

# AFC フォーラム Forum

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

# 7

2014

## 特集 農地集積、来た道往く道



特集

## 農地集積、来た道往く道

### 3 増加する農地貸し出しと法人経営の存在感

生源寺 眞一

小規模農家の離農という日本の稲作にとって未経験の変化が始まる。確実に増える貸出地を誰が受け入れ活用するかが、地域農業のカギを握る

### 7 農地中間管理事業で農地集積・集約加速化へ

渡邊 毅

担い手への農地集積・集約を円滑に推進する役割発揮が期待される「農地中間管理機構」。機構設立の背景や事業の概要などを解説する

### 11 農地の面的集積が進む現場からの声

福原 昭一

土地改良を機に地域一体で農地集積に取り組んだ滋賀県の事例紹介とともに、これからの稲作に危機感を持つ筆者が現場へのメッセージを綴る

#### 情報戦略レポート

### 15 逆境下で高収益上げる畜産経営 生産性向上やコスト削減で工夫

—2013年度畜産経営の要因分析調査(酪農・肉用牛肥育編)—

#### 経営紹介

#### 経営紹介

### 23 鶏卵をカフェで加工販売

お客さま目線のブランド化戦略／山形県

株式会社山田鶏卵

薄利の鶏卵卸売業から生産事業へ参入し、ブランド卵の立ち上げ、カフェ経営などを展開。社員が大切にしていることは「お客さま目線」だ

#### 変革は人にあり

### 27 小田々 智徳／高知県

有限会社大地と自然の恵み

収量確保や連作障害など栽培の難しい有機野菜の生産を、企業的手法により事業展開。「有機」を強みに、6次産業化や輸出などのチャレンジも



撮影:佐藤 尚  
岩手県二戸郡一戸町  
2011年7月2日撮影

奥中山高原のレタス畑

■岩手県北部、標高300~800mに位置する奥中山高原は、冷涼な気候から東北地方有数のレタス産地となっている。マルチが張られた畝の白色とレタスの緑色のコントラストが目鮮やかだ。夏空の下、レタスはゲンゲンと育っていく■

#### シリーズ・その他

観天望気

焼畑という自然観 原田 信男 .....2

農と食の邂逅

るるる♪キッチンガーデンくらぶ 木村 光江  
青山 浩子(文) 河野 千年(撮影) .....19

耳よりな話 148

酪農関連の碑めぐり(その6) 加茂 幹男 .....22

主張・多論百出

農業・農村マーケティング研究所  
二木 季男 .....25

フォーラムエッセイ

ベランダ菜園の時間 川瀬 良子 .....30

まちづくりむらづくり

地域を変えたユニークな「農業小学校」  
農業体験通じて子どもとシニアが交流  
二見 順雄 .....31

書評

井上ひさし著/山下惣一編『井上ひさしと考える日本の農業』  
青木 宏高 .....34

インフォメーション

県内農業法人向けセミナーを開催 熊本支店 .....35

創造力あふれる高校生のビジネスプランを大募集  
グランプリ運営事務局 .....35

交叉点 アプラカ理事会・総会に参加 情報企画部 .....35

新規就農を希望される方へ .....36

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

\*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

## 焼畑という自然観

焼畑は、原始的な農業で、環境破壊の元凶のようにいわれるが、自然の循環を最も重視した農法である。焼畑が出す二酸化炭素など、自動車や工場からの排出量に比べれば微々たるもので、むしろ周りの樹木の適度な養分となる。

焼畑への誤解に対して、ここで反論する余裕はないが、もちろん欠点もある。それは耕地面積当たりの生産力の低さで、近代における急激な人口増加への対応には適しない。つまり再生までには、一〇年二〇年あるいはそれ以上の時間を必要とするが、緩やかな自然の循環を利用しつつ、適度な人間の生活環境を維持し続けるという点で非常に優れた農法である。

私は焼畑を復活させよと言いたいのではない。その根底にある自然観を重視したいのだ。たとえば現在も続けられている山形の温海カブなどは、焼畑でしか生まれない味覚である。そこには生半可な科学理論では解けない自然の摂理があり、焼畑が大切にしてきた自然観がある。

近代とは、自然からの乖離かいりを著しくさせた時代である。より正確にいうなら、大地における自然の循環に、人間が大規模に手を加え始めたのが近代である。さまざまな自然資源を加工する重工業はいうに及ばず、農業すらも、化学肥料を用い、照明と温度などの人工的管理で生産性を高めた。

もちろん、そうした科学の力で、私たちの生活が豊かで便利になったことは、素晴らしい歴史の進歩である。しかし無限の発展が可能と思われた時代は過ぎ去った。現在では、有限の地球資源を、いかに安定的にかつ安全に利用していくか、が問われている。むしろ、われわれ人間が自然の一部だという事実すら、ともすると忘れられがちである。

私たちが食べているのは、水と塩を除けば全て有機物つまり生命体由来のものである。地球上における生命の循環の頂点に立った人間は、地球の万全な管理に責任を負うべき義務がある。焼畑は、そうした生命の循環に深く立脚した農法で、その根底にある自然観には学ぶべきものが実に多いように思われる。



国士館大学 21世紀アジア学部 教授

原田 信男

はらだ のぶを

1949年栃木県生まれ。明治大学文学部卒業。専門は日本生活文化史。著書に、『中世村落の景観と生活』（思文閣出版）、『歴史のなかの米と肉』（平凡社）、『食をうたう』（岩波書店）、共編著に『いくつもの日本』『焼畑の環境学』など。

# 増加する農地貸し出しと法人経営の存在感

農業者の高齢化に伴う耕作放棄地の増大などによって、農地の流動化をどう進めるかが地域農業にとって今後ますます重要になる。カギを握るのが、農地貸し出しの受け皿になり得る法人経営の存在だ。そこで農地貸借仲介の仕組みづくり、話し合い重視の土壌づくりなどの課題を探った。



名古屋大学大学院 生命農学研究科 教授

生源寺 眞一 Shinichi Shougenji

しょうげんじ しんいち  
1951年愛知県生まれ。東京大学農学部卒。農林水産省農事試験場研究員を経て、96年東京大学農学部教授。2011年から現職。農村計画学会会長などを歴任。現在、日本農業経済学会会長など。著書に『農業と人間』（岩波書店）など多数。

## 規模の経済と産業の構造

経済学に「規模の経済」という概念がある。生産の規模が拡大するにつれて平均費用が小さくなる関係があるとき、規模の経済が作用しているなどという。けれども、どれほどの範囲で規模の経済が働くかは、生産される品目によって異なり、利用可能な技術の水準によっても違いがある。

一つの極端なケースが、規模の経済の働く領域が極めて広く、市場が全体として必要とする生産量に至っても、なお費用の低下が続く産業である。この場合、単一の企業による大規模生産が最も効率的であり、産業の構造は独占の形態に向かう。

そして、こうした独占形態の産業の対極に位

置する産業として、農業、中でも土地利用型の農業がある。とはいえ、現代の土地利用型農業に規模の経済が働いていないわけではない。働いてはいるが、市場が必要とする量のはるか手前で終わってしまうのである。無理に規模を拡大すれば、かえってコスト高になりかねない。小規模な生産ユニットが効率的であり、市場のニーズを満たすには数多くの生産ユニットが稼働しなければならぬ。

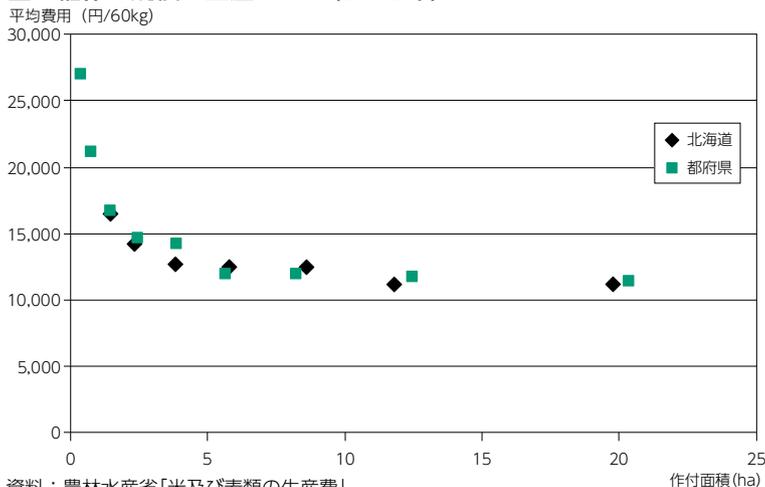
農林水産省の「平成二五年農業構造動態調査結果」によれば、二〇一三年に水稲を伴った経営体（稲作経営体）は、販売農家だけでなく一〇四万強であった。ただし、その多くが小規模な兼業農家であることも指摘しておく必要がある。販売額の少ない自給的農家を加えれば、生産ユニットの数はさらに膨らむ。

もっとも、急速な規模拡大を遂げた部門として知られる酪農でも、同じ年の経営体数は一万八〇〇〇を超える。規模拡大が実現した部門においても、非常に多くの生産ユニットに支えられて、市場のニーズが満たされているわけである。全体の総和が物を言う産業、それが農業なのである。

先頭を走る少数の生産者に着目するだけでは、産業としての効率や競争力を評価することはできない。平均的なレベルが問われていると言ってもよい。そして、この点で過去にはなかった変化を経験し始めているのが、今日の水田農業なのである。そこで、変化の背景とこれからの課題について、要点を絞って考えてみることにしよう。

図は横軸に稲の作付面積、縦軸にコメ六〇キ

図 稲作の規模と生産コスト(2012年)



資料：農林水産省「米及び麦類の生産費」  
注：生産コストは資本利子・地代全額算入生産費である

### 稲作の規模と平均生産費

下降局面から横ばい状態に移行する位置の生産量について、「最小効率規模」と表現することもある。効率的な生産領域、つまりミニマムのコストで生産されている領域のうちで、最小の生産量であることを意味する。この規模に到達で

きれば、与えられた環境条件のもとで、最も効率的な生産が実現されることになる。

図によれば、最小効率規模は五畝程度である。ただし、年によってコストダウン効果が終息する規模にはバラツキがある。拙著が引用した二〇〇八年のケースでは、コストダウンは緩やかながら一〇畝付近まで続いていた(注1)。ここは慎重を期して、今日の日本の稲作では、一〇畝に到達すれば効率的な生産が実現されるとしておく。なお、コメの生産調整のもとで稲作は水田の六割に抑制されているから、稲作一〇畝は平均的には水田農業一七畝程度に相当する。

もう一つ重要な点は、平均費用が横ばいの状態が二〇畝付近まで持続していることである。この領域であれば、面積に比例して所得を増やすことができる。近年の規模の大きな稲作の一〇<sup>7</sup>当たりの所得は五万円前後だから、二〇畝の稲作所得は一〇〇〇万円前後に到達しているとみてよい(これには経営所得安定対策などの補助金収入は含まれていない)。

日本の稲作には経験したことのない変化が始まった、と述べた。その変化とは、小規模な水田作農家の急速な農業離脱に外ならない。先ほど、稲作経営体が三年には一〇四万強だったと紹介したが、実は同じ統計によると、〇八年の経営体数は一二八万。五年間で二割近くが稲作を中止したわけである。多くが小規模農家だったことも確認できる。

統計を過去にさかのぼると、図のようなコメ生産費の規模別パターンは、田植え機やコンバインが広く普及した一九七〇年代後半には確認

できる。そして当時から、コスト水準の規模間格差が小規模農家の離脱を促し、他方で、耕作されなくなった農地を借りることで農業経営の規模拡大も進むといったビジョンが繰り返して提起されてきた。現に借地で規模拡大を実現した農家は各地で活躍している。一〇畝や二〇畝の水田作経営が可能なのが、実例をもって示されたわけである。

けれども、平均規模の水準が大きく変わることはなかった。農業センサスによると七〇年の稲作の平均規模六二<sup>7</sup>に対して二〇〇〇年のそれは八四<sup>7</sup>であり、三〇年で一・三五倍の拡大にとどまった(二〇〇〇年の統計には自給的農家が含まれないので、それだけ拡大率も膨らんでいる)。ちなみに酪農の平均規模は、同じ期間に乳牛頭数で六頭から五三頭へと八・九倍に拡大している。

### 加速する稲作規模の上昇

今世紀に入ってから、稲作の平均規模の上昇が加速している。同じく農業センサスによると二〇一〇年には一〇五<sup>7</sup>であり、一〇年前の一・二五倍になった。この背景には小規模農家の高齢化がある。さらに、世代の交代とともに営農の継続をめぐる農家の判断基準に変化が生じていることも見逃せない。

まず、データはやや古いが、農林水産省の組み替え統計によって小規模農家の農業所得と高齢化の実態を確認しておく。

表を見ていただきたい。〇六年の時点で水田作農家の七割が一畝未満の作付けであった。農

業所得はマイナスもしくはほぼゼロである。この規模の水田作は、所得獲得の手段としては意味がないと言ってよい。年金のウェイトが高いことも小規模層の特徴である。なお、このデータには農業に関与しない世帯員の所得が含まれていない。従って、表の数値から小規模農家ほど所得が低いと判断することはできない(注2)。

高齢化は経営主の平均年齢に端的に表れている。一〇〇未満の経営主の平均年齢は六〇歳代後半なのである。一〇〇年の農業センサスをめぐって、農業就業人口の平均年齢が六六歳になったことが話題を呼んだが、農家の多数を占める水田作の高齢化が農業全体の統計に強く反映されていたわけである。平均年齢が六〇歳代後半に達している事実は、二つのことを意味する。

一つは、さほど遠くない将来、経営主自身がりタイアの時期を迎え、さらには世帯主交代の瞬間が訪れることである。人間、どちらも避けることはできない。

もう一つは、そんな年齢にもかかわらず、次世代の就農がごく少数に限定されている現実である。その結果、現在の経営主がリタイアするとき、多くの場合、所有する農地の扱いについて判断するのは、農業生産との接点が希薄な子ども世代ということになる。地域に居住しない後継世代が意思決定するというケースも増加するに違いない。農業生産とは距離のある家族・親戚が意思決定を行うとき、判断の基準にも変化が生じるであろう。傾向として、金銭的な利益と費用への関心が高まることが考えられる。

規模の経済から説き起こしたこの小論では、

小規模生産が非効率で高コストであることを確認してきた。細かなデータは割愛するが、一〇〇未満の規模では、稲作の統計上の生産費は販売収益を上回っている。だから、人並みの手間賃を稼ぐことはできない。このような関係は一九八〇年代から確認できる。その後の米価の低下もあって、近年は手間賃の確保はおろか、現金収支も赤字の状態が生じている(表の五〇) 一〇〇未満の農業所得はマイナス)。

### 農地貸借仲介の仕組み必要

採算割れのもとで、多くの小規模農家は長い間稲作を続けてきた。そして、この判断は合理的でもあった。これが筆者の見立てである。一つには、家族労働の主観的な評価が生産費統計ほど高くはなかったことである。たとえば、休日に行う農作業が一種の気分転換でもあれば、手間賃の評価はゼロでも構わないといったケースである。あるいは、子どもや親戚に届けるコメの評価が、通常の米価の水準を上回ることもあるだろう。

けれども農業との接点の希薄な世代の多くは、今、例示したような思いに左右されることはない。ドライな判断が優越すると言ってよいかもしれない。世代の交代に伴って、人々の実感が統計上の費用や収益の数値に近づいてきたのである。

貸し出される農地は確実に増加する。その中で、不在村所有者のケースをはじめ、当事者間で貸借の実質的な取り決めに至ることが困難な案件も増加するであろう。従って貸借を仲介する

仕組みの充実が求められることにもなる。大局的に見れば、このような変化が二〇〇九年末の法改正で生まれた農地利用集積円滑化団体や今年度スタートした農地中間管理機構の背景にあると言ってよい。

同時に、農地の集積が地域性の強い課題であり、資産の扱いというデリケートな問題と隣り合わせである点を、改めて認識することも大切である。全体として農地の貸し出しが加速される一方で、さまざまなタイプの貸し借りが生まれることも念頭に置くべきである。たとえば、作業委託から貸地へとステップを踏むケースや、定年帰農に備えて部分的には耕作を続けるケースもあるに違いない。

