

農中総研 調査と情報

2018.7 (第67号)

■ 視 点 ■

海ぶどうに学ぶ新商品開発 小掠吉晃 2

■ レポート ■

● ぶどう特集—食農リサーチ— ●

顕著な変化が見られるぶどうの主要品種と輸入 福田彩乃 4

品種の多様化に応じたぶどうの苗木供給
—有限会社前島園芸（山梨県笛吹市）— 福田彩乃 6

ぶどう生産での作型の多様化と品種選定 原 理紗 8

新規就農者を惹きつけるワイン用ぶどう生産 原 理紗 10

ドローンを生かしたぶどうせん定作業の見える化
—農家による栽培支援ツールの開発— 趙 玉亮 12

● 農林水産業 ●

生産者と実需者をつなぐ熊本大同青果株式会社 一瀬裕一郎 14

農業生産法人への農地集積がもたらす影響について
—被災地のアンケートから— 坂内 久 16

歴史からたどる漁業制度の変遷 その6
—漁村の窮乏化の立て直しのために— 田口さつき 18

米国下院の次期農業法案にみる所得支持政策の強化 平澤明彦 20

● 農漁協・森組 ●

訪問活動による認定農業者等とJA役職員との対話
—岐阜県JAぎふの取組み— 尾高恵美 22

車座方式懇談会による認定農業者とJA役職員との対話
—和歌山県JA紀南の取組み— 尾高恵美 24

「小さな拠点」での買物支援
—JA美馬・木屋平支所の取組み— 寺林暁良 26

出資によって農業法人の成長を支援
—アグリビジネス投資育成株式会社の投資事業と育成事業— 高山航希 28

浜プランを活用した漁協加工事業の活性化
—新潟県上越漁協— 亀岡鉦平 30

江戸期に現れた日本の哲学思想 清水徹朗 32

■ 寄 稿 ■

「里海づくり」に果たす漁業関係者の役割
..... 広島大学 名誉教授 松田 治 34

■ 現地ルポルタージュ ■

漁協と商工会の連携によるハモのブランド化 尾中謙治 36

■ 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 38

■ あぜみち ■

中山間地における地域対策と農業対策の一体化で地域農業の活性化に取り組む
農事組合法人ファーム・おだ 顧問理事 吉弘昌昭 40

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。

海ぶどうに学ぶ新商品開発

理事研究員 小掠吉晃

1 「海(ウミ)〇〇」

ウミガメのように「ウミ〇〇」と名付けられた生物は多い。ウミガメとリクガメ、ウミイグアナとリクイグアナのように対になっているケースもみられる。だが沖縄料理の食材、「海ぶどう」はもちろん海に生えている「ぶどう」ではなく、ぶどうに似た形状から命名されたものだ。

海ぶどうは「クビレズタ」という海藻で、ぶどうの実のようなプチプチは茎についた小さな葉のようなものである(写真)。コンブ、ワカメ、ノリ等の海藻類の養殖は、種苗を植えたロープや網を海中に張って海水の養分で成長させるが、海ぶどうの養殖は、陸上の水槽で肥料をやって育てる。養殖の歴史は比較的新しく、本格的な研究が始まったのは1989年になってからである。だが沖縄県の統計によると2015年の海ぶどうの生産額は918百万円になり養殖生産額の13.5%を占める重要な水産物に育っている。

恩納村漁協海ぶどう生産部会の取組みを記した銘苳(2011)には、養殖技術の開発から商

品化に至るまでの経緯が詳しく書かれており大変興味深い。また、それを読むなかで、新商品開発に共通する学ぶべき成功パターンがあるのではと感じた。

2 「飼料」を「肥料」に、偶然の発見

以前、海ぶどうは沖縄の一部地域の食材にすぎなかったが、89年、恩納村漁協の7人の生産者が海ぶどう養殖の研究グループを立ち上げた。生産者の高齢化を見越して、あまり体力が要らず、所得安定化も期待できる陸上養殖に着目したのだ。水槽内にネットを張って均等に日光を当て、房の長さをそろえるなど、試行錯誤のなかで数々の改善を進めていったが、肥料についてはなかなか良いものが見つからなかった。そんなとき、水産試験場の排水溝に見事に粒のそろった状態の海ぶどうが繁茂していることを偶然発見する。排水溝を上流にたどっていくとマダイの養殖池があり、「これだ」とひらめいたようだ。マダイ養殖の飼料が海ぶどうの肥料に最適だったのである。



水平な匍匐茎^{ほふく}から直立茎が分かれ、そこにぶどう状に球形の葉がつく。体の組織が細胞に分かれておらず全体が一つにつながっている珍しい生物である。(筆者撮影)

こうして5年の歳月を経て、ようやく養殖技術が確立され生産が始まった。ところがまったく知名度のない海ぶどうは地元スーパーでさえ売れなかった。そこで漁協職員・生産者家族が一体となった営業活動を展開する。大手リゾートホテルの協力を得て、毎日開かれる朝市で試食販売を重ねた。そうした地道な販売促進活動を繰り返した結果、海ぶどうの知名度が徐々に上がっていき、やがて販売先は全国に広がった。

3 「偶然」の有名事例、ノリつき付せん

偶然が成功をもたらした話としては、世界的化学メーカー、3M社のノリつき付せん「ポスト・イット® ノート」が有名だ。

68年、3M社のある研究者が接着力の強い接着剤を求め、試作を重ねるうちに、偶然、よくつくが簡単にはがれてしまう奇妙な接着剤を発見する。接着剤としては失敗作だが彼は従来の接着剤には見られないふしぎな現象に興味を持った。そして「何かに使える」と信じ、社内のあらゆる部門の人たちにこの発見を紹介し、用途のアイデアを求めた。

それから5年後、彼の相談を受けていた一人の研究者が、教会で讃美歌集のページをめくったとき、目印に挟んでいたしおりが滑り落ちた。その瞬間、あの簡単にはがれる接着剤を用いた落ちない付せんのアイデアがひらめいた。

ようやく試作品ができたが、まったく新しい製品だったノリつき付せんに必要性を感じる消費者は少なく、テスト販売の結果は厳しいものだった。しかし、主要大企業の秘書にサンプルを送り、とにかく使ってみてもらう、という作戦が効果を表し始め、ついに80年、全米発売が決定される。最初の発見からは12年後のことである。

4 「偶然」の到来、成功の共通パターン

海ぶどうとノリつき付せん、2つの成功ストーリーには、偶然の発見、ひらめきが共通している。ただし、単に偶然うまくいった、というのでは決してない。あるテーマについて、毎日ずっと考え続けている人が何年も努力するなかで、ある日、偶然が訪れたのだ。基礎的な知識を十分身につけたうえで、問題点を突き詰め、打開策はないかと常に考えていないと、仮に偶然が訪れたとしても気づかずに見過ごしてしまうだろう。

そして、2つの話には、もう一つ、商品化の苦労が共通する。今まで市場になく需要がない商品を認知させるために行った「まずは体験してもらおう」という地道な営業活動だ。

新商品開発にかかわらず、新たなビジネスを展開するときの基本姿勢として、広く参考になる話ではないだろうか。

5 陸のぶどう

ところで「陸のぶどう」にも、シャイン・マスカットという近年の大ヒット商品がある。味・香りがよいうえに、種がなく、皮まで食べられることが、消費トレンドに合致したのだろう。生産者の視点からみても素晴らしいヒット商品だ。従来品種より栽培の手間もかからず、販売単価も高いからだ。

最低でも10年かかると言われる育種選抜の世界で、完成までにどんな苦労があったのだろうか。機会があれば成功ストーリーを是非聞いてみたい。

<参考資料>

- ・ 銘刈宗和(2011)「漁業情報 沖縄海ぶどう 陸上養殖の歩み ―漁協と家族ぐるみでつくりあげた新しい海藻養殖―」『海洋水産エンジニアリング』11巻98号、7月(41~47頁)
- ・ 3M社 <http://www.mmm.co.jp/wakuwaku/story/story2-1.html>

(おぐら よしあき)

顕著な変化が見られるぶどうの主要品種と輸入

研究員 福田彩乃

1 より高価格な品種に生産がシフト

ぶどうの結果樹面積は2000年の20千haから17年の17千haへ、出荷量は同期間に218千トンから162千トンへと減少し、生産基盤は縮小傾向にある。

ぶどう栽培は作業の機械化が困難で、労働集約的性格が強いため、1戸当たり平均栽培面積は、00年の34aから15年の40aへとわずかな拡大にとどまっている。したがって、ぶどう農家は規模拡大による収益確保が難しく、主に価格や栽培の難易度を加味した品種選択に取り組んできた。

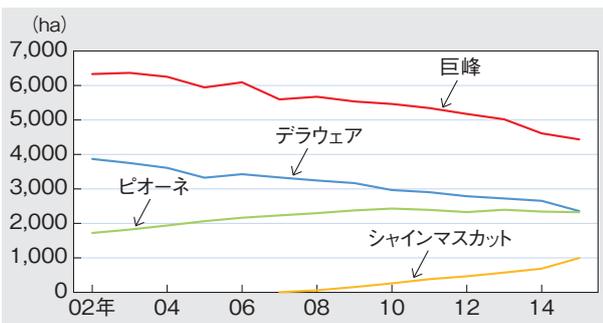
主要品種の栽培面積の推移を見ると、データを遡ることができる02年は巨峰、デラウェア

ア、ピオーネの順に面積が大きかった(第1図)。ピオーネは価格(当時の卸売市場価格、735円/kg)が他品種(巨峰666円/kg、デラウェア645円/kg)よりも高く(第2図)、その後は徐々に面積が拡大した。

07年に栽培が開始されたシャインマスカットの価格は、統計で把握できる当初から高く(12年、1,257円/kg)、一貫して上昇している。近年、主要品種の価格も上昇傾向にあるが、価格差は依然として大きい。また、従来品種と比べて栽培が比較的容易なこともあり、シャインマスカットの面積は急拡大している。

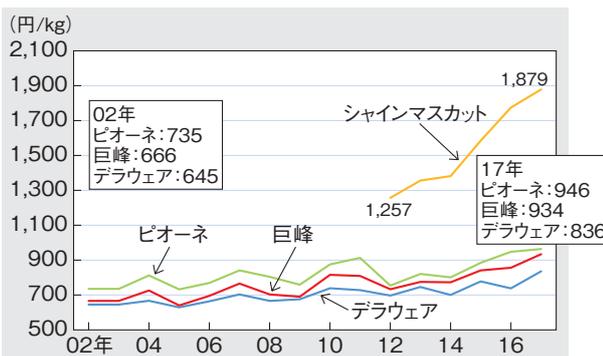
需要面でもシャインマスカットは大粒、種なしで皮ごと食べられる簡便性が受け、子供や高齢層の消費が拡大したと見られている。また、贈答用需要や香港・台湾を中心とした輸出も拡大している。

第1図 主要品種の栽培面積の推移



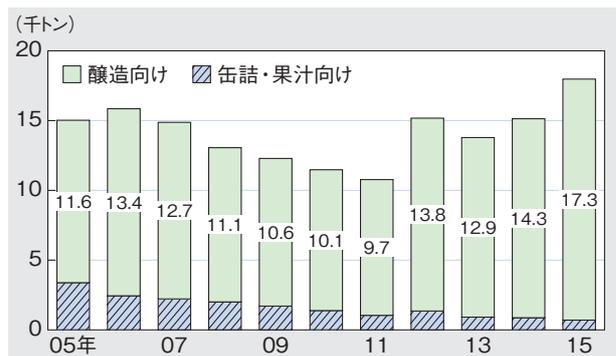
資料 農林水産省「特産果樹生産動態等調査」

第2図 主要品種の卸売価格の推移



資料 東京都中央卸売市場「市場統計情報」

第3図 国産ぶどうの加工仕向け量の推移



資料 第1図に同じ

は17千トンとなった(第3図)。

日本のワインに対する国内外での評価向上を受けて、国産のみを原料とした「日本ワイン」を製造するため、新潟、山梨、福島、長野等でワイン向け品種と生食兼用品種の栽培面積が拡大している。

3 輸入が消費下げ止まりに寄与

生食向けは、ほとんど国産であったが、変化が見られる。シャインマスカットの登場により、同じく種なしで皮ごと食べられる輸入ぶどうが09年頃から増加している。特に14年のオーストラリア産輸入解禁を受けて輸入量は大きく増加し、16年以降は30千トンを超えている(第4図)。

新聞報道等によると、一部スーパーは主要輸出国のチリ、アメリカ、オーストラリア産を取り扱うことで、国産の出回り時期を除き、通年販売を行っているという。個食化に対応した少量販売など、販売方法の工夫や手ごころな価格が特徴である。

アンケート^(注1)によると、消費者は見た目よりも割安感、ライフスタイルの変化に応じた少数個入りを重視しており、輸入取扱増加は消費者ニーズへの対応が大きな要因である。

輸入増大の影響もあり、1人当たり年間購入量は08年から800g前後で推移しており、消費の下げ止まりが見られる(第5図)。

4 今後の国内生産の方向性

シャインマスカットの栽培面積は毎年2割以上のペースで拡大している。苗木の定植から収穫が本格化する数年後には、一層の出荷

(注1) 詳細は、(公財)中央果実協会の「平成29年度果物の消費に関するアンケート調査報告書」を参照。

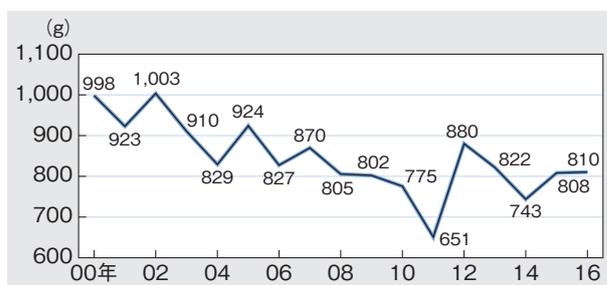
(注2) 11年は、国内主産地での大規模雪害で大幅に供給量が減少したことに伴い、購入量も減少した。

第4図 生鮮ぶどうの輸入量の推移



資料 財務省「貿易統計」
 (注) 国内の推定生食出回り量は、生食、専用、兼用品種の収穫量の合計から加工仕向け量を引いて推定した国内の生食仕向け量に、輸入量を足したものの。

第5図 ぶどうの1人当たり年間購入量の推移



資料 総務省「家計調査年報」
 (注) 2人以上の世帯の全国平均値。

量増大に伴う価格下落が懸念される。また、国内の推定生食出回り量に占める輸入の割合は1割を超えており、ぶどうの主産地では、一部で今後の輸入動向を危惧する声も聞かれる。

近年の価格上昇でぶどう生産者の経営状況は改善が図られていることもあり、一部では積極的な事業展開を行っている。具体的には、従来の露地栽培や主要品種で経営の安定化を図るだけでなく、ハウス栽培による早出しや、新しい品種を求める消費者のニーズに対応した希少品種の導入など、一層の高付加価値化に取り組んでいる。

こうした生産者による挑戦をサポートすべく、JAも包装作業にかかる負担軽減に資するパッケージセンター導入や、贈答需要が高まる秋冬までの長期出荷を可能とする貯蔵施設導入など、生産維持、所得拡大を見据えた様々な取り組みを広く見つつ、検討する必要があると考える。

(ふくだ あやの)

品種の多様化に応じたぶどうの苗木供給

— 有限会社前島園芸(山梨県笛吹市) —

研究員 福田彩乃

1 品種数拡大に応じて苗木需要が多様化

ぶどうの生産量は長期的に減少しているが、生食用の栽培品種数は2003年の42から15年の66へと除々に拡大している^(注1)。ここ数年で醸造用の品種数も増えつつある。

