

AFC フォーラム Forum

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

11

2014

特集 「医福食農」連携の時代



特集

「医福食農」連携の時代

3 医療福祉と「食農」の連携でつくる社会

吉川 敏一

医療・福祉との戦略的連携により、食と農にイノベーションを起こせるか。カギを握るのは、日本がリードする「機能性食品」の研究と開発だ

7 高齢社会の新しい介護食品提供システム

東口 高志

11月11日「介護の日」を前に、高齢化社会のニーズに応じた新たな介護食品とその提供システムについて、医療現場に携わる筆者が生の声をつづる

11 奈良県は世界の「漢方のメッカ」を目指す

奈良県漢方のメッカ推進プロジェクトチーム

予防医学の観点から「未病を治す」発想の漢方が注目されている。他県にない強みを生かし、奈良県は薬草・漢方をビジネスチャンスと捉える

情報戦略レポート

15 食品企業の景況は改善基調 輸出・海外展開への関心高く

—2014年度上半期 食品産業動向調査—

経営紹介

経営紹介

23 綿密な戦略立て1年目で黒字化 ヘアメイクデザインから農業へ／香川県

空浮ストロベリーガーデン

美容業界から未知の分野に転身した大山隆さんは創業1期目から黒字化を果たした。そこには緻密に練り上げられた戦略と戦術があった

変革は人にあり

27 山下 義仁／鹿児島県

有限会社大崎農園

大学時代の仲間と共に脱サラして一から農業を開始。勤や経験に頼らない、徹底した生産工程管理など企業の経営手法で、着実に収益を上げている



撮影：佐藤 尚

鹿児島県鹿児島市

2008年11月20日撮影

桜島小みかん

■桜島の日当たりのよい山の斜面には、みかん畑が広がっている。重さが40～50g程度、直径が5cmに満たないほどの「桜島小みかん」だ。大木にたわわに実る小みかんは、鮮やかなだいたい色をしている。収穫はもうじきだ■

シリーズ・その他

観天望気

農園での結婚式 茂木 信太郎2

農と食の邂逅

土っ子田島farm 湯田 江美
青山 浩子(文) 河野 千年(撮影)19

耳よりな話 152

酪農関連の碑めぐり(その7) 加茂 幹男22

主張・多論百出

食総合プロデューサー 金丸 弘美25

まちづくりむらづくり

上流は下流を思い、下流は上流に感謝する
限界集落を「水源の里」として条例化
大島 憲一31

書評

中村 靖彦著『コメはコメなり、田は田なり』
宇根 豊30

インフォメーション

新規就農を希望される方へ34

「アグリフードEXPO輝く経営大賞」決定
情報企画部35

食品輸出のためのハラールセミナー開催
千葉支店36

「いわて食の大商談会2014」を開催 盛岡支店36

農村女性リーダーネットワーク研修会で講演
鹿児島支店36

交差点 香港の食品見本市に初参加 情報企画部36

みんなの広場・編集後記37

ご案内

第8回アグリフードEXPO大阪201538

*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

農園での結婚式

結婚式および披露宴の形態がすこぶる多様化している。少し前までなら、ホテルや披露宴専門会場、洋館スタイルの戸建てなどが定番であった。ところが、最近はブライダルコーディネートとなる職種があれこれと企画を練り、さまざまな演出を試みている。そうした中の一つの傾向として「ご当地婚」がある。当人たちや両親、祖父母の出身地にある歴史的な建物や地域の名所といわれるところで、結婚式・披露宴をするというものである。

しかし、近頃、そのご当地婚で意外と選ばれることが多いのは農園での、いわばファームブライダルだ。たとえば、果樹園、レストラン、ワイナリーなどがそろった農園は、絶好の候補地である。当日の式だけでなく、記念植樹を行えば、当人たちが毎年そこを訪れ、長じれば収穫時に子どもを連れて訪れるきっかけとなる。また、果樹や野菜、農産加工品（ジャム、ドレッシング、ワインなど）を農園から関係者に宅配すれば、農園とのつながりが生まれる。

それから興味深いのは、「プロポーズ」をセレモニーとしてドラマチックに演出するという、いわばプロポーズマーケットの盛り上がりだ。プロポーズマーケットでは、当人たちだけが参加するのではなく、大勢の友人や当人たちのあずかり知らぬところで、こっそりと両親が手伝う例もある。

さらに「前撮り」マーケットも増殖中だ。これは、婚約中に花嫁花婿の衣装をまとった当人たちと、家族や友人たちが一緒に各地へ出掛けて行き、そこで記念写真だけをあらかじめ撮ってしまつて、披露宴当日に写真パネルや映像で披露するというものだ。各地に創生する六次産業化の事業体は、これら「ご当地婚」「プロポーズ」「前撮り」の際に、頻繁に着想される場所である。あるイチゴ園では、園内のレストラン前に置かれた鮮やかなグリーン色のトラクターが大人気の背景オブジェとなっている。

六次産業化の事業体は生産の場としてだけでなく、人生の幸せを演出する究極の場として、これらのマーケットに対応するのではないかと思うのである。



亜細亜大学 経営学部
ホスピタリティ・マネジメント学科 教授

茂木 信太郎

もぎ しんたろう
フード関係シンクタンクを経て、信州大学経済学部教授、
2009年より現職。信州大学経営大学院客員教授、法政大
学大学院政策創造研究科講師、長野県食と農業農村振興審
議会会長、松本市地産地消推進会議会長ほか。

医療福祉と「食農」の連携でつくる社会

高齢化社会のさまざまな課題を抱える日本で、医療や福祉の分野に「食」や「農」の強みを生かし、「医福食農」の新たな連携によって健康長寿社会構築への可能性が出てきた。機能性食品の研究、そして商品開発がポイントだ。



京都府立医科大学 学長

吉川 敏一 Toshikazu Yoshikawa

よしかわ としかず
1947年京都府生まれ。73年京都府立医科大学卒業。83年に医学博士となり、米国ルイジアナ州立大学客員教授、京都府立医科大学大学院医学研究科消化器内科学教授などを経て、2011年より現職。

日本で生まれた機能性食品

機能性食品という言葉は日本で生まれ、その科学的な研究においても、わが国の学術的な異分野融合研究が世界をリードしてきた。

最近になって、「食」や「農」の新たな可能性として、生活習慣病予防、健康増進の医療分野や福祉分野と連携した取り組みが注目されている。

二〇一三年六月に閣議決定された「日本再興戦略」において、農林水産業を成長産業にする主要な施策の一例として「医療福祉等の異業種連携等により、農業にイノベーションを起こし、付加価値を高める」とうたわれている。

農林水産省を中心に、医福食農関連事業は積極的に推進されつつあり、一四年改訂「日本再興戦略」においては「加工・業務用野菜、有機農産

物、薬用作物等の需要が伸びている農産物について国産シェアを拡大させるとともに、医福食農連携、農観連携等により、新たな国内市場を開拓する」とうたわれている。

また、「農林水産業・地域の活力創造プラン」においても「女性や若者を含めた多様な人材を活用し、農商工連携や医福食農連携等の六次産業化や地理的表示保護制度の導入等による農林水産物・食品のブランド化を進めることにより、農林水産物の付加価値向上を図る」とうたわれている。

つまり、「医福食農」は食の機能性評価における国の中心的プロジェクトとして展開されることとが決定しており、その概要は図1のように示されている。食品産業・農業サイドと同様に医療・福祉サイドにも、さまざまなニーズとシー

ズ（将来、大きな実を結ぶ可能性のあるビジネスの種）がある。

この両サイドが戦略的に連携し、新たな六次産業化の取り組みとして推進することで最終的に実現しようとしていることは、「食」と「農」を基盤にした健康長寿社会の構築である。

オールジャパンで新産業創出

こうした動きを受けて現在、産学官の異分野の研究者が集まって、食品の機能性を科学的な手法により明らかにし、「医福食農」プロジェクトに貢献しようとする取り組みが盛んになりつつある。

一三年から開始された農研機構の「機能性を持つ農林水産物・食品開発プロジェクト」は、①健康機能性を持つ農林水産物・加工品の開発、

図1 医福食農連携の概念

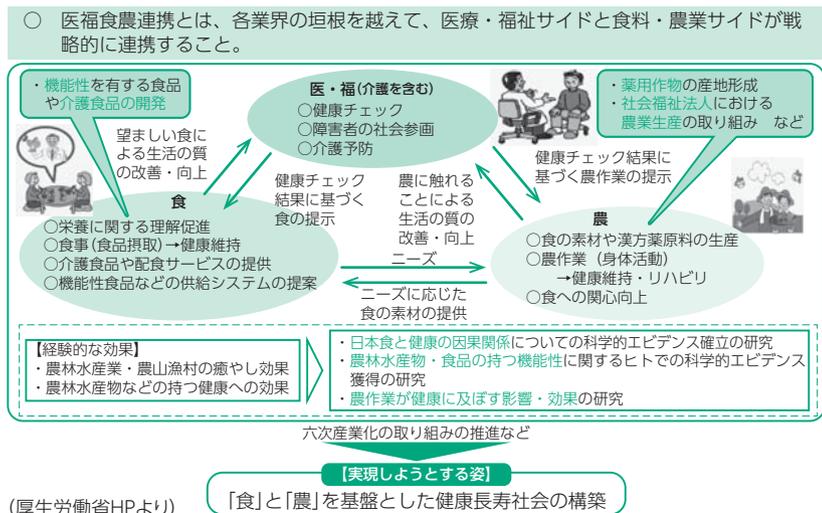


図2 機能性を持つ農林水産物・食品開発プロジェクトで検討されている適量摂取することで健康増進に効果を発揮することが期待される成分

成分	効果	
食物繊維	β-グルカン、アラビノキシラン、フコイダンなど	整腸、免疫調節作用
ポリフェノール	カテキン、ルチン、ケルセチン、プロシアニジン、アントシアニン、イソフラボンなど	抗酸化、動脈硬化予防
カロテノイド	リコピン、β-クリプトキサンチン、アスタキサンチン、ルテインなど	抗酸化、脂肪肝予防、抗疲労
アミノ酸、ペプチド	アリイン、アンセリン、カルノシンなど	抗酸化、ロコモ*予防
その他	イソチオシアネート、カプサイシンなど	抗炎症、発がん予防

*ロコモ(ロコモティブシンドローム)とは、骨や関節、筋肉などの運動器の障害により、要介護になる危険の高い状態をいう

働きがあることが知られている。食品に含まれる多くの成分が、単純な生命維持というだけでなく、病気の予防に深く関わることが明らかになってきている。

さらに、三次機能とは、生体調節面での働きといわれている。たとえば、消化器系、循環器系、内分泌系、免疫系、神経系などの生理システムを調節して、健康の維持や回復に好ましい効果を及ぼす働きがあることが知られている。

また、二次機能とは、嗜好面での働きを指しており、食品の色、味、香り、食感などで、おいしいと感じさせる機能のことである。

一次機能とは、最も基本的な栄養面での働きであり、生命を維持するための機能である。食べ物に含まれるタンパク質や脂肪、炭水化物、ビタミン、ミネラルなどの栄養素が体内に取り込まれると、骨や筋肉といった体をつくるもとや、活動するためのエネルギーのもとになる。

人間の健康、身体能力、心理状態に好ましい影響を与える働き(三次機能)がある。

機能性食品・トクホ市場拡大

食品には、栄養素としての働き(一次機能)、人間の五感に訴える働き(二次機能)のほかに、人間の健康、身体能力、心理状態に好ましい影響を与える働き(三次機能)がある。

また、農林水産物・食品の安全・安心、高品質といった強みを最大限活かしつつ、農地利用の主体をなす水田・畑作・畜産の低コスト化・省力化や種苗、施設、栽培ノウハウ等の技術パッケージによる園芸、養殖の国際競争力強化を図る」と記載されている。

②新しい健康機能性の解明、健康機能性の評価手法の開発、③食品の健康機能性に関するデータベースの構築と栄養指導システムの開発を目的としている。

特に、①についてはメタボリックシンドロームを対象として、図2に示すような多くの機能性成分の研究が開始されている。

その研究の特徴は、ヒト臨床試験の実施であり、プラセボ(有効成分を含まない錠剤)あるいは既存野菜を対象にして二重盲検比較試験(被験者と治験実施医師の両者が、共にその試験内

容を認知していない状況で行う試験)により、比較的長期の試験を実施し、ヒトにおける有用性を確認するものである。

機能性食品に関するプロジェクトは、内閣府の戦略的イノベーション創造プログラム(SIP)にも取り上げられ、「次世代農林水産業創造技術(アグリイノベーション創出)」として決定している。

その目指すべき農林水産業の姿は、「消費者ニーズの変化などに対応して、『チャレンジする農林水産業経営者』が、先端技術や情報を駆使

栄養成分とは異なる働きという意味で、こうした成分を「機能性成分」「機能性食品因子」と呼ぶことが多い。生活習慣病の発症リスクを軽減するために最もふさわしい機能といわれるのが、食品の三次機能である。

三次機能を科学的に明らかにし、生体調節機能を十分に発揮できるよう設計・加工された食品を、一般に「機能性食品」と呼び、「特定の生体調節機能を持つ成分を増強した食品で、日常の食事の一部として摂取することにより、特定の病気のリスクを低減すると期待される」と定義している。

このような食品の三次機能に関する研究の推進に伴い、一九八八年旧厚生省に「機能性食品懇談会」が設置され、機能性食品の制度化に対する取り組みが開始された。

その結果として、九一年に「特定保健用食品」いわゆる「トクホ」が誕生した。「機能性」という言葉が「特定保健用」に置き換わってはいるが、この制度はそれまでの「機能性食品」の流れの中で生まれたものであることに間違いはない。

特定保健用食品として許可を得るための条件は種々あるが、「生活習慣病の一次予防を目的としてつくられた食品」であり、かつ「その食品成分が、科学的な試験で、健康に有用な機能性を持つと認められた食品」のことをいう。

いずれにしても、ヒト臨床試験データが必要である。この制度がいわゆる健康食品の業界に与えた影響は大きい。

その結果、特定保健用食品では「おなかの調子を整える食品」「血糖値が気になる方への食品」

「血圧が高めの方への食品」など有効性の表示（健康強調表示：health claim）が許可されていた。

たとえば「おなかの調子を整える食品」として特定保健用食品に認められているものには、オリゴ糖類、食物繊維、乳酸菌などがある。

また「血圧が高めの方への食品」としては、酢酸、ブナハリタケエキス、各種ペプチド（ノリペプチド、ラクトリペプチド、サーデンペプチド、かつお節オリゴペプチド、ゴマペプチド、ワカメペプチド）、γ-アミノ酪酸、大豆タンパク質、杜仲葉配糖体、キトサンなどがあり、これらを含む飲料や食品が多数登録されている。

しかし、一般消費者になじみ深い「肥満」「貧血」「便秘」「抗酸化作用」「免疫調節作用」などの医学的表現は許可されていない。

食品の新機能性表示を制度化

二〇一三年に消費者庁を中心とする「食品の新たな機能性表示制度に関する検討会」が設けられ、健康食品市場は大きな節目を迎えようとしている。

「食品の新たな機能性表示制度に関する検討会」では、消費者庁を中心に学際的・異分野の研究者、消費者代表、行政が結集し、規制改革実施計画に基づいて、企業などの責任において科学的根拠を基に機能性を表示できる新たな方策について、検討を行ってきた。

その結果、今年七月三〇日に食品の新たな機能性表示制度に関する検討会報告がとりまとめられ、資料が公表された。中でも、四章「食品の機

能性表示を行うに当たって必要な科学的根拠の考へ方」が重要である。

新制度における機能性表示に求められる科学的根拠の水準は、わが国の消費者の意向、科学的観点などを十分に踏まえ、消費者の誤認を招くものではなく、消費者の自主的かつ合理的な商品選択に資するものとする必要がある。

この観点から、新制度においては、表示しようとする機能性について、最終産物を用いた臨床試験の実施または最終製品、もしくは機能性関連成分に関する研究レビューを企業などで行うことが適当であるとされている。

（1）最終製品を用いた臨床研究

最終製品を用いた安全性および有効性のヒト臨床試験を行い、安全性と表示しようとする機能性が実証された製品について、機能性表示が認められる。臨床試験の方法は、原則として特定保健用食品の試験方法に準じることが適当である。

ただし、有効性試験については、二〇一一年度消費者庁予算事業「食品の機能性評価モデル事業」の結果を踏まえ、研究計画について「UMIN（大学病院医療情報ネットワーク）臨床試験登録システム」などに事前登録が行われていること（被験者一例目が登録される前の登録を必須とする）となっている。

