.go.jp/>)。

図3 茨城県X町の新規就農者のチェックシート適用結果

■各管理別の達成度

事例	トマト単収(t)	収量満足度	栽培管理	作業管理	販売管理	財務管理
A	9.2	2	3.7	3.4	3.0	2.9
B	8.0	1	3.1	2.6	2.5	2.0

■栽培管理、本圃管理における達成度

事例	栽培管理										本圃管理		
	土づくり	農業	病虫害防除	生理障害対策	育苗管理		本圃管理			知識	判断	実行	
					播種・苗床管理	温度・水管理	株管理	温度・水管理	収穫出荷管理				
A	3.3	4.0	4.0	3.3	4.0	3.3	3.8	3.5	4.0	4.0	4.0	3.3	
B	3.3	4.0	3.8	2.5	2.8	3.0	2.8	2.8	2.8	4.0	2.0	2.3	

■作業管理における計画、実行、改善別の達成度

事例	計画	実行	改善
A	4.0	2.7	3.0
B	3.4	2.0	2.0

資料：聞き取り調査より作成。  
注1) 栽培管理に関してはトマト栽培結果のみを集計している。  
注2) 収量満足度は「1…満足していない～5…満足している」の5段階評価である。  
注3) 結果数値はいずれも平均値。  
注4) 平均値が3.0未満の場合に下線を付けている。

# 農業公社がつくりあげた就農者育成の実践

生産担い手の減少で、国の産地指定解除の危機にあった鹿児島県志布志市のピーマン産地。打開のために新規就農者を定着させようと育成研修プロジェクトに取り組み、見事に成功した農業公社がある。約二〇年間に及ぶ苦闘の現場記録から見られる成功の理由とは何か。



公益財団法人志布志市農業公社 理事長

**善宝 忠文** Tadafumi Zenpo

ぜんぼう ただふみ  
1950年鹿児島県生まれ。旧農水省野菜試験場久留米支場研修課程修了、米国農業研修2年修了。農業改良普及員の資格取得後、農協で営農指導に従事。2006年、合併による志布志市発足後は志布志市農業公社事務局長を経て現職。

## 指定産地を解除の危機

鹿児島県志布志地域は、県内でも特に冬場の日照量が多く温暖で、古くからハウス栽培が盛んであった。促成栽培のメロンはプリンスメロンからアンデスメロンに品種が替わり、かつて大産地を形成したが、生産者の高齢化や後継者不足、価格低迷などで面積は激減した。

その他、イチゴ、ハウススカボチャ、ナス、キュウリ、トマトなど多くの品目が生産されていたが、いずれも同じ経過をたどっている。

その中で、ハウスピーマンについては国の産地指定を受けており、生産者に有利な価格安定制度などの条件が比較的整っていた。ところが、かつては二二・五畝あったピーマン産地が、一九九六年から燃油高騰など諸般の事情により、指定産地要件

である一〇畝を割り込み、指定産地解除と産地存亡の危機に瀕してきた。

このため、地元の後継者がいなければ全国から研修生を募集し、新たな後継者を育成する方法はないかと、当時の志布志町長、農業委員会、農協などの関係者が協議して知恵を絞った。

そして、九六年に志布志町農業公社が設立された(その後、三つの町の合併により二〇〇七年に農業公社を統合。現在の志布志市農業公社となる)。主目的を新規就農者育成とし、研修事業、機械貸付事業、農作業受託事業、農地集積円滑化事業などに取り組んでいる。

新規就農者育成の研修事業は長く続いており、JAそお鹿児島市のピーマン部会員八六戸の約七割を、農業公社の研修修了生が占めるようになってきた。二〇一三年度は第一期生として、三組六

名を受け入れた。

研修事業では農業公社が地元農家の農地を借用し、研修用のビニールハウスを、育苗を含め一八棟、約二・四畝を設置。そこで二年間の研修を受けられるようにしている。

農業公社を設立した当初は、地元の後継者が育たない中で、就農希望者になんとか志布志のピーマン農家として留まってもらいたい気持ちが強<sup>く</sup>、手厚い援助を組んでいた。

## 手厚い助成するも離脱者

まず、研修期間中の二年間、研修助成金(手当)としてひと月当たり一人一五万円、夫婦で三〇万円。転居費用として、関東以北からの研修者に一二万五〇〇〇円、関東一〇万円、関西七万五〇〇〇円、九州五万円、離島二万五〇〇〇円、県内二



万五〇〇〇円を助成していた。

その他、月額一万円を超える家賃について二万円を上限とする住宅手当や、研修終了後就農する時点で二戸三〇万円の就農奨励金を支給、軽トラック、トラクター、堆肥散布機、ライムソウ、畝立て機、動力噴霧器など、必要な機械類の無償貸与もしてきた。

ところが、実際の研修生が志布志へ集う動機は、田舎暮らしへの憧れだけでやって来たり、有機農業を夢みたり、現実逃避的な考えで来たりとさまざまであった。

そうした中で、研修中あるいは就農後しばらくして離脱する人が出てくるようになった。それらの動きに、農業公社としてはショックを隠し切れなかった。

それと同時に、こちらも「ぜひ志布志に来てください」という歓迎するだけの姿勢では、現実の厳しさを理解してもらえないのではという反省が生まれた。また、農業公社の運営上の問題からも、研修生に対するこれまでの助成制度の一部見直しをすることになった。

### 見通しの甘さから対策再検討

そこで、まずは転居費用の一部助成を、次いで就農奨励金を廃止した。

また、研修手当も大きく見直した。研修開始時はほとんどの研修生が農業未経験者で、作業が遅れがちだ。そのため、収量も上がらず、研修手当を支給していたが、二〇〇四年には試行的に、二年目の研修生三組に対し、「研修手当をもらわず、独立採算制で取り組んでみないか。経費は本人負担

となるが、他の収入分は全部自分のものになるよ」と提案してみた。検討ののち、一組は研修手当の受給を希望し、二組は独立採算制にチャレンジすることとなった。

その結果、独立採算制の二組の方が収量、品質、所得面でも上回ったことから、農業公社としても自信を得て、翌〇五年度より、二年目の研修は独立採算制に切り替えた。

これでおのずと研修生の気構えが変わり、研修作業が遅れないように病気、害虫、ピーマンの生育ステージの草姿などに敏感になり、集中して研修する姿勢が生まれている。

そのような経過を踏まえて現在では、研修手当は一年目のみ支給とし、金額はひと月当たり一人一五万円、夫婦で二五万円に改正した。住宅手当は変わらず二年間、月額一万円を超える家賃について二万円を上限に支給している。

機械類は、一年目は無償で使えるが、二年目からは就農者も含め有償で貸し付けている。軽トラックは就農後はどうしても必要になるので、二年目には自前で買ってもらうようにした。

一年目のピーマン生産にかかわる収入、費用は全て農業公社に帰属する。青年就農給付金など県、国などからの支援金がある場合、その分を控除して支給する。

二年目は独立採算制の経営研修として、農地の借り上げ料、ビニールハウスの使用料などを含め、全ての経費および収入は研修生本人に帰属する。

研修生の募集は、基本的には全国農業会議が開催する就農相談会で受け付けている。しかし、それ以外にも随時、県の相談窓口や市のホームページ、

ジ、また、就農した友人を頼って相談されるなど多岐にわたる。

### 現実の厳しさ伝え本気度確認

実際の研修は、ピーマンの栽培年度に合わせて、七月一日から二年後の六月三〇日までだが、研修生の受け入れは、まず三〜四日の短期研修の受講を条件としている（以降は10ページの図1、図2とあわせてご一読いただきたい）。

このとき、県、市、農協、農業公社の各担当者が研修生と面談し、短期研修の感想や今後の展望などの話をし、研修生の想いの確認と、こちらの受け入れ体制を認識してもらっている。

現在の受け入れは夫婦単位を基本とし、独身者は受け入れていない。なぜなら、独身者は営農が思うようにいかない場合、離農や転地などが比較的容易であり、農業公社の投資が無駄になることが予想されるためである。

妻帯者だが男性のみが研修希望というケースもあるが、この場合は事情をよく聞いて、研修後の就農が確実であると認められる場合には、例外的に単身での研修を受け入れることもある。

その他の受け入れ条件として、心身ともに健康であること、最低五〇〇万円以上の資金を持っていること、保証人が二名いること、将来的に志布志市に定住し農業を継続すること、などの条件を付している。

短期研修を経て、本人が実際に研修生となり、志布志でピーマン農家になりたいという希望があれば、申請書の提出後、予備（書類）審査を実施する（申請書とともに、誓約書、資産証明書、保証

書、健康診断書の添付を必須としている。

予備審査は短期研修時に面談をした各関係機関の担当者があたるため、実質的には短期研修中の面談が決め手となる。

本審査は本人または夫婦で出席してもらい、主に農業公社の役員が申請書類を基に面接方式で審査を実施する。このとき、ご夫人の思いがどれだけあるかを特に重視するようである。

また、研修生に対しては、以前は「ピーマンをつくると儲かりますよ」と言っていたが、今は「ピーマンをつくっても、実際にはこれくらいしか収入が残りませんよ。これであなただは生活出来ませんか？ それでも志布志に來ますか？」というように、現実の厳しさとピーマン栽培の難しさを伝えるようにしている。

しかし、研修希望者は短期研修時に先輩方から話を聞いたり、各地域の研修制度などを勉強しており、それなりの自信を持って自分で計画しながら、夢とやる気を持って二年間の研修を希望してくる。

### 就農者定着で産地面積は拡大

さて、研修参加となった場合、一年目は農業公社の研修事業担当者がトラクターの操作から種まき、ほ場の土づくり、畝立て、ビニールのかぶせ方など、全作業と栽培管理方法を指導する。

二年目は前述の通り独立採算制となるため、研修生が各自で全ての準備を進めていくことになる。ここで経営感覚が自然と身に付き、栽培管理方法も先輩方から教わったり、自分なりの工夫をして取り組んでいる。

三年目からはいよいよ就農となるため、一年目から農業公社が地元農家と相談し、就農用地の確保、利用権の設定などを進めていく。二年目に差し掛かる頃から、就農計画も立て始める。

県の農業改良普及員が中心となり、本人や市役所、農協の担当者などとともに、国、県、市の補助事業、制度資金を活用しながら資金運用策などの計画を策定する。

そして二年目が終わる頃には、用地の確保、造成も済み、就農用のビニールハウスが建つばかりとなり、研修終了式を迎える。

農業公社を設立して約二〇年、このような取り組みを続けた結果、ピーマン産地はかつてのピーク時面積とほぼ同じ、二・三・四畝まで拡大できた。

これは、当時の先輩方のピーマン産地維持、拡大にける思いが強く、各関係の担当部署、担当者連携してそれぞれの役割を担い、一戸の農家を育成していった積み重ねであり、今日までその思いを受け継いできた結果である。

また、JAそお鹿児島のピーマン生産者部会、全二グループの中で、農業公社研修農場は一グループとして位置付けられているが、過去二年間は一〇㍏の収量、ほ場管理など、総合点で二位となっており、一位を目標に研修生たちは頑張っている。

また、研修終了生は既存農家と違い、就農後はピーマン専作農家となるため、作業管理面が丁寧で行き届いている。そのため、ピーマン部会の中にも反収や販売額などで上位を占める。グループ長や部会長その他、集落の役員などを担い、地域のリーダーとなっている姿も見られる。

このように農業公社設立以来、ピーマンの生産者、面積が順次増加し、産地が維持され、かつての産地規模までになった。

### 専門書読んで自己研修組も

率直に言うと、ここまで来れたのは、関係機関同士がうまく連携できたため、そして何よりも産地育成、後継者育成にける思いを一つにして取り組んできた成果であると自負している(図3)。

当初は、ピーマン栽培に向かない人たちの就農希望も当然あった。しかし、ここ数年の研修生は農業を自分の職業として位置付け、しっかりと自分の将来像を描き、確信を持って研修に打ち込んでいる姿が見られる。

彼らの年代は三〇〜四〇代前半が中心で、中には二〇代の夫婦もいる。大方は優良企業で中心的役割を担っていて、IT関連の出身者が多い。企業で働く中で職場の先輩の姿を見ると、ふと自分の将来を見ているような気がして、一抹の不安を覚えたり、今のままで自分の人生はこれいいのか、と考える人も多いようである。

そのような中で、自然と触れ合える農業に目を向け、専門書を読んだり、実際に農業見学に行ったりして、農業を一つの「職業」と捉えて関心を寄せるようになった例が多い。

中には親戚や祖父母などが農業をしており、年少の頃から時折り農作業の手伝いをした楽しい思い出を持ち、いつかは自分も農業に携わる仕事をしたいと夢見て、自分なりの人生設計の中で計画している人もいる。

そのような彼らの研修中の姿を見ると、われ

図1 研修がスタートするまでの流れ

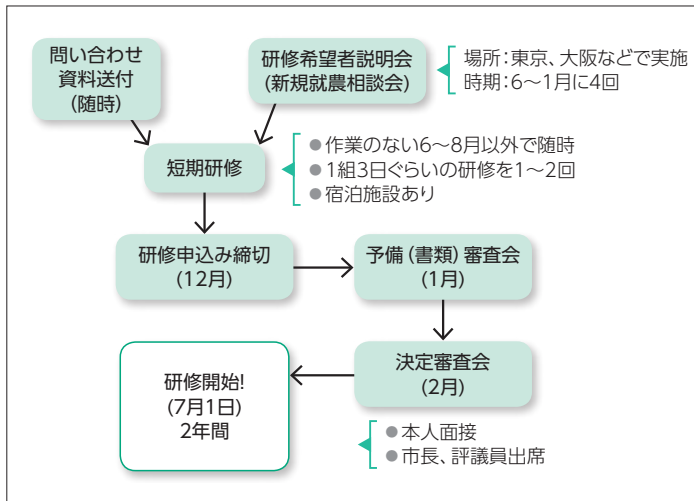


図2 農業公社研修事業の流れと役割分担

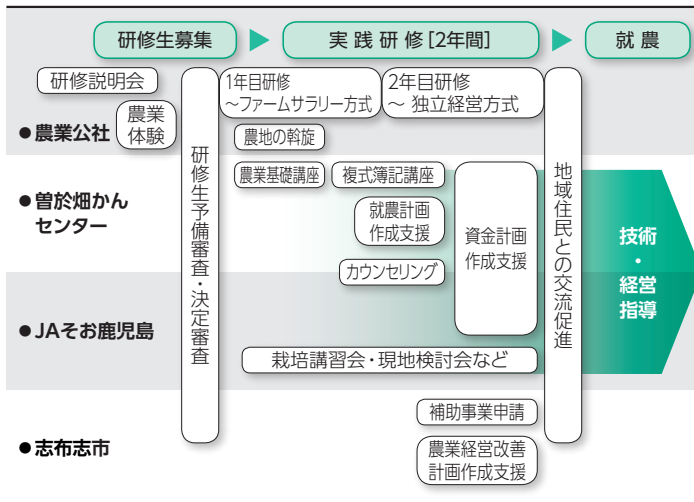
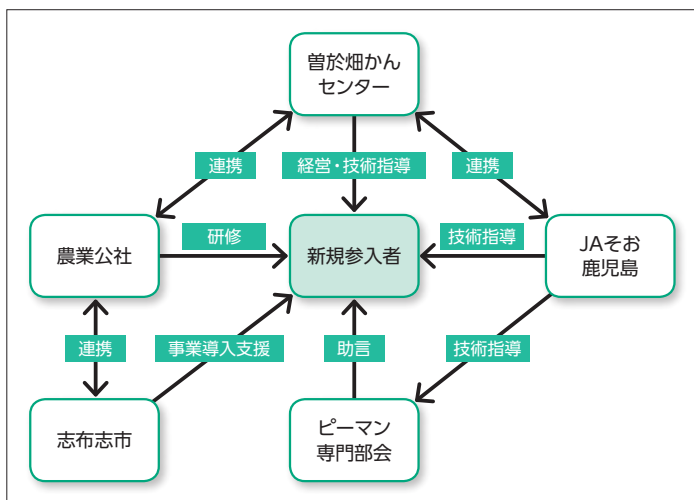