ぶどう栽培に必要な苗木需要に着目すると、生産縮小に伴い全体の供給量が減少するなかで、需要の多様化が進展している。

こうした変化を受けて、苗木業者のなかには従来品種の供給を維持・拡大しながら、品種数の拡大に対応するケースがみられる。そこで、(有)前島園芸(笛吹市)を事例にその実態を紹介する。

2 母樹園と苗木養成圃場の確保

前島園芸は、戦後の果樹振興による苗木需要拡大を背景に、1960年頃から本格的な苗木供給に取り組み始めた。同社は、ぶどうを中心に桃などの落葉果樹の苗木を全国に販売しており、苗木業者数が全国的に減少しているなかで、ぶどう苗木供給の主要な担い手となっている。

苗木生産には、大きく2つのプロセスがあり、まずは病害虫に抵抗性を有する枝(台木)と販売品種の枝(穂木)をそれぞれの母樹から

採取し、接ぎ木する。そして半年以上圃場で養成し、苗木として生産者に供給する(第1図)。

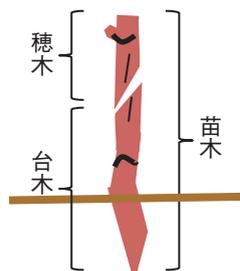
シャインマスカットの苗木需要は、07年に供給を開始して以来、旺盛である。さらに、毎年のように登場する新品种の苗木も生産者からのニーズがあることを踏まえて、同社はシャインマスカット等の生産量を拡大しつつ、新たな品種の品揃えを充実させることを考えた。

一般に苗木生産を拡大するためには、穂木と台木を採取する母樹園と、接ぎ木後の養成のための圃場を確保する必要がある。そこで、同社は14年の現経営主の社長就任を契機に農地を借り入れ、経営面積を4haから5haに拡大した(第2図)。

同社の場合、穂木は自社採取だけでなく、県内生産者からも提供してもらっている。したがって、拡大した農地は主に台木母樹園(20a)と、苗木養成圃場に利用した。

また、苗木養成圃場は、連作障害回避のために一定期間ごとに休耕を設ける必要がある。しかし、同社のある笛吹市周辺は、県内有数の果樹地帯で、農地確保が難しく、経営面積に制約があるなかで対応が不十分であった。

第1図 苗木の模式図



資料 筆者作成



圃場で養成中の苗木

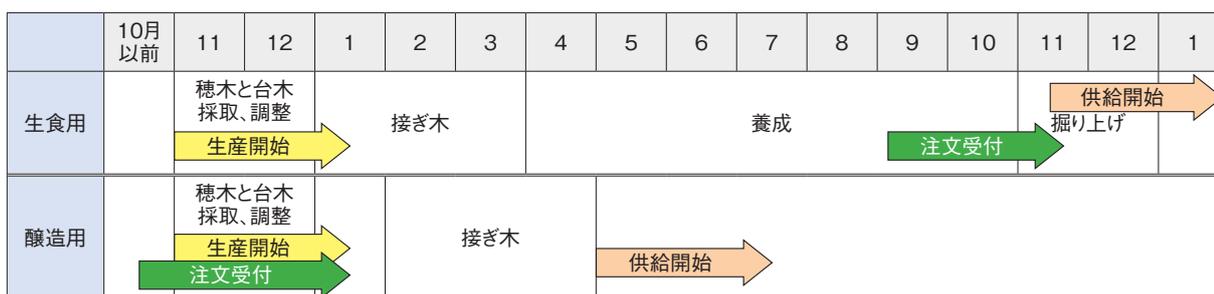
第2図 前島園芸におけるぶどう苗木生産の2014年前後の変化

	前	後
穂木の母樹園	100a	
台木の母樹園	50a	70a
苗木養成圃場	徐々に拡大	
休耕	0a	50a
他品種の苗木生産	徐々に拡大	
合計	4ha	5ha

資料 筆者作成

(注) 聞き取りを基に概算を提示したもの。同社は、ぶどう以外にも他品目の苗木生産を行っており、増加分の一部は他品目の苗木生産にも利用。

第3図 前島園芸の生食用ぶどうと醸造用ぶどうの苗木の栽培暦



資料 聞き取りを基に作成

規模拡大を機に、以前からある苗木養成圃場のうち、50aほどを順番に休耕させ、品質向上に努めている。

3 ニーズに対応して醸造用の苗木供給開始

同社はこれまで醸造用品種の需要の少なから生食用を主に供給しており、醸造用は僅かであった。しかし、日本ワインの需要拡大に伴う醸造用品種の苗木需要の高まりを受けて、14年から醸造用の供給量が増加している。

特に最近では、全国で醸造用の苗木供給を上回るスピードで需要が伸びており、苗木が入手しにくい状況にある。そうしたなかで、苗木養成にかかる労力負担等を軽減するため、同社は苗木生産のうち、接ぎ木までを担い、養成以降は注文者の圃場で行うなど、自社での生産期間を短縮している(第3図)。

また、醸造用は生食用と異なる販売方法をとっている。苗木の養成は気候条件等の影響を受けて商品化率が変動するため、完成間近まで供給可能量が把握できない。そこで、同社の生食用は、供給可能量の見通しが立ってから注文を受けているが、仮に注文が販売可能量よりも少ない場合、過剰生産分の処分費用を同社が負担している。

醸造用ぶどうの栽培は、生食用に比べて1

(注1)農林水産省「特産果樹生産動態等調査」の各都道府県で1ha以上栽培されている品種の数を集計したもの。

(注2)同一品種でも系統が異なれば1アイテムとする。

第4図 前島園芸のここ数年の変化

	13年	18年
アイテム数	61	89
ぶどうの接ぎ木本数	67千本	94千本

資料 聞き取りを基に作成

経営体当たりの面積が広く、単位面積当たりの定植本数が多いという特徴があることから、1経営体当たりの苗木の販売ロット数が大きい。醸造用の苗木を生食用と同様に販売した場合、処分にかかる費用が多額となるため、醸造用は受注生産を基本としている。

4 今後の経営課題は従業員の育成

同社は、農地拡大を図りながら、新たな品種のラインナップ拡充に加えて醸造用の供給にも取り組んだことで、アイテム数が13年の61から18年の89へ拡充し、生産量も4割ほど拡大した(第4図)。

同社は現在、社員5名、アルバイト5名で、規模拡大に伴って増員している。苗木の生産管理は短期間での習得が難しいとされるため、中長期的に全従業員に責任ある業務を分担させながら人材育成に取り組み、生産技術の向上を図っていききたいと考えている。

ぶどうの品種が多様化することが予想されるなかで、苗木業者は新品種の普及に欠かすことのできない役割を担っている。今後も、ぶどう生産基盤を支える苗木業者の取組みに、注目していきたい。

(ふくだ あやの)

ぶどう生産での作型の多様化と品種選定

研究員 原 理紗

ぶどうは、苗木定植から5年程度で盛果期に達し、15～30年という長期間の収穫が可能である。近年、高価格を背景にシャインマスカットの栽培面積は拡大しているが、生産者は既存品種の樹齢、販売単価、栽培難易度などを見極めながら、品種選定することが求められる。また、露地栽培だけでなくハウス導入による高価格販売も経営を安定させるためには重要である。

そこで、山梨県甲州市で先々代から1ha規模のぶどう生産を行う廣瀬氏の経営から、ハウス拡大と品種導入の背景とその特徴を紹介したい(第1図)。

1 ハウス導入と巨峰の栽培技術の確立

現経営主の廣瀬金重氏は1971年に親元就農し、ネオマスカットを中心に栽培していた。しかし、就農後すぐに全国的な糖度不足によりネオマスカットの単価が下落し、経営は打撃を受けた。

経営を立て直すため、廣瀬氏は72、73年にハウスを2棟建設し、巨峰の普通加温栽培を

開始した。巨峰はまとまりのある房型をつくるのが難しかったが、せん定方法や新梢管理^{しんしやう}を徹底的に改善することで、高品質なぶどうの栽培方法を習得した。90年には、山梨県果樹共進会の「種あり栽培部門」で最優秀賞を受賞する品質評価を受けている。

2 ピオーネ栽培と作型の多様化

90年ごろから県が開発したピオーネの導入を始めた。また、妻の就農を機に96年と97年に、2棟のハウスを増築した。増築に伴い、労働力配分を考慮しつつ、より早期に出荷することで収益向上を図れるよう、超早期加温の作型を試みた。

ピオーネのハウス栽培で、県果樹試験場が開発した超早期加温の栽培方法を県内で最初に導入した。開始当初は、樹体の生育不良や果粒の肥大不足等、様々な課題が発生したが、試験場や普及センターと連携し、指導を受けながら課題を克服した。

超早期加温による栽培が安定したことで、現在は超早期加温、早期加温、普通加温、露地の4つの作型を組み合わせている(第2図)。ぶどうは房管理と収穫出荷の作業時期が集中し、作業に要する時間も長い。作型の多様化により、作業時期を分散でき、労働負担が集中することを緩和できる。また、当地で一般的な露地栽培よりも早く房管理の作業を始めることで、露地生産を営んでいる親戚と労働力の融通ができています。

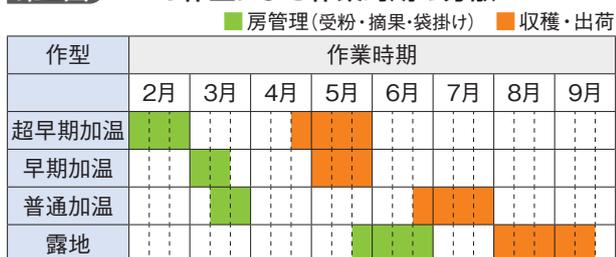
超早期加温栽培や早期加温栽培には加温の

第1図 廣瀬氏のぶどう経営(ハウス導入、品種)の変遷

1971～ (就農時)	1980～	1990～	2000～	2010～ 2014年 (雪害)	現在
23aハウス 巨峰	改植→ピオーネ	改植→ピオーネ	改植→ 巨峰	倒壊	20aハウス 巨峰
7aハウス 巨峰	改植→ピオーネ	7aハウス ピッテロピアンコ	13aハウス ピオーネ	倒壊	7aハウス シャインマスカット
1ha露地 (就農時) 巨峰 ネオマスカット		巨峰 ピオーネ	48a露地	巨峰	7aハウス シャインマスカット
					改植→シャイン マスカット
					巨峰 シャイン マスカット

資料 廣瀬氏の提供資料および聞き取りより作成

第2図 4つの作型による作業時期の分散



資料 聞き取りより作成

ためのコストがかかるが、高単価なピオーネを早期出荷することで、単位面積あたりの収益は、露地の3倍になった。

3 雪害後のシャインマスカット導入

14年2月の大雪で、地域全体では7割のハウスが全壊した。廣瀬氏も4棟のハウスのうち3棟が倒壊し、倒木の被害も受けた。経営再建のためには、ハウスを新設し、新たにぶどうを改植しなければならなかった。

早期加温(7a)、普通加温(7a)の新設ハウスには、ピオーネより高価格販売が期待できるシャインマスカットを植えた。一方、普通加温(20a)のハウスには巨峰を選定した。シャインマスカットの苗木不足という背景に加え、巨峰には底堅い需要があり、廣瀬氏自身も愛着を持っていたためだ。また、シャインマスカットは品種登録以来、高単価を維持しているが、中長期的にみると価格下落の懸念はぬぐえない。価格が安定している巨峰の栽培は、今後も継続する考えだ。

17年には超早期加温(13a)のハウスで、改植時期を迎えたピオーネからシャインマスカットに改植した。超早期加温、早期加温の作型に高単価なシャインマスカットを選択することで、高収益が得られるようにしている(第1表)。超早期加温に関する課題は、重油価格が経営に大きな影響を与える点である。今後は、重油価格の変動に留意しながら、超早期加温

第1表 作型、品種別の単価と面積あたりの粗収益

(単位 a、円/kg、千円/10a)

作型	面積	栽培品種	出荷時期の単価	粗収益
超早期加温	13	シャインマスカット	14,829	22,244
早期加温	7	シャインマスカット	7,532	11,298
普通加温	20	巨峰	1,722	2,583
普通加温	7	シャインマスカット	4,112	6,168
露地	40	巨峰	910	1,365
	8	シャインマスカット	1,913	2,870

資料 聞き取りより作成

(注) 18年時点で超早期加温(13a)のシャインマスカットは未成熟であるため、実際の経営とは異なる。また、単価は17年の東京都中央卸売市場の値と出荷時期より算出、収量は山梨県経営指標より1,500kg/10aとして計算した。

を継続するか決定するという。

4 産地への技術普及に向けて

廣瀬氏は、高品質な巨峰の栽培技術を確立したうえで、超早期加温栽培を取り入れた。県内で先例のない超早期加温栽培は、様々な困難があり失敗のリスクもあった。それでも廣瀬氏が挑戦することができたのは、巨峰栽培で得た高い栽培技術があったことが大きい。加えて、普通加温や露地での巨峰栽培によって、安定した収益を確保していたことも一因である。

ハウス栽培による作型の多様化は、労働負担集中を緩和しながら高収益をあげることができるひとつの方法である。しかし、設備投資と緻密な樹体管理が必要であることから、導入は一部の生産者でしか行われていない。労働力不足が深刻化するなかで、経営面積の拡大を図るためには、ハウス導入による作業分散の重要性が増している。

廣瀬氏の事例は、先進的な技術を積極的に取り入れたことで、現在の労働力不足の課題にいち早く対応したものだといえる。廣瀬氏は現在、JAフルーツ山梨の理事を務めており、今後は産地全体への新技術導入へ向けて尽力したいと語っている。

(はら りさ)

新規就農者を惹きつけるワイン用ぶどう生産

研究員 原 理紗

1 日本ワインブームを支えるぶどう

2015年にワインの新しい表示方法が制定され、18年10月から適用される。従来は国内で醸造したワインについて、原料ぶどうの産地別での表示区分はなかったが、新たに、国産ぶどうのみで醸造する「日本ワイン」と、海外産果汁等を使用した「国内製造ワイン」が定義された。日本ワインは表ラベルに、基準を満たせば産地名や使用品種等の表示ができるため、消費者にも国内製造ワインとの違いが明確になる。

日本ワインの出荷量は、統計のとれる13年から16年にかけて12.9%増加しており、16年には国内市場でのワインの流通量のうち4.8%を占めている(国税庁「国内製造ワインの概況」)。国産ぶどうの醸造用仕向け量も、直近の15年は前年比の21.1%増加している(第1図)。

醸造用仕向けぶどうの生産は、長野や山梨をはじめとした主産地で多く、長野ではワイン専門品種の栽培が増えている。県内東部に位置する東御市と北部の高山村は、年間降水量が少ない栽培適地で、近年栽培面積が拡大している。そこで、両事例をもとに、面積拡

大の背景を紹介する。

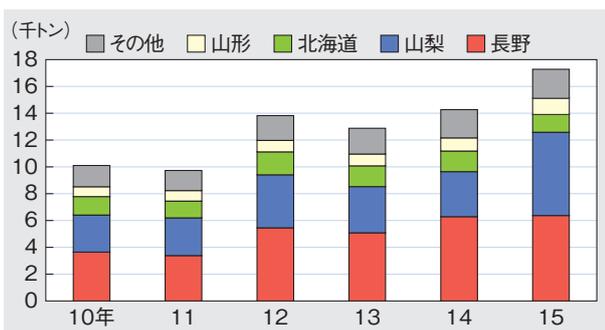
2 JA主導の東御市

ワイン用ぶどうの生産増加は、自ら生産したぶどうを原料とするワイナリーが増えていることが一因である。ワイナリー開設希望者は一般に、農外からの新規就農者として栽培を開始するため、農地確保、栽培や醸造技術の習得等が必要である。特に、地域としてワイン特区は取得しているものの、酒税法に定められた最低製造数量を満たすためには、比較的大規模な農地を確保することが課題となる。

