特集 新時代を切り開く

TPP後のわが農業

TPP（環太平洋パートナーシップ）参加国の増大、WTO新多角的貿易交渉（ドーハ・ラウンド）の事実上の終焉を受け、世界はより自由な地域経済圏形成の時代に突入しつつある。こうした環境変化を見越して、農業経営者は何を考え、どう動いているのか。新時代を切り開く5人に聞いた。

取材・まとめ／清水 泰、編集部



わが農業❶

絶対にコメを例外扱いしてはならない！海外に輸出できる絶好の機会を逃すな



株式会社庄内こめ工房
代表取締役
斎藤 一志氏

1990年、養豚業と稲作の複合経営を行う㈲いずみ農産を設立。2003年、平成の米騒動をきっかけに約120戸のコメ農家を束ね、集荷･販売を一手に引き受ける㈱庄内こめ工房を山形県鶴岡市に設立。「TPP交渉への早期参加を求める国民会議」にパネリストとして唯一参加した農業者でもある。栽培面積はグループ全体で約800ha。

TPPは農政転換の最後のチャンス

私は山形県でコメ農家グループの代表をしていますが、TPPには最初から賛成です。反対派の急先鋒であるはずの立場の人がなぜ、と思うかもしれませんが、私の認識はこうです。コメの生産現場ではコストを大幅に引き下げる構造改革を実施しないと、若手農業者が水田農業を継続できない状況に陥っています。今のままでは、若手が経営できない、つまり、稲作は未来のない産業となる強い危機感を持っているからです。

TPPに関係なく、専業農家では食べていけずに兼業農家になって工場に勤めたり、離農する人が後を絶ちません。コメ生産者の平均年齢は専業で70歳ですから、猶予はあと5年くらいでしょう。にもかかわらず、改革のスピードがあまりに遅い。若手農業者が農業で食べていける環境をつくって残すことは、私たち世代の責任でもあります。国が高価格でコメを全量買い上げる食糧管理制度の時代から形を変えて続いてきた戦後農政の転換には、TPPのような外圧を活用するしかありません。TPP参加はその意味で、最後のチャンスだと思います。

コメ生産者の問題は、経営規模が小さすぎることです。よくいわれるのは、小規模兼業農家の問題です。農業収入では絶対に利益の出ない農家が、金融機関から借り入れをして農機を購入する。下手すればその減価償却費だけで決算は赤字、彼らは農業の赤字を兼業収入で補てんしながら農家を続けています。

他産業で得た収入をあてにして売り込む農協も農協です。生産コストが高すぎて経営が成り立たない彼らも、直接支払い（農業者戸別所得補償制度）の対象になります。所得を下支えして経営を安定化させるという本来の目的を逸脱しています。

そしてもう一方の本質的問題は、20ha規模の経営を志した農家でも、相場の下落や生産調整でフル生産できないなどの要因から収益性が落ち、思ったような収益が上がっていないことです。

規模拡大のための政策誘導を

私は、グローバル化に対応して、農業分野もコストを下げながら競争力を高め、国際市場で戦っていくのが経営者として当然の姿だと思っています。

庄内こめ工房は約120戸のコメ農家を束ねて、出荷・販売を一手に引き受けています。数百t単位のコメを複数の外食産業に販売することで、経営の安定化を図ってきました。肥料・農薬の共同購入や機械の共有によるコスト削減は当たり前。生産

調整を受け入れながら機械の稼働率を少しでも上げるため、大豆などから加工米、飼料用米、輸出用米を作るコメ転作に戻しています。海外輸出は現行の法律でもできます（輸出用米の作付は減反カウントされる）。円高で輸出環境がいいとは言えませんが、海外市場をみながらTPP参加国や中国をターゲットに、輸出機会を増やしたいと考えています。

しかし、規模拡大以外のコスト削減には限界があります。TPPを機に、規模拡大のための政策誘導を是非実行してもらいたい。それも10年、20年と時間をかけるのではなく、5年なら5年と期限を区切ったメリハリのある政策が重要です。

現場の状況を踏まえた政策として、次の4点を挙げたいと思います。

①規模　拡大を可能にする農地法改正
②農地を借りる・買うの決断をしやすくするための廃業ルールの明確化
③資金調達先の多様化
④点在でなく面的集積を促進する法案・仕組みづくり

コメに限らず、日本農業全体に通じるものではないでしょうか。

六次産業化など戯言を言っている場合でない

法律を簡素化し、規制を撤廃しない限り、農業を強くすることはできません。いまや農家が役所に提出する書類は山のような量に増えています。JAS法や米トレーサビリティ法、農産物検査法などに対応するための膨大な事務処理が発生しています。数年間の保存義務があり、書類の管理も負担になっています。

しかも、実際の運用では、法律に書いていない書類の提出を求められることもよくあります。国のマニュアルと県のマニュアルが違う、県の担当者が自分の判断で提出書類を増やすことも日常茶飯事です。こうした事務処理コストを我々生産者が負担していることも、収益性が低下した要因の一つだと思います。

ただ、事務処理は大変とはいえ、こうしたコメに関する煩雑なルールが輸入米に対する非関税障壁になる可能性もあるため全面否定できない。TPPは最終的に関税ゼロを目指すからこそ、各国は共通ルールといった形で自国に有利な条件を設けようと知恵を絞るはずです。米トレーサビリティ法をTPPの共通ルールにできれば、コメ輸出には有利に働き、輸入では非関税障壁として機能します。参加交渉に入らない段階の噂話のような情報で右往左往するより、品目別の戦略を定めてルール交渉で自国に有利なポジションを獲得してほしい。それができるのは政治家と官僚だけです。

ところが、農水省に行ってTPP対策について聞くと、いまだに「6次産業化」などと言っている。本気でコメに経営資源を集中して国際市場で戦う準備をしようという時に、「農家の皆さんは卸や小売、加工に進出すればもっと稼げるでしょう⁉」ですから、現場を知らなすぎます。米問屋は潰れているし、小売や飲食業、製造業で全く素人の生産者が利益を出すのがどれほど難しいかわからないのでしょうね。

