

AFC フォーラム Forum

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

10

2015

特集 農業インフラを思索する



特集

農業インフラを思索する

3 担い手育成も観点にインフラ整備と保全

莊林 幹太郎

農業インフラの整備・保全が大きな役割を果たす土地利用型農業の生産性向上が農政の喫緊の課題だ。そのコストを誰が担うのかを論じる

7 水田の大区画化と汎用化による農業活力

瀧川 拓哉

厳しい経済環境にある水田農業。農地の集積・集約化などを図り活性化するためには、ほ場を整備し水田の大区画化を進める必要がある

11 独自の基盤整備で独自の経営を展開

田中 正保

基盤整備によって生産性が向上した現場から、これまでの取り組み内容や浮き彫りになった課題をどのように克服したかを実践報告

第10回「アグリフードEXPO東京2015」セミナー

15 外食産業の価値創造戦略

生産者と取り組む新たなメニュー創り

矢崎 精二

17 日本食輸出先としての香港市場 海外マーケティングにおける4つの提案

伊東 正裕

経営紹介

経営紹介

23 高度衛生管理型市場で 選ばれる港、地方創生拠点を目指す

銚子市漁業協同組合／千葉県

高度の衛生管理を行う新市場で、消費者、加工流通業者、観光客から選ばれる漁港とともに銚子市の地域創生拠点を目指す

変革は人にあり

25 林 博文

特定非営利活動法人ピアファーム／福井県

障がい者の就労支援をしながら農業ビジネスに挑戦するNPO法人が認定農業者になった。耕作放棄地の開墾など地域の課題にも積極的に取り組む



撮影：五島 健司
山形県西村山郡朝日町
2011年秋撮影

収穫の秋

■緩やかな斜面には「日本の棚田百選」にも選ばれている「権平の棚田」が扇状に広がる。秋の収穫時期、棚田にはくいのこ（杭掛け）が規則正しく並ぶ■

シリーズ・その他

観天望気

生産性向上の意味 荒幡 克己 2

農と食の邂逅

有限会社アグリおき 遠藤 亜希 遠藤 理佳
青山 浩子(文) 河野 千年(撮影) 19

耳よりな話 163

イチゴ栽培の救世主「高設栽培」
吉岡 宏 22

フォーラムエッセイ

伝え残したい行事菓子 中山 圭子 28

まちづくりむらづくり

伝統生活文化の技を人材登録
住民がきらりと輝く場づくりを目指す
宮原 美佐子 29

書評

香坂 玲・富吉 満之 共著
『伝統野菜の今—地域の取り組み、地理的表示の保護と遺伝資源』
青木 宏高 32

主張・多論百出

銀座農園株式会社
飯村 一樹 33

インフォメーション

第9回「アグリフードEXPO大阪2016」の出展者を
募集しています 情報企画部 35

第10回EXPO東京は出展者数、来場者数ともに過去
最多 情報企画部 36

群馬県内の若手農業者が参加するワークショップ
を開催 前橋支店 36

農業経営アドバイザーの連携強化を図る連絡会を
開催 盛岡支店 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大阪2016 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

生産性向上の意味

「水田農業の生産性向上」は、これまで「消えては浮かぶ」ことを繰り返してきたテーマである。古くは旧農業基本法が制定された五十数年前、最近ではUR合意直後、いずれの時点にも「水田農業の生産性向上」は、メインテーマだった。あれから時は流れた。UR合意からでも二〇年、一年二%ずつのコストダウンを継続していれば、今よりも二〇%コストダウンできたはずである。しかし、一過性のものとして、いつしか危機感は萎んでしまった。今、再びそれが、テーマとして浮上するに及んで、改めて次の二点を指摘しておく。

第一に、農業界は、世論、マスコミに対して、水田農業の生産性向上が簡単には進まないことをしっかりと説明すべきである。威勢の良い「五年以内に飛躍的技術革新で四割コストダウン」というようなフレーズを軽々しく口にすべきではない。マスコミ関係者の中には、農業も製造業と同じ速さで技術進歩できる、という感覚の人も多い。「製造業では三年でコスト二分の一カットが普通に実現しているのに、なぜ農業ではできないのか。努力不足ではないか」という認識もある。説明すれば、「製造業では、新技術を一カ月で何回も試すことができるが、水田農業は一年一作、年一回しか試すことができない」ことが理解してもらえる。しかし、現実には説明不足による誤解がある。これでは、地道に努力する生産者が気の毒である。

第二に、その一方で、指導機関などの関係者は、生産者に対して、常に世界との比較を念頭に生産性向上の重要性を強調していく必要がある。例えばアメリカの稲作は、単収が毎年一〇%アップ／一〇%ずつ向上している。日本が面積当たりの生産費をアメリカ並みにコストダウンしても、今の日本の稲作は単収が停滞しているの、七年もたたないうちに、日本米は一〇%も割高となってしまう。関税を現状維持どころか、逆に一〇%引き上げなければ、同水準の防御ができない。これは、非現実的である。厳しいことだが、競争力が毎年劣化しているこの現状を生産者に伝えるべきであろう。

生産性向上は、一過性のものとしてはならない。世界の進歩を見つつ、地道な歩みをこれからもずっと続けなければならない。



岐阜大学応用生物科学部 教授

荒幡 克己

あらはた かつみ

1954年埼玉県生まれ。東京大学農学部卒業。農林水産省大臣官房、構造改善局などを経て、岐阜大学農学部助教授、現在に至る。専門は農業経済学、特に農業政策の経済分析。著書に『米生産調整の経済分析』『減反40年と日本の水田農業』など。

担い手育成も観点にインフラ整備と保全

土地利用型農業の生産性向上には、ほ場を含めた農業インフラの整備、保全が重要になる。そこには、大区画化をめぐる受益者の負担や、土地所有者との合意形成をどうするかといった解決しなければならぬ課題もある。国民食料の安定化のために、担い手の育成の観点から考える。



学習院女子大学 教授

荘林 幹太郎 Mikitaro Shobayashi

しょうばやし みきたろう
1957年兵庫県生まれ。82年東京大学大学院農学系研究科修士課程終了後、農林水産省に入省。農村振興局、滋賀県農政水産部などを経て、2007年より現職。博士(農学)。主な著書に『農業直接支払の概念と政策設計』(共著)などがある。

ほ場大区画化の核心

ほ場整備事業やかんがい排水事業などの農業関連インフラ事業が農業生産性向上に果たしてきた役割は大きい。

例えば、ほ場整備実施地区と未実施地区を比較すると、前者において圧倒的に大きい担い手への集積率と小さい耕作放棄地率が、同事業の効果を如実に示している。また、農業用水施設が水田などにとって必要不可欠であることも言うまでもない。

先般策定された「食料・農業・農村基本計画」においても、ほ場の大区画化や農業水利施設の持続的な維持更新の必要性が示されている。特に、農業インフラの整備・保全が大きな役割を果たすべき土地利用型農業の生産性向上の必要性

が、わが国農政の喫緊の課題であることを考えると、農業インフラの整備・保全の在り方について議論を深めていく必要がある。

本稿では、そのような問題意識に基づき、特に担い手育成の観点に焦点を絞って農業インフラの整備・保全に関する課題と、それに対応するための選択肢について概観する。

まず、ほ場の大区画化は担い手の経営効率の改善に大きな影響を与える一方で、コストが伴う。従って、大区画化に伴う課題の核心は、どの程度の大区画化をどのような方法で進めるべきかに尽きる。

その際、担い手との関連では、担い手(特に個別経営体)の経営耕地の大部分が借地であるという事実が重要となる。借地を大区画化するには土地所有者の合意が必要となるからである。

農林水産省によると、二〇一三年度のわが国の水田面積二四七万鈔のうち三反区画程度に整備されている面積が一三四万鈔、それ以上の大区画のものが二二万鈔、標準区画未満の未整備水田が九一万鈔となっている。水田面積全体の六三％(一五六万鈔)が、すでに標準区画あるいはそれ以上に整備済みとなっている。また、整備済み水田の六四％(九九万鈔)が、すでに担い手に集積されているのに対して、未整備水田では二四％にとどまっている。

標準区画により整備された水田のうち、ほ区(支線用排水路で囲まれた複数のほ場の集まり)単位でほぼ均平であり、畦畔の除去などにより簡単に大区画化が可能な面積が五三万鈔(標準区画整備済み面積の四〇％)、それ以外の八一万鈔は均平作業が必要とされている。

以上の数字を元にすれば、担い手の生産効率性向上のための大区画化についての議論の中心は、標準区画整備済み水田一三四万畝にあり、その中でも緊急に対応が可能な面積は五三万畝であることが分かる。

また、均平作業が必要な八一万畝についても、すでに基本的な区画やそれに応じた用排水路は整備されていることから、未整備の水田に対するほ場整備に比べれば、その工事ははるかに軽微なものになるはずである。

大区画化負担を誰が担う

では、一三四万畝の大区画化についてどのように考えていけばよいのか。まず、現行の政策体系を見てみよう。

現行の大区画化は、ほ場整備事業（農業競争力強化基盤整備事業）か、農業基盤整備促進事業と呼ばれる畦畔除去などの簡易な整備のいずれかで行われることが一般的である。

ほ場整備事業の場合で見ると、一定の受益面積を有する地域を対象に都道府県が工事を実施し、国が五〇%の補助を行うとともに、都道府県と市町村が合わせて三七・五%程度を負担することが一般的であり、残りは年度ごとに土地改良区を通じて受益者から徴収される。

土地改良事業の実施に関して常に議論の対象となるのは、事業参加資格者と受益者負担金の負担者をどのように定めるかという点にある。

一九四九年に制定された土地改良法は、耕作者主義を土地改良事業の実施などに係る意思決定の中核に据える法律であった。土地改良事業

に参画する資格を定めているのが同法三条であることから、「三条資格者」と呼ばれる参加資格を有する者は耕作者を中心とすることが明記されている。

多くの農家が自作農であった時代から利用権の設定を通じて経営規模が拡大されるようになると、耕作者主義は構造的な問題を提起するようになった。

ほ場整備事業のように所有者の個人財産である農地の形状や位置を変更する場合、土地所有者の同意なしに事業を行うことは実際問題として困難であり、また利用権の設定期間が長期に及ばない場合、受益者負担を耕作者から徴収することが難しい。

従って、耕作者主義が緩和され、土地所有者を三条資格者に追加することを一般的な運用とするとともに、受益者負担金を耕作者ではなく、土地所有者に負担させるケースが増加することとなった。

また、事業実施の可否に関する判断には、担い手に農地が集積するほど、相対的な人数が多くなる土地所有者の意向がより強く反映されるようになった。その結果、耕作者が望む区画の拡大について所有者が同意せずに事業が行われない状況が頻発したのである。

このような構造的な問題を軽減するために採用されてきたのは、受益者負担金そのものの軽減である。その結果、近年では、ほ場整備を契機として担い手に農地を集積する場合、集積率や面的集約（連担化）率に応じて受益者負担金が軽減されるシステムにより、農家の負担をゼロに

することが可能となっている。

農業基盤整備促進事業についても、畦畔除去などは定額の補助が行われ、その金額以内に工事費を抑えれば受益者の負担はゼロになる。

ほ場整備事業における受益者負担軽減策が未整備水田を標準区画にする上で果たした役割は大きく、政策的にも合理的だと言える。未整備水田の整備においては一般的に区画の形状を劇的に変更するものであることから、対象地域全体の農地を一体的に改良する必要がある。その際、所有者全体の同意を得るためには、事業に対する支払い意思額の小さな所有者の同意を得なければならず、従ってそれには負担金を一律に下げる選択肢が必要とされた。

大区画化のための新たな原則

しかしながら、標準区画から大区画への変更に対しても同様の対応を講ずることには、いくつかの観点から慎重になる必要がある。まず、原理的な問題について考えてみよう。

大区画化への財政支援は、基本的には担い手の経営を財政支援することと同義である。大区画化により機械を大型化し、経営効率を向上させる行為に対して補助を行うことは、その大型機械の購入補助と基本的には同じである。

標準区画化と比べ、地域全体の区画を一括して変更しない大区画化投資は単純な私的固定資本投資であり、それに対する財政支援は正当化されるのかという問題を引き起こす（*1）。さらに、その延長線上には、過大投資を誘発しないかという懸念も発生する。

加えて、担い手の経営形態や経営戦略により異なる大区画化効果を踏まえた投資判断が必要なものも考慮すべきである。

例えば、同じ規模の水田経営においても、作付け品種の選択によって田植えや刈り取りのピーク時期とその作業量は異なるはずである。作業ピークをずらす担い手にとっては、大区画化はそれほど切実な課題ではないかもしれない。

このような原理的な問題は、実務的な問題も引き起こす。厳しい財政状況で、担い手負担を原則とすべき事業に公費を投入することにより、後述するようなかんがいで排水施設の適切な維持管理に向けられるべき予算が確保されない懸念がある。さらに、補助金では予算制約を強く受けるとともに、手続き上の迅速性に欠けるということもある。

では、標準区画整備済み地域における大区画化はどのように推進されるべきか。ここでは二つの原則を提案したい。

まず一つ目には、連坦化の促進に全ての政策資源を投入すべきであり、標準区画以上の大区画化と連坦化をセットにしないことである。

連坦化によって物理的な投資なしに担い手の効率性は著しく改善すると期待されること、連坦化した農地を前にして、その担い手にとっての大区画化の必要性や程度が把握されること、大区画化の投資判断が優れて経営的な事項であるのに対して、連坦化は土地所有者数が多いことから担い手の努力以外の政策の役割が極めて大きいこと、による。その際、農地中間管理機構に加えて、集落単位の土地所有者組合の可能性

も追求されるべきだろう。

集落の土地所有者全体が関与する換地が不可欠であった標準区画のほ場整備が完了した区域においては、農地条件の均一化を通じて農地流動化の基本的要件は満足していると考えられる。このような地域においては、物理的な投資を伴わずに担い手の経営効率性を格段に改善させる連坦化が現実的で速効性がある。

担い手の主導する投資判断

二つ目の原則は、連坦化された経営農地で大区画整備を担い手が実施したい場合、その事業費の全額を担い手が負担することとし、その資金については担い手に対する現行の譲許的政策金融スキーム（スーパール資金）の拡大を基本とすることである。

担い手負担とするのは、前述の通り、私的固定資本形成に係る費用であることに加えて、土地所有者が負担して、それを事後的に地代で回収する方式では土地所有者の大区画化に対する合意を得ることが一般的には困難だからである（*2）。

資金調達への支援を政策金融資金とすることにより、経営判断の一環としての大区画化投資の妥当性を審査段階で他の投資案件と同列にチェックできることとなる。

その上で、大区画化に対する担い手支援をある程度は行うべきという政策判断をするなら、金融支援の譲許性を強めることや財政支援を金融支援に組み合わせること、土地所有者から畦畔除去などに係る工事に関する合意を得る作業

を土地改良区などに完全に委託する方式とした上で、その費用を別途財政的にそれらの団体に支給することなどで対応してはどうか。

一方で、このスキームの最大の課題は、借地に対する投資を借り手である担い手の全額負担で行うことに担い手が踏み切れるか、という点にある。基本的には借地契約の期間とその安定性によるが、投資の回収が長期にわたる場合、担い手は投資に躊躇する可能性がある。借地契約終了時点で投資額を土地所有者が補償することを前提とすると（有益費補償）その躊躇は軽減されるが、土地所有者の同意を得るのは困難になる。しかしながら、土地所有者の同意なしに軽微な大区画化といえども実際問題として困難であることを考えると、大区画化の工事ができると自体が安定的、長期的な貸し手と借り手の信頼関係を前提としている。

従って、担い手が躊躇する懸念をそれほど深刻に捉える必要はないのかもしれない。

この懸念が深刻な場合は、何らかの中間団体が政策金融の融資をもとに大区画化を実施し、その費用を長期にわたり耕作者から通常の地代に対する上乘せとして徴収する方法が考えられる。農地中間管理機構も現行の補助事業制度の枠内でそのようなスキームを有している。この場合、担い手が投資を躊躇する懸念を回避しつつ、担い手が投資資金の最終的な負担者になることが可能となる。