そこで、JA信州うえだが出資した(有)信州うえだファームでは、2～3ha規模の耕作放棄地を集積し造成することで、合計10haのワイン用ぶどう畑を整備している。

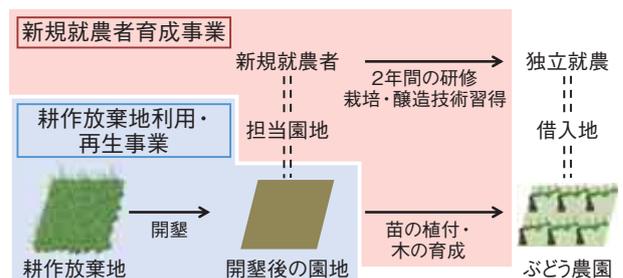
同社は、09年から野菜や果樹の新規就農者向け支援事業として、2年間の研修を行っている。15年からは新たにワイン用ぶどう栽培希望者向けの研修を開始した。研修では、同社のぶどう畑での栽培実習を受ける。加えて、就農後に借入可能な新しい園地を担当し、実際に整備や栽培を行うことで、研修後スムーズに園地の経営ができる(第2図)。

第1図 国産ぶどうの醸造用仕向け量の推移



資料 農林水産省「特産果樹生産動態等調査」

第2図 (有)信州うえだファームの取組みと活用事例



資料 聞き取りより作成

また同研修では、日本ワイン農業研究所「アルカンヴィーニュ」で行う千曲川ワインアカデミーと連携し、ワイナリー開設からワイン販売までの知識や醸造技術の習得等、基本的な技術を身につけることができる。研修には15年の発足から3年間で13名が参加しており、19年のワイナリー開設を予定している人もいるという。

3 生産者主導の高山村

高山村では06年にワイン用ぶどうの生産者と生産予定者を中心にワインぶどう研究会が設立された。同研究会は行政や村外の大手ワインメーカーを巻き込みながらワイン用ぶどうの生産振興に取り組んできた。

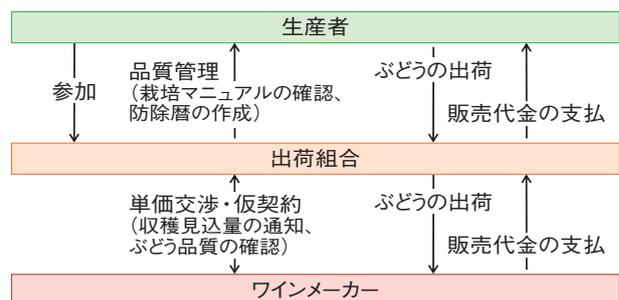
ワイン用は、生食用の棚仕立てではなく垣根仕立てによる栽培が主流で、房管理や収穫の手間も少ない。しかし、ワイン用の単価は長野県経営指標によると280円/kgで、生食用の4分の1～2分の1であることから、もうからないと考える生産者は多い。そこで、価格交渉力をつけるために、研究会に参加していた生産者有志で11年に出荷組合を組織した。

同組合では、複数の生産者から集荷することで出荷量を確保するとともに、高品質なぶどう栽培のための工夫も行っている。例えば、生産者に栽培マニュアルを配付し、組合が栽培時や出荷前に規定が満たされているか確かめることで、高品質なぶどうを出荷するように努めている。

大手ワインメーカー等の販売先に対しては、収穫2か月前に販売見込量の通達をし、価格交渉を行う(第3図)。実需者のニーズに合った質と量を満たすことで価格交渉力が高まり、現在は一般的な取引価格の1.4倍ほどでの販売に成功している。

同組合の取組みは、新規就農者受入れにも有効である。就農者は組合に参加することで、

第3図 高山村出荷組合の取組み



資料 聞き取りより作成

栽培技術の習得と販売先確保が可能となる。同組合発足時に8名であった生産者は現在18名に増加し、そのうち8名は高山村でワイン用ぶどうの生産を開始した就農者である。

4 ワイン用ぶどうによる地域活性化へ

(有)信州うえだファームの農地確保と技術研修を併せた新規就農者の受入体制の整備、高山村ワインぶどう研究会の生産者の連携による品質向上と販売力強化とともに、各行政からの支援の拡充もあり、各々の地区で新規就農者による栽培面積は拡大している。これにともない、既存ワイナリーの面積拡大や地元の生産者のワイン用ぶどうの生産開始もみられる。実際、ワイン用ぶどうの栽培面積は、東御市では11年から17年で7.8haから40haに、高山村では直近までの13年間で50ha拡大したとの話であり、まだまだ拡大する勢いだ。

ワイン用ぶどうの生産による新規就農者の増加、耕作放棄地の解消や拡大防止は、地域活性化に大きく貢献するものとみられる。産地表示ができる日本ワインは、消費者の各産地への関心を高めることができる。販促のための取組みとして、現地での栽培の様子、生産者や地域の生産振興の取組みを消費者に紹介することは、地域農業への理解を深める契機にもなる。

(はら りさ)

ドローンを生かしたぶどうせん定作業の見える化

—農家による栽培支援ツールの開発—

研究員 趙 玉亮

ぶどう栽培は、せん定、摘粒、袋掛けなど、栽培者が長年にわたって培った経験や勘で実施している作業が多い。

農家の高齢化により生産基盤が弱体化しつつあるなか、新規就農者によるこうした技術の継承が望まれるが、一定年数を要し、随時相談することが難しいなどの多くの課題がある。そこで、ドローンを活用し、新規就農者の技術習得をサポートする農家の事例を紹介したい。

1 Uターン農家の技術習得への思い

ぶどう栽培へのドローン活用を模索しているのは山梨県韮崎市の岩下忠士氏(68歳)と安部正彦氏(55歳)である。土木会社の経営者だった岩下氏は実家の後継ぎのため2005年に、安部氏も14年に大手電機メーカーを早期退職し、ぶどう栽培を開始した。

かつてUターン農家として、技術習得に苦労した二人は、地域への思いから新規就農者をフォローしようと考え、とくに習得が難しいせん定作業の見える化に取り組んだ。

2 従来の技術習得の壁

せん定は、落葉した枝から一定数の枝を残し、余分な枝を切り落とす作業である。せん定を適切に行わなければ、着果や着色不良となるため、ぶどうの品質安定と収量コントロ

ールを図るうえで重要である。

せん定作業者はぶどう棚の下から、切る箇所などを瞬時に判断することが求められる。しかし、圃場内には多くの枝があり、初心者はどこを切るのか迷いやすい。このため、せん定箇所だけでなく、樹形や圃場全体をより広い視野で捉える必要がある。

一般的なせん定技法の習得方法として、技術講習会や熟練者から直接指導を受けることが挙げられる。しかし、随時に相談することができず、自身の圃場に合わせたアドバイスを受けることが難しい面もある。

こうした課題に対し、両氏はドローン撮影に注目した。15年ごろドローンに関連する報道をヒントに、自前でドローンを購入しチャンネルレジを始めた。農業分野でのドローン活用は、主に農薬散布やドローン撮影による作物の生育監視などに限られている。ぶどう樹せん定の見える化のための活用は珍しい。

3 ドローン撮影の活用とせん定の見える化

具体的方法は、ドローンで圃場上空から数十枚の写真を撮り、合成することで圃場全体の画像を作る(第1図)。そして、合成写真をベースに、熟練者からせん定箇所などのアドバイスを受けることで、せん定の作業図を作成することができる。

この作業図は、生産者にとっては自家圃場

の画像をそのまま利用するため、理解しやすいというメリットがある。圃場では作業図に従ってせん定することで、判断時間を削減でき、スピーディに作業が進められる。

また、栽培指導の面でも作業図は効率的な指導ツールとして生かすことが可能である。合成写真あるいはタブレット端末を持って技術指導者を訪問したり、電子メールで技術指導者とやり取りするなど技術指導の効率化が期待できる。

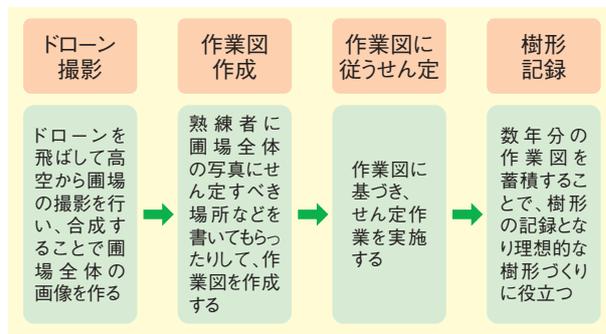
作業図を作成することは、技術習得・指導の効率化につながるだけでなく、樹形の記録として数年分を蓄積することにもなり、両氏は理想的な樹形づくりに役立つと考えている。

また、この活用法を栽培支援ツールとして、ぶどう農家に広く使ってもらいたいと考えている。関連技術の特許は出願中で、初心者だけでなく、大規模ぶどう園での利用も想定している。

せん定作業の見える化のほか、ドローン撮影による着果房の予測や、房の粒数をスマホで自動的に計測するアプリ開発にも取り組んでいる^(注)。さらに、ドローンによる撮影やプログラミングなど農家にとって技術的ハードルの高い部分は、専門業者と連携して実用化を図っている。

(注)摘粒用のスマホアプリについては、「ブドウ摘粒把握 長時間でも作業性維持 山梨県の生産者らがアプリ開発」(日本農業新聞、18年5月6日付)を参照。

第1図 ドローン撮影でせん定作業の見える化の実現



資料 筆者作成



ドローンによる高空撮影(写真：取材先からの提供)

4 農家発の開発の後押し的重要性

本事例は、ユーザーの視点から農家が自発的に栽培支援ツールを開発する試みとして、注目される。今後、農業現場での様々な課題に対し、農家自らが解決策を見つけ出し、関連製品の開発に挑戦するケースが増えていくものと見られる。

しかし、生産者が現場ニーズを把握しているとはいえ、自力での開発は専門技術や資金面などの課題がある。農家発のチャレンジを後押しするため、専門家からの支援と連携も必要である。

(チョウ ギョクリョウ)

生産者と実需者をつなぐ熊本大同青果株式会社

主事研究員 一瀬裕一郎

1 全国有数の地方卸売市場の青果卸

自治体が開設する中央卸売市場や公設地方卸売市場が生鮮農水産物流通で中核となる県が多いなかで、熊本県は民設民営の地方卸売市場がその役割を担う数少ない県の1つである。

同県の生鮮農水産物流通で中核となるのが熊本地方卸売市場^(注1)であり、熊本大同青果株式会社(月田潔孝社長、以下「同社」)は同市場に入場する青果物卸売業者だ。

同社は、九州第3位の人口を擁する熊本市と近隣地域への生鮮農水産物の供給を担う消費地市場の卸売業者である。また、同県が生産量全国第1位のトマト等を県外へ移出する拠点となる産地市場の卸売業者でもある。

同社の青果物卸売金額は329億円(2017年度)であり、300社以上ある全国地方市場の卸売業者のなかで五指に入る(1か所の地方市場のみで営業する業者のなかでは首位)。近年取扱高を落とす業者が少なくないなかで、同社の取扱高は増加基調にある^(注2)。

全国有数の青果卸である同社の取引の様子や特色ある取組みを紹介したい。

2 こだわりの朝礼から業務が始まる

同社は朝礼に力を入れている。午前5時30分からの朝礼には120人ほどの全社員が参加し、多忙な社長も出席する(取材した18年1月時点)。「取引終了後に悠々と出社するような社長が業務について指摘しても社員は納得しない」との考えによる。

朝礼の目的は、元気よく声を出して全社で

情報を交換するとともに、社員の意識を仕事モードへと一気に切り替えることだ。日々の産地や実需者の情報を営業部門だけでなく総務や経理等の間接部門も含めた全社員で共有して一体感を醸成する。そして、産地と実需者を結びつけるという卸本来の機能を果たすことに、全社一丸となり愚直に邁進していく。朝礼はその起点となっている。

朝礼では当番の司会に従って、各部署が順に1日の業務予定等を報告する。続いて同社特製の手帳の一節を全員で音読する。そこには稲盛和夫氏のアメーバ経営をベースにした業務の心構えや企業の使命等が載っている。

終了後にはデスク周りやトイレ等共用設備を一斉に清掃する。トイレ掃除は当番制で、社長を含め例外なく全社員が担当している。

なお、現在では働き方改革での労働時間短縮のために、役員会を午前5時30分から、全社員朝礼を午前9時40分から行っている。

3 活気のあるセリ取引で効率的に販売

1999年の卸売市場法改正でセリ原則が廃止されて以降、全国的にセリ取引から相対取引へのシフトが進んだ^(注3)。その動きは中央市場で顕著にみられ、2000年頃には3割を超えた中央市場での青果物のセリ取引割合が、直近では1割ほどまで低下した。

一方、同社のセリ取引割合は現在でも3割ほどと高く、活気のあるセリ取引が行われている。セリ取引は午前6時30分のサンプルセリ(固定セリ)から始まる。セリ台に上がった



写真1 サンプルセリ(左)、移動セリ(右)

セリ人がひな段の売買参加者へ商品見本を示し、それを見て高い価格を提示した売買参加者が商品を次々と落札していく(写真1)。

サンプルセリの後に移動セリが行われる。移動セリは、商品の周りにセリ人と売買参加者が集まって行われるセリである。移動セリには、売買参加者が現物の品質や味を実際に確認できるという特徴がある。

セリ取引の結果は、落札と同時にその場で情報端末に入力され、販売伝票・分荷シール等の作成や代金精算のデータとして活用されている。移動セリ終了時刻は午前7時30分頃であり、同社にとってセリはわずか1時間程度の短時間で大量の商品を効率的に販売できる優れた取引方法である。なお、相対も含めた開市日1日あたりの卸売数量は500~600トン、卸売金額は1.3億円程度とのことである。

4 農家の庭先から集荷して同社で選果

JA等の出荷者から荷を受けるだけでなく、同社は自社トラックで近隣農家へ出向き、ト



写真2 庭先集荷したトマト(左)、同社で選果・箱詰めされたミニトマト(右)

マトやナスの集荷も行っている。巡回集荷した野菜は、市場に隣接した同社の選果施設で規格等級別に選別・箱詰めされた後に、売買参加者へ販売される。

農家にとって庭先集荷は、野菜を無選別のままプラスチックコンテナに入れるだけでよく、出荷調整や輸送の手間が省略できる利点がある(写真2)。一方、同社にとっては確実に地場産野菜を確保でき、品揃えを一層充実させられるメリットがある。

5 今後も集荷力・販売力を磨き続ける

同社はタマネギの自社生産やB to Cネット通販サイト運営等の斬新な事業を始めている。^(注4)それと同時に、生産者との緊密なリレーションを構築し、県内外の実需者ニーズに的確にこたえる地道な努力を積み重ね、同社のコアコンピタンスである集荷力・販売力に一層の磨きをかけ続けていく方針だ。

(注1)熊本地方卸売市場の開設者は、入場する青果卸2社と水産卸2社が出資して1971年に設立された株式会社熊本地方卸売市場である。

(注2)例えば、農林水産省(2017)によれば、全国地方卸売市場の青果物卸売数量は08年度比で15年度に82.5%(08年度6,946千トン→15年度5,733千トン)へ減少した。一方、同社では同期間に107.7%(08年度118千トン→15年度127千トン)へ増加した。

(注3)詳しくは拙稿(2014)等を参照。

(注4)詳しくはとっぺん市場WEBサイトを参照。

<主要参考資料・WEBサイト>

- ・一瀬裕一郎(2014)「卸売市場法改正(2004年)後の卸売市場流通」『農中総研 調査と情報』9月号
- ・食品需給研究センター(1978)『卸売市場制度五十年史』
- ・農林水産省(2017)「卸売市場データ集」
- ・熊本大同青果<http://www.oyasai.ne.jp/>
- ・とっぺん市場<http://10831.jp/>

(いちのせ ゆういちろう)

