

JRI リポート：東日本大震災 日本の復興・再生に向けて

生活者・企業の参加型支援による 食農分野の復興と自立

食農分野において、官によるビジョン策定と予算措置、また民間企業による買い支え等の復興支援が進み、一定の効果を見せている。

しかし、震災から7ヶ月が経ち、被災地ニーズが「生活の維持」から「生業の復興」に移る中、現場の最重要課題として「事業再生に向けた資金不足」が浮き彫りになりつつある。

本レポートでは、生業の復興に向けた解決策として、小口出資を通じた生活者と民間企業による参加型支援を提唱し、その具体的スキームと、これをトリガーとした食農分野の復興から自立への道を描く。

2011年10月27日

株式会社 日本総合研究所

《要約》

1. 今、被災地が求めているもの

震災から7ヶ月が経ち、被災地ニーズは、「生活の維持」から「生業の復興」に移り変わっている。

東北地方の生業復興には、農業・漁業・水産加工業といった食農分野の持続可能な事業再生が不可欠だ。そして、その実現の鍵は、早期の資金調達と確実な販路確保にあると言える。

国からは各種補正予算が措置されてきたが、その額面は不十分であり、交付のスピードも遅く、事業再生の効果は限界的と言わざるをえない。

一方、生活者による小口出資は、迅速な資金調達と、出資を通じたファン形成という、資金調達と販路確保を一挙両得できることから、事業再生を促す有効な補完策と言える。

2. 事業再生の促進策 ～生活者・企業の参加型支援～

資金調達と販路確保の二つの課題を解決するには、生活者や企業が直接参加する、マイクロクレジット型支援のプラットフォームを民主導で構築・運用することだ。

マイクロファイナンスで途上国起業家を支援するKiva等のスキームを参考に、被災地ニーズと支援の成果を可視化する機能が整備できれば、被災地の事業再生に対して、生活者や企業の資金や技術を、直接呼び込むことができる。

さらに、情報発信機能を有する企業や団体と連携することで、当プラットフォームを通じた事業再生支援の国民運動化を誘発することもできる。

3. 生活者・企業の参加型支援の効果

当スキームは、様々なステークホルダーに実利とチャンスを提供しうる。

被災事業者は、迅速な資金調達と新規顧客の獲得に加え、市場動向を踏まえたビジネス感覚を醸成する機会を得られる。

生活者は、資金供給先が見えることで納得のいく支援活動に参加できるとともに、一次産業者と直接のパイプができることで個人の食料安全保障を担保することができる。

情報発信機能を有する企業や復興参画事業者と連携した場合、彼らは新規顧客の開拓とそれに伴うビジネス領域の拡大の機会を得られる。

財源確保に苦しむ官にとっては、復興スピードの向上と、公的資金の削減効果が期待できる。

4. 総括 ～復興を通じた自立への道～

企業・生活者の参加型支援は、民間の支援参画を促す新たな呼び水となり、中長期的には、公的資金に頼らない、かつマーケットインの生産意識が内包化された、自立した食農バリューチェーンの構築と観光・交流ビジネスの創出につながる。マイクロクレジット型支援により形成される個人と個人、個人と企業間の紐帯こそが、自立した産業構造や経済活動を生み出す萌芽となる。

1. 今、被災地が求めているもの

(1) 生活の維持から生業の復興へ

震災から7ヶ月が経ち、被災地ニーズは、「生活の維持」から「生業の復興」に変遷している。

震災直後は、水、食料、避難施設、仮設トイレ、暖房、生理用品などといった、生活必需品の確保が、被災地の目下のニーズであった。震災から半年以上が経つ中でも、夏を乗り越えるための扇風機や殺虫剤、台風に備えての屋根瓦、山間部の仮設住宅に移住したことによる移手段の確保など、生活必需品へのニーズも多い。しかし、それ以上に現場が求めているのは、被災地で生活するために必要な稼ぎ口、つまり、生業の復興である。

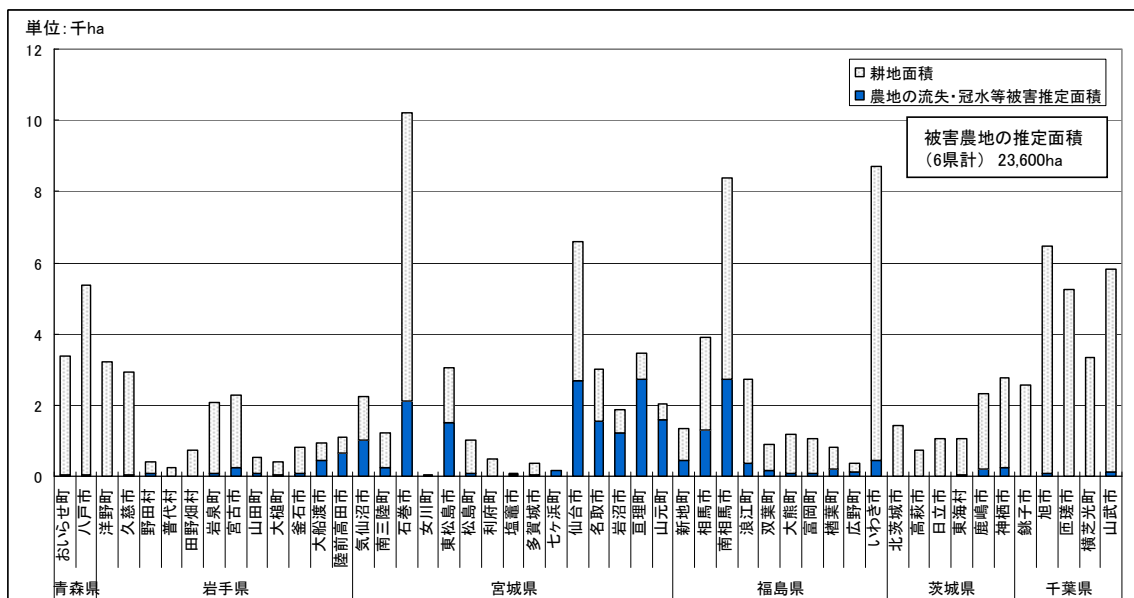
津波で家や職場を失った被災者のうち、地域外へ移住した方も多数いるが、域内の仮設住宅等に移り住み、地元での生活の再スタートを希望する方も相当数見受けられる。彼らは、日々の生活費を稼ぐため、瓦礫撤去のアルバイトなどの日雇い労働で、当座をしのいでいる。しかし、瓦礫撤去等の仕事は、雨天中止など不安定であり、かつ恒久的な生業にはなりえない。日雇い労働と同時並行で、将来の安定した収入源となる、生業の復興を進めていかなければならないのが実態である。

