

AFC フォーラム Forum

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

8

2018

特集 すっくと、農業参入新時代



すくくと、農業参入新時代

3 農業から生まれる効用を本業に取り込む

渋谷 往男

農業参入は赤字リスクが高いといわれるが、本日まで参入企業は増え続けている。参入企業が期待する効用と、農業参入の成功条件とは

7 農業参入企業の誘致に自治体の期待

村田 泰夫

新規で農業参入する企業を積極的に誘致すべく、独自の支援策を掲げる地方自治体が増えつつある。大分・熊本両県の誘致の取り組みを検証する

11 未知の領域の農業界へ新規参入企業

小澤 弘教

農業と全く接点ない大阪のゴムメーカーが、島根県鹿足郡吉賀町で農業に参入した。参入企業と迎える自治体、それぞれの思惑をリポートしてもらった

情報戦略レポート

15 IT活用でスマート農業化 その先に出口はあるのか

—統計と調査から見た農業の成長性と課題—

経営紹介

経営紹介

23 株式会社勝栄／山梨県 中村 努

Uターン農業者は趣味を昇華させ、肉用鶏、採卵鶏の多品種生産を開始。飼料、水、環境、食鳥処理にこだわり食味を追求、高収益を実現する

変革は人にあり

27 農事組合法人 北辰農産／石川県 舘 喜洋

米の加工品販売に独自の販売戦略を実践、「目指せ百年ブランド」をキーワードに「稲は舎」ブランドを立ち上げた。モノづくりで商品価値とブランド力を高める若き経営者



撮影：菊地 晴夫
北海道富良野市東山
2017年8月16日撮影

棒積みの青エンドウ豆

■ 広大なほ場には棒積みが直線に並ぶ。収穫した青エンドウ豆を天日干しするため、枝ごと積み上げ雨避けのシートをかぶせて作る棒積みは、この時期の富良野の風物詩だ ■

シリーズ・その他

観天望気

なりわいを継ぐ 筒井 一伸 2

農と食の邂逅

中井 結末衣／千葉県
青山 浩子(文) 河野 千年(撮影) 19

フォーラムエッセイ

至福の一杯 増田 恵子 22

主張・多論百出

技術士(農業部門) 鈴木 善人 25

耳よりな話 196回

緑肥を科学する 大谷 卓 30

まちづくりむらづくり

アスリートが「農」兼業で地域を活かす
ハンドボールチーム、就農三年目の確信
一般社団法人フレッサ福岡／福岡県糸島市
前川 健太 31

書評

小島 希世子 著
『ホームレス農園
命をつなぐ「農」を作る! 若き女性起業家の挑戦』
青木 宏高 34

インフォメーション

交差点 タイ最大級の食品見本市「THAIFEX」に
初出展 前橋支店 35

認定農業者の皆さまへ 36

編集後記 37

ご案内

第13回アグリフードEXPO東京2018 38

9月号予告

特集は「漁業の成長産業化に向けた技術力」を予定。
「農林水産業・地域の活力創造プラン」(2018年6月改訂)に「水産政策の改革について」が盛り込まれた。改革の具体的内容には、新たな技術導入が必要とされている。漁船、養殖、流通、それぞれの分野における最新技術導入の動きを追う。

観天 望気

なりわいを継ぐ

同じムラに長いこと通っていると、なじみの集落の商店が畳まれていたという経験を最近よくする。「スーパーに客を取られたんだなあ」と思っていたが、それは早とちりらしい。話を聞くと、店番をしていたおばあさんが高齢者施設に入り、後を継ぐ人がいないという。ニーズはあるのに店を畳むのはもったいない、そう思う地域の人たちとよく出会う。

都市も人材不足だが、農山村は後継者不足がより深刻である。農業に限らず、生活を支える地域の商店や地域活性化の一翼を担う体験施設などが、事業としての可能性を残しているにもかかわらず、廃業に追い込まれている。政府は事業承継や第三者農業経営継承といった制度で後継者探しを後押ししているが、マッチングはどうするか、「家業」を第三者に譲る決心をどうしてもらうか、後継者候補はどこにいるのか、など現場での課題は多い。

また、都市から農山村への移住希望者は増加の一途であるが、一方で移住先での生活の糧を見いだせず、移住を断念する例もある。この二つの課題から私たちが着想したのが、移住者を後継者とする農山村における「継業」である。

「継業」とは造語だが、事業の後継ぎづくりだけを指すものではない。農山村への移住者は職住分離という都市型ライフスタイルではなく、職住近接という農山村的なライフスタイルを求める傾向があるため、事業の引き継ぎだけを強調しても響かない。農山村ならではの地域性が示されることが肝要である。例えば、第一次産業や生活を支える商店など地域に根差した「なりわい」であることや、職住近接など農山村ならではのライフスタイル、そして地域コミュニティによるさまざまなサポートなど、継業には「地域」という言葉でくくれる仕掛けが必要である。

今年度から、農山村への人材流入を支える総務省の地域おこし協力隊と、経済産業省などによる事業承継ネットワークを組み合わせた新たな試みが始まった。移住者や協力隊員が単なる事業の担い手ではなく、農山村での生活者であることも意識して展開してほしいものである。



鳥取大学地域学部 教授

筒井 一伸

つつい かずのぶ

1974年佐賀県生まれ、東京都育ち。98年鳥根大学法文学部法学科卒業。2004年大阪市立大学大学院文学研究科後期博士課程修了後、鳥取大学地域学部講師および准教授を経て現職。専門は農村地理学・地域経済論。主な著書に『移住者の地域起業による農山村再生』（2014年、筑波書房）、『田園回帰の過去・現在・未来』（2016年、農文協）、『移住者による継業』（2018年、筑波書房）など。

農業から生まれる効用を本業に取り込む

本業の経営資源を農業で活かそうとするのでなく、農業を行うことで生まれる効用を本業に取り込むようなビジネスモデルの創出である。農業参入企業の七割が赤字という現状にもかかわらず参入企業が増え続けているのはなぜか？ 企業の農業参入のホンネと拡大の現状に迫る。



東京農業大学国際食料情報学部教授

渋谷 往男 Yukio Shibuya

しばや ゆきお
1963年東京都生まれ。89年東京大学大学院修了。同年、株式会社三菱総合研究所入社。2014年より現職。専門は農業経営学。08年日本農業経営学会学会賞（学会誌賞）受賞。著書に『戦略的農業経営』（日本経済新聞出版社、2009年）などがある。

食品産業を中心に参入が拡大

二〇〇九年の農地法改正以降、企業の農業参入が拡大している。農地リース方式での参入法人数は改正前では年間平均約六五社だったものが、改正後は約三三〇社と、五倍近くになっている。一六年一二月末現在、参入企業を業種別に見ると、食品産業二二%、農業・畜産業二二%、建設業一三%の順となっているが、約一〇年前のデータでは、建設業三四%、食品産業二七%となっており、建設業と食品産業が逆転している。

日本政策金融公庫が一二年に発表した調査では農業参入企業の七割が赤字とされている。こうした結果があるにもかかわらず、今日まで参入企業が増え続けている。利益追求を行うはずの企業がなぜ農業参入するのか。それは、農家や農業法

人に見られるような従来型の農業経営体とは異なるビジネスモデルが存在するからである。

多くの農業参入企業を分析すると、農業参入に当たって期待しているメリットに特徴があることが分かる。このメリットをやや専門的になるが「効用」と表現する。この効用を分析すると、企業独自のビジネスモデルが見えてくる。

一般に、企業を経営する上で必要な多様な要素は経営資源と呼ばれ、ヒト・モノ・カネ・情報が主要な資源とされている。良質な経営資源をどれだけ確保できるかによって企業のパフォーマンスが決まるとされ、企業はこれらを蓄積・拡大することを目指して活動している。

そこで、農業参入企業が期待する効用について、まずは経営資源としてどのような点で発現しているのかを調べた。同時に、発現する時期として

短期（概ね三年以内）、中期（概ね四〜九年程度）、長期（概ね一〇年以上）に区分した。さらに、その効用の発現対象として、農業部門に生じているのか、本体企業に生じているのかを調べた。この枠組みを農業経営体の効用評価フレームと呼んでいる（表1）。

このフレームを活用した農業参入企業の効用を、従来型の農業経営体の効用と比較しつつ説明したい。

農業経営体の「効用」を評価

まずは農家や農業法人などの従来型の農業経営体の効用構造について、関東地方の経営体の例を用いて示す。

はじめの事例は埼玉県で家族経営を行う専業農家である。経営者は四〇歳代の若手で、農業だ

表1 農業経営体の効用評価フレーム

効用の発現内容	効用の発現時期	効用の発現対象
人的効用(内部人材育成など) 物的効用(原料確保など) 金銭的効用(利益・売り上げなど) 情報的効用(業界理解など)	短期(〜3年) 中期(4〜9年) 長期(10年以上)	農業部門への効用 本体企業への効用

表2 関谷醸造(食品産業)における農業参入の効用構造

効用の発現内容 (大区分)	効用の発現内容 (項目)	当該経営の場合の具体的内容	効用の 発現時期	効用の 発現対象	備 考
人的効用	内部人材育成	米作りにより社員の商品説明力が向上	中〜長期	本体企業	稲作繁忙期は醸造社員も手伝う
物的効用	原料確保(量の確保)	農家高齢化に対応した酒米の調達継続	長期	本体企業	※最も重要な効用
	原料確保(質の確保・差別化)	自社生産米を使った差別化商品開発	中期	本体企業	参入7年後に加わった効用
金銭的効用	売上の維持・拡大	自社の日本酒の個性を保ち売上維持拡大	長期	本体企業	地元産酒米での酒造の維持
	利益の維持・拡大	増収による増益で利益拡大	長期	本体企業	今の規模では農業の収支は均衡
情報的効用	仕入れ先としての農業の理解	米作りにより社員の商品説明力が向上	中〜長期	本体企業	

からといって儲からない産業にしたいくない、と考えており、収益にはこだわっている。実際に同年代のサラリーマンを上回る所得を上げている。

都市近郊という立地条件から金銭的効用のみを追求するならば不動産事業への特化が最適であるが、あくまでも農業の継続を重視している。他にもさまざまな効用が認められる中で、金銭的効用である収益向上と物的効用である農地の維持を重視している。

次に、農業法人経営の効用として、茨城県で養液栽培により大規模な施設園芸を行う法人の例を示す。この法人は経営者が「農業を変えてみたい」という夢を実現するために、二〇〇〇年に新規就農して設立された。現在の経営は十分軌道に乗っており、「夢」は実現したと言えよう。この経営者が最も重視する効用は「家族と社員を養うためにここで稼ぐこと」としており、やはり金銭的効用である。

農家は経営体として柔軟性があり、赤字になっても倒産することがない。しかし、家計を支える農業が赤字続きになると、兼業を行わざるを得なくなり、その比率は徐々に大きくなる。

そこで、継続的に利益を上げていくことが不可欠となっている。また、農業法人も従業員の給与などを支払う必要があり、短期的な利益がないと倒産してしまう。これを回避するためには、金銭的な利益確保が必須の目標となる。

このように既存の農業経営体は、短期的かつ、金銭的利益を農業本体で上げることが重視せざるを得ない。

農業に参入する企業は、現在も食品産業と建設

業が代表的な業種である。

醸造会社は酒米確保で生産へ

関谷醸造株式会社は、中山間地域に位置する愛知県北設楽郡設楽町に本社を置く従業員四〇人の清酒製造業である。自社で利用する酒米を生産するために、農地リース方式により関谷醸造本体で二〇〇六年に参入した。

参入の背景として、自社の酒造りに当たり、地元産酒米の利用を重視していたが、生産者の高齢化によって生産が減少しつつあったことがある。現在の経営規模は二三haで経営面積は拡大傾向にある。

関谷醸造における農業参入の効用構造は表2のように整理できる。ヒト・モノ・カネ・情報とさまざまな効用が認められるが、経営者が最も重視しているのは、物的効用のうち、原料の確保である。当初は酒米の量的な確保を目的として参入したが、現在では自社産酒米の良質な部分を使った限定醸造の純米大吟醸酒を造り出すことで、本業製品の差別化も実現している。これらは長期的あるいは中期的な効用の発現であり、その効用は農業部門ではなく本業で発現している。

農業部門から見ると、自社人材の活用や生産した農産物(米)の販路提供など本業から得られるシナジー効果がある。しかし、それ以上に農業を行うことで地元産酒米の継続的な確保をはじめ多くの効用が本業で生じているのである(図1)。同社の農業部門は現在のところまだ赤字であり、原材料である酒米を自社で生産するよりも外部から購入した方が低コストであるという。しかし、

表3 愛亀（建設業）の農業参入における効用構造

効用の発現内容 (大区分)	効用の発現内容 (項目)	当該経営の場合の具体的内容	効用の 発現時期	効用の 発現対象	備 考
人的効用	内部人材育成	農業で採用し人材育成して建設現場に回す	長期	本体企業	※最も重要な効用
	本体企業の雇用維持	技能人材を温存し本業の営業拡大に対応	中長期	本体企業	
	本体企業の雇用維持	65歳以上の高齢者の継続雇用の受け皿	中長期	本体企業	
物的効用	原料(資材)確保	近隣からの剪定技や草刈りを農業に循環利用	中期	農業部門	剪定や草刈りを農業部門が受注
金銭的効用	売上拡大	農業の売り上げは建設業の3%	短期	農業部門	企業グループ全体ではわずかな効用
	利益拡大	本体企業の人件費削減	短期	本体企業	売り上げの効用より大きい
	売上・利益以外の金銭的効用	米の配達時にリフォーム営業も実施	中期	本体企業	一定程度の効用あり
情報的効用	-	-	-	-	

農業での赤字を補って余りあるような、本業での効用を発現しているのである。

この他の食品産業として、大手スーパーでは自社の青果バイヤーの能力向上や食品リサイクル率の維持、中堅仲卸会社では自社生産による生鮮野菜の確実な確保による本業の顧客の満足度向上など、長期・非金銭さらに、本体企業への効用が重視されていることが分かる。

建設は技能人材の活用対策に

こうしたモデルは、建設業にも当てはまる。かつては公共工事閑散期の人材活用による雇用維持を目的とした農業参入が多かった。しかし、単なる人材の維持ではなく、より積極的な意味で農業経営を進めている事例もある。

愛媛県松山市の株式会社愛亀は、従業員一八五人、グループ全体では三〇〇人近くになる土木建設会社である。本業の経営者が自ら社長となり二〇〇〇年に農業生産法人(現、農地所有適格法人)を立ち上げた。現在は水田約五〇㌔まで規模拡大し水稲や野菜を生産している(表3)。

愛亀では公共工事閑散期の技能人材の活用だけでなく、技能人材を通年的に雇用・温存することで公共工事が発注された際に優秀な人材もとに競争力のある受注活動が展開できる。このように本業の競争力強化に役立っている。

さらに、建設工事の現場にいきなり出せない新入社員の人材育成、米の配達先の顧客と長期的に形成された信頼関係によりグループ内のリフォーム会社の営業機会になるなど、人や情報の面で本業にさまざまな効用が発現している。

農業も決して小規模ではないが、本業の売上高は農業の三〇倍を超えている。このため、農業単体で利益を追求するよりも、本業で発現する効用の方が大きい(図2)。

これまで述べたように、既存の農業経営体は農業本体で、短期的、金銭的効用を追求する。これに對して、農業参入企業は、金銭的効用を直接には追求せずに、ヒト・モノ・情報など非金銭面の効用を長期的に追求している。しかも、その効用の発現は農業部門よりも本体企業で見られ、回り回って本業に金銭的な利益が実現するようになっていく。

これらを図に示すと、図3のように、農家や農業法人と農業参入企業は全く逆の効用構造を有していることが分かる。

鉄道は沿線の地域活性化狙い

繰り返すが、農業に参入している企業は、過去も現在も食品産業と建設業が多い。しかしその一方、こうしたいわば主要業種以外にも一定数の参入が見られる業種がある。

福祉事業がその筆頭であろう。例えば、就労継続支援事業(B型)を行う法人の場合、障がい者に対する生活支援が支給されることから、賃金(工賃)が低水準でも、事業が継続できる。そこで、採算性が悪いとされる農業であっても事業として成り立つこととなる。

当初はこうした点が注目されてきたが、最近では、さまざまな障がい者の中で、農作業のように決まった作業を黙々と継続することに向いている障がい者がいることや、農業に従事することで生活