図3 新規参入者支援に向けた協力体制



ら農業公社も安閑としてはられない。関係機関・担当者として連携しながら、安心して研修に打ち込めるように、そして就農がつつがなく進むように、指導をさらに強化しなければならぬと思っている。

**自治体と連携し課題に挑む**

ただ、現状は課題も頻出ししている。一つは、研修施設の老朽化である。ビニールハウスの傷みがひどくなると研修中の破損も多く、研修生に迷惑をかけている現実がある。修繕費もかさむため、これを思い切って建て替えるか、大幅に改修し今後数年持たせるかを検討中である。第二は、就農用地の確保の問題である。一戸の

ピーマン農家を就農させるには、最低でも五〇㍗の用地が必要である。さらに格納庫、倉庫、堆肥置き場などを考えると、七〇㍗ほどの農地が必要だが、現在はおかつてのピーク時面積を超えている。そのため「日当たりがよく、用水が確保できる」という、ピーマン栽培に適した条件の農地確保が難しくなっており、必然的に選果場から遠い場所で就農せざるを得ない状況が生まれている。

第三に、選果場の選果能力がオーバーフロー気味である。現在は一部増設と作業員のローテーションなどで何とかしのいでいる状況であり、このまま新規の就農者が増加すれば、選果場の増設も検討しなければならない。ただし今後は、農業公社設立当初の就農者や地

元のピーマン農家が高齢化でリタイヤすること予測される。そのため、選果場への対応策を五年、一〇年先を見据えて検討する必要がある。

また、新規で検討、取り組むべきテーマも浮かんできている。たとえば、農業公社は現在、ピーマンに特化した研修事業を進めているが、他の品目、たとえばイチゴや露地作物、畜産、茶など、地元的重要品目の後継者育成も喫緊の課題である。どのような方法があるのか、経営継承事業の取り組みも検討すべきではないか、などである。

山村・農村・集落機能の維持や管理などを含め、われわれだけで解決できる問題ではない。引き続き、関係機関や関係者が一丸となり、これらの課題に前向きに取り組むたいと考えている。





# 現場体験から得た新規就農者の定着対策

後継者不足の地域農業に「プロの農業集団をつくる」。そのために悩みながら成長してきた自身の新規就農体験をもとに、「仮想自社農場」などユニークな研修制度に取り組み企業がある。現場の実体験を踏まえた課題や対策を語ってもらう。

## 当初は独学で野菜づくり

新規就農の問題に対する私自身の体験、その後は立場を変えて、私の新規就農者の育成、定着に向けた取り組みについてお話しします。

私は大学の工学部で経営工学を専攻し、農業に一切触れることのない生活を送っていました。私の父は静岡でお茶とミカンを生産する農家で、母は通信関連の会社を経営していました。

就職活動を始めた大学二年の時に、母から「自分の会社を手放して、お父さんと農業を始めよう」という電話がありました。

あまりに突然のことで面食らいましたが、母の会社の営業先には先進的な農業生産法人があり、その社長と会って「ずっと温めてきたビジネスプランが明確になった」と言うのです。

母によると、そのプランは、大手外食チェーンとの直接契約でレタスを栽培し出荷するもので、売り先が買ってくれる分だけ栽培し、販売金額も生産の前に双方で決める、というのです。

私は大学の休暇に実家の農作業を手伝っていました。野菜づくり未経験の父、それに職違いの母が農業を始めるなんて大丈夫だろうか、自分自身で食べていける職業を探さなくては、と思ったことを覚えています。

レタスは、従来栽培していたお茶とミカンのように四季を通して管理された葉や実が収穫できるものとは違い、毎回種まき・定植・管理をします。

それがとても新鮮で、レタスの収穫結果が出るのが楽しみでした。しかしよいものは全く収穫できませんでした。そこで私としても両親の取り組みに知らぬ顔ができず、大学に戻って本を読み、



株式会社鈴生 代表取締役社長

鈴木 貴博 Yoshihiko Suzuki

すずき よしひろ  
1976年静岡県生まれ。99年九州東海大学工学部卒業後、山梨県で農業研修を受ける。2001年静岡の実家で就農。08年株式会社鈴生を設立と同時に現職。大規模野菜生産を行いながら、新規就農者の育成、耕作放棄地解消などに尽力している。

## 先進的な農業法人に学ぶ

専門分野の先生に話を伺い、独学で野菜づくりを勉強しました。そして翌年も実家でレタス栽培を手伝いましたが、結果はまたしても惨敗でした。その頃、希望の業界への就職が無事に決まりかけていました。しかし、不思議なもので、私は作物づくりの面白さに、次第にはまってしまい、一度ぐらいよいレタスをつくってみたいと思っていました。

そこで、先進的な農業生産法人を訪問し、作物づくりの話聞き、その法人で研修することになったのです。技術面については当然ですが、研修先で私は他にも多くのことを学びました。

それまでの私の知っている農業は、農家という「家」単位で、個々がやりたいことをやっている農



手塩にかけたレタス

業でしたが、その会社は農業を「産業」として、「会社」を経営していました。お客さまが求めている作物を決められた量生産し、求めている金額で販売するという受注生産でした。まさに産業であり「これがこれからの農業だ」と感じる研修期間でした。

私はこの会社のように農業をやろう、と決断し、二年間の研修後、両親に対して、そのことを伝え、実家の農業経営に携わることにしたのです。これが二〇〇一年四月のことでした。

とはいえ、就農当初、同じ環境下でも栽培できなかったり、技術不足など、失敗の連続で「もうだめだ、食べていけない、農業をやめよう」と思うことが多々ありました。

なぜよい作物が取れないのだろうかと悩ましました。契約栽培で単価や出荷先も決まっているの

に収益が伴わないのです。これは技術不足が原因でした。

私は、最初から立派な農業経営を夢見て、技術もないくせに経営を語っていたようです。たとえば、たくさん収穫する、大きな野菜をつくる…。儲けることばかり考えていたのです。

本当にやめようと思った年に、私のこれまでの考えにくさびを打つような言葉を、ある生産者の方から頂きました。

「作物はおまえがつくっていると知っているだろう。おまえは欲で作物をつくっているのだよ。いか、作物は自分で成長しているのだ。俺たち生産者は作物がどう育ちたいかを感じて手助けしてやれば、作物は自然とよい作物として成長していくものだ」というものです。

私はこの言葉に思わずハツとしました。その言葉をもらってから、作物に向き合い作物と話をしなくなりしました。それをきっかけに、少しずつお客さまに喜んでもらえる作物をつくれるようになったと思います。

農業とは、経験と技術を高め、それによって収益を生み出し、生活し、家族が幸せになることだと思います。

しかし私自身、まだまだ勉強不足なことばかりで、毎年、勉強のために全国のプロ生産者や共通の思いを持つ生産者のもとを訪ね、指導を頂き、また意見を交換してお互いの技術を磨いています。

次第に栽培管理技術も向上し、よい作物がつけられるようになってきました。現在は、レタス五〇鈴と枝豆二五鈴を生産するまでになりました。

さて、ここで、私のセカンドステージが始まります。栽培面積が拡大する中、農業研修生を受け入れられる状況となりましたので、私は、〇八年頃から、夢だった次世代農業の後継者づくりに着手しました。

不安もありましたが、一緒に歩いて行こうと、研修生と一歩ずつ歩き始めました。私が農業を始めて出合った困難を少しでも軽減できれば、農業を次世代につなぐことができる。そのための方策を述べたいと思います。

### 新規独立の際は農地を託す

まず、新規就農に絶対に欠かせないのが農地確保の問題です。

農地は地権者の財産であり、簡単に他人に貸してもらえない。また、借りたとしても初年度からよい作物ができる保証もない。いつになったら、よいほ場になるかわからない状況で作物をつくり始めると、その農地がよい作物を収穫できる状態になるには、かなりの時間と投資が必要です。

私には「自分が新規就農で苦労したことは、自分と一緒に成長している研修生にはさせたくない」との思いがあります。

そこで、地権者の理解を得て、自分が何年もつくり込んだ農地の借地名義人を、私のところから独立する研修生（以下、新規就農者）に変更させてもらっています。

これにより、独立二年目から栽培農地により作物ができ、生活していける農業が可能な環境づくりをしています。

新規就農の離農率が高いのは土づくりが終わ

るまでに資金が尽きてしまうことが多いと聞きます。これは私も就農当初から直面した問題で、農地はなんとか確保できたが、よい作物ができる土に変えていくのはとても難しく、時間もかかり苦労したという経験があります。

今後も、新規就農者に耕作地を譲るために、そして彼らの経営が失敗しないように、当社の経営にとっても継続的な課題である耕作地の確保に尽力するつもりです。

地域の方々と、市町村など役所の方々の協力も頂きながら、引き続き耕作放棄地を中心に借地を進めていければと思います。二〇一三年度は各地域の協力もあり約八分の耕作放棄地を解消することができました。

後継者不足の地域農業のために、私は農業生産のプロ集団をつくっていきたくと思っています。そのため研修は実践型。私が大学の時に失敗したことからもわかるように、座学より実践で作業を体験し、作物をより多く観察し、直接作物と対話して感じとるのが一番だと思います。

私が現在までに三〇名ほどの研修生を見てきた中で感じることは、頭で考えて動くこと、ほ場の最前線で動くことの両立ができていない研修生が、独立してからよい作物をつくっているという事です。これからもたくさんさんの作物に触れて技術を伸ばして行ってほしいです。

### 資金支援や機械リースも課題

新規就農のもう一つの課題は、生産資材や設備（苗・肥料・農薬・その他生産資材全般・機械リース料・倉庫リース料など）への投資をしてから、収

穫物の収入が入ってくるまでの時間が長いことです。

私が就農した当時は、資材の購入資金不足で、本来はトンネルハウスで栽培したいところを、トンネルハウスなしでつくるしかないなど、栽培時期を調整した苦い思い出があります。

そこで、農業資材については、当社が新規就農者の分まで大量に安価で購入し、実質的に支払いを立て替えます。新規就農者は、収穫を開始して売上金が振り込まれてから支払えばよく、予定の資材を購入しやすくして、秀品率が高い作物を生産できるようにしています。

機械についても、私が就農した頃の頃には、資金不足のため使用しなかった機械で作業できず、苦労した経験があります。機械は農業に欠かせないものであるのに、高額でなかなか購入できないため、新規就農者にはリースし、時間と労力の効率化を図れるようにしています。

使用する肥料や農薬は全て当社指定になっています。

配合肥料については毎年、前年の資料を基に、みんなで配合割合を計算して、製造しています。地元のイワシやカツオなどの魚かすや鳥肉や羽、菜種油かすなど、厳選した肥料原材料を購入し、すり潰して配合しています。

肥料は、各畑の地力に応じて、土壌診断を基にどの程度使用するかを各人が決めており、作物が不出来になることを防止しています。

同様に、農薬についても散布量や希釈倍数の間違い、使用農薬違いなどが発生しないように、シーズン前に指定農薬を決め、それ以外は使用し

ないルールになっています。

農薬に関しては、顧問農薬専門員がおり、散布前確認アドバイスや、新規就農者にも年に一度講習を実施し、間違いない管理ができるよう指導しています。

新規就農者も独立して虫や病気で困ったことがあれば、その専門員が検体を調べて一番適した農薬を使用する手配をするなど、迅速性のある体制としています。

また、研修生は、生産工程から販売まで、いくらで生産物ができて、いくらで売れているのかを理解して生産をしています。たとえばレタス一個はいくらでできているから、いくらで販売するべきか。つくる技術とともにしっかりとした採算の基準を把握して栽培することが大事です。

今まで新規就農者は五名。今年九月には二名の独立予定者がいます。過去には、独立希望者が数人重なった年がありました。新規就農者へ農地を提供しているため、今後何人まで独立させることができるか、継続的な農地確保に不安を感じる時期もありました。

人材育成については、研修生が独立すること、社内に残って後継者として育つことの両方を重視しています。

新規就農者の経営と当社の経営が共に発展して農業のプロ集団を形成し、連携して地域農業を支えていくというのが、目指す姿です。

### 仮想自社農場で経営の訓練

今は半分くらいが社員としてやっていきたいという考えを表明してくれており、どちらも大事





次世代を担う研修生たちと共に

にしてきた私にとって、とてもありがたいことだ  
 と思っています。またそれは、研修生がしっかりと  
 栽培管理してくれた努力の結果を、経営者として  
 きちんと評価してきたからだと思っています。

私の人事評価は、研修生にほ場や作物を担当さ  
 せ、「仮想自社農場」を経営させることで行いま  
 す。まず、前年度の見える化したデータや日々の作  
 業報告を基に、前年度の経営で何がよかったのか  
 何が悪かったのかを判断します。この判断を役員  
 が見てまたは聞いて、もつとも的確であった研修  
 生をリーダーに任命します。

このリーダーはシーズン中に各担当農場の栽  
 培計画から収穫目標、ほ場回転率、経費など、人件  
 費以外の全ての計画を立てます。各仕事に対して  
 必要な人材は、本部より貸し出す仕組みです。

リーダーと役員が話し合って決めた目標の生  
 産量以上の結果を出した仮想自社農場のリー  
 ダーには、賞与や昇給といった報酬があります。  
 現在は、リーダーが三名と防除責任者が一名で、  
 結果が残せるように頑張っています。

研修生のやる気は大きいですが、その分大変な  
 ことも発生します。

特に昨年の静岡は、栽培が本格化した時期に、  
 台風の影響を三回も受けてしまいました。そのた  
 びに、研修生は自主的に担当ほ場近くに泊まり、  
 排水管理を行って少しでもよい作物をつくらう  
 と頑張っていました。まだまだ結果は伴いません  
 が、そんな研修生の努力に感動と感謝の日々です。

### 野菜づくりは子育てと同じ

私は、研修生にこんなことを言います。「作物を、  
 自分の子どもだと思つて育ててください。子ども  
 が水におぼれそうなときに、親は家で寝ますか？  
 喉が渴いたときに、水をあげませんか？ 寒くて  
 風邪をひきませんか？」などです。

特に肥料に関しては、子どもの食生活を考えて  
 配合しています。肉・魚・植物を均等に与えてあげ  
 れば、健康に育つのでは？ など、作物をしつかり  
 見て判断し話をして、皆で考え、分からないこと  
 は専門の先生に伺う。そんな農業をしています。  
 間違っていたかどうかは作物が応えてくれま  
 す。失敗は二度繰り返し返さない。その日の仕事は次  
 の日に送らない。日々努力・勉強です。

私は、同じ思いで同じ技術を共有研鑽し、栽培  
 技術を向上させて、お客さまに喜んでもらえる作  
 物づくりができるよう、仲間とともに成長してい

きたいと思っています。

「よい作物をつくるには、よい人をつくること」  
 「作物を育てる前に人を育てたい」、こんな思いが  
 いつも頭にあります。

一生懸命つくった作物であれば、作物が販路を  
 開拓してくれるというのが私の考えです。売るの  
 ではなく買ってもらう作物とは何か、それを考  
 えて栽培するのが産業としての農業ではないか  
 と感じています。

就農当初、技術不足でよい作物ができなかった  
 頃は、苦勞して営業もしていました。しかし今で  
 は、既存の取引先からこんな野菜が欲しいと言っ  
 てもらい、ニーズに応じた生産を行うことで信用  
 ができ、その評判を聞いて他からも声が掛かる  
 という好循環で販路が拡大するようになりました。  
 た。