私たちはプロの生産者として誇りを持ち、「一次産業」の経営者として十分にやっていけます。確実な情報を集めてトータルに分析すると、コメ生産者の課題は明らかで、打つべき手も見えています。直接支払い制度のバラマキを止めて、コスト意識をもって規模拡大する農業者に重点的に配分する。そうすれば数年で国際競争力のある農場が全国に誕生するでしょう。

コスト競争力がついた日本の美味いコメは、世界で通用します。ですから、TPP交渉でコメは絶対に例外扱いしてはならないのです。

「おにぎりショップ」中国・成都に出店

当社ではすでに中国市場のリサーチを兼ねて成都に「おにぎりショップ」を出店しています。規制があって私たちのコメは輸出できていませんが、業務用に仕入れる中国産コシヒカリの価格が1kg13元（約160円）、あきたこまちで1kg16元（約200円）です。中国はTPP参加国ではないのに「TPPでキロ50円の中国米が入ってくる」などと農水省は発表していますが、現地の業務用仕入れ価格が円高のいまでこの値段です。

いずれ、中国もTPPに参入してくるはずです。中国の食料供給事情や高級品志向の高まりを考えれば、将来的には日本から国際競争力のあるコメが輸出できる可能性のほうが高い。日本の例外を認めさせれば、相手にも認めなければなりません。それは日本の潜在輸出市場を自ら閉じてしまうことを意味します。

中国産の安いコメで日本の水田は壊滅すると事実無根の被害妄想に陥る暇はありません。われわれが作るコメが世界から求められる時代が間近にやってきているのです。

わが農業❷

「マイスター」の教えをもとに自立し、次々と後進を育てていく農業の時代へ



長島農園
代表
長島 勝美氏

1972年生まれ。日本大学農獣医学部農学科卒業後の95年4月から、ドイツのミュンヘンで1年間の農業研修を行う。帰国後に神奈川県横須賀市にある実家の農園を継ぎ、環境保全型・地域密着型の農業を実践。傾斜地の利点を生かして少量多品種（約120種類）の野菜を栽培し、地元のスーパー、百貨店、レストラン、生協に販売している。

日本農業の常識は世界の非常識

TPPに期待しているのは、「農家」ではなく「農業」や「農産業」を守り、発展させるという先進国では当たり前の考え方やシステムが日本に導入されることです。産業としての日本農業の将来性はまったく悲観していませんが、経営視点のない農家は淘汰されていくでしょう。

農家を守る日本農業の常識が世界の非常識だと気づかされたのは、1995年4月から1年間の農業研修をしたドイツです。いまは野菜を作っていますが、大学時代の専攻は花卉で、ドイツは欧州最高レベルの栽培技術を持つ国です。また、高校・大学時代の90年代に、EUの動きをみて世界的な地域統合の流れがきたと感じていました。アジアでも日本を中心にAPECが形成され、EUと同じような潮流がくると確信。その流れを肌で感じようと、同じ敗戦国でもあるドイツを選んだのです。

私の研修先は80種類（品目）の野菜栽培と花の施設園芸を手がけるミュンヘンの会社でした。研修前年に社長が亡くなり奥さんが会社を継いだのですが、その年の12月に経営が行き詰まって廃業することになりました。社長から「今年は赤字だったので、これ以上、赤字が拡大しないうちに辞めます」と廃業の理由を聞かされた時は、普通に「農業を辞める」と言えることが驚きというか「目からウロコ」でした。

父親も農業をしていましたし、私も農業者になりたいと農業高校から大学の農業学科に進学しました。農業収入が赤字でも農家を続ける人は大勢いましたが、ドイツの会社のような辞め方は聞いたことがなかったからです。

廃業後の処理も一般的な企業倒産のケースとほぼ同じ。資産である農地の大部分は社長の息子に市場価格で売却され、残りは他の農場主に売却されました。息子はすでに新会社の経営者として農業をスタートさせており、親子間であっても別会社に売却されたわけです。

EUでは、経営者は市場原理で淘汰されますが、ゾーニング制度により農地は農地としてしか売買されないので、農業資産は守られます。そして商業地が農地に戻されることはあっても、農地が商業地に転用されることはありません。実際、研修先の農地は、元ドイツ国鉄の車両基地でした。

赤字経営の農業者は市場から撤退

赤字経営の農業者は市場から撤退する、その代わりに再チャレンジや新規参入の機会を増やす。農地の転用を厳しく制限する一方で、正当な価格での農地（売買・賃借）の流動

性を高める。これらは農業を守り、発展させるための基本的な仕組みだと思うのですが、日本では進んでいないのが現状です。

マイスターから農業の社長業を直伝

農業を経営することが常識のEUの中でも、「マイスター制度」による人材育成がドイツ農業の強さを支えていると思います。日本から来たドイツ語もろくにできない私に対して、実に懇切丁寧に農場経営について教えてくれました。特別に私が気に入られたわけではありません。研修先のマイスターは指導者でもあり、「後進を育てる」ことがマイスターに課せられた最大の義務だからです。

彼の教える内容もまた、日本の常識にないものでした。私は農業高校や大学で栽培技術を学んだのですが、彼は農業のマイスターとして顧客に農作物を売るためのマーケティングや、農場で従業員に心地よく働いてもらうための雇用形態の重要性を説きました。栽培技術の話はほとんどありません。他の研修先で学べばいいと言う。こうして農業経営を学んだ人がマイスターとして社長になるコースができあがっているのです。

異国の地で出会ったマイスターの交流が、私にとっては農業と経営が結びつくきっかけでした。TPP参加という農業の開国が、日本農業や農家にとって考え方を改めるきっかけになればと思っています。

いまは傾斜地という大量生産に不利な条件を逆手にとって年間120種類の野菜を栽培し、デパート、レストラン、生協に直接契約で出荷しています。一部東京のレストランにも出荷していますが、他はすべて地元の顧客です。環境保全・地産池消にこだわることで、自分の作った野菜が料理に使われている実例をレストランで紹介・宣伝でき、「おいしかった」からとスーパーで指名買いしたりしてくれます。鮮度、輸送コスト、少量多品種、有機質肥料と複数の強みがあるので、TPPで仮に海外資本の農場が地元にできても、競争力で勝ると思います。

