ISSN 1882-2460

農中総研 調査と情報

2013.11（第39号）

■ レポート ■

● 農林水産業 ●

水産業復興特区における不都合な真実 …… 出村雅晴 …… 2
依然として厳しい林業経営の動向 …… 秋山孝臣 …… 4
グローバル化による食の変化と穀物貿易
—東南アジアの小麦輸入急増— …… 阮　蔚 …… 6

● 農漁協・森組 ●

都市部で JA ファンを増やす
—JA 兵庫六甲の取組み— …… 髙山航希 …… 8
実需者との直接取引が増加する加工用米 …… 小針美和 …… 10
実需者ニーズに対応した大豆生産 …… 佐藤孝一 …… 12

● 経済・金融 ●

福島県いわき市における震災後の姿
—応急仮設住宅と観光を事例に— …… 多田忠義 …… 14
中古(既存)住宅の市場拡大
—ニーズと支援対応— …… 渡部喜智 …… 18
「総合事業」で急成長し、
農業融資にも参入したイオン銀行 …… 重頭ユカリ …… 20
中国の小額貸付会社の現状と課題
—江蘇省の現地調査を踏まえて— …… 王　雷軒 …… 22

■ 寄　稿 ■

農業人材育成支援に向けた研究開発
滋賀県農業技術振興センター 栽培研究部 主任主査　藤井吉隆 …… 24

■ 現地ルポルタージュ ■

観光と一体化した６次産業化の取組み
—道の駅とみうら枇杷倶楽部(千葉県南房総市)— …… 室屋有宏 …… 26

■ 最近の調査研究から ■

当社の定期刊行物に掲載された論文を紹介するコーナー …… 28

■ あぜみち ■

これからの森林林業の取り組み
南那珂森林組合 代表理事組合長　島田俊光 …… 30

本誌において個人名による掲載文のうち意見にわたる部分は，筆者の個人見解である。

農林中金総合研究所

農林中金総合研究所
http://www.nochuri.co.jp/

水産業復興特区における不都合な真実

専任研究員　出村雅晴

横浜国立大学松田教授のブログ「公開書簡」で、2013年８月８日付の「不都合な真実と都合のよい作り話」という言葉を目にした。そこには、世間は「不都合な真実」よりも「都合のよいFiction」を使いたがると書かれており、筆者は宮城県の水産業復興特区問題を念頭に、「まさにその通り」と思った次第である。その内容について、水産業復興特区のその後の動向と合わせ、整理する。

1　都合のよい作り話

「今必要な被災地支援とは」というテーマでの会談で、村井宮城県知事が「合同会社は瞬間冷凍して保存する設備を持ち、市況を見ながらカキを出荷する。従来は漁協の制約があり、漁業者は自分の裁量で経営できなかった。復興特区という武器を使って既得権に風穴を開けていく」と語っている(注1)。新聞など多くのメディアも、「漁協が主導する『共同販売』や『生産調整』にも従わざるを得ない(注2)」などとして、漁協が特定区画漁業権（以下「漁業権」）の免許を受け、漁業者等がそれを行使する仕組みが漁業経営の自由を奪ってきた、との論調で報道した。漁協が免許を受けた漁場での養殖イコール共同販売への参加という「都合のよい作り話」を前提に、論を展開してきたのである。また、「漁業権を事実上『独占』することで組合員を管理下に置き、生産調整や漁場管理を図ってきた(注3)」など、漁協が漁業権を独占していることが問題であるとの論調も多かった。真実はどうか。もう少し漁業現場の実態や漁業権制度の理解に努めてもらいたいものである。

2　不都合な真実

確かに漁業者は養殖生産だけに注力し、販売は漁協任せという事態を生じやすいのは事実であるが、漁協の漁業権を行使しながら独自の販路を開拓している事例も多い。

ギンザケ養殖の事例では、宮城県漁協、大手水産会社、飼料メーカーなどがそれぞれ養殖漁家をグループ化し、発眼卵や飼料の供給、成魚の販売を受け持っている。販売経路は市場出荷、産地共販、自社加工に区分されるが、主に市場集荷とするグループ、ほぼ全量を自社引取りとするグループなど、グループごとに特徴がある。基本的には、漁業者が所属するグループを選択することで、養殖方法や販売方法を決めている。

カキ養殖に関しては、韓国産カキの宮城産への偽装問題を受けて導入されたトレーサビリティシステムの運営上、むきカキに関する漁協の共販システムは統一された作業条件を求めるなど制約の多い面もあるが、殻付きカキの販売では多くの場合独自販路を展開している。なお、ホヤ養殖などは、漁業者自らが販売するケースが大半である。

3　漁業権管理の実態

漁協が漁業権の免許を受けた漁場は、漁協が漁業権行使規則を定めて管理することとなる。この規則において、その他の漁業との調整上、あるいは漁場環境保全上、養殖施設の数や規模、養殖密度などに関して一定の制約を設けることは当然ある。ただし、この規則制定、変更に際しては総会の特別決議(注4)が必要であり、さらに事前に当該漁業に関係する組合員の３分の２以上の書面同意が義務付けられる（漁業法第８条３項）など、漁場を利用する

漁業者(組合員)の意向が強く反映する仕組みとなっている。また、当該規則は知事の認可を受けて初めて効力を持つという点で、漁業権免許者のチェックも働く。

要するに、漁協の管理する漁業権は、当該漁業地域の漁業者集団による実質的な管理と漁業者各自の漁業権行使から成り立っているのである。

4　水産業復興特区のその後の動向

宮城県石巻市桃浦地区水産業復興特区は、国による復興推進計画の認定(４月23日)、宮城海区漁業調整委員会(以下「海区委」)における県の漁場計画案への同意(５月14日)を経て、海区委による同特区での「桃浦かき生産者合同会社」の漁業権免許の適格性認定(８月７日)を受けた。

海区委は、航路幅が県自らの認定基準(200m)を下回り、また航路が屈折して設定された県の漁場計画案について、「県漁協の要望については航路も含め尊重し、適切に処理してほしい」との付帯意見付きで同意したものであるが、(注5)結果としてこの部分は無視された。これも「不都合な真実」に当たるのか、これを報じたのは筆者の知る限り河北新報社のみで、前述の「都合のよい作り話」を報じた各社は報道しなかった。

この経緯等に関しては、海区委員の一人が、「漁民を欺くように漁場計画を進めた」ことなど不同意とした理由を明らかにし、海区委の独立性を訴えている。(注6)また、適格性に関しても、「海区委員15人(欠席１名)のうち８人が『適格性なし』と投票した」(注7)が、「総委員の３分の２以上」(漁業法第14条)に達しなかったことで認定されたものである。

いずれにせよ、水産業復興特区は９月１日付でスタートした。その意味するものは、地先漁場を漁村(＝漁業者の集団)が総有的に一元管理し、その構成員である漁業者が各自漁業を営むという、長い歴史を積み重ねた漁業慣行の破壊であり、漁業者自らが果たしてきた漁業調整システムの崩壊と漁村(＝漁業者の集団)の分断をもたらした。漁場利用に関する紛争に関しては、まず県と漁協が協議し、それでも解決策が見いだせない場合は海区委に委ねることを考えているようであるが、漁協関係の海区委員４人が辞表を提出するなど県と漁協の関係が悪化しているなかで果たして効果が上がるのか。それにもまして、これまでの未然に防止する仕組みに劣後することは明らかであろう。また、特区対象の「桃浦かき生産者合同会社」に参加した漁業者とそれ以外の漁業者の人間関係をどう再構築するのか、大きな課題が残っている。

漁協の共同販売に頼らない独自ルートでの販売も行っている漁業生産組合の代表者は、漁業権行使に関して「浜のルールがあり、当然これに従う」と言明した。浜のルールの歴史と重みをあらためて思う。

(でむら　まさはる)

(注１)13年８月11日付日本経済新聞コラム「日曜に考える」。傍点は筆者。

(注２)13年４月24日付朝日新聞「石巻に水産特区認定　民間企業に漁業権」

(注３)13年４月14日付毎日新聞「宮城の桃浦漁港、水産特区で集落守る 自前の販路、競争力に」

(注４)「総組合員(准組合員を除く。)の半数(これを上回る割合を定款で定めた場合にあっては、その割合)以上が出席し、その議決権の３分の２(これを上回る割合を定款で定めた場合にあっては、その割合)以上の多数による議決を必要とする」(水産業協同組合法第50条)

(注５)13年５月15日付河北新報「漁場区割り案同意『漁協尊重』の意見付帯」

(注６)13年５月15日付河北新報「持・時論」「海区委の独立性に疑問」。海区委は、公選委員(漁業者、漁業従事者によって選出される委員)９人、学識委員(学識経験者、海区内の公益を代表すると認められる者の中から都道府県知事が選任する委員)６人の計15人で構成されるが、投稿者は漁協関係者ではない公選委員である。

(注７)13年８月８日付河北新報「合同会社に漁業権 海区委、適格性を認定」

依然として厳しい林業経営の動向

専任研究員　秋山孝臣

1　はじめに

農林水産省の「林業経営統計調査」によると、山林を20ha以上保有し家族経営により一定程度以上の施業を行っている優良森林所有者の場合、2008年度の年間林業粗収益は178万円で、そこから林業経営費を差し引いた林業所得は10万円であった。約９割が10ha未満の保有であるので、保有山林20ha以上の森林所有者と言えばかなり大規模である。この規模の森林所有者でも、現状では林業はほとんど所得を生んでいないと言っても過言ではないだろう。森林所有者の大半が林業以外で生計を立てている。

昨今の林業をめぐる話題では、森林経営計画等の政策の面から間伐に注目するものが多いが、ここでは林業によって収入を得、職業としての林業を成立させるためには不可欠であるという意味で、主伐を中心に林業経営の現状を概観し報告する。

2　素材価格・山元立木価格は長期的に下落傾向

原木市場での売買価格であるスギ・ヒノキの素材価格は1980年の39,600円/㎥、76,400円/㎥をピークに下落傾向にあり、近年はスギ12,000円/㎥、ヒノキ21,000円/㎥前後で推移している。極めて激しい下落である。

また、林地に立っている樹木の価格であり、森林所有者の手取り価格を表す山元立木価格は、2012年で、スギが2,600円/㎥、ヒノキが6,856円/㎥であり1980年のピーク時に比べてスギが11％、ヒノキが16％となっている。素材の生産費等はあまり下がっていないため、原木市場の価格である素材価格から生産費等を差し引いた山元立木価格は一層下落しており、森林所有者の手元に残る収入は激減しているのである。

3　育林経費を下回る主伐の立木販売収入

このような素材価格、山元立木価格の激しい下落により、森林をすべて伐採する主伐によっても、立木販売による収入では森林の再生産にかかる育林経費を賄うことができない状況にある。スギ人工林を、50年生で主伐した場合の立木販売収入は、2010年の丸太価格に基づいて試算すると117万円/haとなる。これに対して、植栽から50年生までの造林・保育にかかる経費は平均で231万円/haとなっている。このうち７割にあたる156万円/haが植栽から10年間に必要となっている。このため、森林所有者が主伐の立木販売により再造林を行うことは非常に困難となっている。

造林・保育にかかる経費のおよそ半分は補助金によって賄われていると言われているが、それでも231万円/haの半分の115万５千円/haが森林所有者の負担であり、この例で言うと、50年間の造林・保育で得た収益は前述の販売収入117万円/haに対しわずか１万５千円/haである。造林・保育と伐採(主伐)を繰り返すのが持続可能な林業経営であるが、これでは

職業としての林業は営めるはずもない。このため全国で主伐の後に植栽しない「伐(き)りっぱなし」の林地が増えており、環境面からも問題となっている。特に、長引く極度の林業の不採算性と後継者の不在から自分の代で林業をやめてしまおうと考えている高齢者が増えており、主伐後の造林をしない例が多くなっている。

4　低い主伐実施意欲

10年の農林水産省「林業経営に関する意向調査」によると、林家を対象として、今後５年間における主伐の実施に関する意向を聞いたところ、「主伐を実施する予定がある」と回答した森林所有者は23％、「主伐を実施する予定はない」は60％、「主伐できる山林はない」が16％となっており、主伐の実施に対する意欲が低いことがわかる。前述のとおり、木材価格が低いこと、主伐後の造林・保育経費が高いことが原因である。