私たち生産者と取引先は「種まきからお客さま  
 (消費者)のお口に入るまで、一緒にモノづくりに  
 取り組もう」という思いを共有しています。また、  
 同じ理念を研修生にも日々伝えていきます。

今後も技術の向上を図り、生産・流通・販売が一  
 緒になって、よりよいモノづくりを、おいしい作物  
 づくりをしていけたらと思っています。

日本の農業技術は世界で一番だと思っていま  
 す。先輩たちの技術の多くを学び、世界一安全で  
 味わい深く風味気高い日本野菜をつくり、日本中  
 いや世界に発信し、多くの方々にも召し上がって  
 いただきたいと考えています。

「日本から世界においしさを」として伝えてい  
 けるように、今後も日本農業の一役を担い頑張っ  
 ていきます。



Report on research

# 食品産業景況は 全国で大幅改善 販売好調も 仕入価格は上昇

—2013年下半期 食品産業動向調査—

2013年下半期食品産業動向調査で、企業の景況感は売上高、経常利益、資金繰りの各DIが上昇し大幅に改善しました。一方で、仕入価格の上昇が続く経営課題となっています。

スに転じました。

先行き一四年上半年期は、北海道、近畿、四国を除く七地域で〇・一〜八・三ポイントの幅で改善する見通しとなっています。

## 仕入、販売とも大幅上昇

仕入価格DIは、前回調査より一六・四ポイント上昇してプラス六四・九となり、原材料価格などの上昇を反映する結果となっています(図3)。

先行き二〇一四年上半年期では九・六ポイント低下していますが、依然プラス五五・三となっており、今後も仕入価格の上昇が続くと見込んでいます。

販売数量DIは、一二・五ポイント上昇してプラス一・二に、販売価格DIも一九・六ポイント上昇してプラス一〇・四となりました。販売数量DIと販売価格DIがともにプラスに転じる結果となりました(図4)。

雇用判断DIは、前回調査よりも九・二ポイント上昇しプラス二・二と雇用の不足感が拡大しています(図5)。先行き一四年上半年期では三・六ポイント低下するもののプラス八・六と雇用の不足感が続く見通しです。

設備投資DI(二〇一四年度通年の

設備投資額の見直し)は、前年同期(二〇一三年通年の見直し)に比べ四・二ポイント上昇してプラス三・一となりました。設備投資環境は引き続き改善傾向にあると思われる(図6)。

## 九割の企業でコスト上昇

原材料や素材、光熱などの価格変動によるコストへの影響については、全体で八七・七%の企業がコストが上がったと回答しています(図7)。

業種別にコストが上がったと回答した企業をみると、製造業で九〇・九%、卸売業で七七・七%、小売業で八七・六%、飲食業で九三・八%となりました。

上昇したコストの販売価格への転嫁状況については、「転嫁できている」と回答した食品関係企業は全体でわずかに二・七%にとどまり、「転嫁できていない」が六七・二%、「一部転嫁できている」が三〇・一%でした(図8)。

業種別で見ると、転嫁できていない企業は製造業で六九・六%、卸売業で五八・七%、小売業で六五・一%、飲食業で七八・〇%となりました。中でも飲食業では、コストが上がったにもかかわらず、そのコストを転嫁できていない企業が多くなって

この調査は、一九九七年より日本公庫農林水産事業が全国の食品関係企業を対象に年二回実施していますが、今回は、二〇一三年下半期(二〇一四年一月一日時点)の景況感とともに、原材料価格の変動や東日本大震災の影響などについて聞きました。震災の影響については、一一年下半期から毎年トレースして調査しています。

## 全地域で景況DI改善

景況DI(売上高、経常利益、資金繰りの各DIの平均)は、今回の調査では一一・二ポイント上昇しマイナス三・八と大幅な改善となりました(図1)。

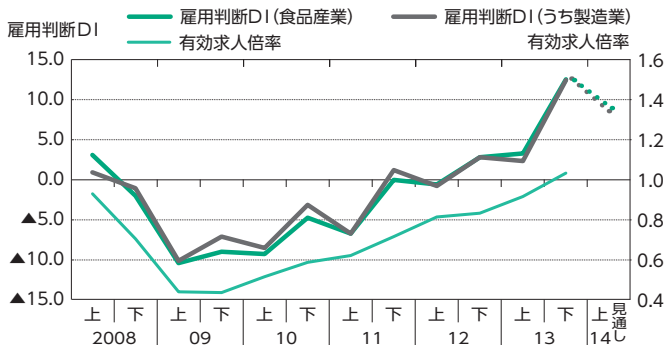
これは、前回(二〇一三年上半期)

調査から、売上高DIが二三・〇ポイント上昇してプラス九・〇となるとともに、経常利益DIも八・三ポイント上昇してマイナス二・四に、資金繰りDIも二・三ポイント上昇してマイナス七・九となったことによりです。

ただ、先行き二〇一四年上半年期については、景況DIは〇・六ポイント上昇してマイナス三・二と改善傾向が続くものの慎重な見通しとなっています。

地域別に景況DIをみると、北海道から九州の一〇地域全てで改善となりました(図2)。特に、北海道と四国では二五・四、一九・三ポイントと大幅に上昇し、景況DIがプラス二・三・六、プラス〇・一と値がプラ

図5 雇用判断DIと有効求人倍率の推移



※有効求人倍率は、新規学卒者を除き、パートを含む。毎年6月、12月の季節調整値。(暦年・半期)

図6 設備投資DIの推移

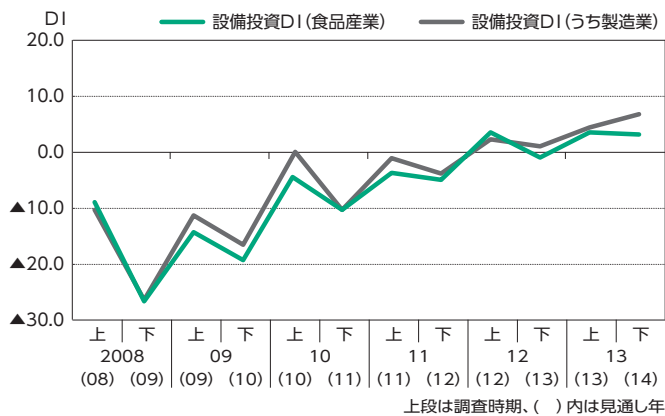


図7 原材料費や光熱費などの変動によるコストへの影響

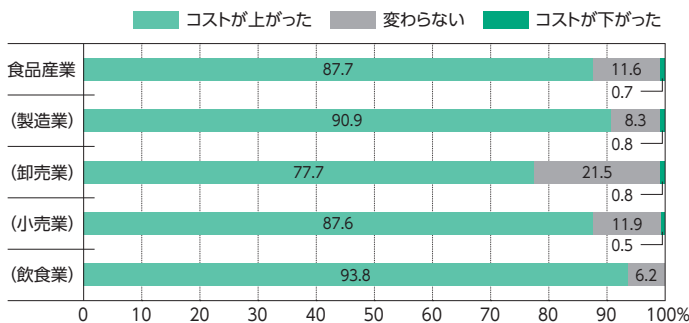


図8 コスト上昇の販売価格への転嫁

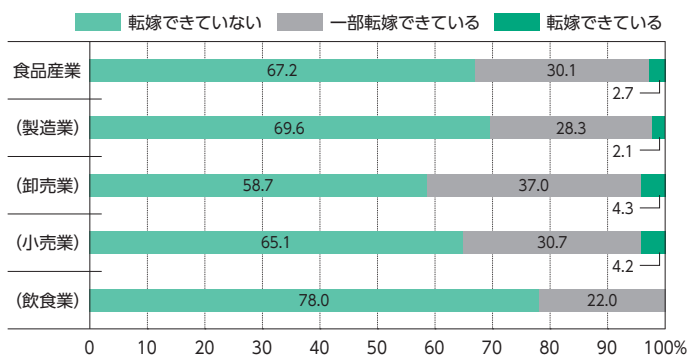


図1 景況DI (食品産業、製造業) および日銀短観の推移

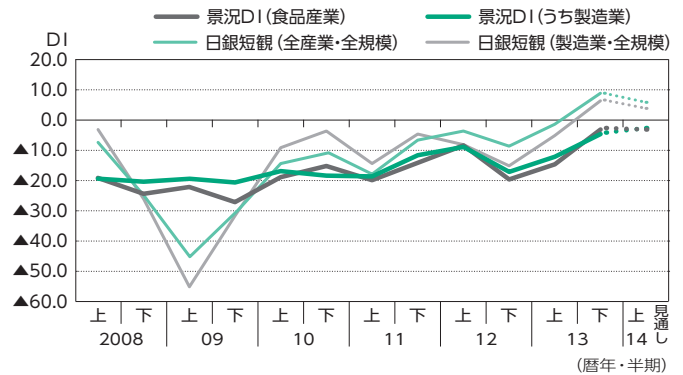


図2 地域別景況DIの推移

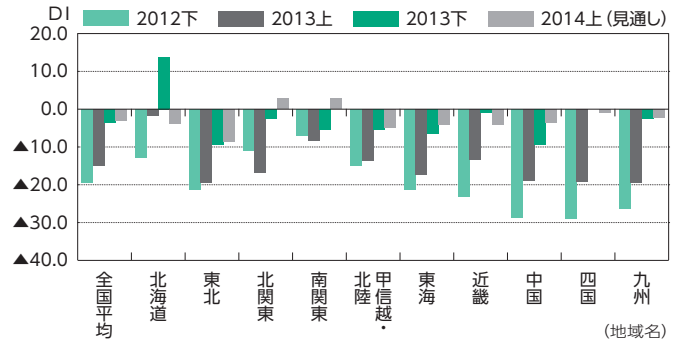


図3 仕入価格DIの推移

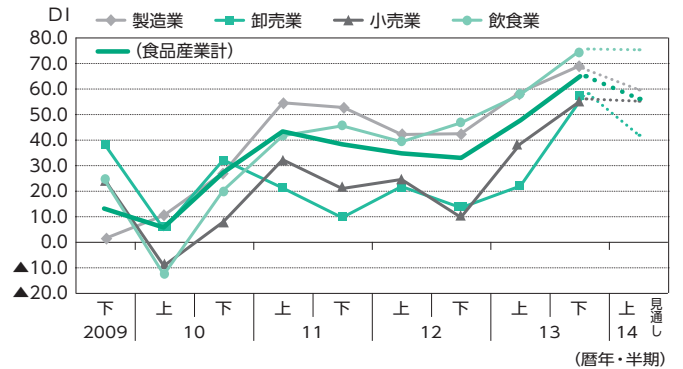
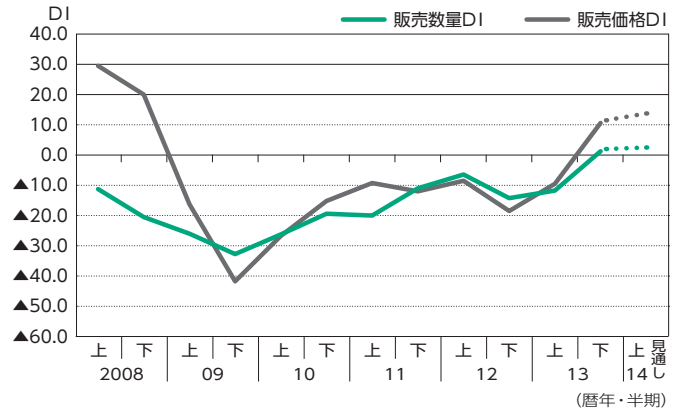


図4 販売数量DIおよび販売価格DIの推移





います。

## 震災影響、被災三県で六割

東日本大震災から三年近く経った二〇一四年一月時点における東日本大震災(地震、津波)による影響を聞いたところ、全国の食品関係企業の二〇・七%が「現在も影響が残っている」と回答しました(図9)。

一年前の一三年一月調査の二六・二%から五・五ポイント減少しており、現在も影響が残っている食品企業の割合は、五社のうち一社程度にまで減少していることがわかりました。

地域別では、津波被害が甚大だった岩手、宮城、福島の子県では五八・〇%(二〇一三年一月調査六〇・七%)になりました。一年前からの回復は小幅にとどまっております、依然半数以上に影響が残っています。

一方、青森、秋田、山形の三県では二三・六%(同三四・四%)、茨城、群馬、栃木の北関東では二七・四%(同三六・六%)、南関東においても二四・二%(同二八・六%)となり、それぞれ改善傾向を示す結果となりました。

また、東日本大震災の影響があった(震災の影響について「現在も影響が残っている」および「現在は影響が残っていない」と回答した)先

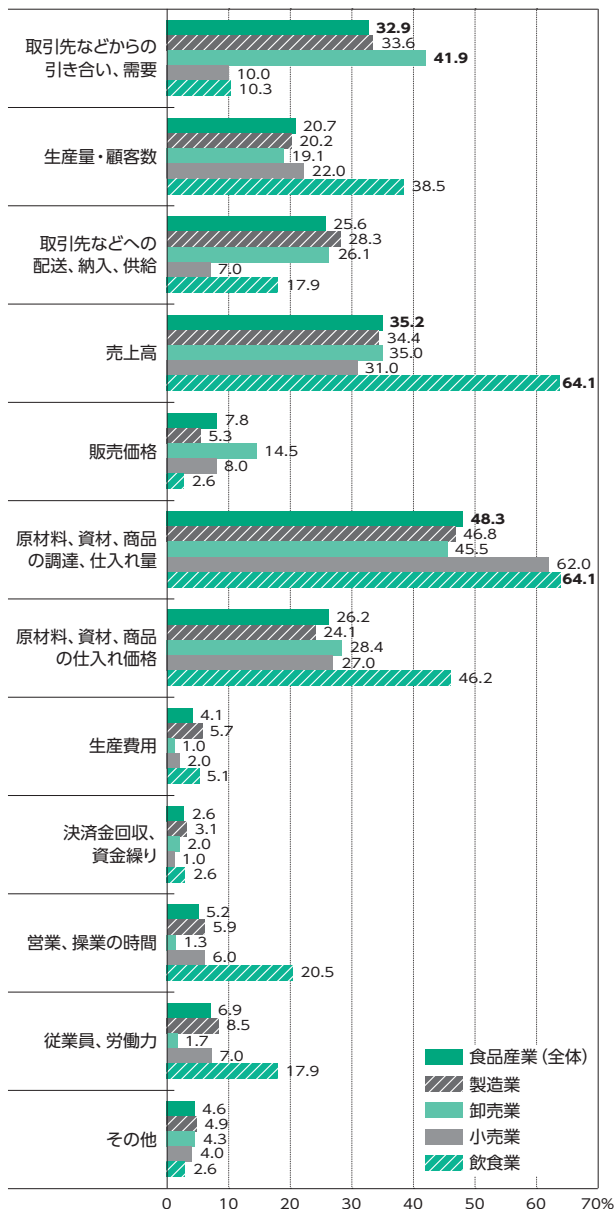
に、どのような影響があったのか聞いたところ、食品産業全体では「原材料、資材、商品の調達、仕入れ量」が四八・三%と最も多く、次いで「売上高」が三五・二%、「取引先などからの引き合い、需要」が三二・九%となっています。

業態別にみると、卸売業では「取引先などからの引き合い、需要」(四一・九%)、飲食業では「売上高」(いずれも六四・一%)の項目で大きく影響を受けていることがわかります(図10)。