また、結果については、その内容も誰もが適切に評価できるよう、国際的にコンセンサスを得られた指針（CONSORT声明・ランダム化比較試験を報告する際に必要な事項をまとめたガイドラインなど）に準拠した形式で査読付き

論文により報告することが適当である。

(2)最終製品または機能性関与成分に関する

研究レビュー

二〇一三年度消費者庁予算事業「新たな機能性表示制度の検討に向けた消費者意向等に関する調査事業」の結果などを踏まえ、次の事項を満たしたものについて機能性表示を認めることが適当であるとされている。

- ・機能性関与成分に関するレビューを行う場合、当該レビューに係る成分と最終製品の同等性が認められるか考察をすること。

- ・いずれの食品形状においても、'Totality of Evidence'、つまり肯定的・否定的内容を問わず、全て検討し、総合的な観点から肯定的であると判断された機能であること。

- ・サプリメント形状の加工食品においては、摂取量を踏まえた臨床試験で肯定的な結果が得られていること。

- ・その他の加工食品および生鮮食品については、摂取量を踏まえた臨床試験または観察研究で肯定的な結果が得られていること。

- ・複数の機能性関与成分について、それぞれ機能性を表示しようとする場合は、安全性および有効性について相互作用などの有無が確認されているという前提の下、成分ごとの機能性を実証すること。

成分の安全性研究も進む

さらに、科学的根拠レベルに関する具体的な要件は、次の通りとすることが適当とされた。

- ・査読付きの学術論文など、広く入手可能な文

献（一次研究。未公表論文についても収集すること）が望まれる）を用いたシステムティック・レビュー（文献をくまなく調査し、質の高い研究データを限りなく偏りを除いて分析したもの）を

必須とし、機能性表示をしようとする機能性関与成分の機能について、'Totality of Evidence'の観点から肯定的といえるかどうか評価を行うこと。

- ・システムティック・レビューの結果、査読付き論文が一本もない場合または表示しようとする機能について、査読付き論文がこれを支持しない場合は、機能性表示を行うための科学的根拠が十分ではないと見なし、機能性表示を認めないこと。

- ・システムティック・レビューに当たっては、その結果の客観性・透明性を担保するために検索条件や採択・不採択の文献情報など、結果に至るプロセス、スポンサー・共同スポンサー（研究の発案、運営および資金に責任を負う個人、会社、研究機関または団体）および利益相反に関する情報、出版バイアスの検討結果について、詳細に公表すること。

- ・海外で行われた研究についてもレビュー対象となり得るが、日本人への外挿性を考慮すること。

- ・システムティック・レビューについてもできるだけ事前登録を行い、新たな知見を含めた検討を定期的な実施、公表していくよう努めること。

このように食品の機能性表示についての道筋が明確となった。

産学官や異分野研究者結集を

二〇〇九年からアグロメディカルイニシアティブ（AMI）研究会を定期的に開催し、健康増進のための機能性が科学的エビデンスにより明らかとなり、生産プロセスから計画的に設計された農産物（アグロメディカルフーズ）の創出を議論してきた。

「タンニン類に着目したリンゴ・茶の生体調節作用の医学的検証と高含有品種育成など活用に関する研究開発」や「ケルセチン・イソフラボンの生活習慣病予防機能の科学的エビデンス強化と高含有農作物の作出」などのプロジェクトが農林水産省技術会議公募事業としても取り上げられた。われわれは、ケルセチン高含有タマネギ「クエルゴールド」を創出し、そのメタボリックシンドロームに対する有効性を動物モデルやヒト疫学調査、栄養調査、ヒト介入試験などにより明らかにすることができた。

今後は、より安定的な収量を得るための研究を経て、調理法による吸収の違いなども明らかにしながら、市場に登場することが期待される。食品の機能性に関わる歴史から最近の国策について述べた。この多くは行政のホームページなどに公開されているものであり、参考にしていただきたい。

いずれにしても重要なことは、科学的手法により農林水産物・食品の機能性を証明すること、ヒト臨床試験が必須であることを強調しておきたい。そのためには産学官・異分野研究者の結集が重要である。



高齢社会の新しい介護食品提供システム

高齢者の栄養不良、栄養障害を防ぐと同時に、身体機能減衰の予防など高齢化社会のさまざまな状況やニーズに対応した介護食品を真剣に考える時代になった。新しい介護食品の開発や食品提供システムの構築に向けて農林水産省など行政当局も対策に踏み出した。

老後を危惧する時代に突入

わが国の高齢化は歴史上類を見ない速度で進行しており、年々医療を必要とする高齢者は増加の一途をたどっている。それとともに、わが国の年間死者数は二〇一一年には一二〇万人であったが、二五年後には一七〇万人に達するとされている(図1)。当然のことながら、高齢化に伴い一人一人が有する併存疾患数も増え、それに伴って医療単価は増大しているが、その一方で、質の高い医療や福祉を求めるニーズが高まり、それに対応する多くの人的資源を要するこ

とは言うまでもない。これに対して、人口バランスの推移によって支えられる方が増加するのは逆に、支えなければならない壮年、若年層の方々は減少し、医

療や福祉に従事する人口も減少の一途をたどらざるを得ないのは明白である。しかも、医療施設数は年々減少しており、その数は特にこの一〇年間で一〇〇〇施設がなくなり、およそ八〇〇施設となつている。

さらに、これまでのわが国の医療の発展とともに、人々が最後の時を過ごす場所が自宅から医療施設へと大きく変遷している。それに伴い、わが国の生活スタイルが大家族から核家族へと推移してきたこともあって、質の高い医療の享受の困難さだけでなく、人的資源が減少する中で、一体誰が高齢家族の介護や看取りをするのか、またそれにかかる経費をどのように捻出するのかなど、より明確に老後の暮らしを危惧しなければならぬ時代に入っていると見える。現在でも既に行き場のない患者さんが少なく



藤田保健衛生大学医学部外科学・緩和ケア講座 教授

東口 高志 Takashi Higashiguchi

ひがしぐち たかし
1957年三重県生まれ。81年三重大学医学部卒業。米国シンシナティ大学、三重大学第1外科、鈴鹿中央総合病院外科、尾鷲総合病院副院長を経て、2003年より現職。日本静脈経腸栄養学会理事、アジア静脈経腸栄養学会理事。

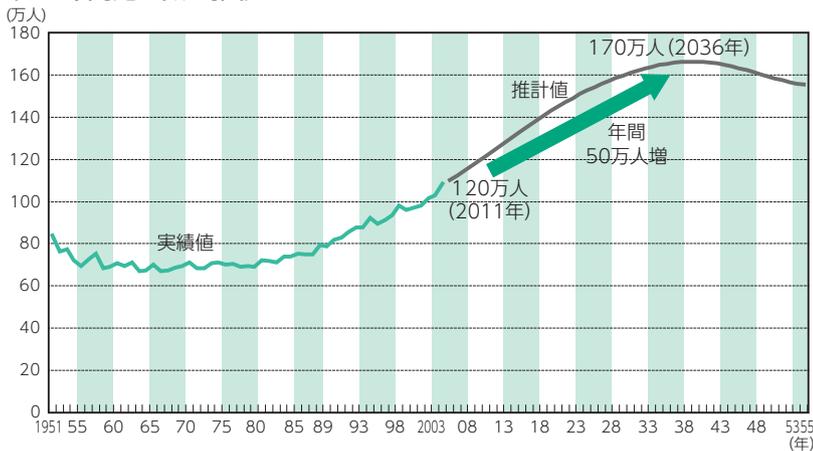
なく、自宅での孤独死が急増している。このままでは将来わが国は、さらに増加しつづけるであろう患者さんが安心して医療を受ける場所、あるいは人生を全うする場所が存在しなくなる事態に陥ることは確実だ。

その対策としては、患者さんひいては全ての国民の皆さんの栄養不良の予防、あるいは改善を全面的に実施して、入院される際にも生き生きと、退院されるときも元気に退院されるような医療の確立を目指さねばならない。

医療現場では栄養管理体制

また、同時に長期の治療が必要な方も、栄養面での不安なく地域の医療連携の支援を受けて、できる限り過ごしやすいうちで療養できるように社会をつくるのが望まれる。

図1 年間死亡数の推移



資料：2005年までは厚生労働省大臣官房統計情報部「人口動態統計」
2006年以降は社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(2006年12月推計)」
(出生中位・死亡中位)

表 高齢者の栄養学的問題点

- ① タンパク質・エネルギー欠乏型栄養障害 (PEM)
- ② 潜在性栄養障害 (LOM)
- ③ 食力の低下
- ④ 消化・吸収能の低下
- ⑤ 代謝反応・制御能の低下
- ⑥ 免疫能の低下：栄養素欠乏による
- ⑦ 創傷治癒能の低下：栄養素欠乏による
- ⑧ 酸素供給システムの障害：心肺機能低下・貧血による
- ⑨ 廃用症候群：身体機能の低下や咀嚼・嚥下機能の障害
- ⑩ 老人性うつ：嗜好の偏重、脱水、不眠による食欲不振

具体的には、現在わが国では栄養管理の取り組みに、医師はじめ看護師、薬剤師、管理栄養士などの多職種で実施する栄養サポートチーム (Nutrition Support Team: NST) を立ち上げ、多くの病院で活動している。これらを踏まえて急性期医療、慢性期医療、そして地域医療へとスムーズな栄養管理体制がつけられつつある。これに加えて、食と命に関する倫理感の育成や、高齢者の食力増進によるサルコペニア(骨格筋量の減少)の予防など多くの試みが始まっている。

前述したNSTは、欧米では一九七三年ころ

より主要医療施設を中心に広がっていたが、わが国では九八年、鈴鹿中央総合病院(病床数五〇〇)にわが国初の全科型NSTが構築されたことを契機に一気に普及した。

現在では一五〇〇以上の施設で活動が開始されており、数的には世界一であると言っており。私たちの講座ではこのNSTの効果、すなわち栄養管理の効果を検証するために、独立行政法人日本学術振興会科学研究費補助金研究事業「わが国における栄養サポートチーム (Nutrition Support Team: NST) の活動状況

と稼働効果に関する全国調査」を実施した。

その結果、適切な栄養管理はいずれの施設であつてもタンパクを中心とした重要な栄養指標の改善や、さらに免疫能も有意な改善が得られることが証明された。また同時に床ずれ、呼吸障害、身体機能低下、摂食・嚥下障害などの改善も得られることが示された。

高齢者の栄養障害が懸念材料

栄養障害には①エネルギーとタンパクの摂取不良に起因する慢性期型栄養障害(主な症状に皮下脂肪の損失、筋肉の消耗、経口摂取不可能など)、②主としてタンパクの摂取障害や代謝亢進による急性期型栄養障害(主な症状に深刻な衰弱や栄養性浮腫など)、そして③慢性栄養障害に急性の栄養障害が併発した混合型がある。

このうち、①の慢性期型栄養障害こそが高齢者で最も普通に見受けられる栄養不良である。高齢者が病気になる、この①の状態に②が併発して、③となる。このような栄養障害は Protein-Energy-Malnutrition (PEM) と呼ばれ、高齢者の医療における死亡の原因となる。したがって、高齢者は、日頃の栄養状態をいかに良好に保つか、それが、「いきいきと元気に生きる」ための鍵となる(表)。

現在、わが国では主に摂食嚥下障害の患者さん、あるいはそれに近い病状を有する高齢者の方の食事として「介護食品」がある。

一般食品の中で食べやすい、あるいは安全に食べることができるなどの機能を唯一有する食品と言っても過言ではない。この介護食品を、先

に述べた将来の高齢化社会における人々の幸せを担保し、「いきいきと元気に生きる」ための力強い味方とする、ある意味で高齢化による種々の問題点に対する大きな武器にできないかという見方があってもしかるべきであろう。

しかしながら、これまで高齢者の食に対する問題点について包括的に議論されたことはなく、ましてやいわゆる介護食品がテーマとして議論に上ることもなかった。

農水省がようやく介護食品対応

このため農林水産省は、「これからの介護食品をめぐる論点整理の会」を発足し、二〇一三年二月二七日に第一回の会合を開催した。この会の中で、介護食品は既に商品として販売されているものや要介護者が食べている食事に加え、先に述べたサルコペニアやPEMなどによって身体機能の低下を有する方が、要介護状態になるのを防止するための食事まで含めると、大きな広がりを持つていくことが指摘された。

また、現行のいわゆる介護食品の市場規模が約一〇〇億円と推計されているのに対し、介護保険制度上の一日当たりの基準一三八〇円を基に、要介護者約五〇〇万人に提供されている金額を試算すると、約二兆五〇〇〇億円に上る。このことからみても、現況では介護食品が広く利用されているとは言えない。

その理由は、以前より種々の指摘がなされている。たとえば、介護食品という名称についても、消費者はもちろん、医療従事者であっても明確なイメージが湧かず、せっかく優れた商品が

開発されても、介護者や被介護者はその恩恵にあずかれない(図2)。もちろん、情報提供のシステムも不十分であり、介護食品はどのような人のための食品で、どのような効果があるのか、明確に伝えられていない。

また、現在は主として摂食・嚥下障害の患者さんを対象とした食品として位置付けられており、歯ぐきや舌でつぶすことが可能な軟らかい食品であったり、飲み込みやすさを考慮してとろみをつけた食品などが販売されている(図3)。

しかし、高齢社会では摂食・嚥下障害だけでなく、先に述べたようにサルコペニアやPEMなどによる全身の筋力や活力の低下予防・改善さらには骨粗しょう症予防についても、食に求められるようになってきている。

また、嚥下障害者用食品については誤嚥しやすいような配慮、すなわち粘調度などで代表される食材の形状を飲み込みやすく変化させ、同時に食物から大量の水分が遊離しないようにコントロールした、安全かつ見た目美しく、おいしい嚥下食品が必要である。

新しい介護食品の定義が必要

最近では、酵素反応を利用して食材の外見や栄養価などを損なわずに、口の中で溶けて適切な粘調度に変化する摂食回復支援食なる次世代的食品も登場した。このように高齢化という社会的な変化の流れに応じた新しい食の「かたち」が求められるようになってきている。

したがって、もう一度、社会の状況とニーズに適合した「新しい介護食品」の定義を見直し、そ

れに応じた新たな名称を考える必要がある。

もちろんそれだけではなく、実際に安全で有効性の高い食品づくりの推進や、この「新しい介護食品」を求める高齢の介護者や被介護者が、その内容を理解でき、その価値を認識できるものでないといけない。

また、「新しい介護食品」を提供する側の努力も必要であり、各自宅への宅配サービスはもちろんのこと、販売スタッフの教育を行い、地域の人と食とを結ぶ食のコーディネーター業務を担うなど、提供システムの構築が必要だ。そしてそれらを含めた大きな変革的イノベーションが必要である、と思われる。

こうした「新しい介護食品」とその提供システムなどの創設は、高齢者などの身体機能の維持向上につながり、ひいては医療費の削減にも資することは容易に想像できる。

この「これからの介護食品をめぐる論点整理の会」での討議を経て、二〇一三年一月一日、「第一回介護食品のあり方に関する検討会議」が開催され、現在に至っている。この会議では、既にこれまでの介護食品とは異なり、摂食・嚥下障害のみを意識したものではなく、サルコペニアやPEMなどの栄養不良に伴う身体機能の減衰や骨粗しょう症などを予防する観点も加えて、「新しい介護食品」のカテゴリーを設定しており、今年一月一日の「介護の日」に、その全貌を公にする準備を着々と進めている。

減衰予防の介護食品開発も

本稿では、わが国が直面している高齢化社会

図2 介護食品の現状

○介護食品は、用途が広く、種類もさまざまである。また、介護という名のついた商品がないことから、介護食品の定義は曖昧である。

■現状

- 一般に介護食品といわれるものは、
- ①用途が広い
要介護者(高齢者に限らず脳卒中など嚥下障害のある者など)からアクティブシニア(元気な高齢者)まで利用者は幅広い
- ②種類が多い
やわらか食品、とろみ調整食品、濃厚流動食など、種類はさまざま
- ③介護という名のついた商品がない
はつつ食品、いきいき食品など、あえて利用者に抵抗のある介護というネーミングを商品に利用していない

