ISSN 1882-2460

農中総研 調査と情報

2022.5（第90号）

■ レポート ■

● 農林水産業 ●

クロマグロ養殖の動向 …… 田口さつき …… 2
生産構造からみた肉用牛経営管理の重要性 …… 平田郁人 …… 4
コロナ禍の長期化がもたらす牛肉需要の変化 …… 長谷川晃生 …… 6
配合飼料価格安定制度をめぐる情勢 …… 平田郁人 …… 8
大都市所在の中国A農村産権交易所の現状と問題点 …… 若林剛志 …… 10

● 農漁協・森組・協組等 ●

（株）ASAHIサポートセンターにおける
酪農ヘルパーの処遇改善やキャリアパス …… 小田志保 …… 12
野菜の産地振興とブランド化
―JA山形市「『山形セルリー』農業みらい基地創生プロジェクト」― …… 長谷　祐 …… 14
兵庫南農協の他組織との連携 …… 尾中謙治 …… 16
交流を核としたJA大井川の地域振興の取組み
―KADODE OOIGAWAと農泊― …… 佐藤彩生 …… 18
地域病院発の地域課題解決会社とは
―JA愛知厚生連・足助（あすけ）病院にみる地域医療の真髄― …… 河原林孝由基 …… 20
土地改良区の組合員制度見直し論の動向と論点 …… 亀岡鉱平 …… 22

● 経済・金融 ●

対象者を拡大する住宅ローン
―夫婦連生団信、同性パートナーシップ制度対応― …… 梶間周一郎 …… 24

■ 寄　稿 ■

進む離農と水稲農業の未来
有限会社穂海農耕 代表取締役　丸田　洋 …… 26

■ 現地ルポルタージュ ■

コロナに負けるな！進化する米自慢大会
―岐阜県稲作経営者会議青年部のチャレンジ― …… 小針美和 …… 28

■ 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 …… 30

■ あぜみち ■

漁協による未利用資源を活用した備蓄食の商品化
但馬漁業協同組合 参与　丸山和彦 …… 32

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

クロマグロ養殖の動向

主任研究員　田口さつき

1　経営体数は減少

マグロ養殖は近年、勢いが鈍っている。水産庁が2022年３月31日に発表した「国内のクロマグロ養殖実績」によると、21年のクロマグロの経営体数は88経営体と、事業譲渡などにより18年の95経営体をピークに減少している。

このような状況の背景の１つには、日本政府による太平洋クロマグロの管理強化がある。20年11月27日付の農林水産大臣の指示に基づき、各都道府県は①各県の１年当たりの天然種苗の活込尾数が11年から増加するような養殖漁場の新たな設定を行わず、②生け簀の規模拡大により各県の１年当たりの天然種苗の活込尾数が11年から増加することのないよう漁業権に生け簀の台数等に係る制限または条件を付けている。マグロの養殖場の数は過去最高だった18年の189から頭打ちとなり、21年は187となった。この187の養殖場のうち、人工種苗のみを活け込むよう制限されているのが72養殖場であり、残り115養殖場は天然種苗を活け込む生け簀の台数等について制限がある。

なお、生け簀の数は、過去最高だった16年の1,657台から減少傾向にあり、21年は速報値で1,379台となった。

2　種苗、出荷の動向

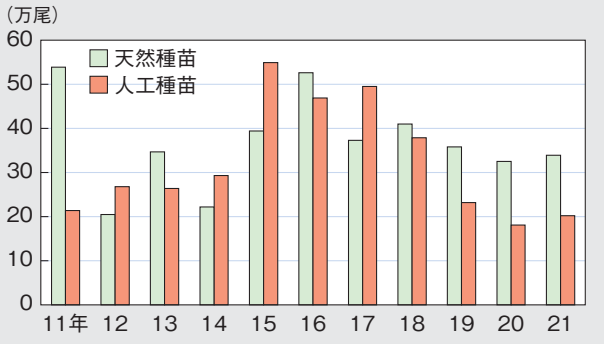
活け込まれた種苗の尾数は、16年の99.5万尾から減少傾向にあり、21年は54.1万尾だった。

