

AFC フォーラム Forum

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

4

2019

特集「平成農業」からの伝言



「平成農業」からの伝言

3 平成時代が導く近未来の農業担い手像

生源寺 真一

平成を代表する農業経済学者が語る、平成農業の変遷と近未来の担い手像。中高年の新規就農を視野に入れるなど新たな担い手育成が必要と説く

特別企画 提言座談会

7 平成農業のリーダーが大いに語る

平成農業をリードしてきた農業経営者三人に集まってもらった。彼らはどのように生き抜き経営を発展させ、何を思ってきたのか。また、未来の展望とは。生の声を届けよう

「平成農業」からの伝言

15 「情報戦略レポート」再録

情報戦略レポート

23 農業法人経営の課題を探る

—2017年農業経営動向分析(法人経営)—
労働集約型農業は人件費が利益を圧迫
畜産は素畜・初妊牛価格高騰で負担増

経営紹介

経営紹介

17 株式会社ナカセ農園／愛知県 中瀬 進吾

口コミでおいしさの評判が広がり、生産するミニトマトのほぼ全量を自社直売所で販売する。直売に農業の大きな可能性を感じる、と話す

変革は人にあり

27 萩酒米みがき協同組合／山口県 山田 和男

酒米に生産特化する集落営農法人と酒造会社による農商工連携プロジェクトが発進。目指すはオール萩の日本酒ブランドで、地域の夢づくりを実践している



撮影：鎌形 久
新潟県長岡市山古志
2017年春撮影

棚田と棚池の絶景

■日本の原風景ともいえる山間の斜面を利用して作られた棚田と棚池を空から望む。水面はさまざまな緑色を呈し、その形はモザイクタイルのように造形的だ ■

シリーズ・その他

観天望気

海洋プラスチックごみ問題 石川 雅紀 …… 2

農と食の邂逅

佐々木 恵美/島根県

青山 浩子(文) 河野 千年(撮影) …… 19

耳よりな話 204回

味噌の新たな品質評価 楠本 憲一 …… 22

書 評

井手 英策 著

『富山は日本のスウェーデン 変革する保守王国の謎を解く』

村田 泰夫 …… 30

まちづくりむらづくり

東京から近い田舎で地域ぐるみのおもてなし

「農泊」やインバウンドプロジェクトを展開

一般社団法人秩父地域おもてなし観光公社/埼玉県秩父市

井上 正幸 …… 31

インフォメーション

第14回「アグリフードEXPO東京2019」を開催!!

情報企画部 …… 34

海外で農業に取り組む食品企業

情報企画部 …… 35

みんなの広場・編集後記 …… 37

ご案内

第14回アグリフードEXPO東京2019 …… 38

5月号予告

特集は「進む地球温暖化への対応策」を予定。

近年地球温暖化が進み、従来通りの栽培地域・栽培方法では、品質・生産量を確保できない事例が増加している。現在の生産地にこだわり品種改良などで対応する取り組み、気候条件に適した品目を生産する取り組みを参考に、今後の農産物生産の在り方を考察する。

観天 望気

海洋プラスチックごみ問題

数年来、世界的に海洋プラスチックごみ問題が注目を集め、プラスチックの使用に厳しい目が向けられている。二〇一八年には、欧州議会と加盟国はEU市場全体におけるシングルユースプラスチック製品を二二年から禁止する規制案について基本合意しており、今後、欧州議会と欧州委員会において正式に承認される見通しである。

プラスチックは、社会のあらゆるところで使われているが、ごみ問題に関しては、飲料容器、食品容器など食に関する製品が目されてきた。EUは規制対象のシングルユース製品として、食器、カトラリー、ストロー、発泡ポリスチレンのファストフード容器を挙げているほか、PETボトルの再生材利用率を二五年までに二五%、三〇年までに三〇%とする目標を掲げている。

また、マイクロプラスチックによる汚染に注目が集まる中で、これまであまり注目されてこなかった製品にも目が向けられている。例えば、漁具に対しては二五年に回収率五〇%、リサイクル率二五%を達成するとし、EPR (Extended Producer Responsibility: 拡大生産者責任) 原則の適用も含まれている。日本においても、漁具は沿岸漂着ごみの中で重量では約六割を占め大きな問題となっている。

農業関係では、種子のコーティング、緩効性肥料に使われるプラスチックカプセルなどが使用後に土壌に残留し、回収されないことから、最終的には海洋に流出する懸念がある。いったん海洋に流出したマイクロプラスチックは回収の手段がないため、流出させない事が重要である。

漁具・種子・緩効性肥料については、これまで注目されてこなかったため、プラスチックとしての消費量、産業廃棄物としての回収量などの定量的な情報がない。この問題は世界的広がりを持つ問題であり、EUがいち早く規制的手段を提案している状況である。関係業界は早急に情報収集・現状把握に努め、社会的な視点から回収・リサイクル・素材代替など対策の優先順位を付け着実に実行することが望まれる。



神戸大学名誉教授

石川 雅紀

いしかわ まさのぶ

1984年東京大学工学系研究科化学工学専攻博士課程単位取得満期退学。工学博士。東京水産大学を経て2019年まで神戸大学大学院経済学研究科教授。2006年、廃棄物の発生抑制を目指すNPO法人ごみじゃぱんを設立し代表理事を務めている。専門は環境経済学、環境システム分析。

平成時代が導く近未来の農業担い手像

平成の農業は、認定農業者制度の導入による経営改善など、新たな経営の潮流が定着する時代であった。今後は、高齢化社会に対応した中高年の新規就農を見据えるなど、新たな時代の担い手育成策が課題となりつつある。平成農業を振り返り、次代の農業の有り様を提言する。

先行した担い手政策

二一世紀の農政の基本指針を掲げているのが、食料・農業・農村基本法である。今年に制定二〇周年の節目を迎えた。食料自給率目標の設定や中山間地域等直接支払制度など、基本法に沿って展開されている政策も少なくない。けれども、基本法の柱の一つである農業の持続的な発展に関する政策、中でも農業の担い手を支える政策については、基本法に先行して新たな制度が導入されてきた面がある。

旧農業基本法の制定から三〇年を迎えた一九九一年の初頭、当時の近藤農林水産大臣が法の見直しに言及し、新基本法の制定に向けた作業が公式にスタートした。昭和から平成への移行は、旧法から新法への移行のプロセスとも重

なっていたわけである。

そして、新基本法の設計に実質的に重要な役割を果たしたのが、九二年六月に農林水産省が公表した政策文書「新しい食料・農業・農村政策の方向」(以下「新政策」)であった。特に、農政を食料政策・農業政策・農村政策として構想した点は、基本法の枠組みそのものであった。また、農業の多面的機能を重視するとともに、「効率的・安定的な経営体」の概念を提起したが、いずれも現在の基本法に反映されている。

ところが、九三年の農業経営基盤強化促進法には一足早く「効率的かつ安定的な農業経営」の育成が謳われた。新政策の表現と多少の違いはあるものの、他産業並みの労働時間で、地域の他産業従事者と遜色のない生涯所得を実現する農業経営という意味に変わりはない。



福島大学農学群食農学類長

生源寺 真一 Shinichi Shogenji

しょうげんじ しんいち
東京大学農学部長、日本農業経済学会会長、食料・農業・農村政策審議会会長などを歴任。現在は生協総合研究所理事長、地域農政未来塾塾長などを務める。近年の著書に『農学が世界を救う!』(岩波ジュニア新書・共編著)、『農業と人間』(岩波現代全書)がある。

さらに言えば、育成の理念を掲げただけではない。この九三年の法律は八〇年の農用地利用増進法を改正・改称したものであったことから、育成すべき農業経営への農地集積の方針が明記された。

そして認定農業者制度が導入されたが、周知のとおり、認定農業者として経営改善を進めることは日本公庫のスーパーL資金の融資要件でもある。

担い手を支える制度的環境

他産業並みの労働時間と生涯所得をキーワードとする担い手育成の方針は、食料・農業・農村基本法に引き継がれ、今日に至っている。けれども、基本法のもとで新たに導入された制度もある。代表例が経営所得安定対策である。

基本法には、農産物の価格変動が育成すべき農業経営に与えるダメージを緩和する施策の必要性が謳われている。この理念を制度として具現化したのが二〇〇六年の担い手経営安定法であり、水田農業や北海道の畑作が主な対象とされた。複数作物からなる収益を政策発動の基準にしていたことから、従来の作物別の施策と区別して、品目横断的経営安定対策と呼ばれたこともあった。

担い手経営安定法は現在も生きている。けれども、制定から今日に至る道のりは平坦ではなかった。経営所得安定対策が実施に移された〇七年には、与党の中から見直しを求める声が上がった。七月の参院選の民主党圧勝を受けてのことである。

さらに〇九年の衆院選で再び民主党が勝利を収めて政権交代となり、一〇年には民主党のマニフェストの柱の一つ、戸別所得補償制度がスタートする。この流れの中で、担い手経営安定法は実質的にお蔵入りの状態となったと言っている。

そして、一二年暮れの総選挙によって自公政権が復活したことで、戸別所得補償は段階的に廃止され、経営所得安定対策が生き返ることになった。

多くの先進国の農業経営は、その国の政策によって支えられている面が強い。むしろ、日本も例外ではない。問題は政策が安定しているか否かである。投資の回収に長い年月を要する農業の場合、制度の安定性は決定的に重要なのである。過去一〇年ほどの日本について言うならば、

農政には一種のリスク要因として作用した面があった。

農業経営の新潮流

認定農業者をターゲットにした育成策が効果を生むためには、何と言ってもレベルアップに向けた農業経営者自身の意欲的な取り組みが不可欠である。政策はあくまでも脇役なのである。事実、品目や地域による違いはあるものの、平成の三〇年間ににおいても農業経営の規模拡大は進行してきた。

当初は畜産や施設園芸といった労働集約型の部門の伸びが顕著であったが、近年は水田農業でも貸し出される農地が着実に増加しつつある。その背景には後継者不在の高齢農家のリタイアがある。むしろ、課題は農地を引き受ける担い手をいかに確保し、どのように支えるかにあると言っている。

現代の農業経営にとって、規模の拡大とこれを支える革新技術の導入は変わることのない挑戦である。同時に、平成は農業経営の新たな潮流が定着した時代でもあった。

新潮流とは食品産業とのつながりの深化であり、農業者自身がビジネスのウイングを食品産業に拡大してきたことである。規模拡大や革新技術が農業内部のレベルアップであるのに対して、このような新潮流は農業が外側の産業との結び付きを強めてきた点に特徴がある。言うまでもなく、その背景には厚みを増した現代の食品産業がある。

農林水産省が産業連関表から推計した飲食費

のフロー表によれば、二〇一一年に飲食費として支出された七六・三兆円のうち、生鮮品などは一六％であり、加工品と外食がそれぞれ五一％、三三％を占めた。食品製造業や外食産業の厚みを確認できる。また、飲食費七六・三兆円を生み出すのに投入された農林水産物は、国産品が九・二兆円、輸入品が一・三兆円であった。この他に輸入加工食品が五・九兆円であり、ここには外国産の農林水産物の価値が含まれているわけだが、これを足し合わせたとしても、原材料の投入額が一五兆円を超えることはないであろう。それが消費者に供給される段階では七六兆円に達している。

論点は二つある。一つは農林水産業と食品産業の間の取り引きの実態である。交渉上のポジションの優劣の問題であり、独禁法上の不公正な取引方法というケースも視野に入れておく必要がある。

先ほど食品産業とのつながりの深化が農業経営の新潮流の一つだと述べたが、これは農業経営やそのグループが食品加工や外食の企業と直接に取引関係を形成することほとんど同義である。この点で多くの農業経営は経験が浅いと見てよい。農産物の販売については、その大半を農協組織に委ねてきた歴史があり、いわばこの領域の初心者なのである。実態の把握と必要な改善策の検討は、現代の担い手を支える上で重要な要素である。

もう一つの論点は、食品製造業や外食産業や食品流通業で形成される付加価値の大きさである。ここで紹介した飲食費構成データの年次に

近い一〇年の国勢調査によれば、農業・水産業の就業人口の三〇九万人に対して、食品産業のそれは七九二万人であった。七六兆円の価値には、加工・流通・外食部門による付加価値がかなりの厚みで含まれているのである。この潤沢な付加価値について、農業経営がこれを自らの成果として確保しようとする動きは自然である。すなわち農業経営のビジネスのウイングを広げる動きは、食をめぐる経済の構造によって促されているわけである。

大袈裟な取り組みである必要はない。もち米を餅に加工すれば立派な食品製造業であり、農産物を直接販売する行動は食品流通業に他ならない。あるいは農家レストランは外食産業の一端を担うことになる。

食品産業の要素を取り入れる動きは実に多彩だが、共通項も存在している。それは、どの取り組みも農産物を生産者自らが値決める商品に変えている点である。同時に、この共通項は食のビジネスに参入することの難しさを端的に表している。潜在的な顧客の嗜好性と経済状態を把握することなしには、付加価値の安定した確保はままならない。

農業経営だからといって、産業分類上の農業に自らのビジネスの領域を限定する必要はない。この観点は今後の担い手のサポートについて、さらに重みを増すに違いない。

同時に、食品産業の要素を取り入れる挑戦は、農業経営がそれだけ消費者に接近することを意味している。消費者に向けたさまざまな関連情報の発信に工夫を凝らすとともに、消費者の生

の声に接する機会も増加している。そんなポジシオンにあることを、誇りとする担い手も少なくない。

変わる農業の担い手像

二〇一七年の新規就農者調査によれば、四四歳以下の新規就農者一万八〇〇〇人のうち、四〇％が農業法人などで就農した雇用就農者であり、一三％は農地や資金を調達して農業を始め、一三％は新規参入者、すなわち起業型の就農者であった。雇用就農や新規参入の多くは非農家出身者である。現代の農業は職業として選ばれる産業の一つなのである。

むしろ、農家の子弟による経営継承には、農地や施設の確保という点に優位性のあることは否めない。けれども、家族経営の継承においても変化は着実に浸透している。農業は長男が継ぐものという通念は過去のものになりつつある。現に、長男以外が就農するケースが少なくないし、なかには兄弟姉妹やその配偶者による大型の家族経営も誕生している。

非農家出身の就農者が増加することで、その受け皿として法人型の農業の存在感が高まっている。日本農業の担い手の一つである農業法人は、近未来の担い手を育成する場としても機能し得る。採用から日々のトレーニング、さらには幹部候補生としての教育・指導に至るまで、現代の組織的な農業経営のリーダーには人を育てる力量の発揮が期待されていると言ってよい。

さらに法人型農業の強みとしては、何人もの役員・従業員を擁することから、加工や販売と

いった領域で有能な人材を確保しやすい点もある。裏返せば、伝統的な夫婦二人の農業経営にあつては、農業以外の分野にビジネスを多角化することは容易ではないのである。前節で論じた食品産業にウイングを拡大する新たな潮流は、近年の組織型の農業担い手の増加の流れとも重なっている(注1)。

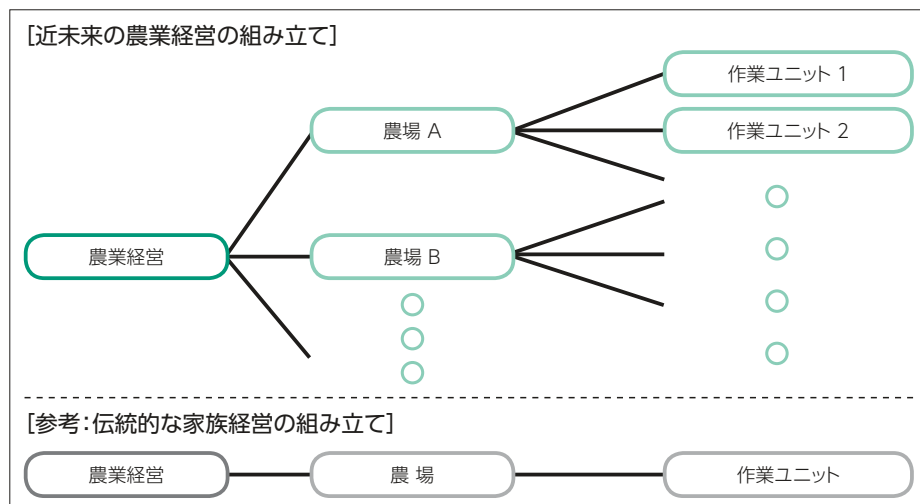
多層化する農業経営

非農家出身者の増加や組織型農業の成長など、担い手の姿は着実に変化しつつある。これに加えて、複数の農場の広域連携の動きにも触れておきたい。左ページの図は、近未来の農業経営の一つの模式図として、複数の作業ユニットで農場が構成され、農業経営は複数の農場をカバーするパターンを描いている。このうち農場が複数の作業ユニット、あるいは複数の品目担当から構成される形は、今日の組織型の担い手ではごく普通の姿だと言ってよい。

