

【ヒアリング】

目次

1. ヒアリング先

(1) 弓削牧場	10
(2) 小杉農園	11
(3) 早和果樹園	12
(4) J A兵庫中央会	13

ヒアリング先：弓削牧場

所 在 地：兵庫県神戸市北区

事 業 内 容：酪農、乳製品の加工・販売など

1. 国の助成（補助金）について

極端に言えば、現行の補助金は全て廃止しても良いと考えている。「ばらまき」では意味が無く、やるのであれば審査をしてピンポイントで行うべきだ。アメリカでは、日本の農協のような団体を通じた間接助成と、国からの直接的な助成がある。後者は、審査を経て、成長する見込みがある農家にのみ、農務省より直接助成を行っているという。日本でどこまでできるかは分からないが、適切な審査を行う機関と予算があれば、今よりは良い助成システムができるはずだ。また、欧州では、日本で言う農水省だけでなく、環境省や国土交通省など様々な省庁からも助成が受けられる。日本も省庁間で連携し、有効な助成を行うべきだ。

2. 需要を高める工夫について

当方では、チーズを製造・販売しているが、チーズそのものだけでは、日本で消費を伸ばすのは難しい。そこで、シフォンケーキなど様々なチーズ料理や食べ方を提案している。コメについても同様で、コメをそのまま売るのではなく、弁当を作るなどの加工を施し、付加価値を付けた商品としても販売するべきだ。農家は、本来そうしたことまでやるべきである。

3. 学校教育・担い手について

近年の新規就農者は年間 150 人程度で、これは教育の問題が大きいと考えている。学校では農業の役割や大切さを教えず、高校や大学の進路先としても農業高校や農学部は卑下されている傾向がある。新しい芽（担い手）を育てることを考え、その為にも農業高校や農学部への偏見を無くさなければならない。農業後継者不足が叫ばれて久しいが、食料自給率が 40%を切り、現場で農業を守っているのが 60~70 才世代と言われている今、日本の農業や食料問題には 10 年先の未来すら見えてこない。国策として「農」を見据えなければ、取り返しのつかないことにもなりかねない。

4. 農業の株式会社化について

企業活動が「市場主義経済」の概念で運営されるのに対し、従来の農家は基本的に「おすそ分けの精神」で農業を営んでいる。株主優先の考えでは、赤字にならないようにコントロールし、それでも駄目な場合は事業を切ることになるだろうが、農業はそうはいかない。多くの農家が低収入でも農業を続ける理由は、先祖伝来の田畑（国土）が荒れないように守らなければならないという意識があるからだ。また、企業のように効率化できない非効率なところがあってこそ農業であり、それらを省略しては日本の農業や食の安全は守れない。

しかし、農業におけるノウハウを新規就農者が独自で一から始めるのではなく、法人（組織）で蓄積されたノウハウを学ぶことができるという面では、うまくすれば新しい農業形態として期待できる。

ヒアリング先：小杉農園

所在地：滋賀県東近江市

事業内容：生苗販売、貸し農地、体験農業など

1. 食料自給率向上について

農家の戸数を増やして自給率を上げるだけではなく、団塊世代の就農斡旋や市民農園の活用なども有効だ。団塊世代や市民農園を利用される方々が小さな農地ででも農業をしてくれれば、トータルでは確実に自給率は向上し、食の安心・安全にも繋がる。ロシアにおけるジャガイモ生産高の約80%は市民農園産だそうだ。

2. 学びの場としての農業

当方では貸し農地を運営しているが、若い家族連れが一番利用してくれている。自分たちで収穫し、料理して食べることを楽しみにしてくれている。また、子供を自然に触れさせ、生命の仕組みを学ばせるには絶好の場所だとも考えているようだ。食べることは、「命をいただく」ことだということを実体験から学ぶことができる貴重な場だと思う。

今後は、貸し農地で収穫した農産物を、「市民農園が手がける直売所」というコンセプトで販売したいとも考えている。こうした試みは、高齢化社会に向けた施策としても有効だと考えている。

3. 流通形態について

当方が運営する直売所では、生産者の顔が見えるように生産者情報を詳しく公開しており、一般の米屋よりも数千円高くてもよく売れる。消費者は食の安心・安全に対してはそれなりの対価を納得して払ってくれる。多くは、未だに「飢餓の時代」のマーケティングをしており、質よりも量を重視しがちであるが、消費者は生産者の顔が見えるものを求めている。そういう面でも、直売所は有効な流通手段である。

また、朝市はいたる所で開かれているが、都心で働いている方々が仕事帰りに立ち寄れるような市場（夕市）を開けないかと考えている。きっとニーズは高いはずだ。

4. これからの農家のあり方について

例えば、土地の保水機能維持などに経済性を求めることはできない為、経済至上主義では農業の全てを計ることはできない。これからは、経営マインドを持って農業をやらなければならないのは間違いないが、経営マインドを持っていない農家は潰れても良いかというところではなく、こうした人々がいなくなると困る。景観の維持も困難になり、日本の農業自体が潰れてしまうだろう。