(2) 被災地における食農分野のインパクト

東日本大震災の地震と津波による農業被害額は約 8,418 億円、被害農地の推定面積は約 2.4 万 ha に上った。宮城県では、耕地面積の約 11%が流失・冠水等の被害を受けたが、自治体によっては、耕地面積の 90%以上が被害を受けたところもある。(図表 1) また、全就業者に占める食農分野の従事者割合を見ても、全国平均の 11%に対して、東北各県は 15%から 20%と高い。(図表 2)

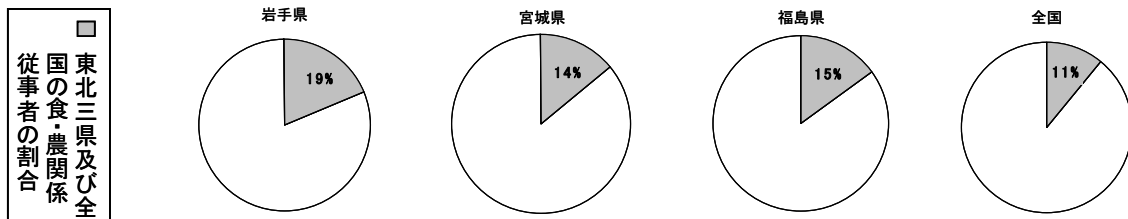
農業関連産業への依存度が高い東北地方において、生業や雇用を復興するにあたっては、農業や漁業に携わる個人事業主や、中小の農産・水産加工業者、卸業者などの事業再生を図ることが不可欠といえる。

図表 1 津波により流出や冠水等の被害を受けた農地の推定面積



出典：農林水産省統計部、農村振興局「津波により流出や冠水等の被害を受けた農地の推定面積 (H23年3月)」より日本総研作成

図表2 各県における食農分野の従事者割合



※食・農関係従事者とは、①農業、②林業、③漁業、④食料品製造業、⑤飲料・たばこ・飼料製造業、⑥農畜産物・水産物卸売業、⑦食料・飲料卸売業、⑧飲食物品小売業 への就業者を指す。

出典：平成17年国勢調査「抽出調査票による就業者の産業（小分類）、職業（小分類）など（抽出詳細集計）」より日本総研作成

(3) 生業復興に向けた課題と方向性

東北地方の生業復興、すなわち食農分野における持続可能な事業再生を果たすには、「資金の確保」と「販路の確保」という、二つの要素を満たす必要がある。

まず、資金の確保に着目する。事業再生に向けた資金調達手法としては、①補助金・義援金、②融資、③出資の大きく3種類が存在する。

補助金に関しては、農林水産省および経済産業省より、農業者、漁業者、農水産加工業者等の事業再生を目的とした、一次補正予算、二次補正予算が措置されている(P5 参照)。

このうち、特に農水産加工業に対しては、事業者数と事業規模に見合った金額が手当てされているとはいえない。例えば、笹かま製造等が盛んな自治体では、中小企業組合等共同施設等災害復旧事業(総額155億円)を申請するにあたり、他産業からの申請も集中することから、「加工業者10数社の共同申請で10数億円」という実質的な“縛り”が課せられたという。建屋のみならず製造機など全てを失った事業者にとっては、一事業者あたり最低でも数億円の資金が必要である。しかし、額面に縛りのかかった事業申請では、採択されたとしても本格的な事業再生は見込めない。さらに、申請倍率が100倍を上回ったとの情報もあり、国の予算規模がそもそも小さすぎるといった課題が浮き彫りとなっている。

一方、漁港の整備や農業者の機械・施設整備に対しては一定額が施されているが、補助事業のほとんどは機械・施設等の共同利用を要件としていることから、申請主体の形成そのものに難航しているケースが目立つ。さらに、膨大な数の申請書類を、公平性・平等性を担保しながら審査しなければならないため、申請から採択まで2ヶ月以上を要するなど、分配スピードが遅れているのが現状だ。義援金の分配にも同様の課題がある。非課税措置の適用を受けるため、特定の間接支援団体や自治体に資金が集中しているが、中立性の観点から、大幅に分配が遅延している。