クロマグロの資源管理により制限がかかっている天然種苗だけでなく、むしろ人工種苗の方が減少は著しい（第１図）。コロナ禍で需要が落ち込むなか、活込が抑制されているものと思われる。全活込種苗のうち、天然種苗の割合は、15年に41.8％まで低下したが、19年から３年連続で60％を超えている（第２図）。

天然種苗が30cm以上の大きさである一方、人工種苗は５cm程度と天然種苗の大きさになるまでに死亡することが多く、経済的な理由から天然種苗の利用は今後も続くとみられる。

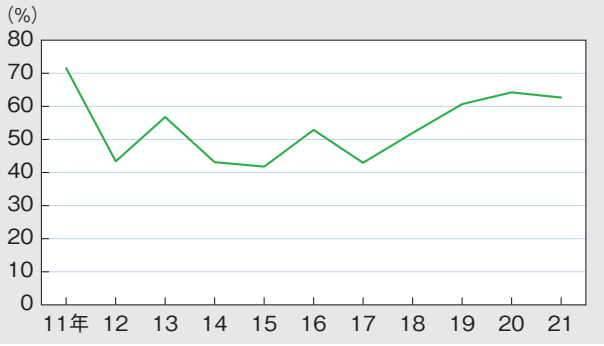
出荷尾数は、19年の30.2万尾に迫る29.7万尾であった（第３図）。うち、人工種苗（から育てたマグロ、以下同じ）は3.5万尾で、過去最高となった20年の6.3万尾から大きく減少した。出荷

第1図　養殖クロマグロ種苗活込状況



資料　水産庁「令和3年における国内のクロマグロ養殖実績」

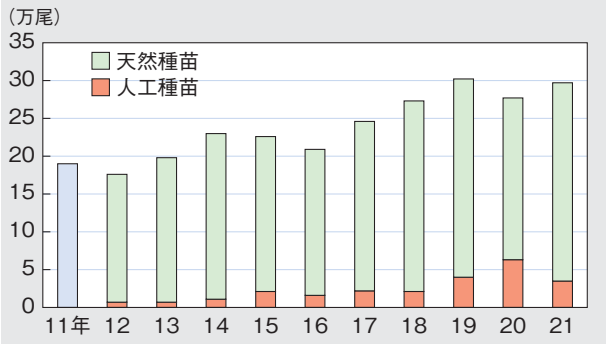
第2図　天然種苗が全活込種苗に占める割合の推移



資料　第1図に同じ

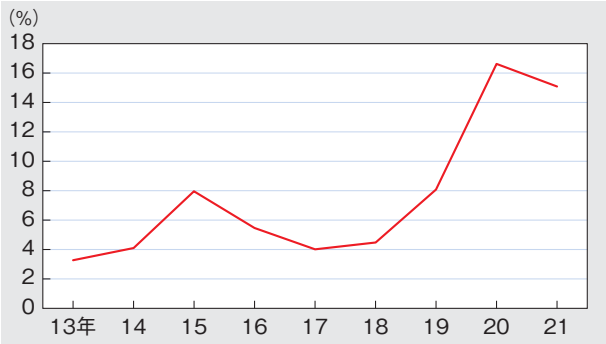
農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

第3図　養殖クロマグロ出荷状況(尾数)