ただ、経営に絶対はありませんから、リスクマネジメントの観点から、売り先の多様化と売上比率のバランスは常に重視しています。一度、ある大口顧客との取引がゼロになったことがあり、身に染みました。

「有機（質肥料）」イコール「エコ」という考え方も、日本では半ば常識化していますが、必ずしも正しくありません。有機質肥料は成分が一定してないため、育ち方にばらつきが生じます。それを調整しようと有機質肥料の投与量を増やすと、今度は野菜が吸収できない量の成分が土に残ってしまう。その成分が河川や地下水に流出して、汚染していきます。明らかに環境破壊だと思うのですが、一部の県などを除いて規制されていません。

長島農園では、野菜が充分吸収できる量に抑え、その上で栽培管理のために少量の化学肥料や農薬を使っています。

自分が食べたいモノ作りがニーズの原点

私は何々の産地という言い方にも懐疑的です。神奈川県は30年以上前からキャベツの産地に指定されています。当時キャベツを作っていたのは、日本人が日常的に食べる野菜の種類が少なく、神奈川の気候に合って作りやすかったからではないでしょうか。ところが、日本人の食卓に並ぶ野菜の種類は西洋野菜を含めて多様化しています。人口が減ってキャベツニーズの絶対量が減少するにもかかわらず、他人と同じものを作って価格競争に巻き込まれるのは当然です。

たまに「120種類の野菜をどうやって選んでいるのですか」と聞かれることがあります。綿密なマーケティングをして、と言いたいところですが、そんな資金的・時間的余裕はありません。選び方は簡単です。妻がドイツ人なので西洋野菜が多いとは思いますが、自分たちが食べたいもの、日々の食卓で「おいしい」と食べているものを作って、自家消費分を除いたものを販売しているだけです。自分たちも消費者の一人と考えれば、いま食べている野菜にニーズがあるという自分マーケティングですね。

今後5年、私が40代半ばを迎える頃、日本の農業は大きく変わるのではないかと思っています。90年代から20年間ほとんどなにも変わらなかったのですが、周囲で高齢化などによる離農が少しずつ出てきました。その時に規模拡大を図り、マイスターの教えに従って後進を育てていく。長島農園で修業してから、暖簾分けのような形で独立してくれたら最高です。

TPP参加で外国人労働者の受け入れも可能になっていくでしょうから、人手が足りなければ彼らに農業経営や技術を教えながら、スタッフとして雇うことも考えています。国籍を問わず、農業を発展させていく次世代を育成できる仕組みづくりが何よりも重要です。

わが農業❸

野菜輸出はもっともっと増やせる！
輸送インフラ網の構築が最優先課題



有限会社松本農園
取締役
松本 武氏

総合化学メーカー勤務を経て1995年、家業の松本農園に転職。06年に農業法人としては初めて「生産情報公表農産物JAS」の認定、翌07年には国際認証の「グローバルGAP」を取得。作付面積は野菜単一の経営体では熊本県下最大の延べ50ha。香港、台湾に野菜を定期的に輸出するほか、切干大根をEU全域に輸出。

輸出輸送費より国内運賃の方が高い

関税率の低い野菜の農家はもともと、ボーダレスの市場で戦ってきた自負があります。ただ、TPPについては、唐突に話が出てきて、政府は国民に十分説明していないという不満はありました。ようやく詳しい情報が出てくるようになってみたら、経過措置もあってコメも十分やっていける。反対派の主張しているような大きな問題にはならないという認識です。

もっとも「平成の開国」とか言うわりに、輸出戦略の無策ぶりはあいかわらずです。農産物の輸出インフラがまったく整備されていません。熊本で採れた野菜を香港、台湾に輸出する際、福岡で船に載せると神戸か大阪、次に横浜、東京と各地に寄港してからようやく目的地に向かう場合があります。鮮度が命の野菜なのに、日数が余計にかかってしまう。熊本から東京まで陸路で運ぶことも考えましたが、東京から輸出先への船賃よりも東京までの運賃のほうが高い。生産・梱包コストを1円単位で削っているのに、国内物流のコストは農場の自助努力ではどうにもなりません。

香港で競合するフランスの農場は空輸で持ってきます。政府の助成が出ているから可能なんです。とはいっても、輸出補助金がWTOで原則禁止の方向にある中、日本政府もやみくもに輸出補助金を出せばいいわけではありません。むしろ、国内の主要な港から直行便を出したり、輸送費低減につながる投資をするほうが輸出を増やす税金の使い方としてはるかに効果的です。国土交通省や農水省にかけあったこともありますが、農産物輸出には本当の意味での関心がないようでした。TPPで日本の農業を強くすると言うのであれば、輸送インフラの整備は最優先課題でしょう。いち早く改善されることを期待したいですね。

優良農地確保の戦略と戦術

私は農業をマクロには「資源産業」と捉えています。どういうことかと言うと、「農産物は必ず足りなくなる」という大枠のインテリジェンス戦略があって、だからレアアース産地のように「質の高い農産物を豊富に産出できるところには投資マネーが入ってくる」と考えているのです。実際、世界的投資家のジョージ・ソロス氏のファンドは、南米の農地に投資する会社に出資していますし、世界的に農地への投資参入者が増えています。

その見通しからすると、間違いなく世界では農業の重要性は高まっており、そんな中で野菜や果物の栽培に適した優良生産適地は穀物などと

比べて地球上でも限られています。しかも、新興国の経済成長で肉を食べる人が増えると、野菜の消費量も増加するというデータがあります。

ですから、戦術として気候変動の少ない国内の優良農地をできるだけ確保しておきたい。当社が生産する50haの農地は県内140カ所に分散しています。そのうえで、国際認証の「グローバルGAP」を取得しました。これは、海外の農場をはじめ、グローバルGAPを取得する競合と同等に戦って勝つためのものであり、システムから独自開発したトレーサビリティシステムをプラスαして競合と同一化しない独自性を発揮しています。

このシステムの最大の特徴は、商品である農産物のパッケージに記載された識別番号から、生産された畑の位置をウェブサイト上にピンポイントで示し、農薬、肥料の使用状況や栽培作業の情報などを公開するものです。単なるシステムの導入だけでなく運用ノウハウも蓄積していますから、他社との競合も少なく事業に集中できます。

