

AFC フォーラム Forum

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

5

2019

特集 地球温暖化。考える農業



地球温暖化。考える農業

3 地球温暖化に伴う気候変動への適応策

久保 牧衣子

高温、甚大な豪雨被害などで農林水産業の基盤が揺るぎかねない状況だ。被害を防止・軽減する気候変動への適応策を紹介する

7 米の高温登熟耐性品種、研究開発最前線

佐藤 宏之

高温障害を乗り越えるべく新品種の研究・開発が急がれる。すでに高温耐性、かつ食味で全国トップクラスの品種も誕生した

11 温暖化活かしリスクに挑む北海道農業

山田 優

地球温暖化に対し各地で進められている「緩和策」。訪れた北海道の農家は気象変化を活かした適地生産など新たな農業振興につなげていた

特別企画

31 素顔の中国

あなたが知りたい「食」の最前情報

伊藤 優志

在中国日本国大使館で農林水産物・食品の輸出促進など食産業分野を担当する日本企業支援担当官が、肌で感じた中国市場の可能性を綴る

情報戦略レポート

15 健康志向が上昇し、過去最高を更新 食品ロス削減は使い切り商品に期待

—消費者動向調査(2019年1月調査)—

経営紹介

経営紹介

23 株式会社アーチファーム／岡山県 植田 輝義

手間がかかることから生産者が減少し、生産量も減少し続けた地域の黄ニラ。地産地消に活路を見だし、自ら広告塔になり市場を開拓

変革は人にあり

27 株式会社GRA／宮城県 岩佐 大輝

伝統農法にIT技術を組み合わせ、町の誇りであるイチゴをデパ地下の高級ブランドに。世界を目指して農業の新しいビジネスモデルに挑戦

*本誌掲載文のうち、意見にわたる部分は、筆者個人の見解です。



撮影:北條 純之

長野県松本市
2015年5月撮影

ブルーベリーの花

■かつて、養蚕飼育に桑が栽培されていた緩やかな丘。現在はブルーベリー畑で、スズランにも似た白い清楚な花が可憐に咲いている■

シリーズ・その他

観天望気

農業で才覚を発揮する 堀口 健治 2

農と食の邂逅

三浦 綾佳/茨城県
青山 浩子(文) 河野 千年(撮影) 19

フォーラムエッセイ

採れたてはやっぱり素晴らしい
田中 勝春 22

主張・多論百出

NPO法人大地といのちの会
吉田 俊道 25

耳よりな話 205回

スマート農業を身近に
吉田 智一 30

書評

伊藤 裕康 監修、小松 正之 著
『築地から豊洲へ 世界最大市場の歴史と将来』
青木 宏高 35

インフォメーション

農業に「ありがとう」の気持ちが届く仕組みを構築
金沢支店 36

124コマの個別商談と吉野家会長の講演
近畿地区統括課 36

「アグリフードEXPO大阪2019」今年も盛況
情報企画部 36

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

6月号予告

特集は「異業種との連携で^{ひろ}展がる未来」を予定。農業界の大きな課題である「人手不足」「地域活性化」「農産物輸送」について異業種連携による解決策にスポットを当てます。見えてきた解決の道筋と今後の日本農業の発展につながる異業種連携を推考し、そこから農業の未来を展望します。

望天 観気

農業で才覚を発揮する

スマート農業の流れが後押ししているのである。若い世代で農業に関心を寄せる人が増えている。農家の後継者というところでやむを得ず農業に関心を持つのではなく、出身とは関係なく、自らの就職先として農業法人を選ぶ動きである。他の中小企業と同じ条件であれば、やりがいのある仕事として農業法人を選び、いずれ経営の幹部も目指そうという思いである。

「農業次世代人材投資資金(経営開始型)」の応援が得られるので、非農家出身の新規独立就農を目指す動きは今も強いが、新規就農はリスクもあり安定化に時間もかかるとして、雇われて好きな農業の仕事が続けたいとする若者が増加しているのである。法人側に職務内容とキャリアアップ、昇給・昇格の仕組みがようやくでき始めたこともこの動きを加速し、「農の雇用事業」もそうした動きを底支えしてくれる。雇用規模が小さくても農場長や経営陣に加わる可能性が示されれば彼らの手は挙がる。

他方、家族経営の強みも見直されているように思われる。農家の後継者はいろいろな期待を持って既存の経営を受け継ぐが、筆者が校長を勤める日本農業経営大学の卒業生には、兄弟姉妹で農業経営を支える者が結構多い。兄弟で分業し経営を強化しながら親の経営を継承する動きである。そのために、いずれは親の経営との合体や継承を考えるが、まずは自分の名前で農地を手当てし新規独立経営を立ち上げるやり方が見られる。人材投資資金を受けながら、親の経営も作業受託で支援しつつ、自ら経営の要諦を学んでおくのである。