近年の政策が協力金によって誘導しようとしている全所有地の一括白紙委任方式は、果たしてどれほど有効だろうか。急がば回れが賢明なケースもある。慎重な見極めが必要だ。

### 存在感を増す法人経営

農地を引き受ける側で注目したいのは、法人経営である。繰り返し触れた生産費統計は基本的に家族経営を対象に作成されている。図では、少なくとも二〇〇〇年までは規模拡大による所得増が見込まれることも指摘した。これも家族経営を念頭に置いていた。

ここでは通常の家族経営の何倍もの役員・従業員を擁する法人経営について、その特色を検討する。

法人経営の場合、稲の作付面積は家族経営を大きく上回る。問題は二〇〇〇年を是るかに超える

表 水田農家の規模別概要(2006年)

作付面積	水稲作付 農家戸数	同左割合	経営主の 平均年齢	年金等 収入	農 外 所得等	農業所得	総所得
	(千戸)	(%)	(歳)	(万円)			
0.5ha未満	591	42.2	66.7	239.2	256.5	-9.9	485.8
0.5～ 1.0	432	30.8	65.7	209.4	292.0	1.5	502.9
1.0～ 2.0	246	17.5	64.6	153.8	246.4	47.6	447.8
2.0～ 3.0	67	4.7	62.3	110.2	218.5	120.2	448.9
3.0～ 5.0	39	2.8	61.4	113.2	180.8	191.0	485.0
5.0～ 7.0	21	1.5	58.3	68.2	147.5	304.5	520.2
7.0～10.0			58.7	77.9	115.9	375.6	569.4
10.0～15.0	5	0.4	55.7	48.9	151.1	543.3	743.3
15.0～20.0	2	0.1	52.6	45.1	69.7	707.4	822.2
20.0ha以上			53.3	52.8	116.2	1,227.2	1,396.2

資料：農林水産省「農業経営統計調査(個別経営の営農類型別統計)」農林業センサス  
注：農業に関与しない世帯員の所得は、一部を除いて表の所得の欄には含まれていない

規模において、一段のコストダウンが可能か否かである。中央農業研究センターの梅本雅氏によれば、三〇鈔や六〇鈔の作付規模に至っても、生産費はほぼ横ばいで推移する(注3)。コスト削減が実現されるわけではない。単純化して表現すれば、家族経営の二〇鈔の生産ユニットが、法人経営の場合には二セツト、三セツトという形で同時に稼働するからである。同じ作業工程の足し算であるかぎり、大幅なコスト削減は期待できない。

もちろん、法人経営は家族経営の単なる足し算ではない。家族経営にない強みもある。けれども、それは稲作の作業工程についてはない。水田地帯であっても、法人の場合には野菜などの品目を導入するケースが多く、生産物の加工や独自販売に力を入れることも当たり前になっている。つまり、農地から大きな付加価値を引き出す工夫に法人経営の特色を見ることが出来る。家族経営にも同じ方向を目指しているケースはある。けれども、多くの役員・従業員を擁する法人の場合、新規品目の栽培や生産物の加工・販売といった部門に人材を配置しやすいことも間違いない。

ここで述べたことを別の角度から表現すると、農地から生み出される付加価値を拡大する法人経営は、地域社会の雇用力を支える存在でもある。農業従事者の減少傾向が加速する中で、法人などに雇用される新規就農者の数は、特に三〇歳代までの層で比較的堅調に推移している。現代の法人経営には、非農家からの志望者を受け入れて、一人前の農業者に育成する現場教育の場として機能することも期待されている。こうした機能が辛抱強く発揮されるならば、遠くない将来、農地を引き受けるパワーの拡充にもつながるに違いない。

### 近年の政策で気になる点

最後に、農地を引き受ける農家や法人経営のサポートに関して、近年の政策で気になる点を指摘して結びとする。一言で言えば、問題は政策の振れである。農家や法人の支援の領域では、本

誌の読者になじみの深い認定農業者制度が揺れている。いわゆる「人・農地プラン」による中心経営体と認定農業者は重なるケースも多いだろうが、ズレが生じる面も否定できない。農地集積のターゲットという点では、一種の二重基準になりかねない。他方で、経営所得安定対策の見直しにより、認定農業者や集落営農を対象にする方向が打ち出されている。

法治国家として、部分的にせよ、法で定められた認定農業者制度と、不整合や競合関係を生じかねない制度の導入には問題がある。さらに、この点と同じぐらいに大切なことは、少なくとも水田地帯の認定農業者は、農地の貸借や農作業の受委託を通じて、近隣地域と切っても切れない関係を築き上げてきた事実を再確認することである。「人・農地プラン」のセールスポイントは「徹底した話し合い」である。ここを重視するのであれば、政策の引き金によることなく、長い間、自発的に周囲の人々との交流に苦労を重ねてきた認定農業者の取り組みもまた評価されてしかるべきである。

(注1) 生源寺眞一「日本農業の真実」ちくま新書 二〇一一年の二〇四ページ。

(注2) 筆者は統計が世帯員全員の所得を把握していた最後の時期である一九九九年から二〇〇三年について、農家のタイプ別に世帯員一人当たり農家所得を確認したことがある(生源寺眞一「農業再建」岩波書店、二〇〇八年)。全ての年次について、多い順に副業的農家、準主業農家、主業農家であった。

(注3) 梅本雅「土地利用型農業の現状と展開方向」農業第一五七八号、二〇一三年による。

# 農地中間管理事業で農地集積・集約加速化へ

農地の流動化が重要な政策課題となってきた。農業者の高齢化や後継者難などによる耕作放棄地が増えているためだ。国は、日本再興戦略でこれらの農地を効率的に集約させるため、農地中間管理事業をスタートさせた。そこで、その政策の背景と狙いを語ってもらった。

## 農地集積・集約化が課題

農業者の高齢化や耕作放棄地の拡大が進む中で、担い手への農地利用の集積・集約化を図っていくことが喫緊の課題となっています。

こうした事情を背景とし、二〇一三年六月の日本再興戦略においては、担い手への農地集積・集約化や耕作放棄地の解消を加速化し、一〇年間、担い手が利用する農地の割合を現在の五割から八割まで引き上げることが政府の目標として定められました。

このため、一三年秋の臨時国会において農地中間管理事業の推進に関する法律(平成二五年法律第一〇一号)が制定され、一四年三月一日に施行されました。

その後、各都道府県において順次、農地中間管

理機構が立ち上がり(六月一日現在で四三道府県)、本格的に始動したところです。以下、この機構の目指すところや仕組みを紹介します。

わが国の基幹的農業従事者は、六五歳以上が全体の六割以上を占め、六〇歳以上で見ると全体の四分の三を占める一方、五〇歳未満は一割のみと、非常にアンバランスな年齢構成となっています(図1)。

この結果、担い手となる人たちにうまく農地を集積していかなければ、やがて農地の管理者がいなくなり、耕作放棄地が増えていく恐れがあります。一方では農業の構造改革を一挙に進めるチャンスでもあります。

このため、一二年度から、地域における「人と農地の問題」を解決していくために、各地域の農業者の間で地域農業の将来について、具体的に



農林水産省経営局 農地政策課長

**渡邊 毅** Tsuyoshi Watanabe

わたなべ つよし  
1963年東京生まれ。88年東京大学法学部卒業。同年農林水産省入省。北海道農政部長、生産局食肉鶏卵課長、経営局保険課長、構造改善課長を経て、2011年9月から現職。

地域の中心となる経営体をどこにするか、その経営体に農地をどう集約させていくのかといったことを話し合い、それをまとめた「人・農地プラン」を作成する活動を推進しています。

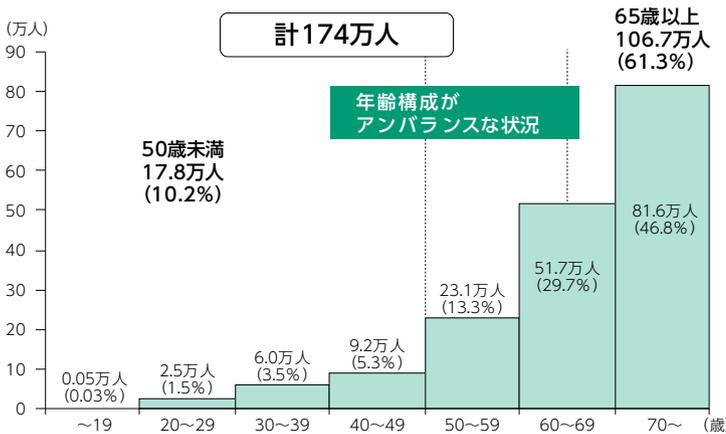
## カギ握る「人・農地プラン」

「人・農地プラン」は、まさに人と農地の問題を解決するための「未来の設計図」で、現在、全国で約九割の市町村で作成されています。

この「人・農地プラン」の作成プロセスなどにおいて、「信頼できる農地の中間的な受け皿があれば、人・農地問題の解決を進めやすくなる」との声が現場から上がってきました。こうした意見を踏まえて整備することにしたのが、今回の農地中間管理機構です。

機構の仕組みは図2に掲げたとおりですが、

図1 年齢階層別の基幹的農業従事者数(2013年)



資料：農林水産省「農業構造動態調査(概数)」(組替集計)  
 定義：「基幹的農業従事者」とは、農業就業人口のうち、普段仕事として主に農業に従事している者をいう

図2 農地中間管理機構の仕組み

農地中間管理機構の整備・活用  
 (法整備・予算措置・現場の話し合いをセットで推進)

農地中間管理機構(農地集積バンク)(都道府県に1つ)

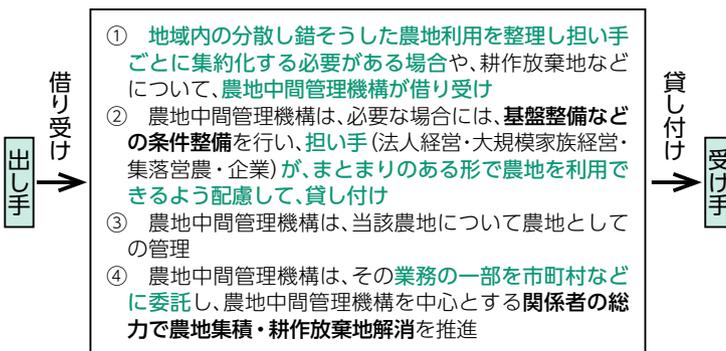
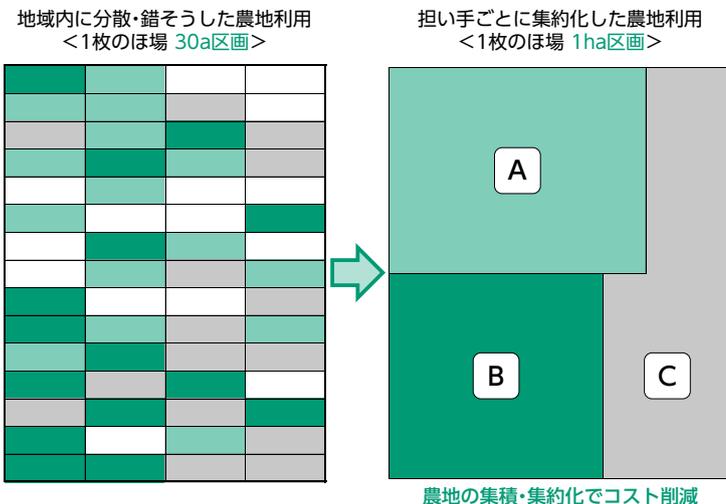


図3 農地の集約(イメージ)



それぞれの内容について紹介します。

① 農地の転貸で分散錯ほの解消

農業を成長産業とし、競争力をつけていくためには、特に土地利用型の農業について、農地を担い手に集積するとともに、担い手がコストをかけずに農地を利用できるようにすることが必要です。

農地の利用状況は、一〇二〇鈔とそれなりの経営規模を有する農業者でも、小さな区画の農地をあちこちに分散して利用している分散錯ほとなっています。二〇鈔規模の経営体では四〇〜五〇カ所のほ場で作業している状態であり、生産性向上の大きな阻害要因となっています。

このため、機構は農地を貸し出して農業者から農地をみずから借り受け、その農地をできるだけまとまった形で担い手に転貸することと、この分散錯ほの解決を図ることとしています(図3)。

なお、機構による農地の借り入れ、貸し付けには農業委員会の許可は不要とされています。

② 借り入れ農地の整備

機構が借り受けた農地が担い手にとって使いやすい農地ならば、そのまま転貸することが可能ですが、とても狭小な区画の農地や排水条件が悪いなど、担い手が使いにくい農地もあります。

す。その時には、必要に応じて担い手が使いやすいように、機構が農地の条件を整備して担い手に農地を貸し付けることとしています。

具体的には、畦畔の除去や暗きよ排水などの整備をして貸し付けます。その際の費用は、主に機構が資金を借り入れて調達し、国は、その資金に伴う利子に対して支援するという形を採用しています。

なお、整備は具体的な貸付先が決まっています、その貸付先が利用条件の改善を希望していると、または借り受け希望者の募集に応じた者の数、希望内容などを検討した上で、利用条件の改善を行えば、当該農用地などの貸し付けが確実

に行われると見込まれる場合に限っています。

### ③ 借り入れ農地の管理

借りた農地は、受け手が見つかるまでの間、機構が責任を持って管理します。

### ④ 機構から市町村などへの業務委託

機構は県庁所在地に事務所を置いています。事業の実施に当たっては、地域における農地や出し手・受け手農家の状況を、しっかりと把握しなければなりません。このため、これまで現場においてこのような農地の利用調整を行っていた関係機関に業務を委託して事業を推進することとしています。

その際、基本的には窓口業務を市町村に委託し、農地の利用調整事務については、市町村の他、その業務に精通し、能力のある農業委員会やJAなどの機関へ業務を委託することとしています。

## 貸し付けルールは公正に

事業の最大の特徴は、担い手への農地の貸し付けを透明性のある、公正なルールの下に行うことです。このため、機構は農地の借り受け希望者については、市町村などの区域ごとに募集を行う他、貸し付けのルールについては、都道府県知事の認可を経て機構が事業規程を定め、あらかじめ公表しています。以下、この仕組みの概要を紹介します。

機構は受け手を定期的に募集することとしており、この募集に応募した方でなければ、農地を借りることはできません。

このため、受け手を募集する際には、地域外の

農業者や企業などが借り受けを希望する場合には限らず、地域内の担い手の方が希望する場合も含め、希望者全てに募集に応じてもらうことにしています。募集は、農地ごとに行うのではなく、市町村の区域またはそれより小さい区域ごとに行います。

また、募集に当たっては、応募者全員から、借り受けを希望する農用地などの種別、面積、借り受け希望期間、作付けする作物の種別などを明確にしてもらうことにより、機構は応募者の借り受けニーズをしっかりと把握することが可能となります。

なお、募集に当たり事前に各地域の担い手の有無を把握し、地域ごとに担い手が多いか少ないかを公表することで、借り受け希望者に、その地域で手を挙げるかどうかを判断してもらう材料にもなるような仕組みにしています。

貸し付けルールは、各地域の農業事情がさまざまであることから、機構が地域の実情を踏まえて作成します。

機構の事業は分散錯ほの利用状況を解消し、地域の農業の健全な発達を目指すものであることから、次の四つを原則とするよう国が指導しています。

### 四つの原則で、適正に調整

具体的には「農用地等の借り受けを希望している者の規模拡大又は経営耕地の分散錯ほの解消に資すること」「既に効率的かつ安定的な農業経営を行っている農業者の経営に支障を及ぼさないようにすること」「新規参入をした者が効率的かつ安定的な農業経営を目指していけるよう