行政は10年の森林・林業再生プランで今後国産材を増産し、2020年に木材の自給率を10年の26.0％から50％に引き上げ林業の活性化を図ることを謳(うた)っているが、国産材生産をめぐる現状では実現は厳しいと言わざるをえない。前述したように、林業の現況は、林業に対する意識のかなり高い林家でも木材価格の低迷を原因として主伐を避け、間伐を繰り返しながら森林の状況を辛うじて健全に保つよう努力し、言わば仕方なく伐採を先延ばしして長伐期林業を営んでいる状況だからである。主伐を考えない林業は経営とは言えず、相応の利益を上げながら持続可能な生産のサイクルを繰り返すと言う意味での林業の活性化は不可能である。

5　小規模林家の施業・経営意欲は低調

前述の「林業経営に関する意向調査」によると、今後５年間における「保育や間伐を含むすべての森林施業」の実施に関する質問に対しては、保有山林面積が「１ha以上20ha未満」の林家の69％が「実施が必要な山林はあるが実施する予定はない」と施業放棄する旨の回答をしており、同林家の77％が「山林は保有するが林業経営は行うつもりはない」と答えている。造林・保育、伐採を繰り返す従来からの持続的林業経営は不可能と諦めて、森林は消極的に保持するにとどめるとしているのである。現在、施業放棄林・荒廃林が広範に出現している原因である。

6　おわりに

現在、行政は12年度からの森林・林業再生プランの本格実施にともない、ドイツ林業に範を取った、効率化された近代的な林業を推進しようと様々な施策を展開している。森林組合においても、数十ha規模の面的施業の遂行を中心とした森林経営計画の実施に経営の重点を置いている。しかし、これらは主に間伐材の伐採・搬出を念頭においており、主伐の重要性に対する考慮に欠ける点がある。並み材の大量生産を図るこれからの林業においては、林業の地域ごとの活性化や木材価格の差別化等により、主伐できる木材価格を前提とした林業システムの構築が重要である。

（あきやま　たかおみ）

グローバル化による食の変化と穀物貿易

──東南アジアの小麦輸入急増──

主席研究員　阮　蔚

1　パンや麺の消費が急増する東南アジア

東南アジアの伝統的な主食と言えば当然コメである。タイ、ベトナムは世界のトップを競うコメ輸出国であり、インドネシアもナシゴレンのような炒飯やバリ島の棚田をみれば、コメが食と農業の大黒柱であることは間違いない。

しかし、近年、バンコクやジャカルタなど東南アジアの主要都市に続々と建設されるショッピングモールなどで目立っているのはベーカリーやケーキ店、さらにパスタやピザをメニューの中心にするイタリア料理店、それにラーメン店である。つい10年前にはなかった店ばかりで、小麦文化が東南アジアの都市部に急激に押し寄せていることを示している。

小麦は乾燥に強く、年間500mm以上の降雨があれば生育するが、気温的には温帯から亜熱帯でしか生育しない。アジアでみると、中国、インドは世界有数の小麦生産地で、コメと並んで大人口を支える重要な穀物となっている。だが、東南アジアではほとんど生育できず、産地マップを眺めると、東南アジアは完全な空白地帯となっている。

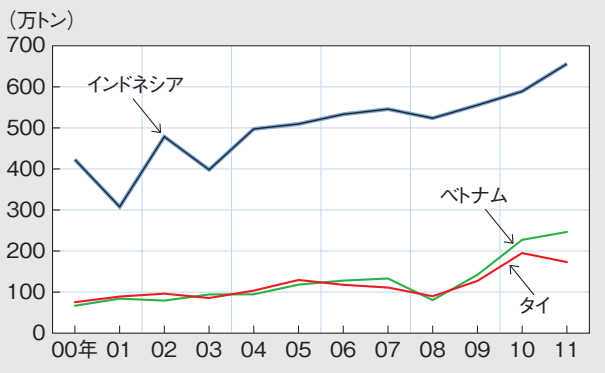
そうした小麦の非生産地の東南アジアでパンやパスタ、麺類の消費が増加して小麦粉の需要が増えれば、輸入を拡大するしかない。2001年に307万トンだったインドネシアの小麦輸入量(小麦粉含む)は05年には509万トン、11年には655万トンと増大した。10年で約２倍の増加である。タイも01年の88万トンが11年に172万トンと約２倍に伸び、ベトナムは01年の83万トンが11年には246万トンと約３倍に急増した。この間に世界全体の小麦貿易は28％しか増えていないことをみれば、東南アジア各国の需要増はめざましい。東南アジアの小麦輸入は今や世界の10％近くを占めるまでになった(第１図)。

2　日系企業が後押しする東南アジア食文化の変化

興味深いのはそうした東南アジアにおけるパンやパスタなど小麦粉の普及を後押ししているのが日本企業である点だ。インドネシアでは敷島製パン(パスコ)はパンの最有力ブランドとして広く知られており、バンコクには日本のベーカリーチェーンが各地に店を構えている。日本はあんパンに始まり、カレーパン、ソーセージパンなど本家の欧米にはない多様な菓子パン、総菜パンを開発してきた。パンのアジア化であり、それによってコメを食べる文化の日本でパンが爆発的に普及、すでに世帯支出ではパンへの支出がコメへの支出を上回った。

日本的なパンのアレンジ能力、アジア化が東南アジアでもパンの普及の強力な追い風となっているのは間違いない。パンだけではない。日本の日清食品が1958年８月に開発・発

第1図　アセアン主要国の小麦輸入



資料　FAOSTATから作成

農林中金総合研究所
http://www.nochuri.co.jp/

売したチキンラーメンは世界初の即席麺として世界に新たな食ジャンルを築いた。今や世界で即席麺は年間1,000億食以上も食べられる食品となった。当然、東南アジアにも普及し、小麦消費増の一因となっている。世界最大の即席麺消費国は中国(440億食)だが、２位はインドネシア(141億食)、３位の日本(55億食)を挟んで、４位にベトナム(51億食)、さらに８位にタイ(29億食)、９位にフィリピン(27億食)と東南アジアがトップ10に４か国も入っている。

ベトナムは「フォー」「ビーフン」「ミーフン」などコメを原料とする麺類が豊富な国で、ハノイやホーチミンの街角には麺類を売る屋台が所狭しと並んでいる。だが、そのベトナムでも小麦粉からつくる即席麺が劇的に台頭している。即席麺普及の原動力となったのは大阪に本拠を置くエースコックで、年間30億食(2012年)を生産・販売し、ベトナムの即席麺市場の58％のシェアを握っている。同社が03年に発売した「HaoHao」というブランドはベトナムで大人気となり、即席麺市場を膨張させた。コメ粉の麺が主流だったベトナムでエースコックが成功した理由の一つは豪州から高品質の小麦を輸入し、ベトナムの製粉業者に日本の最新の製粉技術を導入させ、小麦でつくる麺のおいしさを現地でも実現したことにある。エースコックはベトナムから周辺のラオス、カンボジアなどアジア全域に即席麺を輸出しており、即席麺文化とともに小麦消費をアジアに広げる伝道師となっている。

3　アフリカのコメ消費増と輸入増

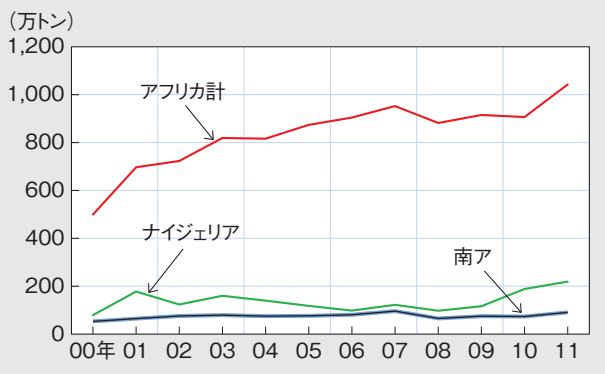
東南アジアで、若者たちはパンやパスタを好み、そうした食環境で育った人たちは中年になってもパンやパスタを好み、コメの消費は落ち込む。まさに日本の食文化が経験してきた欧米化の波を今、東南アジア各国が経験している。

問題は小麦の消費が拡大することで、東南アジア各国が国産しているコメの消費を侵食し、これがコメ農家の打撃になりかねないことである。小麦は国産しようにも気候的にできないことから、輸入が増大すれば貿易収支にも影響しかねない。だが、東南アジア各国にとって救いと大きなチャンスがある。世界でみれば、コメ消費が急増している地域があることである。その一つはアフリカだ。アフリカは01年から10年の間にコメの輸入を50％も増やした(第２図)。アフリカの人たちは当初、援助物資で得たコメを食するうちにそのおいしさを知り、都市住民を中心にコメが人気となっているからである。11年にモザンビークとタンザニアを回り、首都のマプトとダルエスサラームのレストランで食事をした時、コメの普及度の高さに驚きを感じた。

小麦を食べることの少なかった人たちが小麦からつくる食品を食べるようになり、コメを食べなかった人たちがコメのおいしさを知るようになる。こうした食文化のグローバルなダイナミズムを後押ししているのは日本が果たしたような加工食品のイノベーションと世界どこでもコメ、小麦が入手できる貿易のグローバル化であろう。世界の農業、穀物貿易は今後も食の変化を通じ、大きく変化していこう。

（ルアン　ウエイ）

第2図　アフリカのコメ輸入



資料　第1図に同じ

都市部でJAファンを増やす
──JA兵庫六甲の取組み──

研究員　髙山航希

1　はじめに

JA兵庫六甲は兵庫県南東部に位置しており、管内に神戸市等の都市部を含む。同JAは2013年５月、神戸市中心部の元町にあり、それまで農業会館店と呼ばれていた信用店舗をリニューアルし、「神戸元町店」としてオープンした。このレポートでは、神戸元町店を中心に、都市部でJAファンを増やすために同JAが行っている取組みについて報告する。

2　金融からの都市住民との関係作り

新装前の農業会館店は建物の５階にあり、利用者は系統職員が主であったという。同JAは既取引先への訪問や同店周辺地域のアンケート調査から、取り扱っている定期貯金等の有利性は都市住民にも訴求できると判断し、一般消費者からの関心を高めるため、場所を１階に移し、神戸元町店として新装開店した。

神戸元町店ではリニューアル記念キャンペーンとして、貯金取引者への野菜のプレゼントや、来店者への野菜入りせんべいのプレゼントを行った。

ここで注目したいのは、同JAが、キャンペーン定期貯金の利用を始めた人に以後も取引を継続してもらうためには有利な定期貯金に加えて「JAならでは」のプラスアルファが必要と考え、「相談業務への特化」と「農とのふれあい」を神戸元町店のコンセプトとして打ち出していることである。

新装後の神戸元町店は店舗のデザインから相談に特化している。カウンターがないかわりに利用者と職員が相談できる座席を用意しているほか、個室の相談スペースを２部屋設けている。店内は明るい木目調であり、温かみがあって落ち着いた雰囲気で、利用者がじっくりと相談しやすい環境と思われる。同店付近には企業が多いことから、会社員が退社後に立ち寄れるよう、相談業務の営業を19時までとしている。現在は、定期貯金の新規取引や年金に関する相談が多いとのことである。

店舗の外でも神戸元町店の職員が中央区や東灘区の住宅地を訪問している。ただ、金融機関は来てもらうものではなくこちらから行く所と考えている人が都市部には多く、組合員との意識の違いを感じることもあるという。

「農とのふれあい」としては、毎週火曜日の昼の２時間、地元農産物の販売会を行っている。写真１は店舗入口付近から店内を眺めたものだが、販売会の際には手前の開けた空間から店舗の外にかけてが販売スペースとなる。

写真１　JA兵庫六甲神戸元町店

筆者が訪問した日は、梨や朝採りの野菜等が並んでいたほか、その場で搾るトマトジュースの試飲も行われており、昼休みの会社員や付近の住民で盛況であった。商品には生産者名と生産地が町名まで表示され、利用者が地元の農業との繋がりを感じられるようになっている。販売会は好評で、当初は13年６月末までの期間限定出店であったところを無期限に延長したという。

写真２　神戸元町店の「マルシェ」の様子

３　食や農からの都市住民との関係作り

一方で、同JAは神戸元町店を新装開店する少し前より、食や農をきっかけとしてJAの利用者を増やす取組みも行っている。

13年３月、同JAは、神戸市東灘区の阪神電鉄御影駅近くにある商業施設「旨水館（しすいかん）」にアンテナショップ「六甲の懸け橋」を開いた。以前より関係のあった地元婦人会から打診を受けたことが出店の直接のきっかけである。六甲の懸け橋は旨水館の営業日に合わせて週６日営業する常設店舗で、管内の農産物等を消費者向けに販売している。

住宅街にアンテナショップを設置することで、都市住民のなかの食や農に関心のある人にJAとの関係を始めてもらうことを同JAでは期待しているという。同時に、飲食店関係者等との関係作りも進めている。

