

2009年12月4日開催 日本総研「次世代の国づくり」シンポジウム
農業を核とする地域再生のビジョン
第2部 パネルディスカッション

農業改革を核とする地域再生の途を探る

高橋 それでは、第2部のパネルディスカッションを始めたいと思います。

第2部では、農業経営や農業ビジネス、あるいは地域経営に実際に携わり、豊富な経験をお持ちの識者の皆様に、「農業を核とした地域再生」について、さまざまな角度から伺いたいと思います。また、後で質疑応答の時間も持ちたいと思います。フロアからおもしろい質問を複数頂戴しましたので、後ほどご紹介させていただきます。討議に先立ちまして、まずパネリストの皆様をご紹介申し上げます。

私のすぐお隣、株式会社金沢大地代表の井村辰二郎様です。

そのお隣が、株式会社イトーヨーカ堂取締役執行役員販売本部長兼株式会社セブンファーム富里代表取締役社長の戸井和久様でいらっしゃいます。

さらにお隣ですが、宮崎県東諸県郡綾町の町長の前田穰様でいらっしゃいます。

そして最後に、弊社の大澤信一主任研究員も討議に参加させていただきます。

それでは、今、ご紹介申し上げたお三方のそれぞれの組織やお取り組みについて、イメージを共有するため、簡単な自己紹介をお願い致します。皆様にお配りした封筒にはお三方の組織に関する資料・パンフレットを同封してございますので、そちらもご覧いただければと思います。それでは、井村様からお願いできましようか。

井村 皆さん、こんにちは。石川県金沢市から参りました井村辰二郎と申します。

私は、昭和39年、東京オリンピックの年に生まれ、大学を卒業してサラリーマンをしていましたが、1997年に脱サラして父のもとに就農し、13年にわたり農業をしております。

主にお米と麦と大豆を有機で栽培し、麦と大豆に関しては、大変ニッチな市場ではありますが、国内の有機市場のシェア10%に達しています。また、就農と同時に豆腐の加工を始め、朝3時に起きて豆腐づくりを続けています。さらに、豆腐づくりからOEM方式、つまり自分の作った農作物を原料とした食品を商品化するやり方に進み、株式会社金沢大地という食品加工メーカーを立ち上げました。そういう形で「生産者の顔の見える安全な農産物」を届けることを使命に、今、金沢で農業をやっています。

高橋 ありがとうございます。詳しくはまたお聞きしたいと思います。

続きまして、戸井社長、お願いできますか。

戸井 イトーヨーカ堂の戸井和久と申します。よろしくお願ひ致します。

私は、生まれは大阪ですけれども、育ったのは井村さんと同じ石川県です。大学は東京へ出て、卒業後株式会社イトーヨーカ堂に入りましてから、ずっと青果物を担当し、昨年の8月まで仕入れの責任者をしていました。昨年の8月、千葉県富里市にイトーヨーカ堂

で立ち上げました農業生産法人の社長も兼務しています。昨年9月からは、イトーヨーカ堂の176店舗の販売オペレーションの責任者も担当しております。農業には非常に関心があり、地域の皆さんと一緒に取組んでいく事例なども、後ほど紹介させていただきます。よろしくお願ひ致します。

高橋 ありがとうございます。それでは、前田町長、お願ひいたします。

前田 私、宮崎県綾町から参りました。このようなすばらしい会に参加させていただき、本当に光栄に存じております。私は1945年、昭和20年、農業後継者として綾町で生まれ、育ち、現在に至っております。生まれ育った町の将来について「やはり農業が地域の経済基盤だ」と考え、農協の理事、その後、組合長を12年務め、44歳のときに町長を仰せつかりました。

綾町の暮らしから思いますのは、地域の経済基盤の基軸になるのは農業であり、その安定なくして地域の発展はないということです。この思いに基づき、産学住の振興ということで、産業とりわけ基幹産業である農業をしっかりと振興しよう、と取り組んでいます。

町長に立候補する際にも「親子三世代で楽しい暮らしのできるまちづくり」を公約に掲げました。その趣旨は、その地域が自然と文化に基づいて子々孫々まで発展できる地域づくり、まちづくりこそが一番大事であり、その中心的な基盤として農業振興をやろうということです。その思いで、40年来ずっと有機農業のまちづくりを展開しています。

小さな町ではございますが、本日はすばらしい会にお招きをいただき光栄至極です。精一杯、末端の地方行政の一端と農政の実情を報告出来ればありがたい、と思っております。どうぞよろしくお願ひいたします。

高橋 ありがとうございます。

では、早速、第1セッションに入りたいと思います。皆様方はこれまで農業ビジネスに携わってこられ、それなりに成功も収めていらっしゃると思います。そこで、ご自身のビジネスの中身についてご紹介いただきたいと思ひます。ビジネスとしての農業、農業の事業化の成功を踏まえて具体的な体験談、事業展開の秘密や秘訣、それから成功した要因、転機となった事柄等についてご紹介いただく。同時に、事業を拡大していくに従い、色々な障害やハードルに多分直面されたと思ひます。その一部は、農業政策そのものだったかもしれません。そういったハードルあるいは問題をどう打開してこられ、今日に至ったのか、という点も含めてご披露をお願ひ致します。

それでは、順番を変えさせていただき、まず戸井社長からお願ひできますでしょうか。

戸井 改めてよろしくお願ひ致します。お手元に資料（『農業を核とする地域再生のビジョン』～株式会社イトーヨーカ堂の取組み～）※がござひますので、ご覧になっていただきたいと思います。（※編集者注：資料が必要な場合は日本総研までお問い合わせ下さい。）

私もイトーヨーカ堂は小売業です。その小売業が、なぜ農業に参入したかについて、まずお話ししたいと思ひます。1ページ目にセブンファームという会社の流れが書いてあります。

実は、「食品資源のリサイクル」問題が小売業にとって非常に重要な課題となっています。一昨年12月に食品リサイクル法が改正になり、食品小売業の場合、現在30%前後のリサイクル率を、2012年までに45%まで上げなければいけない規定となりました。社内でどう達成するか議論となり、各店から青果物の残渣、野菜くずが、1日400kg前後出るのが堆肥にして畑に入れたらどうか、というアイデアが出ました。

そのような経緯で、セブンファームの計画が持ち上がったのですが、一点問題がありました。一口に「堆肥を畑に入れる」といっても、私どもが契約している多くの農家の方々に伺うと、農業のプロの方がいらっしゃる前ですが、「堆肥の信用性」というのが全くない、つまり当社が野菜くずでつくった堆肥を本当に利用してもらえるのかどうか、非常に悩ましい所でした。そこで富里の農協さんに、農家と農地を紹介してもらえないかとお願いしたのが、今年の6月下旬です。

そのときに、今、私どもセブンファームの役員を務めている農家さんと一緒に、土地2haに対して、イトーヨーカ堂の野菜くずを利用した堆肥を入れる。堆肥を入れる以上、その畑で採れた野菜は全部買わなければならないので、イトーヨーカ堂各店に商品として戻す。堆肥は大体90日でできますので、90日で堆肥を作り、それを畑に入れ、畑でできた野菜を、ごみを出したお店に戻す、という食品リサイクルのループを完成させました。

まだまだ農業生産法人としては1年足らずの歴史しかございませんが、私どもが参入したときには、民間企業の出資比率は10%が限度という決まりで、市の農業委員会からも色々と意見が出たわけです。そのときに、後でも議論になるかもしれませんが、やはり農協さんにもいろんな農協さんがいらっしゃると思いました。その農協さんで旗振りをしてくれる方と、私どもと一緒に商売をさせて頂き、このセブンファームができ上がった、と感謝申し上げます。