図にはさらに農場をつなぐ農業経営が示されているわけだが、これは花きや野菜の分野で先行している動きを念頭に置いている。すなわち、異なる地域に立地する複数の農場の連携を通じて、幅のある出荷体制や多彩な品目の生産体制を創出するケースが生まれているのである。現段階では少数であるものの、作業ユニット・農場ユニット・農業経営の三層構造からなるタイプも、近未来の担い手像として視野に収めておく必要がある(注2)。

農場間連携の在り方について付言しておけば、単一の農業経営を形成する以外に、それぞれの

図 多層化する農業生産の単位



中高年の新規就農も視野に

小論を結ぶにあたって、中高年の新規就農者

農場が経営としての独立性を保ちながら、強弱さまざまな形で相互連携を図るパターンもあり得る。模式図に描かれたような多層構造は一つの選択肢ではあるものの、一律の基準を当てはめる判断はできない。農業経営の構成に定型的な解のない時代を迎えつつあると言ってもよい。

について触れておくことにしたい。本稿では、効率的かつ安定的な農業経営とこれを目指す農業経営を担い手として捉え、いくつかの角度から議論を進めてきた。けれども、全国各地の農業生産を支えているのは、いま述べた意味での担い手だけではない。なかでも中高年の農業者の取り組みに注目しておく必要がある。

新規就農者という表現からは、若手の農業者というイメージが伝わるが、前出の二〇一七年の調査結果によれば、新規就農者五万六〇〇〇人のうち六〇歳以上が四七%を占めていた。多くは定年や早期退職を機に本格的に農業に取り組み形で、九割以上は自分の農地を利用している（自営農業就業者）。中高年世代の新規就農は自身の健康寿命の延長につながるとともに、直売所への野菜の出荷や耕作放棄地の歯止め役など、地域の農業の持続性にも貢献している。

さらに、担い手の観点からも評価できる役割を果たしているケースもある。一つは、集落営農にメンバーとして参画し、就農前の経験を活かしているような例である。農業の制度に明るい農協や関連行政の退職者が少なくないし、企業の営業担当の幹部職員としての人脈を活用している事例もある。

もう一つ、自身が本格的な農業の担い手というわけではないが、高齢者が次世代の担い手づくりの契機になる場合もある。すなわち、近年の農業志望の若者には、祖父母の農作業に触れたことで農業を目指すことになった例が見られるようになった（注3）。このようなケースについては、ささやかなホビーであったとしても、年

配者の農作業への取り組みがあることで、孫の世代へと農業が引き継がれるわけである。

食料・農業・農村基本法は農業の持続的な発展に向けて、効率的かつ安定的な農業経営を育成することを謳っている。ただし、農業の全てをカバーすることを想定しているわけではない。「農業生産の相当部分を担う」とされている。さらに、高齢農業者の活動の促進を明記するとともに、小論では触れることができなかったが、農業経営への女性の参画の促進も掲げている（注4）。農業政策の分野に限っても、基本法には奥行きを深さを感じさせる面がある。

（注1）農家数の減少傾向が加速する中で、二〇一〇年から一五年にかけて組織経営体は六・四%増加しており、このうち法人経営は三三・四%の増加率であった（農業センサス）。

（注2）このような動きを受けた制度改正も行われつつある。認定農業者について、二〇一八年の初頭から一本の経営改善計画で複数の市町村に申請することが可能になった。

（注3）筆者はヤンマーアグリジャパン株式会社の学生懸賞論文文事業の審査を二〇一六年近く担当しているが、農業大学の学生が応募する作文の部の近年の入選作には、必ずと言ってよいほど、祖父母の農作業に触れたことがきっかけで農業を目指すことになった作品が含まれている。

（注4）日本公庫が二〇一六年に実施したアンケート調査では、女性が経営に関わっている農業経営ほど売り上げが順調で、経常利益の増加率も高い傾向にあった。とくに六次産業化（加工・商品開発）や営業・販売を女性が担当する農業経営の利益の増加率は、全体の平均を大きく上回っていた。

特別企画 提言座談会

平成農業のリーダーが大いに語る

輕部英俊×松永和平×王隱堂政見

平成農業を創った農業経営者たち 私がいま伝えておきたいこと

司会進行：新井毅

（本誌・日本政策金融公庫

農林水産事業本部長）

離農が進み

田んぼが自然な流れで集約

司会：平成農業を語るとき、ガット・ウルグアイ・ラウンドに始まり、これに対応するため、経営を重視した担い手の育成に力点が置かれ、「外の力」を取り入れるように

なりました。輕部さん、他分野から農業に参入されたんですね。

輕部：私どもは石川県の白山市で水田農業を行っている農業法人です。金沢市の郊外でベッドタウン

的な要素もあり働き先が非常に多いというような環境の中で、離農がだいたい進んでいったというところに、われわれのような組織がある意味で重宝がられて、田んぼが自然な流れで集約、今一五〇軒ほどになりました。

組織ができて四二年になるんで

すが、その間に自然に増えて今はその規模に行き着いているという具合です。

司会：今後の規模拡大の意向は？
輕部：地域のことを考えると、これからは離農者の農地は男気を見せてでも積極的に引き受けていかなくちやならない、とは思っています。

けれど、現実には成り立つのかというところでは、非常に不安を感じています。

松永：規模拡大していけばいくほど、リスクが増えていくと？

輕部：機械や施設への投資も増えますし、分散したままでは一概にスケールメリットを活かしたコスト削減が当てはまりにくいんです。司会：保有する機械や人員に応じた最適な規模には、なかなかならない。

輕部：正直、正解が何か見いだせ

ていないですね。そのカギが六次産業化だけとは僕は思っていないんです。生産だけで勝負できるなら、やはり生産に特化してやるべきだなと思っています。

王隱堂さんはどのような経営ですか？

王隱堂：われわれのところは地域ぐるみで農業生産者グループを連携組織しています。地域の農産物の一元集荷を行い、加工・物流も共同化し利益も平等に配分しているのがわれわれの特徴です。

松永：組織連携はどういった想いで始めたんですか？

王隱堂：過疎化や高齢化などハンディを背負う中で、各々の家族農業を重視しつつも、農業生産が行われなくなったほ場を集めて共同農場として生産活動を行う。そのため市場流通を利用しないで消費者と生産者が提携し、対等に話し合い、互いが了解した一定のルールに沿って農産物を届ける「産直」を始めました。

一九七〇年代の高度成長期、公

害問題が表面化し社会問題となっていた頃の話です。

現在、連携は奈良県だけでなく中国、四国など西日本での広域に広がっています。

輕部：西日本全域の広域連携ですか、すごいですね！

王隱堂：広域化のきっかけは品質を統一する必要から平成四年（一九九二年）に生産者が共同出資をして、地域の共同センター！株式会社バンドラファームグループを設立したことです。生産者はバンド



王隱堂 政見（六九歳）
農業生産法人 有限会社 王隱堂農園 代表取締役

●所在地：奈良県五條市 ●資本金：一〇百万円
●業種：野菜（キャベツ、ダイコン）、果樹（ハルヒナ、カキ、ウメなど）

奈良県南部の中山間地域で、家族農業を重視しながら共同農場の形で農業生産活動を目指すため、地域ぐるみの生産連携に導く。現在では、西日本の広域で志を同じくする人たちと生産連携する。



輕部 英俊（五歳）
株式会社 六星 代表取締役

●所在地：石川県白山市 ●資本金：二百四百万円
●事業内容：水稲生産（四八〇ヘクタール）、加工販売（もち、和菓子、惣菜など）

他産業、他地域から就農したことから農業、地域などを客観的に見る。積極的に農業外の人材を採用し、適材適所の配置などで人材育成に努めている。地域農業を守るためにも農地を受け入れる。



松永 和乎（六四歳）
株式会社 松永牧場 代表取締役

●所在地：鳥根県益田市 ●資本金：二百万円
●事業内容：肉用牛（黒毛和牛）肥育（八〇〇頭）、繁殖牛（一〇〇頭）

資源の循環を経営の最重要課題の一つとして位置付けており、堆肥の事業化など畜産が可能とする資源循環を追求、実践する。地域との共存共栄を目指し、地元とのコミュニケーションを積極的に進めている。

ラファームグループに出荷し、パンドラファームグループで一元的に選果、加工、販売を行うことにしたんです。

松永…品質を統一する必要から？

王隠堂…その通り。平成に入ってから、安心・安全な農産物を求める都市生活者のニーズが増えたことも背景でしょう。

生産者ごとに異なる生産方法があったため品質の均一性に課題がありました。これにより肥培や品質管理が徹底でき、われわれへの信頼度が大きく向上し、産地直送の取引が地域の農業生産の中核事業になっていきました。

司会…松永さんの経営は？

松永…松永牧場は昭和四五年（一九七〇年）に父が設立し四八年目を迎えました。乳用牛二〇頭規模の肥育から始まり、現在では七つの会社のグループ体系にまでなりました。

経営が一番大きく変わったのは三五年前の昭和五九年（一九八四年）に、父に代わり私が代表になってから、特に堆肥の製品化に力を入れたことです。平成になってから堆肥の売り上げというのがぐっと伸びていきました。

軽部…堆肥に目を付けたんです

か？

松永…きっかけは昭和五八年（一九八三年）の山陰大水害です。田畑復旧のために大量の堆肥が必要だった。その後も資金力を上げていくために、牛のふん尿の堆肥化に活路を求めたんです。

王隠堂…当時、畜産農家が堆肥を事業化することはなかった？

松永…少なかったですね。のり面緑化資材とか、地元の空港の二四〇分の緑化事業とか公園緑化を全て松永牧場の堆肥でやった経緯もあります。

最高のときには堆肥だけで約二億八〇〇〇万円の売り上げがあり、その六五％以上が純利益になるというような、本当のくそもうけという産業がここで動いた。

軽部…うまい！（一同、爆笑）

松永…その後、獣医師体制を整えたことから、例えば、おからとか焼酎の絞りかすなど食品残さを餌にするなど新しい会社の立ち上げが可能になったと思います。

司会…さて、平成を通じてグローバル化が進みました。松永さん、いかがですか？

松永…私は、昭和六一〜平成六年（一九八六〜九四年）のガット・ウ

貿易一般協定・多角的貿易交渉）を一番に思い出します。

司会…ガット・ウルグアイ・ラウンドは日本農業の転換期の一つと言えるでしょう。

松永…松永牧場は設立当初、乳用種肥育農家でしたが、平成三年（一九九一年）の牛肉輸入自由化を見据え、黒毛和牛・交雑種の一貫経営へ転換しました。

司会…生産体制を強化したんですね。

松永…安価な乳用種の肉は輸入品と競合するため、高値を保てる黒

あの人が 作ってんやったら食べたろ！

松永…六星さんではどのように？

軽部…六星では、営業を強化して、特に加工度合いをさらに高めていくこととなりました。そこで企業で営業を担当していた私に声が掛かったんです。

経営を行うに当たっては、加工では自分たちの良さを伝えていく、強みにしていくことが大事だと考えており、品質の強化と直売比率を向上させてきました。また、主力商品の餅は季節性があるという点が課題でした。

王隠堂…お正月の主力商品ですね。

毛和牛や、交雑種を中心とする肥育に転換したんです。

平成一四年（二〇〇二年）に子牛の繁殖を始め、平成一七年（二〇〇五年）からは酪農を開始し、肉用牛の子牛生産に活用するようになりました。

軽部…私は、二二年前の平成九年（一九九七年）に東京から移住して妻の実家である六星に転職したんですが、ガット・ウルグアイ・ラウンドで米の輸入が部分開放されたことが米生産農家の経営の方向性を大きく変化させたと聞きました。

軽部…確かに年末年始は今でもお餅の需要は高いです。ただ、平準化・安定化を考えたら餅だけではいけない。

そこで季節性のない和菓子、お惣菜、お弁当、そこから発展してレストラン部門を展開するなど経営の安定化を目指してきました。

司会…王隠堂さんは消費者と生産者の提携した産直を武器にされていますから貿易自由化の直接的な影響は少なかったかもしれませんね。

王隠堂…ええ、しかしこの三〇年



間で、冷蔵技術などが進歩しており、外国の農産物など多く出回るようになったのを感じます。安い方がええとする消費者も多いでしょう。

そこで、あの人が作っとなやたら食べたろ、あの人たちが地域でこない活動しとるんやったら、

自分たちも支援してあげようという、中山間と都市との関係をつくるのが大切だと感じています。

今、地域に眠っている資源などにスポットを当て良さを引き出し、新しい価値を創造していくことも取り組んでいます、この関係がやはり重要です。

司会：どんな取り組みを進めているんですか？

王隠堂：一例を挙げれば先ほど松永さんが食品残さの会社立ち上げを話していたけど、僕らもグループでは野菜残さが一日に大体六七トは出るんです。果物も出るが野菜も出る。カット野菜工場からも出てくる。

そういう野菜残さを畜産で活用して堆肥を使わせてもらおうとか。まだ、あります。

司会：聞かせてください。

王隠堂：酒米をつくって地域の酒屋さんとの連携とか、新たな取り

農村があって農業がある 農業があるから農村がある

司会：松永さんは、獣医体制を整えたことで新しいビジネスを展開していますね。

松永：専属獣医体制は平成一七年（二〇〇五年）に作りました。四人の獣医から始まり現在では九人の獣医体制です。専属獣医体制整備後から酪農経営や食品残さ飼料化に取り組んでいます。獣医という人材の担保があつて、多方面への事業展開が可能になりましたね。

さらに民間金融機関からの融資や異業種からの出資を得ることで

組みでは、僕らは漢方の薬屋さんとの関係をつくり上げようとしています。

奈良県は漢方の薬屋さんがいっぱいいます。漢方の薬屋さんとの関係を持って、漢方の原料を作れるかどうかという研究をしています。

軽部：異業種連携ですね。

王隠堂：いろんな異業種の人たちと地域の暮らしを支えていく機能として、新たな関係をつくれないなという風に思っています。

松永：今後、農業を発展させるためのキーワードの一つに異業種との連携強化があると思います。

経営にいい刺激を受けています。

軽部：農業を超えて他産業との連携ですと、やはりその金融機関というものがまさに情報を持っていたり、いろいろな発信力もある。

司会：日本公庫農林水産事業では、全国の支店網を活かした農業者と食品事業者とのマッチング、農業経営アドバイザーによる経営課題へのコンサルティング、また農業政策や農業経営に関するさまざまな情報を提供しております。

軽部：ただ、すでに農機メーカーや

肥料メーカーなど各企業といろいろなところで連携が行われていると思いますが、どこかそれぞれの企業寄りの考え方だったり、都合だったりする場合があります。

司会…なるほど。

輕部…だから「食を支える」という農業の大きな使命を消費者、農業関係者みんなが共有し、同じ問題意識を持って取り組んでいく必要がある。

王隱堂…大事なことです。

輕部…政策、補助金のメニューなんかも、もちろんそういった面を手厚くしていただいているんですけども、一過性のもので終わってしまうこともあるので、本当の意味で構造的に成り立つようなことを、みんなで考えていくということをしていかないといけない。

松永…私が問題視していることに、例えばTPP関連とか、あるいは認定農業者制度とかいろんな変化がある中で、農業を経営するんだという理念はよく分かりますが、反比例するように人が減って農村が荒廃してきている。