そのほか、「生産情報公表JAS」も取得し、海外のバイヤーからの要求に応じて柔軟に引き出しを見せることができる条件整備をしています。

最初は香港からのリクエストで「JAS規格の商品を探している」と言われて、「それならあります」と即答し、内容がわかるように資料をお送りしたんです。それで商品見本も届けたら、即、注文がきました。

国際認証などを取得し、独自システムが整ったからどんどん輸出できるかといえば、そんな甘い世界では決してありません。輸出先での需要を自分たちで創造していく必要があります。具体的には現地のバイヤーに「売れる」「儲かる」と思ってもらわないといけない。何が売れるかは、日本の常識を前提に考えると間違えの元になります。私の場合、頭をまっさらの状態にしてマーケットリサーチします。一例を紹介しましょう。

無料リサーチで海外需要は創造できる

バイヤーと会う前に必ず、現地の人が利用するスーパーに行って、ひたすら買い物客の動きを観察しています。何をどのように買っているのか、いくら使うのか、パッケージングや商品表示、説明の方法などもチェックします。バイヤーに会った時は「売れなかった時の原因もあとから検証したいから、とにかく一度、イベントなどで売らせてくれ」と頼みます。

香港に売っているニンジンはこの無料リサーチの成功例ですね。現地でジュースにして飲んでいるのを見たことがあったので、ニンジンの美味しさが短時間で伝わるようジュースにして飲んでもらいました。飲んだ人の顔を見れば、美味かったかどうかすぐに分かります。実際やったこのイベントが好評で、そのスーパーで生のニンジンを置いてくれることになりました。

この話には続きがあって、「ジュースで売りたい」という要望に応えてジュース原料も売っています。さらに、1㎡でどれだけの売上があるという実績を示すことができれば、別のスーパーでも取り扱ってくれます。そうやって輸出の売上を増やしていったわけです。

農産物輸出といえば、高級果物や和牛などが注目されますが、ニンジンやダイコン、タマネギといった一般野菜でも十分勝負できる。しかも、こうしたコモディティな野菜は高級食材と違って、どこの国でももとの需要の裾野が広い。つまり、輸出品目としての潜在力が大きいんです。政府は、高級食材だけが輸出戦略品目と思い込んでますけどね。

海外向け野菜生産を伸ばせれば、コメと比べ、野菜ははるかに労働集約型ですから、地方における地域雇用にも貢献できます。

現在、売上に占める輸出割合はまだ1%ほどです。今後、東アジア向けを中心に、売上に占める輸出の割合を20%に増やす目標を掲げています。順調に準備を進めていたのですが、東日本大震災と福島原発事故の直後に国内向けの出荷要望が高まったため、一時休止しました。TPP参加もほぼ決まりましたし、優良産地の需要は必ず増えていく。輸出拡大の方針に変更はありません。



香港のスーパーで販売中の松本農園の「生産情報公表JAS」ニンジン。ジューサーで試飲サンプルを提供し、その美味しさを香港の消費者に直接伝える。

わが農業❹

次世代農業者に「ヒト・モノ・カネ・情報」すべての資源を集中せよ！



農事組合法人 和郷園
代表理事
木内 博一氏

農業者大学校卒業後、1990年に就農。96年事業会社㈲和郷を、98年農事組合法人和郷園を設立。生産・流通事業のほか、リサイクル事業や冷凍工場、カットセンター、直営店舗の展開をすすめる。05年海外事業部を立ち上げタイで生産開始。07年日本から香港への輸出事業スタート。起業15年で売上約50億円の農系企業グループを築く。

TPPはWTOの地域グループ・セッション

TPPに関する私の基本認識は、環太平洋というグループの枠組みの中での未来に向けたルール作りの場ということです。日本はとうの昔に世界の枠組みであるWTOに加盟しているのだから、一国独立の道を行く選択肢はまずありえません。ただ、全世界の国が一堂に会するWTOでは結論が出にくい。いま進行中のTPPとは、EUやNAFTAと同様、WTOの地域別グループ・セッションと捉えなおせばシンプルに理解できます。中国が主導するアジアの枠組みに入る選択肢もありますが、中国政府が市場介入するカントリーリスクなどを考えると、TPPの枠内で有利な立場を確保するほうが日本の国益を守れると考えています。

TPPの経済的なメリット・デメリットをどう見るかです。TPPは農業問題として一括りにして取り上げられますが、品目別に問題を整理してルールづくりの交渉に生かすべきでしょう。品目でいうと、大豆・花・種苗の関税率はゼロ、野菜・果物は低関税ですが、コメ、砂糖類、小麦、コンニャクの関税率は極めて高い。ここで大事なのは、日本は自由貿易の国で世界の資本主義経済と繋がっているのですから、日本だけが得したいという主張は通用しないということです。

私は日本の伝統的な文化は大事にしたいし、守りたいとも思っています。ですから、丁寧に品目別にセレクトして、個別にTPPの対応策を練り上げる。その過程で次世代の強い農業者を育成するチャンスも生まれてくるのではないか、と思っています。その作業がある意味、日本の農業改革に取り組む最大の転機になるのではないでしょうか。

必然的にTPP対応の一環として農業改革を迫られることになります。そこで、時代遅れになっていたり、賞味期限切れの政策や仕組みは変えていかざるをえません。これをポジティブに捉えれば、専業農家、地域の食産業や農地、あるいはそれらの資源を最大限産業化できる次世代の農業者に「ヒト・モノ・カネ・情報」の支援を集中させる。そして農業界と他産業、農業者同士が協調して地域に雇用と産業を生み出す。さらには農業をベースに強い国づくりを目指す。日本はそれができると信じています。

日本は農業最適国 技術も世界最高峰

そもそも日本は世界一、農業をやるのに恵まれている国です。単純な原理で、春夏秋冬があって、四季がはっきりしているからです。そのほかに農業で大事な3ファクターは、太陽（温度）と水、そして有機物で

す。これが他の諸外国に比べて、極めて安価で有効に確保できます。

農業は、これらの3大要素を自然に自給できる国が強い。春に芽を出して、夏に茂って、そして秋に実がなり、冬に枯れる。枯れた植物性の物質が、また次の芽を出すための肥料に変わる。この循環を自然の摂理で持っているのは、日本ぐらいです。そして四季が、多彩な食材、食文化を生み出しました。

