

# AFC Forum

フォーラム  
Forum

2022.8  
夏1号

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

特集「若者就農」と「地方創生」





撮影：矢部 志朗  
北海道音更町  
2013年7月20日

サヤエンドウ

■朝の光に輝くサヤエンドウ。サヤの中の小さな豆が愛らしい。帯の色：レモンイエロー

## 特集

# 「若者就農」と「地方創生」

## 3 農業を基盤とした地方創生戦略を

五十嵐 智嘉子／北海道総合研究調査会 理事長

人口減少は日本の命運を左右する課題で、特に地方で深刻だ。だが農業基盤が盤石な地域では人口減少幅が小さい。さらに「面白いまちづくり」で活性化に取り組む、明るい兆しが出てきている

## 7 若者への地域ぐるみの支援が活性化に

松田 恭子／株式会社結アソシエイト 代表取締役

地域に新規就農者を定着させるため、行政と農協、農業者が連携。手厚い支援の仕組みをつくり若者定着に実績を上げるJAかいふと志布志市農業公社の事例を紹介する

## 巻頭言

### 観天望気

## 2 地域から日本を創り直す

藤山 浩／一般社団法人

持続可能な地域社会総合研究所 所長

## 連載

### 変革は人にあり

## 11 石飛 修平／株式会社熟豊ファーム(島根県)

今まで「廃用牛」と言われてきた黒毛和牛の経産牛を育て上げ、おいしい肉にする経産牛肥育専門農場。「サステナブル和牛」として輸出を広げ、経産牛の価値向上に取り組む

### 農と食の邂逅

## 19 土居 裕子／株式会社ニュース(愛媛県)

大学で学んだファミリー企業の研究をきっかけに、父の跡を継いで2代目社長に。年間を通じてミカンを栽培し、六次産業化、輸出にも取り組む

### 新・農業人

## 27 佐野 剛／アサヒファーム(山梨県)

2021年に就農し1年目で黒字化。前職の経験を活かし、徹底した工数削減をモットーにした営農スタイルの確立をめざす

### 次号予告

特集は「今こそ本格始動、農産物・食品輸出」を予定。2021年、日本の農林水産物・食品の輸出額は初めて1兆円を超えました。30年に5兆円の目標達成に向け、輸出にチャレンジする事業者へ国の取り組み強化の具体策を解説します。また、今年度から新設された「農産品輸出支援プラットフォーム」の支援内容のほか、輸出入産地形成の優良事例などを紹介します。

\*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。

## オピニオン・レポート

### フォーラムエッセイ

#### 小さな「畑」

三浦 しをん／作家

14

### 調査レポート

#### 食品産業の景況は持ち直し

設備投資DIはコロナ禍前の水準に回復

—食品産業動向調査(2022年1月調査)— 15

### 主張・多論百出

#### 意欲ある企業の農業参入をバックアップ

新規就農者を呼び込み有機農業を推進

郡司 彰／茨城県農林水産部農地局長 23

### ぶらり食探訪 - ニューヨーク -

#### 1パック2600円のイチゴ

津山 恵子／ジャーナリスト 25

### 耳よりな話

#### 収穫した果実の色を改善する機械

東 暁史／農業・食品産業技術総合研究機構 26

### 地域再生への助走

#### 地元・胎内産の原料使い話題に

大学ブランド清酒の開発に成功

渡邊 剛志・栗林 喬・小熊 哲哉／

新潟食料農業大学(新潟県) 31

### 書評

#### 『農の原理の史的研究』

—「農学栄えて農業亡ぶ」再考—

宇根 豊／百姓・思想家 34

## インフォメーション

日本公庫農林水産事業本部長の新任のごあいさつ 35

地域経済活性化シンポジウム in 長崎を開催 36

みんなの広場・編集後記 37

## 農業経営アドバイザー

### TiDBit

#### 後継者不在の時代

いま求められる支援者の役割

村上 一幸／株式会社ケミストリー 38

# 観天 望気

## 地域から日本を創り直す

2020年代が始まって、もう2年以上が経つ。コロナ危機やロシアのウクライナ侵略で世界は騒然としている。しかし、私たちの国は、まだ「失われた30年」から目覚めようとしていない。

この30年、世界は、社会を新しい新進気鋭の若者や女性が引っ張っていく時代となっている。例えば、幸福度の高い国として知られるフィンランドでは、2019年、34歳の女性首相サンナ・マリン氏が登場している。20代で起業した経営者が引っ張るGAFAの株式時価総額は、東京証券取引所一部上場企業の合計を上回る。

一方、日本では、東京オリンピックの不祥事に示されたように、相変わらず、中高年男性の既得権が重んじられ、リスク回避が最優先されるなか、個人の才能と努力が覆い隠されている。閉塞感は、これまで生きてきた時代でなかったほど濃い。今、生まれてくる子どもたちは、ほぼ確実に22世紀、2100年まで生きる。彼らは、あとで今の時代を振り返って、今までの失敗を認めず「逃げ切り」を図る今の大人世代を、歴史的にどう評価するのだろうか。

これからは、待ったなしの「循環革命」を成し遂げる時代である。日本も、2年前に、遅ればせながら、2050年までに脱炭素社会を実現することを表明した。これまでの「大規模・集中・グローバル」一辺倒の文明を根底から組み直し、「小規模・分散・ローカル」に基づく循環を創造的に構築していくことが求められている。高度経済成長以来の成功モデルの延長線上に解はない。果敢なチャレンジを地域・分野を横断して同時多発的に展開し、その成功と失敗のDNAを速やかに情報共有し、共進化を図るような今までないアプローチが必要だ。

私は、来るべき循環型社会の基本単位として、「循環自治区」の創設を提唱している。この2020年代、再生可能資源やエネルギーに恵まれた農山漁村から、300人から3000人程度の地域社会を循環型社会の基本ユニットへと進化させるステージを、若者世代を主役として始動させたい。



### 藤山 浩

一般社団法人 持続可能な地域社会総合研究所 所長

ふじやま こう

1959年島根県生まれ。一橋大学経済学部卒業。博士(マネジメント)。島根県中山間地域研究センターなどを経て2017年より現職。国・県委員多数。専門は、中山間地域政策、未来社会論、地域計画、地域分析(人口・経済)。著書に『日本はどこで間違えたのか コロナ禍で噴出した「一極集中」の積弊』(河出書房新社)など。

# 農業を基盤とした地方創生戦略を

地方の人口減少は、自然減に加えて転出超過が続き、一層の拍車がかかっている。この先の課題は生産年齢人口の減少であり、若い人へ投資し、分野を越えた「面白い」仕組みをつくることを許容する社会となる必要がある。農業は、そのフィールドとなる可能性が大きく、地方創生の先頭を走ってもらいたい。

## 日本は生産年齢人口の減少が問題

2014年、国は「地方創生」推進の旗を掲げました。そこには二つの目標があります。一つは、少子高齢化への対応により、人口減少に歯止めをかけること。もう一つは、東京圏への人口の過度な集中を是正することです。しかし、いまだに日本の人口減少には歯止めがかかっていません。人口減少対策の成果が出るまでは時間がかかり、これといった決め手があるわけではありません。妊娠・出産・子育て支援、経済対策による若者の雇用対策、住みやすい地域づくり、地域経済の活性化など、総合的な対策が求められます。しかしながら、まんべんなく「総花的」な対応が効果をもたらしているとはいえません。そんななか、若い世代の転入促進や出生数減

少を食い止めつつある取り組みが出てきています。それらの特徴として、住民や行政みずからが課題に気付き、外の力を借りて、新たなビジネスや事業につなげていくものが多くみられます。ここでは、まず日本全体の人口の推移を確認し、今後の課題は若者世代が活躍できる社会づくりであることを示します。次に地方に目を向け、地方における転出入に着目して、その背景や要因を検討します。さらに農村・農業に関連して、近年注目される取り組み事例を紹介します。日本における人口の推移と推計を図1に示します。日本全体では、08年ごろをピークに人口減少の局面に入っています。一人の女性が一生に産む子どもの数である合計特殊出生率がこのままの水準で推移すれば、60年には約9200万人、2100年には6000万人を割り込むと

推計されています。日本全体の人口の変化は、生まれる子どもの数と亡くなる人数の差、すなわち自然増減数でほぼ決まっています。21年は、出生数が84万人と戦後最小を記録し、合計特殊出生率は1.30と、戦後最低の1.27に迫っています。一方、死亡数は約145万人ですので、その差61万人の人口減少となります。なお、戦後間もない1947年から49年の出生数は約270万人、出生率は4.5前後でした。出生数も出生率も、現在は3分の1以下の水準になっています。親となる世代の人数も減少していますので、出生数の上昇は今後しばらく期待できず、日本の人口減少は当面続くものとみてよいでしょう。図1のように、われわれは、ジェットコースターのピークからまさに降下を開始し

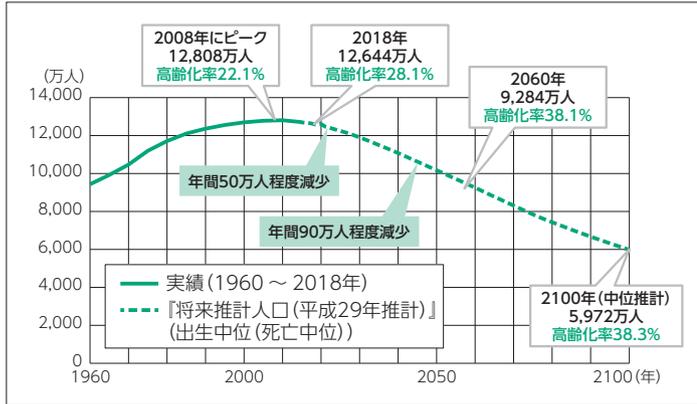


北海道総合研究調査会 理事長

**五十嵐 智嘉子** IGARASHI Chikako

いがらし ちかこ  
札幌市生まれ。1984年、北海道をフィールドとして調査・研究をおこなうシンクタンク「一般社団法人北海道総合研究調査会」に研究員として入会。調査部長、常務理事、専務理事を経て2012年より現職。14年から16年まで、内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局に参事官として出向。

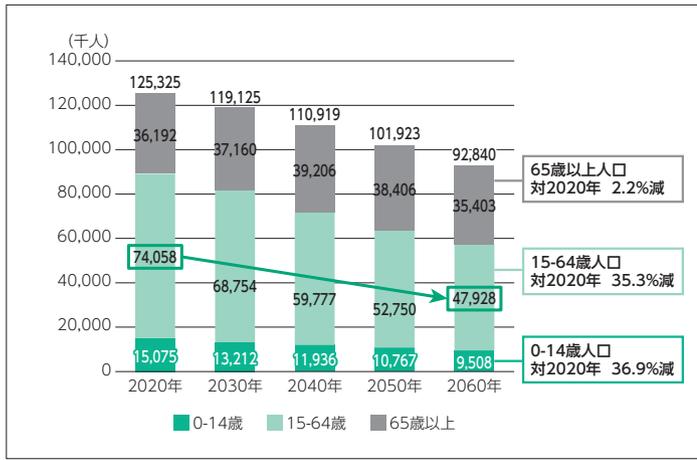
図1 日本の長期人口の推移



総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所(社人研)「将来推計人口(平成29年推計)」などに基づき作成  
 注:「高齢化率」は総人口に占める老年人口(65歳以上人口)の割合  
 出典:「まち・ひと・しごと創生長期ビジョン(令和元年改訂版)」(令和元年12月)

た時点にいます。2060年の推計人口である約9200万人は、1960年ごろと同じ水準です。大きな違いは、当時の高齢化率が5%程度であったのに対し、2060年には38%程度になることです。高齢化への対応が課題とされていますが、40年に団塊ジュニアが65歳以上になるころから高齢者数は増加しません(図2)。着目すべきは、生産年齢人口(15歳から64歳)の減少です。20年には約7400万人であったのが、60年には約4800万人と、35%も減少することになります。今から日本が直面するのは、この生産年齢人口減少の問題です。これまでの制度や仕組みの延長線上では対応できないことも想定され、時

図2 年齢区別の人口推移



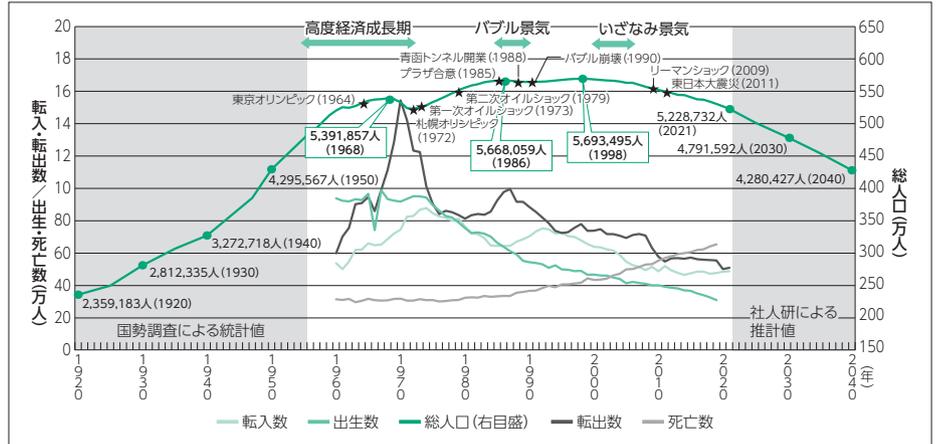
出典:「日本の将来推計人口(平成29年推計)」(社人研)より一般社団法人北海道総合研究調査会作成

代に合わせてつくりかえていくことが重要です。その対象は若い世代であり、若い人が将来に希望を持つことができる社会にしていけることが不可欠です。そうでない限り日本は消滅しかねません。今から対策を始めていく必要があります。**北海道・帯広市の転入超過に注目** 地方で、自然増減(出生-死亡)と併せて影響が大きいのは、社会増減(転入-転出)です。この二つの要因を、北海道を事例にみていきましょう。図3は、北海道の1920年以降の人口推移を示したものです。また、転入数と転出数、出生数と死亡数の推移も示しています。まず総人口は、98年に569万人を記録した

あとピークアウトし、2010年代後半から急激な減少に突入します。60年には約420万人となり、60年間で約150万人が減少すると予想されています。社会増減をみると、高度経済成長期とバブル経済期に人口の転出数が多くなっており、人口が経済動向に左右されることがわかります。高度経済成長期の人口減少は、農村からの流出も少なくありませんでした。転出先は東京圏が多く、年代としては大学卒業時から30代前半までの若者です。自然増減をみると、厳しい状況であることがわかります。03年に出生数と死亡数が逆転し、これ以降、自然減が続いています。近年、ワニの口が開くように、この差が大きくなっています。さらに転出入に注目すると、どの地域にもみられる動きですが、政令指定都市や中核都市は、都道府県内や圏域からの人口転入超過となっています。例えば、北海道では道内から札幌市への流入が集中しています。図4は、北海道内の主要6都市における21年の男女別、年代別の転入数と転出数を示したものです。この図から二つのことがわかります。第一は、札幌市以外で転入超過となっているのは帯広市のみであること。第二には、すべての都市で、20代女性の転出超過が男性よりも多いという点です。一点目の、帯広市の転入超過について考えてみます。帯広市は、圏域の拠点都市として札幌市や東京圏への転出が多いものの、周辺町村から人口が流入し、いわば圏域の人口のダム機能を果たしています。帯広市は十勝地域の大規模