次に、融資については、農林水産省と経済産業省より、日本政策金融公庫等を通じた無利子融資や担保措置がとられているが、二重ローンを抱える被災事業者は、無利子とはいえ、そもそも借り入れすること自体に二の足を踏んでいる。一方、積極的な融資獲得を目指す事業者でも、融資基準が、補助金の採択とあわせた補助残への手当てと位置づけられるケースがほとんどで、分配スピードは遅い。また、地方銀行も、今回の震災で債権回収不能となった貸付先も多いことから、経営基盤を失った事業者への追加的な貸付を忌避する傾向が見られる。

こうした中、借り入れではない、かつ事業者に直接届けられる出資が、資金調達手法として有効と考えられる。キャピタルゲインや大きな利回りが期待しづらい食農分野の事業再生には、投資信託やヘッジファンドなどの有価証券取引は、あまり適合しない。食農分野の事業再生に親和性が高いのは、金銭的リターンを基本としながら、現物リターンも是とする、かつ少額から参加できる、小口出資による資金調達だ。

小口出資では、出資者は再生事業者の顔が直接見えることから、資金の行き先や使途が明確であるほか、出資の成果も中長期的に実感することができる。運営会社が真摯にファンド運営さえすれば、「義援金の行き先が分からない」、「拠出金がいつまでたっても分配されない」といった、支援を停滞させている課題も払拭することができる。(図表 3)

図表 3 資金調達手法別の被災事業者再生との適合性

	補助金・義援金	融資	小口投資
実態 (H23.10時点)	<ul style="list-style-type: none"> 行政や中間支援団体の中立性、平等性故、分配スピードに課題 販路開拓への予算措置は微小 政界の混乱 	<ul style="list-style-type: none"> 無利子融資や担保保証などの各種支援策あるが、そもそも二重ローンで借入れ困難 	<ul style="list-style-type: none"> 有志の民間企業がマイクロクレジットによる支援を先行実施 資金調達と同時にファン顧客を開拓できる
被災事業者の再生との適合性	×	×	○
	※民間プロファイへの完成保証等として活用できると良い	※Debt(負債)をEquity(資本)に組み替えるなどの工夫が必要	※スピード感、リーチ力ともに○ ※小口投資家の拡張策が必要

出典： 日本総研作成

他方で、持続可能な事業を再生するには、資金の確保に加えて、販路の確保も必要である。

通常でも、事業計画を立てるにあたって、仕入原価や販売管理費、機械設備費などはある程度詳細に見積もることはできても、売上げ予測を立てることは意外と難しい。それに加えて、今回の津波被害にあった事業者の多くは、既存の売り先であった加工業者や卸業者自体を喪失したり、自社の顧客データベースを流失していたり、被害を免れた同業他社に販路を奪われていたり、半年以上が経過する中でお得意先との関係性も希薄化したり等といった事態に直面している。

こうした被災事業者向けに、官は、(独)中小企業基盤整備機構や、全国商工会連合会、その他外郭団体等と連携して、震災で従来の販路や販売量が減少している事業者向けに、新たな販路創出や首都圏でのビジネスマッチングを支援する対策を措置している。しかし、その具体的内容は、イベント出展料の免除や、1件当たり30万円を限度とした助成などに留まっており、効果は限定的といわざるを得ない。

小口出資による資金調達は、こうした販路確保の観点からも有効である。まず、予算措置や分配スピードが遅い補助金や融資等に対して、小口出資ではファンド運営会社による最低限の審査を経た上で、迅速なファンド組成と資金調達が可能である。時間経過と共に、既存のお得意先との関係性が希薄化したり、同業他社に販路を奪われたりする中で、一刻も早い商品の製造とこれによる販路の確保を、再生事業者は求めている。

また、公的機関からの補助金・助成金、金融機関からの借入れと異なり、小口出資は、生活者である出資者自身が、農業者、漁業者、加工業者などの取組に共感し、個人として出資している。農業者、漁業者、加工業者の側からみると、出資を通じて自社のファンを獲得することができる。つまり、被災前の協同組合や卸などの中間事業者のみとの取引関係から、多数の生活者を直接の取引先、販路として獲得できるのである。

三次補正予算の可決が11月頃、これらが現場に届くのは1,2月以降と想定される中、事業再生を補助金や融資のみには頼れない。しかし、自然を相手にする一次産業では、今冬中に資金調達の目処を立て、養殖筏やハウスなどの機械施設の発注をかけなければ、来期の生産に間に合わず、丸一年分の売上げを逃すことになる。これは、地域内で事業再生を目指す方の意欲を大きく下げる。小口出資を通じた迅速な資金確保と販路確保は、事業再生に関する目下の課題を解決しうる有効な補完策といえる。