的かつ安定的な農業経営を目指していけるようにすること」「地域農業の健全な発展を旨としつつ、借受希望者のニーズを踏まえて公平・適正に調整すること」の四つです。

また、担い手への農地集積・集約を促進するため「担い手間または担い手と非担い手との間の農地の利用権の交換」「集落営農の構成員が集落営農に貸し付けを行う意思で機構に農地を貸し付けた場合には、集落営農法人への農地の貸し付けを行うこと」「担い手が利用している農地の隣地が機構に貸し付けられた場合には、当該農地を当該担い手へ貸し付けることを優先的に行うことや、新規参入の者の場合には、効率的かつ安定的な農業経営を目指していけるように配慮すること」などのルールを定めています。

この他、機構が農地を借り受ける期間は都道府県によっても異なりますが、おおむね一〇年以上とすることや、農地の貸し借りの地代水準は、農地の立地条件(日当たり、平場か山ぎわかなど)や整備状況(区画の大きさ、排水の状況)が同程度の農地の地代水準を基本に機構と当事者との間の交渉で決めることなどが定められ、公表されています。

### 国も農地中間管理機構を支援

農地中間管理機構の事業の推進と当該機構による担い手への農地集積と集約化を加速化するため、一三年度補正予算と一四年度予算は総額七〇五億円となっています。以下、図4により、その概要について紹介します。

農地の集積・集約化に取り組むため、農地を

図4 農地中間管理機構関連予算の概要

【予算額：705億円】（補正：400億円／当初：305億）

機構への農地の 出し手に対する支援 (機構集積協力金) 【253億円】《全額国庫補助》	農地中間管理機構の 業務に対する支援 (農地中間管理機構事業) 【314億円】	農地集積・集約化の 基礎業務への支援 (全額国庫補助) 【138億円】
(1)地域に対する支援 (140億円) 機構にまとまった農地を貸し付ける地域に対する支援(地域集積協力金) ・地域内の農地のうち機構への貸付割合に応じ、地域に交付金を交付 (2)個々の出し手に対する支援 ①経営転換・リタイアする場合の支援(経営転換協力金) (65億円) ②農地の集積・集約化に協力する場合の支援(耕作放棄地集積協力金) (45億円)	(1)事務費 機構の運営・業務委託に必要な経費 [定額補助] (2)事業費 ①農地の賃料 ②農地の管理・保全に要する経費(土地改良の負担金を含む) ・定率補助と農地集積奨励金の2本立て ・農地集積奨励金は、機構における農地の滞留を防止し、担い手への集積・集約化を推進するインセンティブとなるよう、貸付率(機構の貸付面積/機構の借受面積)に応じて段階的に増加するスキーム ・実質的な国庫負担は、最大で90%(当初3年間は95%) (3)その他(資金の借り入れに対する利子補給) ①簡易整備費など ②農地の買入れに係る経費	(1)農地台帳電子地図システムの整備・公表 (110億円) (2)耕作放棄地所有者への意思確認など (28億円)

借り入れ、貸し付けるまでの間に必要となる農地賃料、保全管理費の他、機構の運営・業務委託に必要な経費などについて支援します。

その際、機構に農地が滞留しないよう、機構への支援は原則、国が七割、都道府県が三割を負担することとしています。機構の農地の貸付率が向上すれば、国が支援を最大で九五%負担する仕組みとすることにより、農地の滞留を減らすためのインセンティブを与えています。

また、農地を借り入れなければ、機構は事業を

行うことができないので、機構への農地の貸し出しを誘導するため、農地の出し手が機構に農地を貸し出す場合には支援をしています。

さらにその際、担い手へまとまった形で農地を転貸するため、地域の話し合いに基づき、農地を一定割合以上まとまって機構に貸し付ける地域に対しても、別途支援します。

特に、地域への支援については、地域における話し合いにより、早い段階で貸し付けてもらえるよう、一五年度までに貸し付けた場合の支援単価を、一八年度に貸し付けた場合の二倍の単価にするなど、農地集積の加速化のためのインセンティブ措置を講じています。

今回、農地法の改正により、農地に関する情報すなわち農地の地積、地番、貸借の状況などについて記載された農地台帳と、その農地情報を分かりやすく地図にしたものを公表することとなりました。

これにより、農地集積・集約化に向けた地域内の話し合いに農地台帳の情報を活用できることはもちろん、誰でも機構から借りたい農地の情報をインターネットなどで得ることができるようになります。

このために必要な、各農業委員会が行う農地台帳の整備や電子化に要する経費などを支援する他、インターネットにより全国各地の農地に関する情報を地図上で見ることができ、「一元的电子マップシステム」を、民間団体が各農業委員会の協力を得て構築することを支援します。

この他、農地法を改正し、耕作放棄地対策の強化を図って、機構を活用した耕作放棄地の解消

を進めていきます。

### 耕作放棄地対策の強化が重要

具体的には、まず、既に耕作放棄されている農地に加え、まだ耕作放棄地にはなっていないものの、そのまま放っておくと耕作放棄地となる恐れのある、いわゆる「耕作放棄地予備軍」の農地も含めて、耕作放棄地対策の対象としました。

次に農業委員会は、こうした農地の所有者に対して、機構に預けるのか、自分で耕作するか、他の人を探すのかについて意向調査を行うこととなります。その際、自分は耕作せず貸し付けも行わない、また意向もはっきりしないといった場合には、都道府県知事の裁定で機構に利用権を設定でき、その手続も従来に比べて簡素化しました。

また、相続などで農地の権利を取得された人の所在が不明な場合には、権利者の過半が不明であれば公示を行い、機構への利用権の設定手続を行うことができますように措置しました。

人・農地の問題の解決、特に農地の集積・集約化を推し進めていくためには、農地中間管理機構を現場できちんと機能させ、活用していく必要があります。このために、国・都道府県・市町村および関係機関が一丸となって取り組んでいきたいと考えています。

全国の機構の取り組みは毎年度、国が評価し、その中で優良事例については横展開を図っていくことを考えています。こうした事例が各地で誕生し、全国的に波及してほしいと思っています。



# 農地の面的集積が進む現場からの声

平坦な優良稲作地帯で「農地の面的集積」という課題にいち早く取り組んできた滋賀県彦根市の稲枝地区。土地改良事業を契機に地域と向き合い、農地を集積してきた好事例の紹介とともに、経営環境の変化に揺れる稲作に危機感を募らせる筆者が現場へメッセージを送る。

## 「稲枝受託者組合」がヒント

私が生まれ育った滋賀県彦根市の南部に位置する「稲枝地区」は、一九六八年に稲枝町から彦根市に編入された。琵琶湖辺に近いところでは高低差が非常に少ない平坦な地域で、一四〇〇畝余りの水田を有している。

古来より稲作が盛んであり、また生産調整が始まった当初より一部の集落においては、いち早くブロックローテーションにも取り組んだ経緯がある。県内でも土地利用の模範的ともいえる集落が存在する地域だった。

一九六〇年から始まった幹線排水路の改修事業を皮切りに、各所で区画整理が二十数年続いた。この排水路改良が、稲枝地区における農業近代化の最大の原動力となった。

農業の近代化は、農業基盤の整備にあることを認識した先人たちが、厳しい自然条件や幾多の地元折衝の中で事業を遂行してきたことによつて、現在のわれわれの大規模経営が存在している。

二〇〇七年に導入された「品目横断的経営安定対策」による政策誘導によつて、認定農業者が増えたことにより、彦根市においても一三年度末現在で八〇人余りの認定農業者がいる。

また、そのうち七〇%以上の五七人が稲枝地区に集中しており、地区の約七〇%の農地、つまり一〇〇〇畝近くを耕作している。さらには、このうちの三〇人余りが地区の中心的な専業農家で、後に紹介する「稲枝受託者組合」の会員だ。

面的集積が進む稲枝地区において、近年どのように土地利用調整が進んできたのか。これま



有限会社フクハラファーム 代表取締役

**福原 昭一** Shouichi Fukubara

ふくはらしょういち  
1955年滋賀県生まれ。78年近畿大学卒業。81年父親の病死をきっかけに、兼業農家へ。89年専業農家となり、94年(有)フクハラファームを設立。経営面積170ha弱。コメ、野菜、果樹の生産・販売事業を行う。役員4人、従業員12人。

での取り組みを、他地区の事例とともに紹介したい。併せて、昨年創設された「農地中間管理機構」この関係や稲作農家の在り方について触れてみたいと思う。

## 出耕作で短期間に規模拡大

稲枝受託者組合は、一九七三年に稲枝農業協同組合(当時)が事務局となって発足した。当時は、まだ少なかつた一〇人余りの専業農家が中心となつて、機械の大型化が進む中、効率的な機械利用や農作業の受託などを行うことが目的だった。

私が、この組合に加入させていただいたのは九〇年のことだったと記憶している。周囲の生産者の協力を得て一〇畝の農地を集め、専業農家となり加入させていただいた。

加入当時は、既に三〇人近い組合員がおられたが、そのほとんどが自集落で規模を拡大した。新参者が短期間で規模拡大を目指すには、こうした先輩の専業農家と競合があつては達成が難しい。当然ながら、将来、農地の流動化の可能性が大きい担い手のいない集落に出耕作する必要がある。

組合へ加入して数年後には三〇人近くにまで農地が拡大した。私自身、アルバイトの雇用をきっかけに、九四年に有限会社フクハラファームを設立している。

やがて、同じように会社勤めを辞めて農業に参入する仲間が増えてきたが、地盤のないそうした仲間の大半が自集落を離れ、出耕作で規模拡大を目指していた。規模拡大志向のこの時期は、話があれはさまざまところへ出て行ったものだ。

こうして専業農家になり一〇年を過ぎるころ、基盤整備済みのほ場に付録でついできた未整備のほ場も請け負うことで、地域の信頼にもつながり、既に一〇〇人近くにまで規模拡大が進んでいた。一方で、経営の目算は当初とは大きく変わっていった。

### 徹底したコストダウンへ

その背景として、まず一四集落にまたがって、ほ場が分散したことが指摘できる。

また、当然のことながら規模拡大に並行して雇用数が増え、この人材の育成が重要になってきたことも大きい。さらに、米価の先行きに大きく不安が生じてきたことも無視できない点だ。

こうした中でまず、取り組まなければならぬのは徹底したコストダウンだった。その大きな要素は組織の体制づくりと人材の育成だ。そこで、まず初歩的な取り組みとして、根本的な「整理整頓」に始まり「報告・連絡・相談」、日々の記帳、情報の共有、技術の伝承などを行った。

これらのツールとしてICT(情報通信技術)導入にも取り組んだ。大手IT企業と滋賀県農業技術振興センターと取り組んで六年が経過し、徐々に実績も上がっている。

規模拡大とともに、雇用する人数が多くなり、それぞれの従業員に目が行き届きにくくなる。作業上のミスやタイムロスが多く発生してくる。経営者の中には、このミスやタイムロスをそれとして把握していかない者が多いが、常にデータの蓄積とともに反省と改善をしない限りコストダウンは図れない。その詳細は省略するが、一般的に水田農業はまだ改善しなければならぬ要素が多いことだけは間違いなかった。

他方、地域として取り組むべきことは利用権の交換による面的集積だ。大規模化したスケールメリットを享受しようとするなら、何より面的集積が不可避なことは地域の仲間同士共通の認識であった。

規模拡大の後発組は農地の分散がひどく、それだけに面的集積への意識も高かった。そこで、理解し合える仲間同士四、五人で、まずはできるところから利用権の交換を開始。それぞれの地権者に、今の厳しい農業情勢を話しながら理解を求め、徐々に交換を進めていった。

これを発展させた形で数年後、組合内に「農地

委員会」を組織し、受託した農地の配分を協議して、分散した農地の集積を図ることとした。さらに、組合員の農地を巡回しながら管理状況を把握し、管理レベルの底上げも図った。

### 畦畔の撤去で区画を拡大

面的集積が進んでくると、次なるステップは区画の拡大だ。平場の優位性を十分に発揮させるため、秋の刈り取りが終われば集積された農地の畦畔を撤去して、区画の拡大に取り組んだ。最近では、この地域のいたるところで見かけるようになった。

現在、フクハラファームが経営する面積は一七〇畝弱。登記簿上の筆数は九〇〇筆を超えるが、十数年前から取り組んできた区画の拡大によって、ほ場数は三五〇筆程度まで減少した。私がこの組合に加入させていたいただいた後にも、若手の参入が続き、組合設立当初から中心となっていた専業農家のほぼ全てが、今は二世代目となっている。こうして若手が育っていることは、この地域の宝だ。この背景には、そうした農地の集積や区画の拡大が容易であり、そのことがコストダウンにつながっていることが大きいことは明白だ。

次に、土地改良事業が引き金となって担い手に農地を面的に集積したS地区を紹介しよう。

このS地区は稲枝地区の西南端に隣接した集落である。一九七四年から団体営ほ場整備事業に着手し、三〇㌥区画に整理が実施された一集落一〇〇畝弱の地域だ。

当時、用水路は石綿セメント管によりパイプ

ライン化されていたが、事業終了後三〇〇年が経過して破損箇所が目立ち始めた。そこで、塩化ビニル管に更新する話が持ち上がり、県営事業として「管水路等特別対策事業」に取り組みこととなった。

同時に、この事業をチャンスと捉え、分散した農地を担い手に面的集積する話も持ち上がった。議論が繰り返され、農家総会によって施設の更新を正式に決定し、自治会総会で事業を着手することが決まった。

さらに、面的集積を目指して農用地利用改善組合も設立された。これによって、以前は約三四〇筆だった三〇〇区画のほ場が、一九〇筆程の六〇〇以上の区画に生まれ変わったのだ。

注目すべきなのは、見事に面的集積が行われ、農林水産省が示す農地中間管理機構（以下、機構）の面的集積のモデル図に、見事にマッチしていることが見て取れることだ。八〜三〇畝規模の六人の担い手へ絵に描いたように農地が集積された。

この地区において、面的集積がスムーズに実践できたのは、事業の性格上、地権者も含め自治会全体の問題として捉える中で事業進行がなされていったこと、また六人の担い手の中に飛び抜けて規模拡大志向の強い担い手がいなかったことが大きい。しかも補助事業が大きくなければならぬ、中心となる明確な担い手経営体が、うまく集落をまとめた事例といえる。

## 集落一農場実践で面的集積

続いて、集落営農から法人化することをきつ

かけに集落一農場方式の実践に取り組んだI地区だ。このI地区は、稲枝地区の西北端に隣接する。曾根沼という一〇〇畝弱の内湖があり、六二年に八〇畝余りの干拓事業が着手され、その大半がI地区の農地となった。

しかしながら、当時の干拓事業は排水の整備水準が低く、水田農業、特に生産調整が始まって汎用性の高い水田が要求されるようになると、その推進に支障をきたすことが多くなり、再整備の必要性が出てきた。

また、このI地区には大規模な担い手もいないことから、将来の集落の営農について憂慮の声も出ていた。

こうした背景の中で、一九九二年に県内の公共事業残土を利用してかさ上げを実施し、排水不良の解消を図ると同時に、土地条件を再整備しほ場の大区画化を実施することが決まった。この事業をきっかけに、九八年に機械の共同利用を主目的として集落営農が発足したのだ。

さらに、二〇〇七年に政策的な誘導もあり、麦や大豆の生産・販売を一体化した生産組合へと進展していき、それが一三年に農事組合法人「フレンドリーファームI」として設立された。

小区画が一部にあるものの、大半が一〜一・五畝の大区画であり、八〇筆程度のほ場がほぼ集落の周囲に一つの団地として形成されている。集落全体の約八〇%の農地を、基幹作業につ

ては一九人の構成員で、水管理や畦畔管理、肥料散布などについては分担制で作業が進められている。集落の総意によって、自分たちの集落の将来の営農について会議を重ね、議論が進んだこ

とが、法人の設立や農地の集約に大きな役割を果たしているといえる。

## 現実味欠く「人・農地プラン」

全国的にも早くから区画整理が始まった地域においては、今まさに施設の更新時期を迎えている。しかし、農業者が地域の少数派となった今、更新事業の取り組みはどここの地域においても頭を抱える大きな問題となっている。