図1 関谷醸造(食品産業)の農業参入のビジネスモデル

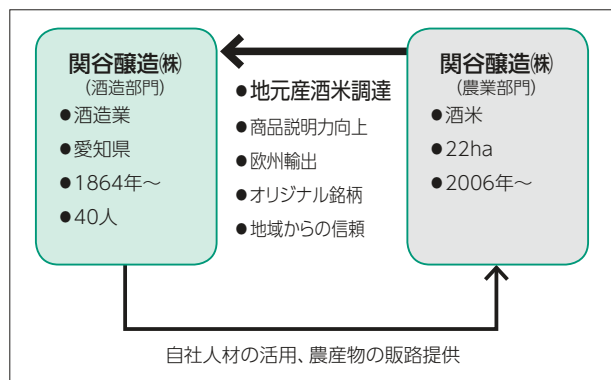


図2 愛亀(建設業)の農業参入のビジネスモデル

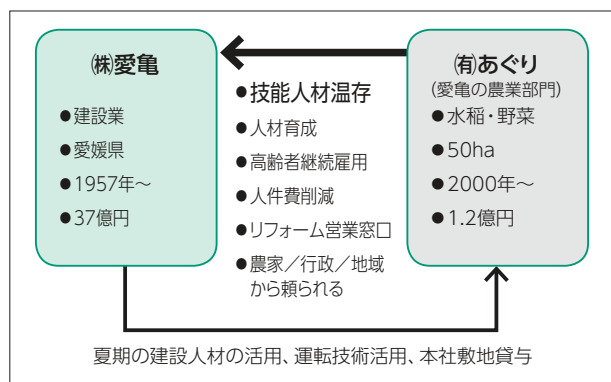


図3 農業経営体と参入企業の重視・期待する効用の違い

農家・農業法人		農業参入企業
短期的効用	↔	長期的効用
金銭的効用	↔	人・物・情報の効用
農業単体での効用	↔	本業での効用

トラブルが減少することなどが報告されている。さらに、行政の福祉部局と農業部局の連携が進みつつある点も追い風となっている。福祉産業としては、農業に取り組むことでより多くの利用者の導入という本業での効用が生まれるのである。

また、一見、農業とは距離があると思われるような、鉄道業からの農業参入も注目される。もともと鉄道会社は私鉄を中心に本業の他に、不動産、流通、レジャーなど沿線開発と鉄道利用者の利便性向上を目的に多角化を進めてきた。農業への参入も沿線価値向上、いわば、地域活性化を目指したものである。

とはいえ、その中身を見ると二つに分けることができる。一つは都市部や都市近郊地域を主な事業エリアとする大手私鉄による農業参入である。沿線住民に安全・安心・新鮮な農産物を供給する

ことで沿線価値を高めようとするもので、神奈川県相模原市で高糖度トマトを生産する小田急電鉄などがこれに当たる。

もう一つは事業エリアに広大な農村部を抱えている鉄道会社による参入である。JR九州やJR東日本、近畿日本鉄道などがこれに当たる。農業という地域の主要産業が活性化すると沿線人口が増加し、鉄道輸送需要が維持・拡大するという本業への効用が期待される。

新ビジネスモデル創出に期待も

食品産業や建設業のような農業参入の主要業種の他に、福祉産業や鉄道業など最近増加傾向にある業種も農業単体での金銭的効用よりも、本業での非金銭的な効用を重視している。

とはいえ、全ての企業がこうしたビジネスモデルを構築できているわけではない。特に中小企業の場合は、本業の規模が小さくそこで発現する効用も小さい。また大企業であっても、本業の効用を引き出すようなビジネスモデルを構築できない場合もある。

元来、企業の農業は人件費の高さや間接経費の発生、社会保険料や福利厚生費用の負担などがあり、高コストになりがちである。また、技術的には篤農家や先進的な農業法人にはかなわない。このため、いったん参入したものの撤退する企業も見られる。

これから農業への参入を検討している企業、あるいは既に農業に参入している企業はいずれも本業と農業のシナジーを生み出そうとするのが経営の定石である。

そこで、成功条件としては、本業の経営資源を農業で活かそうとするのではなく、農業を行うことで生まれる効用を本業で取り込むようなビジネスモデルを創出していくことである。

参考文献

- [1] 日本政策金融公庫(二〇二二)「企業の農業参入に関する調査結果 詳細版」(二〇二二年二月)
- [2] 小川真知(二〇一八)「障害者の生活支援と農業の相互結合型営農システム―埼玉福興株式会社の事例分析―」、『農業経済研究』、八九(四)、三六三―三六八頁
- [3] 渋谷往男(二〇一八)「農業専業の経営体と農業参入企業の効用構造についての比較分析」、『農業経営研究』、五六(二)、(印刷中)
- [4] 山本寛(二〇一七)「パイロット事業から沿線農業活性化事業へ」、『運輸と経済』、七七(九)、六五―七三頁

農業参入企業の誘致に自治体の期待

今、農業参入する企業の誘致に力を入れる地方自治体が増えている。当初の狙いは高齢化する担い手の補強と遊休農地の活用だったが、参入企業の規模拡大で地元雇用が創出するなど、期待以上の効果が出ている。一歩先を行く大分、熊本両県の実践を中心に自治体がすすめる企業参入を考える。

参入企業も立派な「担い手」に

地方自治体が農業への参入を企業に働き掛けた狙いは、当初「担い手の確保」と「農地の活用」にあった。

大分県の場合、農家の高齢化が他県より進み、農業に従事している基幹的農業従事者の平均年齢は六九・〇歳。二〇一七年の全国平均の六六・六歳を上回り、九州では最も高齢である。このため、今後リタイアする農家の急増は必至で、県としては「一人でもいいから担い手を確保したい」のが本音である。担い手がいなくなれば、農地は荒れてしまう。耕作放棄地を少しでも増やさないためにも担い手が欲しい。

もちろん新規就農者も歓迎だが、企業も立派な農業の担い手になる。そんな強い思いで、大分

県は農林水産部の新規就業・経営支援課に専任の「企業参入支援班」を設けた。そして、企業への働き掛けや参入後の企業のフォローアップ支援にも当たっている。本格的な支援は〇七年度に開始し、もう一〇年以上になる。

一方、全国有数の農業県として知られる熊本県でも、新たな担い手の確保と農地の有効利用は、重要な政策課題である。〇九年度から知事が音頭を取り、企業の農業参入推進のプロジェクトを立ち上げている。

企業への働き掛けは、大分、熊本両県とも農水省主催の「農業参入フェア」に参加する他、県内外の企業向けにセミナーを定期的に開いている。また大分県は、参入の可能性のありそうな企業向けにダイレクトメールを送って、情報の発信に努めている。



ジャーナリスト

村田 泰夫 Yasuo Murata

むらた やすお
1945年東京都生まれ。68年北海道大学農学部卒業後、朝日新聞社に入社。経済部記者を経て論説委員、編集委員。退職後、農林漁業金融公庫理事、明治大学農学部客員教授を歴任。現在はNPO法人中山間地域フォーラム理事、農政ジャーナリストの会幹事。著書に「攻めの保護農政」(農林統計協会)他。

これまでのところ、政策目的は両県ともおおむね達成しているといえる。大分県では、一八年度までの一一年間で二五五件の参入実績がある。年平均では二三件に上り、「全国でもトップクラス」と県の担当者は胸を張る。

熊本県は、〇九年度から一六年度までの八年間の参入実績は一五八件、年平均で二〇件。両県とも年間二〇件を目標としているので、目標はクリアしている(注)。

参入した企業が営農で活用する農地面積は、大分県で一〇七一ヘクタール、熊本県で四二〇ヘクタール。その中の耕作放棄地の規模は不明だが、大分県によれば「一割ぐらいではないか」という。耕作放棄地は小面積が多くまとめるににくいことや、傾斜地であったり、耕作条件が悪いなどが理由であらう。

参入企業が新たに常用雇用した人数は、大分県で五三一人、熊本県で五四七人。この他、パートタイマーとしての雇用も相当数に上る。

興味深いのは、参入企業の業種別推移を見ると、日本経済の時代状況を反映していることだ。大分県の場合、〇七年度から〇九年度までの三年間は七一件中三〇件、つまり四二%が建設業だった。それが、直近の一六年度から一七年度までの二年間では、建設業は四二件中九件（二一%）にとどまっている。

代わって増えたのが食品関連企業で一七件である。これが全体の四〇%を占めるようになった。

リーマンショックが起きたのが〇八年九月。急激な景気の落ち込みで公共事業は激減し、土木建設業界は仕事がなくなった従業員は活用先として農業への参入を考えた。従業員は重機を使いこなせるため、農業トラクターも操作できて都合がよかった。ところが、公共事業が回復した近年、本業が忙しい建設業界は農業への参入意欲が鈍っている。

一方、スーパーやコンビニ、それに食品卸業などの食品関連企業は、近年になって、販売する野菜などの生鮮食品を自ら調達するようになっていく。居酒屋・レストランチェーンなどの外食産業も、食材として使う野菜などの生鮮食品を自ら生産する必要性に迫られている。

それは、これまで調達先として頼ってきた生産者が高齢化でリタイアし、安定的な調達が難しくなってきたからである。小売りや卸などの流通業者が、自社生産に乗り出さざるを得なく

なつたのだ。また外食産業などは、消費者がより安全・安心な食品を求めるようになってきたので、「自社農場産」や「自県産」を売りにしようとするイメージ戦略も働いている。

農林水産省の調べによると、一六年一二月末現在で、一般企業の農業参入の件数は二六七六法人に上る。二一年の農地法改正で、賃貸（リース）なら一般企業でも自由に参入できるようになったことから、順調に増えている。

また農地を所有できる法人の要件が一六年から緩和されたことも、企業参入に拍車をかけた。農業法人が六次産業化に乗り出しやすくなるため、法人の議決権に占める農業関係者の割合を「四分の三以上」から「二分の一超え」に緩和、農地を所有できる法人の呼び名も「農業生産法人」から「農地所有適格法人」に変更した。

ワンストップ窓口で総合支援

農業への新規参入には、多くのステップを踏まなければならない。参入の目的は何で、何を生産するのか。どの地域にどれだけの面積の農地を確保するのか。農地を所有するのなら、まず農地所有適格法人になる必要がある。それに、営農計画の作成、労働力の確保、営農技術の習得、投資資金の確保も必須だ。国や県などから補助を受けるのなら、その要件を満たさねばならない。そして何よりも大切なのが、販売先を確保することだ。

中には面倒な手続きもあるため、大分、熊本両県とも、一カ所で総合的な対応ができるワンストップ窓口を設けている。大分県においては新

規就業・経営支援課の「企業参入支援班」であり、熊本県では農林水産部の流通アグリビジネス課の「農業参入・六次化支援」担当である。

それぞれの窓口では、農業法人の設立や営農計画の作成、それに農地の確保など参入計画の検討段階から、農業用ハウスなど栽培施設やトラクターの整備、先進農家での栽培技術の習得など営農準備段階、さらに参入後の栽培管理、病害虫対策、出荷先や販売先の開拓など、さまざまな場面で参入企業からの相談に乗っている。

県独自の補助事業も用意している。特に大分県は手厚い。営農開始前に先進的農家から栽培技術を習得する支援のほか、トラクターなど汎用性の農業機械の購入費を最大三〇〇万円まで補助している（一〇頁、表）。

また、国の助成制度では対象になりにくい基盤整備費を最大五〇〇万円まで補助するなど、内容は多岐にわたる。「大分県はど企業参入に積極的な県はないと、県外から参入する企業に評判です」と、企業参入支援班の藤川将護参事は胸を張る。

参入検討と営農準備段階での大切なポイントは、農地の確保にある。

参入を希望する企業の中には、最初からまとまった農地を求めるケースがある。しかし、一〇畝単位の優良農地が空いているはずがない。県は市町村や集落の協力を得て農地を探す、当初、地域の農家は企業の農業参入に懐疑的な反応を示す場合が少なくないと言う。「参入しても、すぐにやめてしまうのではないかと、及び腰なのである。」

熊本県流通アグリビジネス課の大王龍一課長補佐は、「まず小規模から始めてみたら」と企業に助言している。実際のところ、一筋未満からスタートして、うまくいっている事例が多いという。「小規模からコツコツ真面目にやっている様子を、地域の農家はきちんと見ている。そこで信頼できるとなると、高齢化でリタイアを考える農家が自分の農地を貸してくれることもある。小規模からスタートして徐々に規模を拡大するのが、営農を軌道に乗せるポイントだ」。これと同様のことは、大分県の担当者からも聞いた。

参入地域とも調和策で協定

地域の農業者の拒否感情を和らげる意味も込めて、熊本県では進出企業に対し、進出先の市町村との間で「農業参入に関する協定書」の締結を勧めている。地域で開かれる話し合いに参加すること、地域社会との調和に務めること、環境保全に努めることなどを取り決めた、いわば紳士協定である。

農地が確保できず参入を断念した企業もある。大分県は、将来的には、レディメイドの「農業団地」のようなものを整備できたらいいと考えている。工場誘致の際、あらかじめ工場建設用地を用意しておく工場団地の農業版で、いつでも参入できる農地をあらかじめ用意しておこうという構想である。

営農開始後の支援も欠かさない。大分県は年に二回、参入企業を対象とした研修・交流会を開いている。熊本県は参入企業の営農状況をフォローアップするため、事業展開や課題について

相談を受ける農場訪問を実施している。各県には農業者に農業技術を指導する普及指導員がいて、参入企業の営農上の課題について助言、指導する体制を整えている。

参入した企業は、順調に営農を続けているのだろうか。親会社が飲食・食品関連企業である農業法人は、おおむね順調なようだ。

参入事例を挙げてみよう。二〇一二年に大分県宇佐市内の開拓跡地で野菜生産を始めた「株式会社安心院オーガニックファーム」。母体となるのは、福岡県の有機農産物販売会社「有有限会社むらおか」だ。茨城県の農業法人の協力を得て、ベビリーフなど生産した有機農産物の全量を親会社に販売している。需要が多く、二年後に臼杵市内に第二農場を増設した。栽培技術について経験豊富な農業法人の協力が得られたこと、それに何よりも販路が確保されていることが参入の成功につながった。

流通大手イオングループの農業生産会社「イオンアグリ創造株式会社」は、一年に大分県の九重町内に、一四年に臼杵市内に農場を開設した。大分県は温暖な沿岸部の平坦地から、夏でも比較的涼しい内陸部の高冷地まで、多種多様な農産物を栽培できる地形が特徴だ。標高七〇〇以上の九重農場では夏場にキャベツやハクサイを栽培、標高一〇〇以上の臼杵農場では冬場にキャベツやホウレンソウを栽培している。標高差を利用したリレー出荷が可能なのだ。二つの農場の中間に位置する大分市内や豊後大野市内に住む従業員は、双方に通えるため、周年で働くことができる。生産物はイオングループに出荷して

いる。

成否のポイントは販路の確保

熊本県の農業機械販売会社である「株式会社中九州クボタ」は二〇一〇年、自社ブランド農機の利用実践の場として水稲や施設野菜生産に参入した。その後、収穫した玄米のペースト加工に乗り出した。そのペーストを使ったグルテンフリーの玄米パンや玄米パスタの直売店「玄氣堂」を開設したところ好評だったことから、今年六月には東京・渋谷にも玄米づくしのレストランを開店した。

健康茶やハーブ茶の製造販売会社である「株式会社クマモト敬和」は、一〇年から熊本県の南阿蘇村で茶の原料となるレモングラスやカモミールなどのハーブ栽培に乗り出した。これまでは契約栽培でハーブ原料を調達してきたが、足りなくなったので自社生産に乗り出したという流れだ。地域農家にも栽培してもらい、「南阿蘇産」というブランドを活かし、大阪や東京にも取扱店を広げた。将来的には「国産ハーブ生産日本一を目指す」と意気込む。

親会社が販売したり食材として利用したり、農産物を確保する明確な目的意識が成功要因だ、と県の担当者は見る。

一方で、参入企業の中には、営農システムを確立できなかったり、親会社の経営が不振になって、撤退した事例もある。大分県の場合、一年間に参入した二五五件のうち、撤退件数は一三%に当たる三三件だ。そのうち一六件は、親会社の資金繰りが悪くなったとか、親会社の本業