我々は農業のプロではありませんし、農業をお手伝いするという観点で、今、農地を少しずつ増やしているところです。富里の場合、現時点で協力農家さんが12名、私どもの農家が2名で、路地野菜だけにこだわって約20haの農地を耕作しています。やはり地域に密着した商売というのが、我々の小売としての基本ですので、その実践のためにこういう農業をやっているところです。

以下、細かくは言いませんが、3ページ目に記しましたように、「生物多様性の保全」という意味で、新潟県佐渡市の「朱鷺と暮らす郷づくり認証米」を、あるいは兵庫県豊岡市の「コウノトリ育むお米」、こちらは地域限定で販売しております。この取組みにはお客様もご参加いただいています。例えば朱鷺米の場合、1kg1円をお客様にもご負担いただいで地域に寄附するやり方をしています。今、物販は非常に厳しい流れになっており、物を売るだけでなく、物プラス事、ストーリー性を持った取組みでないとお客様に支持されないご時世ですので、そういう取組みを一つずつ積み上げて、一店舗、一店舗の品ぞろえを変えて販売しているのが現状です。

「3.顔が見える食品。」につきましては、今日お帰りの際、商品をお持ちになっていた

きたい。ミニトマトをプレゼントしようかなと思い、持ってまいりました。こだわりの農産物、農家が本当に一生懸命作られた、熱意のこもった商品を、我々販売の現場でいかにPRするかが、これから非常に重要になってくると思い、そういう商品を我々も全国3,200名の農家と一緒にやらせていただいております。詳細は後でご覧になって下さい。

高橋 ありがとうございます。

一つご質問ですが、先ほど物プラス事とおっしゃいました。世の中は今、非常にデフレになり、「とにかく低価格戦略だ」ということで、こういう言い方は失礼ですが、例えばスーパーなどは低価格戦略の先兵じゃないかなと思ったりもするのですが、低価格戦略とか価格引き下げ、デフレ、それらについてどうお考えですか。

戸井 実は、私も農業に実際に関わることになって最初に農家から言われたのは、「おれはスーパーは嫌いだ、スーパーというのは安く物を買うだろう」ということでした。でも、実際は「スーパーは安く買う」というのは誤解なんです。今までの取引は、間に中間の流通業があり、そこから物を買っているわけで、実際の我々の思いは農家には伝わっていないんです。今、契約栽培している農家の方との取組みをみますと、やはりそこには生産コスト、流通コストという話題は出てくるわけです。だから、今、我々が契約栽培のパートナーにしている農家が取引先農家全体の6割ぐらいある中、それら契約農家をいかに存続させるかということが、今、一番求められていると思います。やはり農家を価格競争に巻き込まれないようにすることが重要です。

我々会社の経営もそうです。価格競争に巻き込まれますと、企業として成り立たないの、絶対に巻き込まれない仕組みや商品政策を打ち出していくのが、企業自身のポイントになるんじゃないかと思います。

高橋 それが物プラス事ということですか。

戸井 はい、そうです。

高橋 わかりました。ありがとうございます。それでは、続きまして、前田町長、お願いできますでしょうか。

前田 それでは、綾町の取組みについてご紹介させていただきます。今日、「綾町の自然生態系農業と有機農産物等ガイド」と「宮崎県・綾町の概要」という、2つの資料※をお持ちしました。（※編集者注：資料が必要な場合は日本総研までお問い合わせ下さい。）

まず、どのような形で綾町の有機農業の取組みをやってきたか。「ガイド」の9ページに、我々が、実は1970年前半から有機農業の取組んできた経緯がまとめてあります。まず「町民の健康づくり」をきっかけに、1973年からスタートしたわけです。「健康づくり」という思いの中で、先ほどの日本総研からの問題提起にあったような姿を、私たちは常に追求してきたということです。

自己紹介で申し上げたとおり、中山間地域、地方においては、何といたっても農業が基幹産業ですから、この再生というより維持・発展が地方の発展につながっていく。これは当然至極のことです。綾町が有機に着手した1973年当時、国の農政の歩みは、当然高度経済

成長と相まって、「選択的拡大」の方向が非常に強うございました。その中で、私たちは「有機農業」の取組みが必要ではないかと問題提起したわけです。

色々思案したなかで、一つは「選択的拡大」というのは、やはり非常にリスクが大きい。もちろん、企業農業をやる上では必要な面もある、と思いますものの、あまりにも「選択的拡大」をやり過ぎると、地域ごとに違う実情に対応できない。例えば農地面積等々からすると、専業農家のみで地域農業が担えるか、というとなかなか難しい。そこで、私どもは有機農業、多品目少量生産体制へと、いち早く方向づけをして来たのであります。

もう一点、問題となったのが市場流通でした。当時は「選択的拡大」方針で市場流通オンリーでしたが、多品目少量生産体制の場合、なかなか市場流通に乗りにくい面がありました。流通に関してはもう一点、「有機は、安全・安心だ」といっても、その価値観を相手方と共有することがなかなか難しい面もあります。しかし、有機農業の展開には、農産物についての価値観共有に向け、消費者と直結する取組みをスタートしなければならない、ということで、多面的な流通体制を整備してきたわけです。

多面的な流通体制は「言うは易し」で、供給サイドと消費サイドがなかなか合致し得ない面がありますが、長い取組みの中でクリアしてきました。まず青空市場を開設して直接販売体制をとる。それだけでは量的拡大が図れませんので、「町内の自給自足」を掲げ各農家・家庭で自給自足を進めました。町内から県内、さらに全国と自給自足体制を展開していくことが、国内農業を守ることにもつながると思います。

「ガイド」9頁の綾町の歩みからお判りのように、農産物の付加価値を高め、消費者との価値観を共有するため、色々な手だてを講じてきました。一つは、有機農業は土づくりが基本、土が健全でなければいい作物はでき得ない、ということで、「土づくりイコール有機農業」という取組みを展開しました。いわば昔の農法で、すべての農畜産物や人間のし尿等を土に返し、健全な土壌を作ることからスタートしたわけです。

以上の取組みを振り返ると「流通販売網をどう確保するか」が大きなネックであったといえます。多面的な流通ということで青空市場をやり、直売所を作り、価値観を共有できる生協その他消費者との直接取引をどんどん拡大してきた。それらは、あくまでも「安全・安心な有機作物づくり」という綾町の価値観をしっかりと踏まえていただくためのもので、私どもも相当の連携、コミュニケーションをとってきたということです。

つまり、有機農業というのは、消費者と生産者が提携して付加価値を共有するシステムを長い歴史の中で構築する取組みです。これをやらないで、有機農産物を定着させることは、なかなか難しい。

綾町の取組みを後押ししたもう一つの要因として、行政と農協がまさに表裏一体となる中で、生産者が町と農協の取組みを信頼してしっかりフォローし、「有機」という方向で一緒に進んできたことです。そのためには、農協が組織、販売体制等様々な面を強化し、行政はその取組みを支援する。綾町は小さな自治体ですけれども、毎年1億円ぐらい支援して土づくりの推進、施設の充実強化等を図ってきました。町と農協、生産者の三位一体で

