平成20年度 マスターセンター補助事業報告書

地域資源を活かした「食と農」新事業開発による農業活性化

浅田正文
木野禎子
小堀健太
菅野　覚
西川和明
三浦政一

平成21年1月
社団法人 中小企業診断協会
福島県支部

はじめに

今年度の福島県支部調査研究事業は、現在、わが国農業が置かれている国際的な環境変化への対応や国内における諸問題を踏まえて、本県における「食と農」と言うマクロ的な視点から国際環境の動向、食の安全性問題、地域における新たな事業の展開の実例等の調査などから中小企業診断支援業務のあり方等の検討をすすめるなかで支援上の留意点、方向付けの考え方などについてプロジェクトメンバーが分担して調査・研究を進めてまいりました。

福島県においては、平成 19 年度より「中小企業地域資源活用促進法」が施行されるとともに、「ふくしま産品振興アクションプログラム（平成 19 年６月改訂、県産品振興推進会議」、「中小企業地域資源活用促進法における国の事業認定活動への支援（平成 19～21 年度）」など農業関係者等に対する支援、諸施策などが展開されてきております。

このような中小企業支援の諸施策が展開されているなか、平成 20 年度からは「農商工連携促進法」が実施され、(独)中小企業基盤整備機構東北支部（地域活性化支援事務局）と連携して推進されてきております。

今回の支部調査研究事業では、地域における新たな事業化を目指す諸活動事例や、すでに活動を進めてきている福島県内における身近な事例のほかに、他県における先進的事例を調査するなどして調査研究事業をすすめてまいりました。

今後、中小企業診断士として、県内における農商工連携の諸事例への支援や地域資源を活用したあらたな取組への支援（６次産業化）などのための情報提供などを目指して、今回の調査研究報告書をまとめました。

この調査研究結果に付きまして、関係機関の皆様のご参考としていただければ幸いに存じます。

平成 21 年１月

社団法人中小企業診断協会　福島県支部
支部長　藤　田　一　巳
調査研究プロジェクトチーム　（順不同）
○中小企業診断士　菅　野　　覚
中小企業診断士　西　川　和　明
中小企業診断士　三　浦　政　一
中小企業診断士　浅　田　正　文
中小企業診断士　木　野　禎　子
中小企業診断士　小　堀　健　太

目　次

第１章　産業としての農業部門の推移 ～縮小する日本農業～ …… 1
１．我が国の農業の現状……1
(1) 農業、林業、水産業の総生産額……1
(2) 脆弱化が進行する我が国の農業……3
(3) 増加する耕作放棄地……3
(4) 規模拡大農家数は純増する一方、規模縮小農家数も増加……4
(5) 小規模農家や兼業農家、高齢農家が集落営農の組織化に取り組む……5
(6) 小規模農家も多角化・高付加価値化は可能……6
２．福島県における現状と課題……8
(1) 農業人口の減少と耕作放棄面積の増加……8
(2) 農業・農村における県民アンケート調査及び農業・農村に関する認定農業者等アンケート調査結果 ……9
(3) ふくしま食・農再生戦略……11
３．穀物類生産課題への取組みの必要性 ……11
(1) 米の生産調整 ……11
(2) 穀物類の育種等への改良投資 ……13
４．高度な経営感覚を持つ農業へ ……14

第２章　国際市場で発言力を増す新興国 ～食糧確保に懸念はないか～……17
１．穀物需給の推移～穀物の在庫水準は食料危機といわれた 1970 年代初めと同水準～……17
(1) 国際的な穀物需給の推移 ……17
(2) 国際的な主要穀物需給の概要 ……18
２．食料需給の変化と我が国の状況 ……21
(1) 世界の人口増加における食料需給の変化 ……21
(2) 我が国の農産物輸入の状況 ……23
３．食糧問題への国際的対応　～発言力を増す新興国～ ……24
(1) 世界食糧サミット～世界の食料安全保障に関するハイレベル会合宣言 ……24
(2) 北海道洞爺湖サミット ……25
(3) WTO 農業交渉、EPA 交渉への戦略的取組……26
４．食糧確保に懸念はないか ……27
(1) 世界における食料需給の長期的見通し ……27
(2) 我が国の食糧自給率 ……28
(3) 食料自給率向上に向けた取り組み～食料の安定供給の基本「国内生産の増大」～……30

第３章　食の安定確保に対する要求の高まり(自給率を高める好機)と食の安全 ……33
１．食の安定確保に対する要求の高まり ……33
(1) 低い水準にあるわが国の食料自給率 ……33
コラム　無駄になっている食品 ……34
(2) 途上国での食料需要が高まる ……35
(3) 変わる消費者意識 ……37
２．食の安全 ……40
(1) 頻発する食品の安全問題 ……40
(2) 輸入食品への不信感広まる ……41
コラム　フードマイレージについて……46
３．国産農産物にとっての好機 ……47

第４章　農政の問題点と今後の方向性 ……49
１．農業基本法時代・・・多数の小規模な兼業農家が残る ……49
２．GATT のウルグアイ・ラウンド合意が農政転換の契機 ……50
３．新しい農政の幕開け ……51
(1) 農家規模の拡大を目指す ……51
(2) 食糧・農業・農村基本法の施行……52
(3) 農地制度の大幅な改正 ……54
(4) 認定農業者制度 ……56
４．新たな農業ビジネスを生み出す ……56
(1) 増加する農業生産法人 ……56
(2) 農業ベンチャー支援の動き ……57
（参考１）農業支援ファンド ……58
（参考２）県内に見る新たなビジネス化の動き ……60

第５章　地域資源を活かした新たな動き ……67
１．農業と直結したビジネス ……67
(1) 地域直売型 ……68
事例１　競争意識で共に伸びる直売所を目指す ……69
事例２　Ｉターン農家その１:珍しい作物に挑戦……70
事例３　Ｉターン農家その２:鶏卵・小麦製品・そばを主体……71
事例４　Ｉターン農家その 3:全量を通販と直売のりんご農家……73
コラム　Ｉターン者の農業への参入について ……75
事例５　自ら消費者に配達 22 年・・・「やさい通信」は 1244 号に……76
(2) 広域販売型 ……78

事例１　地域ブランド商品（川俣シャモ）の生産・販売を、地元法人と地元農家の協力で推進し、地域活性化 ……78
事例２　Ｕターンして 18 年、全量通信販売の梨農家……81
事例３　体験ツアーを契機に口コミで今や首都圏へ通販 20 軒超……83
事例４　地場産品販売コーナー出品等新販路開拓に積極的な 20 代農家……85
事例５　「I ターンで新規就農」花卉生産者の事例……87
(3) ６次産業型 ……89
事例１　I ターン者が桑畑を再生して新事業 ……90
事例２　徹底した「地域ぐるみ」ビジネス ……93
事例３　和歌山県産品の総合商社 ……96
事例４　自家栽培の野菜を使った石窯ピザ屋 ……97
事例５　お米のパン屋「まんまパン」 ……98
事例６　地域資源を移住者と地元とが協力して活かす「あぶくまロマンチック街道」 …99
コラム　共通するキーワード ……102
２．後継者を含めた複合経営……103
(1) 後継者を含めた複合経営型……104

第６章　まとめ……107
１．Think globally, act locally……107
２.「米と農業」を考え直す……108
３．ビジネス・オリエンテッド型農業を目指す……109
４．派生産業を生み出し地域を活性化……111

おわりに ……115

第１章　産業としての農業部門の推移　～縮小する日本農業～

国際的な食料事情が大きく変化し、世界の食料需給が中長期的にひっ迫する可能性があるなかで、食料の約６割を輸入に頼る我が国にとって、食料の安定供給のためのシステムを早急に確立することは、重要な課題である。

そのような中、食料自給率目標の達成に向け、米の消費拡大をはじめ、食育や地産地消に積極的に取り組むことにより、消費者や食品産業が国産農産物を積極的に利用していくなど、生産・消費両面にわたる取組みがなされている。

しかしながら、一方では、食品による薬物中毒事件の発生や、食品事業者による不適正な表示・製造等、食に対する消費者の信頼を揺るがす事件が相次いで発生した。

消費者の信頼を取り戻すためには、コンプライアンスの徹底を図るとともに、生産・品質管理を一層強化することにより、食の安全を確保して、安心できる生活環境を実現することが重要といえる。

また、2008 年には穀物・大豆の国際価格は、中国等の開発途上国の食料需要の増大、バイオ燃料需要の増大等が生じているなか、天候による生産の減少等により高騰するという状況も発生した。

このような状況下、本調査研究事業のテーマである「地域資源を生かした『食と農』新事業開発による農業活性化」を考えるために、本章では、マクロ的な視点から我が国の農業の現状と課題について考察したい。

１．我が国の農業の現状

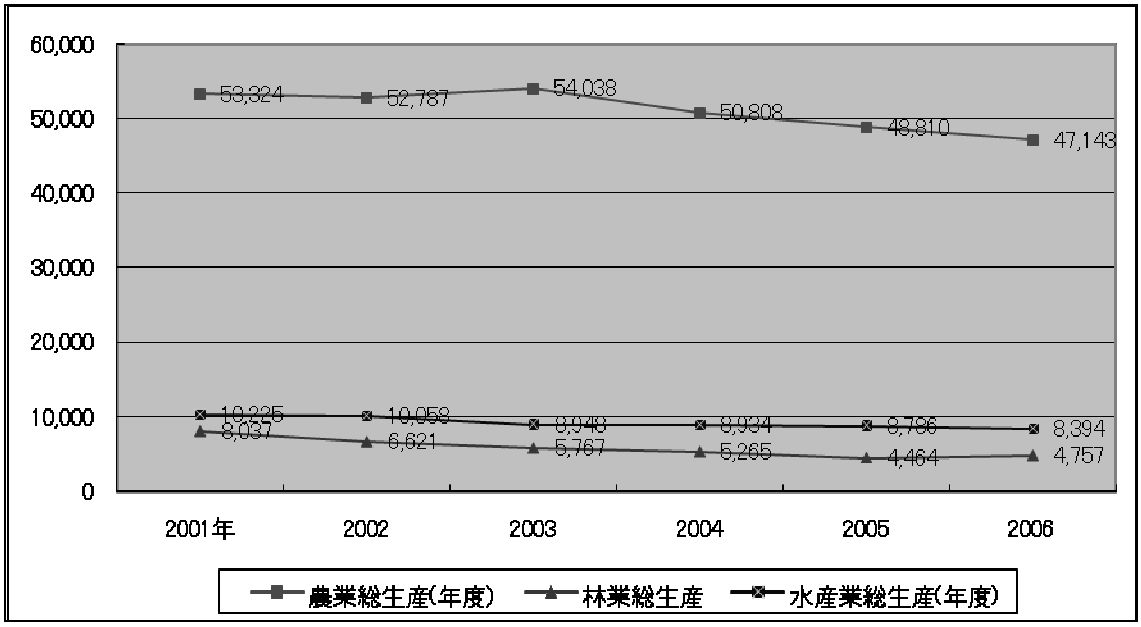
(1)農業、林業、水産業の総生産額

我が国では農業部門において農地面積の減少や農業従事者の減少・高齢化が進行しており、農業構造の“脆弱化”が進んでいる。

2006 年度の国内総生産における農業総生産の割合は、4 兆 7,143 億円であり、林業総生産 4,757 億円、水産業総生産 8,394 億円となっており、国内総生産に占める割合は約 1.2%となっている。

また、2003 年度以降のデータをみると、国内総生産が時系列的に上昇しているのに対し、農業総生産、林業総生産、水産業総生産においては、林業総生産が平成 2006 年度に上昇しているのを除けば、総じて下降している。（図１）

図１　農業、林業、水産業の総生産額　　（単位：億円）



資料：国民経済計算(内閣府)、農業・食料関連産業の経済計算(農林水産省大臣官房情報評価課)

注：１　2006 年の農業総生産（年度）及び水産業総生産（年度）は速報値。

２　林業総生産は、「国民経済計算（内閣府)」における経済活動ベースの値であり、農業及び水産業生産は、「農業・食料関連産業の経済計算」における商品ベースでとらえた値であるため、推計対象が異なる。

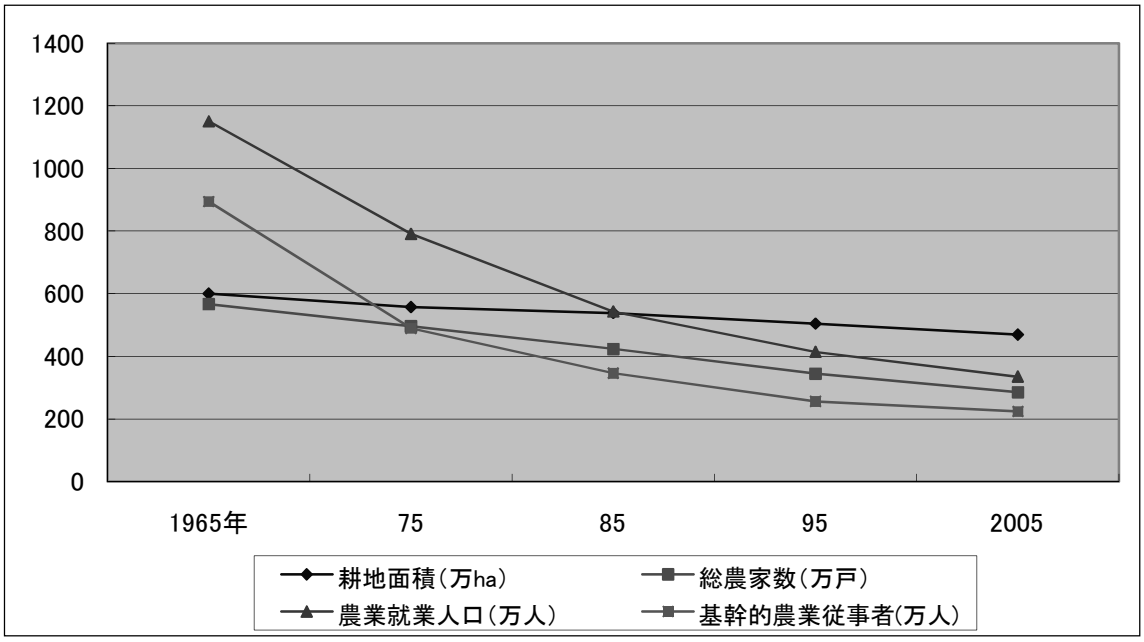
３　国内総生産は次の通り（単位：億円）

	2001 年	2002	2003	2004	2005	2006
国内総生産(年度)	4,936,447	4,898,752	4,937,475	4,984,906	5,038,447	5,118,770

(2)脆弱化が進行する我が国の農業

我が国の農業は、耕地面積の減少や耕作放棄地の増加、農業従事者の減少・高齢化が進行しており、農業構造の脆弱化が進んでいる（図２）。

図２　耕地面積、農業就業人口等の推移



資料：農林水産省「農林業センサス」、「耕地及び作付面積統計」

注：増減率は、1965 年比で、1985 年以降の農業就業人口及び基幹的農業従事者は、販売農家ベースの数値

(3)増加する耕作放棄地

耕作放棄地面積は、38.6 万 ha と埼玉県や滋賀県の面積とほぼ同じで、土地持ち非農家[1]や自給的農家[2]の耕作放棄地が増加している（図３）。また、耕作放棄地面積が最も多いのは中間農業地域[3]であるが、耕作放棄地面積率では山間農業地域[4]が最も高くなっており、また、都市的地域[5]でも高い率となっている（表１）。

[1] 土地持ち非農家―耕地及び耕作放棄地を合わせて 5a 以上所有しているが、経営耕作面積が 10a 未満で且つ農産物販売金額が 15 万円未満の農家。

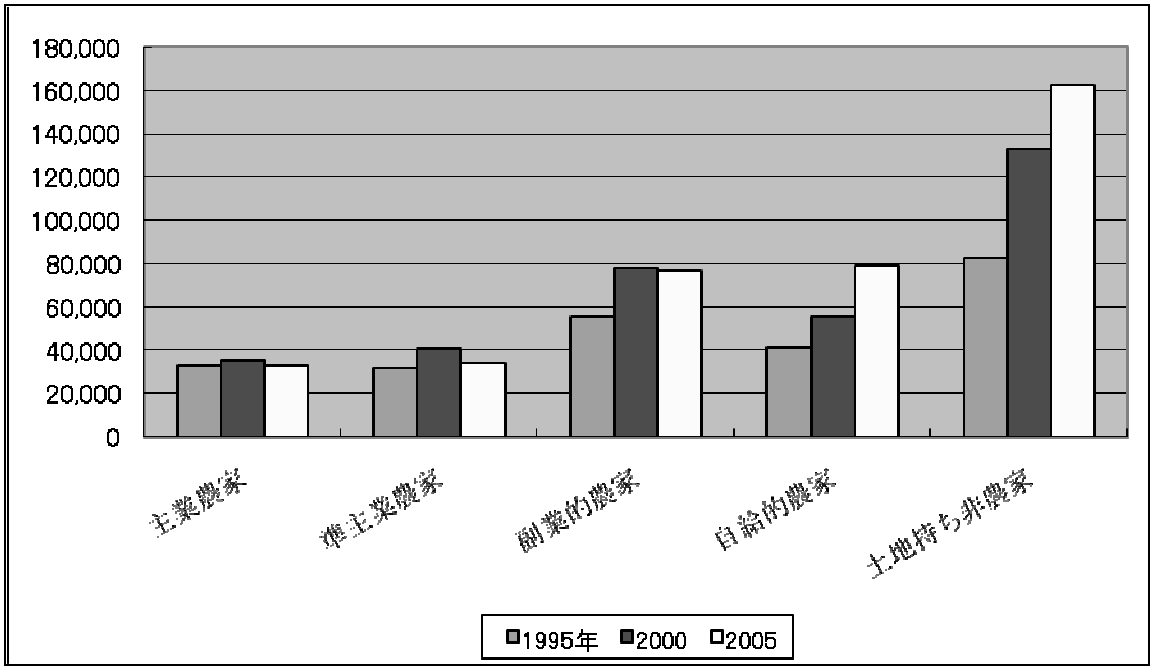
[2] 自給的農家―経営耕地面積 30a 未満で、農産物販売額 500,000 円未満の農家。（農政用語）

[3] 耕地率が 20%未満で、「都市的地域」及び「山間農業地域」以外の旧市区町村または市町村
耕地率が 20%以上で、「都市的地域」及び「平地農業地域」以外の旧市区町村または市町村

[4] 林野率 80%以上かつ耕地率 10%未満の旧市区町村または市町村

[5] ①可住地に占める DID（人口集中地区）面積が 5%以上で、人口密度 500 人以上または DID 人口 2 万人以上の旧市区町村または市町村、②可住地に占める宅地等率が 60%以上で人口密度 500 人以上の旧市区町村または市町村、 ただし、林野率 80%以上のものは除く。

図３　耕作放棄地面積の農家形態別の推移（全国）　　単位：ha



資料：農林水産省「農林業センサス」

表１　耕作放棄地面積の地域類型別の推移（全国）

	都市的地域	平地農業地域	中間農業地域	山間農業地域	計
1995 年	44, 576	67, 462	93, 051	39, 226	244, 314
2000 年	67, 702	86, 676	134, 033	54, 377	342, 789
2005 年	77, 418	99, 826	148, 212	60, 335	385, 791
耕作放棄地面積率	12. 7%	5. 6%	12. 6%	14. 7%	

資料：農林水産省「農林業センサス」（組替集計）

＊1 耕作放棄地面積率＝耕作放棄地面積/（経営耕地面積＋耕作放棄地面積）×100

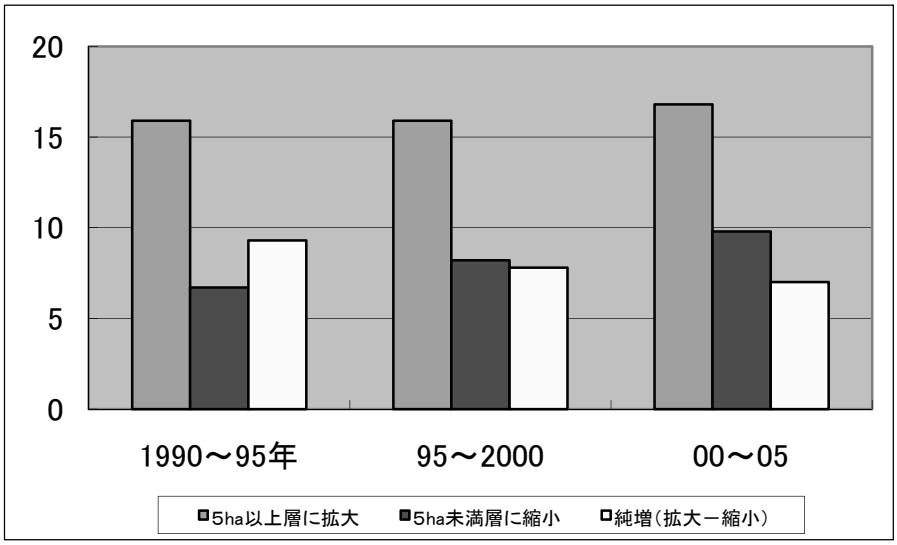
(4)規模拡大農家数は純増する一方、規模縮小農家数も増加

近年、経営耕地が 5ha 以上層の農家数は純増しているが、5ha 以上層から 5ha 未満層に縮小した農家も増加する傾向にある（図４）。

農林水産省が 2008 年 1 月に実施した「経営する農地の拡大・縮小に関する意識調査」によると、規模を拡大した農家は、農地を引き受けてほしいとの依頼を受けたとの回答が最も多く、拡大する農地が隣接していた、技術進歩で生産効率が上がったという理由がこれに続いている。

一方、規模を縮小したことがある農家は、高齢化で労働投入量が減少したこと、農産物価格や単位面積当たりの収益が低いことを理由とする回答が多く、農地の分散や狭小な区画といった悪条件、後継者の不在と続いており、経営規模が縮小した主な要因として、「経営主の高齢化」、「単位面積当たり収益の低迷」、「後継者の不在」といったことが明らかになっている。

図４　総農家数の経営耕地規模別動態（都府県）　　（単位：千戸）



資料：農林水産省「農林業センサス」

近年、経営主の高齢化はさらに進展しており、加えて、米販売額を左右する長期的な米価下落や米消費量の減少、さらには後継者不足が顕在化しつつあり、農家の規模拡大に悪影響を及ぼす条件が強まる傾向にあるが、今後、規模拡大を目指す意欲ある農家に対し、経営の安定や人材確保といった面での支援の充実が重要である[6]。

(5)小規模農家や兼業農家、高齢農家が集落営農の組織化に取り組む

2008 年の集落営農の数は、前年より 967（8.0%）増加して 13,062（2008 年２月現在）となっている。このうち新たな経営所得安定対策に加入した集落営農組織は、全体の５割の 6,663 組織となっており、2007 年と比べ２倍に増加している。また、特定農業団体、特定農業法人の数も増加しており、2007 年 12 月末現在でそれぞれ 1,781 団体、649 法人となっている（表２）。

表２　集落営農数の推移

区　　分	2000 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年
全　　国	9,961	10,063	10,481	12,089	13,062
特定農業団体	－	213	1,323	1,765	
特定農業法人	－	345	558	616	
北　海　道	647	396	357	324	320
東　　北	990	1,624	1,792	2,170	2,825
北　　陸	2,005	1,912	1,953	2,042	2,063

6 農林水産省「2007 年度食糧・農業・農村白書」より引用

関東・東山	289	463	485	772	863
東海	1,022	753	776	823	790
近畿	1,939	1,585	1,606	1,600	1,704
中国	1,703	1,586	1,589	1,646	1,685
四国	134	193	242	316	336
九州	1,232	1,551	1,681	2,396	2,470

資料：農林水産省「集落営農実態調査」

注：2007、2008 年は 2 月 1 日現在、2005 年、2006 年は 5 月 1 日現在の数値

(6)小規模農家も多角化・高付加価値化は可能

2007 年度 食料・農業・農村白書では、経営の多角化や高付加価値化に取り組むことが重要であるとして、

① 農業を地域経済を担うとともに、若者にとって魅力ある産業として育成し、経営の安定と競争力の強化を図ることが重要である。また、農村地域の活性化や集落機能の維持を図る観点から、担い手をはじめ、小規模農家や高齢農家を含む多様な農業経営を発展させることが重要である。

② 国内農水産業は、生産段階で 12 兆円である農水産物の価値が飲食費の最終消費額では 80 兆円の規模まで膨らんでいるため、販売や加工、流通といった分野に進出し、経営の多角化や高付加価値化に取り組むことによって所得の向上を図れる可能性がある。その際、IT の活用や食品製造業や観光業の異業種との農商工等連携を図ることが重要である。

③ また、経営の安定という観点からは、例えば稲作単一経営の場合、野菜等他作物の作付割合をふやすことや、中山間地域では、林業や畜産業を組み合わせた経営の複合化に取り組むことも重要である。さらに地球温暖化抑制の観点からも、有機農業をはじめとする環境保全型農業に取り組むことが重要である。

の 3 点をあげている。

こういった経営の多角化や高付加価値化の取組は、小規模農家も行うことが可能であり、実際に、農業経営の多角化を図っている販売農家は増加している。2000 年から 2005 年にかけての販売農家における農業経営の多角化の増加傾向をみると、経営耕地面積 5ha 未満の販売農家[7]総数は総じて減少しているが、農産物の加工や直接販売、観光農園の経営等の多角化に取り組む販売農家数は増加している（表３）。

また、販売農家数が減少するなかで、直売所等で農産物の販売を行う農家は、この 5 年間（2000～05 年）で 4 倍に増加しており、特に経営耕地面積が 1ha 未満の農家数は 5 倍に増加するなど、小規模農家の取り組む割合が増加している傾向にある（表４）。

[7] 販売農家―経営耕地面積 30a 以上、又は農産物販売額 500,000 円以上の農家。

表３　販売農家における農業経営の多角化の増加傾向

2000 年　　（単位：戸）

	～0.5ha	0.5～1.0	1.0～2.0	2.0～3.0	3.0～5.0	5.0～	合計
販売農家総数	548,284	815,975	595,376	185,269	105,894	86,111	2,336,909
加工	2,267	4,940	6,049	3,080	2,139	1,796	20,271
直接販売	12,089	22,666	24,093	10,142	7,419	7,296	83,705
観光農園等	2,292	4,541	5,015	1,937	1,267	1,138	16,190

2005 年

	～0.5ha	0.5～1.0	1.0～2.0	2.0～3.0	3.0～5.0	5.0～	合計
販売農家総数	438,555	675,281	501,231	161,995	98,638	87,724	1,963,424
加工	2,320	5,182	6,496	3,349	2,604	2,408	22,359
直接販売	59,573	111,593	86,512	29,001	19,738	18,050	324,467
観光農園等	3,434	6,760	6,756	2,509	1,811	1,836	23,106

増減

	～0.5ha	0.5～1.0	1.0～2.0	2.0～3.0	3.0～5.0	5.0～	合計
販売農家総数	-109,729	-140,694	-94,145	-23,274	-7,256	1,613	-373,485
加工	53	242	447	269	465	612	2,088
直接販売	47,484	88,927	62,419	18,859	12,319	10,754	240,762
観光農園等	1,142	2,219	1,741	572	544	698	6,916

資料：農林水産省「農林業センサス」

表４　直売所等での農産物販売の取組状況（販売農家、経営耕地規模別）　　（単位：戸）

	～0.5ha	0.5～1.0	1.0～2.0	2.0～3.0	3.0～5.0	5.0～	合計
2000 年	12,089	22,666	24,093	10,142	7,419	7,296	83,705
	14.4%	27.1%	28.8%	12.1%	8.9%	8.7%	
2005 年	59,573	111,593	86,512	29,001	19,738	18,050	324,467
	18.4%	34.4%	26.7%	8.9%	6.1%	5.6%	
５年間の増加数	47,484	88,927	62,419	18,859	12,319	10,754	240,762

資料：農林水産省「農林業センサス」（組替集計）

我が国の農業では、経営規模の拡大が大規模層を中心に進むとともに、経営の多角化や高付加価値化等の様々な取組が行われている。農業総産出額が減少傾向にあるなか、製造・加工や流通、飲食店でのサービスの提供等に積極的に取り組み、農業経営の安定に向け、消費者に選ばれる農産物を生産していくことが重要である。

２．福島県における現状と課題

(1)農業人口の減少と耕作放棄面積の増加

現在、福島県内の農業は、農業従事者の高齢化、後継者不足が深刻で、「耕作放棄地」となっている田畑が増加している。

福島県の農家人口（販売農家）については、平成 2 年に 648,918 人であったが、平成 17 年には 378,211 人まで減少しており、農業就業人口も平成 2 年の 197,059 人から平成 17 年では 135,010 人に減少している。基幹的農業従事者については、平成 2 年の 121,715 人から平成 7 年には 89,499 人となり、平成 12 年 89,144 人、平成 17 年 89,377 人と、平成 7 年以降はほぼ横這いで推移している。（表５）

表５　農家人口（販売農家)・農業就農人口・基幹的農業従事者数　（単位：人、％）

区分	1990	1995	2000	2005
農家人口	648,918	505,795	452,418	378,211
農業就業人口	197,059	148,780	147,501	135,010
［うち女性］	［117107］	［86532］	［84355］	［74031］
〔同上割合％〕	〔59〕	〔58〕	〔57〕	〔55〕
［うち 60 歳以上］	［102830］	［92215］	［101430］	［96466］
〔同上割合％〕	〔52〕	〔62〕	〔69〕	〔71〕
基幹的農業従事者	121,715	89,499	89,144	89,377
［うち 60 歳以上］	［53898］	［51611］	［61506］	［65332］
〔同上割合％〕	〔44〕	〔58〕	〔69〕	〔73〕

（資料　：　農林業センサス）

注１　農家人口：農家に常時居住し、しかも生活の本拠をそこに持つ世帯員。原則として住居と生計を共にしている人

２　農業就業人口：15 歳以上の世帯員のうち、農業のみに従事した人及び農業とその他の仕事に従事した人のうち農業が主の人

３　基幹的農業従事者：農業就業人口のうち、ふだん仕事を主とする者

また、耕作放棄地面積については、平成 2 年は、9,022ha であったが、平成 7 年には 14,888ha、平成 12 年 20,160ha、平成 17 年 21,708ha と、増加の一途を辿っている。（表６）

表６　耕作放棄地面積の推移　（単位：ha）

区分		計	農家			土地持ち非農家
				販売農家	自給的農家	
実数	1990 年	9,022	7,669	6,424	1,245	1,353
	1995 年	14,888	12,353	10,374	1,979	2,535

	2000 年	20,160	15,651	13,150	2,501	4,509
	2005 年	21,708	16,141	12,313	3,828	5,567
増減率	2005 年／1990 年	65.0	61.1	61.5	59.0	87.4
	2000 年／1995 年	35.4	26.7	26.8	26.4	77.9
	2005 年／2000 年	7.7	3.1	△6.4	53.1	23.5

（資料　：　農林業センサス）

注１　農家：経営耕地面積が 10㌃以上の規模の農業を行なう世帯または過去１年間における農業生産物の総販売額が 15 万円以上の農業を行う世帯

２　土地持ち非農家：農家以外で耕地及び耕作放棄地を合わせて５㌃以上所有している世帯

３　自給的農家の耕作放棄地面積＝農家の持つ耕作放棄地面積の合計―販売農家の持つ耕作放棄地面積

(2)農業・農村における県民アンケート調査及び農業・農村に関する認定農業者等アンケート調査結果

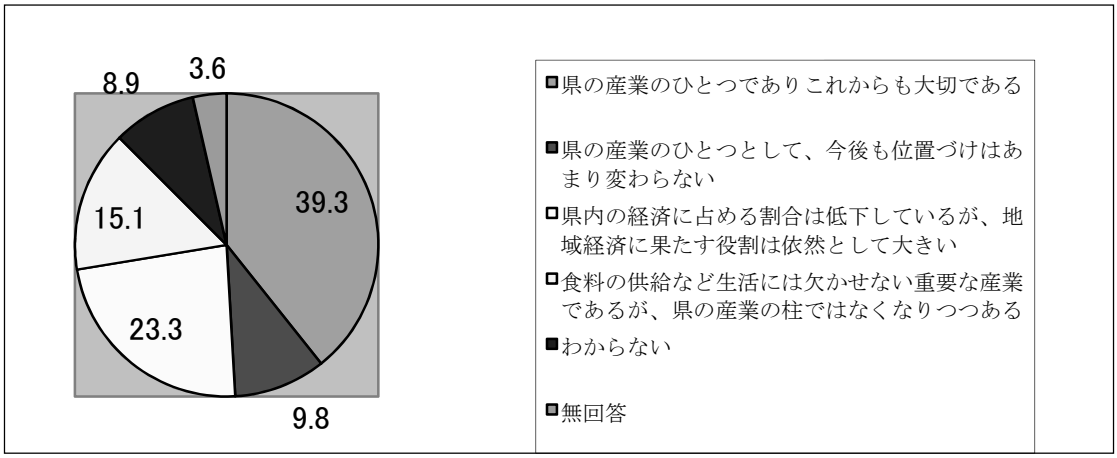
福島県では「農業・農村における県民アンケート調査」[8]を行っている。字数の制約からその全てを掲載することはできないが、調査結果の一部の項目について記載する。

まず、アンケート調査の質問項目の一つ「あなたは、県内の産業の中で、農業はどのような位置づけにあると思いますか」という問いに対しては、「県の産業の柱のひとつであり、これからも大切である」と答えた人が 39.3%で最も多く、次いで「県内の経済に占める割合は低下しているが、地域経済に果たす役割は依然として大きい」と答えた人が 23.3%となっており、「食料の供給など生活には欠かせない重要な産業であるが、県の産業の柱ではなくなりつつある」が 15.1%、「県の産業のひとつとして、今後も位置づけはあまり変わらない」が 9.8%と続いている。

県の産業の柱のひとつであり、これからも大切であると答えた人が約４割となっている(図５)

8 農業・農村に関する認定農業者等アンケート調査の概要は、①調査地域：福島県全域、②調査対象：認定農業者、指導農業士、青年農業士、③標本数：200、④抽出方法：無作為抽出、⑤調査方法：郵送調査（自記式のアンケート調査）、⑥調査期間：2004 年 8 月 6 日～18 日、⑦回収結果：有効回収数 130（回収率 65%）となっている。

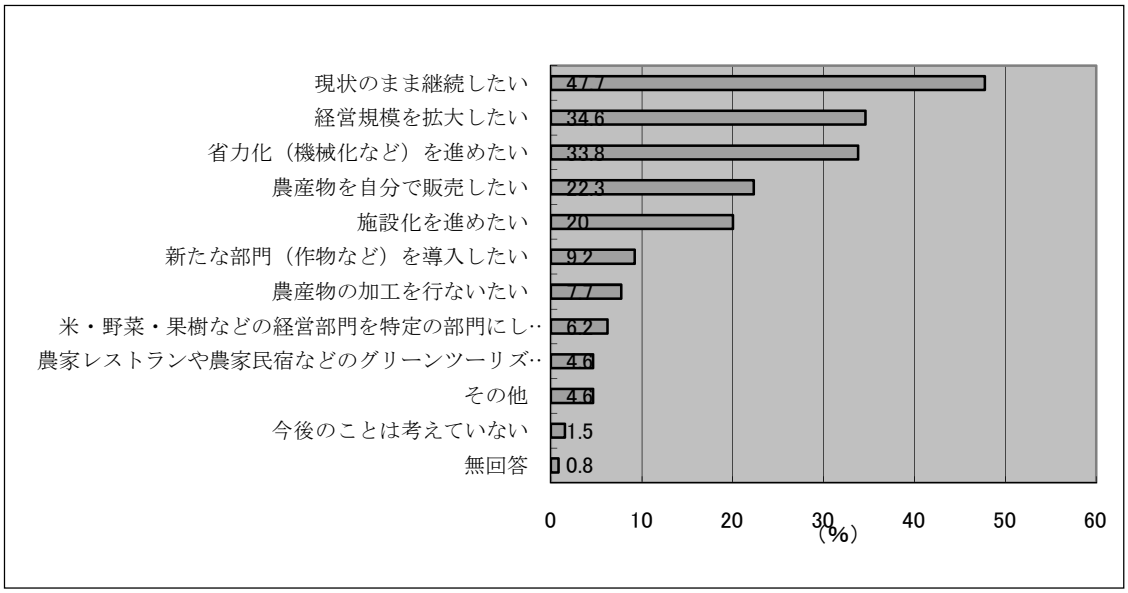
図５　県内産業における農業の位置づけ



資料：福島県「農業・農村に関する県民アンケート調査結果」県内産業における農業の位置づけについて

また、農業・農村に関する認定農業者等アンケート調査においては、「今後あなた自身の農業経営をどのようにしていきたいと考えていますか」という問いに対して、「現状のまま継続したい」と答えた人が 47.7%で最も多く、次いで「経営規模を拡大したい」と答えた人が 34.6%で、「省力化（機械化など）を進めたい」(33.8%)、「農産物を自分で販売したい」(22.3%) と続いており、「施設化を進めたい」(20.0%)、「新たな部門（作物など）を導入したい」(9.2%) など、現在の経営をより発展させたいとの考えを持っている農業者が多いといえる。(図６参照)

図６　今後の農業経営について



資料：福島県「農業・農村に関する認定農業者等アンケート調査結果」～今後の農業経営について～

（注）複数回答

(3)ふくしま食・農再生戦略

現在、福島県では、社会情勢の大きな変化や、本県農業の状況変化（主業農家減少、農業産出額低迷、耕作放棄地の増加、環境にやさしい農業の拡大、一部園芸品目の生産量増加など）、食・農・環境を巡る状況変化（地産地消の拡大、消費者との連携事例の増加、循環型社会形成の全県的な推進、取組みの拡大）を背景として、消費者と農業者が価値観を共有し、本県農業が将来にわたって持続的に発展する方向や在り方を示していく必要性や複合経営が多数を占めるという本県の特性を生かせる、独自の施策を早急に展開していく必要があることから、時期を逸することなく、農業者や消費者に対し、分かりやすく、かつ、将来の農業経営に意欲を持てるよう提案する「ふくしま食・農再生戦略」を示している。

この戦略の意図は、

① みんなで創る農業・農村3A 運動[9]を展開していく上での基本的な方向を示す

② 水田農業改革アクションプログラムや集落営農推進の成果を引き継いでいく

③ 新たな国際規律にも対応できる、本県の特性を踏まえた構造改革を推進するため、独自の振興施策の方向を示す

であり、 本県農業の目指すべき方向として、“食・農・環境を一体のものとして、将来にわたって持続的に発展”をあげ、このため、安全・安心や環境に配慮し、循環型社会の形成に寄与する新しい食・農・環境ネットワークを構築し、その実現に向け、県民が一体となって取り組むとしている。

３．穀物類生産課題への取組みの必要性

(1)米の生産調整

近年、米の消費量の減少に拍車がかかり、価格低迷と相まって稲作農家の収入が減少していることや、30 年余にわたり実施されてきた生産調整に対する限界感・不公平感が増大していること等を背景として、農林水産省では、2002 年 12 月３日に「米政策改革大綱」を決定し、この大綱を踏まえ、水田農業政策・米政策の転換を図っている。

米政策改革大綱では、「消費者重視・市場重視の考え方に立った需要に即応した米づくりの推進を通じた水田農業経営の安定と発展を図るため、地域農業の構造改革を地域で統一的・総合的に実践する取組の一環として生産調整を推進し米づくりの本来あるべき姿[10]の実現を図る」との考え方に基づいて、「米づくりの本来あるべき姿」を平成22年度までに実現することを目指しており、以下の取組みを実施することとしている。

---

9 3A とは、21 世紀初頭における本県農業・農村の目指すべき姿と施策の方向を示した「うつくしま農業・農村振興プラン 21」の進行管理を行いながら、関係者が一丸となって行動する指針と言えるもので、「安全」Anzenn、「安心」Annsinn、「アグレッシブ」Aggressive の頭文字「A」から命名されたものである。

10 米政策改革における「米づくりの本来あるべき姿」とは、需要に応じた売れる米づくり、即ち、「消費者ニーズを起点として、効率的かつ安定的な農家経営が市場を通して需要を鋭敏に感じ取り、様々な需要に即応した生産を行う消費者重視・市場重視の姿」であるとしている。

① 生産構造

1) 効率的かつ安定的な農業経営が相当部分を占める生産構造の確立。

2) 麦・大豆の本作化等、水田農業の望ましい生産構造の実現。

3) 水田の適切な利用を通じた多面的機能の発揮。

② 需給調整システム

農業者や産地が、自らの経営判断により適量の米の生産を行う等、主体的な需給調整の実施。

③ 集荷・流通

米の需要・価格に関する情報が個々の農業者に的確に伝わり、需要動向に応じた集荷・流通が行われる体制の整備。

また、2006 年 7 月、経営所得安定対策等実施要綱[11]では、

① 2007 年産から水田において米も含めた品目横断的経営安定対策[12]が導入されることを踏まえ、2004 年度から平成 2006 年度までの３ヶ年対策として講じている米の生産調整支援対策について所要の見直しを行う。