輕部…うん。

王隱堂…せや！

松永…一部の農業者は自立した経営をできるけれども、農村が荒廃

してきているというのは、やはり農業政策の一環の中で見直してほしいなという思いがあります。

司会…どのようにしたら良いでしょうか。

松永…大規模化した、あるいは自立した農家側に手当てが行って、

若者は農に関心があるが 果樹の新規就農者はいない

司会…高齢化による大量の離農者が発生する中で後継者の確保が喫緊の課題となっています。

輕部…今は違いますが、僕が二三年前に会社に入った当時は若者がそんなに農業に対する興味がなかったのか、あんまり一般の農家以外の人が入るといイメージがなかったんじゃないかな。

司会…そこで政策として、若者が農業を職業として選択できる構造を推進する改革が進められてきました。

輕部…そうですね。法人化などがさらに進んでいき、雇用というものがだいぶ浸透していったところに、農業が結構いい意味でフィチャーされてきた。

今後の期待の産業だとかそういうような流れもあって、一般の人がすごい興味を持ってくれるよう

農村にはほとんど行っていないというのが僕は現状じゃないかなと思う。

大事なことは農村があつて農業がある、農業があるから農村があることを関係者みんなで共有しないといけないと思います。

になったと思う。

王隱堂…でも、実際に、若者は増えていつてる？

輕部…うーん。それは、どうか。王隱堂…若者は農に関心はあるんだろけれども具体的に働くイメージができない。私たちの地域では、果樹の新規就農者は誰もいない。

松永…幸い、まだ畜産はいるんですよ。

王隱堂…畜産は、企業的にやれる。また、野菜、施設園芸、花とかは多いんやけれども、果樹に就農するというのは少ないんで、日本の果樹は今後二〇年間に激変すると思ってる。

輕部…若者は畜産を農業じゃなく企業と捉えているのでは？

松永…確かに、割と今の学生の職業観の中に、畜産が農業という意

識がないですよ。経済学部、工学部、法学部といった、全然農業に関係のない人が面接に来ますから。

司会…そうですか……。

松永…はい。結局、自分たちが将来こんなことをしたいという理由で大学へ行っていないんです。卒業する頃になって、どこか引つ掛かったらいいっていう人が多いんじゃないかな。

司会…目標を持ってない子が多いと？

松永…確かに四年制大学は出ていけるけれども、酪農大の子だって、一週間の農家研修はやったことはあるけれども、あんまり牛に触ったことはありませんと言いますからね。

王隱堂…大学へ行つてバイオとかそういういろんなことはしてるんやろけれども、実際に地域農業はイメージにない（苦笑）。

司会…二〇年前に比べれば農業に目を向ける若者は増えてきているけれども、農業の現場では意識の低い離を感じられているんですね。松永…若者に限らず社会全体での農業に対する共感意識を、もっと高める努力は必要だということなんです。うん。

輕部…要は行動ですね。

松永…うん。

平成30年史

- 緑字…農業政策
- 黒字…経済・社会関係

平成元年(1989年)

- ベルリンの壁崩壊

平成4年(1992年)

- 「新しい食料・農業・農村政策の方向」公表(基本法農政の見直し)

平成5年(1993年)

- 「農業経営基盤強化促進法」制定(認定農業者制度導入)
- ウルグアイ・ラウンド農業交渉実質合意(WTO創設・UR関連対策決定)
- 米の記録的不作

平成6年(1994年)

- 「ウルグアイ・ラウンド農業合意関連対策大綱」策定

平成7年(1995年)

- 「食糧法」制定(食糧管理法廃止)
- 阪神・淡路大震災

平成11年(1999年)

- 「食料・農業・農村基本法」制定

平成12年(2000年)

- 「食料・農業・農村基本計画」策定

平成13年(2001年)

- BSE感染牛の発生

平成14年(2002年)

- 「『食』と『農』の再生プラン」策定(消費者を重視した政策への転換)
- 「米政策改革大綱」策定

司会…どういったことをしていけばいいのでしょうか。

輕部…農業は社会性が非常に高いなど農業の良さを伝えていく。働

自分たちの想いが

きっちり実現できれば田舎でもいい

王隱堂…就農する若者に話を聞くと、自分たちの想いがきっちり実現できれば、田舎でもええ言うんです。

ですから、地域の特徴とか、またこの地域でどういった農業ができるのかなどについて、フォロー体制などを含めて発信していく。具体的姿を描けるような手助けが必要です。

く時間など他の産業とは異なる大変さがあるかもしれませんが、農業ならではのやりがいなどを発信していくことも一つでしょう。

て実情を公開するということですね。

王隱堂…農業者だけでなく行政も加わってもらう必要があるでしょう。

松永…田舎へ行くと農業だけじゃなくて、他の業種もやっぱり人が来ないと聞きます。そこでもっと積極的に教育現場に入り、啓蒙していくことが大事なのではないでしょうか。

司会…例えば？

松永…僕らの方では学校に行って、それぞれの業界の良さとか説明をしながら、インターンシップで来るようにはやってもらっているんです。その中で一人、二人と芽が出て、残っていく人はいます。

輕部…現在は、見学させてくださいとか、受け入れてください、学校で講話をしてくださいという要望に個々の農家が対応していると思います。教育現場での活動をもっと農業者全体としてとか、あるいはどこかの協会とか、教育委員会とかと一緒になって、農業界だけでなく全体で行っていく必要がある。

とが大切でしょう。うちでは今、島根大学のゼミと交流をしながら、そのゼミの学生の中からうちに就職するというような仕組みづくりを関係者を巻き込んで行っています。

輕部…それは、いいですね。

司会…王隱堂さんの取り組みも参考になります。

王隱堂…僕らの地域に学校がなくなるとなった。そのことに自分たちも反対をして、学校がなくなったら人もおらんようになるからと言って。それで、その高校が地域の基幹産業である農業の実践高校に変わったんです。地域の農家と一体になった実践高校になった。去年募集を開始しましたが、去年、今

年とも入学者が定員の三〇人に達しています。

松永…すごいですね。

王隠堂…一人でも二人でも地域に残ってくれて、農業ができていいたらいいなという高校ができて、

女子農業高校生が「働かせてください」と言って、やがて「ここに決めました」

輕部…六星には一般の企業にあつて農業の会社にないような仕組みを、結構ずつと取り入れてやってきました。中でも農業界以外の人材を積極的に採用することは強く意識してきました。

最近では一般の企業と同じように春先に面接、採用試験を行つて、定期的に新卒を採用しています。

司会…六星は若手の採用で成果を上げていますね。特徴はどういったところにあるのでしょうか？

輕部…今の若者は、資料をまとめたり、それをプレゼンさせたりすると、ものすごく能力が高いんですよ。若者が持つ能力を発揮できるように適材適所に配置をしています。

松永…やはりその辺はわれわれ農業者側の意識を変えていかないといけない。さらに、なかなか難しいけれども他産業並みの労働環境整

僕らもそこに一緒に参加しているんです。

司会…地方創生はまさにそういう発想で、地域の価値観とか豊かさを地域の住民で共有し発信しよう、というところに本質があります。

備も目指す必要があると思います。司会…地域で若者を受け入れる場合はいかがですか？

王隠堂…僕らはこの五年くらいの間に、研修生や民間のインターンシップなどいろんな形で受け入れた人数が二五〇人ぐらいなんです。でも定住したのはそのうちの一〇人なんです。

輕部…えつ、そうなんですか。

王隠堂…はい。そやかて一〇人おるわけです。そういう人たちが新たな事業設計が地域でできるようサポートしていくのが必要になってくる。

司会…どのような行政のバックアップ体制を望めますか？

王隠堂…中山間の条件不利な地域の農地集積をより推進するなど、農をベースにした支援体制が必要でしょうね。

私たちはそれでも(中山間地で)

やってきたけれど、特に果樹で若者の参入を促すには農地の集積がとても重要です。また果樹の産地は多くの集落が集まって地域ブランドとなっている。ブランド化も個別農家では限界があるので行政などの支援が必要です。

司会…皆さんのお話を聞いて、農業の担い手を育成していくためには、農業者個々の取り組み、地域の取り組みどちらも欠かすことができないと分かります。

司会…女性農業経営者が増えたのも平成の特徴の一つですね。

松永…今は特に女性はしっかりしているんです。男性が駄目です。

王隠堂…まあ、そうやね。(一同、笑)

松永…面接一つ取つても、女性は「こんなことをしたい」「これはできますか」と積極的なんです。男性は、質問はないよね。条件だけを黙って聞いて、「お願いします」と帰るぐらいでしょう。男性は三〇歳にならんと大人にならんっちゃうのは、あれは本当ですね。

輕部…なるほど。

松永…女性は本当に積極的です。一番やる気があると思つたのは兵庫県の播磨農業高校の女の子。「一週間、まず働かせてください」と

言った。「それで決めますから」と言つて働いて、「もうここに決めました」と。

輕部…いいですね。

王隠堂…しっかりしている。

司会…究極的には、性差なくそれぞれのプレーヤーが一番のそれぞれの強みを持つて協力している産業を目指したいですね。

司会…では最後に、平成の次の時代にこれから農業をやっていくという若い人たちに対してメッセージをお願いします。

松永…僕は畜産の視点でしかものが言えないんですが、畜産が自立するといったら本当に大変なんです。

そこでもし畜産をやろうと本気で思つたら、自分の考え方を持つて、経営を自分が背負つてやるぐらいの気持ちを持つて農業法人の中に入つていつてほしい。まずは若い人たちが畜産に飛び込むことからやつてほしいです。

王隠堂…ぜひやりたいことを地域で実現してほしい。ただ、それには自立を目指すなければならないよ、ということですよ。

もう一つは、地域の中で仲間づくりをしていつてほしい。それはひよつとしたら昔あつて今はなく

平成15年(2003年)

- 「食品安全基本法」制定
- 「構造改革特別区域法」制定
(リース方式による企業参入)

平成16年(2004年)

- 「食糧法」改正(計画流通制度の廃止、生産調整などの見直し)
- 新潟県中越地震

平成19年(2007年)

- 「品目横断的経営安定対策」および「農地・水・環境保全対策」導入

平成21年(2009年)

- 「農地法」改正(リース方式による企業参入の完全自由化)

平成22年(2010年)

- 「戸別所得補償制度」導入(全ての販売農家を対象とした米直接支払交付金導入)～平成25年

平成23年(2011年)

- 通称「六次産業化法」制定
- 東日本大震災

平成25年(2013年)

- 「農林水産業・地域の活力創造プラン」策定(農業の成長産業化に向けた基本方針)
- 「和食」がユネスコ無形文化遺産

平成27年(2015年)

- 「総合的なTPP関連政策大綱」策定
- TPP協定大筋合意

平成28年(2016年)

- 「農業競争力強化プログラム」策定
- 平成28年熊本地震

平成30年(2018年)

- TPP11協定発効

平成31年(2019年)

- 日EU・EPA発効

編集部独自の視点により取りまとめました。

なってしまうた祭りの復活につながるかもしれない。僕らが若者に期待することです。

軽部：社会的貢献度が非常に高い職業だということを認識していただきたい。また、理想の労働環境とは言えないかもしれないけれど、一方で自己実現ができるような機会も多くあると思います。

また天候、市況などリスクもあるけれど、それでもやるべき価値のある職業だと僕は思っています。ぜひ、農業界全体の底上げをしてもらいたい。期待しています。

司会：ありがとうございます。私ども日本公庫も、農林水産業と地方を次の世代へ引き継ぐことが使命と考えております。



座談会を終えて

平成農業時代に幕を下ろすこの時、名立たる3人のリーダーたちに前夜から集まっていただき、これからの農業について、談論風発2時間、熱い想いを語り合っていました。三者三様の農業に、明日に役立つ知恵と情熱を感じていただければ幸いです(本誌編集長)

日本政策金融公庫 農林水産事業
情報戦略レポート



Report on research

平成元年 (一九八九年) 四月号

自由化に係る農家意向調査

―北海道の総合資金借入農家(酪農、畑作、稲作)三〇〇戸はこう考える―

約半数の農家が経営規模拡大を考えている

四割強の農家に規模拡大の意向がある。経営規模を現状維持とする農家(全体の半数以上)のうち、畑作で六割、稲作で五割が野菜との複合経営の意向。酪農は専業での経営継続の意向が強く、特に酪肉複合経営について、七割が技術的不安などから否定的な意見。

(農産物自由化など経営環境が厳しくなる中、目指す経営を調査)

「平成農業」からの伝言
「情報戦略レポート」再録

農林水産業、食品産業を主としたビックデータの集計・分析である「情報戦略レポート」を毎号掲載。幕を閉じる平成時代に、日本公庫の使命を再認識し、一部を再録しました。

平成六年 (一九九四年) 四月号

貸付先経営動向把握調査

―大規模稲作経営の近年の動向―

さらなる経営発展には二倍の所得水準が必要

経営者が必要と考える所得水準は現況(一九九四年当時)の二倍前後であり、一戸当たり一〇〇万円を大きく上回る水準を必要としている。規模についても、一・二(一・八倍)の拡大を必要とし、一五鈴以上の層では従業員の雇用を前提に現況の二七鈴から四〇鈴への拡大が必要と考えている。

(ガット・ウルグアイ農業交渉が合意し、米の記録的不作により

実際に外国産の米がスーパーの店頭に並び始めた中、大規模稲作経営の状況を調査)

平成一三年 (二〇〇一年) 三月号

食品の安全性に関する意向調査

生鮮食品の安全性、「細菌」が心配

食品の安全性について心配なこととして、生鮮食品では「細菌」が四二・七%と最も高く、次いで「寄生虫」が二〇・三%、「残留農薬」が一八・八%の順となり、加工食品では「食品添加物」が四一・五%と最も高く、次いで「異物混入」二四・二%、「細菌」一四・二%の順となる。(相次いで報道された食中毒や食品への異物混入問題をきっかけに、「食品の安全性」に対する消費者の関心が高まる中、食品の安全性について調査)

平成一七年 (二〇〇五年) 一二月号

インターネットを利用した食料品の購入状況に関するアンケート調査

四割以上がインターネットを用いて食料品購入を経験

インターネットを利用した食料品の購入は、「購入したことがあ

り、現在も購入している」が四二・七%と最も高く、これらの人は国産、美食、素食への志向が高い。

一方、購入をしたことがないと回答した人は、経済性への志向が高い。

(インターネットが普及し、生産者のホームページなどを活用した生産物の直接販売が増加する中、消費者のインターネットを利用した購入状況を調査)

平成一九年 (二〇〇七年) 一二月号

食品産業からの農業参入に関する調査

生産技術の特殊性が農業参入の壁

農業参入前後に問題となることとして、人材確保や技術習得といった生産技術の特殊性が最も多く挙げられ、次いで採算性判断の難しさ(収益不安定)が多い。このほか、農地の確保、制度・手続きの煩雑さ、地元との調整といった農業分野独特の問題が挙げられる。

(リース方式による企業参入が解禁となり、安定的な原料調達の懸念などを背景に食品産業から農業に参入する動きが見られる中、農業参入への取り組みを調査)

日本政策金融公庫 農林水産事業
情報戦略レポート



Report on research

上半期景況はプラス値 通年見通しは慎重 収益増に寄与する 女性の農業経営参画

— 2016年上半期 農業景況調査 —

日本公庫の農業資金をご利用いただいているお客さまを対象に、2016年上半期農業景況および雇用状況などの動向に関する調査を行いました。結果概要を紹介します。

日本政策金融公庫 農林水産事業
情報戦略レポート



Report on research

六次産業化で 七割の農業者が 所得向上を実感

— 農業の六次産業化に関する調査 (2011年) —

農業の新ビジネスモデル、六次産業化をどうみるか—日本公庫が実施した六次産業化に取り組む農業者を対象とした調査で、七割強が所得が向上し、今後も事業の拡大につなげていく意向のあることが判明しました。今後の課題を含め、調査結果の詳細をレポートします。