表 大分県・熊本県の農業参入に関する独自の支援策（一部）

※各県の公表資料をもとに編集部で作成

大分県			熊本県		
補助金名	企業等農業参入推進事業費補助金（汎用機械など整備促進対策）	活力あふれる園芸産地整備事業費補助金（企業参入促進対策）	補助金名	企業の農業参入促進・定着支援事業	
				企業参入促進補助金	参入企業定着支援事業
内容	汎用性のある機械、施設の購入に要する経費を補助し、農業参入企業の早期営農定着を支援する	「活力あふれる園芸産地整備事業」において、戦略品目以外の品目について補助率を戦略品目並みにかさ上げを行う。	内容	県・市町村と地域調和などに関する協定を締結して異業種から農業に参入（規模拡大）し、3名以上の農業関係事業従事者を有する企業などの初期経費に対する支援を行います。（参入後3年以内）	農業に参入した企業などが、加工・集出荷施設や機械などを整備する場合に支援を行います。
補助対象	トラクター、運搬器具、動力噴霧器、乗用草刈り機、格納庫など汎用性のある機械・設備を購入する経費	栽培施設整備、生産基盤整備、鳥獣害被害防止、新植に要する経費	補助対象	簡易な土地基盤整備・・・障害物除去、整地、有機物投入など農地整備に関する経費 作物導入、加工品開発、販路開拓に要する経費（機械購入、施設整備なども対象）	農産物の加工・集出荷施設や機械など
補助率	1/2（県1/3、市町村1/6）	1/2（鳥獣害被害防止、新植は1/3）	補助率	1/3以内	農地所有適格法人以外の参入企業など 1/3以内 農地所有適格法人である参入企業など 1/2以内
補助対象事業費限度額	600万円	—	補助限度額	500万円～1,000万円 ※雇用・農地利用の状況に応じたポイント制	—

が忙しくなり人繰りがつかなかったなどの理由で、他の企業に農業生産を引き継いでもらっている。

自治体が期待する地域雇用も

道府県などの自治体が農業に参入する企業に期待するのは、担い手として地域農業を支え、耕作放棄地の増加に歯止めをかけることだ。その政策目的の達成に大分、熊本両県の担当者は手応えを感じているが、そればかりではない。誘致する自治体の期待を上回る波及効果が出ている事例も少なくない。

第一に、真面目に、かつ熱心に営農する姿に感銘した高齢農家が、自分がリタイアする際に農地を参入企業に貸し出すなど、進出した農業法人の経営規模の拡大につながっている。大規模経営の出現で、農村に常雇いやパートなど雇用の場が生まれ、地域の活性化につながっている。

第二に、進出企業の得意とする分野によって作物はさまざまであるが、例えば乾燥野菜であったりハーブであったり、自社農場での生産だけでは原料が不足し、周辺農家に契約栽培してもらおう動きが広がっている。進出企業の農場を中心に、その農産物の一大供給地が形成され、地域農業の発展につながっている。

第三に、停滞していた地域農業に、全く新しい価値を創造するイノベーションを引き起こしている。その事例の一つが二〇一四年、熊本県山鹿市に進出した養蚕・シルク製造の農地所有適格法人「株式会社あつまる山鹿シルク」である。熊本県内で求人情報会社を経営している親会社の

「株式会社あつまるホールディングス」が、荒れていた牧場跡地二五畝にクワの苗を植え、高品質な絹（シルク）製品を生産する養蚕を始めた。

カイコに餌として与えるクワの葉は、乾燥して人工飼料に加工することで周年飼育を可能とした。しかもカイコが病気になるにくい無菌状態で飼う「無菌養蚕システム」を導入、年間通して安定して養蚕できるようにした。小学校跡地に建てた飼育場はまるで工場である。かつて、この地域の一大産業であった養蚕業の輝きを取り戻し、熊本県から世界に向けて高品質のシルクを供給する。生糸には絹織物だけでなく、医療品や化粧品など新たな需要が生まれようとしている。まったく新しい養蚕の創業の地となるかもしれない。

高齢化してリタイアする農業の担い手を補い、遊休農地を増やさないことを主目的にスタートした農業参入企業の誘致だったが、今や参入した民間企業の人材と発想力が、地域農業を刺激し、地域社会を大きく変える原動力となろうとしている。



注：参入件数の数え方については、各県によって異なり、また国の統計と必ずしも一致しない。例えば、農業法人の形で参入するのであれば厳密には企業参入と言えないが、その農業法人が企業の出資で設立されているれば、実質的には企業参入であるから、大分、熊本両県では一般法人の参入と同じようにカウントしている。また、すでに参入している企業が、別の年に第二農場を新設した場合、新たに一件として数える場合もある。

未知の領域の農業界へ新規参入企業

大阪府枚方市に本社を置き、工業用ゴム製品やパッキンなどの製造販売企業が、島根県鹿足郡吉賀町にアイメック農法による高付加価値のトマト栽培「よしかファーム」を設立し、農業界へ異業種からの新規参入を実現。雇用の創出や新たに地域ブランドを創り出すなど、その動きをレポート。

清流の町で育つ高糖度トマト

島根県西南端部に位置する、鹿足郡吉賀町。県境で山口県と接する同町は、江戸時代、津和野と廿日市を結ぶ参勤交代道である津和野街道の宿場町として栄えた。

現在は中国自動車道と山陰・山陽を結ぶ国道一八七号線と、南北に流れる一級河川・高津川の本・支流に沿って広がる緑豊かな中山間地域だ。特に高津川は、二〇一〇〜一三年まで四年連続を含む、計六回、水質日本一になったことがあり、同町内にある樹齢一〇〇〇年以上とされる一本杉を水源に持つ。

吉賀町は〇五年に柿木村と六日市町が合併して誕生した。もともと一次産業が盛んで、旧柿木村は有機農業で県内外でも有名。旧六日市町は

米作りに長けており、「米・食味分析鑑定コンクール」で、「きぬむすめ」が部門金賞を受賞した実績を持つ。

そうした地に誕生したのが、大阪府枚方市の共和ゴム株式会社が一〇〇%出資し、アイメック農法による高糖度トマトを生産する、よしかファーム株式会社だ。

「農業は斜陽化していると言われていたが、やり方によっては日本を代表する高付加価値の輸出産業になるのではないだろうか」。共和ゴム代表取締役社長の寺阪剛さんは、こんな想いから異業種からの農業参入を決め、よしかファーム株式会社の設立に踏み切った。

共和ゴムは一九七一年、大阪府枚方市で創業した。工業用ゴム、プラスチック、スポンジなどの製造販売を手掛けてきたが、バブル崩壊以降、



食品ジャーナリスト

小澤 弘教 Hironori Ozawa

おざわ ひろのり
1982年茨城県生まれ。2005年国際基督教大学卒業、10年同大学院行政学研究科博士後期課程単位取得退学。教育系NGOを経て、株式会社日本食糧新聞社に入社。中食分野を中心に、農業や水産業など業態を超えた関連産業、海外現地市場での食品動向などの取材を進めている。

業績が下降。二〇〇〇年代初頭には経営の危機に瀕した。業績回復を目指し、「下請けからの脱却」「強みへの集中投資」を断行し、自社商品開発や特許取得に注力して、見事に業績を回復させた。同社の「超軟質ゴム」や「多層成型ゴム」はさまざまな用途で用いられており、LED信号機のライト内のパッキンとして市場シェアの三五%を占めている。その後、健康産業にも進出しており、〇五年頃から理学療法に基づく健康グッズやインソールなどの開発・製造をスタートさせている。中でも家庭で手軽に身体のゆがみを軽減させる運動ができる「アクシスフォーマー」はヒット商品だ。

本業での多角的な展開を進めていく中で、寺阪さんは中国での事業を行っていた際、同国での野菜に対する需要に着目した。

アイメック農法にチャレンジ

「当時は中国で野菜を食べるために、野菜専用の洗剤を使って洗っていた。その一方で、日本産の野菜は価格が数倍だとしても売れている状況にあった」

日本産野菜のポテンシャルは高いのではない——。自社にとって未知の領域である農業への新規参入に向けて、寺阪さんは動き出す。しかし、当然ながら農業の経験や知見は持ち合わせていなかった。

農業への挑戦を志してからしばらくたった二

〇〇七年、一つの記事が寺阪さんの目に留まった。「農業の経験がなくても、最初から安定した品質のトマトが育てられる」とうたった、「アイメック農法」による栽培方法に関するものだった。寺阪さんは「農業の経験がなくても」という点に強い興味を持ち、経営の仕方次第では面白い取り組みができるかもしれない、と感じ「売上高を一〇億円に伸ばしたら、必ずこの農法で参入しよう」と決意する。

このアイメック農法は、人工透析、人工血管、カテーテルなどの医療用製品に用いられる膜やハイドロゲル技術を手掛けてきた、神奈川県平

塚市のメビオール株式会社が開発したもの。これは、医療用として使われていたハイドロゲルの薄いフィルムを農業に転用し、高収量・高品質・高採算の野菜栽培を可能にした栽培方法だ。土の上にハイドロゲルフィルムを敷き、その上で植物を生育する。フィルムには無数のナノサイズの穴が開いており、水と養分だけが通過する。そのため農薬を使わなくてもバクテリアや細菌、ウイルスなどによる汚染を防ぐことができ、安全性を確保することができると、砂漠地帯での野菜栽培も可能。植物はハイドロゲルの中の水を吸おうとするため、多くの糖分やアミノ酸などを生成し、結果として高糖度と高栄養価となる。

さらに、この農法は温暖化による水不足や土壌劣化などによる食糧不足解決策として注目されており、世界一七五カ国で特許を取得していた。国内では東日本大震災で被災した地域のうち、大量の塩分をかぶった土地でも作物を育てることができると注目を浴びており、全国で二〇〇軒以上の農業法人や農家がこの技術を導入している。

そこで、寺阪さんはメビオールを訪ね、さまざまな話を聞くうちに改めてその魅力と可能性に惹かれた。この農法なら、これまで農業についての経験や勘がなくても農業を事業として始めることができる——。

トマト栽培は、「一人前になるまでに二〇年かかる」と言われるほど、安定した品質を作り続ける難易度が高いとされる。しかし、アイメック農法はマニュアルに従って手順を踏むことで、



上：共和ゴムの寺阪剛さんと、アイメック農法で栽培されるよしかファームのトマト
下：吉賀町の堀田雅和さん（右）と若狭拓郎さん

安定した品質のトマトを栽培することができると、初めて農業に参画する同社にとって最適な方法だった。

自治体も農業立地支援を準備

農業参入の方法のめどが立ったものの、いざ具体化するにあたって、場所の選定は難航した。当初は共和ゴムのある枚方市周辺で探したが、土地と担い手の確保が難しく、改めて候補地を探すこととなった。そんな折、同社の健康産業部門で取り引きのあった企業の担当者から、出身地であるという島根県鹿足郡吉賀町を紹介された。

寺阪さんが実際に訪れてみると、立地環境は栽培に適したものだ。アイメック農法はトマトが自ら水を吸う作用により生育させるため、通常の栽培方法と比べて使用する水の量が少なく済む。しかし、それは同時に使用する水の質が重要であることを意味する。吉賀町には水質の良い高津川が流れているので、一級河川では唯一水源も特定されていることから、アイメック農法には最適だった。

また、同町では企業誘致を進めており、町外に本社を有する企業が町内に新たに法人を設立し、新たに農業に参入する際に「企業立地促進助成金」を用意していた。雇用促進などの観点からも共和ゴムの取り組みは歓迎され、助成交付金として五〇〇万円、その他さまざまなサポートが行われることとなり、こうして二〇一六年七月、「よしかファーム株式会社」が誕生した。翌一七年二月には設備が完成し、三月から定植を開始

五月から最初の収穫が行われた。

よしかファームは〇・六畝の敷地内に、栽培を行う鉄骨アーチハウスを六棟、約〇・二五畝の栽培面積を持つ。ハウス内には栽培のベースとなるアイメック農法システムが張り巡らされている。IoT (Internet of Things) モノのインターネット) 技術を導入し、作業の効率化を実現。液肥や水やりのタイミングや量、生育に必要な日光を取り入れるための窓の開閉などは、外気温やハウス内温度などのデータを基に、全てセンサー制御で行われている。作業効率化のために湿度、温度、二酸化炭素を計測し、ドライミストなどでトマトにとって最適な環境を実現しており、五人の従業員による集約型管理で、年間一六〇二四トを生産する。

同社の生産するトマトの最大の特徴は、「一〇〇%糖度保証」だ。全自動糖度測定器を導入し、光センサーでトマトを傷付けることなく糖度を選別。糖度六〇九のフルーシットマトは高リコピンを実現し、百貨店、高級スーパーマーケットなどをメインの販売チャネルに、着実にファンを獲得している。

「農業Ⅱ高付加価値産業」確立に挑戦

現在、同社が取り組むのが、トマトの「夏越え」だ。アイメック農法ではその特殊性のため、夏場の高温と相まって過剰なストレスがかかってしまふ。通常、夏が収穫期のトマトは九月〜一〇月にかけて市場が払底しがちになるため、そこに高糖度・高リコピンのトマトを安定供給すること、さらなる付加価値の付いた商品展開を狙

う。寺阪さんは「トマトにとって育ちやすい環境をさまざまな技術で整備することで、安定した品質を確保したい」と語る。早期黒字化を実現し、安定した収益スキームを確立させることを目指す。

また、今後同社は農業の六次産業化にも取り組む。糖度八以下のトマトは水素処理・低温加熱・粉末加工し、パウダーとしてカプセル状にして販売する計画だ。共和ゴムの健康グッズ販売との相乗効果も期待できる。

農林水産省によると、農家や法人組織などを併せた農業経営体数は一貫して減少傾向にあり、二〇一七年は前年に比べて六万(四・六%)減少した一二五万八〇〇経営体。そのうち法人経営体は一〇〇〇(四・八%)増加し、二万二〇〇〇経営体で、一〇年間で二・二倍となっている。一般法人の農業参入(農地を利用して農業経営を行う一般法人)は一六年末現在で二六七六法人。〇九年の農地法改正により、リース方式による参入が全面自由化されたため、改正前の約五倍のペースで増加している。

業務形態別では、食品関連産業と農業・畜産業が全体の二二%で大部分を占める。以下、建設業が一三%、製造業が四%と続く。営農作物別では野菜が四一%で最も多くなっている。

国内の農業生産従事者はここ二〇年間で約九〇〇万人から五六〇万人へと減少し、平均年齢は約七〇歳、三五歳未満は約一五万人しかない。三〇年までには、平均年齢もさらに上がり、五八万人まで減少するという試算もある。こうした流れの中で、よしかファームのように、IoT



上:全自動糖度測定器により、「100%糖度保証」を実現する
下:自動給水装置などを備えるハウス

Tや人工知能(AI)を活用した次世代型の農業手法「スマート農業」は、経験と勘をベースにした農業経営が限界に近づく中、今後ますます必要とされる。法人経営体数も増加を目指しており、二三年までに五万法人を目標としている。

ウィン・ウィンの関係を構築

一方で専門的な知見やノウハウを持たない異業種企業が事業として農業を成功させるには、さまざまな形でのパートナーの存在が大きいことは間違いない。

その点で、よしかファームと吉賀町は、現時点

でウィン・ウィンの関係を築いていると言つてよい。人口約六三〇〇人の吉賀町にとって、よしかファームの設立には期待する所が大きい。全国の他の県同様、吉賀町も高齢化・人口減少・農業の担い手不足が課題であり、耕作放棄地の増加の解決策を模索していた。同町産業課の堀田雅和課長補佐は、「緩やかな減少傾向にある人口・農業従事者といったマンパワーをいかに確保し、農地を維持し、町の魅力をつくっていくことが大きなテーマである」と語る。よしかファームが成長し、「よしか」の産品としてネームバリューが高まることは、町にとっても歓迎だ。

島根県では、人口定着の一環として、U・Iターン住人に一年間の農業体験補助を行っており、吉賀町では新規就農の推奨に加え、一八歳以下の医療費、保育料、給食費を完全無償化している。前述の企業誘致も積極的に取り組み、よしかファームは県外からの受け入れ第一号だ。ヒューマンエラーなどによるミスやトラブル、リスク、作業負担などを軽減し、農業のイメージを変えていくというスマート農業の事例としても、農業によりポジティブなイメージを形成し、魅力ある産業と産品作りへの寄与が期待されている。

「国内外へ吉賀町の名前が発信され、広まっていくことで、町のネームバリューを向上させたい。収穫期はさらに雇用も生まれると思うので、これからもできる限りサポートしていきたい」と、堀田さんはよしかファームの将来に期待を示す。そこで、行政として栽培エリアの増床などにも前向きで、さらなる生産・業績の拡大にバックアップ体制を敷いていく考えだ。