② 米の需給調整について、水田における品目横断的経営安定対策の導入とも併せ、2007 年産から農業者・農業者団体の主体的な需給調整システムへ移行する

ことを決定している。

さらに、2007 年 12 月 21 日、農政改革三対策緊急検討本部[13]において、農政改革三対策の着実な推進について協議がなされ、2007 年度から導入された品目横断的経営安定対策、米政策改革及び農地・水・環境保全向上対策について、実態に即した必要な改善等を行いつつその着実な推進を図っていくため、以下の対策を講じることとしている。

① 品目横断的経営安定対策の見直し

1) 面積要件の見直し（市町村特認制度の創設）

2) 認定農業者の年齢制限の廃止・弾力化

3) 集落営農組織に対する法人化等の指導の弾力化

4) 先進的な小麦等産地の振興

5) 収入減少影響緩和対策の充実

6) 集落営農への支援

7) 農家への交付金の支払の一本化、申請手続の簡素化等

8) その他

② 当面の生産調整の進め方

---

11 2006 年 7 月 21 日：農林水産省省議決定

12 全ての農業者を一律的に対象として、個々の品目ごとに講じられてきた施策を見直し、2007 年度産からは、意欲と能力のある担い手に対象を限定し、その経営の安定を図る施策（品目横断的経営安定対策）に転換するとしている。

13 品目横断的経営安定対策、米政策改革及び農地・水・環境保全向上対策について、必要な改善等を行いつつ着実な推進を図っていくため、農林省に設置されている。

1） 基本的考え方

a）2008 年産以降の生産調整の実効性の確保

b）全都道府県・全地域で生産調整目標を達成する取組み

c）都道府県段階・市町村段階における関係者の相互連携による推進

2） 主食用米の生産数量目標の適切な設定

3） 「新規需要米」による生産調整方式の導入

4） 目標達成に向けたコントロールの強化

5） 生産調整実施者メリット

6） 目標未達成の都道府県・地域・農業者への対処（ペナルティ）

7） 農協系統の役割等

8） その他

米の需給調整については、水田における品目横断的経営安定対策の導入とも併せ、2007 年産から農業者・農業者団体の主体的な需給調整システムへ移行することとなった。

この新たな需給調整システムについては、上記の見直しを行った米政策改革推進のための対策等を活用しつつ、農業者・農業者団体が国・都道府県等から提供される需給に関する情報や市場情報を基に、自らの販売戦略に即して、生産を実行していくシステムとなる。

米消費は、高齢化や生活者の食生活の多様化等に伴い減少を続けている。また、米の生産調整については、過剰作付け等により米価が大幅に低下する事態となっている。政府の緊急米政策による政府米の買い上げにより、米価の下落には一定の歯止めがかかったものの、過剰作付けの解消を図らなければ、さらなる価格低下が懸念される。

(2)穀物類の育種等への改良投資

現在、最近の消費者の安全・安心志向の高まりを背景に、国内産穀物類に対する需要が高まっており、国内産穀物類を100%使用した製品が増加傾向にあり、このような国内産穀物類に対する需要を更に拡大させるためには、実需者ニーズに応じた新品種を開発することが必要とされていることを背景として、本項では、我が国における大豆[14]研究の取組みを例にあげて開発への取組み状況について述べることとする。

現在、大豆の品種開発は、主として独立行政法人及び指定試験地[15]で進められており、大学での研究開発も進められている。

我が国の大豆の育種の目標としては、収量の 10%向上、機械化適性付与、耐冷性・病虫害抵抗性等の付与などを基本に、高タンパク化、大粒化など用途別に実需者ニーズにマッチした品質向上を目指すこととしている。

国産大豆の需要を拡大し、自給率を向上させるためには、国産大豆特有の新規用途を開拓する

14 小麦、トウモロコシ、米は３大穀物といわれる。大豆は正確には油糧種子に分類されるが、基礎食物として影響が大きいため、本稿では穀物類と合わせて論じる。

15 独立行政法人農業・生物系特定産業技術研究機構及び公立試験研究機関

ことが重要として、従来用途向け優良品種の育成に加えて、新たな特性を有する画期的な品種の開発が期待されている。また、近年、村おこしなどの視点からも、新たなタイプの大豆品種が期待されている。

日本の大豆品種は、長い時間をかけて農業者によって育成された在来品種とそれらを交配母本として近代育種技術によって作られた育成品種に大きく分けられる。

在来品種には「丹波黒」、「ダダチャマメ」、「納豆小粒」などが含まれるが、同じ品種名で呼ばれるものでも遺伝的には複数の系統を含む場合が少なくない。また、育成品種に比べて栽培が難しく、極く限られた地域でしか栽培されない品種がほとんどだが、最近では「津久井在来」や「白光」のようにその特性を生かして村おこしなどに用いられることも多くなっている。

「フクユタカ」、「エンレイ」に代表される育成品種は、在来品種に比べて収量性・品質等が改良されて栽培しやすくなっており、農林登録品種だけに限っても我が国の作付け面積の約 87%を占めている（2003 年）。

2005 年３月に策定された「農林水産研究基本計画」では、大豆育種の目標として、機械化適性品種[16]、高タンパクで豆腐加工適性の高い品種、複合病害抵抗性品種[17]、地域毎に栽培しやすい色大豆品種[18]が掲げられている。

食糧の安定確保のためには、穀物類の育種で、「環境適応種」「耐病・耐虫対応種」「収穫増大種」等への改良投資も必要と考えられる。

４．高度な経営感覚を持つ農業へ

以上見て来たように、我が国農業は、高齢化、構造改革の遅れにより、耕作放棄地の増加や、耕地利用率の低下等の課題を抱えており、一方で、FTA（EPA）交渉の活発化等もあり、国際的枠組みのもとでの農業展開が求められている。

創意工夫と努力による経営の自立、高度な経営感覚を持つ農業者の存在が重要であり、また、消費者は食の安心･安全･品質を求めており、農業の経営改善は必然的なものとなってきている。

農林水産業を核として自分たちの力で様々な活動を行い、地域を元気にしている事例を紹介している「立ち上がる農山漁村」[19]では、

① 農山漁村を振興するために力強い情熱を持ち、
② 地域の魅力的な資源を活用し、
③ これまでの考えやきまりにとらわれることなく、新たな取組に挑戦し、
④ 農山漁村の経済に刺激を与え、雇用の確保につながっている

このような、先駆的な取組が公開されている。

地域力を向上させるための取り組みのひとつとして、農業ならびに中山間（農村）地域の活性化は、地域にとって重要な課題である。

---

16 機械化適性が高く、タンパク質含量が 43 ～ 45%の豆腐加工適性が高い大豆品種
17 シストセンチュウとモザイク病、シストセンチュウとわい化病など複合抵抗性を持つ品種
18 地域ごとに黒大豆、緑大豆等特色のある大豆品種、耐倒伏性の有色大豆を育成
19 農林水産省　http://www.maff.go.jp/j/nousin/soutyo/tatiagaru/index.html

また、規模拡大を目指す農業生産法人が増加する中、大規模農業が困難な中山間地域の小規模農家も、多角化・高付加価値化によって、経営を高度化していくことが重要である。

前項で紹介した福島県内の農家に対するアンケートにおいても、「経営規模を拡大したい」とか、「省力化を図りたい」、「自分たちで販売したい」という意欲的な回答も多かった。こうした意欲を農業の振興に振り向けるために、農作物の生産（一次産業）だけではなく、加工（二次産業）や販売、観光（三次産業）等を総合的に行う農業の六次産業化に取り組むことによって、農業を地域経済を担い、若者にとって魅力ある産業として持続的に発展させ、農業に関連した雇用を創出し、地域経済の活性化を図るうえで重要である。

この場合、多様な経営主体と地域の食品製造業者や観光業者等との連携を進めることも重要である。また、市町村や普及指導センター等関係機関が、役割分担をし、技術的な支援や情報の共有と受発信を通じて連携していくことも必要である。

国内農水産業は、生産段階で 12 兆円である農水産物の価値が飲食費の最終消費額では 80 兆円の規模まで膨らんでいる[20]。

したがって、農業者が販売や加工、流通といった分野に進出し、経営の多角化や高付加価値化に取り組むことによって所得を向上させる可能性がある。

また、中山間地域における経営の安定という点では、林業や畜産業を組み合わせた経営の複合化に取り組む等が考えられ、有機農業をはじめとする環境保全型農業に取り組むことが重要である。

さらに、最近では農村の女性が、個人やグループで農産物の加工や農家レストランの経営に取り組む等の起業活動が活発化している。多様な農業経営の発展を通じ、農村地域の活性化につなげていくためには、若者をはじめとする人材の育成・確保を図る必要がある。

また、市町村が受入れ体制を整備し、高齢農家を農家民宿として修学旅行生の受入れ先としたり、体験型イベントを開催するなど、農林漁業体験等を行うことにより地域の活性化を図っている取組もみられる。

さらに、輸出や有機栽培、環境保全型農業に取り組む農家も増加傾向にあり、なかには有機栽培により、米を市場価格の数倍の価格で販売しているケースもみられる。

多様な農業経営の発展に向けた取組に際しては、農業者自身が「できた物を売る」「コストを意識しない」経営から、自分の農業経営に適したビジネスモデルを「農業者自らが」考え出すことが求められている。

また、大学や研究機関、企業との連携により、新たなビジネスモデルを提案することが重要である。

さらに、UI ターンで移住した人たちが、豊富な経験と知識を農業経営に活かしたりするなどの活動が活発化する中、優れた経営手法や新たな発想を農業の分野で発揮していくことが必要となっている。

さらに、地方銀行を中心として、民間の銀行でも農業者への融資体制を強化し、従来の不動

20 総務省他 9 府省庁「産業連関表」（2000 年）を基に農林水産省で試算した数値

産担保融資だけでなく農畜産物を担保にした融資も拡大をみせている。
そのような中、農業が異業種と連携を図る際に他の業種との接点が少ない事例や、建設業者や食品製造等の企業、NPO 法人が農業へ新規参入した際に販路の確保に苦労する事例がみられることから、農業と異業種との橋渡しを担うマッチング機能が求められている。

第２章　国際市場で発言力を増す新興国～食糧確保に懸念はないか～

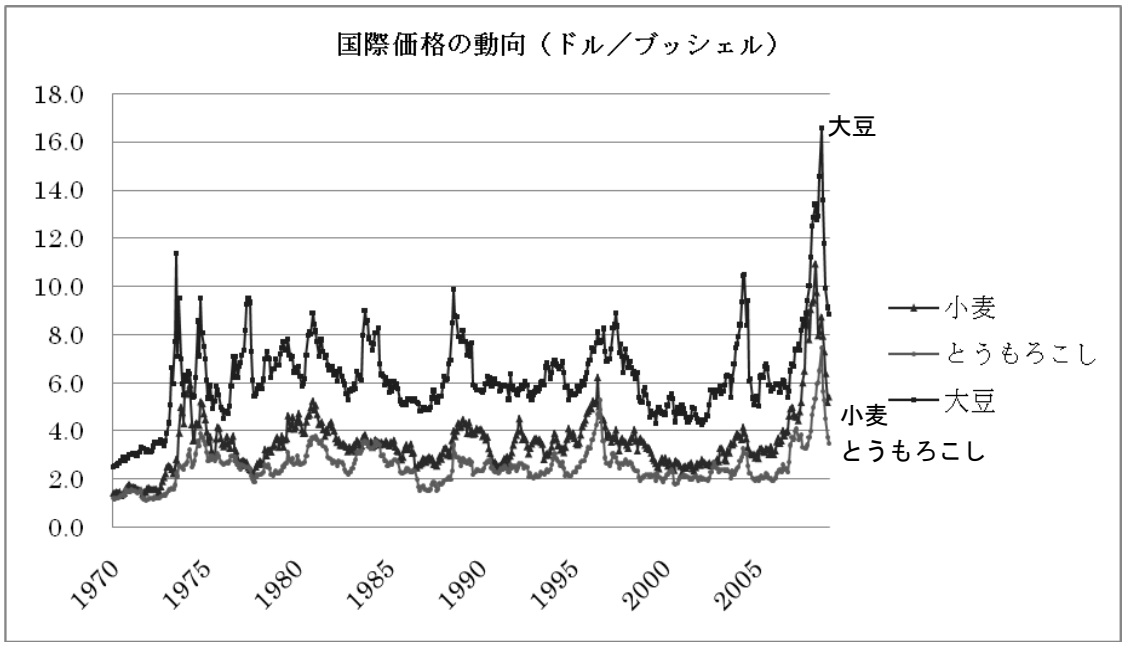
１．穀物需給の推移～穀物の在庫水準は食料危機といわれた 1970 年代初めと同水準～

(1)国際的な穀物需給の推移

2008 年は小麦、トウモロコシなど主要穀物、大豆などの国際価格が高騰した年であった。同年２月 27 日、シカゴ穀物市場では、１ブッシェル（27.2kg）12.8 ドルと史上最高値を更新した後、2008 年 11 月７日には 5.2 ドルまで下落する荒い動きを見せた。

2006 年に２～３ドル台だったトウモロコシについても、2008 年６月 27 日に１ブッシェル（25.4kg）7.5 ドル、大豆が７月３日１ブッシェル（27.2kg）16.6 ドルと、ともに史上最高値を記録している。その後、2008 年 11 月７日にはトウモロコシが 3.8 ドル／ブッシェル、大豆が 9.1 ドル／ブッシェルまで下落したが、依然として高水準である。（図１）

図１　国際価格の動向（ドル/ブッシェル）



資料：農林水産省「世界の農産物価格の動向」

穀物価格上昇の要因は、中国・インドなど新興国での食肉・飼料需要の増加、バイオエネルギー政策による需要増、干ばつなど地球規模での気候変動による供給不足、各国の輸出規制等の複合的な要因が関係している。

また、原油価格高騰に伴うコスト増、ドル安、投資・投機資金の穀物市場への流入等も影響しており、穀物価格は従来にも増して世界経済の動向や外部市場、他の商品相場との連動性が高まっている。

これらの要因が絡み合い、期末在庫量は低下傾向にある（図 2－1)。2007 年度の世界の穀物の

期末在庫率は 16.5%である。2000 年代の 30%台から急低下し、70 年代初めの水準に落ち込んでおり、国連食糧農業機関（FAO）が定める安全在庫基準 17～18%を下回っている（図 2－2)。

図 2－1　穀物の需要量、生産量、期末在庫量の推移

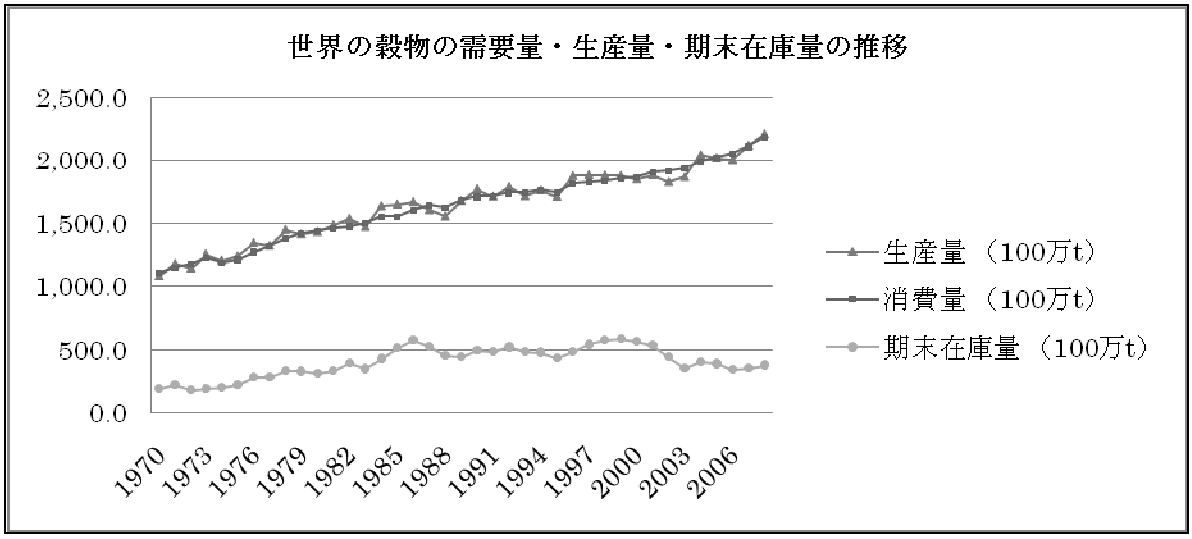
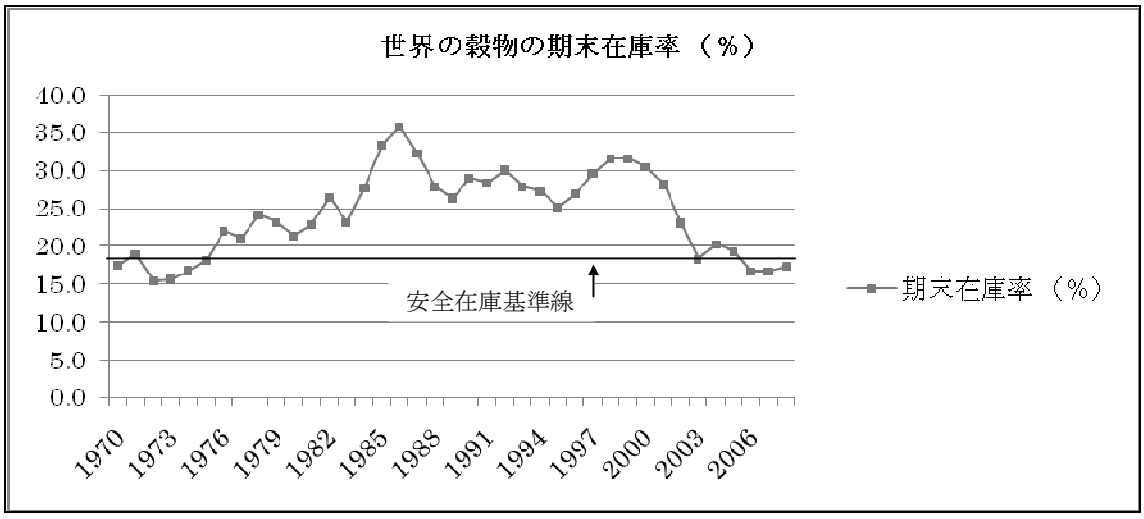


図 2－2　期末在庫率の推移



資料：農林水産省「穀物の需要量、生産量、期末在庫率の推移」

出所：「World Agricultural Supply and Demand Estimates」

「Grain：World Markets and Trade」　「PS&D」

注：米国農務省の 2008 年 10 月時点での見通しであり、毎月更新される。

(2)国際的な主要穀物需給の概要

農林水産省「米国農務省穀物等需給報告（平成 20 年 11 月分)」における世界および主要穀物・

大豆の需給報告によると、2008 年 9 月の予想では、穀物全体の生産量では前年度比 4.2%増、消費量は 3.6%増、期末在庫量 7.1%増としており、期末在庫率も 0.6 ポイント上昇を見込んでいる。

種目別では、小麦における 2008 年 9 月予想は、生産量では前年度比 11.8%増、消費量は 6.2%増、期末在庫量 21.7%増としており、期末在庫率は 2.8 ポイント上昇を見込んでいる。

粗粒穀物はトウモロコシと米があるが、ここではトウモロコシを取り上げ、2008 年 9 月予想として、生産量では前年度比▲1.3%、消費量は 3.0%増加、期末在庫量▲12.9%としており、期末在庫率は 0.7 ポイント下降している。

大豆においては、前年度比生産量 6.7%増、消費量は 1.7%増、期末在庫量 1.9%増としており、期末在庫率は 0.0 ポイントとして横這いとなっている。(表 1)

表 1　米国農務省の世界および主要穀物・大豆の需給報告

【穀物】　　(単位：百万ﾄﾝ)

年度 / 項目	2006/07	2007/08 (見込み)	2008/09 (予想)	(参考) 前年度比	(参考) 前月差	(参考) 72/73～73/74 平均	(参考) 2003/04
全体							
生　産　量	2,005.9	2,119.5	2,208.4	4.2%	4.7	1,196.8	1,862.4
消　費　量	2,053.6	2,108.6	2,183.5	3.6%	2.2	1,201.7	1,935.5
期末在庫量	341.0	351.9	376.8	7.1%	6.9	186.0	354.9
期末在庫率	16.6%	16.7%	17.3%	0.6	0.3	15.5%	18.3%
小麦							
生　産　量	596.2	610.6	682.4	11.8%	2.2	351.8	553.8
消　費　量	616.8	618.2	656.5	6.2%	0.9	352.1	580.8
期末在庫量	127.0	119.4	145.3	21.7%	0.8	78.8	132.1
期末在庫率	20.6%	19.3%	22.1%	2.8	0.1	22.4%	22.7%
粗粒穀物							
生　産　量	989.1	1,077.9	1,091.7	1.3%	1.5	626.8	916.7
消　費　量	1,015.9	1,062.4	1,095.0	3.1%▲	▲0.4	631.8	943.1
期末在庫量	138.6	154.1	150.9	2.1%	6.0	80.5	141.7
期末在庫率	13.6%	14.5%	13.8%	▲0.7	0.6	12.7%	15.0%
とうもろこし							
生　産　量	712.4	792.0	781.4	▲	0.3	316.0	627.6

				1.3%			
消　費　量	728.5	774.2	797.7	3.0%	▲0.6	318.4	648.1
				▲			
期末在庫量	108.7	126.5	110.1	12.9%	4.6	38.4	105.2
期末在庫率	14.9%	16.3%	13.8%	▲2.5	0.6	12.1%	16.2%
米(精米)							
生　産　量	420.6	431.0	434.3	0.8%	1.0	218.2	391.9
消　費　量	420.9	427.9	432.1	1.0%	1.7	217.8	411.6
期末在庫量	75.4	78.4	80.6	2.8%	0.1	26.7	81.1
期末在庫率	17.9%	18.3%	18.7%	0.4	0.0	12.3%	19.7%

【大豆】

年度 項目	2006/07	2007/08 (見込み)	2008/09 (予想)	(参考) 前年度比	前月差	72/73～73/74平均	1995/96
生　産　量	237.3	220.9	235.7	6.7%	▲2.5	49.0	124.7
消　費　量	225.3	230.0	234.0	1.7%	▲1.2	49.1	131.7
期末在庫量	62.7	53.0	54.1	1.9%	▲0.3	4.0	19.0
期末在庫率	27.8%	23.1%	23.1%	0.0	0.0	8.1%	14.4%

農林水産省「米国農務省穀物等需給報告（平成20年11月分)」

農林水産省では、海外からの食料調達等の円滑化をねらいとして、世界の穀物等の短期的需給見通し、変動要因などの詳細な情報を編集し、海外食料需給レポート（Monthly Report)を作成している。2008年10月31日に更新された穀物・油糧種子の国際的な需要の概要には、以下のレポートが公表されている。

海外食料需給レポート（Monthly Report)2008年10月

(1)国際的な小麦需給の概要～2008/09年度の小麦需給（予測）のポイント～

小麦の供給面では、昨年度の需給ひっ迫と価格高騰により世界的に増産意欲が高まり作付が増加している中、これまでの天候が順調に推移していることなどから、世界的な生産量の増加が見込まれている。

需要面では、堅調な食用の需要に加え、昨年度の価格の高騰等により抑制された飼料用需要が拡大し、世界の消費量は増加が見込まれている。

期末在庫量については、４年ぶりに生産量が消費量を上回ることから在庫の積み増しが行われ、期末在庫率も回復し、世界の小麦需給の引き締まりは緩和すると見込まれる。

(2) 国際的なとうもろこし需給の概要～2008/09年度のとうもろこし需給（予測）のポイント～

とうもろこしの供給面では、ＥＵ、中国等で増加するものの、世界最大の生産・輸出国である米国において昨年度に拡大した作付けが今年度は縮小に転じ、生産量が減少することが見込まれることから世界の生産量は減少が見込まれている。

需要面では、米国でエタノール原料用需要、中国等で飼料用需要を中心とした増加が見込まれ、世界の消費量は増加が見込まれている。

期末在庫量については、消費量が生産量を上回ることから在庫が取り崩され、期末在庫率も低下し、世界のとうもろこし需給は引き締まりを強めると見込まれる。

(3) 国際的な大豆需給の概要～2008/09年度の大豆需給（予測）のポイント～

大豆の供給面では、昨年度にとうもろこしへの作付転換により縮小した米国の作付けが、大豆価格の高騰やとうもろこしの連作障害への懸念などから拡大する見込みであり、世界の生産量も増加が見込まれている。

需要面では、中国、アルゼンチン等で搾油用需要を中心に拡大し、世界の消費量は増加が見込まれている。

期末在庫量については、生産量が消費量を上回るものの、消費量の増加から期末在庫率は前年より低下すると見込まれる。

(4) 国際的な米需給の概要～2008/09 年度の米需給（予測）のポイント～

米の供給面では、インド、バングラデシュ、中国等で増産される見込みであり、世界の生産量も増加が見込まれている。

需要面では、インド、中国、バングラデシュ等で消費量が拡大し、世界の消費量も増加が見込まれている。

期末在庫量については、昨年に引き続き生産量が消費量を上回ることから在庫が積み増しされ、期末在庫率も上昇すると見込まれる。

２．食料需給の変化と我が国の状況

(1)世界の人口増加における食料需給の変化

現在、66 億人の世界の人口は、2050 年には 92 億人に、このうち開発途上国の人口は 79 億人まで増加すると予測されており[21]、食料需要の一層の増大が見込まれる。特に、世界の人口の 4 割を占める中国とインドは、今後、急速な経済成長が見込まれ、両国の食料需要の変化が世界の食料需給に大きな影響を及ぼすと考えられる。

[21]国連「World Population Prospects：The 2006 Revision 」

中国、インド等での経済成長を受け、堅調な成長を遂げてきた世界経済の拡大とともに世界の貿易額は増大しており、2007 年は 13 兆 9,400 億ドルと 10 年前の２倍となっている[22]。

中でも成長著しい中国では、1970 年代以降急拡大してきた貿易においては顕著な伸びを続けており、2005 年時点での輸出入総額は、それぞれ 7620 億ドル、6600 億ドルに達している。この結果、貿易依存度(貿易額/GDP)は急速に高まり、2005 年では輸出入それぞれ 34.2%、29.6%となっている[23]。

しかしながら、最近の中国の動向をみると、世界的な食糧価格の高騰を受けて、2007 年末から食糧の輸出規制を相次いで打ち出している[24]。

2007 年 12 月 20 日からは、小麦や米、トウモロコシ、大豆など穀物類 84 品目を対象に輸出増値税（税還付率５～13%）を取り消し、2008 年１月１日からは、小麦、トウモロコシ、米、大豆など 57 品目を対象に、１年間に限定して輸出暫定関税を賦課することを決定している。

また、2008 年７月には、国務院常務会議（内閣に相当）で承認された「国家食糧安全中長期綱要」では、食糧生産量を 2010 年までに年間５億トン、2020 年までに５億 4,000 万トンを上回る水準にまで引き上げる方針を決定するとともに、食糧自給率も 95%以上を目標として挙げている。

中国の食糧生産は 2004 年以降４年連続で拡大し、2007 年は５億 150 万トンに達し、2008 年も引き続き増加する見込みである。（表２）

中国の年間食糧消費量が約５億トン程度であることから、当面は食糧不足に陥ることはないと考えられるが、増加率は 2004 年が 9.0%、2005 年が 3.1%、2006 年 2.9%、2007 年 0.7%と、年々増加率の伸びが鈍化している。

中国の人口は 2030 年半ばに 15 億人に達する見込みであり、中長期的な食糧確保のために動き出している。

表２　中国の食糧生産の推移

	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年
生産量(万トン)	45,706	43,070	46,947	48,402	49,800	50,150
増加率	1.0%	-5.8%	9.0%	3.1%	2.9%	0.7%

出所：中国国家統計局

[22] 世界貿易機関（WTO）「WORLD TRADE 2007, PROSPECTS FOR 2008（April 2008）」輸入額ベース

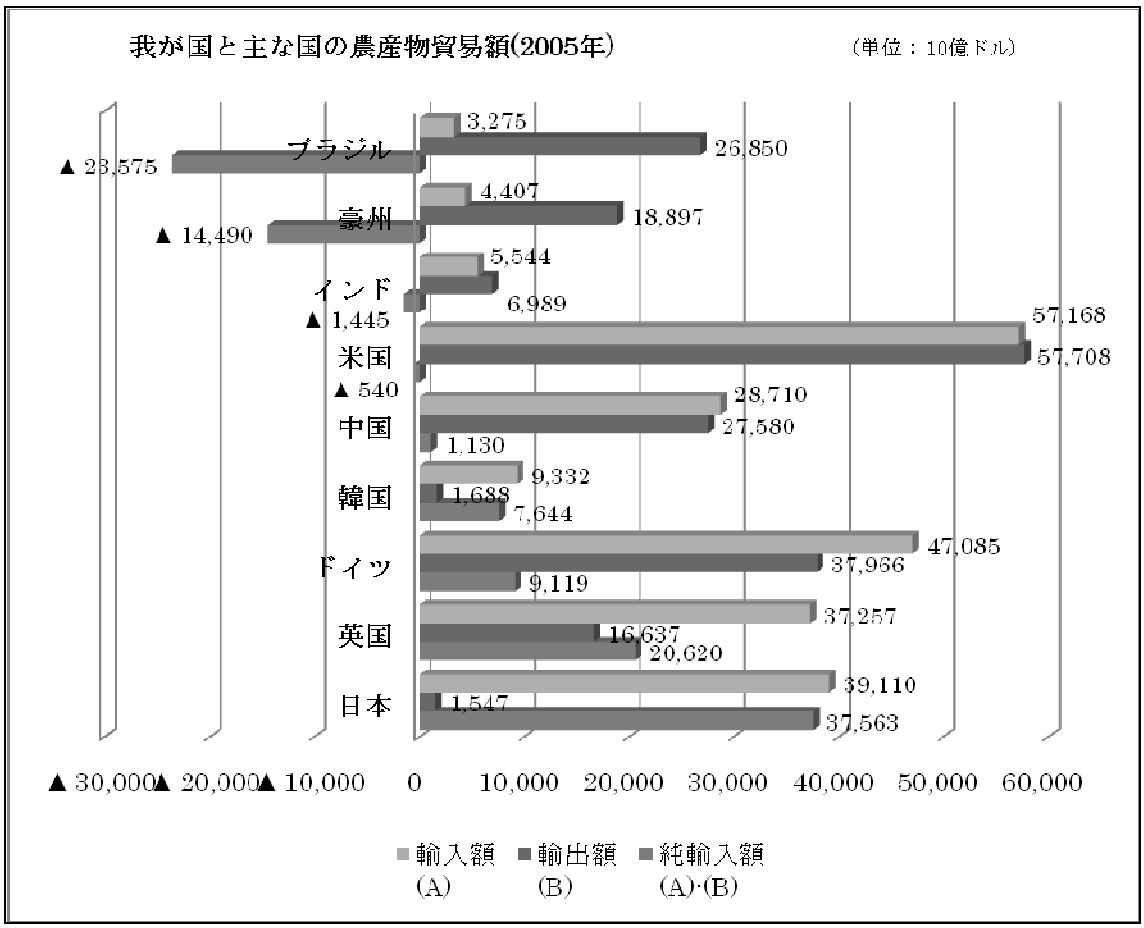
[23] 浜松誠二「急拡大する貿易依存度―2000 年代の中国の貿易の伸び―」『東アジア共生へのシナリオ』富山国際大学　2006 年 11 月　http://www.nihonkaigaku.org/ham/eacoex/index.html

[24] 清水顕司「中国食糧増産に乗り出す」『ジェトロセンサー』日本貿易振興機構　2008 年 11 月号

(2)我が国の農産物輸入の状況

我が国の農産物輸入額は、円高の進展や世界的な貿易自由化の流れのなか、食生活の多様化等を背景として増加し、2007 年には過去最高の 5 兆 5,304 億円[25]に達し、大幅な輸入超過となっている。また、WTO 交渉等を通じ、農産物貿易の自由化を進めてきた結果、世界最大の農産物純輸入国となっている（図４）。一方、農産物輸出は、世界的な日本食ブームや東アジアの経済発展等を背景として増加傾向にあり、2007 年には 2,220 億円[26]となっている。

図４　我が国と主な国の農産物貿易額(2005 年)



資料：FAO「FAOSTAT」、中国農業部「農産品進出口年度総値表」を基に農林水産省で作成

注：中国は、水産物を含む

我が国の農産物輸入は、米国（全輸入額の 31.1%）、EU（同 13.4%）、中国（同 12.6%）、豪州（同 8.7%）、カナダ（同 6.1%）の上位５位の国・地域で７割以上を占めており、とうも

[25] 財務省「貿易統計」(2007 年)

[26] 財務相「貿易統計（2007 年)。アルコール飲料及びたばこを除く農産物の金額

ろこしでは米国が9割を超え、牛肉では豪州が8割を占めるなど、特定国に依存した構造となっている[27]。

また、主な輸入農産物の生産に必要な農地面積は1,245万haと試算され、我が国の耕地面積の2.7倍に相当する農地を海外に依存した形となっている[28]。

将来的に、世界の食料需要が増大すると見込まれる一方で、生産面では多くの不安定要因が存在しており、世界の食料需給は中長期的にひっ迫する可能性は否めない。

そのような中、我が国の食料供給は、その多くを海外に依存することで成り立っているため、ひとたび穀物需給がひっ迫し、国際価格が高騰するような事態となれば、国内の食料品価格にも直接的な影響が及ぶなど、輸入への過度の依存には一定のリスクを伴うことを改めて認識する必要がある。

３．食糧問題への国際的対応　～発言力を増す新興国～

(1)世界食糧サミット～世界の食料安全保障に関するハイレベル会合宣言

2008年6月には、イタリアのローマにおいて、FAO主催「世界の食料安全保障に関するハイレベル会合が開催された。

この会合では、食糧価格高騰や気候変動、バイオネルギーによる世界の食料安全保障における課題への対処等につき議論すべく180カ国が参加している。

会合での議論を集約したものとして、『世界の食料安全保障に関するハイレベル会合宣言：気候変動とバイオエネルギーがもたらす課題』が採択されている。

この宣言のポイントは、以下の通りである。

① 昨今の食料価格の高騰もふまえ、世界の食料安全保障及びミレニアム開発目標（MDGs）[29]の達成のため、国際社会は緊急・短期的及び中・長期的な措置につき調和のとれた行動が必要である旨を指摘。

② 緊急・短期的措置として、食糧援助や食料増産の支援等の実施、食料価格の不安定化につながる制限的措置の最小化、ドーハ開発アジェンダ[30]の早期妥結等を提示。

③ 中・長期的措置として、農業分野における投資の増大や国際貿易の自由化の促進に触れるとともに、持続的かつ世界の食料安全保障に配慮したバイオエネルギーの生産・利用の必要性や、気候変動に対する食料生産システムの適応とその緩和への支援の必要性等を提示。

---

[27] 農林水産省「主な輸入品目の国別割合2007年金額ベース」平成19年度食糧・農業・農村白書

[28] 農林水産省「主な輸入農産物の生産に必要な海外の作付け面積」平成19年度食糧・農業・農村白書

[29] 2000年9月にニューヨークで開催された国連ミレニアム・サミットにおいて採択された国連ミレニアム宣言と、1990年代に開催された主要な国際会議やサミットで採択された国際開発目標を統合し、1つの共通の枠組みとしてまとめられたもの。MDGsは2015年までに達成すべき8つの目標を掲げており、これらの目標の下には、具体的目標を設定したターゲットや指標などがある。

[30] WTO加盟国は2001年11月に開催されたドーハ貿易相会議で、貿易の促進と経済成長の助長に向け貿易障壁を削減するため野心的な交渉を行うことに合意した。特に途上国が競争力を持つ分野での関税削減や農業分野等、途上国にとって関心の高い事項に焦点を当てることで合意した。

④ 総括的な決意として、食料生産の強化及び食料入手への障害除去を誓い、投資の拡大、資源の持続的利用に必要なあらゆる手段を講じることを明記。

(2)北海道洞爺湖サミット

34回目を迎えたサミット(主要国首脳会議)は、2008年7月7日～9日まで北海道洞爺湖にて、福田総理の議長のもと開催され、

① 現下の世界経済情勢に鑑み、現下の経済情勢及び今後の見直しについて、原油・食料価格高騰への対応、金融市場の一層の安定化、保護主義を防ぐことの必要性

② 環境・気候変動について、化石燃料への依存を断ち切り、温暖化、資源枯渇等の課題への対処

③ 保健分野に重点を置き、新たな協力を打ち出す重要性及び食料価格高騰問題に対する国際社会の取組みの方向性を示す必要性

等について議論がなされた。

議長国として、日本には、2050 年の温室効果ガス半減や世界経済の安定化に向けた国際協調のとりまとめが託されたが、実際の首脳討議は、中国、インドや産油国など発言力を増す新興国の動きを無視できず、温暖化対策のみならず、世界的なインフレ懸念の要因である原油・食料の高騰という緊急課題についても具体策は示せなかった。

また、北海道洞爺湖サミットでは、食料安全保障が主要テーマの一つとなり、首脳宣言とは別に「世界の食料安全保障に関するＧ８首脳声明」が発出された。

世界の食料安全保障に関するG8首脳声明　（骨子）

(1) 世界的な食料価格の急騰がもたらす多面的で構造的な危機に取り組むためのコミットメントを新たにする。あらゆる可能な対策をとる決意であり、本年1月以降、合計100億米ドルの支援にコミット。

(2) 包括的かつ一貫した対応を一致団結してとる必要。FAOハイレベル会合、TICADIV[31]等の成果を歓迎し、国連及びブレトン・ウッズ機関（BWIs）の指導力を賞賛。途上国政府、民間部門、市民社会、ドナー及び国際機関を含む世界的パートナーシップを構築すべく国際社会と協力。

(3) 短期的には、最も脆弱な人々の緊急ニーズに取り組む。他のドナーの貢献を歓迎するとともに、更なるコミットメントを呼びかけ。

(4) 食料安全保障の確保のためには、堅固な世界市場及び貿易システムが必要。

① 輸出規制を撤廃するとともに、状況を長引かせ、悪化させ、人道目的での食品購入を

31 2008年5月28日から30日まで51カ国のアフリカ諸国、74の国際機関・地域機関、の代表、G8及びアジアを含む34のパートナー諸国、民間セクター、市民社会、著名人の参加を得て、第4回アフリカ開発会議（TICADIV）が横浜に於いて開催された。

妨げているこうした貿易行為に対するより厳しい規律の導入を目的としたWTOでの交渉を加速化することが必須。

② 食料価格の不安定性を最小にし、将来の危機を予防することを目指し、関連機関による農産物・食料市場の機能の監視を引き続き支援。

③ 十分な食料備蓄を有する国々に対し、大幅な価格上昇の際にその一部を食糧難の国々のために提供するよう呼びかける。また、人道目的の国際的仮想備蓄システム構築の是非を含め、備蓄管理の調整されたアプローチにつき検討。

(5) 中長期的に幅広い対策が必要との認識の下、我々は以下の行動をとる。

① 農業分野の援助と投資の全体的な減少を反転させ、この分野の途上国のイニシアティブに対する支援を大幅に増加。

② 包括的アフリカ農業開発計画（CAADP）の実施を支援し、その基準に適うアフリカ諸国での主要食用作物の生産量を5～10年で倍増するとの目標に向けて取り組む。

③ 農業関連の研究開発、技術普及、科学者・専門家訓練を促進。

④ バイオテクノロジーにより開発された種子の品種による貢献等につき科学的リスク分析を促進。

⑤ インフラ改善（灌漑、輸送、サプライ・チェーン、貯蔵・流通システム、品質管理等）を支援。

⑥ 気候変動への適応等のため、途上国の開発戦略を支援。

⑦ バイオ燃料の持続可能な生産・使用のための政策を食料安全保障と両立するものとし、非食用植物や非可食バイオマスから生産される第二世代バイオエネルギーの開発・商業化を加速。

(6) G8のコミットメントの実施をモニターし、世界的パートナーシップの実現に貢献するためにG8専門家グループを設置。

(7) G8農業大臣による会合の開催を要請。

(8) 来年のサミットで進捗を確認。

(3)WTO農業交渉、EPA交渉への戦略的取組

世界経済は、これまで、ガット（関税及び貿易に関する一般協定）や1995年にガットの成果を発展的に継承した世界貿易機関（WTO）の体制のもとで、持続的に発展してきている。

現在、21世紀の貿易ルールの構築に向け、151の加盟国・地域が共通のルールを決めるWTO交渉を行っている。

WTO農業交渉については、我が国は、「多様な農業の共存」を基本理念とし、「攻めるところは攻める、守るところは守る」という姿勢で、農業の多面的機能、食料安全保障の確保等が十分に配慮され、柔軟性があり、輸入国と輸出国のバランスのとれた貿易ルールの確立と開発途上国への貢献を目指している。