参照 食農分野の事業再生に資する補正予算と評価

事業名		金額	内容	評価
一次補正 総額3817億円				
農林水産省	卸売市場施設災害復旧事業	18億円	卸売市場の開設者(地方公共団体、民間団体)に対して、卸売場、食肉関連施設、冷蔵庫施設、電気・給排水設備等の施設整備に対して、中央卸売市場であれば2/3、地方卸売市場であれば1/2の補助を行う。	金額不十分。
	農地・農業用施設災害復旧等事業	689億円	国、都道府県、市町村、土地改良区等の事業実施主体が、除塩作業等を行うための費用を、2/3から9/10の国費補助を行う。	初動対応としては一定の効果。
	東日本大震災農業生産対策交付金	341億円	都道府県、市町村、農業者の組織する団体、NPO 法人等が行う共同利用施設(集出荷施設、加工施設等)の復旧や生産資材の購入等に対して、事業費の1/2以内で交付金を交付する。	一定金額が確保。
	共同利用漁船等復旧支援対策事業	274億円	漁業協同組合等が、組合員の共同利用に供するための小型漁船建造や定置網の漁具等を購入する際に、国から1/3~1/2、都道府県から1/3~1/2の補助を行う。	金額不十分。
	水産共同利用施設復旧支援事業	18億円	漁協や水産加工協等が、水産業共同利用施設(製氷・貯氷施設、加工施設等)を復旧するために必要な経費について、1/2~2/3以内の補助を行う。	金額不十分。
	農林水産業共同利用施設災害復旧事業	76億円の内数	農業協同組合、森林組合、水産業協同組合、一般社団法人、地方自治体等が所有する農林水産業共同利用施設(種苗生産施設等)で、1箇所の工事の費用が40万円(一部区域は13万円)以上の災害復旧事業に対して3/10~9/10の補助を行う。	一次産業全体に関するものであり、金額不十分。
	漁港関係等災害復旧事業	250億円	国、都道府県、市町村等が地震や津波によって被災した漁港、海岸等の災害復旧事業に対して、5/10~2/3の補助を行う。	初動対応としては一定の効果。
養殖施設復旧支援対策事業	267億円	都道府県が実施する、養殖施設の災害復旧事業に対しては9/10以内、さけ・ますの種苗放流のための仮設飼育池の整備等に対して2/3以内の補助を行う。	初動対応としては一定の効果。	
二次補正 総額207億円				
水産系	水産業共同利用施設復旧支援事業	193億円	漁協や水産加工協等が、水産業共同利用施設(製氷・貯氷施設、加工施設等)を復旧するために必要な経費について、1/2~2/3以内の補助を行う。(一次補正の追加措置)	一次補正と合わせても、まだ金額が不十分。
一次補正 総額5943億円				
経済産業省(中小企業庁)	資金繰り支援	5,100億円	東日本大震災復興緊急補償や東日本大震災復興特別貸付を実施するために、日本政策金融公庫等に対して予算措置を行う。事業者には融資の形での資金支援となる。	借入れゆえに限界あり。
	中小企業組合等共同施設等災害復旧事業費	155億円	事業協同組合や商工組合等が一体となって進める復興事業計画等(県の認定によるもの)に基づき、その計画に不可欠な施設等の復旧・整備に対して、国から1/2、都道府県から1/4の補助を行う。	金額不十分。
	被災地域産業地区再整備事業費	10億円	国から独立行政法人中小企業基盤整備機構に対して交付金を交付する。この交付金を用いて、中小企業が新たに入居して事業を再開するための貸工場、貸店舗(仮設を含む)等の整備を行う。	金額不十分。(二次補正と合わせると一定金額)
	二次補正 総額1611億円			
	被災地仮設工場・事業所設置事業	215億円	一次補正の「被災地域産業地区再整備事業費」の追加措置。	一次補正と合わせると一定金額が確保。
	地域の中核的な中小企業等のグループの施設復旧・整備への補助	100億円	一次補正の「中小企業組合等共同施設等災害復旧事業費」の追加措置。	一次補正と合わせても、まだ金額が不十分。

出典： 日本総研作成

2. 事業再生の促進策 ～生活者・企業の参加型支援～

(1) 生活者・企業の参加型支援スキーム

再生事業者の迅速な資金調達ニーズと、持続可能な生業成立に必要な販路確保ニーズの両方に対応するため、小口出資による支援スキームを、いち早く、面的に展開していく必要がある。そのためには、被災側と支援側の詳細ニーズを自動的に吸い上げ、マッチングできるプラットフォーム機能を整備・拡張していくことが求められる。

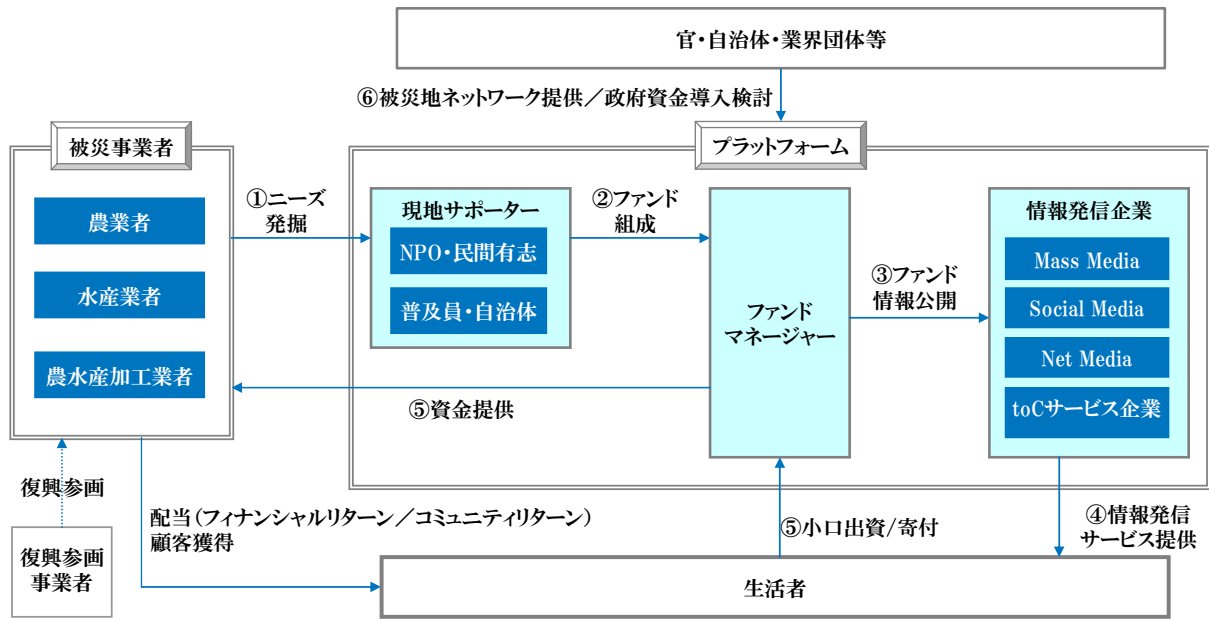
このようなプラットフォームは、震災前からいくつか展開しており、また震災後も小さなモデルが生まれてきたが、多数の再生事業者の資金調達を担保できるほどの規模感ではない。小口出資による資金調達の効果を最大化するためには、プラットフォーム機能の担い手の力を強化しながら、当スキームの認知度を上げ、投資家のパイを増やす必要がある。