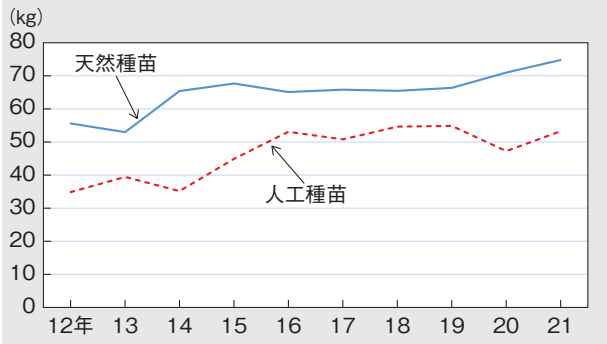
資料　第1図に同じ
(注)　11年は、天然種苗数と人工種苗数が不明。

第4図　人工種苗の生存率の推移



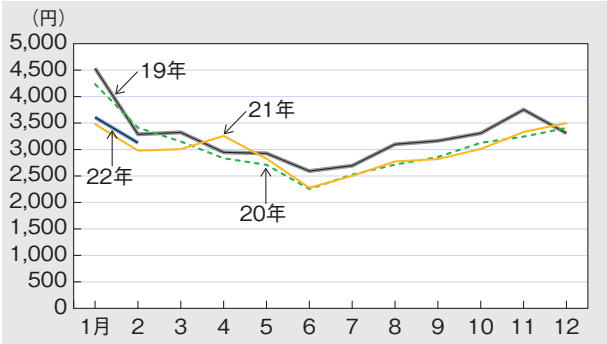
資料　第1図に同じ
(注)　生存率＝出荷尾数÷3年前の活込尾数×100。

第5図　出荷クロマグロの１尾当たりの重量の推移



資料　第1図に同じ

第6図　クロマグロの価格推移(１kg当たり)



資料　東京都中央卸売市場「市場統計情報」
(注)　クロマグロ(国内)鮮魚の価格。

尾数のなかに占める天然種苗の割合は21年で88.2％と依然高い。出荷重量は、21年は21,460トンと過去最高となった。うち、天然種苗が19,596トンと全体の91.3％を占めた。

3　マグロ養殖の変化

公表された数値から技術的な変化も読み取れる。例えば、人工種苗が３年間飼育だとして、生存率(出荷尾数を３年前の活込尾数で割り、百分率としたもの)を表すと(第４図)、20年以降は15％を超えている。

出荷重量を出荷尾数で割った１尾当たりの重量は増加傾向にある(第５図)。特に天然種苗の大型化が進んでおり、21年は１尾当たり過去最高の74.8kgとなった。 なお、人工種苗は53.3kgであった。ただ、コロナ禍による需要の落ち込みを受けた意図せざる大型化という見方もある。

4　今後の見通し

今後のクロマグロ養殖を考えるうえで、重要な指標であるクロマグロの販売価格は、コロナ禍による需要の減少を受け、下押し圧力が働いている(第６図)。販売価格の低迷が続く場合は、今後も活込の抑制が継続するとみられる。

また、餌となるサバ類の価格の動向にも注意が必要である。サバ類から比較的安価なマイワシへ餌をかえる動きも進むと思われる。ただ、現在、原油価格の急騰などもあり、餌となる魚類の価格も全体的に上昇圧力が働く可能性がある。

(たぐち　さつき)

生産構造からみた肉用牛経営管理の重要性

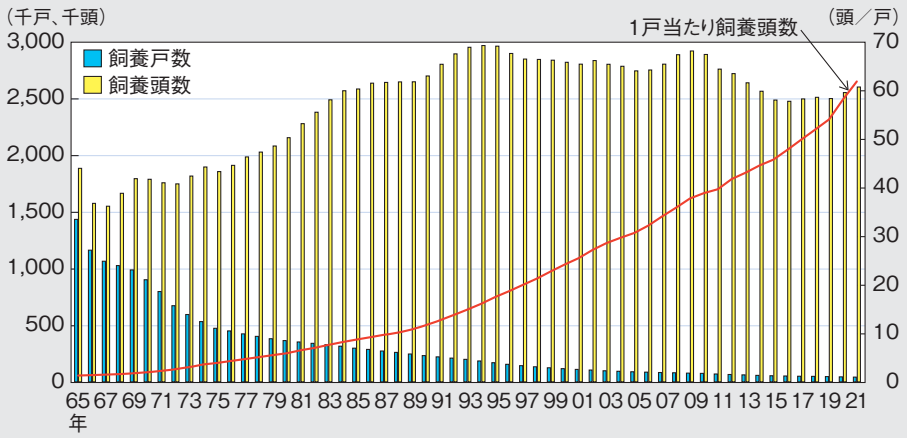
専任研究員　平田郁人

1　生産構造の状況

わが国の肉用牛飼養頭数は、飼養戸数減少を１戸当たりの経営規模拡大で補い、そのペースは更に早まる兆しをみせている（第１図）。しかし、全階層で規模が拡大している訳ではない。畜産統計に飼養頭数500頭以上層が設けられた2008年から21年までの13年間で、500頭以上層のみ戸数と頭数が増加し、他の階層は全て減少している（第１表）。大規模層への生産集中が進み、21年には全生産者の1.8％にすぎない500頭以上層が41.6％の肉用牛を飼養するに至っており、平均飼養頭数も1,419頭と13年間で9.1％増加した。