また、EPA/FTA 交渉に当たっては、WTO を中心とする多国間貿易体制を補完する貿易促進の手段として推進し、農林水産分野においても、WTO 交渉方針との整合性をとり、相手国における知的財産権の保護や食の安全確保等の幅広い分野を含む総合的な EPA の実現を目指している。

我が国における WTO 農業交渉への戦略的取組としては、「多様な農業の共存」を基本理念として、市場アクセス、国内補助金、輸出補助金等のバランス（一部の輸出国のみの利益ではなく、輸入国や開発途上国を含めた世界全体の利益の実現）が重要としている。

また、EPA は WTO を補完するものとして、国内農業の構造改革の進捗状況にも留意しつつ、各国・地域との EPA 交渉に戦略的に取り組むとしており、これらは、我が国農業の体質強化、農業・農村の活性化につながるものといえる。

これらを通じて、食糧の安定供給の確保等農業の多面的機能・価値を確保しつつ、オープンな経済社会の構築を両立させることとされている。

４．食糧確保に懸念はないか

(1)世界における食料需給の長期的見通し

農林水産政策研究所では、世界食料需給モデル[32]により 2018 年における世界の食料需給を予測[33]し、耕種作物、畜産物、乳製品等の国際価格の見通しを発表している。

① 耕種作物

2007 年から 2008 年にかけての耕種作物の価格の急激な高騰は収束するが、とうもろこしの国際価格については、アジア、アフリカ等での人口の増加、新興経済国における畜産物消費の拡大を背景とした飼料用需要の増加に、バイオ燃料原料用需要の増大の影響もあって、2009 年以降は、2006 年以前に比べて高い水準で、なおかつ、上昇基調で推移すると見込まれる。また、とうもろこしの国際価格の上昇の影響で、小麦、米、大豆の国際価格も強含みで推移すると見込まれる。

② 畜産物

畜産物の国際価格は、品目によって上昇率が異なるものの、アジア、アフリカ等での人口の増加、新興経済国における食料消費の質の変化に伴う畜産物消費の拡大や飼料の国際価格の上昇の影響により、上昇基調で推移すると見込まれる。

③ 乳製品

バター、脱脂粉乳、チーズ等の乳製品についても、人口増加や新興経済国の経済成長により、需要が増加し、国際価格が上昇基調で推移すると見込まれる。

丸紅経済研究所の柴田明夫氏は、こうした世界的な食糧需給の見通しについて「食糧市場については、量と価格の均衡点が変化しているとみている。背景には、世界の食糧在庫の減少があり、

---

32 「世界食料需給モデル」は、将来にわたる人口増加率や経済成長率について一定の前提を置き、価格を媒介として各品目の需要と供給を世界全体で毎年一致させる「同時方程式体系需給均衡モデル」であり、約５千本の方程式体系から構成されている。

33 農林水産省農林水産政策研究所 「2018 年における世界の食料需給見通しー世界食料需給モデルによる予測結果ー」平成 21 年 1 月 16 日

その背後には中国の存在がある。世界の食糧供給量40数億トンのうち、その半分近くを米、小麦、トウモロコシ、大豆という特定の作物が占め、これにイモ類を加えると半分以上となる。これを主要食糧の生産性が高いとみるか、供給構図が単純で脆弱とみるかである。食物の多様性という見方からすれば、かなり脆弱化している印象を受ける。現在、食糧は再生可能な資源だが、次第に有限資源的な性格を帯びてくると考えられる。食糧需給の長期的な見通しには、需要が増加して価格が上昇すれば、それにともなって供給も増加し、結果として需給が一致するという楽観的なものが多いが、私は、需要は増加するが、供給はなかなか増加せずに、需給ひっ迫の傾向が強まるとみている。これまでは灌漑を整備して大量の水と品種改良を行った高収量品種を投入し、農薬と肥料を多投して、さらに機械化することによって単収の上昇を達成してきたが、こうしたことは今後、難しくなってくる。先進国の農業と途上国の農業には生産性に大きな開きがあるので、途上国の農業に投入を増やせば単収は上がるが、技術的に生産が可能な数量と採算を考えた場合にはなかなか難しい。灌漑を整備して単収を上げていくことが難しいとなれば、需要は過渡期のものであるがゆえに一気に伸びて需給がひっ迫することになりかねない。」と、世界の食料需給の長期的な見通しには、需給がひっ迫する傾向が強まると述べている[34]。

(2)我が国の食糧自給率

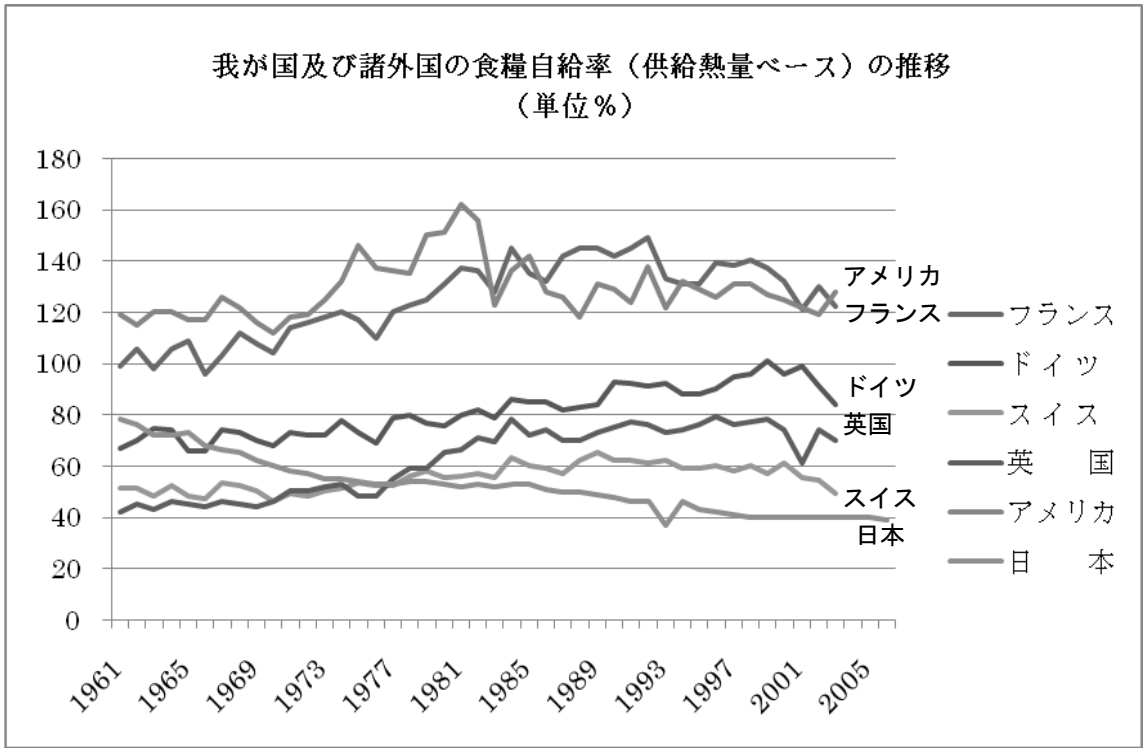
我が国の食料自給率は、長期的に低下傾向で推移している。主要先進国のなかでみると、我が国の食料自給率（供給熱量ベース）は最低の水準にある（図 5）。

食料自給率（供給熱量ベース）の長期的な低下は、国内で自給可能な米の消費量が減少する一方、国内生産では供給困難なとうもろこし等の飼料穀物の必要な畜産物や、油糧原料（大豆、なたね）を使用する油脂類の消費が増加するなど、食生活の変化が影響している。

これを品目別の食料消費量の変化でみると、米の消費量は 1962 年度のピーク時から 2006 年度には半減している。その一方で、畜産物と油脂類の消費量が大きく増加し、1960 年度に比べて、それぞれ 4.3 倍、3.4 倍にまで増加している（図６）。

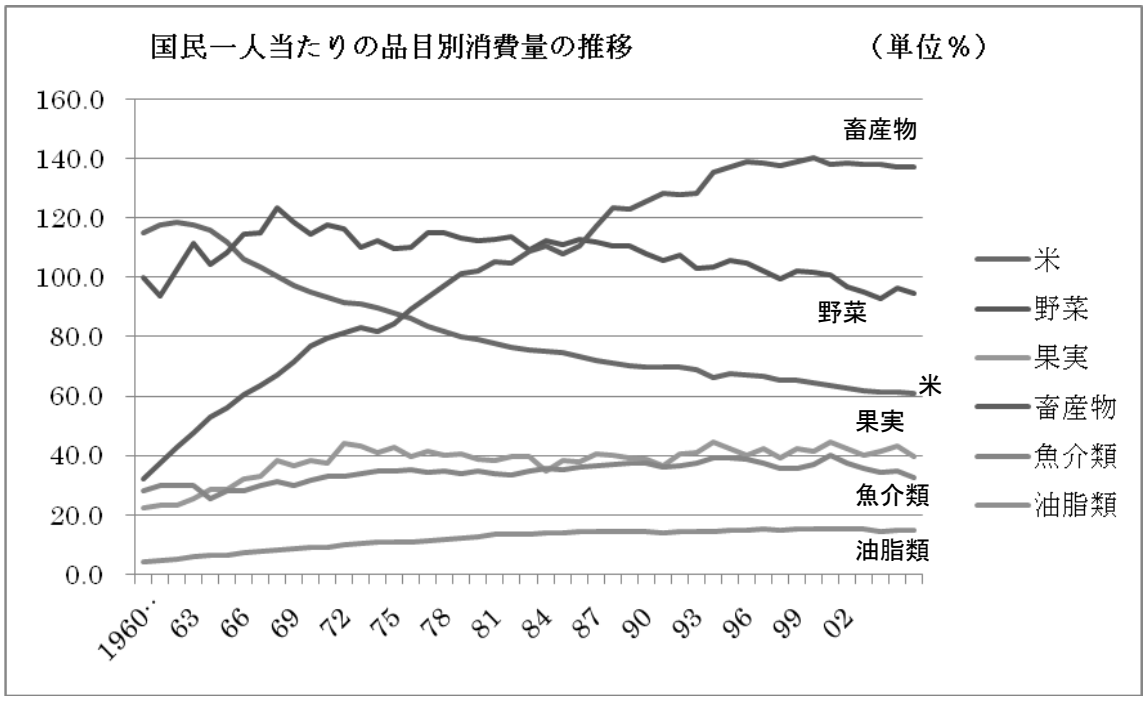
[34] 柴田明夫（丸紅経済研究所）「資源高騰時代における食糧安全保障－世界食糧需給の動向を中心に－」社団法人日本貿易会　2008 年 11 月号

図５　我が国及び諸外国の食料自給率（供給熱量ベース）の推移



資料：農林水産省「食料需給表」

図６　国民一人当たりの品目別消費量の推移



資料：農林水産省「食料需給表」

食料自給率低下の要因として考えられる項目は、以下の通りである[35]。

① 食の外部化の進展とともに食料品等の輸入が増加

食の外部化が進展するなかで、外食・中食や食品加工業等の実需者における加工・業務用需要の高まりに、国内生産が十分に対応できていなかった。ことも、食料自給率の低下に影響していると考えられる。

また、生鮮食料品以外にも多くの加工食品が我が国に輸入されており、これらを含めた食料品等の輸入額は 2005 年には５兆５千億円と、国内の農業・漁業生産額の半分に相当する額が輸入されるまでになっている。

② 海外現地法人からの輸入が増加

農産物輸入が増加した 1985 年ごろから食品産業、農林水産業での海外直接投資が増加している。海外現地法人は現地や第三国での販売に加え、我が国向けの輸出も行っており、開発輸入品として我が国に輸出される食料品が増加している。

③ 飼料自給率の低下が畜産物の自給率低下にも影響

食生活の変化に伴う畜産物の需要拡大により、畜産物の国内生産も大幅に増加したが、餌となる濃厚飼料の需要も大幅に増加した。しかし、国土条件の制約等からその多くを輸入に依存したため、特に 1965 年からの 10 年間で飼料自給率は大きく低下しており、同時期の畜産物の自給率（供給熱量ベース）の低下にも影響している。これは、輸入飼料により生産された畜産物は自給しているといえないため、畜産物自体は国内産であっても計算上、国産熱量には算入しないことになっているためである。

(3)食料自給率向上に向けた取り組み～食料の安定供給の基本「国内生産の増大」～

食料自給率は国内の農業生産の状況だけでなく、食料消費のあり方にも左右される。

このため、食料・農業・農村基本計画において、食料消費と農業生産の両面にわたる国民参加型の指針として、食料として国民に供給される熱量の５割以上を国産で賄うことを目指しつつ、当面の実現性を考慮して、2015 年の食料自給率目標として供給熱量ベースで 45%、生産額ベースで 76%とする目標が設定され、関係者が一体となった取組が推進されている。

具体的には、食料自給率の向上に向けて、食料自給率に大きく影響すると考えられる米、飼料作物、油脂類、野菜の４つの重点品目に着目し、集中的に実施すべき追加的な取組として、

① 米粉利用の推進を含む米の消費拡大
② 飼料自給率の向上
③ 油脂類の過剰摂取の抑制等
④ 加工・業務用需要に対応した野菜の生産拡大
⑤ 食育の一層の推進
⑥ 国民運動を展開するための戦略的広報の推進

35 農林水産省「食糧・農業・農村白書」

の６つを集中重点事項と位置付け、生産・消費の両面から国民運動として取組を強化するとしている。

1980 年ごろの我が国は、米を中心に栄養バランスに優れた「日本型食生活」が実現しており、現在に比べ脂質の熱量比率が低く、炭水化物の比率が高くなっており食料自給率（供給熱量ベース）は、52～54％と現在より高くなっていた。

このようなことから、米の消費拡大、油脂類の過剰摂取の抑制等につなげるための取組みが必要となっている。

現在、朝食欠食率の高い若年層を主な対象に、量販店、食品製造業者等と連携し、テレビ CM や WEB 等を活用した「めざましごはんキャンペーン」等の広告活動が実施されている。

また、米飯学校給食の週３回の早期実現に向けた働きかけの強化、米粉パン、米粉麺等の米加工品の普及・啓発に向けた取組、油脂類の使用を節約できる業務用フライヤーの普及のほか、食育の一環として「日本型食生活」の実践の促進等の取組も行われている。

飼料自給率の向上については、輸入飼料に依存した畜産から国産飼料に立脚した畜産へ転換することが重要である。

このため、とうもろこし等高栄養な飼料作物の作付拡大や、耕畜連携による稲発酵粗飼料の作付拡大、多様な土地を利用した放牧の推進といった国産飼料の生産拡大に向けた取組や、食品残さの飼料化（エコフィード）や飼料用米の活用の推進が行われている。

野菜の生産拡大については、加工・業務用需要に対応した新たなモデル産地の形成を促進するとともに、加工・業務用野菜の生産に取り組む産地の共同利用施設の整備をはじめ、生産拡大に取り組む産地への重点的支援が図られている。

また、食品産業と産地との連携強化を図るため、例えば「加工・業務用産地と実需者との交流会」を開催するなど、食品産業事業者と生産者とのマッチングが図られている。さらに、実需者と生産者とをコーディネートしていく人材を育成するための研修も開催されている。

食料自給率に関する広報については、世界の食料事情や我が国の食料の約６割を海外に依存している状況等を知らせ、食料自給率向上への関心が高まるような情報を発信していくことが重要である。

食料の安定供給を確保していくためには、国内生産の増大を基本として、これと輸入、備蓄とを適切に組み合わせていくことも重要である。

総合研究開発機構（NIRA） 伊藤元重氏は、広い視点から考えることが重要であるとして「世界的に食料価格が高騰する中で、日本の食料自給率が非常に低いことが注目されている。食料問題に国民の関心が集まるのは結構なことだが、『食料の安全保障を確保するために、海外からの輸入を制限し、国内の農家を支援しなくてはいけない』というような短絡的な議論に陥ってはいけない。日本の食料を確保するためには、国内だけで対応することが不可能であることは言うまでもない[36]。」と、輸入との適切なバランスが大切であることを指摘している。

---

36 伊藤元重（総合研究開発機構理事長）「食料問題と日本農業」 NIRA 政策レビュー2008 年 11 月号
http://www.nira.or.jp/pdf/review32.pdf

このような状況を踏まえながら、国産の農産物を消費することは、食料自給率の向上だけでなく、健康、地域、環境の面からも望ましい。限られた国内農地を有効に活用して、国内農産物の生産を増やすとともに、これを食品産業や消費者が積極的に利用するなど、食料の生産・消費両面にわたる課題に、国や地方公共団体だけでなく、農業者、食品関連事業者、消費者がそれぞれできることから長続きする形で一体的に取り組む必要がある。

また、食料の安定供給や消費者の健康保護には、「食の安全」を確保する取組が重要であり、これに加えて、食品表示の適正化等消費者の信頼を確保するための取組を実施することにより、消費者にとって安心できる食生活の実現につながっていくこととなる。

第３章　食の安定確保に対する要求の高まり（自給率を高める好機）と食の安全

１．食の安定確保に対する要求の高まり

(1)低い水準にあるわが国の食料自給率

水稲がわが国の自然環境に最も適していたことから、米は古来より日本国民の主要な食糧として重要な地位を占めてきた。しかし、昭和 20 年の終戦以降、食の多様化と洋風化によって、米の消費量は減少の一途をたどっており、今までで国民１人当たりの米の消費量が最も多かったのは 1962 年で、国民１人が１年間に 118.3 キログラム消費していたが、2006 年には 61.9 キログラムと 44 年の間に半減という状況にある。

下の図は農林水産省が作成したものであるが[37]、食生活の変化がよくわかる。ちなみに、米の消費量は、昭和 40 年当時はごはん１日５杯であったものが、昭和 62 年には４杯になり、現在は３杯と、減少してきた。一方、昭和 40 年当時は月１回であった牛肉料理が現在では月４回に増加するとともに、豚肉料理も同じように月１～２回であったものが月６回へと、肉の多い欧米風の食生活へと変化してきている。また、油脂の消費量の増加も特徴的である。

食生活の変化と食料自給率の変化

※ カロリーベース自給率

下の図[38]は、カロリーベースで食料消費の内容を見たものであるが、昭和 35 年当時は総カロリーの約半分を米でまかなっていたのが、2005 年では、米によるカロリー摂取はわずか４分の

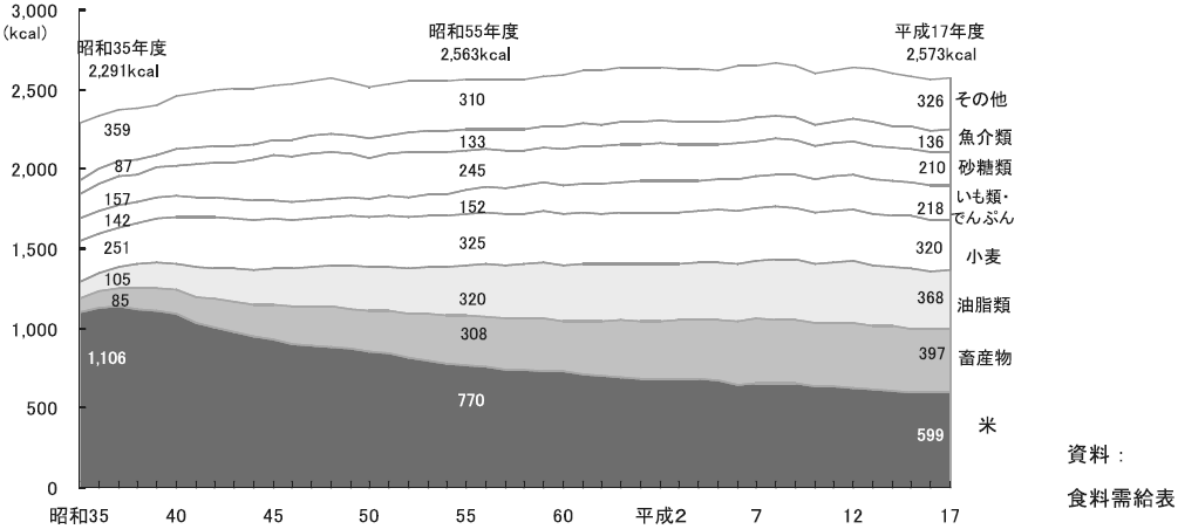
37 「平成１７年度　食料自給率レポート」農林水産省

38 「平成１７年度　食料自給率レポート」農林水産省

１となり、畜産物と油脂からのカロリー摂取がその分増加してきている。

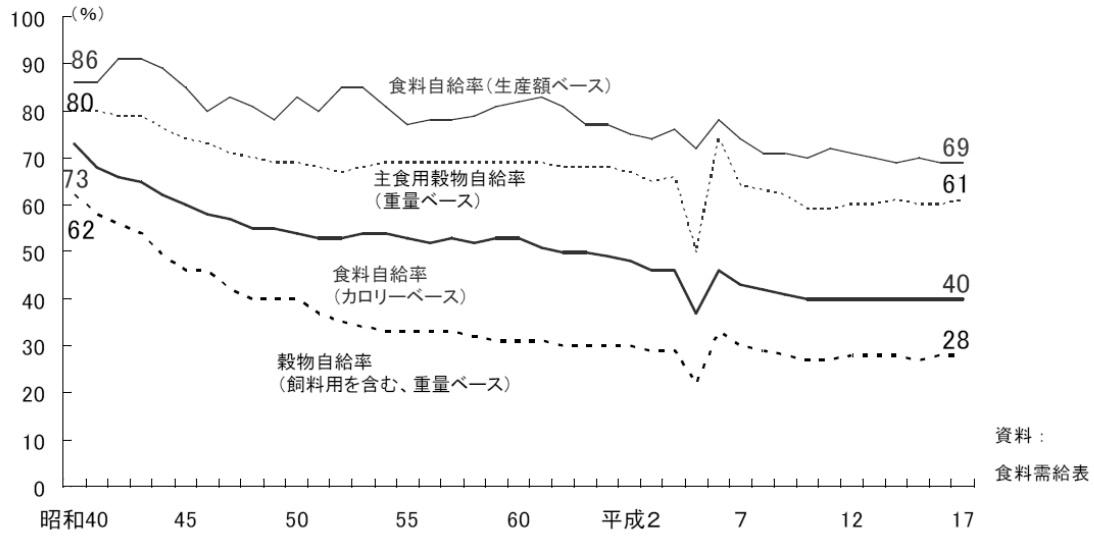
こうした食生活の変化は、国内で自給可能な米の消費量を減少させ、コスト面の制約要因から国内では生産が困難な飼料穀物や油糧原料の輸入を増やす要因となって行った。

我が国における食料消費構造の変化（国民1人当たり供給熱量の構成の推移）



したがって、日本のカロリーベースの食料自給率は、昭和 40 年度の 73%から 2006 年度には 39%まで低下し、2007 年度は１ポイント増加し 40%となっている（下表[39]参照）。

図Ⅱ－１　食料自給率の推移



コラム　無駄になっている食品　　木野禎子

「日本では年間で約 2,000 万トン（一説にはそれ以上）もの食品をゴミとして捨てている。2,000

39 「平成１７年度　食料自給率レポート」農林水産省

万トンは発展途上国の 7000 万人以上の人々が 1 年間食べられる量に匹敵する。うち、家庭ではその約半分の 1,000 万トンが捨てられている。家庭から出る残飯を食品価格に換算すると、年間約 3.2 兆円にもなるという試算もある。食糧が人に摂取されることなく廃棄される量は、経済的な豊かさにともなって増加する傾向がある」

これだけ食品の無駄が発生しながら輸入に食品の多くを依存することへの警告である。

(2)途上国での食料需要が高まる

わが国の食料貿易はプラザ合意のあった 1985 年に一つの大きな転機を迎える。それは、旺盛な輸出によって獲得された巨額な貿易黒字と円高を背景に市場開放を強く求められ、食料分野も例外ではなかったからである。当時、東京で開催中の日米欧委員会は、「工業品での貿易自由化に比べ、農産品の貿易自由化が立ち遅れている」として、日本に対しては、自給自足に軸足を置いた食糧安全保障論を考え直し、生産者米価の引き下げや、政府機関が一元的に管理している大麦、酪農品の輸入制度の改善を迫る内容の報告書をとりまとめている[40]。また、大手輸出企業を傘下に持つ経団連（当時）は、「不測時に最低のカロリーを供給する食糧自給力は強化すべきだが、平時の食糧自給率の向上は不必要だし非現実的だ」との見解を発表し、自由貿易体制の維持を主張していた[41]。

わが国の貿易全体を眺めると 70 年代の輸出型から、円高と貿易摩擦を背景にした海外生産シフトによって、80 年代後半以降輸入が増加していく国内生産代替型へと産業構造が大きく変化して行った。こういう全体的な流れの中で、輸入農産物もトウモロコシ，小麦，大豆を中心としたものから、1980 年代後半以降は肉類，魚介類，野菜等の輸入も急増してきている。

桃山学院大学の厳善平氏は、こうした輸入増加によって、「魚介類および野菜の自給率（国内生産量×100／国内消費仕向量)はそれぞれ 1985 年の 77%，81%，93%，95%から 2005 年の 41%，54%，50%，79%へと大幅に低下した。輸入拡大，自給率の低下に伴い，農産物貿易の相手国・地域別構成も徐々に変化している。新大陸のアメリカ，カナダ，オーストラリアの地位が相対的に低下し，労働力が豊富な中国のプレゼンスが著しく向上している。アメリカ等からは穀物（トウモロコシ，小麦)・大豆が中心であるのと対照的に，中国からは生鮮・冷凍野菜等が主である」と、1980 年代後半以降、わが国の食糧輸入先として中国の存在が大きくなっていると述べている[42]。

1980 年代後半から 2007 年までは穀物需給はそれほど逼迫することなく推移してきた。したがって、下の図[43]にみるように穀物価格も大きな変動なく推移してきたといえる。

ところが、同じ図で明らかなように、2008 年に入って穀物価格は著しく高騰する。2005 年 1 月から 2008 年 4 月で小麦は 2.4 倍、大豆は 2.5 倍、トウモロコシは 2.6 倍、コメは 3.5 倍とい

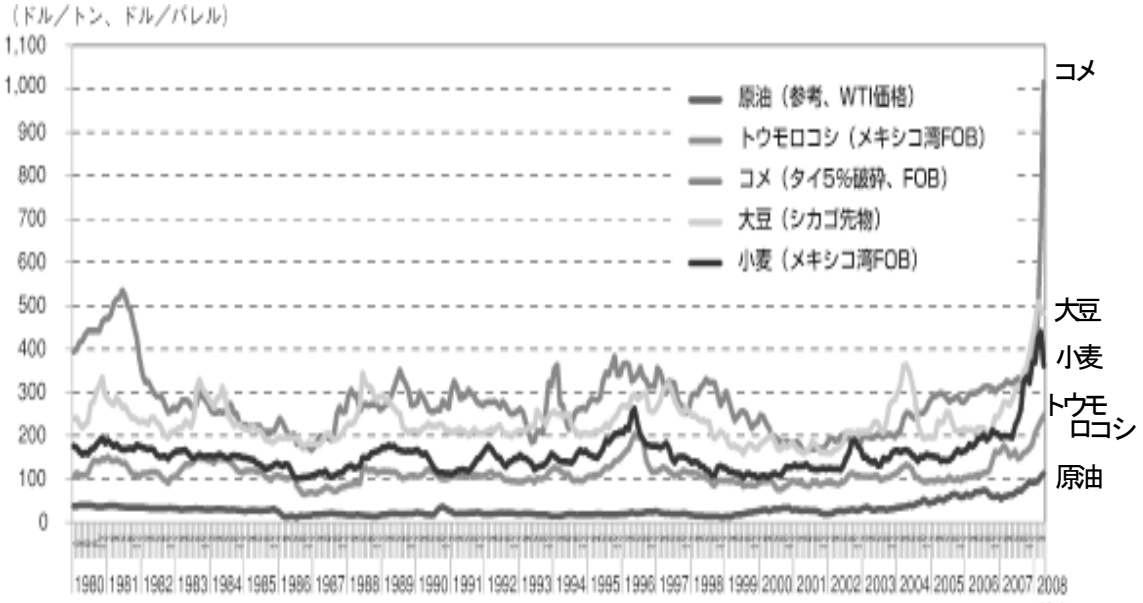
40 1985 年 4 月 22 日付け朝日新聞夕刊
41 1985 年 6 月 27 日付け朝日新聞朝刊
42 厳善平『日本農業の国際競争力の低位とその規定要因に関する一考察』桃山学院大学総合研究所紀要 2008 年 3 月 18 日
43 2008 年版通商白書から引用

う高騰を見せた。

2008 年の穀物価格上昇は従来とは異なるメカニズムが影響している。つまり、今までは主要な産地での気象変動が穀物価格上昇の大きな要因であった。とりわけ、カナダ、米国、オーストラリアが小麦の主要産地であったことから､かんばつが大きな影響を与えてきた。ところが､1970 年代後半以降、主要な産地にロシアやウクライナが参入してくると、さらに気象の変動要因は複雑になってきた。ロシアやウクライナは冷害などの気象変動の影響を受けやすいからである。そして、今年の特徴は、原油価格高騰のあおりを受けてバイオエタノール生産の影響も受けたのである。これらは突発的な動きではあるが、穀物価格にコンスタントに大きな影響を与えるのは、世界ベースでの需要の増加である。

その背景にあるのが、世界人口の増加である。国立国会図書館の樋口修氏は次のように述べている[44]。

主要穀物等価格の推移



資料：IMFWebサイト「IMF Primary Commodity Prices」。

1985 年に 48 億 5500 万人であった世界の人口は、1995 年に 57 億 1900 万人、2005 年に 65 億 1500 万人となった。今後、2015 年には 72 億 9500 万人、2025 年には 80 億 1100 万人、2035 年には 85 億 8700 万人になると予測されている。1985 年から 2035 年の 50 年間で、約 1.77 倍に増加する世界人口を扶養するためには、食料供給量も相応して増加する必要がある。しかも、経済協力開発機構（OECD）と国連食糧農業機関（FAO）による 2015 年までの世界農業見通しでは、世界の農畜産物需要の伸びは、世界人口の年平均増加率を上回ると予想されている。

44 樋口修『穀物価格の高騰と国際食糧需給』「調査と情報」第６１７号　国立国会図書館

上の文中の最後の「世界の農畜産物需要の伸びは、世界人口の年平均増加率を上回ると予想されている」と言うのは、所得水準が上昇することによって、需要がさらに押し上げられるということである。その大きな要因が、所得上昇によって食肉の消費が増加するために、飼料穀物の需要が増加する点にある。その典型例が中国である。国内生産で賄えずに国際市場での買い付けで賄う動きが出て来ている。中国の場合、96 年の大豆輸入は 111 万トンと前年の 2.8 倍増となり，中国は輸出国から純輸入国に転じた。そして、4 年後には大豆輸入量は 1,000 万トンの大台に乗った。

一方、トウモロコシについて、米国農務省は、「過去十数年、急成長を続ける中国は国民所得が上昇し、食肉の需要とそれに伴う家畜飼料の需要が増大した。2000 年頃には消費が生産を上回り、在庫が減少した。このままのペースで消費が増え続ければ、輸出が減少し、更には輸入に頼らざるを得なくなる。結果、2012 年を過ぎた頃には中国は純輸入国となる」
と予測している[45]。

かつての食糧自給国である中国がまず大豆を国際市場で調達し、その調達量はわが国をはるかに凌駕する量（中国：2800 万トン、日本：400 万トン）であり、わが国の大豆輸入に大きな影響を与える要因となりうること、さらに、トウモロコシについても中国が今後輸入国に転ずることが予想されるなど、今後、わが国の海外からの安定的な食糧輸入を考える際に注視すべき新たな要因が加わったということができる。

さらに、インドやロシアなど、新興国の経済水準が高まってくると、なお一層、わが国の輸入量や輸入価格に影響を受ける要因となることが十分予想できる。

(3)変わる消費者意識

内閣府は、2006 年の 11 月に「食料の供給に関する特別世論調査」を実施している。

調査項目の中から次の３点について見ていくこととする。

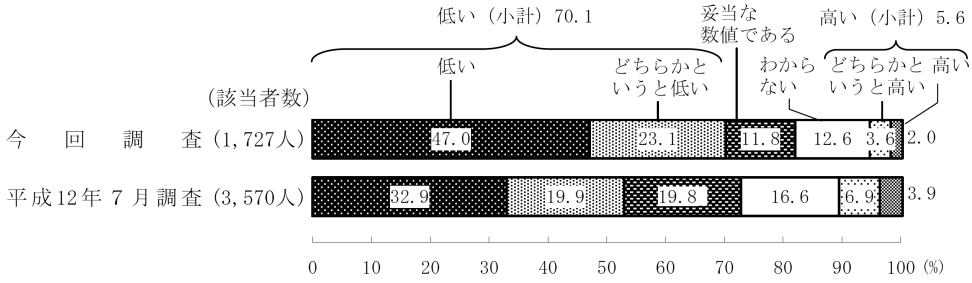
(1) 我が国の食料自給率が 40%であることについて
(2) 我が国の将来の食料供給について
(3)我が国の食料生産・供給のあり方

それぞれ見ていく。

45 “USDA Agricultural Projections to 2016”USDA, Long-term Projections Report OCE-2007-1

１　我が国の食料自給率が 40%であることについて

	平成12年７月	平成18年11月
・低い	32.9%	47.0%
・どちらかというと低い	19.9%	23.1%
・妥当な数値である	19.8%	11.8%
・どちらかというと高い	6.9%	3.6%
・高い	3.9%	2.0%
・わからない	16.6%	12.6%

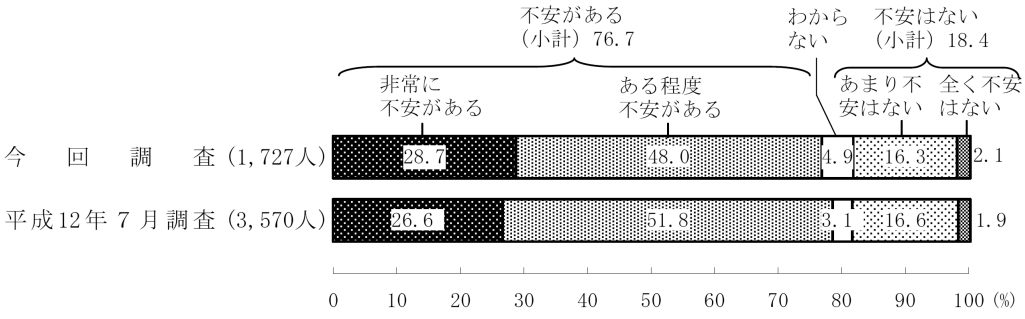


低いと感じている人が 47%と、半数近くを占め、前回の 2000 年調査の 32.9%を大きく上回っている。「どちらかというと低い」という回答を含めると、７０．１%となり、かなり多くの割合の回答者が食糧自給率の４０%という数字を低く感じている。

２　我が国の将来の食料供給について

（１）我が国の将来の食料供給について

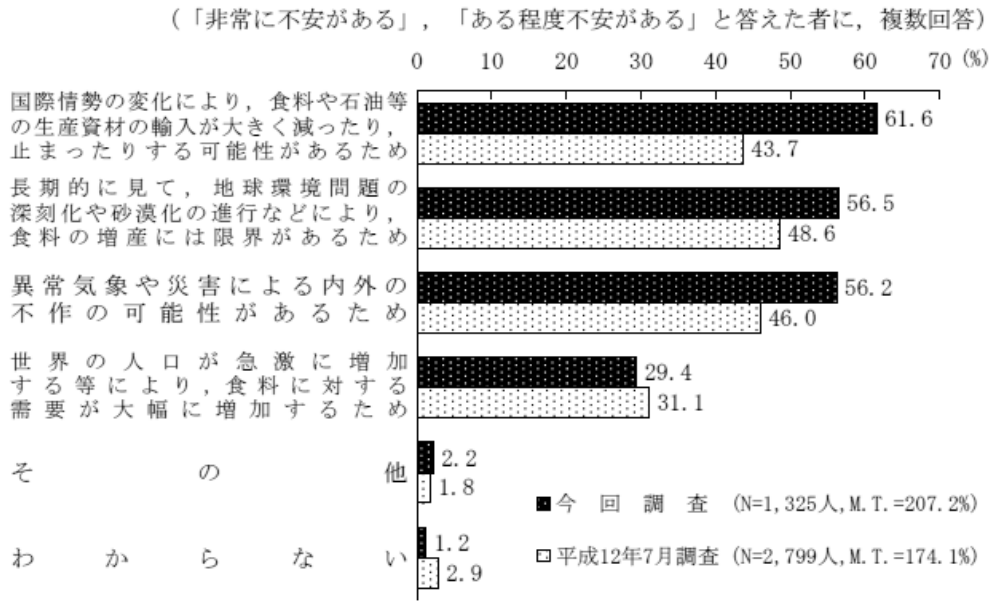
	平成12年７月	平成18年11月
・非常に不安がある	26.6%	28.7%
・ある程度不安がある	51.8%	48.0%
・あまり不安はない	16.6%	16.3%
・全く不安はない	1.9%	2.1%
・わからない	3.1%	4.9%



わが国の将来の食料供給についても、「非常に不安がある」と「ある程度不安がある」をたすと 76.7%となる。前回調査の 78.4%とほぼ同じ水準である。

（２）我が国の将来の食料供給について不安と考える理由（複数回答）

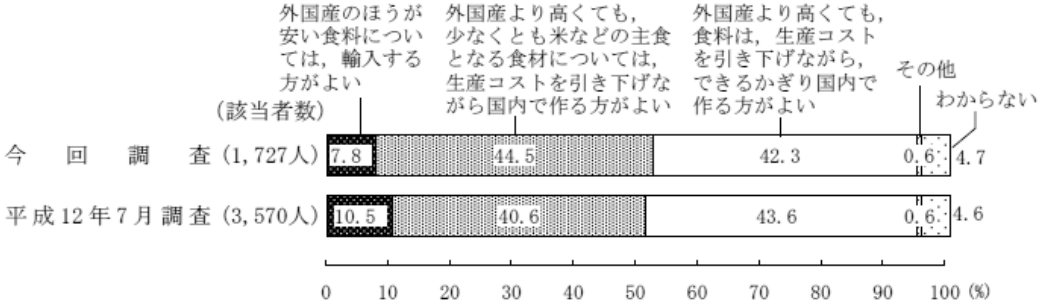
	平成12年７月	平成18年11月
・国際情勢の変化により，食料や石油等の生産資材の輸入が大きく減ったり，止まったりする可能性があるため	43.7%	61.6%
・長期的に見て，地球環境問題の深刻化や砂漠化の進行などにより，食料の増産には限界があるため	48.6%	56.5%
・異常気象や災害による内外の不作の可能性があるため	46.0%	56.2%
・世界の人口が急激に増加する等により，食料に対する需要が大幅に増加するため	31.1%	29.4%



我が国の将来の食料供給について不安と考える理由としては「国際情勢の変化により、食料や石油等の生産資材の輸入が大きく減ったり、止まったりする可能性があるため」という回答が最も多くて 61.6%であり、前回調査の 43.7%から大きく増加している。

５　我が国の食料生産・供給のあり方

	平成12年７月	平成18年11月
・外国産のほうが安い食料については，輸入する方がよい	10.5%	7.8%
・外国産より高くても，少なくとも米などの主食となる食料については，生産コストを引き下げながら国内で作る方がよい	40.6%	44.5%
・外国産より高くても，食料は，生産コストを引き下げながら，できるかぎり国内で作る方がよい	43.6%	42.3%



「外国産より高くても，少なくとも米などの主食となる食料については，生産コストを引き下げながら国内で作る方がよい」と、「外国産より高くても，食料は，生産コストを引き下げながら，できるかぎり国内で作る方がよい」が合わせて 86.8%で前回調査の 84.2%をわずかであるが上回っている。

このアンケートから見えてくることは、

●わが国の将来の食料供給に不安のある人が 76.7%である。

●国際情勢の変化によって食料の供給が止まる可能性を危惧する人が 61.6%である。

●価格が多少なりとも高くても国内での生産を希望する人が 84.2%である。

という３点である。

重要な食糧の供給源として日本の農業に対する国民からの期待は大きいということを示唆するアンケート結果であると言えよう。

確かに高度成長期を中心に外貨ポジションの有利さも手伝って、外国からの輸入に依存してきたわけであるが、新興国による輸入需要の増加やバイオ燃料開発の機運の高まりによって、国際的な穀物需給がタイト化の方向にあり、また、次項で述べる安全性への問題も加わって国民の意識が変わってきたたと言える。

２．食の安全

(1)頻発する食品の安全問題

2007 年に食品偽装事件が相次ぎ、その翌年である 2008 年には食品そのものの安全性で国民に不安の広がり、中国産の食品に対する消費者の目は厳しくなってきている。