本稿では、多様な民間企業の参画、ソーシャル・メディア等の最先端の ICT 活用、マイクロクレジットによる生活者参加型支援の機運醸成、現地ニーズの収集を含めたプラットフォーム全体のマネジメントといった要素を追加し、大規模にプラットフォームを稼働させていくことを提言したい。これにより、「多数の被災事業者の再生に向け、多数の生活者・企業の資金・技術の直接参入を促す」効果が生まれる。

このプラットフォーム機能の構築・運用には、アグリビジネスの知見、農山漁村コミュニティーの知見、事業計画や財務諸表の評価、システムの構築、金融商品の知見、動画などの情報発信コンテンツの製作、ファシリテーション力、個人情報管理能力、全体プロデュース力、顧客獲得ネットワークなどといった、様々なスキルや資本が必要となる。官は、こうしたリソースを自力で整備することは難しく、また、早期に個別の民間企業が保有するリソースを連携させていく機動力に欠ける。よって、民間企業がイニシアティブをとって多様なリソースをもつ主体間をまとめあげ、プラットフォーム機能の構築・運用と、小口出資の機運醸成に向け、知恵と技術と人材を注ぎ込まなければならない。

プラットフォーム機能の効果的な構築・運用にあたっては、現地情報の収集と事業計画等の作成支援をする「現地サポーター」と、ファンド組成や資金供与を行う「ファンドマネジャー」、スキーム自体や各再生事業者の情報を発信する「情報発信企業」の3つのステークホルダーが必要となる。彼らが連動し、大きく以下のような流れで運営する。(図表 4)

図表 4 生活者・企業の参加型支援スキーム



出典： 日本総研作成

- ①「現地サポーター」等を通じて、被災者のうち再生意欲のある事業者を発掘し、彼らの個別具体的なニーズを収集する。ビジネスモデル修正や事業計画・資金計画の作成など、民間ベースで可能な支援を行う。
- ②「ファンドマネージャー」は、再生事業者の事業計画・資金計画を審査した上で、配当の設定等を含めたファンド組成を行う。
- ③その上で、組成した再生事業者ファンドを、ICTプラットフォームサイトで公開する。
- ④各種メディアや、相当数の会員顧客を有する「情報発信企業」と連携し、生活者や企業に対して、当スキームや組成したファンド情報を幅広く発信し、認知・理解度を上げる。
- ⑤出資したい生活者や企業は、支援したい再生事業者をサイト上から選択し、小口投資や寄付を行う。
- ⑥その他、官や関係団体に働きかけ、被災地ニーズの収集機能の強化や、政府系資金の補完的導入などを検討・要請する。

被災地の食農関連業者を支援するため、類似の応援ファンドが震災後、動き出している。

酒米ファンドなどでも有名なミュージックセキュリティーズ(株)は、宮城県から岩手県まで幅広く、被災した食農関連事業者の小口投資による応援ファンドを設立している。投資と寄付が半々の一口1万円からのプロジェクトファイナンスで、事業者が無事に操業を再開した際には、フィナンシャル・リターンのみならず、商品や情報が届く、コミュニティ・リターンとあわせて投資配当される。

しかし、こうした先進的な「ファンドマネージャー」でも、上記スキームを独自で運営するには限界がある。事業再生により一層のスピード感とスケール感を持たせるためには、現地ネットワークに加え、農水産業や加工業の経営・ビジネス・行政動向・販路等に明るい「現地サポーター」や、数十万人から数百万人単位で情報やサービスを提供できる「情報発信企業」と有機的に連携していく必要があるだろう。

