

千葉大学園芸学部教授 斎藤修氏

「フードシステム」という視点から 農業、資材産業を見直す

新たな局面を迎えた日本の農業。今回は2004年3月末に発売された「農業資材産業の展望」（農林統計会）の編集・執筆責任者である斎藤氏にインタビューした。同氏は、アグリフードシステムという視点に立ち、特に農業・農サイドの経営主体のありようを研究し、多くの農業生産法人の顧問を務めている。機械や資材、そして農業経営がマーケットと連動していくことの可能性と問題点についてお話しいただいた。

民生的役割を果たした 70年代の農業機械

昆吉則 先生は「フードシステム」という視点で農業を見つめておられます。同時に、農業経済や経営を研究された方としては農業資材の業界やその技術の持つ社会・歴史の意味に踏み込まれた稀有の研究者でもあります。

斎藤修 私はもともと農業経営学の出身です。農業経営を動かすのは、農業経営者はもちろんですが、食品産業とリンクしていかないと切ったことが出来ないということで、マーケティングに関心がありました。もう一つは「アグリビジネス」。生産力を作っていくのは農家だけではなく、基本的には資材産業が農家とリンクして始めて生産力が出来ていくという認識です。しかし、当時

の学会では「それは良くない」と言われました。資本の論理に入っていくという考え方なのでね。

昆 稲作機械化が始まるのは1970年前後からですが、その当時、「機械化貧乏」なんて言葉を皆が使っていました。農業収支からみれば過剰投資であることは事実ですが、それで農家や農村は豊かになりました。主婦が電化製品によって家事から解放されたように、農業機械に限らず農業や化学肥料の導入は、農家を農業から解放し、農家の暮らしを豊かに変えていきました。北海道の場合は少し意味合いが違いますが、農業機械化とは産業機械化というより民生機械化だったと言えます。その意味で、農機産業は大変な役割を果たしました。

斎藤 さすがに今では兼業が悪いと

いう議論はだいぶ消えたと思います。そういうイメージは東北に多いようです。でも、民生機械と置き換える話は私も同感です。

昆 確かにそれはそれで良かったのですが、今、産業としての農業の発展やフードシステムの中で農業を考えた時、機械・資材産業には新しい役割や業界自身の活路というものも考えられるのではないのでしょうか。

斎藤 ずいぶん昔、アメリカの農機メーカーの企業史を非常に面白く読んだ記憶があります。言うまでもなく、あれは世界市場が相手です。日本の場合、そういうところは最初から相手にならないというか、競争にならないということがあり、稲作機械にシフトしていったということなんでしょうね。

日本企業には日本らしさがあつて

いいと思います。そういう開発の方、日本の固有の技術というものとリンクしていくと、まだまだいろんなマーケットが存在するというところでしよう。市民農園的レベルに対応した機械マーケットはこれから大きくなるはず。しかしニッチマーケットの開発は情報がないと出来ません。そういう情報がどうして上手く流れないのか、私には良くわかりませんが。

それと、日本のチェンソーがアメリカで高い評価を受けていることをみんな知らないんじゃないでしょうか。漬物用として使われている韓国のナスは日本のメーカーが開発したものです。その次の段階としてはオランダの施設園芸技術です。中の技術が全部パッケージされ、技術体系として売り込むという時代になっています。イスラエルのモデルもパッケージされた技術ですね。日本でも今、中国に地力培養技術を輸出しています。農業関連産業のビジネスチャンスはそういうところからも発生しうると私は思っています。

種苗は国際競争力を持っている業種の一つですが、そのため一時期批判の対象になりました。日本のメーカーが開発した品種が外から入ってきて困るというのは、産地がだらしないだけです。種苗会社の問題じゃ

ない。逆にオランダのメーカーが作ったホウレンソウを日本では多く使っています。あれはメーカーがもっと努力すべきでしょう。

農業は関連業界とセットで新しいコンセプト提案を

昆虫 カルビーの府県産地へのポテトハーベスタ導入支援もそうなのですが、川下産業からの働きかけがないと新しい機械技術は広がりません。齋藤 フードシステムとの関係で申し上げて起きますと、農業サイドは川下の変化に遅れています。それ以上に機械・資材の分野が遅れています。差別化商品と連動しやすいので、最近では種苗メーカーが川下とのリンクを始めました。今後、機械・資材業界と農業はセットになって、新しい製品やコンセプトを作っていくはずですよ。

契約栽培についても、カルビーは農家との関係で数量契約から面積契約にシフトして、リスクを一緒に背負うという意識をハッキリとさせました。30ha以上については内地であっても、北海道並に機械で対応する。できればそこにいい農家を集めたいという意識があります。川下から川中にきて、あと資材と農家がセットになって、ひとつのシステム提案に