こうした企業と町が事業を通じてつながっていくことは、プラスアルファの相乗効果とも言える新たな展開も導く。

企業は土地のメリットを最大限に活かした農業生産を行い、一方で農地を有する自治体はその土地の自然資本や環境資源を活かしたブランディングでネームバリューを向上させるなど単なる農業の新規開業・雇用創出を超えた、有形無形の効果を生む好循環が期待される。そのためにも必要とされるのが、参入企業と自治体との信頼関係・パートナーシップであり、今回のケースは大きな試金石となる。



Report on research

IT活用で スマート農業化 その先に 出口はあるのか

—統計と調査から見た農業の成長性と課題—

現在、スマート農業の実現が目指されていますが、スマート農業は、農業の抱えるさまざまな課題の解決への糸口となり得るのでしょうか。日本公庫の複数の調査結果を基に考察してみました。

規模拡大で労働生産性向上も

農林業センサスなどの統計を見ると、基幹的農業従事者の大幅減少、高齢化の進展が大きな課題となっており、人手不足も深刻化しています。その一方で、農業経営の大規模化や法人化の進展、さらに農業の生産構造の変化により農業産出額が増加に転じている実態もあります。

そこで、最近急速に開発が進んでいるIT（情報技術）を活用したスマート農業がこれら課題解決の糸口になるのかどうか、日本公庫で最近実施した調査結果などを組み合わせて考察します。

まず、農業の構造変化について経

営体数と従事者の観点から見てみます。

二〇一五年農林業センサスと一〇年前の〇五年農林業センサスとを比較した場合、家族経営が減少する一方、法人経営体が増加していること、また、基幹的農業従事者は大幅減少し高齢化の進展も顕著な一方、常時雇用者などは増加傾向にあるのが特徴と言えます。（図1）。

では、雇用労働者の増加は経営体側から見た需要を満たしているのでしょうか。一般的に農業の雇用労働力不足は深刻と言われています。公庫が実施した「農業景況調査」においても過去三年の雇用DI※の悪化（雇用労働力不足）は深刻化しています（表）。業種別で見ると、

酪農（北海道）や採卵鶏経営での不足感がより深刻な状況となっています。

また、販売額の階層別の雇用有無の態様を見た場合、売り上げが大きい階層ほど雇用者を雇い入れている割合が高いこと、特に大規模層ほど常時雇用者を雇い入れている割合が高いことから、雇用労働力に頼っていることが分かります（図2）。

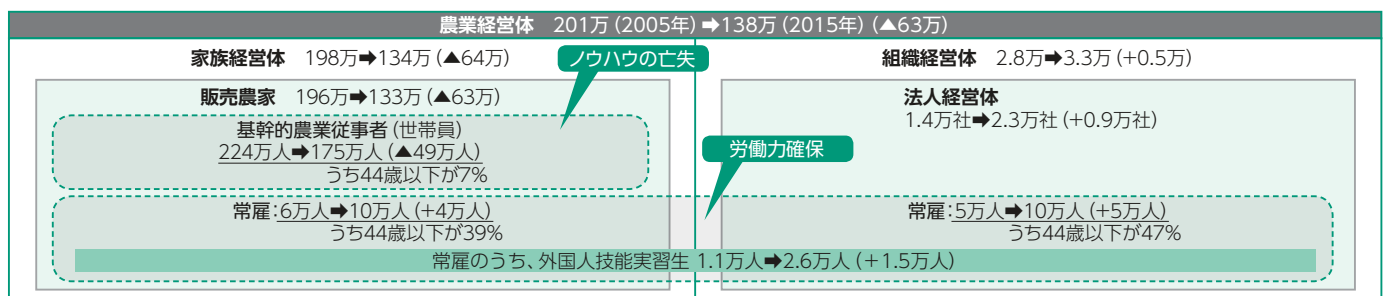
次に農業生産構造はどのように変化しているのでしょうか。一〇年前との比較では農業産出額は約八・五兆円から約八・八兆円に増加しています（図3）。

農業産出額を販売額階層別のシェア率という観点で試算したところ、売り上げ三〇〇〇万円以上階層が占める比率は〇五年の三九・五％に対し、一五年は五一・三％と過半を占めています。特に一億円以上の層は一九・二％から二九・二％とシェア率は約一・五倍になっており、大規模経営体の生産額が農業産出額に占める割合が大きくなっています。このことから、大規模な経営体の増加により、労働生産性が向上していると見ることができ

ます。

ただし、GDP（国内総生産）に対する農業産出額が一・六％であるのに対し、全国の上場企業に対する農

図1 農業労働力の推移



(参考) GDP (名目) 525.7兆円 → 533.9兆円 / 農業産出額 8.5兆円 → 8.8兆円 / 就業者数 6,350万人 → 6,422万人

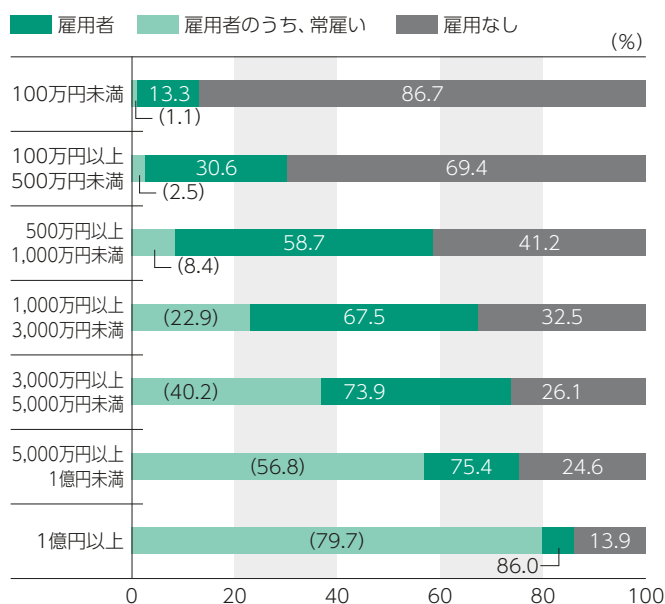
資料: 農林水産省「2005年農林業センサス」「2015年農林業センサス」、内閣府「国民経済計算」を基に編集。注: →は、()は2005年から2015年の間の変化を示す。

表 雇用DIの推移

	2015年	2016年	2017年
農業全体	▲26.3	▲33.6	▲36.8
稲作(北海道)	▲26.7	▲35.6	▲39.0
稲作(都府県)	▲18.8	▲27.3	▲27.8
畑作	▲33.6	▲40.8	▲45.0
露地野菜	▲34.9	▲41.5	▲43.4
施設野菜	▲24.1	▲30.8	▲33.0
茶	▲26.6	▲30.8	▲37.7
果樹	▲25.6	▲32.0	▲36.8
施設花き	▲26.8	▲31.6	▲34.4
キノコ	▲26.6	▲37.6	▲41.2
酪農(北海道)	▲40.4	▲45.0	▲52.5
酪農(都府県)	▲25.8	▲28.0	▲27.6
肉用牛	▲24.7	▲28.7	▲34.3
養豚	▲35.6	▲44.5	▲44.3
採卵鶏	▲31.0	▲43.2	▲47.4
ブロイラー	▲15.4	▲21.4	▲36.4

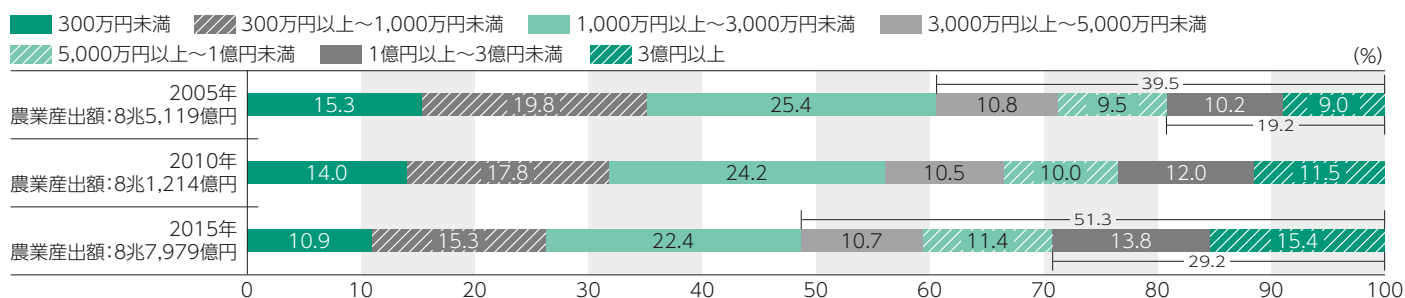
調査名:2017年下半期農業景況調査

図2 販売額階層別で見た雇用有無の態様



資料:農林水産省「2017年農業構造動態調査」を基に編集。
 注:四捨五入の関係で合計は100%にならない場合があります。

図3 販売額階層別の農業産出額(試算)



資料:農林水産省「農業センサス」を基に集計。
 注1:売り上げ階層別の経営体数に階層の中央値を乗じて販売金額を試算。
 2:売り上げ3億円以上の層は、①3~5億円の層を上記の方法で、②売り上げ5億円以上の層の中央値を7.5億円とした上で試算し、①と②を合算。
 3:四捨五入の関係で合計は100%にならない場合があります。

業従事者数は3%を超えていることから、依然として農業は労働集約的な産業で、労働力不足の解決は大きな課題とすることが出来ます。

労働集約的な産業で、かつ、労働力不足の問題を抱える農業を成長性の高い分野とするためには、どういったことが必要とされるのでしょうか。規模拡大をすることで生産性を上げることがだけがその答えではないことが、公庫の調査で分かりました。

資金を利用されている方から提出していただいた決算書を分析する「農業経営動向分析」より、経営規模と収益性の相関関係について

分析した結果の一例を示します(図4)。(利益率を縦軸、売上高を横軸として経営体の経営実績をプロットし、散布図を作成)。

当初、経営規模が大規模になるほどコストの低減が図られ、利益率も向上するとの結果を想定していましたが、しかしながら、業種によっては必ずしもそうならない結果となりました。

―Tが高収益化に寄与

畜産経営においては売上高と利益率について相関関係が見られましたが、稲作については概ね逆の相関関係、つまり規模が拡大するほど

利益率がやや減少するという傾向が見られる結果となりました。これは、稲作においては1ロットの機械体系で耕作できる面積が限定されており、労働生産性の向上に限界がありコスト削減に結び付かないということが表れていると考えられます。

また、施設野菜の代表としてトマトの経営を分析した「施設園芸(トマト)」の規模と収益性に関する調査では、コストについては規模拡大により削減はできているが、単位面積当たりの売上高は大規模層ほど低くなるという結果となり、収益性も一定規模以上では低くなる

という結果となりました(図5)。

このことから、業種によっては規模拡大が必ずしも収益性の向上に結び付かず、効率性に課題を残しているものと思われます。

農業を成長性の高い分野とするためには、規模拡大と収益性の向上の両立を図り、大規模かつ高収益の経営(例えば、図4の存在しない階層の経営体)を目指すことが必要と考えられます。

近年、高度な環境制御を行うことによりこれまでにない高収量を目指す経営ができているほか、ドローンを利用した精密農業による高付加価値化などの動きが見られますが、これらは収益性の向上に有効な取り組みの一つと言えることができます。

「ITサービス利活用調査」でITサービスの利用の有無で成長性に違いが出るかどうかを調査したところ、ITサービスを利用している経営体は利用していない経営体に比べ、三年間で所得率(経常利益率)の伸びに六一・二ポイントの差があるとの結果が出ています(図6)。

人手不足やノウハウ継承にも期待

農業生産の中心が大規模経営に移っていくという流れが統計に基づく試算でも明らかになりました。

常時雇用が必要となる大規模経営で労働力不足が深刻化すると、産業としての農業そのものの成長性の阻害要因となる可能性があると言えますが、ITサービスは労働力不足の対応策としても期待されています。

現に「ITサービス利活用調査」では、労働力不足への対応として一五・〇%がITサービスを導入しています(図省略)。

さらにITサービスを導入している農業者にITサービス利用の目的を聞いた設問では、「生産量・品質の安定化」二〇・〇%が一番高かったものの、業務効率化(一六・一%)、コスト削減(二五・八%)も高い値となり、経営効率化を目的として導入しているケースも一定数ありました。

ITサービスは、新規就農者の経営改善効果も期待できます。

青年等就農資金を利用した新規就農者にアンケート調査である「青年等就農資金ご利用先フォローアップ調査」の結果では、実績の売上高について当初計画を下回ったという回答が三八%と最も多くなりました(図7)。

その理由について聞いたところ、生産量が計画を下回ったという回答が六二%と過半を超え、技術面

(ノウハウ)で課題を抱えていることが分かりました。

就農にあたっては一定の研修や経験を積んでいるケースがほとんどですが、実際に経営に携わると必要なノウハウが十分に身につけられなかった、ということが多そうです。例えば、後継者がいない篤農家が親元になり新規就農者や法人の新規雇用者にノウハウを伝えることができれば望ましいですが、年一作しかできない作目も多く、ノウハウの伝達に時間がかかるという実態があります。

そこで、ITを活用して篤農家のノウハウを数値化して承継することなどが解決の一つの方法かと思われれます。

近年、産学官民連携によりITを利用したスマート農業の基盤整備が進められています。

二〇一七年八月には『農業データ連携基盤協議会』(通称:WAGRI)が設立され、農業者がデータを利用して生産性向上や経営改善に取り組める「農業データプラットフォーム」の整備が具体化しつつあります。

今後、ITを活用したスマート農業が、農業の成長性に対する課題の出口となることが期待されます。

(情報企画部 圓地隆夫)

「引用した公庫調査の概要」

「二〇一七年度下半期農業景況調査」

調査時期:二〇一八年一月

調査方法:往復はがきによる郵送アンケート調査

調査対象:スーパーL資金、または、農業改良資金の融資先

※DI(Diffusion Index)

アンケートの各項目への回答は、「①良くなった ②変わらない ③悪くなった」から一つ選ぶ形式となっており、DIは、前年と比較して「良くなった」の構成比から「悪くなった」の構成比を差し引いたもの。