あるいは就農を契機に法人化しすぐに共同経営者として親元に加わる方式も、後継の若者の考えと意欲を取り入れる動きとして増えてきた。

農業は、雇用就農で幹部を目指したり、既存経営の継承や新規独立経営で家族経営の強みを発揮したり、多様な方向が見られるようになった。才覚を発揮すれば個人個人の活躍が経営に大きく影響を与えることができる産業として、若者に認識されだしたように思われる。

日本農業経営大学校 校長

堀口 健治

ほりぐち けんじ

1968年東京大学大学院中退、農学博士。鹿児島大学、東京農業大学を経て91年早稲田大学政経学部教授、学部長、常任理事・副総長を歴任し、2013年名誉教授。日本農業経済学会会長。15年より現職。編書「日本の労働市場開放の現況と課題：農業における外国人技能実習生の重み」(筑波書房)。



観光農業とか、食育とか
これからは幅を広げて
やってみたい

農業はクリエイティブで
楽しい仕事です

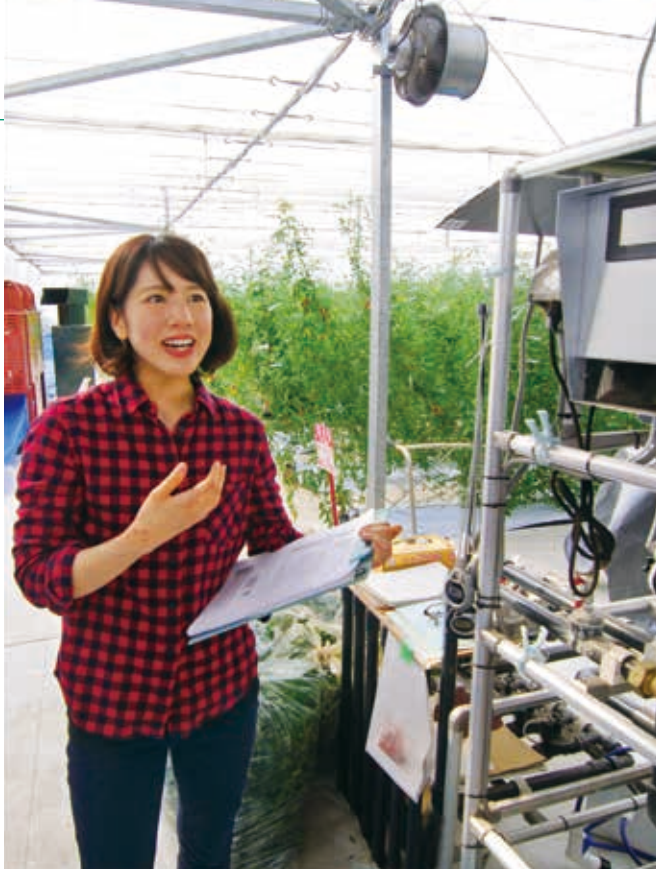
農と食
の邂逅

三浦綾佳
さん

茨城県水戸市
株式会社ドロップ
代表取締役

農業参入を決心し、アイメック農法を取り入れたトマトの施設栽培を開始する。ドロップファームのフルーツトマトは順調に売り上げを伸ばしている。新たな農業の「かたち」の創造に挑戦する農業女子である。





P19: トマトの年間生産量は約40t。品種はフルティカ、小鈴、アイコ、イエローアイコの4種類。スタッフはパート従業員を含め15人 P20: 土の代わりに用いる「アイメックフィルム」を持ち上げると、無数の毛細根がびっしり(右上) ドロップの各種商品。プレゼント用のハートボックスには700gのミニトマトが入っている(右下右) スタッフの皆さん。右から海東さん、高橋さん、坂本さん。(右下左) 養液管理はタッチパネルで行う。ハウス内の状態は逐次スマートフォンでモニタリングする(左)

仕事と家庭の両立を目指し

非農家出身。まとまった投資を要する施設栽培への挑戦。スタッフは全員女性――。

三浦綾佳さん(二九歳)は今や農業界で注目される女性経営者の一人として、マスクミに頻繁に取り上げられ、各地の講演にも招かれる。人当たりもよく、どんな質問にもこやかに答えてくれる。そんな綾佳さんから意外な言葉が出た。「実は人見知りする性格です」

