

AFC

フォーラム
Forum

2022.4
春1号

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

特集 食料安全保障を強化する



特集

食料安全保障を強化する

3 コロナ禍で問われる食料安全保障

佐野 豊／三井物産株式会社 食料本部食糧事業部長
気候変動やコロナ禍が世界の食料需給を左右し、政策にもグローバルな視点が欠かせない。食料の安定供給に向けた政府や民間企業の実践とは

7 飼料自給が食料安保と酪農の未来開く

山田 優／農業ジャーナリスト
食品の安定生産は原料の確保から。持続可能な農業経営のモデルケースとなり得る、地域内資源を活用した耕畜連携・有機飼料生産事例を追う

巻頭言

観天望気

2 絶対的な必需品

生源寺 眞一／福島大学食農学類 教授

連載

変革は人にあり

11 安孫子 建雄／江別製粉株式会社 (北海道)

30年以上前から消費者の声に応え、国産小麦の販売を拡大。北海道産小麦のよさをアピールし、国産比率を高めるために奮闘する

経営紹介

経営紹介

23 柳澤 孝一／株式会社栄農人 (長野県)

川上から川下まですべての商流を手がけ、「顔の見える取引」に強み。農業の魅力を高めるため従業員教育にも注力する

25 池田 大志／株式会社イケマコ (佐賀県)

地域に根差し、「稼げる農業」を体現。スマート農業を率先して導入し、販売力強化をめざして6次産業化や輸出に取り組む

編集部からのお知らせ

本号から弊誌『AFCフォーラム』は、これまでの毎月発行から年8回の発行に変更します。また、これに伴い、号数の表記を「春夏秋冬」を用いたものに改めました。これからも、農林水産業や食品産業を取り巻く環境変化の中における事業者の変革の動きを捉え、政策金融の推進に資するテーマを取り上げることを通じて、現場の最新情報や有識者からの意見提起を読者の皆さまにお届けします。今後とも愛顧いただければ幸いです。
(次号「春2号」は6月の発行です。特集は「女性が考えるSDGs経営」を予定しています。)



撮影：片岡 巖
富山県朝日町
2015年4月

チューリップ畑と
残雪の北アルプス

■チューリップとサクラと残雪の山並み。この季節ならではの色彩帯の色：弁柄色

オピニオン・レポート

フォーラムエッセイ

家庭菜園でスパイス栽培

印度 カリー子／スパイス料理研究家・タレント… 14

調査レポート

健康志向は3半期ぶり低下

「値上げ許容せず」20歳代で4割超

—消費者動向調査(2022年1月調査)— …… 15

主張・多論百出

自然環境の保全で気候変動対策を推進

自然資本への投資は環境面で相乗効果

山田 唯人／マッキンゼー・アンド・カンパニーパートナー… 19

ぶらり食探訪 -シドニー-

ブランド品種、国内に閉じ込めず

湖城 修一／NNAオーストラリア所属、農業専門誌ウェルス… 21

耳よりな話

プロバイオティクス農業

秋本 千春／農業・食品産業技術総合研究機構… 22

地域再生への助走

絶滅寸前の「吉川ナス」を復活

GI登録を地域活性化に生かす

砂畑 達也／鯖江市伝統野菜等栽培研究会(福井県)… 27

書評

『資本主義の新しい形』

武本 俊彦／新潟食料農業大学教授 …… 31

インフォメーション

地理的表示(GI)保護制度 …… 30

肉用牛経営の事業承継事例などを学ぶ 水戸支店… 32

「飛騨就農支援塾」に出張講義 岐阜支店… 32

農業を大学生の職業選択肢の一つに 北見支店… 32

カーボンニュートラルに寄与する施策に強い関心

近畿地区総括課 …… 32

みんなの広場・編集後記 …… 33

農業経営アドバイザー

TiDBit

過去を分析する視点も農業を強くできる

それが私の信条です

渡辺 知洋／帯広信用金庫営業推進部 …… 34

*本誌掲載文のうち、意見にわたる部分は、筆者個人の見解です。

観天 望気

絶対的な必需品

経済学の入門書を手にすれば、必需財の定義に出合うことになる。すなわち、所得の増加に伴って消費量が増えるけれども、所得の増加率ほどには増えない品物。これが必需財だとされる。所得の増加率以上に消費されるケースはどうか。こちらは贅沢品。経済学では古風に奢侈財と呼ばれている。

必需財の定義にはエンゲルの法則と重なる面がある。エンゲルの法則とは、所得が多いほど家計に占める食費の割合が小さくなる傾向を指す。食料が全体として必需財であれば、所得上昇とともにエンゲル係数は低下するだろう。もともと、時代とともに食費の中身も大きく変化している。エンゲル係数が5割以上だった戦後まもない日本では家庭調理の材料の比率が高かったが、エンゲル係数2割台の今日では加工品や外食が8割に達している。

経済学は甘い。こんな声が聞こえてくる。これなしには生きていくことができないという意味で、食料は絶対的な必需品だからである。経済学の定義は、あくまでも人々が購入する品物を選択した結果についての基準である。品物の選択が可能な世界、言い換えれば市場経済が有効に機能していることが大前提なのである。けれども現実の社会には、市場の機能不全のもとで必要量の確保が求められる局面がある。多くの栄養不足人口を抱えた途上国だけの問題ではない。災害によって食料の調達が急がれる事態は、ここ日本においても生じている。

加工品や外食の増加で食費の中身が変化したと述べた。見方を変えるならば、食品には実に幅広い選択肢が与えられることになった。今日の先進国において、食料は高度に選択的な財なのである。けれども同時に、食料がこれなしには健康な生活が不可能だという点において、絶対的な必需品であることも間違いない。私たちが生き物である以上、これも厳然たる事実である。高度に選択的で、しかも絶対的な必需品。このように両極端の性質が同居している稀有な存在。それが食料なのである。



生源寺 眞一
福島大学食農学類 教授

しょうげんじ しんいち
1951年愛知県生まれ。東京大学農学部卒業。農林水産省研究員、東京大学教授、名古屋大学教授などのちに、2019年4月より現職。東京大学農学部長、日本農業経済学会会長などを歴任。近著に『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』（家の光協会）など。

コロナ禍で問われる食料安全保障

コロナ禍による深刻な経済的影響と世界の政治的分断は、国家が国民の生活を守ることの重要性を改めて認識させた。食の安全・安心や食料の安定供給が脅かされるなか、従来の食料のサプライチェーンのあり方が問われており、グローバルな視点で食料安全保障を考えることが重要となっている。

いま改めて食料安全保障を考える

世界が目まぐるしく変化するなか、私は商社のグローバルな食料調達現場で、食料を安定的に届ける仕事に従事してきました。また、農林水産省の食料安全保障アドバイザリーボードの一員として議論に参加し、現場ならではの視点で提言しています。ここでは、実務を担う肌感覚をもって、食料安全保障に関する視点や展望を提示したいと思います。

食料は人間の生命の維持に欠かせないものであるだけでなく、健康で充実した生活の基礎として最も重要なものだということに異論はないと思います。すべての国民が将来にわたって良質な食料を合理的な価格で入手できるようにすることは、国の基本的な責務です。1999年

7月に公布・施行された食料・農業・農村基本法でも、「国内の農業生産の増大を図ることを基本としつつ、輸入及び備蓄を適切に組み合わせ、食料の安定的な供給を確保する」と記されています。食料安全保障とは、端的に言えば、凶作や輸入の途絶など、不測の事態が生じた場合にも、国民が最低限度必要とする食料の供給を確保することにほかなりません。

わが国の食料自給率はカロリーベースで37%まで低下しており、先進国の中では最低水準であることはよく知られています(図1)。自給率の高い米の消費が減少し、飼料や原料を海外に依存している畜産物や油脂類の消費量が増えていることから、食料自給率は毎年漸減しています。自給率向上はとても大事なことで、政府は2030年度までに45%を目標に掲げています



三井物産株式会社 食料本部食糧事業部長

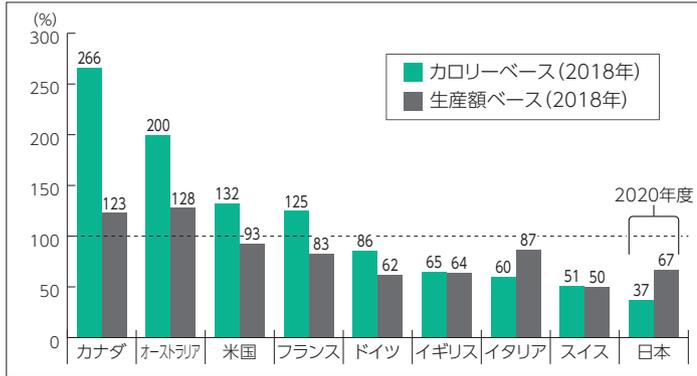
佐野 豊 *SANO Yutaka*

さの ゆたか
1969年、東京都生まれ。東京大学農学部農業経済学科卒業。92年、三井物産株式会社入社。2009年より5年間の米国勤務などを経て、18年より現職。21年より農林水産省食料安全保障アドバイザリーボードのメンバーを務める。

が、国内農業保護をうたうばかりで、その実現可能性を疑う向きもあります。

しかしながら、私たちの生活する現実社会では、自給率を上げるといふ長期的な目標以前に、輸入品がなければ米や一部の野菜以外、ほとんどの物を食べることはできません。世界の人口増加などによる食料需要の増大、気候変動による生産減少や生産地域の変化など、国内外のさまざまな要因でわが国の食料供給に影響が及ぶ可能性があり、食料の安定供給に対する国民の不安も高まっています。農林水産省も現状をしっかり把握し、食料確保のために国内だけでなく世界の動きや供給国との関係を慎重に分析する必要を十分意識しています。不測の要因により食料供給に影響する恐れがある事態に政府として講ずべき対策を示した「緊急事態食料

図1 わが国と諸外国の食料自給率



資料：農林水産省「食料需給表」、FAO "Food Balance Sheets"などを基に農林水産省で試算。(アルコール類などは含まない)
 注1：数値は暦年(日本のみ年度)。スイス(カロリーベース)およびイギリス(生産額ベース)については、各政府の公表値を掲載。
 注2：畜産物および加工品については、輸入飼料および輸入原料を考慮して計算。

安全保障指針」を21年7月に改正し、事態の深刻度に応じて、国民が最低限必要とする食料の確保が図られるよう対策を整理しています。そこでは、規定に基づいて政府が必要な施策を講ずることを明らかにしています。世界の食料需給動向や、国内での小売価格を平時から把握し、安定的な輸入の確保、備蓄の適切な運用、消費者に対する情報発信、不測時の対応についての演習実施など、あらゆる方策を念頭に置き対策を強化しています。

新型コロナウイルスの感染拡大により、在宅勤務や対面式会議など、私たちの生活や仕事のあり方も大きく変化しました。世界での物流の停滞や小売価格の上昇など日常生活に影響のあ

図2 中国の大豆生産量、輸入量、消費量



資料：三井物産株式会社

るニュースが飛び交ういま改めて、グローバルな視点をもつて食料安全保障に関する問題意識を高めていくことが重要であると思います。

食料事情を取り巻くマクロ的变化

「歴史とはサプライズの研究である」という言葉は私たちの生きる世界の本質をよく捉えており、新型コロナウイルスによるパンデミックは改めてそれを痛感させられる出来事でした。2001年の世界同時多発テロ、08年の世界金融危機を経験したように、破壊的サプライズが起こるとい

うのが歴史のパターンで、今後不安定と想定外のショックのなかを生き延びなければならぬことを思い知らされた気がしています。

食料の仕事に身を置く私が経験したなかでも大きかった動きが二つあります。一つは中国の大豆輸入量の急激な増加です(図2)。1990年の輸入量は100万t程度で、日本の約4分の1でしたが、いまでは100倍の約1億tを北米・南米から輸入しています。大豆は主に食用油の原料となりますが、実は油脂には2割程度で、残りは脱脂大豆というたんぱく原料として家畜の飼料に使われます。いわばこの30年で中国の畜肉の生産・消費量が爆発的に増えたことになるわけです。現在、世界での大豆の貿易量は1.7億tですので、この数字がいかに大きいかがわかるでしょう。

もう一つは、米国におけるトウモロコシから造られるバイオ燃料エタノールの増産です。こちらも90年代半ばまではほとんど生産されず、トウモロコシは主に飼料用か糖化でんぷん用途でしたが、いまでは米国の生産量3.8億tの3分の1にあたる約1.3億tもの量が使用されています。この二つにとどまらず、さまざまな商品で需給に変化がありました。やはり、中国の爆食と、脱化石燃料に向けた動きが世界の需給構造と相場価格を大きく変えたことは間違いないと思います。

昨今再び穀物価格が高騰し、麺類やパン、食用油などの一般消費財の値上げが進んでいます。コロナ禍直後から急激に相場が上昇した主因は、世界的な金融緩和による商品市場へのマネー流出ですが、中国の需要増加も大きく影響しています。コロナ禍で中国の人々が国内にとどまり内需が大幅に拡大したこと、さらには2020

年に発生した河川氾濫で農作物の生産が減ったこともあり、急激に穀物の輸入を増やしました。

中国は国家管理品目でもあるトウモロコシは自給自足を維持していましたが、21年本格的な輸入を開始し、その量はなんと2600万トにもなりました。長らく世界1位であった日本の輸入量が1600万トですので、わずかに1年であつという間に抜き去られたことになりました。また、21年は北米で干ばつが発生して小麦や菜種の生産量が減り、急激に需給がアンバランスとなったことも価格高騰に拍車をかけました。

世界の人口は50年には90億人近くまで増える見通しで、食料需要量は約58億トと試算されており、いまより24億ト増加させる必要があります。穀物も36億トで食料需要だけで15億ト増加させなければなりません。需要増加に対して世界は十分な準備ができていないといえるでしょうか。中国の次は、インドやアフリカの需要が確実に増えていきますし、地球温暖化のなかで環境問題への対応・脱炭素化はますます重要な課題となっていくことも間違いありません。

大豆からバイオディーゼルを生産する動きも加速し始めています。北米では搾油工場の建設ラッシュが起こっており、近い将来大豆の需要がさらに逼迫するといわれています。急ピッチで生産量を増やさねば需要に追いつかない計算になる一方、農業が引き起こす土地の荒廃と水資源の枯渇も深刻さを増していくと思われれます。こうした世界の動きのなかで、グローバルな穀物ビジネス、安定的な食料の確保はますます難しくなっていくと思えます。わが国としても、

国民一体となって情報を収集し、米国・ブラジル・カナダ・オーストラリアといった従来の友好輸出国に加え、新たな輸出国となり得る国と互恵的な関係を築いて食料の安定供給を確保していかなければなりません。いままで付き合いのない国や企業からいきなり大量の食料を買い付けることは簡単なことではなく、常日頃からネットワークを築いておく必要があります。

わが国の食料安全保障の課題

コロナ禍において、わが国の食料供給全体に大きな問題は発生しませんでした。一部の食品では業務用から家庭用への急激な需要の変化に対応しきれず、品薄・欠品状態が発生するといったサプライチェーンへの影響が生じました。また、輸出国における現地生産の遅延や、深刻なコンテナ不足・偏在による輸送の停滞・遅延