国民生活センターは同年 12 月４日、「消費者問題に関する 2008 年の 10 大項目」を発表した

が、この中に、

◆「中国産冷凍ギョウザ事件」「事故米問題」発生、食の不安広がる

という１項目が入っていた。

このレポートの中から、引用すると、本件は次のような案件であった。

「中国産冷凍ギョウザ事件」「事故米問題」発生、食の不安広がる。

1 月に中国産冷凍ギョウザによる食中毒事件が発生。9 月には農薬等に汚染された事故米の食用転用が発覚。その他、中国産牛乳へのメラミン混入問題や食品の産地偽装等も次々に発覚し、食に対する消費者の不安が増大した。消費生活相談でも、食料品に関する相談件数が増加。

国民生活センターの相談件数（2008 年度は 10 月末まで）

	2004 年度	2005 年度	2006 年度	2007 年度	2008 年度
食料品	27,314	29,670	27,263	35,488	18,475
				(16,019)	
うち安全・品質	7,517	8,003	7,887	13,031	6,798
				(5,619)	

（ ）内は 10 月まで

食料品、そして、その安全・品質に関する相談件数は 2007 年度は特に多くなっており、10 月までの数字で比べると、その 2007 年よりも 2008 年のほうがさらに多くなっており、消費者の「食品の安全性」に対する関心の高まりを見せている。

(2)輸入食品への不信感広まる

日本政策金融公庫は、2008 年５月に「平成 20 年度第１回消費者動向等に関する調査」を実施した。 同公庫の許可を得たので下記のとおり転載したい（「ですます調」を「である調」にするなど表現方法について変更したところがある)。

調査の目的：年明けの冷凍ギョーザ事件、食品表示偽装問題や中国からの輸入食品問題、相次ぐ食品の価格値上げなどにより、我々の食に対する不安や関心はますます高まっている。このような背景を踏まえ、冷凍食品や輸入食品に対する意識はどうなのか、また、今、消費者は食品に何を求めているのかなど、これらを明らかにするため、次の要領に基づき調査を実施した。

調査時期：2008 年５月

調査対象：全国の 20 代～60 代の男女 2,000 人

調査方法：インターネット調査

Ⅰ 2008 年１月末に発生した冷凍ギョーザ事件を受け

（１） 冷凍食品事件をきっかけに冷凍食品を「購入しなくなった」消費者は、56.5％であった（「以前は購入していたが、最近は極力購入しないようになった。」と「以前から極力購入しなかったが、最近はより一層購入しなくなった。」の和）。

（２） 冷凍食品購入時に重視するようになった事項は

１位　原産国（国産品）

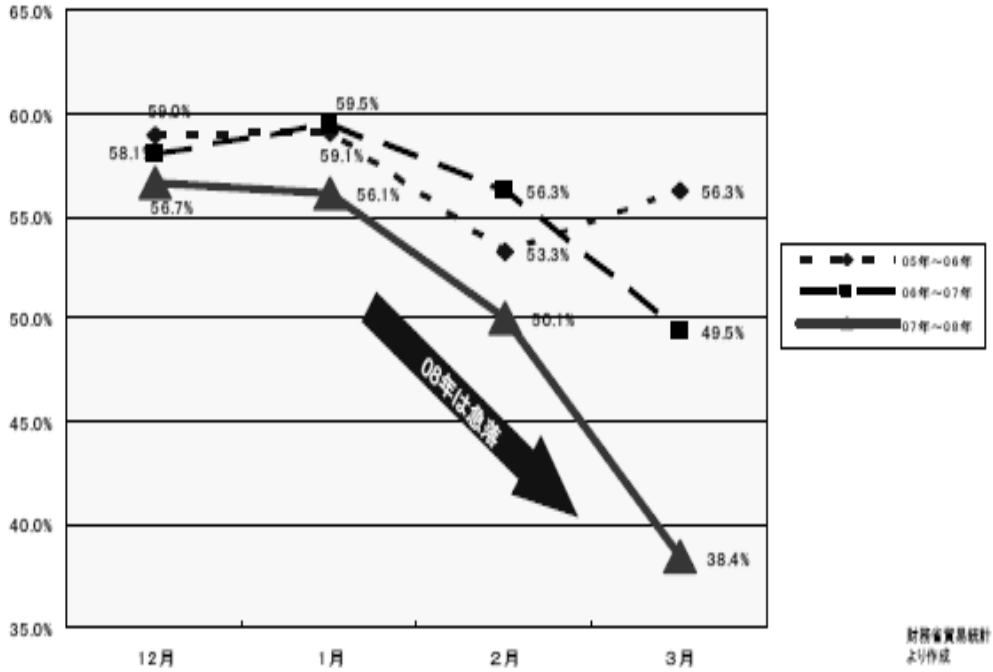
２位　原材料

３位　価格

（３）中国産野菜の輸入量は、冷凍ギョーザ事件後、2008 年１月以降は減少の一途をたどっている。2008 年３月の野菜輸入量は、対前年同月比▲35.2％と大幅な減少となった。

全輸入量に占める中国産野菜の割合は、2008 年１月以降大幅に減少。2008 年度３月の減少は近年にない減少を見せた。

野菜の全輸入量に占める中国産の割合



（４）中国食品を「購入しなくなった」消費者は、68.1％（「以前は購入していたが、最近は極力購入しないようになった。」と「以前から極力購入しなかったが、最近はより一層購入しなくなった。」の和）。

中国から輸入される食品を購入しない理由

１位　農薬や添加物が多そうだから

２位　もともと信頼できないから

３位　製造工程が分からないから

Ⅱ輸入食品に対するイメージ

（１）全般的

安全面に問題・・・・81.1%

安い・・・・・・・・・78.5%

特に中国からの輸入品について見てみると

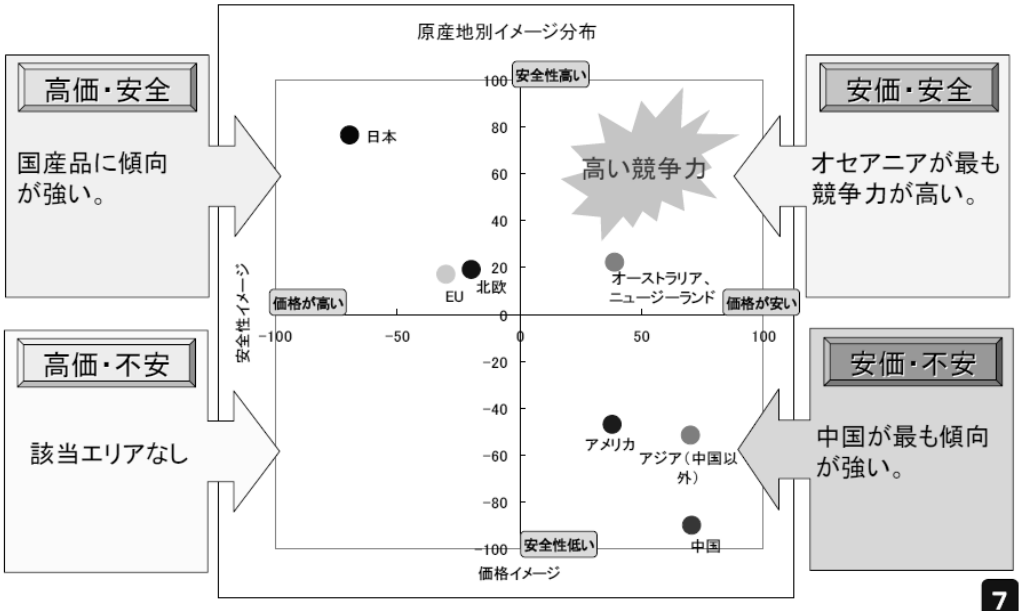
90.3%が「安全面に問題がある」としており、2007 年２月調査に比べて 13.5 ポイント高くなっている。

（２）エリア別

「安全性が高い」というイメージは日本が最も高く、輸入品ではオーストラリア、ニュージーランド、北欧、EU の順で高いレベルに位置している。反面、中国が最も低い位置にあり、中国以外のアジア、米国がこれに続いて低いレベルに位置している。価格が安くて、安全というのがオーストラリア、ニュージーランドのイメージであり、高い競争力を有していると考えられる。

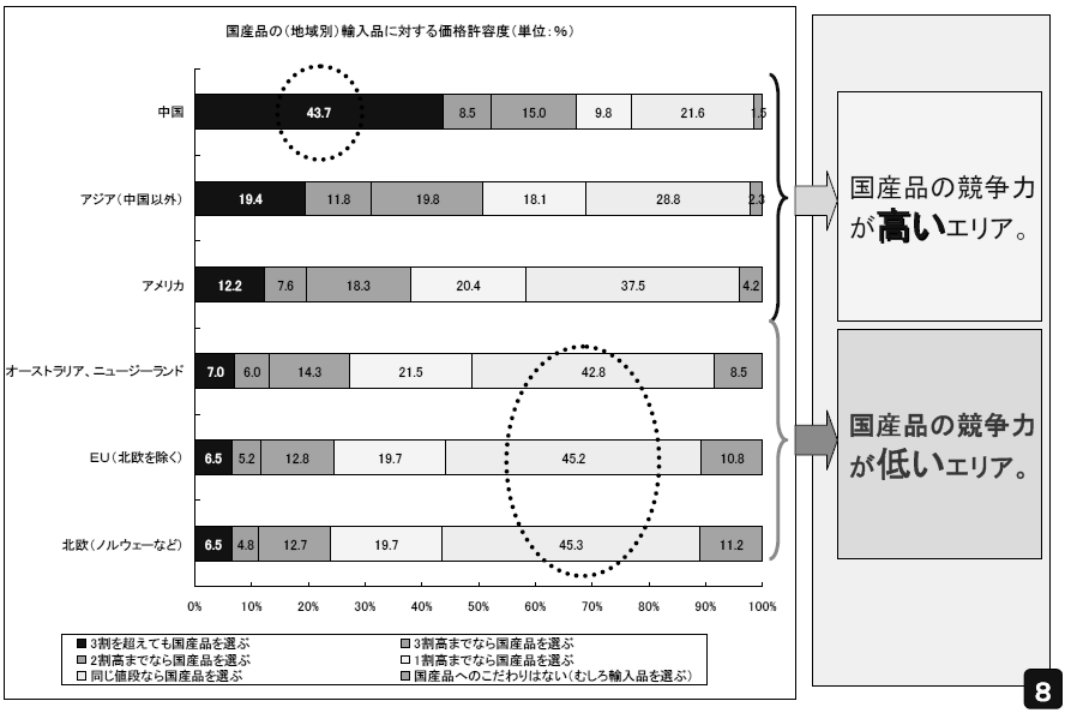
中国を含むアジア、米国は価格は安いが不安というイメージである。

国産品と輸入品（エリア別）の食品に対する消費者イメージの分布図



Ⅲ国産品の輸入品に対する価格許容度

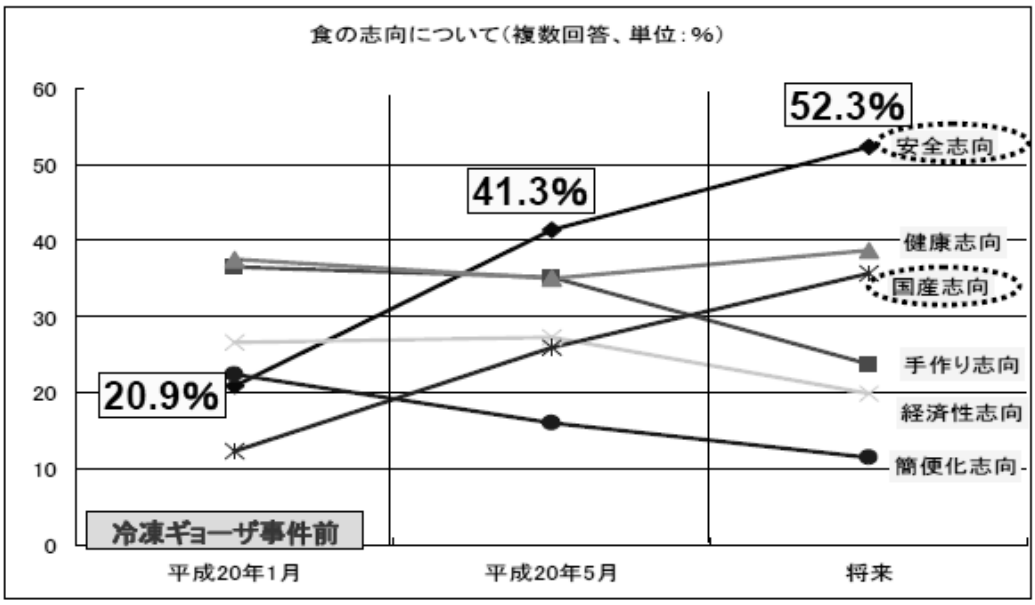
下の図は中国産に対しては、価格が３割以上高くても国産品を購入する人が 43.7%もいることを示している。オーストラリア・ニュージーランド、欧州産の場合は国産品に対するこだわりは少ない。



Ⅳ消費者は「食」に何を求めるか。

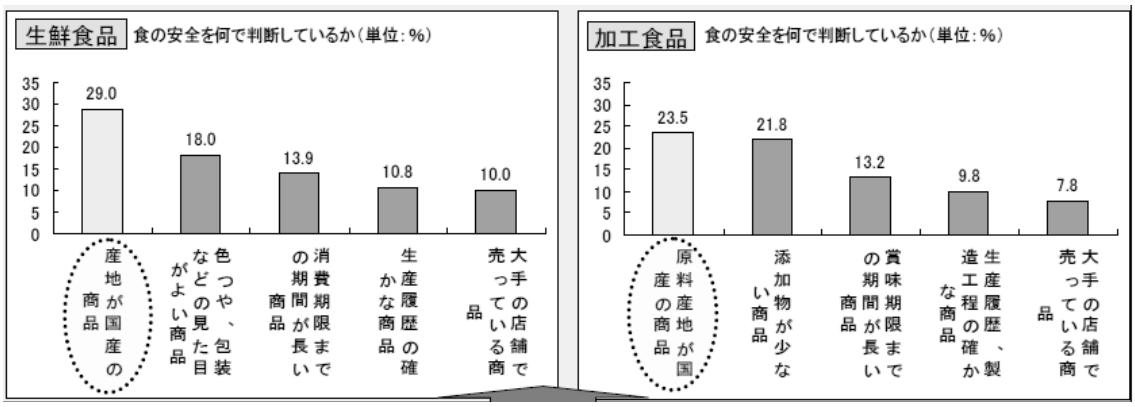
冷凍ギョーザ事件を契機に、消費者の「安全志向」、「国産志向」の高まりが目立つ。

また、「健康志向」は引き続き高水準で維持している。



Ⅴ「安全性」の判断基準

生鮮食品の場合、「産地が国産の商品」と回答した人が 29%、加工食品の場合、「原料が国産の商品」と回答した人が 23.5%であり、国産品を志向する人が最も多い。



以上、日本政策金融公庫の調査結果をもとに見て来たが、まとめると、輸入食品に対する認識として、「安全面に問題がある」という回答が 81.1%と高率であるという点である。

輸入品でも、原産国によって評価に差異が存在する。オーストラリア、ニュージーランド、北欧、EU の場合は安全性が高くて価格も安いという評価である一方、同様に価格は安いものの、

不安であるというのは、中国産が最も多く、中国以外のアジア、アメリカがこれに次いで評価が低い。価格に違いがある場合に日本産とどちらを選択するかという問いに対しても中国産よりも３割以上高くても日本産を選択するという人が 43.7%存在する一方、オーストラリア、ニュージーランド、北欧、EU の産品と比較する場合には日本産に対するこだわりが少なくなる傾向がある。

中国産冷凍ギョウザ事件以降、「食」の志向に関しては「安全志向」が著しく増加している。そして、「安全性」の視点から選択するのが「産地が国産の商品」という回答が最も多くなっている。

コラム　フードマイレージについて　　木野禎子

日本のように食料を輸入に頼る国は、フードマイレージが高くなる。フードマイレージが高い国は、環境に負荷をかけているということになる。

たとえば、世界の水を想像以上に大量消費している現実がある。東京大学生産技術研究所の沖大幹教授グループは、日本が輸入した食料を生産するために投入された水を「仮想(投入)水」とした。沖大幹教授グループの試算では、食肉 1kg あたりに必要な穀物の生産で使用された仮想水を計算すると牛肉 1kg で水 20,700 m^3/ t、豚肉 1kg で 5,900m^3/ t、鶏肉 1kg で 4,500m^3/ t にもなる。例をあげると、2008 年 1 月 22 日の読売新聞によると（沖大幹教授グループの試算による)、牛丼 1 杯に浴槽 10 杯分も使うことになるということである[46]。

世界各地で人口の急激な増加や社会の発展、干ばつなどの自然災害で水不足が深刻になっている。水不足は、食料不足や生態系の変化などにもつながっていく。

日本で米の需要が増えて水田が増えれば、自給率があがるだけでなく、洪水を防ぐ効果もある。さらに、遠い国から運んだ野菜や果実は、環境に負担をかけるだけでなく、店頭に並ぶまでに時間がかかり栄養価が減っているものだ。

「地産地消」は、自らの健康や農業、自然環境を守ることにもつながるのだと思う。

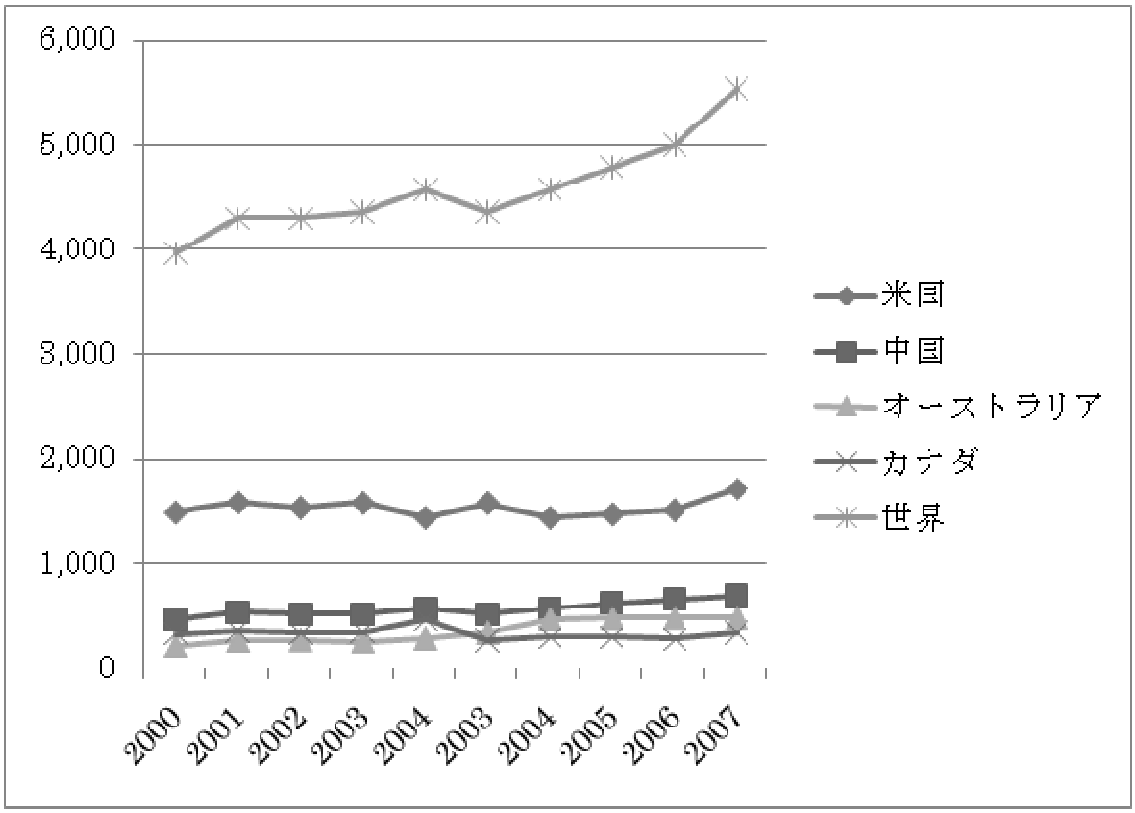
木野診断士がコラムで述べていることは、まさに“Think globally, act locally ”という言葉を思い起こせという警告である。「一国の需要を満たすために輸入に頼る弊害を世界的に見ろ」と指摘したものである。

46　http://hydro.iis.u-tokyo.ac.jp/Info/Press200207/

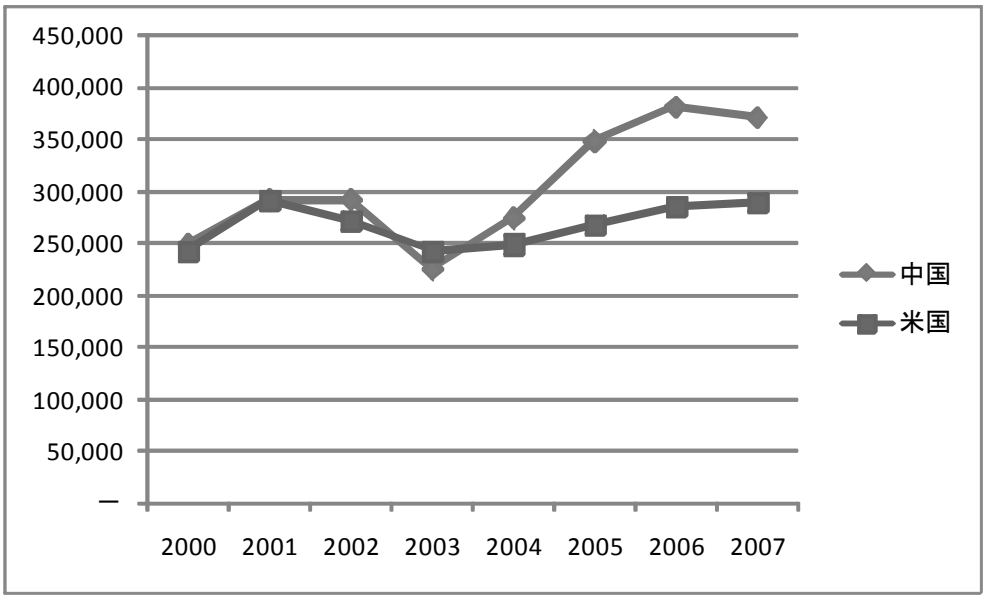
３．国産農産物にとっての好機

以上見て来たように、中国産をはじめアジア産、米国産に対する消費者の不安感は高まっているということができる。それではその一方で、中国と米国からの農産物輸入の状況を見ていくこととしたい。

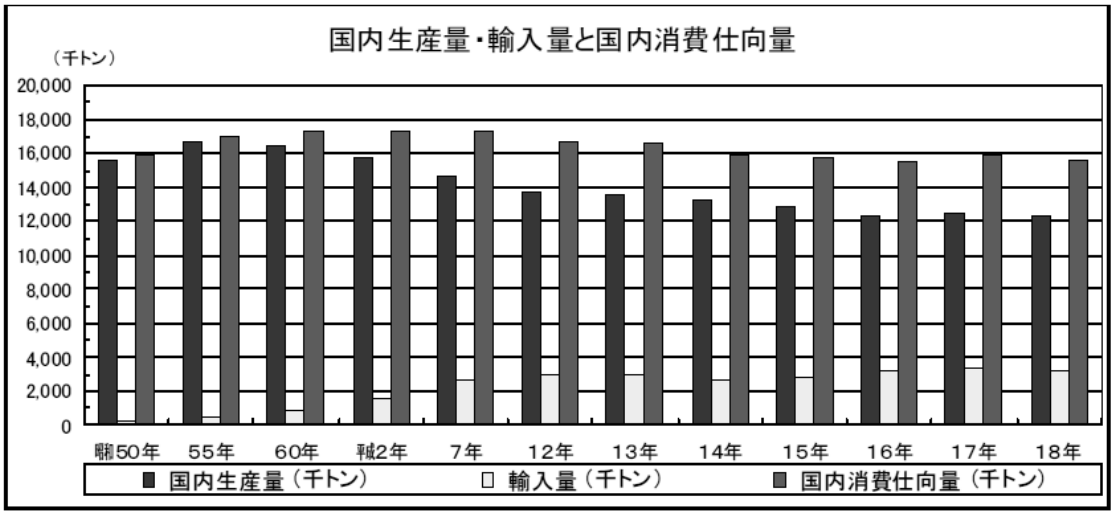
下の図は農産物の輸入動向（単位：10 億円）を見たものであるが、2000 年以降一貫して増加しており、2007 年は金額ベースで 2000 年の 1.4 倍となっている。最も多いのが米国で、全体の 31%を占め、次いで中国が 12.5%となっている。中国のシェアは 2000 年の 11.6%から年々高まって来た。



下の図は、特に冷凍野菜について中国と米国からの輸入量（単位：トン）を見たものであるが、中国からの輸入量は 2007 年は前年からわずかに減少しているものの 2000 年に比べると 1.5 倍のレベルにまで増加している。しかも、米国に代わってトップの輸入相手国となっている。中国からの生鮮・冷蔵野菜の輸入量が 39 万 6 千トンあることから（2007 年）、野菜の輸入量は合計で 76 万トンあることになる。



特に中国からの輸入が増加したことから、下の図[47]にあるように、日本国内の野菜生産量は年々減少傾向にある。2006 年は昭和 50 年から 12%近い減少となっている。



このように増加してきた中国および米国からの農産物輸入であるが、消費者が国産品の安全性に注目しつつある今日、日本農業にとって大きなチャンスが訪れているということができるのではないか。

47 農林水産省資料

第４章　農政の問題点と今後の方向性

１．農業基本法時代……多数の小規模な兼業農家が残る

日本農業の近代化を目指して農業基本法が施行されたのが 1961 年である。背景としては、戦後の農地改正によって食糧事情が好転し、我が国が本格的に工業化への道を歩み始めいよいよ高度成長を迎える時代である。農業基本法の施行は工業化と切り離して考えることはできない。工業分野における高度経済成長に合わせて、農業分野でも高度成長を目標にかかげたものであり、農業の構造改革を目指すものであった。構造改革とは、小さな農地をまとめ、機械化を促進することで農家の数を減らし経営の体質強化を図ろうとするものであり、都市の労働者と同程度の生活水準となる自立経営農家の育成を目指した。

小規模農家の規模の拡大によるコストダウンを目指した農業政策であり、米においてもコストを下げれば農家所得を向上できると考えられていたが、米価を上げ続けた結果、もともとコストの高い零細な兼業農家も米を作る方が得になり、農業をやめようとはしなくなった。

山下一仁氏は、「農地は企業的農家に集まらず、規模拡大による農業の構造改革は失敗した。平均農家規模は 40 年かけて 0.9 ヘクタールが 1.2 ヘクタールになっただけだ。特に日本に最も適した穀物で日本の基幹的作物であるコメの構造改革が遅れた」と述べている。[48]

日本経済の高度成長によって、農業から工業への人口移動は続き、いわゆる青壮年が離村して都会に出る一方で、農業以外の職業を持って空いた時間に農業に従事する高齢者層が農村に残って引き続き農業を継続することで、兼業農家が増加した。

長谷川武裕氏は「国内農家は、サラリーマン世帯の収入を上回るほど、経済的に恵まれていた。大きな理由は兼業農家比率が約８割を占める構造にある。農作業の機械化や技術革新で省力化された労働力は、農外収入を志向した。浮いた労働力が農業の複合化へと向かっていれば、今日とは違った展開になったかもしれない。減反するほどコメは過剰だったのに、国は食管時代、高米価政策を採り続けた。おかげで、地方展開した工場はコメ収入を持つ農家労働力を安価に入手できた。農外の現金収入は農家の暮らしを豊かにし、農業と兼業のウェイトがやがては逆転した」と述べている[49]。収入が安定していることから農地は資産として保有するようになり、土地の流動化にブレーキがかかり、政府の目指した規模拡大はとん挫した形となった。

高度経済成長期の間に日本国民の食生活は洋風化へと大きく変化して行った。「パン、牛乳、肉、果物」を指向する食生活の影響から、国内産に比べて格段に安い海外の小麦、トウモロコシ、大豆が大量に輸入されることとなった。このように、米国から小麦、大麦などが大量に輸入されたことで国内農家の生産品目は果樹、畜産へと移って行く一方で、高い米価は米の消費減に拍車をかけながらも生産を刺激したことから米の生産は過剰になった。

前述の山下一仁氏は、「1970 年以降 1995 年の食管制度廃止後も続いている減反や転作による

---

48 山下 一仁「戦後農政の転換を目指せ」『週刊農林』、2008 年 8 月 25 日号

49 長谷川武裕「兼業農家」『調査と情報』、農中総研、2007.11（第３号）

生産調整の面積は、今では100万ヘクタールと水田全体の４割超に達している。500万トン相当のコメを減産する一方、700万トン超の麦を輸入するという食料自給率向上とは反対の政策が採り続けられている」として、「低コスト生産のためには、規模が小さく高コストの兼業農家に生産調整面積を多く配分すべきなのに、平等主義による一律の配分が行われた」と述べ、主業農家はコストを十分低下できるまで生産を拡大できず、所得も増加できなかったと指摘している。

２．GATTのウルグアイ・ラウンド合意が農政転換の契機

戦後、物資の国際的な移動が活発になると、関税を中心とする貿易制度の自由化が求められるようになり、GATT(貿易と関税に関する一般協定)に基づく多国間交渉が行われるようになった。当初は工業製品を対象とする交渉が進められたが、例外として交渉の俎上に乗っていなかった農産物についても視線が向けられるようになった。その背景として、米欧間の農産物貿易をめぐる確執があった。1980年代に入ってから、各国の食糧増産努力や単収の向上等によって国際穀物需給が大幅に緩和し、70年代と一変して過剰基調で推移するようになった。当時のEC(欧州共同体)は、かつては穀物の純輸入国であったが、共通農業政策に基づく価格支持水準の引き上げと単収の大幅な上昇によって、純輸出国へと転じ、域内消費から余った農産物に補助金を付けて輸出するようになった。米国にとっては、EC 市場を失ったばかりではなく、EC が輸出国として参入したことから農産物貿易市場が縮小することとなった。その結果、米国の農産物輸出額は、1981年から1986年にかけて約40%も減少した。

こうした補助金による輸出競争が国内的には、農業部門における財政支出の膨張を招き、いみじくも米国 EC 双方にとって手放しにしておけない共通の課題として提起されるようになった。また、オーストラリアなどのケアンズ・グループ等からも公正な国際農産物貿易の必要性が指摘されるようになった。米国にとっては、日米間の貿易摩擦と言われたように多額の貿易黒字を抱えていたことから、国際市場の自由化を図ることで、国際競争力を有し黒字獲得部門である農業において、農産物貿易の黒字幅を拡大して、貿易赤字を削減する必要に迫られていたのである。

こうした動きからGATTのウルグアイ・ラウンド発足となって行ったのである。

1986年９月に始まったウルグアイ・ラウンド交渉は７年がかかった末に1993年12月14日に合意が成立した。

大まかな内容は以下のとおりである[50]。

① 全ての輸入制限(非関税国境措置) を、内外価格差を用いて関税に置き直し(関税化)、これを譲許する。関税化方式は、従量税・従価税のいずれかを選択する。関税の削減率は、1995年から2000年までの６年間で、全品目の単純平均で36%、１品目最低15%とする。

③ 新たに関税化した品目は、輸入がほとんどない場合、1995 年に国内消費量の３%の低関税の最低輸入枠(ミニマム・アクセス)を設定する。最低輸入枠は毎年 0.4%ずつ増加し、2000年には国内消費量の５%を輸入する。ただし、実際の輸入量が最低輸入枠を上回っている場

[50]樋口修「GATT/WTO 体制の概要と WTO ドーハ・ラウンド農業交渉」『レファレンス』、国立国会図書館、2006.11

合には、その実際のアクセス機会が維持される(カレント・アクセス)。

④　輸出補助金については、1995 年から 2000 年までの６年間で、支出額の 36%、補助金付き輸出量の 21%を削減する。また、新たな輸出補助金は導入しない。

⑤　国内での農業支持政策を、「削減対象の政策」と「削減対象外の政策」に分類する。農業生産を刺激し、貿易を歪曲する政策は、削減対象の政策として、1995～2000 年の６年間に、助成合計量(AMS)(66) の 20%を削減する。

こうしてウルグアイ・ラウンドによって、日本の措置としては、小麦、大麦、乳製品、澱粉、雑豆、落花生、こんにゃくいも、繭、生糸、豚肉といった品目が、95 年に関税化された。米についても輸入制限ができなくなり関税化したうえである一定の数量（ミニマム・アクセス）まで輸入しなければならなくなった。つまり、輸入米に 778%の高い関税をかけて国内農家を保護する一方、一定量の米を外国から輸入することとなったのである（99 年)。

３．新しい農政の幕開け

(1)農家規模の拡大を目指す

政府はウルグアイ・ラウンド合意などの国際的な動きを受け、1994 年 10 月に緊急農業・農村対策本部において決定されたウルグアイ・ラウンド農業合意関連対策大綱の中に「現行の農業基本法に代わる新たな基本法の制定に向けて検討に着手する」旨が盛り込まれた。

それによって、1995 年９月には首相の諮問機関として食料・農業・農村基本問題調査会を設置した。同調査会では、現行の基本法の実績等をレビューするとともに、新しい基本法を検討するにあたっての視点について検討を行ない、96 年９月に最終答申をまとめた。

その概要は次のとおりである。

（食料・農業・農村政策の基本的考え方）

1　食料・農業・農村を考える基本的な視点

(1) 食料供給の安定は、国民生活の基盤である。

(2) 農地と森林は、水をはぐくみ国土をつくる。

(3) 21 世紀には、持続的な社会の形成が求められる。

(4) 21 世紀の世界の展望

①　人口・食料・環境・エネルギー問題が顕在化する。

②　ボーダーレス化が進展する。

(5) 21 世紀の我が国経済社会の展望

①　人口は、増加から緩やかな減少局面になる。少子高齢化が進行する。

②　経済成長は、より緩やかになる。情報化・技術開発が進展する。

③　価値観は、心の豊かさ、ゆとりといった価値への評価が高まる。

④　国際化が更に進展する。

2　食料・農業・農村の抱える厳しい諸問題

(1) 食料需給構造のギャップが拡大し、食料自給率が低下している。
(2) 農地の利用状況が悪化するとともに、農業の担い手が弱体化している。
(3) 農村の活力が低下し、国土・環境保全等の多面的機能の低下の懸念がある。
3　食料・農業・農村に対する国民の期待
(1) 将来にわたり食料の安定供給を確保すること。
(2) 安全・良質で多種多様な食料の供給と食品産業の健全な発展を図ること。
(3) 我が国農業の体質を強化し、食料を合理的価格で供給すること。
(4) 農業が内在的に有する自然循環機能を十分に発揮させること。
(5) 農業・農村が有する多面的機能を適切に維持・発揮させること。
(6) 農村地域社会を維持・活性化すること。
(7) 食料・農業分野における主体的・積極的な国際貢献を行うこと。
4　食料・農業・農村政策の目標
① 食料の安定的な供給を確保するとともに、我が国農業の食料供給力を強化すること。
② 農業・農村の有する多面的機能の十分な発揮を図ること。
③ これらの目標を達成する上で、地域農業の発展可能性を多様な施策や努力によって追求・現実化し、総体として我が国農業の力を最大限に発揮すること。

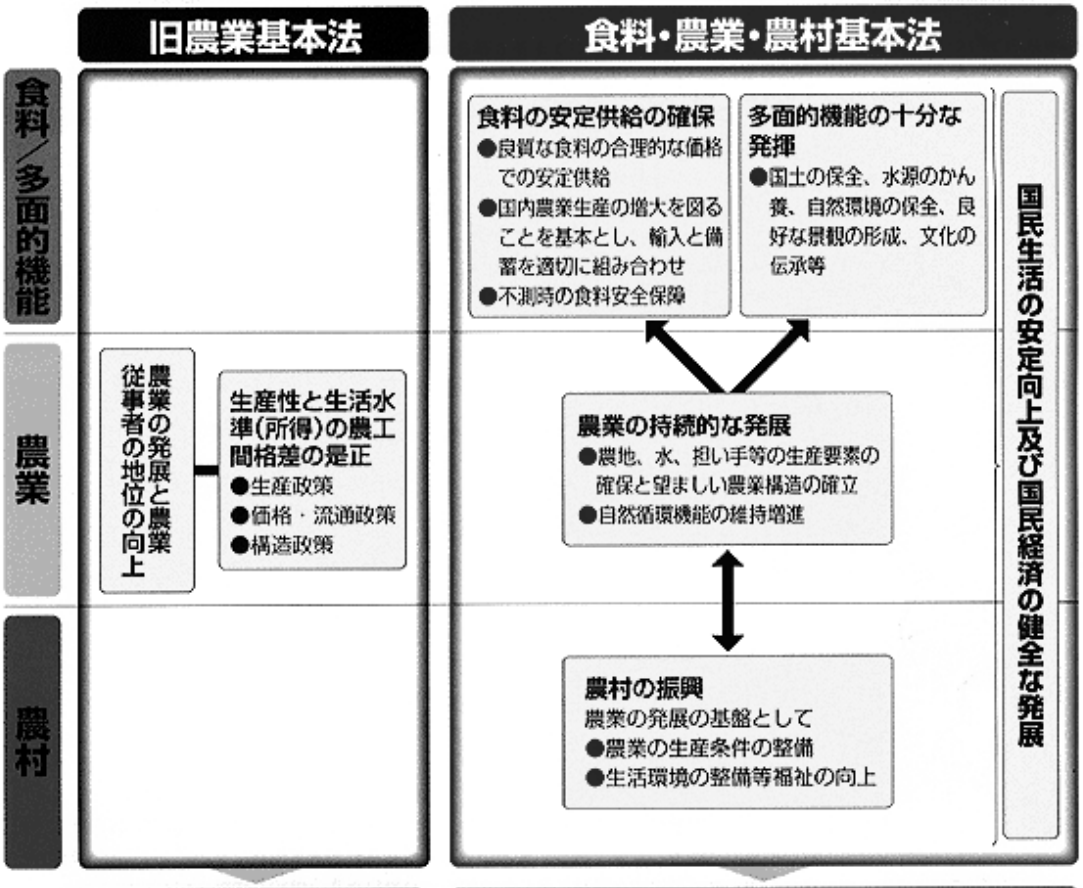
(2)食糧・農業・農村基本法の施行

前項の答申を受けて食糧・農業・農村基本法が制定されて 1999 年 7 月 16 日施行され、農業基本法は 36 年間の役割を終えた。

下記は旧農業基本法と食料・農業・農村基本法を比較した図である[51]。従来の「農業の発展」に加えて、「食料の安定供給の確保・多面的機能の十分な発揮」と「農村の振興」が新法には盛り込まれている。「農業の発展」も従前の生産性のみならず、環境などにも配慮した「持続可能性」を強調している。

51 農林水産省のホームページから引用した。

基本法が目指すもの



ポイント

●農業の生産性の向上
●農業生産の選択的拡大と農業総生産の増大
●農産物の価格の安定
●農産物の流通の合理化等
●家族農業経営の発展と自立経営の育成
●協業の助長

ポイント

●基本計画の策定～食料自給率の目標設定
・基本理念や基本的施策を具体化するものとして策定（策定後、国会報告）。5年ごとの施策に関する評価を踏まえ、所要の見直し
・食料自給率の目標につき、その向上を図ることを旨とし、国内農業生産及び食料消費に関する指針として、農業者その他の関係者の取組課題を明確化した上で設定

●消費者重視の食料政策の展開
・食料の安全性の確保・品質の改善、食品の表示の適正化
・健全な食生活に関する指針の策定、食料消費に関する知識普及・情報提供
・食品産業の健全な発展

●望ましい農業構造の確立と経営施策の展開
・効率的・安定的経営が農業生産の相当部分を担う農業構造の確立
・専業的農業者等の創意工夫を生かした経営発展のための条件整備。家族農業経営の活性化、農業経営の法人化の推進

●市場評価を適切に反映した価格形成と経営安定対策

●自然循環機能の維持増進
・農薬・肥料の適正使用、地力の増進等により環境と調和した農業生産を展開

●中山間地域等の生産条件の不利補正
・適切な農業生産活動が維持されるための支援（直接支払）

(3)農地制度の大幅な改正

① 農業生産法人制度の改正

食料・農業・農村基本問題調査会の答申の時点から画期的だったのは、農業生産法人（農業経営を目的として農地の取得ができる法人)の株式会社化と異業種の資本参加を認めていることである。以下は、その内容を報じる朝日新聞の記事から引用したものである。