そして日本農業の技術は世界一です。日本の農業を素材産業として捉えると、輸入と国産合わせて約10兆円ですが、1億3000万人の食費を合計すると、100兆円規模の食産業になります。つまり、素材の価値を10倍に高める技術やイノベーション、そしてフードサービス産業を生み出す力を持っているわけです。

省水、省エネ・省資源でモノを生み出す力。素材を作る農家に加えて、それをマネジメントする人、サービスする人、金融から支える人が協調してオールジャパンで海外に打って出る。TPP参加で農業のビジネスチャンスは格段に広がります。

工業界の技術と融合することで、もはや砂漠のど真ん中でも、生野菜サラダを提供できるぐらいに、日本の農業はイノベーションを遂げています。この部分はむしろ、他の産業の方々とどんどんジョイントして、もっとスキルアップするべきだと思います。そういう意味で、日本の農業の技術的なポテンシャルは相当高いんです。

完全閉鎖型の植物工場を利用すれば、葉物類が砂漠でも電力さえあれば短期間で生育が可能になる。葉物は現地の植物工場で作れます。キュウリやトマトの果菜類も太陽光利用型の植物工場で作れます。あと足りないのはジャガイモやニンジンやタマネギで、これは日持ちがするので日本から船で輸出しても十分コストを吸収できます。

日本の食品会社がタイアップでついていき、現地でサラダや惣菜に加工する。日本の一番得意とするきめ細かい美味しさ、サービス産業として世界へ十分出せるものに出来上がります。

海外目指す農家が集う和郷園のアジアモデル

私たちがどうやって海外でのビジネスチャンスを広げていくかですが、和郷園では、生産・栽培管理技術をタイの従来型農業に取り入れ、安心・安全なマンゴーと農薬・化学肥料不使用バナナの生産販売を行なっています。現地の日本人スタッフが産地を直接指導し、管理が行き届いた農場で栽培した、"Made By Japanese"商品の生産です。

このタイで生産した農作物をタイで販売するための「プラットフォーム」を活用します。現在は、約250店舗に売り場コーナーを持ち、その販売網に配送する物流システムも構築しています。

2010年には、私たちの考えに共鳴した長野県のイチゴ農家がプラットフォームに参加してくれました。彼はタイで日本の技術を使ってイチゴを作っています。我々は彼にマーケットの小売価格、流通コストなどから利益の出る原価を割り出すサービスを提供しています。トマトやメロンといった海外生産を目指す日本の生産者が、我々のプラットフォームを活用して利益を上げられるはずです。

同じことは中国でもできるだろうし、経済成長しているベトナムやインドネシアなども、年を追うごとに食産業の環境が整っていく。TPPは日本農業の将来にとって必要な枠組みですから、グループに加わることが大切だと思います。

アジアというマーケットの大きさも非常に魅力的です。まだTPPに参加していない国もありますが、日本を除くアジア主要10カ国では中・高所得層が10億人以上います。彼らが日本に来て、日本の食産業を見た時に、食の提供の仕方、サービス、品質、システムの全てが彼らを魅了しています。この階層は、2020年には20億人弱に達すると推計されています。行政・マスコミを含めて、国内の情報だけでなく、もっと海外せめてアジアまで見据えた農業・食産業の情報戦略をやってくべきだと思います。

農家減少が日本農業を強くする

統計上で見れば農業者が少なくなっていることは確かですが、それは事業家的な農家が生まれている証です。事業家的な農家が増えてくると雇用が増し、生産性も上がる。結局、農業者を増やすことが日本の農業を強くすることではないんです。次世代を担う農業者に、「ヒト・モノ・カネ・情報」の資源を集中していくことです。

「モノ」で言うと、まずは農地。農地の問題については、政府も強い農業づくりという視点で、選択と集中の手段を考えるべきです。国家の食料インフラとして機能していない農地に関しては、現行の優遇税制の見直しも含めて税のあり方も考える。地域の担い手と言われる農業者に、

生産性を高められる土地利用の環境を提供する。この場合、国が主導する形が望ましいと思います。

具体的には、景気対策や被災地の復興政策という意味でも、国が農地バンクのような仕組みを作って、有効利用されていない農地を一括購入する。その農地を、農業者としての技術力や経営力、マネジメント能力、地域農業へのサポート力など、ある一定の条件をクリアした農家に安価で売却したり貸し出したりする。農地の信託制度みたいなのを導入してもいいでしょう。

農地法に関して言うと、今は所有と耕作の一体化が基本原則です。このことが株式会社や外資の農地購入を妨げていて、一定の役割を果たしています。農地はやはり日本国民が代々緩やかな継承ができるような形で守っていくべきだと思います。ただ、所有する条件にも規制をかけるべきだし、所有に対する利用の条件も今の時代に合った農産業として、あるいは製造業としての農業に生まれ変われるような農地利用の仕組みを作り上げてもらいたいですね。

リスクマネーと農家資本を組み合わせた成長戦略

農業界が遅れている最大の原因は、農業が零細経営で、リスク（投資）マネーが入ってこないからです。農業者がリスクを取って大きなビジネスの絵を描くことは、今の日本の農業者レベルではすごく難しい。他産業か政府か、あるいは地域が、ビジネスを見極めた人間に対してリスクを取って投資して育てる。そういう環境が海外に比べて薄い。我々自身も、リスクマネーと農家資本をうまく組み合わせた規模拡大に向けた戦略を考えているところです。

私たちがタイでイチゴの生産を始めると、タイの大手飲料メーカーが興味を示して、事業への投資と参加を強くアプローチしてきました。リスクマネーを呼び込むには、明確な事業ビジョンだけではだめで、ビジョンのリアルな成果を見せないと信用は得られない。実際にイチゴの生産をして、私たちの技術で「これだけの品質のイチゴが歩留まり何％で販売している」現場を見せてあげると、「資金をいくら投入すれば、今の何百倍、何千倍の規模のイチゴが生産できて、マーケット形成ができる」という企業としての計算が立つ。