に対し、通常以上のリードタイムの確保や空輸への切り替え、調達先の変更などによる対応も余儀なくされています。こうした問題を早期に解決し、なるべく在庫を切らさぬようにするためには、それぞれの現場での対応力が問われます。政府も各所での需給動向を把握し、即座に現場サポートの対策を打つための体制づくりを強化する必要があります。

食品の供給が十分でない場合、消費者の不安が高まっているタイミングでは、少し配送が遅れる程度であっても、テレビなどで買い占めなどの様子が報じられると、すぐにスーパーの棚から物がなくなる現象が起こります。国内での食料生産拡大に加え、不安定な世界からの食料

安定確保が重要であることは論をまちませんが、今後、類似の事案が発生した場合、消費者の不安を取り除くために初期動作として何をするか準備しておくことも大切です。そのため農林水産省は、食料安全保障アドバイザーボードの意見も取り入れ、緊急事態食料安全保障指針に基づく情報収集・発信強化などの必要な取り組みを実施すべく、「早期注意段階」の新設や事業継続計画等の策定・見直しの促進などの対策強化をおこなうこととしました。コロナ禍で明らかとなった課題をいねいに抽出しながら、平時における対応として関連業界や消費者からの情報収集や発信強化といったことを演習に取り込んでいます。さらに、食品ロス削減や生活困窮者支援の観点から、国の災害用備蓄食品のフードバンクなどへの提供に関するポータルサイトを設けています。

民間側はどうしてもサプライチェーンの効率化に動きます。サプライチェーンの効率化は変化に対する柔軟性を失うこともありますので、政府側は有事に備えて主要産品の国内在庫状況を常にチェックする体制を整え、適正な国家備蓄の規模感を検討しておく必要があります。

未来に向けた課題として、わが国の食料産業に関係するインフラの老朽化も深刻な問題です。食に関連する産業は、需要が頭打ちであることに加え、全国に中小企業が分散している割合が高いこともあり、十分な設備投資がおこなわれず、老朽化しているケースが多く見られます。農業従事者が高齢化し後継者不足が問題になっていることと同様に、産業としてのサステ



ユナイテッド・グレイン社の穀物倉庫と積み出し港(米国ワシントン州バンクーバー港)

ナビリティ確保という観点からもリスクをはらんでいるので、産業活性化を促すイノベーション力も問われています。

持続可能な食料システムの構築

これまでの食料サプライチェーンのあり方が改めて問われるなか、産直、地産地消、菜食中心

主義といった伝統的な流通や生活様式が見直され、技術進歩が高次元で後押しされています。消費者の価値観もエシカル・サステナビリティ重視へと変化し、顧客ニーズに即応可能なD2C(ダイレクト・ツー・コンシューマー)＝消費者直接取引の活用などさまざまな動きが各産業で進展しています。また、健康や食の安全・安心に対する危機感が強まり、みずからが口にする食品の原料となる農作物が適切に生産されているか、といったことへの関心も強まっています。遺伝子組み換え技術や残留農薬の状況を適切にモニタリングし、アレルギー性物質などの異物混入の問題をクリアしながら、安全・安心な商品を実際に届ける義務も生じています。

日本の農業にはさまざまな課題がありますが、自給自足の時代から、分業化、加工保存技術の向上でサプライチェーンは複雑化し、農家と消費者との間で時間的、地理的、段階的に距離が拡大し、情報の分断化や即応性の欠如を招いた面はあると思います。長期的な発展をめざすうえで新たな農業バリューチェーンを構築するためにもグローバルな視点と他産業との連関性を俯瞰的に見ていく必要があります。生産・加工・物流・販売などの各分野において分断されているプレーヤーを有機的に協働させるなどし、DX(デジタルトランスフォーメーション)やAI(人工知能)を活用し、バリューチェーンを進化させ、持続的な食料供給システムの構築に取り組む必要があるでしょう。

私の所属する三井物産株式会社は、国内で製粉、搾油、糖化でんぷん、飼料、畜水産物などあ

らゆる食料の分野に携わっていますが、常にグローバルな目線を持ち、食料の安定供給とわが国の食料安全保障に寄与したいと考えています。この課題に対する取り組みの一つが、米国での穀物の集荷・輸出事業です。100%出資会社であるユナイテッド・グレイン社を通じて、西海岸で最大規模の施設から、日本やアジアの国々へ小麦、大豆、トウモロコシを輸出しています。米国内の農家とのパートナーシップを活かし、単なる集荷・輸出の枠を超え、消費地のニーズによりきめ細かく応えられる仕組みをつくるうとしています(写真)。

また、2021年末にはオランダの畜水産物育种会社への出資を決めました。膨大な蓄積データと業界屈指の研究開発力による優良な種苗開発能力を有し、飼料要求率や耐病性向上をめざしている会社です。良質な種子によりその後のバリューチェーン上での無駄な飼料使用が減り、結果として同じ農地から採れる同じ量の作物でより多くのたんばく質生産を可能にします。

脱炭素のみならず、生物多様性を含む自然資本の維持などに関する議論もますます増えています。さらなる環境負荷低減を進めるべく、大きなバリューチェーン上のさまざまなところで生産性を向上させ、限られた資源を最も効率的に活用することをめざしていかなければなりません。私ども商社の原点は、地球全体の資源を大切に持続可能な社会の実現に貢献することです。これを改めて自覚し、地球環境の保全と財・サービス・資源供給を両立する責務を果たしていきたいと考えています。



飼料自給が食料安保と酪農の未来開く

食料安全保障の確保は、製品としての食料だけが課題ではない。家畜の飼料の4分の3を輸入に依存しているわが国の畜産経営は、トウモロコシや大豆など飼料価格の高騰で打撃を受けている。そのリスクを軽減するため、耕畜連携を模索したり、みずから飼料生産に乗り出したりする二つの事例を紹介する。

北海道の酪農経営モデルを本州でも

北海道最大の肉牛・酪農の法人である株式会社ノベルズ(北海道土幌町)は、山形県酒田市に進出することを決めた。2024年には乳牛900頭規模のギガファームと育成牧場を完成させる予定で、一部は稼働している。同社が北海道で進めてきた耕畜連携モデル(図)を採用し、地域の耕種農家と組んで粗飼料の自給をめざす。

ノベルズグループ全体で3カ所目の酪農牧場となる株式会社鳥海高原デリーヴィファームと、和牛の育成牧場が、山形県酒田市八幡地区で操業中だ。22年1月の時点で、乳牛260頭、和子牛67頭を飼育する。最新のシステムを導入した大型牛舎や浄化処理施設、バイオガス発電所な

どの整備を進めている。

同社進出に合わせ、鳥海高原デリーヴィファーム、酒田市、山形県、農協、農業共済組合、乳製品メーカーと、地元の農地所有適格法人である株式会社和農日向をメンバーにした「鳥海八幡畜産振興クラスター協議会」が誕生した。酪農生産基盤、自給飼料利用、和牛肥育用素牛生産の拡大などを目標に掲げ、地元の雇用促進も狙う。酪農に必要な飼料の多くを地域の水田で安定して賄う。計画では市内18の農家から稲のホール・クロップ・サイレージ(WCS)を年間18550ロール受け入れる。周辺の遊休農地などで自社によるデントコーン栽培も始める。

ノベルズの延興雄一郎社長(44歳)は「北海道の飼料安定確保とコスト削減の仕組みを、本州でも実現したい」と説明する。



農業ジャーナリスト

山田 優 YAMADA Masaru

やまだまさる
1955年東京都生まれ。東京農工大学連合大学院修了。農学博士。日本農業新聞記者を経てフリーランスの農業ジャーナリストに。日本農業新聞や週刊東洋経済、ニュースクラなどに執筆。著書に『亡国の密約』(共著、新潮社)、『農業問題の基層とは何か』(共著、ミネルヴァ書房)など。

同社は06年の会社設立から15年ほどで牛の飼養頭数が3万4000を超え、事業体に急成長した。グループの生乳出荷量は全国第2位となる5万ト(20年)で、交雑牛などの出荷頭数は2万頭を超える。年間売上高(21年度)は約312億円だ。経営で重視したのが飼料の自社生産だ。同社がみずから収穫するデントコーンは4200ト、2万1500ト。95戸の委託農家の分も含めると、8万ト近くを調達する。このほか、自社による牧草栽培や麦稈(ばっかん)ロール作業なども進める。「濃厚飼料にする穀類などは海外産に頼っていますが、会社で給与する飼料全体をみれば、自社や契約先が生産するデントコーンや牧草で6〜7割は賄う計算です」カギとなっているのがメタン発酵によるバイオガス発電所だ。大量のスラリーなどふん尿を

図 畑作農家との「耕畜連携」を中心としたノベルズグループの循環型農業経済モデル



原料に使い、電力と良質な液肥（消化液）を産み出す。今回の山形での牧場プロジェクトでは、消化液の浄化システムも併設しているという。「水田地帯でも消化液を有機肥料として活用し、地域農家様の肥料コスト削減の一助になればと考えています。水田地帯における酪農を起点とした地域循環型農業の推進は、当社にとっても地域にとっても新しいチャレンジです」

22年からWCS専用品種を栽培

酒田市側で飼料生産の多くを引き受ける和農日向の阿曾千一社長はいう。「2022年から稲のWCS専用品種の山形飼糶138号を本格的に栽培します。10分の種子を確保しました」
 わらの部分が多くの増収が期待できる新品種を本格的に栽培する。直まきと苗移植方式を組み合わせて収穫期を延ばし、最適な状態で刈り取ることが可能になる。「同じWCSでも家畜の

タイプや発育段階で求める品質は異なります。新品種を使い、きめ細かく対応していきます」

畜産農家のニーズを重視するのは、既に昨年からの栽培する水稲の3分の2が飼料用で占められるからだ。21年の同社の作付面積は57％。主食用水稲は4分の1に過ぎない。飼料用のWCSとソフト・グレイン・サイレージ（SGS）をあわせると、主食用の2倍になる。SGSは米のみを普通に稲刈りした後、破碎し乳酸菌を加えて密封。嫌気発酵させることで栄養価と保存性を高め、濃厚飼料として販売している。

SGS収穫後、圃場に排出された稲わらも大切な資源として利用できる。自走型ローベラーで収穫してラップで梱包。主に肉牛農家に出荷する。「山形県の指導を受け、20年にSGSの試験栽培を始めました。飼料用米の柱の一つと考えています」

和農日向は、07年に主食用の水稲を柱にした株式会社集落営農組織として出発した。農林水産省の品目横断的経営安定対策が、一定の規模を持つ担い手に集中して補助金を支払うことにしたため、受け皿となる集落営農組織が各地で生まれた。和農日向もその一つだ。和農日向が直面した課題は、日本全国の中山間地帯に共通する。冷涼なため、米の食味は優れているものの、単収量が少ない。圃場1枚の面積が小さく手間がかかる。人口の流出と担い手の高齢化も追い打ちをかけた。

特別栽培米の販売を始めるなど、主食米を高く売るための努力を続けたが、全国的な米価低

迷の波が押し寄せてきた。注目したのが畜産との結び付きだ。地域内で畜産が拡大し、09年からWCS稲の品種比較を始めた。12年にはWCS稲の裁断型収穫機、ラップ（包装）マシンを購入。直播栽培も導入するなど、飼料用稲作の比率を年々高めてきた。「政府の水田活用の直接支払交付金が10万円当たり8万円支払われ、安定した収益が期待できる。稲わらの販売にも農水省の耕畜連携支援を利用できます」

飼料米重視への転換で誤算だったのは、18年、酒田市から農地を借りて創業していた酪農経営（当時の飼育数約140頭）が撤退の意向を明らかにしたことだった。和農日向は地元の大得意先を突然失うことになった。

ノベルズの進出は、当面の売り先を確保し、長い目で見た耕畜連携を考えるきっかけとなった。「安定した販路が生まれ、クラスター事業で新たな投資を決めました。地域の畜産が伸び、私たちも飼料生産を増やせてウインウインです」

阿曾社長たちの挑戦は、主食用米生産に依存していた水田地帯が、耕畜連携によって大きく変わる可能性を感じさせる。国内で飼料の自給率を高めながら、主食用米の需給改善につながる一石二鳥といえるかもしれない。食料安全保障を足元から固める効果につながるだろう。

現実の耕畜連携の仕組みは、水田活用の直接支払い交付金など国の支援制度によって支えられている。財政難を背景に政府はこうした交付金制度を見直す方針だという。耕畜連携の芽を育てるには、経営者が思いきって投資できる環境を整えることが欠かせない。阿曾社長たちの



和農日向は飼料用水稻の生産拡大に向け新たな投資を決めた。一層の機械化による省力的な作業をめざす

ように、努力している人たちのはしごを外す政策転換は、将来に禍根を残すだろう。

有機酪農に挑戦する協業法人

もう一つ、自給飼料で有機酪農に挑戦している協業法人の事例を紹介しよう。

北海道東部の津別町の酪農家、山田耕太さん（39歳）は、町内の二つの酪農家、松木憲賀さん（57歳）、今井順司さん（37歳）といっしょに新しい協業法人の株式会社イースト・ヒルズ・ファーム（E・H・F）を立ち上げ、2021年6月に新しい牧場での経営をスタートした。山田さんは同社の代表だ。

3人は2000年に設立された津別町有機酪農研究会の会員。それぞれの牧場の施設が老朽

化したり労力不足が見込まれたりするなか、規模拡大をめざして法人化した。各経営が持っていた乳牛や農機を持ち寄って一つの経営体として歩き始めた。コストを下げ安定して有機酪農を規模拡大するため、飼料自給率を高めている。22年1月時点で、経産牛と育成牛がそれぞれ130頭。敷地は2.5haだ。一度に24頭を搾乳できるロータリー式ロボットを導入し、作業が大幅に省力化できた。浮いた時間を飼料生産や労働環境の改善などに充てる。

「搾乳ロボットの導入を考え始めたのは8年前。スウェーデンの牛乳関連装置企業を訪ね実演を見ました。有機酪農は飼料栽培から管理まで非常に手間がかかり、規模拡大しながら管理を改善するには、どこかで効率を上げる必要があるからです。新会社が動き出したときに、3人で話し合い決めました」

生産する生乳は、いったんホクレンが集乳した後、「明治オーガニック牛乳」として北海道内を中心に販売されている。牧場の飼料はもちろん、牛乳の製造工程まで含め、国の有機食品の検査認証制度（有機JAS）に基づき厳密に管理されている。