などから、定義が曖昧である。

まずは… ※企業等からの聞き取りによる

介護食品の定義づけが必要

■介護食品の種類

【やわらか食品】

・咀嚼、嚥下困難者向けに通常の食事を軟らかめに加工した食品
例：おかゆ、煮物、煮魚など

【とろみ調整食品】

・飲み物や料理に混ぜて、とろみをつけることで、飲み込みやすくするための補助食品。とろみをつける粉末

【総合栄養食品(いわゆる濃厚流動食)】

・少量でエネルギー、タンパク質、ビタミン、ミネラルなどがバランスよく摂取できる食品

【水分補給ゼリー】

・液体では飲み込みが不安な方向けのゼリー状飲料

【飲料】

・水分補給の他に、ビタミンやミネラル、タンパク質などを一緒に補給できる飲料
例：OS-1、ポカリスエットなど……他

※企業等からの聞き取りによる

資料：農林水産省食料産業局「介護食品をめぐる事情について(2013年2月)」

の問題点を、高齢化に伴う栄養不良の立場からご理解をいただき、その対策として介護食品の見直しが必要であることを述べた。

図3 介護食品における規格や表示の現状

- 介護食品の主な小売の状況は、「ユニバーサルデザインフード」「あいと」「やわらか百菜」として販売されている。これらは、固さや状態等により、ユニバーサルデザインフードは4段階、あいとは1段階、やわらか百菜は4段階に区分されており、安全面にも配慮された商品の開発が進められている。
- 介護食品に関する統一的な規格基準がないため、企業によって呼称が異なる。

■事例1

【日本介護食品協議会】

設立：2002年4月、任意団体(会員53社)

事業内容：介護食品の普及
介護食品の自主規格の策定と運用等=ユニバーサルデザインフード

ユニバーサルデザインフード(UDF)

日常の食事から介護食まで幅広く利用できる食べやすさに配慮した食品で、当協議会が制定した「かたさ」、「粘度」の規格に適合する商品

- ＜区分＞
- 区分1…容易にかめる
- 区分2…歯ぐきでつぶせる
- 区分3…舌でつぶせる
- 区分4…かまなくてよい

＜表示例＞



■事例2

【イーエヌ大塚製薬株式会社】

設立：2002年3月

大塚製薬のグループ会社
事業内容：経腸栄養剤、医療食、高齢者用食品、各種病者用食品等の研究・開発、製造、販売および輸出入

あいと(語源はIeat)

形・色・味、さらには栄養素まで通常の食事とは変わらないままで、舌でくずせる軟らかさに仕上げた食品

＜区分＞

- 舌で崩せる軟らかさ
- …軟らかくても素材本来の形を維持

＜表示例＞

あいと

摂食回復支援食



■事例3

【旭松食品株式会社】

設立：1950年12月

事業内容：凍豆腐、即席みそ汁、味付け油あげ、介護食(カットグルメ)等の製造および販売

やわらか百菜

小さくきざんで軟らかく煮込み、1食ごとにパッケージした調理済みの冷凍きざみ食

＜区分＞

- やわらか常食
- きざみ食…粒々が残っている状態
- ミキサー食…ペースト状
- とろみ食…トロリとしたペースト状

＜表示例＞

特になし

資料：農林水産省食料産業局「介護食品をめぐる事情について(2013年2月)」

そして、介護食品の最前線として、これまでの摂食・嚥下障害のみを意識した介護食品から、サルコペニアや骨粗しょう症などによる身体機

能の減衰を予防する観点を加えた「新しい介護食品」の開発について説明を加えた。来る一月一日の「介護の日」には、一〇〇〇件以上の応募から選ばれた「新しい介護食品」の新たな名称、あるいは愛称が公表されることになるだろう。

ぜひとも国民の全ての皆さんが満足される素晴らしい名前が登場し、それに見合う有効性が高くおいしい「新介護食品」が目見えすることを期待したい。

●参考文献

- (1) 辻哲夫、東口高志、岡田晋吾、ほか：「食べて治す。食べて癒す。」医療における栄養療法的位置づけ現状と問題点、臨床医薬 二七(一)：一～三四、二〇一一年
- (2) 東口高志、阿久津哲雄：わが国におけるNSTの変遷 小児外科 三九(七九)：七四五～七五二、二〇〇七年
- (3) 東口高志：栄養サポートチーム 二〇一三日本医師会雑誌 一四二(二)：二九九～三〇一、二〇一三年
- (4) 東口高志、ほか：独立行政法人日本学術振興会科学研究費補助金研究事業「わが国における栄養サポートチーム(Nutrition Support Team: NST)の活動状況と稼働効果に関する全国調査」平成一九年度～平成二二年度報告書、二〇一二年
- (5) Cederholm T, Järgren C, Hellström K: Outcome of protein-energy malnutrition in elderly medical patients. Am J Med 九八:六七～七四、一九九五
- (6) Correia MI, Hegazi RA, Higashiguchi T, et al: Evidence-based recommendations for addressing malnutrition in health care: an updated strategy from the feedME. Global Study Group. See comment in PubMed Commons below. Am Med Dir Assoc. 一五(六):五四四～五〇、二〇一四年

奈良県は世界の「漢方のメッカ」を目指す

「未病を治す」という予防医学が再認識される中で、漢方が世界的に注目されている。漢方・生薬製剤の生産割合が全国比で高い奈良県は、「漢方のメッカ推進プロジェクトチーム」を立ち上げ、薬草の生産振興や商品・サービス創出などに取り組み、世界の「漢方のメッカ」を目指す。

生薬確保で輸入リスク対応

超高齢社会になると、病院通いや投薬治療が増えますが、一方で、医療費の削減の観点から、予防医学が次第に重要な意味合いを持つようになってきています。その一つとして漢方が今、注目を集めています。天然物である漢方生薬の確保・安定供給は、わが国にとって昔から重要な課題です。

現在、国内で主に使用されている漢方生薬（二四八品目）は、その使用量の八割以上を中国からの輸入に頼っています。

しかし、中国が環境保全などを理由としてカシノヅウなど一部の薬草の輸出制限などを行っていることもあり、結果的に、中国からの原料生薬輸入価格が上がっています。

このため、日本漢方生薬製剤協会の調査によると、生薬輸入価格は、二〇〇六年を一〇〇とした場合、〇八年で一・二六、一〇年で一・六四と上昇しており、こうしたことにより対応するかが課題となっています。

そこで、国においては、漢方生薬の国内自給率を上げるため、産地化支援、加工・流通の高度化など薬草生産支援の取り組みを進めているところがあります。

生薬との関わり深い奈良県

奈良県と生薬の関わりは深く、日本書紀には、西暦六一一年に推古天皇が現在の宇陀^{うだ}地方で陰暦五月五日に、山野で薬草や鹿の若角をとる古来の行事である薬獵^{くすりがり}をされたという記述があります。

東大寺正倉院の御物の中には二一の漆櫃^{うるしびつ}に納められた六〇種の生薬があります。また、他の多くの寺院も薬と深い関係を持ち、それぞれ秘伝の処方による薬を施すことで、民衆を病から救済しようとしてきました。唐招提寺の鑑真和尚が伝えた「奇効丸」、東大寺に伝えられた「奇応丸」、西大寺の「豊心丹」などが有名で、このため、薬草の栽培や輸入が行われました。

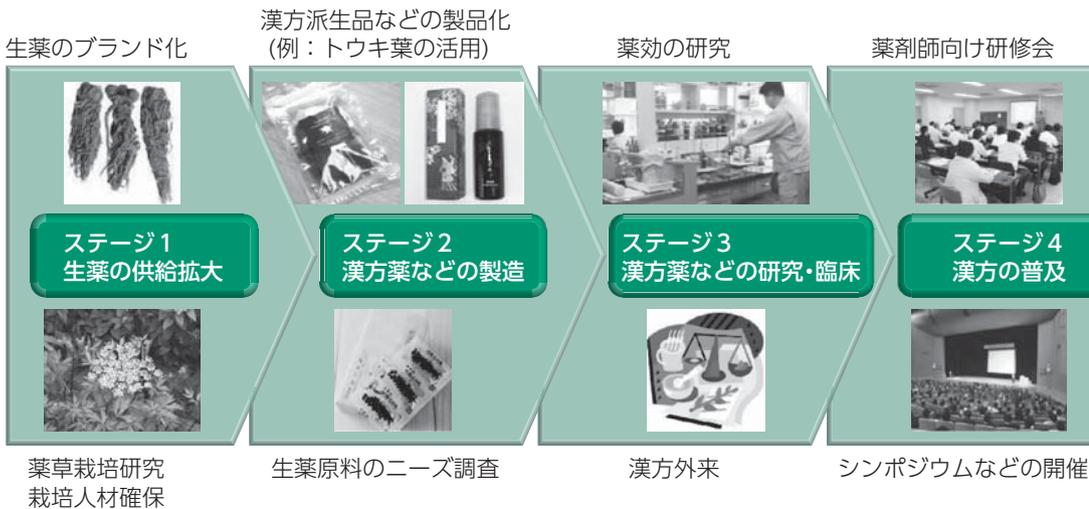
平安時代の延喜式^{えんぎしき}という書物には、全国各地から朝廷に薬草が貢進された記述があり、奈良からもキキヨウやシヤクヤクなど三八種が記されています。この寺院の施薬という行為が民間にも伝わって、大和売薬の基礎となり、その後も薬草の栽培が盛んに行われました。

江戸時代には薬草に強い関心を持った幕府が、各地に採薬使を派遣し調査を実施しました。宇

奈良県漢方のメッカ推進プロジェクトチーム

2012年12月に、慶應義塾大学 渡辺賢治教授を県漢方推進顧問および県立医科大学客員教授（現在は特任教授）として迎え立ち上げる。産業・雇用振興部、医療政策部、農林部、県立医科大学などと漢方を総合的に推進している。

図 「漢方のメッカ推進プロジェクト」の取り組みの構成



陀松山の森野藤助は、採薬行のあと幕府から薬草六種を拝領して、みずから採取した薬草とともに栽培を始め、森野旧薬園としたものが現在も最古の薬草園として残っています。

特に、奈良の土壌や気候に適している薬草として、品質のよいトウキ、シヤクヤク、ジオウなどが採れたことから、「大和物」と呼ばれています。それらは生薬の専門家の間で珍重され、主に、奈良県南部・東部の中山間地域を中心に、農家の貴重な換金作物として生産され、地元の薬種問屋の指導を受け、取り引きされてきました。こうした歴史もあり、国内の医薬品全体の生産金額は約七兆円で、そのうち漢方製剤が占める割合は二・一%とわずかですが、奈良県では同五二〇億円のうち漢方製剤の占める割合は七・九%と、全国と比較して高い生産水準となっています。

栽培されている品目としては、大和物であるトウキ、シヤクヤク、ジオウの他、ミシマサイコやキハダ、ナンテン、サンショウなどです。現在は冒頭に述べたように、中国の輸出制限で日本が中国から輸入する価格は上昇を余儀なくされていますが、以前は、安価な中国産の流入のありを受け、価格低迷などによる採算の悪化のため、生産者、栽培面積、生産量、栽培品目ともに減少していました。

漢方プロジェクト立ち上げ

しかしながら漢方は、医療、食品、農業などにも深く関係する裾野の広い産業分野です。

奈良県には、前述のとおり他府県にはない特徴があり、漢方の産業化を進めることは、奈良県の強みを生かして県全体の産業の活性化を図ることができると判断しました。

これに伴い薬草の生産、漢方関連製品の製造

販売に関する振興もさることながら、新たな商品・サービス業などの創出も視野に入れ二〇一二年一二月に「漢方のメッカ推進プロジェクト」を立ち上げました(図)。

プロジェクトでは、図に示す四つのステージごとに課題を設定し、同時並行的に取り組みが進められています。以下、ステージごとの課題と取り組みを説明しましょう。

薬草の慣行栽培法は、労力が掛かる上に生産が不安定であり、収益性が低いため、薬草だけでは農業経営として成り立たない状況です。一方で、近年、耕作放棄地の解消や地域活性化などを目指して、県内各地で新しく薬草を栽培したいという希望がありますが、従来からある種苗の入手ルートが限られているため、新規の参入が難しい状況です。

第一段階は生薬の供給拡大

そこで、これらの課題を解決すべくステージ1として次の四つの取り組みを進めています。

一つ目は、薬草の安定供給に係る研究の高度化です。二〇一四年四月、農業研究の高度化を積極的に進め、オンリーワンの研究開発を目指した農業研究開発センターに、漢方の研究拠点として、果樹・薬草研究センターを設置し、薬草科を新設しました。

現在、補血薬として血流をよくするトウキを中心として、ゲノム育種などによる優良品種の育成や省力・安定生産多収技術の開発に取り組んでいます。ゲノム育種などによる優良品種の育成としては、県内の在来系統の中で抽苔(ちゅうたいてい)

立ち)しにくい系統を選抜してきたトウキを、一四年度からは、大苗で抽苔しにくい優良品種を育成するため、抽苔に関するDNAマーカーを開発し、これを用いた優良品種の選抜に向けた研究を開始しました。

次に、安全・安心で安定多収技術の開発・確立のために、取り組んでいるものの一部をご紹介します。

①ベッド育苗の検証

トウキについて山土利用のベッド育苗方法を開発し、育苗面積を従来の十分の一にすることが可能となりました。

また、トウキの育苗期間は通常一年ですが、加温ハウスで育苗すれば、三〜四カ月程度に短縮でき、秋に採種した種子をすぐに播種すれば、来春に苗ができるようになりました。

今年度は、ベッド育苗技術を生産現場で実証するとともに、トウキ以外の品目にも適用できるか研究しています。

②効率的な採種・増殖・保存技術の開発

採種時期や採種・保存方法により発芽率に差があることが分かってきました。

そこで、種苗供給の原点である採種の効率化を図るとともに、発芽率の高い種子を確保し、適切に保存するための技術を開発しています。

③ICTを活用した科学的分析による栽培方法の標準化

一三年度は、県内三カ所のトウキ栽培ほ場において、気候や土壌といった環境条件や栽培管理、発育などを記録し、分析しました。

一四年度は、農業研究開発センターにおいて、

トウキとサイコを対象に施肥条件の異なる処理区を設置し、ICTを活用した記録、分析を行い、施肥技術などによる収量向上に向けた研究を行っています。

④農薬登録試験の実施

農薬は、登録農薬が少ないため、除草や病害虫防除が課題となっており、これを解決するため、農薬の適用拡大登録を進めています。たとえば、トウキにとつて害虫のキアゲハの幼虫に効果のある殺虫剤について、他県と協力して農薬登録に必要なデータを収集しています。

二つ目の取り組みとして農業法人などにおける薬草栽培の検証をしています。

一三年度から、現地実証ほ場の設置や栽培講習会、加工品の試作など、薬草の生産振興を図る市町村に対して助成するとともに、普及指導員による栽培技術などの指導を行っています。

一三年度までに、五條市、明日香村、黒滝村(以上トウキ)、下北山村(ジオウ)、十津川村(トウキ、サイコ)、下市町(シヤクヤク)の六市町村が取り組みました。

一四年度は、葛城市(トウキ、シヤクヤク)、明日香村(サイコ、シヤクヤク)、高取町(トウキ)、下市町(シヤクヤク)の四市町村が、農業研究開発センターで開発された技術の導入や高品質安定生産に取り組んでいます。

今後は、農業研究開発センターの研究成果を踏まえ、薬草栽培に熱心に取り組む農業生産法人などを対象に経営分析を行い、この結果に基づき、一七年度を目途に、トウキ栽培において経営的に継続できるビジネスモデルについて検証

していく予定です。

三つ目は、種苗供給バリューチェーンの構築です。薬草を生産する上で最大の課題である、優良種苗の生産・供給体制の構築に向け、薬草の種苗生産に関心の高い民間企業とともに、その実現に向け検討を行っているところです。

最後の取り組みは、薬草生産に関わる人材確保です。良質な薬草を栽培する技術を習得するとともに、栽培指導ができる人材を育成することで、薬草栽培者の後継者育成を目指し、薬草栽培技術を持つ県内業者三人に講師を依頼しました。一三年度は、各講師のほ場(桜井市、宇陀市、下市町)において、大和物を中心に、栽培法の実地研修を計一〇回開催し、延べ八〇人が参加しました。

今年度は、各受講生のほ場(六カ所)に講師が出向き、実際に栽培する薬草について栽培指導をし、また、次世代への継承という面から農業系の高専学校と連携し、授業でも薬草を取り上げて研修を行っています。