日本政策金融公庫 農林水産事業
情報戦略レポート



Report on research

収益確保が 最大の課題 技術習得向上 進む回答も

— 2018年度 認定新規就農者フォローアップ調査 —

認定新規就農者の経営課題や今後5年間のうちに取り組みたいとする内容などを調査。認定新規就農者の姿を追いました。

日本政策金融公庫 農林水産事業
情報戦略レポート



Report on research

大震災や 原発事故後 食の安全志向 一段と強まる

— 消費者動向調査 (2011年7月) —

東日本大震災や東京電力福島第一原子力発電所事故後、消費者の食の志向や食品購買行動がどうなったか調査したところ、一段と安全志向が強まっていました。

予約販売で完売の時期も

「口コミのパワーには驚かされます」と目を輝かせ語るのはミニトマトを水耕で生産する中瀬進吾さん(四四歳)だ。中瀬さんは、自ら値段を付け販売することにこだわっており直売で飛躍を遂げた。

農園に隣接する直売所には中瀬さんが作る濃厚なコクとほどよい甘さを兼ね備えたミニトマトを求め、お客さんが後を絶たない。特に、生産量が減る冬場には予約で完売するほどの人気だ。

「決して特別なことをやっているわけではない。当たり前のことを当たり前にやっているだけ」と謙遜する中瀬さんだが、お客さんによりよいトマトを届けるため、生産面での努力は欠かさない。毎朝、トマトの木の状態を確認し、その状態に応じて、それまでのデータ分析に基づき液肥の量を調整する。勘や経験とデータを融合させ、おいしいトマト作りに邁進する。そこが工業にない農業の面白さだと感じている。

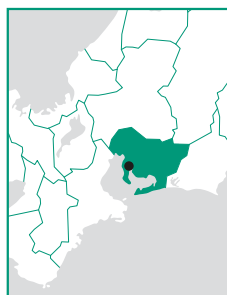
非農家出身の中瀬さんが、農業経営を開始したのは、今から一五年前、二九歳の時だ。大学卒業後に製菓会社へ就職したが、開発期間が



「自分の子どもと同じくらい大切に育てています!」

経営紹介

新鮮ミニトマトを市場通さず直売 その時その時の判断を活かした経営



愛知県知多郡東浦町
株式会社ナカセ農園
代表取締役 中瀬 進吾

設立 ● 2015年3月
資本金 ● 300万円
事業内容 ● 施設野菜(ミニトマト)
URL ● <http://nakasenouen.com/>

長期にわたる製菓の仕事にやりがいが見い出せなくなった。

そして「自分のやった仕事の結果をダイレクトに感じられる仕事になりたい」との想いが強まり、農業の世界へ飛び込むことを決意、会社を退職した。大学で農学を専攻した中瀬さんには農業に対する憧れもあった。

新規就農者セミナーに参加するなど就農への準備を進める中で、運命を変える出会いがあった。愛知県農業会議の担当者から県内でも有数のミニトマト生産者で、現在、中瀬さんが「親方」と呼ぶ株式会社にいみ農園の新美康弘さんを紹介された。

新美さんはデータを活用して水耕でミニトマトを生産している。中瀬さんも数字やデータの分析が得意で、また、サラリーマン時代の治験データ分析の経験からデータの重要性を理解していたため、この栽培手法にほれ込んだ。

そして、新美さんの下で約一年半の研修を受けながら、独立の準備を進めた。中瀬さんも新規就農者の壁ともいえる土地探しに苦労したというが、新美さんの紹介で現在の東浦町に土地を見つけることができた。紹介された土地は、J

R武豊線と知多半島道路のちょうど中間に位置し、名古屋のベッドタウンとして住宅地が広がる場所だった。

身近な大消費市場に気が付く

二〇〇〇平方メートルのハウスを取得し、トマト生産を開始した中瀬さんだが、就農時から農業の課題が販売方法にあると考えていた。

「生産コストなどを勘案し、自分で値段を付けて生産者の顔が見える直接販売をすれば鮮度の良さも加わって採算がとれるはず」。中瀬さんは、そう意気込んで経営を開始したが、実績がない一年目は大半を市場出荷に頼らざるを得なかった。そして直売はJ Aが運営する農産物直売所で細々と行うにとどまった。

ところが、農業経営を開始して二年目に転機が訪れた。

近隣住民が直接ハウスを訪れてきて「ここではミニトマトは売っていないの?」と聞いた。

その言葉で、中瀬さんは自分の身近に大きな消費市場があることにハッと気が付いた。ハウス周辺は住宅地が広がっていて、トマト生産者は自分だけという環境だ。「これはチャンスだ」と考えた。

中瀬さんは早速、ハウスを間仕切りして簡易直売所を設置するとともにミニトマト直売の看板を掲げた。すると、付近に住む多くの人たちがミニトマトを購入してくれるようになった。スーパーより若干高い値段だが「採りたてでおいしい」「毎日食べても飽きない」と味や鮮度などが評価されリピーターがどんどん増えた。

それだけではない。口コミで評判が瞬く間に広まり、売り上げが急伸したのだ。中瀬さんは当時は振り返って「他の市町からも、直売所に来てくださるお客さまが増えました。これは思いがけないことでした」と話す。

ハウスを次々に拡大

簡易直売所を設置した翌年には需要に生産が追い付かず、ハウスを増設、経営規模を二倍の四〇〇〇平方メートルにした。その後も「商品を切らすとお客さんに申し訳ない」との思いで、増え続ける需要に対応するため、数年置きに規模拡大を実施。今では就農当初の五倍に相当する一万平方メートルまで拡大している。

お客さんの反応を感じられる直売所は励みになる反面、プレッシャーでもある、と言う。「お客さん

は正直で、トマトの品質が落ちると、途端に客足が鈍ります」と語る。

農産物は時期によって品質の良しあしがあり、天候にも左右されるため、「その日その日の品質を正直に正しく伝えることが大事」とお客さんとのコミュニケーションを重視した。これが評判となり人から人へとつながり、面的な広がりとなった。

このような努力が実を結び、二〇一七年に新設した自社の直売所には人が絶えることがなく、生産したミニトマトをほぼ全量直売所で売り切る。

今後の展開は時勢により判断

現在の販売方法は、翌月の収穫量を予測し、毎月一日午前九時から翌月一カ月分の予約を受け付ける。生産量が予測通りであれば、当日の販売は予約分で終了。生産量が予測を上回っていれば、当日分として直売所で売り出す形だ。

予約受け付け開始日の午前中は電話が鳴りっぱなしの状態で、昼前には予約が一杯になる。収穫量の多い夏場は、当日販売も出るが、冬場は予約分の販売のみで、当日販売はほとんど出ない。そこでお客さまサービスのために、当日販

売の有無を、毎朝ホームページで情報配信することも始めた。

七、八年前からインターネット通販も開始している。直売所での販売を中心とする中瀬さんにとって、全国のユーザーにトマトを届ける唯一のツールだ。ネット通販は口コミほどの爆発力はないが、評判がじわじわと広がる。ネット通販は贈答用を専門としているため、価格を通常価格の二倍としているが、人気は伸び続け、受け付けを休止する時期もあるほどだ。

さて、今後の経営展開を聞いたが、まだ明確なものはないとのこと。「未来のことは誰にも分からない」と考える中瀬さんは、中期計画を立てることはしない。あくまでもその時その時を大事に、状況を見極めて経営の舵をとる。

水耕栽培の可能性を追求し、他の作目にもチャレンジしたいという想いもある。一方で、まだまだ需要に追い付いていないミニトマトを増産したいという想いもある。いずれにしても、販売はお客さまへの直売を中心にしていく。「生産物を自ら販売することに農業の大きな可能性を感じています」と語る中瀬さんだ。

(情報企画部 西山大也)



夜明け前に、牛舎に入る
あア生きててよかったと
牛たちの姿に胸撫で下ろす
牛たちが全うする生命
そんな飼育をしていきたい

農と食
の邂逅

佐々木 恵美 さん

島根県益田市

近所の人々が散歩させていた一頭の牛に出会った少女は、そのかわいらしさに感激し、将来、牛飼いになろうと決めた。今、小学生時代の夢を実現し、モットーが「牛が幸せなら人間も幸せ」。「牛飼い」の言葉が似合う。





P19: 島根県職員時代に蓄積した繁殖全般、人工授精、受精卵移植などの技術や知識は多いに役立っている P20:「牧場にいる間は、牛たちに幸せに育ってほしいと思いながら世話をしています」と恵美さん(右上) 子牛に葉を飲ませる恵美さん。繁殖農家が最も気を遣うのは分娩。恵美さんは『たんびが初めて』という言葉に心に刻んでいる。「何産かした母牛も、出産のたんびに命懸けでお産する。子牛にとっても世の中に生まれる瞬間ですから」(右下) 生後2カ月までは親子が一緒に過ごし、愛情を確かめ合う(左)

公務員から繁殖農家へ

和牛の繁殖農家である佐々木恵美さん(四五歳)の一日は、子牛の健康チェックから始まる。獣医師の資格を持ち、島根県職員として、家畜保健衛生所など畜産関係の業務に一五年間携わった経験を持つ。「農家とながりのある立場にいたのですが、農家がいかに多くの仕事をこなしているか。その積み重ねが農業という仕事なんだと、就農してから実感しました」

育成牛を含む三〇頭の繁殖牛と一七頭の子牛を一人で飼育している。健康チェックが終わると餌やりと掃除。発情している牛がいれば子宮の状態を確認し人工授精を行う。子牛専用の乾草を食べやすいように裁断する仕事もある。その次には夕方の餌の準備や定期的な敷料の交換。

夕方は、県職員である夫の慎吾さん(四五歳)の両親が手伝いに来てくれる。「今では、義父母の方が私よりも早く牛の体調変化に気付いてくれることもあります」とほほ笑む。全てを終え、家路に着くのは夜八時近くだが、分娩が近い牛がいれば、夜を徹して見守る。「分娩は母牛も子牛も命懸け。何が起るかわからないので、気を抜けません」

東出雲町(現、松江市)のサラリーマン家庭に生まれた。小学校一年の頃、近所の人が散歩させている一頭の牛の姿のかわいらしさに感激し、「将来は牛飼いになる」と宣言した。中学生の時、「動物のお医者さん」という

漫画本を通じ、獣医という職業の魅力を知った。「獣医になれば牛飼いになった時に役立つ」――。山口大学の農学部獣医学科に進学。卒業後、島根県職員として最初に赴任した地が、現在の牧場がある益田市の家畜保健衛生所だった。肉牛農家を巡回しながら、衛生や病気に関する指導や助言を行った。その後、転勤を繰り返しつつ「牛飼いになる」という夢は消えることがなかった。「でも、現実には難しいと思っていました。資金や土地など元手が必要なので」

周囲の応援を背に独立果たす

そんな恵美さんの心を動かす出来事があった。同じ年の友人を亡くしたのだ。「ちょうど四〇歳になる手前でした。よく『人生八〇年』と言われるますがちょうど折り返し地点。やりたいことをやろうと思いましたが、最終的には食用となる肉用牛だが、家畜伝染病によって命を落とす牛たちにも心を痛めた。家畜伝染病の猛威に恐れを感じつつ、「病気などで命を落とすことがないよう、家畜として命を全うできる牛を育てる側に自分が立ちたい」という想いがだんだん募っていった。

職場の仲間や家族に反対されたが、迷いはなかった。二〇一三年から二年間、求人募集があった益田市の肥育農家で働いた後、自営で牧場運営を目指すこととなった。県職員時代に繁殖に関する指導や研究に長らく携わった経験を活かして、繁殖農家にな

ると決めた。

そんな恵美さんには、力になってくれる人たちが大勢いた。独立就農を前提に研修させてもらうことになった株式会社田原牧場(益田市)もその一つだ。「牛のどんな小さな体調変化も見逃さない観察力、餌に対する考え方など多くを学び、こういう経営を



義母の恭子さん(左)は子牛たちの名付け親でもある。中央で恵美さんが抱くのは愛猫のにゃーちゃん。右は義父の亮平さん

したい」と思った。ここでの経験は今の恵美さんの考え方や技術の基礎となっている。幸いなことに研修期間中、現在の牛舎を入手することができた。二年前に離農した人の牛舎であり、所有者が牛舎のメンテナンスを続けていたため、大きな修繕をせず、融資を受けて買い取ることができた。家畜

保健衛生所時代の上司をはじめ、県職員時代から関わってきた人たちも親身に相談に乗り、応援してくれた。「周りの応援があったおかげ」「巡り合わせが本当によかった」と恵美さんは取材中、何度も繰り返し。県職員時代のまじめな働きぶりや情熱が周囲の人たちの心を動かしたのだろう。

恩返しは次の人たちに

子牛を市場に出荷する日には、夫の慎吾さんも手伝ってくれる。それでも、恵美さんは就農して以来、一日も休みをとっていない。そんな恵美さんを支えているのは、「周りの人からいただいた恩をあだで返してはならない」という想いだ。

頭が下がるほどの働きぶりだが、子牛への給餌を二回ではなく、三回に分けて行うなどあえて手間をかけた飼いをしている。その理由は、「一度にどかっと食べるより、回数を分けることで、子牛の胃の状態が安定する」からだ。給餌の回数を増やすことで、子牛の体調をチェックする回数も増やすことができる。

こうした飼いは、恵美さんが掲げた「牛が幸せなら、人間も幸せ」というモットーに重なる。「牛たちの調子が悪いと、私も落ち込みがち。牛舎が清潔であれば、牛たちも元気でいられるし、私も気分良く仕事ができる。また牛たちの小さな異変を見つけることもつながります」。牛と飼う側がこれほど密接につながっていることを、恵美さん

から改めて教わった。

「技術的にはまだ未熟」というが、経営は就農前に立てた計画通りに進んでいる。母牛が一年以内に一頭の子牛を産むという「二年に一産」が繁殖農家にとって指標となっているが、これまでほぼ一年以内に一頭を出産させている。素晴らしい成績だと思う。長年、人工授精や繁殖技術の研究や実験を行ってきた経験も少なからず役立っている。牛の体型や発育の良さなどを競う島根県西部地区種畜共進会が二〇一八年八月に開かれ、恵美さんが出品した子牛「ゆりこ」が特選賞首席に選ばれた。「自信が付いたとは言えないが、自分の育て方がさほど間違っていないかと思えます」と恵美さん。「将来的には、雇用や法人化も考えたい」と前を向く。

ゼロから牛を飼い始めたという情報を頼りに、同じように畜産を始めたいと考えている人が時々訪ねてくる。忙しい合間を縫って、経験談を率直に話す。「お世話になった人たちから恩は次の人に返せばいいと言われています」

一日の大半を牧場でほぼ一人で過ごす。「一日誰とも話さない日もあります。自分でもよく決断したなと思います。でも、時には子牛がいやがるほどなめてかわいがる母牛の姿は、私にとって最高の癒やし。張り合いでもあるんです」と恵美さん。取材が終わるとすぐに牛舎へと向かっていった。

味噌の新たな品質評価

国立研究開発法人 農業・食品産業技術総合研究機構 食品研究部門
食品生物機能開発研究領域 食品醸造微生物ユニット ユニット長

楠本 憲一

わ

が国の味噌は一〇〇〇年以上前に中国から伝わった「醬^{ひしお}」や「豉^し」に起源があると考えられています。昨今の「麹」人気のおかげもあって、味噌は「麹菌」と呼ばれる糸状菌（カビ）の一種を使って造る食品であることを知る人が多くなりました。

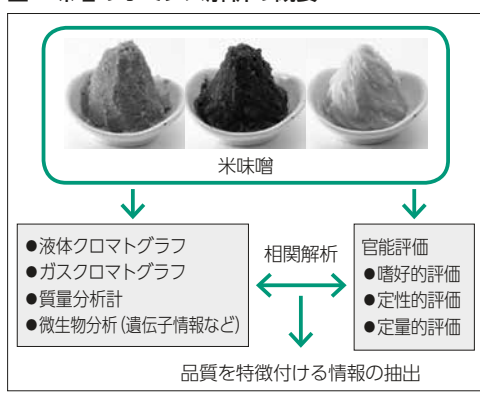
味噌は、麹菌を固体培養してできる麹（米麹、麦麹、豆麹）と塩、大豆を材料にして仕込む発酵食品です。麹の種類と分量、塩の量、大豆の加熱法、発酵期間の違いによって味噌の種類は