乳業メーカーが有機酪農を支援

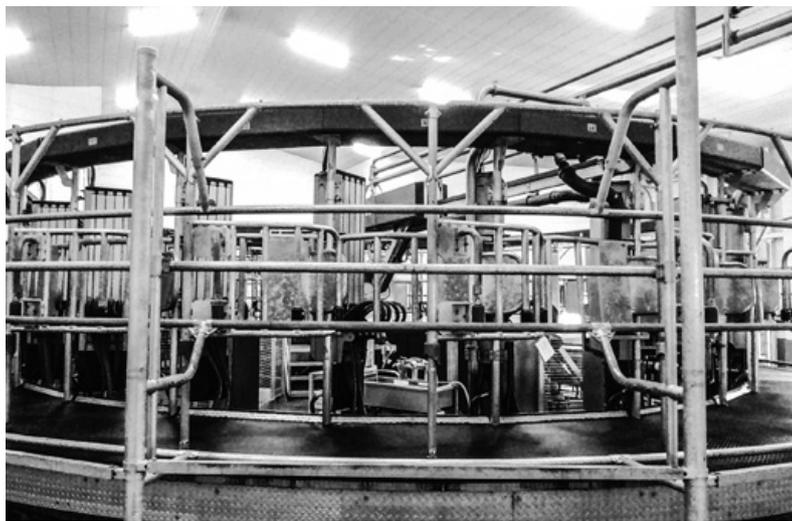
E・H・Fの有機牛乳を語る際に外すことのできないのが、明治乳業（2011年に食品事業会社の株式会社明治に再編）との関わりだ。同社は1990年代から欧米で拡大する有機牛乳に強い関心を持っていた。「牛乳の新しい価値を日本の消費者にも提供したい」（明治広報部）

と北海道内の酪農産地で適地を探し、広大な農地と品質の高い生乳生産を続けていた津別町にたどり着いた。2000年4月に同社が酪農家を後押しするかたちで津別町有機酪農研究会が誕生した。現在も同社はE・H・Fの有機生乳に対して、通常乳価を上回る価格で買い取る。

発足当時、津別町の酪農家たちも農業のあり方を模索していた。大量に発生するふん尿や肥料、農薬の散布が地域の環境に悪影響を与えているという危機感を抱いていた。生産性向上を重視し過ぎたことへの後ろめたさもあった。

酪農と消費者とのふれあいを実践していた耕太さんの父、山田照夫さんらが中心となって、「自然」「人間」「牛」の協調とバランスを追求するエコ酪農の考え方に関心を寄せていった。人間の都合だけ考えていては持続可能な酪農を経営はできない。近江商人の理念を表した「三方よし」の農業版といえる。明治乳業からの申し出を受けて、同町の酪農家たちは飼料自給と有機酪農に向けた歩みを刻み始めた。微生物を活用したふん尿浄化や無農薬・無化学肥料栽培への挑戦が始まった。

有機栽培の飼料生産を軌道に乗せるのは簡単ではなかった。試験が始まった2000年から数年間、サイレージ用のトウモロコシの単位収量が半減するところが続出。当時の資料を見ると、「トウモロコシの背丈が腰の高さまでしか育たなかった」などの記述がある。牧草の収穫量や品質低下も深刻だった。「除草剤を使わないため雑草がはびこり、相当の労力を除草作業に費やしたと聞きました。『これでは経営が難しい』と



搾乳効率化を実現したロータリーパーラーと搾乳ロボット

研究会から離れた酪農家も少なくありません」トウモロコシや牧草の有機栽培技術はこの20年間に大きく改善された。地元の農協や農業改良普及センターなどの技術支援も受け、きめ細かく土壌診断することで、単位面積当たりの収穫量は急回復して慣行農法並みとなった。20年余りの努力を通じ、津別町の有機酪農の技術は安定したように見える。現在、E・H・Fを含めた町内の4経営体が有機牛乳の生産に携わる。

輸入依存から脱却し自給飼料確保

「有機酪農で生乳生産を増やすには、どれだ

け多くの自給飼料を有機栽培で収穫できるのかにかかっています」と山田耕太さんはいう。

E・H・Fの農地面積は、借地を含めて2000畝余り。半分以上を採草地に充て、サイレージにするトウモロコシが約50畝だ。収穫・調製したサイレージや牧草は、いったん津別町TMRセンターに送る。道内産や輸入の有機トウモロコシ、有機大豆などを混ぜ合わせて毎日E・H・Fに配送される。TMRセンターは、有機酪農家と、研究会以外の酪農家を対象にした二本立ての混合作業をしている。E・H・Fは受け取った混合飼料を牛に与えるだけですみ、畑の作業に力を入れることができる。

E・H・Fは粗飼料をすべて自給する計画だったが、2021年は異常な高温と雨不足に見舞われ、輸入品を含めて一部の粗飼料を購入せざるを得なかった。今後は、粗飼料はもろん子実トウモロコシなど濃厚飼料の自給もめざす。牛乳が有機JASに認定されるためには、無農薬無化学肥料の畑で餌となるトウモロコシや牧草を調達しなくてはならない。自分で収穫できなければ、他者から、有機認証を取得した餌を高いお金を払って買うことが必要だ。当然、餌のコストは跳ね上がり経営を圧迫する。

地域の外から餌を買って乳を搾るだけでは大量のふん尿の行き先を失う。ふん尿をたい肥にしてみずから飼料を栽培することで、地域資源の循環につながる。町内の自給飼料の生産拡大は20年以上前に定めたエコ酪農の理念に近づけることでもある。「いまの時点で濃厚飼料を含めて飼料の自給率は7割。これを100%に引き

上げるのが目標です」

搾乳牛を230頭規模に増やし、同時に飼料の完全自給もめざす。山田さんたちは、野心的な目標に向けて歩み始めた。

津別町の酪農に詳しい酪農学園大学の荒木和秋名誉教授は、E・H・Fの挑戦が、日本の輸入穀物に依存する畜産の見直しにつながることを期待している。

「これまでの畜産政策は規模拡大が中心で飼料自給率低下に結びつきました。一方で国は有機農業の拡大などを盛り込んだみどりの食料システム戦略を21年5月に打ち出しています。E・H・Fの取り組みは、有機栽培による牧草、トウモロコシの生産によって飼料自給率を引き上げられることを示しています。日本の酪農にとって大きな意義を持っていると思います」

山形県酒田市と北海道津別町。二つの異なる地域で進む自給飼料の増産事例で、特徴的なところがある。いずれも従業員の確保に苦労していないのだ。募集すると地元や首都圏などから若い人たちが応募してすぐに埋まる。勤務時間や待遇などで優遇していることは当然だが、各地で農業の人手不足が深刻ななか、それだけでは説明がつかない。自然豊かな場所に身を置き、地域資源を循環する農業に関わることが、若い人たちに魅力的に映っているのではないか。あらゆる手段を使って飼料の増産に取り組むことが日本全体の食料安全保障につながる。安全保障をスローガンに終わらせるのではなく、若い人たちを引きつける資源循環型の農業を全国各地に広げることが必要だろう。

安孫子 建雄さん

北海道江別市
江別製粉株式会社取締役会長

北海道産小麦の普及の立役者 輸入小麦の「置き換え」を推進

北海道産の小麦粉の普及に大きな貢献をしてきたのが、札幌市近郊の江別市にある江別製粉だ。ハルユタカという品種の手作りパン用小麦粉の発売や、少量の製粉需要に応える経営は、消費者からの要望に応じて実現した。小麦は国内自給率が15%と高くないが、北海道産小麦のよさをアピールし、国産比率を増やす同社の奮闘は続く。

製粉の65%が北海道産

——江別製粉は、北海道産の小麦粉で知られています。

安孫子 現在、当社が取り扱う小麦粉の約65%が北海道産、35%が海外産です。

私がお社に入った1966年ごろは、まだ食料不足で米の増産が求め

られ、国内の小麦生産は縮小の一途でした。また、米国やカナダ産の麦は、品質がよく安かったので、国産麦は太刀打ちできませんでした。

ところが、米が余るようになり、69年から減反政策がスタートし、しばらくして転作作物として小麦の生産が奨励されるようになりました。北海道は麦の産地になっていくのですが、政府からの要請もあって、当社は国産の麦をやむなく粉にしてみました。

——北海道産の小麦粉を見直したきっかけは何ですか。

安孫子 パンにはカナダ産小麦が最も高というのが当時の業界の常識でした。小麦粉は家庭向けの小袋も販売していましたが、大半は業務用でした。そんなとき、個人のお客さまか

ら「国産小麦の粉が欲しい」といわれるようになったのです。86年ごろのことでした。

なぜ国産を欲しがるとか、最初はわかりませんでした。そこでお客さまに聞くと、「国産の方が安全、安心だから」というのです。

86年にソ連のチェルノブイリ原子力発電所（現在のウクライナに立地）の事故が起き、小麦の放射能汚染が懸念されました。さらに、輸入農産物に農薬が散布されるポストハーベストが問題化していました。輸入小麦を嫌い、安心できる国産の小麦粉を欲しがる消費者が増えてきていたのです。

消費者の声を聞き国産に

——なぜ、消費者の声を直接聞くこ

とができたのですか。

安孫子 実は、当社の販売力や営業力への問題意識がもたなくなっていきます。家庭用の手作りパン用小麦粉（パンミックス）を、大きなスーパーマーケットに置いてもらうのは、ブランド力のない当社には至難のわざです。やむなく、お客さまに直接販売するため、フリーダイヤルを利用した注文の受付と、代金引換の宅配便による配送を始めたのです。

1987年のことで、フリーダイヤルも代金引換の宅配便も、当時としては珍しく、先進的な取り組みでした。この二つのツールのおかげで、お客さまの声を直接聞くことができるところになったのです。

——消費者の声に応じて国産の小麦粉を売り始めたのですか。





製粉工場の安孫子建雄さん=北海道江別市で

安孫子 パンに向く国産小麦はないかと探したところ、87年ごろから本格的に栽培され始めたハルユタカという北海道産の小麦を見つけました。ラーメン用に開発されたのですが、たんぱく質が多く、パンに向く強力粉でした。

試しにハルユタカの粉を使ってパンを焼いてみたら、ものすごくおいしいパンが焼けました。小麦の香りが高く、モチモチ感もあります。私自身、国産小麦でおいしいパンは焼けないと思いついていたので、驚き

ました。そしてハルユタカの粉でパンミックスを売り始めました。当時こんなことがありました。主婦向けに天然酵母でパンを焼く教室を開いていた矢野さき子さんという先生が東京にいました。ハルユタカの小麦粉を気に入ってくれたので、教室にうかがいました。いきなり先生が「この小麦粉、本当に北海道産なの」と聞くんです。「なぜです」と聞き返すと、「こんなに、おいしく焼ける小麦粉は初めて」というのです。

次に「あなたの会社は、どのくらいの規模なの」と聞くので、「大きくないけれど、小さくもない」と答えたら、「なら、安心できる」と。名の知られていない会社でしたから、安定的に供給してもらえるか不安だったのでしようね。

90年に発売された『天然酵母で国産小麦パン』という先生のレシピ本に、ハルユタカの小麦粉の購入先として当社の名前が掲載されました。ハルユタカという道産小麦と当社が、世間に知られるようになりました。

会社の代名詞ハルユタカ

——ハルユタカは、どんな特長をもった小麦ですか。

安孫子 小麦は、秋に種をまく「秋まき小麦」が多いのですが、水田で転作作物を決める春になって種をまくるように、「春まき小麦」の新品種として1985年に北海道の農業試験場で開発されたのがハルユタカでした。

このハルユタカは、日本の育種家・稲塚権次郎が戦前に開発し、世界の飢餓を救った「農林10号」という小麦の血を継いでいます。

通常、春まき小麦は雪解け直後の4月ごろに種をまき、8月に収穫します。北海道では8月に雨が降ることがあって、収穫する小麦の品質が落ちてしまう弱点がありました。

それを避けるため、雪の積もる前の11月に種をまき、冬を越して7月に収穫するのが「初冬まき」です。本来春まきのハルユタカも初冬まきできると、農業試験場の協力を得て江別地域の農家が実践し、今日の安

Profile

あびこたてお
北海道江別市出身。79歳。千葉工業大学を卒業した1966年に創業者だった父が亡くなり、急遽江別製粉に入社。小口オーダーメイド製粉システムを開発し、北海道産小麦粉を普及させるなど、さまざまな業務に携わったうえ、96年から20年間社長。2004年から15年間、江別商工会議所会頭。21年から札幌学院大学理事長。

Data

江別製粉株式会社
安孫子建雄会長の父・安雄氏が1948年に創業。もっぱら輸入小麦を製粉していたが、消費者からの要望に応じて90年から「北海道産小麦100%シリーズ」を売り出す。現在の製粉割合は道産小麦65%、輸入小麦35%。製粉能力は時間あたり10ト。年産約4万ト。資本金9520万円。売上高約40億円。従業員62人。現社長は長男の俊之氏。

定的な収穫につながっています。

ハルユタカを積極的に買い入れていますが、取扱量は年間3000ト程度です。当社では、年間4万トほど小麦粉を生産していますから、占める比率は低いのですが、ハルユタカはいまや会社の代名詞のような小麦粉に育っています。

小型製粉プラントを開発

——少量の小麦の製粉に応じられる小型製粉プラントを稼働させていますが、なぜですか。

安孫子 2004年に開発したFiship(エフシップ)のことですね。これも消費者の声に応えたプロジェクトです。農家から「うちの小麦を粉にして」とか、地産地消運動の消費者団体から「農家から買いたが有機小麦を粉にして」といった要望を受けるようになったのです。

当時、当社の製粉機はすでに高性能で大型化していました。毎時10ト生産できる機械ですが、農家や消費者の望むのは、せいぜい1ト。ロットが少なすぎて応じられません。

どうしたものか、悩みました。父親が創業したばかりのころ、農家が持ち込んできた小麦を粉にしていたのを、子どもだった私は覚えてます。少ない量であっても、粉にする

需要があるのなら応じるべきではないか。創業の原点である「小さな仕事」に価値があると考えたのです。

そこで、毎時1トだけ製粉できる機械を開発することにしました。ずいぶん苦労しましたが、完成した製粉機をFishipと名付けました。Fは英語でフラワー(小麦)やファーム(農場)、shipは「小規模高集約型プラント」を意味します。

おかげさまで、「自分で栽培した小麦でパンを焼きたい」とか、「地元産の小麦で特産品やご当地グルメをつくりたい」という要望に応えることができました。有機栽培の小麦粉も挽けます。機械の中ほかの粉が残らないように設計したからで、有機JAS(有機加工食品)の認証も得ています。

大手の製粉会社では対応できないことを、Fishipを開発することで、江別製粉の生き残る道として切り拓けたと思っています。

小麦の自給率向上に努力

——ところで、わが国の小麦の自給率は15%(2020年)しかありません。近年、水田の転作作物として小麦生産が見直されていますが、これまで国産小麦は政策上、スポットライトを浴びる機会が少ない作物で

した。

安孫子 戦前や戦後間もないころは、国内でも麦がたくさんつくられていました。本州では、米の裏作として麦が栽培されていました。二毛作です。ところが米の品種改良で田植えの時期が早まり、麦がつくられなくなってしまう。昔のように二毛作で水田に麦を植えるようにすれば、自給率が上がるはずですが。

——国産小麦の7割を占める北海道産小麦の普及が、自給率の向上には欠かせませんね。

安孫子 北海道産小麦のよさをアピールし、輸入小麦粉から道産小麦粉への置き換え需要を開拓することで、少しでも自給率の向上に貢献しなければと思っています。

さまざまなことに取り組んでいますが、その一つが1998年に発足した「江別麦の会」です。主婦が教えてくれた道産小麦のよさを、プロの菓子職人にも知ってもらいたいと開いたお菓子のコンペがきっかけでできた組織です。菓子に限らず、パンやめん類など道産小麦の普及活動を続けています。