綾町の有機農業を確立し、冒頭にも申しました「6次産業」という方向で、今、展開しているところです。

農業を核とする中で、企業形態の専業農家群も必要ではありますが、それだけでは地域組織を守れないという問題もあります。地域全体で農業に取り組む形を作り上げることが、地域のコミュニティー作りにつながるわけですから、私たちは老若男女で取り組む、あるいは、小口収入を積み上げてきちんと収入を確保する、これらが地域農業につながる、と考えます。現在の少子高齢化社会においては、このことは特に必要であり、町と農協、生産者の三位一体で、地域社会づくりのために、流通販売システムの充実強化を図る。こうして現在に至っております。

時間の制約がございますから、一応あらましを申し上げ、後はまた、この資料に基づいて説明申し上げたいと思います。

高橋 ありがとうございます。今でこそ「有機農業」と簡単にいいますが、実は、綾町は本当に昔から有機に取り組まれ、有機というだけでは売れない中、いかに消費者と価値観を共有するかという取組みに力を入れてこられた。それからもう一つ、東京から見ると、どうも農協や行政は、民間のイニシアチブを妨げるものと考えがちですが、綾町では行政と農協、それから生産者が、まさに三位一体となって農業の発展に取り組んでこられた。非常に先駆的な取組みであり、綾町の成功の秘訣はその辺にあるのかなと感じます。

お待たせしました。井村代表、お願いできますでしょうか。

井村 私が考える農業とは、営みであり、私の人生だと思っています。私の生まれた年は東京オリンピックの年と申しましたが、ちょうど高度経済成長が始まり、日本が食料増産に向かったときです。幼いころは金沢の田畑、小川で毎日魚釣り、虫取りをして育ちました。その幼年時代、日に日に川が汚れていき、虫やミミズが死んでいき、農薬のせいでバッタが死んで、というのを目の当たりにしてきました。これが私のベースにある人生観というか、農業に対する感じだと思います。

その後、普通に大学を卒業し、父親から「外を見てきなさい」といわれて、8年間サラリーマンをしましたが、1997年に脱サラして農業をしようと思いました。いつも、なぜ「農業」を選んだのか、と聞かれるので、今日もお話ししようと思います。当時、私の担当していた様々な顧客の会社をみると、工業製品、豊かさのための製品を作っている、結果として、公害の発生源となったり、リサイクル問題で悩んだりしていた。そういう企業の広報活動を手伝う中で、私は家業である農業に目を向けたときに、すごく可能性のある産業だな、と感じた。

ちょうどバブルがはじけ、大企業がつぶれる時代で、「これからは自然回帰の時代が来る」、「物の時代から心の時代に移る」等と書いた新聞社もありました。

そんな中、私がある企業の方に脱サラ、就農の相談をすると、その方は「すぐに会社をやめなさい」と言われた。私は引きとめられるかな、と思っていたのですが、その方曰く「あなたは、これからお米作りをして、人生で一体何回つくれますか。」当時、私は30過

ぎで「ああ、そうか、70歳までお米を作ったとしても、あと40回ぐらいしか作れないんだな」と思った。「そうだろう、君、あと40回しかないんだよ。メーカーにいる自分達はコンピュータを使って1日に何億回というシミュレーションができるけれども、君はたった40回しかできないなら、すぐにも農業をやるべきじゃないか」と、肩をポンと押して頂く感じで、私はスッと農業に入ることができました。

97年当時、父親は30haの畑地と15haの水田を耕作していました。できれば有機農業をやりたいと私が相談しますと、父は「それは無理だ、絶対できるはずがない」と言いましたものの、最後に「おまえの代になるんだから、好きなようにやれ」と折れてくれ、以後13年間の草や虫との戦い、有機農業との戦いが始まりました。

そのとき、転機となったのは、加工を同時に始めたことです。日本総研の三輪さんの話にもありましたが、「お父さんの作る大豆は一体どこに行って、誰が食べているの？」と質問したとき、父の答えは「そやなあ、味噌か豆腐にでもなっとるんじゃないかな」というものでした。私の家の経営としてはその程度のものでした。

そのとき、私が強く思ったのは、せつかく作るなら「どんな人が食べているのか」がちゃんと判るものを作りたい。この頃は「生産者の顔が見える」等といわれますが、当時、私が強く感じたのは、いわば逆のトレーサビリティ、「一体誰がどういう思いで私たちの農産物を食べてくれるんだ」ということで、その後も強く意識してきました。

最近になって、私は「双方向のトレーサビリティ」という言い方をしますが、当時は、「麦や大豆はそのままでは食べられないので、加工、例えば豆腐まですれば、『私の作った農産物を食べてくれる関係』がちゃんと成り立つのじゃないか」と思って始めたんです。しかし、素人が豆腐をつくってもご想像のとおり、半年ぐらいいは、作っちゃ捨てての繰り返しで、ノイローゼになるくらい大変でした。それがようやく何とか豆腐らしくなり、生協さん等が買ってくれるようになったときに感じたのは、「あ、農家は農業だな、農産物の生産が私たちのミッションであり、加工はやはりメーカーさんがあるので、なまじっか、農家が農産加工なんかしてもだめなんだな。」

そういうことを学んだのを転機に、考え方を变えてOEMに向かいました。要は、私どもの原料を買い求めてくださるメーカーさんに私どもの商品をつくってもらおう。設備投資も技術の習得も要らないし、失敗したら撤退できる。もう一つのメリットは、商品開発から発売までの時間が短縮できる。大体6カ月ぐらいい商品化できます。こうしてOEM、今でいう農商工連携を始め、しょうゆ、味噌、豆腐、納豆、あらゆる製品をつくり、ラインナップを豊かにしていこうとして、現在に至っています。

もう一つの転機は、7年ほど前、自分の家の自給自足率を計算したことです。豆腐も味噌も作ってるし、お米だって栽培してるから、かなり高いんじゃないかなと思って計算したら、やっと50%なんですよね。我が家のカロリー自給率は50%ちょっと。米、麦、大豆を作っている穀物農家でさえ、その程度です。

そのときに、あ、これは小麦が主食になっているんだな、と遅まきながら気づきました。

当時、私は大麦しか作っておらず、これはカロリーゼロの麦茶になって（＝カロリー自給率に寄与しない）いました。今日、皆さんにお渡しするのが、そのカロリーゼロの麦茶です。計算したとき、私が直観的に、宿命として「これは小麦を作らなきゃならない時代が必ず来るんじゃないか」と思い、当時、北陸 3 県では小麦農家はゼロだったんですが、挑戦し、特にパン用小麦を作りたいという目標をもって小麦作りを始めました。

人と変わったことばかりやっているんですが、要は、1 部の問題提起にもあったように、個性というのか、個性すなわち人と変わったことという意味ではないんですが、色々なものに挑戦していく気持ちがベースに強くあるのかな。小麦を作り始めて、今色々な広がりが出てきました。例えばパン、クレープ、鯛焼き等になっています。そうめんを作ってください方、餃子の皮やシュウマイの皮を作られる方、ここ大手町近辺ではペニンシュラホテルでスコーン作りに使われ、上海に輸出されています。このように、何かやろうと思ったきっかけから色々なものに広がっていく、このことは農産加工を通じて学んだことです。

もう一つ、生産調整に対するアンチテーゼではないんですが、お米を輸出したいなと強く思い、日本酒を地元金沢の酒造メーカーさんとタイアップして 6 年前に作りましたが、酒販免許とか卸免許など規制の問題でなかなかうまくいかず、今、輸出に向けて取組んでいます。実は、日本の JAS 規格はアメリカやヨーロッパでは通用しません。オーガニックに関する基準は、EU では EU レギュレーション、アメリカはアメリカ農務省の USDA 認証が必要なので、これを去年取得し、今、お米、しょうゆ、日本酒を輸出するプロジェクトを始めたところです。