農業と製造業のマッチングも

ステージ2では、製造企業の生薬原料のニーズ調査を実施し、農業者と製造企業とのマッチングを進めています。

薬草を軸として産業界振興を目指す場合、製造企業が求める薬草や生薬ニーズを把握し、市場がない薬草の流通や使用の安定化を図ることが必要です。また、医薬品だけでなく付加価値の高い商品を開発する必要があると考えているためです。



開発したベッド育苗方法によるトウキの栽培



加温ハウスにおけるトウキの育苗

製品開発の支援としては、県産生薬の使用量を伸ばすため、地産地消の観点から薬事研究センターにおいて、新たな製品を県内企業と共同開発しています。これまでに、化粧品である「ならこすめ」が製品化され発売されており、さらに黄柏石けん(化粧品)や橋美容液(医薬部外品)なども開発中です。

食品の製品開発については、たとえば産業振興総合センターにおいてトウキの葉を食材として利用するために必要となるマスキングなどの

加工技術や、レシピ開発などの研究を行っています。

大学で漢方講座や医療人育成

ステージ3では、トウキ(根、葉)の含有成分調査と漢方医学薬学に関する教育・研究・診療に力を入れています。

漢方専門医は、医師全体の約1%に過ぎませんが、医師の約90%が何らかの目的で漢方製剤を処方していると言われています。一方、漢方薬は多くの成分を含みますが、個々の成分の体内挙動が明らかにされておらず、効果のエビデンスが必ずしも確立されていない状況です。

トウキ(根、葉)の含有成分調査では、中国産などとの優位性を確立しブランド化を図ることで、使用拡大につなげるため、薬事研究センターで成分研究や薬効研究を始めています。今後、大学などの共同研究者との連携の下で進めて行く予定です。

漢方医学薬学に関する教育・研究・診療としては、今年三月、奈良県立医科大学に大和漢方医学薬学センターを設置し、新たに京都府立医科大学附属病院の三谷和男先生を特任教授として迎え、漢方外来(当番は院内紹介)を開設しました。

学生に対する漢方講座の実施、医療人の育成などについても取り組んでおり、漢方に詳しい医師を養成していきます。西洋医学と東洋医学との統合医療により、日本の医療の向上を図りたいと考えています。

ステージ4では、研修会やシンポジウムの開催や広報を強化することで周知を図っています。

漢方薬についてアンケートを取ると、「知っているけれど分かりにくい」と言う回答が多く寄せられます。このため、漢方薬を提供する側も使用する側も漢方薬をよく学び・知る機会を設けることが、適正な使用拡大につながると考えられるからです。

たとえば、薬剤師向けの研修会を、近畿大学東洋医学研究所の森山健三准教授を講師に迎え、年六回開催しています。毎回100人強の薬剤師の方々に研修を受けていただいています。

また、県民を対象としたシンポジウムを、奈良県立医科大学との共催で毎年開催しています。今年是要望の多かった糖尿病を取り上げ、「糖尿病と漢方」というテーマで、一月一日に開催。統合医療の必要性を知っていただく機会になりました。

さらに多くの方々に漢方を知る機会を提供するため、県ホームページに「ナラティブ漢方ペー」を開設する準備をしています。会話形式で漢方に関係する内容を分かりやすく解説しながら、日常生活のヒントにしたいだけのような内容を目指しています。

*

奈良県としては、引き続き、薬草の生産拡大から関連する商品・サービスの創出など、川上から川下までを見渡して、検討を重ねていきます。そして県内の漢方生薬を製造する産業の活性化につなげていきます。漢方産業の活性化が進めば、世界の「漢方のメッカ」になることも夢ではないので、しっかり取り組んでいきたいと考えています。



Report on research

食品企業の 景況は改善基調 輸出・海外展開への 関心高く

—2014年上半期 食品産業動向調査—

食品産業の景況感は、売上高、経常利益、資金繰りがそろって改善し、調査開始以来、マイナス幅が最も小さくなりました。先行き2014年下半期も、引き続き改善の見込みとなっています。

景況DI、先行きとも上昇

この調査は食品関係企業の産業動向を見るもので、一九九七年より全国の約七〇〇〇社の企業を対象に年二回実施しています。

今回は、二〇一四年上半期(二〇一四年七月一日時点)での景況感とともに製商品の志向、輸出や海外展開の取り組みについて調査しました。

景況感を示す景況動向指数(景況DI)は売上高、経常利益、資金繰りの各DIの平均)は、前回調査(一三年下半期)より〇・九ポイント上昇し▲二・九まで改善しました(図1)。

前回調査に比べ、売上高DIが

〇・二ポイント上昇し九・二とプラス値を維持したこと、経常利益DIが二・二ポイント上昇し▲一・〇・三に、資金繰りDIが〇・五ポイント上昇し▲七・四になったことが改善につながっています。

また、先行き一四年下半期の景況DIは、仕入価格の上昇が懸念されるものの、売上高DIと経常利益DIが改善し、▲〇・六と二・三ポイント上昇して改善傾向が続く見通しとなっています。

食品産業の先行きに明るさが出てきています。

また、地域別に景況DIをみると、前回調査では一〇地域全ての景況DIが改善しましたが、今回は、南関東、甲信越・北陸、東海、近畿、中国の五地域で一・一〜九・〇ポイント幅の上昇となりました(図2)。

先行き一四年下半期は、東北、南関東、甲信越・北陸、中国、四国、九州の六地域で一・八〜六・五ポイント幅で上昇する見通しとなっています。

一方、業種別では、製造業が〇・一ポイント上昇し▲四・九、卸売業が〇・五ポイント低下し▲一・六となりました。また、小売業は一四・三ポイントと大幅に上昇した結果プラス値に転じて六・八、飲食業は七・三ポイント低下したものの五・九とプラス値を維持しました(図3)。

先行き一四年下半期は、製造業、飲食業でDIが上昇する見通しとなっています。

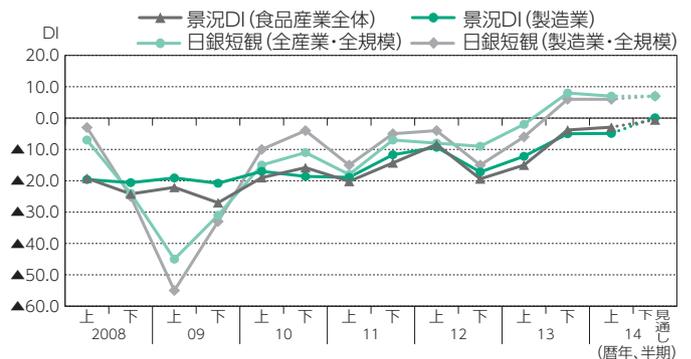
販売価格DIは上昇

仕入価格DIは、前回調査比で一・一ポイント低下したものの、六三・八と高水準が続いている結果となりました(図4)。

円安による輸入原材料費の高騰などが影響しているものと思われるます。

先行き一四年下半期は一・一・八ポイント低下ながら五二・〇と、仕入価格の上昇傾向が今後も続くこと

図1 景況DI(食品産業、製造業)および日銀短観の推移



見込んでいます。

販売数量DIは、三・五ポイント低下し▲二・三になったものの、販売価格DIが八・三ポイント上昇し一八・七となり、消費税率の引き上げなど販売価格の上昇を反映した結果となりました(図5)。

先行き一四年下半期では販売数量DIが八・二ポイント上昇し五・八に、販売価格DIは三・一ポイント低下するものの一五・六とプラス値を維持する見通しとなっています。

雇用判断DIは、前回調査よりも二・三ポイント上昇して一四・五

と雇用の不足感が継続・拡大する結果となりました(図6)。

先行き一四年下半期では四・八ポイント上昇し一九・三と雇用の不足感がさらに大きくなる見通しです。

設備投資DI(一四年上半期時点での一四年通年の設備投資額の見通し)は、前回調査に比べ〇・二ポイント上昇し三・三とプラス値のまま、設備投資環境は引き続き改善傾向にあると思われれます(図7)。

安全・味重視の商品開発

さて、仕入価格の上昇傾向が続く中で、食品関係企業にとって今後の主力となる製商品の開発戦略をどのような方向に持っていかかが重要なポイントとなります。

そこで、今後伸びる製商品の志向(二つまで回答)について聞いたところ、「安全」志向が四六・九%で最も高く、「味」が三二・九%と続いています(P18、図8)。

「低価格」は前回調査(一三年下半期)より一・二ポイント減少し二五・二%となりました。引き続き減少傾向にあることが分かります。

一方で、「味」は一・一ポイント増加し三二・九%、「簡便」も一・五ポイント増加し二五・五%となりま

さて、仕入価格の上昇傾向が続く中で、食品関係企業にとって今後の主力となる製商品の開発戦略をどのような方向に持っていかかが重要なポイントとなります。

そこで、今後伸びる製商品の志向(二つまで回答)について聞いたところ、「安全」志向が四六・九%で最も高く、「味」が三二・九%と続いています(P18、図8)。

「低価格」は前回調査(一三年下半期)より一・二ポイント減少し二五・二%となりました。引き続き減少傾向にあることが分かります。

一方で、「味」は一・一ポイント増加し三二・九%、「簡便」も一・五ポイント増加し二五・五%となりま

図5 販売数量DIおよび販売価格DIの推移

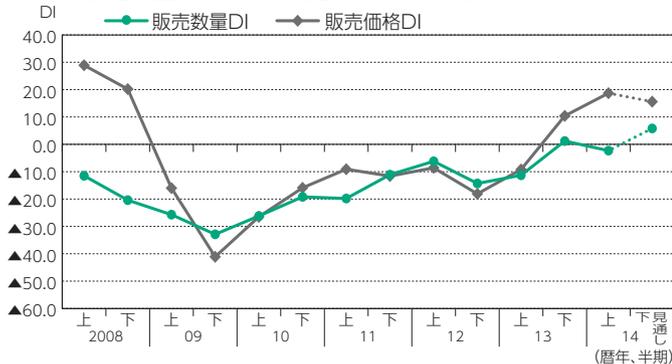


図2 地域別景況DIの推移

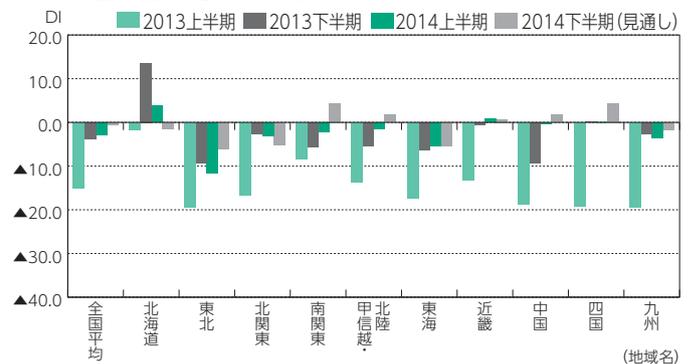


図6 雇用判断DIと有効求人倍率の推移

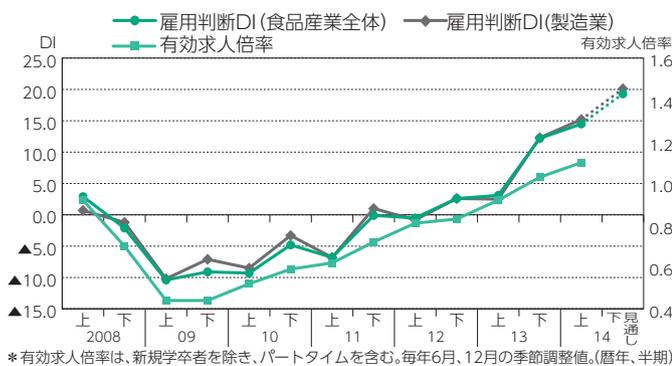


図3 業種別景況DIの推移

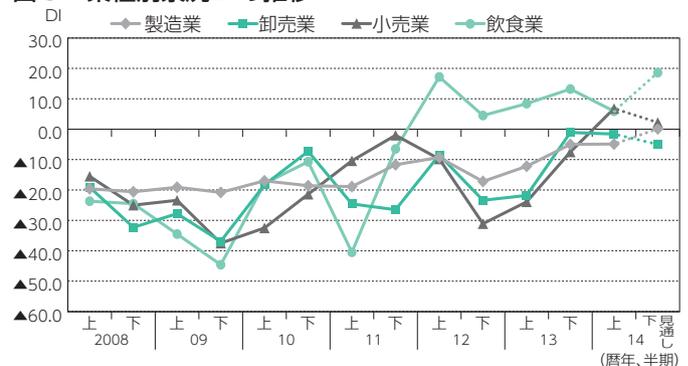


図7 設備投資DIの推移

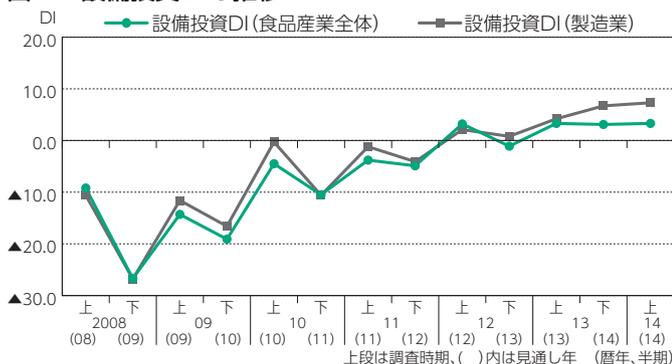
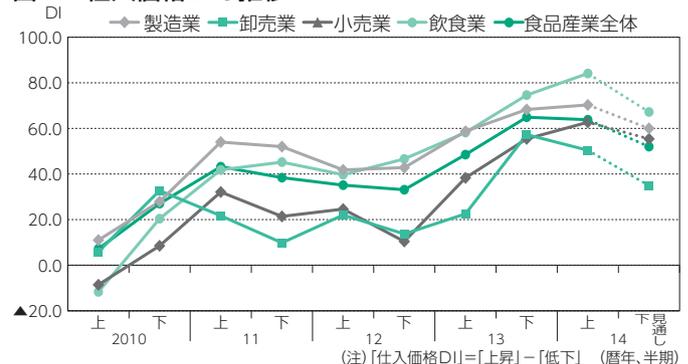


図4 仕入価格DIの推移



した。なお、増加傾向にあった「国産」は〇・二ポイント減少し一四・六%とほぼ横ばいになりました。

輸出は半数が前向き姿勢

今回、景況調査のほかに、輸出および海外展開（海外法人への出資や業務提携、もしくは海外での法人・店舗などの設立）の取り組みを調査しました。

まず、農林水産物の輸出状況については、二〇・四%の企業が「既に取り組んでいる」と回答しました。「検討または計画している」が六・八%でした。

また、「現時点で」関心はあるが検討していない」が二三・〇%で、この「関心がある」に重点を置くと、合わせて五〇・二%の企業が輸出に前向きな姿勢であることを示しています（図9）。

輸出に「既に取り組んでいる」「検討または計画している」と回答した企業に、取り組みの方法や形態（複数回答）を聞いたところ、「商社などの他企業経由による輸出」が八五・三%、「直接輸出」が二八・一%となっています（図10）。

海外展開については、八・三%の食品関係企業が「既に取り組んでいる」と回答、「検討または計画している」が四・四%、「現時点で」検

討していないが関心はある」が二七・四%となっており、これらを合わせると四〇・一%の企業が海外展開に前向きであることが分かりました（図9）。

海外展開に「既に取り組んでいる」「検討または計画している」と回答した企業に、取り組みの方法や形態（複数回答）を聞いたところ、「海外法人に出資・業務提携など」が五八・八%と最も多く、「海外に法人・店舗などを設立（販売拠点）」が三二・〇%となりました。また、「海外に法人・店舗などを設立（製造拠点）」は二七・五%となっています（図11）。

続いて、輸出や海外展開に「既に取り組んでいる」「検討または計画している」と回答した企業に、その対象国・地域について聞いたところ、輸出においては「香港」が四七・〇%と最も多く、次いで「台湾」が四六・七%、「米国」が四一・六%と続き、「中国」は三四・五%で第四位となりました（図12）。

一方、海外展開では、「中国」が四一・九%と第一位で、次いで「米国」が二二・八%、「台湾」と「タイ」が二〇・三%という結果になりました（図13）。

このことから、輸出と海外展開では対象国・地域に違いがあるこ

とが分かりました。

水産品輸出が大幅拡大

海外展開に「既に取り組んでいる」「検討または計画している」と回答した企業に、海外の法人や店舗などで国産農林水産物を使用もしくは販売しているかを聞いたところ、使用・販売していると回答した企業は三二・九%ありました（図14）。