また、2014年には「北の小麦・未来まき研究所」を本社近くに設立しました。道産小麦を使った食品の研究・試作や、製パン・製菓・製麺の

講習会などを開いています。

味のいい道産小麦を増産

——国産小麦に対する需要に、手応えはありますか。

安孫子 地球温暖化などの影響もあって、小麦の国際相場はどんどん上がっています。輸入麦を安心して買えることが幻想になってしまいかもしれません。食料安全保障上の大問題です。割高であっても、自分たちの食べ物自分たちでつくるという意識を育てていく必要があります。

それから、みなさんご存じないけれど、国産麦は輸入麦とは別物です。紙に例えると、西洋紙と和紙ほどの違いがある。

——それは知りませんでした。

安孫子 私自身、ハルユタカを扱うようになってわかったことですが、国産の粉をなめると麦の味がします。輸入麦とは土と水が違うからで、日本の農地は豊かなのです。国産の小麦粉で焼いたパンがおいしいのは当たり前です。国産小麦の需要が、マニアックなお客さまや一部のベーカリーに限られているのは、もったいないことです。これからも国産小麦、道産小麦のよさを広めていければと考えています。

(ジャーナリスト 村田泰夫)



Forum Essay

フォーラムエッセイ

19歳の時にインドカレーの魅力に気付き、スパイスにハマって早6年。日々の仕事や私生活でスパイスに囲まれた生活をしています。私が使っているスパイスはほぼすべてがインドやスリランカからの輸入品です。ほとんどは乾燥した状態で保存してあるのですが、スパイスの中には生でない香りがないものがあります。代表的なものはパクチー、青唐辛子、カレーリーフ、パンダンリーフです。そこでは自分でも栽培しています。

パクチーや青唐辛子は日本の気候でも温暖な時期に十分に育ちます。パクチーは何度も種を植える必要がありますが、スーパーで買うととても高いので手間を惜しみません。青唐辛子は植えてもいないのに、**ぼかし**の中から勝手に生えてきて、今年はその使ったたくさんカレーを作りました。使い切れないものは冷凍、または赤くさせて乾燥し赤唐辛子として使っています。

カレーリーフは熱帯に近い所で育つ植物で、日本では温暖な地域でないと育ちません。特に冬越しが難しいのですが、私の家では種がたくさん取れた年に適当に庭にまいておいたら、奇跡的に冬越しした苗ができました。それ以降、非常に寒さに強い地生えカレーリーフが育ち、いまでは年中カレーリーフが庭で手に入ります。

パンダンリーフはタイカレーやスリランカカレーで必須のスパイスですが、カレーリーフよりもさらに栽培が難しいです。寒さに弱いだけでなく、根腐れも起こしやすく私も枯らしてしまいました。現在は育てておらず、冷凍輸入品を使ってカレーを作っています。でも、いつか自家栽培のパンダンリーフを使いたいのです。

カレーにハマった当初はスパイスを育てるということはまったく考えていませんでしたが、とれたてのスパイスを使うとより一層おいしいカレーを作れる気がします。ですから家庭菜園に、年々、力を注ぐ私なのです。



スパイス料理研究家、タレント
印度 カリー子

いんど カリー子
スパイス初心者のための専門店 香林館株式会社代表取締役。東京大学大学院農学生命科学研究科修了。レシピ本の著書累計発行部数は28万部超。

家庭菜園でスパイス栽培

健康志向は 3半期ぶり低下 「値上げ許容せず」 20歳代で4割超

—消費者動向調査(2022年1月調査)—

今回調査では、毎回実施する「食に関する志向」のほか、「食品の値上げに対する意識」「家庭での食の簡便化」について調査しました。

食に関する志向は「健康志向」が最も高く、次いで「経済性志向」「簡便化志向」の順となりました。「健康志向」は3半期ぶりに低下に転じ、43・0%となりました。

食品の値上げに対する価格許容度は、「10%までの値上げであれば許容できる」割合がすべての品目で6割を上回りましたが、20歳代はすべての品目で「許容できない」割合が4割を超えました。

食に関する志向

60〜70歳代で健康志向低下

食の志向は、前回に引き続き「健康志向」「経済性志向」「簡便化志

向」が3大志向となりました【図1】。「健康志向」は2020年7月調査

以来、3半期ぶりに低下に転じ、43・0%となりました。「経済性志向」は1・7ポイント上昇し37・8%、「簡便化志向」は2・1ポイント上昇し37・1%となりました。年代別で見ると「健康志向」は60〜70歳代で5・0ポイント以上低下しました【図2】。「経済性志向」は年代が低くなるほど回答割合が高くなる傾向となり、20歳代は53・2%と、他の年代と比べて特に高い回答割合となりました。

食料品を購入するときに原材料が国産品かどうかを「気にかける」割合は69・9%と、1・6ポイント上昇しました。年代別に見ると、高い年代になるほど「気にかける」割合が高くなりました。

食品の値上げに対する意識

「10%までなら許容」6割超

食品の値上げに対する価格許容度は、すべての品目で「10%までの値上げであれば許容できる」割合が6割を上回りました【図4】。年代別で見ると、20歳代はすべての品目で「許容できない」割合が4割を超え、他の年代に比べて高くなりました。一方、60〜70歳代はすべて

国産食品に対するイメージについて、価格が「高い」とする割合は64・2%、「安全である」とする割合は67・0%と、それぞれわずかに低下しました。

輸入食品については、価格が「安い」とする割合は61・2%と1・3ポイント低下し、「安全面に問題がある」とする割合は31・7%と1・6ポイント上昇しました。

「割高でも国産品を選ぶ」割合は53・2%と過半を維持するも、2半期連続で低下しました【図3】。他方、「同等の価格なら国産品を選ぶ」割合は2・3ポイント上昇し31・2%、「国産品へのこだわりはない」割合は1・3ポイント低下し15・7%となりました。

の品目において「10%値上げまで許容できる」割合が5割を超えました。今後、許容を超える食品の値上げが続いた場合の消費行動について、「今まで通り購入する」とする割合は米が53・0%と最も高く、次いで味噌・醤油(48・1%)、卵(47・

食に関する志向

図1 現在の食の志向(上位)の推移/2つ回答 **健康志向が3半期ぶりに低下**

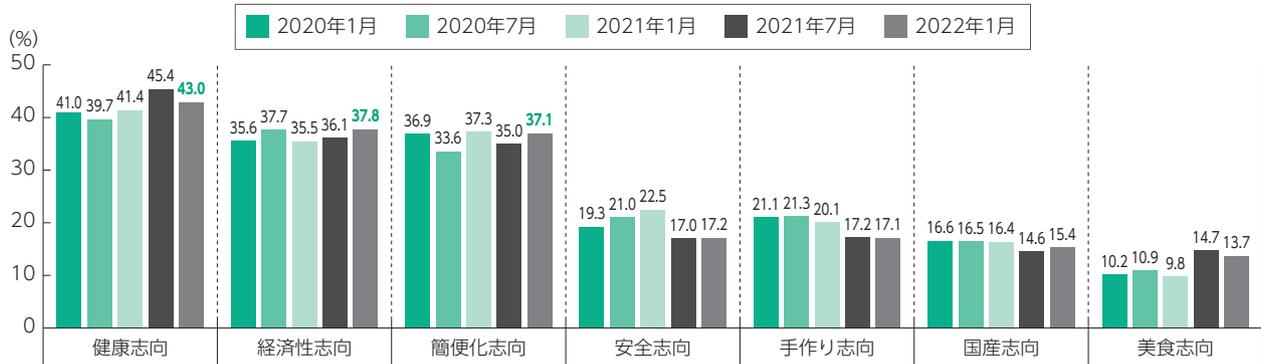


図2 3大志向(年代別) **60~70歳代で健康志向が低下、20歳代で経済志向が上昇**

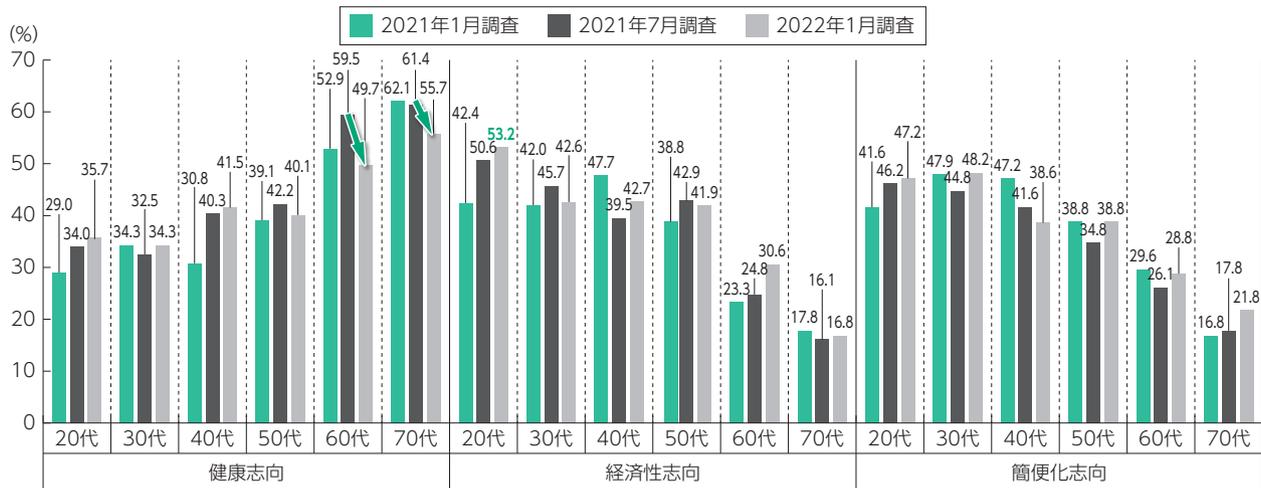
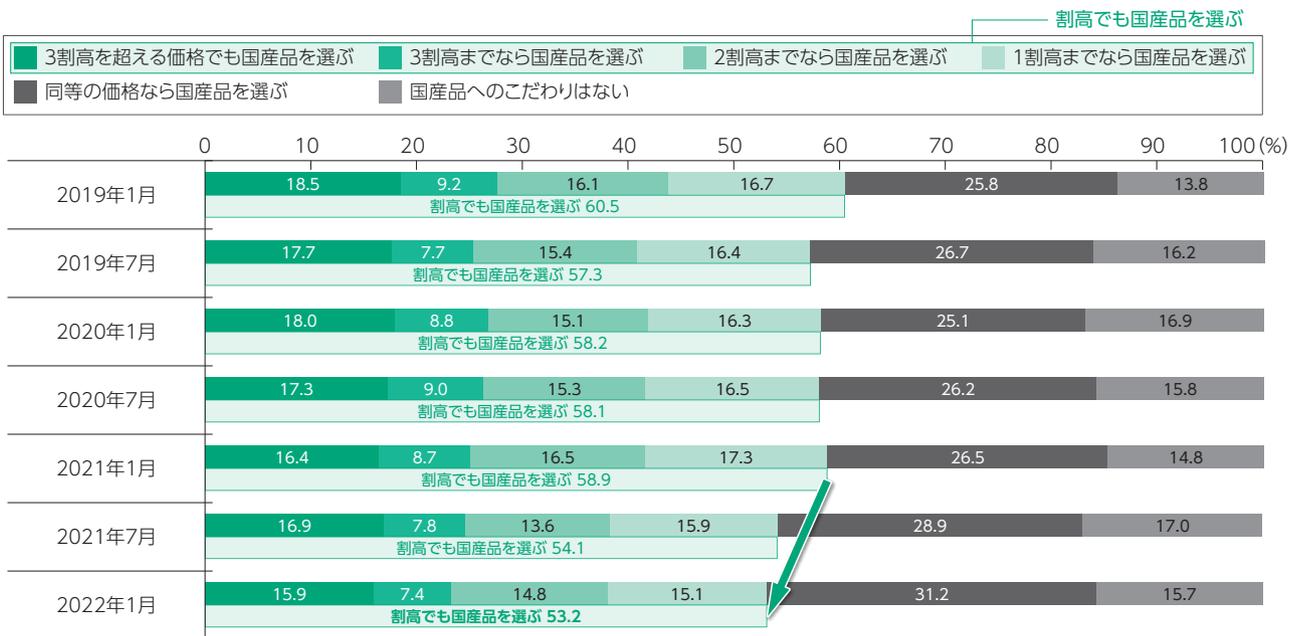


図3 国産食品の輸入食品に対する価格許容度の推移 **「割高でも国産品を選ぶ」割合が2半期連続で低下**



「献立考案」の簡便化意向最多

食に関する家事で最も簡便化したい工程は「献立の考案」が29.4%で最も高く、次いで「調理」(19.8%)、「後片付け」(18.2%)の順となりました。年代別で見ると、最も簡便化したい工程はすべての年代で「献立の考案」の割合が最も高く、年代が低くなるほど割合が高くなる傾向となりました。一方で「容器等のごみの処分」は、年代が高くなるほど割合が高くなる傾向となりました。

食品は「そのまま食べられる調理食品」が18.3%で最も高く、次いで「水産加工品」(15.8%)、「肉類」(13.3%)の順となりました。

今後、購入量を増やしたい冷凍食品は「そのまま食べられる調理食品」が27.2%で最も高く、次いで「調理を要する調理食品」(23.6%)、「葉物野菜」(21.4%)の順となりました。

年代別で見ると20〜30歳代はいわゆる素材系の冷凍食品(「葉物野菜」「肉類」「根菜野菜」「軽量野菜」)の割合が他の年代に比べて高くなりました(図7)。

結果の詳細は日本公庫ホームページで掲載しています。



(情報企画部 赤羽根 佑実)

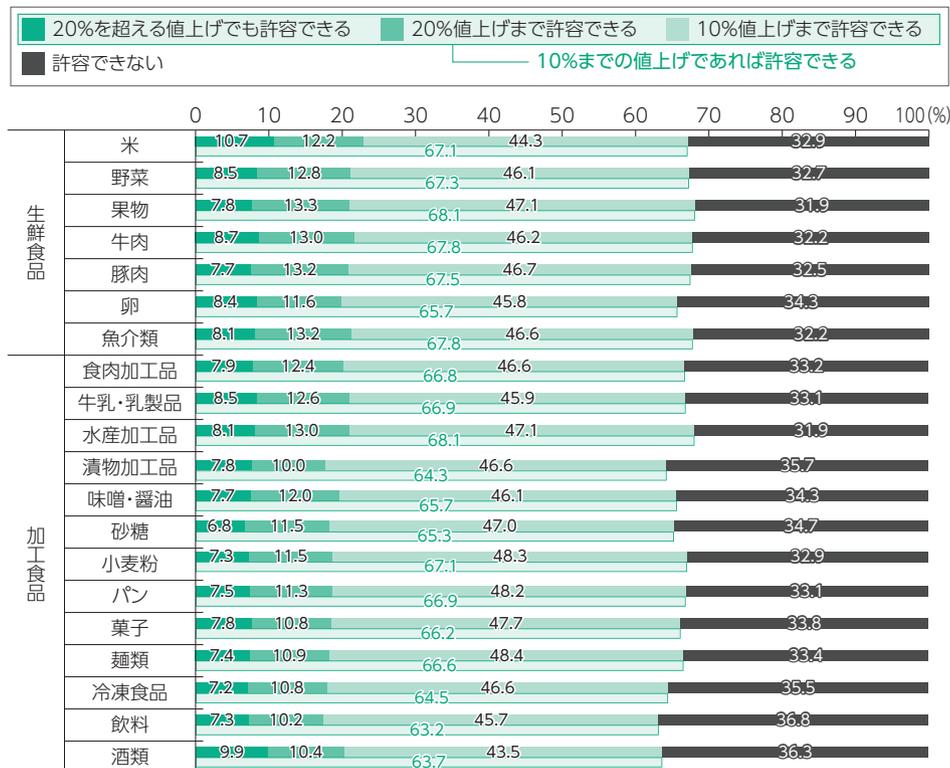
【調査概要】

- 調査対象 全国の20歳代〜70歳代の男女各1000人
- 調査時期 2022年1月
- 調査方法 インターネットによるアンケート

注：図は四捨五入の関係上、合計が100%にならない場合があります。

食品の値上げに対する意識

図4 食品の値上げに対する価格許容度 「10%までの値上げであれば許容」が6割超



5%)の順となりました。一方、「購入量を減らす」とする割合は菓子(41.6%)と最も高く、次いで果物(39.3%)・水産加工品(39.3%)、食肉加工品(36.3%)の順となりました。