と、2010年代後半から急激な減少に突入します。60年には約420万人となり、60年間で約150万人が減少すると予想されています。社会増減をみると、高度経済成長期とバブル経済期に人口の転出数が多くなっており、人口が経済動向に左右されることがわかります。高度経済成長期の人口減少は、農村からの流出も少なくありませんでした。転出先は東京圏が多く、年代としては大学卒業時から30代前半までの若者です。自然増減をみると、厳しい状況であることがわかります。03年に出生数と死亡数が逆転し、これ以降、自然減が続いています。近年、ワニの口が開くように、この差が大きくなっています。さらに転出入に注目すると、どの地域にもみられる動きですが、政令指定都市や中核都市は、都道府県内や圏域からの人口転入超過となっています。例えば、北海道では道内から札幌市への流入が集中しています。図4は、北海道内の主要6都市における21年の男女別、年代別の転入数と転出数を示したものです。この図から二つのことがわかります。第一は、札幌市以外で転入超過となっているのは帯広市のみであること。第二には、すべての都市で、20代女性の転出超過が男性よりも多いという点です。一点目の、帯広市の転入超過について考えてみます。帯広市は、圏域の拠点都市として札幌市や東京圏への転出が多いものの、周辺町村から人口が流入し、いわば圏域の人口のダム機能を果たしています。帯広市は十勝地域の大規模

図3 北海道の人口の長期推移



※住民基本台帳より作成 (1966年以前は「北海道住民登録人口調査」) ※人口・世帯数は2013年までは3月31日時点、2014年以降は1月1日時点 ※人口動態はその年の1月1日～12月31日の値 ※出生・死亡数は「北海道保健統計年報」(北海道保健福祉部)より作成 ※2022年以降は社人研による推計値(2018年版)を使用(各年10月時点)

畑作と酪農を基盤として、食品製造業や農業機械の販売など、裾野が広い安定的な経済構造を有し、転出抑制につながっています。人の動きは地域の経済状況にも左右されますが、基本的には一つの産業があるのみではなく、関連事業が多いことが安定的な基盤を形成するといえます。

また、「北海道人口ビジョン」によると、40年には15年と比べ半数以上の自治体の人口が6割以下になると予想されるなか、減少率が2割以

内に収まると予想される地域として、札幌周辺のほか、音更町、幕別町、鹿追町(以上、帯広市周辺)、東川町、東神楽町(以上、旭川市周辺)、中標津町、ニセコ町などが挙げられています。これらの地域は総じて、しっかりと農業基盤があり、そのうえでまちづくりを進めることで、「地域の力」を強くしているからだと考えられます。

二点目の、女性の転出超過が大きいことについて考えてみます。男性は地方から都市へ、女性地方にとどまるというイメージを持っている人もいるかもしれませんが、東京圏に転出した女性が聞くと、残念ながら北海道の地方には女性が望む仕事が多く、仕事があったとしても、いまだに結婚退職を当たり前に考えている経営者がいて仕事しにくそうな雰囲気があるといえます。求める仕事や職場が地域にない女性は札幌市へ、さらには東京圏に移っていきます。女性が転出すると、出生数を上昇させる機会を失うことにもつながり、将来の人口減少を加速させてしまうこととなります。

### 「面白いまちづくり」が人を呼び込む

地方創生が始まった2014年ごろは、地方に若者呼び込むため、多くの自治体が安定的で魅力的な「しごとづくり」を検討し、「移住政策」「住まいさがし」を組み合わせ、さらに子どもの保育・教育の充実などに力を入れていました。

なかでも成果が出てきたのは「面白いまちづくり」をしている地域に、「外の人が関心を持ち、移住しないまでも何度も訪れ、プロジェクトに参加し、まちが活性化する」ということでした。

「面白いまちづくり」とは、社会課題解決、地域課題解決、住民参画などにより「新しい仕組み」をつくることだと私は考えています。

なぜ「新しい仕組み」づくりが「面白い」のでしょうか。戦後復興から高度成長を経験した日本は、品質のよい物を効率よく生産することが、人々の需要を刺激し、経済成長の基本になると考えてきました。しかし、今や生産の効率性を向上させても、需要は喚起できず、生産性そのものは低いままです。供給が需要を生み出す時代は去り、品質がよいことを前提として、「コト」や「物語」が売れる時代になったのです。さらに、地球温暖化対策や食料危機への対応など、地球規模の課題に地域で対応することが求められるようになり、身近な課題となつていきます。課題に対応し、他者と共有したときに充実感や社会・地域への貢献意識が生まれ、「面白い」と感じるのではないのでしょうか。

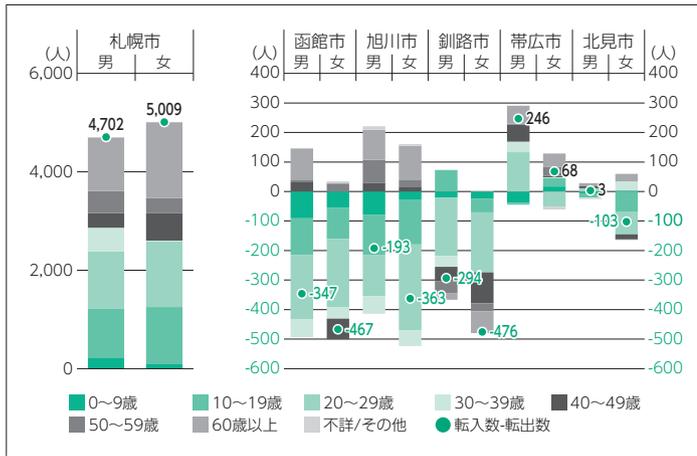
農業・農村は、「コト」や「物語」を生み出す「面白い」仕組みを考えられる絶好のフィールドです。そのキーワードは「多分野横断」「共生」です。

### 地域課題をビジネスチャンスに

そうした取り組み事例を紹介しましょう。

第一は、農業経営体の規模拡大と脱炭素への取り組みです。農林水産省の「農林業センサス」によると、年間の販売額が3000万円を超える経営体は増加しています。特に北海道は、その数が多く、大規模化と組織経営への移行が進んでいます。十勝地方で畜産を大規模に経営するノベルズグループは、酪農の家畜ふん尿から

図4 北海道の主要都市の転入転出数(年代別・男女別)



出典：総務省「住民基本台帳人口移動報告 2021年結果」より一般社団法人北海道総合研究調査会作成

発生するメタンガスを燃料に自社発電するとともに、有機肥料を生産し、飼料栽培への活用をはじめ地域の畑作農家へ広く提供しています。同社では環境問題に対応すると同時に、地域共生による循環型農業を推進しており、事業規模の拡大で積極的に雇用を増やし、地域人口の転入促進にも貢献しています。

第二は、農福連携の取り組みです。北海道芽室町では、障がい者の就労支援に取り組み株式会社九神ファームが、町などから農地を借り、ジャガイモやカボチャを生産・加工し、全国チェーンの総菜会社クック・チャム(愛媛県)に販売しています。スキルを磨いた障がい者のなかには、町内外の企業に就職する人もいます。包

丁も持ったことのない人が、手早くスムーズに皮をむけるようになり、当人が自信をもって社会で活躍する姿が印象的です。また、この総菜会社は、町内に障がい者をスタッフとするコミユニティ・レストランを開設し、町民が気軽に訪れ、福祉ではなく就労を切り口とした居場所も提供しています。

九神ファームは、クック・チャムのほか4社が出資して設立した会社で、芽室町が数年かけて誘致しました。農地は3.5畝ですが、加工用のジャガイモが不足する際には、農協から提供を受けるなど地域の団体とも連携しています。

第三は、農業者の課題に対し、都市のビジネスパーソンが対応策を提供する仕組みです。北海道士幌町は、首都圏からの転入数が増加するなど成果が出ており、地方創生の成功事例として有名です。その一つに「縁ハンスプロジェクト」があります。生産者や事業者のちよつとした困りごとを、都市部でビジネススキルをもち、副業や兼業に活かしたいと考えているビジネスパーソンにつなぐ取り組みです。プロジェクトの名前には、高めるという意味の英単語「enhance」と「縁」が掛けられています。

例えば、ふるさと納税でも大人気の牛肉。生産者にはちよつとした悩みがありました。高く売れる部位をとるために、捨てなければならぬ部位が出てくるのですが、せっかく育てた大切な牛なので、全部食べてあげたい。しかし、いいアイデアが浮かばないため、「縁ハンスプロジェクト」に持ち込みました。現在、こうした悩みを持つ生産者が6組登録し、それに対して30人

以上が解決のための提案に名乗りを上げています。プレゼンテーションを通じて、3組のビジネスパートナーが誕生しています。

副業や兼業を認める企業が増えるなか、自分の力を地域のために使いたいという人が増えています。都市のビジネスパーソンは多様ですが、所属する企業でブランディングやプロモーションに従事している人が多いようです。生産者の課題解決、ビジネスパーソンの副業・兼業の実現、そして町の関係人口の増加につながる、一石三鳥の取り組みになっています。

### バックキャストینگで地域づくり

農業分野における生産者数の減少と高齢化、また地方での人口減少は、日本全体の人口減少の平均以上に厳しい状況にあります。このままでは農業生産や食品関連ビジネスのみならず、地域の存続にも大きな影響を及ぼしかねません。今後の対応策の検討は、これまでの延長線上ではできません。まずは、目標年度を2040年などに設定し、どのような農業生産体系をめざすのか未来像を描き、その実現に向けて施策を組み立てる。いわばバックキャストینگの手法が必要です。環境との共生、労働形態の多様化、まちづくりとの協働などについて、従来の制度や仕組みを見直し、分野を超えて農業をベースとする地方創生戦略を立てるべきときです。

人口減少下にもかかわらず、地方創生に一定の成果を挙げている事例に、未来に向けたヒントが隠されています。地方創生へのチャレンジに限界はありません。

# 若者への地域ぐるみの支援が活性化に

新規就農者への支援制度は国にもあるが、県や市町村、それに農協などが連携し、一体となった地域ぐるみの手厚い受け入れ支援策が若者定着の成否を分ける。徳島県の「JAかいふ」と鹿児島県の「志布志市農業公社」の事例をリポートする。

## 新規就農者獲得へ独自の支援

2012年に国の青年就農給付金事業（現・農業次世代人材投資事業）が始まって10年が経つ。農林水産省の新規就農者調査によれば、19年の新規就農者は5万5870人で前年比0・1%増とほぼ横ばいだった。就農形態別に見ると、家族経営の農家に生まれ学生や他の仕事から家業を継いだ新規自営農業就農者が4万2740人、法人などに常時雇用された新規雇用就農者が9940人と近年増加している。新しく農業経営を始めた責任者や共同経営者となる新規参入者は3200人である。新規参入者は、12年に比べ1・5倍に増えた。新規参入者における49歳以下の割合も約半数から70%を占めるまでになった。とはいえ、49歳以下の新規

参入者の絶対数は2270人だ。

現在、高齢化や人手不足に悩む地方は、新規就農者を受け入れるために手厚い支援を用意している。全国新規就農相談センターのサイトでは1000を超える地域が「地域の新規就農サポート宣言」を掲げ、行政・農協・農業者が一体となり、農業経営・農地のあつせん・生活支援など一貫した支援について情報を発信している。

農業への転職は、支援の内容や条件を比較して就農する地域を選べる時代になった。地方からすれば、独自の支援を用意していかにか魅力を出せるかが勝負となってきている。このようななか、関係機関が連携し、何年にもわたって継続的に新規就農者を受け入れている地域がある。特産品のキュウリ栽培に手厚い支援策を用意して若者を呼び込んでいる徳島県のJAかいふ



株式会社結アソシエイト 代表取締役  
松田 恭子 MATSUDA Kyoko

まつだ きょうこ  
日本能率協会総合研究所勤務後、東京農業大学国際食料情報学部助手を経て、農業コンサルタント・シンクタンクとして独立。実需者と生産者の連携の仕組みづくりや産地ブランド戦略を支援している。日本政策金融公庫上級農業経営アドバイザー。

と、研修1年目には就農当初の生活不安を解消する「ファームサラリー」制度を導入している鹿児島県志布志市農業公社の事例を紹介する。

## JAかいふ「きゅうりタウン構想」

かいふ農業協同組合（JAかいふ）徳島県海陽町）は、徳島県の中心部から車で2時間、徳島県の最南端に位置する海陽町・牟岐町・美波町を管轄している。管内は日差しの弱い1月でも、宮崎や高知と同じくらい日射量の多い気候を活かし、1948年からキュウリの促成栽培に取り組んできた。

しかし、最盛期の81年に生産者約130戸・30鈴あった産地は、高齢化により31戸・5・6鈴に減少し、このままだと15年後にはさらに戸数が半減して3・6鈴になり、共販産地としてのメ



きゅうり塾の開講式(2020年10月撮影)

リットが成り立たなくなる恐れがあった。管内では、キュウリは早場米と並ぶ主力品目で、国の指定産地にもなっている。キュウリ産地として、この入れの必要性を感じていたが、JA単独での取り組みには限界があった。

そこで、2015年にJAかいふ、美波町・牟岐町・海陽町の海部郡内3町、徳島県(南部総合県民局)が「海部次世代園芸産地創生推進協議会」を設立し、10年後の「きゅうりタウン構想」を策定した。10<sup>ア</sup>あたりの収量が30<sup>ト</sup>超の篤農家がいるという栽培技術の強みや、生鮮の輸入がないなかで国内生産量が10年間で2割減少している外部環境を踏まえ、構想では当初の目標として栽培面積を10<sup>ハ</sup>に増やし、10<sup>ア</sup>あたりの収量目標を20<sup>ト</sup>、将来的には30<sup>ト</sup>以上と定め、若手就農者の移住による生産者数の倍増をめざ

した。海陽町では、地方創生の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の筆頭に「きゅうりタウン構想」推進事業を位置づけ、協議会の活動に取り組み体制を整えた。

JAかいふでは、東京の移住相談ブースで移住就農希望者に説明するとき「施設キュウリ」を最適品目として勧め、面積や作業時間、所得など、新規参入の具体的な経営モデルを示している。他県のブースでは「空気がきれい」といった地域の魅力を訴える説明が多かったなか、特産品の栽培の魅力を重点を置いた訴えは、珍しかったようだ。結果的には、就農希望者が研修を受ける「きゅうり塾」は二期生が9人、二期生が3人と目標を上回るペースで集まった。

### 新規就農者にレンタルハウス

JAかいふ独自の支援として特徴的なのは、レンタルハウス制度だ。JAは毎年、15<sup>ア</sup>のレンタルハウスを2棟整備する。1棟あたりの整備費は約5000万円、その半分は国の補助事業(産地パワーアップ事業)を活用し、2000万円は県の補助事業でまかない、残りをJAが負担する。1年間のきゅうり塾を卒業後、研修生が海部地域で就農する場合は、レンタルハウスを5年契約で貸す。5年終了時に研修生が希望すれば、残りの償却費分を自己負担してもらい、ハウスを引き続き貸す。農業用ビニールハウスの耐用年数は14年だが、地域外から来た新規就農者がハウスを建てる農地を地権者から借りるのは容易ではないし、初期投資が負担となる。JAは、これまで8棟を整備してきた。

さらに協議会は、初心者でも取り組みやすい養液栽培技術の確立に力を注いでいる。国内ではほとんど実用化されていなかったが、「次世代園芸実験ハウス」を整備し、JA・県・民間企業・地元篤農家が定期的に集まって栽培データを分析している。

加えて、養液栽培の特徴を活かし、ハウスの面積を変えずにコストを削減できる「養液土耕栽培」を、今後整備するレンタルハウスにも導入する。研修生は、研修1年目から実験ハウスで養液栽培に取り組んで最新技術を習得しながら、既存農家が所属するキュウリ部会に入り、座学や実習を通じて土耕栽培農家の匠の技も学ぶ。

キュウリは全量JA出荷するため、収量と秀品率を上げれば所得増につながる。10月に定植後、11月から6月までの収穫期間は1日も休みがなく、正月もない。生産部会でトップの成績を修める元研修生の生産者は、20〜21時までハウスに残って仕事をしている。夏場に40℃のハウス内で仕事をして体重が10キロ減った就農者もいる。「半農半Xというキャッチフレーズをうたっているが、早い段階でXを忘れてもらうことが大事だ」と、JAかいふ代表理事専務の山本強さんは言う。