農業生産法人への農地集積がもたらす影響について

— 被災地のアンケートから —

専任研究員 坂内 久

東日本大震災により大きな被害を受けた宮城県東松島市では、10～20年を要して進展すると考えられる農業生産構造の変化が、津波被害からの復旧を契機に一足飛びに突き抜け変化した感がある。沿岸部の被災地域で農地利用改善団体を設立し、市を中心に土地改良事業とセットで圃場の大規模化を進め、農業生産法人への集積(25～150ha/法人)を図った。震災後に市内で設立された農業法人が12存在するが、そのうち津波被災地域にあって農業生産に基づいた農地的土地利用が計画・進行した3地区で7つの農業法人が設立された^(注)。

大規模農業生産法人の出現が急激であったがゆえに、そこでは課題も明瞭に表出した。地域社会のなかで農地をはじめ農業資源や環境をどう利用、保全してゆくのか。アンケートはそうした問題意識のもと、被災地域の1つであるN地区に新設された法人の協力を得て実施した。当法人に貸出・委託した農家総数はN地区とM地区を合わせ150戸以上であるが、そのうち約半数のN地区内に農地を所有する家に対し行った。地区内には構成員として参加しなかった家もある。アンケートはできるだけ簡便にするため、回答する家人は特定せず、質問は「あなたの家」という表現で、自分の家(家族)がどういう関係かを求め、回答者の性別や家内属性は不明である。アンケート方法については第1表(注)を参照。

1 家と大規模農業生産法人との関係

所有農地の全部または大部分を委託した家が94%で、大規模農業生産法人への農地集積が劇的に進展した(第1表-a)。そうした変化のうえに立って、自分の家と農業生産法人との関係が、「将来」どのようになるか選択肢をもとに予想してもらった。予想される法人との関係はつぎのとおり(第1表-b)。

農地の貸借だけの関係で、何をどのように作りどこに販売するかといった農業経営については全て法人に任せる(48%)、農作業には参加しないがある程度関心を持って見守る(27%)、

第1表 東松島市N地区の農業生産法人構成員アンケート

(単位 件、%)

a. 農業生産法人との関係	件数	割合
農地の全てを委託	27	51.9
農地の大部分を委託	22	42.3
農地の一部を委託	1	1.9
農地を委託し、農作業にも出役	2	3.8
農地の委託はしていない	—	—
合計	52	100.0
b. 将来の農業生産法人との関係	件数	割合
農地の貸借関係が中心、法人の農業経営は全て任せる	25	48.1
法人の農業経営に関心を持って見守る(農作業には参加せず)	14	26.9
法人の農作業に参加して、一定の収入を得ていきたい	5	9.6
法人に、地域の様々なことを要望したい	1	1.9
これからのことは分からない	7	13.5
合計	52	100.0
c. 家と農協(JA)との関係	件数	割合
正組合員・准組合員で、将来も組合員継続	18	34.6
正組合員・准組合員だが、将来、組合員継続は不明	26	50.0
現在、組合員でない	8	15.4
合計	52	100.0
d. 家と集落の共同作業(草刈り・堀払い等)	件数	割合
共同作業への参加、これからも可能	6	11.5
共同作業への参加、今は可能だが、将来難しい	13	25.0
共同作業への参加、今すでに難しい	33	63.5
合計	52	100.0

資料 東北大学農学部大村道明研究室の集計結果から作成
 (注) アンケート方法:2017年6月に大村研究室から、N地区新設法人に農地を委託した家(n=73)にアンケート票を郵送で配付、回収。回答総数は53、有効回答数は52(71.2%)。

と両者を合わせ、自分の家と法人とは農業を媒介とせず一線を画した関係になると予想する回答が全体の75%を占める。これらに次いで多いのは、これからのことは分からない(13.5%)という回答である。農業生産法人の農作業に参加し一定の収入を確保したい(9.6%)と、地域の様々なことを要望し農業生産法人に積極的に関与したい(1.9%)を合わせた農業を媒介にした関係を望む回答は11.5%と少ない。

2 家と農協(JA)との関係

つぎに、家と農協(JA)の関係、すなわち農地の全てあるいは大部分を委託して実質的に離農した家と地域の農協との関係がどのようになるのかの質問である(第1表-c)。

組合員を継続する意向を示しているのは34.6%で、現在すでに組合員でない家は15.4%、将来、組合員を継続するかどうか分からない家が半数(50%)である。

3 家と集落の共同作業について

最後に、集落の道路や小河川に関わる草刈りや堀払いなど地域住民で行う共同作業についてのアンケート結果である(第1表-d)。63.5%の家が現在すでにそうした共同作業への参加が難しくなっている。今は共同作業に出役できていても、将来、難しいとする家(25%)を含めると、実に88.5%の家が共同作業への出役は困難になるという結果である。

4 アンケート結果からの示唆

多くの被災した農家が新設の農業生産法人の構成員として農地を貸出・委託し、実質的に離農しても農業生産法人との関わりを何と

か保持しつつ、その一方で、家と法人との間では農業が媒介項になり得ず、結果として一線を画した関係が徐々に進行しつつある。

農協との関係でも、5割の家が将来にわたって組合員を継続するかどうか判断を留保せざるを得ない状況に置かれている。この数の多さは組合員であり続けることが見通せないことを反映したものとも考えられる。それにしても、この結果は大規模農業生産法人への農地集積が農業協同組合の根幹である正組合員の数にも直接的に影響を与えかねないことを示唆している。

集落の共同作業については、現在すでに、6割が出役困難になっている。これには津波被害によって農地は元の場所で復旧しても居住地を離れざるを得なかった家も含まれるので、その点には留意する必要がある。高齢化の進展を考慮しても、将来、9割近くの家が出役困難という数値から、少なくとも6~7割の家が出役できなくなる可能性が高い。これまでの東松島市での復興支援調査のなかでも、共同作業への出役が難しくなるといった元農家の話は聞いていたが、今回それがかなり明瞭になった。

大規模な農地集積が直接的要因であるが、高齢化の急進や過疎化等から住民の多くが農業への関心を失い、地域社会が農業から分断されていく可能性があることを想定すると、共有する資源や環境の維持をより広い視野に立って再構築する仕組みづくりが必要ではないだろうか。今後、アンケートを継続し、クロス集計に耐えうるボリュームで詳しい分析を進める予定である。

<参考文献>

- ・農村金融研究会(2017)『『2017復興支援プロジェクト』東松島市の復興支援調査報告書』
- ・大村道明・木原久・原弘平・坂内久(2018)『東松島市の大規模農業生産法人に関する調査報告』総研レポート30 農金No.6

(ばんない ひさし)

(注)ほかの5つは、移転先地に新たに設立されたか、直接的な津波被害を逃れることができた地域で設立された法人である。東松島市「東松島市における震災復旧状況及び平成28年度主要事業について」に基づく。

歴史からたどる漁業制度の変遷 その6

— 漁村の窮乏化の立て直しのために —

主任研究員 田口さつき

1 歪められた漁場利用関係

1901年(明治34年)に成立した漁業法は、1910年(明治43年)に改正されて以後、漁業権制度に関する部分はほとんど変更されず、終戦まで続いた。しかし、同制度を原因とした漁場利用の固定化という問題は時の経過とともに先鋭化していった。

漁業権は、①専用漁業権、②定置漁業権、③区画漁業権、④特別漁業権に分かれるが、①のなかの地先水面専用漁業権は漁業組合だけが免許の対象だった。それ以外の漁業権は個人も漁業組合も出願できた。そのため、1910年には、定置漁業権と区画漁業権の半数超、特別漁業権の2割を個人が単独で漁業権を保有していた。その後、漁業組合が漁業権を保有する割合が上昇するものの(第1表)、優良漁場の漁業権は個人に免許されていた。

免許の存続期間は更新が認められており、「歪められた漁場利用関係は殆ど半永久的化」(漁業基本対策史料刊行委員会編(1963)13頁)であった。

ところで、昭和恐慌による漁村の窮乏化(注1)を受け、政府は「漁村経済更生計画樹立方針」(1932年)で以下の14項目を示した。

- ①漁村における各種産業の組合せの適正
- ②水面利用の合理化
- ③漁村金融の改善
- ④労力利用の合理化
- ⑤漁業経営組織の改善
- ⑥生産費その他経営費の軽減
- ⑦漁業に関する共同施設の普及徹底
- ⑧生産物の保蔵及加工の方法の改善
- ⑨生産物販売方法の改善及販売の統制
- ⑩漁業経営用品の配給統制
- ⑪漁家経済の改善
- ⑫共済、備荒具その他各種貯金の充実普及、遭難防止及各種災害の防止施設
- ⑬漁村における各種団体の連絡活動促進
- ⑭漁村教育の改善其の他漁村諸施設の改善

2 水面利用の合理化とは

「②水面利用の合理化」では、漁場の利用や漁業権について詳細に示されている。例えば、「(1)適種漁業の選択及組合せの合理化」では、「漁場は立体的に且多面的利用せらるるを以て他の産業に比し有利の立場に在るも之を統制なき自由競争に委するは決して漁場の利用価値を増進する所以のものに非ず。依て漁業組合を中心として漁場の利用状況と其の生産力を調査検討し之が統制を図り(略)」適当な漁業の組合せを行い、漁業者の危険の分散と収益増加を目指すという方向性が示された。

また、「(2)漁業権の整理充実及行使方法に関する協調」として「漁業権は沿岸に普く設定せられ権利関係の錯綜甚だしきのみならず権利設定後既に多年を経過し漁場の実情に適應せざるもの少からざるを以て漁業組合を中心として(略)漁業権の整理充実及合同を図り又は漁業権の適当なる行使方法に依り漁場の集約的利用を図ること」とある。

さらに、定置漁業権等にも言及された。例

第1表 所有者別漁業権の割合の推移

(単位 %)

	定置漁業権		区画漁業権		特別漁業権	
	組合単独	個人・会社単独	組合単独	個人・会社単独	組合単独	個人・会社単独
1910(明治43)年	23.8	54.0	13.1	62.2	35.5	23.5
1937(昭和12)	44.5	41.3	32.4	48.2	53.6	15.1

資料 農商務省水産局『水産統計年鑑』(1911)、水産社『日本水産年報 第2輯 戦時體制下の水産業』(1938)

(注) 漁業権を共有する場合を除いた。

えば、「定置漁業権、区画漁業権等に付ては収益の増進を^{ため}為整理合同及行使方法に関する協調を為すこと」や「各種漁業権相互間及漁業権に依る漁業と其の他の漁業との関係に付ては漁業の紛争を避け漁場の利用に遺憾なからしむる為行使方法及操業に付^{および}協調を^{および}図ること」と、協調が推奨されていた。

3 漁業者間の協調関係を構築できず

地先専用漁業権の漁場では漁業組合による規約があり、これにより組合員間の漁場利用の調整が可能だった。しかし、個人に免許された漁場では、守るべき規約もなく、他の漁業者と話し合いを行う必然性もなかった。このような状況により、「漁業権の独占排他性の弊害は露呈して、権利者の賃貸料寄生、大企業による入会漁場収奪、零細漁民に対する身分的隷属の強制等」(農林省編(1950))が起っていた。

特に定置漁業権など「漁業権の私的所有が法的に保障されている以上」(鈴木(1984))、優良漁場について漁業権の整理充実などはなかなか進捗しなかった。

そして、「沿岸漁業は漁村本位の経営から離脱して、個人主義的企業本位の経営に急速に転向しつ、ある上に過度の自由競争に禍せられて、沿岸漁業の経営は益々複雑混乱に陥り」(水産社(1937))と事態は改善しなかった。

打開策のため、「関係漁業者が自治協同の精神を基調として円満なる協調を遂げ漁場に於ける過度の自由競争の弊を矯めて、漁村経営

を本位とする漁業の調整の計画を樹立実行」(水産社(1937))といった考えがあったが、実行には至らなかった。

4 漁業組合から漁業協同組合へ

政府は漁業権の整理等を推奨していたが、1933年(昭和8年)の漁業法改正では、漁業権に関する大きな変更はなかった。一方、改正では大日本水産会など水産関係団体が長年^(注2)願としていた漁業組合の経済事業主体としての法的位置付けはかなえられた。

具体的には、漁業法第43条第2項「漁業組合は(略)組合員の漁業に関する共同の施設を為すを以て目的とす」の下線部分が「漁業又は其の経済の発達に必要な^(注3)」に変更された。さらに、漁業組合が整備や運営を行うことができるものとして、組合員の経済活動に必要な共同利用施設が^(注3)列挙された。これに合わせて、事業を行う漁業組合は「組合規約の定むる所に依り組合員に出資を為さしむること」が可能となった。

実際には、すでに実質的に経済事業を行う漁業組合が存在していた。しかし、漁業組合は経済事業に失敗した場合、漁業権を手放し、組合員である漁業者の生活の糧を奪うのではないかという懸念が当局にあった。また、経済事業は産業組合が行えばいいという考え方も根強かった。

現実的には、貧困に苦しむ組合員から出資金を集めることは難しく、漁業組合から漁業協同組合への改組は、なかなか進まなかった。

(注1) 政府は各町村で経済更生委員会を組織させ、同委員会に更生計画の樹立と実行統制をなさしめようとした。この一環として、政府は「農山漁村経済更生計画樹立方針」を示し、この中から取捨、組み合わせで計画を立てるよう指導した。「漁村経済更生計画樹立方針」はその一部である。

(注2) 大日本水産会は1882年(明治15年)に水産の振興を図るため、有識者により創設された。品川弥二郎が初代幹事長。

(注3) ただし、この事業のなかには、信用事業は含まれなかった。

<参考文献>

- ・漁業基本対策史料刊行委員会編(1963)『漁業基本対策史料 第1巻 漁業制度改革の実施過程とその問題』水産庁
- ・水産社(1937)『日本水産年報 第1輯 躍進水産業の全展望』
- ・水産社(1938)『日本水産年報 第2輯 戦時体制下の水産業』
- ・鈴木旭(1984)「戦後の漁業権制度の性格と機能」『漁業経済研究』第29巻第1、2合併号
- ・農林省 編(1950)『農林水産年鑑 1950』日本農村調査会

(たぐち さつき)

米国下院の次期農業法案にみる所得支持政策の強化

基礎研究部長 平澤明彦

このほど米国連邦議会の下院で次期農業法案が可決された(6月21日)ため、その経緯と要点を紹介したい。

1 主な論点

米国ではおおむね5年ごとに農業法を制定して主要な農業政策を定めている。現行の2014年農業法は今年9月末に失効するため、連邦議会の上院と下院ではそれぞれの次期農業法案を策定している。

次期農業法にかかる主な対立点は、低所得者向けの食料援助であるSNAP(補助的栄養支援プログラム)の受給要件厳格化である。共和党のライアン下院議長は福祉改革の一環として、SNAP受給者に求められる就労水準の引上げ^(注)などを目指しており、民主党は強く反発している。

いま一つの主要論点は、長引く農産物価格の低迷に対応した農産物プログラム(農業補助金制度)の改正であった。とりわけ綿花および酪農部門の制度見直しとその財源調達が課題となっていたが、これらは一足早く2月9日に成立した暫定予算法案のなかで現行農業法を改正する形で実現した。

そのうち綿花部門については、綿(の繊維部分)がWTO(世界貿易機関)対応で不足払い(PLC)・収入ナラシ(ARC)制度の対象から外されて苦境に陥ったため、新たに実綿(綿実と綿繊維を分離する前のもの)を同制度の対象とした。酪農については、酪農利幅補償プログラム(MPP)を改正して一定量以下の生乳に対する割安な保険料を7割程度引き下げ、その適