食品を値上げする要因ごとの納得感について、「納得できる」や「納得できる」を合わせた回答は「天

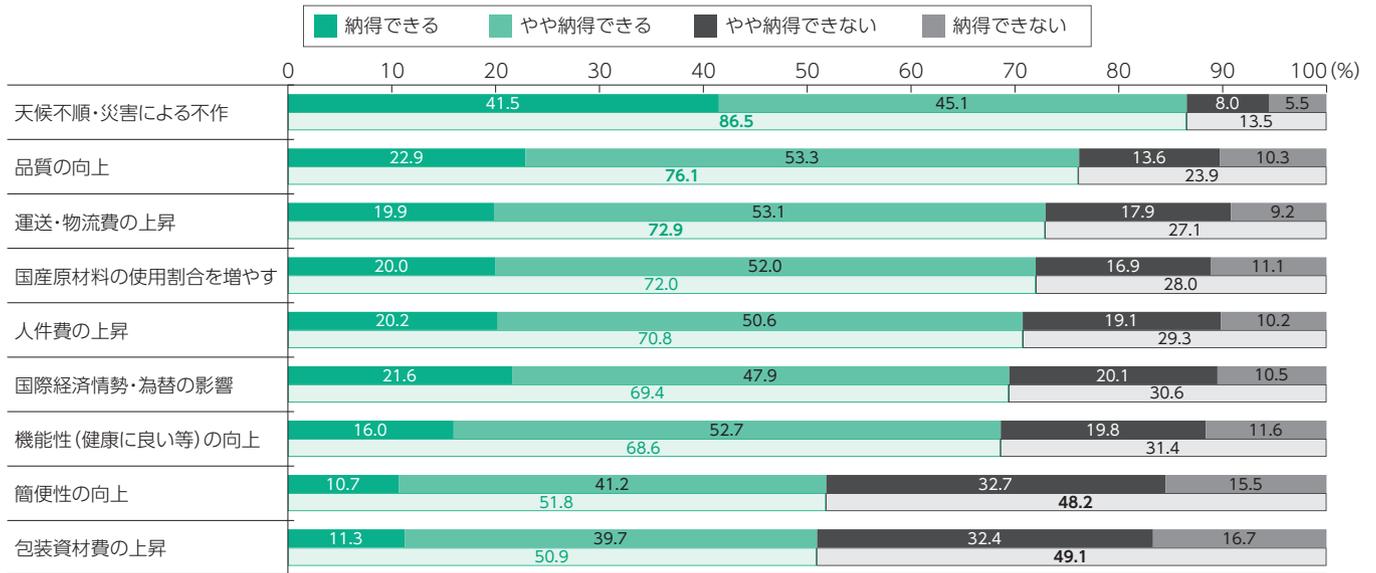
候不順・災害による不作」が86.5%と最も高く、次いで「品質の向上」(76.1%)、「運送・物流費の上昇」(72.9%)の順となりました(図5)。一方で「納得できない」や「包装資材費の上昇」(49.1%)と「簡便性の向上」(48.2%)でそれぞれ4割を上回りました。

食の簡便化のために家庭で実践していることは「冷凍食品を活用」が44.4%で最も高く、次いで「レトルト食品・缶詰・瓶詰を活用」(34.5%)、「品数・材料を少なくする」(32.3%)の順となりました。

年代別で見ると、すべての年代で「冷凍食品を活用」する割合が最も高く、50歳代を除くすべての年代で4割を上回りました。20歳代は「品数・材料を少なくする」の割合が他の年代に比べて高くなりました(図6)。

家庭で最も購入量が多い冷凍

図5 食品を値上げする要因ごとの納得感 「不作」「品質向上」「物流費上昇」なら値上げに納得感あり



家庭での食の簡便化

図6 簡便化のために家庭で実践していること(年代別) 「冷凍食品活用」での簡便化が最多

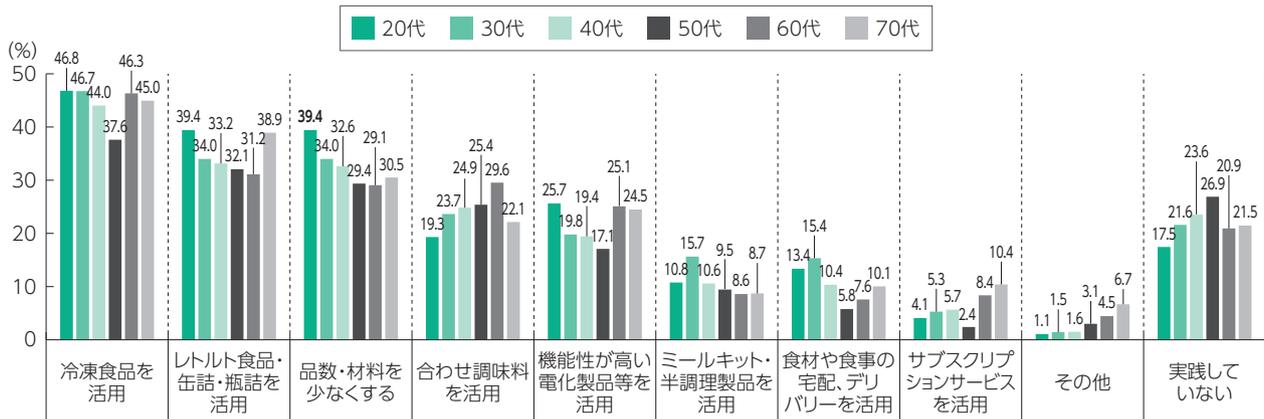
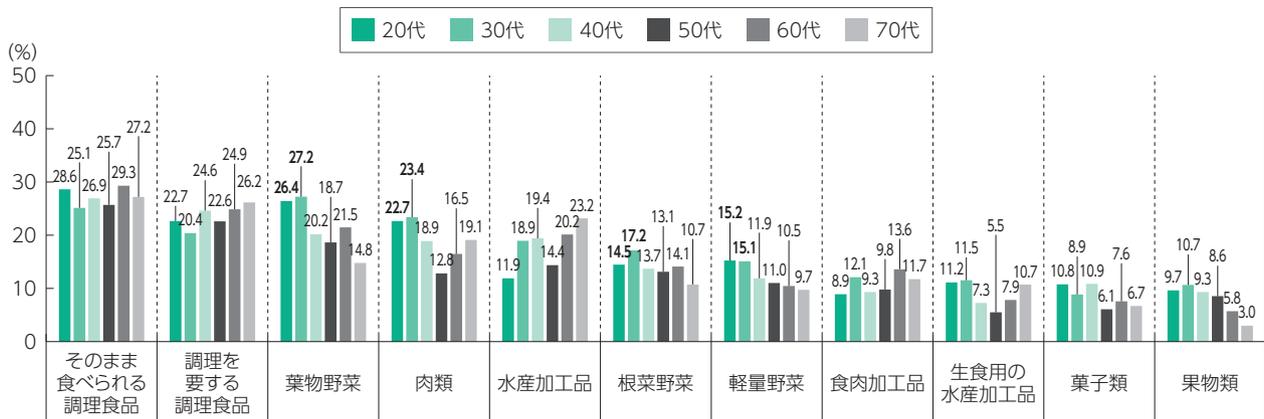


図7 今後購入量を増やしたいと思う冷凍食品(年代別) 20~30歳代は素材系冷凍食品の活用割合高い



マッキンゼー・アンド・カンパニー
パートナー

山田 唯人



●やまだ ゆいと●
慶應義塾大学経済学部卒業後、マッキンゼー・ジャパンに入社。マッキンゼー・英国勤務を経て、現在サステナビリティ・グループの日本／アジア・リーダー。主に資源分野の課題に従事し、日本の農産物の生産性や環境技術の新興国参入戦略について、国内外で支援。2013年・2020年にダボス会議に出席するなど、コンサルティング業務に加え、国内外でさまざまな活動を続けていく。著書に『マッキンゼーが読み解く食と農の未来』（日本経済新聞出版）。

「世

界の平均気温上昇を、産業革命以前の水準から1.5℃以内に抑える」というパリ協定で定められた野心的な目標を達成するには、温室効果ガス（GHG）の純排出量を2030年までに19年比で約50%（230億トンのCO₂）削減し、50年までにゼロにする必要がある。これは世界のGDPの半分以上に相当する経済価値を支える「自然資本」の保護とも関連する環境課題である。

さまざまな対策があるが、特に有望視されているのが「自然を活用した気候変動対策」（NCS）である。NCSとは、自然環境の保全、修復、土地管理などで、大気中の二酸化炭素（CO₂）を削減または除去する取り組みである。

世界経済フォーラムとマッキンゼーが共同で発表したレポートによると、1.5℃シナリオの達成に必要な排出削減量の最大3分の1をNCSにより削減できる可能性がある。また、NCSは他の排出削減手段に比べて低コストだけでなく、自然の消

失を食い止めることもできる。

20年にボランタリー（民間）市場で取引されたNCS由来のカーボンクレジットは、約3200万トンのCO₂の排出削減量に相当する。ここ1年でネットゼロ（温室効果ガス実質ゼロ）宣言を発表した企業は倍増し、NCSやカーボンオフセット（相殺）に関する誓約に署名する企業も増えている。700社以上の大企業が公表しているネットゼロ誓約によると、30年までに約20万トンのCO₂相当のカーボンクレジットを取得するとしている。したがって、NCS由来のカーボンクレジットの取引ニーズは今後も増えつつける可能性がある。

例えば、ユニリーバやペプシコなどはNCS由来のカーボンクレジットを取得すると明示している。また、自然資本に直接投資している企業もある。アマゾンには米国内の160万畝の森林保全のために1000万ドルを拠出しており、ネスレはガーナとコートジボワールにおける森林破壊の防止および森

林再生に向け投資している。

一般的に、NCSはCCUS（二酸化炭素回収・有効利用・貯留）などの技術的ソリューションと比べて低コストな排出削減手段である。さらに、技術革新を伴わずともすぐに展開可能なNCSは数多く存在する。地域やプロジェクトの種類によって異なるが、ほとんどの場合、NCSのコストはCO₂ 1トン当たり10〜40ドルとなっている。中でも森林破壊の抑制は、比較的成本は高いものの（ブラジルおよびインドネシアでは、CO₂ 1トン当たり約30ドル）、排出削減ポテンシャルが最も大きい。

と

さらに、自然資本への投資が適切になされれば、排出削減にとどまらず、さまざまな相乗効果が生み出される。米国のウッドウェル気候研究センターによると、排出削減ポテンシャルの大きい三つのNCS（自然環境の保全、修復、土地管理）については、生物多様性、土壌の健全性、水質など環境面での相乗効果も期待できるといふ。

例えば生物多様性の保全・再生には、今後10年間で年間7220億〜9670億ドルの資金が必要になると推定されているが、NCSへの投資を拡大す

れば、その不足分を穴埋めすることにつながる。

これらの資金を配分する機会には、南半球を中心として世界各地に存在する。特に農村地域は、NCSを通じて気候変動への耐性が高まることで恩恵を受ける。例えば、沿岸の湿地帯が回復すれば、波のエネルギーが吸収されて洪水被害が減少し、嵐から身を守ることができる。また、土壌の健全性が改善すれば農地の回復力が高まり、さらに防火管理をおこなうことで、壊滅的な山火事のリスクを軽減することができるといふ。

NCSによって、気候変動および自然の消失という二つの危機に対応できるだけでなく、国連の持続可能な開発目標（SDGs）に沿った持続可能な開発も実現し得る。特にアジア地域は、世界の温室効果ガス排出量の過半を占めていることから、逆に考えればNCSによる削減ポテンシャルは非常に大きい。

企業、政府、市民社会組織が一致団結して取り組むことで、質の高いNCSを推進し、成長を加速させるために必要な仕組みやガイドライン、信頼性を生み出すことができるだろう。

F

自然環境の保全で気候変動対策を推進 自然資本への投資は環境面で相乗効果

ぶらり 食探訪

地球の街から

シドニー

オーストラリアでは全世帯の98%が日常的に果物を購入し、1人当たりの年間の果物消費量は65キログラムにも上ります。日本の約38%

シドニーで果物を買う場合、「Woolworths」「Coles」というスーパーマーケットが有力候補です。というのもオーストラリアの食品小売市場は、この2社が約7割のシェアを握っているからです。

どちらも全国規模の大手ですが商品の品質は高く、注目を集めるオーガニック（有機）の作物なども、いち早く取りそろえています。店舗数は合わせて約1700店です。



大手スーパー、ウールワースの店頭に並びリンゴ

全国津々浦々に出店しています。店舗のレイアウトは両社とも似ており、入り口近くには色鮮やかな果物が山積みされています。

そんなオーストラリアで1番の人気果物はバナナです。国産バナナが1年中出回り、年間で95%の家庭が購入しています。生産地域は、世界遺産グレートバリアリーフで有名なクイーンズランド州で、コルズは2020年に4300万豪ドル（約35億円）を投じ同州にバナナの熟成施設を建設しました。2番目はリンゴです。窒素を用いた特別な保存法を用い、Fujiiを含む数多くの種類が、1年中売られています。特徴的なのは「ピ



岐阜県がおこなったオーストラリア向けイチゴ輸出出発式（岐阜県提供）

ンクレディー®というブランド。西オーストラリア州で1973年に開発されたクリプスピックという品種で、甘みと酸味が共存する一番人気のブランドです。ブランド果実と言え、日本では品種の流出・盗用が問題になっています

が、「ピンククレディー」は生産法人APALが厳重にブランドを管理しています。ただその方針は、品種を国内に閉じ込めるのではなく、海外での栽培を積極的に認めるというもの。認める代わりにライセンス代金を徴収し、国内の業界に還元します。もちろん品質の管理は厳密で、検査で基準以下の作物が発覚した生産者は、ライセンスが剥奪されます。また、貿易にも目を光らせ、例えば南アフリカで生産された「ピンククレディー」を