細分化し、大まかには一〇種類以上に分かれ、銘柄も含めるとおそらく数百種類になります。そして、お住まいの地域によって味噌の好みが分かれます。子どもの頃から味わってきた味噌は成長してからも同じ種類の味噌を買う方が多いと思います。

さ

て、味噌は昔から各家庭で手作りされてきました。それが江戸時代になって組織的に味噌を造る工場ができ、現在の味噌メーカーに発展していきます。明治時代に入ると、それまで自然に推移する温度管理に任されていた味噌の発酵を、人為的に加温することで速醸する技術が発明され、味噌生産量は飛躍的に伸びました。味噌は食塩が添加されているため、適切な塩分を維持できれば大きな失敗はしないといえます。し

図 味噌のオミクス解析の概要



かし、同じ量の原料を使っても、麹の酵素活性、大豆の品質、増殖する酵母や乳酸菌などの微生物の数と種類によって、出来上がった味噌の品質は異なります。

出来上がった味噌の品質は通常「官能評価」、すなわち人間が口にしたときの味や香り、口に含まれたときの感触、見た目の色の程度などを調べて、仕上がり程度を確認します。官能評価は一般の消費者には難しく、熟練した技術者が中心となります。味噌の

出来上りを予測するのは杜氏級の腕前が必要です。味噌メーカーでは各社競って技術力を高める努力が行われています。

われわれは、その技術を科学面から支援するための仕組みづくりとして、味噌の官能評価と成分分析、さらには微生物分析を組み合わせて相関関係を探るオミクス研究（生

物の情報を網羅的に調べる研究）を進めようとしています。最初の試みとして、味噌に含まれる脂質成分で味噌の品質を評価しようとする研究を提案しました（Ogawaら、Rapid Communications in Mass Spectrometry, 三二巻一一号九二八―九三六頁、二〇一七年発行）。このような試みを進めることにより、日本の味噌研究や技術がさらに高まり、新たな商品が開発されることを期待しています。



Profile

くすもと けんいち

1961年大阪府生まれ。大阪大学大学院工学研究科前期課程終了。86年、農林水産省食品総合研究所入省。中国農業試験場主任研究官、農研機構食品総合研究所ユニット長を経て2016年より現職。専門は応用微生物学、醸造学。博士（工学）。



表1 経営部門別の収支（2016年と2017年の比較）

（金額単位：百万円）

経営部門		サンプル数	法人経営					
			売上高			経常利益		
			2016年	2017年	増減率	2016年	2017年	増減率
耕種	稲作	688	62.8	62.4	→ 百万円未満	8.9	8.3	→ 百万円未満
	畑作（北海道）	44	81.4	89.7	↑↑ 10.2	4.8	11.6	↑↑ 141.7
	果樹	35	97.2	97.0	→ 百万円未満	2.3	1.6	→ 百万円未満
	露地野菜	71	118.5	118.0	→ 百万円未満	3.8	2.6	↓↓ ▲31.6
	施設野菜	61	126.1	128.0	→ 1.5	0.2	0.1	→ 百万円未満
	施設花き	23	91.6	92.3	→ 百万円未満	▲0.2	0.9	↑↑ 黒字転換
	茶	31	137.8	155.8	↑↑ 13.1	7.8	14.3	↑↑ 83.3
	キノコ	14	256.2	261.1	→ 1.9	24.1	14.6	↓↓ ▲39.4
畜産	酪農	北海道	96	241.0	→ 3.7	25.9	21.5	↓ ▲17.0
		都府県	136	264.0	→ 0.9	24.9	17.1	↓↓ ▲31.3
	肉用牛肥育	97	905.5	878.6	→ ▲3.0	90.2	11.2	↓↓ ▲87.6
	養豚一貫	173	592.8	631.6	↑ 6.5	45.5	65.8	↑↑ 44.6
	採卵鶏	91	1,075.9	1,082.3	→ 0.6	66.9	58.7	↓ ▲12.3
	ブロイラー	18	2,669.4	2,705.4	→ 1.3	142.4	193.8	↑↑ 36.1

●前年比（売上高） ↑↑：10%超増 ↑：5～10%増 →：±5%未満増減
↓：5～10%減 ↓↓：10%超減

●前年比（所得・利益） ↑↑：20%超増 ↑：10～20%増 →：±10%未満増減
↓：10～20%減 ↓↓：20%超減

注：増減幅が百万円未満の場合は上記によらず →。また、利益について黒字転換の場合は ↑↑、赤字幅縮小の場合は ↑、赤字転落の場合は ↓↓、赤字幅拡大の場合は ↓

農業法人経営の課題を探る

—2017年農業経営動向分析（法人経営）—

**労働集約型農業は
人件費が利益を圧迫
畜産は素畜・初妊牛価格
高騰で負担増**

近年急速に農業経営の法人化が進んでいます。そこで、日本公庫のご融資先の決算書から、農業法人の経営実態と課題を探りました。

農業経営動向分析は、日本公庫の農業を営むご融資先を対象に、三カ年（二〇一五年～一七年）の決算データを集計して、損益の動向や財務指標などを分析し、取りまとめたものです。

前号において個人経営における決算動向を取り上げましたが、今回は法人経営における決算動向をご紹介します。

個人経営についての分析結果は日本公庫ホームページでご確認いただけます。

茶は二年連続で好調を維持

まず、経営部門別に二〇一六年と一七年の収支を比較したところ、耕種部門では、茶は需給バランスが改善したことにより販売単価が上昇に転じたことから、前年に引き続き増収増益となりました。

（表1）

畑作（北海道）は、台風の影響により売上高・経常利益が減少していた一六年に比べ、生産量や販売価格が回復し、増収増益となりました。

また畜産部門では、養豚（一貫経営）は豚肉販売価格が前年を上回る水準で推移したことなどから、増収増益となりました。

酪農は北海道・都府県ともに売上高は前年と同水準でしたが、初妊牛価格高騰などの費用増加などにより、特に初妊牛の外部導入割合が高い都府県において減益となりました。

肉用牛肥育は牛肉の販売価格が前年から高止まりしており、売上高は前年と同水準となりました。

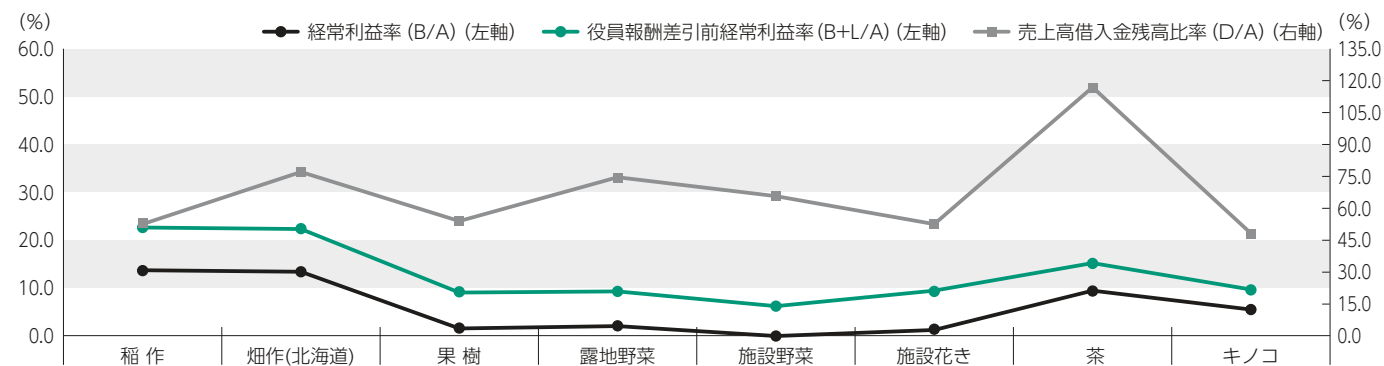
一方で、棚卸高上昇により増益だった一六年に比べ一七年は素牛価格も落ち着き、棚卸高の大幅な動きも見られなかったことから減益となっています。

表2 2017年の法人経営の収支状況(耕種部門)

(金額単位:百万円)

属 性	稲 作	畑作(北海道)	果 樹	露地野菜	施設野菜	施設花き	茶	キノコ
サンプル数	688	44	35	71	61	23	31	14
経営規模	水稲作付面積(ha)	経営耕地面積(ha)	第1位品目作付面積(ha)		第1位品目栽培面積(千㎡)		茶園面積(ha)	—
	30.6	74.2	7.6	16.4	17.3	9.2	24.3	—
売上高(A)	62.4	89.7	97.0	117.9	128.0	92.3	155.8	261.1
売上原価(E)	46.8	62.3	61.7	88.2	92.6	64.6	106.6	197.6
期首棚卸高	3.4	9.3	8.9	7.9	4.6	9.3	3.1	15.3
材料費(F)	10.6	20.1	17.8	21.2	13.5	15.9	37.5	69.2
労務費(G)	8.1	7.8	19.1	27.2	31.3	21.5	16.1	50.8
外注加工費	3.6	2.9	1.4	2.6	4.9	0.5	1.7	7.9
燃料動力費(H)	0.6	1.0	0.5	1.3	3.8	2.3	5.9	5.7
賃借料・リース料	6.2	6.1	1.3	4.1	2.1	1.8	2.1	5.2
減価償却費(I)	5.4	9.3	4.2	7.6	8.5	3.9	11.5	17.0
その他(売上原価)	12.1	15.3	17.7	23.5	28.9	18.1	31.1	42.2
期末棚卸高	▲3.5	▲9.9	▲9.6	▲7.5	▲5.1	▲9.1	▲2.8	▲16.0
販売費・一般管理費(J)	15.7	23.1	37.0	33.6	37.7	29.8	35.4	50.0
販売手数料	0.3	0.1	0.9	1.0	1.8	1.2	0.7	6.5
人件費(K)	8.9	13.3	15.4	16.6	13.8	11.4	15.1	12.7
役員報酬(L)	5.6	8.3	7.0	8.3	7.7	7.7	9.0	9.8
賃借料・リース料	0.4	0.5	1.0	1.6	1.2	1.1	1.1	1.7
減価償却費(I')	0.6	1.1	1.5	1.5	2.1	1.5	4.7	0.7
その他(販売管理費)	5.2	7.9	18.1	12.7	18.5	14.4	13.6	28.1
営業利益	0.0	4.3	▲1.7	▲3.8	▲2.2	▲2.1	13.7	13.4
営業外損益	8.4	7.3	3.4	6.5	2.3	3.1	0.5	1.2
経常利益(役員報酬差引後)(B)	8.3	11.6	1.6	2.6	0.1	0.9	14.3	14.6
減価償却前(C=B+I+I')	14.4	22.2	7.4	11.8	10.8	6.4	30.6	32.5
経常利益(役員報酬差引前)(B+L)	13.9	20.0	8.7	10.9	7.9	8.6	23.3	24.5
借入金残高(長借+短借)(D)	32.6	68.8	52.2	88.0	83.8	48.3	181.6	124.9

図1 2017年の法人経営の経常利益率等(耕種部門)



二〇一七年度の法人経営(耕種部門)の収支状況を経営部門別に見ると、売上高については、稲作は六〇〇〇万円前後となっています。一方、畑作(北海道)・果樹・露地野菜・施設野菜・施設花きについては一億円前後となり、茶・キノコについては二・五億円超となっています(表2)。

耕種は高額な人件費が課題

経常利益については、稲作・畑作(北海道)の経常利益率が一〇%超となっています(図1)。一方で、収穫作業などで手作業が必要な果樹・露地野菜・施設野菜・施設花き経営において、費用に占める労務費・人件費の割合(労務費・人件費率)が三五%前後と高く、利益を圧迫するため、経常利益率が一・二%前後となっています(図2)。

なお、役員報酬差引前の経常利益で見た場合、稲作の経常利益率は二〇%超、果樹・露地野菜・施設野菜・施設花き経営は五〜一〇%程度になります。

また、費用に占める材料費の割合(材料費率)は畑作(北海道)と茶・キノコが二五%前後と高く、その他の業種はおおむね一〇〜一五%前後となっています。

売上高に対する借入金残高の比

図2 2017年の法人経営のコスト内訳 (耕種部門)

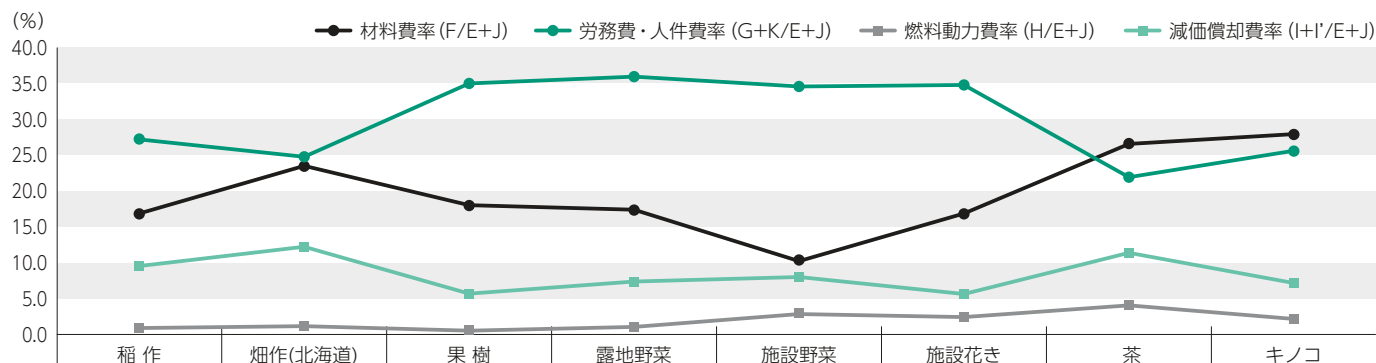


表3 2017年の法人経営の収支状況 (畜産部門)

(金額単位: 百万円)

属 性	酪 農		肉用牛肥育	養豚一貫	採卵鶏	ブロイラー
	北海道	都府県				
サンプル数	96	136	97	173	91	18
経営規模	成牛頭数(頭)		飼養頭数(頭)	繁殖雌豚頭数(頭)	飼養羽数(千羽)	
	229.2	200.1	1,482.0	664.6	290.5	556.4
売上高 (A)	250.0	266.4	878.6	631.6	1,082.3	2,705.4
売上原価 (E)	195.9	206.9	775.2	467.2	836.0	2,430.9
期首棚卸高	12.1	20.1	725.4	93.6	25.9	83.0
材料費 (F)	96.4	119.2	620.0	258.8	609.9	1,357.9
労務費 (G)	17.2	21.0	30.2	50.2	62.8	181.8
外注加工費	5.7	1.7	4.2	2.5	3.0	23.9
燃料動力費 (H)	4.3	3.1	6.3	8.0	6.9	21.9
賃借料・リース料	5.9	2.8	5.6	4.8	5.2	5.6
減価償却費 (I)	38.5	30.6	19.1	35.6	28.3	36.7
その他(売上原価)	28.9	31.4	154.3	107.4	118.7	807.9
期末棚卸高	▲13.4	▲23.2	▲790.1	▲94.1	▲25.0	▲88.3
販売費・一般管理費 (J)	44.8	47.4	96.4	100.9	202.4	121.9
販売手数料	5.8	4.7	14.9	13.2	5.4	0.9
人件費 (K)	22.4	17.1	24.6	32.4	67.5	43.0
役員報酬 (L)	14.7	11.0	12.4	17.1	14.0	17.0
賃借料・リース料	0.1	0.8	2.1	2.0	3.6	1.4
減価償却費 (I')	1.9	5.5	9.4	4.6	29.3	22.7
その他(販売管理費)	14.5	19.1	45.1	48.6	96.3	53.7
営業利益	9.2	12.0	6.9	63.4	43.8	152.5
営業外損益	12.3	5.1	4.2	2.4	14.9	41.2
経常利益(役員報酬差引後) (B)	21.5	17.1	11.2	65.8	58.7	193.8
減価償却前 (C=B+I+I')	62.1	53.3	39.7	106.2	116.4	253.2
経常利益(役員報酬差引前) (B+L)	36.2	28.2	23.6	83.0	72.8	210.8
借入金残高(長借+短借) (D)	193.3	184.3	928.1	348.7	497.2	287.2