## 原発事故影響、福島は九割

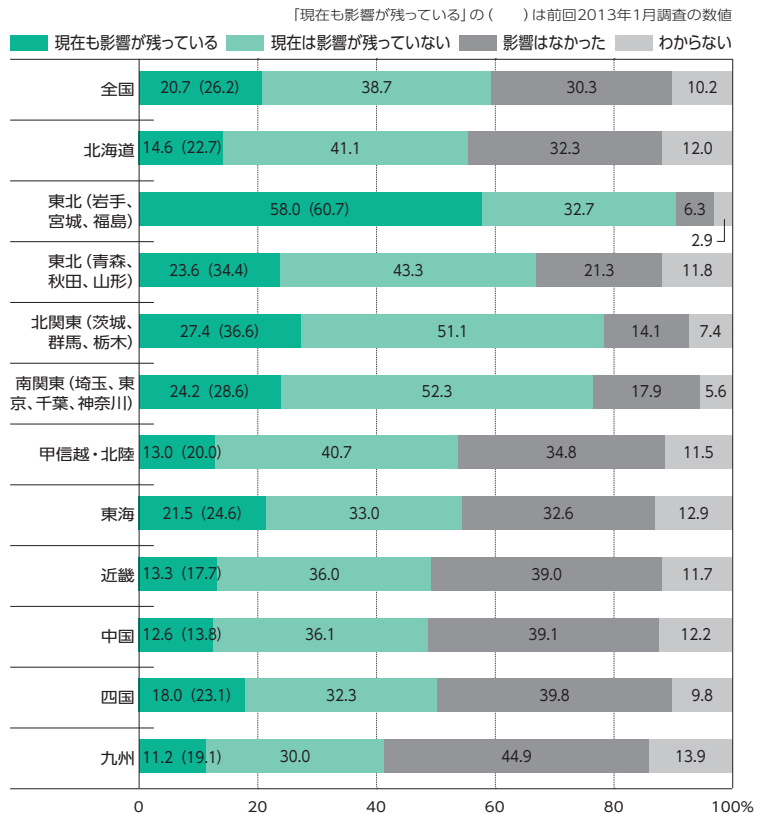
また、東京電力福島第一原発事

図10 経営全体における影響(震災)(複数回答)



※震災の影響について「現在も影響が残っている」または「現在は影響が残っていない」と回答した企業に調査

図9 東日本大震災(地震、津波)の影響



故の影響について聞いたところ、全国の食品関係企業の三四・八%が「現在も影響が残っている」と回答しました(図11)。

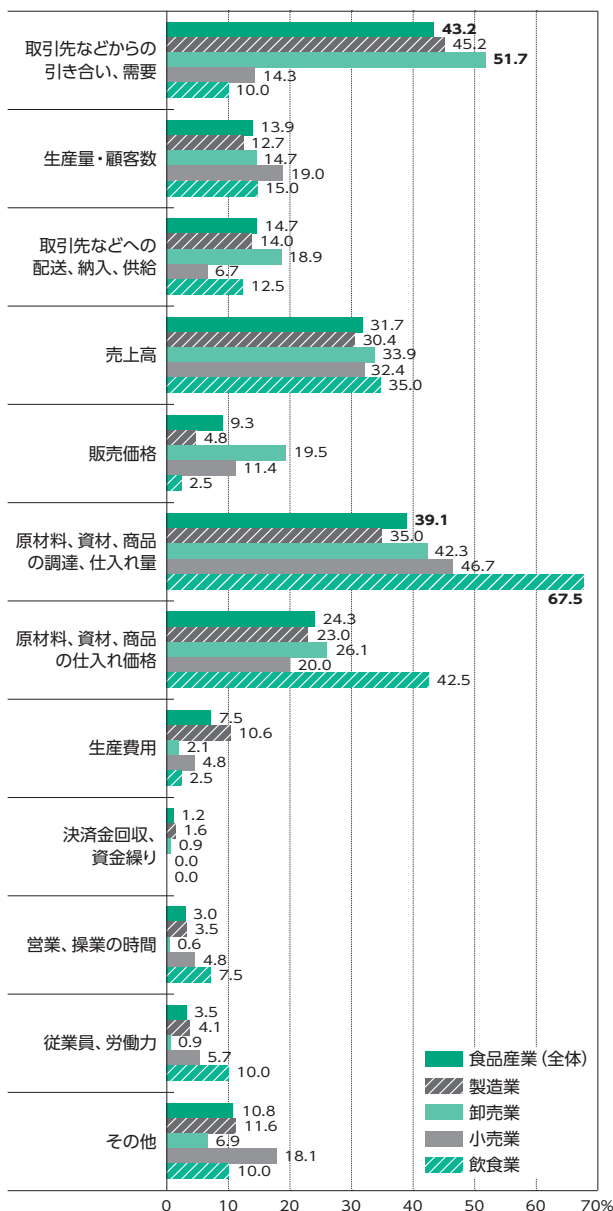
二〇一三年一月調査の三七・五%から二・七ポイント減少しているものの、こちらも依然多くの企業に原発事故の影響が残っていることがわかりました。

地域別にみると、岩手、宮城、福島、三県の六六・八%(二〇一三年一月調査七一・二%)、北関東が五一・一%(同六三・六%)、南関東が四八・八%(同四五・七%)と引き続き大きな影響が残っており、特に福島県では「現在も影響が残っている」の回答が九二・六%(同九三・八%)と依然高い水準にとどまったままです。

また、福島第一原発事故の影響があった先に、どのような影響があったのか聞いたところ、食品産業全体では「取引先などからの引き合い、需要」が四三・二%と最も多く、次いで「原材料、資材、商品の調達、仕入れ量」が三九・一%という結果になっています。

業態別にみると、卸売業では「取引先などからの引き合い、需要」(五一・七%)、飲食業では「原材料、資材、商品の調達、仕入れ量」(六七・五%)が他業態と比較して突出しています。

図12 経営全体における影響(原発)(複数回答)

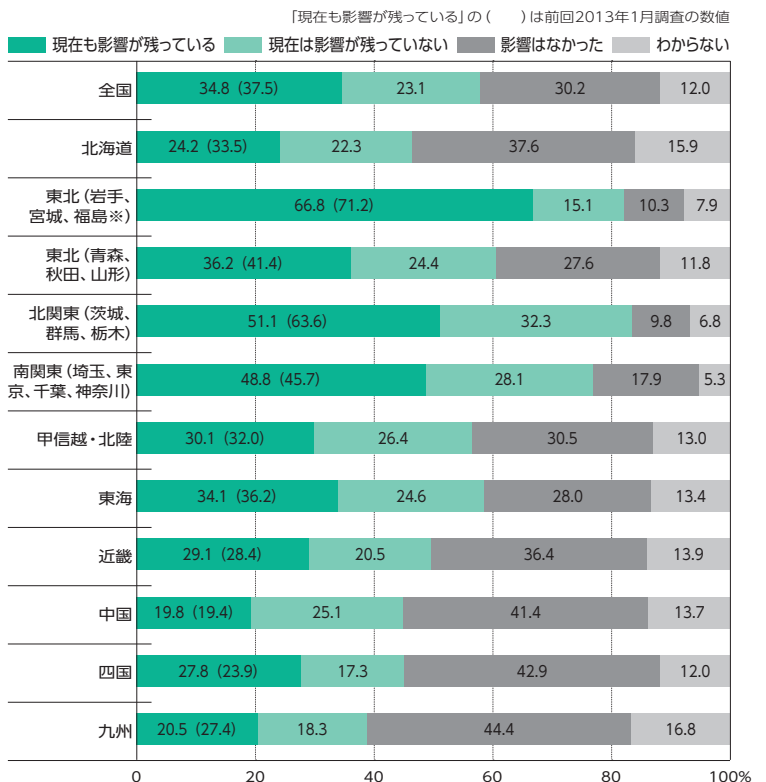


※震災の影響について「現在も影響が残っている」または「現在は影響が残っていない」と回答した企業に調査

す(図12)。(情報企画部 澤野敬一、清水良高)

●調査要領  
 ●調査時点  
 二〇一四年一月一日  
 ●調査方法  
 郵送により調査票を配布し、郵送又はファックスで回収  
 ●調査対象  
 公庫取引先を含む全国の食品関係企業(製造業、卸売業、小売業、飲食業)六八二六社  
 なお、今回の調査では東日本大震災の被害を大きく受けた九六社を調査対象先から除いています  
 ●有効回答数  
 二二七八社(回答率三四・八%)  
 うち、製造業一五五五社、卸売業五六三社、小売業一九六社、飲食業六四社

図11 福島第一原子力発電所事故の影響



※福島県…現在も影響が残っている92.6%(93.8%)、現在は影響が残っていない17.4%、影響はなかった0%、わからない10%

おいしいコメをつくるなら、  
「農業やればいいよ」って。  
農業もやり方次第。  
楽しく、遊び心も  
大切にしています。



## 林 絹江 さん

富山県砺波市  
農工房長者株式会社 取締役

五〇歳を前に夫がサラリーマン兼業農業からコメづくり専業へ転身。こだわりのコメづくりを提案した妻は、団子や有機米の餅などの農産加工を手掛け、飲食店の経営も視野に入れる。兼業農業の担い手から専業に転身して一四年へ。







P19:作物はコメ(15haのうち有機栽培は9ha)、モモ(60a)、カキとイチゴ(各10a)。社名は「うちのコメや加工品を食べた人が健康で長生きしてくれれば」との思いから命名した。年間売り上げは約4000万円  
P20:レストランとして活用できないかと検討中の自宅(右) 次男雄一さんは果樹生産に力を入れる(左上) だんごの種類は豊富(左下) 農園カフェはピンクの外装がよく目立つ。「元気になる色」と長男泰慶さんが決めた(同)

## 夫の一言で始まった

三人目の息子がようやく一歳になった時、林絹江さん(五〇)は夫の美佐雄さん(六一)の一言に仰天した。「会社辞めて農業やるぞ」「何言ってるの、この人?」って思いました」

美佐雄さんは当時四八歳、絹江さん三七歳。会社勤めをしながら兼業でコメをつくっていた。絹江さんは「やる」といっても、一〇年もやれば六〇歳になってしまおうでしょ」と遅くからの再スタートを心配した。それでも

「残りの人生、好きにさせてほしい」という美佐雄さんに「ただ条件を出した。「ゼロから始めるんだから土もゼロの状態からやれば」と有機栽培でのコメづくりを提案。「慣行農法でつくる夫のコメがあまりおいしいとは思わなくて(笑)。おいしいコメをつくるならやればいいよって」——。二〇〇〇年から二人の有機米づくりが始まった。

二人は有機農業に関する本を読みまくり、栽培について豊富な経験を持つ農家を訪ね、教えを乞うた。それでも思うようにいかない。「しかも田植機を買わず、直まきで始めたんです。稲より草の成長が勝って『ジャックと豆の木』の豆の木のように、ぐんぐん育ってしまう水田もあった」

雑草生い茂る水田の前に「いっそ、つぶしてしまおうか」とうなだれる美佐雄さんに、絹江さんは活を入れた。「好きで始めたんでしょ?」一俵でもいいから収穫しなきゃ。意地を見せなさいよ」

さすがに直まきは止め、田植機を購入して移植栽培に切り替えた。五年ほどしてようやく安定した収穫量を得られるようになった。できたコメの営業は絹江さんが担当した。有機農産物を扱う流通業者が開く勉強会に熱心に参加したこともあり、有機食材取り扱い業者への販路が生まれ、直接購入する個人客も徐々に増えていった。お客さんの一人から「有機米でつくるお餅はないの?」と聞かれ、六次産業化へのきっかけになった。

## 女性の勤が大当たり

二〇〇五年から、有機栽培のもち米を加工業者に餅にしてもらい、販売しようと思った。委託するにはある程度の量をまとめる必要がある。直販以外の販路を探すことにした。「だめもとで(絹江さん)富山県生協に話を持ち掛けると、「ちょうど有機の餅が欲しかった」と言ってもらった。それどころか、「委託ではなく林さんのところで加工しませんか」と提案された。これまで生協が餅を調達してきた組織がメンバーの高齢化などのために量産できなくなる可能性があり、その分まで引き受けてくれれば助かる、と言われたのだ。

「私たち夫婦だけだったら引き受けていなかった」と絹江さん。折しも、次男の雄一さん(二四)が「自分も農業をやる」といったん勤めていた会社を辞めた頃だった。

全てがよい方向に進んだ。大口の売り先があること、後継者がいることで加工施設建設



商品開発の基本は「他では食べられないもの。あそこにはおもしろい商品あるねと覚えてくれるから」と絹江さん。共に店を切り盛りする長男のお嫁さん(下右)

のための融資を受けることができた。導入予定の餅加工施設を見に行った先で、業者から「団子をつくる機械もありますよ」と紹介された。どうせなら両方やろうということになった。計画を進めるうちに、訪れる人のできたての団子や餅を食べてもらおう空間もつくることにした。こうして飲食スペースを備

えた加工施設、農園カフェ農工房長者が一年一月にオープンした。

コメどころの富山県でも、餅や団子を加工する農家は意外に少ないそうだ。さらに、農工房長者が提供する団子は上新粉(うるち米の粉)からつくる団子と違い、炊いたごはんをつぶしてからつくタイプ。これが大きな特

徴になっており、お客さんから「食感がやわらかい」「胸焼けしない」と好評を得ている。

また、夏期限定の「ももパフェ」は朝から行列ができるほどの看板商品だ。「ももならば年を取ってからでも栽培が続けられるね」と〇六年に六〇坪の畑にももを植えていた。農工房長者を開く際、そのももも加工しようと思った。生桃を二個も使用し団子も入った「ももパフェ」を季節限定のメニューとして加えた。価格は二二八〇円と安くはない。雄一さんは「高すぎる」と言ったが、絹江さんは譲らなかつた。「パフェは非日常的なもの。贅沢な気分を味わってもらった方がいい。変に安ければ値打ちが下がってしまう」

絹江さんの読みは当たった。一日の売り上げは多いときで五〇万円に届くこともある。今ではブルーベリー、ブドウなどのパフェも揃えている。

うどん屋を営む家に生まれた絹江さん。商売を見て育ち、麵製品を卸す営業もした。身に付けた感覚が見事に生かされている。

### 再生できるのが農業

それでも、農工房長者が最初から当たると思ってた始めたのかといえは、そうでもないという。「一本一〇〇円の団子も決して安くはない。お客さんが買ってくれるかどうかかわからなかつた。何が当たるかなんてやってみないとわからない」と率直に話す。

「ただね。再生(巻き返し)がきくところが農業のよさだと思う」という。「ももの皮の部

分が傷ついても、加工品として再生できる。野菜にしてもそう。たとえばハクサイに挑戦して、思った通りつくれなくても今度はネギでがんばれるのが農家。設備投資が必要な工業製品は一度製造を始めたら、軌道に乗るまでやり続けるしかないけど、農産物は巻き返しが利きやすい」と、外から入ってきたからこそ感じる農業の魅力について語る。

「ランチをやってほしい」という要望も多く、施設を拡張する計画を立てている。工房横の自宅を活用する考えもある。一八七一年に建てられたという民家はどっしりと重厚なつくりで、落ち着いて食事するにはピッタリの場所だ。「中学二年の三男が社会に出るまでは、がんばらないとね」と微笑む。

現在、餅の詰め合わせ商品を新規に開発中だ。梅肉を生地に入れた「梅餅」や「生姜餅」はすでに商品化した。さらに風変わりな「チョコレート餅」「卵餅」も試作を重ねている。これらを個包装にしてクッキーのように箱詰めにして、贈答用に販売するつもりだ。コメの加工品といえば白い餅かポン菓子ぐらいしか思い浮かばないのだが、絹江さんの手に掛かるとこんなバラエティーがあつて、応用範囲の広い食材なのかとあらためて感じさせられる。