短大時代に経験した接客や営業のアルバイトがそんな性格を徐々に変えてくれた。「常に『自分が人からどう思われているのか』と不安でした。それだけに、相手の表情を見て、相手に波長を合わせるように努めました」。短大卒業後、アパレル関係の仕事や、太陽光パネルの営業などに就いた。「手がどこに不安やためらいを感じているのか」を読み取り、解消につながりそうな情報を集めて伝える。いつしか社内では好成績を上げる営業ウーマンになっていた。対応の仕方次第で、相手の気持ちが変わることに自信も生まれた。

広告代理店に勤めていた夫、浩さんと結婚後、二〇一三年にドロップを設立し、二人で広告代理業を始めた。仕事を受注するための営業、コンペへの参加と追われる毎日だった。程なくして妊娠した綾佳さんは、「仕事も子育てもおろそかにしたくない。両立できる仕事はないか」と探し、農業にたど

り着いた。それまでは無縁の世界だったが、ICTを駆使した農業関連商品の広告のコンペに参加したことで、農業への関心が生まれた。アイメック農法によるトマト生産は、ふと目にしたテレビ番組で知った。ナノサイズの穴の空いた特殊なフィルムにトマトの苗を植えるという独自の栽培方法。何より、この農法で生産される高糖度トマトに綾佳さんはくぎ付けになった。「糖度一〇度を超えるような甘いトマト。私なら、このトマトを売れるはず」――。

「いま思えば素人考えですが」と前置きし、「農業は日の出とともに始まり、日の入りとともに終わる。夜は家族と一緒に過ごす時間が確保できる点も魅力でした」

生後一カ月だった娘の愛梨ちゃんを抱いて、農法を学ぶ研修会に参加し、ドロップの新規事業として農業参入を決めた。浩さんの伯父の農地に、自己資金と公庫から借り入れた新規就農者のための青年等就農資金を元手にハウスを建てた。トマトの苗を植えたのは一五年だった。

トマトと格闘する日々

実際にやってみると思った通りにはいかなかった。培養液の供給は自動化されているものの、天候や樹の状態を小まめに観察し、濃度や量を調整しなければならぬ。「成長点付近の葉の張り具合に注意するように」と言われたがコツがつかめない。一年目は水分を抑え過ぎた。糖度こそ高かった



愛梨ちゃん(4歳)とともに。夫の浩さんは財務や取引先への輸送などを担当。「私が忙しい時は娘の面倒も見てくれますし、料理も作ってくれます」と綾佳さん

が、収量は計画の半分以下。不順な天候が続くと「なぜもっと早く色付いてくれないのって。毎日がトマトとの格闘でした」。一日中、ハウスに入りっぱなしで営業に出向く時間すらない。事態打開に一年目の後半から、農業の経験がある社員を入れた。「このときから営業やブランディングの仕事

メインにできるようになったんです」
実は、苗を植える前から、売り込むべき二〇〇件のリストを作成していた。一軒ずつ当たって見たが、芳しい反応は得られなかった。でもそこでめげるような綾佳さんではなく、今度は農業女子プロジェクトのメンバーが参加するマルシェに出店。する

と三越百貨店の青果売場に入るテナント企業が「ドロップファームの美容トマト®」に目を留めてくれた。直ちに連絡を取り合い、綾佳さんはプレゼン資料を念入りに準備した。その後、ハウスにも来てもらった。すると先方から「一度扱ってみよう」の一言。そこから綾佳さんの本領発揮だ。二四パツクのミニトマトを「私に売らせてほしい」と店頭に立った。ポップを持参し、試食販売も行った。前向きな姿勢とトマト自体の商品力が評価され、本格的な取引へと発展。今では都内の三越三店舗で売られるまでになった。

農業をクリエイティブに

「ドロップファームの美容トマト®」の小売価格は、一般のミニトマトの約三倍。しかも、就農して経験が浅いというハードルもある。だからこそ「どうすれば、取引したいと思ってもらえるか」とことん考えた。それが積極的な営業であり、プレゼン資料であり、パッケージに代表されるブランディングなのだ。

ドロップのトマトを気に入ったあるバイヤーは、取引を始めるに当たり社内で承諾を得るため、「一緒に成長したい企業」「育てたい農家」と表現してくれたという。相手の心理を慎重に読み、不安材料を取り除くための努力を惜しまない。人見知りだった綾佳さんだからこそなす得る営業術だ。

百貨店以外にも、スーパーや直売所など

多様な販路が生まれ、現在では注文に追い付かないほどだ。開始時には二三坪だった作付面積は倍になったが、それでも追い付かないほど快進撃は続いている。創業した二〇一五年の売上高は一四〇〇万円。それが今期は六〇〇〇万円(計画)を見込んでおり、ドロップは広告代理業から、農業に専念する企業となった。