そうこうするうち、今度はひょんなところから新しい広がりが生まれました。フーデックスという展示会に出て、スペインの方とお話したら気に入ってくださり、その後、商談のオファーが来ました。その方は、スペインのエル・ブジという三つ星レストランのシェフで、大豆を気に入ってくださり、EU の認証が取れていますと話したところ、輸出が始まりました。

ですから、有機にしても加工にしても、色々ことを始める、挑戦することが、すごく今につながってきているかなという気がします。

高橋 ありがとうございます。生産から加工、販売に入っていくのではなくて、逆に、生産に集中されることで、その付加価値が高まり、かえって色々なチャンスが広がるというお話だったと思います。

お三方にお聞きすると非常に三者三様で、色々な形があるんだなと改めて感じました。さて、少し話を変えて、この度、民主党が選挙で勝ち、マニフェストあるいは政策集に地域再生策の一つとして、戸別所得補償制度の創設を挙げている、あるいは農地制度改革、有機農業支援、それから農山漁村の 6 次産業化、等の言葉が踊っています。農業政策も少し変わる感じはしますが、今までの皆様方の経験、つまりビジネスを立ち上げ、伸ばしていく中で、農業政策あるいは規制等に関し、多分色々な壁にぶつかったのではないかと思います。具体的にどんな壁にぶつかったか、あるいは特にどういった点が問題なのか。

農業政策という観点から、ごく手短で結構ですので、何が問題なのかお聞きしたいと思います。では、戸井社長からお願いできますでしょうか。

戸井 前段でもお話ししましたが、去年の8月、農業に参入する際、農業生産法人を立ち上げるのにどうい手順を踏むのか、全くわからなかったもので、いろんな方にお手伝い頂いたわけです。中には、民間企業というだけで嫌な顔をされたり、何でわざわざ大手資本が、という言い方をされたりしました。相当話し合ったんですが、そういう人たちが沢山いたことも事実です。

今年になり農地法が変わって、少しは変わってきたと思いますが、まだまだいろんな意味で制約条件がある気がします。まだ具体的な政策は出てないとは思いますが、今後はそういった制約条件を明確にして頂きたい。それから、1部の問題提起にもあったように、やはり「戸別補償が本当にいいのか」についてももう一回考えないといけない。例えば、米農家と野菜農家では事情が全部違うと思います。また、地域によっても全く違うと思いますし、兼業の方はまだしも、純粋に専業の方には非常に難しい面が出てくると思うので、その辺は十分配慮していただかないと、農業のシステム自体が変わる気がします。

もう一点、物流がこれから非常に重要な要素になると思うんです。隣においで綾町さんの場合もそうですが、遠隔地から物を運ぶのは駄目、ということではなく、むしろ非常に重要です。産地は遠隔地にあり、消費地は都市部にあるわけですから。ただ、その物流の仕組みやコストをどう軽減していくかは、日本の農業にとって非常に重要じゃないかと思うので、その部分も組み合わせた政策が望ましいのではないのでしょうか。フードマイレージが盛んに云われていますが、必ずしも近いところがすべていいということではないと思いますので。

高橋 今の物流のお話は、規制というより、むしろ日本の産業構造全体にかかわる問題だと思います。よくアジアのボリュウムゾーンを攻めるといわれますが、その場合、日本製品のコストの高さ、それに含まれる物流コストの高さ、という問題があるわけです。その意味で、製造業のみならず農産物についても、物流コストが一つの大きな壁になっているというご示唆ではないかと思います。続きまして、前田町長、いかがでしょうか。

前田 その前に一点。ご報告申し上げませんでしたでしたが、私もJASマークのレタスをお土産に持ってきております(笑)。これは完全無農薬で、そのまま生で食べられますので、ぜひお持ち帰りいただき、ご感想を聞かせていただけるとありがたいと思います。

政策について申し上げたいことはたくさんあるのですが、一つは、戸別所得補償制度は米作地帯に偏った政策ではないかという疑問です。内容がまだ見えていませんから、一概にそういう言い方はどうかという心配もありますが、いずれにしても「所得補償はまず米から」という思いではないのか。そうしますと、宮崎県、特にわが町の場合、米のウエートすでに5%を切っている状態です。

ここで申し上げたいのは、画一的な農政、政策ではなく、それぞれの気象条件、農地条件、つまり地域、地域の適地適作に基づいた農政が推進されると非常にありがたいという

ことです。北海道農業と、我々九州の狭い農地面積の農業が同じ規模拡大方針の下でやったら、地域農業はもう成り立ちません。画一的な農政から転換し、地域の適地適作に応じた農政の確立を図って頂けるとありがたい。

もう一つは、今の為替相場の円高、さらには原油価格の高騰。日本の農業の実態は、生産資材のほとんどを海外に依存しています。その中で、農業生産に必要な、例えば飼料その他、生産費用にまつわるものの国内自給をもっと政策的に強化しないと、生産資材・飼料のほとんどを海外に依存する状況では、国内農業はなかなか安定しないし、高コストな生産費用の縮減を我々としてもなかなか図りきれない。

最後にもう一つ、今、戸井社長からご提案があったように、まさに物流が問題です。我々は南九州を食料基地と位置づけて頑張っていますが、流通コストが非常にかかってしまう。これをどうやって低減していくかについて、大きな政策の中に位置づけた検討が望ましい。①各地域にマッチした農業経営のあり方、②農業産業経済基盤の構築方法、について、地域主権という方向づけがなされつつある現在、国には地域を尊重し、フォローする体制の強化を希望しております。

高橋 ありがとうございます。まさに、「地域主権」ということを改めてご指摘いただいたと思います。それでは、井村代表。先ほど出ましたお酒の話でも結構ですし、あるいはそれ以外に何か壁にぶつかっておられたらお願いできますでしょうか。

井村 すごくポジティブな性格で、「規制その他にあまり文句をいっていても仕方がないので、とにかく現状与えられた環境で何をすべきか」という考え方をするんですが、一つだけ困るのは、やはり生産調整です。今、私のところでもお米の30%を減反しています。30%の減反とは、3年に1回は作るなということです。それだけの割合をプロ農家が生産調整しています。生産調整は価格維持政策ですから、もちろん、やめてしまえば、皆、所得は下がってしまうんですが、私は、ぜひ自由に作らせる中で何か活路を見出すような政策にシフトしないかと思っています。

戸井さんはじめ皆さんご指摘の通り、農業は個性的といいますか、本当に多様性があり、色々な経営があります。米を作る経営、ジャガイモを作る経営と色々あるので、その経営の個性を伸ばしていける政策が導き出されれば、すごくうれしく思います。

高橋 ありがとうございます。生産調整、いきなり本丸に行ったように思います。では大澤さん、第1セッションについての感想を、まとめも含めてお願いします。

大澤 お三方のお話を伺い、幾つか「なるほどな」と思ったところがありましたので、それをお話しさせていただきます。

戸井さんのお話で、一つは、川下のマーケティングにおいて、物だけでなく、事を非常に強調されたことです。これはマーケット自体がだんだん変わりつつあるなか、最大手の小売業の現場におられて、成熟した市場のマーケティングの必要性を非常に強く感じておられる、ということだと思います。この点は今後のマーケットを見る上で重要でしょう。もう一つは、価格競争に巻き込まれたくないというご発言です。農業サイドの方はどうし