「農業も他の仕事も大変は大変。でもやり方次第だと思う。あまりこだわりすぎると疲れてしまうから。楽しく、遊び心が大切だと思う」と。

(青山浩子/文 河野千年/撮影)



# 南西諸島で進むカンキツグリーンニング病の防除

(独) 農業・食品産業技術総合研究機構

果樹研究所 研究調整役

岩波 徹

## カ

ンキツ類にはカンキツグリーンニング病という大変深刻な病害があります。本病が発病した樹は葉が黄色くなり、落葉し、やがて樹全体が枯死します。本病の原因は、カンキツ類の葉脈部に寄生する特殊な細菌です。本病原細菌は、接ぎ木や取り木などの栄養繁殖の他に、ミカンキジラミという吸汁性の昆虫により、樹から樹へと伝染します。従って、ミカンキジラミが生息する地域では、本病が一度発生すると防除が極めて困難になります。

ミカンキジラミは温暖な気候を好み、わが国では奄美大島以南の南西諸島に多数生息しています。カンキツグリーンニング病は奄美大島の隣の喜界島を北限として、南西諸島に発生していました。奄美大島には発生していません。

本病は、一度蔓延してしまおうと通常の薬剤防除などでは対処できないため、病樹を根絶やしにしてしまう「根絶」という防除法が

昔から一案としてありました。しかし、実際には実行困難であると考えられていました。

「根絶」への障壁はいろいろあります。まずは、漏れなく病樹を発見する高感度な検出手法を開発する必要があります。私たち農研機構果樹研究所および九州沖縄農業研究センターでは、高感度な検出手法の開発の一翼を担いました。

また、しらみつぶしの調査には多くの人手がかかります。発見した樹を伐採するには、地元所有者の協力も不可欠です。



カンキツグリーンニング病の発病樹。葉が黄色くなり、やがて落葉して、枝が枯れ込んでくる。

さらに、調査中の新たな病気の拡散を防ぐため、調査地域内には一斉薬剤散布によりミカンキジラミの密度を極力下げる必要もありました。これらの障壁を乗り越えて、二〇〇七年に「根絶」に向けての取り組みが鹿児島県喜界島で始まりました。鹿児島県が主体となって進められ、農林水産省が二年三月に「根絶」の確認をしました。

カンキツグリーンニング病は現在、アメリカやブラジルなどの温暖なカンキツ生産地域に蔓延し、世界的にも大問題となっています。そのような情勢の中で、「根絶」は世界で初めての画期的な業績といえます。

今回のケースは、アメリカやブラジルなどの諸外国に比べると島で隔離されているという利点がありました。それ以上に、国、県、地元行政機関や検査機関、研究機関が一体となって先例のない事例に果敢に取り組み、地元住民の理解と協力を得て成功に至ったことは、本当に誇りに思っています。

今後は喜界島のさらに南の島をターゲットにして、根絶事業が展開されることが期待されます。南に行けば行くほど、本病はより広く発生しているのです。大きな困難が予想されます。しかしながら近い将来、日本本土からカンキツグリーンニング病が根絶されることを願って、われわれ研究機関では必要な手法の開発に取り組んでいます。

F



### Profile

いわなみ とおる  
1962年長野県生まれ。農学博士。東京大学農学系大学院修士課程修了後、農林水産省果樹試験場(当時)に入省。科学技術庁研究振興局、農研機構九州沖縄農業研究センターなどに勤務し、2012年から現職。専門は果樹病害。



## 麵文化の里で有名企業

「自分たちのつくった米粉麵の評価が上がれば、地域の一次産業がもっと活性化する」

米粉麵の大規模製造に取り組み始めたときの思いを、株式会社兼平製麵所専務で、米粉麵製造事業の責任者でもある兼平賀章さん（五二歳）はこう語る。

盛岡市は盛岡冷麵、じゃじゃ麵、わんこそばの三大麵で知られ「麵都」と称されることもある。実際に、盛岡市の中華麵（ラーメンの麵）の消費量は、県庁所在市および政令指定都市ランキングで全国一位（二〇一二年家計調査年報・総務省統計局実施）であり麵を愛好する文化が浸透している。

兼平製麵所は、この盛岡で一九四九年に創業し地元で広く知られた製麵企業である。

## 米粉麵事業の取り組み

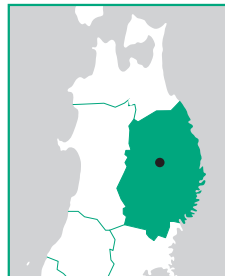
兼平製麵所の主力商品は中華麵で、原料として輸入小麦以外に国産小麦をブレンドして製造している。地域、社会に役立つ企業を目指すことを経営理念の一つに掲げており、できる限り多くの国産小麦を使うことは、製品の付加価値向

## 経営紹介

# 地場産の米粉使い新名産品 独自開発で原料の悩み克服



純米めんシリーズを前にする兼平賀章さん



岩手県盛岡市  
株式会社兼平製麵所

創業 ● 1949年10月  
資本金 ● 8800万円  
代表取締役 ● 兼平 俊助  
専務取締役 ● 兼平 賀章  
事業内容 ● 食料品製造（生麵、ゆで麵、調理麵）

上とともに農家への貢献につながるだろうと考えていた。

しかし、国産小麦は品質が不安定で価格変動が大きい上、二〇〇七年頃より輸入小麦の値段が高騰してきており、兼平さんは原料の調達に頭を悩ませるようになっていた。

そうしたとき、全国的にコメの新しい食べ方として米粉商品が目ざれ始めた。当時の米粉商品といえばパンや洋菓子が主流であり、米粉麵製品は少なく消費者の認知度も低かった。そして、健康的だが食感がよくない、小麦粉の代替品で高価とのイメージが強い商品でもあった。

そこで、兼平さんは「中華麵やうどんとは違う、コメ特有のもっちり感が味わえるおいしい米粉麵をつくれれば、消費者の心をつかめるのではないか」と考え、〇九年、従来にない米粉麵の開発に本格的に着手した。

## 地域の営農組合とも連携

しかし、製品化は一筋縄ではいかなかった。国産米は、粘りの主成分であるアミロペクチンの含有量が多い。このため、「小麦を原料とする場合と同様の工程で米粉で麵

を製造すると、麺同士がくっついてしまうのです」と当時を振り返る。

試行錯誤を繰り返したが肝心の開発はなかなか進まなかった。そんな折、盛岡市ので、二〇一〇年、岩手県工業技術センターから特許技術を有する米粉麺製造機械を紹介された。

製造メーカーの協力を仰ぎながら、少しずつ改良を重ね独自の製造機械を共同開発し、つるつるとのごしがよく、もちもちとした食感のおいしい麺の製造が可能となった。

### 新商品名は「純米めん」

商品名は、「純米めん」に決めた。そこには、地元生産者のひたむきなおいしいコメをつくり続ける純な心、麺のおいしさを追求し続ける兼平製麺所の純な心が詰まった盛岡の新しい名産品をつくりたいという想いも込められている。同時に新工場建設の計画が動き出し、二〇一一年秋から米粉麺製造が本格稼働する見込みとなった。すると次の課題は原料の確保だ。

兼平さんは「地元米の使用により地産地消を推進し、地域農業だけでなく盛岡の経済活動を活性化

させたい」との思いがあったので、原料のコメは、地元盛岡市内の生産者から調達することを決めていた。

改めて盛岡市に相談したところ、構成員八五六戸、作付面積九四〇畝と、任意組織としては全国でもトップクラスである都南地域営農組合（現：農事組合法人となん）を紹介された。

タイミングよくこの組合も特別栽培米「ひとめぼれ」の生産拡大を計画していた。そのためお互いに連携することにし、米粉用米「ひとめぼれ」の五〇畝の作付けを依頼した。

これまで県内では、中小規模の農業法人が主に土産用として米粉を少量製造していたが、家庭消費用として本格的に製造する計画を持つのは、兼平製麺所が初めてだった。

このため、米粉商品の消費拡大によりコメの販売額増加や生産調整作物の定着化を目指す岩手県や盛岡市からも支援を受けられることになった。そして、地元スーパーだけでなく、広く東京でも物産展での販売促進を展開することが決まっていた。

しかし、ようやく米粉麺の事業

が立ち上がろうとした矢先の一年三月十一日、東日本大震災が発生した。

### 東日本大震災で遅れる

幸い、工場への直接的な被害は少なく、三日間の停電で済んだ。しかし、納品先の配送センターや材料保管庫の被災、物流の停止などにより、およそ一カ月間は業務が止まってしまった。

兼平さんは「わが社にとどまらず取引先も通常業務が止まるなか、米粉麺事業を計画通り開始できるのか、不安でした」と当時を振り返る。しかし、地元生産者は兼平製麺所に出荷する米粉用米の生産に着手しており、なんとしても事業を進める必要があった。

結局、半年遅れの一二年三月、農水省の補助事業を活用し、事業費約四億五〇〇〇万円の米粉麺専用工場「純米めん工房」が稼働を開始した。工場では、精米から製粉、製造までを外注に頼らずに一元管理することにより、製造コストの低減を実現できた。

純米めんには、県内企業が開発したエゴマを原料としている醤油を使用したこだわりのタレを付属し、販売することにした。これによっ

て、小麦、ダイズなどアレルギー物質二五品種全ての混入を防止でき、より差別化が図られている。

「アレルギーにより麺類を食べられなかった人からも喜んでいただけました」と兼平さんはうれしそうに語った。

また、純米めんシリーズとして麺の太さやタレを変えた冷麺、じゃじゃ麺、ひつつみも開発し、製造・販売を開始した。

### 米粉を通じた新たな挑戦

二〇一三年には、全国推奨観光土産品審査会で日本商工会議所会頭努力賞を受賞し、麺都・盛岡で「純米めん」は認知され始めている。今後は、従来の中華麺やうどんへの米粉の利用拡大を図る予定だという。また震災からの復興支援として、津波により甚大な被害を受けた県内沿岸地域の水産加工会社の乾燥ワカメを練りこんだワカメ麺の商品開発にも取り組んでいる。

「おいしいことはもちろん、地域に寄り添った商品を提供していきたい」と兼平さんは意欲を語る。

兼平さんの挑戦はこれからも続くだろう。

（盛岡支店 宮本真規子）



# 河島 伸浩 さん

和歌山県  
株式会社河鶴

## 新鮮野菜を総合プロデューサー 川下の漬物会社が川上へ進出

漬物会社が「新鮮野菜の総合プロデューサー」をキーワードにした事業で成功している。全国で野菜の生産ネットワークをつくり、最長二日以内の配送システムでスーパーマーケットなどの店頭へ届けるビジネスだ。川下の加工会社が川上の野菜生産に手を広げ、六次産業化を実現する。最近では、ラオスで野菜生産の現地化に取り組み、試験栽培も始めたという。全てがチャレンジングだ。

### 野菜生産含めて三事業部制

——河鶴は、漬物を製造販売する会社かと思っていたら、新鮮野菜生産の全国展開を行い、その比重も上げているんですね。

河島 そうです。今、私たちは三本柱の経営を展開しています。漬物の製造

販売を行う食品事業部、新鮮野菜を生産販売する農産事業部、中国で漬物を現地生産し日本に輸入する海外事業部の三事業部制です。

——現実問題として、ハクサイやダイコンといった漬物材料以外に、レタスなどの新鮮野菜の生産に手を広げられているのは興味深いです。

河島 漬物会社は一般的に、原料野菜に関して、市場流通の野菜をできるだけ安く大量調達することに必死になります。そして、漬物加工で味の工夫を行い、他社と商品の差別化を図ることにこだわります。ですから、手間暇掛けて原料野菜を生産するという発想はあまりなかったのです。

ところが私は、あるとき顧客から聞かされた問題提起に興味をわき、野菜そのものに関して考えを改めるべき

だ、と思ったのです。

——と言いますと？

河島 その話は、市場流通の野菜が数多くの流通業者の手を経ているためか、食べる時に鮮度も味も落ちていてダメだ、何とかならないのか、流通革命が起きないものか、というものだったのです。

### 顧客先からの話がヒント

——それを聞いて独自の野菜生産・流通を思い付いた？

河島 最初は、流通革命の話の意味が分からなかったのです。でもよく考えると、複雑な流通経路を経て消費者の手元に届くには日数がかかるため、野菜の鮮度が落ちるのは事実。ここにメスを入れればいいのか、ではないかと。

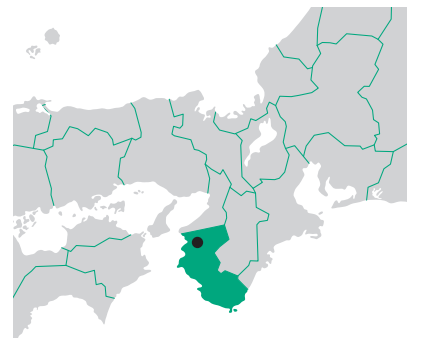
それならば、自分たちで直接生産し産地直送の独自の流通ルートを確認して、一日でも二日でもスピーディーに届ける体制をつくれればビジネスになると考えました。

——農業生産の経験がないだけに、スタート時は大変だった？

河島 もちろん大変なチャレンジでした。でも、たまたまシイタケ栽培の菌の研究を行っていた専門家に相談したら、自分もやりたいと思っていたと言われて意気投合し、「よしやってみよう」という気になったのです。

——その専門家にはどんな役割を求めたのですか。

河島 農業生産の現場には技術を持つている人が必要ですので、その方には東京農業大学などの卒業生らを紹介してもらうように頼みました。で







河鶴の和歌山本社で経営を語る河島さん

**Profile**  
かわし ま のぶひろ

一九七二年和歌山県生まれ。四一歳。九五年に実家が経営する株式会社河鶴に入社し経営に参与。その後漬物原材料の調達のため北京河鶴を設立し海外展開中。新鮮野菜を全国展開で生産し、市場を通さずに産地直送の配送・物流システムを確立して事業基盤を漬物専業から切り替えた。新鮮野菜の総合プロデュースを全面に出し大阪、東京、名古屋、福岡で事業を行う。

**Data**

株式会社河鶴  
和歌山県和歌山市に本社、一九七五年創立、資本金一〇〇万円。代表取締役は河島伸浩氏。漬物など食品を製造・販売する食品事業部、長野県などで新鮮野菜を生産しスーパーなどと産直ビジネスを行う農産事業部、中国で現地生産の漬物を輸入する海外事業部の三事業部制。今後は持ち株会社化によって各事業の独立経営を目指す。年商はグループ会社含めて八〇億円。

も、実際にビジネス化するまではかなりの時間がかかりました。

—— それにしても、川下の漬物の製造販売から一転して川上の農業生産に踏み出す、というところが実にユニークですね。

河島 確かに、水は川上から川下へ流れるのが普通ですが、私たちの場合、川下から川上へ駆け上がったようなものです。

—— ただ、新鮮野菜の生産や販売、特に農業の六次産業化は、農業生産法人を含めプロがすでにやっており、競

争は厳しかったでしょう？

河島 後発の立場には違いありませんし、競争は覚悟していました。

でも、チャレンジするならばないやり方で行くこと、特に存在をアピールするため、キャッチフレーズが重要だと考え、新鮮野菜の総合プロデュースを打ち出しました。

**生産ネットワーク化が重要**

—— 新鮮野菜の総合プロデュースというのはメリハリがあつて面白いですね。具体的にはどんなビジネス展開を？

河島 全国で、それぞれの気候風土に合った新鮮な野菜の自社生産と契約栽培の二本立てで行うこと、リレー生産の形でネットワーク化し安定した生産システムを構築することがポイントです。

そして採れた旬の野菜を収穫後、すぐに冷蔵して選別出荷し、配送・物流センターを経由して最短一日ないし二日で、鮮度維持を最優先にして、スーパーマーケットなど大口取引先に届けることが大切になります。