一方で、農家の負担をゼロにする場合よりは軽減されるとはいえ、投資判断を担い手ではない第三者が行うことに伴う過大投資リスクは発

生する。それぞれの担い手の経営判断をベースに中間団体が投資決定を行うメカニズムの構築が必須だろう。

いずれが総合的に望ましいかは、政策の安定性などを踏まえた上での政策価値判断の問題であるが、ポイントとして大区画化の投資判断は連担化終了時の担い手が主導的に行い、費用負担も基本的には担い手負担とすることに変わりはないことである。担い手にとって真に必要な大区画化のみをスピーディーに行い、行政の支援は連担化と土地所有者の合意形成に特化するものである。

かんがい排水施設保全の課題

基幹的かんがい排水施設の維持管理更新についても前述の三条資格者・受益者負担の問題が影響を与えている。長期にわたり受益者負担を返済する必要のある更新事業については、土地所有者が負担することが一般的に多く、毎年の経費をその都度分担する維持管理については耕作者が負担するケースが多い。

その結果、土地所有者は更新事業に躊躇するケースが多く、一方で米価格の低迷などから維持管理費の増額を歓迎する耕作者は少ない。本来ならば、施設の耐用年数期間の総費用を最少化する必要があるにもかかわらず、それが構造的に困難となっている。

加えて、わが国財政においてはインフラの維持管理費補助は極めて抑制的に行われ、これに代って、更新事業に対しては高率の補助が支給される。このことも、維持管理に適切な資源

を投入し、施設寿命を延ばすことへの障壁となっている。

かんがい排水施設の維持管理更新費用は、経営努力で削減できるものでもない。また、担い手の経営規模が大きくなるに伴い、生産費に占めるかんがい排水施設関連負担金の割合は大きくなることが普通である。かんがい排水施設の安定的な維持管理更新は、そのような点でも担い手にとって重要な事項となるはずである。

多くの要素が絡む複雑な政策問題であることから、検討のたたき台をここで提示したい。一つは、少なくともかんがい排水事業については三条資格者を耕作者に限定した上で、更新事業の負担金を事後的に徴収するという発想から、減価償却費を通常の維持管理費に加えたものを毎年、耕作者から徴収する発想に転換することである。このこと自体は現行の土地改良法でも可能であり、実際に更新事業費の負担金を組合員から徴収して積み立てている土地改良区もある。

しかしながら、更新事業に対する高い補助への期待や事後的に受益者負担を償還させる現行の制度的枠組みのために、そのような積み立てを行わない改良区が大多数である。

耕作者主義を貫徹し、土地所有者に長期の債務を負担してもらい、道を閉ざすことにより、減価償却費積み立てに土地改良区は転換せざるを得なくなるのではないだろうか。

これを後押しするために、更新事業と維持管理事業の補助率を等しくすることも必要になるだろう。これにより更新事業に改良区が傾くバ

イアスを除去し、担い手の総合的な負担を抑制するメカニズムが働くことになる。維持管理費補助の大幅な拡大となるが、食料安全保障に対する財政支援として理論的には正当化されるのではないだろうか。

生産調整水田に対して農家は本来、水利関係経費を支払う必要性を感じないが、かんがい排水施設の維持管理更新に要する費用は、実際の配水面積ではなく、受益面積全体に課せられることが一般的である。

しかしながら、そのことは食料供給力の源泉であるかんがい用水施設のうち、その機能の受益者である国民(財政)が維持管理費用を負担する部分についても農家が負担していることと同義である。

いずれにしろ、インフラの性格に依りて、整備・保全を行うのに最も適した者が限られた財政資源の中で最も効率的に実施できるような制度的枠組みの構築が必要となる。土地改良区の在り方に関する議論も含まれるべき制度構築議論に本稿が少しでも貢献することができれば幸いである。



(*)1 関税から直接支払いによる国内生産支持に転換するなど農産物価格を引き下げる必要がある場合には、農場内投資への財政支援を直接支払いの一環として行う選択肢はある。ただ、その場合においても本稿で示す通り、大区画化投資の判断は担い手の経営判断の一部になるような仕組みが望ましいことには変わりはない。

(*)2 土地所有者組合などが、そのような投資判断をすること自体は選択肢として望ましいが、一般的には困難であろう。

水田の大区画化と汎用化による農業活力

米価低迷など厳しい農業情勢下で、水田農業地域の「地方創生」を図ることが急務だ。そのカギは、ほ場整備によって水田を大区画化・汎用化し、農地の集積・集約化と複合型生産構造への転換を図ることにある。それが集落の消滅を防ぎ、食料自給力確保に結び付く。

農地集積と経営複合化で所得を増大

一般には「ほ場整備事業」と聞いて、いったい何のことか分からないという方が多いかもしれないので、まずは事業の概要から記述させていたきたい。ほ場整備事業とは、不整形・狭小な水田の区画の整理・拡大、暗渠排水^{あんきょ}、地下かんがい、用排水路、道路などの整備（土木工事）と、分散・錯綜した権利関係の整理（換地処分、利用権設定など）を一体的に行う事業である。

事業による最も直接的な効果は、区画を拡大して湿田を乾田化することによって、農業機械の作業効率が向上することだ。同時に大型機械の導入が可能となり、水稲、大豆、麦などの土地利用型作物の単位面積当たり労働時間が縮減され、労働生産性が向上する（図1）。これにより一経営体当た

りの経営面積を拡大することが可能となり、地域農業の担い手となる個別または組織経営体に農地が集積・集約化され、単位面積当たりの生産費（施設・機械費、労務費など）が縮減される。

また、従来は水稲以外の作物生産が困難であった湿田に、暗渠排水や排水路、地下かんがいなどを整備することによって「水捌け」と「水持ち」を両立させ、水稲以外の多様な農作物（大豆、麦、野菜など）の収量・品質を向上させることが可能となる（図2）。いわゆる調整水田や自己保全管理水田も解消され、耕地利用率も向上する。これにより土地利用型作物の生産拡大や園芸作物を組み合わせた経営複合化が可能となり、生産額の増大が図られる。

このように、ほ場整備事業で生産費が縮減されるとともに生産額が増大することにより、農業所

得の増大が図られることになる。

未整備水田の集約に課題

二〇一四年度の数値で見ると、秋田県の農地面積は約一五万鈔で、そのうち二・三万鈔が水田である。ほ場整備事業は、六〇～八〇年代は三〇～四程度を、九〇年代以降は一鈔程度を標準区画として実施してきており、これまでの累積整備面積は約八・七万鈔（水田全体の六六％程度）となっている（図3）。秋田県では、水田二・三万鈔のうち、団地化できない水田や市街化区域内の水田を除いた一〇・六万鈔を要整備面積と位置付けており、これに対する整備率は八二％となっている。

一方、担い手経営体への農地の集積率は六七％（二〇一三年値）にのぼる。個々の担い手経営体が耕作している水田は、多くの場合、三〇～一鈔

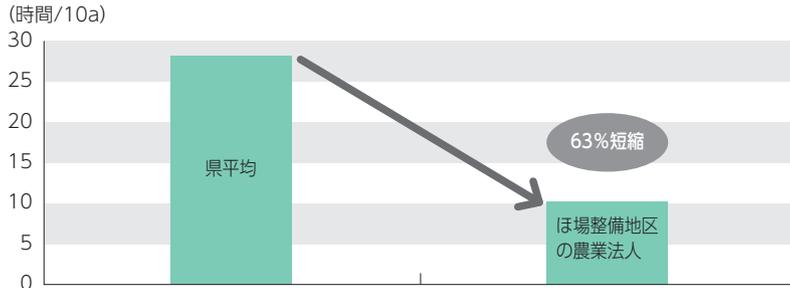


秋田県農林水産部 参事(兼)農地整備課長

瀧川 拓哉 Takuya Takigawa

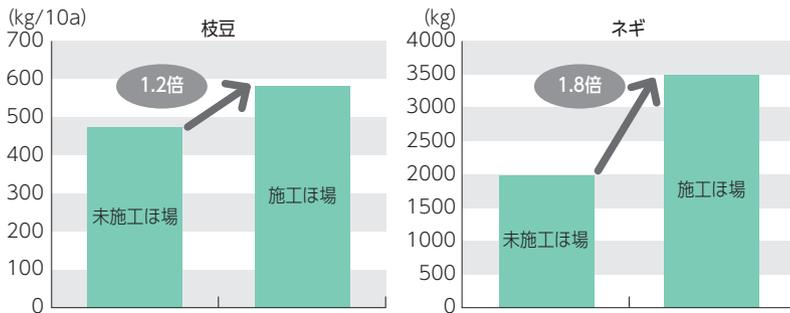
たきがわ たくや
1969年広島県生まれ。94年北海道大学農学部を卒業後に農林水産省入省。大臣官房秘書課、農村振興局設計課などを経て、2014年4月から秋田県農林水産部に出向。15年4月より現職。

図1 稲作労働時間



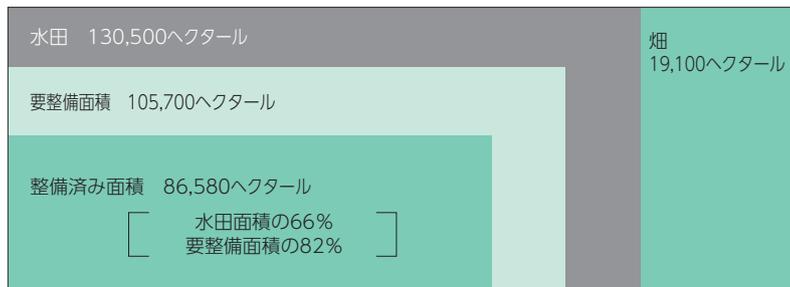
注：秋田県調べ

図2 地下かんがいシステムによる収量増大



注：秋田県調べ

図3 秋田県のほ場整備状況 (2014年)



秋田県では、他の道府県と同様、いわゆるウルグアイラウンド対策期間をピークとして積極的にほ場整備を実施してきたが、前述のとおり、現在においても、要整備面積一〇・六万鈔のうち約二万鈔が未整備のまま取り残されている。これらは、地元の合意形成や自治体の費用負担が困難であったなどの理由によってこれまで事業が実施されなかった地域であるが、一五年現在では、このうち一万鈔弱について、地元から早期整備の要望が寄せられている。これは、現在の厳しい農業情勢の下で、地域の生き残りをかけてほ場整備を実施したいとする現場の痛切な声と言っている。

秋田県としては、農村現場のニーズに応え、引き続き、ほ場整備事業を積極的に推進していきたいと考えている。また、主食用米偏重からの脱却が秋田県農政の重要課題となっていることから、

に整備されたものが中心となつているが、未整備のもの（不整形の水田や八〇〜九〇程度程度の小区画水田）も相当程度混在した状態になっている。経営面積の拡大を志向する経営体にとっては、条件の良い整備済み水田を面的に集積することがベストであるが、現実には、条件の悪い未整備水田の耕作を請われるケースも多い。また、条件の良い水田だけを請け負ってはいは地域の信頼を得られないこともあり、結果として、分散した数アールのほ場を何枚も含んだ経営となつている。

このため、小型の農業機械も具備している、作業箇所が広範に分散しているなどの非効率率を内包

した経営とならざるを得ない。

また、担い手経営体であっても未整備水田の請負には限界があり、担い手経営体が請け負えない未整備水田は現耕作者のリタイアと同時に耕作放棄地化していくことが懸念される。国の農政の最重要施策として開始された農地中間管理事業の初年度である一四年度の実績を見ても、秋田県では約一〇五〇鈔で貸借（所有者↓農地中間管理機構↓耕作者の貸借）が成立したが、その八割がほ場整備済みの水田であり、未整備水田が取り残される傾向を傍証する結果となつている。

ほ場整備は、一般的に集落単位で実施されてき

ており、逆に言えば、未整備水田は集落単位で残っている場合が多い。整備済み集落と未整備集落とが近傍に位置する場合は、整備済み集落で育成された担い手経営体が未整備集落の水田を請け負うこともあるが、地形的に孤立した未整備集落では、担い手経営体が存在していない場合が多い。今年三月に閣議決定された「食料・農業・農村基本計画」は「農業の構造改革の進展等に伴い、農村では大規模経営体と小規模農家への二極分化、土地持ち非農家の増加等も進行」していることを課題として掲げている。しかし、二極分化が生じるのは整備済み集落のみであり、未整備集落からみれば贅沢な悩みと言える。未整備集落の水田を整備するか否かは、当該集落そのもののありように関することと言えるだろう。

今後の事業実施に当たっては、担い手への農地集積と複合型生産構造への転換に向けて最大限の効果発現を追求することとしている。

最大限の効果を出す取り組みとは

効果を最大限に発現させるためのポイントとなるのは、①事業実施前の営農計画（誰が、何を、どのように生産・加工・販売していくか）と整備計画（営農計画を実現するために最適な整備内容）の策定、②事業実施中・実施後の見直し・フォローアップの二点に集約される。

①のうち「営農計画」については、事業実施前に三年間程度の期間をかけて、地元主体の話し合い、ワークシヨップなどを重ね、地域特性や伝統作物・加工品といった「地域の強み」の再発見を含めて、十分な合意形成を図ることとしている。例えば「誰が」については、既存の中心的な農家が中核となった集落営農法人を設立し、農地中間管理事業も活用して当該法人に農地を集積・集約化する。「何を」については、土地利用作物のブロックローテーションを中心として、これに野菜・花きなどを組み合わせる、「どのように生産・加工・販売していくか」は法人における常雇用者・期間雇用者の確保、施設・機械の導入などを含めて具体的内容を練り上げていく。

次に「整備計画」については、営農計画と地形・地質などの自然条件を踏まえ、区画形状、暗渠排水・地下かんがい等の要否、道水路の配置などを詰めていく。その際、例えば、地区の中央に事業への未同意者がいる場合には、交換分合によって縁辺部へ移動してもらうことも含めて、できるだけ効

率の良い区画形状となるよう調整に努める。また、野菜などの導入に当たっては多額の設備投資が必要になることから、県単事業の「園芸メガ団地育成事業」によって施設・機械経費を支援しており、ほ場整備とメガ団地の連携によって野菜、花きなどの産地形成を図っている。中山間地域では水田を畑地化することを条件として農家負担相当額を秋田県が肩代わりする支援を講じている。さらに、農地中間管理事業の一環として地元へ交付される地域集積協力金の有効活用を促進している。もちろん施設用地は換地処分によって創設することを基本としている。

また、個別経営体であれ組織経営体であれ、経営面積が大きくなった経営体にとっては、畦畔やのり面の草刈り、水路の泥上げといった農地・施設の保全管理作業が課題となる。このため、大規模経営体、小規模農家、離農者（土地持ち非農家）などの役割分担をあらかじめ定めておくことが望ましく、秋田県としては、日本型直接支払を活用して体制を整えることを地元へ働きかけている。

②の「事業実施中・実施後の見直し・フォローアップ」は、①以上に重要である。「営農計画」については、国の各種施策の変更（経営所得安定対策、旧農地・水保全管理支払交付金などの見直し）に即応して不断の見直しを重ねていく必要がある。秋田県としても経営体などに対して適切な情報提供と指導、助言を行っていかねばならない。「整備計画」については、例えば、ほ場の整備水準が水稲前提となっていて野菜の作付けには表土厚が足りない、石れきが多い、地下かんがい施設による地下水水位制御が想定通りにできないなど

の事態が生じ、整備内容あるいは操作方法の見直しを重ねる必要がある。大規模経営体・小規模農家・土地持ち非農家の役割分担も走りながら考えざるを得ない場合が多く、現実に即して試行錯誤する必要がある。