使用もしくは販売している農林水産物の品目を聞いたところ、「水産品」が三〇・九%と第一位となり、「酒」は二一・六%で第二位、次いで「しょうゆ・みそ」が一四・四%、「日本茶」が一四・四%、「コメ」と「野菜」が一〇・三%となりました。（図15）。

同じ質問をした一三年上半期の調査では「酒」が一九・五%で最も多く、次いで「水産品」と「しょうゆ・みそ」が一七・一%、「日本茶」が一四・六%、「畜産品（精肉を含む）」が七・三%となっていました。

この一年間で「水産品」が大幅に拡大しているのが特徴です。政府の輸出拡大戦略がプラスに働き、ホタテ貝などの輸出が増え、日本の水産物輸出額が昨年度比三割増となった結果と見ることができま

食品関係企業の間で、アベノミクスの成長戦略に連動して、景況感の改善とともに海外への積極的な輸出や海外展開を進める動きが強まってきたことを示すもので、先行きに明るさを与えると言えるでしょう。

また、日本企業が内需にこだわらず、むしろ海外展開で業容拡大を目指そうと考え、食品工場や飲食店といった製造・販売拠点を設立する動きが強まれば、日本からの国産食材の輸出効果も大きく期待できます。今後は、これら海外展開に向けて人材確保をはじめ、さまざまなインフラづくりが課題といえます。

（情報企画部 澤野 敬二）

「調査要領」

●調査時点

二〇一四年七月一日

●調査方法

郵送により調査票を配布し、郵送また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）
七二〇七社

●有効回答数

二九〇三社（回答率四〇・三%）
うち、製造業二八三社、卸売業七五社、
小売業二三七社、飲食業七一社

図12 「輸出」における対象国・地域
(複数回答・上位10位まで掲載)

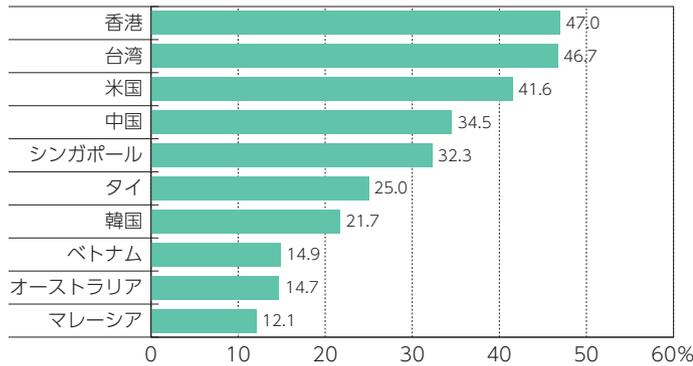


図13 「海外展開」における対象国・地域
(複数回答・上位10位まで掲載)

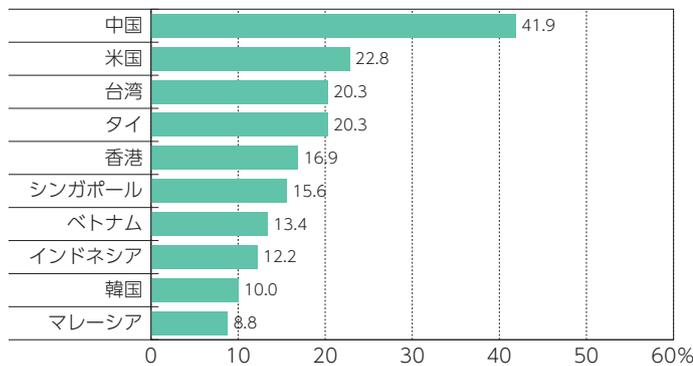


図14 海外の法人、店舗などでの国産農林水産物の
使用・販売の有無

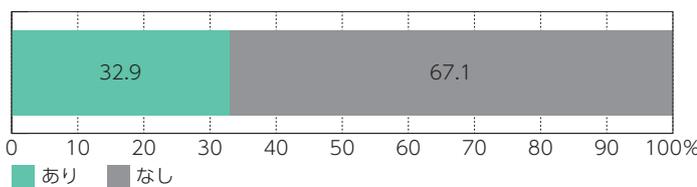


図15 海外で使用・販売している国産農林水産物の品目
(3つまで回答)

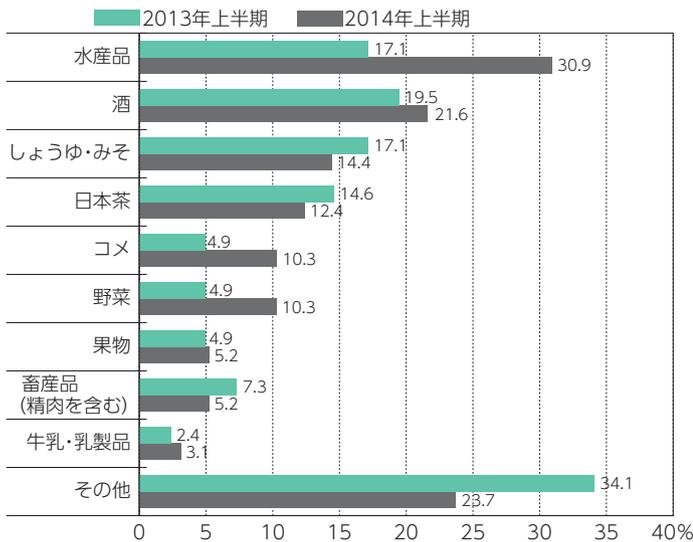


図8 今後伸びる製商品の志向(2つまで回答)

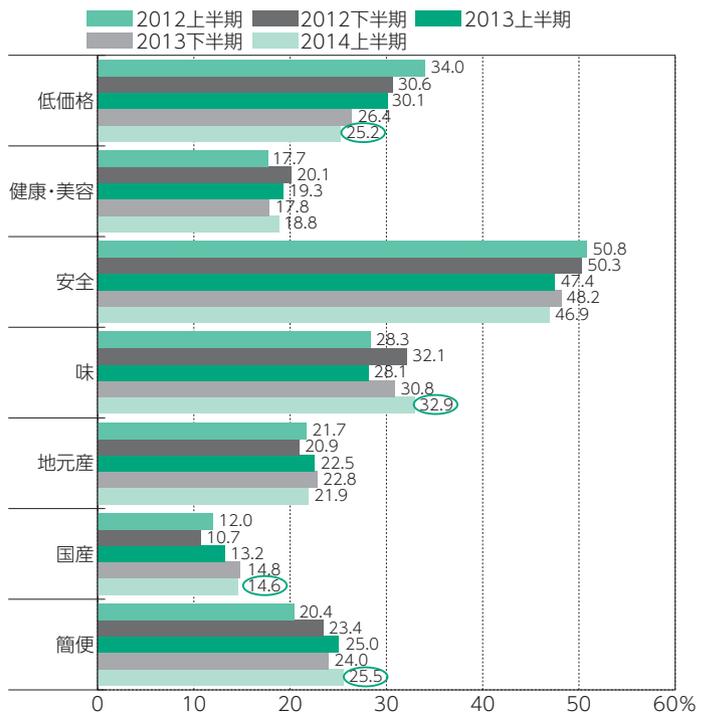


図9 「輸出」および「海外展開」への取り組み状況

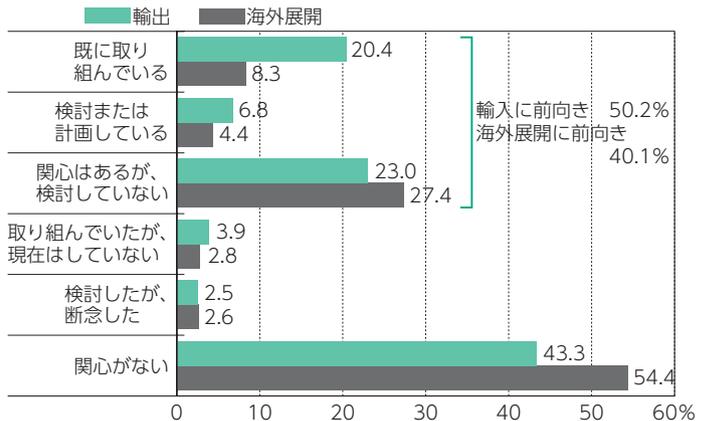


図10 「輸出」への取り組み方法(複数回答)

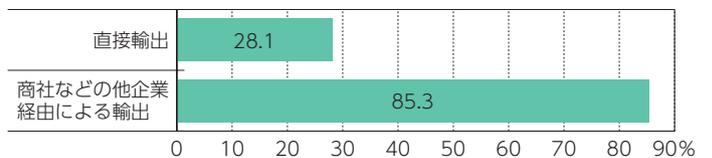
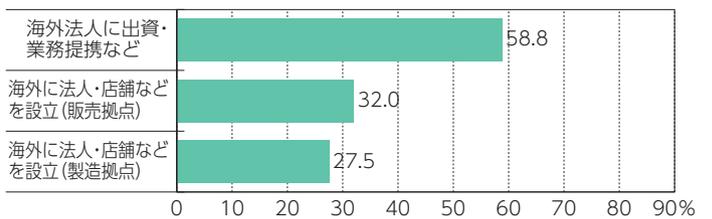


図11 「海外展開」への取り組み方法(複数回答)



夫が花を、息子がジャムを、
妻は味噌をつくる。
土から生まれた
恵みを届けたいです。
だから「土っ子」ファーム。

農と食
の邂逅

湯田 江美 さん

福島県南会津郡南会津町
土っ子田島farm

高値も要らない、安値も要らない、値ごろ感が
大切。きっかけはお年寄りが孫に送る味噌の
値段から。企業マインドを持つ経営が求めら
れる現在、大事なのは買いやすい価格を信条
に家族一人一人が役割を担う家族農業がある。





P19: 朝4時から始まる収穫作業。トルコギキョウだけでも50~60種類つくる P20: 取引先の注文は「淡々な感じのピンク」「もやっとしたピンク」「キレのあるピンク」と一色でも細かい対応ができる感性の鋭さが江美さんのすごいところ(右上) 浩仁さんは10代目。孫の浩登君は12代目(左) みそは蔵の中で熟成させる(右下左) おばあちゃんを大切に家族が集まれるように家の改装を計画中(右下右)

這いつくばるような毎日

出会った瞬間「太陽が似合う人」とビビッときた。そんな浩仁さん(五四歳)と結婚したのは二一歳の時。湯田江美さん(五一歳)の実家は非農家で、親は農家に嫁ぐことを心配したが、「何より浩仁さんの人柄に引かれました」。江美さんに迷いはなかった。

初めての農業は想像以上に苦難が多かった。「収入が不安定でしたし、休みたい時に休めないこともつらかった」。それでも安定した農業を目指し、加工ブドウ、リンゴ、アスパラ、花と、果敢に品目を変えていく浩仁さんにひたすらついていった。「花づくりと同時並行で育種も始めたのですが、そのうち業界の育種技術が発達して、個人では手に負えなくなりました。」そうして生産に専念するようになり、高い栽培技術が求められ、商品化率が低いトルコギキョウへの挑戦を始めた。

一六年間は新潟県にある花き市場に出荷。セリ人から「こんな市場が評価しない花はいらないと蹴飛ばされたもんです」と江美さん。付いた値段があまりにも安く、これではやっていけないと、会津若松市の花屋に直接売り込みにいったこともある。花屋の主人は数千円を江美さんに渡し、こう言った。「私たちは市場や問屋とのつながりで仕事をしている。今日のような取引は一度きりですよ」。目に見えないルール、守るべきモラルの存在を思い知らされた。

思い通りの花ができない日々は続いた

が、二人は農業で生計を立てていくという志を失わなかった。浩仁さんはいい花が育つ環境づくりに精を出した。ハウスを建てた場所は作土が浅く、地力もなかったため、そこに客土し、堆肥や緑肥を入れ、地道に土づくりをした。「地力がない土地だったから、かえってよかった。どのくらいの養分が花にとつていいのか確かめながらできた」。その結果、肥料をあまり与えず、自然に近い状態で育てることで花持ちがよくなることが分かった。

江美さんは市場関係者とのやりとりやニーズの高い品種選び、催事への積極的な参加で浩仁さんを支えた。後になって息子から、あの頃はお母さんの笑う顔を見たことがなかったと言われましたが、這いつくばるような毎日でした」と、当時を思う。

農業で生きるためのみそづくり

「冬はスキー場などで働きましたが、夏にあれだけ働いたのに、冬にまた人に使われている。農業一筋で生きていけないの、とても情けないことでした」

それでも江美さんはさらなる一歩を踏み出した。農家としての誇りを持ちたいという強い思いから、花がつくれないう寒い冬を利用し、みそづくりを始めたのだ。

二〇〇二年、普及員と相談し、県内の先進農家のもとに何度も通い、「土っ子味噌」として手づくりみその製造販売を始めた。機械いじりが得意な浩仁さんは機械や貯蔵用



トルコギキョウとカラー、アジサイを生産。売り上げは約7,000万円。息子夫婦の奮闘もあって、加工部門の売り上げが全体の約3分の1を占めるまでになった

の蔵の修繕など、全面的に協力してくれた。問題はどうか売るかだった。地元の田島地区出身者が東京でつくった組織の会員六〇〇人にDMを送ると五人から注文がきた。「本当はもっと期待していました。でも、この五人を大事にしようと思いました」。注文がくるたびに発送品にもう一品添え、手紙

を入れた。やがて無添加で手づくりの味が「昔懐かしい」と、徐々に注文が増えていった。大豆は南会津町産「あやこがね」を使う。花の展示会があれば、みそも持参してPRした。自身のブログで「1ト分のみそをつくったけれど全部売れるかな」と、不安を吐露していた江美さんだが、気が付くと年に

五トも完売するまでになっていた。

やがて、みそだけでなく花の評価も高まり、「花持ちがよい」「湯田さんの花でないのだめ」と、花屋から指名されるようになった。今は花屋自身がオフィスやホテルに向向き、生け込みをする。一週間きれいに花が咲いていれば花屋の信用も増すという。ゆえに、持ちがよい花をつくる生産者が必然的に指名されるといふ仕組みができていく。いい花が育つ環境をつくり続ける浩仁さんと、秀でたセンスを持つ江美さんの努力が実を結んだ。浩仁さんは「お客さんの好みの把握、品種選びのセンス、選別方法など、江美は日本でトルコギキョウをつくる女性の三本の指に入るよ」と褒める。今では複数の種苗会社から試作を頼まれるほど信頼の厚い花き農家になった。かつて厳しく叱咤激励した新潟のセリ人の後押しで、東京の卸売市場にトルコギキョウやカラーなど、年間三〇万本を出荷するまでになった。

土から生まれる恵みを届ける

それでいながら江美さんは、市場関係者に「うちの花に高値を付けないで」とお願いしている。「高値も要らないし、安値も要らない。値頃感が大事だと思うんです」。つい先日、高値を付けた市場関係者に「高過ぎる」と怒った。「安い時は怒りません。貸しが一つできたと言うだけです(笑)」

値頃感が大事だということは、みそづくりで学んだ。いつも注文してくれるお年寄

りが教えてくれた。「おたくのみそは値頃だから、孫に私の年金で買って送ってやれるんだよ」。この言葉を聞いた時、江美さんは「これだと思いました。商品の味や品質も大事だけど、買いやすい価格も大事です」

江美さんが一段とうれしそうな表情をしたのは、加工部門で奮闘する若夫婦について語った時だ。五年前に会社員を辞め、就農した息子の浩和さん(三〇歳)は、江美さんが力を入れてきた県外の顧客に加え、地元

の学校給食やスーパーとの取引を拡大させ、みその製造量を一八トまで増やした。さらに県内の果物農家から原料を預かり、ジュースやジャムにする受託加工も始めた。二〇一二年に浩和さんと結婚した晴子さん(二九歳)がデザインやロゴを担当し、発送品に定期的な便りも添える。「農家は物をつくれるけれど発信するのが苦手。この二人には発信力がある」と江美さん。

浩和さんが加工部門を立ち上げたことをきっかけに、一五年一月には法人化の予定で、浩和さんが社長に就く。「花もジュースやジャムなどの加工品も基本は土、土から生まれる恵みを届けたい」と、社名は現在の屋号と同じ「土っ子田島farm」とした。

江美さんは、今後も花づくりを続けながら、若手農家の育成など地域貢献にも目を向けていく。農家としての誇りを胸に、お世話になった人たちへ恩返しをしていくという。同性から見てもほれほれする女性だ。