また、同JAは六甲の懸け橋の出張販売拠点を神戸市内の数か所に展開しており、これを「マルシェ」と呼んでいる。前述した、神戸元町店で行われている地元農産物の販売会もマルシェの１つである。マルシェの営業日は週１日、営業時間も２、３時間程度と限られているが、利用者の好評を得ており、同JAは今後もマルシェを推進していくという。

４　課題はJA理解を一層深めてもらうこと

都市部は人口増加率が高く、ここに切り込むことができればJAのプレゼンス向上にも繋がることが期待できる。しかし、農業者が少なく、組合員基盤も弱いため、JAにとって推進が困難な面もある。JA兵庫六甲の戦略は、信用事業と食・農の二面から都市部のJA利用者を増やしていくことで、不利を克服しようとするものである。神戸元町店も六甲の懸け橋も利用が着実に増えているとのことで、取組みの第１段階は成功を収めている。

現在の課題としては、信用事業あるいは食・農のいずれかの面をきっかけにJA利用を始めた人に、その面だけにとどまらず、JA全体への理解を深め、JAのファンになってもらうことが挙げられるという。そのため同JAは今後、神戸元町店と六甲の懸け橋の連携をさらに強化していく方針である。

JA兵庫六甲の取組みは都市部におけるJAの総合事業性を生かした戦略として大いに参考になるだろう。

（たかやま　こうき）

実需者との直接取引が増加する加工用米

主事研究員　小針美和

1　はじめに

近年、加工用米の流通においてJAや生産者等が実需者と直接取引する動きが拡大している。本稿では、その背景について概要を紹介したい。

2　加工原材料用米の需要量と調達ルート

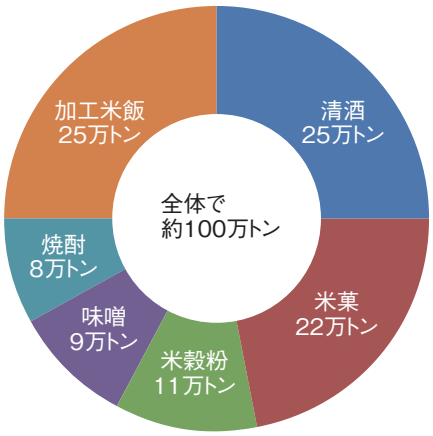
コメを原料とする加工品には主に酒類(清酒、焼酎)、米菓、米穀粉、味噌等があり、年間約75万トンの加工原材料用米(以下「原料米」)の需要がある。これに冷凍ピラフ、ちまき等の加工米飯を合わせると、原料米の年間需要はおおむね100万トン程度であるとみられる(第１図)。

原料米の需要量は、食の洋風化に伴うコメ加工品の需要減少、特に原料米使用数量の多い清酒の減少に伴ってこれまで減少傾向にあった。しかし、2011年度には、良質な原料米を必要とする純米酒や純米吟醸酒を中心に、清酒の消費量が16年ぶりに増加に転じた。また、加工米飯は、食生活の簡便化等に伴って生産数量が増加傾向にあり、原料米需要も増えている。

原料米の調達方法としては、国産では、主に加工用米制度によるもの(以下「加工用米」)と「特定米穀」がある。加工用米制度とは、国が定めた加工用途の実需者にコメ(検査米)を原料米として供給する場合、その数量を生産調整分としてカウントできる仕組みである。そのため、一般的に価格は主食用米よりも低い。また、生産調整の一環であることから、主食用への横流れ防止等のための管理も厳しくなる。特定米穀とは、くず米等の粒が小さい、もしくは品質が悪いため主食用には不適とされるコメで、民間で自由に取引される。

外国産米については、政府がミニマムアクセス米(MA米)の一部を加工業者向けに販売している。

第１図　加工原材料用米の用途別内訳



資料　(株)加工用米取引センター資料、農林水産省「平成24年度食品産業動態調査」から作成
(注)　上記資料をもとにした推計値である。

3　国産米需要の高まりと加工用米の生産数量の増加

近年の原料米の動向の特徴のひとつは、MA米の販売数量が減少しており、国産米の需要が高まっているとみられることである。MA米の加工向け販売数量は、07年度、08年度においては35万トンを超え、加工用米の数量を大きく上回っていた。しかし、09年度、10年度には20万トンに急減し、13年度の販売数量は11万トン程度と見込まれている。販売数量の減少には、09年度にMA米の事故米穀の不正規流通が発覚したことを契機にコメの

安全性に対する意識が高まったこと、また、11年７月に米トレサビリティ法が施行されて原料米の産地表示が義務付けられたこと等が影響しているとみられる。

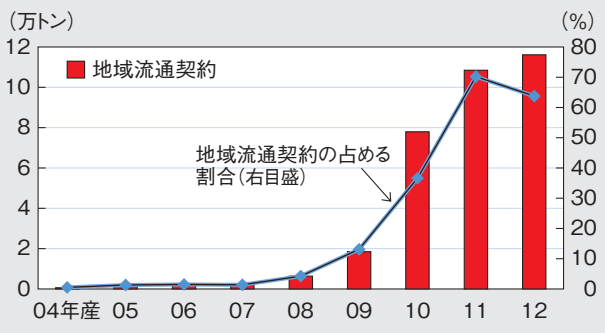
一方、加工用米は、03年産から09年産までは15万トン程度の水準で推移していたが、10年産では大幅に増加して21万トンとなった。13年産の数量も20万トンを超えると見込まれており、MA米の販売数量（11万トン）を大きく上回っている。(注1)

4　実需者とJA等との直接取引の拡大

加工用米の供給ルートは、03年まで全国出荷団体（全農・全集連）による一元的な販売に限られていた。しかし、04年の食糧法改正によって「地域流通契約」の仕組みが導入され、生産調整方針作成者(注2)となっている農業者、JA等が実需者と直接取引できるようになった。現在では、生産調整方針作成者以外の農業者でも、地域流通契約に取り組めるようになっている。

地域流通契約の数量をみると、制度導入当初は、必ずしも制度が周知されていなかったこともあり１万トンに満たない水準が続いていた（第２図）。しかし、09年産から増加傾向が強まって12年産における数量は11.6万トンとなっており、加工用米全体に占める地域流通契約の割合も63.7％と過半を超えている。

第2図　地域流通契約の数量と加工用米全体に占める割合



資料　農林水産省「加工用米等をめぐる事情について」から作成

用途別にみると、酒造向けが４万４千トンと全体の37.6％を占め、次いで加工米飯向けが２万トン強と両者で過半を占めている。

需要サイドでは、近年、地産地消のひとつとして地場の酒造会社による地元産のコメを使用した酒造りの取組みが進んでいる。(注3) 加工米飯でも、製造メーカーが加工適性の高い原料米を安定的に調達できる供給先を求めて、意欲ある産地や生産者へのアプローチを強めている。

また、供給サイドにおいても、家庭向けの主食用米の消費減少が進むなかで一定の販売数量の確保が期待できる取引として、加工用米の取組みを進めるJAや農業法人等の農業者、農業者によるグループが増えている。

5　おわりに

このように、需給双方のニーズがマッチしていることが地域流通契約の拡大している要因のひとつとなっている。今後、コメをめぐる状況がさらに厳しくなると予想されるなかで、生産者と実需者との結びつきを強化して両者の理解のもとで取組みを進め、国産米の需要を確保していくことがますます重要になると考えられる。

（こばり　みわ）

（注１）加工用米の増加の背景には、国産米ニーズの高まりとともに、農業者戸別所得補償制度の導入で加工用米にも交付金（２万円／10a）がついたことで生産者の認知度が高まり、また生産のインセンティブとして働いていることも影響しているとみられる。

（注２）生産調整方針作成者とは、米穀の生産調整において、その方針を作成し、農林水産大臣から認定を受けた者のことをいう。

（注３）詳細は小針美和（2013）「酒造原料米をめぐる動き」『農中総研　調査と情報』３月号を参照のこと。

実需者ニーズに対応した大豆生産

主任研究員　佐藤孝一

1　はじめに

平成25年産の国産大豆の入札取引が間もなく始まるが、24年産の国産大豆の入札取引は25年７月で終了した。24年産は収穫量が例年と変わらないものの、入札当初から、納豆用大豆を除いて高値で落札され、特に九州のフクユタカや日本海側のリュウホウ、おおすずは入札のたびに値が上がってきていた。大豆問屋によれば、輸入大豆の価格高騰や品不足のため、国産大豆に切り替えるメーカーが増えたことによる。最終的に入札取引価格は１万円/60kg近くまで上昇した。

以下では、国産大豆の入札取引価格や品種別作付状況を概観し、実需者ニーズに対応した生産について検討する。

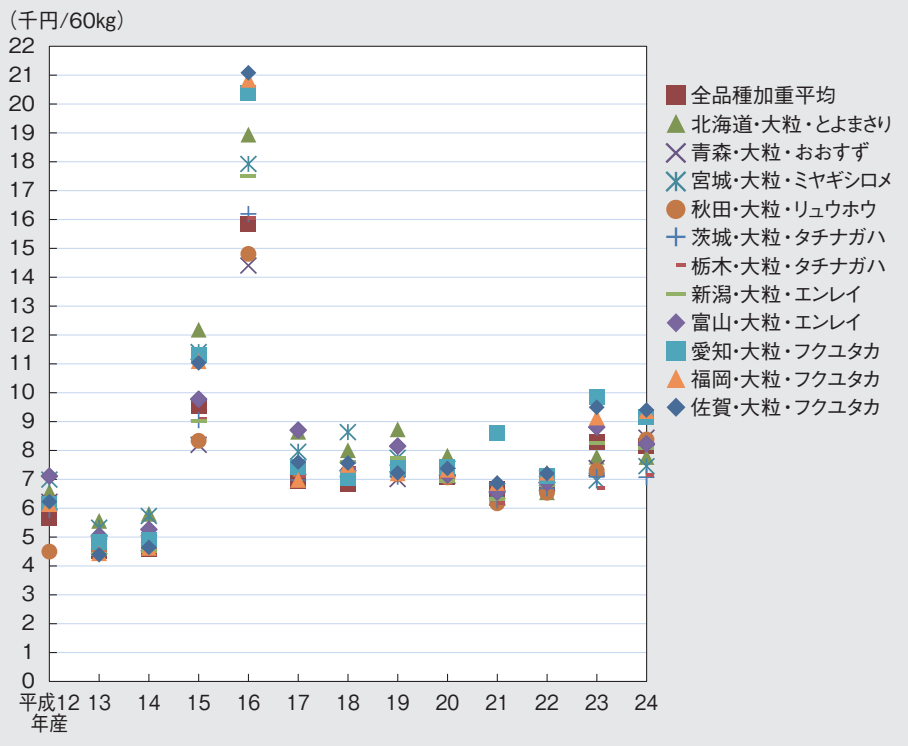
2　入札取引価格の推移

国産大豆の取引形態は大きく分けて入札、相対、契約栽培の３つがある。集荷量の３分の１が入札に上場され、入札取引価格が契約栽培での取引価格の指標となっている。第１図は、国産大豆の主な産地銘柄別の入札取引価格の動向をみたものである。現行の入札取引が開始された当初の平成12年～14年産は低水準にあった。その後平成15年産および16年産は、不作により価格が大きく高騰したが、落札平均価格は6,600～7,300円/60kgという水準で推移していた。平成23年産は東海地方の産地の不作で価格が高騰したが、24年産は22年産で風評被害を受けて値を下げた東北産大豆も価格が回復してきた。これまでの産地品種銘柄別の入札取引価格の推移をみると、引き合いのある銘柄とそうでない銘柄との格差が生じ、1,000～2,000円/60kgの価格差がついてきている。すなわち、産地品種銘柄間に価格差が生まれるようになってきた。

3　主な品種別の作付状況

次に、第１表に平成12年、17年、22年における国産大豆の主な品種別の作付状況を示した。22年において作付面積が最も大きかった品種は、フクユタカ、次いでエンレイ、タチナガハ、リュウホウ、ユキホマレの順になっている。これらはいずれも国産大豆の用途として大きい、豆腐用、煮豆用の品種である。