率(売上高借入金残高比率)は、茶が一〇%超と高率となる一方、果樹・施設花き・キノコは約五〇%前後となっています。

素畜費高騰が肉用牛経営に影響

同様に、法人経営(畜産部門)の収支状況を経営部門別に見ると、酪農(北海道・都府県)では売上高二・五億円前後となっています。一方、肉用牛肥育・養豚一貫・採卵鶏では六〜一〇億円前後となり、ブロイラーについては二五億円超となっています(表3)。

経常利益について、経常利益率は肉用牛肥育を除きおおむね五%〜一〇%前後となる一方、肉用牛肥育においては約一%となっています(図3)。

なお、役員報酬差引前の経常利益で見た場合は、酪農・養豚は一〇%超、採卵鶏・ブロイラーは六〜八%、肉用牛肥育は三%程度です。費用に占める材料費の割合(素畜費や飼料費を含む)は、肉用牛肥育経営において七〇%超となっており、素畜費・飼料費が上昇した場合、経営に与える影響が甚大になります(図4)。

売上高借入金残高比率は、酪農(北海道・都府県)が七〇%前後、肉用牛肥育は一〇〇%超と高くなっ

図3 2017年の法人経営(畜産部門)の経常利益率等

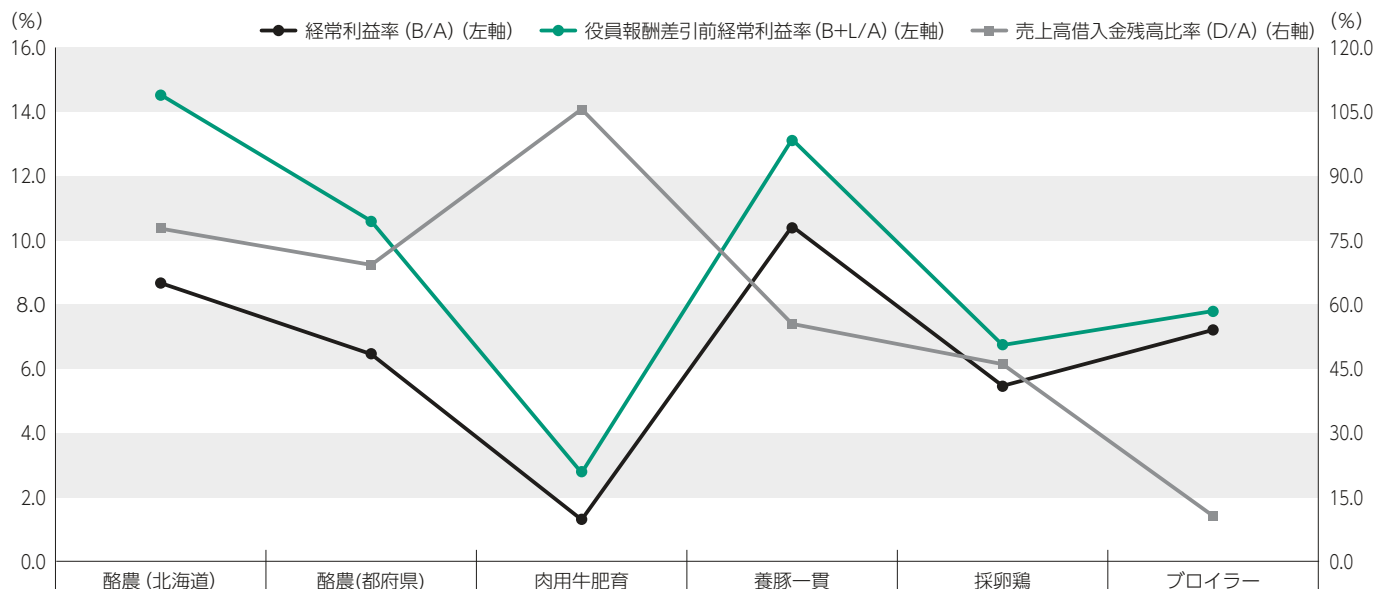
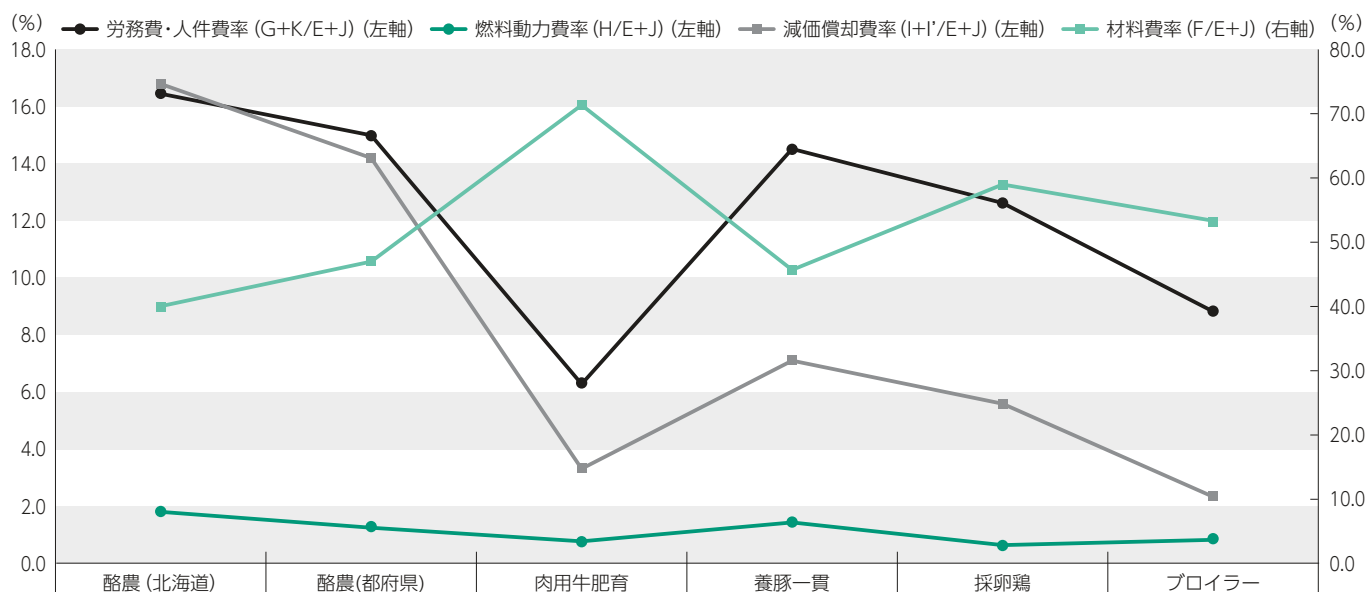


図4 2017年の法人経営のコスト内訳(畜産部門)



ています。これは、一件当たりの設備投資額や素牛・初妊牛価格の上昇を受けた運転資金借入が増加していることが理由と考えられます。これらの経営数字から、人材不足などによる人件費の高騰や素畜・初妊牛価格上昇に苦しむ中で、いかにそうした費用を抑えて利益を確保するか、という点が農業法人の大きな課題の一つであると言えます。

なお、日本公庫ホームページでは、調査結果の詳細や関連図表などが確認いただけます。(https://www.jfc.go.jp/n/findings/publish.html#info)

(情報企画部 清水良高)

【集計・分析対象など】

● 集計・分析対象先

公庫取引先のうち法人経営二五七八先

● 対象経営部門(農業収入の第一位部門で区分)

耕種八部門: 稲作、畑作(北海道)、果樹、露地野菜、施設野菜、施設花き、茶、キノコ

畜産五部門: 酪農、肉用牛肥育、養豚一貫、採卵鶏、プロイラー

● 対象決算期

二〇一五年・一六年・一七年

(各年二月～翌年三月が決算期のもの)

(注) 文書中の「増益」や「減益」は、経常利益が増加したか減少したかで判断している。

山田 和男さん

農業者と酒造会社で農商工連携 酒米とう・精と地酒ブランド化主導

山口県萩市の一四の集落営農法人と酒造会社六社をつなぎ、酒米の生産からとう・精、そして醸造までスクラムを組んで行う全国でも珍しい協同組合を組織した。オール萩の日本酒ブランド化も主導するなど、組合は今や地域の要となりつつある。その中核リーダーとして、まさに地域を変えようと活動している。

酒造会社からの相談が契機

——萩酒米みがき協同組合は酒米の生産者と酒造会社を結び付けたユニークな農商工連携プロジェクトを行うため組織されましたね。きっかけは何だったのですか。

山田 二〇一五年ごろ、地元の萩市内の八千代酒造という酒造会社から醸造用酒米のぬかを削るとう・精に関

する相談を受けたのが最初です。

話をいろいろ聞いてみて、これは何とかしたいといけないと思うと同時に、うまくすれば、地域の酒米生産者にとっても、連携するいいチャンスになるぞ、と思ったのです。

——具体的には、どんな相談話だったのですか。

山田 八千代酒造は酒米生産の自社農場を持つのですが、地元山口県内に醸造用米をとう・精する工場がないため、北九州久留米市の農協系の専門工場に委ねていた、ということです。

ところが往復の輸送コストが掛かる上に、その工場では産地米と自社の酒米が混ざって品質が安定しないなど、課題が多かったようです。

——なぜ、農業者の山田さんに話が

山口県萩市
萩酒米みがき協同組合代表理事

来たのですか？

山田 萩市内には酒造会社が多いので、農業者の皆さんと酒米の生産受委託の形で手を携えることが可能であり、醸造用の酒米に関しても、一緒にとう・精工場をつくって協力し合えるのでないか、ということでした。

——話を聞いた結果、酒米生産の農業者にとっても酒造会社との連携につながるのでは、進めようかと？

山田 そうです。瞬間的に、ぜひ実現してみたいと思いました。

——というのは、当時、私が代表理事を務める集落営農法人むつみを含めた阿武萩という周辺地区の集落営農法人で酒米「山田錦」の高品質生産のため、「あぶらんど萩」「山田錦」指導強化プロジェクトチームを立ち上げ、栽培指導を行っていたので、渡りに船

だったのです。

——地区全体で酒米生産に特化する、というのも珍しいですね。

山田 当時、国の主食用米の生産転換方針が出て飼料米や酒米、加工用米にどう取り組むか、地区で議論していました。その結果、萩市には酒造会社が多くあることから、収益の見込める酒米生産に特化しようと思ったのです。

一時は出資額めぐり難航も

——では、話もほとんどん拍子に？

山田 萩酒造組合に加入する酒造会社六社と話し合ったところ、いずれも酒米のとう・精工場ニーズが強かったのですが、とう・精工場設立という総論には賛成でした。

ところが酒造会社は互いにライバ





酒米のとう精工場で構想を語る山田和男さん

ル同士なので、共同事業体にするための出資割合をどうするかなど各論になると、全くまとまらず難航したのです。

——壁にぶつかってしまった？

山田 出資額をめぐり、各社の資本金規模や醸造量の多さに比例すべきだという意見があり何回話し合っても平行線でした。

——どう決着をつけたのですか？

山田 最後は居酒屋に集まってもらい、気分をほぐしてもらったところで、私から「酒造会社も集落営農法人

も一律一〇万円の出資とし、発言権や議決権は平等にする。足りない部分は補助金などを模索し、まずはスタートだ」と提案したら、全員が「よし、それで行こう」と。

——よくまとまりましたね。

山田 オール萩の高品質の酒米で味のよい、こだわりの日本酒を造ろうという点については一致、しかも農業者と酒造会社が連携するのは、全国初の事業ということでムードも盛り上がっていました。後は、私がみんなの背中を押すだけだ、と思ったの

です。

それに、集落営農法人は当初、参加数が一二法人と多かったのですが、結束しやすい理由があったのです。

——と言いますと？

山田 酒造会社六社の酒米生産ニーズが全体で何と約五〇％分もあることが分かったのです。農業者の側に、一気にやる気が出ました。なにしろ販売先は確定しているし、酒米の値段が主食用米よりも割高でしたので、酒米生産に特化しようという気持ちが強まったのです。

新ビジネスモデル目指す

——農商工連携のまとめ役なのに、意外なお話ですね。

山田 過去に私が見た農商工連携事例で、事業の雲行きがおかしくなると商工業者がいち早く撤退し、最後は農業者や農業生産法人が残されて借金で苦しみ損をするケースがあったからです。

——となると、最悪の事態を避けるため、この萩酒米みがき協同組合の結成に当たって事前に何か対策の手だてを？

山田 もちろん、そんな心配を最初からしていたわけではありません。ただ、緊張感が必要でしたので出資方法を含め事業スタートで合意した際、私から「もし初年度、運悪く赤字を余儀なくされたら、とう精受託料

Profile
やまだかずお
山口県生まれ。六一歳。山口県むつみ村立吉部中学卒業後、トヨタ自動車の豊田市高岡工場に就職、一九七六年に実父の急死で実家の農業に携わる。むつみ村議員を経て、市町村統合後の萩市でも市議会議員を在任特例で務める。八八年にトラクターなどを活用しての農作業請負法人を七人の仲間と創業し成果上げる。集落営農法人むつみを組織化、その後、山口県農業法人協会会長にも就任。

Data
萩酒米みがき協同組合
山口県萩市に本拠。山田和男代表理事。二〇一七年に創設。当初はむつみ集落営農法人など二法人と澄川酒造場など酒造会社六社が出資参加。その後、集落営農二法人と農協が追加参加し出資金総額は二五〇万円。農商工連携をビジネスモデルに主力酒米「山田錦」に生産特化。一九年度は五四％で作付けた一九四％の酒米を組合工場でとう精。オール萩の日本酒ブランドで売り出すのが目標。

の「^キogram当たり単価を引き上げるので、了解してほしい」と言いました。

酒造会社は北九州への輸送コスト負担を考えるとこの事業化効果が大きいのか、受け入れてくれました。

——生産者も文句なしでしょう？

山田 農業者は酒米の安定生産・販路確保に加えて、農閑期冬場のとう精工場での臨時労働は収入増なので、大満足でした。

そんなことから、二件の集落営農法人が加入を申し入れ最終的に一四法人に、そして地元のあぶらんど萩農協も「議決権は不要。応援の形で出資参加したい」と言ってきたのです。関係者みんなが盛り上がりましたよ。——出資総額は最終的にどれくらいになったのですか。

山田 集落営農法人一四法人と酒造会社六社で計二〇〇万円、応援参加の農協の五〇万円を合わせ二五〇万円です。とう精工場用地は農協が提供してくれ、とう精の機械二基は金融機関からの融資により購入しました。

——酒米の生産ニーズが五〇鈴分というのは、大きいですね。

山田 萩酒米みがき協同組合スタート後の事業計画では二〇一八年度に四四鈴の酒米を作付けて、とう精受

託量は一五八トでしたが、一九年度に酒造会社からの要求に応え酒米生産を五四鈴に拡大、とう精も一九四トに増量しました。

新組合にとっては、実質的には一九年産米の新酒醸造がスタートですので、今冬はとう精、それに醸造に大忙しでした。

——それが今回の農商工連携の全容ということですか。

山田 萩市内の集落営農法人一四法人それに地区農協が加わって、同じ市内の酒造会社六社のために酒米生産、そして醸造用の酒米をとう精、酒造会社も連携しておいしい日本酒醸造を行う、という大掛かりな事業連携は間違いなく全国でも例のないものです。

私たちは、このビジネスモデルをベースに、萩の酒米「山田錦」の高品質生産に磨きをかけ、オール萩の日本酒のブランド化を目指します。

オール萩の日本酒ブランド

——プロジェクトリーダーとして、どういったオール萩の日本酒のブランド化を目指そうとされているのですか。

山田 最終判断は、酒造会社の皆さんがどう連携してスクラムを組まれるか、それにかかっていますが、事業

連携する限り、オール萩をキーワードに存在感のあるプロジェクトを展開したいですね。

——具体的にはどんな取り組みを？

山田 これからはマーケティングや営業も大事で、ストーリーをどううまくつくるかだと思っています。

そこで、米づくりに関しては、一〇年ぐらい前から高品質の特別栽培米を作って評価を得ているほか、一八年度には食の安全や環境保全に取り組み、JGAPの認証農場の資格も得ました。これらもアピールしようと思っています。