—— 自社生産と委託契約栽培生産の割合はどの程度ですか。

河島 現在は約八〇％が自社生産、残りが契約栽培生産です。

—— 自社生産の場合、農業法人を組

織し農地の確保などが大変？

河島 スタート時は苦労しましたが、農業生産法人で株式会社のアグリリンク長野を設立し、その後アグリリンク鹿兒島、和歌山、愛知、三重という形で生産ネットワークを結ぶ形態にしました。農地は耕作放棄地がかなりあり、それを借り受けて受託生産の形にしました。

アグリリンク長野が冬期間、雪で生産が難しくなる場合、一種のリレー生産という形で、鹿兒島や和歌山などのアグリリンクが生産を担い、切れ目なく新鮮野菜を生産し供給する仕組みにしています。

**アグリリンクは農業のリンク**

—— アグリリンクというネーミングには農業のアグリとリンク（つながる）という意味があるのですか？

河島 そうです。自社生産事業は私たちの主力部分ですので、先ほどの専門家ルートで来てもらった東京農業大学などの卒業生に私たちの問題意識を伝えて参加を仰ぎました。今では野菜生産だけでなくタネの開発などにも積極的に取り組んでいます。新規就農の若者も増えています。

—— 契約栽培の生産農家も貴重な戦力に？

河島 ご指摘の通りです。農地確保

が難しかった当初は、野菜生産に取り組み農業法人などを探して契約栽培をお願いする形になりました。

そしてアグリリンク長野の場合は、生産地を分散させないように長野県諏訪市の生産農家五〇人と栽培をベールにしたネットワークをつくり、レタスなどの生産分担をやってもらいました。

——スムーズにいったのですか。

河島 アグリリンク長野が契約に基づき買い上げます。ビジネスですから、収穫した野菜についてA、B、Cの三段階でランク付けします。A級品は良質ですので、契約通りの設定価格で買います。B、C級品に関しては、見た目がいま一つというだけで、味が変わりがないので、双方が納得のいく価格で買い取るようにしています。

——生産農家にとつては、市場流通ルートよりもメリットが多い？

河島 契約栽培をしている生産農家の人たちには喜んでもらっています。卸売市場流通に委ねると、手数料を取られるうえ、そのときどきの需給で値段が決まってしまうので、生産者の手元に入る収入が低くなるケースが多くなります。

その点、契約栽培であれば、設定価格通りで私たちが買うので、収入が安定するメリットがあります。私たちに

とつても、鮮度がよく味のいい野菜を確保できるので、ウィン・ウィンの関係なのです。

### 配送・物流は最長で二日間

——配送・物流でのスピード化はどの程度、革新的ですか。

河島 この点は、かなり力を入れました。生産現場で収穫・選別してパッキング、それを冷蔵状態にして出荷するタイミング、そして消費地に近い配送・物流センターまで冷蔵専用トラックで輸送したあと、顧客のスーパーマーケットなどにいかに短時間で送り届けるかの輸送・配送計画を綿密につくりました。

——大消費地のターゲットに向けて拠点の生産地ごとに配送・物流のセンターを設け、輸送トラックを配備するのはコスト高？

河島 トラック輸送の形態を目前でつくらないと、鮮度維持した配送は実現しませんので、システム構築のために投資しました。やむを得ません。

卸売市場流通ルートの既存システムでは、生産地からスーパーマーケット店頭まで、地域差などもありますが、最短三日から長くて一週間もかかっています。私たちはこの日数が最重要と考えており、鮮度維持のために最短一日、長くて二日を原則にして

います。

——取引先はスーパーマーケットが多いのですか。

河島 そうです。最近ではスーパーマーケット経営企業が自前の生産農場をつくる動きがありますが、スーパーマーケットは毎日、膨大な数量の野菜、それも鮮度がよくて値段も納得できるものを安定的に店頭に揃える必要があり、自前農場では追い付きません。私たちはそれができるので、大きな取引先となっています。

### 持ち株会社移行を目指す

——今後は持ち株会社LINK・Uホールディングスを目指すとか？

河島 はい。本業の河鶴の中に三事業部を置き、農産事業部の下に長野アグリリンクなど株式子会社の農業生産法人を置く組織は機能的でないと感じています。

まだ構想段階ですが、むしろ持ち株会社制にして、各法人が独立して経営判断を素早く行えるようにするのがよいと思っています。

——最初から家業の漬物会社経営を継ぐつもりだった？

河島 私がまだ大学生の頃、父親が病死し経営を引き継がざるを得なかったのです。河鶴自体は当時、借金を抱えていたため、返済のための商売

かと悩みました。でも応援してください。そのおかげで新しい野菜生産ビジネスにも取り組むことができました。

——今では関連企業を含めて、河鶴グループとしては年商八〇億円にまで拡大したのはなかなかですね。

河島 農業は、経営感覚を持っていろいろなチャレンジをすれば、成長力が十分に期待できます。

——最近、ラオスで野菜生産の現地法人を立ち上げ、試験栽培をされているとか。東南アジアでもビジネス展開の狙いがある？

河島 二〇一三年にLAOKAWATURUという現地生産法人をつくりました。タイ、ベトナムなどメコン経済圏の国々は経済成長で中間所得層が増え、新しいライフスタイルを求めて食生活も豊かになるのは間違いないと思います。一方で、現地の野菜を見る限り、日本の技術でつくる品質がよくおいしい野菜は十分に評価を受けると思っています。

——それでラオスで野菜の現地生産を行い売り出そうと？

河島 まだ計画段階です。二〇鈔の土地を借りましたので、その一部で野菜の試験栽培中です。マーケットリサーチも必要ですね。

(経済ジャーナリスト・牧野義司)

私は二〇〇〇年に結婚し、主人の仕事の関係でインドネシアのバリ島で四年、オーストラリアで三年暮らしていました。

バリ島は赤道直下であり、オーストラリアではケアンズという、雨季と乾季のある熱帯雨林気候の都市で暮らしていました。ですから両国とも日本のようにはっきりとした四季がないんです。そのことを、特に食べ物で実感しました。

日本では、春は菜の花や筍、夏はスイカ、秋はリンゴや柿、冬は白菜といったように、それぞれの季節を代表する野菜やフルーツがありますよね。そして、お店に買い物に行くと、季節ごとに売り場のディスプレイや品ぞろえが変わる。お素麺や冷麦が店頭に並ぶと「ああ、夏が来たんだなあ」と思いますし、冬が近くなると鍋物の材料がたくさん出てきます。

食べ物を通して、そのときどきの季節、「旬」を感じられる。これは日本に住んでいたら当たり前すぎて、皆さん普段から特別に意識することはなと思います。でも実は、世界中どこに住んでいてもその感覚を味わえるわけではありません。だから、すごく貴重なことなんでしょうね。

私が暮らしていたインドネシアとオーストラリアは、どちらも基本的に一年を通じて温暖な気候なので、市場で手に入る食材には日本ほどの変化がありません。フルーツでいえば、日常的にマンゴーやパイナップルが並んでいる。何月になったからこのフルーツの旬が来た、という感覚がありませんね。

もちろん、日本でも手に入るフルーツ、たとえばリンゴなども売られています。が、海外のリンゴは日本のものに比べると、サイズがやや小ぶり、皆さんがパツと思っ浮かべるようなリンゴとは、少し違います。ですから、「日本の大きい真っ赤なリンゴを食べたい」と思ったことが何度もありました。

〇八年からは、生活の拠点を日本に戻しました。海外で暮らした経験振り返ると、繊細な日本の食材はとて新鮮です。食べるものが自分の体をつくるということを実感しながら、日々の暮らしでの食事を楽しく、おいしく食べていきたいと思っています。



ヴォーカリスト

姿月 あさと

しづき あさと

1987年、宝塚歌劇団に入団。98年、「宙組」の初代トップスターに抜擢される。2000年宝塚歌劇団を退団。今年4、5月にミュージカル「ザ・オダサク」5、6月に「セレブレーション100! 宝塚」、11月に「CHICAGO」出演予定。http://www.shizukiasato.net

## 四季のある日本の食の素晴らしさ





# 限界集落から「奇跡の集落」へ ボランティアの支援で住民が目覚めた

新潟県十日町市  
特定非営利活動法人  
十日町市地域おこし実行委員会 代表理事

山本浩史



## 中越大震災がきっかけ

豪雪地帯の新潟県十日町市にある私たちの集落は「奇跡の集落」と呼ばれている。

標高二五〇〜三〇〇メートルの中山間地に位置する池谷集落は長く限界集落であったが、二〇一二年より子ども一人を含む合せて五人もの若者が移住してきたことで限界集落からの再生を果たしたのだ。そこには地域再生への私たちのさまざまな取り組みがあるので、ご紹介したい。

集落の最盛期であった一九五〇年代なかば、池谷集落は三七戸二二〇人、隣の入山集落には一五戸八〇人ほどが暮らしていた。しかしその後、林業の衰退やコメの生産調整が進むにつれ戸数は減り続け、入山集落は一九八九年に消滅、池谷集落も九戸まで減り「限界集落」と化した。

そして、二〇〇四年一月三日、マグニチュード六・八の新潟県中越地震が発生した。池谷集落も道路は寸断、田畑はひび割れ、家屋も全半壊と

いう甚大な被害を受けた。震災は過疎化を一層深刻なものにし、池谷集落は六戸にまで減ってしまった。誰もが「もう村を畳むしかない」と、廃村の危機を覚悟した時、思いもよらないことが起きた。

〇一年頃から入山地区にあり空いていた私の農機具小屋の二階を、東京在住の日本画家である稲田善樹さんがアトリエ代わりにしていた。この稲田さんが東京に事務所を持つ国際N.G.O(非政府組織)の特定非営利活動法人J.E.Nとつながりがあることから、J.E.Nに「震災復興と共に中山間地再生を」という支援要請をしてくれたのだ。J.E.Nは旧ユーゴスラビア地域など海外で緊急復興支援を行っていたが、それまで国内での活動実績はなかった。しかし、J.E.Nはこの要請に答应てくれた。J.E.Nは現地調査に訪れ、復興支援には地域が自立できるように支えることが重要で、そのためにボランティアの継続的な派遣と支援が必要と判断、「地域おこし」につなげる支援を

決断してくれた。

よそ者を受け入れるという提案に、住民は戸惑った。説明会では「農業を知らない素人に何ができるんだ」「かえって田んぼがダメになる」「大それたボランティアをする人がいるのか」など、反応はかんばしくはなかった。しかし、支援の手を差し伸べてくれる動きに「池谷は年寄りばかりだ、人手があるに越したことはない、やらせてみよう、ダメだったら引き上げてもらえばいい」という結論に至った。

ボランティアの受け入れに当たり地元で唯一説明する側にいた私が代表になり、受け入れ団体を立ち上げることとなった。そして集落の人もみな会員として団体に入会した。名称は、「十日町市地域おこし実行委員会」としたが、結局そのまま正式名となって現在に至っている。

## 若者との交流で集落に変化

早速、集落にある二〇年もの間使われていな

profile

山本 浩史 やまもと ひろし

1951年8月新潟県十日町市生まれ。新潟県立加茂農林高等学校卒業。兼業でコメづくりを営むも、新潟県中越大地震で被災し2年間休農。震災後、国際NGO・JENが派遣するボランティア受け入れ団体「十日町市地域おこし実行委員会」設立に参加し以後代表を務めている。震災復興から山村集落存続を目指す地域おこしの活動へ専念するため2013年9月に39年勤務した会社を退職し地域おこしに専念。

特定非営利活動法人  
十日町市地域おこし実行委員会

過疎と高齢化で存続の危機に直面していた中山間の入山集落で、ボランティアの切り口で都市住民と協働しながら集落存続に挑むため設立。交流で都市住民をいかに巻き込むことが出来るかがカギと考えている。山村集落の後継者をどう獲得するのか、若い移住者が住み続ける仕組み・環境をどう構築するかが課題。テーマは「集落の引き継ぎ」そして情報発信である。



移住した若者達と一緒に

かった小学校の分校を市教育委員会から借り、ボランティアの方々の活動の拠点とすることにした。古い分校を、自炊かつ宿泊可能な施設にするには大変な苦勞と資金も時間もかかったが、助成金や企業のCSR活動を頼りに年々充実させることができた。震災の翌年五月から、JENが募集し派遣してくれるボランティアが月一回二泊三日のペースで訪れるようになった。定員は二〇名。ほとんどが関東圏からで多くは若者であったが、中には中高年の方もいた。

ボランティアと集落の交流会は必ず行った。交流会はボランティアと実行委員会が準備から後片付けまで行い、集落の人はお客さんというスタンスを貫いた。もちろんお酒も準備した。年代を超えての語らいは集落とボランティア双方に元

気と感動をもたらした。集落では「交流会が楽しみ」「今度うちに泊まりに来いよ」などの声が聞かれ、ボランティアのリピーター率も上昇した。

二〜三メートルも雪が積もる冬でも雪かきイベント「スノーバスターズ」に多くのボランティアが汗を流してくれた。「ボランティアの若者が、池谷は素晴らしい、空気がきれいとか、おコメがおいしいなんて言うもんで、村を捨てるのが惜しくなってきた」と集落の曾根武さん(七八歳)は笑って当時を振り返る。よそ者を警戒していた集落の人の意識も変わった。集落の人達は「素人の若者達が一生懸命になって汗を流してくれる、たいしたもんだ」「都会からわざわざ電車賃かけてこんな山の中に汗かきに来てくれる、それだけでもう感激だ」とボランティアの温かい支援の気持ち

素直に受け入れた。ボランティアが集落に入ることとでさらに変化が起きた。ボランティアの提案で集落自慢のコメを直販することになった。試験販売でのアンケートには「とてもおいしい」「今後も買いたい」などうれしい回答があった。

タブーから解き放たれる

二〇〇七年には「中越大地震復興基金・地域復興デザイン策定支援事業」の認定を受けることとなった。ある日の集落再生ワークショップで、ファシリテーター(進行役)からの「集落をどうしたいか。今やらなければならぬことは何か」との度重なる問いかけに集落の人の間には長い沈黙が続いた。そんな中、ある人が絞り出すような声で「本当はこの集落を残したいんだ」とつぶやいたとたんに、堰を切ったように他の人達も「そうなんだ。できることなら村を残したいんだ」と語りだした。諦めざるを得ない状況で「集落を残したい」という言葉はタブー化していたのだ。タブーから解かれた瞬間であった。

これをきっかけに「集落を存続させる」が大手を振って語られるようになった。ワークショップの開催は二年間に二〇回を数え、先進地への視察も積極的に行われた。

コメの直販には大きな期待が集まった。地域の復興や再生に必要な経費を補助する公益財団法人新潟県中越大地震復興基金に提出する計画の中に、「ミニ精米プラント」を導入するよう書き加えた。集落で栽培するコメは「魚沼産コシヒカリ」で、しかも山の湧水だけで栽培される。そこで「山清水米」としてブランド化した。うれしいことに

注文数は徐々に増え、当初販売計画には遠く及ばないものの約一〇ト近くは達した。

「コメの直販なら絶対インターネットだ」とばかりに光ケーブルをつなぎ、扱えないパソコンを扱う家々もあった。お母さん達はボランティアの若者達に使い方を習うと、あつという間にメールが出来るようになり、ボランティアや都会に住む息子や娘とメールのやり取りが始まった。「今度は写真を送る方法を習う」とうれしそうに話す姿にはとても七〇才過ぎとは思えない輝きがあった。「うちは跡取りがないから、やる気のある若者がいたら田んぼも農機具も家もみんな任せるんだがなあ」と言う人も現れた。