(青山浩子／文 河野千年／撮影)

酪農関連の碑めぐり(その7)

日本政策金融公庫
テクニカルアドバイザー

加茂 幹男

JR両毛線駒形駅から東に約二キロメートル、前橋総合運動公園の真南、国道一七号の南四〇〇メートルのところに赤城酪農協同組合連合会があり、その敷地内に「群馬酪農業発祥之地碑」と乳牛の像があります。

副碑の碑文には、「群馬の酪農発祥に思う 群馬の酪農が組織的に発足を見たのは 今から丁度五十年前即ち大正十五年十二月 歳の瀬迫る頃 元勢多郡木瀬村字野中を中心とした農家で乳牛四十余頭を導入したことに始まる かつての群馬県は馬産地として 且又養蚕を以て天下に名をなした時もあったが歳月は流水の如く冷厳にして刻々に流れを変えるに至る 明治維新 文明開化は欧風化し初期より各地に牧場の開設あり 秀峰赤城山頂には有力者の手による赤城牧場が開設されて大正の末期に至る迄続いたが社会情勢の変化に伴い飼養せし乳牛を前記木瀬村産業組合に譲渡した 正にこの時を以って酪農発祥の起点と思ふ(中略)……この理念による 壮挙は近村に波及し 桂萱村を始めとし富士見村 上陽村等次々に乳牛を導入し その数百三十有余頭に達す 各産組は相提携し獣医を採用指導に当る……(中略)……先覚者の選んだ酪農の道は正しかった 今や群馬の酪農は北海道に次ぐ内地に於いて頭数 乳量共第一位



群馬酪農業発祥之地碑(群馬県畜産試験場 林原晴飛氏提供)

となる 後続の吾等は先覚者の教訓を奉じて 永遠に酪農発展を祈念し謹んで此の地に碑を建立する」と記載されています。

一九二六年には勢多郡木瀬村(現前橋市)に乳牛が導入され、続いて二七年に隣村の桂萱村、三二年に富士見村と上陽村へと波及しました。四つの村が共同出資して集荷処理場を設置し、バター製造に取り組みました。三四年には、県下初のミルクプラントを木瀬村字天川大島に建設し、本格操業を開始しました。

製品は栃木・足利や東京といった大消費地に進出して好評でしたが、経営状況は芳しくなく、一年余りで営業を停止しました。その後、長野で練乳工場を経営していた実業家の星野定吉氏との協業・合流によって、三九年に関東製酪株式会社設立され、翌年に「あやめ印」の市乳などが販売されました。ちなみに「あやめ

印」の由来は、星野氏がアヤマ好きだったことにあり、商品を売り込む時期にアヤマがきれいに咲いていたからとの逸話もあります。

明治乳業との事業提携に伴い、「あやめ印」は五八年に一旦封印されましたが、七六年に再び「あやめ印酪農牛乳」として復活しました。平成に至るまで地元だけで販売されていましたが、やがて経営は軌道に乗り、群馬県随一の乳業会社に成長しました。

F



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。

全てが初チャレンジ

東京で一〇年間、大物アーティストのヘアメイクデザイナーとして活躍していた大山隆さん(三五歳)。ツアー同行などで全国を回った際に一流の料理や食材に触れる機会が多く、「おいしい食べ物をつくってみたい」と次第に農業にひかれたという。

そして二〇一〇年、三一歳の時に一念発起して農業者に転身、実家のある香川県で空浮^{そらうき}ストロベリーガーデンとして、香川県のオリジナルイチゴ品種「さぬきひめ」の生産に取り組み始めた。

大山さんは一年目で早くも黒字化に成功、二年目、三年目と増収増益を実現し、四年目の今年は規模を三割増の二五^アに拡大した。

では、非農家出身で農業未経験の大山さんはなぜ、短期間で経営を軌道に乗せることができたのか。大山さんによれば、三つのポイントがあったという。

第一のポイントについて、「まず就農して何をつくりたいのか、また自分の強みは何かなど、事業の立ち上げ時に綿密な戦略を立てました」と、大山さんは話す。

具体的には、関東近郊の有名な

経営紹介

綿密な戦略立て1年目で黒字化 ヘアメイクデザインから農業へ



「空浮いちご」の看板の脇に立つ大山隆さん



香川県東かがわ市
空浮ストロベリーガーデン

創業 ● 2010年12月
代表者 ● 大山 隆
事業内容 ● 施設野菜(イチゴ)

農業者を複数訪ね、どのような業種があつて、どれが自分に向いているのか、徹底的に調べ回った。そしてスケールメリットを追求する業種では価格競争やコストダウンで大企業に勝てないことに気が付いた。

なぜイチゴを選んだのか

イチゴは狭い面積でも一定の収量が確保でき、年間を通じて出荷までに多くの工程管理が必要で、かつ収穫作業の機械化が難しい。そのため、スケールメリットの追求が難しく、零細農家でも十分に渡り合えると判断した。

また、イチゴは嗜好品として高付加価値を追求することができ、そこにヘアメイクデザイナーの経験、技能や人脈など、自分の強みを生かせる、と考えた。

第二のポイントは、「戦略を実行し目標を達成するには何が必要で、どう対応していけばよいかの把握し、一つずつクリアにすること」だ。大山さんは、就農時に自分には何が不足しているのか、チェックリストにして着実に実行していったそう。

その中の一つが生産、資材調達、販路確保、資金繰りなど、農業経営

のノウハウの習得だ。興味深いのは個人で頑張っている農家を研修先に選んだことだ。

大規模な法人で研修を受けると組織の中の一人になってしまいがちで、全て習得するのに時間が掛かる。

その点、個人農家であれば、農業経営のあらゆる要素について同時に学べるという。

さらに若手経営者ならば、生きた教科書として自分がこれからたどるプロセスを、失敗も含め間近で学べるのがメリットだ、という。

また、大山さんは、生産技術を身に付けるに当たって、生育に必要な日長、気温や栄養分など、イチゴの生態については本や研修を通して学んだ。

「ヘアメイクのような特殊な技術はイチゴ生産には必要ありません。一つ一つの作業は単純なので。必要なのは、知識と知恵と手間ひまを掛ける時間です」という。

ヘアデザイナーの観察眼

ヘアメイクデザイナーとしての観察眼も生産面で生きた。大山さんは、葉の色やつやなど、数時間単位のわずかな見た目の変化でも気付くことができるという。

今、イチゴが何を欲しているのか、毎日、生育状況を丹念に観察する。気になることがあるれば、日ごろやり取りする肥料業者やFacebook(インターネットのソーシャル・ネットワーキング・サービス)で有力な農業者に原因や対応策を聞いた。

さらにミネラル豊富な海藻エキスを含む独自液肥の添加などで工夫を凝らした。そして、これらが実を結び、収穫時期を一〇月末から翌年六月末まで最大限伸ばすことができ、単収は「さぬきひめ」の地域平均の約二倍にまで伸びた。

単価面では、一〇月末から一月の早生、六月の晩生イチゴでも品質を落とさず出荷することができ、市場出荷では他の二倍以上の価格になったという。

「空浮いちご」ブランド

最後のポイントは「販売戦略です。味や色など、品質にこだわったイチゴであることをアピールすると同時に、どうブランド化していくのか、入念に練りました」と語る。

市場出荷だけに頼っていたら、どんなに味のよいイチゴでも、市場の需給価格の波にのまれてしまふと考え、ブランド化による高付

加価値化を図る独自の販路開拓に乗り出した。

その一つとして、生産棚からぶら下がったイチゴが空に浮いているように見えることから、自社のイチゴを「空浮いちご」と命名し、商標登録した。栽培ハウスの脇には名の由来、特徴や生産工程などをストーリー仕立てにして、分かりやすくデザインした看板を設置した。ブランドイメージのアピール手法だ。

また、販売に関しても工夫を凝らし、縁起のよいヒョウタンをロゴマークにしてパッケージングした。地元スーパー一店舗で回数限定で試験的に販売したところ、完売することができた。以降、スーパーからの信頼を得て、三店舗で取引を継続しており、市場価格と比較して二倍程度の高価格でも、シーズンを通して完売している。

「初めから大きく勝負しないで、焦らず結果を積み重ねることが大事。ブランドは一日にしてならずです」と語る。

さらに大山さんは色、つや、味、香り、糖度の五拍子がそろったイチゴを贈答用として「フレベリー」というブランド名で売り出した。パッケージはデザインに気を配り、

人脈を生かして知人のグラフィックデザイナーに制作してもらった。これらも評価を得たのか、一箱一二個入りで二五〇〇円であるが完売する人気ぶりという。

しかし、「あくまでも肝心なのは、安定した味や食べ心地そのものです。規格、パッケージやデザイン自体がブランドになってはいけない」と強調する。

評判が口コミで広がり、軒先に直接買いに来てくれるお客さまが増え、今では売上高の二割を占めるほどになった。これを受けて、今期はブランドイメージに合わせてデザインした直売所を開設する予定だという。

大山さんは就農を希望する若者に向けて、このような就農経験を話しながら、持論を交えてエールを送る。

「規模拡大や売上高の増加などの数字だけを目標にしないで、戦略や戦術を大事にして農業経営に挑戦してほしい。成長や成功は後から付いてきます。でももしこの考えが違ふなど思った方がいたら、自分がいいなと思う師匠をぜひ探してみてください。農業はとてもしっかりがいのある仕事ですよ」

(情報企画部 飯田 晋平)

食総合プロデューサー

金丸 弘美

(六二歳)



●かなまる ひろみ●
総務省、内閣官房、農林水産省などの国の
支援事業の他、各自治体に直接招聘され
地域活性化や六次産業のアドバイザーと
して活躍中。著書に『田舎力』(NHK出
版)ほか多数ある。

私

は現在、地域食材に関する情報のテキスト
化とワークショップを行っている。これは、
地域食材を調査し、そこから住民参加型でその地域
食材を使った料理をつくって、レシピを共有するも
のだ。

地域の食をブランドにしたいという要望があり、
これまで青森県三沢市、秋田県能代市、岐阜県高山
市、茨城県小美玉市、常陸太田市、高知県をはじめ、各
地で実施してきた。

最近では、山口県長門市でこの取り組みを行った。
農家、漁師をはじめ、多くの住民に参加者を募り、女
性を中心に六グループ三三人が長門市の食材を使っ
て料理をし、試食会には八〇人が参加した。料理指導
は、付き合いの長い料理家・馬場香織さんに依頼し
て、地域食材をもとにメニューを考案し、参加者と一
緒に料理をつくってもらった。

漁獲量が多いケンサキイカやメイボ(カワハギ)、
カボスの仲間です。皮が薄く果汁の多い「長門ゆずき

ち」長門地域で栽培されている「白オクラ」などがあ
り、それらを使って、料理をすることとなった。

担当職員のリクエストは、若い人に人気のイタリ
アンだった。食材の広がりを試みたいという理由だっ
た。

できたのは、イカの胴にイタリアンパセリ、ニンニ
ク、などとイカの足を詰めて、トマトソースと白ワイ
ンで煮た「イカの白ワイン煮」。メイボを塩コショウ
し、揚げたものを絡めたパスタ。長門ゆずきを蜂蜜
やブランドーに漬けたもので味付けした骨付き鶏肉
を、白オクラとともにオーブンで焼いたものなど、
四〇品目の料理ができ上がった。

試食会に訪れた市長は、メニューのあまりの多彩
さに「これでレストランができる」と仰天した。料理
に参加した人からも「見たことも、食べたこともない
料理ができた。地元産の食材がこんなに多くのおい
しい料理になるなんて」と驚きの声が上がりと、とても
好評だった。

私が地域食材の調査を踏まえて、住民参加型の料理をつくるワークショップを始めたのは、もう八年くらい前からだ。

なぜ、住民参加型で行うようになったかという点、地域で積極的に特産品を売り込みたいと相談される際、私から「どんな食材を使いますか」「素材の品種や栽培方法など、他とどのような違いがありますか」「どんな食べ方をしますか」と質問しても明確に答えられないケースが圧倒的に多かつたからである。

提案される料理にしても、丼物や焼き物など、その種類の幅はとても狭く、しょうゆや塩などの調味料を厳選して使うことは少ないということが分かった。

ここでは、特産品をつくって売り込むどころか、観光で地域食材を使った料理を提供するということには、あまりにも心もとない。おいしい料理など、おぼつかない。ましてや他の産地との違い、うま味や味わいの特徴、レシピの提案が明確にできないければ、地域から売り込みの発信はできない。

もし、特産品を売り込みたいのなら、地域食材の調査から行い、レシピまでを提案すべきだろう。

そこで、私は、地域の売りたい野菜や魚などの素材

に関する品種、栽培方法、環境、旬、文化、歴史までを調査してテキスト化し、そこから住民参加型で料理をして、実際に味わってみるというワークショップを始めた。

地域食材に関する情報やレシピ、料理の写真、これらをまとめれば、売り込みは容易になる。地域の商店や料理店、農家レストランの経営者、加工業者が参加、協力し、この情報とレシピを共有すれば、地域の食をアピールできる多彩な商品が生まれやすくなり、そして誰もがその商品について説明できるようになる。

さらに、これを実現するには地域の連携が欠かせない。食材の調査では、県の農業試験場や農水産業を専門とする大学、栄養士との連携で、より詳細な情報が得られ、また、料理では地域のレストランの料理家と組めば、おいしくて多彩なレシピが考案できる。

六次産業は、まず、地域食材に関する情報のテキスト化と料理づくりから始めようということをお願いしている。きちんと実施したところは、商品開発につながり、その種類の幅も広がって売り上げも増えている。

F

地域食材をブランド化するには 食材調査からレシピ提案が大事

山下 義仁 さん

鹿児島県
有限会社大崎農園

勘や経験だけに頼る農業ではなく 企業的農業で着実に収益を上げる

大学生時代の仲間三人が、サラリーマン生活を経て、未経験の農業、それもハウスや露地での野菜栽培にチャレンジした。海洋学部出身の学生たちが、持ち前の探究心と積極性によって起業から一七年間を経て、今着実に収益力のある企業に成長してきた。

成功の秘訣は、勘や経験に頼らずに徹底した生産工程管理など製造業の経営手法を生かした点にある。

八二％でネギなど安定生産

—— 大学時代の仲間が農業経験なし、ゼロからのスタートでしっかり収益を上げる企業にしたのは、すごいですね。

山下 正直言って、試行錯誤を続けながら無我夢中の一七年でした。

私たちは東海大学海洋学部出身で学科は違ったのですが、サークル活動を通じた仲間同士でした。それぞれ別々の道を歩むにしても、いずれは面白い仕事を一緒にしようという話し合い、夢を実現させたのです。

—— いろいろお聞きしたいですね。まず、事業の概要は？

山下 鹿児島県で有数の畑作地域である大崎の地名を取った農業生産法人です。ハウスと露地で野菜生産を専業で行っています。

—— 野菜は多品目生産ですか。

山下 鹿児島県の風土に合う適地適作の方針に沿って、品目数を絞り安定生産しています。葉ネギをハウス七〇棟、約二・三畝の規模で周年栽培しているほか、露地で主力の青首ダイコンを六五畝、業務用青ネギを五

畝、キャベツを三畝栽培しています。レタスなどを含めると、全体で延べ八二畝の栽培規模になります。

—— かなり広大ですが、借地によって規模を拡大したのですか。

山下 そうです。自作地は三畝だけで、残りは全て借地です。

実は、地元の大崎地区は農業の法人化が進み、私たちと同じように借地で規模拡大を目指す農業生産法人が多いため、競争原理が働いて、耕作地の確保が本当に大変なのです。

—— 生産者の高齢化による耕作放棄地が増加している現状で、驚きですね。

山下 鹿児島県は台風のリスクが大きいものの、気候に恵まれ、年間を通じた生産が可能のため、経営マインドのある法人は前向きになれるのです。私たちも規模拡大への意欲があ

りますので、借地確保に躍起です。借地部分が飛び地だと生産集約が大変でしたが、九〇%以上の農地をうまく一カ所に集積できています。

法人向け契約栽培率八〇%

—— うまく集積できたコツは？

山下 実は、ちよつとしたアイデアです。夏場に焼酎用のサツマイモを生産する農家から、冬場の使用に限って裏作の形で農地を借り、ダイコンを栽培したのです。

土壌を検査したら、サツマイモとダイコンは互いに連作しても支障がなく相性もいいのです。この裏作の形での借地が三〇畝にも上りますが、双方が有効に土地活用する形で、文字どおりウィン・ウィンの関係を築いています。