(2) 参加型支援スキームの成功要因

このようなマイクロファイナンス型のプラットフォームスキームには、現場ニーズの効率的収集と、支援事業者の見極めの、大きく二つの要素が、成否を分けるといわれている。

現場ニーズと、支援の成果を見える化するプラットフォーム機能のロールモデルは、国内外にいくつか見て取れるが、以下に紹介するマイクロファイナンスで途上国の起業家支援を行う Kiva のスキームは、この二つの要素に関して、参考となる。

i) ICT によるフィールドパートナーとの面的連携

Kiva では、起業家の想い、ニーズ、融資希望額などを、「Kiva Website」というインターネットサイトを通じて全世界 50 万人の小口融資者に発信している。被災地支援同様に、如何に現場の声を吸い上げられるかがボトルネックとなるが、Kiva では起業家の発掘・収集を担う現場団体(フィールドパートナー)を全世界から募集しており、現在約 60 カ国に約 160 のフィールドパートナーが存在する。フィールドパートナーの収集と幅広い資金調達を実現するには、ICT の活用は不可欠といえる。

ii) 重層的な審査スキーム

融資ゆえに、起業家候補の与信をとる必要がある。ここでは個人事業家をフィールドパートナーが審査し、次にフィールドパートナーを Kiva が審査、格付け、リスク評価するというオペレーションをとっている。今回の震災では、迅速性が求められるため、Kiva のような 2 段階審査の体制整備ありきで机上の空論ばかりに時間をかけることは避けなければならないが、再生事業者の中長期的な経営安定や、出資者の安心感を募るためにも、これに類似するような**審査スキーム**が参考になるだろう。

なお、今回の被災地のように、迅速な資金供給ニーズが高い場合、資金提供されるタイミングも重要である。Kiva では、先行的にフィールドパートナーから起業家へ融資が実行され、その後 Kiva Website で小口融資要請され、先行融資が埋め合わされる。つまり、フィールドパートナーが信頼できると判断した起業家に迅速に資金提供されるスキームとなっている。回収率は 98%とのデータもある。被災地支援のスピードアップとリスクヘッジを実現するには、産業革新機構のように、**政府系のイニシャルマネー**を当初よりプールすること等も早急に検討すべきである。

3. 生活者・企業の参加型支援の効果

生活者・企業の参加型支援スキームを通じて、各ステークホルダーが得られる実利やチャンスは、復旧段階(短期)と、復旧後の事業継続段階(中長期)のそれぞれにおいて、以下のとおり整理される。

① 被災事業者

最大の短期メリットは、借り入れではない、かつ迅速な資金調達が可能な点である。これによる早期の事業再開は、地元雇用の創出や、域外への若手人材の流出阻止にも寄与する。

中長期メリットは、販路の確保である。被災事業者の多くは、既存の取引先自体を津波で失ったり、顧客データベースを流失したり、被災を免れた同業他社に販路を奪われたりしている。当スキーム活用により、例えば 3,000 万円の資金調達を一人一万円の小口出資から調達すれば、同時にほぼ 3,000 人のファン顧客を獲得することにつながる。なぜなら、震災を契機にした小口投資では、補助金や融資とは異なり、再生事業者の取組や心意義、将来の現物リターンを期待した一生活者が、カネに想いを乗せて投資するからだ。出資者がそのまま新規顧客に繋がるという点で、補助金や融資では得られない副次的効果がある。

なお、対象となる被災事業者は、兼業ではなく専業に限定される。一定以上の事業性や経営者の資質が見込まれなければ小口出資を募るのは難しい。小口とは言え、個々人の想いが託された立派な投

資である。民間からの資金調達は、事業再生に覚悟を決めた専門事業者が中心となる。

② 生活者

短期メリットは、資金の行き先が見えない義援金とは異なり、小口出資では自らで資金提供先を決め、さらには金融商品としての見返りも期待できることから、納得感のある支援を行える点である。このように支援者の満足度が高まることは、支援の機運を醸成することにもつながる。

また、中長期メリットとしては、小口出資を通じた食料供給者との繋がりが、自らの食料安全保障のパイプラインになりうる点である。平時に、投資した生活者が欲しい安全・安心な食材を、投資先の食料供給者から調達することはもちろん可能だ。それ以上に、震災等の有事において、食料供給者との直接のつながりを有していることは、食料確保の点では大きな安心感と生み出す。

③ 情報発信企業

多くの民間企業は、震災直後の物資供給や義援金拠出に素早く対応したが、被災地ニーズが、生業復興のための資金や技術に変化するにつれ、効果的な支援策や対応策を打ち出せていない。

短期メリットとして、相当数の会員顧客等を有する企業やメディア等の情報発信企業は、当スキームおよびファン情報や、これらを絡めたサービスを、生活者に広く発信・展開することで、最重要顧客である既存会員や世論の信用を獲得することができる。

中長期メリットとしては、震災復興という国民全体が共感する活動を後押しすることで、これまでターゲット外であった顧客層にも、自社サービスを提供するチャンスが生まれる。新規顧客を獲得することで、会員向けの新ビジネスが生まれる可能性もある。

④ 官

短期メリットとしては、資金調達の遅延が指摘される中、当スキームを通じて民間資金が被災地復興に活かされることにより、復興スピードと支援機運を上げることができる。

また、補助金依存ではなく、民間資金の導入による食農バリューチェーンが新興することで、将来的には、自立した一次産業経営体の育成や、公的資金の削減という中長期メリットも享受することができるだろう。

4. 総括 ～復興を通じた自立への道～

生業復興という被災地ニーズに、実効性と即効性をもって応えるためには、震災から被災地・企業・生活者の中に生まれた共感をエンジンとし、**被災地ニーズと支援の成果を「見える化」するプラットフォーム機能を構築して、企業や生活者が被災地の事業再生を直接支援する呼び水とすることが一つの切り札になる。**このスキーム構築にあたっては、先行き不透明な政治に頼らず、民主導で早急に進めるべきだろう。