でもスーパーさん＝安く買いたたくと考えがちです。日々の取引の現場では、そういうことはまああるだろうと思うんですが、小売業でもコアの戦略を練っておられるところには、価格競争に巻き込まれたら終わりという見方があるのは興味深い。農家にとって取引相手である小売側にも、価格競争についてそういう認識があるということは、農家と小売りが共有可能な問題として重要ではないか。そのため、食と農の距離をできるだけ近づけようという努力もなされているんだなと感じました。

次に、前田町長のお話は、戸井社長とは逆の立場、つまり小売ではなく産地側、川上において、有機という価値を強く打ち出していくんだ、という取り組みです。川上と川下と立場は違いますが、やはり物だけでなく事、それから価値観等は、川上と川下とを問わず、非常に重要なのだなと感じました。

もう一つ、專業プラスアルファというご発言です。地方であっても、綾町のような地域の条件を前提にすると、やはり專業だけではやっていけない。これも非常に大きい問題であり、地域に即した戦略が不可欠だと思いました。

最後に、井村さんのお話で非常に興味を持ったのは、井村さんが97年に脱サラされて農業に飛び込まれたことです。私も農業あるいはアグリビジネス等の経営者にお話を伺う機会が多いのですが、結構途中から入ってきた人が業界内で新しいことを始めているんですね。例えばこだわり農産物の宅配大手を起業された方は、昔、雑誌の編集者だった。それから、市場で非常に新しい取り組みをされている方は、若いころ画家になりたくてオランダで修行していたとか、新しいことをやる人は、概して異業種の発想を持っておられる。今後のリーダーの必要性が色々な面から検討されている現状ですが、農業をこれから変えていく場合、異業種から飛び込んでくる人に注目する、あるいは転身を促進することも重要ではないかと思います。

最後に政策の問題ですが、やはり地域主権が望ましく、生産調整も含めて全国一律の農政は、もはや不可能だと思います。先ほど、物流の話が出ましたが、東京や神奈川は食料自給率1%、あるいは3%で、基本的に、調達を本気で考えなければならない。ところが、東京とは逆に自給率の高い南九州の綾町で農業をされている方にとっても、町長のお話では、やはり物流コストがネックだ。そうすると、食料を欲する所と売る所で、一緒に物流の問題に取り組むことができるのじゃないか。

例えばトラック輸送だと帰り荷の問題、つまり配送の帰りに積むものを何か手配すれば、物流コストはぐっと下げられる、というテーマがある。この間、アメリカでそういう話をしたら、アメリカでもフルーツ、ベジタブル系の農産物は西海岸で作られ、それを東海岸まで持っていくのだが、上手に帰り荷を調達しているところは物流コストが非常に下がる。日本も南北で相当距離が離れていますので、例えば東京という買い手と九州という売り手の中で、本当に物流コストを下げようとするなら、帰り荷の調整など何か新しいことができるのではないかなと感じました。以上です。

高橋 ありがとうございます。それでは、セッション2に入りたいと思います。地域活

性化の処方箋ということで、農業と地域再生のかかわりに焦点を当てて考えてみたいと思います。

本来は、皆様方に弊社のプレゼンテーションに対して感想なりコメントを頂戴する予定だったのですが、少し時間がオーバーしていますから、その点はお話の中に織り込んで頂くとして、皆様方の企業経営あるいは地域経営の中でお感じになっている「農業と地域再生とのかかわり」についてお伺いしたいと思います。

またもや政策のことを引き合いに出しますが、民主党政権は、地域再生という非常に大きな枠の中の具体策として、戸別所得補償制度を挙げています。ただし戸別所得補償制度と地域再生がどうつながるのか、まだ具体化されておらず、今後、政策がどう展開されていくのか判りません。同様に、「6次産業化」ともいっているんですが、その具体的な内容は何か、というのがまだ見えない状況だと思います。

民主党の政策は今後の具体化を待つしかないのですが、皆様方はすでに地域の中で実際に動き、地域を動かす存在になっておられます。そこで、改めて具体的に①農業が地域再生にどう寄与するのか、②農業ビジネスによる地域貢献をどうとらえるのか、あるいは③そういった農業ビジネスによって、地域全体にどんなメリットが期待できるのか、これらの点についてお話を頂戴できればと思います。3点申し上げましたが、要は、農業と地域はどのような関係があるのでしょうか、ということでお伺いしたいと思います。

では、井村代表からお願いしていいですか。

井村 私は、就農してから今まで、130haの耕作放棄地を開墾してきましたが、今現在、日本には38万haの耕作放棄地があります。私の経営にはミッションが2つあり、一つは日本の食料自給率を上げる、もう一つは耕作放棄地を耕す。これらが、今、うちの経営ミッションです。

石川県の能登地方は、語弊がありますが大変過疎化しています。公共事業も一段落し、第1部の問題提起でもお話のあったように、誘致した大手企業の撤退等もあり、失業率が大変上昇しています。4年前、この能登で取組みを始め、当初8haであった耕作放棄地を、今、30haまで開墾しました。開墾で何が発生するかというと、雇用が発生します。私の農業法人では、輪島で2名、七尾で1名の正社員を採用しました。地方にとって間違いなく基幹となる産業は第1次産業ですし、この産業を振興して地域を自立させることが、やはり大事ではないかと考えます。私にそんなに大きなことはできないですが、やはり能登で農地を耕すことによって、間違いなく仕事が生まれるということです。

高橋 ありがとうございます。非常に短いお言葉でしたけれども、耕作放棄地を耕す、そして正社員を雇うというのは、大変素晴らしいことじゃないかと思います。

一つ質問があります。私のイメージする石川県といいますと、固有名詞で恐縮ですが、和倉温泉の温泉旅館、加賀屋さん等有名で、台湾の人たちが結構来て、それなりにお金を落としている、観光地として結構盛んだなという印象です。そうすると、観光地に地域の産物もいろいろ入っているのかなと思うんですが、観光などサービス産業も含めて、私

のイメージは合っているのでしょうか。

井村 加賀温泉とか和倉温泉とか、石川県は地域資源としての温泉をはじめ観光地がとても豊富なところですし、今度、新幹線も来ますので、やはり行政も観光に相当力を入れています。ただ、私たち農産業の立場からは、そういう大きな宿にたくさんの人を受け入れる方法よりも、例えばグリーンツーリズムとか、観光客が行かないような能登半島の先端部にどうやって人を呼ぶかに関心があります。

先ほどの問題提起で、観光における 1 次産業の魅力、地元産品を使った加工品や名物等の魅力が指摘されていましたが、実体験をお話したい。例えば、私は地震のあった門前から珠洲にかけ、今年さらに新しい耕作放棄地を 3ha 耕しています。珠洲には能登ちよんがりという、「虎の涙」という焼酎をつくっている醸造メーカーがありますが、このメーカーさんの使う大麦は全部、九州大分産です。その醸造メーカーの社長が以前から「地元珠洲産の大麦を使いたい」と新聞に繰り返し書いているのを見て、私は「ああ、いつか珠洲で、もし機会があれば大麦を作ってみたいな」と思っていました。今年の夏、その社長とお話して、それはぜひやりましょうということで、国の農商工連携の枠組みを使って取り組んでいます。5 年後に製品化という先の長い話ですが、まさに今日、スタッフが珠洲の開墾地に大麦をまいています。こうした 1 次産業の取組みを始めることが、最終的には観光資源やその他の魅力につながっていくのかな。やはり 1 次産業は宝の山で、地域再生のすごいキーワードだと思います。