（ ）は筆者が加えたものである。

農水省は答申（1998 年９月提出の食料・農業・農村基本問題調査会の答申）を受けて農地法の改正に着手し、99 年の通常国会に改正案を提出する。株式会社の農業生産法人の設立と、異業種の資本参加を認める考えだ。現在、土地利用型の農業生産法人の組織は農協法下の農事組合法人、合名、合資、有限のいずれかしか認められていない。出資者も農地の提供者や農業従事者に限定されている。

同省の推計によれば、2010 年の農家戸数は 95 年に比べて 3 割少ない 246 万戸に落ち込む見通し。農業の深刻な担い手不足に歯止めをかけ、生産力を維持するためには、法人による農業経営を広げ、経営の規模拡大と効率化を推進することが欠かせない。

株式会社化が認められれば資本の増強や販売・加工、さらに土木・建設など農業以外の事業も手掛けることが可能になる。出資規制の緩和により、商社や食品メーカー、外食産業など企業との関係がより緊密になりそうだ。

2001年3月に施行された改正農地法に基づく農業生産法人制度の改正案のポイントをまとめると次のようになる。社団法人日本農業法人協会のホームページをもとに、一部加えるなどして作成した。

● 法人形態要件

農業生産法人の法人形態は、有限会社、農事組合法人、合名会社又は合資会社に限られていたが、今回の改正で「定款に株式の譲渡について取締役会の承認を要する旨の定めがある株式会社」が追加され、これにより、法人形態の選択肢の幅が拡がった。

なお、このような株式の譲渡制限がある場合、株主が取締役会の承認を得ずに勝手に株式を譲渡しても、会社に対して効力はない。

● 事業要件

今回の改正で、農業生産法人の事業の要件は「 主たる事業が農業と関連事業（法人の農業と関連する農産物の加工販売等）であること」と改められた。

これにより、農業と関連事業が売上高で過半であれば、その他の事業を行うことができるようになり、事業の多角化による経営の安定発展や周年雇用による労働力の安定的な確保を図ることが可能となった。

● 構成員要件

今回の改正で、地方公共団体が農業生産法人に出資できるようになった。

また、政令改正により、法人の事業について継続的な取引関係にある者（個人、法人を問わない）が一定の議決権の範囲内で出資することができるようになった。これにより、例え

ば、食品流通業者と連携を強化したり、生協等との結びつきを強め販路の確保を図ることができるようになった。

● 役員要件

今回の改正で、農業生産法人の役員の要件は、1）.農業生産法人の役員の過半の人が法人の農業や関連事業に常時従事する構成員であること、2）.1）に該当する役員の過半が省令で定める日数（年間 60 日等）以上農作業に従事することと改められた。このように、これまでに比べて農作業に従事するべき役員の割合やその農作業に従事すべき日数が引き下がったことで、農業生産法人の役員が農作業以外のマーケティング等の企画管理業務に取り組みやすくなった。

また、農業関係者以外の出資割合は全体の４分の１以下で、一出資者当たり 10 分の１以下に制限する。

農業生産法人の一形態に株式会社が加わることについては、農地取得が可能となることで、農地の乱開発につながることを恐れる声も多い。そこで、懸念される投機的な農地の取得や、農業関係者以外による経営支配などの不安を取り払うため、次の方策がとられることとなった。

① 株式の譲渡制限を付ける
② 主たる事業を農業とする
③ 農業関係者以外の出資制限
④ 理事などの過半が農業（関連産業を含む）に常時従事し、かつ、その過半が農作業に従事する

さらに、事業内容の定期報告や立ち入り検査を行い、株式会社が要件を欠く恐れがある場合には、農業委員会が勧告できる。要件を欠いた場合には、農業委員会が指導するほか、農地の転用を避けるため、国が農地を買収できる仕組みも整備した。

② 特区に限らず農業生産法人以外の法人に対して農地の貸付けを行うことができる

昨今、農業の担い手の高齢化や、農業後継者の不足といった要因により、耕作されずに放置されている農地（「遊休農地」という）が増加し、大きな問題となっている。

この問題に対処する一つの方策として、2003 年 4 月より、農地の遊休化が深刻な市町村等においては、内閣総理大臣の認定を受けて構造改革特別区域を設定し、その区域内では、市町村や農地保有合理化法人（農地の仲介を行う公的機関）が、一般の株式会社や NPO 法人といった農業生産法人（農地法上、農地を買ったり借りたりすることが認められている法人）以外の法人に対して農地の貸付け（リース）を行うことを可能にした。今回の改正では、このリース特区制度を、構造改革特区内に限ることなく、全国において実施することができるよう改正を行った。

新たな制度では、市町村自らが、農地の相当部分が遊休化したり、今後遊休化するおそれ

がある地域のうちから、農業生産法人以外の法人に対して農地の貸付けを行うことができる区域を設定する。その上で、市町村等と農地を借受けようとする法人が、きちんと農業を行う旨の協定を締結し、市町 村等が農地の貸付けを行う。仮に、農地を借受けた法人が協定に違反してきちんと農業を継続しなかった場合には、リース契約を解除することができる仕組みとなっている。

（この制度は、2001 年 3 月施行の改正農地法によるものである。なお以上の文章は農林水産省のホームページをもとに作成した）

(4)認定農業者制度

品目横断的経営安定対策（「農業の担い手に対する経営安定のための交付金の交付に関する法律」（いわゆる担い手経営安定新法）が、2006 年６月１４日に成立し 19 年度 4 月に施行）

○　対策のポイント

全ての農業者を一律に対象とした施策を見直し､意欲と能力のある担い手に対象を限定した対策を導入する。品目別の価格政策から、品目横断的に経営全体に着目した対策に転換する。

○　政策目標：担い手の育成・確保

	＜2005 年＞		＜農業構造の展望（2015 年）＞
認定農業者	約 20 万	→	効率的かつ安定的な家族農業経営 33 万～37 万
集落営農	約　１万	→	効率的かつ安定的な集落営農経営２万～４万

○　対策（対象品目：米、大豆、てん菜、でん粉原料用ばれいしょ）

＊諸外国との生産条件格差是正対策

＊収入の変動による影響緩和対策

○　対象者・・担い手

・認定農業者（北海道 10ha、都道府県 4ha）及び一定の条件を備える集落営農（20ha）

19 年 12 月末現在の認定農業者の数は 23 万 7 千となっている。

４．新たな農業ビジネスを生み出す

(1)増加する農業生産法人

下の表は、食料・農業・農村白書（2007 年）に掲載されているものであるが、2001 年に施行された改正農地法によって認められるようになった株式会社の農業生産法人は 2002 年に初めて 17 社誕生し、年々増加の一途をたどって 2007 年には 385 社となっている。全体としても農業生産法人の数は増加しつつある。

表　農業生産法人数の推移等

	農事組合法人	株式会社（特例有限会社を除く）	株式会社（特例有限会社）	合名会社	合資会社	合同会社	計
1985	1,324		1,825	5	14		3,168
90	1,626		2,167	7	16		3,816
95	1,335		2,797	4	14		4,150
96	1,387		3,180	6	15		4,588
97	1,379		3,524	4	18		4,925
98	1,408		3,816	4	18		5,246
99	1,473		4,091	4	19		5,587
2000	1,496		4,366	5	22		5,889
01	1,559		4,628	6	20		6,213
02	1,582	17	4,920	6	22		6,547
03	1,636	52	5,233	6	26		6,953
04	1,693	70	5,584	7	29		7,383
05	1,782	120	5,961	8	33		7,904
06	1,841	180	6,345	9	37		8,412
07	2,198	385	6,818	9	44	12	9,466

	関連事業を行う法人数の推移
1995	842
2000	1,927
2005	2,751
2007	3,586

	1960	1965	1975	1990	2000	2004	2005	2006
総農家戸数（万戸）	606	567	495	384	312	293	285	
販売農家数（万戸）				297	234	216	196	
農業就業人口（万人）	1454	1151	791	482	389	362	335	312
うち65歳以上（%）			21.0	33.1	52.9	57.0	58.2	59.0
基幹的農業従事者数（万人）	1175	894	489	293	240	220	210	202
うち65歳以上（%）			14.1	26.8	51.2	54.3	57.4	58.0

基幹的農業従事者数:農業就業人口のうち、ふだんの主な状態が「仕事が主」である者。
信金中央金庫総合研究所「産業企業情報」１９－７（２００７．１１．１４）および農林水産省統計から作成

(2)農業ベンチャー支援の動き

消費者の安全意識の高まりで国産農産物が脚光を浴び、金融機関は国内農業を成長分野と見直し始めた。また、一方には金融機関にとっては、国内の法人向け融資が伸び悩む中で、新たな取引先確保という視点から農業に目を向け始めたことも要因として存在する。

農業基本法改正や農地法など諸規制の緩和によって、農業分野に対する金融機関の成長期待は大きく、ファンド設立のほか、金利優遇した農家向けローンや農産物を担保にした融資などにも力を入れている。

今までの農家をベースとした経営とは別の大規模化、組織化を目指す動きは、まさに「農業系ベンチャー」と呼ぶにふさわしい成長拡大志向を秘めた農業経営者を、主たる「担い手」として支援する動きが活発になって来ている。以下は、「農業系ベンチャー」を支援するキャピタルなどの支援例をとりまとめたものである。

（参考１）農業支援ファンド

事例１：農林中央公庫「アグリ・エコサポートファンド」
● 投資会社の日本アジア投資と共同で、農業と環境分野に特化した投資ファンドを設立。 ● 農林中金が設立した基金が 20 億円、日本アジア投資が 1 億円出資。 ● 農業や環境分野で、新しいビジネスを始める有望なベンチャー企業に投資する方針。 ● 全国規模で農業関連ベンチャー企業を投資対象とするファンドは国内初。

事例２：愛媛銀行「えひめガイヤファンド」
● 2006 年 11 月に国内初の農業ファンドを創設。 ● ファンドの規模は５億円で、これまでに 11 社に合計２億 4,700 万円の投資を決めている。 ● 20 年度中に投資先を 20 社程度に増やす方針。

事例３：鹿児島銀行「アグリクラスターファンド」
● 投資会社などと農業関連向けファンドの設立を発表。 ● 規模は７億円で、このうち同行は３億 4,000 万円を出資。 ● 投資先は南九州の農業法人や食品加工会社などを予定し、「農業のグローバル化に対応できる経営体に成長させる」のが狙いとしている。

事例４：「いわて農商工連携ファンド」（農商工型連携型ファンド）
● 中小機構の無利子貸付等により組成されたファンドの運用益を活用し、助成金を交付。 ● ファンド総額　29 億１千万円 出資者　岩手銀行５億円、北日本銀行２億円、東北銀行２億円、岩手県１千万円、 中小企業基盤整備機構 20 億円 ● 地域の基幹産業である農林水産業と商業・工業等の産業間の連携を強化し、相乗効果を発揮することにより、地域活性化を図る。 ● 「いわて希望創造プラン」の重点施策「食産業の展開」、「食料供給基地岩手の確立」を実現するため、新ビジネスの展開や販路開拓に取り組む「食産業」を重点支援。

事例５：「とやま農商工連携ファンド」（農商工型連携ファンド）
● ファンド総額　30 億円 出資者　中小企業基盤整備機構 20 億円　他 ● 新商品開発や販路開拓に取り組む助成者に対し、県、地域力連携拠点、農林水産団体などで構成するプロジェクトチームが事業計画策定から商品開発、販路開拓まで総合的に支援。

事例６：「鳥取県農商工連携促進ファンド」（農商工型連携ファンド）
● ファンド総額　25 億円

出資者　中小企業基盤整備機構 20 億円　他

- 豊かな農林水産物を活用し、「食のみやこ鳥取県」として優れた県産品を生み出し、県内外に打って出るため、売れる新商品・新サービスの開発などを重点的に支援。

事例７：「長崎県農商工連携ファンド」（農商工型連携ファンド）

- ファンド総額　25 億円
  出資者　中小企業基盤整備機構 20 億円　他
- 産業振興の課題である産業構造の多様化、離島をはじめとした条件不利地域の地域経済活性化を図るため、農林水産物の生産・加工、流通、観光分野を重点に新商品、新技術の開発などを支援。

事例８：「みやざき農商工連携応援ファンド」（農商工型連携ファンド）

- ファンド総額　25 億円
  出資者　中小企業基盤整備機構 20 億円　他
- 豊富な農林水産資源を活用し、食品産業の高付加価値化、バイオテクノロジーの応用による健康・医療分野の新産業創出に資する新商品の開発および農林水産業の生産技術、生産システムなどの開発の取り組みを重点的に支援。

事例９：岐阜県　農政部農業支援課　「農業ベンチャー総合支援事業」

- 地域農業に密着し、地域農産物を活用した新商品の創造を目的として、生産から加工、販売に取り組む農業の担い手を農業ベンチャーと位置づけ、農業ベンチャーが実施する商品化及び流通・販路拡大に関する活動について、専門家による助言、経費の一部助成などの支援を行っている。

事例 10：島根県民ファンド投資事業組合「島根県民ファンド」

- 島根県民ファンドは、島根県内のベンチャー企業を対象に投資・応援する島根県民ファンド投資事業組合である。
- 県域内のベンチャー企業の応援を目的とするベンチャーファンドとしては日本初。
- 島根県民ファンドは、発起人（無限責任投資組合員）2 名とこうぎんキャピタル㈱がファンドの業務執行組合員・事務局となる。

事例 11：パソナグループ（総合人材サービス業）「パソナチャレンジファーム」

- 農業分野での雇用創造を目指し、本格的に就農、農業分野で起業したい人材を支援する農業ベンチャー支援制度「パソナチャレンジファーム」を開始した。
- 特定貸付事業により、兵庫県淡路島の農地にて、2008 年 9 月より「パソナチャレンジファーム in 淡路」を実施。

事例 12：「ふくしま産業応援ファンド」

- ファンド総額　50 億円
  出資者　中小企業基盤整備機構 40 億円、福島県 1 千万円、
  福島県産業振興センター9 億 9 千万円
- 福島県の特徴である「東北随一の製造業の集積」や「果物をはじめとした全国有数の農林水産物、会津塗等の伝統の技などの特色ある多種多様な地域資源」を活かした中小企業の経営革新、創業等の促進を図る。

（参考２）県内に見る新たなビジネス化の動き

事例　社債の利息は「新米のコシヒカリ」（担当　小堀）

福島県大沼郡会津美里町にある㈲グリーンサービスは、「お米社債」という方法を用いた資金の調達を行っている。お米社債とは、農消資本協会の渡辺清会長が考案された農家と消費者の融合資本「農消資本」という考え方に基づくものであり、お米作り（農業経営）に消費者の資本を直接導入しようというものである。投資に対する配当や利息といったいわゆる「リターン」は、通常であればキャッシュ（現金）ということになるが、そうではなく、農業法人への投資に対するリターンを「現物の農産物」にするというファイナンス手法である。お米以外にも、野菜や果物をリターンとしているケースもある。

同社が平成 20 年４月に発行した「お米社債」は１口 20 万円。社債の引受者は、同社が生産するコシヒカリの新米 10ｋｇを、毎年秋に利息として受け取ることができる。少人数私募債を活用した「お米社債」は、銀行などの金融機関に頼らずに縁故者から直接資金を借り受けるものであり、長期・安定資金の調達に適しているとともに、社債の引受者（お米の購入者である消費者）との長期的な関係作りにも大きく貢献するものである。

この取り組みが新聞に採り上げられた以降、同社には多くの消費者からの問い合わせがあるそうである。その問い合わせに共通する消費者の想いとしては、「安全な食べ物を生産する農業者を支援したい。」「私募債の引受けを通じて農業経営に関われることに非常に魅力を感じる。」というものであるらしい。すなわち、リターン（お米）を得ることを目的に社債を引き受けているのではない。お米社債を引き受ける消費者は、安全な食べ物を将来にわたって手にしたいという想いから、農業経営に投資をしているのである。食の安全性を脅かすニュースが毎日のようにマスコミに採り上げられる中、食の安全性に不安を感じた消費者が、安全な農作物を作っている農業経営に直に関わることで「安心」を手にしようとしているのである。

いわゆる「援農」の形としては、従来は「安全な農作物を作っている農家のお米や野菜を購入する」というスタイルが一般的であったが、それから一歩進んだ「自ら安全な農作物作りに資本参加する」という、新たな農業支援の形であり、農業者と消費者の相互支援の形であるとも言うことができる。

※少人数私募債について（東京都足立区のホームページから引用した）

（1）少人数私募債とは

・中小企業が親族や得意先など身近な少数の方々から直接、事業資金を募るために発行する社債です。

・少人数私募債であれば、社債発行に伴う官庁への届出や報告の義務などが一切なく、社債管理会社への委託も必要ないため、時間と経費をかけずに簡単に発行できます。

・社債の返済は期日一括償還であり、それまでは毎年、利息のみを社債の引受者に支払います。

（2）**少人数私募債の条件**

・株式会社、有限会社、合資会社、合名会社等が発行する社債であること

・社債の総額が１億円未満であること

・社債一口の額は総額の 50 分の１より大きいこと

・募集は 50 人未満の**縁故者**に直接行うものであり、社債の引受者に金融機関が含まれないこと

（3）**少人数私募債による資金調達のメリット**

・担保や保証人が不要です。

・資金使途が限定されず自己資本のように自由に利用できます。

・期日一括償還のため償還期日までは資金の流出が抑えられます。

・社債引受者に支払う利息は損金扱いとなります。

・社債の発行は会社の信用力を高めます。

・社債引受者も預金より有利な利回りで資産運用ができます。

・社長、役員から会社への個人貸付を社債に切り替えることで利子収入に対する減税効果があります。

㈲グリーンサービスの概要は以下のとおりである。

① 1985 年に近隣農家と設立した機械利用組合からスタート。1986 年に法人化し、2003 年に有限会社グリーンサービスに法人組織を変更。

② 会社の最も重要なポリシー

・顧客本位による経営

・農業はサービス業という想い

・「感謝して今日もにこにこ働こう」（社訓）

③ 社志

・私達はアグリサービスを通じて、豊かな農業の実現に貢献致します。

・私達は農業者であることに誇りと自覚を持ちます。

・私達は自然から求められる農業産業人を目指します。

㈱あだたら緑匠　自然農法とインターネット販売の事例

佐々木市夫氏は 30 年来の自然農法実践者・認定済みエコファーマー、造園会社の会長（地域環境創造）、村会議員という三つの顔を併せ持っている。先祖は明治時代に入植、佐々木氏で５代目。安達管内の耕作放棄地は全体の３～４割、約 2,000～3,000 町歩。（４年前のデータなので実際はもっといっているかもしれない）。耕作放棄期間が長くなると農地は再生が難しくなる。農業の後継者不足の問題もあり、今は他業種（建設業等）も農業に進出してくる。
村内の０地区は旧二本松藩領、T 地区は旧会津藩領で微妙に人々のセンチメントが異なる。
比較的豊か？なためかのんびりしており、保守的でハングリー精神に乏しいところがある。
直売所では、現在、村内の 150～160 人が登録している。テント時代の直売所では、年間 2,000 万円ほど売っていた。あだたらの里直売所になってから、年間 4～5,000 万円の売上げで、皆は喜んでいるが、設備投資額を考えると？という感じである。

今年初めて、村内限定で焼酎 650 本を販売した。郡山の笹の川酒造に加工を委託、ラベルは安達太良山をモチーフに大玉出身の洋画家斎藤良夫氏に書いていただき、商品名は地元の書道家が揮毫。　商品の企画は自らの発想が多い。米にこだわっている。
お米麺「多々羅」を販売している。米の加工は山形の㈱リゾネットに頼んでいる。

現在の活動は
ⅰ．米やお米麺、米粉パンの販売。
　米粉を使用した調理実習会の開催や、新たな米粉加工品の開発。
ⅱ．アピオスや、自然薯粉末（会津ハイテクプラザの試作品）の栽培促進、特産品化を検討。
ⅲ．大玉村安心安全の推進協議会と連携しての「有機の里」づくり。自然農法や有機農法の推進、もったいない運動の啓蒙活動（３Ｒ運動 ﾘｻｲｸﾙ・ﾘﾕｰｽ・ﾘﾃﾞｭｰｽ）。
ⅳ．バイオマスタウン構想に向けて、村内の実態と周辺の情報収集。
　JAS 法はハードルが高いので、宮崎県の綾町や、兵庫県豊岡市（コウノトリの舞）を参考に村独自の認証制度を考える。
ⅴ．メダカの住める環境づくりや、蛍の舞う里作りへ啓蒙普及活動を行なう。
　「水田ビオトープ」や「ふれあい村民の森」へ蛍の幼虫を放流。
ⅵ．インターネットや生協、スーパー、百貨店等に営業、販路拡大に努めている。

※アピオスはインディアンのスタミナの源といわれたマメ科の植物。非常に栄養価が高く馬鈴薯の 30 倍のカルシウム、鉄分は４倍、エネルギーは 2.5 倍。甘藷の３倍の食物繊維、他の芋にはないビタミンＥも含む。

① 概　要

住　所　　福島県安達郡大玉村大山字下高野 86
生産者　　代表取締役　佐々木富美　　会長　佐々木市夫
連絡先　　℡. 0243-48-3221　fax. 0243-48-3360
　　フリーダイヤル 0120-04-3888

自社ホームページ　http://www.adatara.co.jp/
ご当地ドットコム　http://www.goto-chi.com/seisansya/ss.htm
いいもの屋　　http://www.iimonoya.jp/

会社名　　㈱あだたら緑匠

② 事業内容

農業関係は、水稲栽培、米・米加工品（凍み餅、ずんだ餅、お米麺）の販売。
造園関係は、造園業、エクステリア工事。

③ 販売方法と販売ルート

農業関係の主要取引先は個人客、あだたらの里直売所。

・農協は出荷ロットが大きく、小規模農家向けでない。自然農法なので、農薬も購入しておらず、化学肥料も使っていない。　直売所に米を出しているが、この辺ではあまり売れない。ネット販売で、関東圏や大阪に顧客が多い。

・熱海の清稜山倶楽部の研修会で、全国稲作経営者会議副会長（秋田県）と出会う。
会長は「県外に転出した地元出身者に売れ」というのが持論。
デパートやスーパーの他に、地元出身者に対して働きかけるのは良いアイデアだと思う。
造園関係は、ゴルフ場、公共施設、ホテル・旅館、商業施設、一般家庭。

・売上は、造園業７割、農業３割といったところ。
アメリカ流の農業経営も勉強したが、こちらの実情にあわない。　中小企業としての課題もある。県中小企業家同友会で勉強させてもらって、経営理念を作成した。
造園業は、地域の環境創造と言う点から見ている。息子（息子さんが二人）を京都（造園業の本場）に行かせ、土地家屋調査士の試験も受けさせた。

④ 今後の課題　NPO法人やＬＬＰ等地域との連携を模索、農家レストランの経営。

・農家も大規模化する所と、小規模零細農家に二極化しているが、小規模農家は連携等で生き残りの道をさぐるべきだ。

大いなる田舎倶楽部

2003年に「大いなる田舎倶楽部」を設立。福島県地域づくりサポート事業の支援を受ける。
「日本一おいしい大玉の米」をスローガンに、米の消費拡大を目指している。
銀嶺食品工業(福島市)と連携して、夏祭りや各種イベントで米粉パンをＰＲ、販売、学校給食に導入するよう働きかけた。
村とＮＰＯ法人ふるさと往来クラブ http://www.npo-furusato.or.jp/index.html との協賛で田植えや稲刈り体験などの交流事業を行なう。
滋賀県愛東町を参考に、菜の花による地球環境対策の調査研修。

村内で１町歩ほど菜の花を栽培し、菜種油に加工して直売所で販売した。

※「菜の花プロジェクト」の本家といわれるのが滋賀県愛東町。琵琶湖の赤潮発生（1977年）をきっかけとして，廃食油の回収と石けんへのリサイクルが行われてきたが、石けん使用率の低下から、廃食油の新しい利用の道として滋賀県環境生活協同組合と連携し、1995年からBDF燃料化への取り組みがなされてきている。1996年には廃食油燃料化プラントが稼働し、現在町の公用車4台がBDFを燃料としている

有限会社 農作業互助会・お米工房 ままや　農業の高付加価値化を目指す事例

福島県大玉村の鈴木博之氏に話を聞いた。

私の実家は代々農業を営んでいた。檀家寺が火災にあって過去帳が焼けてしまったため遡れないが、わかっている限りでは私で６代目になる。一世代30年として180～200年ぐらいは続いているのだろうか。昭和44年に県立岩瀬農業高校卒業した。数年間、運送会社に勤めた後、大玉村の実家で農業を継いだ。大規模農業者の集まりである県稲作経営者会議会長、全国稲作経営者会議副会長を務めている。当社の前身は1971年設立の大山北部地区農作業互助会で、1984年に県内で２番目に農業生産法人「農作業互助会」を設立した。米の小売の資格を90年代半ばに取得。2007年11月には加工所兼直売所「お米工房ままや」を開店した。

「当地の米は業界のランク付けでは特Ａだ。米は天日乾燥が旨いと言われるが、天日乾燥は難しい。今は低温乾燥もできるし、食味計もある。天候によっては、機械乾燥の方が、味がよくなる場合もある」と語る。大玉村で専業農家としてやっているのはわずか10数軒である。他は兼業で、給与所得、農業、年金と３つの収入源がある。８割は農外収入。個人の敷地も広く、同じ敷地内に子どもの家を建てることもできる。田圃は広いし地代は無料だ。だから、豊かな生活が送れるのだろう。

ここは、本来ならば７万俵ぐらいの米が採れるが、現在の生産高は４万俵くらいである。耕作放棄地の増加が問題になっているが、来年は法律ができる。緑・黄・赤と区分して復田をする。取得できるのならしたいが、私はこの辺りでは「らっちゃなし」と言われる類の人間だ。多分、誰も譲りたがらないだろう。

最近は少し風向きが変わったようだが、銀行はもともと農家には金を貸さない。農家が借金する場合はクレジット会社からだ。日立クレジットや東芝クレジット、オリックスなど。限度額は1,000万円で、日立クレジットの場合は、これに資材代300万円が加算される。東京三菱UFJのような都市銀行は、限度額が5,000万円までになっている。

農家は、米ができるまではカネが払えない。どうやって月賦で払うのだろうか。今はこんなご時世だが、預金が雲散霧消することはあっても、借金がチャラになることはない。請求書は、債務を引き受けた会社か整理回収機構か知らないが、必ず回ってくる。

農業は、利権構造が複雑で法律や規制でがんじがらめになった業界である。外郭団体の数は、農水省が一番多い。縦割り行政の弊害もある。農業の予算額は２兆円だが、真水(まみず) と呼ばれる農家に渡る金額は7,000億円だ。農業は専門職が多すぎてコーディネーターがいない。私

どもからすると、生産者と消費者がいればよいことで、その間はいらないと思う。(現在は不要なものにカネをかけ過ぎている)。

会議とセットになった講演会に出席すると、だいたい(何かのお題目のように)フードマイレージやバーチャルウォーター(仮想水)の話が出てくる。こういうものにも、予算がついている。一般の農家は、自分たちが食べていくのがやっとなのに、やれやれと言う感じだ。

30 年前は、米1俵の値段は 10,000 円だった。その後 24,000 円まで上昇したが、今はその半値だ。農機具は4倍に、肥料は2倍になっている。明らかにコスト割れだ。そして、農作業に携わっている人間の平均年齢は 65 歳だ。後 10 年は持たない。せいぜい5年ぐらいだろう。

・・・・お話を聞いた感想として、鈴木氏は、消費者サイドから、きっちりマーケティングを実行している印象である。「国の指導の逆を行けばうまくいく」というのが持論のようである。

① 概要

住　所　　〒969-1301 福島県安達郡大玉村大山字大坪 12
代表者　　代表取締役　鈴木博之
連絡先　　℡.0243-48-3668㈹　　FAX.0243-48-4699
　　フリーダイヤル 0120-50-4158
会社名　　有限会社 農作業互助会　お米工房 ままや

② 事業内容

農業関係は、水稲栽培、農作業受託、水稲育苗、米の販売、農業土木。
加工販売は、串だんご、おにぎり、おはぎ、餅、うるち餅、他
経営規模は、水稲栽培　0.9ha(自社)、11.5ha(借地)。
　　作業受託総面積　56ha(耕起、代掻、植付、刈取、調整等)。
　　販売 月約7 t(仕入れを含む)
　　社員4名、うち役員2名、パートタイマー5名

③ 販売方法と販売ルート

全国の奥様、㈱ナックス(SA 下り線レストラン)、レストランたかのは、釜鶴、社会福祉法人済美会(授産施設 東京都)。フォレストパーク、フーズワークス2店舗、ファミリーレストランまつや、あだたらの里直売所。

・売上構成は 6 割が個人、3 割が業務用、1 割が加工品。
ネット販売も少しやっているが、大体は口コミで売っている。関東圏に顧客が多く、240 名ほどの個人客リストがある。一人のお客様に年 10 回ほど買って頂いている。

・魚沼産のようなブランドではないが、品質が良くて値ごろ感のある当地の米には、一定のマーケットがある。中元・お歳暮の需要もあり、米の他に、りんごや野菜、切り餅をセットに

して、3,000 円から 5,000 円で販売している。

・スーパーマーケットのように不特定多数を相手にするのではなく、当社の商品を支持してくれる人を相手に、お客様の顔の見える範囲で商売をしたい。
そのためには、科学的な根拠が大切になってくる。そうでないと、自己満足のなかよしクラブになってしまう。特別栽培米というのもあるが、定義が曖昧だ。曖昧さを排除して、ちゃんとした裏づけをとりたい。砂糖少々というのではなしに、砂糖３ｇといった具合に。

・販売促進は、これといったことはやっていないが、TUF、NHK 以外の取材を受けた。
テレビ放映されると、２週間から長くて１ヶ月は効果がある。その後、通常モードに戻る。

④　今後の課題

・基盤整備（畦畔のプラスチック化、用水の自動化コップス）

・昨年の年商は 5,000 万円だ。今年は 10%ほど売上が伸びている。頑張れば後２～３年で 1 億まで行くと思う。生産→加工→販売と付加価値をつけていって、自己完結型でやっていきたい。
原価の３倍の付加価値をつけるのが目標だ。

・米は安全、安心、美味が要求されるが、当社はもっと違った視点を持っている。
財団法人新潟県環境衛生研究所の分析結果を得て、タンパク質の摂取に制限のある人向けで、病態食としての身体にやさしいお米『新形質米』を販売するようになった。
薬事法や健康増進法、景品表示法とのからみで、あからさまに効用を表示することはできないが、徐々にこの商品に事業の主軸を移していきたい。『新形質米』はお客様の要望を受けて作られた。

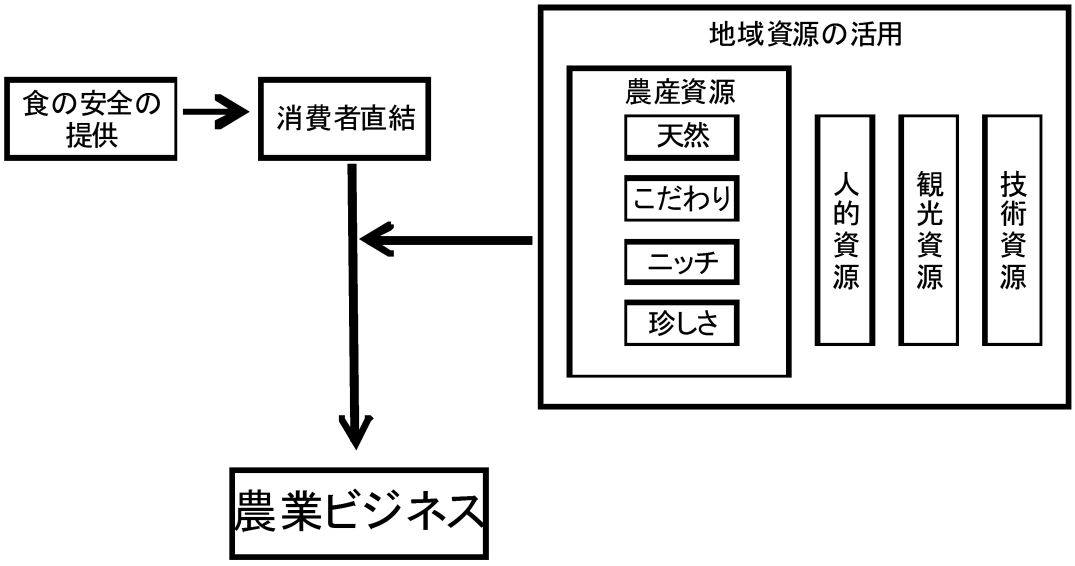
・米の生産調整はあるが、主食以外の加工品や酒、家畜飼料であれば問題はない。
日本酒用の米も栽培している。２年間の試験栽培を行い、喜多方の大和川酒造に加工をお願いしている。酒の小売免許も現在申請中だ。

第５章　地域資源を活かした新たな動き

１．農業と直結したビジネス

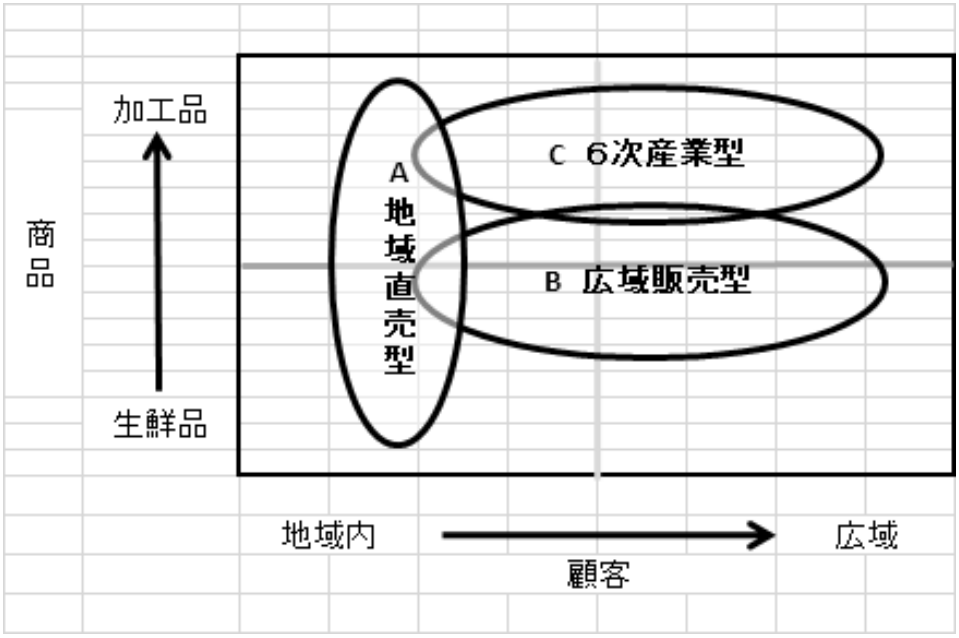
前の章で見て来たように、日本農業が消費者の不安を取り除き、安心して生活していくための「食」を提供することとなると、農業ビジネスのキーワードは「安全」から始まると言っても過言ではない。そして、次に来るのが「消費者直結」である。これは、「安全」の確保ということになると、「新鮮さ」、「トレーサビリティ、「信頼関係の醸成」を目指して、中間に入る者を極力排除して、なるべく直接に消費者に商品が渡るようにするということが基本となる。そして、次のキーワードは、「地域資源の活用」となるが、これも当然、「安全」の考えに基づくものである。地域で育てられたものであれば、そこには関係者の目が届くし、トレースすることも容易であることはもちろんであるが、エコを考えた場合に、輸送区間をなるべく短くすること、および、地域であれば連携して事業を行うことも容易である。

図表　　農業ビジネスの概念図



次に、農業ビジネスのビジネスモデルは、事業体と顧客とをどう結ぶか、つまり、インターフェイスをどう構築するか、あるいは、技術をどのように付加するかによって形態が変わってくる。こういった要素、すなわち、対象とする顧客の範囲を地域から広域まで、および、業務の範囲を生鮮・加工度の低さから高度加工まで分類することによって図表のようなマトリックスで区分することができる。

図表



この報告書では、このA,B,Cの３つの型のほかに、地域農業再生の視点からDの型として、第２部に「後継者を含めた複合経営型・安斎農園」を取り上げた。

それぞれの形態について見て行くことにするが、この報告書をまとめるにあたって、６名の診断士が現地調査にあたった。

(1)地域直売型

いわゆる「地産地消」を目指すビジネスモデルであるが、「産直」や、「道の駅」の形で農産物販売が行われている他、農家自力で販売する姿も見られる。顧客は近隣の住民が主体である。商品が口に入るものだけに「顔の見える」生産者が売り物といえよう。

事例１は、今でこそ大規模な産直は珍しくなくなったが、大規模産直の走りともいえる名川チェリーセンター(青森県名川市)を調査したものであるが、参加する農家の主婦たちがともすればなれ合いになりがちな“同業者仲間”ではなく、“競争意識”をお互いに持つことで切磋琢磨して伸びようという理念が見られる。

事例２、３、４は、Ｉターン者または入植者の農業参入について浅田診断士がまとめたものであるが、別な分野から農業に入ってきた人たちだけに随所に新しい試みが見られる。事例３のあとに浅田診断士が、Ｉターン農業の苦労話などをまとめた。また、浅田診断士が調査した事例５は、消費者とのコミュニケーションを重視した取組みをしており、農家による販路開拓に参考になる事例と言えよう。

事例１　競争意識で共に伸びる直売所を目指す

青森県名川市にある名川チェリーセンターの特徴は、女性の個人自営業者のビジネス活躍のステージを提供している点にある。店舗である施設は町に所属し、運営主体は「名川チェリーセンター101 人会」であり、１００人の会員（全員が女性）が４コンテナを出店できるというルールの下、農産物と農産加工品の販売が行われている。

女性に働く意欲をもたらしている。盆とか正月に１万円の小遣いをもらい、臨時収入というとサクランボの収穫時にわずかなお金をもらうだけといったお嫁さん達が、今では、1 週間に１度、自分の通帳に産直の売り上げが入るようになった。子供を大学に入れられるようにもなった。年収 1000 万円を超す人も数人いる。

地元農産資源の活用どころか女性という貴重な人的資源も活用し、生きがいづくりにも貢献している事例である。

名川チェリーセンターの概要は以下のとおりである。

１．農産物と加工食品の直売施設。

２．1986 年、農家女性 30 人が立ち上がり、町の支援を受けて梅加工研究会を設立。

３．町費と陸奥小川原地域・産業振興財団からの補助金および、１人当たり３万円の出資金を条件に会員を募集し、1991 年、86 名の女性で「チェリーセンター」が設立された。

４．現在の会員は 100 名で、年間売上高は２億 7000 万円である（2005 年度）。

名川町は昔から自然環境に恵まれフルーツ王国と言われてきた。リンゴ、モモ、サクランボ、柿、梅、ブドウ等の産地である。

名川町内で作られているサクランボや梅が価格不安定なために未収穫のまま放置されるということが、しばしば見うけられた。それに対して，農家の主婦が、無駄にしないで加工することにより付加価値をつけて販売し，少しでも農家の主婦の所得向上につなげたいと立ち上がり、1986 年に梅加工研究会が発足した。

90 年には名川町内の農業女性グループ（梅を中心とした５つの農産品加工グループ）が「自分たちで加工した商品を何とかして売りたい」という運動を展開する。しかし、町内や近郊で行われるイベントなどに参加しながら販売していたが、交通費など経費がかさむため採算が合わなかった。そこで、町に販売所の開設を要求したところ、町では「公設民営」ということで、91 年「名川チェリーセンター」開設が開設された（会員 86 名、入会金３万円）。年間売り上げ目標２千万円に対して実績は，約１億 3 千万円に達した。96 年の年間売上実績額は２億円を突破以後２億円を下回ったことはない。2005 年度の売上金額は２億７千万円となる。

現在では入会金は 30 万円であり、会員は 100 人となっており、名川チェリーセンターを拠点に会員それぞれが，農産物加工所、農家レストラン、農家民宿、観光農園・体験農園といったグリーン・ツーリズム事業などを展開している。また、介護福祉施設や、動物・園芸療法の施設，生涯教育の場としての提供など多種多様なニーズに応えている。

売り上げが伸びているのは、その信頼性の高さである。例えば、無登録農薬問題についても正

面から受け止め、自主点検でメンバー全員から無登録農薬の不使用を確認するなど、安全・安心な農産物の提供を徹底している。また、登録農薬でも使って良い品目が限られているため、安全・適正な農薬使用について勉強しようと、独自に農業改良普及センターから講師を招き学習している。

年末年始をのぞいて休みはない。販売品は 200 品目を超えている。

各会員の競争意識もきわめて高い。屋外の棚には各自の決められたスペースがないため、搬入時刻の朝５時にはできるだけいい場所を取ろうと会員同士が競いあうそうである。名川チェリーセンターという名のもとに集まった 100 人の個人事業者というのが大きな特徴である。競争が激しく、なおかつ大所帯になった会の統制をとっているのが厳格なルールである。たとえば、販売における会員の負担を分散するため、各会員は年間 12 回、販売スタッフとして勤務することが義務づけられており、無断で欠席すると罰金がある。また、市場などから購入して売った場合は３カ月間の出荷停止とか、午前５時前に売り場に置くと罰則がある。その他、売上金の一定割合を会に納入し、会全体の運営に必要な資金となっている。11 年間の運営を通じて、議論し培われてきたルールである。