「二〇一六年農業経営動向分析」

分析対象先:農業を営む日本公庫のご融資先のうち五六五七先

対象決算期:二〇一四〜一六年までの三カ年を経年比較

法人は各年二〜翌三月が決算期のもの

「二〇一六年度施設園芸(トマト)の規模と収益性に関する調査」

調査時期:二〇一六年一月〜一七年三月

対象決算期:二〇一五年

有効回答数:二六六先

「二〇一七年ITサービス利活用調査」

調査時期:二〇一七年七月

調査方法:往復はがきによる郵送アンケート調査

有効回答数:五一六先

うち三年前の財務データが比較できる二六四八先を分析

●ITサービスの調査上の定義:生産履歴情報等を記録する経営・生産管理システムその他、農業機械の情報・制御システムやセンサー等を用いた環境制御システムなど

「二〇一七年青年等就農資金ご利用先フォローアップ調査」

調査時期:二〇一七年五月〜六月

調査方法:郵送アンケート調査

有効回答数:八七〇先

図4 売り上げ規模対利益率（稲作・都府県）の散布図

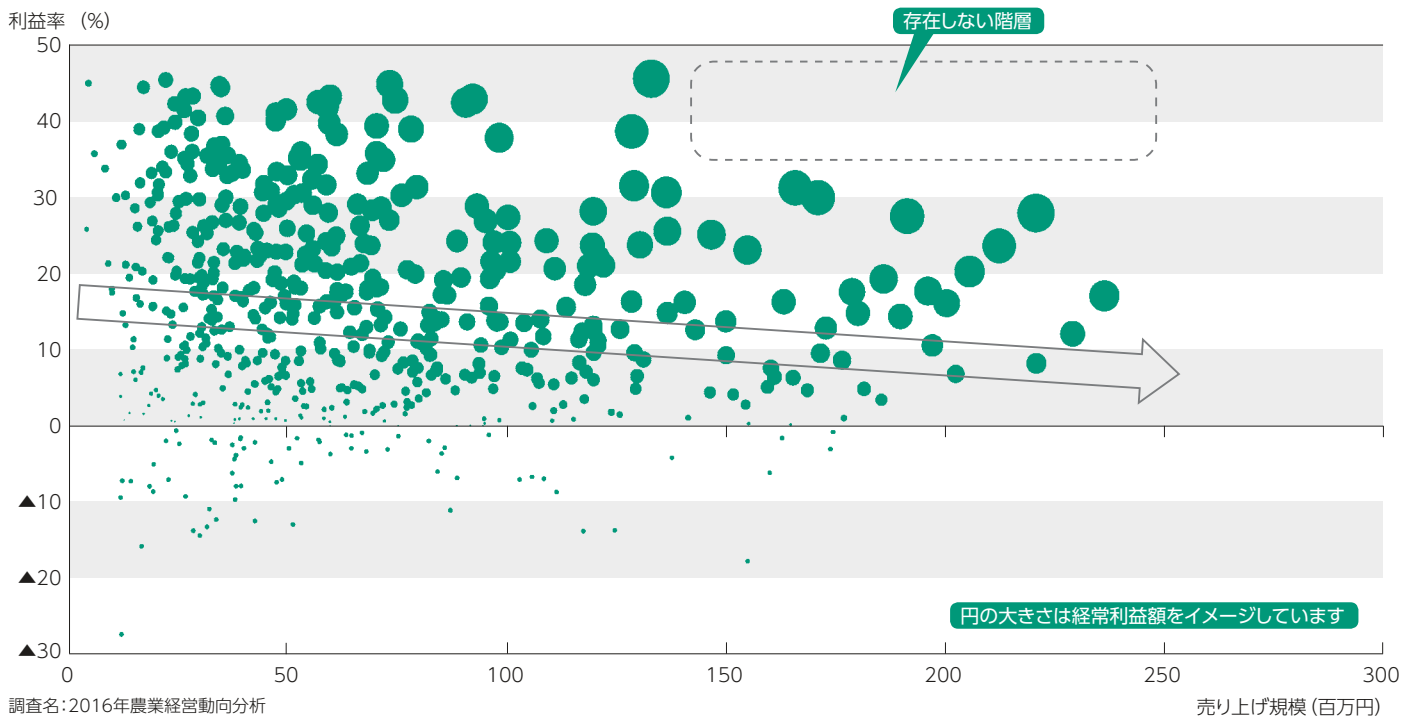
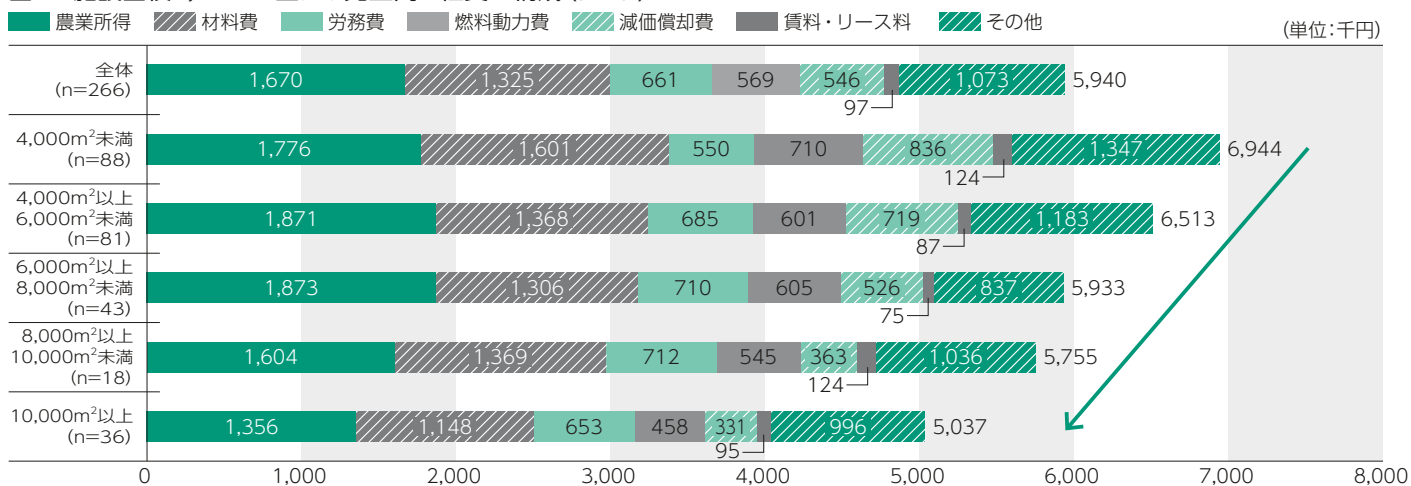
図5 施設面積1,000m²当たり売上高と経費の構成 (トマト)

図7 新規就農者の売上計画対比

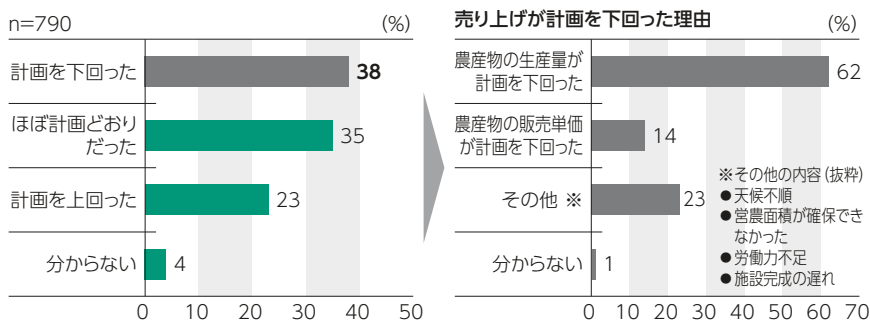
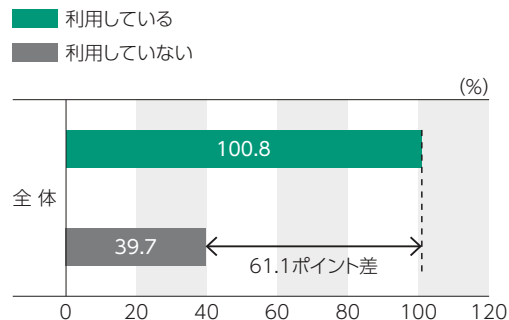


図6 ITサービス利用の有無別の利益増加率



バラを、クレオパトラは
薬に使っていたそうです
花の力を知りたい人
まだ、知らない人に
伝えていきたいです

農と食
の邂逅

中井 結未衣 さん

千葉県館山市
ナカイローズファーム・株式会社バラの学校
代表取締役

バラの若葉を使うローズリーフのお茶、ローズコンフィチュールにはバラの花びらをあしらわせて芳醇な香りを漂わせる。OLを経て、プリザーブドフラワーの先駆者として起業。食用バラ栽培を中心に花の女性伝道師。





P19:結末衣さんの好きなバラの品種は「イヴピアッチェ」。食用向きで、濃いピンク色がお気に入り。食用バラは、香りや食べ応えを感じる花びらの厚み、苦みのなさなどが求められると言う P20:講演依頼も多く、「女性と農業」をテーマに、起業から現在までのストーリーを高校生に話すことも(右) 結末衣さんとスタッフ5人で管理するバラ園はオーナー制を導入。自らのバラで香水を作り、女性に贈る男性会員もいるそう(左上) 鮮やかな赤色で大輪の「ダブルリンペイ」(左下右) 加工品は味・パッケージともに洗練されている(左下左)

友人の言葉で花に目覚める

館山市の市街地を抜け、山道をしばらく車で走ると、バラ園と木造の建物が現れる。食用バラの栽培方法や香水づくりなどを教える「バラの学校」。花や葉を使ったお茶やコンフィチュールなど加工品の製造販売も行う。中井結末衣さん(五〇歳)はなぜここに来たのか。どのような熱い想いを抱いて移住してきたのだろうか。

兵庫県生まれの結末衣さんは一九八五年に京都府にある大学に入学した。男女雇用機会均等法が施行された年で、当時、企業における女性の多くは男性の補助的な存在だった。結末衣さんの研究テーマは「働きたい女性が働ける社会とはどんな社会か」で、「在学中に明確な答えを出すところまではいかなかった。もやもやした思いは残りました」と言う。それでも答えを探ろうと、大学で学びながら簿記専門学校に通い、卒業後は公認会計士の事務所に勤め、その後、不動産会社で経理の仕事に就いた。仕事には真摯に向き合ったが、心が満たされるところまではいかなかった。

人生を変えたいきっかけは友人のある一言だ。家に遊びに来た友人から「花とか飾ってないのね」と言われた。「確かに」と、結末衣さんは気が付いた。自分の母親は常に花を飾り、庭を小まめに手入れしていた。そんな母を見て結末衣さん自身「花屋さんになりたい」という想いを抱いた時期もあった。

「母は生け花など和ものが好きでしたが、私は西洋風の花がいい」。突き動かされるようにフラワーアレンジメントスクールの門をたたいた。「二〇人ほどの生徒のうち私は下手な方。花材を家に持ち帰り、生け直す日々でした。でもはまってしまった」。家に持ち帰る花材が増えるのと、知り合いのバーのマスターに頼んで、店内に飾らせてもらった。その花を見たバーのお客さんから「うちにも飾って」と頼まれるようになった。

花ビジネスを本格的に始めたのは、生花に保存液と着色料を吸わせ、乾燥させると一〇年ほど変わらぬ状態で楽しめるプリザーブドフラワーと出合ってから。自ら加工技術を習得し、二〇〇〇年にホームページを立ち上げてプリザーブドフラワーのアレンジメントのネット販売を始めた。「二カ月間は注文ゼロ。システム上の問題で注文が来ないのかと、自らネットで注文したぐらいです(笑)」

女性の起業を支援

やがて、年に二〇件程度の注文が入るようになった。そんな折、大手通販企業から二万个という大口注文が入った。「先方ができるはずと発注してくれたのだから、できないわけがない」。結末衣さんに経営者魂が宿った。フラワースクール時代の友人に声を掛け仕事を手分けし、見事に二万個分の注文に応じた。当時はまだ、プリザーブドフラワーの認知度が低く、「思っていた花の色と違う」と言われたり、軽いため箱の中で転

がってしまう流通の問題も発生した。一つ一つ原因を探っては改善していった。

花ビジネスを始めた頃、結末衣さんは結婚した。その後、事業の拠点を東京に移した夫と共に上京した。しばらく専業主婦に徹したが、やがて、プリザーブドフラワーのネット販売事業を再開。その頃に届いた友人からの



ポニーの「SORA」。バラには馬の堆肥が効果が高いと聞き、移住してから飼い始めた。毎日、結末衣さんやスタッフが散歩をさせている

年賀状の文面が結末衣さんの頭から離れなかった。「子どもができてお花をやめました」「介護が始まって花を中断した」と書かれていた。「でも私は仕事を続けている。それはネットを使い、在宅でやっているからかもしれない。私のやり方をみんなに伝えれば仕事を続ける女性が出てくるかも」

大学時代には答えが出なかった「働きたい女性が働ける社会」に、結末衣さんは自らの経験を重ね合わせ、花で起業を目指す女性のための教室を開校した。カリキュラムは、ホームページの作り方、業者との商談時の交渉術、クレーム対応などで、自ら経験したことを余すところなく伝えた。東京の一等地である表参道に店を構え、教室と花の販売で事業を拡大した。そんな結末衣さんが館山市に拠点を移したのは、二〇一二年三月の東日本大震災が大きな契機となった。

生産から始める決心

震災後、結末衣さんは「何か私にできることはないか」をひたすら考え、ありったけのプリザーブドフラワーを抱えて被災地を訪れた。すると、仮設住宅に暮らす人たちは歓迎してくれるばかりか、思いがけない言葉をかけてくれた。「寒いのによく来てくれたね」「待っていたよ」。家をなくし、仕事をなくした人たちがそれでもなお他人をおもんばかる姿にふれ、「日本人を見たという気がした。出会った人たちが発する言葉、たたずまいにオーラを感じました」と話す。

言葉を交わした人は一次産業に携わる人が多く、「花を作るためにはまず土づくりが大事」という菊の農家とも交流を重ねた。「私は、花をやらなければと思いました。育てるところからやってみようと。花の力を知りたい人、まだ知らない人に伝えていきたい」

被災地への訪問を続けながら、移住先を探

し、一年かけて館山市への移住を決心。家庭を守ってくれることを望んでいた夫とは別の道を歩むことにした。新天地では、プリザーブドフラワーの中で代表的な花であるバラ、しかも無農薬の食用バラに特化した。「バラはクレオパトラが薬として使ったことは知られていましたし、無農薬栽培で生産する意味が伝わりやすいと思いました」

館山市に住んで六年が過ぎた。定期的に開く教室には都心からも受講生が訪れる。一年前から食品製造も始めた。バラの若葉を使ったローズリーフティーは、ほっと落ち着く味であり、バラの学校にしかない商品だ。コンフィチュールは花卉が入っており、芳醇な香りが漂う。

バラの生産量を増やすため、花き栽培に最適な気象条件を備えた鹿児島県さつま町にも一五〇〇坪の園地を確保した。日々の作業は現場スタッフに任せているが、結末衣さんも定期的に訪れ、管理をする。生産に力をつけたい、縮小した東京での事業は別の形で受け継がれている。起業教室に通った一五人の女性が、ネットでプリザーブドフラワーを販売したり、起業を目指す人のための教室を開いている。

人に何かを伝えていく使命を担っている人は、本人も周りの人から勇氣や刺激を敏感に受け取る。それを再び周りの人に注いでいく。そうした循環の中に結末衣さんはこれまでも、これからも居続けるだろう。

(青山浩子／文 河野千年／撮影)

静岡から上京して四二年！すっかり東京人になりましたが、時がたつにつれ、故郷に想いををせることが多くなった今日こんにちです。

世界遺産認定の富士山に抱かれて育った幼き頃。温暖な気候に恵まれておいしい水と豊かな農作物。お茶や山ワサビ、みかんに久能のイチゴ、はたまたメロンや山菜、そして忘れてはならない新鮮なお魚たち。なんと食に恵まれた成長期だったことか。今さらながら心から感謝です。あっぱれわが故郷！

中学時代の友からは、今も静岡のおいしいものが送られてきます。そして私は、本川根町（現在の静岡県榛原郡川根本町）にある親友の旦那さまの実家から何十年もお茶を取り寄せています。というのは、どうしてもこのお茶でないと一日が始まらないからです。

おいしいお茶の煎れ方にもこだわっています。まず、心のゆとりと愛情が大事。そして、おいしく煎れたいと思う集中力が欠かせません。煎れている途中でインターホンが鳴っても無視します。急須に茶さじ二杯強のお茶葉を入れて、八五度のお湯を注ぎ、四五秒ほど蒸らします。蒸らす間に湯呑みと梅干しをセット。そして、ゆっくり少しずつ注ぎます。深く呼吸をしながら、やさしい気持ちで穏やかに…。すると、美しい緑色の、甘さと渋さのバランスが絶妙なお茶が、よい香りを漂わせてくれます。

急須の形も大切です。私が愛用しているのは、やや厚めで丸みを帯びた有田焼のもの。この急須と出会ったのは一六年前で、他のものは使えないほど手になじんでいたもので、一度割ってしまったときは相当落ち込みました。どうしても同じ急須が欲しくて、無理を言って焼いてもらったほどです。しかも三個！（うち二個はストック用として、何かあったときのために置いています）

都会にはおしゃれなレストランが数多くあり、主人や友達と外食もします。おいしいものと出会っていると、作り方を聞いて家でも試してみます。でもそれ以上においしいと思えるもの、それは自分で握ったおにぎりや自家製のぬか漬け、そして自分で入れたお茶です！見た目は地味だけど、私はどこに行くにもこの何よりぜいたくなお弁当持参で、心も体も潤っています。



歌手
増田 恵子

ますだ けいこ
1957年静岡県生まれ。76年にピンク・レディーとして「ペッパー警部」でデビュー。81年に解散。その年、中島みゆき作詞作曲の「すずめ」でソロデビューし、40万枚の大ヒットを記録。2010年には、「解散やめ!」を宣言し、今もなおピンク・レディーとして活動中。17年11月には、完全セルフプロデュースによるソロライブ「増田恵子〜60 Candles（キャンドルス）」を開催。今年2月には13年ぶりのシングル「最後の恋/富士山だ」をリリースし、精力的に活動している。

至福の一杯

全国から連日の問い合わせ

八ヶ岳南麓で全国でも珍しい形態の養鶏業を営む法人がある。肉用鶏三種類(甲斐路軍鶏・甲州頬落鶏・ほろほろ鳥)二万三〇〇〇羽、採卵鶏六種類(岡崎おうはん・烏骨鶏・アローカナなど)一万七〇〇〇羽の生産・加工・販売を行う株式会社勝栄だ。最大の特徴は肉用鶏・採卵鶏の多品種生産にある。珍しい品種の鶏肉・鶏卵を求め、毎日のように全国のレストラン・小売店から問い合わせがあり、生産が追いつかない状況だ、という。