フレックスタイム制や月七日の休日、原則残業なしなど一流企業並みの制度を整え、有給休日取得率一〇〇%を目標に掲げるなど人を大切に育てていこうと綾佳さんは考えている。一八年からスタッフとの交換日記を始めた。スタッフの数が増え、意識的にコミュニケーションを図る必要を感じたからだ。普段はハウス内で作業をするスタッフにも、時には店頭で販売してもらう。「スタッフが消費者に接するいい機会になりますし、何よりお客さんが生産に携わる人の話を聞きたがっていますから」。特段、経営者向けの勉強をしたわけではないという。「立場が人を変えるのかもしれない」とニコリ。

今後、ハウスをもう六連棟増設する計画があるが、その先は規模拡大ではなく、食育や観光農業など農業の幅を広げていきたいと考えている。新たな農業の形を創造していくことが愉しくて仕方ないという。「クリエイティブな農業ってすてきじゃないですか」と話す綾佳さんだ。

(青山浩子／文 河野千年／撮影)



Forum Essay

フォーラムエッセイ

やっぱり野菜は新鮮なもの、地産地消がいいと最近感じています。若い頃は野菜を進んで食べることはありませんでした。僕は、北海道にある競走馬の生産牧場で育ちましたが、ジャガイモは毎日何かしらの料理に使われていたので、「ジャガイモは一生分食べた。もう食べなくてもいいな」と思っていたぐらいです。職業柄、体重は常に意識する必要がありますが、体調・体重調整に野菜が大切なことも理解していたんですが、やっぱりお肉が食べたい。お酒も飲みたいし。(ちなみに、馬肉は「低カロリー・高たんぱく」で体重調整には良いのですが、日頃お世話になっている生き物。やはり口にはできません。)

さて、なぜそんな僕が野菜に興味を持ち、地産地消にこだわるまでになったのか。大きな理由は、子どもです。自分のことは棚上げですがわが子には野菜を好きになってもらいたい、いっぱい食べてもらいたい。そう思い、意識して家族でたくさん野菜を取るようになりました。鍋にはだいたい助けられましたね。するとスーパーで買った野菜は僕が小さい頃に食べていた味とちよつと違うような気がしました。甘みが違うんです。

実家の近所には馬産を行うかたわら、野菜を作っている方が多くいて、実家でも近所で採れた野菜を食べていました。自分が小さい頃食べていた採れたての野菜は本当においしかったんだと改めて感じ、子どもにも食べさせてやりたいと思うようになりました。

最近、野菜以外の食べ物にも気を配るようになって、改めて農業にも目を向けるようになりました。競争が激しい中央競馬の騎手界と同じように、農業の世界も価格の安い外国産品との厳しい競争があることを知りました。

騎手の場合、競争を勝ち抜くためには、周囲からの信頼を勝ち取り、自分という騎手の「ブランド力」を確立することが重要です。信頼を勝ち取るチャンスはどこかで舞い込みます。そのチャンスを活かせるかどうかは浮上のカギを握るので、そのチャンスが来るまでに自分をどこまで高められるかが勝負です。農業も生産するものが「食べる物」である以上、その判断基準となる「味」などをどこまで高められるかが、生き残りのカギなのかもしれませんね。



JRA騎手
田中 勝春

たなか かつはる
1971年北海道生まれ。89年のデビュー以来着実に勝利を積み重ね、通算勝利数1,700勝以上を挙げているJRAの現役トップジョッキーの一人。さわやかな笑顔と明るいキャラクターで女性ファンも多く「カッチー」の愛称で親しまれている。趣味はカラオケ・音楽鑑賞。今後の夢はケンタッキーダービーで騎乗すること。

採れたてはやっぱり素晴らしい

NPO法人大地といのちの会
理事長・菌ちゃんふぁーむ園主

吉田 俊道



●よしだ・としみち●
一九五九年、長崎市生まれ。農学修士。九州
大学大学院修士課程修了後、長崎県の農
業改良普及員に。九六年、県庁職員を辞
め、有機農家として新規参入。九九年、佐
世保市を拠点に「大地といのちの会」を結
成し、全国に生ごみリサイクル菌ちゃん野
菜作りと元気人間づくりを普及してい
る。主な著書は『生ごみ先生が教える元気
野菜づくり超入門』（東洋経済新報社）な
ど。西日本新聞で「菌ちゃんありがとう」
を毎週水曜連載中。