消費者ニーズに合った生産を行うことが重要だ。コメはトータルでは余っているが、消費者ニーズに合うものは少ない。消費者ニーズに合うものを作れば、チャンスは広がるだろう。

ヒアリング先：早和果樹園

所在地：和歌山県有田市

事業内容：みかんの生産・加工・販売など

1. 需要向上について

みかんの生産高は、ピーク時には 360 万トンを超えていたが、国の減反政策の結果、去年は 89 万トンにまで落ち込んだ。消費者は、昔はよくみかんを食べてくれたが、この飽食の時代に「みかんを食べろ」と一方的に言うのは無理がある。コメも同様のことが言え、コメの消費量が減っている現状で生産量を増やすというのは現実的ではない。昔と同じように食べてもらうのは難しい。まずは、需要に合った生産量を考え、その上で食べてもらえるように知恵を絞らなければならない。さもなければ生産者は成り立っていかないだろう。みかんも一時期は国策により増産し、その後急激に減産したが、あの時に需給のバランスを無視し続け、減反に踏み切ることしなかつたならば、今日のみかん農家は無かつただろう。

また、コメの自由化に関する議論がされているが、オレンジの自由化におけるみかん農家への影響はそれほど無かつたと認識している。輸入オレンジよりも、国内みかんの産地間競争の方が激しく、みかんだけでも飽和状態となっていた。

2. 農業法人化について

新たな農業の形態、農家でなく組織で行う農業、次世代を育成できる組織を目指して、平成 12 年に法人化した。当時はハウスみかんが安定していた。時期をずらして作ることで、相場による価格低下のみならず、台風など天候のリスクも最小限に抑えることができた。それまでも、真剣にみかんを作ってきたが、天候任せ、どんぶり勘定で販売戦略を持たないという従来のやり方に疑問を持っていた。

法人化したことの最大のメリットは、個々の意識改革ができたことだ。これまでの『待ちの農業』から『攻めの農業』へも転換でき、ネット販売などの新しいルートも開拓した。また、法人であることで、金融機関からの融資なども受けることができた。

3. 付加価値の向上について

ジュースや缶詰への参入を検討していた当初、専門家にも「難しい」と言われたが、和歌山の梅農家のやり方がずっと気になっていた。梅農家では、生産した梅を生のまま市場へ出し、ある程度価格が下がってきたら、梅干などに加工して市場へ出すことでバランスを取っている。加工することにより、付加価値が付けられ、雇用も生まれるというシステムで、一年中販売活動ができる。一方、みかんは生産されて収穫されると、何の付加価値も付けられないまま、山から市場へ一気に運ばれるのみであり、如何に付加価値を付けるかを考えなければならぬと感じた。

現在は、特殊な栽培方法で育てた甘いみかんを、光センサーを使って選別し、それだけを使ってジュースなどの加工品を製造・販売しており、好評を得ている。美味しさを徹底追及することで、付加価値が生まれたと考えている。

ヒアリング先：JA 兵庫中央会

所 在 地：兵庫県神戸市中央区

1. 農家の現状について

かつて米農家では 1ha 程度の規模でコメを生産すれば、子供を大学に行かせることができたが、今では 50ha の規模で生産をしないと子供を大学にやることもできない。農家が農業を続けたくても続けられない状況になっている。

兵庫では、耕地面積 7 万 ha に対し、生産調整などにより 3.5 万 ha でコメが作れずに遊休農地となっている。それにも関わらず、兵庫県下におけるコメの需要：36 万トンに対し、県下で生産されたコメは 20 万トンのみで、残りの 16 万トンは県外から供給されている。県内の遊休農地をフル稼働させれば、県内でコメは自給できる計算だ。流通コストや環境面を考えても、消費地に近い県内での自給体制を強化させるべきだ。

2. 輸出の促進について

兵庫県では、海外に輸出できるものが無いかどうか、組織を設立して調査・活動している。すでに、兵庫の主要産物である玉ねぎやレタスは輸出実績がある。輸出することによってさほど儲けも出なかったが、農家にとっては、普通であれば過剰分は損になることから喜んでもらった。主産地こそ、輸出について真剣に考え、特産品を PR するべきだ。

3. 経営手法の導入について

「食産業」という形で、異業種（農家、物流業者、食品メーカーなど）が連携することはできるだろう。また、先進的な考えを持った農家が農業をやれば、ある程度の利益を出すことも可能だ。しかし、利益だけを目的として農業をやることだけでは地域を守っていくことはできず、経営力のある農家をつくることと、県内 7 万 ha の農地全体をどう守るかについては別問題だという認識は必要だ。

4. 農地集約について

欧州は畑作なので農地集約がうまく行ったが、日本は稲作なので土地と水をセットで考える必要があり、集約することは難しいと思う。単に、田んぼの作業をするだけならばできるかもしれないが、雑草や水の管理となると難しいだろう。

5. 流通形態について

産地から最短ルートで売買できることが、売り手・買い手の双方にとって有効かつ必要だと考える。それには、直売所などのアウトプットが発信できる拠点が必要になり、生産地と消費地が比較的近い阪神間・山陽沿線では、こうした直売所が成功している。