用乳量を年間4百万ポンドから5百万ポンドに拡大し、また、利幅(乳価-飼料費)の算出を2か月ごとから毎月に変更した。

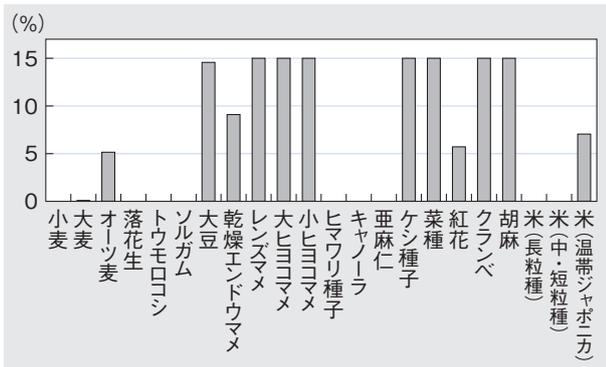
これらの改正を受けて、次期農業法案はさらなる施策の改善を目指すことになった。

2 共和党単独の下院法案成立

下院農業委員会では共和党のコナウェイ委員長とピーターソン民主党筆頭議員が協力して法案作成を進めていたが、法案にSNAPの就労要件強化が含まれていることを知った同委員会の民主党議員全員が書面でピーターソンに交渉中止を要求する異例の事態となった。全ての民主党議員が反対に回るなか、農業委員会では4月18日に共和党議員のみの賛成で法案を可決した。農業法案を共和・民主の両党一致で策定する慣例から外れる結果である。ただし、SNAP以外の施策については両党間の交渉結果が反映されているという。

下院本会議でも民主党はこの法案に全面的に反対したため、共和党は法案可決に向けて単独で過半数を確保する必要があった。しかし、共和党の穏健派と保守強硬派がいずれも反対に回り、一度目の採決(5月18日)では否決された。保守強硬派は農業法案に賛成する代償として保守的な内容の移民法案の採決を要求し、それが6月21日に実現した後で農業法案は再び採決にかけられ、可決された。民主党側は委員会でも本会議でも修正案すら提出しなかった。トランプ大統領はSNAP改革を含むこの法案に賛成の意向を表明している。

第1図 不足払い参照価格の引上げ率(2019年)



資料 農務省資料に基づき算出、作成

3 農産物プログラムの主な改正点

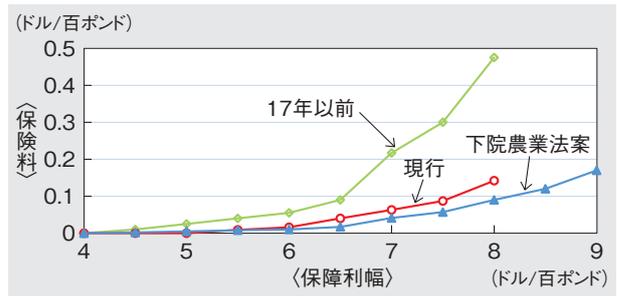
不足払い(作物の販売価格が参照価格を下回った場合の補てん)については、過去5年間のオリンピック平均価格(最大値と最小値の年を除く3年の平均値。5中3平均)に合わせて参照価格を最大15%引き上げる(「実効参照価格」)。不足払いは本来、固定された参照価格による安定的な補償を提供する制度であるが、そこに値上がり時の保証水準引上げというナラシの要素を取り込んだとみることができる。参照価格の引上げが見込まれる作物は、比較的高値を維持している大豆や豆類、一部の油糧種子などである(第1図)。また、2014年農業法導入時に干ばつの影響を受けた農業者に対して、過去実績単収の更新を改めて認める。

収入ナラシについては、作物保険を管轄するリスク管理局の単収データを優先的に使用する。これまでは全国農業統計局のデータを用いており、不備が指摘されていた。

酪農利幅補償については、名称を酪農リスク管理プログラム(DRMP)に変更し、1農業者当たり500万ポンド以下の生乳に対する保険料をさらに引き下げ、かつ保険対象となる利幅の上限を8ドルから9ドルに引き上げる(第2図)。また、利幅の計算に用いる飼料費データ

(注)就労要件の強化は16年国政選挙の共和党選挙綱領でもうたわれている。

第2図 酪農リスク管理プログラムの保険料(乳量50万ポンド以下の優遇保険料)



資料 筆者作成

(注) 17年以前は乳量40万ポンド以下。現行制度名は酪農利幅補償プログラム。

の正確性について調査を実施する。さらに農業者がこの施策を用いない分の乳量について、作物保険プログラムの利幅保険商品(LGMD)の利用を認める。なお、利幅が下落した場合に発動される介入買入れ(DPDP)は廃止される。

これらが実現すれば総じてセーフティーネットの相当な強化が見込まれる。

4 上院との調整が課題

一方、上院の法案は現行法により近い内容である。上院では共和党が単独で法案を可決するだけの議席数を有しておらず、農業法案は両党が協力して作成された。下院法案とは異なり、SNAPの就労要件強化や不足払いの参照価格引上げは含まれない。

上院法案は6月13日に農業委員会を通過し、同月25日から本会議で審議されている。可決されれば(追記:同月28日に可決された。)両院協議会を設置して下院法案との相違点を調整することになる。しかし、SNAPに関する姿勢の隔たりや、11月の中間選挙に関する思惑、下院議長の見退き予定、大統領による拒否権発動の可能性などが波乱要因となる。

今後、中間選挙に向けた準備のため法案審議は次第に難しくなる。9月末までに法案が成立しなければ現行法を延長する可能性が高まるであろう。

(ひらさわ あきひこ)

訪問活動による認定農業者等とJA役職員との対話

— 岐阜県JAぎふの取り組み —

主任研究員 尾高恵美

JAは、食と農を基軸とする協同組合である。協同組合は組合員が協力して願いを実現することを目的としており、願いを受けとめるため、組合員との対話が基礎となる。現在JAグループが進めている自己改革では農業生産の拡大を重点目標としており、この観点からは認定農業者をはじめとする中心的な担い手との対話が重要となっている。

JAぎふでは、2016年度から、管内に存在する全ての認定農業者、および指導農業士と青年農業士(以下「認定農業者等」)を対象に役職員が訪問活動を行っている。訪問を通じた対話についてPDCAに沿って報告する。

1 訪問活動の計画と準備

— 本店と支店が連携して訪問の環境づくり —

JAでは、16年6月の週次常勤役員会で、認定農業者等への訪問活動に取り組むことを決定した。これを受けて、本店経営企画課が訪問活動を企画し、支店が実行するという役割分担を進めることにした(第1図)。

経営企画課では、支店長に、訪問の趣旨、対象の認定農業者等のリスト、担当者、期間について説明し、結果を「訪問活動支援システム」へ入力するよう求めた。

一方、支店では、経営企画課から提供を受けた訪問対象リストと常勤役員から連絡を受けた日程に基づいて、支店長が認定農業者等に連絡し

て面談予約を取りつけた。とくに、未取引先への初回の訪問については支店長が事前に足を運んで役員訪問の趣旨を説明し、確実に面談できるように細心の準備をした。

2 訪問活動の実行

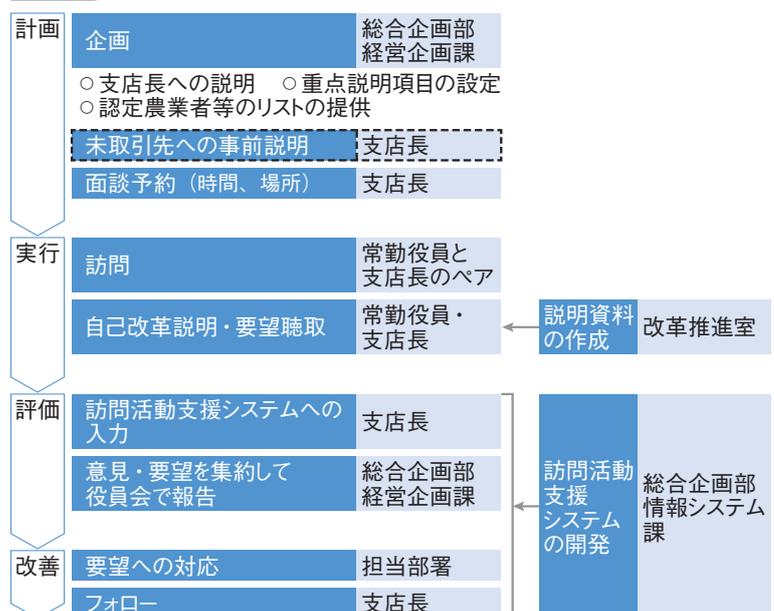
— 役員は継続して同じ認定農業者等を訪問 —

事前に取りつけた面談予約に基づいて、常勤役員と支店長がペアで訪問した。

常勤役員は5人で分担し、出身地区とそれ以外の地区を合わせて、1人当たり50~80人を担当した。訪問を重ねるにつれて意見を言いやすくなると見込んで、役員は2回とも同じ認定農業者等を担当した。

時間帯は平日の日中が大半であるが、土日に訪問したケースもある。1日の訪問先は平

第1図 訪問活動からみた自己改革推進のPDCA



均して2～3人であり、7月から2か月ほどかけて全ての認定農業者等を訪問した。

面談の多くは認定農業者等の自宅で行った。常勤役員からは、自己改革の進捗状況について、認定農業者等の関心が高い購買事業、販売事業や農業融資の取組みに絞って説明した。

役員が説明に使用した資料は、進捗状況がひと目でわかるように工夫されている。改革推進室が作成したもので、17年度の冊子はA4サイズ14ページにまとめ、何に取り組んだかという内容だけでなく、自己改革の数値目標の達成状況と、アンケートに基づく組合員からの評価を併せて掲載している。

3 訪問活動の評価—意見交換が充実—

訪問実績は、16年度は307人、17年度には325人に上った。訪問回数を重ねて、認定農業者等との関係は良好になってきている。例えば、16年度の訪問では、1人当たりの面談時間は平均10～30分で、組合員でない場合には5分程度のこともあった。17年度には、平均で1時間程度に拡大しており、それだけ意見交換が充実したことがうかがえる。

4 訪問活動で得た情報の管理とフォロー

—進捗管理をシステム化—

面談では、JAの営農指導体制を強化してほしいという要望が多く寄せられた。生産資材価格については、以前は、支店運営委員会等の場で生産者から割高であるとの意見が多かった。そこで、JAでは生産資材価格の引下げに取り組み、そのことが訪問活動、意見交換会や広報誌等を通じて、認定農業者を含む生産者に広く浸透した結果、現在ではJAの取組みを評価する声が多くなっている。

このような訪問結果は、情報システム課が

独自に開発した訪問活動支援システムに蓄積し管理している。世帯ごとに、氏名、組合員資格、年齢、利用状況に加えて、訪問目的、面談内容、要望とその対応の進捗状況も管理できるものとなっている。

認定農業者等への訪問活動で受け取った要望や意見は、同行した支店長が訪問活動支援システムに入力し、内容に応じて営農や融資の担当部署が対応し、支店長が再度訪問することによってフォローしている。また、経営企画課が意見や要望を集約して役員会で報告し共有している。

5 中心的担い手への訪問活動のポイント

以上で述べたJAぎふの取組みに基づいて、認定農業者などの中心的担い手への訪問活動を進める際のポイントを整理したい。

1つ目は、双方向で対話することである。自己改革についてJAからの一方的な説明だけでなく、中心的担い手から意見や要望を聞き取り、それを蓄積して確実に対応する体制を整えることが大切となろう。

2つ目は、わかりやすい資料を用いて説明することである。資料は、コンパクトで、自己改革の進捗状況がひと目でわかるように工夫する必要がある。

3つ目は、JA役職員が部門横断で一丸となって取り組むことである。JAぎふの訪問活動では、役員がリーダーシップを発揮して、支店と本店経営企画課が中心となり、改革推進室や情報システム課が資料作りやシステム面でサポートしながら進めた。各部署の機能を発揮することによって、一つの部署で行う場合に比べて、対話活動はより充実し、その成果をより確実に自己改革の推進に結び付けることができよう。

(おだか めぐみ)

車座方式懇談会による認定農業者とJA役職員との対話

— 和歌山県JA紀南の取組み —

主任研究員 尾高恵美

JA紀南では、認定農業者の意見を自己改革に反映させるために、役職員との懇談会を行っている。懇談会を通じた対話についてPDCAに沿って整理する。

1 2016年度から懇談会を開始

JAでは、認定農業者との懇談会を2016年度と17年度の2回開催した。16年度は、合併前の旧JAのエリアごとに12か所で開催した。終了後、参加者から「参加者数が多かったため発言しづらかった」という意見が支所に届いた。これを受けて、JAでは開催方法について検討し、17年度には、より少人数の車座方式での懇談会とし、その分開催回数を増やすことにした。以下では、17年度の懇談会を中心に述べる。

2 懇談会の計画と準備

— 支所長がきめ細かく日程調整 —

懇談会は、関係部と連携しながら、総務部と支所を中心に進められた(第1図)。実施期間を7月下旬から9月上旬とし、少人数で開催するために、計画段階では、1回当たりの参加者を3人程度と想定した。1支所当たりでみると、少ない支所で1回、多い支所では11回の懇談会を開催することになった。

総務部が担当役職員と支所の日程を調整し、12時開始の時間帯と13時30分開始の時間帯を中心に、スケジュールを作成した。各支所では、総務部作成のスケジュールに基づいて、居住地が近い認定農業者を3人程度にグルーピングして日程を設定し、案内状を発送した。

案内状が届いたところを見計らって、支所長が出欠確認のために個別に電話連絡した。できる限り多くの認定農業者に参加してもらうために、案内状の日程では参加できないが、同じ地区の開催日程で、ほかに参加可能な日程がある場合には、そちらに変更するなどのきめ細かい調整を行った。

JA役職員は、常勤役員1人と幹部職員2人、合わせて3人を1つの班として6つの班を編成した。例えば、ある班では組合長、総合企画部長、購買部長といった組合せである。6班のうち対応可能な1班が参加するように日程調整した。

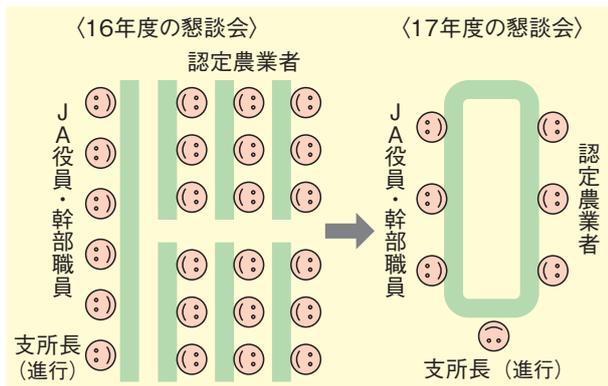
3 懇談会の実行—少人数で意見交換—

懇談会では、支所長が進行役を務めて、認定農業者もJA役職員も限られた人数で、近い

第1図 認定農業者との懇談会からみた自己改革のPDCA



第2図 懇談会会場の座席配置(イメージ)



資料 JA紀南広報誌「Kinan」により作成

距離でお互いの顔を見ながら話し合いが行われた(第2図)。

1回当たりの時間は60～90分程度である。JAからは、16年度の懇談会で出された意見への回答、それを踏まえて作成した中期経営計画と地域農業振興・再生計画、その柱である農業所得向上対策等について説明した。16年度に比べてJAからの説明時間を短くして、意見交換の時間を長めに確保するように努めた。

4 懇談会の評価

—意見交換が活発化し相互理解深まる—

開催回数は57回に上り、計186人が参加した。1回当たりの参加人数は、最も少ない場合は1人、多くても6人、平均して3.3人であった。地区内での開催回数が増え、支所長が細かな日程調整を行った結果、参加率は、16年度の50.0%から17年度は65.3%に上昇した。