欧州に輸出する場合、輸出入の双方がAPALの発行するライセンスを必要とします。今では日本を含む世界12カ国で栽培され、APALが受け取るライセンス代金は年間10億円にもなります。また、イチゴなどのベリー類も人気です。年間国内流通量は約7万トですが、輸入品はわずか4トのみ。そんな現地産が幅を利かせるイチゴ市場にアタックしたのが、岐阜県です。2020年8月に日豪が検疫条件に合意したことを受け、21年2月に岐阜県が日本で初めてオーストラリアにイチゴを輸出しました。

本格的な流通はこれからですが、日本産のイチゴは現地産よりも甘く、見た目も美しく、高級飲食店や高所得層向けにニーズがあると期待されています。一方で筆者が会ったビクトリア州のイチゴ農家は、「オーギーは、甘くない国産のストロベリーが好きなのさ」と妙な自信を語っていました。

ブランド品種、国内に閉じ込めず

湖城 修一
共同通信グループ
NNAオーストラリア所属、
農業専門誌ウェルス編集長

こじょう しゅういち
1972年東京都生まれ。筑波大学第二学群日本語・日本文化学類卒。外資系金融企業在籍時に渡豪。日本経済新聞社、ライターを経て現職。帰国後のシイタケ栽培が夢。

プロバイオティクス農業

国立研究開発法人 農業・食品産業技術総合研究機構
生物機能利用研究部門 作物生長機構研究領域 作物環境適応機構グループ グループ長補佐

秋本 千春

腸

内細菌の研究で使われる「プロバイオティクス」という用語は、健康に良い影響を与える微生物やそれを含む食品の総称です。動物の腸内細菌のように、植物にも多様な内生微生物が生息しています。ここでは、この考え方を植物に応用した農作物の病害防除について紹介します。

イネもみに感染し、最悪の場合枯死させてしまう「イネもみ枯細菌病」という病害があります。地球温暖化の進展に伴って、日本をはじめ世界中で発生地拡大と多発が問題となっています。日和見感染で発生子測が難しく、抵抗性品種はありません。

農研機構では、もみ枯細菌病の効果的な防除技術の開発を進めるなかで、さまざまな条件下でもみ枯細菌病菌をイネもみに人工的に接種し、実験室での発症を試みました。その結果、もみの催芽処理（発芽をそろえるために農業上使われる処理方法。今回は30℃で3日間浸水）の後に病原菌を接種すると発症が抑えられました。

その原因を探るため、菌を接種したイネをすりつぶして培養したところ、催芽処理をした場合は多様な細菌コロニー（固型培地に繁殖した細菌の塊）が出現したのに対して、催芽処理をしない場合は接種した病原菌のみの均一な細菌コロニーが出現しました。遺伝子配列の解析の結果、催芽処理をしたものから4種類のイネ種子由来の細菌RSB（Rice seed born）を発見しました。RSBを病原菌と同時に処理すると、催芽処理をしなくても発症

が抑制されました（写真）。さらに、このイネでは内生微生物の種類が変化していたことから、発症が抑えられたのは、RSBを含む内生微生物が催芽処理によって活性化し、病原菌の増殖を抑えたためではないかと考えられました。

この結果から、有用な微生物を積極的に処理して内生微生物をあらかじめ理想的なバランスに整えておくことで、病気に負けない強い植物を栽培できる「プロバイオティクス農業」を着想しました。圃場、温室、植物工場と場所を問わず、葉面散布、種子処理、土壌処理と多彩な処理方法であらゆる農作物に適用可能です。植物に内生する微生物を活用するため環境負荷が低く、持続可能な農業の実現に大きく貢献する未来志向の農業です。現在、宿主植物の育つ環境や遺伝的形質が内生微生物に与える影響の解明とともに、植物にストレス耐性を持たせる善玉菌の探索によって、プロバイオティクス農業の普及の基盤づくりをおこなっています。



病原菌に感染したイネ（左）にRSBを処理すると生育が回復した（右）

Profile

あきもと ちはる
2000年筑波大学大学院農学研究科修了。博士（農学）。農林水産省農業生物資源研究所、米国ノースカロライナ大学、技術会議事務局専門官を経て、21年4月より現職。植物と微生物間の相互作用の解明により、科学的根拠に基づき農業を推進。

モットーは「源流主義」

「スーパーや外食産業などのお客さまに農産物を直接納めることで、経営の安定を図ってきました」と語るのは、株式会社栄農人^{エナジ}代表取締役の柳澤孝一さん（52歳）だ。

栄農人の経営スタイルを、柳澤さんは「源流主義」と名付けている。川上から川下まで、すべてをみずから手がけるという意味だ。農産物を自分たちでつくって、自分たちで販売するのがモットーだ。

生産している農産物は多岐にわたる。レタス、ハクサイ、キャベツなどの葉物野菜から、ダイコン、ニンジンなどの根菜類、ブドウ、イチゴなどの果物、シイタケ、ブナシメジ、ナメコなどのキノコ類。さらに、それらをカット野菜などに加工して直接納品までする農業法人である。

農産物の生産は、長野県富士見町や隣の山梨県北杜市などにある40社の自社耕作地で生産しているほか、全国各地の契約農家20戸余りから、さまざまな農産物の供給を受けている。野菜は一つの畑で年間3〜4回栽培・収穫できるから、自社農地での年間作付面積は146haにのぼる。

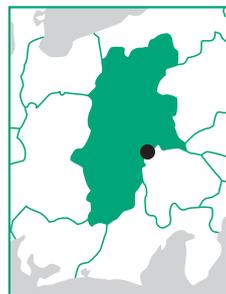
広い自社農地と、多くの契約農

経営紹介

直接販売で安定的経営を確立 若い農業人材の育成に努める



トラクターの前で、柳澤孝一さん



長野県富士見町
株式会社栄農人

代表取締役 ● 柳澤 孝一

経営開始年 ● 2015年

資本金 ● 5,000万円

売上高 ● 30億円

事業内容 ● 野菜、果物、キノコなど農産物の生産、販売

従業員数 ● 社員約50人、パート・外国人など約50人

URL ● <https://www.kingofkinoko.com/>

家があるから、農産物を欠品することなく安定出荷ができ、顧客と直接取引することで、安定価格での販売が可能になる。

マーケットインが魅力

農産物の物流は一般的には、農家が生産物を市場に出荷し、そこで価格が決まる。だれが買ってくれたか、なぜその価格になったかもわからない。そんな「顔の見えない取引」を、柳澤さんは打開したかったという。

「別の産業では、生産物に対し、基本的には生産者が価格決定権を持っています。でも、農産物だけ生産者が値決めに参加できません。それはおかしい、と思ったのがきっかけです」

生産物がいくらで売れるかわからないままでは、経営の事業計画が立てられない。そこで、柳澤さんはまずスーパーなどの顧客と交渉し、例えばキャベツをいくらで買ってくれるか決めてから生産する、という営農スタイルを確立した。

顧客との直接取引は、マーケットイン経営に通じる。規格などのニーズにきめ細かく対応することで、顧客から絶対的な信頼を勝ちとれる。



生産する農産物は多岐にわたる

また、農産物が生産者から消費者に届けられるまでの時間が大幅に短縮できる。野菜の場合、一般的には生産者が農協に出荷し、卸売市場、仲卸業者などを通じてスーパーや外食産業の配送センターに供給されるから、消費者に届けられるまでに2〜3日かかる。

しかし、栄農人は、収穫し選別やカット野菜に加工・包装したりして、直接スーパーや外食産業の配送センターに運ぶので、早ければその日のうちに届けられる。新鮮な野菜を届けられ、中間流通コストをカットできる。

農業を魅力ある職業に

柳澤さんは、長野県上田市出身

で、東京農業大学を出たキノコ栽培の専門家だ。2015年に農業法人を立ち上げる際、岐阜市にあるエネルギー関連の会社に支援してもらったことから、「エナジー」という読みの「栄農人」を設立した。キノコの栽培から始めたが、従業員に通年働いてもらうため、野菜や果物など、生産品目を増やしていった。

規模を広げていくと、外国人労働者にも頼らざるを得なくなるが、柳澤さんは「日本人と外国人とで、給与などの待遇に一切、差をつけない主義」。18人いる外国人のうち正社員は8人で、そのなかの2人は管理職に登用している。一人はカット野菜工場のリーダーでベトナム人、もう一人は野菜や果物生産の山梨農場のリーダーでミャンマー人だ。

実は、栄農人は、ベトナムにレタスやシイタケを栽培する子会社があつて、現地のスーパーに納めている。社長はかつて栄農人で働いていたベトナム人だ。栄農人は、ベトナムからの農産物の逆輸入は考えていないが、すでに2020年から、台湾、香港、シンガポールにシャインマスカットなどを輸出している。いずれベトナム向けにも輸出

したいという。

柳澤さんには、別の夢もある。農業のイメージを変え、若い就農者を増やすため「農業人開発型企業」をめざすことだ。こんな標語を会社のホームページに掲げている。「『ダサイ』『きつい』『もうからない』。日本の農業のそんなイメージ・現状を払拭する。農業は『食べ』を支えるカッコイイ職業だ。農業をもっと魅力的に。」

若者に挑戦を促す

従業員の平均年齢は26歳。高卒や大卒の新入社員が多く、辞める人は少ないが、みずから独立する若者の支援にも力を入れている。

毎年4月に「新規事業提案会」、別名「ネクストワン・コンテスト」を実施しているのは、そのためでもある。例えば、「元手100万円、400万円稼げる事業を考えてみよう」という課題を与え、従業員にアイデアを出してもらう。優秀な案件は事業化している。

新規事業発掘の目的もあるが、ふだん経営上の数字を考えると少ない従業員に、新規の事業計画を考えてもらうことで、コスト意識を持ってもらうのがねらいだ。すでに、実績を上げている事業も

ある。例えば、「和歌山のミカン農場再生プロジェクト」。耕作放棄されたミカン園を借りてミカン栽培を続けている事業で、大きな利益は出していないが赤字ではない。そのほか、「カプトムシの飼育事業」「タラの芽の栽培事業」などもある。

株式の上場が目標

売上高は順調に伸びていて、2022年度は35億円を目標にしている。「経営の目標は、あくまでも、お客さまの要望にしつかり応えられる経営の実現だが、3、4年後までに株式を上場したいと思っている」と柳澤さんは夢を語る。農産生産を主業にしている法人の株式上場が実現すれば、わが国では初めてとなる。

「上場する農業法人が出現することで、プロダクトアウト型が主流である日本農業を、マーケットイン型へ潮流を変えられれば、消費者の利益につながる」

栄農人は、グローバルGAPにも積極的に取り組んでいる。安全安心な食べものを消費者に届ける農業法人の上場は、日本農業に「エナジー」を吹き込むことになることだろう。

(ジャーナリスト 村田泰夫)



地域を大切に作る農業

株式会社イケマコは、佐賀県で米・麦・大豆を計35畝生産している農業法人だ。代表取締役の池田大志さん（45歳）は「池田誠商店」という米の集荷販売業を営む家に生まれ、もともと米農家と取引をする立場だった。後継者不足で、古くから付き合いのある農家が次々と離農していくのを目の当たりにし、「自分たちが担い手になろう」と、2007年にイケマコを設立した。

地域に根差し、「稼げる農業」を体現することをめざす。スマート農業を率先して導入し、生産コストを削減。生まれた時間で販売力を強化しようと、6次産業化や輸出に取り組み。「前例がなければ、自分たちが作っていかないと、臆せずさまざまなことに挑戦している。

まず、スマート農業については、佐賀県発のIT企業、オプティム社の農業改善システム「スマートやさい」を導入した。ドローンで大豆の畑を撮影し、生育の様子をAIで解析。病害虫のいる場所を特定し、必要な箇所だけピンポイントで農薬を散布する。これによ

経営紹介

地域農業のフロントランナー スマート農業や加工・輸出も



麦畑に立つ池田大志さん



佐賀県佐賀市
株式会社イケマコ

代表取締役 ● 池田 大志
経営開始年 ● 2007年
資本金 ● 100万円
売上高 ● 6,500万円
事業内容 ● 米・麦・大豆の生産、加工品の販売
従業員数 ● 4人
URL ● <https://www.ikemako2007.com>

り、通常栽培で使用する農薬の10分の1以下の量での生産に成功した。減農薬野菜として販売した枝豆は、通常の3倍の価格で完売したという。

池田さんは、ITと農業の融合に大きな可能性を感じた。それは、技術面のことだけではない。何か新しいことを始めようとするとき、「どうせできないのではないかと消極的な目線から入るのではなく、「とりあえずやってみよう」と、技術を用いて前向きに挑戦しようとする人間がIT業界に多いことに感銘を受けたからだという。

ただし、AIに任せきりでいいというわけではない。農薬散布量が極端に減ることで、虫の発生量自体は増える。順調に生育しているか、周囲の圃場ほらに迷惑をかけていないかなど、以前よりも圃場を巡回する頻度は増えたそうだ。従業員も圃場を今まで以上に注意深く観察するようになり、「機械だけでなく、人間の側も学習能力が向上した」。AIと人間が二人三脚となって、生産性向上を進めていく体制ができてきた。

麦茶で突破口を開く

イケマコの6次産業化の歴史は、



米・麦・大豆を使い、さまざまな商品を展開

2012年にさかのぼる。「農家が手間ひまかけて育てた農産物。安売りする必要はどこにもない」と、付加価値を高める方法を模索した。

最初に目を付けたのは麦茶だった。佐賀県は、二条大麦の作付面積で全国1位を誇る。佐賀県のPRにもつながる商品にしたいと、「佐賀県産二条大麦使用」をうたった「百姓品質麦茶」を開発した。

市販の麦茶より値が張るため、最初はなかなか売れなかった。しかし池田さんは「産地・品種・生産者を冠した麦茶は他にない」と、飲食店やスポーツチームなどに売り歩いた。口コミで少しずつ評判が広がり、現在の販売地域は、北は東北から南は沖縄にまで広がっている。

る。

品質が高ければ、ブランドづくりと販路づくりをしつかり練るところで必ず売り上げは伸びる。麦茶を通じてかんだ手応えがあった。

「米・麦・大豆だけで6次産業化商品なんて、展開できたとしても数が知れている」と言われたこともある。しかし池田さんは、1年に一つの新品開発を目標とし、着々と商品を世に送り出してきた。麦茶のほか、黒豆グラッセ、もち米甘酒、日本酒、クラフトビール、そして最近ではSDGsに貢献するため、麦わらストローにまでその幅は広がっている。

15年から米の輸出にも取り組み始めた。佐賀県産食材に特化した香港の和食店へ卸しはじめたのをきっかけに、料理人の間で口コミが広がった。今では香港・マカオの飲食店約30店舗へ、年間約30トを輸出する。

輸出することで、生産者による値決めの裁量が上がったと池田社長は明かす。日本は全国どこでも米を生産しているため、国内ではどうしても他産地米との競争に陥りやすい。だが香港やマカオは、自国では生産しておらず、消費する米のほぼ全量を輸入に頼っている。