高橋 先ほど控え室でお話を伺った際、結構欧米の人たちが、そんなに目立たない、小さな宿、旅館を目指しているとおっしゃっていましたが、その辺をちょっとご紹介下さい。

井村 オーガニックというのは、私は世界共通の言葉だと思っています。私の農場を訪れる方に、実はフランスの方など外国人が結構いらっしゃいます。取引先にドイツの石臼メーカーがありますが、その社長さんが金沢に来たときも、行きたがるのはやはり田舎です。田舎の農村地帯、石川県でいえば千枚田とか。また、泊まりたがるのはシティーホテルではなく旅館です。古都金沢の本物の旅館に泊まりたいとおっしゃいます。

ですから、海外、特にヨーロッパの方の感覚としては、やはり地域の田舎とか、その類のものに、すごく魅力を感じてくださるということだと思います。

高橋 ありがとうございます。それでは、農業と地域について、戸井社長、いかがでしょうか。

戸井 私のところの農場では、農協さんが私どもと地域の方々との間に入っていて、生産者も農協さんから紹介してもらいました。会社を設立した当初は、農協からも 10% 出資して頂きました。今は私どもが 25%、農協が 25%、残りは農家の方という三者で運営しています。やはり役割とメリットを分け合うことが、リスクとコストの分散を可能にすると思っています。

これまでは、三者それぞれ縦方向に分業していましたが、現在はトライアングルでガラス張りの関係になっている。例えば私どもの場合、店の販売棚を確保する。このことは今

の農業者の皆さんにとって、非常にメリットがあることと思います。売り先に困るという悩みに対して、売り先の確保は、我々が農業現場に対してお手伝いできる非常に大きなことじゃないかなと思います。また、農業をやっている方はお判りだと思うんですが、商品化率の問題。やはり商品にならないものが、例えば大根の場合、10%~20%は出るわけです。市場流通では販売できない、段ボール代も出ない、そういう商品でも、三者の運営の場合、きっちり大根の生産原価は確保できる。三者の関係でいうと、物流は農協が、売り場は小売りが確保し、生産者から全部買い上げます。傷品にしろ、規格外品にしろ、我々の販売現場で販売できる、そういうメリットはあると思います。

もう一点、新規に就農される方が富里農協の中でも年間10名程度いらっしゃるんですが、その方々に我々の圃場を手伝って頂き、でき上がった商品を我々の現場で販売する。通常、新しい就農者が農業をやる、テスト的に作る、ということになると、その商品に対する価値判断が非常に難しいものなので、そういう取組みも地域の農業に対し、役立っているんじゃないかなと思っています。

最後に一点、私どもの店には販売担当の青果マネージャーがいますが、先日、私どもの農場に10名連れて行って、1人100本ずつ大根を抜くようにと指示しました。これは罰、つまり成績が悪いから大根を抜けという話ではなくて、やらせました。その結果、どういう効果が現れるかという、やはり農業をやっている皆さんの大変さが判ります。だから、売り場の中で大切に商品を扱おうという気持ちになるんですよ、不思議なことに。冗談みたいに聞こえるかもしれませんが、汗水垂らして生産現場で働いてみると、小売といえども、やはりお客さんにその情報を伝えたいくなるんですよ。だから、そういう面では、この農場というのは、我々にとって非常に明るい材料になっているのかなと感じています。

地域のお客さんに貢献するというのは小売の役割なんです。今、イトーヨーカ堂のお店は178店舗あります。イトーヨーカ堂全体を評価するのは株主さんですが、例えばイトーヨーカドー成田店というお店の場合、そのお店の半径2kmから3kmのお客さんが我々イトーヨーカドーをイメージされるわけです。この先ますます、178店舗が金太郎飴じゃなく、1店舗、1店舗の個性を出していくことで、お客様のイメージを良くすることが重要です。そのためにも、地域に根づいた商売をしていかないと、お客さんに支持されない。農家の方もお客さんですから。そういうことを、今、考えております。

高橋 一つご質問ですが、富里のような試みをどんどん広げていかれるおつもりですか。

戸井 はい。私どもの店から出てくる野菜くずを堆肥化して畑に入れるというのがきっかけなので、農業生産そのものを拡大するという考えではないのですが、農業をお手伝いするという意味で、まず関東近県の神奈川、埼玉、茨城等の農協さんないしは農業法人さんと組んで、農場を増やしていきたいと考えています。

高橋 ありがとうございます。では、お待たせしました、前田町長、お願いできますか。

前田 一番大事な点は、先ほどのプレゼンテーションで申し上げましたが、地域の再生を農業中心にやっていく場合、やはり農協と私たち自治体の役割が一番大きいと思っており、

キーマンやコーディネーターを務めたりもしますが、やはり目指すところはプロデューサーです。その役割は役場の職員が担う、言うならば行政の責任においてしっかり努力しなければいけません。役場が農協と表裏一体の中で取組みを展開し、まさに地域農業を再生、維持・発展させていく。それぐらいの役割を果たさないと、自治体あるいは農協の存在意義はあり得ない、いつもそう思っています。

私は農協に長年お世話になり、農協長をさせて頂き、その後行政の長になりましたが、地域農業の砦は何ととっても農協なんですね。農業のキーマンをつくり上げるには、農協がしっかりその役割を果たすべきだ。役割の大前提は農家の営農と生活を守ることですが、もう一つ、一人の百歩よりも百人の一步という理念があります。万人が一人のために、一人が万人のため、この農協本来の理念を考えつつ、農家を守るためにどのようなキーマンになり得るのか、あるいはプロデューサーとしての役割を果たしていくのか、そのことに一生懸命取り組むことがまずは大事だ。

行政としては、いかにこれらキーマン、プロデューサーの取組みをしっかりフォローアップするか。また、行政と農協の表裏一体の中で、具体的な政策を組み立てていくか、が大変大事です。そういう思いをずっと抱いていまして、私たちが今まで使ってきた言葉で言わせていただきますと「1行政区 1農協」、1行政区に1農協ということです。

農協の広域合併が必要な地域もありますけれども、広域合併だけで本当の意味での地域農業を守れるのか。綾町のような中山間地域では、農業が産業、経済基盤の核であり、基幹産業ですから、そのような地域の農協の広域合併がいいのかどうかということです。綾町の場合、農協は行政とタイアップしつつ、本当の意味で地域農業を支えていく役割を担うため、合併は選択しない。行政の側も同様に、地域農業を守るためには、地域の特性、個性といった独自の取組みを展開する、打ち立てることが、その役割だと思えます。

こういう思いで、私たちはずっと「自主自立のまちづくり」を目指してきました。そのことが、現在の有機という一つの地域農業の形に結実しているのではないかと。完全とはいえませんが、日本総研から問題提起されたような仕組み、本当に地域社会のすべてを含めた中で取組みを進めていく。先ほどは老若男女といいましたが、農家の種類でいうと、もう専業農家群だけでなく、まさに1種兼業農家、2種兼業農家、そしてじいちゃん、ばあちゃん農業も含めた中で、特に高齢者の皆さん方の生活基盤を含めた中で、それらの方々が生きがいを持って取り組んでいける、そういう形をつくり上げることが、地域の活性化につながると思えます。

そのために色々な手だてをしてまいりました。一つずつ申し上げる時間はございませんが、綾町では、行政と農協が役割をしっかり果たし、キーマンあるいはプロデューサーという意識で頑張り、農家の方がその地域の農業をしっかり推進していく、そして、農業を核として自分の生活を確保していく、ということです。