また、全ての参加者が発言するなど意見交換が活発になり、意見や要望の件数も増えた。

17年度の懇談会では、JA独自の事業で18年度から開始する「農業所得向上対策支援事業」に関する質問が多かった。また、意見や要望だけでなく、農産物販売代金から控除されている経費の内訳といった基本的なことを改めて確認する質問や、マイナス金利政策や地域金融機関の再編といったJAの信用事業を取り巻く環境変化についての質問もあった。

JAでは、懇談会を通じて、農業振興の具体的な内容が農業者に伝わっていなかったことに気付くことができたと感じている。また、懇談会の回を重ねて、率直に意見交換したり、疑問点や誤解が解消され、相互理解が深まったと評価している。

一方、認定農業者は、懇談会を、自分の意見や要望をJAのマネジメントを行う役員に直接伝えることができるよい機会と認識しており、継続を希望する声が寄せられているとのことである。

5 懇談会で得た情報の管理

—意見集約し組合員・役職員で共有—

懇談会では様々な意見・要望が出されたが、このうち営農指導員や購買担当者で可能な案件は支所で対応し、JA全体として検討する必要がある案件は本所で検討して対応している。

懇談会で出された意見や要望は、各支所長が作成した記録を、総務部が集計し事業別に分類して、理事会で報告している。

また、意見・要望とJAの対応をまとめたものを広報誌に掲載して、他の組合員にも周知を図っている。

JA紀南での対話活動の特長は、懇談会の開催方法についてより小さい規模へと改善したことである。16年度は地区ごとに開催したが、17年度はより少人数の車座方式に変更して、開催頻度を増やした。対話を促す環境を整えた結果、各支所での日程調整作業は煩雑になったものの、認定農業者の参加率が上昇し、意見交換も充実したものとなり、自己改革の取組みを含めて相互理解が深まった。これは、より少ない人数で開催した方が意見交換は活性化することを示唆しており、対話活動を進めるうえで参考になる好例といえよう。

(おだか めぐみ)

「小さな拠点」での買物支援

— JA美馬・木屋平支所の取組み —

主事研究員 寺林暁良

徳島県美馬市木屋平地区は、美馬市の中心部から30kmの山道を登った先にある山間地である。国勢調査によると、1955年に6,507人であった人口は、2015年には639人と10分の1にまで減少したほか、65歳以上の高齢者の割合も58.4%に達するなど、過疎・高齢化が特に激しい地域のひとつである。

こうした状況を受け、同地区には、行政や医療、福祉、買物といった日常生活に必要なサービスの拠点(小さな拠点)である木屋平複合施設が開設された。そこで、同複合施設で買物支援を担うJA美馬・木屋平支所の取組みとその成果について紹介したい。

1 木屋平複合施設の設立経緯

同複合施設の設立は、老朽化・耐震問題を受けて市の総合支所が旧木屋平中学校の校舎へと移転したことを契機としている。移転に合わせて生活サービスに関わる組織・団体を集め、地区の「小さな拠点」として整備することになったのである。

14年11月には、地区内の組織・団体で構成される検討委員会が発足し、「地域の方々の生活を支えるサービスの拠点」「地域活性化の拠



木屋平複合施設の外観

点」「緊急時の拠点」というコンセプトを実現させるため、順次協議が進められた。施設の改修には国土交通省の『「小さな拠点」を核とした『ふるさと集落生活圏』形成推進事業』の補助金を活用した。

こうして17年3月に設立した同複合施設には、第1表のように、生活サービスにかかわる各組織・団体が入居している。旧総合支所に入居していたJAも複合施設の開設に合わせて移転し、総合サービスの提供を担っている。

2 JAと商工会による買物支援センター

「ゆずの里」の共同運営

高齢者の買物支援は、木屋平複合施設の開設にあたっての課題のひとつであった。地区内には食料品を販売する商店が数軒あるものの、各集落に分散しているほか、店主の高齢などを理由に継続も危ぶまれていた。そこで美馬市は、16年12月に美馬市買物支援施設条例を制定し、同複合施設内に買物支援センター

第1表 木屋平複合施設の入居組織・団体

3階	まちづくりNPO、図書室、調理室
2階	歯科診療所、市総合支所、会議室
1階	診療所、薬局、郵便局、商工会、JA、買物支援センター
運動場	ヘリポート



食料品や農業資材が並ぶ買物支援センター「ゆずの里」

を設置することに決めた。

この買物支援センターの運営を担うことになったのが、JAと商工会である。特に、JAには旧総合支所の時代に農業資材などの販売を行っていた実績があった。そこで、JAと商工会は共同運営を行うための組織として指定管理団体「ゆずの里」を設立し、同複合施設の開設に合わせて買物支援センターの運営を開始した。

JAと商工会は、商品の品ぞろえや運営方針について随時協議を行いながら「ゆずの里」の運営を行っている。ただし、同複合施設に商工会の職員がいるのは週に1度である。そのため、日常的な「ゆずの里」の運営フォローは、職員が常駐するJAが担っている。

3 買物支援センターの運営状況

買物支援センターは、美馬市の買物支援事業の一環であるため、JAや商工会のコスト面での負担は大きくない。テナント料は無償であるほか、レジ担当者の人件費や光熱費などの運転費用、冷蔵庫や冷凍庫などの設備費用については市から補助が出ている。

センター開設当初は、JAで販売していた農業資材などをそのまま販売していたが、その後は順次、利用者のニーズに合わせて品ぞろえを広げている。開設後に実施した利用者アンケートを踏まえて日配品(豆腐や牛乳など毎日配達されるチルド商品)や飲料、調味料、洗剤などの販売を開始したほか、商工会側からの提案もあり、シカ肉やブルーベリーの加工食品などといった地元産品も商品のラインナップに加えている。

商品の仕入れや買物支援センターへの配送はJAが担っている。利用者からは商品の種類や量を増やすようにとの要望もあるが、過疎地ゆえに在庫調整が難しく、両者のバランスを取ることは苦勞しているという。高齢化率が高いがゆえに米や肥料などの戸別配達の要望も増えており、その対応も今後の課題である。

4 JAの役割発揮が拠点機能を高める

複合施設内で他の用事を済ませるついでに利用できる買物支援センターは、利用者からも便利だと好評である。JAが役割を発揮して同センターが運営されていることで、木屋平複合施設の「小さな拠点」としての機能がさらに高まっている。

また、この事例はJAと商工会との連携事例としても注目できる。地域の持続可能性を高めることは、その地域を基盤とするあらゆる組織・団体と共有できる目標である。多様な組織・団体との連携のなかでJAの役割がさらに際立っている事例だといえるだろう。

(てらばやし あきら)

出資によって農業法人の成長を支援

— アグリビジネス投資育成株式会社の投資事業と育成事業 —

主事研究員 高山航希

1 アグリ社の事業は農業法人への投資と育成

アグリビジネス投資育成株式会社(以下「アグリ社」)は、日本政策金融公庫(以下「日本公庫」)とJAグループの出資によって2002年に設立された。農業法人投資育成制度に基づく農林水産大臣の承認を受け、農業法人に対する投資事業と農業法人の育成事業を行っている。アグリ社の農業法人への投資実績は国内最大規模であり、最近では育成事業も強化している。アグリ社の取組みを、ヒアリングに基づいて紹介する。

2 出資には融資と異なる特徴がある

アグリ社は日本公庫およびJAバンク(JA、信農連、農林中金)と連携し、農業法人への出資という形で資金供給を行っている。融資との違いは、融資が法人の貸借対照表の負債を増加させる一方、出資は株主資本(純資産)を増加させる点にある。このため融資と比較すると、出資(増資)には農業法人にとって財務安定化、対外信用力向上、経営安定化などのメリットがある。ただし、出資(増資)後は利益に応じた配当や、一定の情報開示が必要となるため、成長志向の農業法人で活用されるケースが多いが、近年は事業承継対策としての活用も増加している。

アグリ社は、自己資金で投資するプロパー出資のほか、JAバンクアグリ・エコサポート基金のファンド(アグリシードファンド、復興ファンド、担い手経営体応援ファンド)の運用受託

という枠組みでも投資している。

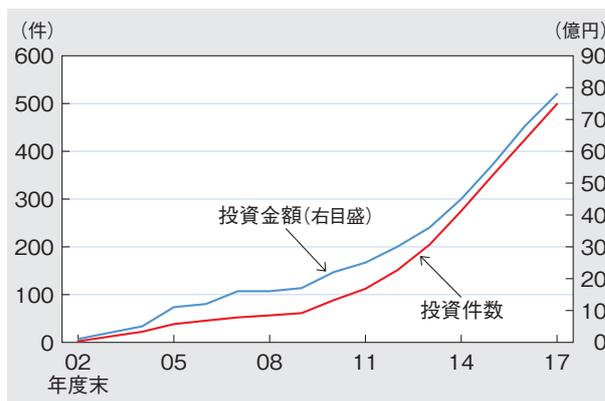
3 農業法人への投資実績は日本最大規模

アグリ社の投資案件には、直接アプローチした先のほか、日本公庫やJAバンクがアグリ社からの出資が適すると判断してつないできたものも含まれる。

設立以来18年3月末までの累計投資件数(実行ベース)は499件、累計投資金額は77.8億円である(第1図)。18年4月には累計500件を達成した。農業法人投資育成制度に基づくアグリ社以外の投資実績(各社合計)は、18年3月末までの累計投資件数(決定ベース)で約60件、累計投資金額で約20億円とみられ、アグリ社は農業法人向けの投資主体として日本最大規模である。

投資先も幅広い。立上げ直後で将来の成長が見込まれるものの財務や収益の基盤がまだそれほど強くない法人から、大型で財務基盤が比較的強固であり事業承継も考えている成

第1図 アグリ社の累計投資実績



資料 アグリ社提供資料

熟した法人まで、ファンドからの出資とプロパー出資を使い分けることで柔軟に対応している。地域別にみても全国47都道府県、各品目を投資先として網羅している。

資金の使い道も様々である。17年度のアグリ社の投資実績74件10億円のうち、運転資金が50件7億円と最も多く、設備資金が17件2.4億円、財務安定化・信用力向上が7件0.9億円となっている。^(注)

4 最近では経営支援も強化

アグリ社は、出資先をはじめとする農業法人の経営を支援する育成事業も行っている。17年には専門担当者を新たに配置して、この分野の取組みを強化している。具体的な事業内容は、出資先交流会、セミナー、個別コンサルティングである。

出資先交流会は法人間の情報交換やネットワークづくりの促進を目的としており、経営者交流会と若手後継者・経営幹部交流会を、年に1回ずつ東京で開催している。

セミナーは、農業法人の従業員を対象に、17年度に人材育成セミナー、販売力強化セミナー、次世代リーダー育成セミナーを農林中金や日本公庫、農業法人協会と連携して行った。従来は出資先の農業法人の従業員を対象としていたが、出資を受けることを考えている開催地近隣の農業法人の従業員も対象として拡大している。アグリ社のセミナーは従業員教育の貴重な機会となっているようである。

個別のコンサルティングは、出資先からの

要望がある場合など、必要性が認められる場合に行っている。たとえば、出資先には定期的な経営状況の報告書を提出してもらっているが、その際に相談したい内容が記載されている場合があり、それがきっかけでコンサルティングに入ることもある。また、投資案件をつないだJAバンクが出資先の経営状況をモニタリングするなかで、必要と判断することもある。17年度には、22社に対して個別コンサルティングを実施した。

コンサルティングは、その法人を担当しているアグリ社職員が、必要に応じて外部の専門家と連携しつつ、対応している。「栽培技術に関するソリューションは農業法人がすでに持っている」との認識から、コンサルティングの内容は、金融機関の強みである財務・経営面の課題を出資先とアグリ社で共通認識化することに重きを置いている。

アグリ社にとっても、経営支援は出資先との関係を強化できる利点がある。また出資先が収益力を上げられれば、アグリ社の収益源の一つである受取配当が拡大するという期待もある。

アグリ社は今後も育成事業の体制を強化していく方針である。特に、500件を超える経営データを持っていることは、他の農業法人向け投資主体にはない強みである。それを分析してセミナーやコンサルティングに生かしていくことも考えている。

一方、現場では出資の意義やアグリ社の取組みが十分に理解されていない面もあることが課題だという。現場での理解を深め、新規の投資実行につなげていくことが重要だろう。

(たかやま こうき)

(注)出資先の具体的な事例については拙稿「農業金融の手段としての出資について―農業ファンドに着目して―」『農林金融』2017年2月号、pp. 15-30を参照されたい。

浜プランを活用した漁協加工事業の活性化

—新潟県上越漁協—

研究員 亀岡鉦平

漁協を核とした漁村振興策である「浜の活力再生プラン」(浜プラン)は、多くのプランで今年度でひとまず最終年となる。次年度からの次期浜プランでは、異業種連携が新しいポイントとなる見込みだが、このような新要素への対応状況だけでなく、既存の優良プランの動向についても継続的な情報が求められる。今回は、2017年度「浜の活力再生プラン優良事例表彰」で全漁連会長賞を受賞した上越漁協の事例を通じて、今後加工事業や販売力強化に取り組む意向のある漁協にとって参考となる点をまとめる。

1 組合概況

新潟県西端の糸魚川市に所在している上越漁協は、06年1月に筒石、能生^{のう}、浦本、糸魚川の4漁協が合併して設立された漁協である。現在の組合員数は、正組合員106名、准組合員133名である。主要な漁法は、小型底びき網(主に筒石・能生)、刺網(主に浦本)、カニ籠漁(主に能生)であり、ホッコクアカエビ、ニギス、ベニズワイガニ等が漁獲されている。

2 浜プランで加工事業を再活性化

上越漁協の浜プランの特色は、加工事業とその販売に注力している点にある。上越漁協の浜プランも他の漁協と同様に、浜プラン以前から取組みの素地があり、その発展形として運用されているものである。

上越漁協では、元々^{しげ}時化が多く出漁日数が少なかったことから加工事業の重要性が意識されていた。さらに漁協合併を機に本所機能が充実したことで加工事業強化の機運が高ま

り、09年に組合員組織として「加工企画委員会」が設立された。しかし、ハード整備が行われるなどの展開は見られたものの、加工品の販売実績は伸び悩み、委員会も一時は休止状態に至ってしまった。

このような状況に対して、14年度から開始された浜プランが加工事業を再び活性化するきっかけとなった。具体的には、委員会が若手漁業者中心の組織となり、漁協職員とともに加工品開発や販促活動の主体となって積極的に活動するようになった。^(注1)SWOT分析やPDCAサイクルの確認といった手法の導入も、取組みの進展に寄与している。

3 浜プラン以後の加工事業の展開

—未利用魚利用から高級高品質商品へ—

浜プラン策定当初の加工事業は、未利用魚(流通に乗らない小サイズのニギス等)の学校給食向けでの利活用を中心に据えていたものだった。しかし、現在売り出されている「糸魚川のごっつお昆布メ」シリーズでは、マダイやマトウダイを原料として用いるなど、未利用魚に限らない高級感のある加工品開発あるいは高次加工化が進んでいる。

この背景には二つの事情がある。1点目は、未利用魚ベースの加工事業のみでは収益を上げづらいという点である。これは未利用魚利用に取り組む全国の漁協に共通した課題である。

2点目は、管内漁業の強みである漁獲物の高品質性を生かすという点である。管内の漁業は、漁場が近いという地理的特性を背景として、高鮮度化に取り組みやすい環境にある。くわえて、生産者のこだわりが非常に強く、

「漁獲物は水揚げした瞬間から商品」との意識の下、たもを使ってすくい上げるなど漁獲物に傷をつけず、鮮度保持を重視した実践が伴っている。以上のような地域漁業の性格を踏まえるなら、原料の高品質性を中心に、独自のPRが可能となると判断されたのである。また、漁業生産の加工事業への接続は、生産者のさらなる意識向上につながり、好循環を形成している。