しかし、規模拡大により生産性が向上するなか、500頭未満層の中でも注目すべき階層がある。それは50～99頭層で、直近13年間の減少率は戸数で10.2％、頭数で3.6％と500頭未満の各階層中で最低だ。これは、家族経営の飼養・資金等経営管理上の制約を考慮し、夫婦で無理なく経営すると100頭／戸前後が限界であるためと推察される。実際には、家族経営の農業従事者は約2.4人（男性1.3人、女性1.1人）となっている。したがって、100頭／戸以上の飼養も可能かもしれないが、①経営管理の負荷の増大、②高齢な家族の農業離脱による将来の労働力不足の懸念、③経営者の子供が事業承継するのか不確実な事情等があり、家族経営は簡単に規模拡大に踏み切れない。このような背景で50～99頭層にとどまる経営体が存在することが、この階層の減少率の低さに表れていると思われる。

第1図　肉用牛飼養戸数・頭数と１戸当たり飼養頭数の推移



資料　農林水産省「畜産統計」
（注）　一貫経営が4割近くを占めていることから、繁殖・育成・肥育・一貫肥育の農家の区分が曖昧になりつつあるため、総飼養戸数・総頭数と1戸当たり飼養頭数とした。

第1表　肉用牛総飼養頭数別の戸数と頭数（08年と21年との比較）

（単位　千戸、千頭、％）

総飼養頭数	戸数					頭数				
	08年	21年	増減数	増減率	21年シェア	08年	21年	増減数	増減率	21年シェア
1～9	45.5	18.0	△27.5	△60.5	42.7	192.7	85.3	△107.4	△55.7	3.3
10～19	14.6	7.8	△6.8	△46.8	18.4	198.3	113.7	△84.6	△42.7	4.4
20～49	10.6	8.0	△2.6	△24.4	19.0	318.0	264.9	△53.1	△16.7	10.2
50～99	4.4	4.0	△0.5	△10.2	9.4	301.4	290.4	△11.0	△3.6	11.1
100～199	2.6	2.2	△0.4	△14.0	5.3	377.9	322.6	△55.3	△14.6	12.4
200～499	1.7	1.4	△0.3	△17.6	3.4	550.1	445.1	△105.0	△19.1	17.1
500頭以上	0.7	0.8	0.1	8.1	1.8	918.9	1,083.0	164.1	17.9	41.6
合計	80.0	42.1	△37.9	△47.4	100.0	2,857.0	2,605.0	△252.0	△8.8	100.0

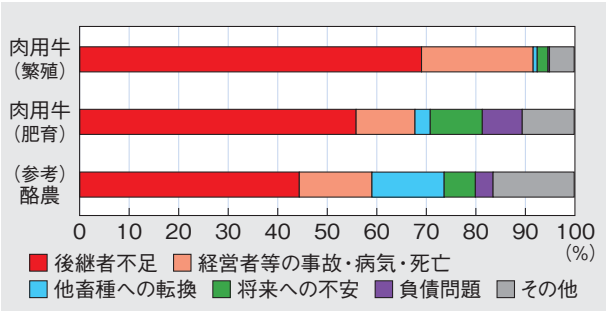
資料　第1図に同じ
（注）　四捨五入により計と内訳が一致しない場合がある。

2　肉用牛経営からの離脱要因

第２図の通り経営体の減少要因の過半は「後継者不足」である。「経営者等の事故・病気・死亡」

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

第2図　肉用牛経営からの離脱要因



資料　農林水産省調べ（2017年）

も後継者不在のための離脱と考え後継者不足に含めると、繁殖農家で９割、肥育農家で６割超が後継者不足で経営離脱している。しかし、後継者不足がなぜ生じるのか明確ではない。例えば、そもそも後継ぎがいないのか、あるいは子供が都市部への憧れや別の就業機会を求め故郷から離れる一般的な農村の人口流出なのか等不明確だ。家族経営の持続可能性を考えるうえで着目すべきはこの「なぜ」だろう。手がかりとして第２図においては少数派の「将来への不安」「負債問題」がある。これらは経営者本人の問題による離脱要因で、明確な傾向は肥育経営に表れており「将来への不安」「負債問題」が一定程度を占める。家族経営のなかで、経営者のみならず後継者も肉用牛経営の収益性の低さと不安定さを感じていることが、後継者の「将来への不安」にもつながっているのではないか。確かに経営安定対策は充実してきたが、中小規模主体の家族経営では購入飼料価格等が大規模経営体より割高で費用が増嵩（ぞうすう）する。このため所得は大規模層が押し上げる平均値を下回り、経営悪化時の所得補てんも不十分となる。