第１図　大豆入札取引価格の推移



資料　公益財団法人日本特産農産物協会「大豆入札取引結果」(各年産)から作成

農林中金総合研究所
http://www.nochuri.co.jp/

第1表 品種別作付面積

（単位　ha、%、年）

順位	平成12年 品種名	平成12年 作付面積	平成12年 シェア	17年 品種名	17年 作付面積	17年 シェア	22年 品種名	22年 作付面積	22年 シェア	22年 登録年
1	フクユタカ	22,873	18.7	フクユタカ	30,969	23.1	フクユタカ	33,350	24.2	1980
2	エンレイ	15,836	12.9	エンレイ	14,847	11.1	エンレイ	17,358	12.6	1971
3	タチナガハ	9,218	7.5	タチナガハ	10,207	7.6	タチナガハ	11,185	8.1	1985
4	タマホマレ	6,390	5.2	リュウホウ	8,033	6.0	リュウホウ	10,569	7.7	1995
5	スズユタカ	6,376	5.2	スズユタカ	4,892	3.7	ユキホマレ	9,540	6.9	2001
6	むらゆたか	5,460	4.5	いわいくろ	4,220	3.1	ミヤギシロメ	4,383	3.2	1961
7	リュウホウ	4,834	3.9	ミヤギシロメ	3,963	3.0	おおすず	4,102	3.0	1998
8	トヨムスメ	4,171	3.4	おおすず	3,554	2.7	サチユタカ	3,817	2.8	2001
9	ミヤギシロメ	3,960	3.2	トヨムスメ	3,349	2.5	タンレイ	3,391	2.5	1978
10	丹波黒	3,843	3.1	サチユタカ	3,329	2.5	スズマル	2,985	2.2	1988
	全体	122,500	100.0	全体	134,000	100.0	全体	137,700	100.0	－

資料　農林水産省「大豆に関する資料」から作成

また、平成12年からの推移をみると、作付面積上位のフクユタカ、エンレイ、タチナガハの作付シェアは、平成12年の39.1％から、17年は41.8％、22年には44.9％まで上昇している。これら作付面積上位３品種に変化がみられないだけでなく、作付シェアが高まってきているのは、この上位３品種に代替できる品種が見当たらなかったことによる。一方で豆腐用、煮豆用など用途ごとの新品種の育成もされており、22年の作付面積４位のリュウホウは、平成７年に品種登録され、その後作付面積を伸ばし、22年には10,569haと、第３位のタチナガハの作付面積に迫るまで増加している。

4　実需者ニーズに対応した生産の取組み

国産大豆の入札取引価格の推移と品種別作付状況を合わせてみると、フクユタカ、エンレイ、タチナガハといった作付面積が大きい品種は、用途として需要量が大きい豆腐用、煮豆用であり、売れる品種とみられる。その意味では、実需者ニーズにあった品種の作付けが行われている状況にあると考えられる。

しかし、大豆生産の振興を図る上では、単に実需者ニーズに生産を合わせるだけではなく、需要を新たに開拓することによってその地域の栽培状況に沿った形での大豆の生産を行っていくことも重要である。

JAと共同して、地元の大豆加工業者がこれまであまり使用されていなかった品種の大豆で豆腐を製造するなどの取組みもみられ、地域内連携による需要開拓を行う取組みも図られている。こうした取組みでは一定の地域内で実需者と生産者が接点をもった上で商品開発を行うことにより、実需者の求める品種や品質を十分把握した上で生産者は生産を行うことができる。

大豆の品種には、上記のようなフクユタカ、エンレイ、タチナガハといった主要な育成品種(注)のほかに、赤大豆、秘伝豆、ダダチャマメといった在来品種がある。育成品種は在来品種に比べて、収量、品質等が改良され栽培しやすくなっているため、作付面積の９割以上を占めている。一方在来品種は、加工が比較的困難で収穫量も限られているため、取引形態は入札取引ではなく契約栽培での取引になり、大豆加工業者の求めに応じて生産者は生産を行うことになる。こうした各地域にある在来品種の大豆生産も実需者ニーズに合った生産の取組みの一つといえよう。

5　おわりに

消費者ニーズの多様化により、豆腐や納豆など大豆加工品の多様化も進んでおり、原料もそれらに合った品種や品質が求められている。生産サイドも、今後の需要を見据えて作付品種を変えていくことが必要である。作付面積が大きく収穫量も多い育成品種の大豆だけでなく、これまで埋もれてきた在来品種を使用した製品も差別化商品として販売されており、そうした在来品種の大豆を生産することも実需者や消費者ニーズに合った生産の取組みになる。

（さとう　こういち）

（注）育成品種とは、品種改良によって開発された品種。

福島県いわき市における震災後の姿
――応急仮設住宅と観光を事例に――

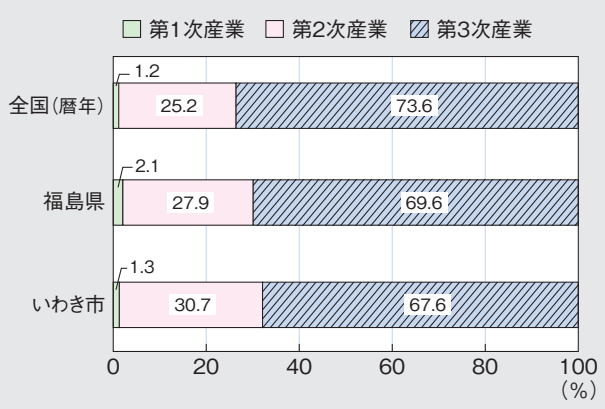
研究員　多田忠義

1　はじめに

東日本大震災（以下「震災」）の被災地である福島県いわき市は、地震と津波の被害に加え、福島第一原子力発電所事故により引き起こされた風評被害など複合的な災害・被害に見舞われた地域の一つである。今もなお、いわき市の被災者が避難生活を強いられており、被災地としての側面をもつ一方、原子力発電所事故の収束作業の拠点機能や、原発事故等の避難者を受け入れる「ホスト」地域としての側面も併せ持っている（小田 2013）。こうしたなか、いわき市では復旧・復興の起爆剤の一つとして観光客の呼び込みに力を入れているほか、「がんっぱっぺ！いわき」のキャッチフレーズのもと、行政だけでなく、企業、個人問わずみんなで復興に向かって歩みを進めている。

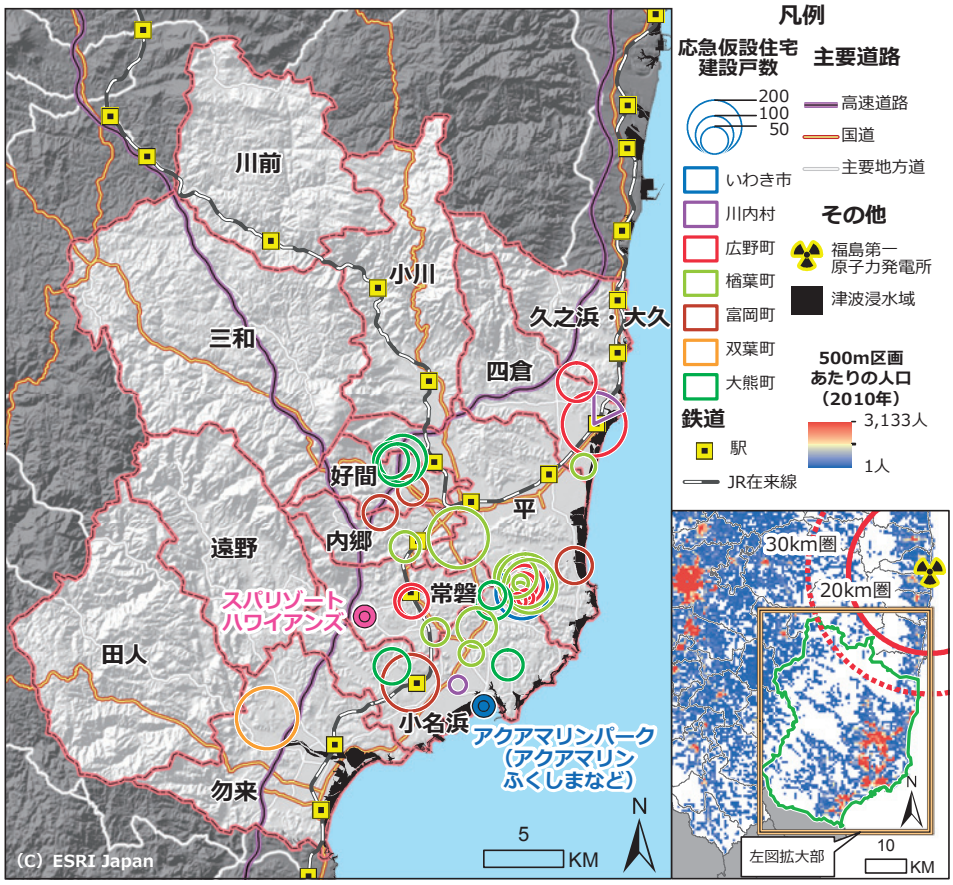
本稿は、著者が13年８月にいわき市を訪問して見聞きした情報を基に、写真や統計等を加えながら、いわき市の震災後の姿を紹介するものである。ただし、紙幅に制限があり、また分析可能な範囲に焦点を絞るため、本稿では人口の変化、避難者数の推移、応急仮設住宅（以下「仮設住宅」）の

第1図　各域内における産業別総生産のシェア



資料　福島県「福島県市町村民経済計算年報2010年度版」、内閣府「平成22年度国民経済計算確報（17年基準改定値）（フロー編）」から作成

第2図　いわき市概観と応急仮設住宅の分布



資料　福島県Web、国土交通省「復興支援調査アーカイブ」、総務省「国勢調査」、ESRI Japanデータを基に作成

農林中金総合研究所
http://www.nochuri.co.jp/

写真１　一般住宅と向かい合う応急仮設住宅
資料　いわき市中央台にて著者撮影（13年8月12日）

立地、被災した観光地の現状を取り上げた。

2　いわき市の概要と仮設住宅の立地

いわき市は福島県の南東端に位置し、茨城県と接することから物流・人的交流の結節点として機能すると同時に、重要港湾である小名浜港を擁し、海外との物流拠点としても重要な機能を持つ。第１図によれば、いわき市は福島県や全国に比べ第２次産業の占める割合が高く、比較的工業の盛んな市であることが分かる。「いわき市統計書（平成24年版）」によれば、情報通信機器、化学、輸送用機器の順で生産額が大きい。また、水産業が盛んなことから、関連する食品加工業の事業所数が多いことも特徴である。

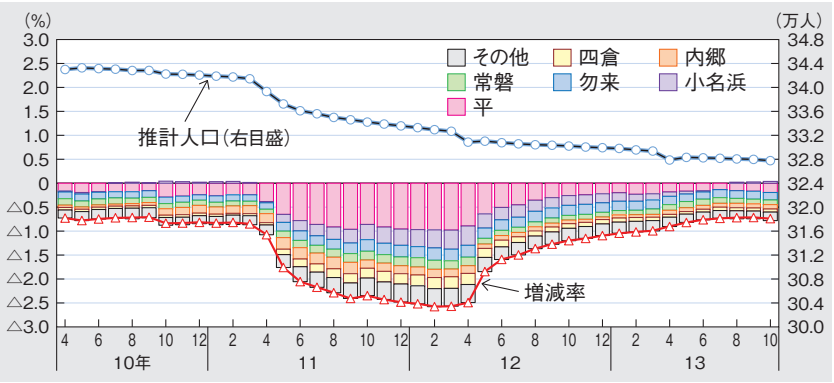
いわき市の人口は、平野部である平（たいら）、常磐（じょうばん）、小名浜（おなはま）、勿来（なこそ）、四倉（よつくら）地区に集中し、鉄道や道路網もこの地域に集中している（第２図）。また、いわき市の被災者や、原発事故等の避難者が居住する仮設住宅の多くは、平野部の多い地区に建設されており、特に平地区に集中している。ここでは、新興住宅地の区画を活用して仮設住宅が建設されたところが多く、一般住宅と仮設住宅が向かい合わせとなっている光景が多い（写真１）。

3　いわき市の人口推移と「ホスト」の側面

いわき市の人口は震災前、減少しながらも34万人を超えて推移していたが、震災直後から12年末にかけて、平や小名浜地区などの平野部を中心に減少率を拡大させ、現在では32万人台まで減少している（第３図）。なお、いわき市外に避難しているいわき市民は7,266人（13年10月８日現在、平成23年東北地方太平洋沖地震による被害状況即報〈第1045報〉）で、推計人口はこの避難に伴う減少分を加味していない。