10年構想を策定してから7年目にあたる2022年、生産者は31戸で、増えてはいない。18年に徳島県南部に上陸した台風21号により農業ハウスに被害を受け、70代のベテラン生産者6戸がキュウリ栽培をやめたことが大きい。しかし、生産者の年齢構成は14年の66・9歳から20年の54・4歳と大幅に若返った。31戸のうち17戸はき

ゆうり塾出身者であり、いずれも目標とする収量(10<sup>ア</sup>あたり20<sup>ト</sup>)を達成している。

ただし課題もある。一つは、資材高騰だ。20<sup>キ</sup>グラム3000円だった秋肥が5000〜6000円に、重油も1<sup>リットル</sup>100円に上がり、手堅く見積もっていた所得が圧迫されてくる。また、レンタルハウスも資材高で1棟5000万円では整備できなくなっている。

さらに、23年には県内13のJAのうち九つが広域合併することになっており、JAかいふも含まれている。JAかいふが現在のキュウリ作りを県内に広げるには、レンタルハウス制度を含めた支援の仕組みを合併後も引き継いでいけるかどうか、今後の発展の鍵となる。

### 志布志市のファームサラリー

鹿児島県の志布志市農業公社は、農業後継者育成事業と農作業受委託事業を担う公益財団法人だ。2006年に志布志町、松山町、有明町の3町が合併した際に、旧3町にあった農業公社を一つにまとめて現公社ができた。

志布志市といえば茶やサツマイモの栽培が盛んだが、ピーマン栽培の歴史も古く、1968年に旧志布志町で生産者12戸が栽培を始めたことを機に発展し、4年後には国の指定産地となった。77年の最盛期には部会員数100戸・栽培面積22.5<sup>ヘクタール</sup>に拡大した。しかし、オイルショックと高齢化により90年には部会員数は38戸、栽培面積は7.5<sup>ヘクタール</sup>に減少。このままでは指定産地解除の恐れもあった。

そこで、96年に旧志布志町は農業公社を設立

し、農協だけでは予算不足で取り組みなかった新規就農者育成のための研修事業を、県内では2番目に早く開始した。主な目的はピーマン産地再興だ。就農相談会(新・農業者フェア)でブースを設けて希望者を募ると、当初想定していたUターンではなく、県外からのIターンの反応が多かった。

旧志布志町の農業公社では、設立当初、研修中の2年間、研修生に対し、夫婦の場合は月30万円、単身では15万円の研修手当(ファームサラリー)を支給していた。町営住宅や廃校を活用した住居も用意し、引っ越し費用も負担した。こうした支援もあり、毎年6〜7人、多い時には10人以上の研修生を受け入れたが、研修を終えた後に目標収量を達成できず離農する人が必ず出た。8期生までの研修受入数62人に対し、農業を続けたのは半数以下となった。

「来てほしいと願うあまり、研修生を甘やかしてしまっているのではないか」。農業公社ではこうした反省のもと、方針を変えることにした。2004年からは夫婦の研修手当を25万円に減額し、12年に国の青年就農給付金事業が始まったからは、青年就農給付金(現・農業次世代人材投資資金)との重複支給を止めた。

また、新公社になった07年から支援制度を変えた。研修1年目は、国の給付金と公社の支給金を含め年間、夫婦の場合300万円、単身の場合180万円の研修手当を、ピーマンの栽培成績や売り上げと関係なく支給する。ただ、研修2年目からは、公社からの研修手当は支給せず、「独立経営方式」とした。家賃助成も2万

円から1万円に減額したが、この方針転換以降、離農者はほとんど出ていない。

### 新規就農者の主体性を尊重

希望者から相談や問い合わせを受けた時点で、農業公社はピーマン栽培の研修内容だけでなく、就農時に研修生が整備するハウスの施設費や、補助金を除く自己負担分、売り上げと所得について説明するが、販売単価については、実際より低い数字を伝える。現地を訪問したいという研修希望者には、交通費自己負担で農業公社が用意した宿泊施設に滞在しながら、3日程度の体験実習に参加してもらおう。農業公社は体験実習の期間にJAや畑地かんがい農業推進センターも含めて研修希望者と面談し、研修希望者の評価について面談の担当者から意見を聞く。

正式に研修を受けたいと気持ち固めた場合は、書類による予備審査に進み、合格すると、市長や農業公社の理事長が出席する最終の決定審査に臨む。資格としては、夫婦は45歳未満、単身は35歳以下であること、手持ち資金が500万円以上であることが条件となる。

農業公社は、体験実習を終えて帰った希望者に、研修申し込みの書類を渡したり連絡をとったりしない。農業公社事務局長の留中直昭(とめなか)さんはこう話す。「希望者が自分の気持ちで来ることが重要で、誘われたから来たと後になって責任転嫁や他力本願にならないよう、世話を焼き過ぎないことにしている。農業をやればお金になるとか補助金が入るといっただけで就農すると、本来大事な農業をする気概を持ってなくなっ

まうこともあるからだ」

### 研修生には親身な営農指導

研修参加に条件を設ける一方で、研修が始まってからは営農指導員OBが常駐し、バックアップする。研修農場の指導員を探すのはどこでも苦勞するが、農協勤務時代に留中さんと同期だった新保さんが、「役に立てるなら」と引き受けた。日々わからないことが出てくる研修生が相談できる心強い存在となっている。

ピーマンの実技研修は、8月末に播種し9月から定植、11月に収穫作業が始まり5月末まで続く。1年目から一人1棟(10<sup>坪</sup>)、夫婦なら20<sup>坪</sup>を借り、播種から天井のビニール張り・植付までは共同で作業し、灌水からは各自で作業する。その合間に受ける学科研修では、農業の基



(右から) 事務局長の留中さん、指導員の新保さん、古森さん夫妻

礎、複式簿記、就農計画作成など経営に関することは畑かんセンター、栽培講習会や先進農家視察など栽培に関するものは農協が受け持つ。その他に、市は補助事業の申請を支援し、ピーマン専門部会が先輩としてアドバイスする。

実際の就農時には、農業公社が農地を中間保有して10年契約で農地をあっせんし、市・農協・農業公社が連携してハウス建設の段取りを支援する。補助事業の要件を満たせない場合は、緊急避難的に農業公社が保有するハウスを貸す。

現在研修1年目の古森健次・佳奈夫妻は、野菜の苗を作る会社に15年勤めたころにピーマン栽培と出合って就農を決め、いろいろな地域の研修制度を調べたうえで志布志市に来ることを決めた。体験実習には子どもたちの学校を確認するためだけに来たという。11月から続いた収穫も終わり、言われていた指導内容がだんだんわかってきたと1年目を振り返る。研修手当がなければ仕事をしながら研修できる先を探さなければいけないため、ファームサラリー制度はありがたかったという。

1996年から26年にわたり研修生を送り出した結果、ピーマン専門部会97人の3分の2を研修生出身者が占めるまでとなった。栽培面積は26・7<sup>畝</sup>となり最盛期だった77年を超えた。現在、ピーマン栽培のトップの生産者は8年前に32歳で就農した元研修生で、車のライトで照らしながら22時まで収穫し、10<sup>坪</sup>あたりの収量20<sup>ト</sup>を収穫している。ピーマン栽培は技術がある程度統一化されており、収量性の高い品目であるため、ハウスでの作業時間が収益の決め手にな

る。父親もまた、千葉県からやってきた研修生だ。農業公社の研修事業には年間6000万円の資金がかかる。利益の出る農作業受委託事業で補っているが、全体として3000万円の資金が不足となるので、行政と農協が負担している。農協はピーマンの面積を15年後に50<sup>畝</sup>まで拡大したいという目標を持つ。農業公社は、ピーマンのほかに今後成功の可能性がある新たな品目が見つかれば、農協や行政とも相談し、必要のあるものを作っていく考えだ。

### 地域一丸となって若者迎える

徳島県の「JAかいふ」と、鹿児島県の「志布志市農業公社」の二つの地域は、大消費地から離れた土地で気候条件を活かして、価格の崩れにくい品目を選択し、指定産地としての規模と品質を築いてきた。その土台があるからこそ、JA・行政・関係機関が「産地創生」の価値を共有し、レンタルハウスやファームサラリーなどの思い切った支援策を講じて、新規就農者の受け入れに成功している。

共販品目に限った就農受け入れなので、好きな品目を作り、みずから好きなように販売したいと考える就農希望者には、制約が多く窮屈に感じるかもしれない。しかし、地域が一丸となって研修生一人ひとりの面倒をみて育て、研修生が生産部会の先輩と話をしながら技術や経営を磨き、共同体に受け入れられていく仕組みは、長い目でみた場合の波及効果も高く、新規就農者の受け入れが地方創生につながる一つのモデルと考えられる。



# 石飛 修平さん

## 黒毛和牛の経産牛を育て直し高収益 「日本の和牛」を世界のWAGYUに

島根県雲南市  
株式会社熟豊ファーム代表取締役



「廃用牛」と軽んじられていた黒毛和牛の経産牛を育て直して、「一級品」の肉として出荷する経産牛肥育専門農場。海外市場では、経産牛はうまみの濃い肉として評価が高い。

その評価を国内市場に広めて国内需要も開拓する。海外では日本産でない「WAGYU」ブランドが先行しているが、その市場を本家・日本産の経産牛で取り返すのが夢。

### おいしい経産牛の肉

——子牛を何度も産んだ母牛である経産牛を、肥育していると聞きました。石飛 子どもを産んでいない若い未経産牛を肥育して市場に出すのが、一般的な和牛の肥育です。一方当社は、黒毛和牛の経産牛の肥育を専門としています。子を産み終えた経産

牛は、肉質が硬いといわれ、市場では評価されません。だから「廃用牛」などという悪い名称がついています。でも、もともと血統がいいのですから、ちゃんと育て直せば、おいしい肉になります。

——経産牛に目をつけたきっかけは。石飛 大学を卒業してから地元で警察官をしていたのですが、食肉市場で経産牛を肥育している農家さんからたまたま肉を分けてもらって食べた。おいしかったのです。肉はたしかに硬かったのですが、うまみが濃かった。その肉は繁殖農家が片手間に肥育していた経産牛でした。

片手間ではなく、本気になって育て直したら、もっとおいしい肉になるのではないか。当時、経産牛の肥育を専門とする畜産農家を知りませ

んでしたから、やっている人がいなければやってみようと思ったのがきっかけです。

資金の問題もありました。一般の肥育農家のように、子牛を買って育てると、肉牛として出荷するまで20カ月近くかかります。その期間は収入がありません。しかし、経産牛の育て直しであれば6カ月ぐらいで出荷できます。しかも、経産牛は「廃用牛」扱いですから、10万円足らずで買えました。黒毛和牛の子牛は当時でも1頭60〜70万円しましたので、十分な開業資金なしで和牛の肥育を始めるには、経産牛しかなかったという事情もあります。

### 肥育にノウハウが必要

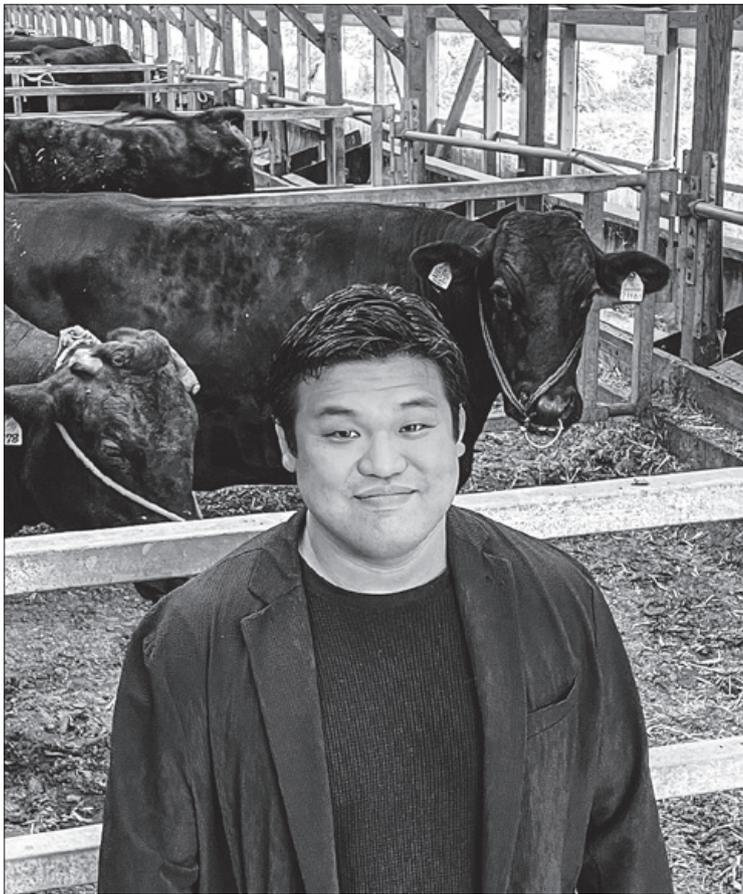
——「廃用牛」といわれるぐらいで

すから、経産牛の肥育は難しくありませんか。

石飛 繁殖農家が子牛を何回か産ませた母牛を市場に出荷するので、それを買ってきます。母牛は、子牛が産まれやすいように太らせず、やせていますから、食肉市場では価値が低いのです。

その廃用牛を、おいしい肉質になるように育て直すには、ノウハウが必要でした。市場に出てくる経産牛は、1頭ごとに育てられた環境が違い、食べてきた飼料も異なります。それを考慮せずに肥育すると、肉質が黒ずんだり、脂身が黄みがかかったりしてしまいます。見た目は悪いし、おいしい肉になりません。

当初は、売れる肉牛に育てられませんでした。経産牛の肥育は、甘く



輸出用の牛を育てる牛舎で熟豊ファーム社長の石飛修平さん＝島根県雲南市大東町で

はなかったですね。

——それで、どうしたのですか。

石飛 市場に母牛を出荷する繁殖農家を回り、どんな環境で、どんなエサを食べさせているか聞き取り、血統も調べてからセリ落とすことにしました。飼育方法も、試行錯誤してマニュアル化しました。

仕入れた経産牛は最初、繁殖農家が与えていた粗飼料を食べさせ、やせていた体形の戻り具合をみながら、ビタミンや乳酸菌などを混ぜた配合飼料を与えています。1頭ごとにエ

サの配合割合を変えないといけませんから手間がかかります。しかし、データを生かした飼育で、適度なサシ(脂身)の入った肉質の和牛に育て直すことができます。

それぞれ違った環境で育った経産牛を、業界で3等級とか4等級という一定の品質以上で安定的に出荷できるようになって、経営も軌道に乗るようになりました。

——現在の飼育規模は？

石飛 本社のある島根県雲南市内の2農場で約400頭、山口県山口市

にある山口農場で約300頭。その他、鹿児島県にある外部の農場に100頭の飼育を委託しています。1カ月に120頭余りを出荷していますが、現在、そのうち30〜40頭が輸出市場向けです。収益性が高いので、今後は輸出を増やしていきます。

### コロナ禍が輸出に道

——黒毛和牛の経産牛を肥育し始めてわずか数年なのに、輸出比率が高いですね。

石飛 コロナ禍がきっかけです。当

**Profile**  
いしとびしゅうへい  
島根県雲南市出身。33歳。岡山商科大学卒業。島根県警察本部の警察官を5年勤め、2016年に退職。「廃用牛」として、それまで注目されていなかった黒毛和牛の経産牛を肥育し直して付加価値を高める事業を始め、17年に熟豊ファームを設立。

**Data**  
熟豊ファーム  
2017年10月設立。経産牛の育て直しを専門とする肥育業。福岡などの食肉市場に出荷していたが、京都市場で有力な肉卸商の目にとまり、20年からアジアや欧州諸国に輸出。島根農場と山口農場(山口市)、それに委託先の農場を含め約800頭飼育。3分の1が輸出市場向け。本社・島根県雲南市、資本金1500万円、従業員は事務職員を含め10人。売上高約10億円。