3　経営管理の重要性

「将来への不安」や「負債問題」の解消には、一義的に経営管理の充実が重要となる。特に低所得率の肥育経営には必須だと思われる。

飼養管理面では、過大な多頭飼養は肉用牛の健康や増体等の飼養管理を難しくする。酪農ならば毎日搾乳するので牛の異常を早期に発見できるが、肉用牛では飼料の食込みが悪くても、注視してないと早期発見は難しい。数日間の食欲不振の影響は長引くこともあり、枝肉格付けが下がる場合もある。鼓脹（こちょう）症等の疾病があっても気づき難い。したがって、濃密な畜舎巡回による肉用牛の状態観察、アニマルウェルフェアに則った飼槽・水槽の清掃、敷料の適時交換等が、管理可能な範囲にある必要がある。

労働力の面では、家族労働力ギリギリで飼養すると家族の誰かが病気等の際、十分な飼養管理が難しくなる。このことで、肉質が低下するだけでなく牛に障害をもたらすこともあり、一定程度余裕をもった頭数を飼養する必要がある。

資金管理面では、肉用牛の在庫見合いの運転資金額と飼養牛の価値（投入費用の合計）を月次で突合させ、合わなければ原因究明のうえ所要の対策を講じ、所得向上に向け合理化を図る必要がある。この前提には、導入牛価額や価格変化を踏まえた飼料費等の記帳が極めて重要となる。さらに、設備資金償還を減価償却費で賄えるか、事前に見通しておくことも望まれる。

夫婦での家族経営は普段から意思疎通を可能とし、飼養管理と資金管理の役割を決めることで適切に経営できる場合が多い。後継者問題も同じことが言える。日頃から後継者を含む家族で肉用牛経営に関し話し合い、経営管理の素養を磨くことも大切だが、後継者が意思疎通できるパートナーをもつことで「将来への不安」がある程度解消され、事業承継の状況も改善すると考えられる。家族経営における経営管理の充実は、資源循環型畜産や地域活性化等の産業や地域の持続可能性維持に貢献するであろう。農協系統には後継者の「将来への不安」を取り除く対応の拡充に期待したい。

（ひらた　いくひと）

コロナ禍の長期化がもたらす牛肉需要の変化

主席研究員　長谷川晃生

1　牛肉需要の新たな変化

新型コロナウイルス禍におけるインバウンドを含む外食への影響が長期化し、また海外経済の回復等に伴う外部環境の変化を受け、国内の牛肉需要は大きく変動している。

外食産業の動向について、一般社団法人日本フードサービス協会の調査によると、牛肉消費に関連がある焼肉業態の売上は、2020年は前年比10.9％減少した。21年は9.2％減となり、コロナ禍前の19年と比べると、22.5％も減少した。22年に入ると緊急事態宣言で売上が大きく落ち込んだ前年の反動で売上増に転じたが、19年比で、１月は9.8％減、２月は26.4％減、３月は14.6％減となっている。したがって、コロナ禍前に国内消費の３割(注1)を占めていた外食全体での牛肉需要は、減少が継続しているものとみられる。

コロナ禍において需要をけん引してきたのは家計消費であった。家計調査をもとに、牛肉の購入量をみると、20年前半は前年比２割ほどの高い伸びとなり、その後も増加が継続し、20年は前年比9.9％増と大きく増加した（第１表）。21年は反動減(6.2％減)となった。

第1表　家計での牛肉等の購入数量の変化

（前年比・前年同期比増減率）　（コロナ禍前比増減率）

（単位　％）

	20年	21	22年1～2月期
牛肉	9.9	△ 6.2	△ 9.3
豚肉	8.6	△ 1.9	△ 0.5
鶏肉	11.0	△ 2.6	1.2

（単位　％）

	20年	21	22年1～2月期
牛肉	8.7	1.9	△ 0.9
豚肉	8.6	6.6	7.8
鶏肉	12.4	9.6	10.5

資料　総務省「家計調査」
（注）　二人以上の世帯。コロナ禍前は17～19年の平均。

21年の購入量をコロナ禍前(17～19年平均)と比較すると、1.9％増に留まっている。これに対して、豚肉、鶏肉は、牛肉同様に21年は前年比で減少したが、コロナ禍前と比べて、それぞれ6.6％増、9.6％増と高い伸びとなった。内食需要は継続しているが、牛肉については家計消費に陰りが出始めたことがうかがえる。