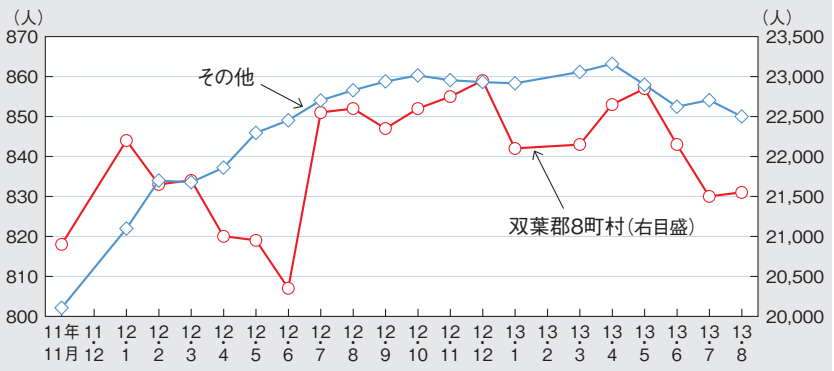
一方、いわき市は、双葉郡８町村に加え川俣町、飯舘村を加えた10町村から福島県内へ原発事故等で避難する5.8万人のうち、約４割にあたる2.2万人が集中している（第４図）。こ

第3図　いわき市推計人口と地区別増減率（前年比）



資料　いわき市「現住人口調査結果表」から作成

第4図　いわき市への避難者数の推移



資料　いわき市Web「いわき市災害対策本部週報：経過295～385」を基に作成
（注）　双葉郡8町村は、広野町、楢葉町、富岡町、川内村、大熊町、双葉町、浪江町、葛尾村。その他は、南相馬市、田村市、川俣町、飯舘村。

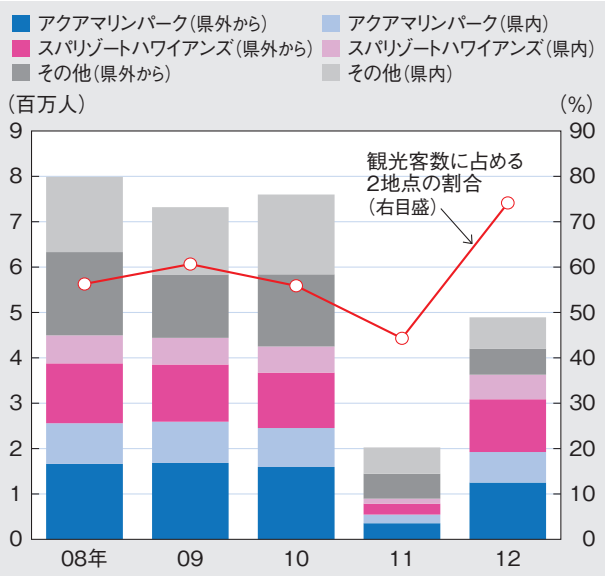
のほか、復旧・復興作業従事者の長期滞在も加味すれば、実際の居住人口は震災前よりも増加しているとみられる。被災者や原発事故等の避難者がいわき市を目指す理由として、気候が温暖であること、スーパー・小売店や医療機関が多く生活の便がよいこと、避難前の自宅に近いこと、などが考えられる。

震災後、いわき市内は震災前に比べ交通量が増え、小売店や医療機関などが混雑し、一部で避難者(ゲスト)と受け入れる側(ホスト)との間で軋轢が生じているとマスコミ等が報じている。小田(2013)は自身の難民定住に関する研究を基に、避難者を受け入れるホスト側のコミュニティと、着の身着のままで避難を強いられたゲスト側のコミュニティとの間で軋轢が生じることは、難民研究や国際人道支援の分野で論じられてきたと指摘している。それゆえ、いわき市でみられる「ゲスト－ホストの関係」が中長期にわたって否応なく生じることは避けがたく、こうした分野の知見を生かしたきめ細やかな支援や政策スキームを準備し、実施していく必要がある。

4　いわき市における観光客数の変化

震災前、いわき市内の観光地を訪ねた人数(以下「観光客数」)は700万人を超えて推移していたが、11年は多くの観光地で地震や津波等の被害を受け、施設再開に時間を要した(注)ことなどから観光客数は激減した(第５図)。しかし12年に入ると、映画「フラガール」で脚光を浴びたスパリゾートハワイアンズ(旧常磐ハワイアンセンター)やアクアマリンパークでは、施設等が復旧したこともあり(写真２)、観光客数は回復基調にある。震災後、この２地点における観光客数はいわき市全体の７割を占める一方、他の観光地の一部は現在も復旧作業が続くため、観光客数の回復は遅れ気味だ。例えば、10年に約80万人の入込があった６か所の海水浴場は２か所(四倉、勿来)を除いて

第5図　いわき市における観光客数の推移



資料　福島県いわき市「市内観光交流人口」各年版から作成

復旧工事未了のため13年も閉鎖している。今後、復旧完了に合わせて観光客誘致活動を推し進めることで観光客数の回復が期待されるものの、復旧工事に時間を要していることから、観光客数が震災前の水準に回復するにはもうしばらくかかりそうだ。

また、２地点における県外からの観光客数と県内の観光客数の割合に大きな変化がなく、震災前からの落ち込みも限定的であることに注目したい。少なくとも12年の観光客数をみる限り、風評等による県内外からの観光客数の減少は一部に限られたとみられる。もっとも、観光客数の回復傾向が13年以降も継続するか、今後も推移を見守る必要があろう。

5　おわりに

被災地域をどの空間スケールで捉えるか、どこで空間を区切るかによって、ものごとの見え方は大きく変わる。いわき市という市町村スケールで被災地を捉えなおすと、自身が被災地でありながら、他の被災者を受け入れる「ホスト」の役割も同時に担うという、被災地における多様な地域の実情の一つを見いだすことができた。今回の震災は広範囲が被

11年3月29日撮影	13年8月12日撮影
アクアマリンパーク(1):いわき市観光物産センター「ら・ら・ミュウ」駐車場	
アクアマリンパーク(2):親水ガーデン	
アクアマリンパーク(3):ヒストリカル・ピアパーク(左奥にアクアマリンふくしま)	

写真2　アクアマリンパークにおける震災直後と2年半経過後の姿

資料　11年撮影の写真は小田(2011)に掲載のものを許可を得て転載、13年は著者撮影

災したため個別地域の事情は多様で複雑と割り切りがちだが、こうしたミクロな視点や、個々人のスケールにまで踏み込んで復旧・復興を見つめることも被災地を理解する上で重要と考える。

(注)アクアマリンふくしまは11年7月15日に営業再開、スパリゾートハワイアンズは11年10月1日に部分、12年2月8日に全館で営業再開した。

＜参考文献＞

・小田隆史(2011)「東日本大震災後の福島県いわき市南部地域の状況―『風評』問題に翻弄された被災地の記録―」東北地理学会　東日本大震災報告集 http://tohokugeo.jp/disaster/articles/j-contents4.pdf(13年8月30日確認)

・小田隆史(2013)「三・一一複合災害における避難の地理空間―『フィールド』体験と実践の記録から―」『史林』96巻1号 167～207頁

(ただ　ただよし)

中古（既存）住宅の市場拡大
――ニーズと支援対応――

理事研究員　渡部喜智

1　中古住宅取得は増勢傾向

わが国には中古住宅市場の動向把握を直接目的にする公的統計がないため、その市場動向は見えにくい。そこで、法務省『登記統計』の「建物の売買による所有権移転の登記」件数を援用し、中古住宅取引動向を推計する。

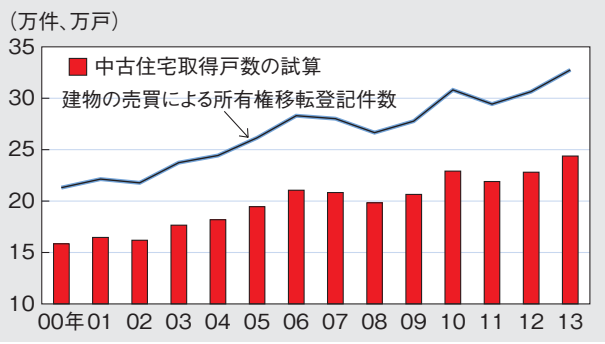
同登記件数は2012年に年間30.6万件であったが、これには個人の中古住宅取得に該当する登記以外に、①非住宅不動産の登記、②事業者・法人間の売買と個人から業者等への売却が含まれる。一定の前提に基づき①、②を除く(注1)と、12年の個人による中古住宅取得に該当する登記は22.8万件と推計される。同様の推計により00年からの推移を見ると、景気などによる影響もあり変動が見られるが、中古住宅の取得推計戸数は増勢傾向をたどってきたことが理解されよう（第１図）。

この中古住宅取得の推計件数と、自己居住用と見なされる持家＋分譲の新設住宅着工戸数を比較すると、00～05年平均では新設：中古の比率が4.2：１であったのが、10～12年平均では2.4：１と、中古住宅のウェイトが高まっていることがうかがえる。

13年に入り１～７月累計で「建物の売買による所有権移転の登記」件数は前年同月比約８％の伸びとなっている（特に４～７月の前年同月比伸びは約11％）。このような伸びの背景には、14年４月の消費税率引上げを前にした駆け込みが中古住宅取得にも波及・影響していると見受けられる(注2)。

前述の７月までの登記件数の伸びを単純に前述の中古住宅取得の推計にあてはめると、13年は25万件近い数字も予想される。

第1図　個人の中古住宅取得の推計



資料　法務省「不動産登記統計」から作成
（注）　13年は1～7月累計の単純年率（12/7倍）換算。

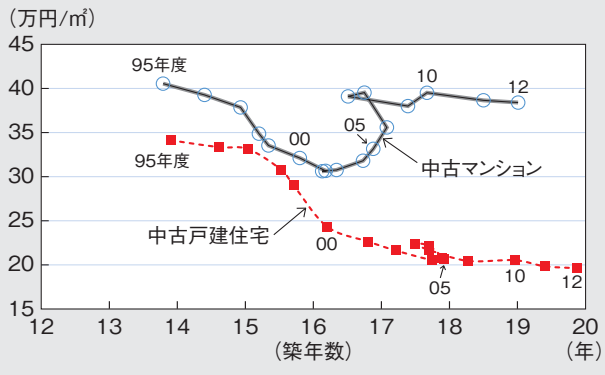
2　中古住宅の平均像
――その変化とニーズ――

それでは、どのような中古住宅が取得されているのだろうか。

東日本不動産流通機構に登録された首都圏４都県における中古住宅の成約物件データから見ると、築年数が長くなっていることが注目される。マンション、戸建住宅ともに、95年度には築年数は14年程度だったのが、12年度には19年台となっている（第２図）。

この築年数の長期化の背景には、中古住宅の耐久性等の性能が高まったことがあげられよう。同時に、住設機器を更新するなどの「リフォーム」を行うことで、住みやすさを確保

第2図　首都圏・取引成約中古住宅の内容
――築年数と面積当たり価格――



資料　東日本不動産流通機構HPデータから作成
（注）　面積当たり価格：マンションは価格÷建物面積、戸建は価格÷土地面積

農林中金総合研究所
http://www.nochuri.co.jp/

できるようになっていることも大きい。取引される中古住宅のストックが増し売買の選択範囲が拡がることで需給は円滑になり、中古住宅市場が拡大することにつながっている。

一方、価格面では中古マンションは05年前後を境に反転するとともに、戸建も近年はほぼ横ばいとなっているが、新築物件に比べれば価格は低い。例えば首都圏のマンションについて、12年度の建物面積当たり販売価格は新築物件が平均65.4万円であるのに対し、中古物件は同38.4万円である。中古物件の残存居住可能年数は新築に比べ短いとはいえ、価格の低さは中古物件の重要な選択理由だ。

一方、国土交通省『住宅市場動向調査』によれば、新築住宅を選んだ理由としてリフォーム費用の割高感をあげる人も多い。これに対し、事業者が一旦取得し、「スケルトン・リフォーム」と呼ばれる大規模改修などを行った上で再販する「リノベーション」への関心が高まっている。コスト効率的で、住宅機能・品質の向上のために効果的なリフォームを行った中古住宅の流通が増えることは、住宅取得希望者のニーズにマッチするものだ。

(注１)非住宅不動産取引を７％相当、業者間等の中古住宅売買を15%相当として控除。なお、「住宅・土地統計調査」において中古住宅取得数に関するデータが入手可能だが、同調査は５年ごとの実施であり、直近動向がつかめないところがデメリットと言える。

(注２)建設・不動産事業者が売り手となる新設住宅では建物価額に消費税が掛かる。これに対し中古住宅の売り手は多くが個人であり、個人間の住宅売買の消費税は非課税。その意味で消費税率引上げに伴う中古住宅の取得への影響は限定的なはずだが、新設住宅市場の駆け込み需要と連動する形で消費税率引上げ前に住み替えを行う方が得策だろうという心理が働き、中古住宅市場も活発化しているのだろう。