「菌

ちゃん野菜」という言葉を聞いたことはあり
ますか？

簡単に言うと、菌ちゃん(有用微生物)でいつぱ
いになった土で元気に育った野菜のことです。私の
農園「菌ちゃんふぁーむ」ではそんな菌ちゃん野菜
を年間約三〇種類栽培しています。例えば、キャベ
ツ畑は、露地栽培でチョウチョも飛んでいるし、た
まにアオムシを見つけたのですが、つぶさずにキャ
ベツに戻します。でも虫害はほとんどなし。そして
とっても甘くておいしいんです。

えー、そんなうまい話があるかって？ あるん
です。中学校の技術家庭科の教科書でも以下のよう
に紹介されています。

「長崎県の有機農家、吉田俊道さんは、土壌中の
微生物の働きに注目した野菜作りを行っています。
生ごみや雑草を微生物の力で発酵させ、土づくりを
行うと、野菜自体の抗酸化力(抵抗力)が高まり、
害虫を寄せつけない元気野菜が育ちます。結果とし

て無農薬の野菜づくりが可能になります。収穫した
野菜は、栄養豊富で味もよく……」

原理を簡単に説明すると、アオムシはファイトケ
ミカル(第七の栄養素≡植物栄養素≡抗酸化成分)
などの高分子の栄養素を消化吸収する仕組みを持っ
ていません。キャベツが花を咲かせたときにはチョ
ウチョは必要。だから元気なキャベツは、アオムシ
を殺さないけどアオムシが食べにくい成分をつくっ
た。それが、アオムシのおなかの中でキャベツが容
易に溶けない(腐らない)成分、いわゆる抗酸化成分
というわけ。例えば「スルフォラファン」。キャベ
ツなどアブラナ科の持つ、私たちの健康を守る大切
な栄養素です。つまり、無農薬なのにアオムシがあ
まり食べないキャベツほど私たちを健康にする成分
をいっぱい持っているんです。

すごく虫がいい話に聞こえますが、アオムシに
限らず、多くの害虫は結局「虫」。いわゆる分解者
と呼ばれる、本来健康とは反対の死んだものを食べ

て生きる生き物なのです。だから人も野菜も元気になるほど虫も病気も来にくいわけです。

私は、有機農業とは無農薬で作ることだという認識は少し違うと思っています。土に有機物を入れることで微生物でいっぱいにして、微生物代謝物質をたくさん吸った元気な野菜を作ることです。その結果として農薬を使う機会が減ってくるだけです。

今、全国の保育園などで、菌ちゃん野菜作りが徐々に広がり始めています。生ごみという菌

ちゃんが大好きな食べ物を土にあげることで、元気なお野菜さんを育て、その元気をいとおしそうにいただくのです。そして人間も、おなか畑を菌ちゃんだらけにして、超健康になる取り組みが広がっています。

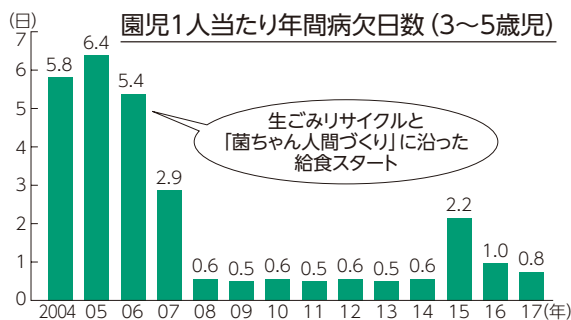
グラフは佐世保のマミー保育園の欠席者の推移です。自分たちで育てた菌ちゃん野菜を使って、菌ちゃんいっぱいのおなかにする給食を始めて、たった二年間で、園児一人当たり年間〇・五日しか病気で休むことがない状態にまでなつたのです（インフルエンザは五日間の強制出席停止があるため除外）。ウソとは思えない数値です。

六人園児がいたとしたら、そのうち一人が一年

間のうち三日病気で休んで、残り五人は、風邪や急な発熱や下痢や嘔吐で休むことは一日もなかったという事です。

ほとんどの園児は一、二歳児から入園。当初は病欠が多いのです。でも一年間、改善された保育園の給食をもりもり食べて野外で遊び、元気なおなかの三歳児になるのですから、三歳児以降の病欠データは驚異的に少なくなるんです。

二〇一五年度は受け入れ人数が増えたため、この年だけ三歳児から新規入園した園児が増えました。だからこの年だけ病欠が増え、翌年からまた減少するわけです。



野菜だって生き物、強かったり弱かったりします。私たち農業者はもつともっとおいしくて人を健康にする元気な野菜を育てるべく努力していきたいですね。

菌ちゃん野菜は微生物いっぱいの土壌 農業者は人を健康にする野菜を育てよう

スマート農業を身近に

国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構
農業技術革新工学研究センター

吉田 智一

「数年「スマート農業」という言葉を耳にされる機会が多いと思います。筆者は二〇一三年の秋に「スマート農業研究会」

(http://www.maff.go.jp/j/kanbo/kihyo03/giyo/g_smart_nougyo/)の立ち上げに際して、この言葉を聞いたのが最初と記憶して