名川町では 1986 年から農業と観光を結びつけ、農村でゆっくりとした休暇を過ごしてもらおうと「グリーンツーリズム」に取り組み始めた。修学旅行生も多く訪れ、大体は２泊３日の行程で、４人１組ぐらいで、農家に民泊して農作業を体験する。

名川チェリーセンターは修学旅行生や観光客が訪れる施設となっている。サクランボの収穫期だと、駐車場に入れないほどの観光客が訪れる。

名川町はさらにグリーンツーリズムに力を入れるべく、「達者村」という施設を 2004 年に開設した。県と町との協働事業で、農業体験にとどまらず、文化や自然など町の資源を提供して、観光客に今まで以上に長く滞在してもらおうと考えている。

事例２　Ｉターン農家その１：珍しい作物に挑戦

福島県田村市都路町の小幡実夫氏澄子さん夫妻は、黒米の栽培、乾燥トマト、くわい、蓮の花等特異な農作物を手がけている。無農薬、無化学肥料栽培　極力無肥料栽培を心がけ、顔の見える関係を基本に直販、インターネットによる通信販売にチャレンジしている。・

米（玄米）の表面にはアントシアニンが含まれている。アントシアニンは赤ワイン、黒豆、小豆にも含まれていて、健康にいいとして根強い需要があり、自然食品店、直売所、食品通販、で広く扱われている。

今後は、こだわりを持って栽培している野菜類であるので自然食品店へも働きかけをしていく。

もともとは、半農半デジタルを目指して千葉から 2004 年に福島県都路村(現田村市都路町)にＩターン。生計は、半分は農業で残りの半分は経験あるシステム関係の仕事でと考えてきたが、現実は地理的な関係や通信回線状況等から DTP 出版（Desk Top　Publishing，出版物のデザイン・レイアウトをパソコンで行ない、電子的なデータを印刷所に持ち込んで出版すること。机上

出版）関係の仕事が予定通り受注できず、生活の根幹に狂いが生じてしまった。

しかし農業への情熱は失わずに、販売はインターネットを活用してきた。だが目指した結果が得られず経済的な理由から半デジタルは一旦中断しご主人はスーパーに就職。体調を崩したこともあり 2008 年に退職。現在は夫婦で農業に専念し新たな作目や販路開拓に再チャレンジ中。

現在は苦しいながらも小規模に特異な作物や加工食品を生産販売している。販売はＪＡのファーマーズマーケットに出荷することと、インターネットでの販売が主なものであるがインターネットでの販売は厳しい状況のままである。

だが、自然を大切にした農業への情熱はますます高まり、新たな作目や加工食品にチャレンジし、販路をなんとか開拓したいと努力している。

１．基本的な考え方

・自然を重視した農業、自然の摂理に合った栽培をする。

２．主な商品(含、試行品)

・黒米、黒餅トウモロコシ、くわい、食用ほおずき、

・原木自然栽培の舞茸、なめこ、くりたけ

・蓮の花

・餅、かき餅、こんにゃく　クッキー

３．面積：将来的には 50a(5 反)に広げたい。

４．基本的な考え方

・他人が手掛けない珍しいものを栽培してきた。しかし東北の習慣や食習慣に馴染まないものがあった。例えば、お盆には蓮の花は関西では一般的であり、またくわいはあまり食べられていない、等。

・しかしこの地域では食べられていなくとも、転勤族などのニーズはあるかもしれないので諦めずに新しい販路を見出したい。

５．販売方法

・直売所：JA「ふぁーせるたむら」

・インターネット：ホームページを開設しているが、注文は少ない。

事例３　Ｉターン農家その２：鶏卵・小麦製品・そばを主体

毛利伊久雄氏は１５年ほど前に首都圏から都路村(現田村市都路町)へＩターンした専業農家。正式に農家となるための手続きに数年を要し苦労したが、現在は鶏卵・小麦と乾麺・蕎麦などの農産物とその加工品を主体としとして栽培･加工･販売している。販売ルートは、直売所・通販・直売・自然食品店等でありいずれも独自に開拓したものである。

即ち何をつくるか(第１次産業)、如何に付加価値を高めるか(第２次産業)、如何にして売るか(第３次産業)、といわゆる６次産業の視点で積極的に活動している。ただ、これらの種類の商品は初めからキッチリと計画を持って決めたものではなく、入村当時に無農薬有機栽培を目指す仲間たちと共同で雑穀を栽培し自給しようという考えが始まりであり、結果として直売所でもあま

り競合しない品揃えとなった。

直売所「まんさくの花」の運営にも積極的に参画し運営委員を務めている。「まんさくの花」は 15 年程前に設立され現在の直売所ブームの先駆けとなったものであり、阿武隈地域や田村市等でも注目を浴びている先進的な直売所である。毛利さんは運営委員会で積極的に提言し行動してきているが、それは「積極的な農家、逞しい農家を増やしたい」「都路地域の産品のみを扱い活き活きした都路をつくりたい」との願いの現れであろう。

このように毛利さんは、単に自身の農産物や加工品が売れればよいことに留まるのではなく地域全体の活性化を直売所の運営を通して農家に訴えている。地域活性化の大きな力になっている。

毛利さんが地域の農業について次のようなことを考えている。

・ これからは農家は自分で販路を拓き何とか売っていくことが求められている。

・農家は余るほど栽培しており、最盛期にはきゅうり・トマトが村中に溢れている。余った野菜にいかに付加価値をつけて売るかが肝要。例えば、トマトはトマトジュースやトマトペーストに加工し、白菜は漬物にする等である。

・販路開拓の積極性と採算計算の意識改革が求められる。

・規模拡大については疑問に思う。大型機械を導入するからどうしても借金をしてしまい、その返済のためにも一層働かざるを得なくなることが多い。大きい農業ではなく夫婦を中心にした農業が肝要ではないか。小回りの効く農業だ。

・団塊の世代が田舎へ移住して農業を始める例が増えているが大歓迎だ。自給目的で規模は小さくとも良いではないか。兼業で悪いことはない。

・昔から栽培しているものをつくっていけば間違いはない。何十年もつくってきたのだ。

・米の採れない地域では小麦やそば等の雑穀は主食であった。主食を大切にしたい。目先に捉われて左右されてはならない。

１．基本的な考え方

・脱サラしたので、自分たちの時間を大切に楽しく過したい。年金があるので農業収入と合わせて生活が成り立てばよいと考えている。

・農業は際限なく色々なことがあるので忙しいなりにもメリハリある時間の使い方を基本としている。

・身体に良いといわれている物を食べなくてはならないということではなく、つくるからには安全な作物をつくりたいし、売るからには良い物を売りたい。

２．生産品目数(主な作目)

・鶏卵、

・小麦粉・乾麺、大麦、そばの実・そば粉

・以前に都路村の仲間でいわゆる雑穀の会のグループをつくり共同作業をしていたが、現在の作目はその時の流れによるものである。よって、現在の小麦やそばは初めか

ら売ろうとして栽培したのではなく結果としてのものである。当然付加価値を高めた商品を売ることになる。

3．栽培法・飼育法

・穀類：無農薬、無化学肥料、有機肥料栽培

有機認証は取っていないが実質的には有機栽培。講習会も参加したし関心は高いが、実質的なことより形式重視や細かすぎる記録の要求など枝葉末節なこととが多いと感じたので、認証を取らないことにした。

・鶏卵：飼料は自家配合。配合するトウモロコシは自家栽培、平飼、有精卵。

4．販路開拓と販売ルート

・直売所(まんさくの花)

・通信販売：都会の友人３グループ、１回／週)、

・直接販売：都路内配達、及び買いに来てもらう。

・自然食品店：郡山。卵、買取、配達(1 回／月、集金を兼ねる)と宅配便(1 回／週)

・福島会館：東京、１回／週。

事例４　Ｉターン農家その３：全量を通販と直売のりんご農家

畠利男氏は夫妻で福島県浜通り・新地町へ入植しりんご栽培を始めた。当初は農協へ全量を出荷する前提で考えていたが、錆び病におかされ全てが規格外になってしまった。品質が基本であることは当然としても、これを契機に販売のあり方に問題意識を持ち直売の必要性を痛切に感じた。品質の良いものを直接消費者に届けたい！

ところが 1993 年に農薬を減らしたところ病気が発生。そこで木が丈夫になれば病気の発生を防げるはずだとして、翌年の 1994 年に化学肥料から有機肥料に転換した。しかし有機肥料は直ぐに効果が出るものではない。10 年かかってようやく土が良くなり品質も良くなり収量も上がるようになってきた。それまでは毎年赤字。

赤字でもなお品質へのこだわりを捨てずに粘り強く栽培を続け、その熱意が消費者に伝わり通信販売・直販で年によっては全量を完売できるようになってきた。箱詰めのりんごには、①りんごの品種とその特徴や食べ頃の説明と、②詳細な農薬使用記録が同封されてくる。はじめて農薬使用記録を目にした時、「えっ！こんなに使っているの？」と驚くが、正直に使用資材名(農薬)・用途(殺菌殺虫等の目的)・使用回数・散布日を記してあり、慣行栽培との違いも明確に伝わってくる。天候と栽培への対応等りんごへの思いやりも伝わってくる。その正直さに信頼が増す。特別栽培の認証を 2006 年に取得。

畠さんが「お客様に感謝」「りんごの樹に感謝」と言っていることに表れているように、品質を基本とした消費者と生産者の信頼関係が、現在の完売をもたらせていると言えよう。

今後の課題として、次の３点を挙げている。

「①パソコンを活用しもう少し事務処理(請求・決済)を迅速化したい。②収穫期は毎日朝から夜まで、収穫・選別・箱詰め・発送作業とそれに伴う事務処理に追われている。事務のミスは許

されないので、どうしても発送が一段落してからの請求になってしまう。③時期を変えての注文、品種を変えての注文、贈答用の注文等多岐に亘っており、中には１回毎に直ぐに支払いたいと言う方があるが待っていただいている。お客さんの多様な希望に沿えるようにしたい」

１．基本的な考え方

・「りんごの樹に感謝」

・国は大規模化せよと言っているが米とは違う。身の丈に合った規模でやっていきたい。

２．主な商品

・りんご(15 品種程)、桃(３品種程)、すもも

・りんごジュース

３．面積

・りんご：1.6ha（1 町 6 反）

・桃　　：13a　（１反 3 畝）

・すもも：家庭用にわずか

４．栽培法

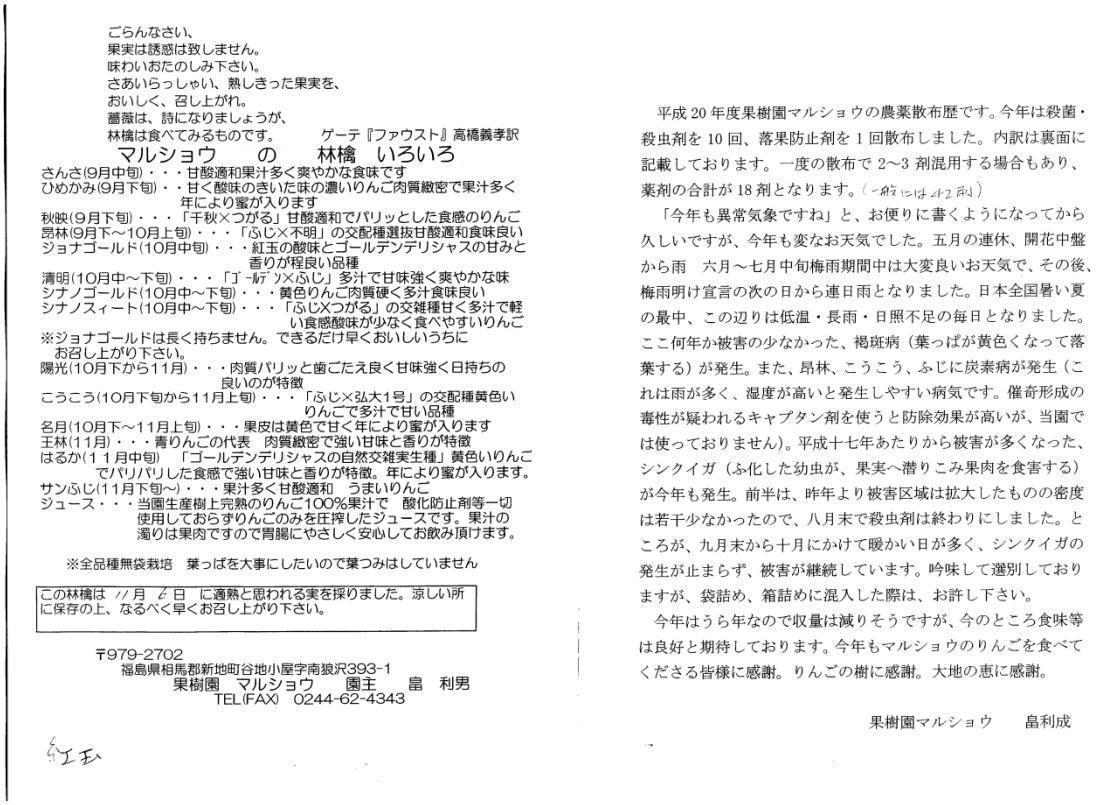
・特別栽培の認証を 2006 年に受けている。

・果物であるので虫が入りやすい。止むをえず農薬は最小限使用しているが、エコファーマーの基準よりははるかに厳しくコントロールしている。例えば一般には農薬を 42 剤使用せよと指導がされるが畠さんは 18 剤に抑えている。また濃度も薄くし散布回数も少なくしている。

・除草剤は使っていない。草刈りは 2～3 回／年。

・３年ほど前から芯喰い蛾が発生するようになった。芯喰い蛾を防ぐために袋掛けは必要なこともある。但し労力と費用の問題があり、また袋掛けにより味にどのような影響があるかは分らない。芯喰い蛾の被害は非常に恐い。

畠利男氏が顧客に送っている通信



ごらんなさい、
果実は誘惑は致しません。
味わいおたのしみ下さい。
さあいらっしゃい、熟しきった果実を、
おいしく、召し上がれ。
薔薇は、詩になりましょうが、
林檎は食べてみるものです。　　ゲーテ『ファウスト』高橋義孝訳

マルショウ　の　林檎　いろいろ

さんさ(9月中旬)・・・甘酸適和果汁多く爽やかな食味です
ひめかみ(9月下旬)・・甘く酸味のきいた味の濃いりんご肉質緻密で果汁多く
年により蜜が入ります
秋映(9月下旬)・・・「千秋×つがる」甘酸適和でパリッとした食感のりんご
昂林(9月下～10月上旬)・・・「ふじ×不明」の交配種選抜甘酸適和食味良い
ジョナゴールド(10月中旬)・・・紅玉の酸味とゴールデンデリシャスの甘みと
香りが程良い品種
清明(10月中～下旬)・・・「ｼﾞｰﾙﾃﾞﾝ×ふじ」多汁で甘味強く爽やかな味
シナノゴールド(10月中～下旬)・・・黄色りんご肉質硬く多汁食味良い
シナノスィート(10月中～下旬)・・・「ふじ×つがる」の交雑種甘く多汁で軽
い食感酸味が少なく食べやすいりんご
※ジョナゴールドは長く持ちません。できるだけ早くおいしいうちに
お召し上がり下さい。
陽光(10月下から11月)・・・肉質パリッと歯ごたえ良く甘味強く日持ちの
良いのが特徴
こうこう(10月下旬から11月上旬)・・・「ふじ×弘大1号」の交配種黄色い
りんごで多汁で甘い品種
名月(10月下～11月上旬)・・・果皮は黄色で甘く年により蜜が入ります
王林(11月)・・・青りんごの代表　肉質緻密で強い甘味と香りが特徴
はるか(１１月中旬)　「ゴールデンデリシャスの自然交雑実生種」黄色いりんご
でパリパリした食感で強い甘味と香りが特徴。年により蜜が入ります。
サンふじ(11月下旬～)・・・果汁多く甘酸適和　うまいりんご
ジュース・・・当園生産樹上完熟のりんご100%果汁で　酸化防止剤等一切
使用しておらずりんごのみを圧搾したジュースです。果汁の
濁りは果肉ですので胃腸にやさしく安心してお飲み頂けます。

※全品種無袋栽培　葉っぱを大事にしたいので葉つみはしていません

この林檎は　11月　6日　に適熟と思われる実を採りました。涼しい所に保存の上、なるべく早くお召し上がり下さい。

〒979-2702
福島県相馬郡新地町谷地小屋字南狼沢393-1
果樹園　マルショウ　園主　畠　利男
TEL(FAX)　0244-62-4343

平成20年度果樹園マルショウの農薬散布歴です。今年は殺菌・殺虫剤を10回、落果防止剤を1回散布しました。内訳は裏面に記載しております。一度の散布で2～3剤混用する場合もあり、薬剤の合計が18剤となります。(一般には12剤)

「今年も異常気象ですね」と、お便りに書くようになってから久しいですが、今年も変なお天気でした。五月の連休、開花中盤から雨　六月～七月中旬梅雨期間中は大変良いお天気で、その後、梅雨明け宣言の次の日から連日雨となりました。日本全国暑い夏の最中、この辺りは低温・長雨・日照不足の毎日となりました。ここ何年か被害の少なかった、褐斑病（葉っぱが黄色くなって落葉する）が発生。また、昂林、こうこう、ふじに炭素病が発生（これは雨が多く、湿度が高いと発生しやすい病気です。催奇形成の毒性が疑われるキャプタン剤を使うと防除効果が高いが、当園では使っておりません)。平成十七年あたりから被害が多くなった、シンクイガ（ふ化した幼虫が、果実へ潜りこみ果肉を食害する）が今年も発生。前半は、昨年より被害区域は拡大したものの密度は若干少なかったので、八月末で殺虫剤は終わりにしました。ところが、九月末から十月にかけて暖かい日が多く、シンクイガの発生が止まらず、被害が継続しています。吟味して選別しておりますが、袋詰め、箱詰めに混入した際は、お許し下さい。

今年はうら年なので収量は減りそうですが、今のところ食味等は良好と期待しております。今年もマルショウのりんごを食べてくださる皆様に感謝。りんごの樹に感謝。大地の恵に感謝。

果樹園マルショウ　畠利成

コラム　**Ｉターン者の農業への参入について**　　浅田正文

事例としてＩターン者を２名調査対象としたので、「Ｉターン者が農業に参入する」にあたって、どのように農業を学び、また、苦労があったかについても調べてみた。

(1)農業技術

・お隣りのお年寄りと、雑穀グループ「五穀の会」の地元メンバーから　実際に栽培の手ほどきを受け、体験を積み重ねた。いわば0JTとでもいえる。

・書籍

・養鶏(平飼飼育）については、村外へ移転する人から鶏を引き継ぎ、同時に飼育法を学んだ。また隣町の平飼をしている農家からも学んだ。

・現在も、「自然卵通信」の会員として常に技術を磨いている。

(2)苦労

・販路開拓。

・鶏の病気の予防。幸いに病気になり大量に死んだことは無いが、非常に気を使っている。

・飼料を自家配合している。冬はかぼちゃ（400～500 個）も与えているが、このところ猪の被害が無視できない。

(3)農業できるようになったことについて

・農業のみで生計を立てることはできない。物価は都会より高い、ガソリン、税金、国保等々馬鹿にならない。勤めていた時の蓄えを取り崩している。夫婦２人だからできた。子供が小さければ無理。借金は無し。

・農業を始めるならば若いうちに。毛利さんは 50 歳で移住。

(４)農業を始めた理由

・食べるものを自分で作ることは、安定感がある。

・「ほどほどに食っていける百姓入門」(坂根修)の影響は大きい。

・学生時代山登りをしていた。いずれは自然の中で暮らしていきたいと考えていた。

事例５　自ら消費者に配達 22 年・・・「やさい通信」は 1244 号に

青柳堂という名前の農園を経営する大河原伸氏は、自分で作った農産物を消費者に自ら宅配を続けてきた。野菜・米の品質が安全安心で美味しいこと、野菜を週１回自ら車で会員制の「麦の会」に届けて２２年、そして野菜に同封する「やさい通信」が 1244 号(2008-10-23 発行)に達し消費者と生産者との絆が強くなり信頼感が確立している。顧客は口コミで広がり、現在は 60 軒で、インターネットでの販売はしていない。

「やさい通信」には野菜の特徴・価格・量・調理法を載せているが、それに加えて大河原家の出来事、映画の感想、社会や政治へのコメントも載せており、今や結果として大河原家の家庭史ともなっている。(図-１参照)

栽培は、野菜は無農薬栽培、米は田で除草剤１回、農薬１回を使用。乾燥は稲架による天日干し。荷姿は家族構成に合わせて、大中小の３種あり詰合せる野菜の種類は任せて貰っている。年間契約であるが箱の大小の都度の変更可。また直接配達以外にも夏野菜の最盛期には夏期限定で都会へ通信販売も行なっている。この他に 2008 年７月にＪＡＳ有機認証をとりＪＡの直売所で専用のコーナーでも販売。このように配達・通販・直売所の３ルートの販路をもつが基本は「麦の会」である。

また大河原夫妻は、社会的な活動にも積極的にかかわっており、農閑期に始めた人形劇「赤いトマト」は、非常に好評で最近は農繁期にも声がかかる程。また社会活動にも積極的に取組んでおり、NPO 法人「ルワンダの教育を考える会」の理事でもある。

販売方法

「麦の会」

・年間契約の会員制組織。顧客は 60 件で、郡山・須賀川・三春等。

・野菜の価格が市場では変動するが、価格は年間を通して一定にしている。また長年の付き合いでお客さんの懐の事情が分っているので、ここ 10 年は価格を変えていない。

・一部のお客さんは安過ぎると言ってくれている。

・毎週木曜日に 20 ヶ所に自ら車で配達。段ボールの通い箱を使用。

「夏休みの友」

・「夏休みの友」は夏休みのみの７月最終週～９月第１週までの６回東京へゆうパックで宅配。13 件。2003 年にスタート。

・我が家に遊びに来ていた人が「都会で声をかけてもいいよ」と言ってくれたことがきっかけ。小家族用に７～10 種の野菜を届けている。1,500 円／回。

１．基本的な考え方：

・借金をしてまでして大型機械を導入しない。買う余裕ができたら購入する。

・委託生産やグループではなく一人(一家)で生産販売する。グループ化する等無理してまで規模の拡大をしない。

２．生産品目：

・米(ひとめぼれ)、

・野菜(50～60 種類)

・冬は、漬物、餅、切干大根、凍大根、三五八のもと、等加工食品も加える。

３．規模：

・田：65a　（６反５畝）

・畑：２ha（２町歩、内半分は牧草地）

４．栽培法等：

・米：ひとめぼれ。除草剤１回、農薬１回使用。消費者は了解している。乾燥は稲架(はせ)による天日干し。

・野菜：無農薬。無化学肥料。

虫喰いのものは出荷しない。食べる立場で判断している。

外葉は取って出荷。都会では外葉はゴミになるので。

大根の葉はつけたまま出荷。雨の日の収穫で汚れた時のみ水洗い。

人参の葉は切落し、雨の日の収穫で汚れた時のみ水洗い。

じゃがいも、さつまいもは洗わずに出荷。

・ＪＡＳ有機栽培認証 2008/07

(2)広域販売型

広域販売型としては、①第３セクターを通じての地域としての取組み、②個人農家による取組み、の２つのタイプを調査した。事例１は、地域ブランドとして福島県川俣町が取り組む“シャモ”の生産・販売について三浦診断士がまとめた。かつては養蚕による絹の町として栄えたが、養蚕業衰退後、シャモによる「まちづくり」が行われている。

事例２、３、４は、浅田診断士がとりまとめたものであるが、個人の農家が首都圏などに通信販売を行っている。これらの事例に共通するのは、顧客とのコミュニケーションである。それぞれコミュニケーションの形態は異なるが、生産者と消費者の良好な関係づくりに努める姿がうかがわれる。

事例５は、菅野診断士がまとめたものである。Ｉターンして花卉栽培に取組んでいる事例であるが、新規参入者の技術の習得や土地の確保の難しさが感じ取れるレポートである。

事例１　地域ブランド商品（川俣シャモ）の生産・販売を、地元法人と地元農家の協力で推進し、地域活性化

福島県の福島市の東に位置する川俣町は、約１万７千人余の人口を有し、古来より、絹織りの町として栄えた天領の地であった。機屋の旦那衆のシャモ遊び（闘鶏）の名残で軍鶏が多く、シャモが多く飼われてきた。町は、全国一村一品運動、町特産作り事業、併せて農業活性化を目指して、川俣シャモの農家による飼育、加工、販売を企画、昭和 62 年に㈱川俣町農業振興公社を設立した。その為には、雛生産、飼育、加工の各課題の克服が絶対条件であり、更には、商品アピール、販路拡大、リピーター確保が命題であった。全体構図としては、シャモの雛の生産を担当する企業を設立（(有) 川俣シャモファーム)、雛を飼育する農家、成長したシャモを加工・販売する企業（㈱川俣町農業振興公社)、これら３つ巴の協力の成果として、2008 年１月には念願の福島県ブランド商品に認証された。

川俣町農業振興公社の経営理念は、「私たちは、特産品の開発と販売を通して社会に貢献します」であり、豊かな自然の中、放し飼いの開放鶏舎で育成日数 120 日かけて丹精込めて育てられた商品は、都内でもミシュランガイドブックに掲載されている有名店で、メニューに採用されて

いることや、又川俣シャモまつりは 2008 年 8 月に 6 回を数え、「世界一長い焼き鳥」では、王座になり、各地からの挑戦でマスコミ等大いに話題性を発揮している。今後の課題

（1）今後の生産数量について、6 万羽から序々に 10 万羽を目指すが、キャパを大きくするには、設備投資や飼育農家に規模拡大を求めることにもなり、継続生産を前提としたキャパ拡大には、市場動向と飼料代の高騰要因等を考慮する必要があり、慎重な判断が求められる。

（2）他地域での地鶏偽装問題などもあり、経営には透明性やコンプライアンス等が益々求められる。

（3）関係農家との一体化を更に強化する必要がある。

１．地域ブランド認証商品川俣シャモの生産・販売

尚、同農業振興公社は桑の葉茶の製造・販売も行っていて、地元農家 10 戸から桑の葉をＪＡが集荷し、㈱川俣町農業振興公社が買い受け、茶に加工販売しているが、今回の調査は同公社のメーン事業の川俣シャモに限定した

２．川俣シャモについて

（1）川俣町は天領の地で、古くから機織りの町として栄え、機屋の旦那衆の道楽としてのシャモ遊びの名残によって、シャモが多く飼われてきた。そのシャモに着目したのが当時の町長で、遠来のお客様に「おもてなしのごちそう」をと考え、食用としての川俣シャモが作られた。

（2）1986 年　テスト販売、　翌 62 年に加工販売会社として、農業振興公社を設立し本格販売開始

（3）2008 年 1 月、福島県ブランド商品に認証された

３．川俣シャモの生産分担と販売分担

(1)　株式会社　川俣町農業振興公社の役割

①　会社概要

1)　設立　1987 年

2)　資本金　1,500 万円

3)　従業員 24 名

4)　売上高　2 億 7,500 万円（2007 年度）

5)　関連会社　（有）川俣シャモファーム

②　業務内容

1)　川俣シャモの加工販売

2)　豚肉ハムの加工販売

3)　桑の葉茶の製造販売

4)　町ふるさと産品の取り扱い

5)　銘品館シルクピアの運営等

③　川俣シャモの方部別販売実績

1)　福島県中通り・・・・・・・30％

2)　都内・関東方面・・・・・・30%

3)　地元町内・・・・・・・・・23%

4)　東北・北海道・・・・・・・7%

5)　その他

④　川俣シャモの販売先実績

1)　料理店・・・・・・・・・・35%

2)　卸店・・・・・・・・・・・15%

3)　小売店・・・・・・・・・・15%

4)　旅館・ホテル・・・・・・・10%（調理・売店）

5)　公社直轄シルクピア店・・・13%

6)　その他

⑤　川俣シャモの販売形態

1)　正肉・・・・・・・・・・・57%

2)　加工・・・・・・・・・・・21%

3)　ギフトセット・・・・・・・6%

4）その他

⑥　販促

1）Ｈ／Ｐ、自社・町

2）福島県主催等の各種展示会、料理サミットへの出展、県のアンテナショップ

3）営業での循環開拓

4）川俣シャモまつり（世界一長い焼き鳥で 2007・8・26、認定証受賞）の行事が、富士テレビや地元マスコミに取り上げられ宣伝効果が上がった

5）都内大手百貨店での取り扱い（三越、大丸、西武等）

6）都内料理店等が月刊誌や業界紙などで紹介された

7）新商品開発で、更なるアピール

8）ミシュランガイドブックに掲載されているレストランのメニューに採用されているなど、その味が評価されている

9）高級三ッ星レストラン 4 店舗で、使われている

10）川俣シャモ料理研究会での検討会

(2)（有）川俣シャモファームの役割（㈱川俣町農業振興公社の関連会社）

①　会社概要

1）設立　2006 年 2 月

2）出資金は、1,492 万円

3）出資法人　株式会社　川俣町農業振興公社
出資農家数　17 戸（川俣シャモの生産者でもある）
4）従業員 2 人
5）出荷羽数　約 5 万羽（2007 年度）

② 業務内容
1）川俣シャモの雛生産施設を持ち、種卵生産及び孵化業務
2）当社株主農家からの川俣シャモの買取り
3）同川俣シャモを、株式会社川俣町農業振興公社に販売
4）出荷羽数の目標　8 万羽（2011 年度）

(3) 農家（(有）川俣シャモファーム出資農家 17 戸）の役割
① 各農家は、川俣シャモの生産専業ではない
② 各農家は、各自の技能やノウハウでの実績を踏まえて、飼育し（有）川俣シャモファームに出荷する
③ 各農家は、高品質を維持、又は向上させ全量を出荷する
④（有）川俣シャモファームは、飼育農家に対し雛の供給とともに、県養鶏分場、家畜保健所と連携し、良質なシャモ生産と防疫に関する指導を行っている
⑤ 販売ルート、販路開拓等の一切は（有）川俣シャモファームを経由した株式会社川俣町農業振興公社が行い、各農家は飼育に専念出来るメリットがある
⑥ 但し、各農家の品質管理や品質改善、飼育羽数等については、(有）川俣シャモファーム、株式会社川俣町農業振興公社と一体となり、常に市場の動向に即した対応が求められる

事例２　Ｕターンして 18 年、全量通信販売の梨農家

福島市の阿部良造氏は１８年前に大阪からＵターンし実家の梨農家を引き継ぎ梨と米を生産。米は全量を通販で、梨は全量を通販・直売で販売しているが、余裕ある時には梨の一部を近所の梨農家と共同で東京の市場に出荷している。メインは通販・直売である。

・米：通信販売(ＪＡには 10 数年出荷していない)
横浜中心に 60 軒の顧客。横浜で勤めていたのでその時の知人が多い。神戸の顧客もあるが息子さんが震災時にボランティアをしたつながりによる。横浜には家庭用の精米機を持っている消費者がいる。30Kg 包装。白米/７分つき/玄米

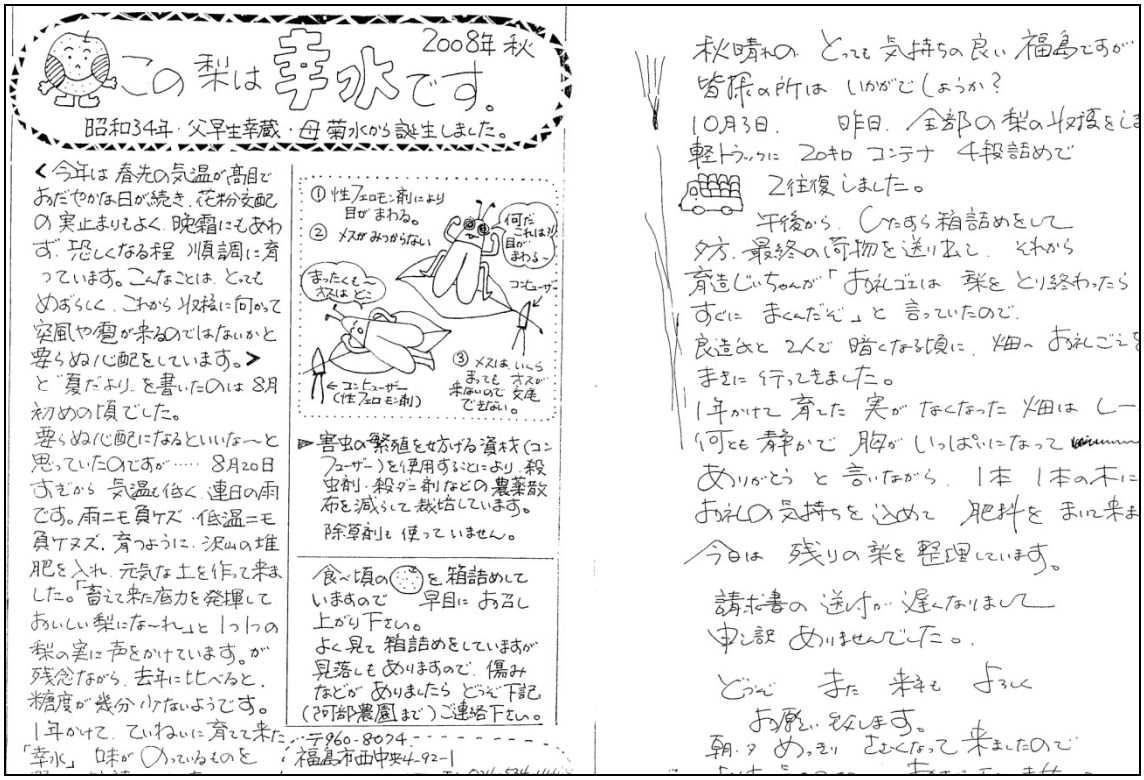
・梨：通信販売の顧客数は 300 軒程。収穫量に余裕ある時には、近所の梨農家 10 人が共同して東京の市場に出荷しているがあくまでも個人の顧客を大切にしている。

「冬たより」「春たより」「夏たより」のニュースを発行しているが、手書きでカットをふんだんに入れ１年かけて育んできた梨を消費者に届けるのに娘を嫁に出すような気持で書いているような文面。また納品書には、農薬を減らす工夫、堆肥を使っての栽培、気を揉んだ夏の天候、その他隅々まで栽培の生産者のこころが響いてくる。更に非常にユニークなのはお楽しみ抽選番

号がついていること。当選すると希望品種の朝採りの梨５Kg がプレゼントされる。

品質はもちろんのこととして、気持のこもった「たより」が、遠くに住む消費者にこのように多くのリピートをもたらせているのではなかろうか。

阿部農園発行のニュース



１．基本的な考え方

・米：投資したくない。１年に１日しか稼動しないので機械はなるべく買わない。
先祖から受け継いだ田を荒らさないために米を栽培しているようなものであり、現在以上に面積を増やすつもりはない。

・梨:Uターンして生家の梨園をして引き継いだ。今年から隣りの梨園も引き受けた。
今後とも梨を主力として経営する方針。収穫が終るとその日か翌日には「お礼肥」として有機質肥料を施肥。即ち終が始まりである。以降は田んぼの藁を運んで木の周りにマルチ、その上に堆肥を重ねる等々。

２．生産品目：

・梨(５品種)　洋梨(グランドチャンピオン：非販売)
長十郎は主に花(花粉)を採るために栽培している。
洋梨のグランドチャンピオンは販売を目的とせずに栽培。届けた梨の様子を聞く等お客さんへの挨拶などに使っている。

・米(こしひかり)　もち米(こがねもち)

３．面積　梨:１ha(１町歩)　２５０本。主体は父母が植えて３０年の木。

田:１ha(１町歩)

４．栽培法

・美味しいものを昔からの栽培法でつくっている。

・米：除草剤は１回使用。藁・有機肥料使用。良造さんが腰を傷めてしまったので２年前からコンバインを委託。それまでは稲架で乾燥。

・梨：　有機肥料。二十世紀梨は病気を防ぐことと梨の肌をきれいに保つために袋掛け(生育に合わせ２回掛ける)。他の梨は袋掛けしない。害虫の繁殖を妨げる資材を使用し農薬散布を減らして栽培。除草剤は全く使用せず。

事例３　体験ツアーを契機に口コミで今や首都圏へ通販 20 軒超

阿武隈高地の５市町村(飯舘村・浪江町津島・葛尾村・田村市都路・川内村)で「あぶくまロマンティック街道」、別名「いなかみち」の共同事業が進められておりその事業の一つに体験ツアーがある。体験ツアーのメニューの中に稲刈り・野菜収穫体験があり、坪井久夫氏宅で稲刈りと野菜収穫をした参加者が「おいしい！」「これからも食べたい」と言い、体験ツアーがきっかけで通信販売が始まった。当初は参加者の２件であったが、その友人から友人へ口コミで徐々に広がり現在は２０軒に達している。(図―２参照)

しかし単純に口コミで広がったのではなく、その裏には生産者と消費者の日頃のきめ細かな交流がある。都路では毎年８月第１土曜日に竹灯 10,000 本を灯す「都路灯まつり」が催され、坪井さんが顧客を招待し、灯まつりを楽しみ、参加者も手伝って旬の地場の野菜をふんだんに使った夕食を用意。夕食の席では酔う程に色々な意見が飛び交い、時間を忘れ本音で語り合う交流会となっている。そして翌日には野菜収穫を行ない土産に。参加費は若干ながら負担願っている。

逆に晩秋～初冬には坪井さんご夫妻が横浜のホテルでの交流会に出かけて消費者と忌憚のない意見交換をする。交流会は横浜の消費者がお膳立てし会費制。

このように作る人・食べる人の関係を超えて、きめ細かくお互いを思いやる自然体での温かい付き合いが実現している。いわば坪井さんの目指している「親戚付き合い」のできる間柄に近づいているのではないのだろうか。

坪井さんは、今までは米をＪＡ、黒米を米問屋経由でも販売してきたが、そこに新たに体験ツアーを契機として都市との直接の通信販売のルートが加わった。これは坪井さんが日頃から販売方法を改善したいという問題意識を持っていたからこそと言えるだろう。

取材を受ける坪井農園での体験ツアーの様子

１．基本的な考え方

・とにかく味が良い本物をつくりたい。美味しく新鮮なものを提供したい。

２．生産品目数(主な作目)

・米(ひとめぼれ、ミルキークイーン)、黒米、もち米

・トマト、ミニトマト、ピーマン、ナス、きゅうり、等の夏野菜

・大根、白菜、人参、かぼちゃ等　根菜や冬野菜

・にんにく(葉、根)、 茗荷竹(*)等スーパーでは手に入りにいもの

・クレソン、せり、ふきのとう、たらの芽、自生の山菜、等季節のものを「山の香りの便り」として１回目はサービスとして入れる。

・顧客から注文があれば近所の椎茸農家の椎茸も併せ送っている。

(*)　茗荷の新芽を籾で覆い陽に当てずホワイトアスパラのように栽培したもの

３．規模

・田： 4ha

・畑：30a（ 60a 作付けするが手が足りず草に作物が負けてしまうので結果として半分程)

４．栽培法

・稲　：減農薬

・野菜：認証は受けていないが実質的に有機栽培

事例４　地場産品販売コーナー出品等新販路開拓に積極的な 20 代農家

福島県田村市都路町の吉田寛爾さんは、専業農家の家庭で両親が農業へかける姿を見て育ち、中学生の時に「両親のような農業をやりたい」と作文に書いた。彼はその後農業短大を卒業し少年時代の夢を実現しトマトをはじめとする野菜を中心とした農業を行なっている。特に他の農家が栽培していない作目に積極的にチャレンジすることや販路開拓にも熱心であり、２０代の青年は爽やかに輝いている。

吉田寛爾さんの家族で経営する吉田農園はエコファーマー認定農家であり米と野菜を栽培。販路の責任と管理は、修一さん(父)がＪＡ，徳子さん(母)が直売所、寛爾さんがインストアーマーケットと通信販売　と分担している。会計は吉田農園として一元化。よって農園としては従来のＪＡルート、直売所ルート、新販売ルートの３本柱からなっているが、単に販売責任が決まっているということに留まらずに、その販売ルートに乗せる作目の栽培計画・栽培・収穫までを夫々が一貫して行なっている。これを敢えて企業に当てはめれば事業部制ともいえるものである。