(注３)田口さつき(2013)「中古住宅取得・リフォーム資金への対応」『農中総研　調査と情報』１月号第34号を参照。

(注４)中古住宅評価額＝再取得価額－減価額

$$＝再取得価額－再取得価額×\frac{経過年数}{使用可能年数}$$

3　中古住宅取得を後押しする方策と対応

国土交通省は、12年３月に「中古住宅・リフォームトータルプラン」を策定した。同プランに沿って中古住宅市場の活性化に向けた施策が進められている。

中古住宅を避ける理由として、まずあげられるのが、その品質・性能への不安だ。この不安解消には、中古住宅の適切な品質・性能の検査・評価を行い、それを表示・保証するための体制を構築することが不可欠である。そして、万が一に備え中古住宅の瑕疵(かし)保険の加入促進やシロアリ被害など補償範囲の拡充も安心感を高めるだろう。住宅性能の検査・評価サービス等の供給態勢を整備するとともに、以上のような掛かった費用を取得者の税制優遇対象にするなどのインセンティブを付することも必要ではないか。

中古住宅取得ローンについては、住宅本体の取得資金とリフォーム資金の一体化ローンへのニーズが強い。中古住宅取得者の６割がリフォームを行う実情もあり、一体化ローンとすることで、借入側は手続等が軽減されるともに、借入金利面でも別々に借り入れるより低くなるメリットが想定される(注3)。一方、金融機関側は借入ニーズの漏出を防げる。

また『住宅市場動向調査』によれば、注文住宅や分譲住宅に比べ、中古住宅では希望融資額を受けられなかった比率が高い。その理由として、中古住宅の担保評価額の問題をあげる比率が相対的に高い。経年劣化に伴い建物価値が低下することは避けられないが、中古住宅の建物評価額は、その質・性能やメンテナンス状態を考慮に入れた再取得価額の算定と使用可能年数のきめ細やかな設定によって違ってくる(注4)。さらに中古住宅取得希望者の総合的返済能力も加味した判断により、希望融資額が対応可能になる場合もあるのではないか。

拡大が見込まれる中古住宅市場にはビジネスチャンスがあり、そのニーズへの的確な対応は重要だ。

（わたなべ　のぶとも）

「総合事業」で急成長し、農業融資にも参入したイオン銀行

主任研究員　重頭ユカリ

1　はじめに

イオン銀行は、「商業と金融が融合した小売業の銀行」として、2007年10月に開業した。同行は、イオングループのスーパーマーケット等に来店する人が気軽に立ち寄れる銀行を目指しているため、店舗のほとんどはイオンやイオンモールの中に設置されている。

国内では、2000年以降にインターネット専業銀行や商業施設との連携を主体とする銀行等「新たな形態の銀行」の設立が進展したが、それらの銀行のうち有人店舗中心に営業を行っているのはイオン銀行のみである。同行の店舗は、郊外に多いこと、グループ内でスーパーをはじめとする様々な事業と金融業を営むという総合事業性があることなど、農協との共通点も多いと考えられる。

2　6年で地銀下位行並みの預金残高に

イオン銀行の預貸金残高等の推移をみたのが、第1表である。開業初年度末の08年3月末には、口座数は28万口座であったが、13年3月末には306万口座に増えている。預金残高は、同期間に1,529億円から1兆2,201億円に増加したが、この残高規模は、地銀下位行並みの水準である。

貸出金も、前年比50%以上の増加が続いており、13年3月末の残高は7,024億円となった。貸出金の用途は示されていないが、個人向け、長期貸出が大宗を占めることから、多くは住宅ローンであるとみられる。

同行の住宅ローンは、金利の競争力が高く、保証料が無料で、一部繰上返済や金利変更にかかる手数料も無料である。さらに、借入金額1,000万円、かつ借入期間10年以上の人が、イオンセレクトクラブに入会すると、専用のクレジットカードが発行され、イオンやマックスバリュ等におけるカード決済で、5年間毎日5%の割引を受けられるという特典がある。割引はカード代金の請求時に行われ、割引の対象上限額は、住宅ローンの借入金額が2,000万円以上の場合は年間90万円、1,000～2,000万円までの場合は45万円である。

インターネットでの借入者の口コミをみると、この特典は、普段から買い物でイオンを利用している主婦層に特に好評であるとみられる。また、住宅ローン等の商品の申込みをインターネットだけでなく、実際の店舗で夜間や休日にも受け付けていることが、利用者の安心感につながっているようである。

3　スーパー、クレジットカードとの連携

前述のイオンセレクトクラブの特典にもみられるとおり、イオン銀行ではスーパーやク

第1表　イオン銀行の預貸金残高・店舗, ATM数

		口座数（万口座）	預金残高（億円）	貸出金残高（億円）	店舗数（店）	ATM数（台）
実数	08年3月	28	1,529	4	21	1,175
	09. 3	75	3,345	852	59	1,532
	10. 3	143	6,372	1,815	67	1,641
	11. 3	203	9,201	2,919	75	1,825
	12. 3	258	11,167	4,640	83	1,951
	13. 3	306	12,201	7,024	117	2,680
前年比増加率（%）	09. 3	167.9	118.8	20,227.2	181.0	30.4
	10. 3	90.7	90.5	113.1	13.6	7.1
	11. 3	42.0	44.4	60.8	11.9	11.2
	12. 3	27.1	21.4	59.0	10.7	6.9
	13. 3	18.6	9.3	51.4	41.0	37.4

資料　イオン銀行ディスクロージャー誌各年版から作成

農林中金総合研究所
http://www.nochuri.co.jp/

レジットカード、電子マネーと連携した商品設計が目立つ。

例えば、銀行のカード機能、クレジットカード機能、電子マネー機能を有した「イオンカードセレクト」の保有者向けに、通常の普通預金金利0.02％に0.1％上乗せした0.12％を付与している(14年２月７日まで)。

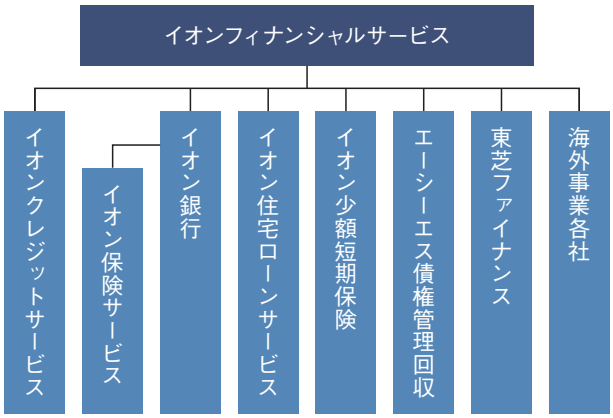
毎月20日、30日のお客様感謝デーには、イオンのクレジットカードか銀行カードの提示、または電子マネーWAONでの支払いで、イオン等での買い物代金が５％割引になる。また、５日、15日、25日に買い物代金をWAONで支払うと、通常は200円で１WAONポイント(注)が付与されるところ、２倍の２WAONポイントが付与される。

イオン銀行では、取引状況に応じてポイントを付与する「イオン銀行ポイントクラブ」を11年12月より導入しているが、ポイントの還元はWAONポイントで行われる。また、キャンペーンとして、同行を新規に給振口座として指定すると1,000WAONポイントをプレゼントしている(13年12月末まで)。

つまり、イオン銀行の利用者は、クレジットカードを保有し、イオン等で買い物をすると、預金金利の上乗せや買い物代金の割引、電子マネーでの還元等の様々な特典を受けられる。同行の各種キャンペーンではWAONポイントをプレゼントすることが多いが、利用者には、いつも買い物をしているスーパーでの支払いに使えるのでお得感を実感しやすいと考えられる。イオン銀行の預貸金急増には、同行の預貸金金利の競争力もさることながら、発行枚数の多いクレジットカード、国内最大手のスーパーであるイオンと連携したメリットの訴求も大きく寄与していると考えられる。

(注)WAONポイントは電子マネーWAONに交換すれば１ポイント１円で利用可能。

第1図　イオンフィナンシャルサービスの組織体制



資料　イオンフィナンシャルサービス株式会社「2012年度決算説明会資料」から作成

4　さらなる相乗効果をめざした組織再編

13年４月１日に、イオンクレジットサービスは銀行持株会社イオンフィナンシャルサービスとなり、イオン銀行を完全子会社化した。新しいイオンクレジットサービスはクレジットカードのプロセッシングや電子マネー事業を担うが、クレジットカードの発行自体はイオン銀行が行うこととなった(第１図)。

これにより、クレジットカード事業が貸金業法の対象から外れるとともに、クレジットカード申込みの際に得た情報と、店頭での購買情報や銀行で保有する金融資産情報を合わせて分析することも可能になった。組織再編の目的は、事業間の相乗効果を強めることであり、イオン銀行は、今後もスーパー等と連携した商品を積極的に提供するとみられる。

また、イオンフィナンシャルサービスは、４月に東芝ファイナンスを子会社化し、ソーラーシステムや農機具等の販売時の個品割賦や提携ローンを拡大することを目指している。７月からはイオン銀行が日本政策金融公庫との提携により農業者向けに「イオン銀行アグリローン」の提供を開始しており、今後は農業分野でも積極的な業務展開が行われる可能性がある。

（しげとう　ゆかり）

中国の小額貸付会社の現状と課題

──江蘇省の現地調査を踏まえて──

研究員　王　雷軒

1　はじめに

中国江蘇省のある小額貸付会社(中国国内では「小額貸款公司」と呼ぶ)が2013年８月に米国ナスダック市場への上場を果たし、大きな反響を呼んだ。

近年、このような小額貸付会社が急速に増加しており、注目を集めている。本稿では、中国の小額貸付会社の現状を紹介したうえで、江蘇省での現地調査の結果を踏まえながら、その課題を考察してみたい。

2　小額貸付会社とは

中国の金融機関では、大企業や政府による大きなプロジェクト向けの貸出は積極的に実施するが、中小企業向けは少ない。また、中国農業銀行の上場や農村信用合作社の商業銀行への転換など農村金融組織の変革に伴い、もともと弱かった三農(農村・農業・農家)向けの金融サービスも一層弱まっている。

こうしたなか、中国政府は、三農と中小企業向けの資金供給不足を解消するために、05年には小額貸付会社の設立が始まった。山西省、四川省などの試験地域で最初に設立された７社の小額貸付会社は、１社当たりの出資金が0.25億元(約４億円)、自然人・企業法人などからなる平均株主の数が３人であった。なお、設立に当たっては、アジア開発銀行などの国際機関からの資金援助や技術指導を受けた。

その後は、小額貸付会社の試験運用が順調に進んだことから、試験地域だけでなく、ほかの地域でも数多く設立されるようになった。これを受けて、金融当局である中国銀行業監督管理委員会(銀監会)が、08年５月に小額貸付会社の性格、設立条件、資金調達・運用業務の監督管理などを規定する「小額貸付会社試験に関する指導意見」を公布し、小額貸付会社の位置付けが明確にされた。

この規定によれば、小額貸付会社とは、自然人、企業法人、その他の社会組織により設立され、公衆の預金を吸収せず、小口ローンの業務を行う有限責任公司、あるいは株式有限公司である。

資金面に関して、小額貸付会社の貸出原資は、株主が拠出した出資金のほか、金融機関からの借入金などからなる。ただし、銀行からの借入上限額は出資金の半分までである。また、当初は貸出金利が中央銀行の基準金利の４倍を超えない範囲であったが、現在は貸出金利の自由化に伴い、自由に設定できるようになっている。

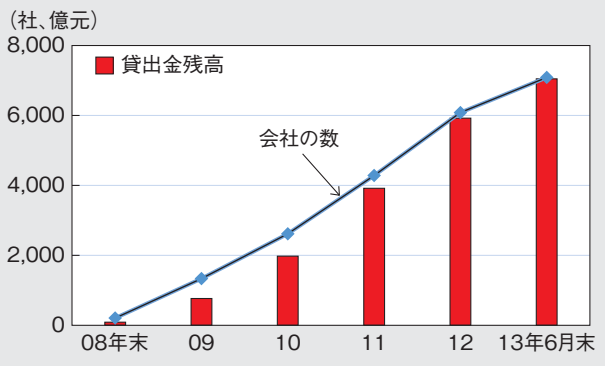
そして、地方の政府もこの規定に基づき、「小額貸付会社の管理規則」(地域によって正式名称が異なる)を制定した。こうした法的整備といった政府の後押しもあり、小額貸付会社の設立が全国的に拡大し、活発化するようになっている。

3　小額貸付会社の現状と課題

中国人民銀行(中央銀行)が発表した統計によると、13年６月末の時点で小額貸付会社数は7,086社と、08年末の206社から急速に増加した(第１図)。また、貸出金残高も年々増加しており、13年６月末、7,043億元(約11兆円)に達している。これは、同時点における金融機関全体の貸出金残高のわずか１％を占めるに過ぎないが、増加幅が大きく、急速な成長が見て取れる。なお、貸出原資の９割弱が出資金で、残りの１割程度が銀行からの借入となっている。