施設整備もこういった方向性を反映しており、漁協は17年に3D冷凍庫を導入した。3D冷凍とは、高湿度冷気で対象を全方位からムラなく凍結させる技術であり、従来の一方向からの冷凍よりもドリップが生じず、鮮度保持効果が高い冷凍方法として注目されているものである。

浜プラン以後の加工事業の活発化は、収益面でも成果を上げている。第1表は加工事業の収益の推移について、13年度を基準年としてまとめたものである。表からは、浜プラン開始(14年度)以後毎年収益が上昇していることがわかる。漁協によると、特に17年度の伸びに関しては、3D冷凍庫の導入による訴求力の向上が大きいという。また、販路の拡大に当たって、ホテルやレストランとの商談のために漁協参事が機動的に動いていることも要因の一つであると考えられる。さらに現在は、刺身用冷凍品の海外輸出も検討されている。

4 何を学ぶか

— 人員確保と多様な取組みのバランス確保 —

上越漁協の事例からは、組合員組織活性化の重要性、高品質志向の加工品のシリーズ化

(注1)自身が有する強み・弱み・機会・脅威を認識、分析し、行動戦略を立てる手法のこと。

(注2)複数回答で28漁協が加工事業に意欲を示している。農林中金総合研究所(2018)『漁協自営漁業の実態と可能性に関する調査』79頁参照(<http://www.nochuri.co.jp/publication/soken/contents/7077.html>)。

第1表 加工事業による収益の推移

(2013年度=1.00)

	収益
13年度	1.00
14	0.94
15	1.09
16	1.22
17	1.48
18(計画)	1.81

資料 上越漁協に対するヒアリングより作成

の有効性、漁協職員の営業力の必要性といった多くの点を学ぶことができる。当研究所が17年に実施した全国の漁協に対するアンケートによると、今後実施したい事業としては加工事業が最も多く回答を集めており、加工事業(注2)に取り組む漁協の増加が今後見込まれる現状を鑑みるなら、上越漁協の取組みは有益な先例であると言える。しかし同時に、課題に目を向けることもまた必要であろう。

現在、加工事業が伸長する一方で、現場では、人員不足(専門職員、パート)の問題が現れつつある。合併によって管内の総職員数が減少したこともあり、新規に注力する事業に専従職員を配置するのは難しい。また、漁模様に伴う労働の不均一性がパート労働確保の障害となるのは不可避的である。今後加工事業に取り組む地域では、これらの課題への対応を視野に入れておく必要がある。

また、販路の地域外への拡大とともに、地域社会との協働も意識する必要がある。地域貢献を通じて漁業や漁協に対する地元の認知度が向上すると考えられるからである。例えば、地域観光資源としての水産物提供機能を担うことは、地域活性化に資するものと言える。上越漁協は、加工品の地域外への販売のほかにもサザエ捕り体験事業や地元水産高校との産学連携などに着手しており、地域内外双方に向けた取組みのバランスという点でも、示唆的な事例である。

(かめおか こうへい)

江戸期に現れた日本の哲学思想

理事研究員 清水徹朗

1 二宮尊徳の思想の源泉

二宮尊徳(1787~1856)は、著書『三才報徳金毛録』(1834)の中で、自らの思想を円形の図(大極之図、一元之論図、五行分配之図、因果輪廻之解等)で示している。私は初めてこれらの図を見た時、そのスケールの大きな世界観に感心したが、奈良本辰也(『日本思想大系』校注)によると、これらの図は主に宋学(朱子学)に由来するという。

尊徳は若い頃から儒教(儒学)の書物を熱心に読んでおり、尊徳の思想は自らが「神儒仏正味一粒丸」(『二宮翁夜話』)と表現しているように神道、儒教、仏教の教えのなかから自らの実践を通じて抽出したものということができ、その尊徳を生み出した江戸時代の学問・思想の系譜について考えてみたい。

2 江戸期における儒学の普及と展開

日本に儒教が伝わったのは漢字の伝来とほぼ同時期の5世紀であったとされているが、その後日本では儒教より仏教のほうが広く浸透した。日本で儒教が本格的に普及するのは戦国時代の内乱が終わり徳川政権が成立して以降であり、徳川家康は林羅山(1583~1657)を登用し幕藩体制を支える思想として朱子学を採用した。

しかし、その後、儒学者のなかから中江藤樹(陽明学)、山鹿素行(古学)、伊藤仁斎(古義学)など朱子学を批判する人々が現れ、石田梅岩は商人の哲学(石門心学)を唱えた。さらに荻生徂徠(1666~1728)は、古代中国の古典に遡って朱子学を厳しく批判し(古文辞学)、徂

徠の思想は8代将軍吉宗による享保の改革(1716~35)にも大きな影響を与えた。

3 封建社会を根源から批判した安藤昌益

徳川幕府の体制が揺らぎ、それを支える朱子学に対する批判が提起されるなかで、幕藩体制や儒教そのものを根源から批判した思想家・安藤昌益(1703~62)が現れた。安藤昌益は秋田県で生まれ、京都で医学、儒学を学んだあと、青森県八戸で医者として暮らしていたが、『自然真営道』(1752)において武士階級や儒教、仏教、神道を徹底的に批判し、農業(直耕)を中心とした社会への変革を訴えた。『自然真営道』は、儒教・仏教批判のみならず自然哲学、経済、歴史、言語学、本草学、動物学、医学など豊富な内容を含んでおり、エコロジー思想としても高く評価されている。

安藤昌益の著作は長く埋もれていたが、狩野亨吉が発掘し、ハーバート・ノーマン『忘れられた思想家－安藤昌益のこと』(1950)によって広く知られるようになった。安藤昌益は儒教・仏教に対して「聖釈は妄言」と批判したが、ノーマンは昌益に対する老荘思想や易学の影響を指摘している。

4 傑出した三浦梅園の自然哲学と経済哲学

安藤昌益より少し遅れて九州に三浦梅園(1723~89)が現れた。三浦梅園も昌益と同様に医者であり、大分県国東半島で生涯を過ごしたが、藩の儒学者に学ぶとともに、長崎に行って西洋の学問を知った。当時の日本では、中国の天文学書『天経或問』が翻訳され西洋

の天文学が紹介されており、梅園は同郷の天文学者・麻田剛立から天文学を学んで独自の自然哲学を生み出した。

梅園は『玄語』(1770)で宇宙論、論理学(条理学)を示し、『敢語』で政治論、倫理学、『贅語』で諸説の検討を行った。さらに『価原』で貨幣論、価格論を展開しており、窮民救済のため自ら慈悲無尽講を組織した。

梅園はカント(1724~1804)、アダム・スミス(1723~90)とほぼ同世代の人物であるが、三枝博音は梅園の哲学をヘーゲル哲学(弁証法論理学)に匹敵する内容を有していると高く評価した(『三浦梅園の哲学』(1941))。

5 大阪・懐徳堂の山片蟠桃

大阪の学問所として福沢諭吉(1835~1901)が学んだ適塾が最も有名であるが、大阪の商人が中心となって1724年に設立した懐徳堂も多くの優れた人材を輩出した。当研究所では数年前にナジタテツオ氏(シカゴ大学名誉教授、『懐徳堂』の著者)を招き講演会を開催したが、その際に懐徳堂に山片蟠桃という大思想家がいたことを初めて知った。

山片蟠桃(1748~1821)は兵庫県で生まれ、13歳で大阪の米仲買両替商に仕え、24歳でその番頭になった。懐徳堂で主に朱子学を学んだが、梅園にも影響を与えた麻田剛立から天文学を学び、20年近くかけて壮大な『夢の代』(1820)を執筆した。『夢の代』は宇宙論、思想、歴史、地理、経済など多分野にわたる百科全書的な書物であり、その中で蟠桃は仏教、神道の神秘主義を批判し(「無鬼論」、合理主義的な世界観を示した。

6 東洋思想の系譜と日本の近代化

以上見たように、二宮尊徳が儒教を学んでいた頃、その儒教を根源から乗り越えようとする胎動があった。丸山真男は『日本政治思想

史研究』(1952)において、荻生徂徠、本居宣長、安藤昌益の思想について、朱子学の「自然」的秩序の論理から主体的「作為」の論理への転換をもたらした日本近代化の一つの基盤になったと指摘したが、江戸期の日本では自然哲学においても革新的な思想的展開があった。

この革新をもたらした安藤昌益、三浦梅園、山片蟠桃の思想のルーツとして老荘思想や易学(陰陽五行説)があったことが指摘できるが、そもそも朱子学自体が「荘子」や「淮南子」「易経」の影響を受けて深い自然哲学(宇宙論、天文学、気象学、生物学等)を有していた(山田慶児『朱子の自然学』(1978))。その朱子学の基盤の上に蘭学(洋学)や日本独自の要素が加わって江戸期の日本でスケールの大きな思想家が現れたと言えよう。

紀元前6~4世紀に現れたピタゴラス、プラトン、アリストテレス、ユークリッド等のギリシャ哲学は、その後、欧州において数学、物理学を生み出す基盤となった。それに対して東洋思想には科学的要素が乏しいと考えられてきたが、インドや中国にも古代から優れた自然哲学、天文学、医学、農学があった。また、インドで生まれた仏教は、中国を経由することによって老荘思想、道教的要素を取り込み、それが日本に伝わって日本人の自然観、倫理観に大きな影響を与えた。

福沢諭吉は日本の近代化にとって儒教は障害要因であると厳しく批判したが(『文明論之概略』(1875))、福沢自身が漢学(儒学)の素養を有していたし、儒学のなかから横井小楠や佐久間象山のような開明的な思想家や二宮尊徳のような人物を生み出したのであり、日本の近代化に果たした儒学・東洋思想の役割を再評価する必要がある。また、二宮尊徳や大原幽学の思想についても、東洋思想全体の系譜や江戸期の思想的展開の視点から再検討する必要がある。

(しみず てつろう)

「里海づくり」に果たす漁業関係者の役割

広島大学 名誉教授 松田 治

1 はじめに

里海という言葉、考え方がはじめて柳哲雄九州大学教授(当時)により提唱されたのは、今から20年前の1998年である。その後、我が国沿岸では水質汚染問題が一段落し、“きれいな海”から“豊かな海”へと指向性が転換するにつれて、里海づくりの実践が各地に広がり、里海の実践が国の様々な制度や施策にも取り入れられた。中でも環境省が2008-2010年度に実施した里海創生支援事業は、里海活動の推進に大きな役割を果たした。この事業の中で、里海活動は、どこで、だれが主体となる活動かによって、7種に類型化された。すなわち、①流域一体型、②都市型、③ミティゲーション型、④鎮守の海型、⑤体験型、⑥漁村型、⑦複合型、である。里海ネット <http://www.env.go.jp/water/heisa/satoumi/> も開設された。

最近では、里海の当初の定義「人手が加わることにより、生物生産性と生物多様性が高くなった沿岸海域」を超えて、様々なタイプの里海づくりが各地に広まった。このような里海づくりの実践活動が、どこでどのように広がっているのか、2015年3月には、里海に関する全国的な実態調査結果が公表された。環境省が取りまとめた「里海づくり活動促進業務報告書」である。調査結果として、近年の里海活動の増加とともに活動主体としての漁業関係者の重要性が明らかになった。そこで、本稿では、里海づくりにおける漁業関係者の役割や重要性を考えたい。

2 海づくり実態調査結果

調査結果としては、まず、里海をとりまく情勢の変化が取りまとめられている。そのポイントの一つは、里海に関する施策が環境省のみならず、水産庁、林野庁、国土交通省などにも広がったことである。環境白書、水産白書や林野庁の「魚つき林」、「漁民の森」などの公表資料中の具体的な記述に基づいて省庁別の施策が整理された。水産庁系の事業では、直接的に里海と称していなくても、「環境・生態系保全活動支援推進事業」(2009-2013年度)や「水産多面的機能発揮対策事業」(2014年度-)が、里海づくりの推進に極めて重要な役割を果たしており、全国の100を超える地域で実施されていた。

里海づくり活動の主体に関するアンケートからは、里海づくりに最も重要な活動主体は漁業関係者で、全体の60%近くを占めることが明らかになった。なお、この調査では、調査対象の活動が里海づくりに該当するかどうかの判断は活動主体に委ねられたので、いわば「自己申告制」である。漁業関係者につづく主要な活動主体は、住民組織と行政機関であった。里海づくりにおける行政の役割は大きいですが、これが主体となっている事例は30%に満たなかった。以上から、現状の里海づくりは、「官」よりも「民」、特に漁業関係者と住民組織が主体の取組みであることが分かる。

しかし、「民」主導という特徴にもかかわらず、様々な里海づくりの取組みを調整したり

まとめたりする包括的な活動には、地方自治体の役割が非常に重要である。地方自治体にはすでに「里海」を冠した組織があり、香川県環境森林部の水環境・里海グループ、三重県志摩市の農林水産部 里海推進室(現、政策推進部 里海推進室)、石川県七尾市の産業部 里山里海振興課や福井県立の里山里海湖研究所が紹介されている。

次に、里海づくりはどこで行われているのか？ 活動は北海道から沖縄に至る全国で展開されており、しかも、都市近郊、閉鎖性海域、外海に面した地域など様々な環境下で実施されていることが明らかになった。海域区分ごとの活動数は瀬戸内海沿岸で最も多く、全体の半数近くを占めた(104/216)。一方、西部太平洋沿岸や中部太平洋沿岸での活動数は比較的少なかった。全国の活動数は、2010年度の調査結果に比べて、113から216へとほぼ倍増した。

里海づくりの成果としては、特に、藻場の創出・増大、水質の改善、ゴミの減少、水産資源状況の向上、関心の高まりが重要であった。関心の高まりとしては、住民、漁業者双方の関心の高まりの他、活動参加者の増加、人々のつながりの向上など、ソフト的な活性化が大きな成果としてあげられている。

3 漁業関係者による里海の推進事例

岡山県備前市日生町のアマモ場再生を中心にした「里海づくり」では、「海のゆりかご」アマモ場の再生活動が、地元の漁業協同組合を中心にして30年以上も継続され、全滅しかけたアマモ場の面積を往時の1/3程度まで回復させることに成功するとともに様々な関連活動が広がった。アマモ場再生は地域の学校教育や水産物の産直市場である「五味の市」の

活動等と密接につながり、生活協同組合運動や備前市全体の地域振興計画にも広がりつつある。その結果、日生はアマモ場再生活動の「発祥の地」や「聖地」とも呼ばれるようになり、2016年には全国アマモサミットが3日間にわたって盛大に開催された。三重県志摩市の場合には、当初、真珠養殖業者を中心にした漁村型の里海づくりと分類された取組みを契機にして、現在では、公的な「第2次里海創生基本計画」に基づいて、市をあげての先駆的で活発な「新しい里海創生によるまちづくり」が進められている。

4 課題と将来展望

環境省による調査からは、里海づくりの今後の課題として、「活動の後継者不足」、「専門的知識や技術の不足」、「スタッフや参加者の高齢化」など人的資源の問題が最も多くあげられ、活動資金とその継続性に関わる課題も多くあげられた。単独の団体で問題を抱える場合には、「知識のある団体と労働力のある団体と企画力のある団体と行政が一体となって取り組んでいる」、といった実践例が参考になる。新たな動きとして、里海は*Satoumi*と記され、日本発のユニークな沿岸域管理手法あるいは生態系管理手法として国際的にも注目を浴びている。今後は、2015年に国連で採択されたSDGs(持続可能な開発目標)などの国際的な枠組みにも対応できる持続的で豊かな沿岸域を実現するためのアプローチとしても、里海づくりは評価されることになる。この取組みへの多様な参画の中で、日常的に海と最も密接な関係にある漁業関係者が中心的な役割を果たすことを期待したい。

(まつだ おさむ)

漁協と商工会の連携によるハモのブランド化

主任研究員 尾中謙治

2017年8月29日に、大分県漁協杵築支店と杵築市商工会が連携をして、ハモを中心とする水産物消費を推進することを目的に「杵築市水産物消費推進協定」を締結している。