集落存続に向け集落の意識はさらに進化した。「もう一〇年早く地震が来てくれれば、俺ももっと活躍したんだが」と軽口も出るようになった。

〇八年秋、NPO法人「棚田ネットワーク」代表の中島峰広早稲田大学名誉教授の紹介で、茨城県水戸市にある専修学校日本農業実践学園の職員Mさん(当時二九歳)が研修生として来た。二年半の間、分校の管理をしながら農業の現場を学び、実行委員会の実務も手伝ってくれ、熱心な活動は人望を集めた。集落では皆がMさんに残って欲しいと望んだが、彼はいずれ学校に戻る予定だったため、集落ではやむなく彼に代わる若者の移住者を探そうということになった。

〇八年よりJENも世界最大の国際総合航空貨物輸送会社フェデラルエクスプレスと共同で集落再生プロジェクト「田んぼへ行こう!!」をスタートしてくれた。田植えや稲刈りなどの田んぼの年間作業を通して、住民と交流しながら、地域

おこしに参加できるものだ。ボランティアや大企業の研修(日本郵船の新人研修など)、視察などで池谷集落を訪れる人は、年間七〇〇人を超えるまでになった。

そして一〇年二月、ついにボランティアで通っていた東京在住の多田朋孔さんが、奥さんを説得して会社を辞め、家族三人(子ども一人)で移住してきた。十日町市が募集していた「地域おこし協力隊」(総務省が財政支援し都市部から地方へ移住して地域活性化の活動を行う制度)に応募できたことも背中を押した。Mさんの後継者が誕生したのである。同年一月、運営を自力で継続できるとしてJENから実行委員会は自立することになった。以降全ての運営を実行委員会が自力で進めている。翌年二月香川県出身の坂下可奈子さんが東京の大学を卒業と同時に新規就農者を目指し移住、同年四月にはやはり東京で働いていた東京都出身の小佐田美佳さんが実行委員会の仕事を手伝えたいと会社を辞め移住してきた。皆ボランティアで通っていた若者達である。

### 子ども誕生で集落が沸いた

合計五人が移住し池谷は限界集落から脱する事ができた。長岡技術科学大学の上村靖司准教授は「奇跡の集落」と表現された。二〇一二年四月、移住してきた若者達の力で実行委員会の法人化も実現し分校に事務所も設けた。

今年度から実行委員会で耕作する田んぼは約一・五ヘクタールとなった。高齢でリタイヤしても農地を受け継ぐ仕組みづくりもいよいよ始まる。「俺達年寄りがいっつコメづくりをやめても安心して任せ

られるようにしてくれ」と期待されている。

現在、多田さんは、地域おこし協力隊の任期三年を終了後、実行委員会事務局局長として活動の要を担いながら農地も耕す多忙な日々を送る。妻の美紀さんも実行委員会の職員として働いている。夫婦には第二子も生まれ、三〇年ぶりの子ども誕生とあって集落は沸いた。坂下さんは青年就農給付金準備型の二年間の受給が終了し、今年度から農地を借りて独立・自営就農を目指す。小佐田さんは近隣地域の男性と結婚し、池谷集落に通勤して実行委員会の事務パートで働いている。

中山間地域の農業・農村は水源かん養、洪水の防止、国土保全など多面的機能を持ち、下流域の都市住民を含む多くの国民がその恩恵を享受している。過疎になってしまふとこの機能を損なうだけでなく、農村が保持してきた伝統的文化、芸能までも失うことになる。

実行委員会が設立当初からテーマとしたのは、震災復興と共に過疎問題だった。典型的な過疎限界集落であった池谷集落の再生という先進的実践モデルをつくり広げると同時に、日本を変えるような活動を目指してきた。この視点が、若者や都会から山間農村に引き寄せた一つの要因ではないだろうか。実行委員会は移住者を増やす目的でインターンを募集しているが、そのための住居を今年度、実行委員会独自で建築する予定だ。

一階部分には農産加工室も企画され移住者の仕事と収入の確保を目指す。集落と農地の引き継ぎは簡単ではない。移住してきた彼らが住み続け地域おこしの活動を続けければ、それが実践の軌跡となり貴重な財産になると私は考えている。



## 『炭水化物が人類を滅ぼす』

糖質制限からみた生命の科学

夏井 睦著



(光文社新書・880円 税抜)

## 麦芽の甘さは悪魔のささやきか

青木 宏高

(NPO法人「良い食材を伝える会」理事)  
 中年オヤジでもスリムに変身できる簡単至極な瘦身法が、「糖質制限」である。メタボのおじさん達がお腹を揺らしながら歩いている前を颯爽と足早に歩いて、軽やかに追い越す。これが私の理想と、本書冒頭に夏井睦さんは軽快妙味に述べている。肥満予防に糖質制限を提唱する、今話題の本である。ちなみに、夏井さんは外科医で『傷はぜったい消毒するな』という本の著者として、世の耳目を集めた人である。

本書は糖質摂取に起因する健康障がいに対する警告の書でもある。それを解く鍵は人類の祖先であるホモ・サピエンスの時代にさかのぼるというのである。糖質を考察するこの物語は推理小説を読むような面白さである。

そもそも糖質とは何か。簡単に言えば「血糖値を上げる栄養素(食品)」である。血糖を上げるブ

ドウ糖(グルコース)の含まれる食品を避けて、また体内でグルコースに変わるデンプンを控えるのが糖質制限である。要は血糖を上げない食物を食べるということになる。食後に血糖を上昇させる原因はブドウ糖そのものと、体内で吸収されてブドウ糖に変化するデンプン。ただ炭水化物であっても、食物繊維のように人体が分解も吸収もできないものは、問題ないという。

「ホモ・サピエンスの本来の食べ物は何だったのか」「人間はなぜ穀物を栽培するようになったのか」という後半部分では、「人類と食」の考察が展開される。二五万年前、人類は、ドンダリの実や鳥獣魚介類の狩猟採集を「食」にしていた。考えてみると、今日の三大栄養素を、実にバランスよく摂っていたことになる。

やがて人類は小麦を発見して、農耕生活が可能になり、糖質と縁の深い食生活が続く。発芽したムギの種子のえも言われぬ甘さに人類は陶然としたであろうと、夏井さんは悪魔のささやきにも似た記述をする。小麦は甘い草の実だった。昔、大根のルーツを調べたことがある。エジプトのピラミッドに大根の壁画を見つけ、建造には大根が重要な栄養源だったことを知った。大根無くして巨大なピラミッドはなかったのか。小麦の発見でも大根でも、食べ物はいつの時代にも陰の主役なのである。

二二〇〇万人が糖尿病と言われる時代に、糖質制限に悩んでいる人の好奇心をくすぐる本でもある。

読まれています 三省堂書店農水省売店(平成26年2月1日~平成26年2月28日・価格は税抜)

タイトル	著者	出版社	定価
1 農業問題 TPP後、農政はこう変わる	本間 正義/著	筑摩書房	780円
2 TPPと食料安保 韓米FTAから考える	中村 靖彦/著	岩波書店	1,300円
3 農業・農村所得倍増戦略 TPPを越えて	小里 泰弘/著	創英社/三省堂書店	1,500円
4 農業と人間 食と農の未来を考える	生源寺 眞一/著	岩波書店	2,100円
5 和牛肉の輸出はなぜ増えないのか	横田 哲治/著	東洋経済新報社	1,500円
6 「農」の付加価値を高める六次産業化の実践	高橋 信正/著	筑波書房	2,500円
7 木材と文明	ヨアヒム ラートカウ/著、Joachim Radkau/原著	築地書館	3,200円
8 世界農業遺産 注目される日本の里地里山	武内 和彦/著	祥伝社	780円
9 『コモンズの悲劇』から脱皮せよ 日本型漁業に学ぶ経済成長主義の危うさ	佐藤 力生/著	北斗書房	1,600円
10 減反40年と日本の水田農業	荒幡 克己/著	農林統計出版	7,600円

2013年4月号(第752号)

\*バックナンバーはホームページ(www.jfc.go.jp/n/findings/publish.html)からご覧いただけます。

特集		シリーズ・その他		
<b>今、シニア社会と向き合う</b>				
■特集	農業再生につながる雇用創出への挑戦を 内発力引き出す過疎地域再生ノウハウ シニアと向き合う食のマーケティング	奥津 真里 山浦 晴男 高城 孝助	■観天望気 「うまい!」の基準が変わっている ■農と食の邂逅 株式会社ケアフレンズ 松岡 寛子 ■耳よりな話 農業のガイドライン ■主張・多論百出 イオンアグリ創造株式会社 ■まちづくり むらづくり 読みにくい町名を売り込め 道の駅やネットで特産品を販売 ■書評 田中優子・辻信一著「降りる思想 江戸・ブータンに学ぶ」 ■インフォメーション 「アグリフードEXPO大阪2013」入場者数過去最多 人材活用をテーマに「若き経営者の集い」開催 地元JAとの共催で肉用牛研修会に80名 ■その他 配合飼料価格高騰で影響を受けた畜産業の方へ AFCフォーラム総目次(2012年4月号~2013年3月号) みんなの広場・編集後記 第8回アグリフードEXPO東京2013	田中 章雄 青山 浩子 石黒 潔 福永 庸明 寺本 英仁 青木 宏高 総合支援部 千葉支店 山形支店
<b>情報戦略レポート</b>				
	農業参入には技術習得がカギ 本業ノウハウ活用も経営に有効 一企業の農業参入調査一			
<b>経営紹介</b>				
■経営紹介	農業で地域を再生させる夢 小ネギ栽培で女性の活躍も/大分県 株式会社らいむ工房			

2013年5月号(第753号)

特集		シリーズ・その他		
<b>農の品種改良で進化する</b>				
■特集	構造が激変したグローバル種子市場 食料生産のカギを握る遺伝資源の保存 「とちおとめ」に見る品種開発の戦略	松浦 武蔵 河瀬 真琴 植木 正明	■観天望気 地域をつくる人づくりのポイント ■農と食の邂逅 株式会社OKI牧場 興 恵里子、興 由美子 ■耳よりな話 ブドウ栽培に便利な小道具 ■主張・多論百出 NPO法人大山千枚田保存会 ■書評 渡辺尚志著「百姓の力 江戸時代から見える日本」 ■まちづくり むらづくり 地域ぐるみで秋津野起こし ソーシャル・ビジネスで活性化 ■交叉点 海外の農村でも女性が活躍しています ■インフォメーション 「第8回アグリフードEXPO東京2013」の出展者を募集しています 「農業経営アドバイザーミーティング」を開催 ■その他 配合飼料価格高騰で影響を受けた畜産業の方へ みんなの広場・編集後記 第8回アグリフードEXPO東京2013	飯盛 義徳 青山 浩子 薬師寺 博 浅田 大輔 宇根 豊 玉井 常貴 情報戦略部 総合支援部
<b>情報戦略レポート</b>				
	農業景況DI 8年ぶりにプラス 一2012年農業景況調査一			
<b>経営紹介</b>				
■経営紹介	顔の見える農園で事業拡大 安全安心への思いが出発点/茨城県 農業法人深作農園有限公司			
■変革は人にあり	田中 進/山梨県 株式会社サラダボウル			

2013年6月号(第754号)

特集		シリーズ・その他		
<b>多様な担い手、活かす農業</b>				
■特集	多様な担い手がつくる「農業の新しいかたち」 日本農業再生のヒントはイタリアにあり 顧客ニーズに対応した価値創造農業目指せ	大澤 信一 蔦谷 栄一 澤浦 彰治	■観天望気 農都共生のすすめ ■農と食の邂逅 鄙の宿千歳 柳 明美 ■耳よりな話 養液栽培のルーツは米軍 ■主張・多論百出 株式会社ファーマーズ・フォレスト ■フォーラムエッセイ 魔法のきりたんぼ ■まちづくり むらづくり 心浮き立つ「とくしまマルシェ」お洒落な産直市で存在感す ■書評 篠田節子著「ブラックボックス」 ■インフォメーション 長崎県公庫水産友の会に70名 六次産業化の支援に覚書を締結 ■交叉点 アジア・アフリカの農業金融関係者が兵庫県内の先進農業を視察 ■その他 配合飼料価格高騰で影響を受けた畜産業の方へ みんなの広場・編集後記 第8回アグリフードEXPO東京2013	林 美香子 青山 浩子 吉岡 宏 松本 謙 米本 かおり 田村 耕一 村田 泰夫 長崎支店 営業推進部 情報戦略部
<b>情報戦略レポート</b>				
	食品産業景況感3半期ぶり悪化 先行きは改善見通し 一2012年下半年食品産業動向調査結果一			
<b>経営紹介</b>				
■経営紹介	海苔の協業化で再生を模索 内需減や輸入物対策がカギ/福岡県 大和漁業協同組合			
■変革は人にあり	大谷 康志/神奈川 株式会社フリーデン			

特集

米。食べる選択、作る選択

- 特集 需要に適應する米の製品ミックスがカギ 小野 雅之  
北海道米の産地戦略成功ポイントは何か 鎌田 謙  
プロの米農家は「農・製造業」を目指せ 藤岡 茂憲

情報戦略レポート

PBの購入は「安さ」重視、品質の追求も  
—消費者動向調査—

経営紹介

- 経営紹介 野菜の冷凍加工事業に挑戦  
規模拡大と環境保全を両立／愛知県  
有限会社アグリ・サポート
- 変革は人により 石橋 榮紀／北海道 浜中町農業協同組合

シリーズ・その他

- 観天望気 海外とつながる一次産業 田中 豊
- 主張・多論百出 NPO法人農商工連携サポートセンター 大塚 洋一郎
- 農と食の邂逅 有限会社北らいす 北 節子 青山 浩子
- 耳よりな話 酪農関連の碑めぐり(その3) 加茂 幹男
- フォーラムエッセイ コメと野菜と僕たちと ハマカーン
- まちづくり むらづくり グリーンツーリズムで出会い体験 農山村からのさとファン増やす狙い 仲田 芳人
- 書 評 Farmer's KEIKO著「農家の台所」 青木 宏高
- 農林水産省からのお知らせ 動き出した農林漁業成長産業化ファンド 川野 豊
- 交叉点 ミャンマー農業灌漑省大臣一行が日本公庫来訪 情報戦略部
- インフォメーション APRACA事務局長が日本公庫来訪 情報戦略部
- その他 経営戦略セミナーに遠方からも参加 相談窓口を開設 総合支援部／営業推進部
- その他 配合飼料価格高騰で影響を受けた畜産業の方へ みんなの広場・編集後記 第8回アグリフードEXPO東京2013

特集

食のブランド戦略を問う

- 特集 農商工連携で農産物ブランド戦略に磨きを 上原 征彦  
ブランド保護に地域団体商標制度の活用を 生越 由美  
独自の飼育技術で成功のブランド化モデル 新田 嘉七

情報戦略レポート

国産農畜産物にこだわる  
国内屈指の「展示商談会」  
—アグリフードEXPO東京2013開催—

経営紹介

- 経営紹介 農医連携で“ジゲおこし”  
低タンパク米の里づくり／鳥取県  
株式会社さとに医食同源
- 変革は人により 中平 孝雄／長野県 株式会社なかひら農場

シリーズ・その他

- 観天望気 土に産まれ、土に還る 妹尾 堅一郎
- 農と食の邂逅 株式会社きたやま南山 楠本 貞愛 榎田 みどり
- 耳よりな話 牛の発情兆候の確認技術 土肥 宏志
- 主張・多論百出 株式会社西部開発農産 照井 耕一
- フォーラムエッセイ ふるさは“おいしい”の宝庫 末延 麻裕子
- まちづくり むらづくり 復興目指す農と食の連携施設 六次産業化のモデルファームも 島田 昌幸
- 書 評 小山重郎著「昆虫と害虫」 宇根 豊
- インフォメーション 13回目となる食品商談会を開催 鳥取支店
- その他 地元高校にて「出前授業」を開催 千葉支店
- その他 「技術の窓」で農業の最新技術情報を提供しています！  
東日本大震災により被災された皆さまへの支援策について  
みんなの広場・編集後記  
第8回アグリフードEXPO東京2013