こういった問題と農地集積を組み合わせ、議論のきっかけづくりができるよう、政策的に誘導していくことは非常に効果的だといえる。

さて、昨年末に農林水産省から配布されたリーフレットには、機構の目的が、次のように書かれている。

『平成二四年度から開始した各市町村における「人・農地プラン」の作成プロセス等において「信頼できる農地の中間的受け皿があると人・農地問題の解決を進めやすくなる」との意見を踏まえて整備することとした』である。

また、「人・農地プラン」は、農地政策の基礎であり、今後ともその作成と定期的見直しを継続的に推進していきます。（中略）「人・農地プラン」の話し合いの中で、地域でまとまって機構に農地を貸し付け、地域内の農地利用の再編成を進めることで合意するのが最も理想的な姿勢」とまで書かれている。

しかし、私の周囲にあるほとんどの集落では、このような意見を耳にしたことがない。農林水産省が公表している「人・農地プラン」の、今年二月末現在の全国の進展状況を見ると、九〇%



ほ場の畦畔を撤去し、大区画ほ場に再整備している様子(撮影:福原昭一)

の市町村で作成に至っているらしいが、いったいどんな議論が行われたのだろう。

前述した三事例が比較的うまく機能したのは、地域や集落に思い入れの強い経営体があったこと、それに同調する幾つかの経営体があり、繰り返し議論がされたことが重要なポイントであることは言うまでもない。

これは誰かに指図を受けてやったことでもない。必要に迫られた中で自然な動きだ。人為的に仕掛けてうまくいくことではないだろう。

きっかけのないところで議論するのはそう簡単ではない。農林水産省が打ち出した「人・農

地プラン」自体は現場からの緊張感を踏まえたものでなく、あくまでツールに過ぎない。大事なものは、現場の状況を的確に把握し、それをもとにした政策判断をしてほしい、ということだ。

端的に申し上げて、今、営農の問題だけでは生産者のみの集まりに留まり、集落全体の話としての認知を得ることができない。地権者は、耕作者に農地管理を委託してしまえば、それで肩の荷を降ろしている。ましてや最近では、生産者のみの集まりですら全員出席なんてあり得ない。

とは言え、悲観ばかりしていても事は解決しない。では、何が一番大事なのか。

まずは「待ったなしの現実」を現場のわれわれが直視することだ。このままではコメ生産者は立ちいかなくなる。その現実を直視することだ。そして今何をやらなければいけないかを真剣に考えるべきだ。

### 成功事例見て地域で行動を

現実問題として国主導の機構も動き出した。その中核になっているのは「人・農地プラン」だ。人や農地だけではなく、農地を取り巻く施設の更新なども考慮し、数年あるいは数十年先を真剣に話し合っ、難題に対応していくしかない。

今後一〇年間で、担い手の農地利用が全農地の八割を占める農業構造の実現に向けて、機構の活用が始まるわけだが、確かに自然淘汰で現状の担い手には農地は集まってきている。だからこそ、今現場にいる状況を理解できる者が行動を起こすしかない。特効薬など何もない。

末端行政やJAと一体となって真剣に話し合

うことが最も重要だ。直面する一四年産の米価、さらにTPP(環太平洋経済連携協定)が妥結された場合に想定される農業への影響を考えれば、もう動かざるを得ないはずだ。

それを、なんとしても大きなうねりとするべきではないか。「岩盤」が死語となり、「ナラシ」などではなんの米価の下支えにもならない今、他力本願ではもう物事は解決しない。みずからが行動することだ。

コメの販売価格と生産費の差額は、個々の農家がコストダウンの取り組みを積み重ねても埋めるには限界がある。また、日本の水田農業においてさらなるイノベーションへの期待も難しい。現状が大きく変わることはないだろう。

ましてや、中山間地などは守りきれれるものではない。まずはそれぞれの地域において、既に動き出した仲間の成功事例を参考に地域として行動を起こすべきだ。

コメから離れたくないという思いのわれわれにとつて、今回の政策転換は、今までのものとは全く中身が違う。

「コメをつくり、農地を守り、この地域と共にありたい。この先何十年、何百年と地域と共に歩んでいける会社でありたい」と願う同じ思いの生産者は多いはずだ。

「農業は流行り廃りの世界ではない」。これからも何千年と続く生命の糧だ。日本農業の守るべき独自性はしっかりと守る。そのためにも、今こそ熱い思いで現場のわれわれがみずから行動しなければ、日本の水田農業は守っていけないのではないだろうか。



# 逆境下で高収益 上げる畜産経営 生産性向上や コスト削減で工夫

—2013年度畜産経営の要因分析調査—  
【酪農・肉用牛肥育編】

高収益を実現しているご融資先の畜産経営体の決算を分析、調査し、その要因を探りました。その結果、生産性の向上やコスト削減の努力に加え、経営管理などの面で、収益に結びつく工夫に取り組んでいる特徴が浮き彫りとなりました。

予定です。

## 高収益経営は利益四倍

図1は北海道の酪農における利益(経常利益+役員報酬)と経営規模の分布、また図2は都府県の酪農の分布を表しています。

まず、北海道の酪農では、「高収益」の利益三五八〇万円に対し、「その他」は一・一五〇万円であり、約三倍の差がありました(表1)。

また、規模当たり売上高は「高収益」が八七万七〇〇円/頭に対し、「その他」では八〇万二〇〇円/頭であり、約一〇%の差となっています。

さらに、売上高に対する各コストの割合を見た場合、飼料費を含む「売上高材料費・仕入高比率」は「高収益」が「その他」に比べ六・五ポイント、「売上高減価償却費比率」は三・四ポイントそれぞれ低くなっており、このことが利益率の差につながっているといえます。

自己資本比率を比べても、「高収益」は二・三・二%と、「その他」の四・八%よりも大幅に高く、約四・八倍の差がありました。

都府県の酪農においては、「高収益」の利益三四二〇万円に対し、「その他」は八九〇万円であり、約四倍の差がありました(表2)。

また、規模当たり売上高は「高収益」が一〇二万八〇〇円/頭に対し「その他」では九九万円/頭であり、四%以内の差となっています。

売上高に対する各コストの割合を比較すると、「高収益」が「その他」に比べ、「売上高材料費・仕入高比率」をはじめ、「売上高人件費率(役員報酬除く)」を除く全項目で低くなっています。

自己資本比率を比べても、「高収益」は二・四・〇%で、「その他」の八・三%よりも高く、二・九倍の差がありました。

## 自給飼料や共同購入で

現地でのヒアリング調査(北海道・都府県共通)では、規模当たりの売り上げを高めるため、一日三回搾乳の導入などに取り組んでいることが分かりました。(表3)。

その一方で、自給飼料の積極活用や飼料の共同購入、入札による飼料費の抑制、機械の適切なメンテナンスや共同利用による減価償却費の削減などが挙げられました。

北海道では土地が広く、自給飼料の生産基盤が確保されている経営も多く、都府県に比べ低コストでの生産が可能です。一方、加工用向けの生乳出荷が多く、相対的に

## 相場変動の中でも高収益

畜産経営を取り巻く環境は、依然として厳しい状況にあります。経営コストの四割から七割を占める飼料費が海外でのトウモロコシ価格の上昇や円安により高騰しています。

さらに、畜産物価格は、国内の生産量の変動に加え、景気動向や輸入量の影響を受けやすく、売上高も不安定な状況となっています。

そこで、この厳しい状況にあっても高収益を実現している日本公庫のご融資先の畜産経営体のうち、酪農(北海道・都府県)、肉用牛肥育、養豚一貫、採卵鶏の四業種について、コスト構造の違いを決算

分析により明らかにするとともに、収益を生み出す要因をヒアリング調査により探りました。

調査対象のうち、三カ年の決算の平均値で、利益(経常利益+役員報酬)が上位二〇%、または、規模当たりの利益(同上)が上位二〇%のいずれかに当てはまる先を高収益経営(以下、「高収益」として抽出し、高収益経営以外(以下、「その他」と比較しました)。

今号では、調査を実施した四業種のうち、酪農(北海道・都府県)と肉用牛肥育の二業種における決算分析およびヒアリング調査結果について解説します。

残りの二業種(養豚一貫と採卵鶏)については、次号でご紹介する

図2 利益(経常利益+役員報酬)と規模の分布図【酪農(都府県)】

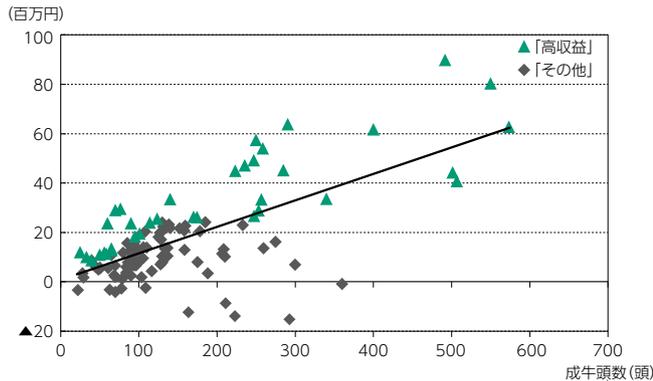


図1 利益(経常利益+役員報酬)と規模の分布図【酪農(北海道)】

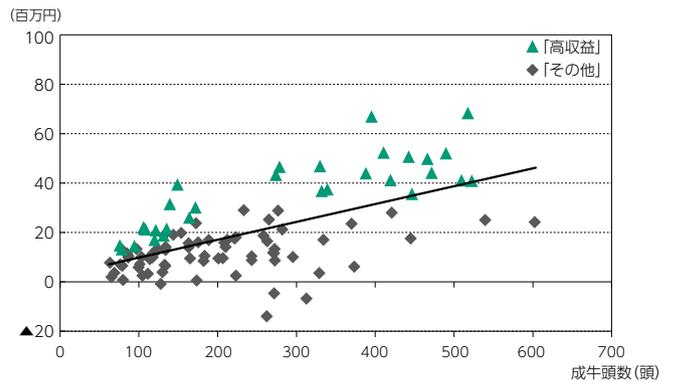


表1 「高収益」「その他」の決算・財務状況の比較【酪農・北海道】

○損益計算書 (単位:百万円)

	法人全体	高収益	その他
サンプル数	100	31	69
成牛頭数(頭)	227.2	281.8	202.6
売上高	188.8	247.1	162.6
売上原価	157.9	204.6	137.0
材料費・仕入高	89.4	107.6	81.3
労務費	10.9	19.0	7.3
減価償却費	26.1	31.6	23.6
売上総利益	30.8	42.5	25.6
販売管理費	38.7	45.3	35.8
人件費	19.1	25.2	16.3
役員報酬	13.7	21.0	10.4
減価償却費	3.2	1.8	3.9
営業利益	-7.9	-2.8	-10.2
営業外損益	13.2	17.6	11.3
経常利益	5.3	14.9	1.0
同上(役員報酬含む)	19.0	<b>35.8</b>	<b>11.5</b>
税引後当期利益	4.1	11.6	0.8

○貸借対照表 (単位:百万円)

	法人全体	高収益	その他
サンプル数	100	31	69
流動資産	77.3	108.3	63.3
当座資産	35.4	56.0	26.1
現預金	26.5	45.1	18.1
棚卸資産	10.0	13.2	8.6
固定資産・繰延資産	191.8	225.3	176.8
有形固定資産	179.2	208.7	165.9
負債計	237.1	256.3	228.5
流動負債	37.5	43.6	34.8
短期借入金	12.3	7.6	14.4
固定負債	199.6	212.7	193.7
長期借入金	145.5	140.9	147.6
役員借入金	36.2	47.2	31.3
純資産計	32.0	77.3	11.6
資本金	5.8	8.0	4.8
剰余金	26.2	69.4	6.8
負債・純資産計	269.1	333.6	240.1

○財務指標

	法人全体	高収益	その他
サンプル数	100	31	69
規模当たり出荷量	kg/頭 8,506	9,283	8,020
単価(乳価)	円/kg 79.1	79.1	79.2
規模当たり売上高	千円/頭 831	<b>877</b>	<b>802</b>
規模当たり経常利益	千円/頭 23.4	52.7	5.1
同上(役員報酬含む)	千円/頭 83.8	127.2	56.7
売上高経常利益率	% 2.8	6.0	0.6
同上(役員報酬含む)	% 10.1	14.5	7.1
売上高材料費・仕入高比率	% 47.4	<b>43.5</b>	<b>50.0</b>
売上高減価償却費率	% 15.5	<b>13.5</b>	<b>16.9</b>
売上高人件費率	% 15.9	17.9	14.5
同上(役員報酬除く)	% 8.6	9.4	8.1
売上高借入金残高比率	% 83.6	60.1	99.6
当座比率	% 94.2	128.7	74.8
流動比率	% 205.8	248.7	181.8
自己資本比率	% 11.9	<b>23.2</b>	<b>4.8</b>

(注) 規模当たり=成牛1頭当たり

表2 「高収益」「その他」の決算・財務状況の比較【酪農・都府県】

○損益計算書 (単位:百万円)

	法人全体	高収益	その他
サンプル数	116	36	80
成牛頭数(頭)	149.3	208.8	122.5
売上高	150.2	214.6	121.3
売上原価	116.8	157.5	98.4
材料費・仕入高	74.5	103.3	61.6
労務費	8.1	11.1	6.8
減価償却費	16.4	20.6	14.5
売上総利益	33.5	57.2	22.8
販売管理費	34.8	50.5	27.8
人件費	13.2	21.2	9.5
役員報酬	8.9	16.2	5.7
減価償却費	3.8	5.8	3.0
営業利益	-1.3	6.6	-4.9
営業外損益	9.2	11.4	8.1
経常利益	7.8	18.1	3.2
同上(役員報酬含む)	16.8	<b>34.2</b>	<b>8.9</b>
税引後当期利益	4.9	11.5	1.9

○貸借対照表 (単位:百万円)

	法人全体	高収益	その他
サンプル数	116	36	80
流動資産	41.4	64.5	31.0
当座資産	23.5	42.0	15.2
現預金	14.8	27.7	9.0
棚卸資産	7.9	11.1	6.4
固定資産・繰延資産	128.9	165.4	112.5
有形固定資産	119.1	151.7	104.4
負債計	144.9	174.8	131.5
流動負債	29.4	39.3	25.0
短期借入金	8.4	7.5	8.8
固定負債	115.5	135.5	106.5
長期借入金	82.7	102.5	73.8
役員借入金	26.9	23.9	28.2
純資産計	25.4	55.2	11.9
資本金	8.1	8.3	8.0
剰余金	17.3	46.9	3.9
負債・純資産計	170.3	230.0	143.4

○財務指標

	法人全体	高収益	その他
サンプル数	116	36	80
規模当たり出荷量	kg/頭 9,231	9,692	8,876
単価(乳価)	円/kg 94.2	93.0	95.2
規模当たり売上高	千円/頭 1,007	<b>1,028</b>	<b>990</b>
規模当たり経常利益	千円/頭 52.4	86.5	26.2
同上(役員報酬含む)	千円/頭 112.3	164.0	72.7
売上高経常利益率	% 5.2	8.4	2.6
同上(役員報酬含む)	% 11.2	16.0	7.3
売上高材料費・仕入高比率	% 49.6	<b>48.1</b>	<b>50.8</b>
売上高減価償却費率	% 13.5	<b>12.3</b>	<b>14.4</b>
売上高人件費率	% 14.2	15.1	13.4
同上(役員報酬除く)	% 8.2	7.5	8.7
売上高借入金残高比率	% 60.6	51.2	68.1
当座比率	% 79.9	106.7	60.8
流動比率	% 140.5	164.2	123.8
自己資本比率	% 14.9	<b>24.0</b>	<b>8.3</b>

(注) 規模当たり=成牛1頭当たり

低い総合乳価を補い利益を確保する必要がありま。飼料費や減価償却費といったコストを、いかに抑えて生産できるかが重要になります。

都府県では土地が狭く、飼料や初妊牛を外部から導入する経営が多いため、北海道に比べて生産コストが高い一方、飲用牛乳向けの生乳出荷が大半で、総合乳価が高くなっています。