1 連携の経緯

大分県漁協杵築支店(以下「漁協」)は、15年3月31日に製氷施設や荷捌施設、水産加工場の建設により漁業者の所得向上を図ることを基本方針とした「浜の活力再生プラン」の承認を得た。

同年、施設活用の利便性向上のために、「大分県地域活力づくり活動支援事業」を活用してポンツーン(浮体式係船岸)の設置を検討したが、当事業は漁協だけでなく地域全体が活性化する内容が求められていた。そこで、県と市は杵築市商工会(以下「商工会」)に漁協との連携を打診したところ、商工会もハモの地産地消で漁協とのつながりを作りたいと考えていたところであり連携の話は進んでいった。

商工会は、11年度から地元素材を活用した特産品開発に取り組んでおり、12年度には九州トップクラスの水揚量を誇る杵築市のハモに絞り込んで特産品開発を進めていた。13年度以降は、ハモの商品・メニュー開発に加えて、ハモ料理提供店に貼るハモステッカーやのぼり、ハモ料理店や特産品情報を掲載したパンフレットの作成、ハモ料理の宣伝・PRの方法の検討・実施、ハモメニューの新規取扱店の募集、ハモのゆるキャラ「ハモシロー」の制作などを行っていた。具体的な販促とし

て13年度に「杵築ん鱧スタンプラリー(食べ歩き)」や「鱧・はもグランプリ(ハモ料理の食べ比べ)」、14年度には第1回「はも・ハモ祭り」(12月)を開催している。

漁協としても、ハモを買取集荷して主に京都・大阪の市場に出荷していたが、盆を過ぎるとハモの価格が下落するという課題を抱えていた。盆を過ぎたハモ、特に脂の乗った味の良い「秋ハモ」を地元飲食店などに提供する商工会の取組みは、漁業者の収入向上にもつながることからハモのブランド化に漁協も加わることになった。

2 具体的な取組み

15年10月31日には商工会主催の第2回「はも・ハモ祭り」と漁協主催の第6回「杵築市水産まつり」を共同開催し、ハモのPRを実施した。それ以前は別日程で別の場所で開催されていたが、同一にしたことによって来場者は増加し盛況であった。以後、市内のイベントに両者が参加するようになっていく。

15年11月16日には水産物の地元飲食店などへの流通および消費を通じた地域活性化を目的に「杵築市水産物消費推進協議会(以下「協議会」)」を発足した。協議会の構成員は、商工会(事務局)、漁協、大分県、杵築市、杵築市観光協会であり、商工会と漁協、行政が連携した販売促進体制が実現した。

協議会は年2回の会合があるが、そのなかで骨切りしたハモの流通を要望する声が多かった。実際に地元には骨切りできる人は3人

くらいしかいなかった。そこで、16年10月に漁協が大分県地域活力づくり活動支援事業を活用して、ハモの3枚おろし機と骨切機、冷凍・冷蔵施設を導入した。

その後、漁協の骨切りハモの市内流通にあたっての取扱ルールづくりが行われた。それ以前は、地元飲食店などは各自が仲卸業者や加工会社を通じてハモを調達していたので、決まり事はなかった。設定された取扱ルールは、飲食店のなかから販売店(取次店)を募集・設置し、そこが漁協との窓口となって週1回ハモを仕入れ、地元飲食店や個人消費者に販売するというものであった。現在は、1店舗が販売店として認定されており、そこが地元飲食店10店舗に販売できる体制が構築されている。

このような取組みを経て、17年に漁協と商工会との連携を促進する「杵築市水産物消費推進協定」が締結された。連携する主な内容は、①ハモを中心とする杵築市内で漁獲された水産物の漁協と商工会による宣伝及び販売促進、②杵築ハモ取扱店の設置及び拡大、③漁協が骨切り加工したハモのブランド化、④杵築産水産物の消費拡大のためのイベント開催、である。上記の内容はすでに取り組みされているが、協定を締結することによって両者が継続した取組みをすることが約束された。

このようなスムーズな連携の実現は、杵築市が漁協と商工会の双方の調整・ファシリテーター役をし、補助金などのアドバイザー役として機能していることが大きな一因として挙げられる。ほかにも県が漁協と商工会の橋渡しをしたことや、漁協と商工会の双方の目標が「ハモの販売」という方向で一致していたこと等もある。

3 今後の発展に向けて

現時点の漁協は、骨切りハモを冷凍で出荷しているが、既存の設備は急速冷凍ではないため、長期保存による品質保持が難しく、加えて発注の最小ロットを5kg以上としているため、販売店からの注文状況は順調とは言えない。17年がハモの不漁だったことも影響している。19年には新しい荷捌・加工施設が完成する予定であり、そこには急速冷凍機や真空包装機も整備されることになっており、その後は販売店や地元飲食店からの発注の増加が期待される。ハモのブランド化は漁協の加工施設が完成し、ハモの漁獲があれば順調に進んでいくと予想される。

今後、漁協は連携を通じてハモ以外の水産物の地元流通の展開と商工会の強みである宣伝・PR力を活用したいと考えている。商工会自体も、水産物の販売とPRは自身の強みとして認識しており、漁協に対しては品質管理を含む高品質な水産物の提供を期待している。

さらなる連携の発展には、商工会と漁協によるハモのブランド化の上位目標を共有することも一手と考える。商工会はハモのブランド化を、主目的である「杵築市の歴史、観光、特産品、人工的資源を活用し、10年後の年間交流人口が200万人になることを目指した“観光地”としての認知度の向上」のひとつの手段として位置づけている。例えばこの目的を漁協も共有することによって、「渚泊(漁家民泊)^{なぎさ}」や漁業体験、クルージングなどの案が浮上し、漁協が参画できる可能性も出てくる。ハモのブランド化をきっかけとした漁協と商工会とのつながりから今後は上位の共通目標の設定・共有によって、両者の強みを生かした新たな取組みにも期待したい。

(おなか けんじ)

農林金融2018年6月号

欧州の協同組合銀行における
農業融資への取組み

(重頭ユカリ)

EUのなかでも農業生産が盛んなフランス、オランダ、ドイツの3か国で、協同組合銀行は農業融資において高いシェアを占めている。各協同組合銀行グループでは、ローカルバンク、地方金庫などと呼ばれる単位組合と、全国機関、子会社等が役割分担・相互補完しながら、農業経営体から食品産業の企業等にまで幅広く対応している。

しかし、いずれにおいても融資残高全体に占める農業融資の割合が1割に満たないのは、各国の経済に占める農業のウェイトが低下しているからだと考えられる。そうした状況のなか、協同組合銀行では、農協や農機販売会社との連携強化、農業融資体制の効率化といった動きがみられるほか、ドイツの一部で残る経済事業兼営組合では、総合事業だから農村部で生き残ることができるというケースもある。

フランスにおける農協の新たな展開

(内田多喜生)

フランスの農業・食品関連産業においては川上、川下部門で大手加工流通資本等の進出がみられ、さらに、輸入農産物との競争も激しくなっている。このような環境下で、フランスの農協は国内の農業生産者を組織し、その農業経営を維持するうえで、非常に大きな役割を果たし、農畜産物市場におけるシェアも一定水準を維持している。

農協の多数は小規模な事業を限られたエリアで行う農協であるが、一方で、大手資本に対抗するかたちで合併、統合、買収、国際化等によって、規模拡大(クリティカルサイズの確保)とフードバリューチェーンの川上、川下部門へ進出する動きを強める農協もみられる。農産物市場や農政の変化に対応し、フランスの農協には新たな展開と多様な取組みがみられている。

農林金融2018年7月号

地域特性を生かした肉用鶏経営の事業戦略

(堀内芳彦)

食鳥業界は、旺盛な鶏肉需要を背景に、2017年の国内生産量が6年連続で過去最高を更新し、更なる増産の動きがみられる。ただし、コスト競争が非常に厳しく、インテグレーション方式による大規模化が進展し、中小規模生産者の淘汰が継続している。

インテグレーターによる肉用鶏経営の生き残り戦略として、農場や食鳥処理場の増設による供給体制強化が重要なポイントの一つといえるが、これは、飼料調達、流通網、雇用確保等の面で地域特性や地域経済と深い関わりを持つ課題である。

また、地鶏経営では、地域ブランドの確立に向け、地元自治体と生産、加工、販売の関係者が密接な連携関係を構築し、生産体制の整備により品質の統一化を図ったうえで、地域の食文化や消費者ニーズに合わせた販売戦略を展開していくことが重要といえる。

最近の卸売市場を取り巻く諸情勢

(一瀬裕一郎)

2018年の卸売市場法改正は、規制改革推進会議等の「卸売市場を含めた流通構造の改革を推進するための提言」におおむね沿った内容となっている。すなわち、国等の卸売市場への関与を必要最小限にとどめる方向である。

同法改正について専門家の間では、卸売市場の多様化を促して出荷先や仕入先の選択肢を増やすという肯定的な意見がある一方で、生鮮食料品の安定供給という卸売市場の公共的な役割が脅かされるという否定的な意見もある。

わが国の方向とは対照的に、EU主要国では卸売市場を公共財と位置付け、その運営や整備に国等が主導的に関わっている。生鮮食料品の安定供給という公共的な役割の維持のためには、わが国においても国等の深い関与が必要とされることが今後もありうるのではなかろうか。

農林金融2018年6月号

ドイツの酪農協系乳業DMKグループにみる
農業協同組合の今日的課題

(小田志保)

EU共通農業政策の改革に伴い、国際市況への連動が強まり、EUにおける生産者乳価の変動幅は拡大している。ドイツでは大手乳業メーカーの工場集積地である北部で乳価変動は顕著で、そこでは生乳取引市場の寡占化と、酪農協系乳業メーカーの大規模化や、生産から乳製品販売までの垂直統合が進んでいる。

歴史的な乳価下落への対策として、連邦カルテル庁は生乳取引市場における競争促進を強化し、酪農協ならでは生乳取引の仕組み改善を提案している。しかし、ドイツ最大手の酪農協系乳業メーカーの実態からは、市場競争へ対応するため、酪農協の大規模化や持ち株会社化、また組合員における生乳出荷条件へのニーズの多様化が進むなかで、協同組合性の保持が難しくなっていることが課題であることがわかった。

農林金融2018年7月号

ベトナムハノイ市における
「安全野菜」の生産と流通

(山田祐樹久)

ベトナム、特に首都ハノイ市では食の安全志向が高まっており、「安全野菜」という政府が定める基準を満たす野菜が注目を浴びているが、これについても産地偽装などの問題が報じられている。

その背景には安全野菜の生産基準が不明瞭であることや、その普及を担う行政組織や合作社の職員の基準遵守への意識の低さが挙げられる。また、生産者は必ずしも安全野菜経営に主体的に参入しておらず、品質維持へのコミットメントは弱い。

こうした課題のもと、政府は民間企業の取組みに期待を寄せている。実際、民間企業による安全野菜生産への参入が進みつつあるが、農地の零細性や地価高騰といった参入障壁もある。民間企業と行政、合作社がいかに連携していくかが安全野菜のサプライチェーンの改善において求められる。

金融市場

2018年6月号

潮流 「異次元の金融緩和」がもたらしたもの

情勢判断

(国内)

1～3月期は9四半期ぶりのマイナス成長

(海外)

- 1 消費に勢いが戻りつつある米国経済
- 2 内外経済の下振れリスク要因を意識した経済運営へ(中国経済)

分析レポート

- 1 頭を打たれたユーロ圏の経済成長

経済見通し

2018～19年度改訂経済見通し

分析レポート

- 2 地域別に見た共働き世帯の家計動向

連載

金融機関の新潮流

電子地域通貨で地域活性化をめざす

飛驒信用組合

2018年7月号

潮流 「腐敗した民主政」と「清廉な専制政」はどちらがましか

情勢判断

(国内)

- 1 「緩やかな成長経路」に戻る国内経済
- 2 2018～19年度改訂経済見通し
(2次QE後の改訂)

(海外)

- 1 通商問題は波乱含みだが、堅調な拡大が続く米国経済
- 2 投資は減速したが、巡航速度の成長続く中国

分析レポート

ユーロ圏で懸念される投資の停滞

連載

金融機関の新潮流

女性活躍に積極的に取り組む岩手江刺農業協同組合

海外の話題

英国の「根拠なき楽観」

中山間地における地域対策と農業対策の一体化で 地域農業の活性化に取り組む

農事組合法人ファーム・おだ 顧問理事 吉弘昌昭

中山間地の地域農業にとって今最大の課題は、農業者の高齢化・担い手不足などによる遊休農地や荒廃地の増大です。

このため、祖先伝来の優良農地を荒らさないで守り、農地として存続し、さらには若い担い手を受け入れることが出来る組織経営体を育てることが急務となっております。

組織経営体に必要な要素は、人・物・金・情報と言われますが、何よりも人づくりが一番重要であります。なぜなら集落営農を法人化するにあたって、地域の話し合いを進めるリーダーが必要だからです。

特に、農業経営にとって条件不利な中山間地が、全国で耕地面積の40%もあり、私の住む広島県では75%が中山間地域で全国平均の2倍近くにもなります。

また、広島県農業は過疎化、高齢化、担い手不足、遊休農地の増大、ひいては集落機能の低下が全国より15年程度早く進行しました。小規模零細経営で脆弱な生産構造(農業では生活できない)に拍車がかかっていると思います。

このような農業・農村の危機的状況を、「ピンチはチャンス」と捉えて住民が地域の危機に率先して対応し、即行動を起こせば不可能と思われる農業・農村の活性化も実現できるものと私は確信しております。

広島県は、水稲、麦、大豆、飼料作物などの土地利用型農業経営では、規模拡大のため連担で面的農地集積を個人ですることは非常に困難であるため、集落営農の法人化を積極的に進めて参りました。具体的には、平成13年度から「集落法人リーダー養成講座」を開設し、人づくりを実施した結果、現在までに

集落営農法人が293設立されました。今後の目標は345法人ですが、目標達成には人づくりが一番のポイントであり、地域農業のリーダーを養成すれば、必ず集落営農を法人化できることが実証されております。

私が住む東広島市河内町小田は、典型的な中山間地で13集落213戸人口600人の小さな地域ですが、旧小学校区を1農場と考え、平成17年に50回の話し合いを重ねて「農事組合法人ファーム・おだ」を設立いたしました。現在、経営面積は104haで水稲、麦、大豆、野菜などを栽培しております。また、平成24年4月から米の需要拡大と若い女性の周年雇用を目的に米粉パン工房「パン&米夢」(パントマイン)の複合経営を始めました。その結果、平成28年度決算では、法人の総収入が1億8千万円となり、7千6百万円の集落還元額となりました。若い担い手雇用者も15名となり、集落の荒廃地もなくなり小田地域がきれいになったことで、若い13世帯が帰農定住するようになりました。図らずも平成27年には、天皇杯を頂くことができました。

現在JAグループの自己改革が進められていますが、地域対策と農業対策を一体的に推進し、地域農業の活性化を図るためには、JAと集落営農法人が車の両輪となって、必要不可欠な新しい組織に変革することが求められます。両者がお互い小さな協同によって切磋琢磨し、農業所得の増大と持続可能で安定的な経営となるよう、JAと集落営農法人が本所と支所のような関係に成熟することを期待しております。

(よしひろ まさあき)

農中総研のホームページ <https://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、新着通知メール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。

本誌に対するご意見・ご感想をお寄せください。

送り先 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-11 農林中金総合研究所
FAX 03-3351-1159
Eメール hensyu@nochuri.co.jp

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 | 2018年7月号 (第67号)

編集・発行 **農林中金総合研究所**
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-11
Tel.03-6362-7781 Fax.03-3351-1159
URL:<https://www.nochuri.co.jp>
E-mail:hensyu@nochuri.co.jp