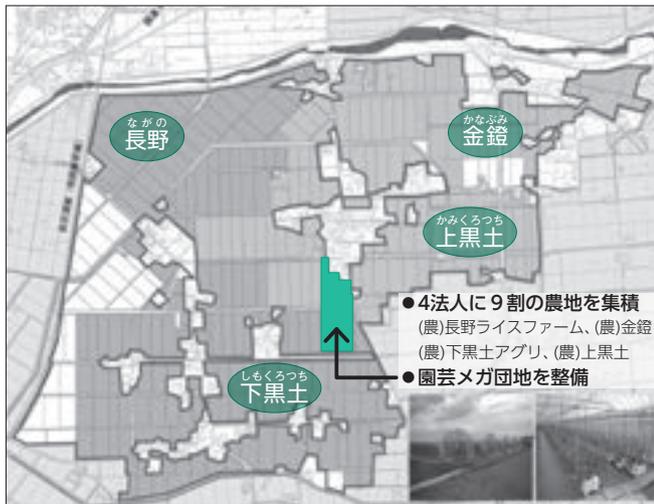
例えば、二〇二二年度に着工し現在実施中のほ場整備事業「中仙中央地区」では、地元において、着工前に百回を超える検討会が行われ、集落営農法人の設立、当該法人への農地集積、経営複合化の営農構想などが議論されてきた（図4）。現在の予定では、四つの集落営農法人に受益地二五七畝の九割が集積されることになっており、工事の進捗に合わせて、順次、利用権設定が行われている。また、園芸メガ団地育成事業で造成したハウス一〇四棟（六六畝）によるトマトの生産・出荷が本年開始され、さらに、暗渠排水・地下かんがいの整備進捗に合わせて露地野菜（キャベツや枝豆）の生産や水稲・大豆のブロックローテーションも拡大されていく予定である。今後も、野菜生産の労働力確保、品質・収量の向上、売り先の拡大などに向けた不断の取り組みが重要である。

集落営農法人のフォローアップ

秋田県の集落営農法人は現在二二五法人となっており、その過半の二二三法人がほ場整備を契機として設立されたものである。これらは事業実施前の地元における綿密な話し合いを経て設立されており、加工・販売など六次産業化の取り組みも徐々に具体化・本格化してきている。

法人の役員の方々は、多額の公費を投じて実施される事業の効果を地域全体で享受しようとする

図4 「中仙中央地区」のほ場整備事業



る責任感が強い。筆者が最近聞いた印象的なコメントには次のようなものがある。

「野菜の生産・出荷作業で多くの雇用を生み、きちんと賃金を払いたい」「経営は厳しいが、借地料はできるだけ下げたくない(土地所有者は高齢で収入に限られるため、借地料はきちんと払いたい)」といったものだ。賃金や借地料は企業経営のコストカット対象と捉えられがちであるが、『デフレの正体』(藻谷浩介著)では、「付加価値額」とは「企業の利益に、その企業が事業で使ったコストの一部(人件費や賃借料などのように地元に落ちた部分)を足したものと解説されている。先のコメントの役員の方々は、経営を複合化して売り上げを高め、利益と賃金と借地料という、いわば地域農業の「付加価値額」を最大化しようと取り

組んでおられるのである。一方で、役員の方々にとっては、地域農業の中心的な役割を担うことへのプレッシャーも相当大きいと考えられる。このため、ほ場整備を実施中の地区であれば可能な限りその要望を整備内容に反映するべきであるし、過去にはほ場整備を実施した地域においても、畦畔除去による区画拡大や暗渠排水などの簡易な農地整備によって、法人による付加価値額向上の取組を支援することが重要である。簡易な農地整備に対しては、近年、国が面積当たり定額(一〇〇当たり一〇万円など)の補助金を交付しているが、当該施策は、農地中間管理事業を円滑に推進する上でも重要な役割を果たす施策であり、その継続実施と十分な予算確保が望まれる。

なお、役員の代替わりが迫っているケースも増加してきているため、県では、専門家(税理士、中小企業診断士など)による相談・指導活動を実施し、農業法人の円滑な経営継承を支援することとしている。

「地方創生」に資するほ場整備

先述した通り、ほ場整備が実施されていない集落では、「今後、地域を維持できるのか」という危機意識が高まっている。財政当局からは「公費の投入には選択と集中が必要であり、ほ場整備も絞り込むべきだ」という声が聞こえてきそうであるが、世界人口が二〇五〇年までに九〇億人を超えると見込まれている中で、わが国が食料自給力を維持していくためには、ほ場整備によって守ることができると見られる地域は現時点において整備しておくべきであり、秋田県の穀倉地帯は、将来にわたつ

て自給力に寄与できる、守るべき地域の一つだと考えている。

『地方消滅(増田寛也編著)は、「地域が活きる六モデル」の一つに秋田県大潟村を挙げたが、大潟村に「消滅可能性」がないのは、そもそも農業所得当たりの人口が少ない(最小限の人口構成となっている)ことも大きいと言っても干拓事業によって大区画のほ場が個々の農家に面的に集積されていること、すなわち農業所得が確保されていることが大きな理由だろう。

このことに鑑みれば、「消滅可能性が高い」とされている市町村においても、集落単位で見れば、ほ場整備を行って担い手経営体に農地を集積・集約化しておけば、複合型生産構造への転換による付加価値増大の努力と相まって、その集落は消滅を免れ、ひいては食料自給力の確保に寄与し続けることができるだろう。

本誌五月号で示唆に富んだ寄稿を行われている有限会社横田農場の横田修一氏は、一四年四月の衆議院農林水産委員会において、農業経営体の視点で「ほ場整備をして、区画がしっかりとされたほ場があれば、私たちはリスクを負って、自分たちが自立した経営を行うことができる」とした上で「しっかりとした基盤」と「継続できる政策」を国に提言している。

近年、ほ場整備に係る国の予算は不安定な状況にある。秋田県としては、県農業の振興、農業経営体の育成といった観点からほ場整備事業を重視しているが、政府・与党には「地方創生」「食料自給力」といった観点からも、十分かつ安定的な予算措置をお願いしたい。

独自の基盤整備で独自の経営を展開

受託農業の課題の一つに所有者との間に生じる問題があるが、それを難なくクリアして、難しいほ場整備を解決する。農業インフラに徹底した投資をする狙いは、良質な農産物の生産にある。時代を読み、独自の経営を展開する中山間地域のエコファーマーの実践報告。

まず根本からの土づくり

有限会社田中農場は、鳥取県東部の八頭郡八頭町にある稲作を主体に経営する法人です。農場のある地域は標高五〇〇〜一〇〇〇メートルの中山間地域ですが、おおむね三〇メートルの区画が整っており、ほ場の条件には恵まれています。

現在、約一〇八ヘクタールのほ場で米九一ヘクタール、大豆や白ネギなどの野菜を作付けしています。米の半分は「山田錦」などの醸造用米です。化学肥料や農薬は極力使用せず、堆肥などの有機質肥料にこだわり、エコファーマーの認定を受けて、鳥取県特別栽培農産物の認証を取得した農産物を独自のルートで全国に販売しています。

このうち、醸造用米に関しては県内外の酒蔵に販売しており、うち七社では田中農場産の醸造用

米一〇〇%の酒を仕込み、「田中農場」の名前で売っていただいている酒もあります。

さて、ここから本題です。一九七一年に私が就農した時、養豚主体の経営でしたが、その頃、地元で構造改善事業による区画整理が進められていました。七六年に、その区画整理状況を見た隣の農家から「田んぼを借りてほしい」と頼まれて、転作の大麦を作付けしたのが、水田農業に取り組んだきっかけです。

構造改善事業では狭小な田んぼは三〇メートル×三〇メートル、三〇メートルの区画に整備されました。それまでは機械の入り口も作れない小さな田んぼばかりでしたので、区画整理されたことで、当然、機械化が進んで生産性も上がるものと思っていました。何しろ、これまでとは見違えるほど大きくなった田んぼ、そして一枚一枚に水が入るように



有限会社田中農場 代表取締役

田中正保 Masayasu Tanaka

たなか まさやす
1951年鳥取県生まれ。71年に自営で農業(養豚主体)を開始。80年には大豆・大麦作中心の田中農場を設立し、88年に稲作を開始。96年に法人化。2006年に毎日新聞社主催の全国農業コンクールで名誉受賞。

設計された水路、幅の広い農道、どれ一つとっても見た目にはとても立派に映ったからです。

ところが、いざ田んぼを借りてみると肥沃であったはずの表土がどこかに行ってしまう、しかも土は硬く、大きな石がゴロゴロとあって排水も悪いのです。作物を育てる条件としては良くありませんでした。全てが予想外のことでした。

土が悪いため、周りの農家は浅く耕して化学肥料をどんどんつき込みます。せっかく区画整理で、田んぼの生産性を良くしようとしたはずなのに、これでいいのだろうかと思いをもち、私は一転、土づくりにチャレンジすることにしました。

まずは排水を良くし、作物の根がしっかりと張るように石を取り除いて、深く耕すことに努めました。そのため、当時、どの農家も持っていないかったフォードの二一〇馬力的大型トラクターや、北

海道の畑作農家しか使っていない二〇インチのプラウ、排水性を良くするためのサブソイラー、シヨベルカーなどを導入しました。

排水不良の痩せた田んぼで大麦を作っても一〇坪一〜二俵しか取れず、その一方で経費が四〜五万円もかかるため、完全な赤字経営でした。

そんな私に対し、周りから「できないのが分かっているのに作るなんて共済金泥棒だ」などといった陰口が聞こえてきました。悔しい思いをしましたが、私は「根本的な土づくりをやらないと、何年たつても良い作物はできない」と反論したのを今でもよく覚えています。

敗戦後の占領政策で農地解放が行われ、小作農たちは自作農になりました。作った米は食糧管理法の下、国が全量買い取ってくれるという農家にとって恵まれた時代が続きました。

しかし、日本の経済は着実に変化していききました。その一つが六五年ごろから始まった米の過剰在庫に端を発した転作だったのです。いつかは稲作主体の経営に転換したい、と考えていましたが、当時はまだ米価が高水準で、皆、米を作りがついでましたので、その時期ではないと思いましたが。

ビジネスチャンスに備え

しかし、私は「いつか米価は下がる。その一方で銘柄や品種によって価格差が開き、品質の良い米だけが高くなる。生産者が自分で売る時代も来るだろう。その時がビジネスチャンスだ。それに備えて、まずは農地を集めることに集中しよう、皆が嫌がる転作ならば喜んで田んぼを貸してくれ

るだろう」と考えたのです。

貸してもらった農地に、私は大豆・大麦を作り、転作奨励金九万三〇〇〇円の全てを地主に差し上げました。貸し手、借り手折半が常識だった当時としては異例のことでした。

ところが、区画整理によって荒れた田んぼの石を取り除き、堆肥を入れて土づくりをする私の姿勢を見て、一人、また一人と耕作を依頼してきました。そうした人たちが増え、面積も着実に拡大してきました。そして八七年、三一年ぶりに米価が下がったのを機に、私はかねての方針通り、米作りにチャレンジしました。

現在、約一〇八畝のうち、自作地は一畝にも届きません。あとは全て借地で、地主は二二八人にもなりません。借り受ける場合は、田中農場のある郡家地区内を原則としており、そのほとんどが半径三キロメートル以内で集約できています。

鳥取県では大規模経営はできないと言う人もいましたが、ここまで規模拡大できたのは、地域の皆さんの理解と応援のおかげだと感謝しています。

借地の契約期間は三年、六年、一〇年とさまざまです。これらの農地に、大型トラクターなどの機械を使って土づくりをすることは大きな投資となります。

「いつ返すのか分からない農地に、自己負担でどこまでやるのか」とよく問われます。しかし、私は自作地であっても借地であっても一反の農地を活用し、作物を生産することに変わりはないと思っています。田んぼから石を取り除き、深く耕して堆肥を入れるのは私の作物のためだけでは

なく、その土地が農地である限り必要なことなのです。

地力上がり地主から感謝も

ある時、私に貸した自分の土地に大きな重機が入るのを見て驚いて「何をするのだ」と抗議してきた地主もいました。しかしその後、契約期間が終わって自身の農地の返還を受けたとき、地力が上がっているのを見て、逆に感謝されました。土づくりは地域のためでもあるのです。

一般的な米作りでは、田植の前にロータリーで一〇センチメートルほどしか耕さないで、稲の根も浅くしか張れません。しかし田中農場の場合、二〇センチの大きな畑作用のプラウを使って地表から三〇センチメートルも起こします。

話は横道にそれますが、四〇年前、本州にはなかったこのプラウをどうしても手に入れたくて、北海道の十勝に何度も通いました。プラウを牽引するのに最初に八〇馬力、二年後に二二二馬力ものトラクターを導入しました。そのトラクターは北海道でもまだ六台しかない時代で、プラウを製作したメーカーの社長が鳥取県で使うことに驚いて、北海道からわざわざ見に来てくれたほどです。

田中農場の場合、深く起こそうとすると、石が当たってプラウの爪も傷めてしまうので、まずパワシヨベルを使って大きな石を取り除きます。機械が入る現代の農業では作土の三〇センチメートル以下に硬盤ができますが、これがあると田んぼの水がなかなか引かず、排水不良となってしまう。このため、サブソイラーを使って硬盤を破

砕るのです。

私たちの地域では、設計上だいたい地下六〇センチメートルほどのところに暗渠(あんきょ)廃水の土管が埋まっていると言われています。しかし、実際はもっと浅いところにある場合がありますので、土管をプラウやサブソイラーで壊してしまわないよう気を付けています。

傾斜水田と深水管理を工夫

また、ほ場を均平にする効果があるレーザーレベラーを使い、水口側から排水側に向けて二センチメートルほどの傾斜をつける「傾斜水田」をつくっています。

傾斜と深水管理をうまく組み合わせることで田んぼの中の水が流れやすくなり、病気も発生しにくくなるのです。田んぼに水を入れたり排水したりする時間も短くなり、水の管理がしやすくなるメリットもあります。

また、肥料は化学肥料ではなく、有機肥料にこだわって、連携している養牛農家から牛ふんを手し、完熟にした堆肥を一〇センチ当たり二〜三ト投入しています。

苗もポットで成苗まで育てたものを使っています。その成苗は根の活着が良く、雑草との競合に強いので、農薬を抑制する田中農場の栽培に向いています。ただし、ポット用の苗箱は値段が高く扱いにくいので、一般の農家はあまり使いがりません。

そうまでしてこだわりの土づくりを行っても、田中農場の米の反収は現在七俵／一〇〇坪ほどです。これはこの地域平均よりも一〇％は低いです。

この点に関しては、私なりの考えがあつてのことです。一反当たりの収量を上げようと思えば上げられるのですが、田中農場は株間を広くとって風の通しを良くし病気の広がりを防ぐなど、健康で丈夫な稲を育て安全な米を生産しています。そのため、わざと反収を低くしているのです。

この取り組みによつて、田中農場の稲は台風が来てもびくともしません。地域の他の水田の稲が風や雨で倒れているのを見れば、いかに丈夫かが分かります。また、冷害や最近の猛暑にも耐える力があり、災害で減収や品質を落とすということはほとんどありません。これらはいずれも日ごろから丈夫な稲を作るための対策を打っている結果なのです。

私たちのこだわった米作りに対して、次第に理解してくださるお客さまが増え、販売単価は一般より高くなりました。反収が低くても品質で十分に勝負できるのです。私が「いかビジネスチャンスがくる」と言っていたことが予想通りになったのです。

下がってしまった農地の価値

化学肥料の値段が高くなったと言われます。しかし、田中農場では化学肥料を使っていないので、コストの上昇圧力にも耐えられます。

米の他に作っている白ネギなどの野菜や、飼料用トウモロコシ、大豆などの畑作物に関しても、田中農場の場合、連作障害を避けるため田畑輪換をしています。

水を張ることによつて、土壤消毒になり、ミネラルなどの補給効果もあります。深く耕し排水を

良くしているのです、いつでも畑に切り替えることができます。

白ネギ栽培は、大阪のフグ料理店から、農薬や化学肥料を極力使っていない白ネギがほしいと言われ、始めたものです。白ネギの収穫は冬場に雪が積もるため、雪を掘り起こして収穫することもあります。甘みが増すと好評です。この白ネギを主な原料とする「白ねぎ酢」や「白ねぎぼん酢」などの商品も生まれ、上質な調味料として評価されています。