このため、経産牛一頭当たりの搾乳量を増やすことが重要になるとともに、飼料費だけでなく、いかにコスト全体を引き下げるかも重要となります。

### 肉用牛も肥育飼養で工夫

図3は肉用牛肥育の利益(経常利益+役員報酬)と経営規模の分布を表しています。

肉用牛肥育では「高収益」の利益(経常利益+役員報酬)四四〇〇万円に対し、「その他」は五五〇〇万円で、八倍の差がありました(表4)。

また、規模当たりの売上高は、「高収益」が五三万一〇〇〇円/頭に対し「その他」は四七万円/頭であり一〇%強の差がありました。この差は四業種の中で最も大きいものです。

売上高に対する各コストの割合

を比較すると、「売上高材料費・仕入高比率」は「高収益」が「その他」に比べ五・四ポイント低くなりました。

なお、「高収益」と「その他」のいずれにおいても「売上高材料費・仕入高比率」が売上高に対して七割以上と高い水準となっていますが、これは飼料費に加え、素畜費が高んでいるためです。

自己資本比率を比べても「高収益」は二九・九%で「その他」の二三・五%よりも高い数値を示しています。

現地のヒアリング調査では、素牛購入の際は成牛の販売価格から肥育牛一頭当たりの生産原価を差し引いた額以下になるように、あらかじめ購入価格を設定するなど、素畜費を抑える取り組みや、肥育ステージごとの適切な飼養によって売り上げを向上させ、高い収益を実現していました(表5)。

肉用牛肥育では、素畜費を抑えつつ、いかによい牛を育てるかという、売上高と素畜費のバランスが重要となります。

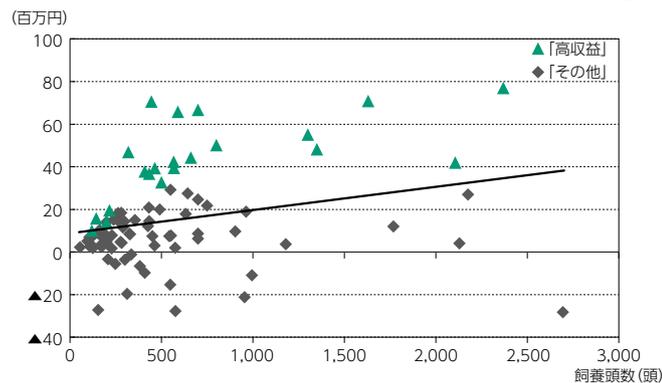
調査結果について、より詳しく知りたい方は、日本公庫ホームページ(<http://www.jfc.go.jp/n/findings/investigate.html>)をご覧ください。

(情報企画部 清水良高)

表3 ヒアリング調査結果【酪農・北海道、都府県】

項目	高収益のポイント
規模拡大	・適切な牛群管理による乳牛のストレス軽減と飼料設計の適正化
生産性向上	・1日3回搾乳による出荷量の増加 ・発情発見・繁殖管理の向上による平均分娩間隔の短縮 ・暑熱ストレス対策の徹底による夏場の搾乳量維持および受胎率向上
単価アップ	・乳房炎対策の徹底による乳質の向上および乳生産性の改善 ・アイス、チーズなどへの加工による付加価値の付与
副産物収入の確保	・子牛などの販売による副産物収入の確保
飼料費の削減	・自給粗飼料の積極的活用による飼料費の削減 ・飼料の共同購入や入札などによる飼料仕入単価の低減 ・TMRの給与による乳量・乳質の安定および給飼作業の効率化
減価償却費の削減	・機械の適切なメンテナンスの実施や共同利用などによる減価償却費の削減
経営管理・労務管理	・優秀な人材確保および人材育成による労働生産性の向上 ・コンサルタントの活用による経営改善および人材育成 ・搾乳ロボットや自動哺乳機などの導入による省力化 ・ふん尿処理の適正化による地域社会との共生

図3 利益(経常利益+役員報酬)と規模の分布図【肉用牛肥育】



【調査要領】  
 ● 調査方法  
 決算分析および現地調査  
 ● 調査時期  
 決算分析は二〇一三年四月～七月  
 現地調査は二〇一三年八月～一四年一月  
 ● 調査対象  
 決算分析は、日本公庫農林水産事業のご融資先の畜産法人のうち、二〇〇九～一〇一〇年度の決算データおよび経営規模などのデータを入手している法人(酪農：北海道一〇〇社、都府県一一六社、肉用牛肥育：八六社、養豚一貫：一七五社、採卵鶏：八五社)ヒアリング調査は、「高収益」の中から、地域や経営規模などを勘案して選定(酪農：北海道三社、都府県：六社、肉用牛肥育：五社、養豚：七社、採卵鶏：六社)

表4 「高収益」「その他」の決算・財務状況の比較【肉用牛肥育】

○ 損益計算書

(単位：百万円)

	法人全体	高収益	その他
サンプル数	86	21	65
飼養頭数(頭)	561.4	756.6	498.4
売上高	275.2	401.6	234.4
売上原価	253.5	364.9	217.5
材料費・仕入高	212.1	295.6	185.1
労務費	11.4	19.2	8.9
減価償却費	5.9	8.4	5.1
売上総利益	21.7	36.6	16.9
販売管理費	41.0	52.4	37.3
人件費	14.0	19.9	12.1
役員報酬	9.4	12.6	8.4
減価償却費	2.5	3.1	2.3
営業利益	-19.3	-15.8	-20.5
営業外損益	24.9	47.2	17.6
経常利益	5.5	31.5	-2.8
同上(役員報酬含む)	14.9	44.0	5.5
税引後当期利益	4.5	23.7	-1.7

○ 貸借対照表

(単位：百万円)

	法人全体	高収益	その他
サンプル数	86	21	65
流動資産	358.2	554.8	294.7
当座資産	50.3	89.6	37.6
現預金	38.0	79.5	24.6
棚卸資産	249.8	372.3	210.2
固定資産・繰延資産	128.5	141.5	124.2
有形固定資産	95.8	127.9	85.4
負債計	361.4	487.9	320.6
流動負債	134.3	228.4	103.9
短期借入金	84.2	163.5	58.6
固定負債	227.1	259.5	216.7
長期借入金	176.0	222.6	161.0
役員借入金	40.5	31.8	43.3
純資産計	125.2	208.3	98.4
資本金	8.4	10.7	7.6
剰余金	116.9	197.7	90.7
負債・純資産計	486.7	696.3	418.9

○ 財務指標

	法人全体	高収益	その他
サンプル数	86	21	65
規模当たり出荷頭数	頭	0.60	0.63
単価(出荷1頭当たり単価)	千円/頭	748.3	733.1
規模当たり売上高	千円/頭	490	531
規模当たり経常利益	千円/頭	9.9	41.6
同上(役員報酬含む)	千円/頭	26.6	58.2
売上高経常利益率	%	2.0	7.8
同上(役員報酬含む)	%	5.4	11.0
売上高材料費・仕入高比率	%	77.1	73.6
売上高減価償却費率	%	3.1	2.9
売上高人件費率	%	9.2	9.7
同上(役員報酬除く)	%	5.8	6.6
売上高借入金残高比率	%	94.6	96.1
当座比率	%	37.5	39.2
流動比率	%	266.7	242.9
自己資本比率	%	25.7	29.9

(注) 規模当たり=飼養1頭当たり

表5 ヒアリング調査結果【肉用牛肥育】

項目	高収益のポイント
規模拡大	・ 規模拡大には多額の運転資金が必要となるものの、生産原価は低減
生産性向上	・ 適切な飼養・衛生管理による肥育期間の長期化防止および事故率の低減
販路開拓・単価アップ	・ 適切な飼料設計による肉質の向上 ・ ブランド化による枝肉価格の向上 ・ 出荷する食肉市場の工夫や量販店等との直接取引による販売収入の増加
飼料費の削減	・ 価格交渉などによる飼料仕入単価の低減
素畜費の削減	・ 肥育素牛の仕入れの工夫による素畜費の削減 ・ 一貫生産(自家繁殖の導入)による素畜費の削減
経営管理・労務管理	・ 優秀な人材確保および人材育成による労働生産性の向上 ・ 適切な資金管理による経営管理の強化 ・ 糞尿処理の適正化による地域社会との共生

畑で食べる野菜の  
よろこび。

料理で食材をつなぎ、  
農家と生活者をつなぎ、  
農地と都市をつなぐ。

農と食  
の邂逅

木村 光江 さん

北海道札幌市

るるる♪キッチンガーデンくらぶ 代表

「植える」「育てる」「食べる」から、「るるる・  
る」と軽快で楽しい会が誕生する。畑に「コンロ  
や鍋釜を持ち込み、収穫したばかりの野菜を  
食べるキッチンガーデン。喜びと楽しさとお  
いしさの発想で食と農をつなぐ。





P19: 野菜ソムリエ、雑穀エキスパートなどの資格を生かし、北海道の特産品を使った「家庭で簡単クッキング講師」として活動の場を広げる光江さん。みずから野菜栽培と加工品製造販売も手掛ける。「北海道らしい食づくりの名人」にも認定 P20: 石田ファームとも親しい間柄。アスパラ収穫用のズボンを引き上げながら光江さんを出迎える石田清一さん。石田さん夫婦も北海道フードマイスター(右) わがまま農園の田中勝吉さん、民世さん夫婦は愛知県から脱サラ就農した(左上) 北ガスクッキングスクールではデコ巻き寿司を教える(左下)



## リポーターからの転身

月に一度、消費者が農業体験をし、収穫物を料理して食べる「るるるる」キッチンガーデンくらぶが石狩市で開かれる。同様のイベントは他地域でもあるかもしれない。だが「るるる」にしかない大きな特徴がある。収穫したての野菜を「畑で食べる」が基本なのだ。主催者である木村光江さんは、知り合いの農家に畑だけでなく、ハウスも借りる。そこにコンロや鍋類、テーブル替わりにする台を持ち込み、子育て世代を中心に、毎回、顔ぶれが異なる四〇〜五〇人ほどの参加者と一緒に、採れたての素材を料理する。収穫したてのトマトをのせたピザを焼く日には、ピザ釜を製造するメーカーに協賛してもらい、移動可能な釜を持ち込むという力の入れようだ。

二〇一二年から始まった「るるる」は、「植える、育てる、食べる」から名付けた。光江さん自身が体験し、「どんだけ楽しいか伝えたい」と一人で企画し、行動に移した。次第に共感する人が現れた。現在は一〇人ほどがボランティアスタッフとして駆けつけ、車両や資材を提供してくれる。参加者は年間三〇〇人を超える人気のイベントだ。

もともとテレビリポーターとして、NHK札幌放送局の番組などで、道内の特産品や道の駅などを紹介していた。各地を巡るたびに「こんなにおいしいものがある」と道産食材の魅力を再発見した。知識を吸

取し、道産の食材を熟知する人に与えられる資格「北海道フードマイスター検定」の第一回合格者になった。

そんな光江さんに転機が訪れたのは〇七年。石狩市で毎年開催される「サケ祭」イベントの司会をしたことが縁で、温泉施設内にある食堂の運営を任されることになった。

母親は料理好き。趣味で狩猟をする父親はエゾシカやキジを捕って、台所でさばいてみせてくれた。そんな家庭に育った光江さんだが、食堂経営の経験はゼロ。それでも、「怖いもの知らずですから。ワクワクしてどうしようもなかった」と言う。

「浜梨かふえ」と名付けた店で、農家や漁師から地元の食材を取り寄せ、オリジナルの料理をつくって提供した。さらには知り合いの畑を利用してもらい、野菜づくりまで始めた。「畑で作業して、収穫したものを店で使うというのが日課でした」。野菜づくりもゼロからのスタートだが、苦ではなかった。誰とでもすぐに打ち解けられる性分だ。知り合いになった農家を訪ね、つくり方を聞くと皆が教えてくれた。

## アイデア豊富な行動家

フレンドリーファーム(当別町)の佐藤信廣さんを光江さんは「師匠」と仰いでいる。佐藤さんは、みずからの農園に消費者を呼び寄せ、農業体験をしてもらい、そば打ちや豆腐づくりも教える。そんな器用な佐藤さんに、光江さんは野菜づくりを教わるだけ

でなく、浜梨かふえが提供する「手打ちそば」の日には、出張してもらい、そばを打ってもらった。佐藤さんは、光江さんを見て「いろんなアイデアを持っている。考えられてもなかなか行動に移せないのが人間だけど、この人は行動してしまう」と目を細める。わがまま農園(石狩市)の田中勝吉さん



フレンドリーファーム佐藤信廣さん(右)と。佐藤さんが打ったそば、手づくり豆腐を食べながら写真に納めたデコ巻き寿司を披露する

は「実にパワフル」と舌を巻く。光江さんとフェイスブックでつながっているという妻の民世さんは、「タイに行ったかと思つくと、もう別のところにいる。神出鬼没」と笑う。温泉施設の閉鎖で、四年間続いた浜梨かふえも閉店となったが、石狩市からの呼び掛けで、JAいしかりの直売所内にかふえ

を移転して運営。地域コミュニティの目的で運営されるレストランでも腕を振るつた。一二年、鹿野道彦元農林水産大臣との懇談会の一人に選ばれるなど、北海道の食と農を元気にする女性として活躍の場を広げた。そんな光江さんのおかげで特産品を世に出した産地の一つが十勝清水町だ。

中小企業診断士会が派遣する専門家の一人に抜てきされた光江さんは、JA十勝清水町がブランド化した「十勝若牛」を世に出すサポートをすることになった。同JAは、一二月で出荷する雄のホルスタインを「十勝若牛」として商品化していた。さらにブランド力を高めようと、一二年の牛肉サミット(各産地が牛肉を持ちより、自慢の料理を振る舞い、来場者の投票でNo.1を決める催事)への出店を検討していた頃だ。

当初、「肉そのもののおいしさを味わってもらおう」と串焼きで提供しようと検討していたが、光江さんは「茶色の肉だけだと見た目が悪い。食べ物を見た目も大事」と新メニューを提案した。それがローストビーフにぎりだ。寿司飯に十勝若牛でつくったローストビーフの薄切りにポン酢ジュレをのせ、北海道名産の山ワサビ、ネギを散らした一品。焼く、煮込むなど、ガッツリ系の料理が並ぶ牛肉サミットで、ローストビーフにぎりは異彩を放ち、投票では大差をつけ一位に輝いた。おいしさもさることながら、つくってから提供するまでの段取りがよく、大勢の人に食べてもらえたことも勝

因だった。本番に備えて、誰が何を担当するか予行演習までした。これらも全て光江さんの助言によるもの。「かふえ運営や物産展への参加などの経験が役だった」。この賞をきっかけに十勝若牛は認知度を上げ、申請をしていた地域団体商標も取得できた。

### 喜びとおいしさの中に

最近、光江さんが夢中になっているものが「デコ巻き寿司」。具材と巻き方を工夫し、動物や花鳥の柄が断面にできる巻き寿司のことだ。講習を受け、講師の資格も取った。二〇一四年四月から月一回「北ガスクッキングスクール」で、デコ巻き寿司のつくり方を教えている。「おコメの消費拡大につながる。寿司飯の色付けにハスカップやコンブなど、道産の食材を使える点も魅力」と光江さん。「最後に切った断面を見て、『わあー』と歓声が上がった日には、私自身もムフフです」と微笑む。

料理が苦手な人にも興味を持ってもらえるように簡単料理を心掛ける「るるる」では、幅広い人に参加してもらえるようにと、参加費を低めに設定している。「農や食にあまり関心のない人にこそ参加してほしい。喜びとおいしさを体験すれば、楽しさの中に気付きがあるはずだから」

食材を料理でつなぐ。農家と生活者をつなぐ。農地と都市をつなぐ。「つなぐ力」において光江さんに勝る女性はいない。

(青山浩子／文 河野千年／撮影)

## 酪農関連の碑めぐり(その6)

日本政策金融公庫  
テクニカルアドバイザー

加茂 幹男

JR千歳線上野幌駅の西八〇〇メートル、国道二七四号に面して雪印種苗株式会社の本社ビルがあり、ビルの裏手の敷地内に「酪聯発祥の地」碑が建てられています。地碑は樹木に囲まれ、旧出納邸、雪印バター誕生の記念館、旧出納邸サイロなどがあります。