国内の先行事例や Kiva 等の海外事例をロールモデルとしながら、スキーム構築することで、停滞の兆しさえみられる復興支援の機運を再度盛り上げ、被災地の資金ニーズに対して、迅速かつ細やかに応える動きを加速化できる。

さらに、生活者が被災事業者や支援企業と直接関わることで、「その事業者や支援企業の一次産品を購入したい」という商取引上のファンが自ずと形成される。一方、支援を受けた被災地や企業も、「支援してくれた生活者に安心でお買い得な商品を提供したい」というお得意様の感覚が生まれる。**被災事業者－企業－生活者の間に生まれる、この姉妹関係のような新たな紐帯こそが、自立した食農バリューチェーン構築への道となる。**

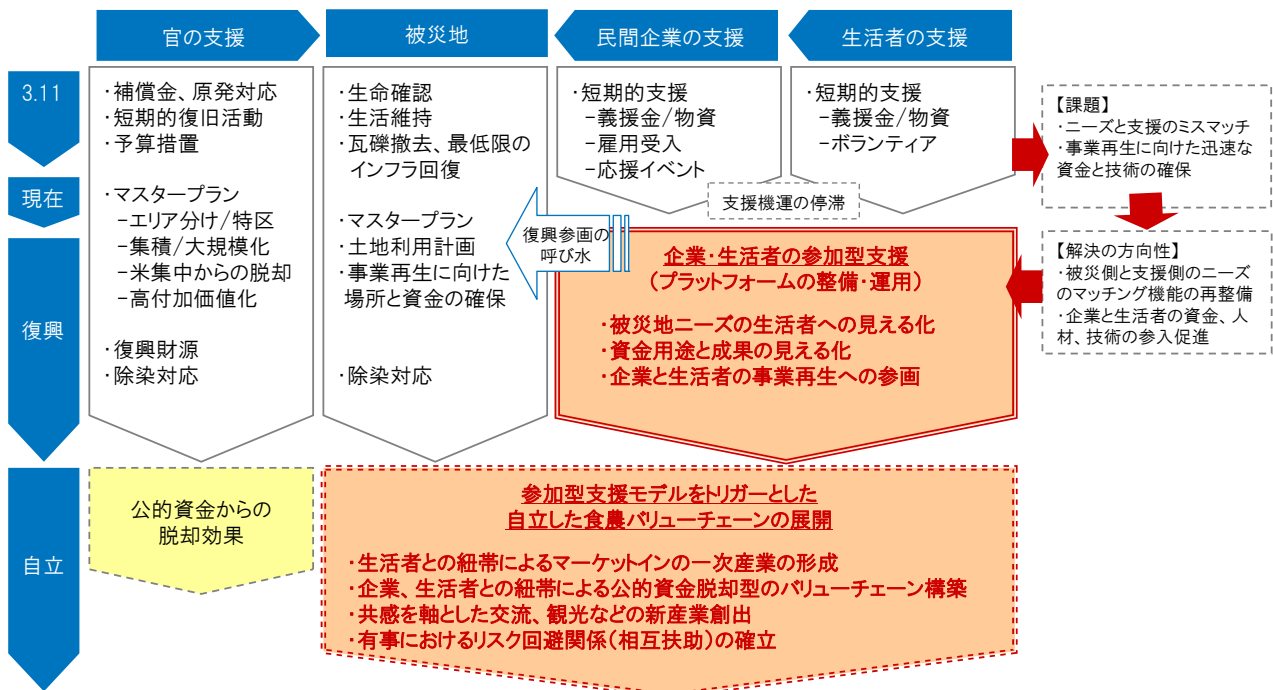
例えば、特に一次産業者は、中間流通のみと取引するケースが従来は多かった。しかし、小口出資を通じて資金調達することで、自社商品のファン顧客と直接取引するチャンスが生まれる。中間事業者を介さない、買い手の顔が見える産直ビジネスの創出は、一次産業者の利益率の向上、消費者の手取り価格の低減、商品の品質や鮮度の向上に寄与する。そして、こうした産直ビジネスを成功させるには、一次産業者自身が、ファン顧客のニーズを把握することが必要となる。このように、参加型支援モデルをトリガーとして、従来の「作れば売れる」という他社依存型・プロダクトアウトの生産体制から、「買い手ニーズを踏まえて考えて作る」という自立したマーケットインの生産体制に向けた、一次産業者の意識改革が促される。

また、被災事業者の小口投資を通じた資金調達の段階から、民間企業が本腰を入れてバックアップし、販路面や技術面で被災事業者と連携したバリューチェーンの構築に挑戦すれば、より広範囲のファン顧客を獲得できる可能性もあり、中長期的には、公的資金に頼らない持続可能な食農バリューチェーンの展開が期待できる。(図表 5)

その他、新たに生まれた姉妹関係は、交流や観光などの新産業の創出の可能性も開く。有事における双方向でリスク回避しあう相互扶助関係も自ずと形成されるだろう。ICT 等を活用した新たなビジネスモデルとして成功すれば、新たなプラットフォームビジネスモデルとして、海外にパッケージ展開できるかもしれない。

震災から半年以上が経過した今、産業や人間としての自立も視野に入れた復興支援に向けて、官民共に再起をはかる時だ。まず、民の力で突破口を開いていこう。

図表 5 食農分野の復興から自立への道



出典： 日本総研作成

補論. 官民の復興対応の課題

(1) 官の復興対応の 3 つの課題 ～規模拡大によるコスト競争力強化の限界、大きな負担を強いる高付加価値路線、プロダクトアウト依存の温存～

官が推進する復興対応は、被災地を食料供給基地として捉えた上で、①平地では大区画化や規模拡大による低コスト化を、②条件不利地域では商品開発とブランド化による高付加価値化を目指しているが、自立的な農業を目指す上では大きく 3 つの課題を有しているといえる。