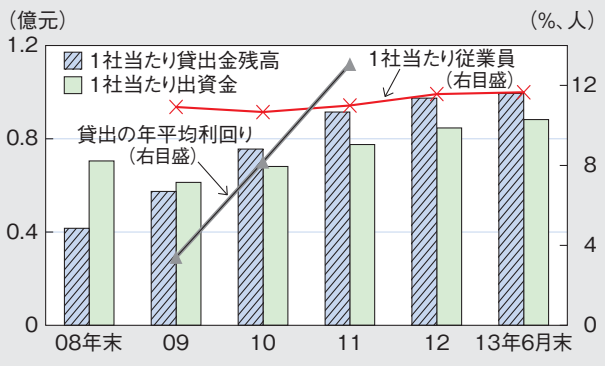
農林中金総合研究所
http://www.nochuri.co.jp/

第1図　小額貸付会社数と貸出金残高の推移



資料　中国金融学会『中国金融年鑑』、中国人民銀行のホームページから作成

第2図　貸出の年平均利回りと1社当たりの状況



資料　第1図に同じ

経営状況については、第２図に示したように、貸出の年平均利回りが年々上昇しており、11年末に13.1％となった。その結果もあり、小額貸付会社の９割（11年末時点）は黒字経営の状況にある。

以上、小額貸付会社全体の状況を確認してきたが、以下では、１社当たりの平均的な状況を考察してみよう。まず、１社当たりの平均貸出金残高は13年６月末に0.99億元と、08年末の0.42億元から2.4倍に増えており、貸出の規模が拡大してきたことがうかがえる。ただし、最近では、中国経済が減速したことを受けて、貸出が慎重にならざるを得ない状況にあり、１社当たりの貸出が頭打ちになっている。

また、平均出資金も緩やかな増加傾向にあり、13年６月末に0.88億元となっている。なお、１社当たりの平均従業員は10～11人程度で、あまり変化していない。

筆者は13年７月に江蘇省常州市のある小額貸付会社を調査した。同社は10年７月に設立され、当地域の中小企業を対象に貸出金利が年利率20～30％で業務を展開している。同社では１件当たり貸出の平均額が50万元（約800万円）で中小企業などの資金需要に対応している。

一方、調査時点では、当地域の経済環境が芳しくないなか、同社の貸出金残高に占める不良債権額の比率は上昇傾向にあり、直近で約８～９％となっていた。また、同社の経営者の話によれば、最近の貸出規模の拡大に伴い、貸出原資が不足しており、金融機関からの借入が困難で、先行きに不安を感じている。

このように、貸出原資が不足するなか、金融機関からの借入に制約があるため、米国ナスダック市場への上場を選択し、資金調達を行う会社も出てきたと考えられる。

4　おわりに

以上のように、政府の後押しもあり、小額貸付会社は社数にしても、貸出規模にしても、急速な成長を見せている。

小額貸付会社は、担保を持たず、金融機関からの借入が困難で、季節的、短期（１～３か月物が多い）的な資金需要が多く発生する中小企業や農家などによく利用されている。この意味で、小額貸付会社が民間資金を動員し、中小企業や農家の発展に貢献していると評価できる。

一方、貸出規模の拡大に伴い、貸出原資の不足に陥る恐れもあり、資金調達の規制緩和など政府の政策的な対応が求められている。

＜参考資料＞

・中国人民銀行／中国金融学会『中国金融年鑑』各年版

（おう　らいけん）

農業人材育成支援に向けた研究開発

滋賀県農業技術振興センター 栽培研究部 主任主査　藤井吉隆

1　はじめに

近年、滋賀県の平坦地域では、兼業農家や高齢農家のリタイアによる農地流動化が進展し、経営面積が100haを上回るなど大規模な水田作経営の形成が急速なテンポで進んでいます。そして、これらの経営では、法人経営を中心に非農家出身者などの雇用労働力を活用して経営規模の拡大を図っています。

しかし、雇用労働力の導入が進展する中で、これらの経営では、従業員の能力養成が円滑に進まない事例が散見されるなどの新たな課題に直面しています。

そこで、滋賀県農業技術振興センターでは、滋賀県内の農業法人の協力を得て九州大学などとの共同研究により農業人材育成を支援するための研究開発に取り組んでいます。

2　熟練ノウハウの特徴

当センターでは、研究開発への取り組みに際して、大規模水田作経営における熟練ノウハウの内容と特徴を分析してきました。その結果、熟練ノウハウの特徴として、以下の点が明らかとなりました。

(1)　多種多様なノウハウ

農業における熟練ノウハウは多種多様な内容で構成されています。例えば、代かきでは、①圃場の高低に応じて行われる緻密で精巧なポジション操作(運動系技能)、②水の流れや、機械の振動、エンジン音など五感を駆使して作業の状況を把握する技能(感覚系技能)、③圃場の高低や土の状態などを勘案して作業の手順や方法を計画・修正する技能(知的管理系技能)があります。

(2)　経営固有知識

経営固有知識とは、①土壌・気象などの自然環境、②経営戦略や経営者の考えなどの経営方針、③機械、水利、圃場区画などの生産基盤、④耕作者の気質や集落の風土などの農村社会などの要因に基づいて経営内で独自に蓄積されたノウハウです。農業におけるノウハウは、経営固有知識の割合が過半数を占めるなど、その割合が高いことが特徴です。

(3)　臨機応変ノウハウ

臨機応変ノウハウは、①水持ちや高低差などの圃場条件、②降雨や日照などの気象条件、③生育状況や品種特性などの栽培条件、④作業体制や使用機械などの作業条件、⑤周辺環境や集落の風土などの地域条件などの状況に応じて使い分けるノウハウです。農業におけるノウハウは臨機応変ノウハウの割合が30%を上回るなど、その割合が高いことが特徴です。

3　研究開発への取り組み

このように農業における熟練ノウハウはとても奥が深く、これらのノウハウを経験が浅い作業者が習得することは容易ではありません。しかし、これまでの農業生産現場では、熟練ノウハウを伝承するための取り組みがほとんど行われておらず、これらのノウハウの大半は熟練者の頭の中にだけ存在しています。

そこで、農業人材育成支援のための研究開発では、①熟練者の頭の中にある熟練ノウハウを抽出・整理するための手法、②抽出・整理した熟練ノウハウを伝承するための手法および情報システムの開発に取り組んでいます。

例えば、農作業ノウハウの抽出・整理手法では、①作業の手順と基本ノウハウ、臨機応変ノウハウの要因を一覧表に配置したワークシート(農作業構造分析表)、②作業映像・データなどを用いて、作業者間の対話により、熟練ノウハウを体系的に抽出・整理する手法などを開発しました。

そして、上記により抽出・整理した熟練ノウハウを伝承するための手法の開発に取り組んでいます。当手法では、市販の装着型ビデ

農林中金総合研究所
http://www.nochuri.co.jp/

写真１　装着型ビデオカメラの活用例（代かき）

第１図　データベース化システムの活用例（育苗）

情報の蓄積

時刻	タグID	タグ名称
08:15:06-08:15:06	0127005CA4D97D87	Hヒメノモチ
08:15:13-08:15:13	0127006054F38A9B	浸種水槽催芽器
08:15:18-08:15:18	0127006054F38D84	浸種終了･正常
08:15:43-08:15:43	0127005CA4D97D87	Hヒメノモチ
08:15:57-08:15:57	0127005CA4DA5097	催芽器
08:15:59-08:15:59	0127005CA4DA52BD	催芽32℃開始
08:28:12-08:28:12	0127005CA4DB57D7	ハウスA4（右）全開
08:28:17-08:28:17	0127005CA4DB49C5	ハウスA4（左）全開

情報の取得

情報の活用

オカメラで取得した作業時の視野映像や操作映像などを用いた農作業の再現・疑似体験により、熟練ノウハウの習得を支援します（写真１）。現在、複数の映像や作業軌跡などを統合表示して農作業の再現・疑似体験を可能とするソフトウェアなど、当手法を実践的に活用するツールの開発などを進めています。

この他にも、スマートフォン、ICタグなどを用いて農作業情報を省力的に記録・蓄積するためのデータベース化システムの開発に取り組んでいます。例えば、育苗では、当該システムを活用して浸種、催芽、出芽時間や種籾の状態、積算気温などのデータを蓄積・集計・分析することで、育苗計画や作業のタイミングなどのノウハウ伝承に活用できることを確認しています（第１図）。

4　さいごに

本稿では、大規模水田作経営における経営規模の拡大に伴い新たな経営課題となっている農業人材育成について、熟練ノウハウの伝承に着目した研究開発への取り組みを紹介しました。

調査の過程では、熟練農業者が有する高度なノウハウに驚かされながら、農業の奥の深さや日本農業の「強み」として無形資産であるノウハウの重要性を再認識しているところです。これらの高度なノウハウを次代の農業を担う人材に伝承し、持続的に成長・発展できる農業経営の育成を目指し、引き続き、研究開発に邁進したいと考えています。

（ふじい　よしたか）

観光と一体化した６次産業化の取組み

──道の駅とみうら枇杷倶楽部（千葉県南房総市）──

主席研究員　室屋有宏

多くの道路利用者にとっては、道の駅は休憩場所であり、売店・レストラン、地域特産物等の直売施設だが、地域の６次産業化の拠点としても機能している事例を紹介したい。

１　地域振興拠点としての枇杷倶楽部

「道の駅とみうら枇杷倶楽部」（以下「枇杷倶楽部」）がある千葉県南房総市富浦地域（旧富浦町）は、房総半島南端に位置し、東京から約100km、アクアライン経由の高速バスに乗ると約１時間半で到着する。温暖な気候と美しい海が目の前に広がる、人口約5,000人の農業と漁業を中心とする小さな町である。

富浦は高度成長期には、東京などからの海水浴客で賑わい、ピーク時には年間40～50万人に達し、地域の「基幹産業」であった。しかし、1970年代半ば以降、プールの利用やエアコン普及もあって、海水浴客は10万人近くにまで減少するようになった。

こうしたなかで、当時の町長が町の将来に危機感を持ち、「産業・文化・情報」をつなげるビジネスで町の活性化を提唱した。いくつかの実験的取組みのなかで、地域振興の拠点が欲しいと考えていた時期に、「道の駅」構想に出会った。93年に枇杷倶楽部が、全国第一弾の道の駅として設立された。

２　個性的な加工品開発

富浦は平坦地が少ないこともあって、農産物は米ではなく花卉やビワが主に生産されている。特に大粒の房州ビワは長い歴史があり、高級品として皇室献上品にもなっている。

ビワの市場出荷には規格外品が25～30％ほど発生し、このほとんどが廃棄処分されていた。枇杷倶楽部は、こうした規格外のビワを利用したさまざまな加工品を開発することで、地域の６次化拠点の役割を果たしている。

枇杷倶楽部では、加工品は「試してみて、うまくいったものを伸ばす」「うまくいかなかったものはためておく」ことで、徐々に商品ラインナップを広げてきた。加工品のレベルは「どこよりもいいもの」を目指しており、そのため基礎的な商品や一次加工品は自前施設で加工するが、高度なものは域外の専門メーカーに委託している。

枇杷倶楽部内での飲食も、基本的にビワを原料にしたオリジナル商品であり、特にビワソフトクリームとビワのピューレを使用したビワカレーが人気メニューである。この他にもビワのジュース、お茶等、全部で40種類以上のオリジナル商品がある。

３　ビワの調達システム

枇杷倶楽部は、規格外のビワを５～６月の収穫期に500円／kgで集荷する（状態により価格差がある）。結氷を避ける低温貯蔵システムを近年採用したことで、集荷したビワを従来に比べ１～２か月保存期間を伸ばすことが可能となった。また通年加工の体制ができたことで、買取数量の増加にもつながっている。

枇杷倶楽部の設立から20年が経過したが、こうした規格外を買い入れる仕組みとともに、多様な加工品開発による認知度アップ等によって、市場出荷のビワ価格を下支えする効果も生まれている。

４　集客のための一括受発注システム

富浦を含めた南房総市は、有名な集客施設はないものの、ユニークな観光資源が周辺に散在している。枇杷倶楽部はこうした資源を

農林中金総合研究所
http://www.nochuri.co.jp/

束ね、観光業者に対してプロモーション・問合せ・クレーム等に対応する「一括受発注システム」を提供することにより、この地域への集客力アップに大きな実績を挙げている。

具体的には、枇杷倶楽部の方で「年間ツアーガイド」という業者向けのパンフレットを作成し、この中には各種花摘み・収穫体験、食事、宿泊、その他の体験メニューが掲載されている。