このユニークな経営手法は、中村努さん(四八才)が趣味を仕事とし、一途に追求した結果、生まれた。中村さんは、現在農場がある北杜市出身。父親が営んでいた養豚業の影響で、小さい頃から生き物が身近な存在だったことから生き物好きとなり、空いている豚舎で鶏・アヒル・羊などさまざまな生き物を趣味で常時飼育していた。

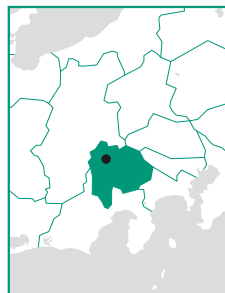
専門学校卒業後は外食企業に就職。とんかつ店の社内売り上げ日本一を達成、エリアマネージャー時代には赤字店を全て黒字化させるなど辣腕を振るったが、中村さん自身は好きな生き物に係る仕事でした。

経営紹介

多品種の肉用鶏・採卵鶏を生産 飼料を工夫し食味の良さが特長



採卵鶏の鶏舎の前に立つ中村努さん



山梨県北杜市高根町
株式会社 勝栄
代表取締役 中村 努

設立 ● 1998年
資本金 ● 1000万円
事業内容 ● 肉用鶏・採卵鶏の生産および加工販売
URL ● <http://www.nakamuranajo.com/>

いい、という夢を持ち続けていた。

「地元の八ヶ岳で何を飼おうか、ということばかり考えていました」と笑う中村さんは、一九九八年、外食企業を退社。夢の実現に向け、八ヶ岳に戻り株式会社勝栄を設立した。

勝栄では、農産物直売所を設立し、自社生産の野菜を中心に販売。当初は、直売所経営に奔走したが、経営が軌道に乗り、業務の合間に時間が取れるようになった中村さんは趣味として、近隣から譲ってもらった烏骨鶏のつがいと、仕入れた採卵鶏のイサ・ブラウン五〇羽の飼育を開始した。それらが産卵する卵は自家消費していたが、毎日、大量に余るため、直売所で販売したところ、大変好評だった。これはビジネスになるのではと中村さんは考えた。そこで会社設立同年、まず、採卵鶏経営を開始。翌年に肉用鶏経営にも進出した。

多品種生産と利益率向上を両立

当時の地鶏ブームを受け、地鶏(肉用鶏)の生産を行う方針を決めていたが、その際、中村さんはある想いを抱く。それは幼少期に肉用鶏・採卵鶏にかかわらず多品種の鶏を飼育した経験から「必ずしも肉用鶏のみ・採卵鶏のみの経営とす

る必要はないのではないか」ということだった。

そこで中村さんは、肉用鶏・採卵鶏を問わず、全国各地から約四〇種類の地鶏を取り寄せて飼養を開始した。さらには飼養する鶏の最適な組み合わせも模索する力の入れようだった。しかし、いざ飼養を始めると、多品種とはいえ少数の羽数しか飼育していなかった趣味の時代と違って、飼養技術不足によりアクシデントが続いた。暑さに負けたり、鶏同士で傷つけあい、死ぬ鶏が出るなど事故が多発したのだ。

経営は大きなダメージを受けたが、夢である生き物に関わる養鶏経営を諦めることはなかった。飼養技術は問題発生之都度、雛の納入業者の人たちに指導を仰ぎ、徐々に経験を積んでいった。そして、鶏肉および卵の食味を重視し、最終的に現在の多品種生産体制にたどり着いた。

「一時は、苦しかったです。でも、さまざまな種類・血統の鶏を生産、試食したことにより、鶏の血統によつて、どのような食味になるか判断できるようになりました。現在の生産品種は現時点で考え得るベストの組み合わせです」と中村さんは自信を見せる。

勝栄は、このように多品種生産を実現した。ただ、多品種生産を行うと、通常、利益率は単一種経営と比べ低下する。鶏種ごとに鶏舎を分けたり、飼料の内容を変えたりする必要があるなど、費用面の増加が避けられないためだ。

その課題を克服するため、直販比率の向上に努めた。鶏肉・卵の大半は直営店舗・直営食堂での販売・消費を基本にしている。また、全国の小売店・レストランにも販売しているが、その販路は、中村さんが外食企業時代に培った人的関係を活用し、商品は勝栄から直接販売するものが主となっている。そのため、流通コストを削減することが可能となり、結果的に高水準の利益率確保につながっている。

最大の販路である直営食堂では、親子丼のほか、レバー丼など直営ならではの料理を提供している。周囲の住民の人たちに加え、口コミが広まり、県内外から観光客が来る人気店となるまでに成長した。

食味にこだわりの「有」

勝栄の経営上の特徴が多品種生産であり、単一種の飼育に比べ、飼育そのものに労力がかかり、食味の追求は後回しになっているのでは

ないか、と思われるが、そうではない。勝栄の鶏の強みは、その食味にある。その食味の良さは飼料、水、養鶏環境、食鳥処理によるという。飼料は、飼料会社で配合された飼料に、管理栄養士でもある妻が考案した独自の要素を加えて改善する。特にトウモロコシの他に、ウコンや朝鮮人参、大麦、唐辛子、乳酸菌などを配合した。季節や体調の変化に応じてブレンドの割合を手作業で変えている。

この飼料と合わせて、八ヶ岳南麓のミネラル豊富な地下水を与えることで、健康的、かつ、うま味の濃い鶏が生産でき、また、卵はコクが増すという。なお、肉用鶏については、飼養期間をあえて一般の飼養期間よりも長めに飼養している。「鶏に余計なストレスを与えないことが食味を良くする一因です」と語っている。

生産した鶏は生産農場に隣接する自社の食鳥処理場で処理している。農場から処理場に輸送するまでの鶏のストレスを軽減し、肉質を維持するとともに、自社社員が担当することで脾臓などの希少部位を余さず取り分け、利用することができるといふ。肉質自体の良さに加えて、希少種の希少部位が入手

可能というところも、全国のレストラン・小売店にとつて、魅力となっている。

更なるブランド力強化へ

現在、中村さんは自社生産鶏のブランド力の向上に努めている。鶏の食味に比して、ブランド力が追い付いていないのではないかと考えたためだ。「直営食堂の山小屋風の外見から、どうしても自社商品に高級なイメージを消費者に持つてもらえない」と対策に乗り出した。

二〇一五年、近隣の園芸店の跡地を買い取つてレストラン・カフェを建設。料理長は県内レストランから招き入れ、客単価も食堂時代の約三倍の三〇〇〇円程度に設定し一六年に営業を開始した。周囲のリゾート地域の別荘に住む住民は味が良ければ価格はこだわらない傾向があり、地元住民の集客をきっかけに店舗運営を軌道に乗せていくと考えている。

趣味の追求がビジネスの転機となり他社との差別化につながった中村さんは「さらなるブランド力の向上実現に取り組み、独自路線を極めていきたい」と経営に意欲的だ。

(情報企画部 高雄和彦)



技術士（農業部門）

鈴木 善人

（五〇歳）



● すぎよしひと ●
農業コンサルティング業を営む株式会社リブスを二〇〇三年に創業。その後、北海道大学発ベンチャー企業として農作業の軽労化に取り組む株式会社スマートサポートを設立。食、農業、環境、健康をテーマにした多様なネットワークを形成する一般社団法人The Plant One 代表理事。地理的表示保護制度（GI）統括アドバイザー（北海道）。

現

在、日本では、耕作放棄地が増え続けている。農地として効率的な運用が難しい中山間地はともかく、平場の好条件な農地に担い手がない、あるいは農地法などのルールから新たな担い手が参入できないという理由で何年も耕作されていないといった農地が多く存在している。これらのことは、産業としての農業を衰退させることを意味する。

家族を中心とした伝統的な農業や農的ライフスタイルを否定するつもりは全くない。ただ、日本農業を衰退させないためには、農地を集約的かつ効率的に管理し生産性を上げることができる「経営力のある農業経営者」を多く輩出させる必要があると考えている。

農地の適正運用が優先されるべきであり、経営力ある農業経営者が担い手となるべきだ。農地や作業機械、労働者など経営資源をその経営者の下に集め、IoTなどの最新技術を駆使して管理することで、農地利用率や経営効率を高める余地は大きいと思われる。

経営力のある農業経営者が組合員となれば地域の

農協の存在意義も変化せざるを得なくなるだろう。農産物はその土地の気候や土壌など「風土」に依存しているため、優れた特性を持つ農産物（特産品）は、地域の共有財産である。産地間競争力に勝ち抜くため、「地域が一丸となって」この共有財産に付加価値を付けること、すなわちブランドコントロールも地域の農協の重要な仕事になるだろう。地域全体の生産性を上げるために個々の農業経営者の経営支援と販売力強化の利害調整を組織的に実施し、組合員の求心力を集めるために専門的な知識を有し、信頼される農協職員を育てるだろう。このように波及していき、結果的に農村地域に大きな利益をもたらす。

経営力のある農業経営者を増やすためには、既存の農業者の意識改革と、企業を含めた農業外からの参入障壁を下げ、経営力のある多様な担い手を増やすことが重要だ。

私は、農業コンサルティングが主たる事業の会社を創業して、今年で一五年になる。この間、農業者に会っ

て「農業コンサルタントです」と名乗ると、多くは警戒し、けげんな目进行。サラリーマンを経ての起業で、駆け出しの頃は、「農家でもなくせに分かったような口を利くな!」と叱られたこともあった。わざわざ民間の事業者が提供する情報にお金を払う必要なんてないと思える農業者もいた。

農業者の経営、技術の指導は官が主導的に行うことが当然とされていて、公務員である農業改良普及員が無償(税金)で技術指導を行い、農協が生産物を全て買い取ってくれる。収入が足りなければ、補給金や共済金で補填される。経営に関しての裁量はほとんどなく言われたこと(指導されたこと)だけをしっかりとやっていけばなんとかなる。自分で決めることがないので経営責任を問われることもない。もし、うまくいかなければ農政や農協、あるいは資材屋の営業が悪い、結果が出ないと「騙された!」と他人に責任を押し付ける。

経 営者の視点で考えれば、だまされた結果も自己責任であって、他人に転嫁すべきではないし、コンサルティング業を名乗る人たちを十把一からげに詐欺師のように扱う態度も大人げない。このような、結果に対して責任を取らない「農業経営者」は、単

に作業者、労働者と呼べるのではないだろうか。これまでは従順な労働者として振る舞うことを求められていたということだろう。意識を改革し官主導の、裁量がない従順な労働者からの脱却が必要だ。

農業者の意識改革と、農業参入で経営力のある多様な担い手を増やすに当たりデンマークの例が参考になる。デンマークでは農場の譲渡は親子間であっても有償という慣習から意欲的で優秀な経営者に農地は集約され、農場規模は拡大している。さらに二〇一五年に制定された新農業法では、株式会社に加え、投資財団、年金基金、生命保険会社などのほか、国や地方自治体等も農地を所有できるようになった。これにより、自作農主義は堅持しつつも、資本と経営、労働の分離は進み、農業者には、より優れた経営能力が求められるようになっていく。

わが国では、基幹的農業従事者数のわずか一〇%にすぎない若手農業者(四九歳以下)が世代交代し、日本農業を担う日が来るのはそう遠くはない。若手農業者、新規就農を志す意欲的な者などが、経営力を付け、生産性の高い農業に挑戦することができるような環境をオールジャパンで整備していかなければならない。

F

「経営力ある農業経営者」が今こそ必要
意欲的な担い手輩出のシステムを構築!!

舘喜洋さん

石川県
農事組合法人北辰農産代表理事

米の加工品販売に理念とブランド力 イメージ発信拠点に「稲ほ舎」開設

米の加工に乗り出した農業法人が、独自の販売戦略に挑戦している。自社イメージの発信拠点として直売所「稲ほ舎」を開き、伝えるには魅力が必要と店舗内装や商品パッケージで商品価値の向上を目指す。

キーワードは「目指せ百年ブランド」で、ストーリー性より生産者の想いを訴えることを重視する。事業の基になるのが経営理念だ。モノづくりで商品価値とブランド力を高める手法は、六次産業化の進化系である。

経営理念で事業の方向を設定

——六次産業化に乗り出した理由は何か。

舘 二〇〇五年、北辰農産に入ったとき、米作りだけでは時代に取り残されると感じ、米の加工・販売を始めま

した。たまたま、野々市市の和菓子屋さんが店じまいするので機械一式を譲りたいという話があり、譲り受けました。ラッキーだったのは、その和菓子屋の老夫婦が「暇になったから、お餅などの作り方も教えよう」と言ってくれたことです。できたお餅は好評で、これはいけると感じました。

——同時期、石川県中小企業家同友会に入会しましたね。

舘 他の企業がどんな経営をしているのか知りたくて、入会しました。農業者は少なかったですが、経営者たちの発想には驚かされました。こうした経営に近づくにはどうすればいいかを考え、まず、経営理念が必要と思いました。会社の目指す方向が定まれば、それに向かって何を作り、どう販売するかが決まります。そこで同友会

の経営理念づくりの合宿に参加し、一年かけて経営理念や中期ビジョン、事業計画など経営指針を作成しました。

もらえませんでした。商品づくりにデザインナーなど外部のプロが加わることも面白くない。私は「継続的に発展するには今のままでは駄目なんや」と強行突破しました。

——どのような内容ですか？

舘 経営理念は、農を通じて育てる心や食べる喜びなどを提供しよう、自然の恵みと地域に感謝して農業の未来を創造し「ほっこり笑顔」になれる環境をつくるといった内容です。

当初社内では、「社長が勝手にやっている」という雰囲気でしたが、消費者などの評価が変わるにつれて徐々に納得してくれるようになりました。また、意識も変わりました。経営理念をつくる前は全て経営側が決めていましたが、社員の話し合いで決めるようになり、やる気と一体感が出てきました。

中期ビジョンは加工・販売を強化し、自社ブランドを確立して継続できる農業を目指します。年度計画では各年度の売り上げ目標を定めています。これら経営指針や商品作りにデザイナナーなど外部のプロに加わってもらうことを社員の前で公表しました。

——社員への反応はどうでしたか？

舘 「米の販売も加工も順調なのに、なぜ変えるのか」と、当初は納得して

なかった。

舘 稲ほ舎は、北辰農産が行っていることをイメージとして伝える拠点に





稲ほ舎にて。出産祝い用のギフトを手にする館喜洋さん

Profile

たちよしひろ

一九八三年石川県生まれ。三五歳。二〇〇四年金沢学院大学四年在学中に父、喜美雄氏が急逝。卒業後の〇五年に実家の農事組合法人北辰農産に入り、二三年に代表理事就任。一〇年、石川県中小企業家同友会と鶴来商工会に入会。同友会では企業経営を学び、商工会では地域とのつながりをつくる。二三年に経営理念や中期ビジョンなど経営指針を作成し、社員に公表。

Data

農事組合法人北辰農産

本社は石川県白山市。一九八六年、集落営農組織「行町機械利用組合」として創業。九七年、農事組合法人北辰農産に。資本金八〇〇万円。経営面積は米麦など五五〇ヘクタール。農作業請負は約二五〇ヘクタール。米加工品は餅やあらねなど約六〇アイテムを販売。二〇一五年に自社直売所「稲ほ舎」をオープン。このほかスーパーやカフェ、家具店などにも販売。二〇一七年八月期の売上高は八二〇〇万円。従業員一人、役員三人。

「稲ほ舎」をブランド化へ

——稲ほ舎のブランドづくりではどんなことを考えていますか？

館 プランディングにはストーリー性が大事だと言われ、こだわりの米を使った商品などが、多く生まれましました。しかし、単体の商品ならストー

リー性も大切でしょうが、多様な商品の場合には生産者の「想い」を訴え掛けることが重要だと考えています。

——イメージをデザインするのは難しかったです。

館 稲ほ舎のロゴマークの作成には半年もかかりました。デザイナーに「いいロゴをつくって」と頼むと「いいものって何？」と返されました。そこで農業を続ける使命感や農業の良さを地域に伝えていきたいという想いを文書に整理しました。

それを讀んだデザイナーが「伝える」から学校をイメージしてくれて、私も賛同し、現在のカエルやトンボなどをあしらった校章のようなロゴができました。

——イメージを伝えるために具体的にどんなことをしていますか？

館 商品を見たとき、北辰農産がどんな想いでどんなことをしているか、一目で分かっていただけることが大切です。デザイナーに「特別栽培米です」と言うのと「何が特別なの？」と聞かれました。農家にとっては身近な言葉でも、知らない人には良さが伝わらない。