したがって、他産地米の価格に引け張られることなく、米の価値を正當に評価してもらえするというメリットが生まれた。

さらに、元卸商として営業に強みを持つ池田さんならではのエピソードもある。コロナ禍以前の話だが、香港のとある飲食店からクリームが出たことがあった。池田さんは詳しい状況を聞くため、3日以内に現地へ飛んで行ったという。そこで料理人と順を追って経緯を確認し、水加減や手順に問題があったことが判明。対応の早さを喜ばれ、現在も取引が続いている。

コロナを機に長期課題

コロナ禍でも、業績への影響はほぼなかったという。これは、生産面積の大半が契約栽培であること、さらにスーパーや前述の輸出など、販売チャネルが分散していたことによるものだ。

一方、外に出る時間が減った分、経営課題の検討に割ける時間が増えた。なかでも、長期的に取り組まなければならないと思っていた、農地の「最適化」に着手したという。イケマコの栽培圃場が飛び地になっていて、生産効率が上がらな

いことは、かねてから池田さんを悩ませてきた。また、近隣農家から「自分も高齢になって、遠くの田んぼに通うのがつらい」という声もちらほら聞こえていた。イケマコが管理する数百の圃場の中から最適なものを選び、近隣農家の圃場と「交換」することは、理論的には可能だ。しかし、実際は権利関係の壁が厚く立ちほだかる。加えて、先祖代々の農地を簡単には手放せないという意見もあり、なかなか事態を打開できていなかった。

そこで、池田さんは発想を転換する。他に誰もやろうとしないなら、イケマコがその役割を担えばいいと、率先して調整役を買って出た。ひざ詰めで話し合ううち、徐々に変化の兆しも生まれてきたという。

既成概念にとらわれず、自社の利益ではなく、地域の利益、ひいては農業界の利益になることをしたい。そんな大きなスケールで経営をとらえる池田さんがフロントランナーとして走り続けていくうち、仲間もじわじわと増えてきた。この取り組みが今後もどんどん広がり、大きな潮流になっていくことを心から期待したい。

(編集部 大谷 香織) F



絶滅寸前の「吉川ナス」を復活 GI登録を地域活性化に生かす

福井県鯖江市

鯖江市伝統野菜等栽培研究会事務局

砂畑 達也



千年の歴史を持つ

私たちの地域が誇る「吉川ナス」を見たこと、食べたことはありませんか。

吉川ナスとは、鯖江市の伝統野菜で、千年以上の歴史があり、京都の賀茂ナスのルーツともいわれています。形はソフトボールくらいの巾着型で、重さは300gほど。皮が薄く、よく締まった肉質のため煮崩れしにくい特徴があります。また、油との相性が良く、加熱調理すると甘くトロけるような味わいです。

その味と品質が認められ、現在では、東京の一流レストランで採用されたり、新宿の百貨店などでも販売されたりしています。このように鯖江市のブランド品と呼べるまでに成長した吉川ナスですが、実は、12年前は絶滅寸前の状態でした。

昭和初期、吉川ナスは、鯖江市の旧吉川村一帯（現在の川去町、田村町付近）で盛んに栽培され、

関西方面へ続々と出荷されていきました。ところが、栽培農家が減少の一途をたどり、平成に入るところには栽培農家が1戸にまで衰退してしまつたのです。その理由は、栽培が難しく収穫量も少ないこと、そして多収型のナス（長ナス）の普及が挙げられます。

品種改良がされていない吉川ナスは、葉や枝やヘタに鋭いトゲがあるため、風が吹いて葉や枝が果実に触れることで、果実に傷がついてしまいます。また、樹勢が強く、葉や枝が生い茂るため、こまめな剪定が必要です。品種改良がなされてきた多収型のナスは、1本（1株）当たりの収穫量が100個以上ですが、吉川ナスは約30個（生産者平均）なのです。

1戸の栽培農家はなぜ栽培を続けていたのか。その理由が記録に残っています。「たくさんできるものではないので、あまり儲けもないが、待っている人がいるからね。（作っているのは）うちだけだから」

そして、2009年7月、たった一人で「吉川ナス」を守っていた最後の栽培農家が病気で亡くなつてしまいました。

吉川ナスは絶滅寸前となりました。すでに高齢であった農家の妻は、「私たちの代で最後になつても仕方がない」と思っていたそうです。

そのときに動いたのが、鯖江市農林政策課でした。課員らは、「これまで続いた伝統野菜を絶やしてはならない」と危機感と使命感を抱き、その農家の妻に「種をつなぎたいからナスを譲っていただきたい」とお願いし、ハウスに残っていた吉川ナスの中から3個、実を譲り受けました。自家採取が基本だったことから、譲り受けたナスから関係機関で種取りし、種をつなぎました。その後、市内の篤農家に趣旨を説明しました。その農家の声かけで「このまま伝統を失ってはいけない」という想いをともにする8戸の農家が集まりました。

そして、同年12月、「吉川ナス」再興へ挑戦しよ

profile

砂畑 達也 すなは たつや

1982年福井県鯖江市生まれ。社会福祉士、介護福祉士資格所有。28歳で大阪からUターンし、鯖江市役所に入庁。2020年4月より農林政策課で「吉川ナス」のPRや販路業務、園芸用ハウスの補助金業務などを担当している。「はさがけ天日干し」をする地元のブランド米を東京の一流レストランに繋ぎ、存続の危機だった米作りを復活させた。プライベートでは、地元の農業生産法人の自然栽培部に所属し、ボランティアで自然栽培米の生産を手伝っている。

鯖江市伝統野菜等栽培研究会

2009年12月、農家有志で結成。鯖江市の伝統野菜「吉川ナス」の栽培技術の向上、生産拡大、伝承などを目的に活動している。一時は栽培が途絶えかけた「吉川ナス」を、現在は年間約4万個まで再興させた。「吉川ナス」を会員21戸で生産する。農林水産省主催「令和3年度地産地消等優良活動表彰」(生産部門)で、最高賞の農林水産大臣賞を受賞。

うとこの8戸で結成したのが「鯖江市伝統野菜等栽培研究会」(以下「研究会」)です。
 農業者の意地やプライドがあったからこそでしょう、ナスは順調に種取りができ、栽培量も増やすことができました。
 一方、結成当初は生産した吉川ナスの販路に大変苦労していました。栽培した吉川ナスを買ってくださるところが少なかったからです。
 そこで、研究会事務局職員が鯖江市内の飲食店などにサンプル品を持ち歩いて料理に使ってもらったり、地元の料亭に依頼して作成したレシピ集や料理教室の開催によってPRしたり、会員個人が関係者に直接宣伝したりと、草の根作戦で販路を拡大していきました。
 14年4月に市内に「道の駅西山公園」がオープ



上:色、光沢など3段階の品位区分があり、最上位のみ青果出荷する
 下:会員は吉川ナスを誇りに思い、愛情をもって生産している

ンし、吉川ナス専用売り場ができたことで、安定した販売が可能となり、会員の栽培意欲の向上にもつながりました。また、加工用として出荷される優品の有効活用を目的に、道の駅と連携して開発した道の駅限定フード「吉川ナスパーガー」(29ページ写真)や、福井県の郷土料理風アレンジした「吉川ナスはまなみそ」を開発・販売し、いずれもヒット商品となっています。
 現在では、吉川ナスを求めて鯖江市を訪ねる消費者がいるほどになり、吉川ナスが地元を代表するブランド産品に育っていることが、研究会会員の誇りです。

急成長のきっかけ

吉川ナスが当市のブランド産品にまで成長し

たきっかけの一つが、農林水産省の地理的表示(GI)保護制度への登録です。
 GIとは、伝統的な生産方法や気候・風土・土壌などの生産地等の特性が、品質などの特性に結び付いている地域の農林水産産品を知的財産として登録し、保護する制度です。登録された産品は、地理的表示とともにGIマークの表示が可能になります。この制度により、生産者は他産品との差別化を図れるほか、消費者は産品を信頼することができます。

GI登録前の吉川ナスは、他のナスと比べて形や大きさ、食味が優れているという点で市場評価が高く、県内での知名度も高まりつつありました。
 一方、年々生産量が増加しており、販路拡大

のためのさらなる知名度向上が課題でした。

そんなとき、新聞でGI制度創設の記事を見た前市長から研究会事務局に「登録申請をやってみてはどうか」と連絡がありました。

GIの登録によって、知名度向上とブランド化、販路拡大、販売価格の向上をめざそうと会員一同が承諾し、2015年6月11日、研究会事務局で申請手続きを開始しました。

申請書は、支援窓口の「GIサポートデスク」



「吉川ナスバーガー」は油で揚げた輪切りナスがメイン。味付けは地域伝統薬味「山うに」を混ぜた「山うにマヨネーズ味」他2種

（地理的表示保護制度活用支援 中央窓口）のフォローを受けながら作成していきました。全国でもまだ登録数が少なく、また、伝統野菜の登録事例がなかったことから、申請書の作成に苦労したようです。

申請後は、農林水産省から複数回、申請書類に関する補正の指示を受け、書類を訂正する作業を繰り返しました。

その後、16年5月に、農林水産省の審査官に

よる聞き取り調査や現地調査がありました。審査官からは、収穫量が少ないにもかかわらず熱心に栽培に取り組み、吉川ナスを傳承しようとして取り組んでいることが高く評価されました。

そして、農林水産省での審査会を経て、同年7月12日、申請から約1年1カ月かけてGIへ登録することができました。

吉川ナスの登録は、全国では14番目で、北陸では初めてです。また、国内の伝統野菜でも初めての登録でした。さらに、ナスでは現在、国内唯一の登録となっています。

県外からもUターン

いま、地域に大きな変化がもたらされています。吉川ナスの素晴らしさが広く地域住民に理解され「鯖江の野菜といえば、吉川ナス」と言われるほどです。

8戸から始まった活動は、GI登録を機に16戸にまで増加し現在は21戸となっています。生産量もGI登録前の15年度の約1万個から、21年度は約4万2000個を収穫するまでに増加しています。

昨年末、吉川ナスを栽培してみたいと、県外から地元鯖江市にUターンした20歳代の青年が研究会事務局を訪ねてきました。彼は、GIに登録されていること、ブランド力があることを理由に吉川ナスに興味を持ったと語ってくれました。

この春から栽培に挑戦する予定です。青年の関心を引いたという意味でも、ブランド力や知名度の向上に、GI登録の効果があつたのでは

ないかと思っています。

今年1月には、GI登録生産者団体が参加する「日本地理的表示協議会」が設立されました。全国のGI登録団体の団結を図り、GI登録団体の活動活性化とGIの認知度向上などに取り組むための組織です。私たち研究会も参加し、他の登録団体とともに、GI保護制度のさらなる発展とGI製品の販路拡大をめざして活動していきます。

一方、課題もあります。現在、研究会会員は70歳代以上が6割以上を占め、後継者の確保が課題の一つとなっています。また、栽培技術の向上と継承、会員の収益確保も大きな課題です。

これらの課題を解決するため、昨年からは、「吉川ナスカレッジ」という新たな取り組みを始めています。これは、会員所有のハウスを利用して、ベテラン会員が新規会員に栽培技術を直接指導するものです。毎年、定期的に栽培講習会を開催し、栽培技術の向上に努めています。過去の農家が苦労してきたように栽培方法はかなり難しく、退会されてしまう新規会員もいます。剪定しやすく簡単に栽培できる方法も、関係機関とともに研究しており、今後も会員が継続して活動できるようにめざしています。

現在、吉川ナスの地域団体商標を特許庁に出願中で、今年中の登録をめざしています。この商標取得により、さらなるブランド化と知名度向上を図れると考えています。

地産地消、栽培技術の継承、会員の所得向上に向けて、これからもさまざまな活動に挑戦していきます。



地理的表示(GI) 保護制度

地理的表示(GI)保護制度とは、2015年6月施行、「特定農林水産物等の名称の保護に関する法律(GI法)」に基づき、全国各地の風土や伝統が育んだ特色ある食品・農林水産物の名称を、国が登録するものです。

登録がなされると、生産者団体が定めた生産地や生産方法などの基準を満たす産品にのみ当該産品の名称の表示(II地理的表示(GI))を使用できるようになります。不正な地理的表示(類似等表示を含む)の使用は行政が取締ります。

GI登録産品は国際的に認知されており、世界の100カ国を超える国で保護されています。わが国と同等水準のGI制度を有する外国との間でGIを相互に保護する制度を整備しています。

GI登録は、さまざまな効果があります。品質を守るもののみが市場に流通することになる

ため、他産品との差別化やブランド価値を守ることにつながります。

また、地域の生産者は、既登録団体への加入や、新たに登録を受けた生産者団体の構成員となることで、地理的表示を使用可能になりますので、地域共有の財産として、産品の名称が保護されます。

22年3月2日現在では、115の産品が登録されています。

登録申請は無料です。審査の結果、農林水産大臣による登録がおこなわれる場合には登録免許税(9万円)の納付が必要です。更新料などは必要ありません。

登録申請に係る相談は、「GIサポートデスク(地理的表示保護制度活用支援 中央窓口)」へ。

GIサポートデスク

電話：0120-954-2006

URL: <https://fmric.or.jp/>

gidesk/

GI登録産品 (上 登録番号)

(下 登録名称)

2022年3月2日現在

北海道

- 4夕張メロン
- 21十勝川西長いも
- 86今金男しゃく
- 92檜山海参
- 101網走湖産しじみ貝

東北

- 1あおもりカシス
- 23十三湖産大和しじみ
- 52小川原湖産大和しじみ
- 75つるたスチューベン
- 90大鰐温泉もやし
- 105清水森ナンバ

関東

- 28前沢牛
- 47若手野田村荒海ホタテ
- 66若手木炭
- 68二子さといも
- 73浄法寺漆
- 106甲子柿
- 114広田湾産イシカゲ貝
- 115山形産イシカゲ貝

中部

- 31みやぎサーモン
- 65岩出山凍り豆腐
- 104河北せり
- 【秋田】
- 32大館とんぶり
- 51ひばり野オクラ
- 60松館しほり大根
- 79いぶりがっこ
- 93大竹いちじく

山形

- 26米沢牛
- 30東根さくらんぼ
- 62山形セルリー
- 76小笹うるい
- 99山形ラ・フランス

福島

- 63南郷トマト
- 113阿久津曲がりねぎ

北陸

- 【新潟】
- 29くろさき茶豆

近畿

- 81津南の雪下にんじん
- 109大口れんこん
- 【富山】
- 53入善ジャンボ西瓜
- 98富山干柿
- 112水見稲積梅
- 【石川】
- 17加賀丸いも
- 20能登志賀ころ柿
- 【福井】
- 14吉川ナス
- 15谷田部ねぎ
- 16山内かぶら
- 43上庄さといも
- 45若狭小浜小鯛ささ漬
- 69越前がに

中国・四国

- 【鳥取】
- 11鳥取砂丘らっきょう
- 70大山ブロッコリー
- 72こおげ花御所柿
- 80大栄西瓜
- 【高松】
- 87東出雲のまる畑ほし柿
- 91三瓶そば
- 【岡山】
- 24連島ごぼう
- 【広島】
- 83比婆牛
- 84豊島夕チウオ
- 89大野あさり
- 97福山のくわい
- 【山口】
- 19下関ぶく
- 40美東ごぼう
- 100徳地やまのいも
- 【徳島】
- 42米頭ゆず
- 【香川】
- 54香川小原紅早生みかん
- 82善通寺産四角スイカ
- 【愛媛】
- 10伊予生糸
- 【高知】
- 96物部ゆず