これほどまでに田んぼと土に投資をする農業者は、私の地域はもちろん、全国にもそうはいないでしょう。なぜでしょうか。

農地解放まで地主は自分の農地を小作人に貸し与え、小作人はそこから生産された米を地主に納めていました。農地と、そこから生まれる米は地主にとつても、小作人にとつても、とても価値のあるものだったに違いありません。だから、畦や水路が傷めば、命がけで直していたのでしよう。しかし、今や一畝の米作りでは、とても生活できません。だから皆、兼業になります。米作りは経費が掛かり、大赤字です。高齢になると自分では作れないので、田んぼを貸してしまうか、あるいは売ってしまいます。

ある人が「小規模だと作っても赤字だからやめてしまいたい、親は補助金が付くからやめるな」と言う。いっそ補助金がなかったら、やめられるのに」とこぼしていました。それほど農地の価値は下がってしまったのです。

こんな状況では、よほどのことがない限り、自分の農地に金と手間をかけようとする人はいな

いでしよう。貸せば地代がいくらからもらえる、しかし用水の水利費などは負担したくない、こんな目先の利益にとらわれて、将来に向けてどのような場づくりをしていこうなどと考えられない時代になってしまいました。

生産と販売は車の両輪

借り手の負担は重く、地主も金をかけたたくありません。これでは農業の生産性が上がるはずがありません。自作地であろうが、借地であろうが、食料を生産する農地に対する投資は絶対に必要です。

稲作と畑作は別で、水田を畑地化することは難しいと言われています。しかし、作土層をより深く豊かにし、また排水性を高めるため暗渠を整備して、その暗渠は今までより深いところを通すなど基盤をしっかりとつければ、決して難しいことはありません。

農地は個人の所有物ですが、国民に必要な食料を生産する国民の財産でもあります。

私人は、税金の使いみちについて、小規模農家をつなぎ止めるような補助金よりも、農地のよいうな公共性の高い農業基盤に重点的に使ってほしいと思っています。公共事業でなくとも、生産者が自主的に行う基盤整備の取り組みも支援してほしいのです。

日本は緑豊かで四季があり、水に恵まれています。農地の価値を高め、恵まれた自然環境を活かすことで、消費者から支持されるおいしい安全な農産物が作れます。これこそが日本農業の道だと思ふのです。

生産と販売は車の両輪です。いくら良いものを作っても、売れなければ生産は持続できません。生産できなければ当然、農地も不要になります。逆に販売が伸びれば農地も設備も必要になり、雇用も生まれて、資金ニーズが発生します。

今、世界で通用する価格ということで増収とコストダウンの必要性が強く言われています。しかし、これだけではどうしても無理があると思います。消費者に認められ買ってもらえるだけの作物、自分たちが自信を持って薦められるおいしく安全な作物を生産し、消費者からこれを食べたい、加工業者からこんな材料が欲しい、と言われたときに、それに十分に応えられる農業経営基盤が必要です。

農業は後継者が育たないと言われていますが、本当に農業は嫌われているのでしょうか。どの産業、企業でも若者が入ってこないと衰退してしまいます。田中農場では社員に労賃を払うため、何をつくり、どう販売するのかを常に考えています。若者が魅力を感じる農業を目指したいと思っています。

また、労働時間や休日などの勤務条件を整え、若い人たちが働きやすい職場づくりを行っています。私は現在、六四歳ですが、三〇歳代の息子二人をはじめ、二〇〜三〇歳代の社員が六人います。四〇〜五〇歳代の社員を含め半数以上は非農家出身です。皆、個性を持っています。

このように条件を整えば、農業にもさまざまな人が入ってくると思います。それぞれ異なる経験やスタイルを持つ人が集まれば、農業にも新しい方向性が見えてくるでしょう。

「高齢化で若い後継者がいない、米価が下がって作り手がなくなり、農地は荒れてしまう」。そう思われていることが過去の話になった、と言われるように、田中農場は常にチャレンジして農業界に貢献したいと思っています。



上: 20インチ4連プラウで30cmの深さまで畑を起こす
中: プラウ後レーザーレベラーで均平かつ100mごとに2cmの勾配をつける
下: 作業しやすいよう両脇にレールを敷いて作業台からポット苗箱を並べている

外食産業の価値創造戦略

生産者と取り組む新たなメニュー創り



多くの生産者やバイヤーに講演する矢崎精二さん

店舗にコックを配置し、コックが作るひと手間かけた家庭では味わえない料理を提供して、「ちょっとおしゃれでリッチな気分」を味わっていただくということをコンセプトにしてきた異彩の外食チェーン。地域と生産者との関係を重視したこれからの方針の具体策を提案する。

ロイヤルホールディングス株式会社 専務取締役 矢崎 精二
ロイヤルホスト株式会社 代表取締役社長

外食産業は低価格路線に限界

ここ二〇年間ににおける外食産業を取り巻く環境の変化について見てみますと、外食市場規模は一九九七年の二九兆円をピークに年々縮小しており、現在は二四兆円となっています。

これまで外食産業を揺るがす大きな変動がいくつかありましたが、最近でいいいますと、二〇〇九年ごろから始まった低価格競争です。これが激化し、牛丼屋では一杯二五〇円というところもありました。デフレの影響で、消費者に「値段が安いことが価値の全て」という動きが強まり、外食企業も対応せざるを得なかったのです。

しかし今後は、次の変化が予測されます。まず、お客さまの視点から見ますと、人口減少による顧客の絶対数の減少や健康志向の高まり、外食業態の多様化による選択肢の拡大が考えられます。一方、供給者の視点から見ますと、ヒト（労力）・モノの価格高騰や安全・安心対応へのコストアップが考えられます。

また、競合他社は他業態での家族・シニア・主婦層の需要開拓を強化していくだろうと予測されます。

食に関するマーケット全般については、食事の宅配や中食が引き続き増加傾向の見込みです。

最大のポイントは今後、顧客の高付加価値へのニーズが高まり、それに見合った価格で提供することです。その点で、すでに低価格路線一本ではない新たな競争の時代が到来しているのです。「価値組」は「勝ち組」となり、劣化していくところと

の差が広がって二極化する厳しい状況が訪れると予測されます。

そのような中で、企業は時代変化に合わせた経営、さらに持続的に増収・増益を積み重ねていく経営に変えていかなければなりません。

そこで、ロイヤルホストは今後の基本戦略について、お客さまニーズをしっかりと捉え、新しい価値を創造していくよう考えました。大切なのは、ロイヤルホストにしかできないことをすることで、厳しい状況が続く外食業界で、われわれ自身がいかにか独自の戦略的なビジネスをしていくかどうか非常に重要なポイントになります。

ロイヤルホストの「強み」は店舗にコックを配置していることです。コック一人一人が作るひと手間かけた料理、家庭では味わえないおいしい料理を提供し、「ちょっとおしゃれでリッチな気分」を味わっていただくというのをコンセプトとしています。

日本一の高品質追求が原点

「日本で一番質の高い飲食企業」というのが、私たちの経営基本理念です。ロイヤルホストは、一九五〇年に九州で貿易会社を興し、高級フランス料理店を運営している歴史があります。その中で、このおいしい料理や環境を提供するレストランを全国に展開しようとロイヤルホストが始まったわけなのです。現在も一店舗、二店舗が地域から愛され、その地域になくはない店を作っていくことを目指しています。

日本には良い食材がたくさんあり、それを紹介すべきではないかということで、ロイヤルホスト

は二〇一三年から「Good JAPAN」フェアに取り組み始め、すでに三回実施しております。このフェアの目的は、まだ知られていない日本各地のおいしい食材や、日本ならではの「旬」を感じられる食材を使って、ロイヤルホストならではの洋食スタイルで料理を提供し、その食材の新しい食べ方などを紹介することです。

それによって生産者の方々とパートナーシップを築くことを大切にしています。またそうすることで、生産者の方々の食材に対する心意気をお客さまに伝わり、それが価値となっていくようにしたいと考えているのです。

では、具体的に「Good JAPAN」フェアはどんな取り組みか、ご紹介します。

第二弾は「Discover たまねぎ&じゃがいも」(二〇一三年一月上旬～一四年四月初旬)というフェアを開催しました。家庭でなじみのある食材として北海道産のタマネギとジャガイモを初めてメインにし、コックが手間をかけておいしい料理に仕上げ、お客さまに提供しました。

「Good JAPAN」フェアでは、こだわりの国産食材を求めて、私と商品開発の責任者、コックなどがチームを組んで、必ず生産者の方々のところを回ります。

なぜ、社長である私が行くのかとよく聞かれますが、その答えは簡単です。私自身は納得した商品を提供したいからです。そのためには直接、私が生産現場へ行き、現物を見て、生産者の方々と意見交換し、その心意気をしっかり理解したいということに尽きます。

第二弾は「瀬戸内・土佐めぐり」(二〇一四年四

月上旬～六月初旬)です。この時は三泊四日で四国を回り、「宇和島の真鯛」「夜須町のフルーツマト」「馬路村のゆずぼん酢」など二品目の地元食材と、その生産者に出会いました。

愛媛県の宇和島を訪れた際に、私たちは、漁師の方々が、小さすぎて市場に出せず取り扱いに悩んでいらつした「豆あじ」に注目しました。良いだしがとれる魚であることから、これを使ったメニューを開発し、この「豆あじ」をスープの食材としたのです。

生産者の元へ行くと、農産物を宝物のように栽培されている様子を拝見することができ、まだ多くの人々に知られていない素晴らしい食材と出会うことができます。ロイヤルホストはこれらの食材を取り入れフェアを展開しています。まさに農と食の連携です。

農と食の連携でオリジナルメニュー

そして今、実施しているのが第三弾の「日本のおごしき Good JAPANフェア」(二〇一五年六月下旬～八月末日)です。「ステーキ&ハンバーグ」「カレー」「冷たいうどん」という三つのカテゴリーで、自然の恵みと生産者が丹精込めて作られた食材にひと手間かけた料理を提供しています。今回のフェアも好評をいただいております。

これから始まるのが第四弾の「北海道フェアイタリアン 三四品目の食材」(二〇一五年九月上旬～二二月初旬まで)です。北海道の大地と近海でとれた三四品目の食材を使って、ロイヤルホストスタイルのイタリア料理として提供します。このフェアでは、豊かな自然と生産者が作る食材を、

ロイヤルホストがこれまで海外料理フェアなどで培ってきた調理力で、素材の持つおいしさを最大限に引き出し、生産者の方々の想いをより多くのお客さまに伝えていきたいと考えています。

毎回、メニューができた後は、その調理法を正しく伝えるために全国から料理長を集めて指導し、料理長がそれぞれの店舗でコックに伝え、基準を満たすまで厳しくチェックします。

その際に必ず、食材の生産現場の様子が分かるビデオ映像を各店舗の責任者に見せて、フェアで使われる食材がどのように生産されているか、生産者の方々がどんな想いで作っているかなどの情報を皆で共有しています。

ロイヤルホストは、今後も素晴らしい食材がそろる日本という切り口を大切にしながら、一つ一つのメニュー創りに丁寧に取り組み、実績を積み上げていきたいと思っています。

PROFILE

矢崎 精一 (やざき せいいち)

一九五一年福岡県生まれ。七四年にロイヤル株式会社に入社。七八年に首都圏一号店である三鷹店の店長に就任。二〇〇二年に業務執行役員専門レストラン事業部長を務め、一二年にロイヤルホスト株式会社代表取締役社長、一三年にはロイヤルホールディングス株式会社専務取締役に就任。

ロイヤルホールディングス株式会社

ロイヤルホスト株式会社

ロイヤルホールディングスは外食事業、コントラクト事業、機内食事業、ホテル事業と大きく四つの事業で構成され、売り上げは約三〇〇億円。中でも外食事業でファミリーレストランを運営するロイヤルホストは、全国に二五店舗あり、ロイヤルホストにしかできない、価値創造戦略にチャレンジしている。

日本食輸出先としての香港市場 海外マーケティングにおける4つの提案



講演をする伊東正裕さん

長すぎるナガイモは長寿の代名詞として縁起が良く、
大きすぎるナシはおめでたい贈り物として人気を博す。
既成概念からの脱却を図ることが成功の鍵になる。
香港市場の今とこれからを占う最新情報について紹介。

香港貿易発展局 大阪事務所長 **伊東 正裕**

親日家が多い香港人

香港は、中国の「特別行政区」として「一国二制度」の下、独自の法体系を有しており、アルコー、たばこなど一部の例外を除き、ほぼ全ての食品に関税が課されないことから、日本からの多様な農林水産物・食品の輸出に大きな可能性がある市場と考えられています。

また、整備されたビジネス環境、物流インフラを備え、中国本土市場へのハブとしての機能を果たしており、統計上は輸入食品の約三〇%（うち、六〇%弱が中国本土向け）が再輸出されていることから、香港を拠点としたアジア市場向け販路拡大も期待できます。

本日は、日本食品輸出先としての香港市場の特徴および展望についてお話ししたいと思います。

まず、消費者としての香港人ですが、二〇一五年には一人当たりGDP（国内総生産）が四万ドルを超す水準となることが予想されており、富裕層人口が多いという特徴があります。

香港人は食に対しての鑑識眼が鋭く、目新しいものを好む半面、冷めやすい一面も持っています。また、価格には厳しい判断を下す一方で、高品質なものには出費を惜しみません。加えて、家、厨房、冷蔵庫が小さいため、毎日、新鮮な食材を買うという日本と共通の習慣もあります。食生活は外食が多く、世帯当たり平均外食回数は六・九回／週です。一人当たりの年間外食消費額はアジアでは日本に次いで二位となっています。最近の傾向として特に顕著なのは、親日家が

増えていることです。近年、日本への旅行がブームになっており、一四年は全人口の八分の一に相当する九二万人が来日しています。また、日本公庫が実施した消費者調査（二〇一一年九月中国消費者動向調査）によると香港人の約九五%が日本食を購入したことがあると回答しています。全世界に散らばる華僑、華人の祖籍別構成比についてですが、広東省出身者が五四%を占めています。広東省と香港はいずれも広東語を話すなど共通の言語・文化基盤を有しています。従って、そのネットワークを通じて、香港市場における人気商品は、世界中のチャイナタウンや中国本土市場に波及効果をもたらす可能性を秘めているといっても過言ではありません。

取り扱い店舗は増加傾向

香港の外食市場規模ですが、小売りの売上高の二二%を占める巨大産業となっています。店舗数の内訳としては、本場中華料理が約六〇%、次いでファストフードが約一五%です。外国料理の中で最も多いのが日本食レストランで、その数は約一五〇〇店にのぼります。その中でも、高級日本料理店の増加（約五〇店舗）、政府系料理学校における日本料理コースの開講など「ホンモノの日本料理」に使用される素材や調味料、調理方法の普及や啓蒙ができる環境が整いつつある点にも注目すべきでしょう。

次に小売市場ですが、大手地場系小売企業二社が食品スーパーを約五〇〇店舗展開しています。日本から輸入された農林水産物・食品は主として日系スーパー・デパートで取り扱われてい



伊東さんの話に耳を傾ける参加者

ますが、大手地場系小売企業も高級スーパーやオーガニック専門店を展開し始めており、高級日本食材の取り扱い店舗数は増加傾向にあります。また、日本の菓子専門店がマーケットを席巻するなど、日本産のスイーツや菓子も香港人富裕層や中国本土からの旅行者の間で人気を集めています。