——オール萩の日本酒のブランド化もポイントですね。

山田 そうです。これが最重要ポイントです。そこで、萩の高品質の酒米で造った酒造会社六社の日本酒を六本入りセットにして、萩の名産ぐい飲みちよこをつけ、オール萩ブランドで販売する計画です。

——アイデアマンですね。

山田 萩市は、吉田松陰が幕末の志士を多く輩出している歴史ある地域です。その農業生産者と酒造会社、歴史に新たな一ページをつくるような地域の夢づくりを目指したいのです。

オール萩ブランドの日本酒を全国、そして海外に積極的に売り出し「県

外貨」を稼ぎ出したいですね。

ビジネス化へのチャレンジ

——集落営農法人むつみでは、過去に農業機械の活用でビジネス化して成功されている、と聞いています。ビジネス化の感覚が素晴らしいですね。

山田 農業機械の活用というのは、農業者がトラクターや田植え機などの機械を自前で買おうと、資金負担が大きく機械貧乏になりかねないので。そこで、七人の仲間で法人化して機械を一括買い上げし、それを元にした農作業の請け負いをビジネス化したのです。

どの農業者からも喜ばれた上に、私たちもビジネス化で機械の稼働率は上がり、利益も出てプラス効果が大きかったです。

——その発想が、山口県農業法人協会会長の仕事にもつながっている？

山田 農業のビジネス化、法人経営化は大事です。

私たちの周辺には現在、大小二五九の集落営農法人がありますが、生産者の高齢化など課題は多いため、それらを克服するビジネス化の取り組みが必要です。

今回の農商工連携プロジェクトも、まさにその一環です。

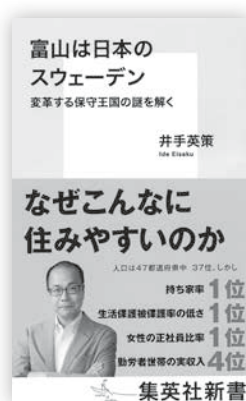
(経済ジャーナリスト 牧野義司)



『富山は日本のスウェーデン』

変革する保守王国の謎を解く

井手 英策 著



(集英社・820円 税抜)

共同体の評価めぐり論争の書に

村田 泰夫

(ジャーナリスト)

論争を巻き起こした話題の書である。北欧のスウェーデンは、リベラルで高福祉・高負担の福祉国家として知られた国だ。北陸の人口一〇〇万人余の小さな富山県は「保守王国」だが、「日本型北欧社会」の可能性を秘めていると、財政学者である井手さんは高く評価する。

JR富山駅前の朝の通勤時間帯の光景に井手さんは衝撃を受けた。信号待ちをしている人も車を運転する人も女性が多かったのだ。富山県は面積や人口、総生産額も大きくないが、「一人当たり」で見ると、県民所得は全国六位、勤労者世帯の実収入は四位と「豊か」である。これは、女性を外に働きに出て世帯収入が多いからではないか。女性の就労が可能なのは、富山県では三世同居率が高く、おばあちゃん、おじいちゃんが子育てを支援してくれているからであり、保育

所入所率も高いからである。

富山県礼賛とも受け取れる本書への反論がネット上に噴出した。「地域の問題を政治の力で解決するのではなく、住民が自助努力で解決する富山のやり方を、公・共・私のベストミックスとほめそやすのには違和感がある」「家父長的な閉鎖社会である三世同居は、若い女性にとって息苦しいのが実態」といった反論だ。

井手さんは「富山が理想の地」とは言っていない。三世同居の閉鎖的な側面や、富山県の女性の社会的地位の低さについても触れている。最大の論点は、共同体をどう評価するかにある。戦後、日本の知識人は共同体を解体すべきものと捉えた。戦前の農山村の共同体や都市部の町内会は、その構成員である人々の自由を制限し、内向きの閉じられた連帯を強いる役割を果たし、戦争協力に利用されたからである。

「家族がお互いに助け合う」という家族の原理を否定する者はいない。井手さんが注目したのは、富山の地域社会に家族の原理が貫かれていることだった。家父長的な閉鎖社会に陥る危険もあるが、家族の原理を社会化できれば、北欧の福祉社会に近づけることだって夢ではない。

リベラルか保守かといった線引きが社会全体を思考停止にしてみようと、井手さんは考える。右か左かといった区分は賞味期限切れだと断言する。保守王国である富山県でも、北欧のような福祉社会をつくることができるという。

知的好奇心をかき立ててくれる良書である。F

読まれています 三省堂書店農林水産省売店 (2019年2月1日～2月28日・税抜)

タイトル	著者	出版社	定価
1 誰も農業を知らない：プロ農家だからわかる日本農業の未来	有坪 民雄／著	原書房	¥1,800
2 農業保護政策の起源 近代日本の農政1874～1945	佐々田 博教／著	勁草書房	¥3,500
3 ビレッジプライド「0円起業」の町をつくった公務員の物語	寺本 英仁／著	ブックマン社	¥1,600
4 農家が消える 自然資源経済論からの提言	寺西 俊一、石田 信隆、 山下 英俊／編著	みすず書房	¥3,500
5 スマート農業のすすめ 次世代農業人【スマートファーマー】の心得	渡邊 智之／著、 産業開発機構／編	産業開発機構	¥1,800
6 スマート農業バイブル Part II『データドリブン』で日本の農業を魅力あるものに		産業開発機構	¥2,500
7 日本の水産資源管理 漁業衰退の真因と復活への道を探る	片野 歩、阪口 功／著	慶応義塾大学出版会	¥2,500
8 農村の歩みに命と共同を学ぶ	川尻 裕一郎／著	日本経済評論社	¥2,000
9 TAGの正体 農業も自動車も守れない日米貿易協定	JAcorn農業協同組合新聞、 農文協／編	農山漁村文化協会	¥1,200
10 保持林業 木を伐りながら生き物を守る	柿澤 宏昭、山浦 悠一、 栗山 浩一／編	築地書館	¥2,700



東京から近い田舎で地域ぐるみのおもてなし「農泊」やインバウンドプロジェクトを展開

埼玉県秩父市

一般社団法人秩父地域おもてなし観光公社 事務局長

井上 正幸



「秩父は一つ」と言われていたが…

私たちは、地域が持つ豊かな自然や特産品、人を大事にする文化など、いわゆる地域の経営資源を活かしながら、「稼ぐ力」に磨きを掛けて、大都市・東京からも非常に近い「田舎」の強みを武器に地域活動を行っています。

埼玉県秩父地域は、秩父市、横瀬町、皆野町、長瀬町、小鹿野町の一市四町で構成され、東京都心から約八〇キロメートル、電車、車でも約二時間と気軽に往ける距離に位置しています。山々に囲まれた大自然と日本の田舎の原風景が広がっており、ユネスコ無形文化遺産「山・鉾・屋台行事」の一つとして登録された「秩父夜祭」をはじめとする古くからの歴史・文化も数多く残っています。また、羊山公園の芝桜の丘や長瀬渓谷などネームバリューのある観光地もあり、首都圏から「近い田舎」を求めて訪れる観光客には利便性も高く、最適の場所にあると言えるのではない

でしょうか。

このように観光的には大変恵まれ、生活圏も一にしているこの地域では、以前から観光面で「秩父は一つ」と言われてきました。しかし、現実的には「総論賛成・各論反対」の根深い思いが地域内に渦巻いており、想いはあるものの、なかなか連携が進みませんでした。

そんな中、秩父地域一市四町は国の制度（総務省「定住自立圏構想」）を活用し、地域全体の定住促進を最終目的とした行政機能のさまざまな分野で二〇項目の協定を締結し、取り組みを始めた。

その中で、医療と並ぶ中心的な協定として「滞在型観光の促進」「外国人観光客の増加」「地域ブランドの確立と販売促進」の観光協定があり、それを推進する中核組織として位置付け設立されたのが、私たち「一般社団法人秩父地域おもてなし観光公社」（以下「公社」）です。

公社は、一市四町からの派遣職員を中心とし

て事務局を構成し、秩父地域全体のPR活動はもちろん、新たにSNSでの情報発信や着地型旅行商品のネット販売、広域レンタサイクルの運営、ガイド団体の統一・育成など行っています。

観光行政や各地域にある観光協会などの差別化を意識しながら、今まで地域で展開していなかった事業を実現し、地域に必要な新たな観光団体としてだんだん認められ始めました。公社で事業を創出する際、地域住民や民間事業者と積極的に協業することはもちろん、地域にノウハウが蓄積するよう可能な限り外部委託はせず自分たちで今まで地域になかった新たな事業を創出することを心掛けています。

今回は、「外国人観光客の増加」を目指す「インバウンド事業」と「滞在型観光の促進」として「農泊」についてご紹介しましょう。

実は、「インバウンド事業」検討を開始するため開催した、関係者の公開討論会で地元の宿泊

profile

井上 正幸 いのうえ まさゆき

一般社団法人秩父地域おもてなし観光公社事務局長。1991年秩父市役所に入庁。1996年から観光行政に携わり、秩父観光協会事業（事務局長）、道の駅の設立担当（運営会社を設立し運営）などを歴任。2010年から公社の設立準備を開始し、12年に公社を設立。14年に法人化したのち、事務局長として出向し、現在に至る。

一般社団法人 秩父地域おもてなし観光公社

2012年、ちちぶ定住自立圏構想の観光連携協定を推進する中核団体として設立。14年には、一般社団法人に登記し、農泊・特産品販売・インバウンドなど秩父地域全体をフィールドにした事業を開始。16年には「日本版DMO候補法人」に全国に先駆けて登録（2017年には「日本版DMO法人」として第一期登録）されたことで、マーケティングも強化し、事業展開に結び付けている。

コア会議で活発な議論

業者から「秩父地域にインバウンド事業は必要ない」との発言があるなど、インバウンド事業に対する住民意識の低さもあり、当初はどこから手を付けてよいかも分かりませんでした。

しかしながら、国の政策による訪日外国人の拡大や西武鉄道株式会社や埼玉県など秩父地域への外国人誘客を推進している他のプレイヤーの取り組みにより、徐々にではありますが、秩父地域のメジャーな観光施設に外国人観光客が目立ち始めました。

そして、それに呼応するように、外国人観光客にニーズの高い「Free Wi-Fi」の整備の要望が、宿泊業者や商店街からあるなど、徐々に

に住民意識にも変化の兆しが見え始めました。そこで二〇一六年、公社が事務局となってインバウンド政策を検討する新たな会議体「インバウンド政策コア会議」（以下「コア会議」）を組織しました。

コア会議の一番の特徴は、行政、業者、観光関係者が立場を超え、秩父地域のインバウンド政策について、分け隔てなく自由にディスカッションができることです。そのことで、参加者全員がインバウンドに対する異業種の知識や情報をインプットでき、政策のアウトプットにつなげることが可能となりました。結果、コア会議は地元はもとより、都内などから多くのインバウンド関連の民間業者が参加し、今までにない有意義なものとなり、そこからさまざまな事業ア

イデアが形になっています。

例えば、地域側の意見や業者としての最新のインバウンド事業の動向など活発な議論が繰り広げられた結果、ターゲット国を「台湾」「フランス」「アメリカ」「タイ」の四カ国などに定め、参加者の総意による「秩父地域インバウンド計画書」を作成することができました。

現在もコア会議は、計画書を見直したり、定期的な勉強会、インバウンド事業の業者提案の場として継続しています。業者提案では参加者全員の前でプレゼンを行い、地域の代表者で審査をするなど、公社のインバウンド事業はコア会議を中心に進めています。

「農泊」は、埼玉県が県全体で教育旅行を推進することを打ち出したことを契機に、秩父地域



上：「農泊」でお父さん、お母さんと食卓を囲む

下：インバウンド政策コア会議で事業アイデアを形にする

では一般家庭での少人数のホームステイ型「農泊」の推進に着手し、地域住民に広く呼び掛けをしました。

「農泊」に関して、着手前は簡単に考えていましたが、多くの住民に事業の趣旨は理解していただけたもののやはり抵抗感が根強く、思うように受入れ家庭が集まりませんでした。

しかし、担当職員が直接訪問し、粘り強い交渉を重ねた結果、何とか七〇軒という最低限の家庭が揃い、二〇一四年度から都内や関西方面の学校単位での受入れを開始することができました。なお、受入れ家庭は現在では一二〇軒の登録があります。指導料として一泊一名につき五〇〇円以上を支払っています。時間の長さや体験料、食事の提供回数などにより金額は変わってきます。

さて、都内から近い受入れ地として、順調に受入れ人数が増え、一五年には一〇〇〇人を超える学生の利用がありました。そのことにより、ビジネスモデルとして目途が立った「農泊」ですが、それをさらに持続可能な事業にするために今後の方向性についても検討を始めていました。

海外から毎年一〇校以上の「農泊」

そうした折、埼玉県が台湾にコンシェルジュを設置し、台湾の市場調査を実施したところ、主に中・高校生の修学旅行としての「農泊」の需要が多いことに気付き、埼玉県側から誘客するための主要コンテンツとして「公社の実施しているホームステイによる修学旅行誘致を活用したい」という申し出がありました。

しかしながら秩父地域の受入れ家庭のほとんどは六〇歳代以上ということもあり、外国の学校の生徒たちを受け入れることに抵抗が見られました。そこで、埼玉県と公社は個々の家庭に説明を重ね、受入れ可能となりました。

このように最初は苦労した外国人受入れですが、今では「外国の生徒たちなら受け入れる」とのご意見もいただくようになり、学校と家庭、双方からの評判もよく、毎年一〇校以上の外国の学校が秩父地域に「農泊」に来ているなど拡大しています。

ここで、私たちの「農泊」の特徴を少し書きたいと思います。まず生徒と受入れ家庭は入村式で顔合わせ、その後、受入れ家庭へと向かいます。三〜四人位を一家庭で受け入れており、家庭ではお父さんお母さんたちと一緒に畑作業や収穫体験、川遊び、魚釣り、秩父地域の郷土料理作りなどを体験してもらいます。

これら体験の一番の目的は、受入れ家庭の人たちとコミュニケーションをとってもらうことです。ですから、私たちは受入れ家庭に「お客さまという気持ちを取っ払ってください」とお願いしていますし、体験の基準も設けていません。ご飯を食べ終わったら一緒に片づける。布団の上げ下ろしも生徒たちがやります。

生徒からは「日本に新たなパパママができた」「今までで一番の思い出になった」などの喜びの声が多く寄せられますが、これはお客さまではなく、家族として受け入れてくれたからこそだと思います。

さらに、海外からの生徒は一泊二日が多く、そ

の後には秩父銘仙の着物を羽織って街をそぞろ歩いたり、急流長瀬川の川下り体験など、さらに学校交流をしています。学校交流では、県立高校の生徒と秩父屋台囃子の演奏や剣道の体験をしてもらっています。

「日本版DMO」に登録される

この間、私たちは「日本版DMO (Destination Management/Marketing Organization)」にチャレンジしました。

「日本版DMO」とは、「地域の『稼ぐ力』を引き出すとともに地域への誇りと愛着を醸成する『観光地経営』の視点に立った観光地づくりの舵取り役として、多様な関係者と協同しながら、明確なコンセプトに基づいた観光地づくりを実現するための戦略を策定するとともに、戦略を着実に実施するための調整機能を備えた法人」として登録されるものです。私たちは二〇一七年度に「日本DMO」の第一期として登録されました。登録された法人はマーケティングを基に地域のマネージメントを実施する団体として、「総宿泊者数」「満足度」「リピーター率」「観光消費額」の向上を目指した事業を展開する必要があります。

私たちは先進的、かつ現状よりワンランク上の取り組みを行い、さらには事業を継続・発展させていく所存です。そして公社の使命として、今後も国の政策や社会情勢を注視しながら、今まで以上に地域住民を始めとする多くの関係者を巻き込み、新たな事業にもチャレンジし続けていきます。

EXPO

プロ農業者たちがつくり出す国産農産物・展示商談会 第14回「アグリフードEXPO東京2019」を開催!!