初はここから近い広島島の食肉市場に、2018年ごろからは、福岡市場に出荷していました。ところがコロナ禍で、和牛の枝肉相場が暴落しました。頭を抱えているとき、京都市場は肉質がよければ適切に評価してくれるという話を聞き、わらをもつかむ思いで、肉質に自信のある5頭を出荷してみました。京都で有名な肉の卸商である「銀閣寺大西」さんが、そのうち1頭を買ってくれたのです。20年6月のことでした。

良質な肉を扱う大西さんは当初、「経産牛は肉質にばらつきが多く、扱うのが難しい」と言っておられたのですが、当社が出荷した5頭全部が高品質な4等級だったので、驚かされたようです。

そのわずか1週間後に「シンガポールに輸出しませんか」と大西さんから誘われたときには、こちらが驚きました。輸出なんて、それまで1ミリも考えたことがなかったからです。数カ月後「マカオにも出したい」といわれ、また驚きました。当初3頭でしたが、次は6頭、12頭とトン拍子が増えていきました。

——欧州にも輸出していますね。

石飛 21年1月から、イタリア、オランダ、ドイツなど欧州諸国にも輸出し始めました。同じ年の10月には

スイスの日本大使館で、当社の経産牛の試食商談会を開きました。大使館のほか、農林水産省やジェットロなどに協力してもらい、スイスだけでなくドイツなど欧州各国からバイヤーさんが参加してくれました。

### 「日本に和牛はあるか」

——欧州では、経産牛の評判はどうでしたか。

石飛 海外では、未經産牛の若牛より、高齢な経産牛の肉のほうが、評価の高い国があります。海外で飼育される肉牛は、牧草を主に食べているので肉が水っぽく味が薄くなりがち。経産牛は長期間飼われているので肉にうまみがあります。

——スイスの試食会での反応は？

石飛 日本の黒毛和牛の経産牛は、適度にサシが入っているので、やわらかくておいしいと、ものすごく評判がよく、たくさん受注しました。

シヨックだったのは、欧州各国のバイヤーから「日本に和牛はあるのか」と聞かれたこと。もちろん、私は「和牛とは日本の牛のことですよ」と答えましたが、彼らは「そうなの？」と不思議そうでした。

——どういうことでしょうか。

石飛 欧州のバイヤーはオーストラリア産などの「WAGYU」がおい

しいことを知っていて、日本産の黒毛和牛は「サシが多すぎて」と、敬遠するのです。スイスのレストランでは、「お客は日本産の和牛より、豪州産などのWAGYUを好む」という話を聞きました。

1990年代、日本の和牛の精子や卵子が何らかのルートでオーストラリアに渡り、現地の牛との交雑種として育てられたのが「豪州産WAGYU」で、純粋な和牛ではありません。米国や欧州でも飼育されていて、早くからWAGYUブランドが世界の市場に出回っているため、WAGYUは日本の牛だと思われていないのです。

黒毛和牛の経産牛の肉質は、おいしいだけでなく、価格も未經産牛より安いので、欧州をはじめアジア市場でも好評です。豪州産などのWAGYUに取られてしまっている市場を、黒毛和牛の経産牛で取り返したい。私はそう決心し、会社の企業理念に「日本の和牛を世界のWAGYUにする」を掲げました。

### サステナブル和牛「熟」

——日本産でないWAGYUブランドが先行しているので、本家である和牛のブランド戦略は難しいですね。石飛 輸出するとき、当社の牛肉は

「サステナブル和牛熟」というブランドで売っています。海外での通称は「JUKU」です。

輸出市場、特に欧州では、どのような飼育環境で育てているか、持続可能な飼育方法を採用しているかなどに強い関心を寄せます。そこで、おからなどの食品残渣をエサに混ぜたり、牛のげつぶで出るメタンガスの発生を抑えるため、アマニ油の搾りかすをエサに加えたりしています。抗生物質は使いません。ブランド名は、それを意識しました。

さらに、海外輸出用の牛を飼う専用牛舎を建てました。今までなら4、5頭入れるスペースに2頭しか入れないなど、アニマル・ウェルフェア（動物福祉）に配慮した牛舎です。

——国内でも経産牛の評価を高めなといけませんね。

石飛 そうなんです。経産牛に対する偏見をなくすため、評価を「逆輸入」する戦術を、大西さんととっているのです。

——逆輸入とは？

石飛 国内で経産牛の肉質のよさをアピールしても、「硬い肉」との先入観から、なかなか理解してもらえません。そこで、海外市場や国内有名店での高い評価をてこにして売り込もうというのが「逆輸入」作戦です。

京都でなかなか予約の取れないといわれるイタリアンや、海外のレストランガイドで高評価のステーキ店で、当社の経産牛の肉が使われてから、口コミで国内市場でも需要が増えてつあります。

### 若者があこがれる畜産

——これから、どんなことを？

石飛 私が牛を飼いだしたとき、「公務員をやめて、なんで牛なんか飼うの」とか、「経産牛なんて飼って、どうするの」と、さんざん言われました。畜産業は「きつい、きたない、稼げない」3K産業だと思われていたからです。

そんなことはありません。牛はかわいしいし、アニマル・フレンドリーな飼育方を見せることで、牛飼いは楽しい仕事だということを、若い人たちに伝えたい。

経産牛に対する偏見もただしていきたい。「廃用」といわれた経産牛のような同業者が、徐々にですが増えてきていることは、うれしい。

欧州に行くと、マンシヨンのあるような街中でも牛を飼っています。日本でも牛や畜産が、もっと身近な存在になってほしいと思っています。F (ジャーナリスト 村田泰夫)

買っておいいたタマネギやジャガイモから、気づくと芽が出てしまっていることがある。そんなとき私は、とりあえず植えてみる。近所に住む両親の家には狭い庭があり、私はその一角に「畑」を確保しているのだ。といっても、掌みつつぶんほどの極小面積で、小石で簡単に囲っただけのスペースだ。

肥料もやらないし、水も雨任せなのだが、ちよくちよく「畑」に立ち寄って様子を見ると、タマネギは筒状の細長い緑の葉を何本もぐんぐんのぼし、ジャガイモも葉を繁らせ、かわいい花まで咲かせる。タマネギの葉は何本か折り取って持ち帰り、刻んでチャーハンの具材にする。色と見た目は長ネギ寄りなのに、味はちゃんとタマネギなので、少々頭が混乱する。

頃合いを見て、タマネギやジャガイモの根もとを掘り返す。すると、タマネギの葉もとにはラッキョウみたいに小さな膨らみが出てきているし（分球というらしい）、ジャガイモは新たなミニジャガイモをぼこぼこ生みだしているのだ。いずれも食べられる。ちなみにタマネギの分球は、見た目はラッキョウっぽいが味はタマネギなので、またも頭が混乱する。

とにかく、土と植物の力はすごいものだと感じるし、ミニサイズではなく、立派な大きさで味のいいタマネギやジャガイモを、手塩にかけて生産してくださる農家の方々の努力と実力に、感謝と畏敬の念を抱かずにはいられない。今後は「芽が出てしまった」ということのないよう、大切に料理に活用しなきゃなと改めて誓う。

そういうわけで、わが「畑」は何度目かの休耕期に入った。先日、両親の家に顔を出したら、狭い庭ながら植木屋さんが来たようで、木がさっぱりと剪定されており、小石で囲ったスペースには、咲き終わったバラの花がきれいに並べてあった。植木屋さんが「金魚のおはか」的なものと勘違いし、供えてくれたようだ。「ちがう、そこは『畑』……！」と一人爆笑しつつ、優しさが心に染みわたる。

F



作家  
三浦しをん

みうらしをん  
1976年東京都生まれ。2000年、小説『格闘する者に〇』でデビュー。06年『まほろ駅前多田便利軒』で直木賞を、12年『舟を編む』で本屋大賞を受賞。最新刊は『エレジーは流れない』。『のっけから失礼します』などエッセイ集も多数。

## 小さな「畑」



# 食品産業の景況は 持ち直し 設備投資DIは コロナ禍前の 水準に回復

—食品産業動向調査(2022年1月調査)—

2021年下半期の景況動向とともに、食品産業における新型コロナウイルス感染症拡大の影響、IT技術の導入状況について調査を実施しました。

## 飲食業は4年ぶりのプラス値



2021年下半期の食品産業の景況DIは21年上半期から0.1ポイント上昇し、▲9.2となりました。22年上半期は、さらに4.7ポイント上昇し▲4.5となる見

2021年下半期の食品産業の景況DIは▲9.2で、22年下半期はさらに4.7ポイント上昇する見込みです。  
コロナ禍で食品産業が受けた影響は、製造業と卸売業が回復基調

となる一方、小売業や飲食業では依然としてマイナスの影響が続いています。  
IT技術の導入状況は、全体の44.7%が「取り組んでいる」と回答しました。

通しです **図1**。

業種別の景況DIは、製造業と飲食業で上昇。特に、18年下半期からマイナス値が続いていた飲食業は、今回調査でプラス値に転じま

した **図2**。21年7～12月の売上高が前年同期と比較して「増加した」と回答した飲食業の業態は、寿司・うどん・そば・和食や洋食など、飲酒を伴わない飲食店を展開する企業であり、コロナ禍の影響をさほど受けていないものと考えられます。他方、20年上半期からプラス値が続いていた小売業は、今回大幅に低下し、マイナス値となりました。これは巣ごもり需要で好調だった20年からの反動と考えられます。

## 「コロナ禍の影響」

### 製造・卸売では回復基調に

新型コロナウイルス感染症拡大により売上高にマイナスの影響があると回答割合は、製造業と卸売業では2020年7月調査から低下傾向にあります。

製造業におけるマイナスの影響の割合は、今回すべての売上階層において低下し、特に売上高10億円以上の各売上階層においては、20年7月調査以降、継続して低下しています。

一方、小売業では売上高にマイナスの影響があると回答割合が増えています。飲食業でも依然とし

22年上半期の業種別見通しは、すべての業種で上昇しました。なかでも、今回プラス値に転じた飲食業は、さらに大幅に上昇しプラス値が拡大する見通しです。

食品産業の設備投資DIは6.2となり、コロナ禍前である19年1月調査の7.0と同水準に回復しました **図3**。22年度はコロナ禍で控えていた設備投資に着手する企業が増加するものと予想されます。

て約9割が売上高にマイナスの影響があると回答しました。コロナ禍が長期化するなか、その影響度合いや回復状況は業種によって異なっています **図4**。

今後の経営発展に向け取り組みたい課題は、すべての業種で「人員確保、育成対策」が上昇傾向にあります。一方で、「衛生対策」や「資金繰りの安定」などの、コロナ禍開始直後に高かった課題は低下傾向です。「輸出促進」や「原料・商品の安定調達」は、製造業や飲食業において増加がみられました。

## 景況DI

図1 景況DI・日銀短観の推移 **食品産業の景況は回復基調が続く**

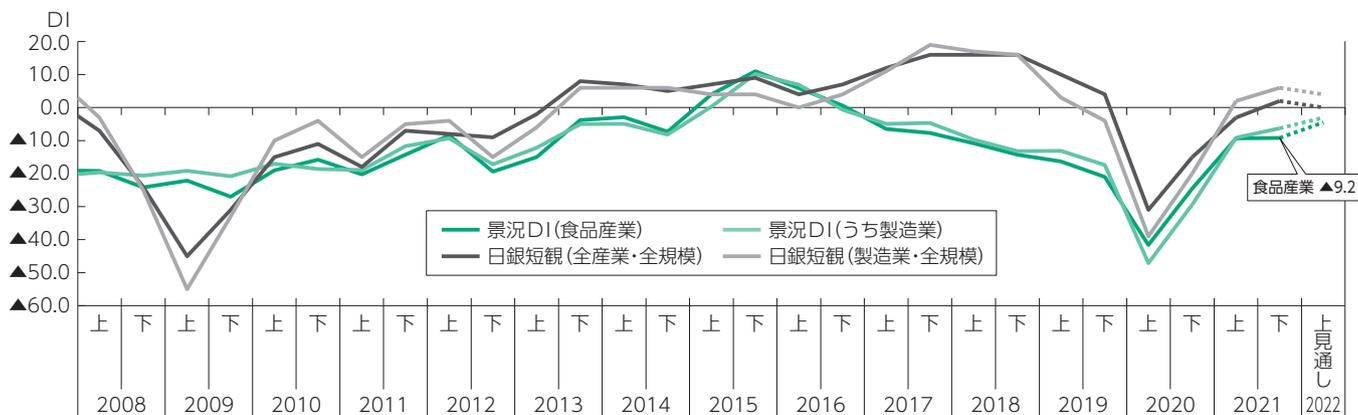


図2 食品業種別景況DIの推移 **上半期はすべての業種で上昇見込み**

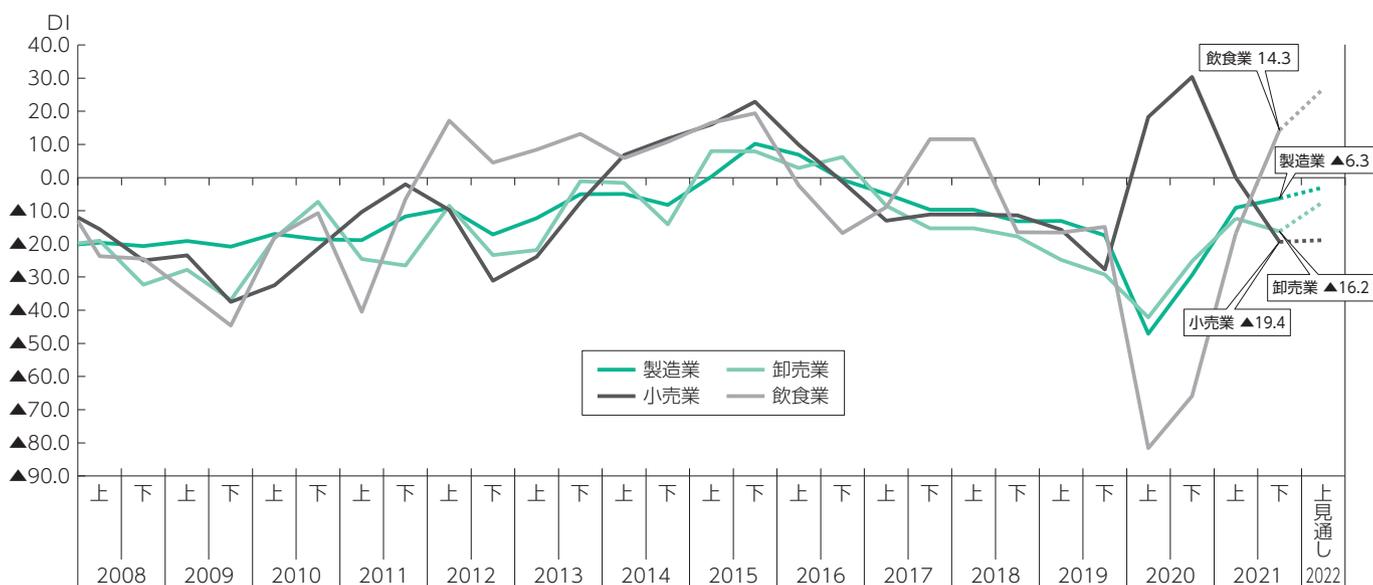
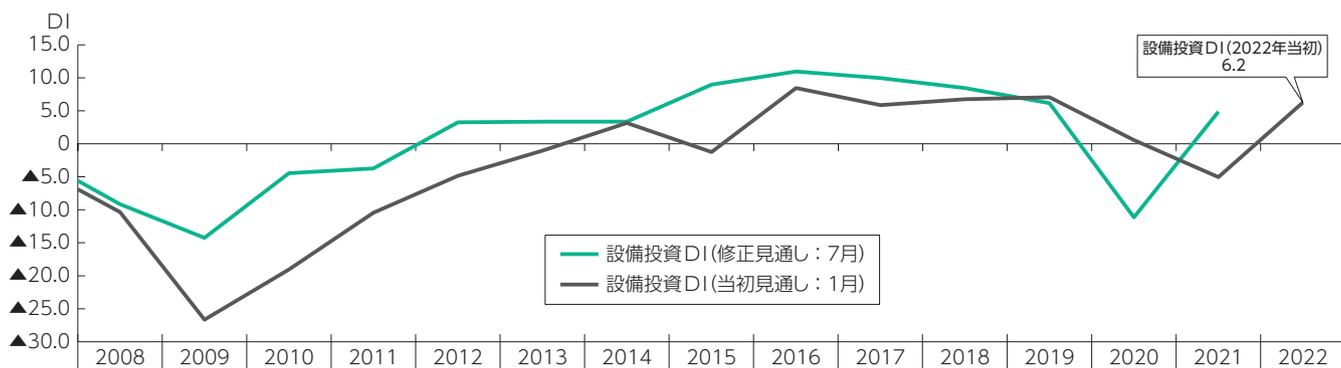