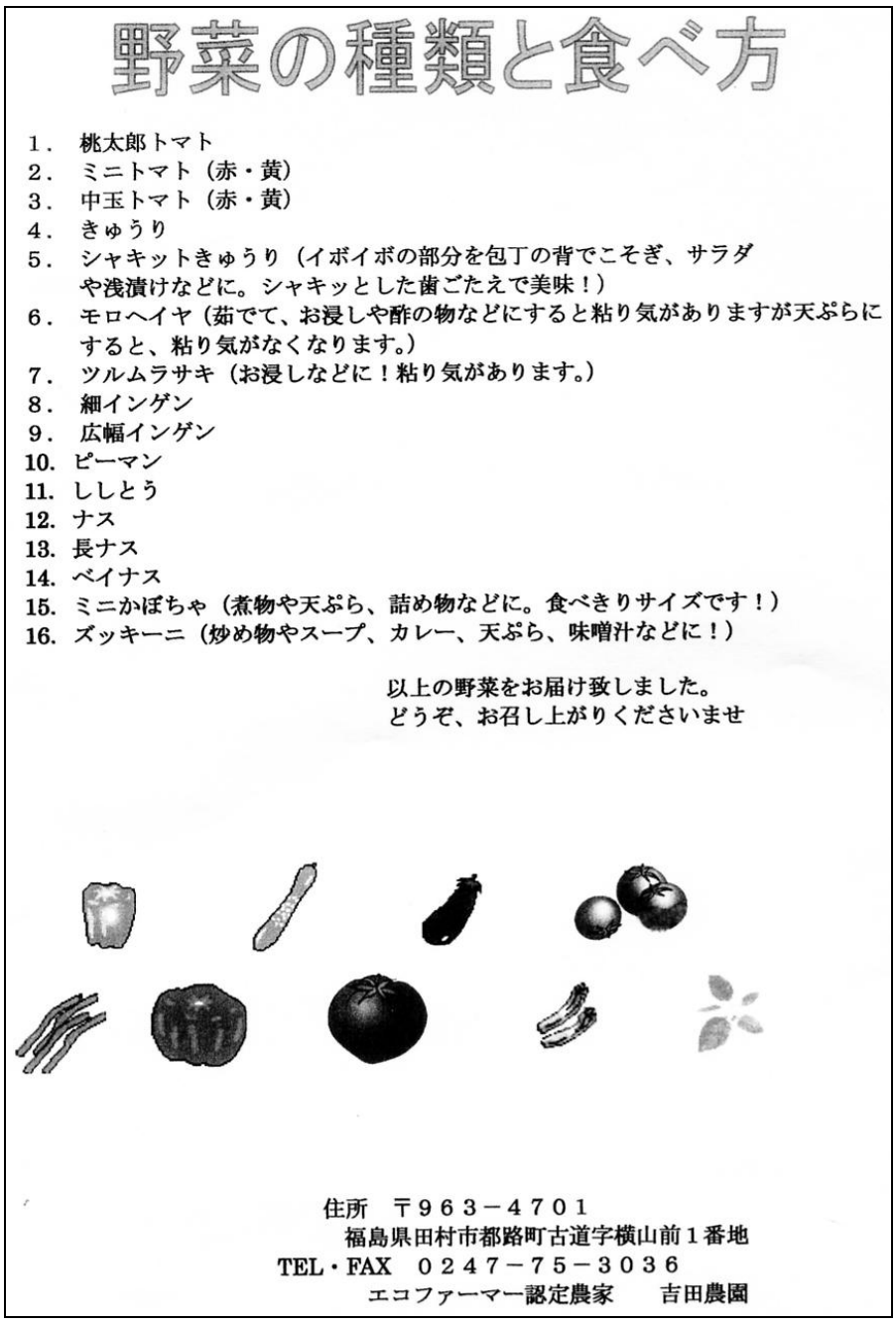
販売方法は次の通りである。

・インストアーマーケット：同一資本系列店２店に出している。１店は２～４日に１回届ける（売れ残った場合は引き取り。実際には完売してしまう)。もう１店は買取。

・通信販売：特上の中の特上品を選別し、心が 100 倍こもった野菜を送っている。お客さんに喜んでいただくと共に自分も生産者として誇りを持ち楽しんでいる。通信販売はいわば遊び心のつもりだ。口コミで広まり、都路の人が都会の知人への贈答用の注文することが多い。その結果直接のリピート注文も来ることがある。また詰合せる野菜は任せて貰っており大小の２種。たまに単品の注文もある。

一般的には農家では、父が最大の権限を持ち、息子は父の命令に従うことが多い中で、吉田農園の経営は夫々の立場や考え方を認め合った上で、繁忙期には協力し合うという、今後の家族経営農家の一つの姿を表しているのではないだろうか。

吉田農園の情報紙



野菜の種類と食べ方

1． 桃太郎トマト
2． ミニトマト（赤・黄）
3． 中玉トマト（赤・黄）
4． きゅうり
5． シャキットきゅうり（イボイボの部分を包丁の背でこそぎ、サラダや浅漬けなどに。シャキッとした歯ごたえで美味！）
6． モロヘイヤ（茹でて、お浸しや酢の物などにすると粘り気がありますが天ぷらにすると、粘り気がなくなります。）
7． ツルムラサキ（お浸しなどに！粘り気があります。）
8． 細インゲン
9． 広幅インゲン
10. ピーマン
11. ししとう
12. ナス
13. 長ナス
14. ベイナス
15. ミニかぼちゃ（煮物や天ぷら、詰め物などに。食べきりサイズです！）
16. ズッキーニ（炒め物やスープ、カレー、天ぷら、味噌汁などに！）

以上の野菜をお届け致しました。
どうぞ、お召し上がりくださいませ

住所　〒９６３－４７０１
福島県田村市都路町古道字横山前１番地
TEL・FAX　０２４７－７５－３０３６
エコファーマー認定農家　　吉田農園

１．基本的な考え方

・これからの時代は田はどうなるか分らないので野菜中心で取組みたい。

・新しい作物に積極的に取組みたい。それを見て他の農家が同じ物を栽培しても更に新しいものにチャレンジしたい。楽しい農業でありたい。今は農業が楽しい。

（父修一氏の一言）

・何事もそうだが殊に農業は余力を持ってやらなければだめだ。葬式など何が起こる

か分らないし働き過ぎて身体を壊してはならない。敢えて８分目の力に押さえよ、やりたくとも我慢してやらないことも大切だ。よって他人からは毎日遊んでいるように見えるのではないか。

２．生産品目数

・野菜類は１００種程。

・春～秋　トマトをハウス栽培

・冬　　ほうれん草など葉ものを主体に。

３．規模

・トマト：ハウスで 20a　（参考）父修一さんも別に 20a

・夏野菜：1ha

４．栽培法

・秋～冬は全く農薬を使わない。化学肥料はほんの少し使用する。

事例５　「I ターンで新規就農」花卉生産者の事例

1998 年より、福島県須賀川市に家族で移住し「バラ農園“にこにこバラ園”」を始めた伊丹雅昭氏の出身地は、大阪市である。大阪大学で造船学と発酵工学を学んだ後、外資系の化学品会社に就職し、東京、千葉で暮らしていた。

デンマークに本社のある化学品会社に研究者として勤務していた伊丹さんご夫妻は、本社に出向となり、デンマークでの親子 3 人の生活を体験した。

帰国してから「デンマークのような生活がしたい、広いうちに住んでゆっくりと過ごしたい、都会にいちゃだめだ、田舎で暮らそう」という奥様の意見もあり、夫婦で農業の事を調べる事にした。

農業の事を調べていくうちに、米作なら１０ｈａ、野菜畑なら１ｈａの農地がないと食べていけないという事、果樹だと木が生長するまで 3 年以上収入がない事、花卉栽培だけが、600 坪くらいの面積で何とか経営でき、作り始めて半年くらいから商売になるということを知り、花を栽培することを選んだという。

Ｉさんは、高校から大学の１年くらいまで合唱団にいたが、その時コンサートがあるともらったりあげたりするのは決まってバラだった。結婚してからも時々、スーパーでバラを買って帰るくらいバラが好き。スーパーで買うくらいの値段で、もっと新鮮なのが手に入ればと思い、バラ栽培をする事にした。バラは歴史が古い分、文献もたくさんあり、水耕栽培も盛んである。もともと、バクテリアやカビの培養の研究が本職だったので、そういう意味でもバラは取っ付き易かったという。

方向性を固めた伊丹氏は、バラの水耕栽培を教えてくれる人を探した。就農に関するシンポジュームやフェアに行って情報収集に努めていたところ、「バラの水耕栽培を教えてくれる農家がいる」と福島県から誘いがあった。福島県には奥様の実家もあり、福島県でバラ栽培を行うことを決意した。

しかしながら、技術的なことはバラ農家で半年研修してやれそうだと思ったが、土地とお金では大変苦労したという。耕作放置農地はどこにでもありそうだが、借りるとなると中々借りることができない。施設代やしばらくの生活費の工面も大変だったという。

実際農業をはじめてみると、思い描いた余裕のある日々とはかけ離れて、多忙な日々が続いた。

相手が生き物なので、365 日ほとんど休めず、インターネット等による通信販売もしているので家に帰ってからも仕事である。子供達と、どこかに行くこともままならない状態となったが、仕事している姿は子供達に見せられるので、そこから何かを感じてくれればいいと思っているという。

農地がないという事で収率のよい花の栽培をやることになったが、やはり食料でなくどうして花なのかと時々聞かれるそうである。伊丹氏は、全くの素人が何の栽培であれ、農業をやりつづけていれば、農家の後継者は、「素人がやれるのだから」と続けてくれるのではないかという思いもあるという。

伊丹氏は、「米や野菜は食べた人しか腹を膨らますことはできませんが、1 本のバラは見た人みんなの目を楽しませることができます。バラは切られてからもどんどん咲いていきます。香ります。寒い部屋にいるとじっと耐えて開かず、暖かいところに置くと開いてきます。夜閉じて朝また開くバラもあります。生きているんだなと思います。気持ちが少し癒されます。私のバラは芸術品ではありません。食べるように飲むようにいつもそばに置いてもらえたらと思って作っています。ふと飾ってある花を愛でる余裕のある生活。デンマークで感じた、あの、質素な心豊かさをいくらかでも感じてもらえたら、と思って毎日花作りに汗を流しています。」と、日々バラ作りに励んでいる。

１．農業経営の基本的な考え方

バラを通じて幸せな気持ちになってもらえること、お客様のご要望にお応えできる経営の実現

２．主な商品と生産方法

38 品種のバラを年間約 20 万本生産、約 2000 ㎡の敷地内にある約 660 ㎡のハウスで栽培している。

３．販路開拓と販売ルート

主にインターネットを通じた「通信販売」を行っており、出荷されたバラは、主として首都圏や大阪圏の顧客に届けられる。顧客は「リピート客」が 30%を占めており、バラに関しては当園を利用するという固定客化された「ファン層」が多い。

４．経営課題

経営を圧迫する要因のひとつは、燃料費等のコスト負担増、もうひとつは、輸入された外国

生産品との競合である。

バラの価格は、バラの花の大きさや日持ち、また生産にかかるコストは、季節・天候等により大きく変動する。通常のケースでは夏場は安く、冬場は高くなる。

切り花用の薔薇は1年中咲くように改良された四季咲き品種だが､気温がある程度高くないと咲かない。冬場に毎日花を咲かせて、次の芽も吹かせようとすると、夜温15度以上の温度が必要となる。

当園では、温室を重油でボイラーを焚いて暖めており、約660㎡の施設内温度を一定以上に保つには、寒い日には1日にドラム缶1本分（200L）以上の重油が消費される。

省エネのために内張りのカーテンを2重、3重にしたり薪ストーブを使ったりと、色々工夫を凝らしているが、日照時間も短かくなり、温室をを締め切るのでCO2不足に陥ったり、根からの肥料の吸い上げが悪くなったりと、冬ならではの問題が温度以外にも発生する。

それらの問題に対処しているものの､冬場の生産量は夏場の3分の1以下に落ちてしまうため、冬のバラは高価なものになってしまう。

顧客ニーズに対応する出荷量の安定確保が必要であり、今後の課題といえる。

輸入バラは、韓国、中国、ベトナム、インドをはじめとして、遠方からは南米のエクアドルやコロンビア、アフリカのケニア、タンザニア、エチオピア、南アフリカ等から輸入される。輸入量は流通しているバラ切花の２割程度で、中でもインド産がいちばん多く、輸入バラの大半を占める。

インドやアフリカでバラを作っているところは高原地帯の冷涼地であり､バラ栽培には最適な気象条件が整っており、生産コスト面でも人件費も安く、暖房費もかからないためコストは極めて低く抑えられている。

しかしながら、輸入用のバラは日持ちをするものが選ばれているので、どんどん咲いて咲ききるということが苦手だという。

輸入バラと競合しない、長距離輸送に向かないような花弁の柔らかいバラや、室温でどんどん咲いていくような動きのあるバラを作ることが今後の課題である。

(3) ６次産業型

６次産業型というのは、１次産業である農業と、２次産業である製造業（特に食品製造業)、そして、３次産業である小売・サービス産業が連携する産業形態であり、１次、２次、３次の数字を足し合わせて６次産業と表現している。

事例１，２，３は西川診断士の現地調査に基づくレポートであるが、地域で組合または会社という組織を作ることで地域に産業を生み出し､全国を市場に販路を開拓するという取組みについてまとめている。共に、キーパーソンというべき先導者がいて、様々な失敗もあったが、常にチャレンジし続けることで､地域の住民や生産者のベクトルを一つの方向にむけることで地域を活気づける存在になっていると言える。

事例４は、小堀診断士が調査した事例であるが、この事例ではＩターン者が、「畑と街を結ぶお店」をコンセプトに、自ら栽培した野菜を材料にピザ店を営業している。今ではともに有機野菜作りをする仲間たちの野菜も使用している。地産地消型の６次産業ということができる。

事例５も小堀診断士が調査したものであるが、「減少する米の消費」に対して、米粉によるパンづくりで、米の消費回復を狙う動きをまとめている。この事例の特徴は「『自家製のお米』を『自家製粉』し、米粉パンを『自家製造・販売』」している「一貫性」にある。

事例６は、菅野診断士が調査したものであるが、６次産業型といっても、観光産業と連携している形態である。環境保全の観点からグリーンツーリズムの振興による地域づくりに農業と林業は重要な役割を担っている。

事例１　Ｉターン者が桑畑を再生して新事業

島根県江津市の有限会社桜江桑茶生産組合の特徴は、次の２点にある。

①　地域産業の６次産業化

②　産官学連携の推進

まず、“①地域産業の６次産業化”であるが、１次産業が「桑畑の管理および桑の葉の収穫」であり、２次産業は「桑の葉等を利用した加工食品づくり」であり、３次産業は「加工食品の販売」である。これらを総合すると６次産業ということになる。１次産業部門を担当しているのが有限会社桜江桑茶生産組合であり、２次・３次産業を担当しているのが株式会社しまね有機ファームである。農業生産部門と加工・販売部門が分離しているのは、まさに経営方針からである。農業生産と、商品販売は両立しないというのが創立者である古野俊彦氏の考え方である。「餅は餅屋」というが、それぞれの持ち場で専門知識を活かして最善を尽くすべきとの考え方が基本にあり、現在までに成長してきたというのはその考え方が的外れではなかったということであろう。

次に、“②産官学連携の推進”であるが、同組合は、組合創設以来、桑の葉の持つ機能成分に着目して来た。そのきっかけとなったのが神奈川県の研究報告であるが、その正式名称は、「機能性食品に関する共同研究」というもので、神奈川県衛生研究所が 1992 年９月に報告書を発表している。この研究の目的は「成人病予防の点からも食品中の生理的に有用な作用を示す機能性成分に対する関心が現在高まっている。そこで、神奈川県産の食品素材としてルバーブ、桑葉及び鶏卵を取り上げ、機能性成分等の食品成分を分析調査し、これらにつき、栄養学的に評価し、健康維持・増進、成人病予防に役立つものを見出すことを目的とした。」とある。[52]

この報告書の中で、「食品素材のうち特にルバーブと桑葉は今までその機能性成分についての分析調査例が少ないので、今回の成果は利用され得ると考える」とあり、本格的な桑葉の機能成分の検査としては最初と言える研究であった。研究成果として特筆すべきなのは次の４点である。

①　血圧抑制効果の確認

この報告書によると、「高血圧ラットを使用して、桑葉を連続摂食させたところ、血圧抑制効

52　「機能性食品に関する共同研究」神奈川県衛生研究所、平成４年９月

果を示唆する結果が得られている。このことは、桑葉が食品素材として有用であることを示すと共に、桑葉の利用に付加価値を与える結果であろう」と指摘している。

② 肝臓の脂質蓄積への抑制効果

さらに家兎を使った検査では、「コレステロールを負荷した家兎の血清及び肝臓の脂質蓄積に抑制効果が見られた」とある。

③ 糖尿病に関連しての糖吸収の調節機能

「正常ラットへの桑葉並びにサイリウム併用糖負荷により糖単独負荷時よりも糖吸収は抑制された」とあり、当時からも糖吸収の抑制作用が明らかにされている。

④抗酸化作用

「桑葉を添加した豚脂の POV および TBA は無添加の豚脂に対して低い値を示し、抗酸化作用の可能性が確認された」とある。

有限会社桜江桑茶生産組合の古野理事長は、この神奈川県の報告書をもとに島根県に桑の葉の研究を働きかけて来た。そして、島根県の新産業創出プロジェクトとして取り上げられ、島根県産業技術センターと島根大学医学部と連携して研究を行った結果、LDL（軽比重リポ蛋白）の酸化を抑えるクエルセチンマロニルグルシド（Q3MG）の存在を明らかにするという大発見につながった。

そして、2008 年 9 月 10 日に東京において発表会を開催した。

同組合では、桜江産の桑葉に Q3MG の含有量が特に多いというこの研究成果を、今後の桑葉製品の販売促進に役立てて行こうとしている。

有限会社桜江桑茶生産組合の概要は以下のとおりである。

① 地域雇用を目標に設立

② 30ha の桑畑から 100t の葉を収穫し加工品を生産販売することで約２億円の売り上げ。１億円が人件費となるが、地域で 30 名を雇用しており、雇用機会の創出に貢献している。30 代の U ターンが 5，6 人いる。

③ 組織―農業部門、加工生産部門、地域づくりの３機能分離型

・桑茶生産組合―農業部門―農業生産者の組合

住民が抱いている「養蚕と桑の里」としての桜江町の伝統を守ることで生きがいを持てる故郷づくりを目指す。そのために桑畑の崩壊を防ぐために桑生産者が団結し、桑の葉の供給を行い桑茶生産をするための組織を形成した。

・株式会社しまね有機ファーム―加工生産部門

桑茶生産組合が桑の葉の供給側の組織であれば、この会社は、茶などの加工品を生産して販売する部門であり、原料、つまり農業の部門と２，３次産業である加工販売を分離して専門家が携わる。

・有機美郷有限会社―地域づくり

遊休地に桑を植える事業を実施してきた。今では遊休地は残っていない。

④ 桑の葉製品の生産の経緯

現在の桜江桑茶生産組合理事長の古野俊彦氏がまだ福岡市に住んでいて、初めて桜江を訪れた時に、自然に恵まれた同地の良さを感じた半面で、荒れた畑にも目がとまった。桑畑であった。同氏は調べて行くうちに、「桜江はかつて養蚕業で栄えた地区であった」ことがわかった。同氏が目にしたのは 30 ヘクタールの畑の残骸だったが、昭和 45 年の最盛期には 130 ヘクタールもの桑畑を擁する全国的にも有名な養蚕地だったという。

明治時代に埼玉県の川越へ養蚕を学びに行った人物が同地で養蚕を始め、その後、安い生糸が中国から大量に輸入されるようになるまで 100 年近く発展し続けた。

また、桜江町の人口も着実に減少していた。1995 年には 3,782 人と 30 年前から 42.7%も減少した。人口構成については、年少人口（15 歳 未満）と生産年齢人口（15～64 歳）が依然減少傾向にある一方、高齢人口（65 歳以上）は増加しており、2000 年３月 31 日現在の高齢化率は 37.2%で実に３人に１人は高齢者である。

古野氏は福岡市で経営していた旅行業がバブル後に営業不振であったころから、会社をたたみ、1996 年に桜江に移住した。しかし、経済的にゆとりはなかったので、古野氏いわく、「51 歳のフリーター」として働かざるを得なかった。

何か特産品の開発をやりたいとは思っていたが、様子が分からなかったため、しばらくは草取りや緑化の仕事や、ものを運んだり、町の雑用を手伝いながら収入を得ていた。

最初に取り組んだのは江の川のテナガエビである。川魚でビジネスを立ち上げようと考えた。まず勉強と、漁協の組合長さんや関係者と一緒に高知県の四万十川に視察に行った。四万十川では、夕方に細長い筒を沈めて翌朝、その筒を回収する漁法を学んで帰って来て、江の川で試した。ところが、江の川のエビは、この筒に入らない。結局、早々に頓挫してしまった。

―神奈川県の研究報告書で桑の葉茶を思いつく―

かねてから、荒れ果てていた桑畑の存在が気になっていた。町も桑の木を抜いて畑にしようと考えていたが、経費がかかるので、そのままになっていた。ある会合で古野さんの発した一言が町を動かすことになった。「桑の木を抜くのに金がかかるのであれば桑の木をそのまま利用する方法を考えたらいかがですか」と進言したのだ。

町長が、「ぜひ、あなたにそれをやってもらいたい」と言われてから、古野氏はいろいろと調べ始めたが、全国で桑の葉を使っていろいろな製品の出来ているのがわかった。サンプルも取り寄せて見てみた。

お茶にすることを考えてみた。

神奈川県の研究報告が桑の葉茶を作るきっかけとなった。そこで、近くのお茶農家に持参して、お茶に加工してくれないかと頼んだが、みんな断られた。機械に残った桑の葉が緑茶に混ざると、お茶の価格も下がってしまうというのが理由だった。それで、シイタケ用の乾燥機を使って乾燥させ、すべて手作業でお茶にした。1998 年に桑の葉茶が完成して、この年に桑畑所有者に声をかけ、土地を借り上げることによって、21 名で任意組合として桜江町桑茶生産組合をスタートさせた。2000 年に法人の認可が下り、所有地は２ヘクタールから、13 ヘクタールに拡大した。

この組合の活動が順調なのは、当時の桜江町役場の釜瀬氏（現在江津市役所の部長）との連携がうまく行ったからである。釜瀬氏が行政の立場からいろいろと支援した。公的融資や補助金申

請など、釜瀬氏の力は大きかった。

しまね有機ファームは、実はファンドなどからの出資でつくられた会社である。通常であれば地域おこしの会社の場合、第3セクターとか住民の出資が主流であるが、この会社は山陰合同銀行系のごうぎんキャピタルや、島根県民ファンドによって出資され設立された。

現在島根大学医学部とも連携し、健康に関するデータの蓄積を図っている。

事例２　徹底した「地域ぐるみ」ビジネス

島根県雲南市の株式会社吉田ふるさと村の“地域ぐるみ”ビジネスを物語る第１点が、会社設立時に多くの住民から出資が寄せられたという点であり、目的的にも、かつ実質的にも「住民のための会社」として誕生した。当初住民からは500万円の資金を予定していたが、それをはるかに上回る1750万円も集まった。これで出資金は合計で2,750万円となり、資本金1,500万円で設立後すぐに増資の手続きを行った次第であった。

第２点目は、「たまごかけごはんシンポジウム」である。社員を中心に、当時の吉田町役場、商工会,中学校など各種団体がたまごかけごはんシンポジウム実行委員会を設立して、シンポジウムの準備を行った。開催に先駆けて、卵かけご飯にまつわる作文や、卵かけご飯の食べ方、キャラクター、論文などを募集したところ、海外からの応募も含めて８００点を超える作品が寄せられた。１年間の準備期間を経て、２００５年１０月に第１回たまごかけごはんシンポジウムが３日間にわたって開催されたが、２,３００人の小さな町に２,５００人の参加者が訪れた。

このように、すべてが民主導であり、住民主体でビジネスや活動が展開されている。そこにはシンポジウム開催というように「卵かけご飯」文化を作り出そうというエネルギーさえも感じられる。

この第３セクターは完全な黒字経営で出資者への配当まで行っている。

株式会社吉田ふるさと村の概要は以下のとおりである。

①　第3セクターの会社として1985年に設立。町、法人、住民の三者が出資。当初1,500万円（8人の発起人500万円、町500万円、村民500万円）の資金を集める予定であったが、村民750戸のうち350戸から1750万円も集まった。これで出資金は2,750万円となり、資本金1,500万円で設立後すぐに増資の手続きを行った。現在は、雲南市1,625万円、JAなどの法人・団体2,745万円、個人1,630万円となっており、6,000万円の資本金である。

②　業務内容

・特産品の開発及び製造、販売
・公共団体の行う業務の受託
・管工事業および水道施設工事業
・温泉宿泊施設「青嵐荘」の経営

③　同社のモットー：商品作りのこだわり

「吉田ふるさと村では、皆様に安心して召し上がっていただける食品づくりのために、原料は地元農家と契約し栽培された野菜やお米を使用し、食品添加物を一切加えない安全な食品加工と、環境にやさしい農業を行っています。また、機能的・衛生的な環境の整った設備の

もとで生産しています。」

これは、同社がいろいろなところでPRする同社のモットーである。ここで作られる商品にはすべてにこだわりがある。

卵かけご飯専用醤油のおたまはんは、地元の大豆を原料に、近くにある醸造元の森田醤油店の木桶でじっくり熟成させた醤油と鹿児島産のかつおぶし、三州三河みりんで旨味を出したというもので、食品添加物は一切使用していない。落語家の桂文珍氏も、このおたまはんの存在を知り、ボトルをいつも寄席に出る吉本のなんばグランド花月の近所の食堂にキープしていて友達を誘っては卵かけご飯を勧めているそうである。

⑤　事業の推移

同社は最初は干しシイタケの加工販売からスタートした。軽トラに杵と臼を載せてスーパーの駐車場で餅をついて餅の実演販売をやった時期もある。朝早くから夜遅く名での重労働だったそうである。きつい仕事では若手が集まらないと、やがてやめたそうである。

初年度の売り上げ 4800 万円がやがて、「おたまはん」効果もあって 2006 年度には年商４億 3700 万円と 10 倍近い売り上げにまで成長した。231 万円という利益も生みだす堅実経営の第３セクターである。1 株当たり 500 円の配当まで出している。６人でスタートした従業員も今は 64 名。

主要商品が「卵かけごはん専用しょうゆ・おたまはん」である。「おたまはん」の開発はどうやって始まったか。それは、鶏卵業者がもちかけた「卵が売れない。何か売れるような商品ができないか」という相談だった。社員で知恵を出そうと話し合ううちに「卵かけごはんにあうしょうゆ」という案が浮かんだ。誰もが親しみのある「卵かけごはん」なのに確かに、専用の醤油がない。「成功すれば第１号だ」とみんなが熱心に議論した。高岡専務が「無添加で素材のいいものを使って作ろう」とゴーサインを出した。しょうゆは地元の森田醤油の丸大豆しょうゆに決めた。県産大豆を使って１年半熟成する。

しかし、開発は難航した。「卵の味を際立たせる醤油とは」卵かけごはんの食べ方を調べていた社員の堀江氏は鰹節をかけて食べる人のいることを知り、「だしがカギ」と気づいた。各地の鰹節や昆布、煮干しを取り寄せたり、みりんも一流品を集めた。醤油とだしとみりんを配合することはわかったが、問題はその配合である。少しずつ配合を加えて試食する毎日が続いた。東京のモニターからは「味が薄い」という声も届いた。大手の食品メーカーも地域によって味を変えているということを知り、甘さを抑えた東日本向けの調合を練り上げた。開発開始から 1 年 2 カ月後に２種類のおたまはんを発売した。

面白い醤油があるという情報が新聞や雑誌、口コミでじわじわと広がって行った。
初年度 3 万本だった売り上げが 05 年度に 44 万本、06 年度に 52 万本、ついに１億円の売り上げに達した。

同社では、営業は、飛び込みは一切やらなかったそうである。すべて人の紹介だそうである。役場の人とか、議員の人が紹介したところをコツコツと回った結果である。これが地域ぐるみの強さである。本物の良さをわかってもらうには、これが一番だそうである。農商工連携の強さを

出すのはここにあるのではないか。

通信販売するときは必ずアンケート用紙を同封する。帰ってきたアンケート用紙を読むうちに高岡専務は、他の商品と違うあることに気づいた。多くのアンケート用紙のコメント欄にびっしりと卵かけご飯についての思い出が書かれてあったのである。そこで、思いついたのが、卵かけごはんシンポジウムである。いろいろな思いを持った人に集まってもらおうと考えた。おりしも合併の時。自分たちの村がなくなると意気消沈しているときに、こうやって元気になるんだという意欲を見せたいという思いで役場にかけあうと、「卵かけごはんでシンポジウム？」とけんもほろろであった。「もっと大きなテーマでやるんであれば支援するのであるが」とでもいうような調子であった。そこを高岡専務は、「これは卵だけのテーマではない」、「米にもかかわってくるし、醤油などの周辺の産業に与える影響は大きく、吉田村の発展に関係する」と言って説得した。それでも動かないので、国から動かそうと、霞が関に行ったら、「おもしろい」と補助金をつけてくれることになった。となると県が動き出し、結局吉田村も動かざるを得なくなった。

合併を控えた 05 年 10 月に「第 1 回たまごかけごはんシンポジウム」を 3 日間にわたって開催したところ 2300 人の村にそれを超す 2500 人が訪れた。これによって、卵かけごはんブームは一層盛り上がった。卵かけごはん醤油は今全国で 50 種類販売されている。現在、シンポジウムは毎年行っている。

この主催団体は卵かけごはん楽会である。この事務局は吉田ふるさと村の本社内にある。2005 年 10 月に開催した 1 回目には村の人口 2300 人を上回る 2500 人が参加した。以来、毎年一回開催している。

楽会の会員数は今 200 人であるが、この 200 人というのは大変な財産である。インターネットのサイトに“価格.com”というのがあるが、ここが行ったアンケートによると、口コミにより購買行動に何らかの影響を受けた人の割合が 85.3%に及んでいる。最も多かった回答は、複数の選択肢のある中でどれを選ぼうか迷っていた時に、口コミ情報で絞りこみを行ったという 79.5%。続いて予定外のものを欲しがったり、購入を取りやめたりという影響もあることが明らかになった。「最後の一押しを誰かに押してもらえば決断するのだが」という状況の際の「一押し」に、口コミ情報が有力に作用していることがうかがえる。

また、商品の情報源としては店員のアドバイスや広告を重視する割合が減り、周囲の人の口コミや掲示板の書き込みによるものの割合が増加している。

楽会会員への地道な情報提供や、シンポジウムを定期的に開催することで、口コミは着実に広がって行くものと考えられる。さらに重要なのは、地域の魅力と一体化しているということである。シンポジウムに参加するために吉田地区を訪れてみるときれいな自然に抱かれ、温泉もあるという、こんなところで作られた商品は絶対においしいはずと、魅力を倍増させる効果もある。

事例３　和歌山県産品の総合商社

和歌山県有田町の株式会社ふみこ農園の特徴は、「和歌山県と言えば梅」と言われるほど梅の産地であることから同社も梅にこだわってきたが、最近では陸の物をさらにバラエティを広げると同時に、海の物にも対象を広げてきており、地域産物の総合商社的な色彩を持ち始めているということである。その背景として、同社が環境問題を重視しつつあるということが指摘できる。梅干し生産業者からはその生産過程で大量の含塩梅酢が出てくる。かつては廃棄されていたが、環境問題重視から廃棄することが容易ではなくなり、その利活用が求められていた。

ふみこ農園ではこの梅酢が魚の干物づくりに活かされている。梅酢から取り出された塩、つまり梅塩が干物づくりに使われており、自然の防腐効果とともに、クエン酸を豊富に含んでいることから独特の味覚を生み出している。同社のホームページでは、梅塩について次のように説明している。

「紀州南高梅を梅干にする時に出来る梅酢から、独自の製法で取り出した塩です。梅の栄養（クエン酸を主とする、有機酸）はそのまま残っていますが、梅の酸っぱさや香りはほとんどなく、粒子が細かく、水分が多いのが特徴で、食塩の代わりに使用して頂くだけで、ｐＨ値が下がり、お料理を体にやさしいアルカリ性にしてくれます！

お味は、塩角が少なく、ほんのりとまろやかな口当たり。もちろん無添加ですので、原材料名は『塩』のみです。」

梅干しの販売から始まった企業であるが、今では、陸の幸のみならず、海の幸もビジネスの対象としている企業である。

株式会社ふみこ農園の概要は以下のとおりである。

①　和歌山県有田町　株式会社ふみこ農園

②　設立 1996 年 10 月 14 日 ・従業員数 14 名 ・年商 4.8 億円

③　事業内容

紀州南高梅の製造販売及び、梅加工品の製造販売、土瓶蒸し、紀州ぽん酢等の製造販売。その他紀州特産品、農作物の販売

④　同社の特徴

売上高の半分が梅製品であるように、梅の産地として、事業を徹底的に地域資源の活用に絞っている。今までは陸のものが中心であったが、最近では海産物を梅塩に漬けたものを開発するなど、海産物にも目を向けている。

大手企業との提携にも熱心で、阪急百貨店のカタログでの販売は 2001 年から行っているが、今年 10 月からは、ファミリーマートと提携して２府４県の 1400 店舗で販売する２種のおにぎり（梅塩入り）を販売する。

リサイクルにも熱心に取り組んでおり、梅干しの製造工程で出る梅酢を梅酢と塩に分離して製品への利用を進めている他、今後は醤油製造工程で出る搾りかすの利用も検討している。

事例４　自家栽培の野菜を使った石窯ピザ屋

福島県大沼郡会津美里町にある「くるみの樹」は、2007 年 11 月にオープンした、山あいの古民家（築約 120 年）で自家製ピザを味わえる石窯ピザ屋である。

オーナーである伊藤道人氏夫妻は、2005 年に東京から同地に移り住んできた。東京で暮らしていた際、妻の敏恵さんは「安全・安心な食材や身の回りのものを皆に普及させたい」という思いから、『畑と街を結ぶお店』というコンセプトの自然食品店を経営していた。会津美里町へと移り住んでからもその思いは変わることはなく、自ら自宅の畑で野菜づくりを始めるとともに、町内で有機野菜を作りその普及に取り組んでいるグループ（会津自然塾・会長鹿野義治氏）へと参加し始めた。自らの手で有機野菜の栽培をし始めた中で、「地産地消の推進や、安全・安心な食べ物の普及に取り組みたい」という気持ちはより一層強いものとなり、地元の人々の応援に支えられる形で、昨年 11 月、石窯ピザのお店「くるみの樹」をオープンさせた。

くるみの樹で出される料理の野菜は、自宅の畑で作られたものの他、会津自然塾の仲間から仕入れている有機農産物であり、それらはすべて化学肥料や農薬を一切使っていない「有機ＪＡＳ（日本農林規格）認定」のお墨付きである。

くるみの樹は、農業者自らが作物を加工し、直接お客様へと提供する「６次産業型」のモデルであるとともに、地元有機野菜グループとレストランが連携した「農商工連携」のモデルケースでもある。言い換えれば、農業が基盤である会津地域の振興モデルであり、地産地消や食の安全性といった食の問題の解決モデルでもある。また、会津への移住者が過去の経歴を活かして会津で起業するといった「Ｕ・Ｉターン組」のモデルケースであるとも言え、様々な観点から、その成功が多いに期待されているところである。

※有機ＪＡＳ（日本農林規格）について

（農林水産省「有機食品の検査認証制度について」1997 年８月を参考にした）

（１）有機ＪＡＳ（日本農林規格）とは

・有機農産物についての不適切な表示が行われたり、生産基準の不統一が見られる等混乱している状況にあったため、1999 年に改正されたＪＡＳ法に基づき、有機農産物やその加工食品に関する日本農林規格が制定され、表示の適正化が図られた。

（２）有機農産物の生産方法の基準（ポイント）

・堆肥等による土作りを行い、播種・植付け前２年以上及び栽培中に（多年生作物の場合は収穫前３年以上）、原則として化学的肥料及び農薬は使用しないこと。

・遺伝子組換え種苗は使用しないこと。

くるみの樹の概要は以下のとおりである。

① 営業時間は午前 11 時～午後３時。定休日は火曜日と水曜日。

② 石窯ピザのほかに、オーガニックコーヒーの提供や自然食品の販売などを行っている。

事例５　お米のパン屋「まんまパン」

福島県南会津郡南会津町にある「まんまパン」は、2008 年の２月にオープンした。自家製のひとめぼれや古代米（赤米・黒米）を使った焼き立てのパンが味わえる、お米のパン屋である。

オーナーである福田敦泰氏夫妻は兼業農家であり、従来は水稲の生産を主力としてきた。しかしながら、米価の下落傾向が続く中、水稲で収入を確保するために必要となる「作付面積の拡大」や「大型機械の投資」という方向性に限界を感じ、より付加価値の高い農業経営への転換を進めてきた。2003 年頃からはポリフェノールやアントシアニンなどを含み、白米よりも栄養が豊富な古代米を栽培してきている。

そのように高付加価値農業経営への転換を進めてきた中で、「米粉パン」というお米の付加価値を高める方策との出会いがあった。自家製粉や製パン技術の習得といった準備期間を経て、2008 年２月「まんまパン」のオープンを迎えた。

同店の最大の特徴は、「自家製のお米」を「自家製粉」し、米粉パンを「自家製造・販売」している『一貫性（＝米農家がやっているパン屋であること)』である。商品の原材料生産から販売に至るまでのすべてを自社で行っていることから、無添加で安全・安心な商品をお客様にお届けできるという強みにつながっている。その安全性と安心感により、小麦アレルギーの子供を持つ両親や祖父母が、愛する我が子、我が孫のためにと、「まんまパン」へと足しげく通われているとのことである。

米粉については、農林水産省が中心となり、「食料自給率の向上策」の一環として 2009 年度以降、より一層「米粉等の定着拡大に向けた支援」に力を入れていく準備を進めており、今後のさらなる利用促進が見込まれている。

そういった意味において、また農業、特に稲作の盛んな会津地域の振興という観点からも、会津の米農家の「６次産業化」のモデルケースとして、「まんまパン」の成功は多いに期待されているところである。

※米粉の普及状況について

（農林水産省「米粉利用の推進について」2008 年１２月を参考にした）

（1）パン等の原料米の使用量

年度	原料米使用量
平成１５年度	１，０００トン
平成１６年度	３，０００トン
平成１７年度	３，０００トン
平成１８年度	６，０００トン

＊地方農政事務所等による米粉パン等買受業者からの聞き取り

（2）米粉パン学校給食導入校数

年度	H14～15	16	17	18
米粉パン学校給食導入校数	1,983	4,067	6,063	7,836
給食実施校数	32,003	31,902	31,662	31,476
米粉パン学校給食導入割合	6.2%	12.7%	19.1%	24.9%

まんまパンの概要は以下のとおりである。

① 主力商品：自家製粉したひとめぼれや古代米の米粉で作った「コメワッサン」。
その他、フランスパン、食パン、シフォンケーキ、ピザパン、カレーパンなどのケーキや調理パンを製造・販売している。

② 自店での販売の他、道の駅などへの委託販売等も行っている。

事例６

地域資源を移住者と地元とが協力して活かす「あぶくまロマンチック街道」

福島県阿武隈地域は、福島県の東部に位置する阿武隈山系一帯を指し、福島県のおよそ３分の１を占める広大な地域であり、豊富な森林資源に恵まれた標高 200ｍから 700ｍの丘陵地で、花崗岩類の強固な地盤を持った地域である。

阿武隈地域における農業は 1980 年ごろまでは、稲作の他に養蚕、葉たばこやコンニャクなどの工芸作物の栽培が盛んに行われていたが、近年は養蚕や工芸作物は減り、稲作や野菜、花卉、果樹栽培などが行われている。

阿武隈の山並みを縫うように走っている国道 399 号は、飯舘村、浪江町津島、葛尾村、田村市都路、川内村をつなぐ道をとなっており、街道沿線の地には、美しい里山、清らかなせせらぎ、静かな田園風景が広がっている。

この５市町村を結ぶ国道 399 号線は「あぶくまロマンチック街道」と名づけられ、1．地域産業活性化、2．定住・二地域居住の推進、3．景観形成等の各種取組みが行なわれているが、今年度は５市町村の直売所の連携及び田舎暮らし体験事業を中心とした活動がされている。

2008 年 10 月 18・19 日には、あぶくまロマンチック街道５市町村合同企画「田舎暮らし体験事業」が開催された。

この田舎暮らし体験事業の実施団体は、2003 年 10 月に設立された「あぶくまロマンチック街道構想推進協議会」である。同協議会は民間、県(相双地方振興局)、市町村で構成されており、特に地理的な関係から県の地方振興局の枠組みを超えて田村市（旧田村郡都路村）の参加に特徴がある。