ここは、かつて宇都宮仙太郎が、娘婿でデンマーク留学帰りの出納陽一と共同で開設した宇納農場跡です。

一九二五年に、「農民のための生産組織」として宇都宮仙太郎を含む北海道の酪農家六二九人が「北海道製酪販売組合」を設立。組合長に仙太郎が就任しました。この農場の製酪所を借り、木製樽にハンドルを付けた「バターチャーレン」を用いて民間初のバターをつくったのは、アメリカ留学で酪農製造学を修めた佐藤貢です。

翌年には、北海道を区域とする「北海道製酪販売組合連合会」と改組し、新工場を苗穂駅近くに竣工、商標を「雪印」としました。その後、北海道各地に工場を設け、市乳やアイスクリームなどの製造・販売にも取り組み、次第に大企業へと発展。雪の結晶で有名な「雪印」は全国ブランドとなりました。

太平洋戦争を前にして、四〇年に「酪連」は「有限会社北海道興農会社」を設立し、戦後五〇年に「雪印乳業株式会社」として新たに発

足しました。したがって、この地は、「雪印乳業発祥の地」とも言えます。

発祥地碑に名前を残している黒沢西蔵は宇都宮仙太郎らとともに酪連を組織し、後に会長になります。

西蔵は、一九〇五年に田中正造の紹介状に手に、当時の札幌区長、阿部宇之八の紹介を受けて宇都宮牧場を訪ね、牧夫として第一歩を踏み出しました。

西蔵は、仙太郎が説く酪農三徳、「牛飼いは三徳がある。第一に役人に頭を下げなくてもよい。第二に牛には嘘をつかなくてもよい。第三には牛乳が飲める。牛乳は人を健康にする」に心酔し、忙しい牛舎の仕事に精力的に取り組みました。牧夫として働き始めて四年後の〇九年、牛



「酪聯発祥の地」碑

一頭を借り、山鼻東屯田村現在の札幌市中央区内に「黒沢牧場」を開設しました。三三年には、時代を担う子どもたちに酪農を学ばせる「北海道酪農義塾」を江別に創設し、後に野幌機農学校、酪農学園大学へと発展します。

西蔵は、塾長となって「健土健民を唱えました。この言葉は、「日本の国土を肥沃にすること、国民の体も心も穏やかになっていく。それが酪農の本質である」という田中正造の思想に強く影響を受けており、酪農学園建学の精神であり、雪印創業の精神になっています。

## Profile

かも みさお  
1950年、北海道生まれ。岩手大学農業機械学科卒業後、農林省東北農業試験場入省。農林水産技術会議事務局、(独)農研機構近畿中国四国農業研究センター四国農業研究監、(独)農研機構畜産草地研究所草地研究監などを経て、2010年から日本政策金融公庫に勤務。専門は畜産草地で、主な研究対象は飼料の収穫・調製・給与など。



## 六次産業化ありきでない

山形県米沢市の中心街から一〇分ほど車を走らせると、民家もまばらな山あいの幹線道路沿いに、明るく開放的なデザインの建物が目えてくる。県内大手の養鶏企業が二〇一二年に開業したスイーツ&カフェ「ufu uhu garden」だ。今、新鮮な生みたて卵をふんだんに使用した良質なスイーツや料理が話題となり、地域で注目を集めている。

この店舗の開業を強い思いでけん引してきたのが、株式会社山田鶏卵代表取締役の山田浩樹さん（五二歳）だ。

「卵の販売方法や流通形態は常に変化しており、経営にとっても、その変化に順応していくこと、変化を創造していくことが求められています。その中で、ブレずに大事にしているのが、お客さま目線です」と、山田さんは言う。

「ウフウフガーデン」は、一次産品の卵を、スイーツや料理に二次加工して、レストランという三次産業で販売するという、六次産業化の拠点になっている。

しかし、もともとの発想は、むしろ六次産業化ありきではないの

## 経営紹介

# 鶏卵をカフェで加工販売 お客さま目線のブランド化戦略



事業展開はお客さま本位の発想で考えるという山田さん



山形県米沢市  
株式会社山田鶏卵

設立 ● 1956年4月  
資本金 ● 2000万円  
代表取締役 ● 山田 浩樹  
事業内容 ● 鶏卵の生産および鶏卵加工品の販売など

だ。山田さんの方針に沿ってお客さまと目線をしっかりと合わせた結果、産みだたての新鮮な卵や加工品を直接販売することが自分たちに求められていたからということなのだろう。

### 「ウフウフガーデン」が成功

ウフウフガーデンは、市街地から距離のある場所に販売拠点を置くということ、当初、社内ばかりか、関係者の間でも行く末が不安視されていたという。しかし、開業以来、客足は衰えを見せていない。

実は、「ウフウフガーデン」のある場所は山田鶏卵の創業の地だ。山田さんとしては、絶対に成功させたいという思いが強く、建物の構想段階から相当な時間をかけた。その優れたデザインは良好な景観を創出している点が評価され、二〇一三年に「米沢市景観賞」を受賞しているほどだ。

ところで、「ウフウフガーデン」のネーミングが気になる。山田さんによると、ウフはフランス語で卵を指し、ウフウフと重ねること、幸せな気分を微笑む「うふうふ」を表現しているという。

非日常的な空間が演出された店

内で、オリジナルで手づくりの卵料理やスイーツをゆったりと味わってもらいたいとの思いがウフウフガーデンには凝縮されている。

## オンリーワン卵が目標

山田鶏卵の創業は一九五六年に逆のぼる。当初はヒナの販売から始めたが、間もなく、鶏卵の仕入販売に事業を転換した。当時は、農家が鶏卵を生産しても販売ルートが整っておらず、産地では余る一方で、市場では不足するという状況だったそうだ。

この中で、「良質の卵をより早く、より安全に食卓へ」を経営理念として努力を重ねてきた。高度経済成長の波に乗り、山田鶏卵も成長したが、他県からの鶏卵の流入による競争激化や、販売先のニーズに沿った商品提供の必要性など、時代の変化に直面。仕入れ販売だけでなく、生産にも事業を広げていくことにした。

確かに鶏卵は、三〇数年にわたり庶民の手に届きやすい価格で、安定的に供給されているため、物価の優等生と言われている。しかし、これは、事業経営という観点では利益を上げにくいということに他ならない。

こうして、二〇〇五年には直営農場の「山田ガーデンファーム」を設立し、飼育から飼料の管理まで全て自社で行い、オンリーワンの卵を生産できる体制を整えた。

山田鶏卵にとって、鶏卵の生産はゼロからのスタートであった。社員が他社の農場に研修に行くなど、技術を習得し、事業を軌道に乗せるまでには相当な苦勞をした。

しかし、そのゼロからのスタートは必ずしもマイナスではなかった。山田鶏卵がこれまで仕入販売業務を行う中で培った「お客さま本位の発想で物事を考える」社風によって、顧客の求める商品やそれを生産する設備をつくり上げることができた。

山田さんは、「生産システムを高めていくには、厳しいユーザーの存在が大切です。大手企業が求める品質水準は極めて高い。取引量は決して多くはありませんが、こうしたユーザーに伝えていくことが技術水準や品質を磨いていくことになるのです」と話す。

こうして、〇七年には本社工場（GPセンター）の全面改装を行い、安全・安心のための環境基準、HACCPに基づく衛生的な洗卵選別など、生産の全工程において

鮮度とおいしさにこだわった生産システムの改善を進めてきた。

山田鶏卵のブランド「紅花たまご」は、飯豊連峰の清らかな伏流水に育まれた自然豊かな土地で、山形県の県花でもある紅花を原料にした、こだわりのエサを与えて生産される卵だ。卵黄の色は濃く、つや、コシもあり、スーパーなどで売られているものとは一味違う。現在、販売する鶏卵の三割が「紅花たまご」。その九割は家庭向けに販売、そのうち一割は通信販売によるもので、徐々に伸びてきている。

「紅花たまご」の通信販売価格は、三〇個で一五二〇円（税込み）と安くはない。この価格で販売できるのは、紅花たまごの生産方法の差別化によるブランド化だけではない。朝採りした卵をその日のうちにお客さまに発送するといった流通面での工夫も見逃せない。

また、通信販売であっても決して売りっぱなしにはせず、お客さまが食べた頃を見計らって電話をかけ、品質の確認を行う。この地道な信頼関係の構築こそが、リピーター増につながった、という。

## 最高級ホテルに学ぶ

山田さんは面白い話を持ち出

した。「うちの社は『たまご家のリッツ・カールトンをめざして』なのです」と言うのだ。

『ザ・リッツ・カールトン』は、きめ細かい顧客サービスでファンを魅了してきた世界有数のホテルチェーンだ。

この有名ホテルのサービス姿勢を社是として掲げ、どうしたらお客さまに満足していただき、また利用してもらえるのかを常に念頭におき、商品企画やサービスを考えているそうだ。

山田さんは、「紅花たまご」は、お客さまに飽きられないようにすることが大切で、他社の協力を得ながら、山形そばなど魅力ある商品とのセット販売も行っています。手間をいとわず、お客さまの期待にこたえて販売するようにしていきます」と語る。

また、お客さま本位の発想で物事を考えることが全ての社員に徹底されるように、役員も含めて定期的に「ウフウフガーデン」での業務に当たらせるなど、社員教育の場としても活用している。

今後も、山田さんはお客さま目線を大切に、チャレンジを続けていくことだろう。

（情報企画部 伴辺 博亮）

農業・農村マーケティング研究所

## 二木 季男

(七九歳)



● ふたつぎ すえお ●  
一九三五年長野県(農家)に生まれる。六〇年東京農業大学大学院修士課程修了。同年株式会社総合統計研究所(後の㈱綜研)入社。取締役など(歴任後、九四年退社。九六年博士号(農業経済学)を東京農業大学より授与され、九八年同大助教授に就任。二〇〇二年定年退職後、農業・農村マーケティング研究所所長に就く。近著に「農産物直売所は生き残れるか」(創森社)など。

## 農

産物直売所(以下、直売所)は消費者にとって、つくり手が分かって安全・安心な上に、新鮮で特徴のある地元農産物を、適正かつ安定した価格で購入できるといった利点がある。

また、農業者にとっては卸売市場流通ルートと比較して有利販売が可能な場で、しかも消費者(顧客)に直接、顔を合わせて生産物をアピールできるということが利点だ。

農林水産省の調査によると、わが国の直売所は二万二九八〇カ所(二〇一一年度)となり、年々増加している。

しかしその一方で、直売所の問題が浮き彫りになってきた。直売所へ出荷する農業者の安売り合戦が目立つようになり、安全・安心の根拠の薄弱化や、スーパーマーケットなどの量販店との差異性が見えなくなつて、直売所らしさという個性を失いつつあることが指摘されている。

では、農業者にとっての利点を十分に生かすため

には、今後、直売所をどのように運営していくことが望ましいのだろうか。

ここでは、わが国の農業の主体である家族経営の販売チャネルとして直売所がふさわしいということ、農業者と消費者の価値観の共有が、農業再生のカギを握るということを前提に、直売所運営のポイントを述べてみたい。

第一は、直売所が出荷農業者にとって有利販売の場であるだけでなく、地域農業再生の推進体として機能すべき存在であるという意識を、運営者や出荷農業者全てが共有することだ。個々の出荷農業者は、売ることには熱心なあまり、直売所の役割(理念)を忘れ、自分の農産物を売り切ろうとして安売り合戦が起こっている。これを避けるためにはまず、出荷農業者間で話し合い、直売所のよって立つ目的を明確にし、互いに共有することが必要だ。

第二は、アグリマーケティングの基本概念であるCS(顧客満足)⇔FS(農業者満足)の方程式を徹底

するために、スーパーマーケットで起きるような購買慣習、つまり、工業製品と同様に外観と価格で農産物を選択する慣習を打破すること。そして、消費者の価値観を「食」「農」「健康」「環境」とつなげて評価できるように切り換え、それを消費者と農業者が共有することである。

## こ

の価値観は、新鮮でおいしく、安全・安心な農産物であれば、値段が高くても買いためようというものだ。消費者への啓蒙・啓発こそが、スーパーマーケットなどでは実施できない直売所特有の活動であり、地産地消を最も有効に実現するものである。

具体的には、伝統野菜など特徴的な農産物を店頭で説明することや、健康・栄養に関する専門家の講演会、料理教室、農場見学といったイベントを開催することが望ましい。この活動を販売に生かすために、POS（販売時点情報管理）データの活用や消費者へのアンケート（定点観測）なども有効である。

第三は、出荷農業者間で直売所運営のルールをつくることである。出荷農業者は、これまで兼業農家が主体だったが、最近は専業農家や法人など、さまざま

な経営体が見られ、出荷する農産物の種類や品質、価格は個人の裁量に委ねられていることが多い。これは、前述した安売り合戦の原因にもつながっている。商品の表示方法や価格決定、売れ残り品の対策など、直売所で守るべきルールを明確にして、それに関係者が合意し、管理する体制を整えることが不可欠である。

これらのポイントを運営に生かし、さらに農業者の所得の向上とモチベーションを上げるため、農の六次産業化を図ることも効果がある。加工やレストランサービスなど直売所を複合化し、地域内発型の展開を推進する。そして、消費者から高い品質評価を得た商品を地域ブランド化し、直売所を基点として複数のチャネルを生かした有利販売を展開すべきである。

そこからさらに、市民農園、体験農園を活用した消費者との交流や子どもへの食農教育、遊休農地の活用など、幅広い活動を通して地域住民との連携を深め、やがて、直売所が地域交流（生活・文化）の拠点となつて、崩れかかっている地域コミュニティ再生の核<sup>コア</sup>的存在になることを目指していくべきである。



# 直売所が地域交流の拠点となつて 地域コミュニティ再生の核の存在に

# 小田々 智徳 さん

高知県  
(有)大地と自然の恵み

## 有機野菜で本格企業経営目指す 野菜を乾燥加工、六次産業化も



栽培管理の難しい有機農法による野菜生産を企業的手法で取り組み、見事に成功させた。全国組織の有機農業事業協同組合に加わり、産地リーで周年出荷体制を確立。有機野菜を求めめる消費者ニーズに対応し、首都圏へ連日出荷している。有機野菜の乾燥加工による六次産業化の取り組みのほか、新興アジアの富裕層向けの輸出も視野に入れる積極的な経営で、勢いをつかんでいる。

場では周囲から冷ややかな目で見られることが多々ありました。

—— 農薬や化学肥料を使わない有機農法で栽培すると、さまざまな虫が畑に集まり、周辺住民に影響を与えてしまったということですか。

小田々 そうです。ある時、私のネギ畑に虫が大量発生しました。これによって、近くの保育園に迷惑をかけたしまい、必死に対応しました。

—— 虫にとって有機野菜は格好の食べ物なのですね。

小田々 有機農業は病害虫との闘いが宿命です。それでも、私たちは大地を守り、安全・安心の野菜をつくるためには有機農業が必須との信念でやっています。農薬を使わずに徹底した病害虫対策をすることで、周辺の農家や生活者の方々との共存共栄

—— 世の中の評価が変わったのはいつ頃？

小田々 二〇〇一年に有機JAS法が成立し、国がバックアップ体制をとってくれたころからです。法的に認められたことが大きかったです。ところが、有機JAS認証を取得したあと、問題が発生しました。

### 害虫被害で一時大きな損失も

—— と言いますと？

小田々 ミニトマトのハウスで病気が発生し、一五〇〇万円の損失が出たのです。初期の段階で防除農薬を使っていたら、被害を最小限に抑えられました。ところが、農薬を使っていたら、被害が広がってしまいました。その後、農薬の使用を禁じられたことで、以後問題が起きるたびに同じ線

り返しとなり、歯止めが利かなくなります。当時は損失覚悟で、必死に我慢するしかありませんでした。

—— 有機農業への取り組みは二九歳の時と、遅いスタートでしたね。

小田々 高知県立農業大学校を卒業後、大阪の青果物卸売市場で荷受けをする会社に就職しました。しかし、得るものがあまりなく、二年ほどで帰郷し、実家の農業経営に携わったのです。ところが父親の慣行農業とも相いれず、独立して取り組んだのが有機農業でした。