それなら栽培手法を伏せて新しい商品名にしてみようと、無農薬のコシヒカリは「金のかえる」、特別栽培のミルキークイーンは「銀のどじょう」と

いった具合に商品名を変えました。最終的には米の銘柄名の表示もやめようと思っています。

——「目指せ百年ブランド」を提唱されていますが、息の長いブランドをつくるにはどうすればいいのでしょうか。

館 稲ほ舎そのものをブランド化しようと考えています。シャネルなどは企業ブランドがあつて、その中にさまざまな商品がある。稲ほ舎も独自のコンセプトがあつて、それに準じた商品を開発して、稲ほ舎ブランドを確立したい。

——ビジネス界では企業ブランドは当たり前ですが、六次産業化を進める農家ではあまり聞きませんね。

館 はい。視察に見える方々に、まずコンセプトありきと言ってもなかなか理解してもらえません。単体商品のブランド化を考えているからでしょうが、これでは数年後には埋もれてしまい、長続きしないと思います。

——そういえば、金沢には洋菓子店やレストランを展開する株式会社ぶどうの木のように、企業のブランド化に成功した農家がありますね。

館 ぶどうの木の本昌康会長、米加工の株式会社六星の輕部英俊社長などには経営理念の大切さや商品を売るとはどういうことを教えていた

だきました。

他にないギフト商品で集客

——稲ほ舎への集客はどうしていますか？

館 来店のきっかけにしておらうとギフトに力をいれています。

例えば、餅やおかき、あられを米一合サイズと同じ大きさのパックに詰め、好みや値段に応じて六個、一二個とお客さまに自由に選んでいただき、箱詰めにして贈答品にします。

もう一つの売りはギフト商品の熨斗です。季節や誕生祝い、生き物などオリジナルの熨斗をそろえ、季節や贈り先に応じて自由に変えられるようにしています。

——ギフト商品がなぜ、集客につながるのですか？

館 ギフトは人に贈るものですから宣伝効果があります。もらった人が気に入れば、自分も贈ろうと注文してくれます。消費者はインスタグラムなどで、他にないギフトを探しています。

——なるほど。

館 また、インターン生を採用して集客とお店の魅力度アップをお願いしました。女子大生が、インスタグラムの更新、顧客名簿の整理、稲ほ舎独自のイベントなどを企画してくれました。そのうちに雑誌やSNSなどへの

掲載が増え、ファンも増加しました。

——北辰農産全体の売り上げに占める加工品の割合はどのくらいですか？

館 米の販売額が五〇〇万円、加工品は一五〇〇万円です。加工品の三割は稲ほ舎で販売していますが、残りは

北辰農産がスーパーなどに卸しています。他にもカフェや家具店にはカレー味やチョコ味のお餅など、そのお店のコンセプトに合わせたオリジナル商品を開発し販売しています。

——お米はどのように販売を？

館 販売先と相談し、どんな米をどういう方法で栽培するかを決めています。新規の販売先には栽培品種や価格帯を含めて、当社から提案するようにしています。

——加工品販売は順調なようですね。

館 北陸新幹線が開通し、石川県の名産品はほとんど金沢駅で買えるようになりました。小売店は他の店舗にない目新しい商品を置きたいと、うちの商品にも注文が増えました。

農家が共同で金沢市内にアンテナ

ショップ「風土金澤」もオープンしています。タイミングが良かったのです。

しかし、今の設備や労働力を考えると、加工品の生産は一日百個が限界です。需要に生産が追いつかず、新規の受注は絞っています。新たに加工場

を建てたいのですが、借入金の返済で赤字になっては困ります。単年度の返済額が利益を下回るような経営状態にしてから設備投資したい。建設は二〇二〇年ぐらいかなと思っています。

新商品に厳しい社内審査

——商品開発はどんなプロセスで進むのですか。

館 社内には皆で開発する雰囲気があります。社員たちは自分の発想や商品開発講座で学んだことなどを基にあれこれ試し、成功したものをメニューに加えています。

ただ、社内の判定が厳しく、商品化は簡単ではありません。商品はお米など原料の味やおいしさを感じていただくことが大切と考え、シンプルを基準としています。安全・安心も大事ですが、おいしくなければまた買ってもらえません。試作品はいろいろ出ますが、社内で検討すると、「味がいまひとつね」などと合格しない。そんな具合で、この三年ほどは新商品が生まれていません。

——「白山ライスカラッカー」や農家と和菓子店がコラボした「農菓プロジェクト」でグランプリを取った「サクサク玄米チョコ最中」など新商品が報道されていますが？

館 「白山ライスカラッカー」は道の

駅開設に向け中小企業家同友会で企画して生まれた商品ですし、「サクサク玄米チョコ最中」はコラボした御菓子司・八野田さん主導で生産している商品です。

こうした外注の商品は相手のコンセプトに合わせて作りますので簡単ですが、オリジナル商品を開発するのは難しい。今は商品ラインアップを増やさず、主力商品の売り上げを伸ばそうと考えています。

——モノづくりをして気付いたことは何でしょうか？

館 食品加工業者は山ほどありますが、うちのような後発組が技術的に追い抜くのは難しい。うちの強みは原料の米を生産していることです。二〇〇四年に急逝した親父が作った米はおいしいと評判で、栽培技術も確立しています。これを加工して米の良さを伝えれば差別化できると考えています。

——今後の経営計画は？

館 経営指針をつくり直そうと考えています。今の経営指針の目標は会社が儲かる仕組みづくりですが、生産性の向上や労働環境の改善などに焦点を当てたい。今度は経営理念を共有できるように社員と一緒につくるつもりです。

(帝京大学客員教授 金子弘道)



緑肥を科学する

国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構
中央農業研究センター 土壌肥料研究領域長

大谷 卓

緑

肥とは、植物を収穫せずに耕地にすき込み次作物の肥料とする技術や、そのための植物を指します。具体的には、欧米のクローバーや日本の水田のレンゲなどが有名です。

マメ科緑肥は、生育中に固定した窒素を土壌に供給し、後作物の窒素源となります。しかし、窒素肥料の工業的製造法が確立し、安価な化学合成肥料が供給されるようになると、それ自体に換金性がない緑肥への関心は低下し、現行では広く定着した技術とはなっていません。

一方、最近の農業の状況を見ると、営農の大規模化や水田の畑地化が進行し、堆肥施用や深耕といった土づくりがおろそかになるだけでなく、畑地化による土壌炭素の減耗など、土壌肥料的に懸念すべき方向にあります。

農

研機構では、農水省委託プロジェクト「生産コストの削減に向けた有機質資材の活用技術の開発（平成二七～三二年度）」で、緑肥のさまざまな機能と土壌改善効果の解明に関する研究に取り組んでいます。その結果、緑肥には三つのメリットがあることが分かりました。

まず、土壌の「化学性」について。緑肥は、マメ科の窒素固定能活用の他に、前作で吸い残した窒素・カリを地下水に流亡する前に吸い上げ、次作に供給する機能があります。リン酸・カリ



緑肥（ソルガム）の栽培（上）とすき込み（下）

比率や塩類濃度が高い家畜ふん堆肥に比べて養分バランスが良く、優位性がありそうです。次に、土壌の「物理性」について。緑肥には作土の有機物を増やす効果があり、現在、土壌炭素貯留効果が牛ふん堆肥何十分に相当するのかを検討しています。また、緑肥の根伸長による下層土の物理性改善として、緑肥後作物の根伸長促進、土壌透水性などの改善効果を評価しています。

最後に、土壌の「生物性」について。緑肥はエサとしての新鮮有機物の給源となり、土壌微生物が増加します。作物が吸収しにくい難溶性リン溶解菌の増加、有機態リンを作物が吸収しやすい無機態に分解する土壌酵素（ホスファターゼ）活性の向上、作物に共生してリン吸収を増やすアーバスキュラー菌根菌の増殖などの効果も確認されています。

緑肥栽培は、ある意味「一作分の収益を犠牲にする」ため、休閑期の導入が現実的です。しかし、「持続的生産を可能とする土づくり」という長期的な視野で見ると、緑肥作物を作付け体系に導入することで、化学性・物理性・生物性の総合的な土壌改善効果が期待でき、しかも経済的メリットもあるのではないかと考えています。堆肥施用や機械深耕に負けない緑肥の存在意義にご注目ください。

F



Profile

おおたに たかし
1959年栃木県生まれ。東北大学理学部化学科卒業。87年農林水産省に入省し、農業環境技術研究所に配属。農林水産技術会議事務局、高度解析センターなどを経て、2017年から現職。農学博士。専門は、化学物質の環境中での動態および植物吸収に関する研究。



アスリートが「農」兼業で地域を活かす ハンドボールチーム、就農三年目の確信

福岡県糸島市

一般社団法人フレッサ福岡代表

前川 健太

昼は農業、夜はハンドボーラー

福岡県の西端に位置する糸島市。福岡市中心部から車でわずか四〇分ほどに位置しながらも、海山など多くの自然に囲まれた風光明媚な町です。

この町で私たちのハンドボールチーム・フレッサ福岡が生まれたのは二〇一六年四月。全国から三〇人近い受験生が集まり、一〇名の合格者と共にフレッサ福岡の活動はスタートしました。

私たちの基本コンセプトは「アスリート×農業で地域に夢と元気と活力を！」です。選手たちは昼間は農業に従事し、夕方から近隣の体育館でハンドボールをするという、これまでの実業団とは一線を画す形で農業とスポーツに取り組んでいます。

チーム名の「フレッサ」とは、スペイン語でイチゴの意味。「フレッサ」の語源は、フリックという北欧神話に登場する豊穡の女神だそうです。選手たちは福岡特産のイチゴ「あまおう」栽培を中心に、

露地でレタスやタマネギ、施設園芸でミニトマトやマンゴーなどの栽培に取り組んでいます。

「なぜスポーツ選手が農業を？」と思われるでしょうが、その話の前に少しだけ、国内のチームスポーツの事情をお話します。

日本ではいわゆるプロスポーツチームと呼ばれるものは少なく、多くのスポーツは実業団方式やクラブチーム方式で運営されています。ハンドボールも同様で、国内の最高峰リーグは実業団を中心とした構成になっています。

実業団スポーツの問題点として、「企業の業績次第でチームが消滅することや」スポーツマンの職業選択の自由度が低いことが挙げられます。ハンドボールの世界は最盛期で男女合わせて三〇ほどのチームが存在しましたが、現在は一五チームと半減しています。

有望な選手でも、さらに上のレベルでプレーするための舞台が減っているのです。ハンドボールの競技人口は増えているにもかかわらず、多くの

選手が大学卒業と同時にハンドボールからも卒業するのが現実です。

さらに、アスリートのセカンドキャリアという問題もあります。つまり、実業団チームに所属する選手は、練習時間や試合の遠征などでなかなか本業に専念できないなどの理由から、仕事面でのスキルアップが難しいのです。その結果、選手引退後は企業を離れてしまうアスリートが多いのもまた事実です。

農業ならオンオフ切り換え可

私は高校時代にハンドボールを始め、その後社会人リーグでも活動していました。そこでこのような課題を目的にしており、社会人のためのハンドボールチームを創ってトップリーグに参入できないだろうかと考えていたのです。そしてたどり着いた答えが、「農業」でした。

アスリートたちには、働きつつプレーをする環境がない。一方で、農業は担い手の減少にあえいで

profile

前川 健太 まえかわ けんた

1978年福岡県市生まれ。97年に福岡県立筑紫丘高校卒業後、福岡県警察で15年間勤務。2015年に福岡市議選に立候補するも落選。高校時代からハンドボールに取り組み、社会人チームを経て、16年に一般社団法人フレッサ福岡を糸島市で設立、代表に就任。スポーツと農業の両面から地域活性に取り組み、フレッサ福岡の日本ハンドボールリーグへの参入を目指す。

フレッサ福岡

2016年1月、一般社団法人フレッサ福岡により創設されたハンドボールチーム。福岡県糸島市を本拠地とする。選手たちはチームが紹介した市内農家で2年間農業研修生としてあまおうなどの生産を学び、夕方以降はハンドボール練習に取り組む。17-18シーズンはチャレンジ・ディビジョンで決勝戦に進み全国2位。今シーズンは九州3位で8月のジャパンオープンハンドボールトーナメントに出場予定。

いる。農業の場合、繁忙期はあるものの、栽培品目次第ではオンとオフを切り換えられる。アスリートのセカンドキャリアの問題も解消できるのではないかと。ならばこの二つをマッチングすることはできないものか、と考えたのです。

多くの方に相談した結果、フレッサ福岡が誕生することになりました。糸島の既存農家の方々、新興の農地所有適格法人、行政をはじめ多くの方々と協力しつつ、新たな一歩を踏み出しました。フレッサ福岡は今年で発足三年目です。選手たちは糸島市内の既存農家で農業研修生という形で二年間の研修を行い、その間は農林水産省からの農業次世代人材投資資金(旧・青年就農給付金)の交付を受けつつ、農業の知識を日々身に付けてきました。この他、フレッサにご支援いただいでい



左上:博多駅の物販催事。選手は糸島市産の加工品もPR 右上:研修先の花農家で収穫 下:2017年の九州クラブ選手権の一コマ

トラブル続きの就農初年度

る農業の法人でのアルバイト収入なども合わせ、選手たちは生計を立てています。

チーム加入が決まった選手たちが糸島市に移住してきた当初、選手たちに「農業の経験はありませんか?」と質問をすると、全員が異口同音に「ありません」と答えました。そのとき、地元で研修先として受け入れを承諾してくださった農家の方が「大丈夫?」と心配していたのを今でも覚えています。私は、「体力だけではありませんから!」と答えつつも、心の中は不安でいっぱいでした。

きなのです。さらには、除草剤をまいた後の動力噴霧器を洗浄せずに農薬を散布し、苗を枯らしてしまったり、野菜と雑草を間違えて草むしりしてしまうなど、笑えない日々の連続でした。私の耳に入っただけでもこのような失敗が続いていたのです。おそらく現場では、もっと大変なことが起きていたと思います。

しかしある日、農家の方が「俺たちも、農業始めたばかりの頃は、何も分からなかったからな。心配するな」と、選手たちのトラブルを一笑に付して、逆に私を励ましてくれました。しかも、「彼らを見てみると、何らかの化学反応が起きそうな気がする」、「農業をするだけではなく、アスリート×農業というライフスタイルを見せてほしい」とご期待の言葉もいただいたのです。

一方、チームのハンドボールの成績は、結成直後に開催されたクラブチーム参加の福岡県大会で長年王者に君臨していたチームを撃破し、その後の九州・中四国大会で優勝を飾るなど、上々の滑り出しを見せてくれました。二年目には全国大会で準優勝を二度飾るなど、順調に成長を続けています。

ただ、選手たちは農業が終わってから練習をするという、非常にハードなスケジュールをこなします。当然、高いレベルで体のケアや、コンディショニング調整が求められるのです。

一年目の夏の出来事でした。ガラスハウス内での作業中、選手たちが熱中症で次々に倒れてしまいました。

それもそのはず、当の本人たちは水分補給の重要性を理解していたつもりだったのですが、やはりスポーツ根性というのか、少々の疲労くらい大丈夫と無理をしてしまい、水分補給が足りなかったのです。日中のハウス内の気温は五〇度近くまで上がるため、あつという間に熱中症にかかってしまいました。

連日のように、「倒れた！」という連絡を受けては見舞いに行き、「ちゃんと水分はとってくれよ。休むことも仕事だからね」と選手たちに言い聞かせる日々でした。そんな経験もあってか、二年目からは熱中症になる選手は出ず、むしろ暑さへの抵抗力がついて強くなったように感じました。

面白かったのは、ハウスをのぞくと、随分と厚着をして作業をしている選手がいました。「熱くないの?」と聞くと、「今度の大会が沖縄なので、暑さ対策でわざと厚着をしています。水分補給と

休憩は適宜とっているので大丈夫です」と答えたのです。灼熱のハウス作業もトレーニングに変えてしまうほど、彼らはハンドボールへの情熱にあふれているのです。

二年目、沖縄県での試合では、暑さをものともせずに快進撃を続け、九州大会三位。その後の全国大会では、前述の通り初出場ながら決勝戦まで進み、全国準優勝という栄冠を勝ち取ってくれたのです。