います。この研究会では一四年三月の「中間とりまとめ」として、スマート農業を①超省力・大規模生産を実現②作物の能力を最大限に発揮

③きつい作業、危険な作業か

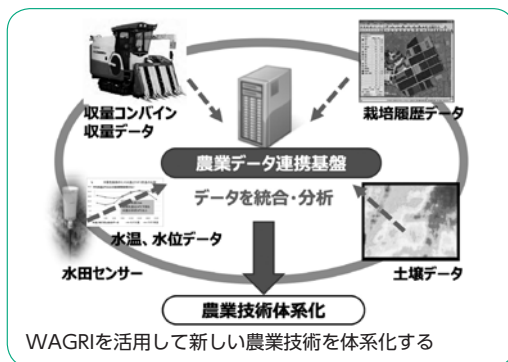
ら解放④誰もが取り組みやすい農業を実現⑤消費者・実需

者に安心と信頼を提供、を可能とする新たな農業として定義し、一つの大きな方向性を示しました。

その後、それまでの地道な研究開発蓄積も踏まえながら、農研機構をはじめとする多くの産学官が協力した研究開発によって、ロボット農機や農業用ドローン、ほ場水管理シ

ステム、予測値を含む精細な農業気象情報に基づく作物の生育ステージ予測情報サービス、およびこれら各種情報を持ち寄り相互に活用し合うことを可能とする農業データ連携基盤(通称「WAGRI」)などが開発されてきました。その一部には、関係する民間企業などが提供・普及する製品や情報サービスとして、すでに定着し始めているものもあります。

農研機構は、農林水産省が一九九年四月から

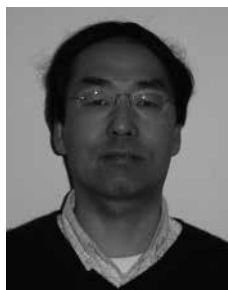


推進している「スマート農業加速化実証事業」の運営組織として、スマート農業を支える個々の技術を、全国各地のさまざまな農業生産現場で組み合わせ、実際に試していただきながら、新たなスマート農業技術体系・作業体系を検証し、確立し、広めようとしています。

WAGRIには、全国各地で展開される多様な農業技術体系を収集してデータベース化し、それに基づいて、新たに就農しようとする方々や新たな作物を導入してみようとする方々向けに、どのような営農計画であれば自分の経営体(経営規模・労働力などの観点)において実践可能かを判断できるサービスも搭載されています。これからいろいろと試行されるスマート農業技術体系についても、全国各地での実証結果を基にしてデータベース化することにより、誰もが新たにスマート農業技術を取り入れた営農を始められる際の経営判断材料を入手できるようになると考えています。

ただ、そのためには前記の通り、多様な農業技術体系が収集されデータベース化される必要があります。これは現在拡充を進めているところです。今回の事業を契機として、スマート農業技術体系も含め、技術体系データの収集・データベース化がより加速されることを期待しています。

F



Profile

よしだ ともかず
1960年岡山県生まれ。83年東京大学農学部卒業後、農林水産省農業研究センターに入所。生物系特定産業技術研究推進機構、中国農業試験場などを経て、2018年から現職。農業情報の収集と統合利用技術開発に尽力。

『築地から豊洲へ』

世界最大市場の歴史と将来』

伊藤裕康 監修 小松正之 著



(マガジンランド・3,500円 税抜)

さかなを食べる生活の復活

青木宏高

(NPO法人「良い食材を伝える会」理事)

日本人の「魚食文化」を支える東京都中央卸売市場の築地市場が、昨秋一〇月二日、八〇年余の幕を閉じて豊洲市場へ移転した。

日本人の魚離れが進む。魚の消費は家計調査によると、平成三〇年間に約四割低下し、築地市場の水産物取扱量を見てもピーク時から半減、減少傾向は常態化している。魚の相談役を果たしてきた魚店が街から消えたのも導因の一つであろう。

本書は、江戸時代の魚河岸に始まった卸売市場の役割と機能の仕組みについて述べ、日本と世界の水産状況を示しながら、「日本漁業」のこれからを提言する。圧巻は、二五人を超える卸・仲卸・売買参加者の発信するコラム群である。市場をリアルに映し出し、読み応えがある。