滋賀

- 56近江牛
- 85伊吹そば
- 【京都】
- 37万願寺甘とう
- 【兵庫】
- 2伯馬牛
- 3神戸ビーフ
- 78佐用もち大豆
- 【奈良】
- 12三輪素麺
- 【和歌山】
- 39紀州金山寺味噌
- 108わかやま布引たいこん

九州

- 【福岡】
- 5八女伝統本玉露
- 【長崎】
- 61対州そば
- 【熊本】
- 8くまもと県産い草
- 9くまもと県産い草
- 67くまもとあか牛
- 74菊池水田ごぼう
- 88田浦銀太刀
- 94八代特産晩白柚
- 95八代生薑
- 111くまもと塩トマト
- 【大分】
- 22くまもと七島蘭表
- 33大分かぼす
- 【宮崎】
- 55宮崎牛
- 64ヤマダイかんしょ
- 【鹿児島】
- 7鹿児島産壺造り黒酢
- 46桜島小みかん
- 57辺塚だいたい
- 58鹿児島黒牛
- 102えらぶゆり
- 115種子島安納いも

沖縄

- 44琉球もろみ酢

外国

- 【イタリア】
- 41プロシユット デイ パルマ
- 【ベトナム】
- 107ルックガンライチ
- 110ピントウアンドラゴンフルーツ

『資本主義の新しい形』

諸富徹著 岩波書店



2020年1月発行・2,860円

人的資本投資で日本経済の転換を

武本俊彦（新潟食料農業大学教授）

バブル崩壊から30年、日本経済は衰退を続けている。世界のトップを極めていた電器産業もいまや見る影もない。凋落原因を知り解決策を探りたい。本書がその解を示す。

まず、資本主義の本質が変わった。工場や土地といった物質的価値から知識や情報など非物質的価値の重視へと。典型はものづくりのサービス産業化だ。ものづくりで敗れた米国は1990年代によりがえる。重要なのは、知識であり無形資産である。中核に位置するのは人的資本である。しかし、日本は「よいものを造りさえすれば、必ず売れる」という供給側の論理に基づいて、巨大投資で大失敗を繰り返し没落した。

では、サービスで稼ぐものづくりとはどういうものか。農業分野ではドイツの化学・製薬企

業のバイエルを取り上げている。過去の農業散布や肥料の投入状況に加えて、地中のセンサーが測った温度など土壌の状況に関するデータを収集。それを衛星画像解析と農作物の生育診断に関する技術を用いて分析し、区画ごとに最適な農業の投入量や投入時期に関する情報を農家に提供した。農家にとっては単なる肥料・農薬メーカーではなく、コスト削減と作業の効率化による人手不足解消のコンサルタントだ。バイエルからみれば、ものを売るといふ関係だけでなく、肥培管理の面でのアドバイスを継続的に起こない、顧客の取り込みに成功している。

日本は、このようなものづくりのサービス産業化を含めて、現代資本主義の非物質主義的転回に対応できなかった。とりわけ、従来のものづくりの延長線上のビジネスモデルに固執して失敗したあげく、賃金引き下げというコスト削減に走り、教育訓練の軽視など人的資本を毀損する悪循環を繰り返した。必要なことは、コスト削減ではなく、付加価値をどう伸ばし、労働生産性と炭素生産性を引き上げていくかだ。その場合、現代資本主義は放っておけば不平等と格差拡大を招くことになるから、人的資本投資の拡充を通じて、格差の是正と経済成長を促す成長戦略を一体的に実行することが必要になる。つまり同一労働・同一賃金を基軸に、雇用機会確保のための積極的労働市場政策と、脱炭素化のためのカーボンプライシングによって、産業構造の転換を図ることが重要と結論づけている。



読まれます 三省堂書店農林水産省売店における農林水産関連書籍 売り上げ上位10冊 (2022年2月1日~2月28日)

タイトル	著者	出版社	税込価格
1 政官要覧 令和4年春号	政官要覧社／著	政官要覧社	4,400円
2 国会便覧 152版 令和3年12月臨時版	シュハリ・イニシアティブ／編	シュハリ・イニシアティブ	2,985円
3 農林水産省名鑑 2022年版	米盛 康正／著	時評社	4,730円
4 農林水産六法 令和4年版	農林水産法令研究会／編	学陽書房	17,600円
5 逐条解説 漁業法	漁業法研究会／著	大成出版社	6,160円
6 どう考える？「みどりの食料システム戦略」(農文協ブックレット23)	農山漁村文化協会／編	農山漁村文化協会	1,100円
7 虚構の森	田中 淳夫／著	新泉社	2,200円
8 「やりがい搾取」の農業論	野口 憲一／著	新潮社	836円
9 季刊地域 No.47 2021年秋号(特集:使い切れない農地 どうする? 誰に託す?)	農山漁村文化協会／編	農山漁村文化協会	943円
10 日本の食と農の未来「持続可能な食卓」を考える	小口 広太／著	光文社	902円

水戸支店

肉用牛経営の事業承継事例などを学ぶ

茨城県農業経営アドバイザー連絡協議会(事務局:水戸支店)は、一般社団法人全国農業経営コンサルタント協会会長の森剛一氏をはじめ、地域の若手担い手農業者や茨城県農業共済組合連合会を講師に招き勉強会を開催しました。

森氏は、事業承継時の相続税負担が重くなりがちな肉用牛経営を中心に、有効な事業承継方法について事例を交えて説明。出席者からは、「農業界の事業承継について、全国の事例や今後の動向をもっと知りたい」などの声が多く寄せられました。12月8日、於:水戸市、参加者:農業経営アドバイザー他42人



講師の説明を熱心に聴く出席者

岐阜支店

「飛騨就農支援塾」に出張講義

岐阜県、飛騨地方3市1村、飛騨農協が共催する、飛騨地方での若者新規就農者育成プログラム「飛騨就農支援塾」に、農業経営アドバイザーの資格を持つ支店職員が出張講義。「損益計算書と資金繰り」をテーマに、農業経営で必要な「キャッシュフローの考え方」について説明、併せて日本公庫が取り扱う「青年等就農資金」を紹介しました。

参加者からは「経営を発展させていくうえでのヒントが得られた」などのコメントがありました。1月12日、於:高山市、参加者:塾生である新規就農希望者11人



参加者は就農に向け熱い思いがみなぎっています

北見支店

農業を大学生の職業選択肢の一つに

東京農業大学北海道オホーツクキャンパス(網走市)の学生にオホーツクの農業の魅力を理解してもらうべくセミナーを開催しました。約473haの農地を集積した農事組合法人勝山グリーンファーム代表の堺信幸氏、畜産を大規模に手掛けるトップファームグループ副社長の井上和明氏が自社福利厚生制度や求める人物像などを、また美幌町役場が新規就農支援策を説明。さらに、美幌町で農業と文筆業の両立をめざす吉田幸枝氏が、実際に「型にはまらない農の楽しみがある」と語りました。1月18日、於:網走市、参加者:学生など36人

学生からは「ライフプランを考えるうえでとても参考になった」などの感想が



学生からは「ライフプランを考えるうえでとても参考になった」などの感想が

近畿地区 総括

カーボンニュートラルに寄与する施策に強い関心

近畿の林業経営者有志で構成する「日本公庫近畿地区林業友の会」が「林業施策の動向」をテーマに講演会を開催。林野庁林政課長の清水浩太郎氏が森林・林業・木材産業の現状と課題を説明しました。

意見交換会では、参加者より、吉野林業の山守制度に代わる森林管理やスマート林業など持続可能な林業への取り組みが発表されました。また、カーボンゼロへ向けて「CO₂削減には資源会社との連携が必要」「クレジットのルールづくりを」などの意見が出されました。2月3日、於:大阪市、参加者:9人(オンライン含む)



林業振興へ議論が交わされました

ご意見・ご感想をお寄せください

『AFCフォーラム』は農林漁業者、食品事業者の皆さまに役立つ誌面づくりをめざしています。参考になった記事、取り上げてほしい企画、お気付きの点など、メール、FAX、電話、郵送で編集部までお寄せください。掲載させていただいた方には薄謝を進呈します。

メール anjoho@jfc.go.jp

※こちらのコードも
お使いください →



FAX 03-3270-2350

電話 03-3270-2268

郵送 〒100-0004

東京都千代田区大手町1-9-4
日本公庫農林水産事業本部情報企画部
AFCフォーラム編集部あて

◆2021年4月から、業務で林業にかかわるようになりました。主に書類のやりとりではあります。現場に赴くこともありますが、これまで林業に携わったことはなく、スギとヒノキの区別もつかない初心者でしたが、次第に林業用語に慣れてきたところです。2月号の「持続可能な国産材時代へ」の特集は、一端ではあります。林業にかかわる身として興味深く拝読しました。

林業は長期戦というイメージはあったものの、業務で携わる林業経営を見るに、想像をはるかに超える長期的な視点が必要と感じています。今の時勢に合わせて材の搬出ばかりに気を取られていては、数十年後の未来で国産材の供給不足が生じます。加えて特集にもありましたが、立木販売収入から次世代

の森林を育てるための再造林費用を賄える状況に至っていません。事実、主伐後の再造林について費用の面からなかなかうまくいかない事例は多くあります。

私自身、木や木製の家具などに対して温もりや癒やしを強く実感しており、『檜原森のおもちゃ美術館』のような木に触れて遊べる体験型ミュージアムはぜひ訪れたいと思えました。また、身近で使う木製品も、せっかくなら国産材を使用したいと考えています。伐って、使って、植える」というサイクルの確立には、まだまだ課題があるかと思いますが、国産材には外国材にはない良さがあると思うので、取り組みが広まっていくことを期待しています。

(静岡県浜松市 山下千晶)

編集後記

④ ウクライナ危機は「食料安全保障」を論じるにあたって世界各地の地政学的リスクも欠かせない重要な視点であることを再認識させた。世界的な人口増に伴う食料需要増や気候変動に伴う収量減少などに対応するにあたって、前提は「平和」があつてのこと。危機の早期終結を願い、「想定外の事象」と投げ出さず正面に捉えたい。(今村)

④ コロナ禍に大きく影響を受けた食料安全保障。今般のウクライナ情勢により、新たな局面を迎える可能性があります。早くもエネルギー・物流面を発端に食品供給・価格への影響が出ており、早急な対応が必要な場合も。政治・経済の変化が激しいグローバル環境を見通すことが求められる経営者の皆さまのかじ取りのご苦労が改めて身にしみました。(高雄)

④ 食料安全保障は壮大な世界観で語られる難しい話という印象でした。三井物産株式会社の佐野さんの寄稿を読み、身近に感じる食品の値上げとコロナ禍の世界的な食料供給が直結し、大きなうねりが生まれていることを改めて認識しました。食料安全保障の課題に自分がどう関われるか、4月から融資の現場で大きな宿題の答えを考えます。(山本)

④ 編集担当を卒業します。「地域再生への助走」は思い入れのあるコーナーの一つです。地域を想う熱い気持ちと情熱が生む創意工夫の取り組みを筆者から直接伺えることも多くありました。ワクワクしたり感動したり。それを誌面で伝えられることは編集者冥利につきました。今後とも、読者の皆さまに幸多いことを願います。感謝しています。(城間)

AFCフォーラム 2022.4 春1号

編集

前田 美幸 今村 潤 高雄 和彦
山本 晶子 大谷 香織 城間 綾子
竹中 夕美

編集協力

青木 宏高 村田 泰夫

発行

株式会社日本政策金融公庫
農林水産事業本部
〒100-0004
東京都千代田区大手町1-9-4
大手町フィナンシャルシティ ノースタワー
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

株式会社佐伯コミュニケーションズ
〒870-0847
大分県大分市広瀬町2-3-21

過去を分析する視点も 農業を強くできる それが私の信条です



渡辺 知洋
WATANABE Tomohiro

帯広信用金庫営業推進部
アグリビジネス推進室
(北海道帯広市)

私は、北海道十勝を営業地域とする帯広信用金庫に勤めている。当金庫のお客さまは商工業者が多いが、十勝は農業が非常に盛んな地域であり、農業経営者と接する機会も多い。私は信用金庫の職員であるが、農業経営者の方に役に立てることがあると感じている。

ある日、融資を担当していた私に対し、畜産業を営むAさんから、「今後の資金繰りに懸念があるので、融資金の償還を猶予してほしい」との依頼があった。ところが、Aさんの直近の決算では売り上げや利益も良好であり、手持ちの現預金も潤沢であった。その他の資料を見ても、融資金の償還を猶予する必要性は感じられない。そのため、Aさんの申し出に、一体どういう事

だろうとしばらく悩んだ。

特に私が悩んだのは、Aさんの経営状況をつかみきれないことであった。Aさんと私をつなぐ視点が見つからず、話を進める糸口がなかった。悩んだ末、信用金庫の職員とし

えてきた。これにより、今後の資金繰りに懸念がある事を伝えたかったAさんと、経営状況をつかみきれなかった私の認識が一致した。その後は、Aさんの経営課題の解決に向けて、良好な関係を築く事ができ



©廣澤 順也

て培ってきた経験などを生かし、農業を「農畜産物の製造業」として捉えようと考えてみた。そこで、「畜産物の生育過程も『売り上げ－経費＝利益』に分解して分析できるはず。売り上げや経費を構成しているのは『量×単価×回転期間』であるはず」と見立て、私なりにAさんの事業の簡易分析表を作成した。

この分析表が、Aさんとの目線を合わせる事に役立った。分析表を用いて会話をする事で、Aさんが生育する畜産物の見込売上と、支払済の経費が逆転している部分が見

た。

本来、農業とは農産物を収穫するまでの視点（未来への目線）を大事にして、アドバイスをしなければならぬ産業だと感じている。一方で、私は決算書などの資料から、農業を事業として分析する視点（過去への目線）でのアドバイスが中心となっている。

多様なアドバイスが農業経営者の視点を変え、結果として農業を強くする事もあると信じて、今後も私なりに活動を続けたいと考えている。**F**

わたなべ ともひろ

1975年北海道生まれ。98年帯広信用金庫に入庫。2015年上級農業経営アドバイザー資格を取得。北海道農業経営アドバイザー連絡協議会「かけはし」会員。趣味は、プロ野球観戦。



農業経営アドバイザーは農業経営者のニーズに対応し、経営への総合的的確なアドバイスを実践する専門家です。2005年、農業経営の発展に寄与することを目的に日本公庫が資格制度を創設しました。本コーナーは、上級資格である上級農業経営アドバイザーが執筆しています。

食料安全保障を強化する

■ AFCフォーラム 令和4年4月1日発行(年間8回発行)第70巻1号(357号)
 ■ 発行/株式会社 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 大手町7-ナインビル2F 1-257-1 Tel.03(3270)2268



『ふるさとの畑お花がいっぱい』 三浦 琉依 愛知県半田市立乙川小学校
 (全国土地改良事業団体連合会主催「ふるさとの田んぼと水」子ども絵画展2021より)