齋藤 修

■プロフィール（さいとうおさむ）

1951年埼玉県八潮市生まれ。農学博士。日本フードシステム学会副会長。千葉大学園芸学部園芸学科、東京大学大学院農学系研究科農業経済学単位取得満期退学、88年より広島大学教授を経て、千葉大学園芸学部教授。農業経営学から流通論・フードシステム論へと研究領域を拡大し、生産―加工―流通―消費にいたるフードシステム論を経営視点の組織間関係から体系化する研究を行なう。フードシステムをアグリ・フードシステムと広く理解し、構成主体の垂直的關係に重心を置き、特に農業・農村サイドの経営主体の行動と戦略を研究している。そして、先進国における高度化されたフードシステムの下では、農業生産・経営の革新は食品産業との関係によって条件づけられ、また主体間の新しい関係がフードシステムを変化させるとしている。

著書：「食品産業と農業の提携条件―フードシステム論の新方向―」農林統計協会

編著：「農業資材産業の展開」（「戦後日本の食糧・農業・農村」第7巻）農林統計協会





なっていく。これまでそういう発想はなかったと思います。

昆 実は5年程前からカルビーに協力を願い、府県の水田農家の読者たちが、転作として契約栽培のバレイシヨ生産に取り組んでいます。これは経営体質の変革を目的としています。北海道の畑作技術体系を理解したメーカーにもご協力いただいているのですが、その役割が大きいのです。府県にも従来の発想を超えて伸びていこうとする農業経営者はいます。でも、関係者がついて来ない。自由な発想で海外や北海道の技術情報を伝え、技術サービスを提供する能力を持った農機具店が必要なので

す。それは普及員や農協も同じです。目線の揃う「異業種のネットワーク」と理念と技術知識を共有していこうと呼びかけながら、農業資材に関わる商売人の本当の客は「食べる人」だと理解するところに、彼ら自身の次のビジネスの可能性があると申し上げているのですが。

齋藤 外食業のサイゼリヤが福島で農場を始めました。そのリーダーは非農家出身の20代の若者たちです。彼らは日本製を使わずイタリア製の機械を入れていきます。彼らを見てみると、次の担い手というのは必ずしも農家ではないと感じます。人も機械も新しいシステムの中では、かなり革新していくものです。

昆 実は単に経営能力の問題に過ぎないことなのですが、適正生産規模に対する先入観が農業界には強くあります。経営は規模だけの問題ではありませんが。

齋藤 普通、露地だと一箇所にせいぜい10haだろうということをやってきましたが、仕掛けによっては可能だと思えます。施設園芸でもそうです。カゴメが今、3ha規模で施設をやっていますが、近く10haの規模で動き出します。またグリーンファ-

ムも矢板で10haの施設を作りました。規模拡大は相当な効率化がある反面、労務管理の問題が生じます。グリーンファームでは元サッカー選手が労務管理を担当しているのですが、彼が仕事の作業編成を合理化し、半分くらいに落としました。カゴメはオランダ製の資材を大和ハウスから買っています。そのことで3haで10億相当のものを4.5〜6億円でできると計算しているようです。まだまだ競争力をあげられると読んでいます。

新しい価値を生むための「経営システム」が鍵

昆 こういう話をするとう企業の農業に家族農業が負けてしまうように見えますが、実は農業をやっている人たちの方がずっと有利な条件にわかれているのではないのでしょうか。規模だけが条件ではなく、いろいろな形で商売の可能性が農業にはあるはずですよ。

齋藤 農業は単純なコスト競争と生産力をめぐる競争に適応しすぎ、経営のシステムをめぐる競争にいかんかったことが弱点です。何を作ったどこに売るかという問題を経営戦略の中で議論すべきです。そもそも、これまでの農業には「販売」という

言葉自体ありませんでした。コストを下げる戦略しか頭に浮かばないところがお粗末な結果です。それではバリエーションがつきにくい。「価値を新しく生む」あるいは「経営を革新する」という視点がないことこそが基本的な弱点だと思えます。

しかし最近の若い経営者たちは、加工も契約も上手く使っています。リスク分散はもちろんです。新しい価値を生むために企業との連携もありうるわけです。

昆 一方、フードシステムの中で農業経営を考えると、需要者企業の体質にも問題を感じます。川下の企業のひとつは「調達」できればよいとしか考えていないように感じます。

齋藤 価値を作るということは自分だけでは出来ないことです。取引先があつて初めてでき、そのためには経営のシステムを相手に説明できないと話になりません。

食品企業サイドも単に契約栽培するだけではなく、経営支援体制に入ってきました。このことによって戦略的なレベルも上がっていくことでしょう。そもそも双方がそういう認識をもたないと本当の連携はできないものなのです。

昆 有難うございました。