毎年少しずつ選手は増え、入れ替わりも繰り返しながら、現在は一二名の選手がフレッサ福岡に所属をしています。

二足のわらじで地域を活かす

ところで、途中で、やむを得ず退団をした選手がいることもまた事実です。フレッサ福岡の一期生に、かつて実業団チームに所属していた選手がいました。彼はトップリーグでのプレーにこだわりのあり、チームの中心選手でした。フレッサが二年目にトップリーグ参入を延期する決定をしたときに、彼はもともと所属していた実業団に戻るようになったのです。そこで彼が働く場所として選んだのは、チームの所在地である福岡県の種苗農家でした。先日、彼と話をする機会があったので、今の暮らしについて聞いてみると「農繁期と農閑期のメリハリがあるおかげで、練習の緩急もつけやすいですし、練習や遠征にも理解をしてもらっているの、非常にいい環境でプレーできています。農業とスポーツは相性いいですよ」と、うれい話をしてくれました。

チームを離れても、「アスリート×農業」を実践

してくれているのだと感慨深いものがありました。そして、自分たちが考えたこの組み合わせに間違いはなかったのだと改めて自信を持ち、この取り組みにさらに向き合おう!と思いました。

誰も挑戦したことのない取り組みだからこそ苦勞がある分、楽しさもあります。地域の皆さんとの交流も活発です。保育園や地域の講座でボール遊びを教えるといったスポーツ関連のイベントはもちろん、農家である側面を活かし、アグリフェスタで自分たちが育てたイチゴやミニトマトの物販、JAの田植えイベントに参加など、普通の社会人チーム以上にさまざまな形で関わることができています。物販イベントでは、お客さんから直接「おいしい!」という言葉をもらえることが、選手たちの日々の農作業や練習を支えるモチベーションになっています。

チームでは入会金・年会費無料でファンクラブの会員募集もしています。今後は、応援してくださる方々にハンドボールで感動を見せることに加え、食育や青少年の育成、お年寄りの健康づくり、選手引退後は営農という新しいライフスタイルの創出など、やりたいことは尽きません。

二〇二〇年の東京オリンピックのときには、農業をしながらハンドボールをしている選手がコートに立っているかもしれない。さらには、引退を迎えた選手が、若き農業アスリートを研修生として受け入れ、農業もハンドボールも指導をしてくれる存在になっているかもしれない。

そんな日を夢に見ながら、日々試行錯誤を繰り返しながら過ごしています。フレッサ福岡と選手たちの挑戦はまだまだ始まったばかりです。

『ホームレス農園』

命をつなぐ「農」を作る！ 若き女性起業家の挑戦

小島 希世子 著



(河出書房新社・1,450円 税抜)

農は食と職をつくる

青木 宏高

(NPO法人「良い食材を伝える会」理事)
厚生労働省の「ホームレスの実態に関する全国調査」によれば、ホームレス人口は七五〇八人(二〇一四年度)だ。しかし、この人数は「ホームレスの自立の支援等に関する特別措置法」が定義する屋根のない状態で暮らしている人に限られ、屋根はあるが家がない状態の人は含まれていない。いわゆるネットカフェ難民などで、実態はこの数倍とも言われる。

この本を書いた小島希世子さんは、神奈川県横浜に市民農園を借りて二〇〇八年に家庭菜園塾の『チーム畑』を始めた。野菜作りを体験したい人は多く、農体験教室を週末に行っていたが、参加者の来ない平日の畑の世話のため小島さんはホームレスを雇用する。

これには伏線があり、小島さんが東京で大学生

活を始めた頃、路上に雑誌を並べて売るホームレスのおじさんから「住所も電話番号もない。働かないのでなく、働きたくても働けない」という話を聞いた体験が下地になっている。

ホームレスに「働く場」をつくる活動は、周囲の人には無謀な妄想に見えたようだが、働きたいが仕事も家もない人と、空き家も仕事もある人が足りない農家をつなげば一石二鳥である。ホームレスと農業をつなぐ「この道は間違っていない」と、「農」と「職」をつなぐ活動が続ける。

三〇数年前になるが、フリーランスの記者であった友人が「農業をやりたい」と相談してきた。今日とは違い、農地法の問題やよそ者に向けた排他的な農村体質など、容易な時代ではなかった。この本の主人公でもある小島さんは一九七八年生まれ、熊本県の農村地帯で育ち、周囲の友達は農家の子どもだった。教師だった両親に「なぜ、うちは農家でない？」とか、アフリカの飢餓の子どもたちをテレビ映像で観て、あの国で農業を教えて食べものをつくる食料生産の夢を語るといった、「農」へ夢を抱いていた子供時代だった。

「農」は人々の命の源である「食」を支えるだけでなく、未知の可能性を秘めている。農が「食」と「職」になる「農の未来」である。

それは「農」というフィールドでみんなが生き生きと働ける未来であり、そんな時代の景色を、小島さんは描いている。

読まれます 三省堂書店農林水産省売店 (2018年6月1日～6月30日・税抜)

タイトル	著者	出版社	定価
1 水産小六法 平成30年度改訂版	水産法令研究会／著	水産社	15,000円
2 森づくりの原理・原則 自然法則に学ぶ合理的な森づくり	正木 隆／著	全国林業改良普及協会	2,300円
3 農業と経済 臨時増刊号 (2018年4月) 錯綜するEPA/FTA動向と世界の農業・食料政策	農業と経済 編集委員会／編	昭和堂	1,700円
4 日本の農業環境政策 持続的な美しい農業・農村を目指して	莊林 幹太郎、佐々木 宏樹／著	農林統計協会	2,800円
5 週刊ダイヤモンド JAを襲う減反ショック 儲かる農業2018 (2018年2月24日号)	週刊ダイヤモンド／編	ダイヤモンド社	685円
6 新版 農業がわかると社会のしくみが見えてくる 高校生からの食と農の経済学入門	生源寺 眞一／著	家の光協会	1,200円
7 農林水産六法 平成30年版	農林水産法令研究会／編	学陽書房	14,000円
8 そこが聞きたい 山林の相続・登記相談室 (林業改良普及双書 No.188)	鈴木 慎太郎／著	全国林業改良普及協会	1,100円
9 攻めの農林水産業のための知財戦略 食の日本ブランドの確立に向けて	農水知財基本テキスト 編集委員会／編	経済産業調査会	4,900円
10 ITと熟練農家の技で稼ぐAI農業	神成 淳司／著	日経BP社	1,800円

● 交叉点 ●

タイ最大級の食品見本市
「THAIFEX」に初出展

五月二十九日～六月二日までの五日間、タイのバンコクで開催されたタイ最大級の国際総合食品見本市「THAIFEX 2018」に、国産農産物・食品の海外輸出を支援するため、日本公庫農林水産事業は、日本産食材の団体ブースを出展しました。

ブースは、日本貿易振興機構（JETRO）が運営する「ジャパン・パビリオン」内に設置され、輸出に取り組み意欲の高い公庫のお取引

先五社が、国産の牛乳、牛肉（交雑種、黒毛和牛）、サツマイモ、海産物（珍味）などを出品しました。

昨今の和食ブームもあってか、ジャパン・パビリオンにはタイ国のみならず各国からのバイヤーも多く訪れ、連日、にぎわいを見せていました。

＊

出品者は、試食を用意し、生産のこだわりや食べ方を伝えるなど、自慢の商品を全力でバイヤーにP

R。バイヤーの中には、商品のおいしさや品質の高さなどから「すぐにでも買わせてほしい」と出品者に要望する人もいました。一方で、引き合いがあっても物流や関税を含めた価格の問題などから商談が成立しないなど輸出ならではの難しさがありました。即売が行われた最終日は、ブースには商品を購入しようとするバイヤーの列ができましたが、牛肉は諸手続きの関係で販売ができず、バイヤーも出品者もとても残念がっていました。

出品者からは「公庫が用意したタイ人の通訳者がいたので説明や商談がスムーズにできた」「輸出に手応えを感じた」などのコメントが寄せられました。

また滞在中、バンコク市街地から少し離れた地域にある日系デパートに出店する「47 Fresh From JAPAN」を視察しました。

公庫の輸出支援事業の提携貿易商社、株式会社ライヴスがヤマトグループを始め四社と共同運営する小売店で、季節の果物やトマト、ブロッコリーなど日本産農産物を主に扱っています。同店舗では、調理法のデモンストラーションや試食など、現地プロモーターが対面販売をしていました。スーパーよりも価格帯は高いものの、生産者の「こだわり」を対面で伝えることで、消費者の購買行動につながっているように思いました。

＊

タイ国内では、日本産食材が浸透してきており、農業者・食品企業にとつてのビジネスチャンスが広がっています。「THAIFEX」や「47 Fresh From JAPAN」の様子から、日本産農畜水産物の輸出には、大きな伸び代があると感じました。引き続き、日本公庫は国産農産物・食品の海外輸出を積極的に支援していきます。

（THAIFEX 2018 出展：二五三七社・団体、来場バイヤー：六万二〇三九人（前橋支店 中嶋美峰）



上、中：盛況下のうちに幕を閉じた「THAIFEX2018」
下：「47 Fresh From JAPAN」は商品陳列もこだわっている

認定農業者の皆さまへ

自主性と創意工夫を活かした 経営改善を応援します

経営改善に取り組む認定農業者の皆さまのさまざまなニーズにお応えします。

■スーパーL資金（農業経営基盤強化資金）

ご利用いただける方		認定農業者（農業経営改善計画を作成して市町村長の認定を受けた個人・法人） ※なお、個人の場合、簿記記帳を行っていること、または今後簿記記帳を行うことが条件となります。
資金の使いみち		農業経営改善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。
	農地など	取得のほか、改良・造成も対象となります。
	施設・機械	農産物の処理加工施設、店舗などの流通販売施設も対象となります。
	果樹・家畜など	購入費、新植・改植費用のほか、育成費も対象となります。
	その他の経営費	規模拡大や設備投資などに伴って必要となる原材料費、人件費などが対象となります。
	経営の安定化	負債の整理（制度資金は除く）などが対象となります。
	法人への出資金	個人が法人に参加するために必要な出資金などの支払いが対象となります。
ご融資条件	融資限度額	【個人】3億円（特認6億円） 【法人】10億円（特認20億円） ※このうち経営の安定化のための資金のご融資限度額は個人6,000万円（特認1億2,000万円）、法人2億円（特認4億円）です。
	ご返済期間	25年以内（うち据置期間10年以内）
	利率（年）	期間により異なる利率が適用されます。詳しくはお問い合わせください。
	担保・保証人	ご相談の上、決めさせていただきます。
ご留意いただきたい事項		1. 審査の結果により、ご希望に沿えない場合がございます。 2. 上記以外にも資金をご利用いただくための要件などがございます。 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）までお問い合わせください。

お問い合わせ先

本店	TEL:0120-926478
札幌支店	TEL:011-251-1261
帯広支店	TEL:0155-27-4011
北見支店	TEL:0157-61-8212
岐阜支店	TEL:058-264-4855
大津支店	TEL:077-525-7195
京都支店	TEL:075-221-2147
大阪支店	TEL:06-6131-0750
神戸支店	TEL:078-362-8451
鳥取支店	TEL:0857-20-2151
松江支店	TEL:0852-26-1133
岡山支店	TEL:086-232-3611
広島支店	TEL:082-249-9152
山口支店	TEL:083-922-2140
徳島支店	TEL:088-656-6880
高松支店	TEL:087-851-2880
松山支店	TEL:089-933-3371
高知支店	TEL:088-825-1091
福岡支店	TEL:092-451-1780
佐賀支店	TEL:0952-27-4120
鹿児島支店	TEL:099-805-0511

「平成30年7月豪雨」により被害を受けた皆さまに對しまして、心よりお見舞い申し上げます。

日本公庫農林水産事業では、本災害により被害を受けた北海道、岐阜県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県、徳島県、香川県、愛媛県、高知県、福岡県、佐賀県、鹿児島県の一八道府県の農林漁業者などの皆さまを対象とする窓口を設置し、ご相談を受け付けています。ご融資やご返済に関するご相談に、政策金融機関として迅速、かつ、きめ細やかな対応を行ってまいります。

編集後記

④ 七月の豪雨で被害に遭われた皆さまにお見舞い申し上げます。

さて、五月に発表されたJALの農業参入に代表されるように、近年、さまざまな業界から農業が注目されています。農業界に多種多様なプレーヤーが増えることは喜ばしい限り。参入企業が新しい風を吹き込んでくれることを期待します。 (西山)

④ 「経営紹介」の株式会社勝栄は、以前甲府支店に勤務していた際、お世話になっていた先。今回取材で久しぶりに中村社長にお会いし、以前と全く変わらない鶏に對する熱意に感銘を受けました。ただ残念だったのは、社長が鶏同様に情熱を注がれているサッカーに誌面で触れられなかったこと。ワールドカップの結果以上に、心残りです。 (高雄)

④ 「農と食の邂逅」取材に同席しました。取材記者の青山浩子さんはメモはたまにで、中井結未衣さんと終始和やかに話を進めます。中井さんは取材を受け「客観的に自分を振り返り、抱いていた目標と現実の差を認識できた」と、とても喜んでいました。このような「ところとき」に出会えるのは編集者冥利に尽きます。 (城間)

④ 「まちづくりむらづくり」のフレッサ福岡。農業の人手不足とアスリートのセカンドキャリアの問題に一石を投じる取り組みです。接点がなさそうな農業とスポーツを結び付けたのは、代表・前川さんの柔軟な発想力！記事では地域との関わりを軸にチームを紹介しています。日々の活動はSNSで前川さんが発信中です。 (前島)

AFCフォーラム Forum

編集

鳴谷 元 西山 大也 高雄 和彦
柴崎 勇太 城間 綾子 前島 幸子
鈴木 晃子

編集協力

青木 宏高 牧野 義司

発行

(株)日本政策金融公庫 農林水産事業本部
Tel. 03(3270)2268
Fax. 03(3270)2350
E-mail anjoho@jfc.go.jp
ホームページ <https://www.jfc.go.jp/>

印刷 凸版印刷株式会社

販売

株式会社日本食糧新聞社
〒104-0032 東京都中央区八丁堀2-14-4
ヤブ原ビル
Tel. 03(3537)1311
Fax. 03(3537)1071
ホームページ
<http://info.nissyoku.co.jp/koudoku/>
お問い合わせフォーム
http://info.nissyoku.co.jp/modules/form_mail/

定価 514円(税込)

④ ご意見、ご提案をお待ちしております。

④ 巻末の児童画は全国土地改良事業団体連合会主催の「ふるさとの田んぼと水」子ども絵画展の入賞作品です。

国産にこだわり
農と食
をつなぎます。

第13回 アグリフードEXPO 東京 2018

—— プロ農業者たちの国産農産物・展示商談会 ——

日時

8月22^水日/23^木日
10:00~17:00 10:00~16:00

主催

日本政策金融公庫

会場

東京ビッグサイト 東4ホール



●次代に継ぐ

すつくと、農業参入新時代



『ジジとぼくとおとうとでおいしそうなやさいをとったよ』 甲村 一貴 山口県防府市立牟礼小学校

■ AFCフォーラム 平成30年8月1日発行(毎月1回1日発行)第66巻5号(816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/株式会社日本食糧新聞社 〒104-0032 東京都中央区八丁堀2-14-4 〒7原ビル Tel.03(3537)1311 ■定価514円 ■本体価格476円



日本政策金融公庫 農林水産事業本部

<https://www.jfc.go.jp/>

AFCフォーラム(2018年8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
		男性		
		女性	歳	
ご住所	〒 — — — — —			
	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）

頁	記事区分	良かった	どちらとも いえない	良くなかった	頁	記事区分	良かった	どちらとも いえない	良くなかった
2	観天望気				23	経営紹介			
3	特集	農業から生まれる効用を本業に取り込む			25	主張・多論百出			
7		農業参入企業の誘致に自治体の期待			27	変革は人にあり			
11		未知の領域の農業界へ新規参入企業			30	耳よりな話			
15	情報戦略レポート				31	まちづくりむらづくり			
19	農と食の邂逅				34	書 評			
22	フォーラムエッセイ								

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。

選定の上、本誌「みんなの広場」に掲載させていただきます。

掲載の場合には薄謝を進呈いたします(匿名での投稿はご遠慮ください)。

なお紙面の都合上、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。

A full-page sheet of graph paper featuring a uniform grid of small squares formed by dashed lines. The grid covers the entire area of the page, providing a template for drawing or writing.

ご協力ありがとうございました。