図3 設備投資DIの推移 **コロナ禍前の水準に回復**



## コロナ禍の影響

図4 新型コロナウイルス感染症拡大の影響 製造業・卸売業は回復、小売業・飲食業はマイナス影響続く



## IT技術の導入状況

図5 IT技術の導入状況 7割超が導入に前向き

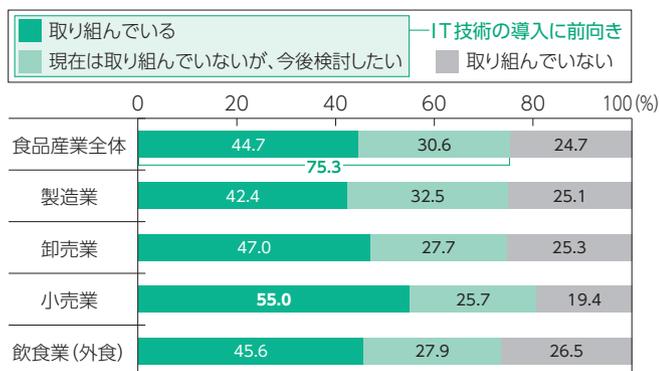


図6 IT技術の導入ステージ 小売業・飲食業で高度な導入進む

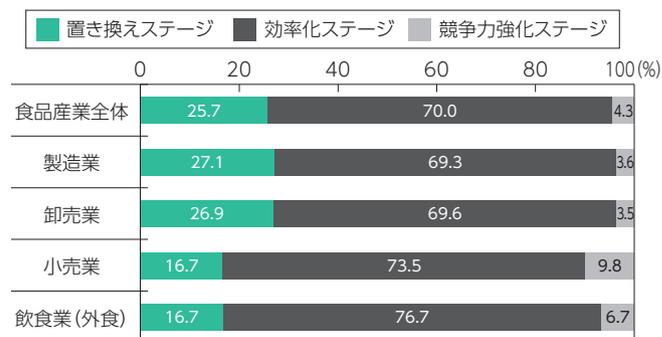


図7 IT技術を導入している業務 「経理・財務」などが高い傾向

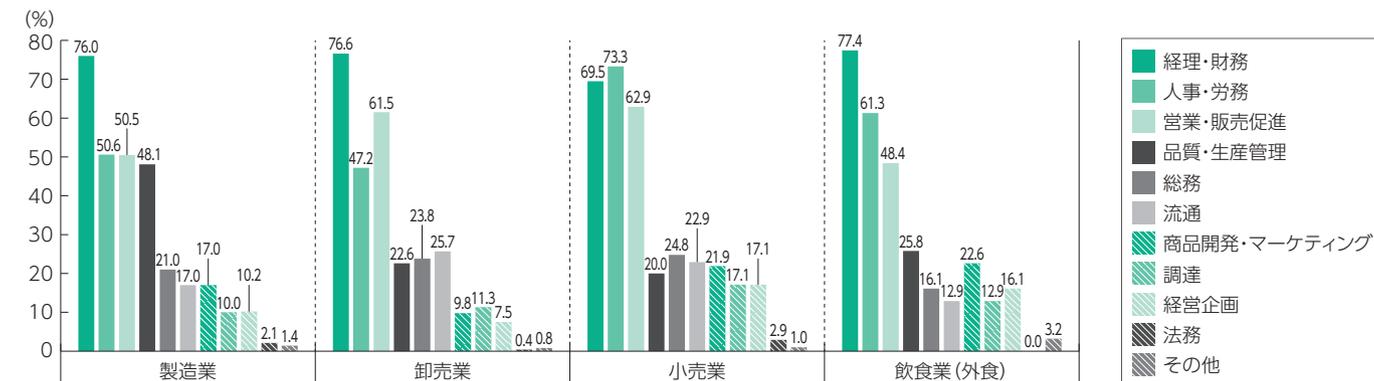
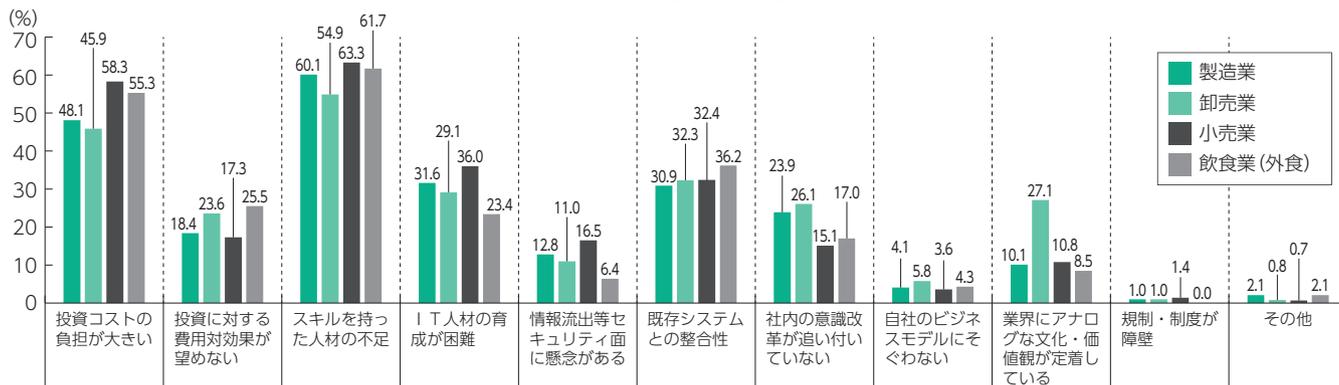


図8 IT技術の導入における課題 「スキルを持った人材の不足」が最多



## 小売業で取り組みに前向き

### IT技術の導入状況

食品産業におけるIT技術の導入状況は、全体の44・7%が「取り組んでいる」と回答し、「現在は取り組みしていないが、今後検討したい」を合わせた75・3%がIT技術の導入に前向きとする回答となりました。

業種別で見ると、小売業で最も導入が進んでおり、製造業で最も遅れているという結果となりました。製造業では、売上規模が大きくなるほどIT技術の導入に「取り組んでいる」割合が高くなる傾向となりました。

IT技術の導入に「取り組んでいる」と回答した食品関係企業に対して、自社のIT技術の導入ステージ<sup>(注)</sup>について聞いたところ、およそ7割が「効率化ステージ」、3割弱が「置き換えステージ」と回答しました。「効率化ステージ」との回答割合は、小売業と飲食業で特に高くなりました。最も高度な導入ステージとされる「競争力強化ステージ」との回答割合は全体で4・3%、業種別で最も高い小売

業でも9・8%に留まりました

【図6】製造業におけるIT技術の導入ステージは、売上規模が大きいほど「置き換えステージ」の回答割合が低くなる傾向となりました。

IT技術を導入している業務は、製造業・卸売業・飲食業で「経理・財務」、小売業で「人事・労務」がそれぞれ最も高くなりました。【図7】すべての業務で「経理・財務」「人事・労務」「営業・販売促進」が上位三つを占めました。

IT技術の導入における課題は、すべての業種で「スキルを持った人材の不足」との回答割合が最も高く、次いで「投資コストの負担が大きい」となりました。卸売業では他業種と比較して「業界にアナログな文化・価値観が定着」との回答割合が高くなるなど、業種の慣習の特徴が結果として表れました。

【図8】結果の詳細は日本公開ホームページに掲載しています。



(情報企画部 坂本翠)

注：本設問におけるステージは経済産業省が策定した「攻めのIT活用指針」に基づくものです。それぞれのステージの概要は次の通りです。

- 置き換えステージ：
  - 連絡に社内メールを使用、会計処理・給与計算・売上日報などにパソコンなどを利用し始めた状態。
- 効率化ステージ：
  - 顧客管理・商品・サービス別売上分析・在庫管理などにITを活用し、経営状況の正確・迅速な把握、ホームページを活用した情報発信ができる状態。
- 競争力強化ステージ：
  - マーケティング・販路拡大・新商品開発・ビジネスモデル構築などのためにデータベース・クラウド・統合されたシステムなどをフル活用し、ITを経営の差別化に位置付けた状態。

#### 【調査概要】

- 調査時点 2022年1月1日
- 調査方法 調査票による郵送アンケート
- 調査対象 公庫の融資先を含む全国の食品関係企業（製造業、卸売業、小売業、飲食業）6921社
- 有効回収数 2386社（回収率34・5%）うち、食品製造業1536社、食品卸売業586社、食品小売業194社、飲食業70社

※1：本文中にある▲は、マイナスを示します。

※2：DI (Diffusion Index) 動向指数は、前年同期と比較して、「増加する(良くなる)」と回答した割合から「減少する(悪くなる)」と回答した割合を差し引いた数値です。

景況DIは、売上高DI、経常利益DI、資金繰りDIを単純平均した値です。

瀬戸内海の西の端伊方町

耕して天に至る

ミカン畑が広がる

農業の世界で

思いつ切り、生きてみたい



土居 裕子 さん

愛媛県西宇和郡伊方町

株式会社 ニュウズ 代表取締役

事業継承に目覚めたきっかけは、大学で履修したファミリー企業の研究ゼミだった。ゼミは老舗旅館、老舗和菓子屋などさまざまな分野で100年以上続くファミリー企業のことを教えてくれた。





P19:ミカン畑からの帰り道。美しい宇和海をバックに、元気いっぱい3人の子もたちと  
 P20:お客さんと賑わう店舗(左上) 薄く輪切りにしたミカンをそのままドライにした「みかんチップス」。生とは違う食感で人気(右上) 傾斜地での農作業は楽ではないが、皮を傷つけないよう丁寧な作業が続く(左下) 若い社員の人材育成にも心を配る(右下)

## 父を継いで2代目社長に

「はじめまして」と渡された名刺には、ミカンを両手にさわやかにほほ笑む土居裕子さんの写真。そしてその写真を上下に挟んで二つの肩書が並ぶ。一つは「株式会社ニユウズ代表取締役」、もう一つは「第71代理事長」。

裕子さんは愛媛県西宇和郡伊方町で代々続く、ミカンを生産する農家だ。ミカンの栽培、販売、出荷、輸出を一貫して手掛ける株式会社ニユウズの2代目社長である。また地元においては、昨年創立70周年を迎えた一般社団法人八幡浜青年会議所初の女性理事長の顔も持つ。青年会議所では、多様な業種の青年経営者たちが参加する団体のリーダーとして地域活動に熱心に取り組んでいる。

地元の農業女子が集う「はちのうはハーベスト」というプロジェクトでも中核的な役割を担い、就農や地方移住、農業の魅力についての情報を発信している。

そして家庭人としては、小学校5年生を頭に、育ち盛りの子ども3人の母でもある。「絶対に帰らない」と言いおいて、ふるさとを後に神戸の大学の経営学部に進学した裕子さんは、大学3年生のときに重大な決意をする。「卒業後は伊方町に戻り、いずれは父の興した会社の2代目社長になる」と決めた。

彼女が事業継承に目覚めたきっかけは、大学で履修したファミリー企業を研究するゼミだ。ゼミでは旅館、伝統建築、和菓子、医薬品などさまざまな分野で100年以上続



「私はミカン畑の頂の向こうに広がる海の景色が大好きです。子どもたちもこの景色が大好きなんです」

くファミリー企業のケーススタディに取り組んだ。15人のゼミ生の半数は実家が会社を営んでいるか、将来みずから起業をめざす学生たち。ゼミでの議論にも熱がこもる。ゼミ仲間からは「経営者になる道が拓けていることは人生のチャンスだ」とも言われ、会社を継ぐことのメリット、デメリットが客観的に見えるようになってきた。裕子さんは4人姉妹の長女。両親から「跡を継いで」と言われたことはなかったというが、敷かれたレールにそのまま乗ることへの抵抗が「絶対に帰らない」という言葉になったのかもしれない。経営への興味は次第に事業継承への意欲となり、誰に促されたわけでもなく2代目社長への道を歩き始める。

### 三つの太陽が育てた味

ニューズのミカン園は、宇和海をのぞむリアス式の傾斜地に開かれた段々畑だ。ミカンは「太陽の光」「海からの反射光」「石垣からの輻射熱」という「三つの太陽」の光を浴びて育つ。

その礎を築いたのは裕子さんの曾祖父と祖父の門田裕昭さん。曾祖父が開墾したミカン畑を引き継いだ祖父がさらに山の斜面を切り拓き、ミカン畑の面積は15畝にまで拡大した。

祖父の後を継いだ父の門田治満さんは、1978年に有限会社門久農園を設立。農協を離れ、みずからの足で販路開拓にまわり、消費者への直接販売や台湾への輸出事

業にも挑戦。そうした努力が功を奏し会社は順調に成長し、全国で初めて農業生産法人の株式会社化を実行する。

2001年、裕子さんが高校2年生のときに「株式会社ニューズ」が誕生した。

大学卒業後、ニューズに入社した裕子さんは、最初の3年間はミカン園で栽培に従事した。実は裕子さんは生後一カ月にして、バ



左から、実香子ちゃん、裕子さん、果歩ちゃん、壮汰さんと夫の敏矢さん。夫とは高校時代の部活で知り合った

スケットに入れられミカン園デビューしている。ミカン園で働く両親を見ながら育ってきた。「農業は土づくりだ」と教えてくれたのは祖父の裕昭さん。「農業の基本は現場にある」ことは言われなくてもわかっている。

14年4月、裕子さんは29歳でニューズの社長に就任。「本気のみかんで幸せを届ける」を経営理念に掲げた。

かねてから台湾に現地法人を設立するなど、本格進出の準備を進めていた治満さんは、55歳になったのを機に裕子さんに社長の座を譲り、自身は日本を離れ台北に渡った。19年には台北市内に販売店舗も開店し輸出事業を担っている。

目下、ニューズには生産部、出荷部、通販部、ショップ部という四つの部門がある。20代を中心に、25人の社員が働いている。

生産部が栽培するミカンは17品目。「ミカン専門店」の看板のとおり、1年365日、四季折々の旬のミカンが店頭に並ぶ。人気が高い通販企画に「ミカン定期便」があるが、1月の「ボンカン」から始まり12月の「温州ミカン」まで、月ごとに異なるミカンが自宅に届く。

スーパーなどへの営業も兼ねる出荷部門の責任者は専務で夫の土居敏矢さん。伊方町と台北の店舗の責任者は妹で元パティシエの門田めぐみさん。社長として会社の事業全般を取り仕切る裕子さんを要に、父、夫、妹の3人が取締役として経営を支えている。

### 家族を越えたファミリー企業

「会社は家族だけのものではなく、社員を含めみんなのもの」という裕子さんの方針で、月次の三役での会議に加えて、役員と主任以上の社員が参加する会議を開催している。営業報告などの情報は幹部社員で共有することが重要だからだ。また毎年4月1日の入社式では、会社の経営計画や年間計画も発表している。「家族だけの経営」を越えた「フ

