

## 【将来、生き残るための農業生産の原則とは】

### 生

生き残る経営は、きちんと農産物を生産している

今回は日本の農業の未来はどうな  
り、農家が生き残るためには何をし  
なければならぬのかを、真正面か  
ら考えてみたい。

まず、日本の農業がどのように変  
化していくのかを捉える必要があ  
り、その中で今後の営農をどのよ  
うにしていくのかを考えるとこの  
重要である。

一般的に日本の農業の将来を語ろ  
うとすると、農政の話題ばかりにな  
りがちになる。交付金や補助金を活  
用している農家が多いこと、今後の  
農産物の輸入自由化などの問題にも  
頭を巡らせなければならぬという  
のがその理由だろう。もちろん、農  
政との関わりは避けられない。貴重  
な営業外収入を確保するためにも農  
政がどこに向かおうとするのかを捉  
えることが重要であるのは間違いな  
い。しかしながら、農政を個人の力  
で変えることはできないし、議論し  
ても結論が出ない問題である。

したがって、農業経営者が頭を悩  
ますべきなのは、農政の変化に振り  
回されないで済むような足腰の強い  
経営を目指すことである。何を当  
り前のことを述べているのかと思わ  
れた方も多いだろう。どんな状態に

なっても日本の農業がなくなるよ  
うなことにはならないが、ちょっとし  
た変化で生き残れない農家は、続々  
と出てくる。

ある日突然もたらえていたはずの補  
助金がもらえなくなったら、どうな  
るのか思い浮かべていただきたい。  
補助金に頼っていたとすれば、経営  
が非常に厳しくなり、コメの輸入自  
由化が日本の稲作を壊滅させるとよ  
く言われるが、おそらく採算の悪い  
ところから潰れていくはずだ。

生き残る経営と生き残ることがで  
きない経営があるということは、ど  
のような状態でも、利益があるよ  
うな経営にしなければならぬとい  
うことに尽きる。農政の変化や社会情  
勢の変化にも対応できるということ  
が大事なのだ。これは農業経営にと  
って当たり前のことで、軽視されて  
いるだけである。

では、どのようなことから対応す  
るべきか。農業が農産物を生産して  
販売をする産業であるというところ  
から考えると、きちんと農産物を生  
産できることが最も大事である。消  
費者や需要者のニーズを掴み、それ  
に応える生産を行なうことである。

消費者や需要者のニーズと聞く  
と、品質やおいしさを真っ先に考え  
る方が多い。しかし、本当に高品質  
でおいしさを追求した農産物が求め

### 岡本 信一 Shinichi Okamoto

1961年生まれ。日本大学文理学部心理学科卒業後、埼玉県、  
北海道の農家にて農業研修。派米農業研修生として2年間ア  
メリカにて農業研修。種苗メーカー勤務後、1995年 農業コン  
サルタントとして独立。1998年(有)アグセス設立代表取締役。農業  
法人、農業関連メーカー、農産物流通企業、商社などの農業生  
産のコンサルタントを国内外で行っている。講習会、研究会、現地  
生産指導などは多数。無駄を省いたコスト削減を行ないつつ、効  
率の良い農業生産を目指している。

Blog : 「あなたも農業コンサルタントになれる」

<http://ameblo.jp/nougyoukonnsaru/>

PROFILE

### 目

大マーケットのニーズは  
不作時に供給できること

られているのだろうか。この点につ  
いて考えるのが今回の目的である。

古来より農産物の生産に求められ  
てきたのは、どのようなときにも足  
りるように作ること。単純に、農産  
物というのは食べ物なので、食べた  
いときになれば困るからだ。農業  
技術は、飢饉を起ささないようにす  
るために発達してきたといっても良  
いくらいである。

現在は生産に限らず、流通技術な  
どが発達したおかげで、いつでも食

糧がある状態にある。日本では飽食の時代と言われるように、食糧が有り余っているように思えるのは、足りない時に食糧を輸入できるからであって、現状、国内の農産物は常に不足しているのである。自給率が低いことから当然だが、多くの人がそのことを忘れてるように思う。