2　推定出回り量は２年連続で減少

こうしたことから、牛肉の推定出回り量(注2)は、20年は前年比1.9％減、21年は2.4％減となった（第２表）。需要減退分が輸入牛肉の減少となり、実際の輸入量をみると、20年は2.5％減少した。21年は、反動で一時的に増加したが、前年比で2.6％減となった。出回り量についても、国産の変動幅が小さいなかで、輸入が大きく減少した。一方、豚肉、鶏肉は、国産、輸入ともに21年は増加し、とりわけ輸入鶏肉の増加(前年比11.3％増)が顕著である。

第2表　食肉の推定出回り量の変化

（単位　万トン、％）

		20年		21	
		推定出回り量	前年比増減率	推定出回り量	前年比増減率
牛肉		92.4	△ 1.9	90.2	△ 2.4
	国産	33.0	2.2	32.5	△ 1.4
	輸入	59.4	△ 4.0	57.7	△ 3.0
豚肉		181.8	0.4	184.3	1.4
	国産	91.3	2.3	91.9	0.6
	輸入	90.5	△ 1.4	92.5	2.2
鶏肉		219.9	0.3	227.1	3.3
	国産	165.4	1.5	166.5	0.6
	輸入	54.4	△ 3.2	60.6	11.3

資料　農畜産業振興機構Webサイト

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

第3表　食肉の小売価格の変化

（単位　円／100ｇ、％）

	19年度		20		21	
	小売価格	前年比増減率	小売価格	前年比増減率	小売価格	前年比増減率
国産牛肉	899	△ 0.3	928	3.2	910	△ 1.9
輸入牛肉	267	△ 4.6	266	△ 0.4	284	7.0
国産豚肉	236	1.3	240	1.7	245	1.8
輸入豚肉	153	-	156	2.0	156	△ 0.3
鶏肉	130	△ 3.0	129	△ 0.8	130	1.2

資料　農畜産業振興機構Webサイトに掲載のデータをもとに作成
（注）1　データ元は総務省「小売物価統計調査」。
　　2　消費税を含む。東京のデータ。国産牛肉はロース（冷蔵品）、輸入牛肉は肩ロースまたはもも（冷蔵品）、国産豚肉はバラ、輸入豚はロース、鶏肉はもも肉。

3　輸入牛肉の価格上昇が内食に影響

牛肉需要の減退の要因として、外食での需要回復が見込めないこと、また21年に入ると世界的な牛肉需要の回復とサプライチェーンの混乱等で国際相場が上昇し、家計消費が変化したことが挙げられる。

輸入牛肉の小売価格（東京）は21年５月から前年比増加に転じ、10月から10％超と高騰し、21年度は前年比7.0％増となった（第３表）。家計での牛肉消費量の半数近く(注3)を占める輸入牛肉の価格上昇で、安価な豚肉、鶏肉の消費が拡大した。国産豚肉、鶏肉も価格は上昇しているが、牛肉との価格差が大きいため、内食での牛肉利用が敬遠されている。

足元で、世界的な商品市況や円安を背景に、国内への輸入価格の上昇による食品全般への価格転嫁が本格化している。またウクライナ情勢の緊迫化で、さらなる価格上昇が見込まれている。

先行き不安からくる低価格・節約志向から、第１表に示すように、22年１～２月期の家計での牛肉購入量は、前年同期比で１割程度減少している。コロナ禍前と比べてみても、△0.9％となり、鶏肉（10.5％）、豚肉（7.8％）とは対照的な動きとなっている。