既成概念から脱却を

さて、ここで香港市場において現地販売を成功させた事例を二つご紹介しましょう。

まず、一つ目はインターネット販売大手の楽天市場による旧正月の「北海道毛蟹特集」です。航空便とクール宅急便利用のため、販売価格は約三万円と高めでしたが、かなりの好評を博しました。楽天の担当者は、これは単に毛ガニを売っているというよりも、北海道旅行経験者に

対して、「楽しかった北海道旅行の思い出のワンシーン」を買ってもらっている、従って購入者にとって価格設定は妥当だったのではないかと述べています。本事例は、ご当地食品とインバウンド観光には深い関係があることを物語っています。

二つ目は、日本では規格外の商品が、香港の消費者の間でもてはやされるという事例です。例えば、日本ではハンドリングしにくいという理由で敬遠されがちな「長すぎるナガイモ」は香港では長寿の代名詞として縁起が良いとされており、日本では大味であるといわれる「大きすぎるナシ」は、おめでたいものとされ、贈答品として人気を博しています。

この二つの事例に共通しているのは、輸出に当たっては既成概念からの脱却を図ることが重要であるということです。

最後に、私自身の業務経験から、食品の海外マーケティングに当たつての四つの方向性についてお話しをしたいと思います。

一つ目は、「汎用性」を狙うことです。うま味調味料「味の素」やキッコーマンの醤油は、世界各国の料理に幅広く使われています。

二つ目は、「現地化」です。香港の高級中華店のチャーシューは「みりん」で、照り効果を出しています。また、愛知県の平松食品は、佃煮を洋食市場に売り込むに当たり、「テリヤキ・フィッシュ」という英語名を考案し、ギリシヤ人シェフとのコラボでメニュー開発をして成功を収めています。

三つ目は、「日本化」、つまり世界遺産にもなった「和食」そのものを拡販することです。すしや

刺し身、天ぷらなどの定番メニューに加え、おむすびや卵かけごはん、きんぴらごぼうなども店頭における試食宣伝販売が奏功して普及するようになってきました。

最後は、「ブランド化」を図ることです。これまで紹介した三つの方向性に加えて、その商品でなくてはならない理由をストーリー化することで、長期的に安定したビジネスが期待できると思います。

以上を総括しますと、海外進出に当たっては、まず既成概念を取り払い、現地のシェフや料理の専門家とのネットワークを構築すること、すなわち新たな可能性を追求する開発型営業の展開が成功の秘訣ではないかと思えます。



PROFILE

伊東 正裕 (いとう まさひろ)

味の素株式会社で台湾・香港・中国駐在を経験する。中華圏における食品マーケティングに関しては約十四年の経験を有する。二〇〇六年七月より香港貿易発展局(東京事務所)に転じ、二年より現職。西日本エリアにおいて、食品分野に限らず、幅広く日本と香港間の貿易振興を陣頭指揮している。英国レスター大学経営学修士(MBA)。神戸大学経営学大学院後期博士課程に在学中。実践と理論双方に精通した両地域間の架け橋となるべく自己研さんに励んでいる。

香港貿易発展局

一九六六年に香港貿易発展局条例制定に基づき、香港の対外貿易・経済関係促進を目的として、香港政府によって設立された特殊法人で世界四〇以上の主要都市に事務所を有している。日本では、東京・大阪に事務所があり、日本企業との貿易促進や、日本企業の香港を経由した中国を始めアジアでのビジネスの拡大に努めている。

※第一〇回「アグリフードEXPO東京2015」のセミナーを要約し、再録しました。

何回も何回も子牛を産み
肉となって「いただく」
ファームレストランを
私たちの命の糧に
感謝する思いで始めた

農と食
の邂逅

遠藤 亜希 さん 取締役
遠藤 理佳 さん

島根県隠岐郡隠岐の島町
有限会社アグリおき

フランス留学の姉と看護師の妹が帰島して、
和牛繁殖の離島農業に転身。独自の手法でW
CS（稲発酵粗飼料）を作り、自給飼料を中心
にした放牧飼育を行う。二人は農と食をつな
ぐ思いでファームレストランを作る。





P19:母牛と共に理佳さん(右)と亜希さん(左) P20:険しい山の中にある放牧場。牛が転ばないように石を取り除くのも亜希さんたちの仕事(右上) 海を見渡す放牧場もある(右下右) 1頭だけジャージー牛を飼育、絞った牛乳はレストランで使う(右下左) レストランは父の義光さんの計らいで、隠岐の木材を利用した落ち着いた内装。母牛のみならず、自身で肥育した牛の肉も料理として提供(左)

姉妹で五〇頭を放牧

約一八〇の島からなる隠岐諸島は、和牛繁殖が盛んな地として知られる。最大の面積を持つ隠岐の島町には、約五〇〇頭の母牛が放牧で育てられている。

「放牧は牛が牛らしく生きられる方法だと思えます」と有限会社アグリおき取締役の遠藤亜希さん(三三歳)。「大地に育つ草を食む牛は胃腸が丈夫で、傾斜を歩くので足腰も強くなります。肥育農家の元に行つて増体しても、しつかり自分の体を支え、食欲も落ちないという評価をもらっています」と妹の理佳さん(三二歳)が続ける。妊娠から出産する二週間前までの約一〇カ月の放牧期間中、二人は四八頭いる四カ所の牧場を定期的に訪れ、牛や飲み水、草の状態をつぶさに観察する。時には柵を飛び越す牛もいるため頭数のチェックはもちろん、柵の修繕もこなす。

両親は土木業を営みながら数頭の牛を飼っていたが、公共事業の減少に伴い、畜産の比重を高めていった。最初に継ぐと決めたのは理佳さんだ。島外で看護師として働いていたが、体調を崩して島に戻り、休養を兼ねて「子どもの頃から朝飯前だった」牛の世話を再開すると、徐々に「元気になった」「太陽の光を浴びて自然の中で生きる大切さを、牛を通じて気付かされました」。その頃、牛の状態は決して良くなかった。両親とも忙しい中で増頭したため、十分な世話ができていなかった。理佳さんは猛勉強し、近所の畜産農家の

先輩に聞きながら一頭一頭の牛と向き合っていた。先輩から「牛に感情を入れるなど言われましたが、そんなことでは牛の世話はできない」と思い、しつかり向き合いました」

その姿に心動かされたのが、フランス留学から一時帰国していた亜希さんだった。全寮制の高校に通い、授業でも農業を学び、食事当番になると一〇〇人分の生徒の食事を作る日々を送った。やがて、農と食をつなぐ仕事への関心を抱き「ファームレストランを開こう」と先進国であるフランスへ留学を決めた行動力の持ち主だ。「牛の状態を見て、人をケアしてきた理佳の看護師としての経験が役立つ」と思いました。でも、理佳一人では大変そう。二人なら、もっといい牛を作れると思いました」と亜希さんは感慨深げに話す。

レストランも牛が中心

二人体制になった二〇〇八年から、まず手掛けたことは自給飼料比率の向上だった。飼料代一つとっても島への輸送費が加わる。少しでも経費を減らせないと地元産の米に着目した。政府が飼料米増産を唱える前のことだ。生米のままでは消化が悪いと聞き、契約農家から調達した米を大きな釜で炊いて(現在は機械で米を粉碎して給餌)、濃厚飼料に混ぜて与えた。自分たちでWCS(稲発酵粗飼料)も作り始めた。「今も、子牛用の粗飼料の一部は輸入ですが、粗飼料の完全自給を目指しています」と亜希さん。理佳さんは「ここでできたものを食べて育つことが理にか



佐藤さん(後列左)、村上さん(同右)と。子牛の市場で顔を合わせるほか、交流会を開く。「話題はもっぱら牛です」と口をそろえる

なっているのは人間だけではないと思うんです」と姉の言葉にうなずく。

一年、二人はレストラン「ラ・シガル・カフェ」を開く。亜希さんの夢でもあったが、「役目を終えた母牛をおいしく食べてもらいたい」という思いが二人の胸の内で大きくなっていったのだ。島の人々が主に食べる牛

肉は母牛。サシこそ入っていないが、肉本来のうま味がある。いったん本土の市場に出荷した母牛を、地元丁Aを通じて買い戻し、近隣住民に販売していたが、レストランで提供するのが一番良いと考えた。「何回も子牛を産み、なお肉となり、私たちの命の糧となるのです。感謝していただくことの意味も伝え

たいと思いました」と理佳さん。国の「雇用創出の基金による事業」を活用し、生産部門を手伝ってくれる人を雇用し、亜希さんは開店準備を進めた。この間、理佳さんはスイスに留学して畜産と園芸の複合経営をする農家の下で研修を積みながら、亜希さんと文通でレストランの構想を練りあった。

倉庫だった建物を改装したレストランの看板メニューは、放牧牛のステーキやハンバーグ。米や野菜も自分たちで作ったものがメインだ。牛の世話も自分たちでやろうと、店は金・土・日の営業。肉が足りなくなれば他のメニューで対応し、水田の作業が忙しければ休むこともある。幸い、地元客が多く、「作業を優先させたいよ」と理解してくれる。

あくまでも牛中心の運営を貫くのは、牛の頭数やレストランの営業日を増やすより、「農業は大変でも、楽しくやる方法がある。ことを発信する中継地点だと考えていますから」と亜希さん。自宅を民泊として提供し、牧場で働きたい、体験したいという若者や子どもたちも積極的に受け入れている。「体験の中から楽しさややりがいを感じ、農業に関わる仕事を見つけてくれれば、後継者不足の解消につながります」と二人。

島の農業に活力注ぐ女子力

隠岐の島町には和牛繁殖を営む若手女性があと二人いる。村上明子さん(三〇歳)は島外で働いた後、土木業と和牛繁殖を営む父親と共に五一頭の牛を世話する。「一生懸命に

育てた牛が市場で評価される喜びは大きいです」とほほ笑む。また、佐藤和世さん(三二歳)は水田農業を営みながら和牛六頭を育てる。Uターン当時は飼育を中断していたが、「牛もやるか」との父親の提案もあり再開した。毎日の作業に追われながらも遠藤姉妹にパワーをもらっている。「農業とレストランで十分忙しいはずなのに、新しいことに挑戦する二人はどれだけアグレッシブなの?と感心しています」。みそや梅干しなど加工の腕前を持つ和世さんは、いつか消費者を巻き込んで加工の楽しさを伝えていきたいと考えている。共に励まし、助け合っていくことが、先人たちが育んできた島の農業を継続させていく力になると確信し、畜産女子たちは定期的に交流を重ねている。

牛を育て、米を作りながらレストランを運営し、さらに交流にも力を入れる。なぜ、これほど多くの仕事をこなせるのか。話を聞くうちにその謎は解けた。二人が育った環境との密接なつながりだ。忙しい両親を手伝い、姉妹を含む六人きょうだいは家事を分担し、助け合い、自立心を養った。人と壁を作らず、親しく付き合う両親の背中を見てきた姉妹は、自分たちもまた喜びを仲間と分かち合い、島の農業に息吹を送り込んでいく。育ち方がその後の人生に影響を与えるのは人間も牛も同じ。姉妹を育んだ家庭、牛たち、大地、そして海。どれも欠けても、この素敵な展開にはなっていないかただろう。

(青山浩子／文 河野千年／撮影)

イチゴ栽培の救世主「高設栽培」

日本政策金融公庫
テクニカルアドバイザー

吉岡 宏

イチゴは果菜類の一つですが、多くの果菜類とは異なり、葉菜類のような低い草丈をしています。また、一〇センチあたりの労働時間が二〇〇〇時間を超える集約的な管理が必要で、しかも、低い草丈のため、収穫などの日常の作業は中腰の状態で行う必要があります。このような厳しい作業を強いられるため、若い後継者は現れず、規模拡大のためのパート労力の確保も大変難しい状況でした。

この過酷とも言えるイチゴの作業環境を一変させたのが「高設栽培」です。これは読んで字の通り、イチゴを高い場所で栽培する技術で、約一メートル程度の高さに栽培ベッドを設けて栽培します。この技術が開発されたことで、中腰による作業から解放されて立ち姿勢の作業となり、イチゴ栽培を魅力的なものに変えました。

イチゴの高設栽培は、イギリスでトマト栽培用に開発されたNFT（薄膜水耕法）をイチゴに応用しようと研究を進めていた千葉県農業試験場の宇田川雄二さんによって開発され、一九八四年に発表されました。NFTは細長い水耕ベッドにわずかな傾斜を付け、水耕液を薄い膜状に流してトマトなどの野菜を栽培する方法です。

開発当時の様子を宇田川さんに伺うと、高



イチゴ高設栽培の様子
写真提供：沖村誠氏（九州沖縄農業研究センター）

設栽培の発想は、イチゴの中腰の栽培管理による自身の腰痛がきっかけのことでした。NFTは水耕液を流して栽培することから、水耕ベッドは川上側を若干高くする必要があります。そこで、宇田川さんはいつそのこと水耕ベッド全体を高い位置に上げれば、作業の負担を軽減できるのではないかと考えました。宇田川さんが開発したNFTによるイチゴの高設栽培システムは、水耕液管理の難しさから広く普及されるには

至りませんでした。

しかし、栽培ベッドを高い位置に設置する高設栽培は、イチゴ栽培の作業性の改善に著しい効果があることから注目されました。その後、各県の農場試験場や農業資材メーカーなどによってピートモスなどを培地とした各種の養液栽培方式による高設栽培システムが開発され、新しい産地や新規就農者を中心に普及しました。その結果、イチゴ栽培面積は年々減少しているにもかかわらず高設栽培は増加し、岡山大学の吉田裕一教授によれば、二〇一二年では全イチゴ栽培面積の一五％程度まで普及が進んでいるそうです。

宇田川さんの腰痛がなければ、高設栽培の開発は少し遅れたかもしれません。申し訳ないですが、彼の腰痛に感謝したいものです。

F



Profile

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

生鮮マグロ専用市場も狙い

東日本大震災を乗り越え「高度衛生管理型市場」(注)として見事に生まれ変わった卸売市場がある。銚子市漁業協同組合(以下、銚子漁協)の卸売市場だ。

その新プロジェクトのキーマンは消費者、加工流通業者、観光客から選ばれる漁港、さらには地方創生の拠点への挑戦だ、という。

四年連続日本一の水揚げ量を誇る銚子漁港にある銚子漁協は、六つの単位漁協が合併し一九九六年に設立された。その漁協の代表理事組合長である坂本雅信さん(五六歳)がこの新プロジェクトの仕掛け人だ。全国に先駆けて漁船の小型化・協業化に取り組み、銚子の沖合漁業に道筋をつけてきた坂本さんは、このプロジェクトにおいても強くリーダーシップを取っている。

巨大な銚子漁港には、銚子漁協が運営する三つの卸売市場がある。そのうち四〇年以上も経過し老朽化した第一卸売市場を衛生管理が徹底された市場へと建て替えようと計画を進めていた。その矢先、第一卸売市場は東日本大震災の地震で損壊し、利用できなくなってしまう。

経営紹介

高度衛生管理型市場で 選ばれる港、地方創生拠点を目指す



強いリーダーシップを発揮する坂本雅信さん



千葉県銚子市

銚子市漁業協同組合

設立 ● 1996年

代表理事組合長 ● 坂本 雅信

組合員 ● 172人

事業内容 ● 漁業協同組合(購買事業、販売事業ほか)

建て替えに当たっては国の復興支援もあり、近海で漁獲された生鮮マグロ専用の市場にすると同時に、地方卸売市場では最高位の衛生管理を行う市場にしようと坂本さんは考え、取り組んだという。

水産卸売市場の衛生管理に対する消費者の関心が高まる一方、その卸売市場の老朽化が全国的に進んでおり、しかも品質・衛生管理が行き届かない部分が出てきている。

そこで、銚子漁協が率先して、高度衛生管理型の先端市場づくりに取り組めば、消費者や加工流通業者らの大きな注目を集め、全国有数の水産物流通拠点として銚子漁港の存在感が高まるばかりか、全国への波及効果も期待される、という判断が坂本さんにあったのは間違いない。また、生鮮マグロは、消費地である東京に近いという利点を活かせるだろう。