葉ネギを栽培するハウスで経営を語る山下さん

Profile

やました よしひと
一九七一年鹿児島県生まれ。四三歳。東海大学海洋学部卒業。九四年株式会社ニチロ入社、九七年退社。実父経営の山下水産入社、同社農業部に携わり新規就農。農業現場研修を経て、大崎農園野菜生産組合を設立。二〇〇二年有限会社大崎農園への法人化に当たり、大学時代の同級生で別の仕事に就いていた中山清隆、佐藤和彦両氏と合流し、三人経営体制で畑作農業にチャレンジ。

Data

有限会社大崎農園
本社は鹿児島県曾於郡大崎町。代表取締役社長は山下義仁氏。資本金は当初三〇〇万円。その後増資し六六〇万円。大崎農園野菜生産組合としてスタートし、二〇〇二年有限会社大崎農園に法人化。ハウスと露地栽培で葉ネギ、業務用青ネギ、ダイコン、キャベツなどを延べ八二社で生産。三〇社強と契約栽培。役員三人。従業員三〇人。中国の技術研修生も受け入れている。

——生産したものは市場出荷せず、契約先に？

山下 市場出荷もあります。しかし大半は栽培契約によるスーパーマーケットなど小売業、加工業者向けです。契約率八〇%で安定しています。

——契約先企業は首都圏など大消費地が多い？

山下 地元のスーパーにも出荷しています。ただ、残念ながら鹿児島県に大消費地がないので、供給先は関西、東京になります。

——皆さんの強みは土地の気候を生

かし、冬場でも営農できる生産力にある？

山下 ええ。ダイコンやキャベツなどの露地野菜は、冬場でも温暖な気候を生かすことで生産が可能のため、加工業者や小売業などの契約先企業からのニーズが高いのです。葉ネギはハウスで周年栽培できるため、年間を通して安定的に生産・出荷が可能です。

——注文契約増で、年商も着実に伸びている？

山下 ありがたいことに、品質が評価され契約先企業からの注文が増えています。私たちの場合、役員、従業員を含めた企業全体の一人当たりの生産額が年間一三〇〇万円ほどです。力も付いてきましたので、何とか年間売上高五億円を目指したいと思っています。

——ゼロからのスタートで、この生産額は、抜群の実績ですね。

山下 利益をしっかりと出せるようになりましたが、まだまだ経営課題が多く、自慢できるレベルではありません。ただ、生産品目ごとのコスト管理などを厳しくして、収益力をもっと付けたいです。

——それにしても、ここまでの実績はすごいです。秘訣は？

山下 私たちはゼロからのスタート

でしたので、農業のいろハを知るために必死で学びました。特に現場経験が大事ですので、種まきから土壌、肥料、水などの管理まで、全員がしっかりと実践しました。

さまざまな先進農家のところに行って教えを請うたほか、専門書などを読みあさって実践を繰り返すことで必死に取り組みました。

先進モデル農家に教え請う

——先進農家の元へ行って感銘を受けたのは？

山下 葉ネギ栽培で壁にぶつかっていた時に、門をたたいた静岡県浜松市の有限会社グリーンオニオンの河合正博社長が素晴らしかったです。彼は葉ネギのブランド化を実現したプロ農業者で、今でも師匠と仰いでいます。

このほかにも、現場で教えてくださった素晴らしい方々がたくさんいます。

——皆さんは土づくりでも、かなり勉強されたとか。

山下 はい。鹿児島県の畑の土は、桜島の噴火降灰によって黒ぼく土壌という、リン酸吸収係数が高く、しかもクセのある土壌です。葉ネギ栽培にはあまり向いていない土質で、対応にかなり苦しみ、本当に数多くの

専門書を読みました。

——その辺りが、大学で学問を学んだ人たちに多いところですね。

山下 専門書が数多くあったので助かりました。土壌分析によって塩基類のバランスをとる分析手法など、数多くを学びました。現場で独自に学び、さまざまな生産手法も開拓しました。

——それは、どんな手法ですか。

山下 作物に適した土壌改善として葉ネギの好む粘土質の土への改善です。検討した結果、天地返しといって、黒ボク土壌の下にある粘土質の土を掘り起こし、上層に持ってくる作業を行いました。すると、ネギの品質改善への効果が顕著に出たのです。この時は率直に言ってくれなかったですね。

助に頼らず企業的手法で経営

——それらを経て、体得した農業経営のポイントは何？

山下 結論から先に申し上げれば、私たちは勘や経験だけに頼るといふ農業ではなくて、むしろ、経営手法を取り入れた企業的農業を目指そうとしたことです。

——企業的農業という？

山下 さまざまな生産データを全てデータ管理して、一目瞭然に「見える

化」し、担当者それぞれの作業工程を全て示した農作業マニュアルを毎日配って、役割分担を明確にします。こうして作業時間の管理、そして全体の生産工程を管理する農業のことを言います。

——生産工程管理はモノづくりの製造業の経営手法と同じですね。

山下 農業の現場での経験や勘はもちろん重要ですが、それ以上にデータや工程管理による生産性の向上努力を大事にしようということです。

——具体的には、どんな手法を？

山下 私たちは一品目ごとの販売計画をつくり、それらを束ねた全体の年間生産計画を立てます。同時に月間、週間の作業計画も立てて作業の平準化、必要資材の確認、土壌分析、農薬散布などの手順を決めます。

その後は作業実績から収穫実績、出荷・販売実績と進みますが、これらの工程管理をしっかりと行うことが重要です。生産品目ごとのコスト管理も厳しく行います。

——今、何が経営課題ですか。

山下 農業は台風などの天候リスクに始まって、数えきれないほどのリスクにさらされており、それをどうコントロールするかが最大課題です。それ以外には生産の歩留まりを上げて秀品率を高めること、他の産地

が生産できない時期に旬の野菜を売って産地の強みを生かすこと、売れるモノを売れるだけつくるマーケティング力の発揮などが大切になります。

将来はアジア展開も視野に

——脱サラした後、三人が天職として農業を選んだ理由は？

山下 私がニチロという水産会社でのサラリーマン生活に見切りをつけ、鹿児島県にある私の実家の山下水産に転職したのです。

ところが、漁業は天候次第で操業が不安定な上、乱獲による過当競争で先行きに展望が持てなかったため、一年中働きがいのある仕事はないかと考えたのが農業だったのです。

——大学時代の約束をもとに、山下さんが二人に誘いをかけた？

山下 そうです。静岡県焼津市の水産会社にいた中山清隆君と、東京都の道路会社にいた佐藤和彦君に、話をもちかけました。学生時代に約束した三人で一緒にできる仕事は農業だと伝え、話し合ってから合流後、役員として経営に参加してもらいました。

——三人で納得しての仕事でしょうか、仕事上でけんかも？

山下 皆は仲がいいですが、経営方針をめぐる意見が対立することも

あります。でも、最後は社長の私に経営判断を委ねてもらっています。

——中山専務が海外展開に積極的で、計画中心か？

山下 中山君があるチャンスを生かしてマレーシアに農業指導に行った際に、高冷地のキヤメロンハイランドなど、野菜の生産適地がいくつかあることや、アジアの経済成長に弾みがついており、アジアが世界の成長の中心になり得ること、また高品質で安全・安心の日本食文化に広がりが出る可能性が大きいことから、アジア展開を主張しているのです。

——社長である山下さんの判断はどうなのですか。

山下 今は日本国内での経営展開があり、足元を固めることが先決ですが、将来的にはアジア展開は十分、視野にあると考えています。

——今年二月に食品安全確保のための効率的な農場管理の国際基準認証を取得されたそうですが、アジアなど海外展開への布石ですか。

山下 GLOBAL GAPです。海外との絡みではなく、契約先の大手スーパーであるイオンからの勧めで取得に踏み切ったのです。しかし、海外から評価を得るには間違いなく必要な農場管理手法です。
F (経済ジャーナリスト 牧野 義司)

『コメはコメなり、田は田なり』
—中村靖彦自選著作集 食と農を見つめて50年 第2巻—

中村 靖彦 著



(農林統計協会・2,200円 税抜)

ウルグアイ・ラウンドの歴史に学ぼう

宇根 豊
(百姓)

戦後のコメ農家のほとんどは、他産業からの兼業収入で、赤字を補填^{ほてん}して、田んぼを守ってきた、と中村さんは指摘する。その通りだと思う。それが現在では、急速に崩壊していこうとするのはなぜなのか、という疑問に、この本はきちんと答えを出している。「日本の超高度経済成長には、農村はコメに偏っていなければならなかった」農家の労働力が必要だったのである。そのために戦後農政は機能した、という分析は正しい。したがって、経済成長が止まったら、根本的に農政を転換すべきなのに、怠っている、という結論を導くだろう。

だからこそ中村さんは「あとがき」で現在進行中のTPP交渉は、かつてのウルグアイ・ラウンド交渉の終盤と、うり二つと言ってもよい、と憂慮している。私も、「そういうことだったのか」と

改めて合点する記述に満ちあふれていた。当時の「国会決議・例外なき関税化阻止」と現在の「国会決議・重要品目除外」は見事に重なる。

しかし、最も重要なことは、ウルグアイ・ラウンドにしてもTPPにしても、国境措置を認められても、国内の農政が変わらなければ、日本の農業は衰退から抜け出せないことだ。そこで中村さんが目をつけたのは、ウルグアイ・ラウンド交渉が決着する一九九三年の前年に、EUは「直接所得補償」の採用に同意していることだ。中村さんもその後いち早く、関税に頼るのではなく、農業を市場原理(資本主義)から隔離する政策を提案することになる。これは、私たちが「環境支払い」を提案していた九六年と重なる。

コメと田んぼが「主食」と「経済価値」によって、ナショナルな価値だった時代は、もう終わっている。しかし、私はやはりコメと田んぼは、非・経済価値によって、ナショナルな価値であり続けてほしいと願う。そのためには中村さんが言うように、百姓の「心」が見直される必要がある。著作集なので、ずいぶん前の文章も含まれているが、むしろそれがいい。全く古びていない。戦後農業の歴史を学び直そうとするなら、この著作集全六巻は、最良のテキストになる。

それにしても、中村さんに「情熱的な姿勢で政策を論じる熱血官僚の登場を期待したい」と言われてしまう農林水産省では情けないだろう。同時に要求ばかりで、未来の構想提言を怠っている百姓たちにも、奮起と奮闘を期待したい。F

読まれます 三省堂書店農林水産省売店(2014年9月1日~30日・税抜)

タイトル	著者	出版社	定価
1 希望の日本農業論	大泉 一貫/著	NHK出版	1,200円
2 農協の大義	太田原 高昭/著	農山漁村文化協会	800円
3 規制改革会議の「農業改革」20氏の意見 地域と共同を再生するとはどういうことか	農山漁村文化協会/編	農山漁村文化協会	900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 スマート農業 農業・農村のイノベーションとサステナビリティ	農業情報学会/編	農林統計出版	4,000円
6 新世代の農業挑戦 優良経営事例に学ぶ	叶 芳和/著	全国農業会議所	1,019円
7 伸びる農業 支える保険 グローバル農業[新]時代とリスク管理のイノベーション	森下 興/著	日企	2,500円
8 平成26年版 食料・農業・農村白書	農林水産省/編	農林統計協会	2,600円
9 平成26年度 強い農業づくりの支援	創造書房/編	創造書房	7,084円
10 農協解体	山下 一仁/著	宝島社	1,200円

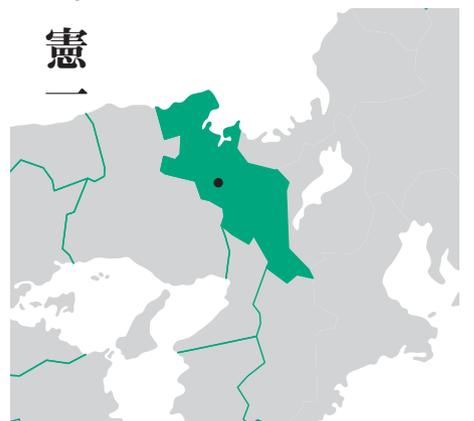


上流は下流を思い、下流は上流に感謝する 限界集落を「水源の里」として条例化

京都府綾部市

綾部市定住交流部水源の里・地域振興課 課長補佐

大島 憲一



衰退する水源地の集落

綾部市は、京都府のほぼ中央に位置し、面積三四七平方キロメートル、人口約三万五〇〇〇人の田園都市です。また、陸上交通の要衝で優れた物流環境にある府・市工業団地には、精密機械、薬品、運輸関係など計二九社が立地しています。しかし、一九五〇年の市制施行以来、人口は減少の一途です。最近五年間では、年平均四三〇人が減少（自然動態二八〇人減、社会動態一五〇人減）している状態です。

市では企業誘致による就労の場や市営住宅団地の分譲による居住の場の確保など、定住促進施策の強化により人口減少に歯止めをかける取り組みを進めています。市街地から離れた水源地域では、依然として過疎・高齢化が進み、ここに住む市民の暮らしそのものが危機的状況にあります。

冬場には二メートルほどの積雪があり、雪かきにも苦勞する古屋集落を一例に挙げますと、現在、五世帯六人という京都府で最も小さな集落の一つになりました。六〇歳代の男性一人が最年少で、ほかは全員八〇歳以上の女性です。

一方で、古屋などの水源地域は上流にあり、下流の営みを支えてくれる貴重な場所です。また、美しい水や森林などの豊かな自然に恵まれ、水源かん養や国土の保全、心を癒やす安らぎの場となるなど、多くの重要な機能を有しています。

これらの地域の集落崩壊は水源地域の衰退につながるものです。このため、集落の持つ機能や資源を活用した地域活性化策について、地域住民と行政が一体となって課題の把握や解決策を見いだす必要があると考えたのです。

そこで、存続が危機的状況に直面している五つの集落を私たちは「水源の里」と位置付け、二〇〇六年四月に「水源の里を考える会」を設置。各集落の代表者や有識者などで地域の課題を洗

い出し、解決策を見いだそうと話し合いを進めました。当初は、市の提案に対し「集落は高齢者ばかりで後継者がいない。作物をつくっても鳥獣被害に遭い、耕作意欲も沸かない」という声もありました。しかし、話し合いを重ねる中で、UターンやIターン支援といった雇用対策、それに合わせて地域の産業おこしなど、できることから始めようと、次第に意識の変化が出てきました。

時限条例で危機意識を共有

その際、私たちの間で「上流は下流を思い、下流は上流に感謝する」という考えを前面に押し出し、集落の再生を目指す「綾部市水源の里条例」をつくったかどうかという意見が出てきました。この考え方は、地域創生、あるいは地域再生につながるものとしてはピッタリだということで次第に盛り上がりを見せ、二〇〇七年四月、条例の施行に踏み切りました。

profile

大島 憲一 おおしま けんいち

1968年京都府綾部市生まれ。92年綾部市役所勤務。農林課、商工労政課などを経て、本年4月から現職。

水源の里条例とその取り組み

1990年代に「限界集落」「限界自治体」という概念が提唱され、2000年代に再び注目を集める。しかし「限界」という言葉にはマイナスイメージがあるため、綾部市では「限界集落」ではなく「水源の里」の呼称を使い、条例制定の道を開いた。現在、13集落が課題解決に向け、定住や都市住民との交流、特産品づくりなど活動に取り組んでいる。12年度地域づくり総務大臣表彰受賞。

「水源の里」活性化の基本となるこの条例は、五年間の期限条例です。過疎化や高齢化が進む地域に残された時間は「待ったなし」であり、集中的に対策を進めていきたいとの強い意欲から期限を切ったのです。

振興目標として(一)空き家の有効活用、定住支援給付金などによる定住対策の促進、(二)ボランティアなどによる都市との交流の推進、(三)水源の里の資源を生かした特産物の開発などによる地域産業の開発と育成、(四)生活基盤の整備による地域の暮らしの向上を掲げました。「水源の里」は「市役所から二五キロメートル以上離れており、水源地に位置し、高齢化率六〇%以上」などの条件を満たす地域と規定した上で五集落を指定し、集中的に事業を行いました。



上: 市志集落のフキオーナー制度の運営によって、荒地が解消
下: 古屋に集まった「古屋でがんばろう会」メンバー

定住対策の促進として、定住してもすぐに住

事は見つけられないだろうと考え、イターン、Uターンにかかわらず月五万円を一定期間支給するという定住支援給付金で支援してきました。そうして、うれしいことに五年後には九世帯二十五人が定住し、約四〇年ぶりの赤ん坊誕生という明るいニュースも舞い込みました。また、定住者は地域の消防団に入団するなど、地域活動に貢献してくれています。そして、高齢化率一〇%であったものが五〇%以下に回復した集落も出てきたのです。