「いなか道体験物語」と称するこのイベントでは、初日の「こだわりの味噌造り」を５市町村の共通企画とし、２日目は各地域別企画のオプション体験（新蕎麦でそば打ち体験、米粉パンづくり、地場牛乳でバターづくり、こんにゃくづくり、朝食前の野菜の摘み取り、じゅうねん料理体験、ダイナミック木工、ツル細工、稲刈り）を盛り込んだ内容として実施、主に首都圏に居住する方に情報発信し、地域への誘客を促進した。

その結果、各地に多くの参加者が訪れ、加工食品や木工品づくり、参加者と移住者および地元住民の食を通じた交流会を実施するなど 2 日間の田舎暮らしを体験した。

５市町村のひとつ田村市都路町では、首都圏を中心に 10 名の参加があり、「都会と違って空気がおいしく景観が素敵」、「観光化されていないところがいい」、「のんびりリラックスできる」、「貴重な体験ができた」など参加者の声を聞くことができた。

田村市都路町（旧田村郡都路村）では、20 年以上前から「村づくり」の一環として移住者の受け入れを積極的に推進している。

地元林業の衰退が懸念される中、村おこしを推進するため企画されたのが、空き家対策と新規就農者の受け入れ、山林分譲などの取組みだった。

最初は役場を窓口にして空家対策を行った。まずは村おこしを手伝ってもらう仲間を集めるために新規就農者を募ったが、この取り組みは見事に失敗したという。農林業の不振を救ってほしいと考えた地元側と受け入れにあたってさまざなま支援を望んだ移住者側に気持ちのズレがあったためだという。

次に手がけたのが山林分譲だった。その頃はまだバブル期で、坪 8000 円の 14 区画の分譲地に 200 名もの見学者が訪れた。ただし、当時は投機目的で土地を求めた人が多く、家を建てたのは土地購入者の半分くらいで、村おこし活動が本当の意味で軌道に乗ったのは、バブルが崩壊してからだという。

土地購入者の大多数は定年前後の人だが、田舎暮らしを本当に真剣に考えている人たちが村に集まってくるようになった。受け入れ側も不動産の斡旋や建築だけでなく、地域住民との良好な関係作りや新住民に対する情報提供、セカンドハウスの管理など細かなフォローが必要になってきた。

村おこし活動を始めて 15～16 年経つ頃には、村内では累計 100 棟近い住宅とセカンドハウスを建築してきた。その結果、それまで出稼ぎを余儀なくされていた建築関係者が村内で働けるようになった。

また、移住者や別荘利用の人たちの固定資産税が合計 600 万円を超え、さらに移住者による消費の効果が年間 5000 万円程度と経済的効果も顕著になっている

現在、田村市都路町では、約 100 名の定住・二地域居住の方たちが暮らしており、各種相談窓口において移住を検討する方の相談を受けたり、ホームページ・各種情報誌やその他広報媒体を通じた情報発信等に参加するなど、地域振興に積極的に取り組んでいる。

また、各種体験ツアーや交流イベント等による交流人口の拡大には、自ら企画・実施主催者として活動し、交流人口の拡大や定住・二地域居住への誘引を図っており、集落の再生に移住者の力と知恵を積極的に活用し、コミュニティーの維持・再生が図られている。

「あぶくまロマンチック街道」取組みの概要

(1) あぶくまの里づくり

①地域資源の再発見と、地域の特性を活かした里づくり

②環境にやさしい里づくり

③国道 399 号を軸とした景観づくり

(2) あぶくまの里オーナーづくり

(3) 人・自然・地域を大切にする心を育む地域づくり

(4) 地域交流促進における地域づくり

(5) 地域ネットワークづくりによる共同での地域づくり

あぶくまロマンチック街道　http://abukuma-romantic.jp/

コラム　共通するキーワード

浅田診断士は、調査した事例をふりかって、次のようにまとめた。共通するキーワードでくくってある。

(1) 身の丈に合った規模

今回調査した事例のほとんどの農家が、更なる規模の拡大は考えていない。事例-7(小幡氏)は50aに拡大したいとの考えがあるがこれとて大規模化といえるものではない。いわばA.の事例２の「身の丈に合った規模」に言に代表されるのではないか。他にも

・無理をしてまで大規模化は考えない
・借金して無理して大型機械を買うことはない
・コンバインを買わずに委託する
・稼動は１年にたったの１日、大型機械の導入は頭にない　　等

また、通信販売などの消費者の件数も、グループ化する、委託する等として拡大を図る農家は見当たらなかった。但し夏野菜の最盛期には夏期限定で直売所で販売する例が数件見られた。いずれにしても自身の供給力をしっかり認識しておりその範囲で堅実に農業経営を進めているといえる。

もっとも今回は先進事例として自身で販路を開拓した農家に焦点を絞って調査したので事例に偏りがあるかもしれないが、取上げた農家は時の流れやブームに流されることなくしっかりした考えを持っている。

今後は大規模化と多品種少量生産の２極化が一層進むのではないか。

(2) 安全安心で美味しい

ＪＡＳ有機認証、特別栽培認証を取っている農家が１件づつ、残りは認証を取らないまでも実質的な有機栽培をし何らかの形でこだわりを持っている農家である。当然安全安心であることに留まらずに「美味しい！」といわれることに喜びを感じており品質に誇りを持っている。

中でも驚かされる例はA.の事例２の「全てのものとの共存共生」である。ここでの「全てのもの」には地中の微生物、田畑の虫や小動物も含まれるとのこと。いわゆる「自然農」と言われる農法であり、不耕起・無農薬・無肥料(化学・有機)・草を抜かない等である。今回の事例の候補に挙げつつも取上げなかったが、川俣町の「やまなみ農場」は全国にも知られている自然農の農場であり自然農で経営が成り立っている例である。

(3) 顔の見える関係

今回の事例で多かった販路は、①口コミによる通信販売の広がり、②直売、③自ら配達、等に見られるように顔が見える関係の販路である。インターネットの時代なのに顔が見える関係？！

Bの事例２(阿部農園)はUターン農家であるが18年に及ぶ都会の勤務時代の知人が通販先の多くを占めている。B の事例３(坪井農園)は体験ツアーで稲刈り体験をした参加者と坪井さんが知り合い通販が始まった。そしてその参加者が知人に声を掛けその知人から更に知人へ広がり通販の輪が 20 件にも達している。このケースは必ずしも全員が顔の見える関係ではなかっ

たかもしれないが間接的ながら顔の見える関係であるといえる。A の事例５(青柳堂)の自ら車で直接配達している例は最も強く顔の見える関係である。

また通販の多くの事例ではニュースや便りを発行している。生産者の思いが込められた文面が消費者に届けられ、「便り」が生産者と消費者との間で大きな役割を果たしている。一方「便り」を発行しなくともきめ細かな交流を続けている事例がある。B の事例３(坪井農園)は、生産地(福島県田村市)のイベント「都路の灯まつり」に合わせて坪井さんが消費者を招き、逆に消費地(横浜市)では消費者が坪井さん夫妻を招き交流会を毎年実施している。

A.の事例２は珍しい作物や加工食品を手がけインターネットで販売をしているがかなり苦戦しているようだ。他の事例に見られるように「顔の見える関係」を第一に築き、インターネットはその次に来るべきものだろう。

なお、「アグリなかい」(滋賀県)はインターネットで米を完売しているが、これは珍しい例ではなかろうか。このホームページは、「自然医学」を前面に押し出しており農産物販売に留まらぬ広がりと深さを持った内容になっている。インターネットでの販売にあたっては、栽培法等の説明だけでは訴える力が足りない。何故その作物を栽培するようになったかの理由や、その栽培法を採り入れた理由まで訴える必要があろう。

(4) 信頼

今回の調査で消費者との関係で大事にしていることを質問したが、その回答は、

・ウソをつかない
・本音で言えること
・売るからには良いものをつくりたい
・期待を裏切らずに誠実に
・信頼関係に尽きる。お客さんに感謝
・信頼関係

である。まとめて言えば「信頼」である。

ある農家はヒヤリングの中で「いもち病が出てしまったので恐くなりたった１回だけだが農薬を使ってしまった。そのことを消費者に伏せていたが知られるところとなり、営々と築いてきた信頼関係が一瞬のうちに消えてしまった例を知っている」と話してくれた。「使わざるを得なかった」と正直に消費者に伝えておけばダメージはるかに小さくてすんだのではなかろうかともヒヤリングの中で付け加えた。

２．後継者を含めた複合経営型

今後、地域資源を農業活性化の視点から生かす力は、①既存農業者の力、② 後継者の力、③新規就農者の力、そしてこれらを育成する地域の力が不可欠である。付け加えるならば、地域の力とは総合力である。これらの力を結集する には、伝統を守る視点、新たに芽生えた芽を守る視点、これらを包括して地域 を活性化する「地域力向上」の視点から見ていく必要がある。

ここで、伝統を継承する「後継者」の視点を鑑みると三浦診断士の事例が参考になるといえよう。

若者が農業に未来を見出して後継者になる、あるいは農業に参入するにはどうしたらいいかを考える参考となる例である（D のタイプとして紹介する）。

(1)後継者を含めた複合経営型

地域資源を活かすにしても、農業生産者があってこそ活かされるのである。農家が農業を継続できるかは後継者がいるかどうかにかかっていると言えよう。この章のまとめとして、三浦診断士が調査した事例を紹介したい。農家にとって後継者の確保は頭の痛い問題である。ところが、三浦診断士の取り上げた事例は親子三代で様々な農業生産活動に取り組んでいるのである。しかも、「過去の産業」となりつつある養蚕業にも目を向け、その再生にも取り組む。阿武隈山地の麓に散在する桑畑の荒廃は地域住民にとっては耐え難いものがある。

安斉さん一家は親子三代全家族で農業を専業とするに当たり、先祖代々受け継がれた地域産業である養蚕業に加えて、シイタケ栽培と水稲栽培を複合的に手掛ける事で、専業化を実現した。それぞれの作業は家族経営協定により実現し、特に三代目後継者である長男夫婦（含む次女）は、シイタケ栽培を独立採算制で責任を負っている。

特筆すべき事として、福島県阿武隈山間地帯は田・畑・山林いずれを取っても、地形・面積等において、一つの地域産業のみでの農業としての専業化は困難な地帯であり、安斎さん一家も水稲・繭・シイタケ等の複合経営でしか専業農家としてのビジネス化は成立し難いのが現実である。更に地域資源としての繭飼育やシイタケ栽培を再生維持する事は大変重要な意味を持つ、つまり安斎さん一家は可能な限り、それぞれの規模の拡大や集約、機械化の実現、そして合理化策として繭飼育とシイタケ栽培を同じ設備の活用で行い、二重投資をさける事などで、トータル的な経営維持を図っており、特に桑畑・繭飼育は、伝統的地域資源として全体的経営の中で残したいとの思いが強く、国産原料としての希少性や履歴のトレースでの安心感等で高級織物としてのニーズを更に連携先と掘り起こすべく、必ずしも収支効率の良くない繭飼育を、シイタケ栽培や水稲栽培でカバーする経営努力がなされている。

安斉さん一家は後継者を含めて、将来現在地に農業公園を造る夢があり、繭生産も 1994 年には生産数量全国一など数々の受賞に輝いた。

安斉さん一家の多角化による地場産業の掘り起こしと、家族経営協定による経営効率化の概要は以下のとおりである。

福島県二本松市郊外の山あいで、1976 年に孝行さん夫婦は、父母からバトンタッチを受けた「安斎農園」で本格的に桑畑の規模拡大に取り組まれた。元々、福島県を流れる阿武隈川ゾーンは、養蚕業の王国といわれ、多くの生産農家が関わってきた。孝行さんは父母が取り組んできた産業を引き継ぐべく、会社勤めを辞め夫婦で養蚕農家の後継者として、桑畑の規模拡大、効率化

に取り組んできた。更に、養蚕業と並行して養蚕施設の閑期活用で、菌床シイタケ栽培も実現した。又、父孝夫さん、母秀子さん、安斎孝行さん夫婦、長男孝和さん夫婦、次女美和さんの三世代7人の全員参加で、水田集約も進め、稲作での地域有数の規模を担っている。
農家本来の全家族参加型を基本に（家族経営協定)、効率化、省力化、合理化といった近代化に最大限取組み、1990年に農林水産祭「天皇杯」、1994年に繭生産数量全国一など数々の受賞に輝き、日本屈指の農業の先駆者としての期待が大きい。
ここで、当農園の養蚕経営について特筆すべき事として、日本の養蚕従事者の高齢化、中国産の輸入等での価格低迷等の中で、日本の2007年度の全国養蚕農家数は1,169戸、収繭量は４３３ｔで、1戸平均収繭量は370 kg（資料：農林水産省特産振興課調べ）であるが、当農園は703kgで、全国平均の約1.9倍の効率収繭量（全国1）が経営維持に繋がっている。これらの要因は主として、以下の通りである。
① 「経営規模の拡大による効率化」・・・桑園規模拡大・集約・機械化
② 「家族経営・専業化による人件費の削減」・・・全家族専業での生産性向上
③ 「販路の安定確保による販売経費削減」・・・地元ＪＡに全量販売
④ 更に、農家経営として見えてくる最大要因は「施設の複合活用で二重投資の回避」
・・・養蚕施設の閑季活用での、シイタケ栽培が挙げられる

１．基本的な考え方

キャッチフレーズ：　日本農業の原点こそ、全家族経営、そして省力・効率・合理化での規模拡大である。

２．多角化の種別と生産割合

(1) 養蚕生産・販売・・・・・・・・・・10%
(2) 菌床シイタケ栽培・販売・・・・・・60%
(3) 自営・委託稲作・・・・・・・・・・30%

３．地場産業の掘り起こし

(1)　福島県の地場産業として最も親しまれた養蚕業の回復（主な作業シーズン・・夏）

① 桑の栽培で桑園規模拡大
② 繭飼育の集約、機械化での効率生産
③ 昭和55年・57年、農林水産大臣賞受賞
④ 1990年、農林水産祭で「天皇杯」受賞
⑤ 1993年、４年繭生産数量全国１を記録
⑥ 養蚕規模・・・703キロ
⑦ 以上から、認知度回復
⑧ 販売先・・全量ＪＡに売却

(2) シイタケ栽培（主な作業シーズン秋～春）

① 養蚕の作業施設を活用（養蚕用人工飼育装置の中でシイタケを栽培、移動せず１ヶ所で収穫）し、２重投資を避ける

② 養蚕時期を外すことで、有効活用でき施設を遊ばせない

③ シイタケ菌床は、自家製造（一部は購入）で、コスト削減

④ 養蚕用の消毒をシイタケの雑菌侵入防止にも生かし、シイタケの防菌効果を高め、更に手作りの殺菌釜や培地で低コスト化を実現し品質を向上

⑤ 菌床栽培規模・・・26,000 玉

⑥ 販売先

1) ＪＡ・・・・・・・・・・・・・・・・40%

2) 地元スーパー（7～8 店舗）・・・・・60%

(3) 水稲（主な作業シーズン夏）

① 水田集積を進め、作付面積　320 アール

② 作業受託、520 アール

③ 地域有数の規模

④ 販売先・・・全量ＪＡ

４．家族経営協定

(1) 家族 7 人

(2) 役割分担

① 家族構成・・・3 世代・・父母、孝行氏ご夫婦、長男ご夫婦、次女

② 分担（主に）・・養蚕・・・・・・・・孝行氏

シイタケ・・・・・・長男夫婦・次女

水稲・・・・・・・・孝行氏夫婦

野菜・・・・・・・・父母

(3) 賃金・・・・・給料制（但し、シイタケは、独立採算制）

５．2008 年 9 月　福島県知事より農業十傑賞受賞（農業経営改善部門）

６．今後の課題（悩み）

(1) 家族労働でやや余裕はあり、特にシイタケは需要があるので規模を拡大したいが、このところの燃料、肥料の高騰分を販売価格に転嫁できない

(2) 大型機械の購入はリスクが多きく無理

(3) 但し、夢は大きく持たれている（現在の地に農業公園を作る・・・安達太良山を一望できる景観）現に、子供達向けのヤギを飼育、又田植え体験者なども歓迎

第６章　まとめ

１．Think globally, act locally

“Think globally, act locally （地球規模で考え、地域で活動しよう)”という言葉は、1972 年にスウェーデンのストックホルムで開催された国連主催「人間と環境に関する国際会議」におけるキャッチフレーズとして採用されたものである。このキャッチフレーズの提案者は、この会議の準備に携わった米国の細菌学者・医師リュネ・デュボスである。リュネ・デュボスは、かねてから「地球上で人間が繁栄している理由は、人間のみが周囲の環境を自分に適応するように変えることを知っていたからである」と述べていた[53]。デュボスのこの言葉は、人間の行動が環境をいかようにも変え得ることを示している。そして、その危険性を感じていたデュボスが、「今こそ“Think globally, act locally”が求められている」という思いで発した言葉である。

このストックホルム会議において「人間環境宣言」が採択された。その基本は、「環境破壊の防止と、人間が環境保持の義務を担っていることの確認」であるが、ここで特筆しておきたいのは、同宣言“２．原則”の（３）において「再生可能な重要な資源を生み出す地球の能力は維持され、可能な限り、回復又は向上されなければならない」と宣言している個所である。このことは、再生可能な産業として農林水産業をあげることができるわけであるが、「『農林水産業』の再生可能性を重視し、回復、向上に努力すべし」と謳っていると言うことができよう。まさにここにも、“Think globally, act locally”の理念が込められていると考えられる。

世界的な人口増加、工業化の中で、自分たちの住んでいる地域の「資源の再生可能性」を追及して行くことが宣言されたはずなのに、わが国の現状ははたしてどうであろうか。わが国の“食料自給率４０％”という実態は、まさに、“Think globally, act locally”の逆の “Think locally, act Globally”、つまり、自分たちのことしか考えずに国際的に食料を調達することに依存して来たと言うことができないだろうか。

デュボスの知見が最大限に発揮されたストックホルム会議から 30 年以上が経過したが、この間に、食料問題をめぐって、先進国グループである“北”と発展途上国グループである“南”とが対立する形で国際会議が開催されてはほとんど成果が見出されないままである。最近では 2008 年 7 月にドーハラウンドが決裂した。決裂の主な理由は、途上国に使用が認められる SSM（特別セーフガードメカニズム）をめぐっての、発動要件の厳格化を求める米国と緩い規律を求めるインドや中国の対立があったためである。ジェトロの資料によると[54]「SSM とは、途上国で農産品輸入が急増した際、一時的に国内産業を保護するために発動可能となる緊急輸入制限措置を指す。発動決定に損害調査などを要する一般のセーフガード措置と異なり、農産品輸入が一定の増加量に達し、国内価格の低下が確認されれば自動的に発動可能（Trigger）となる。会合で

53 花田信弘『WHO の健康の定義の問題点と口腔保健の役割』ヘルスサイエンス・ヘルスケア Volume 4, No.1（2004）
54 WTO/FTA Column, ジェトロ Vol. 052 2008/10/17

は、この措置の発動要件、措置発動に際して実効税率に上乗せされる関税の水準を巡り、米国とインド・中国の間に対立が生じた。

農業輸出国である米国は、途上国がSSMを発動する際の発動要件の厳格化、また上乗せ関税の水準についても可能な限り低く抑えるよう要求していた。一方、開発の観点から途上国への特別扱いを求めるG33を代表するインドは、米国など先進国の巨額な補助金が農産品価格を引き下げ、これらの安い輸入産品から国内の零細農家を保護する必要があると主張、SSMを発動し易くするために発動要件の緩和、高い水準の上乗せ関税を要求していた」とあるように、先進国と発展途上国の対立が存在していたのである。

WTOの対立の構図は、かつては国際市場での覇権を狙う米国と欧州の対立、あるいは、輸入自由化を迫る欧米対日本という対立であったが、最近では発展途上国の経済成長に注目して、国際的に市場を拡大しようとする、言うならば、Global 派とも言うべき欧米等の先進諸国と、国内の農業発展に配慮せざるを得ない Local 派とも言うべき途上国とのせめぎ合いとなって来ている。先進諸国の食糧輸出戦略に対しては国際的な環境保護グループからの反発も根強く、閣僚会議が開催される都市では抗議行動がつきものとなっている。

２.「米と農業」を考え直す

昨年発生した食品の安全を巡る問題の一つである“汚染米問題”はつきつめるとわが国政府の「WTO対策」から出てきたものである。問題の米は、WTOの協定に基づいて政府が義務的に年に約７７万トン輸入しているミニマムアクセス（MA）米だったからである。輸入米でありながら国はその品質に十分なチェックを行わずに民間会社に売却していた。その理由は食用ではなく工業用であったということであるが、結果として食品や酒類の原料として出回ってしまい、人体への影響を引き起こしかねない事態を発生させてしまった。WTOの協定、すなわち国際約束に基づいて高い関税を支払って輸入した米が“食用”では買い手がないので需要のない米として“援助米”あるいは“工業用米”に回さざるを得ないということになっているのである。今後、わが国が海外からの農産物輸入を阻止するために高関税品目を増やそうとすればするほど、MA 米の輸入量は増えることになる。言って見れば“需要のない”米の輸入が増えるという事態は、既に一部の国で直面し今後全地球規模で考えて行かなければならない「人口増と食糧問題」そして「環境問題」といった課題に逆行していないだろうか。

ところが、「汚染米」のニュースが新聞やテレビで報道された時でさえも、WTO の協定に基づく最低輸入義務に対してはほとんど触れられず、国民はほとんど無関心という有様であった。

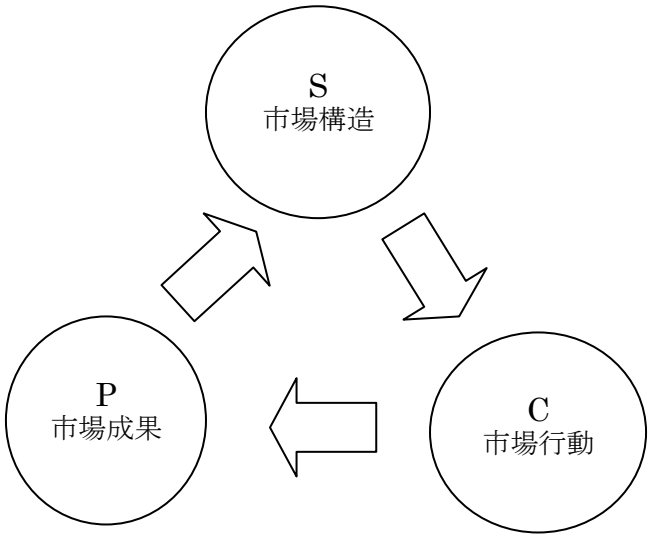
日本政府のWTOでの交渉のスタンスは、「米の高値」を維持することであるために、今後ドーハラウンドが再開されたとしても、結果として、ミニマムアクセス米を現在の77万トンから増やすことになりかねない。

「日本農業を維持するには“米の高値”が必要」を金科玉条に掲げることが、果たして日本の農業を守り、地球規模の食料問題と環境問題を解決することにつながるのであろうか。経済原則からすれば、価格の引き上げは購入の減少につながるのであるが、現に米の価格が上がったこと

で、米の消費量は減少し、自給率を引き下げてきている。しかも、米の供給量を意図的に行う減反政策によって、農家の意欲も減退し、若い後継者不足が懸念されており、日本農業は存続の危機に直面しようとしているといっても過言ではない。

３．ビジネス・オリエンテッド型農業を目指す

産業組織論における S-C-P パラダイムは、市場構造（Market　Structure)、市場行動（Market Conduct)、市場成果（Market　Performance）の枠組みのことを指し、一般的には企業が市場の中でいかに競争しているかを見るものであるが、米の生産にこれを当てはめて見ると、「米価の低迷（S)」→「生産量の減少（減反)・輸入制限の維持→高値誘導（C)」→「米販売量の減少（消費の減少）(P)」という S-C-P パラダイムを示してきた。これは自由競争のなかではなく、政府主導による「市場行動」の結果である。これが永遠に続くと、日本農業はまさしく衰退に向かって突き進むことになる。自給率も当然ながら延々と下がり続けることになる。



① 市場成果

「いい市場成果を得るためにはどうしたらいいか」が、日本農業の未来を考える方策となる。当然、そこには「米の消費量増大」が来るべきである。量と額の双方における増加である。

② 市場構造

いい市場成果に結びつけるためには、市場構造から考える必要がある。現在の市場における米の位置づけはどうなっているか。今の米の消費は完全に主食の市場だけである。

市場構造としての米の位置づけを考えるアプローチは２つある。

ひとつは、主食としての消費量をいかに増加させるか。・・・・a

もうひとつは、主食以外の消費量をいかに増加させるか。・・・・b

a. ここでは、米飯として食べるか、米飯以外の摂取方法はないか、ということを検討する必要があるが、新潟県農業総合研究所食品研究センターでは、次のような研究報告を発

表している[55]。

需要拡大策の一環として米の粉食化技術について検討を行い、二段階並びに酵素処理の二つの製粉技術を開発した。当該米粉は、従来の米粉よりも微細かつ品質に優れ、米粉利用食品の高品質化並びに新規食品分野への参入が可能となった。

日経流通新聞（2008.6.30）は、この件に関連して、次のように報じている。

小麦粉の高騰でにわかに脚光を浴びる米粉（こめこ）。旧来の米菓向けだけでなく、新たにパンやめん類向けとしての開発を全国に先駆けて進めてきたのが新潟県の食品研究センター（新潟県加茂市）だ。同センターの開発成果は既に全国へ広まっている。

「パンを作る時、従来は混ぜ物程度の存在だった米粉を主役に変えることに貢献できた」。センターの中村幸一・穀類食品科長は胸を張る。米粉パンはもちもちとした食感が最大の特徴で、風味はいまでは小麦粉で作ったパンと大きな違いはなくなりつつある。（中略）

食品研究センターの開発成果は地元のパン店が既に利用している。その一つが新潟県新発田市のパン店「ボン・タケダ」。同店では九二年にいち早く、米粉一〇〇％のパンを発売した。同店の武田孝四郎社長は「技術をそのまま使うのではなく、自分なりに試行錯誤してきた」と話す。グルテンフリーの「ＮＥＷライブレ」は大小の二サイズある。コッペパンに似た小が二百五十円、円形で直径十二センチ程度の大が六百円で販売。食感は米粉パン特有のもちもち感が、通常の米粉パンよりも強い。

米粉に加工し、パン用などに利用する方法が既に商業化されている。

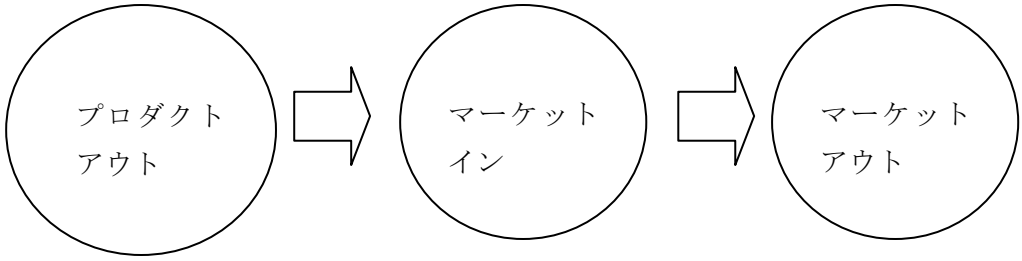
b. ここで最近クローズアップして来ているのが「飼料米」としての利用である。宮城大学の大泉一貫教授は、朝日新聞（2008年8月4日）で、次のように述べている。

エサ米となると、１キロ３０円前後に下げる必要があるが、これも決して不可能ではない。わが国のコメの収量は１０アール当たり５００キロ台しかないが、今から４０年も前に既に７００キロを達成していたところもある。現在の技術を使えば、１５００キロ程度の目標は可能なのではないか。これならコストは３分の１の３０円台まで下がる。タイ米などと競争できる水準だ。特区制度を利用して、やれるところからやってみたらいい。

③ 市場行動

ここで最も重要な意味を持っているのが、市場行動である。農業部門で最も欠けていた部分と言っていいだろう。

55 日本作物学会　第224回講演会シンポジウム　21世紀の農業　（2007年9月26日　金沢大学にて開催）



今までのほとんどの農家は「作ったら終わり」でやって来たと言えないだろうか。最近でこそ産直が増えてきて、自分で売るという農家も出てきたが、まだごく一部であり、多くの農家は JA に売り渡したらそれで終わりということになる。そこでは消費者と接しないから、消費者のニーズは全く分からずに作っている。これが“プロダクトアウト”である。

消費者のニーズに合わせながら作っていくことを“マーケットイン”と言う。当然ながらコストに対する意識も必要になる。

さらにこれが進むと“プロダクトアウト”となる。これは消費者の抱える問題の解決を目指した商品供給のことを言う。ソリューション型商品開発ということができる。

４．派生産業を生み出し地域を活性化

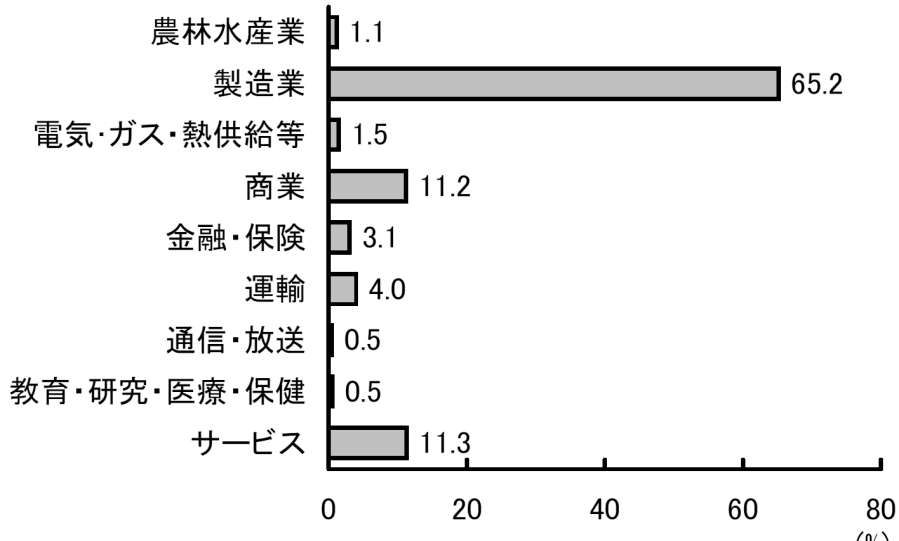
地域農業の舞台である山村・中山間地では、「人・土地・ムラ３つの空洞化」が進展していると言われているが[56]、農業従事者にとっては後継者難（ヒト）、休耕地の荒廃（土地）、コミュニティ（ムラ）の崩壊の危機は深刻な問題である。

そんななかで、この報告書でも取り上げたが、「自らの力で打開の道を探る」動きが各地に出てきている。

その一つの動きが「地産地消」である。産品の移動を極力減らす「地産地消」の推進は環境問題に対する配慮からも、望ましいことと考える。但し、農産物に関しては、生産地と消費地が極端に偏っていると言えないだろうか。「地産地消」を進めながら、「移輸出型」の産業として農業を育成することも考えていく必要がある。

56 小田切徳美『山村再生の課題』アカデミア vol183／2007

（図表12）移輸出額に占める産業シェア

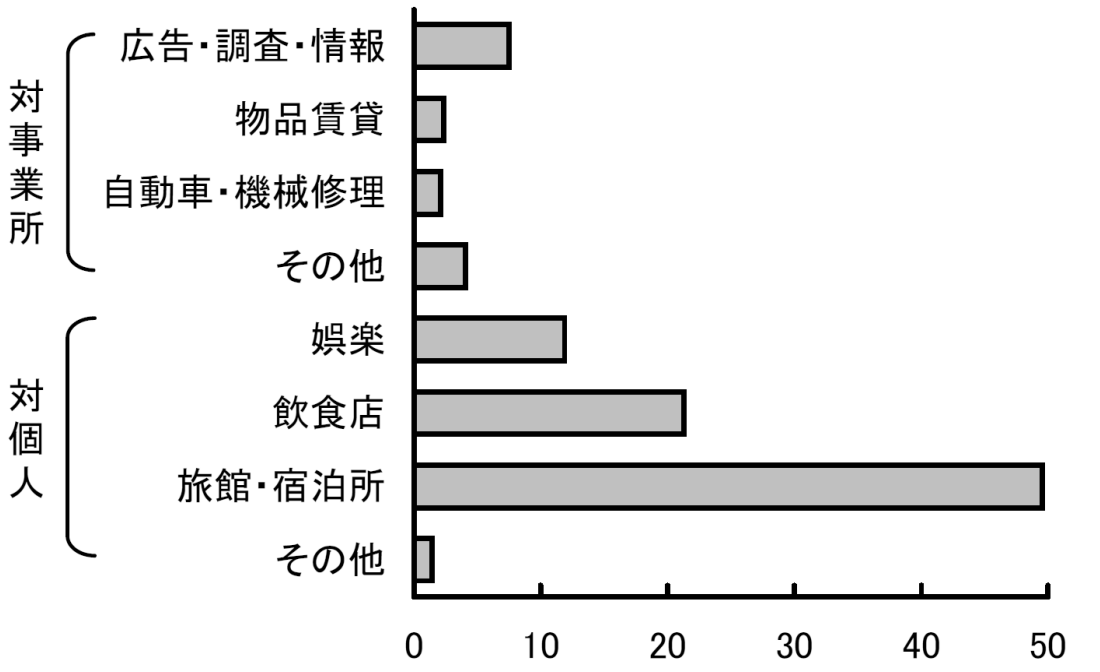


（資料）各都道府県の産業連関表をもとに日本総合研究所作成
（注）集計対象は移出比率が平均以上の20都道府県。ネットアウトせず単純に合計して、シェアを計算した。

この図は、株式会社日本総合研究所の報告書から引用したものであるが[57]、移輸出額に占める割合は製造業が最も高くて 65.2％となっていて、農林水産業はわずか 1.1％に過ぎない。しかし、このグラフの中のサービスは 11.3％と、製造業に次いで高くなっている。同じ報告書に、東京都のサービス移輸出の内訳として対事業所サービスである「広告・調査・情報」が５割を占めているとしているが、一方、地方にあたる４県（長野、山梨、静岡、大分）のサービス部門の移輸出額の図を掲載している。以下がその図であるが、都市型である東京都と異なって、対個人サービスである「旅館・宿泊所」が５割を占めていて、東京都と対照的である。飲食店まで含めると７割となる。

57 株式会社日本総合研究所「雇用・就業情勢にみられる地域間格差」2006 年 7 月 12 日

（図表15）サービス移輸出が多い県の内訳



（資料）各都道府県の産業連関表をもとに日本総合研究所作成
（注）長野、山梨、静岡、大分の2000年における移出額の単純合計。

農林水産業単独では移輸出額は小さな割合でしかないが、サービス部門の中で大きな割合を占める農林水産業が地元の「旅館・宿泊所・飲食店」とつながるバリューチェーンを考えれば、農林水産物の移輸出額は高まることが期待できるはずである。

先ほど引用した小田切氏は同論文の中で、「山村の新しい地域産業は４つの経済の構築・確立としてまとめることができる」として、その一つとして「第６次産業型経済」を指摘している。つまり、小田切氏は「地域農林水産物を加工、販売する第６次産業の必要性は、先の馬路村の事例等がつとに示している。それは、食用農水産物の国内生産額約 12 兆円と最終食料消費額約 80 兆円のギャップに含まれている付加価値と雇用を山村サイドが新たに得ようとする活動でもある」と述べているように、１次産業の２次産業（加工産業）、３次産業（商業）への伸延であり、１次、２次、３次を足し合わせて６次産業と表現しているのである。

日本経済新聞（2009/01/04）は、

「世界的な金融危機が日本の実体経済に波及し、地域経済はかつてない厳しい局面を迎え、全国各地で雇用調整の動きが広がり、工場建設を延期する企業も相次いでいる」と指摘し、「地域資源をうまく使えば地方の中山間地でも活性化できる。愛媛県内子町の農産物直売所『内子フレッシュパークからり』は年間 70 万人の顧客を集める。同町の農家の二割近い約 430 人が新鮮な野菜や果物などを出荷し、年間 1,000 万円を売り上げる農家もある。レストランや完熟トマトの加工施設も備え、観光面でも地域に貢献している。町が設立した

運営会社には六百人を超す住民も出資している。赤字が多い第三セクターのなかで黒字経営を続け、株主配当も実施している。高齢者や女性のやる気を引き出すコミュニティービジネスである。」

と、地域資源の活用を地域活性化に結びつけることを提案している。

今まで、工場誘致などで地域の活性化を図ろうとする政策が重要視されてきたことは事実である。そのために山が削られ、田畑が埋められて工場団地が造成されてきた。2008 年末から聞こえてきた声は何か。それは、地方に進出してきた工場での期間従業員や派遣労働者との契約打ち切りに対する悲鳴であった。2009 年に入っても職場を失った労働者は行く当てもなくまさに路頭に迷っている。誘致企業に頼らず、地域資源に根ざした産業の育成に今こそ目を向けるべきである。

この報告書においては、様々な事例を調査して取りまとめている。登場した人物は全員が現状を肯定していない人々であるといっていいだろう。だからこそ、行動を起こしたのである。中には他の土地から移住してきた元サラリーマンたちもいた。

農業ビジネスの振興にとっても、まさにヒト、モノ、カネの 3 要素が社会システムとして整備される必要がある。ヒトについては、この報告書で取り上げたように農業や農業に活路を見出す人々が多く出てきている。モノについても、例えば農地を例に挙げると、農地法の改正で、規制ばかりでかなり窮屈だった農地法も緩和されつつあり、「土地の保有から活用へ」の動きも見られる（まだまだ緩和が必要との声も高い)。遊休地がかなり存在しており、まさに手つかずという地域は多い。最後のカネが、鍵となっている。製造業やサービス業で行われているベンチャー支援のようなものがもっと農業ビジネスの分野で行われるべきであろう。これら業界でのベンチャー支援においてはファンドによる出資が活発に行われているものの、農業を支援するファンドがやっと出てきたという段階であり、出資実績はまだまだ少ない。政府系のファンドも出資ではなく補助金にとどまっている。農業と農業ビジネスの成長を支援するファンドの活動の活発化を期待したい。

わが国の製造業は、戦後急速に成長してきた。世界的に見ても成功例と言える産業振興策が存在したからである。その様々な手法は農業・農業ビジネス振興の分野においても活用できるものと考える。

おわりに

本調査研究は、プロジェクトメンバーが分担して、わが国農業が置かれている国際的な環境変化への対応や国内における諸問題を踏まえ、「食と農」と言うマクロ的な視点から国際環境の動向、食の安全性問題、地域における新たな事業の展開の事例等の調査・研究を進めてきました。

事例調査においては、県内に見る新たなビジネス化の動きとして、「お米社債」による資金調達を行っている事例や自然農法で収穫した野菜をインターネットで販売する事例、「自家製の米」を「自家製粉」し、米粉パンを「自家製造・販売」している事例など、実践的な取り組みを取り上げています。

また、地域資源を活かした新たな動きとして、農業と直結したビジネスについて調査した結果を、①地域直売型、②広域販売型、③6 次産業型に分類し、さらに、後継者を含めた複合経営についての調査結果を取り上げました。今回の「食と農」の調査研究事例で明らかとなった、日本特有の地域資源である農産物が市場原理のはざまの中で、マーケットからその生産品が消えつつある繭やシイタケに代表される様な資源を、如何に守り、育てて行くか等、中小企業診断士に期待される課題も見えてきました。

さらに、事例研究の結果から、農業と直結したビジネスについての「共通キーワード」として、①身の丈に合った規模、②安全安心で美味しい、③顔の見える関係、④信頼を挙げています。

今回訪問致しました事業所の事例からは、農業に情熱を持ち、地域に貢献しながら、活き活きとした取り組みを行っており、今後、さらなる成長が期待できるであろうと考えられます。

今後の農業ビジネスの振興にとって、ヒト、モノ、カネの 3 要素が社会システムとして整備される必要があり、農業と農業ビジネスの成長を支援するファンドの活動の活発化等が期待されます。

本調査研究において、中小企業診断支援業務のあり方等の検討をすすめるなかで、支援上の留意点、方向付けの考え方などについて活発な議論を行うなか、今後、我々中小企業診断士が農業経営分野での支援活動を活発化するための道筋が見えてきました。

最後になりましたが、本研究にあたっては、県庁にて、福島県農業の実態についてヒアリングさせて頂いたこと、また市町村における地域活性化の取り組みを視察させて頂いたことをはじめとして、お世話になった関係各機関の皆様に改めて御礼申し上げます。

調査研究プロジェクトチーム参加メンバー　総括

中小企業診断士　菅野　覚

社団法人中小企業診断協会 福島県支部

この印刷物は適切に育まれた森から生まれたFSC認証紙を使っています。FSC認証紙は、適切に管理された森林の木材を原料としており、バランスの取れた「植林→育成→伐採→植林」のサイクルを通じて森林保全を行っています。森林保全を支援することによって地球温暖化の原因であるCO2削減にも役立ちます。

PRINTED WITH SOY INK
この印刷物は大豆インキで印刷しています。