日本の中でよくリーダーシップが必要と言うんだけれども、リーダーシップの前に大切なのはフォロワーシップだと私は思う。まず、フォロワーがいなければリーダーは生まれてこない。日本は戦後の焼け野原から世界第2位の経済大国になった。全員が中産階級として困らなかったから、リーダーを生み出す必要がなかった。

これからはフォロワーシップを持って、自分達の強みの中からヒト・モノ・カネのどれかでリーダーに乗っかる。農業もそういう時代に入っていると思います。

こういう話を別の農業者にすると、「木内さんだからできる」という結論に落ち着くことが多い。私たちのプラットフォームはいつでも、タイでトマトを作ってみたい、といった農業者はいつでも受け入れます。農作物に適した生産地の紹介や、その生産地にはどんなカントリーリスクがあるのか。現地の農場を調査して、アドバイスしてあげられる。なおかつ、収穫物を我々のプラットフォームを使って無駄なく流通ルートに乗せるサービスも提供できます。

私たちのプラットフォームに乗るのが嫌だという人は、自分でゼロから作るしかない。自由にやればいい。でも、そこで競い合うのは農家の隣同士で「隣に蔵が建てば腹が立つ」と言っているのと変わらない。自分たちの投資リスクや回収の時間軸を最小限にしながら、最大限の結果、成長を確保する方が大事だと思うんですけどね。

「農家のオヤジはプチ・スーパーマン」

TPP加盟でデメリットのある品目で思いつくのは、コメ、豚肉、酪農です。知恵を出し合って転換する戦略を練る。その戦略に対して時間軸での政府の保障と、時間軸での成長を達成する。基本的にずっと補填され、守られるというのは、資本主義とは言えません。遅かれ早かれ国が保障してくれる時代は終わると思います。

コメに関して言えば規模拡大と作業オペレーションの受託化など、合理化できる余地が大きい。コスト削減を進めながら、一方では日本はイネゲノムを100％解明している唯一の国なわけだから、10aあたり約500kgの収量を今の1・5倍、2倍にする品種の開発が可能なはずです。仮に同じ品質で収量を2倍に上げられれば単純に今のコストは半分に下がります。中国産のコストも下回りますから、世界に輸出できる可能性が出てきます。

国内需要を増やすという点では、需要は何も主食用米に限らない。この短期間で米粉を製粉する技術は、おそらく世界最高レベルに上がって

いると思う。その技術を使って新商品を生み出していく。あるいは、この地域は美味しいコメは作れないけれど収量を上げる技術を徹底的に追求していけば、飼料米用という選択肢も考えられます。

選択と集中を進めていくと、自分は農業経営者としての能力がない、と諦める人も現実に出てきています。無理には引き止めませんが、ゆるやかにステップアップする方法もある。私がよく言うのは、「農家のオヤジは社長でプチ・スーパーマンだよ」と。社長の一声でスタッフを無駄なく動かすには、午前中は晴れているけれども、もし午後から雨が降ってきた時にはこういう段取りにしようとか。もし雨が降らなかったらこのままやろう、段取りをいくつも自然条件の中で臨機応変に考える思考能力が必要で、小さい組織体だけども、実はそういうことをみなやっています。

営業活動もすれば、生産技術のスキルアップもする。もっといえばその技術をマネジメントして、最低コストの資材でいいものを作れるように知恵を絞る生産事業部長の仕事もする。金を借りてくる経理・財務部長もやって、社長業も行う。農業界で立派な経営をやっている人は、もしかしたら他産業の企業再建を仕事にできる可能性だってある。

農業経営の全部はできないけれども、「生産部長が好きだ」とか「やっぱり俺は営業部長が向いている」という人も少なくないはずです。経営権とオーナー権を分けて協業すれば、スペシャリストとしての働き方もありえます。農家同士が合併することによって、もっと大きな生産組織の生産部長として能力を生かす生き方です。

少なくとも農家のオヤジがプチ・スーパーマンとして全部の役割を引き受ける農業経営はもう限界に来ています。家族経営の農家で、なかなか担い手が育たない理由は、そこではないかと思う。今の若い人達は、農業は嫌いではないけれど、仕事以外で実現してみたいこと、自分の時間が欲しいということもあるだろう。仕事を効率化するには、家族経営の枠を越えた農家の緩やかな協調や合併が必要ではないか。和郷園ではそう考えて実践しています。

日本最大のレシピサイト「クックパッド」と提携

農家サイドの枠組みづくりに加え、消費者サイドに対して新たな働きかけも行なっています。「つくる・つくる・つくる」をコンセプトに、2011年12月から日本最大の料理レシピサイト「クックパッド」と提携しました。会員数は1600万で、日本の20代女性の40％、30代女性の半数以上が利用しているサービスです。団塊ジュニア世代の女性達が中心で、両親が高度経済成長の中、仕事に忙しく、料理の仕方を学ばないまま育ってきた層といえます。

クックパッドを通じて女性が料理を学べば、家庭の味を知る子が元気に育つ。旦那も元気になって、思いっきり働ける。このサイトは素晴らしい社会貢献をしていると共感しました。そこで、和郷園も野菜生産という単なる食料供給のほかに、クックパッドと一緒になって貢献できることはないかと考えてみました。キーワードは、野菜は旬の薬草であり、四季折々の健康を家庭にお届けすることではないかと。

「つくる・つくる・つくる」とは、料理を通した人づくり・社会づくり・健康づくりの略称です。この観点から、長年、値下げ交渉に明け暮れる野菜流通の世界を捉えなおす契機とし、具体的なサービス構築を今、模索しているところです。

究極を言えば、国内農業とはこうした新たなお客様を開拓し、支持を受けてはじめて存続できます。本物の付加価値がなければ、海外産との差など存在しえません。そのために大事なのは農業者の教育です。TPPのせいで国産が敗れるといった短絡的な発想からいち早く脱皮する必要があります。

国民に見捨てられる！TPP反対の恐ろしさ

ところが、TPP反対のデモに参加する農家をニュースで観ていて、怖いなと思う。彼らには国民の大多数がサラリーマンや他産業に従事して生活している人たちだということ想像力がないのではないか。都会生活者の暮らしは今の時代、農村よりも厳しいかもしれない。彼らが今よりも生活が厳しくなることを我慢してまで農業者を果たして守ってくれるだろうか。