・規模拡大によるコスト競争力強化の限界

平地では、所有と利用の分離や特区の整備によって農地および農業経営の規模拡大を促進し、一定のコスト競争力をつける方向であるが、この方針には限界があり、「そもそも米の供給は過剰」、「海外のコスト構造には勝てない(米・豪の平均経営耕地面積は日本の 100 倍)」、「面積当たりの人口扶養力が下がり、教育・医療福祉・通信等の生活インフラは回復し難い」といった課題が残る。こうした課題への対応として、飼料用や米粉用といった非主食用への米の転換や、園芸団地や水田放牧等による米への依存からの脱却などが考えられるが、規模や土質、品目、作業体系など全ての生産環境が変わる中で、マーケットが求める商材の生産や加工を実現するのは、プロ農家でも至難の業である。

・大きな負担を強いる高付加価値路線

条件不利地域における高付加価値化路線は、従来の土地条件と人的資源でもそもそも実現困難であったことであり、絵に描いた餅で終わる可能性は依然として高い。営農再開に向けた瓦礫の撤去や除塩作業、共同利用の機械や施設整備に、交付金や無利子融資を導入したとしても、高付加価値化に向けては追加的な加工施設の整備やブランド化に向けた情報発信などプラスアルファの投資が必要となる。住居などの生活基盤も失った被災者にとって、新規の自己投資や借金はあまりにも高い壁だ。

・プロダクトアウト依存の温存

最大の課題は、土地条件に関わらず、生産者が作ったら売れる・買ってもらえるというプロダクトアウトの意識を持ったままの状態強い農業経営体の育成という従来型路線を踏襲してしまうと、復旧後にも、マーケットから孤立する危険性が高い。すなわち、マーケットで評価されない品目や品質、価格、流通構造の圃場整備や施設整備が一層進むことになる。多額の公的資金を導入しても生産者の意識は従来型の補助金農政に依存したまま、という事態は避けなければならない。

(2) 民の復興対応の課題 ～被災事業者のニーズにあわせた支援へ～

これまでの企業や NPO、生活者が取り組む農業復興への支援は、買い支えや義援金による間接支援が主であるが、震災直後から幅広く展開された点は高く評価するべきだ。一方で、この間接支援の効果は限定的であり、今後、被災事業者のニーズにあわせた支援内容にしていくことが不可欠だ。

・生活から生業へのニーズの変化への対応

原発事故による出荷停止がメディアで最も取沙汰された震災 4 週間後までは、葉物露地野菜を中心に、平年の 1～3 割まで価格下落したが、2 ヶ月あまりで他産地同等の価格帯まで持ち直した。5 月の大型連休中に開催された東北応援マルシェでは、放射能汚染を懸念する人は予想以上に少なかったとの声もある。こうした数々の買い支えイベントは、風評被害の一掃や生産者にとっての一時的な精神的・経済的支えにはなった。

しかし、CSR の一環として活動する以上、民間企業が投入できる資金と人員は限られており、商取引自体も一時的にならざるを得ない。

このため、被災事業者のニーズが、当座をしのぐための物資や生活費から、生業や産業を復興するためのまとまった資金や技術へ変化するにつれ、従来型の民の復興対応の効果は減退している。

こうした被災事業者のニーズの変化をいち早く掴み、生業・産業復興に必要な資金や技術の提供に動き出す企業もあらわれてきた。(図表 6)しかし、約 2.4 万 ha にも及ぶ被害農地の復興を図るには、支援者の数や資金が決定的に不足している。秋から冬にかけて、土地利用計画は徐々に策定される一方、再生事業者は来年度からの事業再開に間に合わせようと動き出すことから、資金ニーズは加速度的に増加すると予想される。民の復興対応如何が、東北復興の質と量を左右する。

図表 6 食関連企業等による産業復興型支援例

サイゼリヤ	• 浸水した水田を借り受けトマトの水耕栽培を開始。11月初出荷が目標。若手の被災農家10人を研修生として採用。
大正紡績/タピオ	• 仙台市内の浸水田での綿花栽培を、紡績・アパレル企業などでつくる「東北コットンプロジェクト」が支援。種を無償提供し収穫した綿花全量を買上げる。
大地を守る会	• 「Oyster for Oyster」島根県海士町のカキ購入で、宮城県東松島市のカキ生産者に義援金(カキ1個あたり50円)が届くプロジェクト。
三陸石巻復興センター	• 「三陸石巻復興わかめサポーター制度」一口5,000円で石巻市のわかめ養殖漁業者のわかめを前払いで購入。一口につき200gのわかめを届けることを目指す。
伊藤忠食品	• 広島県と協力し、気仙沼市のかき養殖業を支援。210台のかき養殖いかだの製作等に向けた資材提供や人的支援を展開。
ミュージックセキュリティーズ	• 「セキュリテ被災地応援ファンド」被災事業者の事業や復興に共感した個人より少額出資を受け、事業資金とファンを集める仕組み。

出典： 各社プレスリリース等より日本総合研究所作成

以上

本件に関するお問い合わせ等は、創発戦略センター 田嶋・田中(03-3288-4986)までお願い致します。