—— 慣行農業というのは、農薬を使う農業という意味？

小田々 父親は、「農業は収量を上げて利益を出すことが基本だ。そのためには、農薬使用は仕方ない」という発想でした。

### 有機JAS法が支援材料

—— 三〇年近く有機農業だけに取組んでこれ、現在の企業経営に持ち込まれた力はすごいですね。

小田々 今だから言えますが、有機農業が認知され、安全・安心の野菜と誰もが評価してくださるまで、現



ミニトマトのハウス生産現場で経営を語る小田々さん

**Profile**  
 おだた ともひ  
 一九五八年高知県生まれ。五六歳。高知県立農業  
 大学卒業。二九歳から有機野菜栽培に取り組  
 む。三七歳で独立し、有限会社大地と自然の恵み  
 を創設し代表取締役に就任。二〇〇一年に有機  
 JAS認証の認定を受ける。有機野菜の大規模  
 栽培による本格企業経営を目指す。高知県農業  
 法人協会会長。有機事業協同組合メンバー。

**Data**  
 有限会社大地と自然の恵み  
 高知県香美市に本社。資本金三〇〇万円。代表取  
 締役社長は小田々智徳氏。一九九六年創業。ショ  
 ウガ、ミニトマトなど一品目を九畝、六〇カ  
 所に分散したほ場を五グループに分けて生産。  
 二〇一〇年に有機農業事業協同組合に加入し、  
 他地域と産地リレーで連携。主な取引先は、大地  
 を守る会、ピオ、マーケット、らでいっしゅぼー  
 やなど。正社員、パートタイマー、研修生を含め  
 二十八人。

しかし、私と家族が体質的に農薬に弱かったことに加え、私の農業観は、自然界との共存共栄、豊かな大地を次世代に引き継ぐことを基本にしていましたので、害となる農薬は絶対に使用したくなかったのです。それと当時、有機農業そのものに傾倒するきっかけがありました。

——傾倒したきっかけとは面白い。どんなことがあったのですか。

小田々 作家の有吉佐和子さんが『複合汚染』という小説で取り上げていた、有害物質などによる複合的な

汚染が、自然や環境を破壊するとい  
 う問題に共鳴したのがきっかけで  
 す。時期を同じくして、高知県で有機  
 農業に取り組む風潮が広がってい  
 きました。私自身は大地を守るため  
 は、この有機農業が必要だと考えた  
 のです。

**有機農業へ傾倒のきっかけ**

——当時、高知県ではどんな取り組  
 みがあったのですか。

小田々 いくつかの有機農業を推進  
 する組織があり、私は彼らが主催す  
 る有機野菜の市場へ行ったり、農法  
 を議論する集会に参加したのを憶え  
 ています。

——彼らと一緒にチャレンジを？

小田々 いや、私は自分のほ場を  
 持っていましたので、苦労はしまし  
 たが、試行錯誤しながら独自に有機  
 農業に取り組みました。

——では本題です。栽培管理の難し  
 い有機農業ですが、規模はどれくら  
 いですか。

小田々 今、九畝の農地を確保し、  
 一一種類の野菜を有機農法で生産し  
 ています。農地が分散しており、大小  
 合わせて六〇筆のほ場を地域ごと五  
 つのグループで管理しています。

——どんな野菜を生産されている？  
 小田々 ショウガ、オクラ、長ネギ、

青ネギ、ニラ、ミニトマト、パセリ、  
 ベビーリーフ、ナバナ、ユズ、大葉の  
 一一種類です。

——消費量の多いキャベツなどの  
 重量野菜の生産は難しい？

小田々 そのとおりです。というの  
 は、私たちの主力市場は東京など首  
 都圏で、生産量の九〇%を、毎日出荷  
 しています。輸送コストを抑えるた  
 め、重さのかららないモノに絞らざ  
 るを得ないのです。

——毎日、出荷するということは、  
 周年供給対策が必要ですね。

小田々 ご指摘のとおりです。首都  
 圏での需要が着実にあるので、供給  
 を絶やさないようにすることが必要  
 です。そこで四年前から、全国の有機  
 農業者でつくる有機農業事業協同組  
 合に加入して、産地リレーを行って  
 生産補完しています。

——産地リレーというのは？

小田々 産地によって気候条件や栽  
 培できる時期が異なるため、有機野  
 菜の栽培に取り組む全国の産地と連  
 携し、季節ごとに栽培に適した産地  
 をリレーのように移動させて生産す  
 る方法です。たとえば、パセリの場  
 合、爽やかな気候が適しているため、夏  
 秋の暑い時期は長野県、冬春は高知  
 県で生産しています。

——ショウガなどは高知県の特産

品なので、強みの部分ですね。

小田々 この一、二種類の野菜を選択した基準は、高知県産の強みを持つもの、それと物流コストに見合うもの、連作しやすいものです。ただ、有機野菜には連作障害を避けることが重要ですので、さまざまな対策を講じています。

### ビジネスのカギは連作と肥料

——どんな対策なのか。

小田々 大規模な有機農業をビジネス化することが、私の経営の最大ポイントです。そこで取り組んだのは有機質肥料によって土壌をイキイキしたものにすること、そして異なる有機野菜を周期的に生産できる輪作システムづくりです。

——慣行農業との違いはそこですね。

小田々 そのとおりです。特に輪作システムに関しては、春夏、秋冬を一区切りにして半期に一回、作物の入れ替えを行い、連作がスムーズに進むようにします。五グループのほ場で一、二品目の野菜を回転します。

——今、一〇人の社員には生産管理を委ねている？

小田々 平均年齢三〇歳という若手なので、飲み込みが早く、教えがいがあります。農家出身者はゼロで、有機

農業との出会いも入社後です。

品質管理を含めた生産の管理が最重要ですので、ほ場での病害虫の発生具合、作物の異常などを、毎夕方に事務所でミーティングして報告し合うと同時に記録して、情報を共有しています。

——肥料はどんなものを使ってもらえるのですか。

小田々 かつお節、ウズラ、植物かすを基本材料とした有機質肥料のほかし肥料がベストでしたので、七年ほど前からそれを使っています。

有機質肥料として、米ぬか、鶏ふん、綿実油かす、菜種油かすが有効ですが、以前は高知県がカツオ漁の盛んなところということもあり、カツオのアラをベースにした魚粉の有機質肥料を使っていました。しかし、コスト高が悩みで、現在は先ほど申し上げた肥料を使っています。

有機農業に取り組んだ当初は、肥料を決めるのに苦労しました。

### 食品製造業と同じ品質管理

——どんな苦労があったのですか。

小田々 家畜のふん尿に関しては、有機質肥料に適合しないエサを使っているものもあり、家畜が何を飼料にしているか、そのあたりの見極めをつけるのに苦労したということ

です。

——出荷段階でも品質維持に注力しているとか？

小田々 私たちは、安全・安心を売りにしている以上、普通の農業者よりも消費者からの評価を得るため、品質規格、鮮度に細心の注意を払っています。

——と言いますと？

小田々 たとえば、多額の投資により、品目別に温度管理のできる予冷库を導入しています。ネギやニラは四℃、シヨウガは一三℃に保って、食品製造業のように品質管理しています。行政当局から過剰投資でないかと言われましたが、品質維持は私たちの信念です。

——新たに有機野菜を乾燥させて加工し、販売されている？

小田々 はい、乾燥させると保存が利き、調理時間が短縮できて、野菜本来のうまみや甘味が凝縮されるといふことで、おしゃれで使い勝手のよいものを求める働く四〇歳前後の女性をターゲットとして、有機野菜の乾燥化に至りました。乾燥野菜は海外でもニーズが高いと考え、今はその輸出も視野に入れ、今年初めから試験的にシンガポールと香港に輸出し始めました。富裕層がターゲットです。

——確かにチャレンジングですね。

小田々 有機の乾燥野菜は思わず手に取りたくなるように商品のデザインも工夫しました。

また、私たちが生産する有機野菜一つ一つを専門デザイナーにイラスト化してもらい、ホームページに掲載しています。

### 栄養成分表示をアピール

——最近、安全・安心の有機野菜の強みをアピールするために、栄養成分や効能表示もスタートさせたとか。

小田々 第三者の専門機関に有機野菜の栄養成分の分析調査を依頼しました。その結果をパソコンだけでなく、スマートフォンなどの携帯端末でいつでもどこでも確認できるようにすることで、それを私たちの自信の表れにしたいと思っています。

——生産から加工、ネット販売となれば六次産業化になりますね。

小田々 有機農業を企業経営で、ということを目指したのも、六次産業化の発想がベースにあります。ただ、私としては、自然界、特に豊かな大地づくりの基本は有機農業であるという社会環境をつくり上げる一翼を、高知県のこの現場で担いたい、ということが最大の想いです。

(経済ジャーナリスト 牧野義司)



「無趣味だった私が、趣味を聞かれたら「ベランダ菜園」と答えるようになって、はや五年が経とうとしています。家の窓を開けてベランダに出ると野菜が育っているって、改めて考えると不思議ですよね。今はスーパーに行けば、新鮮な野菜も買えますし、土で手を汚さなくたっていい。なぜ、わざわざ自分で育てるの？と、よく聞かれます。楽しみはもちろん、収穫！なんです。野菜づくりで私が一番好きなのは「季節や時間の流れを感じられること」なんです。

春を迎えたら、今年はミニトマトを育てようかな、などと計画を練り、五月のゴールデンウィーク頃に植え付け。アブラ虫や雨風と戦いながら、夏頃にはまん丸の緑色からだんだん赤くなり、見事にまっ赤なミニトマトがプランターで実り、収穫を迎える。

食べてみると、美味！自分でつくった野菜は、間違いなく世界一おいしい！と、家庭菜園経験者は、誰もが思うはず。振り返ると、植え付けをした三カ月前は、高さ二〇センチぐらいの小さな苗だったのに、収穫の頃には自分の身長と同じぐらいになって、立派に育ってくれたことに感動！

ここで大事なポイントは「三カ月」。

そうですね、みなさん。あなたは、三カ月でなにか成長しましたか？三カ月前の自分、覚えていますか？なかなかすぐには出てこないですよ。それが野菜と一緒に生活をしていると、こんな風にしっかりと思い出せるんですよ。

そこが、楽しいんです。日々注いだ愛情を確かに感じて実り、その野菜を一度口にしたら、毎年育てたくなります。しかも、愛情をどんなにかけても、思うように育たなく、実が付かないこともあるんです。野菜にとって何がよくなかったのか？考えて答えが見つかったとしても、次にチャレンジできるのは、また来年。だから、来年の春がまた楽しみになる。このループがあるから、毎年毎年チャレンジするんですよ。

今年もまさに、これまでうまく実がついた試しがない、ナスを植え付けました。今年こそベランダでナスを収穫したいな。また来年も、同じことを言ってるのかな。



タレント  
川瀬 良子

かわせ りょうこ  
モデルとしてデビューし、現在は、NHK Eテレ「やさいの時間」番組MCの他、ラジオ番組のパーソナリティとしても活躍中。趣味である野菜づくりがきっかけでスタートした農縁プロジェクトでは、野菜がつかう「縁」をカタチにして地域振興活動を行っている。

## ベランダ菜園の時間



# 地域を変えたユニークな「農業小学校」 農業体験通じて子どもとシニアが交流

宮崎県日向市 財光寺農業小学校 校長 一見 順雄



## 定年退職教師の想いが始まり

「昨日、ナスがしわしわだったので様子を見にいったら、プリプリにもどっていました。やっぱり水不足でした。今日もたっぷりあげます」

「サトイモに巨大イモ虫が五匹もいて、葉がかじられていました。くやしー」

「オクラがたった二日で巨大化していました。がんばって食べます。オクラパーティーじゃ！」

これらはいずれも、わが小学校に通う生徒たちのコメントです。

くわの使い方も分からず、「間引き」という言葉すら聞いたこともないような、農業に縁のない子どもたちが、農業体験を通じシニア世代と協働するユニークな小学校があります。それが私たちの誇りでもある財光寺農業小学校です。

農業小学校がある宮崎県日向市は、九州の東部、宮崎県の北部にあります。太平洋に面しているため、気候は温暖で、冬期に降雪を見ることは

ほとんどありません。日照時間も二〇〇〇時間を超えており晴天に恵まれています。財光寺地区は、市の中東部に位置し都市地域と農村地域が混在しています。移り住んでくる人も多いため、地域コミュニティが希薄になりつつあります。また、農業従事者の高齢化、遊休農地の増加という課題を抱える地区でもあります。

しかしながら、農業小学校を設立するに当たって、当初の目的は、このような課題を克服するということではありませんでした。

私は、三七年間、地元の小学校の教諭を務める中で数多くの子どもたちの意識に触れてきました。今、農業の盛んな宮崎県の子どもたちですら、食や農に関心が薄く「野菜はスーパーで買うものだ」と思っています。このことに私は強い危機感を覚えたのです。

二〇〇〇年に定年退職をした後は、農業体験を通じて食育に取り組む学校を展開できないだろうかかと考え始めました。しかし、財源や土地の

確保、子どもの募集方法などの課題もあり、長年実行に移せずにいました。

## 行動に移したら次々賛同者

そんな中、同地区に住む農業経験者や公職引退者三人に対して思い切った考えを打ち明けたところ、全員で意気投合したのです。

地域の子どもたちに農業体験を通して自然の仕組み・農業の役割・農業者への畏敬の念を教えるとともに、みずから土に触れ、汗を流して生産し収穫する喜びを実感させてやりたい。そして、それらの活動により子どもたちは思いやりや優しさの情操を養うことができるのではないかと考えました。

そこから一気に、農業小学校の開校に向けて動き出すこととなったのです。まず、活動方法などについて日向市当局に相談をしました。市は、農業を通じて地域が子どもへの教育に関わることは、市全体の課題である高齢化や世代間交流の

profile

二見 順雄 ふたみ よりお

1939年11月4日宮崎県都城生まれ。63年宮崎大学学芸学部卒業。同年小学校教諭となり、以後、教頭・校長職を歴任。教師生活は37年間に及ぶ。2000年に定年退職。2009年、食や農に関心が薄い子どもたちを危惧し、農業経験者や公職引退者らと財光寺農業小学校を開校。以後、現在まで6年間継続中。

財光寺農業小学校

子どもたちが、農作業を通じてシニア世代と協働するユニークな小学校。卒業生は200人を超える。現在、平均年齢71歳のシニアが指導人となり、小学5年生、6年生の子供たちと農業体験を通じ世代間交流がなされている。また、波及効果により、地域コミュニティのいい循環が出来上がってきた。2010年、地域づくり総務大臣賞受賞。

希薄化に効果があると受け止め、活動に関するアドバイスをしてくれました。

財源については、当初、自己資金で行うこととしていました。しかし、市民が自由な発想でみずからが主体となって行う提案公募型の「日向市市民まちづくり支援事業」があることを知り、応募しました。幸いにも採択され、補助金が支給されることになりました。

また生徒の募集については、元小学校長という私のネットワークを生かし、小学校を通じて募集ができることになりました。

農地は、メンバーの一人が市内山手にある耕作放棄の荒地を提供してくれました。さっそく、土づくりをし、湧水を引き込み、農場として整備しました。

土・日の課外授業

こうして、二〇〇八年四月、発起メンバーに支援スタッフを加えた一〇人が指導人となり、「財光寺農業小学校」を開校しました。現在、指導者の平均年齢は七一歳です。これまでの農業経験や教育経験、得意分野を生かし、学校長、事務長、栽培科長、耕作科長、会計・広報担当、監査などの役割分担をしています。

農業小学校には、ユニークな入校の決まりがあります。それは、「収穫第一号は神仏に供える」「嫌いな野菜も植える」「二回続けて休まない」などです。神仏に供える、嫌いな野菜も植える理由は、農業に対する感謝を培うためです。二回続けて休まないというのは、自分で責任を持つて育

てることを実践してもらいたいからです。

市内の小学校五、六年生を対象に生徒を募集しており、今年は三五人の子どもが入校してくれました。登校日は、四月から十一月頃までの第一、第三土曜日の朝九時〜一二時としています。