最高位の衛生管理

今年四月にスタートした新市場は、四方が壁に囲まれており、魚の入庫後、すぐ搬入口のシャッターを下ろすことで雨風や鳥獣の侵入を防ぐなど外部からの汚染要因を極力排除し魚体の乾燥も防ぐ構造になっている。搬出口は搬入口と反対

に設け水産物の一連の流れは全て一方通行とすることで交差汚染を防ぎながら速やかに出荷作業ができる。

そればかりではない。殺菌処理済冷却海水による魚体の洗浄や、海水氷による鮮度保持など品質管理、そして、魚体の表面の損傷や底面からの菌などの汚染を防ぐため、じか置きは一切行わず、すべり台やすのこ、台車などを利用した衛生管理に対応した移送のシステム化がなされている。排水処理施設を整備することで、排水も場外や海へ排出することなく、公共下水として処理している。

坂本さんは市場関係者に対し衛生管理への意識改革も徹底した。

「これは、新市場ができてから始めたものではありません。震災後、利用できるなくなった旧第一市場の代わりに急ぎよ建設した簡易荷さばき所で、少しずつ市場関係者の意識改革に努めてきました。衛生管理のマニュアルを作成し、データを示しながら講習も行いました。その結果、新市場に移行しても抵抗なく市場関係者に受け入れられています」と述べている。

坂本さんは「高度な衛生管理に對する評価が定着し、最終的に魚

価の向上につながれば」と期待する。もちろん魚価の向上は簡単ではないが、実現すれば漁業者に還元され、船もさらに集まり、地域の活性化につながる。

このため、高度衛生管理型市場プロジェクトにリンクする形で、銚子漁港では今回の大型船入港に備えた整備を進めている。

それに合わせて銚子の水産業界も、八つの製氷工場と一〇四の冷凍冷蔵庫、そして九二の水産加工場からなる国内トップクラスの処理能力に磨きをかけている。

これら銚子漁港の挑戦に向けてのさまざまな取り組みの中心にいるのが坂本さんらの銚子漁協だ。

「水産業で活気あるまち」を目指す

水産業と醤油醸造業で全国に名をとどろかせる銚子市だが、現実問題として、人口減少が著しく、一九七〇年代には九万人を超えていた人口が現在、六万五〇〇〇人を割っている。人口減少と地域経済の縮小という難題に突き当たり、地域内の産業を活性化させ、魅力ある仕事、職場、街を創ることが急務となっている。いわゆる地方創生だ。

銚子市では、銚子漁協が主導して銚子水産卸売市場を高度衛生管

理型市場として生まれ変わらせる取り組みに連動する形で、銚子市を「水産業を核とした活気あるまち」とし、水産業の発展を通して市に活気を取り戻そうと新たなプロジェクトに取り組み始めた。

廻船誘致や水産業に携わる後継者の育成のほか、魚食の普及や観光につながる水産業の振興などがそ

れだ。「銚子といえばサバとイワシの水揚げ港をイメージされる方が多いと思います。銚子漁港でもマグロは水揚げされていましたが、地元でもそのことを知らない人がいらっ

しやいます。しかし、魚離れの進む世代に魚食を浸透させるために、サバやイワシに加えてすし商材としてなじみのあるマグロを起爆剤として広めていこうと考えています。

漁船から水揚げされた鮮度の良いマグロを、さらに付加価値の高い新鮮な生マグロとして提供していきたいと考えます」と坂本さんは言う。

新市場は水産物のPRと合わせて地域の観光拠点としても注目を浴びている。

新市場の二階には観光客用に見学通路が設けられ一連の流れを見学できる。食堂では銚子で水揚げさ

れた新鮮な生マグロをはじめ海の幸を味わうことができ、その隣の直売所では地元特産品も購入できる。このような一連の取り組みを見学するため、全国から水産関係者をはじめ多くの人が訪れているという。

さらに銚子は、海外への窓口である成田国際空港から最も近い水産物流通拠点であり、高度衛生管理による安全・安心な日本の水産物を海外に提供できる可能性も秘めている。

新市場を新たな「強み」にして挑戦する銚子漁協の今後の動きから、まだまだ目が離せない。

（関東甲信越地区総括課 吉原遥）

（注）高度衛生管理：取り扱われる水産物の陸揚げから荷さばき、出荷に至る各工程において、（生物的、化学的又は物理的）危害要因を分析・特定し、取り除くためのハードおよびソフト対策を総合的に講じるとともに、この取り組みの持続性を確保するための定期的な調査・点検の実施および記録の管理を行うことにより、消費者などからの要請に応じてこれらの情報の提供を可能とする体制の構築を目指す。

林博文さん

福井県

特定非営利活動法人ピアファーム

NPO法人で認定農業者の資格を取得し 障がい者と果物や野菜生産、地域貢献も



農業の現場で障がい者の就労支援をしながら地産地消ビジネスに取り組み、社会福祉法人から独立して特定非営利活動法人（NPO法人）を立ち上げ、認定農業者資格を得て農業專業化にチャレンジしている。今では障がい者の所得保障、工賃・給与アップを見事に実現。しかも生産した果物などを販売する直売所が「買い物難民」の高齢者に喜ばれている。耕作放棄地再生を引き受け、地域に積極的に貢献する活躍ぶりだ。

障がい者の所得向上が目的

——認定農業者資格を取得され、障がい者の就労実現のため農業專業化にチャレンジされた心意気が素晴らしいですね。

林 日本福祉大学で社会福祉を専攻

し、卒業後も福祉の現場で仕事をしてきましたが、障がい者が就労の場を得て、工賃・給与で自立できるようにするには、就労継続B型事業を農業に導入して定着を図るのが一番良い、という結論に至り、NPO法人で取り組むことにしたのです。

——障がい者の就労継続B型事業は、どんな仕組みなのですか。

林 一般人に比べてハンディキャップを持つ障がい者の人たちが就労の機会を得る場合、雇用契約を結ぶのがA型、雇用契約を結ばずに生産現場で働きながら、知識や能力向上の訓練を行うのがB型事業です。

——障がい者が働きながら、能力向上を実現できるのは農業と判断されたのは、なぜですか。

林 果樹の細かい生産管理や直売所

での値付けをどうするかといった私たちでも判断に迷うケースへの対応は、障がい者も難しいです。しかしそれらを除けば、農業は農産物の育っていく変化を知ることができ、知識や能力向上につながる作業が多く、間違いなく最適だと思ったからです。

——福祉・農業連携は、新たな可能性のある取り組みですね。

林 福祉と農業が連携しやすいのは事実です。しかし私は、福祉だからといって、障がい者が甘えることは許されないと思っていますのです。

——と言いますと？

林 福祉分野は国の補助金が入りやすい分野です。しかし、NPO法人ピアファームでは、障がい者がさまざまな農作業に頑張つて取り組み、学習しながら作業の対価として工賃・給与を

得るものだ、という気持ちを持ってもらうことを大事にしています。

リーダーの私の役割も明確で、農業生産で収益を上げ、障がい者の工賃・給与を引き上げられるようにすることです。認定農業者の資格取得にこだわったのも、そのためなのです。

——社会福祉の現場におられた人が、異分野の農業で認定農業者の資格を得るといふのは、すごいことです。

林 障がい者の就労に関わるNPO法人が認定農業者の申請をすること自体、確かに前例がありませんでした。しかし、農業生産に取り組んだ実績、それに私が必死でつくって提出した農業経営改善計画書が評価され、二〇一一年に福井県あわら市から認定されました。

行政は当初、前例がないので、苦勞



ブドウの収穫作業を行う林博文代表理事(右)

Profile

はやしひろふみ
一九五五年福井県生まれ。六〇歳。日本福祉大学を七八年に卒業後、社会福祉法人希望園に就職。その後、別の社会福祉法人に入社し、同法人が新たに農業生産法人を設立する際に参画した。二〇〇七年に退職。〇八年特定非営利活動法人ピアファームを設立、代表理事として現在に至る。妻と娘三人。

Data

特定非営利活動法人ピアファーム
福井県あわら市の一般事業所および果樹園。障がい者福祉サービスがメインの事業目的だが、あわら市から認定農業者の資格を得て、農業経営に取り組み。一般の事業所での雇用が困難な障がい者に対し、果樹園および直売所で就労の場を提供して、障がい者の工賃・給与向上を目指す。同時に地域貢献を大きなテーマにし、耕作放棄地の再生などにも積極的に関わる。二〇一五年度の事業目標は農産物の直売などで二・二億円。

業の専門化を目指した？

林 実は、私が社会福祉法人に勤めていたころ、障がい者の就労支援に道筋をつけるため、別組織として農業生産法人を設立する計画があって、それに関わったのです。

しかし、福祉的な農業では稲作と果樹を両立するには限界がありました。障がい者の所得保障、工賃・給与のために果樹農業への特化が必要だったのです。私は障がい者やスタッフと話し合って独立を決意し、二〇〇八年にNPO法人ピアファームを設立しました。

——農事組合法人や株式会社などではなく、NPO法人にした理由は？

林 利益を出すのが目的でなく、あくまでも障がい者の能力向上などを目指す農業生産組織ですので、NPO法人の方がいいと判断したのです。ただ、障がい者の工賃・給与引き上げにつながる利益も必要で、年間粗利益一〇〇万円を目指しています。

——農業経営改善計画づくりは大変だったでしょう？

林 最初は大変でしたが、次第に農業の年間事業計画に自信がつき、収益改善のための農業プランも作成できるようになりました。

——どんな収益プランを？

林 収益目標は果樹がメインで、ナシ

は一〇万円当たり八〇万円、ブドウは同一五〇万円に、ハウス栽培のトマトは同じく一〇万円当たり一五〇万円といった形です。目標は高くても、計画づくりで夢が広がります。私たちは「農業七か条」をつくっています。

収益アップの計画など七か条

——それはどんな内容ですか。

林 第一は障がいのあるメンバーをサポートするためのスタッフが農業と福祉を同時に進められる力量を持つ、第二が収益を上げられる事業計画づくり、第三が栽培前には必ず販売計画を立てる、第四は収益を上げられる栽培品目の選定、第五が有効な設備投資、第六が地域農業の担い手になる、第七が三年辛抱して栽培に取り組む——です。

——他の農業法人に引けをとらない内容ですね。今、ピアファームはどんな枠組みで活動されているのですか。

林 福井県坂井市の坂井北部丘陵地にあるナシ園二・五畝で、幸水など二品種の栽培に取り組んでいます。

その他、七年前から耕作放棄地の再生事業に関わり、サツマイモやネギなどの露地野菜生産、ハウス栽培でのトマト生産のほか、五年前からブドウ生産も始め、生食用のシャインマスカットなど二品種を生産しています。

されたようですが、障がい者と共に取り組む私たちの農業経営を評価し、支援してくださいました。

——うれしかったですか？

林 正直言って認定を受けた時は農業者としてのお墨付きをいただいたようで、うれしかったです。これによって私の運命も変わりました。

——社会福祉法人は仕組み上、農業専門化に取り組みないはずでは？

林 確かに、社会福祉法人では農業の専門化が行えません。

——そこで、NPO法人を立ち上げ農

——農産物は直売所で全て販売？

林 ナシは一部JAや小売店へ出荷していますが、他は全て福井県内にある四カ所の直売所で販売しています。二〇〇九年に地元あわら市内に最初の直売所をつくり、その後、福井市や坂井市にも開設しました。

このうち坂井市内の直売所は、閉店したスーパーを活用しており、地元の一〇〇の農家、団体が加盟する産直市場ピアファームという組織が運営しています。彼らの農産物加工品と、ピアファームが生産した農産物を合わせて共同販売しています。

——どのように役割分担を？

林 果物や野菜の生産、直売所に関わるNPO法人ピアファームに障がいのあるメンバーが二人、スタッフが一四人、また産直市場ピアファームには障がいのあるメンバーが五人、スタッフが六人で分担しています。うれしいことに、やりがいを持ってもらっています。

障がいのあるメンバーのうち、生産現場に向く人と産直市場でも消費者に対応できる人に、それぞれ力量の差があるので役割分担しています。

後継者難のナシ園引き受け

——工賃・給与の引き上げは、どこまで実現しましたか。

林 結論から先に申し上げると、十分に成果を上げていると思います。

福井県での就労継続B型事業の月平均の工賃・給与が三年度時点で約二万円なのに対し、NPO法人ピアファームでは、それが約五万円です。収益が上がれば、この工賃・給与もアップします。いずれは六万円にすることを目標としています。

——農業の中でもナシの栽培から始めたきっかけは？

林 NPO法人の立ち上げで独立する前の二〇〇三年ごろ、現在の坂井北部丘陵のナシ園で「後継者がいないので事業継承先を探していた。引き受けてくれるなら生産委託したい」という話があり、チャレンジすることにしました。

——チャレンジされて苦労はありましたか。

林 今は、福祉をめぐる情勢が大きく変わって好意的ですが、当初は周囲の農業者の方から勝手な方法で栽培されると病虫害が出るのではないかと警戒されたりして、あまり地域に馴染めず、苦労しました。

そのような中で、ナシ園主がとても親切な方で、栽培から収穫まで丁寧に教えてくれました。見よう見まねで作業をしているうちに生産が安定し、次第に自信を持って取り組めるよう

になりました。

さらに、認定農業者の資格を取ったことで、今後の事業展開にプラスとなつていきます。

認定農業者のプラス効果は大

——どんな点がプラスに？

林 認定農業者になって、共に農業を営む仲間として認めてもらえたことと、日本公庫が融資の相談に応じてくれたことです。そして、設備投資がないと農業改善計画の遂行ができないだろうと、施設に融資を受けることができました。

一時、担保がなく商業銀行から融資に難色を示されて壁にぶつかっていた時で、政策的に重要と評価してもらったことが大きかったです。

——耕作放棄地の再生を引き受けることで地域の受け止め方が変わったとか？

林 そうです。あわら市や坂井市などの地域では農業の後継者不足と高齢化が進み、耕作放棄地が増え始めたため、私たちが耕作放棄地再生事業のお手伝いをしようと手を上げたのです。それから私たちに対する地域が目も変わっていききました。

——どのように変わったのですか？

林 NPO法人ピアファームで働く障がいのあるメンバーたちは、みんな

真面目で、黙々と作業します。悪天候でも作業日程がずらせない日は必死に頑張っています。

当初、戸惑いが見られた周辺農業者の方も、今は私たちを貴重な存在と評価してくれています。

——直売所では「買い物難民」のお年寄りが感謝してくれているとか。

林 地域によっては、高齢者が事実上の買い物難民となる場合があります。この方々が、わざわざ直売所に足を運んで買い物をしてくれるのです。直売所が地域社会のコミュニケーションの場になつている上に、そこで販売している農産物は「新鮮で味がいい」と喜んでいただいております。これが地域貢献につながっていると感じています。

——今では地域になくはならない存在ですね。

林 私たちは、福祉サービスの一環としての農業ではなくて、農業を軸に福祉サービスもやる発想が大事と思っています。このため高い収益性のある農業を目標にし、福祉や障がい者向けの優先調達制度などをいっさい利用せず、普通の農家として販売しています。

今後も障がいのあるメンバーと共に農業のビジネスに挑戦していきたく

いです。
(経済ジャーナリスト 牧野義司)

一昨年に和食がユネスコの無形文化遺産に登録されたことから、和菓子への関心も高まっているようです。うれしいことに、書籍や新聞などで四季折々の風物をモチーフにした上生菓子を見る機会も増えましたが、身近な端午の節句の粽ちまきや柏餅、お彼岸のおはぎをはじめ、全国各地に伝わる行事菓子にも、もっと注目してほしいと思うこの頃です。

例えば、柏餅に使う柏葉は新芽が出るまで古い葉が落ちないため、子孫繁栄の意味があること、おはぎのような餡ころ餅が行事によく用意されるのは、小豆の赤色が悪いものをはらうと信じられてきたためなど、行事菓子には招福除災に関わる話題がいろいろあり、知るほどに奥が深いものです。