ファミリー企業」。それがニューズである。

裕子さんは日経新聞に目をとおし、先進企業の経営を学び、流行っている店には足を運ぶ。会社として、SDGsへ取り組み、食と農業の大切さを次世代の子どもに伝えるため食農教育もおこなう。一般の企業経営者と同じ目線で考え、経営としてやるべきことはやっている。農業の枠にはとられないが、「農業の会社だからできなくても仕方ない」と言われるような経営はしないと決めている。

裕子さんが社長として商品開発に「ミカンがかわった商品に「ミカンの甘酒 milk an non! non! (ミカノンノン)」がある。

裕子さんは商品購買層となるメイインターゲットの選定、ブランディングなど商品開発にかかるすべての事柄を社員とともに考え、一つひとつ決断した。味はもとより、名前にもリズム感があり、ボトルの図柄はオレンジとブルーという斬新な彩り。ブルーは空や海をイメージさせる。隣の米農家とのコラボストーリーも「ここにしかないもの」という価値を生む。

農業の経営にとって大切なことは、その想いがどこにつながっているかということかもしれない。裕子さんがミカン園で笑って話してくれた言葉にそれを教えられた。

「自身がそうされて育ったように、子どもたちに『跡を継いで』とは言わないつもりだが、実はいまそれを一番気にしてやきもきしているのが父です」

(秋岡栄子／文 河野千年／撮影)

茨城県農林水産部農地局長

## 郡司 彰



●ぐんじあきら●  
1987年茨城県入庁。農林水産部企画監、営業戦略部販売流通課長、農林水産部農業技術課長を経て現職。農産物のブランド化や、有機農業など幅広い事業を推進してきた経験を活かしながら、意欲ある担い手の確保・育成に取り組んでいる。

## 茨

城県は大消費地東京に隣接し、全国第3位を誇る耕地面積と温暖な気候に恵まれた農業産出額全国第3位(2020年)の農業大県である。

農業従事者の高齢化や担い手不足が深刻化するなか、国では、今後、誰が地域の農地を担っていくのかなどを地域の話し合いに基づき取りまとめる「人・農地プラン」を推進しており、意欲ある担い手をいかに確保し育成していくかは、本県においても重要な課題だ。

そのため県では、担い手を確保する有効な手段の一つとして、企業による農業参入に着目し、18年に「茨城県農業参入等支援センター」を設置して、企業の農業参入の推進に力を入れてきた。当センターは農業参入を志す企業に対し、「何から検討すればよいかわからない」といった初期の相談から、農地情報の提供や、補助金活用・人材確保・販路開拓といった農業参入に至るまでの一貫した支援をおこなう全国でも数少ない機関だ。市町村との連携強化や、

支援内容の充実を進めてきた結果、当センターへの企業からの相談件数は、設置から3年間で2.5倍に伸び、21年度には、農業参入した企業が前年度の3倍の30社にも上った。

そこで当センターのこれまでの支援により、次世代の新規農業者の呼び込みと定着が進んだ事例を二つ紹介したい。

一つ目の事例は、20年に筑西市を中心に農業参入した三井不動産ワールドファーム株式会社だ。同社は、農業の担い手を増やすことを目的に、みずからの仕事を持ちながら多様な形で農業に参画できるようリモートワーク環境などを整え、独立支援やスキルアップ・キャリアアップのサポートをしている。さらには住居探しの支援や作業の効率化による残業短縮などの取り組みが注目され、全国から農業を志す若者が集まっている。社員の平均年齢も28歳と若く、今後、農業分野の経営感覚に優れた人材が多く輩出されることが期待される。

企業の農業参入により生まれるこのような雇用を新規就農者の育成につなげ、さらには企業の持つノウハウを栽培方法のマニュアル化や販売ルートに活用すれば、新規就農者にとっては高いハードルとなる、生産から販売までのさまざまな課題の解決にもつながるだろう。当センターでは引き続き、そのための仕組みづくりを念頭に置きながら、意欲ある企業を支援していきたいと考えている。

## も

う一つは、有機農業モデル団地の育成支援を戦略的に進め、企業をはじめとした新たな担い手の確保に成功した事例だ。

有機農業は農業を志す企業や若者の関心が高く、有機農業団地を起点とした教育や福祉などとの連携や、将来的に増加も見込める都市農村交流の活性化につながる可能性を秘めている。当センター、有機農業推進の担当課、現地をよく知る関係部署が密接に連携し、有機農業の取り組みに積極的であった常陸大宮市と共に、2019年度から有機農業への参入を支援してきた。

工夫したのが農地のマッチングである。畑地の区画整理とかがい施設を整備する畑地帯総合整備

事業の完了にタイミングを合わせ、地道に地域の合意を得ながら農地の集積・集約を図り、企業の参入を支援してきた。その結果、建設業者が新たにソバの栽培を開始したり、サラリーマンから有機農業を始めた法人が規模拡大して参入したりするなど、この取り組みの開始以降、同市内の有機農業の作付面積が20%程度拡大している。参入した企業が農業分野での採用に乗り出すなど、新規就農者の確保にもつながった。

さらに県では、「みどりの食料システム戦略」を加速化することを目的に、有機農業団地の拡大と他地域への波及をめざし、他県に無い有機農業の強力な推進を目的とした「いばらきオーガニック生産拡大加速化事業」を開始し、付加価値の高い有機農業への転換を進めていく。

企業の農業への参入は、若者の就農の促進、さらには地方創生にも大きな効果を生みつつある。意欲ある企業を誘致するために、私たちは今後とも参入支援に力を尽くす所存である。農業への参入を考え企業には、ぜひ、茨城県の取り組みに注目していただきたい。

F

# 意欲ある企業の農業参入をバックアップ 新規就農者を呼び込み有機農業を推進

# ぶり 食探訪

地球の街から

## ニューヨーク

のが特徴です」と売り込んでいます。前日に収穫し、朝から約50パックが夕方までに完売するという。

実は、米国のイチゴは、酸味が強く、大きさは大から小までバラバラというのが当たり前。ホールフルーツの一般的な有機イチゴパックは、5<sup>ドル</sup>程度で売られている。オマカセ・ベリーはその4倍の値段となる。

オイシイ・ファームの共同創業者兼最高経営責任者(CEO)、古賀大貴氏は6月2日、ツイッターにこう投稿した。

「米国で20<sup>ドル</sup>のイチゴなんか売れるの?と何度も言われましたが、確固たる自信がありました。数日分の余裕を持って陳列したのですが、数時間で完売しました」

オイシイ・ファームは、日本の伝統技術である施設園芸を活かした植物工場で、日本の最高品質の農作物を届けるために創立された。18年からニューヨークの高級レストランなどにオマカセ・ベリーの販売を開始。21年にはロサンゼルス農園を開設し、西海岸でも発売した。

オマカセ・ベリーは、ハチによ



一般的な米国の有機イチゴ(左)とオマカセ・ベリー



る自然受粉で世界で初めて安定的に量産することに成功したという。22年5月19日には、ニューヨーク・マンハッタンまで車で10分のニュージャージー州に世界最大(約7000平方メートル)のイチゴ専用生産工場をオープン。ホールフルーツへの供給体制が整った。

古賀氏によると、同社のミッションは「人と地球にとってよりよい農法で育てられた最高においしい農産物を提供することで、農業革命を起こすこと」だという。

21年末には、日米のエンジェル投資家による出資で約55億円の資金調達を発表。新たな農業ベン



スーパー店頭での試食販売(2022年6月撮影)

チャーとして、日米から注目されている。植物工場は、通年で栽培ができるうえ、水も循環利用でき、農業もゼロ。施設にすべての技術が集約し、世界中どこでも通年栽培が可能となる。同社はこの「ファーム・オブ・ザ・フューチャー(未来の農場)」による世界進出もめざしている。



## 1. パック2600円のイチゴ

米国を拠点とする植物工場スタートアップOishi Farm(オイシイ・ファーム、本社ニューヨーク)は2022年6月1日から、ニューヨークの高級スーパー「ホールフーズ」で、1パック19.99<sup>ドル</sup>(約2600円)のイチゴ「Omakase Berry(オマカセ・ベリー)」を発売した。値段は米国のパックイチゴの数倍だが、毎日売り切れている。

「イチゴって甘いんだね!」と、試食した若い男性が声を上げた。

ニューヨーク中心部のレストラン街にあるホールフーズ1階。試食係の女性は、「オマカセ・ベリーは甘いし、粒の大きさが揃っている

## 津山 恵子

ジャーナリスト

つやま けいこ  
東京都生まれ。共同通信社経済部記者として約19年間勤務後、2007年からフリーランスに。ニューヨークを拠点に世界で活動。

# 収穫した果実の色を改善する機械

国立研究開発法人 農業・食品産業技術総合研究機構

果樹茶業研究部門 果樹品種育成研究領域 落葉果樹品種育成グループ 上級研究員

東 暁史

ブドウやリンゴなどの果皮の色の良し悪しは、市場価値や消費者の購買意欲に影響するため、生産者や販売者にとって大きな問題です。ところが、近年の地球温暖化などの影響で、糖度が十分に高く食味が良好であるにもかかわらず、着色が十分に進まず、品種本来の色に至らない現象が多発しています。

このような背景から、簡便で効果的な着色改善技術の開発が求められています。ブドウについては、栽培期間中の果実を対象としたブドウを対象とした技術の報告例はありませんでした。

そこで私たちは、収穫後の果実でも着色を改善できるのか、詳細に検討しました。その結果、着色不良のブドウ果実に対し、15〜20℃の温度下で7〜9日間青色発光ダイオード(LED)を照射すると、果皮に含まれるアントシアニン色素がより多く蓄積され、「クイーンニーナ」「甲斐路」といった赤色ブドウや「ふじ」「シナノスイート」などリンゴの赤みが増すことを明らかにしました。さらに、適切な処理条件下では果実の品質低下が生じないこと、糖度が低く極端に着色が不良な果実では着色改善効果が十分に得られないことについても確認しました。

この研究で得られた知見を実用化したのが、山口県産業技術センター、東京大学と共同開発した「果実発色促進装置」です。幅50センチメートル、奥行き40センチメートル、高さ15センチメートルのシンプルな箱型の装置で、青い光

を放つチップLEDを多数配置した基板が装着された仕切り板により、三つの部屋に分かれています。

低温(1℃)の貯蔵庫内に装置を設置した場合、青色LEDから生じる熱と容器の吸気口を調整することで、装置内の温度を着色改善に適した温度帯に保持できる仕組みです。使用にあたり特別な技術を習得する必要はなく、赤色ブドウでは7〜9日間の照射、リンゴでは15℃で5日間の照射により、果皮の着色が改善します。ブドウでは、糖度が低く未着色の果実では着色改善効果が得られず、リンゴでも糖度が13度未満では効果が見られません。したがって、各産地における品目、品種ごとの糖度基準をクリアした着色不良果実への適用が推奨されます。

今後は、関係研究機関や生産者、流通業者などにこの装置を広く周知するとともに、産地での実証試験をおこなうなど、普及に努めたいと考えています。



果実発色促進装置。果実の形状や大きさに合わせて仕切り板の位置を調整できる

## Profile

あずま あきふみ

2004年帯広畜産大学畜産学研究所修了後、農研機構にてブドウ果皮色の遺伝要因、環境要因に関する研究に従事。09年同研究で博士(農学)授与。16年に園芸学会奨励賞受賞。

シリーズ

# 新・農業人

アサヒファーム代表  
佐野剛さん

アサヒファーム代表

農業始めて1年目で黒字化  
前職での生産管理を活かし  
新規就農者のモデルに

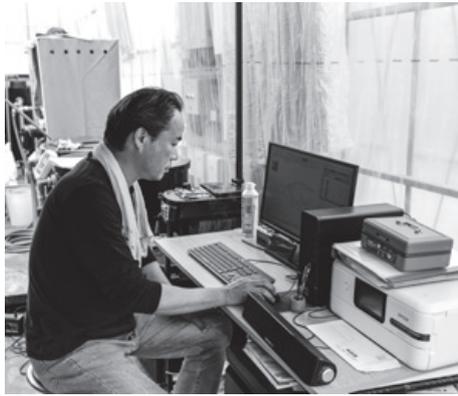
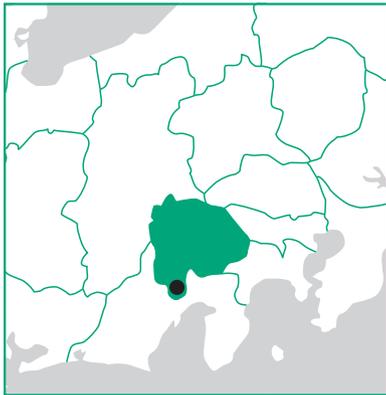
アサヒファーム

所在地 ● 山梨県南巨摩郡南部町

就農年 ● 2021年

経営規模 ● 施設野菜10㍏

労働力 ● 本人、母



佐野さんは作付計画のチェックを欠かさない(左上) 収穫した「フルティカ」(右上) 直接購入する客も多い(左下) 袋づめは母が担当する(右下)

## エンジニアから転職

「新規就農者のお手本になる」。そんな強い思いを持ち、山梨県南部町で認定新規就農者第1号になった佐野剛さん(46歳)。2021年に就農したばかりの農業者だ。自分がめざす営農スタイルを考え、緻密に計画をたて、1年目から黒字化を見込む。

佐野さんの農業経営の特徴は、前職であるエンジニアの経験を活かし、日程管理をたて、工数を算出したうえで、年間作付計画を作成し、日々チェックすること。ハウス内の環境管理を含めた最先端の技術を導入して、徹底した工数削減をモットーにした営農スタイルを確立している。

佐野さんは、山梨県南部町出身。大学を卒業後、大手自動車メーカーに入社した。静岡県裾野市の東富士工場で、エンジニアとして働いていた。新車が開発される際に、新しい製造ラインの工数やスケジュールを組み立て、その準備をする。新車が生産される段階になると、生産管理や品質管理の担当もしていた。

エンジニアとして20年働いた佐野さんに、転職が訪れる。18年、東

北の工場への転勤話が舞い込んだ。当時、静岡県内に住んでおり、実家のある南部町にはすぐに帰れる距離。東北に転勤すると、実家にすぐには帰れない。自分の将来が見通せずにいた佐野さんにとって、東北への転勤話は、今後の人生を見つめなおすきっかけとなった。長男でもあり、地域の高齢化も進んでいることから、将来的には実家に帰り地域にかかわる仕事をしたいと思っていた。

地元に戻る場合、実家に農地が残っており、それを活用して農業を始めようと思った。

だが、農業で暮らしていけるだろうか。自分の将来に思い悩んでいたとき、思い出したのは、10年ほど前に脱サラして就農した先輩のことだった。今は、岩手県盛岡市でトマトを生産している。

これから農業を始めるなら何がいか先輩に相談すると、「トマトが儲かる」という話を聞いて心が動いた。

## 収益性の高いトマトを選ぶ

トマト栽培に乗り出したのは、先輩からの助言がきっかけだが、佐野さん自身もトマト栽培に魅力を感じていた。トマトは、栄養価

が高く健康によい食材であること。しかも、販売単価も高く、労働時間も比較的短く、休みもとれることが大きかった。

70歳を超えて長く農業を続けることを考えると、高性能ハウスの建設は不可欠だということも知った。ハウス内の環境管理を含めた最先端の技術を導入して、徹底した工数削減に挑むことにした。高性能ハウスには多額の資金が必要だが、長く経営を続けていくことを考えて、投資に踏み切った。ハウス建設業者に、営農のことを相談できるサポート体制があったことも決断を後押しした。

新規就農するとき、農地の確保が一番難しい。就農したいと思っても、農地の確保がなかなかできない、という声を聞く。幸い実家に農地はあったが、ひとまとまりになっておらず、ハウス建設を計画するとき、複数の地権者と交渉することとなり苦労した。