登校日に来ることのできない生徒は翌日曜日に登校することになっていますが、むしろ、ほとんどの生徒は登校日以外も農場にやってきました。年間三〇〜四〇回と登校する子どもも多くいます。まさに課外授業です。もちろん、生徒の家族などが手伝うのも大歓迎なので、いつも誰かしらが農作業をしているように思います。

農場の形態は、個人農園と集団農園があります。個人農園は、一人当たり約一〇坪の広さがあり、耕起から種まき、手入れ、収穫まで自己管



上：栽培科長の説明を熱心に聴く

下：集団農場で育てたカボチャを収穫。「重たいね」「うれしいね」と子どもたち

理のもと、ナスなどの必須野菜と自分が苦手な野菜、つくりたい野菜などを季節に合わせてつくっています。年間では、だいたい一人、三〇種類以上を栽培しています。約二〇〇坪の集団農園では、サツマイモ、カボチャ、スイカなど比較的大きな野菜を全員でつくっています。

収穫した野菜は、個人の家で食べるだけでなく、地域の人に配ったり、直売所やバザーで販売。また、農園で夏と秋に開催する「収穫祭」で食に供しています。子どもたちのつくった野菜が、「地域の食卓」に上ること、地域の子どもたちは地域で育てよう」という活力につながっていると思います。

### 地域にプラスの連鎖効果

今や農業小学校は、子どもたちがつくった小さな「観光スポット」となっています。散歩の途中でぶらりと立ち寄る市民も数多くいらっしやいます。また、ウォーキングの会や俳句の会のコースにも設定され、地域内だけでなく市外から訪れる人も多くいらっしやいます。「みんなががんばっていますね」「おつかれさん」「子どもたちや指導陣の懸命な姿に、訪れた方はこのような温かい声をかけてくれます。

農園の入口には、参観者のための「参観者記録ノート」を設置しました。現在、記載者は一〇〇〇人を超えています。ノートはいつでも記載できるようになっており「みなさん、よく働き、よくがんばっていますね」「いよいよ秋です。収穫も限られてきましたが、みなさんががんばるよう、いつも応援しています」など、多くの人か

らの激励や応援の声が記されています。

農業小学校で、一度、子どもや親たちと言葉を交わした地域住民は、別の機会で会えば、またそこで気軽に話をするでしょう。このようにして地域住民同士が知り合いになっていくようです。農業小学校がきっかけになり、世代間を超えた地域コミュニティがどんどん生まれています。私は、子どもと活動を見守る地域住民の絆がどんどん強くなっているのを感じています。

さらに、毎回の活動では、事務長が記録・撮影を行い、「財光寺農業小学校便り」の発行やブログを通じた情報発信を行っています。

市としても、宮崎県内初の本格的な農業小学校として、市の広報で紹介するだけでなく、全国に向けて情報発信をしていることから、マスコミの取材も多くなり、地域内外から注目を集める活動となってきました。うれしいことです。

さて、昨年から新たな試みとして、六〇歳以上限定のシニア生徒の募集を開始しました。

今年、五人のシニア生徒が入学。子どもたちと一緒に汗を流しています。シニア生徒は、農業初心者ではありませんが、やはりそこは年の功、子どもたちはシニア生徒のやり方を見たり聞いたりして和気あいあいと農作業をしています。また、シニア生徒が率先して元気な挨拶をするなど、生徒のよい模範となっているようです。

指導陣やシニア生徒にとっては、孫世代の子どもたちと一緒に農作業をやるのが、生きがいになっています。シニア生徒は、子どもと同じ目線に立って作業をしています。彼らの目がどんどん輝いていく様子が、私には見てとれます。

そして、保護者は、親子、家族と一緒に学び、作業することで、会話も増えて家族の絆も深まっているように思います。まだまだ働きざかりの若い世代ですが、子どもへの喜ぶ姿を目にしながら、シニア生徒や指導陣から子育てのアドバイスをもらったりして、学ぶことも多いと言ってくれます。

### 全国に活動が広がること期待

設立の目的である農業体験を通じて食育をすること。それが、波及効果で地域コミュニティにより循環が出来上がってきたのが、私たちはうれしくてたまりません。

今では、県内各地に同様の活動が見られ始め、今年四月には、県内綾町に姉妹校である「綾・農業寺子屋」も生まれました。

今後、九州や全国に同様の農業体験グループができ、活動が広がっていけば、きっと地域が元気になっていくのではないのでしょうか。

子どもは、農業を知り、シニア世代をはじめさまざまな世代と交流することで、プリント学習では学ぶことができない人間関係を学ぶでしょう。ささやかではありますが、生きる力を身につけてくれると確信しています。将来、農業小学校で学んだことを生かして、農に関係のある仕事に進む子どもが現れるかもしれません。

遊休農地の拡大、農家の高齢化など農業を取り巻く現状では、私たちの取り組みは微力ではかりません。しかし、自然の仕組みや農業の役割、大変さ、楽しさを知った子どもたちが増えることは、必ずや意味があると断言できましよう。F

『井上ひさしと考える』

日本の農業

井上ひさし 著 山下惣一 編



(家の光協会・1,400円 税抜)

事の軽重をわきまえる知恵

青木 宏高

(NPO法人「良い食材を伝える会」理事)

「むずかしいことをやさしく、やさしいことをふかく、ふかいことをおもしろく」。これはベストセラー作家、井上ひさしさんが心得としてきた言葉である。本書は本業とは異なる農業、農村問題について、講演や雑誌に発表したものをまとめたもので、農業の問題が、実に易しく、深く、面白く読める。

井上さんは、「生活者大学校」を故郷、山形県川西町に開校して「農業から世の中を見る、時代を考えてみよう」を校是に、一九八八年から毎年講座を続けている。ここで教頭を務めてきたのが、本書の編者である山下惣一さん。佐賀県唐津市で農業を営む本物の農業者で、直木賞候補に挙げられたこともある農民作家である。

日本SF大賞受賞作『吉里吉里人』は、一九八一年に出版された井上さんの異色作品。「東北

の一寒村が突如日本から分離独立」する物語だが、第一章に井上さんらしき登場人物が「さて物語は、どこから始めようか」と思索し、農村から都会に出て行く若者の話が綴られている。

この若者たちの農村離れは農業基本法に起因するといわれている。一九六一年に制定され、農業近代化がうたわれ、省力化、効率化を図り、具体策として機械化、大規模化が進められた。

農業近代化は他方で、農村労働力の余剰を生み、若者たちを都会に吸引していった。そして若者たちによって日本の高度経済成長時代が牽引されていく。『吉里吉里人』は、繁栄の影に目を向けた名作である。

本書は「おコメのすばらしさ」「なぜコメの自由化に反対するのか」「コメこそ保護するとなぜ明言できないのか」「大きな視野でコメの話」「コメと人と地球」など、コメの話を多数採録している。「コメ一粒だけ見て、その一粒になるまでどれだけ水田が大きな仕事をしているか。粒が安いか高いかではない」と述べ、本源は何か、ものごとの軽重とは何かを問いかける。

井上さんは二〇一〇年逝去。編者の山下さんは「あとがき」でこう綴っている。「マスコミ報道、多数意見、常識といったものになんとなく寄りかかって生きてきた人たちは目からウロコが、二、三枚落ちたのではないか。常識が覆い隠そうとしているものごとの真の姿、本質を見抜く知恵を授かったといえるのでないですか」。

井上思想に会える一冊である。



読まれています 三省堂書店農林水産省売店(平成26年5月1日~平成26年5月31日・税抜)

タイトル	著者	出版社	定価
1 急変する農業政策 意思決定プロセスを検証する(農業と経済臨時増刊号)		昭和堂	1,619円
2 農協の未来 新しい時代の役割と可能性	大泉 一貫/編著	勁草書房	2,400円
3 農協解体	山下 一仁/著	宝島社	1,200円
4 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
5 農業直接支払いの概念と政策設計 我が国農政の目的に応じた直接支払い政策の確立に向けて	荘林 幹太郎、木村 伸吾/著	農林統計協会	2,800円
6 日本漁業の真実	濱田 武士/著	筑摩書房	840円
7 世界の農政と日本 グローバリゼーションの動揺と穀物の国際価格高騰を受けて	谷口 信和、菅沼 圭輔、平澤 明彦/編集	農林統計協会	3,500円
8 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
9 食品の流通経済学	菊地 哲夫/著	農林統計出版	1,200円
10 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

## 県内農業法人向けセミナーを開催

五月一九日、熊本市内にて熊本県農業法人協会、農林中央金庫などと農業法人等担い手推進セミナーを共催し、農業法人を中心に、一四〇人が参加されました。

山梨県で野菜生産などを行う株式会社サラダボウルの田中進代表取締役をお招きし、「農業は大きなビジネスチャンス」と題してご講演いただきました。金融機関勤務を経て、農業生産法人を立ち上げた経験に基づく、生産工程管理や人づくりの大切さを訴えた話は、参加者の共感を呼び、「自社の経営にぜひ生かしたい」などの声が多く寄せられました。(熊本支店)



講演に熱心に耳を傾ける参加者の方々

## 創造力あふれる高校生のビジネスプランを大募集

全国の高校生を対象とした「第二回 創造力、無限大∞ 高校生ビジネスプラン・グランプリ」を開催します。次世代を担う若者を育てる「起業教育」が、これからの日本には大切であり、日本公庫の経験・ノウハウを起業教育の現場に還元したいと考えています。

昨年の第一回目は、全国一五一の高校から約一五四六件のご応募をいただきました。七月一日よりエントリーの受付を開始しています。お知り合いの高校生の方へ、ぜひ当グランプリをご紹介ください。電話〇三三三二七〇一一三八五(グランプリ運営事務局)



前回グランプリを受賞した愛媛県立宇和島水産高等学校

## ● 交叉点 ●

## アプラカ理事会・総会に参加

六月一八日から二〇日までの三日間、バングラデシユのダツカで、アジア太平洋農村・農業金融協会(APRACA)※の理事会・総会および地域政策フォーラムが開催され、日本公庫農林水産事業本部から情報企画部の大本浩一郎、藤嶋吉宏、清水良高が出席しました。

今回の理事会では、次期事務局長を選出するため、三人の候補者に対し、出席者から多くの質問が寄せられました。その後の投票の結果、タイ農業・農業協同組合銀行から新たな事務局長が選出され、翌日の総会で承認されました。

地域政策フォーラムでは、アジア太平洋地域の政府や調査機関などの研究者らから、自国の小規模農家への金融支援におけるリスクマネジメントを調査・分析した結果について、興味深いプレゼンテーションが行われました。

また、二一日には、バングラデシユのガジプール地方にある村を訪ね、マイクロファイナンス(貧困層向け少額無担保融資)の現場を

視察しました。この地域では、二〇年前までは学校に通える子どもはほとんどいませんでしたが、マイクロファイナンスの導入によって、親が高利貸業者を介さずに、商売が始められたことで所得が増えたそうです。今ではほぼ全ての子どもたちが学校に通える生活を送っています。

※アジア太平洋地域の農村・農業金融制度の改善を図るため、情報交換や研究・教育など交流活動を行う機関です。公庫では加盟機関に対し、研修などの支援を行っています。

(情報企画部)



アプラカ総会の様子

# 新規就農を希望される方へ

## 幅広く利用できる無利子の 青年等就農資金をご案内いたします

新たに農業経営を開始される方を支援するための、新しい資金が創設されました。

この資金は、市町村から青年等就農計画の認定を受けた「認定新規就農者」による農業生産のための施設・機械の取得のほか、家畜の購入費・育成費、借地料の一括前払いなどを対象としており、幅広い事業にご利用いただけます。

### ■青年等就農資金の概要

ご利用いただける方	認定新規就農者 ※市町村から青年等就農計画の認定を受けた個人・法人	
資金の使いみち	青年等就農計画の達成に必要な次の資金 ただし、経営改善資金計画を作成し、市町村を事務局とする特別融資制度推進会議の認定を受けた事業に限ります。	
	施設・機械	農業生産用の施設・機械のほか、農産物の処理加工施設や、販売施設も対象となります。
	果樹・家畜等	家畜の購入費、果樹や茶などの新植・改植費のほか、それぞれの育成費も対象となります。
	借地料などの一括支払い	農地の借地料や施設・機械のリース料などの一括前払いなどが対象となります。 ※農地の取得費用は対象となりません。
	その他の経営費	経営開始に伴って必要となる資材費などが対象となります。
ご融資条件	ご返済期間	12年以内(うち据置期間5年以内)
	融資限度額	3,700万円
	利率(年)	無利子(お借入の全期間にわたり無利子です)
	担保・保証人	実質的な無担保・無保証人制度 担保：原則として、融資対象物件のみ 保証人：原則として個人の場合は不要、法人の場合で必要な場合は代表者のみ
ご留意いただきたい事項	1. 国の補助金を財源に含む補助事業(事業負担金を含む)は、本資金の対象となりません。ただし、地方公共団体の単独補助事業や融資残補助事業(経営体育成支援事業)は対象となります。 2. 審査の結果により、ご希望に添えない場合がございます。 3. 上記以外にも資金をご利用いただくための要件等がございます。詳しくは、事業資金相談ダイヤル(0120-154-505)または最寄りの日本政策金融公庫支店(農林水産事業)までお問合せください。	

## 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)

♥ いつもAFCフォーラムを楽しく拝読しています。五月号の特集「女性農業者、次代の胎動」は特に興味深く感じられました。石川県から福井のコメ農家に嫁ぎましたが、ゼロから農作業を学び、本当に苦勞の連続でした。主人と共に個人経営から法人化を図り、私自身も農作業に必要な農耕車限定の大型特殊免許や、ごはんソムリエの資格を取って、任せてもらえる仕事が少しずつ増えてきました。今では、やりがいを感じる毎日です。

農業は、気持ちの持ち方で女性もどんどん活躍できる仕事だと思っています。(福井市 田川由佳代)

### 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いただきます。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

## AFCフォーラム Forum

### 編集

大本 浩一郎 竹本 太郎  
藤澤 典子 小形 正枝  
飯田 晋平 城間 綾子 林田 せりか

### 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

株式会社第一印刷所

### 販売

(一財)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。

## 編集後記

◎この三年で今号含め二回、一〇年で三回。本誌特集で農地流動化をテーマにした回数です。そこからはさらに一〇年遡っても見当たりにません。看過できぬ担い手の減少と農地の荒廃を前に政策に変化が起きています。一方、温度差のある地域農業への危機意識。福原社長の想いが全国の稲作の現場に届くことを願っています。(竹本)

◎家庭菜園デビューした私は毎朝、トマトとナスとゴーヤのご機嫌伺いのため、庭に出ます。先日はツヤツヤしたナスを三つも収穫！早速みそ炒めをつくり、そのおいしさに「農と食の邂逅」の木村さん同様、ムフフでした。この夏は、かわいい野菜たちから目が離せません。皆さま、お勧めの野菜とレシピを教えてください。(小形)

◎川瀬さんのエッセイに感化され、種苗店へ。店員さんに「ト素人だ」と告げ、勧められたキュウリの苗と土、鉢、支柱を買い揃えました。キュウリの成長を見ながら、川瀬さんのいう季節や時間の流れを意識して過ごしてみようと思えます。そして三カ月後、川瀬さんや小形のように収穫の喜びも味わえたらうれしいです。(城間)

◎「多論百出」に「農業者と消費者が満足するためには、外観と価格で農産物を選択する購買慣習を打破することが必要」とありました。私も野菜は傷がなく形がきれいで安いものを選ぶくせが自然と身に付いています。こうした慣習を変えるのはなかなか難しいですね。直売所のこれからの取り組みに期待しています。(林田)

# 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日** 水 / **21日** 木  
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**



農地集積、来た道往く道



『夜の田んぼ道』地下 郁人 石川県志賀町立富来小学校

■ AFCフォーラム 平成26年7月1日発行(毎月1回1日発行)第62巻4号(767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/一般財団法人 農林統計協会 〒153-0064 東京都目黒区下目黒9-13 Tel.03(3492)2987 ■ 定価514円 [本体価格476円]