全国四七都道府県ともなれば、行事菓子の形状も由来もさまざまです。八朔はつご(旧暦八月一日)に男児の成長を祝って用意する団子馬(香川県)、旧暦一月二五日の「天神さまの日」(天神講とも)の粉菓子や金花糖(新潟県)など、珍しいものが数多く存在します。これら行事菓子の多くは、子孫繁栄や収穫などを願って作られ、長い歴史の中で、親から子へと受け継がれてきました。しかし、時代と共にその意味合いが忘れられたり、行事が行われなくなったりして、今や存在すら危うくなっているものも少なくありません。

そうした状況下、昨年一二月に和歌山で「紀州の和菓子と文化を考える会」が設立されたことは朗報といえるでしょう。行事菓子はもちろん、地元の菓子にも目を向け、講座を開催したり、会報を発行してその魅力を発信し、伝承していこうという会です。各都道府県それぞれにこうした動きが広がっていけば地域の活性化にもつながることでしょう。

数年前、某大学の講座で、年中行事の食べ物をテーマに、お節料理の意味や、柏餅とおはぎの話をしたところ、「初めて聞いた」由来があることを知り、面白かった」などの感想をいただきました。行事菓子に込められた人々の願いや思いを知ることが、日本文化の再発見にもつながると思います。自分たちも楽しみながら、地元の行事菓子を見直し、次世代に伝えていきたいと思います。



株式会社虎屋 取締役
虎屋文庫 専門職
中山 圭子

天神講の金花糖例 小松屋菓子舗:新潟県燕市

なかやま けいこ
東京藝術大学美術学部芸術学科卒業。和菓子のデザインの面白さに引かれ、卒業論文のテーマに「和菓子の意匠」を選ぶ。現在、株式会社虎屋の菓子資料室 虎屋文庫で資料整理、研究に携わっている。著書『和菓子ものがたり』(朝日文庫)『事典 和菓子の世界』(岩波書店)他。

伝え残したい行事菓子



伝統生活文化の技を人材登録 住民がきらりと輝く場づくりを目指す

熊本県菊池市
NPO法人きらり水源村事務局長 宮原美佐子



水や緑に恵まれる「水源」地区

清流の醸し出す山里の雰囲気を満喫し、木造校舎の懐かしい空気や、優しい地域住民に触れながら、さまざまな不思議を探し回る、自然の中ではそれが当たり前ということを体験してもらう。種をまくこと、田畑を耕すことから始めると、収穫した作物を食べたときのおいしさやありがたみがとても感じられます。

そんなお金で買えない楽しさや感動を届ける「楽校」^{がっこう}が私たちの地区にはあるのです。

熊本県の北東部に位置している私たちの地区は、阿蘇外輪山の北西斜面から発する菊池川の水源の菊池渓谷に隣接しており、きれいで豊かな水と緑、空気に恵まれており、昔からその名の通り「水源」と呼ばれてきました。

地区には、現在一〇七三人、三三二世帯が暮らしています。農業が基幹産業で、稲作を中心とし、麦・茶・シイタケ・クリ・タケノコ・水田ごぼ

う・菊芋・ヤーコンなど多種多様な野菜の生産が盛んな中山間地域です。

さて、「楽校」であり、私たちの活動の拠点となっている「きくちふるさと水源交流館」は二〇〇〇年に廃校となった菊池東中学校（一九六七年の市町村合併に伴う校名変更前の名称は水源中学校）の校舎を利用しています。

実は、この校舎は地域住民にとって誇るべきものなのです。水源中学校は、戦後間もなく義務教育となった新制中学校として発足しました。

当時は、今のような建設機械はなく、人手だけを頼りに校舎の建設が始まりました。当時、中学生だった人たちによると、毎朝、両手に栗石を拾い集めながら登校したそうです。村役場、青年団、先生、生徒と学校関係者のみならず村総出で菊池川から栗石を拾い集め、地つきをしました。建材は村有林から良材を伐り出すなど確保できるものは全て村で調達し、「自分たちの中学校を建設する」という熱い思いを胸に、村民一丸と

なって造り上げた校舎です。今なお地域住民にとって、とても特別で大切な存在なのです。

古老の言葉に励まされ校舎存続

廃校が決まった時は、少子高齢化、若者層の都会への流出などが目立ち、多くの住民が将来に危機を感じていました。

しかし「古いから壊す、子どもがいなくなったから壊す、そういう価値観じゃないものをここからならば発信できるのではないか」という古老の言葉に励まされ、校舎の存続、有効活用を区長はじめ役員は模索し続けたのです。

閉校と同時に地域からそれぞれ選出された代表によって跡地利用促進協議会を作り検討を重ねました。そして、二〇〇三年、都市住民と農山村住民との交流であるグリーンツーリズムを目的に、農業や自然を学ぶ研修施設として校舎を活用してはどうかという意見をまとめ、市に要望しました。

profile

宮原 美佐子 みやはら みさこ

1954年佐賀県みやき町(旧北茂安町)生まれ。短期大学幼児教育科卒業後、福岡市の保育所に勤務。結婚後、退職し、東京に移住。3人の子育てをしながら83年より府中子ども劇場事務局勤務。90年夫の転勤により家族で福岡県へ移住。2004年6月より菊池市に家族で移住。同年、NPO法人九州沖縄子ども文化芸術協会より派遣され、きらり水源村の活動に参加。09年より現職。

NPO法人きらり水源村

2004年1月設立。2000年3月に閉校になった菊池市立旧菊池東中学校跡地を活用した施設「きくちふるさと水源交流館」の運営や、水源交流館を拠点としたグリーンツーリズム事業を行っている。11年熊本県農業コンクール「食と農」部門・優秀賞、13年地域づくり総務大臣表彰、日本農業賞・食の架け橋賞受賞。

都市住民に滞在してもらい、地域の食、人との交流を通じて地域文化・伝統を継承できること、地域の方々、特に農家の女性の生きがい、社会との関わりの方が提供できることにより地域の自立・活性化ができるのではないかと考えたのです。その結果、市も同意してくれました。

地域型NPOで自治力高める

そして、活動を継続していくために地域でNPO法人を作って、自治力を高めていくことが決まりました。

ちょうどその頃、地元バス路線が廃止された。公共交通機関がない場所に人が集まるのがと危惧する人もいました。

そこで、一一ある全地区で住民説明会を開催

し、話し合いの場を持ちました。話し合いを重ねることで、全住民が水源地区の将来に夢を描き、共感し、協働できる点を再確認し、歩み始めることになりました。

このようにして、二〇〇四年一月、私たちは、きくちふるさと水源交流館の維持管理、グリーンツーリズムの企画運営を行う「NPO法人きらり水源村」を設立しました。

その後、グリーンツーリズムの拠点施設としてどのように交流館を活用し取り組んでいくかなど、市が委託した企画運営会社のNPO法人九州沖縄子ども文化芸術協会と地域住民が一緒に考え、多くの企画を練り、実践活動を展開していきました。

私たちは、交流を担う人材を発掘することか

ら始めました。地区のどんな人がどんなことをできるのかなどを聞き取っていきました。

人材登録制度「きらり人」

こうした中で、「きらり人」という人材登録制度を取り入れることを決めました。このネーミングは、本物の体験を提供するため、伝統・生活文化・資源の見直しを行い、一人一人がきらりと輝く技を持ち、子や孫に伝承してもらおうという狙いから付けたものと聞いています。

地域ごとに寄びかけて、地域の方の推薦をもらいながら「自分のできること」を登録し、やってもらっています。現在では約六〇人が登録されていますが、その内容はさまざまです。

例えば、みそ、こんにやくをはじめ数々の加工



上:「楽校」であるきくちふるさと水源交流館
下:「きらり人」と割り箸作りに励む子どもたち

品を作ったり、割り箸や竹とんぼといった竹細工、森のブランコ遊びや魚釣りなどの自然体験、田植え、ゴボウ掘り、草刈りといった農業体験などです。

特に、海外など遠方からはるばる来て長期滞在してくれる際には、体験メニュー以外のごとを一緒にやったり、ご飯を一緒に食べたりとお互いに思い出に残る交流に発展しています。

体験の申し込みは、きらり水源村事務局が窓口となり、電話で受け付け、きらり人に期日、人数などを伝えます。体験料金の授受やきらり人への指導料の支払いも事務局が行います。体験は、三人以上から受け付けており、料金は基本的に一人一〇〇〇円です。きらり人の一回の指導料は三〇〇〇円です。

きらり人の収入額は、多いとはいえないかもしれませんが、私たちは、息の長い取り組みにするためにも、お金よりも、むしろ取り組みにより地域住民が楽しいと感じ、自分たちの地区に自信を持つことなどに価値を置くことが大切だと考えています。実際、「きらり人」は、回を重ねるごとに自信と誇りがでてきたように思います。そして、技や教え方に磨きをかけようと頑張っています。

きらり人は「とても熱心に聞いてくれるのがうれしい」最初是人前に出ることに抵抗があったが、なつて良かった「など」と言ってくれています。宿泊は、きくちふるさと水源交流館で可能です。交流館は「自分が通ったわけじゃないけれど懐かしい空間」時計が止まっているようだ「また来たくなる場所」など、来館された方々にうれ

しい感想をいただいています。木造校舎にゆつくり身を置いて、昔に思いをはせたり、木のぬくもりを感じていただいているのかなと思っています。

自然体験の「おいしい村づくり」

発足当時から続けている代表的な活動を二つご紹介しましょう。

一つは、親子の自然農業体験「おいしい村づくり」です。子どもと体を取り巻く環境の悪化（アトピー、アレルギー、ぜんそくの増加）を意識し、「食でつながる子ども・農業・自然環境」という、つまり食をテーマに掲げ、元気を取り戻そうという企画です。

水源交流館を利用して、四月に開村式、一二月に閉村式を開催。開村期間中は月一回程度、体験プログラムを開催しています。

プログラムの中心は稲作で、苗床作り、田植え、田草取り、稲刈り、かけ干し、餅つきまで体験してもらっています。他にも、イチゴ大福やよもぎ団子作り、栗拾いなど季節に合わせた楽しいプログラムを用意しています。食事は、みんなで作って、大家族のように一緒に食べます。決して豪華ではないけれども、地区で採れた米や野菜などを使ったものです。

この活動には、男女年齢問わず住民の方々が関わっています。地域に暮らすつましくもほほ笑ましい人たちが、特に、おじいちゃんとおばあちゃんが仲良く一緒に教えてくれたりするので、村を訪れた子どもたちもこの関わりが大好きです。この水源地区を「おいしい村」と愛着を持つ

て呼んでくれているのですから。

子どもたち向けに「神楽教室」

二つ目は、地元の子どもたち向けに始まった「きらり神楽教室」です。途絶えそうになっていた奉納神楽を子どもたちに伝えようと地区の岩下神楽保存会の方々と一緒に地域に広く呼びかけ舞手を募集しました。地域の収穫祭である「よかばい祭」に練習の成果を披露するということが始まりました。

子どもたちは、主に八月下旬から一〇月まで、週一回、夕方から水源交流館で練習に励みます。練習には保存会の方々がきらり人として付き合います。みんなが集まって練習する時間はかけがえのないひと時で、お辞儀の仕方から習う神聖な練習風景です。

その他にも、水源交流館では、水源地区および周辺の地区の協力も得て、地域の食材を活用した手作りの家庭料理を持ち寄り、展示・試食、さらには食に関する意見交換会を行うイベント「食の文化祭」を開催もしています。

水源交流館は、今や地域の楽校としてなくてはならないものになっていっていると感じています。少し不便さを感じながらも、耳を澄ませばいく種類もの鳥のさえずりが聞こえてくる自然に囲まれたこの地域に素晴らしい活動の拠点ができたと私は感じています。これからも、水源地区だからこそできる価値を発信していくよう頑張ります。住民の一人一人が主役になれるすてきな楽校が、ここを訪れる方々にとっても大事な場所になってもらえたらうれしいです。

『伝統野菜の今——地域の取り組み、

地理的表示の保護と遺伝資源』

香坂玲・富吉満之共著



(アサヒビール株式会社発行、清水弘文堂書房編集発売・2,000円 税抜)

伝統野菜とは何か

青木 宏高

(NPO法人「良い食材を伝える会」理事)

馬込ハンジロー。股旅物の渡世人のような響きだが、正しくは「馬込半白」。表皮の半分以上が白い胡瓜である。江戸時代初期に東京都大田区馬込辺りで栽培されていたため、地名に由来する。戦後は漬物用として全国的に広がった江戸東京伝統野菜の名品である。東京農民の友人が「まぼろしの品種」と言って、丸っこい胡瓜を持って来てくれた。もう十数年前のことである。

この本は馬込半白胡瓜のように日本各地に存在している歴史ある在来品種が織りなす伝統野菜をテーマにしている。他方で地理的表示保護制度が導入された今、貴重な地域資源としても伝統野菜に注目が集まっている。

本書の第一部では「伝統野菜と在来品種」「ただの野菜はいかにして伝統野菜になったのか」「なぜ伝統野菜を守るのか」を述べ、第二部では京野

菜、加賀野菜、江戸東京野菜、やまがた伝統野菜、広島お宝野菜、大和(奈良)伝統野菜など具体例を挙げて現状と課題を解説している。

日本列島各地に埋もれていた「地大根」を集めた大根フェスタを主催した。京野菜の聖護院大根や加賀野菜の源助大根、江戸東京野菜の亀戸大根、さらに桜島大根などおよそ二〇種類を一堂に集めた。津々浦々に育った地大根は形も味も特徴があり、一カ月間(二〇〇四年一〇月)に二万人余りが会場に訪れ、伝統野菜は人気を博した。

伝統野菜といえども、野菜は「食べもの」である。地理的表示保護制度を活かすには、「伝統野菜」の持つ歴史性だけに頼れない。本書は「伝統とは何か」で答えを述べている。伝統とはあくまで人間が作ったもので、大切なのは「受け継がれてきたこと」である。受け継ぐために農家が栽培を続け、家庭で食べる食文化の存続である。

つまり、種子と育て方と食べ方にある。特に大事なものは「食べもの」としておいしいことである。野菜関係者の間で「野菜の神様」と呼ばれていた故江澤正平さんも、野菜においしさを求めた。味を知覚する能力を身につけ、特に消費者が「ベロ(舌のこと)メーター」を高めれば、生産者が良い野菜を作るといっているのである。本書に大和伝統野菜を食べさせる農家レストランが紹介されている。伝統野菜をおいしく食べる工夫が始まっている。

日本列島に地域の数だけ伝統野菜がある。一方で加速するF1種に画一化され、多様性が失われていく。味覚の同一性では、人生味気ない。



読まれています 三省堂書店農林水産省売店 (2015年8月1日~8月31日・税抜)

タイトル	著者	出版社	定価
1 週刊ダイヤモンド 2015年8月29日号 狙われるニッポン 飲・食・農 乱奪戦		ダイヤモンド社	657円
2 減反廃止 農政大転換の誤解と真実	荒幡 克己/著	日本経済新聞出版社	2,600円
3 農林水産物・飲食品の地理的表示 地域の産物の価値を高める制度利用の手引	高橋 梯二/著	農山漁村文化協会	1,800円
4 島耕作の農業論	弘兼 憲史/著	光文社	740円
5 官邸農政の矛盾 TPP・農協・基本計画	田代 洋一/著	筑波書房	750円
6 NORIN TEN 稲塚権次郎物語 世界を飢えから救った日本人	稲塚 秀孝/編著	合同出版	833円
7 田園回帰1%戦略 地元にと仕事を取り戻す	藤山 浩/著	農山漁村文化協会	2,200円
8 コメをやめる勇気	吉田 忠則/著	日本経済新聞出版社	1,800円
9 国際裁判で敗訴! 日本の捕鯨外交	小松 正之/著	マガジンランド	1,667円
10 日本農業は世界に勝てる	山下 一仁/著	日本経済新聞出版社	2,000円