TPPを深く理解したうえで、国益や品目別のデメリットを正確に検証し、個々の経営判断として反対するのはいい。けれども、ただがむしゃらに運動に参加して、その結果、日本農業のいちばん大切な部分を失ったとしたらどうなるのでしょう。日本の農家は、日本の国民、消費者に見捨てられるのではないか。私はそれを怖れます。お客さんにそっぽを向かれたら、あらゆる産業は崩壊します。これが実は、日本の農業が近い将来直面する問題の根幹であると考えます。

わが農業⑤

北海道は先進国農業に取り残される畑作の産業進化に弛まず挑戦せよ！



松永農場 代表

松永 敏男氏

1948年生まれ。酪農学園大学卒業後、就農2年目で8haを後継。規模拡大を続け、現在50haでジャガイモ、ビート、小麦、スイートコーン、大豆等を栽培。96、97年渡英し、ジャガイモの栽培体系を学び、北海道で初めてソイルコンディショニングシステムを導入。00年、加工用ジャガイモの作業受託組合を結成。01年から06年、芽室町加工馬鈴しょ生産組合組合長を務める。

大騒ぎする割に何も変わらない現場

北海道ではひたすら「TPP反対」の一色です。「ではどうするのか」といった将来ビジョンはほとんど聞こえてきません。営農現場の現実を踏まえた上で、私たち農家はTPPに対してどういう戦略を立てて対応していくのか。本来、建設的な議論を尽くし、そして具体的なアクションを起こすときです。実際、反対だけ言っていても、それこそTPPは政府の交渉事ですから、本当に言い分が通るかどうか農業者には皆目わかりません。こんな状態では、経営としての農業の事業計画は立てられないでしょう。

WTOのウルグアイラウンドをはじめ、過去の自由化交渉の時も大騒ぎした割には、何も変わってこなかったという事実もあります。「TPPで北海道農業が壊滅する」といっても、生産が落ちているのは、たいてい〝自由化以外の理由〟というのが現実だと思います。たとえば、「ビートは残す」と言っていて粗糖は325%の関税率なんですが、北海道での作付面積は毎年減る一方です。同じようにデンプンの関税率は583%にもかかわらず、デンプン原料用ジャガイモの作付面積も減少しています。グローバル化以前の問題として、関税も何も変わらないうちに顧客のニーズに合わなくて利益が出ないから、単純に農家が作らなくなったのではないでしょうか。現場感覚として起きている現象が自由化では説明がつかないんです。

青果・加工用ジャガイモは低関税（4・3%）とはいえ、検疫上の理由でほとんど輸入はゼロです。それでも生産が減っています。実質、フレンチフライや乾燥ポテトなどの加工品の輸入が毎年増えてきているわけです。国内の生の原料を守ろうとして、逆に海外の加工品比率が大きくなり、工場の海外移転などを促進するような現象が起きている。だったらまだ原料が輸入で入ってきて、原料を国内で加工した方が北海道内にも加工産業が残り、むしろ、国産原料のパイも広がっていくという考え方もできるはずです。

結局、何を本当に守っているのか誰も整理がつかなくなっている。集落ではTPP反対の署名が回ってくるんで、一応、署名はしますけど、こうした違和感を持っている人は少なくない気がします。

30年遅れの差が縮まらない本当の理由

仮にTPP参加が正式に決まって、何年か後に品目別に条件面なども決着したとしましょう。それで「じゃあ、これから対策を立てましょう」では遅すぎる。これでは北海道の畑作は世界のトップレベルにはい

つまでたっても追いつけない。

ジャガイモ農業の世界のトップは、オランダと並んで、英国のスコットランドです。もちろん条件はいろいろと違うけれど、1ha当たりの平均収量で1・3～1・5倍くらいの開きがあります。日本全体との比較ではなく、ジャガイモの本場と評される北海道と比べてです。価格面では、北海道では加工用イモがキロ30～40円で取引されているのに対して、英国ではキロ20円程度です。収量が同じ土俵までくれば、何とかやっていけるレベルの価格です。

そこに追いつけていないということは、世界のマーケットで対等に勝負していないことになると思うんです。私が1996年にスコットランドを訪れた時は、「北海道はわれわれと比べ30年遅れている」と言われました。ショックでした。しかし、現地のやり方をきっちり見て、自分たち流にアレンジして実践していけば「10年で追いつける」というのが当時の感覚でした。10年近く経って、もう一度行ってみたら、向こうは自分たちよりさらに進んでいる。産業として進化していました。

ただ、コスト面でいえば北海道のジャガイモはスコットランドより大規模な米国・アイダホ州の農家と大差はないというデータもあるし、同じ地域で作っている十勝のナガイモはずっと輸出されています。わざわざ丸裸で勝負させてくれとまでは言わないけど、自分たちの知恵と体力と技術力をもとに緻密に物事をやって、勝負したいという思いはあるわけです。それで負けたら諦めがつく部分もある。ですけど、戦わずしてこのまま国内ジャガイモ産業が衰退していったら、世界水準のイモづくりを長年目指してきた者としては死んでも死に切れないじゃないですか（笑）。他の野菜や果樹産業はもっと厳しい条件のなか、しっかり生き残っています。

最近のスコットランド訪問で私が感じたのは、向こうは大きな地域集団になってきている点です。100ha、200haスケールでジャガイモを作っている。なのに、何人かの農業者に農地面積を聞いたら50ha、100haだと妙な返事が返ってくる。つまり、個々の農家が大規模化しているわけではない。向こうの畑作は5年とか6年、長いと7年輪作ですから、200haだとして少なくとも1000～1400haの農地を回していないとこの規模のジャガイモ栽培が成り立たないはずですから。

そうすると、これはジャガイモだけでなく、ブロッコリーや小麦なんかの複数の作物を地域全体で輪作するブロック・ローテーションができあがっているわけです。その中で、技術力と機械の資本がある農業者がジャガイモ栽培を専門に担当していて、別にブロッコリー専門農業者がいるようでした。私の見聞通りだとすれば、専門化したジャガイモ生産農家が地域に一軒いれば、100～200haの生産を一手に引き受け、一定の収量を安定的に確保できる体制になっているのです。