日本公庫は、第14回「アグリフードEXPO東京2019」を八月二日(水)～二日(木)に東京ビッグサイトで開催します。

出展者の皆さまには、国産農産物および国産農産物を主原料とする加工品を個別出展ブースに展示して、来場される各業種のバイヤーの皆さまとの商談に臨んでいただきます。

開催規模は、五五〇小間(ブース)を予定しています。

出展者の募集期間は、五月一七日(金)までです。

なお、申し込み小間数が収容上限に達し次第、受け付けを終了させていただきます。ぜひ、お早めにお申し込みください。

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

昨年の「アグリフードEXPO東京2018」にご参加いただいた出展者・来場者を対象にアンケート調査を実施しました。

(情報企画部)

出展者アンケート結果 (2018年)

■出展者数…合計/678社 553小間 ※共同出展者含む
■会期中商談件数…1社平均/26件 最高/200件
■会期中成約件数…1社平均/5件 最高/90件
■会期中成約金額…1社平均/253万円 最高/2億4420万円

出展の成果は? ※複数回答

1	見積り/サンプルの依頼 (69.3%)
2	新規顧客の開拓 (53.7%)
3	既存の顧客との交流 (49.1%)
4	同業者との交流・情報交換 (35.8%)
5	異業種との交流・情報交換 (32.8%)
6	新製品への評価を確認 (27.9%)
7	高い確率の引き合い・商談 (22.1%)
8	出展者間での商談 (19.8%)
9	新製品開発のヒント (19.6%)
10	当業界に関する情報収集 (17.4%)
11	会期中の成約 (11.1%)
12	商品開発の相談 (9.3%)
13	特になし (2.6%)

来場者の関心は? ※複数回答

1	生産へのこだわり (54.9%)
2	価格 (44.4%)
3	原料・原材料 (41.7%)
4	産地 (32.7%)
5	独自性・付加価値 (30.6%)
6	物流・流通 (23.7%)
7	安全性への取り組み (23.5%)
8	時期・納期 (22.8%)
9	ストーリー性 (22.4%)
10	パッケージデザイン (19.4%)
11	安定した生産体制 (15.4%)
12	希少性 (15.0%)
13	技術力 (9.9%)
14	商品開発能力 (8.6%)
15	OEM・PB対応 (8.4%)
16	帳合 (8.3%)
17	提案力 (6.1%)
18	メニュー提案 (5.3%)
19	認証の取得 (5.0%)
20	販売現場 (バイヤー) への理解 (4.2%)

来場者アンケート結果 (2018年)

■登録来場者数…1万2385名

来場の目的は? ※複数回答

1	出展者との商談 (39.5%)
2	新規取引先の開拓 (34.4%)
3	新商品、新メニューの開発 (33.1%)
4	情報収集 (31.4%)
5	国産原料の調達 (19.3%)
6	国産加工品の調達 (14.7%)
7	取引相手先との交流 (13.8%)
8	お中元・お歳暮・ギフト商品開発 (4.4%)
9	輸出商品・輸出先の発掘 (4.1%)
10	その他 (0.7%)

あなたの職業は?

1	商社・卸売業・流通業 (31.3%)
2	食品加工・製造業 (16.3%)
3	小売業 (12.0%)
4	その他 (10.6%)
5	外食業・宿泊施設・集客施設 (9.9%)
6	行政組織・学術組織 (8.3%)
7	生産者・組合 (農業関連) (5.4%)
8	通信販売業 (3.8%)
9	中食業・給食産業 (1.5%)
10	料理教室・調理学校・料理研究家 (0.6%)
11	病院・福祉施設 (0.2%)

取引で重要視する点は? ※複数回答

1	生産へのこだわり (53.1%)
2	生産 (35.5%)
3	独自性・付加価値 (32.6%)
4	価格 (31.5%)
5	原料・原材料 (31.0%)
6	安定した生産体制 (24.4%)
7	ストーリー性 (23.9%)
8	希少性 (22.1%)
9	安全性への取り組み (19.9%)
10	物流・流通 (10.9%)
11	提案力 (7.9%)
12	販売への積極性 (7.9%)
13	技術力 (6.3%)
14	パッケージデザイン (6.3%)
15	営業スタッフの姿勢 (5.9%)
16	メニュー提案 (5.6%)
17	認証の取得 (4.3%)
18	時期・納期 (4.0%)
19	機能性 (機能性食材) (2.8%)
20	販売現場 (バイヤー) への理解 (2.8%)

海外で農業に取り組む食品企業

株式会社八ちゃん堂ベトナム

株式会社八ちゃん堂は、主力の冷凍たこ焼きで開拓した冷凍商品の販路を活かすため、日本初の冷凍焼きなすを開発。年間を通じてナスの安定調達を求めベトナムに進出、自社でナスの生産も手掛け冷凍加工まで一貫生産の体制を敷いている。その取り組みをレポートする。

手間がかかるものをおいしく

居酒屋の定番メニューの一つである焼きなす。香ばしい炭の香りとトロツとした食感がなんともたまらない。しかし、自分たちで焼きなすを作ろうとすると皮をむく作業に手間がかかるため、大量生産は難しい。そんな煩わしさに目を付け、約二〇年前に日本初となる「冷凍焼きなす」を開発したのが、株式会社八ちゃん堂の川邊義隆会長だ。創業時から「手間がかかるものを、おいしく食べてほしい」をテーマに商品開発を行っており、冷凍焼きなすを製造しているベト

ナム工場では、加工のほとんどが手作業で行われている。今では年間一九〇〇ト近くの冷凍焼きなすがベトナムで製造、日本に輸出され、全国の居酒屋などで、おいしい焼きなすとして提供されている。

福岡県みやま市に本社を構える八ちゃん堂は、九州では「ほんわかふんわかほんわかほい」のCMでおなじみの冷凍たこ焼きの会社だ。創業は一九七七年、川邊さんが一八万円で購入したたこ焼きの移動車販売から始まった。そのおいしさと手軽さが評判を呼び、数年後には移動販売車は数十台規模に拡大。また、小型店舗によるフランチャイズ展開にも取り組み、九州全域で三〇〇店舗にまで成長した。八七年には、新たな事業として日本初の冷凍たこ焼きを開発した。販売当初こそ商社や問屋になかなか受け入れてもらえなかったが、徐々に味の良さが評価されて全国で販売されるようになった。冷凍焼きなすの販売を開始した

のは、九五年。開発のきっかけは冷凍たこ焼きを卸していた問屋から、「他の冷凍商品を作れないか」と声が掛かったことだという。「弊社の冷凍たこ焼きは、全国の卸売業者様に販売されていたため、同じルートで新たな冷凍商品を販売できる大きなチャンスでした」と当時を振り返る。

川邊さんが注目したのが、本社を構えるみやま市の特産物であるナスだった。みやま市は、全国でも有数のナスの生産地として有名で、地元のナスを使った商品ができないかと考えたのだ。

「冷凍焼きなすをおいしく食べてもらうために、手作りにこだわりました」と川邊さんは胸を張って話す。加工場では、ヤキテと呼ばれる担当が、一本一本炭の直火で皮が黒くなるまでナスを焼いた後、熱いうちに皮をむく。そして、ベルトコンベアに載せられた焼きなすは、大型の冷凍庫で急速冷凍される。とても手間がかかる作業だが、

そうすることで、食べるときには炭の香ばしい香りと焼きたてのナスのトロツとした食感が残る。作業の約九割が人の手によるため、コストが掛かるが、「良い商品は良い価格で売れる」のだという。こだわりの冷凍焼きなすは、某有名ホテルのシェフから味はもろろんのこと、解凍するだけで食べられるという簡便さも絶賛された。

「冷凍たこ焼きに次ぐ、事業の柱として販売していくための自信が付きました」

安定生産を求めベトナムへ

軌道に乗りつつあった冷凍焼きなす事業だが、ナスの生産量が季節により異なるため、川邊さんは一年を通じてナスの安定調達が課題だと感じていた。

そこで、川邊さんは原料を日本で調達するだけではなく、自社でもナスを生産することを決意。通年栽培が可能で、温暖な気候の東南アジアで条件に合う土地を探し



焼き立ての味と香りを残す冷凍焼きなす



ほ場で働くベトナム人従業員



ベトナムのタントウアン地区にある事務所兼加工工場

始めた。いくつかの国を視察した川邊さんの目に留まったのは、ベトナムだった。ベトナムは、乾季と雨季があるものの、ナスの通年栽培が可能な温暖な気候であったことに加え、ホーチミン市の商工会から熱心な企業誘致を受けたのだ。「商工会の方には、約二〇鈔の農地を探してもらったほか、冷凍焼きなすの加工場の建設用地の提案までしていただき、本当に感謝しています」と振り返る。

当時、ベトナムに日系企業は多くなかったが、川邊さんは何度も現地に足を運び、条件面などの打ち合わせを行った。一九九六年、ナスの生産と冷凍加工場の建設にめどが付き、冷凍焼きなすの一貫生産体制が整ったことから、八ちゃん堂ベトナムを設立し、ベトナム進出を果たした。

地道な積み重ねで生産体制を確立

ベトナムで農業を始めるに当たり、日本からナス栽培の技術指導員を含む四人のスタッフを送り、日本の栽培方法を持ち込んだ。しかし、一回目の生産はうまくいったが、それ以降五年近くは、失敗の連続だったという。

「日本とは異なる病気が多発し、ナスをほとんど収穫できない年もありました。病気が発生するたびに、現地の農家さんに農薬散布や

防除の方法を聞いたり、見よう見まねで細かい網を張ったりして、試行錯誤を重ねていきました。当時は工場もほとんど稼働していなかったため、本気で撤退を考えたこともありました」と振り返る。

六年目からは、安定した収量を確保でき、冷凍焼きなすの加工も軌道に乗った。川邊さんは、ナスをうまく生産していくための秘訣を「地道に一つ一つの病気に対処して、それを次に活かす。それを繰り返してきたことでしょうか」とにこやかに話す。

最近の課題として長雨による収量の低下を挙げているが、気候に影響されないハウスを導入するな

どの対策を講じている。

ベトナムに進出して二〇年がたち、八ちゃん堂ベトナムは、ナスの生産面積四五鈔までに成長した。川邊さんは次の一手として、ベトナムに第二工場の新設を構想している。八ちゃん堂ベトナムがこれまで培ってきた二〇年の経験を活かし、カボチャやマンゴーなどの新たな品目を自社生産し、冷凍野菜やフリーズドライに加工する計画だ。

「今は日本向けに冷凍焼きなすを輸出していますが、新工場で生産する冷凍商品は、海外にも販売していきたいです」と話す川邊さんの挑戦は続く。

(情報企画部 柴崎 勇太)

Data

株式会社 八ちゃん堂

福岡県みやま市に本社。川邊義隆代表取締役会長。一九七八年会社設立。資本金三〇〇〇万円。冷凍たこ焼き、冷凍焼きなす、冷凍皮むきみかん、むかんを製造。いずれも当社が日本で初めて開発した商品。ベトナムで行う冷凍焼きなすの製造では、現地に日本人責任者を在任させて「ナスの栽培から、最終包装まで」一貫生産を行う。

株式会社 八ちゃん堂ベトナム

ベトナムホーチミン市に本社。八ちゃん堂の一〇〇%出資により、二〇二二年に設立。日本人副社長在住。事務所働くベトナム人従業員二七人。農場と加工場で約二〇〇人。

みんなの広場

◆二〇一九年一月号「日本酒・茶・出汁―『和』の未来」の特集は、知らなかったことが多く興味深く読み、改めて日本酒・茶・出汁のファンになりました。

その他の記事を読んで、実家の農地を他人に貸すよりも自分で耕作しているいろいろな作物を育てたいという衝動にかられました。

皆さん、頑張っているんですね。知恵を絞っているんですね。

(宮崎市 上畑 龍英)

◆一月号を読んで、特に日本酒に期待をしようと思った。伝統の日本酒の消費が低迷している中で、純米酒、吟醸酒は極めて堅調であるという。

このことは、単に日本酒を造るだけでなく消費者の好みを把握することの重要性を示しており、そこに活路があることがはっきりしている。製造者の努力次第でマーケティングが広がる。また、海外でも注目されており大きな市場としての期待もある。

新しい飲み方の提案、特徴ある商品での差別化などで可能性は十分ある。キーワードは筆者・後藤さんの言葉「選んでもらえる日本酒」だ。伸び代は大きい。それには製造者の意識改革が必要なのだろう。

(広島市 亘 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。職業、電話番号を明記してください。掲載者には薄謝を進呈いたします。

「郵送およびFAX先」

〒100-0004

東京都千代田区大手町一丸四

大手町フィナンシャルシティノースタワー

日本政策金融公庫

農林水産事業本部

AFCフォーラム編集部

FAX 〇三三三七〇一三五〇

三月号三頁の「読まれてます」に誤りがありました。

誤) 2018年1月1日〜1月31日

正) 2019年1月1日〜1月31日

読者の皆さま、関係者の皆さまにご迷惑をおかけしましたことを深くお詫びいたします。

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。

メール配信を希望される方は、日本

公庫のホームページ(<https://www.jfc.go.jp/>)に

アクセスしてご登録くだ

さい。

(情報企画部)

(情報企画部)

編集後記

◆新元号が公表され新しい時代への期待が高まる中、今号は「平成農業」に焦点を当てた企画としました。平成の一桁に社会人となり、この時代の変化を感じてきた私にとって、農業の立ち位置を再認識する良い機会となりました。皆さんも今号をきっかけに自身の「平成」を振り返り、新たな時代へ想いを馳せてみませんか？ (西山)

◆私事です。本号をもって編集部を異動となりました。短い在籍期間でしたが、多くの方に取材をさせていただきました。たくさん刺激を受けました。取材を通じたことは、熱い想いを持った農業経営者が全国に多くいらっしゃる。皆さまがいれば農業界の未来は明るい！ 熱い皆さまとお会いできたことに感謝感謝です。 (柴崎)

◆日本農業の展望など意見が交わされた座談会ですが、雰囲気は真面目一辺倒というわけではありません。松永さんの繰り出すギャグ、とっさに受け応える軽部さん、王隠堂さんの柔らかいお言葉など。そこで議論の内容をお伝えするのはもとより、雰囲気を感じていただけるような誌面づくりを目指しました。 (城間)

◆物心つく前から実家は米麹味噌で、味噌はこういうものだと思っていました。数年前、夫の転勤で熊本に引っ越して驚いたのが、スーパーに並ぶ味噌の七割が合わせ味噌だったこと！ 今回の「耳よりの話」は、人それぞれ好みがある味噌がテーマ。ご自身の好きな味噌を思い浮かべながら読むと、より面白いコラムです。 (前島)

AFCフォーラム Forum

編集

鳴谷 元
柴崎 勇太
鈴木 晃子

西山 大也
城間 綾子

高雄 和彦
前島 幸子

編集協力

青木 宏高

牧野 義司

発行

(株)日本政策金融公庫 農林水産事業本部
Tel. 03(3270)2268
Fax. 03(3270)2350
E-mail anjoho@jfc.go.jp
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)

◆ご意見、ご提案をお待ちしております。

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

国産にこだわり
農と食
をつなぎます。

第14回 アグリフードEXPO 東京 2019

—— プロ農業者たちの国産農産物・展示商談会 ——

日時

8月21^水日/22^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 南展示棟



「平成農業」からの伝言



『田植え』垣野内 勇大 鹿児島県鹿児島市立吉野小学校

■AFCフォーラム 平成31年4月1日発行(毎月1回1日発行)第67巻1号(824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(2019年4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				22	耳よりな話			
3	特集 提言座談会 平成農業のリーダーが大いに語る 「平成農業」からの伝言「情報戦略レポート」再録				23	情報戦略レポート			
7					27	変革は人にあり			
15					30	書 評			
17	経営紹介				31	まちづくりむらづくり			
19	農と食の邂逅				34	インフォメーション			

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。