生活基盤の整備では、携帯電話のかからない地域の解消や光ファイバーの設置などに力を入れてきました。また、ボランティアなどによる都市との交流の推進では、さまざまな活動を通じ

て交流を深めています。

各集落で積極的取り組み

市志集落では高齢化によって耕作放棄地の増加が課題となっていました。集落と綾部市が話し合いを進め、手付かずだった耕作放棄地と集落に自生していたフキを活用したオーナー制のフキ園二七区画を整備しました。一区画約五〇平方メートル、年間利用料五〇〇〇円のフキ園には、今では京都市や滋賀県大津市などからオーナーが参加しています。年三回のオーナー交流会では、集落住民の人たちと一緒に、獣害対策のための柵の設置や草刈りなどの共同作業、各自のフキ園の雑草取りなどの管理作業を通して、楽しいひと時を過ごします。三月にはフキノ

トウ、五月から六月には山ブキが収穫できます。参加者は年々増加しており、受け入れる住民の気持ちにも充実感が出てきました。

古屋集落でも活発な活動が展開されています。大学や市内外の住民による自主応援ボランティア組織「古屋でがんばろう会」が生まれ、一年を通じた活動を展開しています。

秋には地域資源であるトチの実の収穫、冬には集落内道路などの雪かき作業、春は積雪で土砂が崩落した道路の修復を行う道普請みちふしんなど、参加者みずからが楽しみながら地元のさまざまな作業を応援しています。

古屋のおばあちゃんが「今が一番幸せです。ちょっと忙し過ぎますが」と笑顔で語りかけてくれる時などはこの事業に取り組んで、心からよかったですと感じます。

また、それぞれの集落では、トチの実を活用したおかきやフキのつくだ煮、黒ウリのかす漬けなどが商品化され、販路の拡大、産業としての自立を目指す取り組みが行われています。開発された産品は、市内の観光案内所や特産館で取り扱われます。

このほか、市の取り組みとして、市外に住む出身者など市にゆかりや関心のある方々を対象に、年会費一万円で会員になっていただく「あやべ特別市民」制度があり、現在約二〇〇〇人もの方が特別市民です。この取り組みでは年三回、市内の特産品を会員に送っています。この特産品は、市の選定委員会によって毎年決まります。採用されると販路の拡大につながることもあり、各集落の住民の間では、いい意味で商品開発に対

する取り組み意欲がぐんと高まっています。

上から目線をやめ住民と一体

これらの成果が上がっているのは、何よりも地域住民みずからが主体となって前向きに活動に参加してくれているからです。行政は政策面などで道筋をつけるだけで、決して上から目線にならず住民と一緒に、という意識で臨みますので、最後は住民が呼応してくれることがとても大切です。

「（行政から）声をかけてもらえるときをチャンスとしてやってみる」「弱音は吐かない」「足引っ張りをしてない」を集落全員の取り決めとして進めていることも大きな原動力となっています。

二〇一二年度、スタート当初の五集落の取り組みに一定の成果があったことから、「水源の里」の指定要件を拡大しました。市内五六集落を対象として、みずから「水源の里」として取り組みことに意欲を持ち指定申請を行う集落に対して、市長が認定する制度に改めたのです。今年八月現在では一三集落が各課題解決に向け、それぞれのペースで活動を進めています。行政としても、集落への定住や都市住民との交流、特産品開発などのプロジェクトも一層、強力に支援しています。

今や「水源の里」は全国に波及

これらの取り組みは、全国至る所で加速度的に過疎・高齢化が進んで、さまざまな課題を抱える集落のモデル事業として、多くの関心と共感を呼びました。

二〇〇七年一月に設立された「全国水源の里連絡協議会」は、流域連携の必要性を全国にアピールし、流域間や会員相互の情報交換、交流・連携を通じ、「水源の里」の活性化に向けた取り組みを行っています。うれしいことに現在、一七三自治体が参画し、連帯の輪がますます広がっています。活動内容は、シンポジウム開催や情報誌の発行の他、国に対して、森林・水源地の保全と集落振興を主眼にした施策の要望を展開しています。さらに、今年度は、「水源の里」の住民の体や心の健康、食の豊かさなどを「イキイキ指数」として見える化し、集落の傾向などを把握しつつ、活性化に生かそうという取り組みを進めています。

綾部市の「水源の里」の取り組みは、八年目を迎えます。地域住民も年を重ねるため、今の状態のままずっと活動していくことはできません。このため、今後は特に、定住促進と地元の出身者との交流にもっと力を入れたいと考えています。お盆や正月の帰省時などに地元住民と出身者の交流会を行い、Uターンしやすい環境をつくっています。六〇歳、六五歳を迎えてからでも帰ってきてもらうことが集落にとっては大きいのです。お盆の納涼祭以外にも出身者に呼びかけて交流を行う集落もあります。顔を突き合わせることは非常に有効です。

越えなければならぬハードルは数多くありますが、今後も、住民が主体となった「水源の里」活動を通して、一つでも多くの集落が生き生きと輝くような取り組みを進めていきたいと考えています。ぜひ、応援してください。

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。
融資条件	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。	

アグリフードEXPO輝く経営大賞

地域農業を担う優良経営を表彰する平成26年度「アグリフードEXPO輝く経営大賞」の各賞受賞者が決まりました。

「アグリフードEXPO輝く経営大賞」は、地域の農林漁業、食品産業の優れた経営を表彰し、多くの経営の目標となる姿を示すとともに、地域の農林漁業、食品産業の発展および環境保全型農業の推進に資することを目的として、日本政策金融公庫農林水産事業(旧農林漁業金融公

庫)が平成17年度に創設したものです。

この経営大賞は、全国各支店から候補者の推薦を受け、社外の有識者による選定委員会(会長・大泉一貫氏/宮城大学特任教授)における審議の結果、毎年選定されています。受賞者は下記のとおりです。

大賞 経営部門 (東日本エリア)	独自開発したカットブナシメジの技術で高い商品優位性を獲得	
	株式会社ミスズライフ 代表取締役 小林 満 氏	長野県上水内郡飯綱町
	<p>●DATA●</p> 設立：1991年/資本金：1,125万円/規模：年間出荷量4,700t/事業内容：キノコ栽培 URL http://www.misuzu-life.co.jp/	
大賞 経営部門 (西日本エリア)	160haの大型稲作経営。ICTを導入し、低コスト化を実現	
	有限会社フクハラファーム 代表取締役 福原 昭一 氏	滋賀県彦根市
	<p>●DATA●</p> 設立：1994年/資本金：800万円/規模：160ha/事業内容：稲作 URL http://www.fukuharafarm.jp/	
特別賞	公的資金の普及、活用に尽力。経営相談に親身に対応し、県内畜産業の振興に貢献	
	公益社団法人山口県畜産振興協会	山口県山口市
	<p>●DATA●</p> 設立：2002年/事業内容：畜産振興/会長理事：山本 伸雄 氏 URL http://yamaguchi-lin.jp/	

■選定基準

大賞(経営部門)：優れた経営能力、技術力、実績を有するとともに、公庫資金を活用した投資により顕著な発展を実現している経営

特別賞：地域農業の活性化や公庫資金の活用推進に大きく寄与した経営

■選定委員(敬称略)

大泉一貫(会長)/宮城大学特任教授、青山 浩子/農業ジャーナリスト、梅本 雅/(独)農研機構中央農業総合研究センター企画管理部長、荏林 幹太郎/学習院女子大学国際文化交流学部教授、藤田 毅/(有)フジタファーム代表取締役、森 剛一/アグリビジネス・ソリューションズ(株)代表取締役、税理士

※「輝く経営大賞経営部門」受賞者のインタビュー記事を本誌1月号と2月号で掲載します。ご期待ください。

食品輸出のためのハラールセミナー開催

七月三〇日、ジェトロ千葉貿易情報センターと共催で、イスラム圏向け食品輸出のためのハラールセミナーを開催し、農業法人を中心に四五人が参加されました。

ジェトロ農林水産・食品調査課の田辺知樹氏が講師を務め、「輸出に於けるハラールと、A S E A N及び中東の概況」と題し、ハラール食品の基礎的知識やハラール認証の申請方法、国別の市場実態などを紹介しました。

公庫からは、トライアル輸出入支援事業と千葉県産農産物などの輸出入促進に関する提言について説明しました。
(千葉支店)



熱心に聞き入る参加者の方々

「いわて食の大商談会2014」を開催

八月二七日に岩手県および関係団体との共催で、「いわて食の大商談会2014」を開催しました。今年で一〇回目となり、岩手の特産品を全国に発信することを目的としています。

農業者、食品加工業者など一二社が出展し、こだわりの商品を表示しました。外食産業などのバイヤーも前年度を上回る二二八社、約四六〇人が県内外から来場し、岩手の食材への関心の高さがうかがえました。

また、懇親会では出展者とバイヤーおよび関係者間で活発な情報交換が行われました。
(盛岡支店)



大勢の来場者でにぎわう商談会

農村の女性リーダー向け研修会で講演

八月二九日、鹿児島県により「女性農業経営士」に認定されている女性約三〇人が参加した県主催の農村女性リーダーネットワーク研修会において、当支店農業食品第一課長の鈴木稔久が講師を務めました。「農業経営の発展に向けて必要なこと」と題し、農業経営の現場での女性活躍状況の調査結果や金融機関の審査の見方などについて講演しました。

参加者からは、「自分たちが積極的に農業経営に参画し、金融機関と信頼関係を築くことが大切だと思いました」などの感想が寄せられました。
(鹿児島支店)



熱心な様子で講演を聴く参加者

香港の食品見本市に初参加

日本公庫はお客さま支援の一環として、八月一四日〜一六日に開催された香港最大級の国際総合食品見本市「F O O D E X P O 2014」において、ジェトロが運営するジャパンパビリオンにお客さまブースを設け、初めて参加しました。

本ブースには全国各地の農業者や食品加工業者など七社が出展し、出展者のサポートやマッチングなどを支援しました。その結果、七社で商談件数は三三三件、うち成約見込み件数は七件(九月現在)となりました。
(情報企画部)



大勢の来場者でにぎわうお客さまブース

みんなの広場

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)にアクセスしてご登録ください。(情報企画部)

◆九月号特集「食」の信頼を取り戻す」を楽しく拝読しました。

「和食」が世界文化遺産に登録され、今、まさに日本の「食」の信頼を取り戻すときではないでしょうか。それは、生産者が経済追求を中心とした食料生産がなされていると思うからです。

「農と食の邂逅」の京都府の野村さんや、「まちづくりむらづくり」の石川県の多田さんの食料は自然環境の中で生産され、収穫しているので安心して食べられます。

私は今年の六月に多田さんの宿に一晚お世話になりましたので、うれしく筆を執った次第です。

(稲城市 杉浦孝蔵)

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
清村 真仁 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
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
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

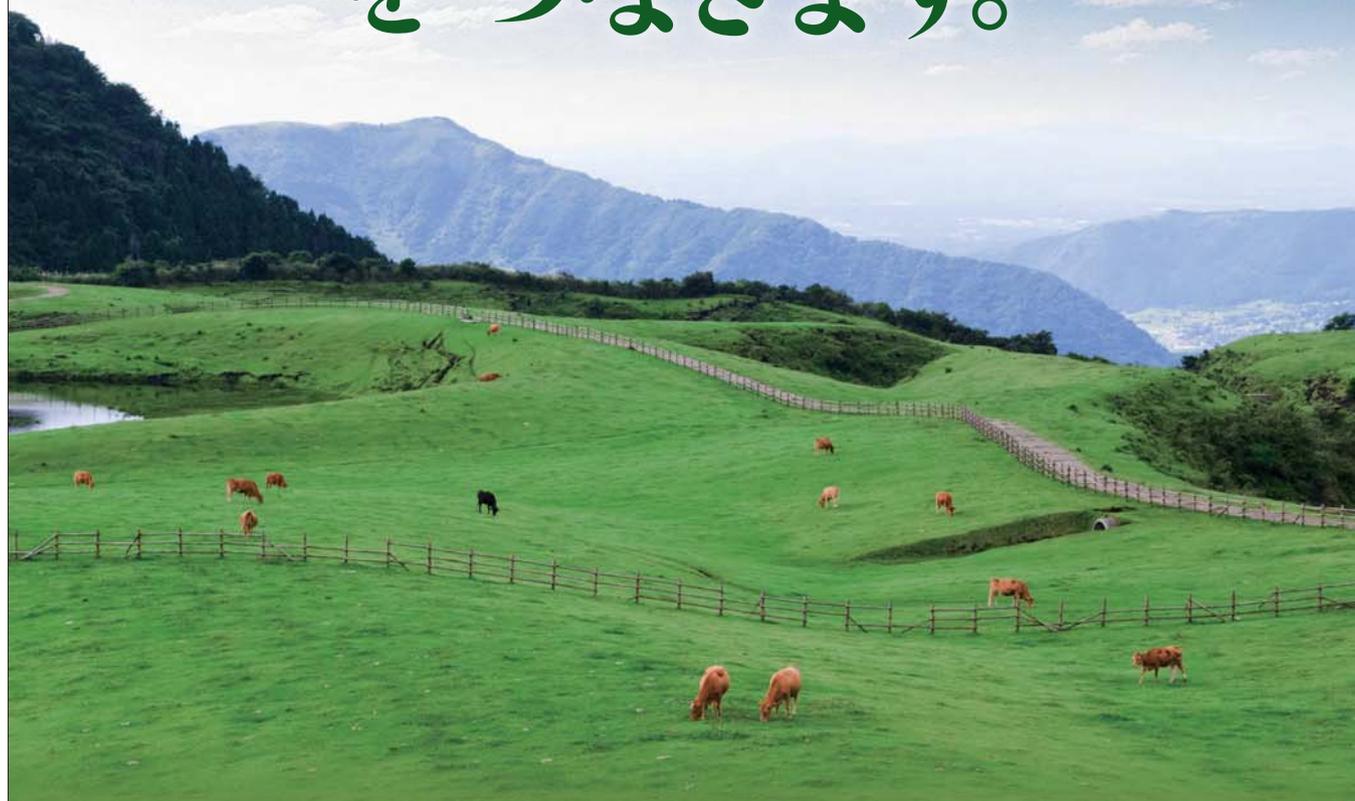
◆異業種から参入した二人の農業経営者をご紹介しました。今に至る道のりは違えど、プロ農家としての自負を感じました。一からのスタートだけに行間に曲折があったことは想像に難くありません。共通するのは、自由な発想と課題を乗り切るしなやかさ。経験に基づく農業の魅力を、存分に発信してほしいと思います。(竹本)

◆会社帰りの道すがら、花屋の店先を飾る色とりどりの花々に心が和みます。この花たちは生産者が懸命に育て、朝早く摘み取られて店先に並んでいるのだと「農と食の邂逅」の湯田さんから今更ながら学び、見る目が少し変わりました。クリスマス、お正月と花の需要が多くなる季節です。皆さま、お花を大切に愛でましょう。(小形)

◆日本再興戦略において、農業にイノベーションを起こし、付加価値を高めると注目される医福食農連携。特集では、連携がもたらす農業の新しい切り口や可能性を探りました。超高齢化社会を迎えたわが国が直面する医療費高騰、介護食品開発などの問題を克服しようとするのが印象的でした。(城間)

◆皆で会社をつくりたいね」と、長い付き合いの友人同士で何となく話したことがあります。実はここだけの話、そのとき、私は本気でできたらいいなと思ったのです。もちろん約束はしていません。実現は不可能。「変革は人にある」の山下さんの、気の合う仲間と一緒に夢に向かう姿はすてきなと感じました。(林田)

国産にこだわり 農と食 をつなぎます。



第8回 **アグリフード EXPO** 大阪 2015
プロ農業者たちの国産農産物・展示商談会

日時 **2月19日** (木) / **20日** (金)
10:00~17:00 / 10:00~16:00

主催 **JFC** 日本政策金融公庫

会場 **ATC アジア太平洋トレードセンター**



「医福食農」連携の時代



『実ってくれてありがとう』 矢部 優花 徳島県阿波市立八幡小学校

■ AFCフォーラム 平成26年11月1日発行(毎月1回1日発行)第62巻8号(771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9-9-13 Tel.03(3492)2987 ■ 定価514円 [本体価格476円]