消費の現場を見ると、基本的に安く良いものが比較的売れやすい。ところが、海外産の農産物が店頭に並ぶと極端な価格差がなければ国産のものから売れていく。1.5〜2倍の価格差であっても国産のものから売れていったりするわけだ。さらに消費行動からは、外食であったり、惣菜やお弁当などの中食であったり、価格的に自分で作ったほうが安いものでも、利便性を求めて高くても購入している。こういった状況を考えて、少なくとも消費者は受け

ればよいなどと思っていないということがわかる。

一方、価格の高い高品質のものが売れるかという点、高価格帯の農産物というのは本来に限られた市場に過ぎない。

つまり、そこに存在する巨大なマーケットには、価格が高くても安くても関係ないという普遍的なニーズがある。農業に携わっている人なら、不作時に農産物を供給できれば大儲けできることをご存知だろう。

消費者も小売業者も、明らかに不作時に農産物を確保したいのであり、潤沢に余っている時には欲しがらない。これは、加工、外食、中食どのような分野でも同じである。当然、余っている時に高く買ってくれないと文句を言うよりも、マーケットに足りない時にいつも供給できるようにしたほうが、生産側に価格交渉能力が生まれる。ものが余っている時にいくら交渉しても、価格交渉は決裂するだけで、ものがないうちに供給できることが決定的だからだ。

## 農 農業生産の原則は安定品質と安定供給

私は、農業を経営という観点で見ると安定供給だと考えている。

需要者側は高品質な農産物なら欲

しがるかという点、実はそうでもない。高品質ならいつも現物があ、その品質が維持されていることが最低条件になる。農産物のように品質がバラつきやすいもので高品質を追求するというのは至難の業である。まずは、安定品質ということを目指すべきである。安定品質で生産できない段階で、高品質を追求すると、まともな農産物もとれないという結果になりかねないからだ。

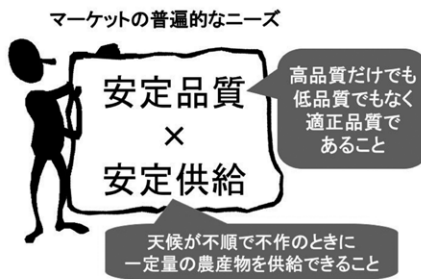
農産物というのは、基本的に一品目を食べるものではなく、さまざまなものとの組み合わせで食べるわけの一つだけ品質が良くてもあまり意味がない。で、上がった料理を完成した車と見立てると、長くて20〜30年しか使用できない車に100年以上持つポルトを使っても過剰品質になる。ニーズに合わせた農産物の品質はそのように考えるべきであって、自己満足的な高品質な農産物は求められていないのである。

次に安定供給だが、仮に安定品質のニーズに見合った農産物であったとしても、物量がなければどうにもならない。これは切実な問題で、需要者側が欲しがる時はとにかく現物が無いという状況なのだから、必要なのは現物であって、品質度外視でも構わない。最近良く言われる、量より質ではなく、質より量が大事な

のである。現物がなくては話にならない、ということをよく考えるとお分かりいただけると思う。日本でも、ものがない、思い通りの品質のものがないという状況は頻繁に発生している。需要側は、ものがないという時に供給できる生産者、生産団体を求めていると言っても過言ではない。本当のニーズは安定品質、安定供給であり、それ以上でもそれ以下でもない。

栽培技術という土づくりや品質の追求、多収量ということに向かいがちだが、本当にそれが経営に結びついているのか。既に現在、安定的に安定品質の農産物を安定的に供給できているということは巨大なニーズにマッチし、どのような条件でも生き残れるだろう。

今年のような天候であれば、今回私が書いたことがよくわかると思う。マーケットに流行りはあっても、本質的なこのニーズは小さくなることはない。当たり前過ぎて顕在化しないが、天候に左右されるといっては、農産物の宿命である。ものがないときに供給できる栽培技術を持つことが普遍的なテーマではないだろうか。今後さらなる天候不順が心配されるなか、皆さんの農業経営の考え方の一つとしてお考えいただければ幸いである。



マーケットの普遍的なニーズ