中央卸売市場は、毎日の食生活に欠かせない

食品を滞りなく消費者に届ける目的を果たすため、生鮮食品の集荷と配分の機能を担い、小売業への安定供給を意図している。かつて全国各地に発生した米騒動を契機に、一九三三年(大正一二年)、「中央卸売市場法」が制定され、その後、七一年(昭和四六年)、「卸売市場法」に改め、流通の徹底を図るため、地方卸売市場も対象に含めた法制になった。

東京・神楽坂の出版社に勤務していた数十年前、小料理屋の主人が築地市場の帰りに「いい魚が入ったよ」と声を掛けてくれた。小上がりの四畳半とカウンターを挟んだ五、六人掛けで旨い魚を食べさせた。魚自慢の店も少なくなつた。

この本を書いた小松正之さんの故郷は、有数の漁場で知られる岩手県陸前高田市。長じて水産庁に入り、国連食糧農業機関(FAO)常駐代表理事、水産庁漁業資源課長やFAO水産委員会議長を歴任し、水産事情に精通する。魚離れや低迷する漁業を立て直す手だてはあるのか――。

本書後書きを、小松さんはこんなふうに結んでいる。日本の魚介類の旨さを提供しているのは、沿岸漁業者が鮮度にこだわり、卸売業者がその迅速な集荷に努め、さらに極め付けは魚介類の鮮度と品質に厳しい水産仲卸の「プロの技」である。仲卸のような「食の黒子役」を演じる職業集団は、世界の市場に類を見ない。

見えないところで多くの職種が、魚食文化を支え、築いてきた。遠くて身近な魚市場を知る、興味深い一冊である。



読まれています 三省堂書店農林水産省売店 (2019年3月1日~3月31日・税抜)

タイトル	著者	出版社	定価
1 儲かる農業2019 週刊ダイヤモンド 2019年3月9日号	週刊ダイヤモンド	ダイヤモンド社	¥657
2 農業情報技術の革新「農業と経済」2019年4月臨時増刊号	「農業と経済」編集委員会/編	昭和堂	¥1,700
3 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
4 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
5 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
6 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
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	慶應義塾大学出版会	¥2,500
8 スマート農業のすすめ 次世代農人【スマートファーマー】の心得	渡邊 智之/著	産業開発機構	¥1,800
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

交流会
農業に「ありがとう」の
気持ちが届く仕組みを構築

農業経営者などの交流会「フー
ドネット北陸」で、株式会社農業総
合研究所の及川智正氏が「物流×
IT 新しい農産物流通について」
をテーマに講演しました。

及川氏は自社で展開する農家の
直売所事業のポータルサイト「農
直」を紹介し、「ありがとう」の感謝
の言葉が生産者・生活者双方に
届く様子を説明。参加者からは
「ありがとう」の声が高いの原
因があり、大いに共感した」などの感
想が寄せられました。

一月二十四日、於：金沢市、参加者
北陸三県の農業経営者と食品関連
事業者者九八人
(金沢支店)



コードを読み取ると生産者の動画が再生、左は講師の及川氏

交流会
二四コマの個別商談と
吉野家会長の講演

近畿地区農業経営者交流会を開
催。まず、近畿六府県の農業者三七
社、食品バイヤー四二社による計一
二四コマの個別商談を三事業で共
催。商談成立(見込)一九件、商談継
続八三件となりました。さらに、株
式会社吉野家ホールディングス会
長の安部修仁氏が「吉野家の事業
承継」をテーマに、会社更生法適用
などの体験談も交えて、後継者に
求められることを講演。参加者から
は「リアルな話でとても興味深かつ
た」などの感想が寄せられました。

一月二十九日、於：京都市、参加者公
庫お客さまなど三三二人
(近畿地区統括課)



自らの体験談を語る安部氏

EXPO
「アグリフードEXPO大阪
2019」今年も盛況

二月二〇～二二日、「アグリフー
ドEXPO大阪2019」を開催。
二回目となる今回は、全国から
四七〇先の農業者および食品製造
業者の皆さまにご出展いただき、魅
力ある農産物や地元産品を活用し
たこだわりの加工食品を、積極的に
PRしていただきました。

来場者はのべ一万五八九二人で、
四年連続の二万五〇〇〇人超えです。
また、会期中商談件数は二万三六九
〇件、商談引き合い件数は四七九七
件と、活発な商談が行われました。

「アグリフードEXPO」では、来場
者に各出展者のブースをご覧いた
だき、自由に商談していただけますが、
併せて専用スペースを設けて事前予
約制の個別商談会も実施。出展者の
新たなビジネスチャンスをサポート
すべく、個々の希望に沿って出展者
とバイヤーを引き合わせ、一層有意
義な商談の機会を提供しました。