すなわち、皆で小口収入を得る。専業農家は他産業に負けない所得を確保し、他方で多種多様な兼業農家群も活動し、地域コミュニティーが存在する。そのような考えで、複合

営農形態の推進や地産地消などに積極的にイニシアチブを発揮してきましたし、それこそが私ども行政の役割と責任です。その地域の特徴に合った、あるいは地域の資源に基づいた、そして地域の生産基盤に基づいた方向づけこそが、行政、農協の仕事です。そして組合員、つまり農家の皆さんがその方向で積極的に一緒に頑張る体制を整備することが大事です。

綾町では、地産地消つまり地域での消費を展開しながら、自然の循環と共に経済の循環をしっかりと見据えながら、それを県内外に発信できるように多面的流通体制を整備しながら、現在に至っております。その意味で、日本総研からのプレゼンテーションと共通するところも多く、あの問題提起をしっかりと実現することが、これからの綾の農業だと考え、今日ここに参加させて頂いて本当に自信と勇気を与えられた、こういう思いです。

高橋 ありがとうございます。綾町みたいな町が全国に 1,000 とは言いませんが、500 ぐらいあれば、もう農水省は要らないんじゃないかなと思います。では、大澤さん、短くまとめて頂けますか。

大澤 では、3つほど。

一つは、何回かお酒の話が出たんですが、お酒、特に日本酒はここ 20 年間で蔵出し量が半分に落ちています。今後、日本の農産物を含めた「食」で海外マーケットを押えていこうというとき、日本酒は食中酒ですし、やはり非常に重要だと思います。

今年 8 月末にわが国で米トレーサビリティ法が動き出しました。実際に施行されるのは来年以降ですが、米や味噌についてもトレーサビリティを求めようという動きが出ています。その後、選挙があり、民主党が政権を取りましたが、以前、民主党は、すべての加工食品についてトレーサビリティを求める法案を野党案として検討されていたと思います。例えば日本酒についても、井村さんのお取り組みなどと一緒に、酒米のトレーサビリティをもっと強化していくことが意外に重要ではないか。蔵元というのは地方の財界等のリーダーでもあったわけで、蔵の力が落ちると非常に地域に影響がでる。そういう意味で、この問題は結構大事なかなと思います。

二つめは、戸井さんのお話を伺って、食と農を近づけることの大切さです。戸井さんのお話では「大根を 100 本抜いた会社の方は、それを一生懸命 PR したくなる」とのことでしたが、色々な所でそれに似た話を聞きます。例えば、そういう研修をすると、店に戻ってから大変売上げが上がったとか。ですから、食と農の関係は、お題目じゃなく、マーケティング上も非常に大きな力を持つのだな、と思います。現状は食と農が離れ過ぎているので、これを近づけることが日本の食、1 次産品のマーケットの活力を高める上でも非常に大きな力になると感じました。

三点目は前田町長のお話についてです。詰まるところ、地方から価値を発信できないと、これからは生きていけない。町長は独自性ということを繰り返してお話しになり、広域合併については独自性が薄まるので反対というお立場です。基本的に地域から新しい価値、「我が町はこれだ」という価値を打ち出せないと、今後非常に厳しい。そういう面からいえば、

やはり広域合併などは問題が大きい。JAさんも金融・共済面からいうと合併やむ無しのかもしれませんが、本来の価値が失われては何もならない、と強く感じました。

高橋 ありがとうございます。これでセッションの2を終わらせていただいて、最後に質疑応答の時間を取りたいと思います。私の手元にたくさん頂戴したうちから、少しですがご紹介したいと思います。

まず1問め、「大澤さんのプレゼン資料の13ページに、この目標実現を阻む規制は緩和あるいは撤廃とあるが、直売所流通を阻む規制とは具体的に何を指しますか」という質問が来ていますので、大澤さん、答えていただけますか。

大澤 その答えは、「どうして直売所が伸びたのか」という問いへの答えでもあります。つまり、他の農業流通とは逆に、今まで役所が全く手を掛けてこなかったから、ということです。役所が手を掛けなかったから、農産物を作り、売る際、「これをやったらお客さんが喜ぶんじゃないか」と生産者が思うことをやれたわけです。そうしたら、お客さんが非常に反応した。この点は、やはり大切にしていきたいと思います。

例えば、最近では開店早々、年商20億円を超えるような巨大直売所が生まれていますが、このクラスになると都市計画法や、建築基準法で事業計画が縛られることも出てくるでしょう。出発は農業かもしれませんが、通常の大規模流通ビジネスと同じです。また、農業振興地域内で、ある程度以上の直売所を建設しようとする規制に縛られてできないというケースも出てくるでしょう。さらに、国の灌漑事業を実施した地域の繁盛直売所では、灌漑事業完了後8年間、開発事業が行えず、駐車場農拡張ができないというようなケースもあると聞きます。

また、つい最近までは、市民農園でつくった野菜は直売所では売れなかった。この規制は、数年前、農水省の局長通達で一応売れるようになったそうですが、このように、実際にやろうと思うとできないことが実は一杯ある。本当はこれをやったらお客さんが喜んでくれるなと思うことも、一々言えないくらい細かく規制されている。

高橋 次の質問です。「ダイレクト流通の割合を上げるという提案は理解できるが、現状の市場流通システムとの間に軋轢を生じるのではないか」という内容です。これは、戸井社長にお聞きしたいと思いますが、いかがでしょうか。

戸井 現状、我々イトーヨーカドーでも市場流通は全体の3割ぐらいあります。でも、もっと細かい話をしますと、私どもセブンファームの役員になっている農家の方が、現実には私どもだけに卸すのではなくて、半分は市場流通をやっています。物の考え方として、やはり農家の皆さん自身の選択が重要じゃないかと思うんです。理想をいえば、農家と小売の対一の全量直接取引が一番いいかもしれませんが、それは、今の時代に合わないと思うんですよ。やはり幾つかのチャンネルを持つことが重要な気がするし、チャンネル間のウエイトを場面、場面で変えていけばいいのかなと思います。市場流通が100%悪いわけじゃなく——ごめんなさい、誤解を招きますね、悪いわけではありません。市場流通は非常にいい仕組みですから、それはそれで、きちっと利用すべきだと思います。市場取

引とは逆の直接取引の場合は、自分たちの主張を明確にし、価格面だけではない競争をすることが特に重要じゃないかと思います。

高橋 ありがとうございます。3つ目の質問です。「日本の食料供給力不足には、家畜用の飼料用穀物、特にトウモロコシの米国輸入依存という問題が根本的にあると考えています。これに対して国内の飼料用穀物の供給体制の見直しや、国内の畜産物の開発方法の見直し等が対策としてあるのではないかと考えています。」こういうご意見ですが、前田町長、いかがでしょうか。

前田 おっしゃるとおりだと思います。先ほども申し上げたように、日本の生産資材は、もう本当に海外に依存している。今、飼料作物の農業については、大規模化した専業農家の皆さん方もいらっしゃるわけですが、飼料はほとんど海外からの仕入れ。今は円高なのでいいんですが円安だと大変です。また円高の時でも、すぐ飼料価格には反映されてこない、等々の問題があります。また、飼料価格は下がらないのに、原油が上がればすぐコストに跳ね返ってしまう。つまり、海外の状況によって農業経営が非常に振り回されてしまう。

今、私たち自身が自立性を高める、自分たちは自分たちで農業の確立をまず図ることで、国や県に理解を求めなきゃいかん。自分たちが頑張らないで、ただ国と県に依存するのは、あまりにも「甘えの構造」になってしまう。それでは我々自治体行政は認めてもらえないんじゃないかということで、国内自給飼料の確保を目指し、耕畜連携などの政策も実行しています。今、国も一生懸命やっていて、以前はわら等の仕入れ値は非常に高かったんですが、国の耕畜連携事業の枠組みでやりますと、大体国際相場的な価格までコストを引き下げられる等、定着していく方向です。