新規就農したいと町役場に相談に行くと、これまで新規就農者が少なかったこともあり、親身に相談ののってくれた。町のサポートを受けながら、研修計画を立てたところ、優秀なトマトの農家を研修先として紹介された。



「お客さんがまた食べたいと思うトマトをつくりたい」と佐野さん

そのトマト農家は、「アイメック農法」と呼ばれる高糖度トマトを栽培する農家で、高単価で販売している。

さらに、先輩からも研修先を紹介してもらえた。そのトマト農家では、高性能ハウスを最大限活用し、大玉、中玉、ミニトマトと多品種を栽培する経営を学んだ。その農家の経営は、単位面積あたり安

定した収量を確保することに優れていた。

経営タイプの異なるトマト農家に1年間ずつ、あわせて2年間の研修を受けたわけだが、これは栽培技術の習得だけでなく、自分の経営方針を決めるうえで、大きなヒントを得ることになった。

屋号は「アサヒファーム」に決めた。「アサヒ」は佐野さんが育った

地域の地名であり、愛着のあるこの地域で大切に育てたトマトを地域の方々に食べてもらいたい、という思いからだ。

作付けするトマトの品種は、大玉の「桃太郎」と中玉の「フルティカ」に決めた。理由はシンプルだ。アイメック農法で栽培したミニトマトと、味で勝負してもかなわない。それであれば、ミニトマト以外のト



ハウスを増設し、地域活性化の場に

マトを作付けしたほうがいい。収量がしつかりとれて、確実に一定数量を出荷できるようにすることが、長く経営を続けられる秘訣だと思つた。

## コスト、病気もクリア

現在の作付面積は、ハウスで10<sup>㍓</sup>だ。桃太郎が5<sup>㍓</sup>、フルテイカが5<sup>㍓</sup>。収穫量は、10<sup>㍓</sup>あたり9:6<sup>ト</sup>を確保している。目標の80%を達成し、1年目としてはまずまずの出来だった。

独立後の営農相談は、研修先とのつながりで、肥料メーカーに相談している。毎月肥料を納めに来てもらうとき、多くの農業者の経験を教えてもらえるので、参考に

なる。販路先も、研修先から紹介された農産物販売会社に直接出荷している。

そのほか、自分でも独自の販路開拓にも取り組み、道の駅や直売での販売も開始し、出だしは好調だ。姉が教師で、そのつてもあり、学校で直接販売も始めた。愚直に経営し、お客さんがまた食べたいと思ってくれるトマトを、適切な価格で販売している結果だ。

収穫量などは、すべて記録し1年目のデータを基に、マニュアルの作成にも着手した。労働力は本人・母の2人。管理、収穫作業は佐野さんが担当し、袋詰めは母が担当している。就農に当初反対していた母も、今は理解して作業を手伝ってくれる。

しかし、すべてが順調に進んだわけではない。特に二つのことが経営の大きな課題になった。一つは重油代の高騰、もう一つは病気の発生だ。

重油代の高騰は、農業者が個人で対応して解決できる問題ではない。当初の経営計画では、1<sup>㍓</sup>あたり70円を見込んでいたが、実際には100円となった。高くなったからといって、使わないわけにもいかない。しかし、値下がりする見通し

がたたないことから、温度管理対策のため、ハウスに二重カーテンを導入することにした。

トマトの病気の発生は、「葉がちよつと変だな」と異変を感じたにもかかわらず、放置していたことが被害を広げた。「うどんこ病なんてたいしたことない、すぐに収まる」と、薬剤もまかず放置していた。研修先でうどんこ病の話聞く機会も少なかったので、被害が発生するとは想定していなかった。病気に対して軽く考えていたことを反省し、対策は最初が肝心だと痛感した。次期作からは定期的に薬剤をまき、病気の発生に備えることにした。

## 「売上1000万円」が目標

「農家としての目標は、売上1000万円の達成」と話す佐野さん。ハウスの面積は現在の倍の20<sup>㍓</sup>に増やす考えだ。今のハウスの隣に増設する。そのハウスでは、イチゴを栽培するつもりだ。

なぜイチゴなのか。きっかけは、重油代の高騰だった。イチゴは、マトほど重油代がかからないからだ。ただ、手摘みになるため、人手が要るが地域の高齢者を活用しようと思つている。佐野さんは地元

に戻り3年目になるが、地域の高齢者に頼りにされているので、協力してもらえると嬉しい。

「農業は、町に人を呼ぶことができる」というのが、佐野さんの考えだ。新規就農者が増え、定着することで、地域も活性化される。都会の人が農村に足を運んでくれることで、農村の良さを知るきっかけになってほしい。

だから、就農を希望する若者を積極的に受け入れたい。自分がお手本となり、培ったノウハウや実績の数字を示すことで、「儲かる農業」を若者たちに伝えたい。

研修計画の立て方、農業者の体験など、積極的に情報収集し、周囲の人の助けを得ながら、しっかりと準備をして就農すれば、農業は難しくはない。

佐野さんの営農スタイルは、まだ第一歩を踏み出したばかりだ。これからも、目の前に新しい壁が立ちただかつて、先を見据え、工夫して乗り越えていくことだろう。佐野さんは、あとに続く新規就農者のお手本となることができるように、みずからの営農スタイルの確立を急ぐ。

(編集部 澤田真理 / 文  
網野文絵 / 撮影)



# 地元・胎内産の原料使い話題に 大学ブランド清酒の開発に成功

新潟県胎内市

新潟食料農業大学

渡邊 剛志さん・栗林 喬さん・小熊 哲哉さん

## すべて胎内産の原料で日本酒をつくる

新潟食料農業大学（NAFU）は、食・農・ビジネスを一体的に学び、地域の活性化と国際社会の発展に寄与できる人材の育成をめざして、2018年に胎内市で開校しました。本学は、地域と密接に連携した実践的な教育と研究を重要な特徴と位置付けています。そのような教育研究の一環として、大学が立地する胎内地域から酵母を採取・分離し、それを用いて『NAFUブランド・胎内オリジナルの清酒』を開発するプロジェクトを計画しました。

このプロジェクトの目的は、胎内市の名所や特産物から清酒醸造に適した酵母を分離し、胎内市産の米・水・酵母を使用したオリジナルブランドの清酒を開発し、地域の活性化と知名度向上に貢献することにあります。これらの原材料すべてが胎内市に由来する清酒は、豊かな自然と伝統文化に恵まれた胎内地域を対外的に強

くアピールするとともに、胎内地域で生まれ、地域とともに成長する本学の、シンボルとなり得るものと期待されます。

この構想が具体化したのは本学開学後ですが、実はその端緒は開学前にさかのぼります。豊かな自然に恵まれた胎内市にメインキャンパスを持つ大学として開学することに併せ、その元となるアイデアが17年に出されました。

もともと胎内市は、飯豊連峰を源とする胎内川を中心にして、山、森、里、海が一体となった地域です。その自然に育まれて、米、ブドウ、イチゴなど、さまざまな農産物が生み出されています。また高品質のワインやビール、地域特有の伝統的発酵食品も作られています。

この胎内市を象徴するような場所や特産品から酵母を採取・分離したいと考え、本学は独自に試料採取場所を検討するとともに、胎内市総合政策課へ相談し、助言をいただきました。

当初私たちは、このプロジェクトを進めるた

めの特別な予算を持っていませんでした。オリジナル胎内産の原料で、初めてのNAFUブランド製品（清酒）を作る、という一念で走り出していました。プロジェクトに必要な経費の確保は最大の懸念材料でした。

しかし胎内市役所に試料採取場所を相談したことがきっかけになり、この問題はほぼ解消されました。帰り際、たまたま「胎内市には地域活性化を支援するような仕組みはありませんか？」と聞いたところ、「胎内市合併振興基金運用益活用事業補助金」という補助金があることを教えてもらったのです。早速申請し、運良く採択され、安心して試料採取に取り掛かることができました。

採取場所を検討した結果、ブナの巨大異形樹のある胎内市の名所「ししのくらの森」、ハマナスの群落と夕日で有名な「はまなすの丘」からの採取を実施し、清酒醸造に適した酵母が分離できるか調べることにしました。



## 胎内川と「ししのくらの森」の恵み

胎内市に立地する大学に勤務する身でありながら、このプロジェクトを本格的に始めるまで、胎内川がいかに重要であるかを十分理解していませんでした。県北部に位置する胎内市は、日本で一番気温が高かった地域として時折報じられ、そのユニークな名称が話題になります。この名称は地域の中央を流れる胎内川に由来するのですが、残念ながら肝心の胎内川の名前の由来は諸説あつてはつきりしません。

胎内川は飯豊連峰から胎内高原を流れ、扇状地を通って田畑を潤し、日本海に注ぎます。扇状地末端部では、伏流水が湧水となつてまた田畑を潤すとともに、本来高原湿地に見られるミズバショウが大群落をなす湿地帯を形成しています。そこには県の天然記念物の魚であるイバラトミヨが生息しています。胎内市の中央部を流れ、さまざまな恵みをもたらす川の名が「胎内川」であることは、素晴らしい偶然であるように感じます。

「ししのくらの森」は、この胎内川上流の奥胎内エリアの右岸にある、ブナの巨大異形樹で有名な神秘的な森で、胎内のパワースポットの一つです。「しし」は日本カモシカを意味しており、この地域に多くのカモシカが生息していたことを示しています。

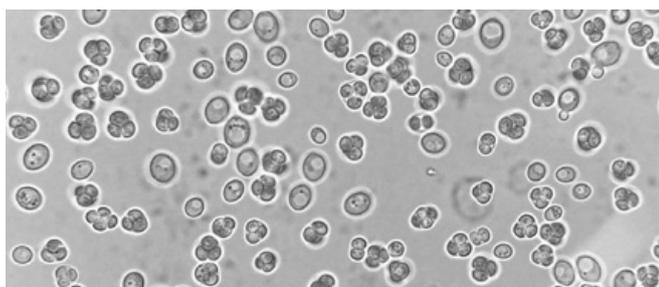
この「ししのくらの森」から採取・分離した酵母と、胎内川の伏流水が湧き出た名水「どっこん水」、胎内の豊かな自然に育まれた酒米「五百万石」を使用して、純米酒「胎内ししのく

らの森」が製造されることになりました。まさにオール胎内の、NAFUオリジナル清酒です。

## 胎内産の酵母の採取・分離に成功

自然界から分離した酵母のほとんどは、そのままでは清酒製造に適した十分な発酵醸造適性を持っていません。そのため、まず「ししのくらの森」の酵母を育種改良することになりました。

この育種研究は、本学のフードコース発酵醸造ユニットに所属する学生の卒業論文研究の一環として実施されましたが、酵母分離のための試料採取は卒業研究開始の前年でした。そのため学生では対応が間に合わず、教員3名(発酵醸造ユニットの渡邊・栗林・小態)で出かけました。ししのくらの森の入り口付近にある山の神の石



上:「ししのくらの森」での酵母試料採取  
下:分離に成功した「ししのくらの森酵母」

碑に手を合わせ、ブナの巨大異形樹を中心に、さまざまな木の樹皮から試料を採取しました。森の中の長時間の作業になることから、雨の日の後は注意が必要と言われている山蛭<sup>ヤマビル</sup>への備えは十分していたのですが、気にもしていなかったチャドクガにやられ、半袖で参加した教員は、翌日腕が真っ赤になつてしまいました。そのような苦労のたまものか、山の神の御加護か、採取した37点の試料から清酒製造に利用できる可能性の高い酵母を一株、分離することに成功しました。奇跡的な高確率です。

この酵母を親株として、新潟県内の清酒製造場が保有する清酒酵母との交配をおこない、ししのくらの森の酵母に由来する清酒酵母を育種しました。得られた酵母の発酵力を検証する

ため、小仕込み試験として発酵経過やアルコール生成能を分析したところ、比較対象として用いた清酒酵母とも遜色なく、高品質な製成酒が得られる可能性が高いことがわかりました。この育種研究は、新潟県醸造試験場で豊富な経験を積んだ栗林講師の指導と、担当の2人の学生（森・米内）の努力によって、異例ともいえるスピードで進められました。

育種・改良された「ししのくらの森酵母」を用



大学ブランド・地域オリジナル清酒「胎内ししのくらの森」が完成

いて、純米酒製造で定評のある今代司酒造株式会社との協力ののもと、実地醸造試験が実施されました。実地醸造においても「ししのくらの森酵母」は順調に発酵し、得られた清酒のアルコール濃度も17.5%と、実用に十分耐え得る醸造特性をもつことが明らかとなりました。香気成分に関して、吟醸香である「酢酸イソアミル」が比較的高い数値だったことから、高級酒製造にも適することがわかりました。

## ついに商品化、地域活性化へ

商品化が視野に入ったプロジェクトの後半では、実地醸造に協力を仰いだ今代司酒造との綿密なやりとりや、学内でのさまざまな調整が必要になりました。製造規模、清酒の名称、瓶のサイズやラベルデザイン、大学としての用途、販売の見通しなど、研究を越えたいろいろな検討も必要です。しかし開学4年目で教育負担が頂点に達する時期と重なり、われわれ教員には、それらに対応する余裕はとてありませんでした。

そんな私たちに、本学の社会連携推進課が実務面で強力なサポートをしてくれました。もちろんこのプロジェクト全般にわたって、学長・学部長・研究所長・事務局長など大学関係者に物心両面で温かく支援してもらいましたが、推進課の皆さんは上述のさまざまなことを、私たち教員の熱い思いを十二分に汲み取りながらバックアップしてくれました。それらが奏功し、酵母分離のための試料採取からたった3年で商品化でき、育種に参加した学生自身の、そして本学最初の卒業式にギリギリ間に合ったのは奇跡というしかありません。胎内市や大学、今代司酒造の協力と、ししのくらの森の山の神様のおかげです。

このようにして、新潟食料農業大学（NAFU）ブランド・胎内オリジナル清酒である、純米酒「胎内ししのくらの森」の製造と商品化に成功しました。森を連想させる爽快感のある上立香に続き、果実様の香気が口中に広がり、心地よ

い酸味とキレのある後味によって、躍動感のある香味のハーモニーが楽しめるお酒となりました。今代司酒造を通じて、2022年3月に全国に販売され、好評を得て現在は完売しています。振り返ってみると、すべてが大学の完成年度に間に合うように予定されていたかのように噛み合ったプロジェクトとなりました。新潟食料農業大学は、教育研究機関としての責務を果たすだけでなく、地域の活性化に貢献し、地域とともに発展していくことも重要な使命だと考えています。今回のことで、教員・学生ともに、その思いを強くすることができました。今後は「はまなすの丘」で採取し、分離に成功した酵母の育種改良についても検討し、このような取り組みをさらに広げていけたらと思っています。



## profile

**教授 渡邊 剛志** わたなべ たけし  
1952年群馬県吾妻町（現東吾妻町）生まれ。主な教育研究分野は地域微生物資源からの有用微生物分離、発酵食品の微生物。

**講師 栗林 喬** くりばやし たかし  
1978年新潟県長岡市生まれ。主な教育研究分野は日本酒などの醸造学。

**教授 小熊 哲哉** おぐまてつや  
1957年新潟県小国町（現長岡市）生まれ。主な教育研究分野は微生物による有用物質生産・発酵醸造。

## NAFUブランド・胎内オリジナル清酒開発プロジェクト

新潟食料農業大学（NAFU）は、食・農・ビジネスを一体的に学び、地域の活性化と国際社会の発展に寄与できる人材の育成をめざして、4年前に胎内市に開学。今回は胎内地域の活性化と知名度向上に貢献することを目的に、ししのくらの森から酵母を分離し、胎内市産の米・水・酵母を使用したNAFUブランド・胎内オリジナル清酒「胎内ししのくらの森」の開発を計画し、商品化に成功。

# 『農の原理の史的 research』

——「農学来えて農業亡ぶ」再考——

藤原 辰史 著 創元社



2021年1月発行・3,850円

## とうとう出てきた新しい農学

宇根豊(百姓・思想家)