また、初出展の方々を利用する
チャレンジブースでは、農業経営上
級アドバイザーの松田恭子氏によ
る展示・商談アドバイスが行われま
した。今年で三年目となるこのアド
バイスは大好評で、熱心に耳を傾け

る姿が多く見られました。

出展者の方々からは、「思いがけ
ない方から声がかかり、実りの多い
商談だった」「他の展示会と比べて
感度の高いバイヤーが多かった」と
の喜びの声が。一方、バイヤーの皆
さんからは「名刺を整理するのが大
変なくらい新しい出会いがたくさん
あった」「次回の開催が今から楽
しみだ」といった感想が寄せられま
した。

第一四回「アグリフードEXPO
東京2019」は、八月二〇～二二
日に東京ビッグサイトで開催しま
す。募集期間は五月一七日までです。
詳細については、公式ホームペー
ジ(<http://www.agri-foodexpo.com/>)をご覧ください。

(情報企画部)



お客さまと歓談する出展者

みんなの広場

◆ 昨年一月に農事組合法人を立ち上げて、はや一年が過ぎました。応援して下さる多くの方々に感謝しつつ、自身の農業経営について考える毎日です。

農業も今やデータの時代。健全な経営を続けていくために何より大切なのは、次々に与えられる新しい情報から、必要なものを見極める目だと考えます。女性としての視点を生かしながら、必要な情報を吸収し、見聞を広めて経営にきちんと反映させていかなければなりません。

地味でも、ゆっくりでもいい。未来の自分の姿を思い描きながら、目標に向けて一歩一歩、着実に進んでいきたいと思っています。

（岩手県胆沢郡 高橋玲華）
◆ 三月号特集「アグリデータ新時代の波」を読んで、勉強不足を痛感しました。

私は六〇歳代ですが、スマホも持っていないし、パソコン操作の経験もあまりありません。カタカナ言葉も理解できないことが多く、受け入れた研修生の質問内容が分からず、返事に困ることもしばしばあります。

最新のデータ活用で経営は改善されると知っていますが、IT機器を自在に操って経営に反映させら

れるのは、主に若い世代だけ。実行するすべを持たない高齢な農業経営者は多いのではないのでしょうか。日本の農業経営者がおしなべて高齢化している今、年を重ねた世代が、示される指標を活用するにはどうすればよいのか。早急な対策が望まれます。

（愛知県半田市 澤田好利）

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。掲載者には薄謝を呈いたします。

【郵送およびFAX先】
〒100-0004
東京都千代田区大手町一丁目九四
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

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/service/mail_nourin.html)にアクセスしてご登録ください。
（情報企画部）

編集後記

◆ 農業における地球温暖化対策は「緩和策」と「適応策」を一体的に進めることが重要とされています。今号の特集は「適応策」が中心の内容ですが、われわれに身近なのは「緩和策」。日本の二酸化炭素排出量の約二割が、私たちの日常生活から排出されたものとのこと。少しでも温暖化の緩和に貢献できるような工コな生活を心掛けます。（西山）

◆ 特集で取り上げた南さん、佐々木さん。北海道の平均気温上昇に伴うメリット・デメリットを押さえたりハリのある経営に感服しました。ただ、惜しむらくは訪問時に生産風景を拝見できなかったこと。訪問は二月、ほ場は一面雪景色――。記事の都合もありますが、生産者訪問はなるべく生産物の旬の時期に。改めて自らの反省点です。（高雄）

◆ 農産物・食品の輸出が増加する中国の食など最新情報をお届けします。「百聞は一見に如かず。ぜひお越しください」とは筆者の伊藤さん。昨年一月号で中国にバラを輸出する経営者が「年一、三回は市場の成長を見に足を運ぶ」と話したのを思い出します。開催中の「中国北京国際園芸博覧会」もおすすめのことですよ。（城間）

◆ 旬の野菜を入れた煮干しだけのみそ汁を、毎朝家族に作っています。「多論百出」の吉田さんのブログによると、それが体の免疫システムや細胞の質向上に効果絶大だそう。中高生の息子と娘が風邪も引かないのはこの習慣のおかげかも。ブログには「菌ちゃん野菜」への愛がいっぱい。大地の恵みに感謝したくなります。（竹中）

AFC Forum

- 編集

前田 美幸	西山 大也	高雄 和彦
山本 晶子	城間 綾子	竹中 夕美
鈴木 晃子		
- 編集協力

青木 宏高	村田 泰夫
-------	-------
- 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。

国産にこだわりの
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



地球温暖化。考える農業



『新茶摘み』大迫 悠暉 静岡県静岡市立清水有度第一小学校

■AFCフォーラム 令和元年5月1日発行(毎月1回1日発行)第67巻2号(825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

【本誌価格476円】