これからは自給飼料、広くは生産資材、生産に必要なものについては国内で自給できる方向をどうしても見出していかなければいけない。私どもは飼料対策として、まずコスト削減を目指し、今年から実験、来年度から実施に移していこうとしています。自給飼料を国内生産できれば、地域の新たな雇用の促進にもつながりますから、ぜひ国にもそういう着眼をして欲しい。かなり、そういう方向に国がシフトして来ているのは、非常にありがたい。このご質問のような意見を尊重させていただき、我々は我々なりの取組み、努力をしながら、国、県の政策と相まって、しっかり国内自給率を高めていきたいと思っております。

高橋 ありがとうございます。せっかくの機会なので、もうちょっとだけ。

「農業あるいはほかの1次産業自体が成立しない限界地あるいは中山間地、ここは打ち捨てるべきか、それとも再生可能か。」という質問を頂戴しています。これは、先ほど、綾町長から色々なお話を伺ったので、もう答えは出ているかな。中山間地域でも捨てちゃいかん。むしろ、独自性が強い中山間地こそ、支援しないとイケませんが、支援の中で多様性を求めるべきじゃないかと思われまます。綾町そのものは中山間地ではないですね。

前田 一応中山間地域なんです。それを、先人の努力によって、厳しい環境から脱却する

方向で来ています。先ほど申し上げましたように、それぞれのセクション、つまり行政、農協、生産者が三位一体となり、一生懸命取り組むことで、今、何とか中山間地域の農業の再生、維持が確立されつつあると思っております。

しかし、目を追うごとに状況が変わって来ますから、変化への対応も必要です。情報化社会ですから、農家の皆さんも色々な情報、生産技術を持っていますから、生産、販売、加工を一貫でやるケースも出ています。そういう農家をフォローアップするような方向を打ち出せば、中山間地域というのは、リスクも大きくコストもかかりますが、ある面では特色を出せます。地域の自治体と農協に加え、それぞれの関係者が一生懸命やれば道は開ける、中山間地域の特色を出す取組みこそ価値がある、と思っております。

高橋 ありがとうございます。最後の質問です。「農業をビジネスとしてやろう、リスクをとろうと思えるものにするためのポイントは、あるいはリスクをとろうと思ったきっかけは？」という根本的な質問が来ています。井村代表、お答えいただけますか。

井村 私は農業をリスクワークとは思ってなくて……。農業というのは、メソポタミア時代や弥生時代といった昔からある産業で、これから千年先も必ずなくてはならない産業ですので、私はリスクだと思いませんし、国の本（もと）たる農業ができる国に住みたいなと思っております。

高橋 ありがとうございます。ほかにも質問を頂きましたが、時間が来ていますので、この辺で終わらせていただきたいと思います。

最後に、私から一言だけ感想を申し上げたいと思います。

今、色々お話を頂戴して、農業を核とした地域再生、この筋道について、非常に生き生きしたイメージを皆様に描いて頂けたのではないかと、共有できたのではないかと思います。しかしながら、足元の日本農業は、再生にはほど遠い状況ですし、地域社会も存続の可能性すら危ぶまれるような状況でございます。地域再生が喫緊の課題であることは、全く変わらないわけです。

こういった状況を打開する「打ち出の小槌」のようなものではありません。日本の再生が時間がかかるのと同じだと思います。そういう意味では、今日、ご紹介したような農業ビジネスの成功例、これらを一つ一つ積み重ねていく、これしかないのかなと思います。ただし、行政を見ますと、実は、民主党政権になり、政権交代を機に、従来型の政策立案、執行体制の見直しが行われています。あるいは中央から地方へ権限、財源を移そうという取組みが始まりそうです。そういう意味で、私は民主党の新しい農業政策に期待していいのではないかと、思っております。当社としても、行政の景色が変わりつつある中で、引き続き望ましい農政や営農のあり方、こういったものを考えながら、政策をサポートしていきたい、と考えております。どうぞ皆様のご理解、ご支援を心よりお願い申し上げます。それでは、業務ご多忙なところ、長時間にわたりパネルディスカッションに精力的にご参加くださった井村代表、戸井社長、前田町長に、改めてお礼を申し上げたいと思います。ありがとうございました。（拍手）

それから、長時間熱心にお聞きいただいた会場の皆様にもお礼を申し上げます。

最後に、一つお断りがございます。お3方から3種類のお土産のご紹介がございましたが、実は、皆様方に持って帰って頂けるのは、そのうちの1個でございます。3つ全部ではございません。で、どれをお持ち頂けるかは、ロビーの担当者次第ですので、その点だけはどうぞご容赦いただきたいと思います。

それでは、これで本日のシンポジウムを終わらせていただきます。どうもありがとうございました。(拍手)

【パネリスト、モデレーターのプロフィール】

○井村 辰二郎 (いむら しんじろう) 氏 株式会社金沢大地 代表

1964年石川県生まれ。1988年明治大学農学部卒業後マーケティング会社勤務。1997年脱サラし就農。耕作放棄地を中心に約120ヘクタールを開墾すると共に有機栽培に転換。自家栽培の大豆による豆腐・味噌の製造開始。「生産者の顔が見えるオーガニック食品」をテーマに農商工連携を推進。2003年農産加工部門を独立させ株式会社金沢大地を設立。

○戸井 和久 (とい かずひさ) 氏

株式会社イトーヨーカ堂 取締役執行役員販売本部長 株式会社セブンファーム富里 代表取締役社長

1954年大阪府生まれ。1978年早稲田大学商学部卒業後、株式会社イトーヨーカ堂入社。生産者個人まで迎えるプライベートブランド「顔が見える野菜。」(2002年)を立ち上げ、一貫して安全性と品質を追求。2008年株式会社セブンファーム富里代表取締役社長、2009年取締役執行役員販売本部長を兼務。今後3年以内に10カ所の農場生産法人をつくり、直営農場や提携農場を増やす予定。

○前田 穰 (まえだみのる) 氏

宮崎県東諸県郡綾町長

1945年宮崎県生まれ。1964年宮崎県立宮崎農業高等学校卒業。1978年から12年にわたり綾町農業協同組合長を勤める。1990年綾町長に就任、現在5期目。一貫して有機農業を推進し綾町ブランドの確立に貢献。現在は市町村の自立・振興や教育問題に関する審議会委員として、全国的な課題解決のためにも積極的に活動している。

○大澤 信一 (おおさわ しんいち)

株式会社日本総合研究所 主任研究員

1956年宮城県生まれ。1980年東北大学経済学部卒業。コンサルティング会社を経て、日本総合研究所勤務。総合研究部門にて、農業、アグリビジネス、第一次産業分野の調査・コ

ンサルティングに取り組む。著書に『農業は繁盛直売所で儲けなさい』、『セミプロ農業が日本を救う』『新アグリビジネス』（以上、東洋経済新報社）他。

モデレーター

○高橋進（たかはし すずむ）

株式会社日本総合研究所 副理事長

1953年東京都生まれ。一橋大学経済学部卒業後、住友銀行入行。ロンドン駐在、経済調査部等を経て、1990年日本総合研究所に出向。調査部長、理事を経て、2005年内閣府政策統括官（経済財政分析担当）、2007年日本総合研究所副理事長に就任。近著に『ワールドビジネスサテライト 再生ニッポン』（日経ビジネス文庫、共著）。

（配布資料）

別添

<以 上>