銀座農園株式会社

飯村一樹

(四〇歳)



● いむらかずき ●
一九七四年茨城県生まれ。日本大学生産工学部建築工学科卒業後、一級建築士として活躍。二〇〇七年に銀座農園株式会社を設立し、代表取締役就任。日本では企業とタイアップしたトマト生産を拡大しながら、アジアでの農業開発事業の準備を進めている。

農

業はもうからない」。一般人が描く農業のイメージであるが、私たちが懇意にしている各農業法人の経営者は相応の利益や事業拡大を続けている。「農業はもうからない」ではなく「もうかるモデルを一般人に示せていない」「もうけるためのスキームを十分に検証できていない」と考える。もちろん、金融業のようなもうけ方はできないが、四季折々の自然環境の中で豊かな人生を十分に構築することができるかと確信している。

それならば、私たちがもうかる手法を実践・普及し、企業などの農業への新規参入を促すことで、農家の後継者不足や耕作放棄地といった問題が解決できると考え、二〇〇七年に農業ベンチャー企業である銀座農園株式会社を設立した。

まず誰も考えなかったことをやらなければ、農業に世間の注目が集まらないと考え、創業当初は銀座のビル跡地に水田・直売所を作り、表参道のビル屋上には貸し農園を開設するといった取り組みを行った。農業

の魅力を高める取り組みということで多くのメディアに取り上げられ、銀座農園の知名度が大きく向上した。さらに都心でのビジネスを広げるため、有楽町駅前の野菜直売所「交通会館マルシェ」や、香川銀行・徳島銀行とセレクトショップ「徳島・香川トモニ市場」も開設した。

たくさんの企業が参入するためには、今の農業の一般的な収益モデルでは不十分と考える。補助金に関係なく、ハウスなどに投資して六、七年で回収できる収益モデルを作る必要がある。投資の回収期間が五年未満になれば、相当数の企業が農業に参入すると想定している。

そこで、私たちの考えるハウス栽培の成功モデルは、ハウスの設備投資コストを削減し、灌水技術^{かんすい}を簡素化して、土地利用を効率的に行いながら、高値で販売できる販路の拡大・ブランディングを行うことだ。これを実証するため、低コストのハウスで三年前からトマト生産に着手した。

私は、大学で建築学を専攻。卒業後は不動産関連企業に就職し、一級建築士として建築物の設計、環境設計などに携わった。この時に身に付けた一級建築士の知識が、低コストのハウスの開発に大いに役立っている。日本では茨城県に、海外はシンガポールにトマト農場を構え、生産・販売・研究を進めてきた。日本の農業技術が海外で認められ注目を集めれば、日本の若者が農業を見る目も変わるだろうと考えたからである。

銀

座農園の考え方が、タイ王国の国立科学技術開発庁(NSTDA)に認められ、東南アジア諸国連合(ASEAN)地域市場統合後の中心国となるであろうタイで、今年から日本の施設栽培技術の普及事業が始まった。他方でインドネシアの大手財閥とのトマト生産事業も着々と準備を進めており、名だたる海外資本からのオファーもいただくようになった。

新たな領域における事業を拡大するには優秀な人を動かすことが重要である。そのためには大義や想いが必要であること、金で人の心は動かない、ということとは会社員時代に学んだ。私自身は不動産関連企業で猛烈に働き、不動産開発や不良債権の売買の他、東証マザーズへの株式上場も経験させてもらった。一〇

〇億円単位の仕事に達成感こそ感じたものの、金で金を稼ぐ仕事に自分の未来が描けなくなり、独立を決意した。そこで始めたのが農業である。私は農家出身ではないが、茨城県の農村で育ち、親族には大規模畜産農家もいて、農業と自然は常に身近にあった。

現在、銀座農園には「今は日本で頑張りが、将来は海外で日本の農業を普及させたい」という志を持った優秀な若者の入社希望が増えている。皆、明確に日本の農業の将来ビジョンを持っており、彼らのような人材が農業界に増えれば、日本の農業の未来は明るい、という想いが日増しに強くなっている。

人を動かすには、さらに驚きと感動と夢が必要である。だから私たちは銀座に水田を、表参道には貸し農園を設けて、シンガポールの赤道直下には高糖度トマト農場を作った。皆が感動し、期待してくれる。ベンチャー企業を経営する以上は夢を持てる仕事、感動するような仕事をしなければ、お客さまは満足しない。

「もうからない」から、自然の中で豊かに暮らしながら「もうかる」へ――。誰も取り組んでいない新しい領域の仕事を切り開くベンチャー企業の挑戦が農業界にも必要だと真剣に考えている。

F

「もうからない」から「もうかる」へ 農業にベンチャーの手法で新領域を

第九回「アグリフードEXPO大阪2016」の 出展者を募集しています

「アグリフードEXPO大阪」は、プロ農業者たちの国産農産物・加工食品展示商談会として八年を経て、おかげさまで年々出展者が増えております。本年度の開催は二〇一六年二月一八、一九日です。併せて、一般社団法人大日本水産会主催、第一三回「シーフードショー大阪」が同時開催されます。

出展対象は、農業者および国産農産物（水産物を除く）を主原料とする食品を主として扱う国内食品製造業者の皆さまです。

募集期間は一〇月一日から一月一三日まで、小間数が収容上限に達し次第、受け付けを終了しますので、お早めにお申し込みください。

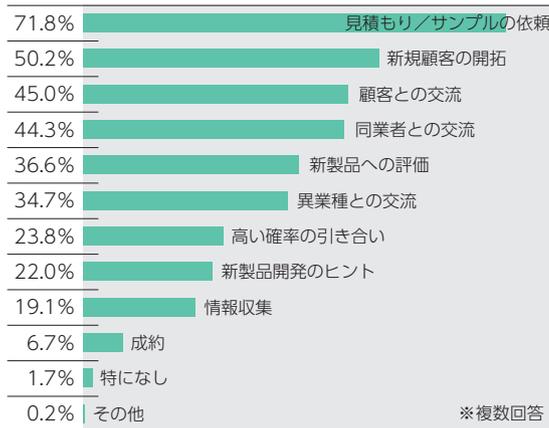
詳細については、公式ホームページ（<https://www.agri-foodexpo.com/>）をご覧ください。

第八回「アグリフードEXPO大阪2015」の出展者・来場者のアンケート結果を掲載します。ご参考にしてください。

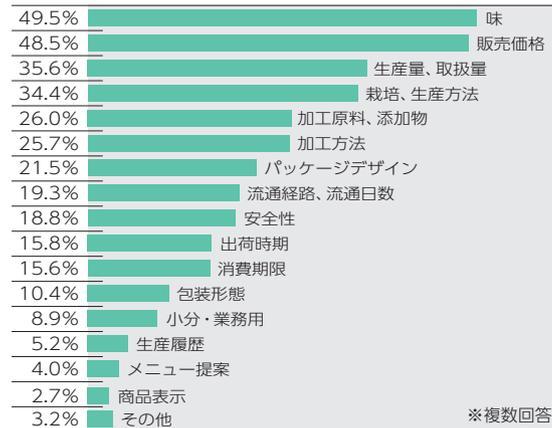
（情報企画部）

第8回（2015年）の出展者アンケート結果

■出展者数…合計/476社 344小間 ※共同出展含む
■会期中商談件数 1社平均/26件 最高/150件
出展の成果は？



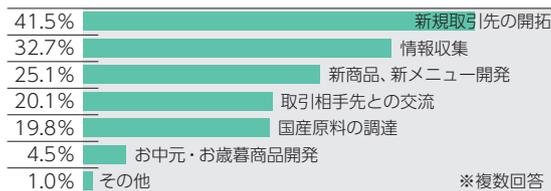
■会期中成約件数 1社平均/4件 最高/40件
■会期中成約金額 1社平均/178万円 最高/3,000万円
来場者の関心は？



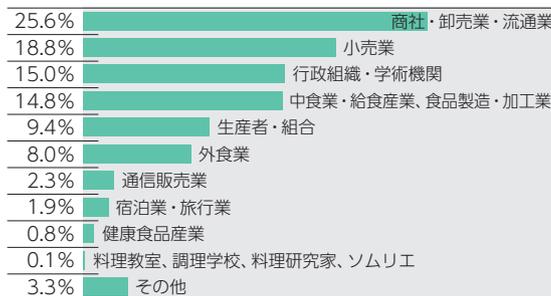
第8回（2015年）の来場者アンケート結果

■公式登録総来場者数…14,956人（2014年度 13,860人）
※第12回シーフードショー大阪の来場者を含む

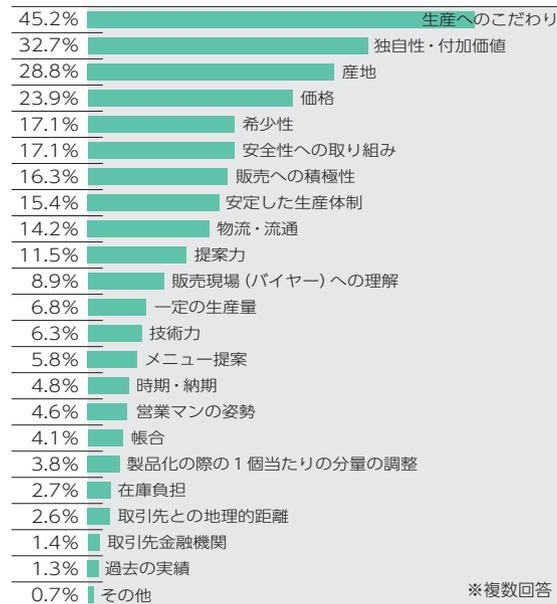
来場の目的は？



あなたの業種は？



取引で重要視する点は？



第一〇回EXPO東京は出展者数、来場者数ともに過去最多

八月一八〜一九日に、「第一〇回記念六次化の先駆者」EXPO仲間大集結」をテーマに「アグリフードEXPO東京2015」を開催しました。

全国から過去最多の八六八の農業者や食品製造業者、六次化支援技術を提供する事業者の方々にご出展いただき、全国の魅力ある農産物や地元産品を活用したこだわり加工食品を、バイヤーへ積極的にPRしました。

今回のEXPOでは来場者数一万四六二四人、会期中商談件数四万八四四一件、商談引き合い件数七五七三件に上り、いずれも過去最多と



バイヤーに向け自慢の商品をPRしました

なつて、活発な商談が行われました。

また、一九日には林芳正農林水産大臣が会場内を視察されました。

林大臣は復興支援コーナーを訪れ、東日本大震災で被災された宮城県と福島県の魅力あふれる産品を試食し、出展者へ激励の言葉を送られました。

出展者からは「小売業や卸売業など、幅広い業種の方々に声をかけていただき、商談の場としての手応えを感じています」「今回も成約に結び付きそうです」などの感想が、またバイヤーからは「初回から参加し一〇年間お付き合いしている出展者もいるので、EXPOは生産者と企業をつなぐかけがえのない機会となっています」などの声が寄せられました。

(情報企画部)



会場で出展者と意見交換される林農林水産大臣

群馬県内の若手農業者が参加するワークショップを開催

八月五日、支店でワークショップを開催し、二六人にご参加いただきました。米や野菜、畜産などさまざまな業種の若手農業者のネットワーク形成、経営改善のための研さんの場として毎年開催しています。

企業や地域ブランディング分野で活躍されている株式会社ファームステッドの長岡淳一氏から「なぜデザインが重要なのか？」をテーマにご講演いただき、「ぐんま若手農業者ブランドの立ち上げ方」などを議論しました。参加者からは「さまざまな業種の仲間から得た気づきを経営に活かしたい」などの感想が寄せられました。

(前橋支店)



真剣かつ和気あいあいとした研修会

農業経営アドバイザーの連携強化を図る連絡会を開催

八月二日、盛岡市内で「若手県農業経営アドバイザー連絡会」を開催し、県内の農業経営アドバイザー三〇人にご出席いただきました。

有限会社大郷グリーンファーマーズの郷右近秀俊代表取締役から「農業経営アドバイザーに期待すること」をテーマに、次いで「六次産業化中央サポートセンターの取り組みについて」と題して、同センターの天野良英企画統括マネージャーより六次産業化のポイントを、ご講演いただきました。県内では一七〇人の農業経営アドバイザーが農業者へのサポート充実のため活動しています。

(盛岡支店)



出席者は興味深い講演に聞き入りました

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)

◆八月号特集「農」のリーダー像に迫る」は、これからの日本農業の在り方を示す大きなポイントとなると思われました。小野善生先生の「いま農業現場に求めるリーダーシップ」は、日本農業の現状をよく把握しており、鋭い指摘の記事でした。今までの農業は家族経営が中心で、代々引き継がれてきました。しかし、周囲の環境は目まぐるしい変化をきたしており、農業で生きていくには、それでは太刀打ちできません。六次産業化、農商工連携、他産業との連携、さらに農家の組織化やマネジメントのできるリーダーとなる人材も必要です。若い人の進出で、農業が現状打破されることを期待します。(広島市 巨幸男)

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 嶋貫 伸二 清村 真仁
飯田 晋平 小形 正枝 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 凸版印刷株式会社

■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

◆夏からの異常気象による台風や豪雨の被害に遭われた方には心よりお見舞い申し上げます。自然の猛威を目にし、治水に努めた先達の苦労がしのべれます。豊かな食生活は農業インフラなしに語れません。土の力を活かし強い作物を育てる鳥取の田中さんにならない、先読みして投資をできる経営者の支えになりたいものです。(嶋貫)

◆「農と食の邂逅」は急峻な山が連なる島で飼料にこだわり牛たちを愛情いっぱい育てている姉妹のお話です。繁殖にとどまらず、大切な命を糧としていただくことにまで心を砕く亜希さん、理佳さんはたくさんの命をもらい生きていることを、いまさらながら思い知らされました。ありがたく残さず食べることを肝に銘じます。(小形)

◆柏餅やおはぎには招福除災の意味があったのですね！驚くとともに、多くの行事菓子に先人の願いが託されていることを知り、ありがたく感動しました。行事菓子の意味を知るのは日本文化の再発見につながる、と中山さんは言います。食欲の秋、込められた意味を調べつつ、行事菓子をいただくのも楽しそうです。(城間)

◆祖母がファミリールレストランの中で特に気に入っているのがロイヤルホストで、よく連れて行ってくれました。ロイヤルホストの矢崎社長による経営戦略についての講演を聞いて、手の込んだ料理やスタッフの丁寧な対応、居心地の良さといった、多くの人を引き付けるその魅力が改めて分かりました。(林田)

AFCフォーラム(2015年10月号) 読者アンケート

[AFCフォーラム]をご愛読いただきまして、ありがとうございます。本誌をより充実させるために、アンケートにご協力をお願いいたします。このままFAXか郵送でお送りください。

お名前(フリガナ) _____	性別 _____	年齢 _____	職業 _____
_____		_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____		_____	_____
_____			tel. _____

1 掲載記事について、内容はいかがでしたでしょうか？（○をご記入ください）

記事区分		良かった	どちらとも いえない	良くなかった	記事区分		良かった	どちらとも いえない	良くなかった
1	観天望気				8	経営紹介			
2	担い手育成も観点にインフラ整備と保全				9	変革は人にあり			
3	特集 水田の大区画化と汎用化による農業活力				10	フォーラムエッセイ			
4	独自の基盤整備で独自の経営を展開				11	まちづくりむらづくり			
5	第10回「アグリフードEXPO東京2015」セミナー				12	書評			
6	農と食の邂逅				13	主張・多論百出			
7	耳よりな話				14	みんなの広場			

2 AFCフォーラムで取り上げてほしい特集テーマがありましたら、ご記入ください。

3 本誌への感想や農林漁業の発展に向けたご意見などを200字程度でお寄せください。本誌「みんなの広場」に掲載します。(紙面の都合上、編集させていただく場合がありますので、あらかじめご了承ください) 掲載の場合には薄謝進呈いたします。(匿名での投稿はご遠慮ください)

ご協力ありがとうございました。