一定地域のなかで分業・専門化という生産の考え方、方法論は、ジャガイモだけでなく日本農業に共通する機械の過剰投資を少しでも解消するヒントだと思います。

みんなが畑作で5、6品目を作って、それぞれ機械投資する必要がどこにあるのか。スコットランドの北海道版として、ジャガイモ農家と、ナガイモ農家、ビート農家、小豆農家と、小麦農家と、それぞれの畑を共同農地のようにして輪作して、全体の利益を単価・面積に応じて分配していく。理論的には成り立つ気がするんです。

イモ100ha栽培可能なシステム構築

私はジャガイモの専門化を目指して、個人で「ソイルコンディショニングシステム」を早い時期に導入しました。その運用ノウハウを生かして、加工用ジャガイモの受託組合を結成してもう2セット導入しています。このシステムを導入すると、生育の均一化、作業工程の短縮、最終的に収穫作業を大幅に効率化できるからです。十勝のような大農業地帯でも、他の作物と作業が競合する、収穫手間がかかりすぎる、ハーベスタの買い替えができない、後継者がいないといった理由でせっかく需要があるのにジャガイモ栽培を止める農家が出てきています。需要に対応できなければ、加工メーカーとの産地全体での契約数量が減り、結果的に生き残る生産者の経営展望にも悪影響を与えます。そうした危機感から、ジャガイモ農家の撤退に歯止めをかけようと請負業務を始めた経緯もあります。

私の農地は借地も含めて50haですから、ジャガイモを栽培できるのは年間たかだか10haです。まだまだ過剰投資なのは明らかですが、導入後の経営で何が変ったかと言えば、他のジャガイモ農業者の作業を受託して、その作業代で売上を増やすようになりました。金額は多くありませんが、機械は使わなくても償却していくので、農場の財務改善にはプラスに働きます。他人が私の機械を償却するまで手伝ってくれていると考

えればいい。自作地と比べ労賃と機械の使用料しか入ってきませんから収益性が低いのは確かです。

でも、これから何年か経った時には、規模拡大がひとりでに進む可能性があります。おそらく2015年前後でしょう。その時はTPPも発効されていて、市場も国内外に広がるなか、新たな技術体系も労働体系も構築されていくでしょう。今、将来を見据えた投資をし、回収する仕組み作りをしておくことで、自由化に向かう過程の様々な荒波を乗り越える下地ができているはずです。

現在、加工ジャガイモの受託組合の活動として冬場は、来年の受託面積を取りまとめている時期です。それをみて、誰がどこの作業を請け負うかの割り振りをします。私のシステムと合わせて3セットを使う組合の当面の目標は、年間使用面積100haをコンスタントに実現することです。その体制づくりまでもうひとふん張りという段階ですね。

官業独占が技術革新のボトルネック

ジャガイモ業界の遅れで言うと、品種開発と種イモ増殖の問題があります。野菜や果物は、毎年新しい品種が出てきます。民間も小さい会社から大きい会社まで切磋琢磨していますます。なぜジャガイモや麦はそうならないのか、農家としては不思議でなりません。数だけでいえば、北海道で種イモが作られている品種は48種類もあるようですが、認知もなくそれがジャガイモの需要創造につながっているように思えません。民間と比べ、国家管理の育種から増殖体系が問題の根底にあるとしか、理由がみつかりません。

もう一つ、国家管理の弊害を象徴しているのが、ジャガイモの播種方法です。日本では種イモをその場で切りながら畑に植えていくという非常に手間のかかる方法を採用しています。それに対して、スコットランドでは全粒播種方式です。種苗メーカーから購入した種イモをそのまま植える方法です。選別、カットの工程が省けるだけでなく、病害虫の伝播を防ぎ、芽数が揃って均一な栽培が可能になります。高品質・高収量生産の基礎となる技術体系です。

私たちは以前から、どうやって全粒播種にしようかと考え、栽培体系を研究しているのですが、日本では種イモを切るという従来の方法を切り替えるつもりはないようです。「理由はなんですか?」と聞いて、色々な答えが返ってはくるけれども、納得できるものはありません。日本は国や県の試験場が育種開発、原原種、原種栽培を、系統系が種イモを独占しているので、経営者がリスクをとって新しいことにチャレンジする商売・事業は存在していないです。販売用のイモを作る農家がイノベーションを起こそうとしても、ボトルネックはいつもここに行き着きます。来年から増殖に対する国の助成が減るため、種イモがコスト上昇で高くなるといいます。種イモ農家は重労働だからと、利益はこれまで通り上乗せされる。ただ、高値幅を抑えるために、足踏み（増殖期間を一年増やす）したり、種イモのカット数を増やす対策をするみたいですが、これはジャガイモの世界での革新に逆行した技術退行そのものです。品質が下がるのに値段が高くなるよ、と宣言しているようなものです。

スコットランドは全く別の発想です。世界で最高品質の種イモをつくって、ヨーロッパでも中国でもどこでも売りますよ、って言ってあの国は種イモの世界に競争が生まれた。中国にどんどん真似されていくでしょうが、栽培技術と種イモの品質でトップランナーを走っていけば実需者に必要とされ、選ばれていくはずです。北海道の種イモも中国に輸出するぐらいの心意気で勝負する時代です。それを避けて通れば、いずれ中国から新しい品種や高品質の種イモが輸入されるようになるかもしれません。

自分の農場を将来どうするかという感覚の農家がほとんどいないのと同様、自分たちの作物をどうしていくのかという大きな戦略が何もないのは恐ろしい状況です。作物別に産業としての経営戦略を立てることの重要性がいまほど問われている時代はないと思います。

次世代のイモづくり支援が使命

40、50年前、私の親父は生食用のジャガイモを東京の市場にもっていき、試行錯誤を経てなんとか扱ってもらえるようになりました。デンプンと種イモばかりだった産地で、はじめて人様に食べてもらうイモを作るようになったのです。今度は、生食需要が減るなか、自分の代で加工用栽培に本格的に取り組み、ポテトチップ用のイモを作る産地になって30年がたちました。いずれ息子の代になりますが、地域の若者たちを含め、栽培システムや生産インフラの意味が少しずつ理解されるようになってきています。自分はインフラ構築に専念し、次の世代が新しいイモづくりをやっていく応援をするのが私の使命です。