観光業者はこの中からアラカルト方式で選択し、旅行プランを顧客向けに作成する。一方、枇杷倶楽部は、業者のオーダーに応じ滞在・利用施設等を手配し、また清算事務やクレーム対応等の処理も行う。

業者側では発注窓口が一本化されており、代金清算を含め事務作業がスムーズに処理できるメリットがある。また地域にとっても、１か所でなく複数の場所を周遊してもらえるなど、双方に大きな利点がある。

また、一括受発注システムと合わせて、例えば以前富浦で栽培されていなかったイチゴ栽培を導入し、冬から春にかけての観光シーズンの観光客を掘り起こす取組みも行っている。

こうした枇杷倶楽部を拠点とする加工品開発や集客システムの充実によって、従来は夏期中心であった観光が通年で集客できるようになり、現在では年間の観光客が約70万人に達している。

5　公共部門と営業部門の連携

枇杷倶楽部の運営は、営利事業に関わる部門（売店・カフェの運営、観光客誘致等）は町100％出資の第三セクター㈱とみうらが行い（2012年10月に南房総市内の第三セクター２社と合併し、現在は「株式会社ちば南房総」に変更）、公共的な部門（地域振興、文化事業、情報・IT）は町（現在は南房総市観光プロモーション課）が分担している。

公共部門が担当する公益的業務が枇杷倶楽部の集客に大きく貢献するとともに、地域住民に対しては、文化事業を通じて地元の価値を再認識してもらう良い機会になっている。例えば、枇杷倶楽部ではコンサート、絵画・アート、写真展等がほぼ連続的に開催されている。

枇杷倶楽部

枇杷倶楽部は第三セクターであるため地域貢献はもちろん重要であるが、収益性もしっかり確保する必要があると考えている。利益を確保したうえで、その使い道に社会的な性格を付与していく方針である。

公共部門と営業部門が連携することで、社会的事業と収益ビジネスを両立させ、枇杷倶楽部は単に物販施設を超えた地域活動の中心的存在となっている。

6　地域経営体として大きな波及効果

枇杷倶楽部を運営する、㈱とみうらは設立以来、一貫して収支は黒字を維持しており、昨年度（12年９月末決算）の売上高は5.3億円である。また地域経済への波及効果も大きく、南房総市内で年間約2.4億円、南房総地域では約４億円と推計されている。

枇杷倶楽部は、地域全体のイノベーション力を大きく引き出し、地域の６次化・観光の拠点となることで経済的ビジネスとしても成功しており、まさに地域にしっかり根ざした「地域経営体」といえる存在となっている。

（むろや　ありひろ）

農林金融2013年10月号

再生可能エネルギー発電推進の課題と取組み

（渡部喜智）

再生エネ電気の固定価格買取制度（FIT）のもとでの認定設備出力合計は、13年６月末に2,229万kWへ伸長したが、メガソーラーを中心とする太陽光発電が９割超を占め、それが付随的な問題を生じさせている。

再生エネ利用を地域活性化につなげることは重要な課題であるが、そのための自治体の取組みとして長野県飯田市における「地域環境権」と「協働による地域公共性」をキー・コンセプトとする再生エネ利用推進の条例制定が注目される。

農協系統でも、FITのもとで中国小水力発電協会加盟JAの設備更新、JA全農による太陽光発電支援、及びJAバンク神奈川や浜松市内３JAなどによる自治体と連携した太陽光発電システム設置のJAローン推進などが進められている。

木質バイオマス発電の動向と課題への対応

（安藤範親）

再生可能エネルギーの固定価格買取制度（FIT）が始まり、木質バイオマス発電への関心が高まっている。FIT以前のRPS法の認定を受けた発電所とFIT以降の発電所との違いから、FITのもとで木質バイオマス発電の事業化を検討する際の課題をみると、製材加工業や建設業などの活動に伴い排出される木質系廃棄物を燃料としてきたFIT以前の発電所とは異なり、燃料となる未利用材を山林から収集する必要が新たな問題として生じている。発電事業者はその課題解決に向けて、①原木ストックヤードの併設によるチップ加工場からの原料輸送費削減や、②大規模な合板や集成材工場に発電施設を併設することでその加工場の営業に伴う未利用材や製材廃材を発電原料にするなどの取組みを進めている。

農林金融2013年11月号

農業所得・農家経済と農業経営

（清水徹朗）

日本の兼業農家は農外所得も含めた農家所得全体の最大化を考えて行動している。農業所得は生産量減少、価格低下によって大きく減少しており、特に稲作の所得減少が著しく畜産経営も悪化している。稲作農家や副業的農家は年金に多く依存している高齢農家が多い。

農業所得増大のため、①国境措置の維持、②価格所得政策の再構築、③経営規模拡大と複合経営、④生産コスト削減、が必要であるが、６次産業化と農産物輸出増大は限界がある。

農業経営や農家経済に対する無理解があり、「農業成長産業論」や「攻めの農業」では日本農業の健全な発展は望めない。農協の営農指導事業と農業金融の役割を再確認し農業経営の成長・発展に資する体制整備に取り組む必要がある。

TPPと日本の経済連携戦略

（石田信隆）

日本の経済連携政策は、WTOを中心に据え、FTAは地域としては東アジアを重視し、お互いにセンシティブな部分に配慮する柔軟な協定とする、という方針を採用してきた。

一方、世界的には、先進国と途上国の対立が原因となってWTOドーハ・ラウンドやFTAA（米州自由貿易地域）が頓挫し、中国の台頭と相まって、アメリカはアジア重視戦略に転換した。

TPPは、アメリカが南北アメリカ大陸で試みた極端な自由化協定FTAAを、アジア・太平洋地域で再チャレンジしようとするものに他ならない。

そのなかで日本は、従来の政策と断絶しアメリカに同調する形でTPP交渉に参加した。これは非合理的な政策転換である。日本は、真の国益にかなう経済連携戦略を再構築すべきである。

農林金融2013年10月号

地域主導の再生可能エネルギー事業と地域金融機関

（寺林暁良）

固定価格買取制度の開始によって再生可能エネルギーへの取組みが拡大しているが、その資金調達において金融機関からの借入の重要性が大きくなっている。

再生可能エネルギー事業は、小規模分散型のものが多く、地域密着型の対応が必要となることから、地域金融機関が適切な役割を果たすことが期待される。また、地域の価値創造への貢献や環境金融などの側面から、地域金融機関にとっても再生可能エネルギー事業を推進する意義は大きい。

現在の地域金融機関の再生可能エネルギー融資は、小規模な太陽光で、既存取引先が経営多角化の一環として取り組むものを中心に進んでいるが、今後は新規起業者の事業や太陽光以外の再生可能エネルギーへの融資が進むことが求められる。

農林金融2013年11月号

（情勢）

2011年度における農協の経営動向

（尾高恵美）

2011年度の農協経営には、東日本大震災と会計基準の変更による影響が大きく反映された一方で、農業生産の縮小や組合員構成の変化等の中長期的な構造変化に対応する動きもみられた。

被災地の農協における共済金や賠償金の受入を主因として、貯金平残は増加した。また、被災地の農協における住宅ローンの繰上償還は貸出金平残の前年比減少の一因となった。さらに、営農活動の停滞は被災地の農協の農業関連事業の利用高に影響を与えた。

中長期的にみると、正組合員は減少し、准組合員が増加する傾向は続いている。これに対応して、合理化しつつ、農協の強みである渉外体制を強化する動きがみられるが、共同利用施設老朽化への対応等の課題も残されている。

金融市場

2013年10月号

潮流　レインボーマン「M作戦」から見る異次元緩和

情勢判断

1　輸出回復により、内外需の両輪揃った景気回復へ
2　2013～14年度改訂経済見通し（2次QE後の改訂）

情勢判断（海外経済金融）

1　やや弱含むも、回復基調が続く米国経済
2　不動産価格の下落とオランダ経済
3　回復力が強まった中国経済

今月の焦点

注目される中国の第18期「三中全会」

分析レポート

1　最近の住宅着工と住宅ローンの動向
2　プラチナ価格と世界自動車生産について

連載

1　物価　古今東西　購買力平価と為替レート
2　新興国ウォッチ！　ボーモルのコスト病

海外の話題

NYの自転車ブーム

2013年11月号

潮流　正念場を迎えるユーロ圏の危機対策

情勢判断

海外経済の不透明感漂う中、緩やかな景気回復が継続

情勢判断（海外経済金融）

1　財政協議の難航で景気減速懸念が強まる米国経済
2　ユーロ圏の経済は回復に転じるのか？
3　内外需の回復で３四半期ぶりに加速した中国経済

今月の焦点

1　五輪終了後の日本経済に待ち構えるリスク
2　またも問題先送りとなった米国の財政協議

分析レポート

1　東日本大震災からの復旧・復興における北日本銀行の取組み
2　短観からみた国内設備投資動向
3　地域金融機関による再生可能エネルギー向けエクイティ・ファイナンスの動向

連載

1　物価　古今東西　スタグフレーション
2　新興国ウォッチ！　国際収支（1）

海外の話題

岐路に立つシンガポールの移民政策

これからの森林林業の取り組み

南那珂森林組合 代表理事組合長　島田俊光

戦後復興に貢献した林業経済、当時は需要に追い付かない木材の供給でありました。鋼材やコンクリートの少ない時代であったため、すべての工事に木材資源を使用していました。復興を早める当時の経済振興はスピード化していたので外国に頼らなければ経済は発展しなかったのです。木材も足りないため昭和39年から関税撤廃をして輸入で住宅建築を進め、生活の安心を求めました。国産材も外材も右肩上がりの経済浮揚でありました。私達はこのときなぜ輸入量の制限を求めなかったのだろうかと反省をしています。地産地消、国産消費などと今改善を求めても、過ぎた時間は戻らないし、引かれたラインを修正することは難しいものであります。

結果として、国産材消費は平成24年、30％を割る状況であります。これからの林業の活性化は厳しい条件ばかりであります。木造住宅は消防法等によって内装や外壁への木材使用が規制されており、一番木材を使用するはずの住宅で木材を使わない状況になってしまいました。勿論私達も住宅安全規定に対して努力はしておりますが、産業競争激化の中で高層住宅の建設により安全は木材からコンクリート化へ推移しています。しかし、一番大切な健康分野の安心という面においては木造建築が最も優れていると思います。

今後はこのような現状を踏まえ新たな将来の森林林業の革命を興す時であると思います。したがいまして経済林と非経済林（保安林）と今後は区分した森林管理が必要だと思います。森林の大切さ、森林の必要性を訴え国土保全のために放置林を無くし健全な森林形態を造り出す。海岸沿線の防風林、災害防備に適した樹種選別、山頂の紅葉樹林帯においても今までは針葉樹を植栽して経済効果を求めてきましたが、経済効果より動植物保護や災害対策を目的とした保安林指定などを行い、森林の持つ公益的な機能の維持存続を図る非経済林と木材供給の役割を果たす経済林を区分し管理していく必要があると思います。

現在は木材消費が下がっていく中においても必要以上の素材生産を行っているため木材単価はいつまでたっても良くならない状況にあります。国産材の必要量を各森林県において配分することにより健全な森林管理・森林経営が促進され、四季を持つ日本の国土の豊かさと社会環境、特に健康維持に必要な森林が育つのではないでしょうか。

私は森林リゾートを計画しています。森林の公益的な機能を利用する健康法で、中・長期の滞在により森林生活を楽しみながら四季の移ろいを身体に受けて、少し働き、その駄賃で観光などの余暇の楽しみと趣味の時間を満喫し現役時代の労を癒やし、幸せを感じる森を造りたいのです。

（しまだ　としみつ）

農林中金総合研究所
http://www.nochuri.co.jp/

農中総研のホームページ http://www.nochuri.co.jp

『農林金融』『金融市場』などの農林中金総合研究所の調査研究論文や『農林漁業金融統計』の最新の統計データが、ホームページからご覧になれます。

また、メールマガジンにご登録いただいた方には、最新のレポート掲載の都度、その内容を電子メールでお知らせするサービスを行っておりますので、是非ご活用ください。

本誌に掲載の論文、資料、データ等の無断転載を禁止いたします。

農中総研 調査と情報 | 2013年11月号（第39号）

編集・発行　**農林中金総合研究所**
〒101-0047 東京都千代田区内神田1-1-12
Tel.03-3233-7748　Fax.03-3233-7791
URL：http://www.nochuri.co.jp
E-mail：itazaki@nochuri.co.jp