特集

水産業の活路を展望する

- 特集 大震災で強まった協業化機運を再生に 馬場 治  
顧客ニーズに合わせ魚を「売る」戦略 鈴木 裕己  
人工種苗養殖で水産物輸出に漁協が挑戦 山下 伸吾

情報戦略レポート

これから「食」のニーズはどうなるか 山本 謙治／岡 聡

経営紹介

- 経営紹介 口蹄疫からの経営多角化  
野菜6次化で事態を打開／宮崎県  
サンアグリフーズ株式会社
- 変革は人により 門脇 健司／三重県 有限会社三重カドワキ牧場

シリーズ・その他

- 観天望気 食べることの自由 野崎 賢也
- 農と食の邂逅 渡部農園 渡部 佳菜子 青山 浩子
- 耳よりな話 論理的なワクチン 田川 裕一
- 主張・多論百出 NPO法人地域再生機構 丹羽 健司
- フォーラムエッセイ カレーライス 松尾 貴史
- まちづくり むらづくり 創意工夫するグリーンツーリズムで地域内外から幅広い交流を呼び込む 中田 浩康
- 書 評 武本俊彦著「食と農の「崩壊」からの脱出」 村田 泰夫
- インフォメーション 被災地で「施設園芸ネットワーク」立ち上げ 仙台支店
- その他 「静岡県農業経営アドバイザーミーティング」を開催 静岡支店
- その他 「島根県産品業者との交流会」で活発な商談 松江支店
- その他 「6次産業化推進研修会」でパネルディスカッション 鹿児島支店
- その他 東日本大震災により被災された皆さまへの支援策について みんなの広場・編集後記 アグリフードEXPO大阪2014



特集

広く深化する「農」の役割

- 特集 今後見据えた新グリーン・ツーリズムを! 青木 辰司
- 障がい者が働きやすい農業生産環境 石田 憲治
- 世界農業遺産「能登の里山里海」の保全 奥本 勉

情報戦略レポート

食品産業景況感は改善・持ち直し  
約半数が輸出や海外展開に意欲  
—2013年上半年食品産業動向調査—

経営紹介

- 経営紹介 意欲的なビジョン経営が強い  
「西吉野イコール柿」を目指す／奈良県  
株式会社堀内果実園
- 変革は人にあり 堀口 常弘／鹿児島県 株式会社堀口園

シリーズ・その他

- 観天望気 地力と国力 久保 幹
- 農と食の邂逅 有限会社野矢農場 野矢 三知子 青山 浩子
- 耳よりな話 今や国際標準の「野菜接ぎ木技術」 吉岡 宏
- 主張・多論百出 有限会社黒富士農場 向山 茂徳
- 書評 大澤 信一著『プロフェッショナル農業者』 青木 宏高
- まちづくり むらづくり 地域資源の森林と人を生かす 山村と都市の幸せネットワーク 矢房 孝広
- インフォメーション 第7回「アグリフードEXPO大阪2014」の出展者を募集しています 総合支援部
- 「EXPO東京」は入場者数、商談引合件数ともに過去最高 総合支援部
- 「いわて食の大商談会2013」に過去最高参加者 盛岡支店
- 台湾行政院農業委員会から農業金融局長が日本公庫来訪 情報戦略部
- 東日本大震災により被災された皆さまへの支援策について
- みんなの広場・編集後記
- アグリフードEXPO大阪2014
- 交叉点
- その他

特集

地域食品企業の成長戦略

- 特集 地域資源を生かす売れる商品仕組みづくり 木戸 啓仁
- 国際展開にチャレンジするフード特区 佐藤 靖史
- 地域から全国、世界を目指した菓子づくり 鎌田 真悟

情報戦略レポート

農業景況DI上半期マイナス  
農産物輸出に三割が意欲  
—2013年上半年農業景況調査—

経営紹介

- 経営紹介 低投入型農業に挑戦  
「おいしいものをいつまでも」／山形県  
農事組合法人月山パイロットファーム加工部
- 変革は人にあり 藤田 敏子／愛媛県 株式会社クック・チャム

シリーズ・その他

- 観天望気 「違う」ことを楽しもう 妹尾 康志
- 農と食の邂逅 カテナ株式会社 宮田 理恵 青山 浩子
- 耳よりな話 酪農関連の碑めぐり(その4) 加茂 幹男
- 主張・多論百出 株式会社淡路島フルーツ農園 中谷 学
- 書評 藤原辰史著「稲の大東亜共栄圏 帝国日本の(緑の革命)」 宇根 豊
- まちづくり むらづくり 「地域の宝は足もとにある」地域資源を活用し、地域を笑顔にする 吉弘 拓生
- インフォメーション 群馬県の若手農業者が交流会に集う 前橋支店
- 第4回滋賀農商工連携セミナーを開催 大津支店
- タイ・フィリピンの農業金融関係者が被災地を視察 仙台支店・情報戦略部
- 「アグリフードEXPO輝く経営大賞」決定
- みんなの広場・編集後記
- アグリフードEXPO大阪2014
- 交叉点
- その他

特集

農業経営承継、新時代へ

- 特集 農業経営の第三者継承の課題と対策 梅本 雅
- 「農匠ナビ」で技術やノウハウ伝承支援 南石 晃明
- 税制から見た農業経営の承継に課題 浅野 洋／大久保 雅

情報戦略レポート

「割高でも国産選ぶ」消費者が増加  
健康増進農産物の付加価値に期待感  
—2013年度上半期消費者動向調査—

経営紹介

- 経営紹介 高糖度トマトを主力商品にする  
品目組み合わせの柔軟経営で活路／宮城県  
有限会社マルセンファーム
- 変革は人にあり 小田 浩二／京都府 有限会社あつぷるふぁーむ

シリーズ・その他

- 観天望気 エコ・サイトミュージアム 海老澤 爽
- 農と食の邂逅 農事組合法人古座川ゆず平井の里 倉岡 有美 青山 浩子
- 耳よりな話 日本語は食感を表す言葉の宝庫 早川 文代
- 主張・多論百出 三菱商事株式会社 吉田 誠
- フォーラムエッセイ 幸福を育てる楽しい農業の輪 小谷 あゆみ
- まちづくり むらづくり 島文化を活用し、離島ハンディ克服 特産物で島丸ごとブランド化 沼田 洋一
- 書評 小田切 徳美編「農山村再生に挑む—理論から実践まで」 村田 泰夫
- 農林水産省からのお知らせ 食品製造における安全性向上加速化を目標に
- みんなの広場・編集後記
- 第7回アグリフードEXPO大阪2014
- その他

2014年1月号(第761号)

特集

6次産業化と農業の未来

- 特集 点から線へ、課題見据えた戦略展開 松原 豊彦
- 現場を支援する「食プロ」育成がカギ 木附 誠一
- 加工、販売へ広がる成功のビジネスモデル 軽部 英俊

情報戦略レポート

稲作など耕種は増収増益傾向  
畜産は飼料高の影響色濃く  
—2012年農業経営動向分析—

新春特別座談会

カルチャーセッションエンジニアとマネージメントと遊び心。  
それが農業には必要だ。

経営紹介

- 経営紹介 リスク管理先行の経営で成功  
七草など複数品目を主力に／大分県  
有限会社北崎農園
- 変革は人により 茂木 敏彦／埼玉県 株式会社モテギ洋蘭園

シリーズ・その他

- 観天望気 種を永続させるために 石毛 直道
- 耳よりな話 飛んで火に入る夏の虫 本多 健一郎
- 主張・多論百出 株式会社ぶなの森 高峰 博保
- 書 評 藻谷 浩介・NHK広島取材班著『里山資本主義—日本経済は「安心の原理」で動く』 青木 宏高
- まちづくり むらづくり 水や土、里の資源を地域で生かす コミュニティのsmallビジネス 高橋 幸照
- 交叉点 農村・農業金融の世界大会で貧困と飢餓の撲滅をテーマに討論 情報戦略部
- インフォメーション ミャンマー協同組合大臣の一行が日本公庫来訪 情報戦略部
- その他 子ども絵画展2013の農林水産事業本部長賞を決定 情報戦略部
- みんなの広場・編集後記  
第7回アグリフードEXPO大阪2014

2014年2月号(第762号)

特集

林業の成長産業化の条件

- 特集 川上と川下の信頼つなぐ木材流通組織を 堀 靖人
- 動き出した産・官・学一体の国産材輸出 小合 信也
- 九州産木材を利活用した先進モデル事例 加來 英彦

情報戦略レポート

香港、マカオへの食品輸出戦略、  
カギは価格やブランディング  
—日本産食品の輸出可能性についての現地レポート—

経営紹介

- 経営紹介 原木流通で大胆な経営改革  
2つのコスト削減策が決め手／大分県  
瀬戸製材株式会社
- 変革は人により 小黒 昇己／栃木県 有限会社いちごの里湯本農場

シリーズ・その他

- 観天望気 「自然」は都市から農村へ 渡邊 紹裕
- 農と食の邂逅 株式会社ルミエール 木田 和 青山 浩子
- 耳よりな話 初物好きが育てた施設園芸 吉岡 宏
- 主張・多論百出 森産業株式会社 森 裕美
- フォーラムエッセイ 「京橋漁協」に 数本 雅子
- まちづくり むらづくり 若者も巻き込み地域再発見に 江戸東京伝統野菜で町おこし 大竹 道茂
- 書 評 中村 桂子著『科学者が人間であること』 宇根 豊
- インフォメーション 「やまがた豊穡の集い」に74名が参加 山形支店
- 大分県で初めて農業経営アドバイザー研修会を開催 大分支店
- 平成25年度「公庫林業資金友の会」を開催 京都支店
- 「栃木県 農と食の交流会」を開催 宇都宮支店
- 「アグリフードEXPO大阪2014」開催 総合支援部
- 有機農業に関するアジア太平洋地域シンポジウムに参加 情報戦略部
- みんなの広場・編集後記  
第7回アグリフードEXPO大阪2014
- 交叉点
- その他

2014年3月号(第763号)

特集

「国産」の勝負力を問う

- 特集 日本人は国産食材に回帰し富農目指せ 小泉 武夫
- 新品種登場で先行きに光明見えた国産小麦 西尾 善太
- 日本産牛肉の輸出拡大へのチャレンジ
- 独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ)農林水産・食品部畜産品チーム

情報戦略レポート

農業者は加工・販売・商品開発への  
かわりが売上増のポイント  
—6次産業化(農商工連携の効果等)に関する調査—

経営紹介

- 経営紹介 「亀ちゃんトマト」でブランド化  
過疎と物流のハンディ克服／広島県  
亀田農園株式会社
- 変革は人により 湯浅 明男／徳島県 有限会社丸浅苑

シリーズ・その他

- 観天望気 和食の未来を問う 熊倉 功夫
- 農と食の邂逅 株式会社麦わら農場 青木 理紗 青山 浩子
- 耳よりな話 酪農関連の碑めぐり(その5) 加茂 幹男
- 主張・多論百出 鳥取6次産業化サポートセンター 食農連携コーディネーター 下岡 真
- フォーラムエッセイ ごはんと野菜が基本です 庄司 いずみ
- まちづくり むらづくり 「やっかいもの」を「おたから」に喜びと笑顔をもたらす地域活性へ 庄島 明宏
- 書 評 山下 一仁著『日本の農業を破壊したのは誰か—「農業立国」に舵を切れ—』 村田 泰夫
- インフォメーション 「くまもと県南フードバレー構想応援セミナー」を開催 熊本支店
- 「出前授業」で高校生と農業の課題考える 千葉支店
- 復興に向けた福島農業の可能性について講演 福島支店
- 「フードネット北陸」に北陸三県の経営者集う 金沢支店・富山支店・福井支店
- 畜産の6次産業化でパネル討論に参加 情報戦略部
- 青森県「アグリ・フード・ルネッサンス」を開催 青森支店
- 「アグリフードEXPO大阪2014」は両日とも盛況 総合支援部
- みんなの広場・編集後記  
第9回アグリフードEXPO東京2014
- その他

◆国の政策は、集約農業など進められています。現場の意見を参考にされたものでしょうか。現場に受け入れられない制度を設けても空論になってしまいます。

耕作放棄地が増え続けている農業ですが、若い世代が新規参入をしようと考えても耕作地がなく、参入できません。

この若い世代にとって、農業が産業として有望であると捉え、夢を描くには、しかるべきキャンペーン（農地）が必要なのです。

そのためには、関連する法律や税制の改正が急務ではないでしょうか。

（東京都 鈴木 晋作）

## 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・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4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/n/service/mail\\_nourin.html](http://www.jfc.go.jp/n/service/mail_nourin.html)）にアクセスしてご登録ください。（情報企画部）

## 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・電話番号を明記してください。掲載者には薄謝を進呈いたします。

「郵送およびFAX先」

〒100-0004

東京都千代田区大手町一丸四

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 〇三三三七〇一三五〇

## 編集後記

◆今号が読者のお手元に届く頃には、日本公庫で新規就農者向けの制度・青年等就農資金の取り扱いが新たに始まっています。新規参入者も、農家の子弟も向かう理想や抱く想いはさまざま。一〇年後、二〇年後の日本農業を担うだろう若芽を見極める「眼力」と育てるスキルを、今以上に磨き上げていかねばなりません。（竹本）

◆独学でレタスづくりに挑戦した研究熱心な鈴木社長。自身の就農時のつまづきポイントを分析・整理して、研修生が円滑に独立できるように支援しています。さらに、「仮想自社農場」で経営者の感覚も養ってもらおう。地域農業の維持のために、農家自身がこうしたプログラムを仕組む流れも本格化していくのかもしれませんが。（藤澤）

◆担い手確保が叫ばれている農業なのに、農家子弟以外の新規参入者には、こんなにも越えなくてはいけないハードルがあるのかと、澤田氏の記事にはショックを受けました。強い意志で数々の障壁を乗り越え、成功を目指す新規参入者にとって、営農状況を客観視できるとは嬉しい味方になると思います。（城間）

◆これからの農政を取り巻く状況はミクロ／マクロの規模問わずさまざまな変容が予想されます。しかし、志布志市農業公社の善宝さんや河鶴の河島社長のお話を伺うと、大切なのは大局観を持ちながら、目前の課題や作業に地道に取り組むことだと教えられます。現場の方々の力で、日本の農と食がますます発展しますよう。（前島）

## AFCフォーラム Forum

### ■編集

遠藤 順也 竹本 太郎 田口 靖之  
藤澤 典子 城間 綾子 飯田 晋平 前島 幸子

### ■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](mailto:anjoho@jfc.go.jp)  
ホームページ <http://www.jfc.go.jp/>

### ■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](mailto:publish@aafs.or.jp)  
ホームページ <http://www.aafs.or.jp>

### ■定価 514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。



# 国産にこだわり 農と食 をつなぎます。

第9回 **アグリフード EXPO** 東京 2014  
プロ農業者たちの国産農産物・展示商談会

日時

8月20<sup>水</sup>日 / 21<sup>木</sup>日  
10:00~17:00 10:00~16:00

主催

JFC 日本政策金融公庫

会場

東京ビッグサイト 西2ホール



新規就農への扉を開ける



『水入れ』石川 愛梨 神奈川県藤沢市学校法人湘南学園

■AFCフォーラム 平成26年4月1日発行(毎月1回1日発行)第62巻1号(764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514円 本体価格476円