この本の帯には「工学に従属しない(農学)は、果たして存在可能なのか?」とある。序章は「科学はなぜ農業の死を夢見るのか」、終章は「農学思想の瓦礫のなかで」である。既成の学者は決してこんなタイトルはつけない。藤原の問題意識は鮮烈だ。

横井時敬としかよしの言葉だと伝えられている「農学来えて農業亡ぶ」とは、農学と現実の農業との遊離を批判しているというのがこれまでの理解であった。ところが藤原は、現在の農業技術の工業化と料理からの解放は、農学の中に埋め込まれていたことを解き明かしていく。つまり農学が発展するためには、農らしさを削りつついくしかなかったのである。それは人間を自然から解放するための学の宿命だった。藤原は、そ

うではない農学の可能性を必死で探す。

そのために農学がつかみ取ってきた「農の原理」に着目する。資本主義が捨ててきたものの中に農の原理を見つけようとしたチャヤノフ、横井時敬、橋本傳左衛門、杉野忠夫だけでなく、社会主義者の吉岡金市の農学を検証していく。しかし、彼らの「農の原理」に根ざす農学は、成功しなかった。それは「農の原理」の見つけ方と守り方が間違っていたからである。彼らは「田植え歌」や「一服するひととき」など自然の風景や仕事の心地よさには、着目しなかった。まさに西洋化(近代化)されすぎていたからだ。

これらの農学者は私の好きなタイプではないが、学者としての生き方には深く打たれた。農本主義的な国策にとらわれたとはいえ、懸命に生きていたことがよく伝わってくる。藤原も一方的に現代の高みから批判をしていない。だからこそ、農学の宿命は悲劇的でもある。

実はこの本の序章と終章で、私も祖上に乗せられ、評価と批判を受けている。「宇根はそもそも農学を思想的格闘の対象にしていない」と批判されているが、そうではない。藤原の言う「民学」、私の言う「百姓学」から、「農学原論」に対抗するものを書いておこうとは思っている。

末尾は「専門化するだけの農学は静かに亡び、まだ見ぬ総合的な学問の肥やしになっていくだろう」。やっと現れた藤原たち世代の学者たちに、農と食事と自然と仕事と、そして情愛を減ほさない農学の形成を期待したい。

読まれています 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6月1日~6月30日)

タイトル	著者	出版社	税込価格
1 週刊ダイヤモンド22年5月28日号(特集:儲かる農業2022)	週刊ダイヤモンド編集部	ダイヤモンド社	750円
2 季刊地域 No.49 2022年春号(特集:使い切れない農地 part2 粗放利用&みんなで活かす)	農山漁村文化協会/編	農山漁村文化協会	943円
3 中山間地域ハンドブック	佐藤 洋平、生源寺 眞一/監修 中山間地域フォーラム/編	農山漁村文化協会	1,980円
4 国民のための「食と農」の授業——ファクトとロジックで考える	山下 一仁/著	日本経済新聞出版	2,970円
5 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
6 「やりがい搾取」の農業論	野口 憲一/著	新潮社	836円
7 話し合いが変わる 地域でアクションリサーチ	平井 太郎/著	農山漁村文化協会	1,980円
8 職業としての官僚	嶋田 博子/著	岩波書店	1,034円
9 新しい地域をつくる——持続的農村発展論	小田切 徳美/編	岩波書店	2,970円
10 イタリアのテリトリア戦略——甦る都市と農村の交流	木村 純子、陣内 秀信/編著	白桃書房	3,900円

日本公庫農林水産事業本部長の新任のごあいさつ

## 農林水産業が持続的に発展するよう支援します

6月16日の日本公庫定時株主総会において、役員の異動がありました。農林水産事業本部長については、新井毅が退任し、倉重泰彦が就任いたしましたので、読者の皆さまへごあいさつ申し上げます。

この度、日本政策金融公庫農林水産事業本部長を拝命した倉重でございます。日ごろより日本公庫へのご理解とご協力を賜り、心からお礼申し上げます。

日本公庫農林水産事業は、国の施策に沿って、農林水産業・食品産業に携わる皆さまの経営発展の支援や自然災害などの影響に対するセーフティネット機能の発揮のため、長期の融資をおこなうとともに、多様な経営支援サービスの提供を進めています。

具体的には、農林水産業が将来にわたって持続的に発展するよう、その生産性の向上と新陳代謝を円滑に支援すべく、農業分野においては構造変化などを背景として拡大する担い手の規模拡大、省力化、

経営の高度化、新たな事業展開などへの取組みや新たに農業を始める方の取組みを、林業分野においては国産材の安定的・効率的な供給力の強化や需要拡大に向けた取組みを、漁業分野においては資源管理による漁獲量の回復を前提とした漁業振興や養殖業の成長産業化な

の非金融支援サービスなどを活用しながら、伴走型での課題解決を通じてお客さまの経営発展を支援する「コンサルティング融資活動」を業務の中心に据え、取り組んでまいりました。

今年、ウイズコロナのなかで、経済活動の活発化へ移行しよう



倉重 泰彦

代表取締役専務取締役  
(農林水産事業本部長)

どに資する取組みを、食品産業分野においては国産農畜水産物の利用拡大に向けた取組みを、民間金融機関との連携・協調を図りつつ、積極的に支援してまいりました。

また、一昨年からお客さまの経営の現状と課題を把握・共有し、制度資金の融資や、マッチングなど

しているさなか、国際的な原油価格の高騰などさまざまな要因により、農林水産業・食品産業をめぐる情勢は変化しています。また、かねてよりのデジタル化の進展、人口減少の加速化、地球環境の保全など持続可能な社会実現に向けた取り組みの広がりなどの大きな社会変

化が顕在化しています。

日本公庫農林水産事業としても、輸出拡大、スマート農業の実装化、円滑な事業承継の推進、みどりの食料システムの推進といった国の政策のもと、お客さまの経営動向を把握し、その経営発展に向けた課題解決とともに図ることによって農林水産業の持続的な発展に貢献してまいります。

これからも、コロナ禍の影響を受けている方々への経営支援に全力を尽くすとともに、お客さまの未来をとらえ、農協系統や民間金融機関をはじめ各都道府県で関係する皆さまとの連携を一層密にしなが、農林水産業・食品産業の成長と持続的発展に貢献できるよう努めてまいります。

### ●経歴

1989年4月 農林水産省入省  
2018年7月 大臣官房審議官(兼食料産業局)  
1999年7月 大臣官房審議官(兼経営局)  
2008年8月 水産庁漁政部長  
2017年7月 水産庁次長  
2022年6月 現職

「地方創生」  
×  
農林水産業

## 稼げる農林水産業を地域経済のエンジンに 地域経済活性化シンポジウム in 長崎を開催

近年、農業は急速に稼げる産業として成長しており、地域経済のエンジンとしても非常に重要になりつつあります。こうしたなか、若い農業者が参入し、農業生産や所得を伸ばしている長崎県で2022年6月28日、地域経済活性化シンポジウムを開催しました。

### 長崎の農林水産業に見る可能性

13回目となる今回は、「地方創生」×農林水産業×稼げる農林水産業を地方経済のエンジンに」をテーマに、会場開催のほかインターネットによるライブ配信を実施し、日本全国で496人にご参加いただきました。

冒頭に、金子原二郎農林水産大臣より「食料安全保障の強化への取り組みを進めるには、各地域の持続的な農林水産業の発展が必須であり、引き続き支援していく」とのビデオメッセージをいただきました。

第一部のパネルディスカッションでは、大石賢吾長崎県知事、宮崎敏行九州農政局局長、山川信彦十八

親和銀行頭取、千野和利離島振興地方創生協会理事長、本多幸成J A島原雲仙ブロッコリー部会元部長、新井毅日本政策金融公庫前農林水産事業本部長が登壇。大石知事は「長崎県は地理的条件が厳しく、高齢化も進んでいるが、長期的な農業産出額は増加傾向。農業所得率も向上し、新規就農者も増加している」と、可能性のある長崎県の農林水産業の現状を説明しました。

また、千野理事長は「農林漁業者の多数は小規模で、資金力・技術力・情報力などが不足している。生産・販売戦略を構築するうえで販売者の技術や知見などを活用すべきだ」、山川頭取は「食料のバリエーションの成長をグループ全体のネットワークで支援していきたい」と話しました。

### 若者に選ばれる産業に

第二部では新井毅日本公庫前農林水産事業本部長が「地方創生としての農政と変貌する農業の未来」をテーマに講演。「農業を若者

に仕事として選んでもらうには、そこそこの所得、適正な労働・生活環境、仕事のやりがいが必要。長崎県は基盤整備の促進など、地域ぐるみで「稼げる農業」の体制づくりを進められている」と話しました。

### 持続可能な稼げる農業モデル

第三部では「地域における持続可能な稼げる農業の取組み」をテーマに、先進的農業経営者のお二人が登壇しました。

五島市で有機栽培のサツマイモ生産・加工拡大で産地づくりに取り組む株式会社アグリ・コーポレーションの佐藤義貴代表取締役は、「周囲と連携し、オーガニックをプラットフォームとしたまちづくりに取り組みたい」と、地方創生の可能性に触れました。

また、堆肥と野菜生産の残渣を利用した資源循環型農業に取り組む熊本県大津町の大規模養豚経営セブンフーズ株式会社の前田佳良子代表取締役は「環境保全と調和した持続的農業への関心が高まっ



パネルディスカッションにご登壇の皆さま

ている。人の命を担う産業として、若い皆さんに就農を考えてほしい」と、次世代へのメッセージを発信しました。

シンポジウム当日の内容について、アーカイブ動画を公開しております。当日見逃した方、もう一度ご覧になりたい方は、下記のコードから「申込フォーム」にアクセスし、必要事項をご記入のうえお申し込みください。

●配信期間…2022年  
7月15日(金) 10時〜  
9月30日(金) 17時



(情報企画部)

## 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

◆「元始、女性は実に太陽であった（平塚らいてう）」という言葉を思い出した。春2号の女性たちの言葉に心が動かされる。活躍の陰には幾多の困難があり乗り越えてきた逞しさを感じる。彼女たちに共通するのは、飾らない「自然体の美しさ」。言い換えれば「型にとらわれない、しなやかさ」とでも言えようか。

従前、日本の社会・組織ではさまざまな力学に従い立ち居振る舞い、矩を超えない「型」が善しとされてきた。しかし、社会や経済の将来が過去の「型」の踏襲だけで語られる時代は終わった。また、価値観の多様性が尊重される一方で社会の分断もすすむ。国際秩序の安定は揺らぎ混乱が続く。従前の規範や仕組みを固持するだけでは将来の展望は見通せない。

社会・組織のルールやシステムの変革は抵抗に遭い、時に痛みを伴うが、プレーヤーは交代できる。組織の型や慣例にとらわれず活動する女性たちの存在が物事を変える。小さく始め大きな力に変えるには最初に行動する者とフォロワーが要る。中学校の社会科で教わった富山の米騒動は日本で最初の女性社会運動と言われる。自然に物事を変革するには「型に固執しない柔軟な判断力と行動力」が原動力だろう。世界で一国のリーダーとして女性が活躍するのは世の必然と感ずる。己の力に恃み他者を力で庄するのではない。性差ではなく力量に「応じ」協働する姿は尊い。一人ひとり「自分の花を咲かせる」誌面に農業の未来を照らす希望の光を見た。（JA全農ひろしま 原田敦司）

## 編集後記

◆各地の地方創生の取り組みで主役となっている農業。担い手や後継者不在といったかつての課題が、都市部からの若者就業や企業参入などの新しい力で、成長のエンジンに転換しつつある。6月に弊社が長崎で主催したシンポジウム（36ページ参照）でも活発な意見交換がなされた。アーカイブ配信をぜひご覧いただきたい。（今村）

◆「農業の厳しさを理解し、本気で就農したい人を受け入れ、責任をもって指導している」とは、志布志市農業公社留中事務局長の言。本物のヤル気に、本気の支援で応える受け入れ側。まさに就農支援の理想形です。一方、支援ばかりで厳しさのない教育の結果、娘は本気を見せず、玩具は散らかり放題。わが家の担い手育成は改善必須です。（高雄）

◆「変革は人にあり」の石飛社長。子牛を何度も産んだ母牛である経産牛をさらに育てて、おいしい肉にさせています。肉用牛といえは未經産牛、という今までの「常識」が塗り替えられる瞬間を見た思いでした。ただ、前人未達の取り組みにはさまざまな困難があったはず。石飛社長の努力の結晶「JUKU」、いつか味わってみたいですね。（大谷）

◆「新・農業者」の取材に伺いました。ハウスには、たっぷりと光が差し込み、トマトがたくさん実っていました。取材時に、道の駅で販売していると聞き、買って帰ろうと思っていました。残念ながら完売でした。大切に育てたトマトを、地元の人に食べてほしい、という佐野さんの思いはきちんと伝わっている、そう感じました。（澤田）

## AFCフォーラム 2022.8 夏1号

### 編集

前田 美幸 今村 潤 高雄 和彦  
大谷 香織 澤田 真理 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

# 後継者不在の時代 いま求められる 支援者の役目



村上一幸  
MURAKAMI Kazuyuki

株式会社ケミストリー  
代表取締役  
(神奈川県川崎市)

**農**業を取り巻く環境は絶えず変化を伴い、課題の多様化や高度化が進んでいると思うことが多くなりました。例えば、総合食料自給率の構造的な長期低下傾向やロシアのウクライナ侵攻による影響などは、個人・法人を問わず個々の農業経営体が統制できる課題ではありません。

一方、農業経営者の高齢化や新規担い手の不足など、農業経営の持続性に関する課題は、農業経営体やわれわれ支援者が取り組むべきであると考えます。

企業動向にかかる調査などを手掛ける東京商工リサーチによると、2021年1月から12月に倒産以外で事業活動を停止した休廃業・解散企業は4万4,377件で、倒産企業6,030件の約7.4倍となり、そのうち

## むらかみ かずゆき

1958年北海道生まれ。ビジネスマネジメントコンサルタント。農業の特性に適した支援で経営全般や経営継承、事業継続計画に力を注いでいる。

56.5%は当期損益が黒字の黒字廃業でした。農業に限ってみると594件、構成比1.3%の実績でした。

経営支援で全国の地域自治体や農業経営者を訪問すると、地域での廃業に関することや、廃業までいかなくても経営継承で農地までも

かかりました。また、「令和3年度日本農業経営学会研究大会」で発表した内容を、「M&Aによる農業法人の経営継承事例－農業特有のM&A」という論文として日本農業経営学会発行の『農業経営研究第60巻 第1号』に寄稿しました。



©鎌形久

手放すという、過去にはなかった話を聞くことも多くなりました。

農業は食料の安定的な供給を担う「人の口に入る生命産業」であり、農業経営を継承することの重要性は増しています。このような観点から、私は上級農業経営アドバイザーとして「農業の持続性」に取り組むべきだと考えています。

具体的には、①農業経営継承支援②事業継続マネジメント支援(含むBCP)で、一般的な経営支援においてもこれらを念頭に置いており、20年には、農林水産省の「農業の経営継承に関する手引き」の策定に

農業における経営継承は、農業の特性もあり専門家が少ない分野です。私の情報発信が、より多くの専門家の目に留まり、「農業の持続性を担保する」ためにこのセグメントに入ってきてほしいと願っています。

今後、農業経営者と地域自治体関係者、上級農業経営アドバイザーなどの支援者が、三位一体で取り組むことが重要であると考えます。上級農業経営者アドバイザーのネットワークが構築され、実効性のある活動をしていければと思っています。

**F**



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。

## 「若者就農」と「地方創生」

■AFCフォーラム 令和4年8月1日発行(年間8回発行)第70巻3号(859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-ナインビルディング29F Tel.03(3270)2268



『田んぼと花火』岡崎 杏乃 群馬県太田市立北の杜学園  
 (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)