4　和牛の需給変化に注目

今後とも食品の輸入価格が高水準で推移するとの見方もあるなかで、安価な食肉へのシフトが加速し、牛肉需要の低迷が常態化していく可能性もある。

こうした需要変化を受け、高価格である和牛需給について考えると、高級部位を中心とした輸出が好調であること、20～22年度まで実施される「和牛肉保管在庫支援緊急対策事業」を活用し、小売での安価販売が可能なことで、コロナ禍においても和牛肉の全体的な需給バランスが保たれてきた。

外食での需要減退が長期化し、家計では高価格な食品を受容する余地がなくなり、各種施策に支えられてきた和牛需要への影響が懸念される。また、生産面では配合飼料価格が高騰し、肥育経営の経営環境は厳しくなっている。これらを踏まえた和牛需給の動向について、引き続き注目していく必要がある。

（注１）日本食肉流通センター（2020）の18年度の需給構成割合の推計値。需要量全体に占める外食向けは、国産牛肉22％、輸入牛肉38％。
（注２）推定出回り量は、農畜産業振興機構公表の推定データ。推定期首在庫に生産量、輸入量を加算し、輸出量、推定期末在庫を差し引いたもので、国内消費仕向けで流通した推定数量。
（注３）日本食肉流通センター（2020）の推計によると、家計での牛肉消費の48％が輸入牛。

＜参考文献＞
・日本食肉流通センター（2020）『食肉流通実態調査事業報告書Ⅱ』
・日本食肉流通センター（2022）「コロナ禍の食肉をめぐる状況（2022年２月報告）」
・長谷川晃生（2021）「コロナ禍における和牛需給と産地対応」『農林金融』８月号

（はせがわ　こうせい）

配合飼料価格安定制度をめぐる情勢

専任研究員　平田郁人

1　配合飼料価格の安定

配合飼料価格が上昇すると、決まって配合飼料価格安定制度（以下「安定制度」）が注目される。このとき、畜産農家は補塡（ほてん）額を気にする一方で、補塡による基金枯渇も心配する。第１図のように2007年から08年、11年および13年には主原料トウモロコシの輸入価格が上昇し、安定制度も補塡発動されたが、それと同時に基金枯渇が問題視された。21年以降も２年続きの南米の干ばつや中国の買付け増加、米国でのインフレ進行、ウクライナ情勢といった複合的影響により、22年のトウモロコシ価格は既に21年の最高値の7.4ドル／ブッシェル（５月、シカゴ市場）を超え、更なる上昇が懸念されている。

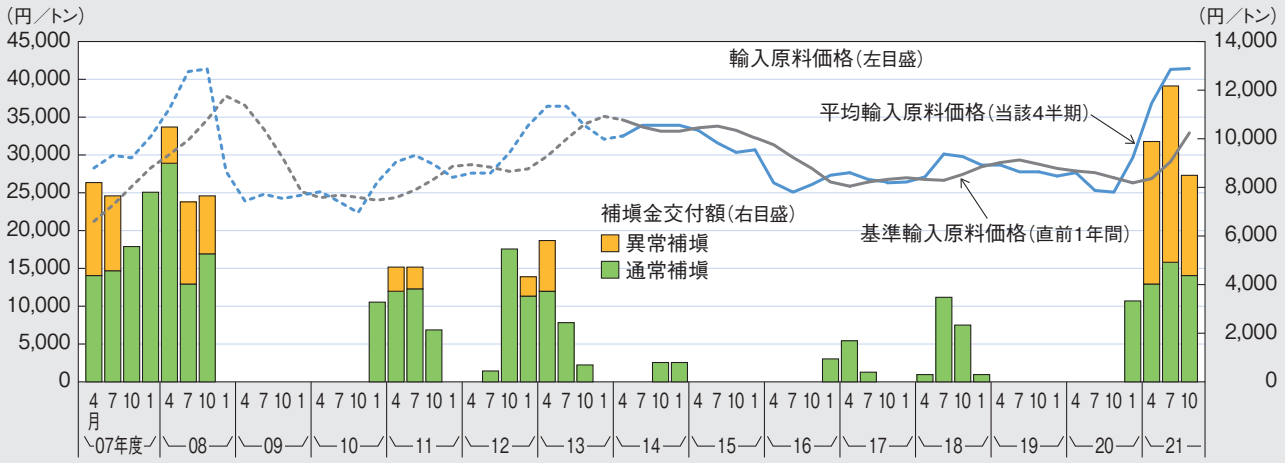
これと同時に、JA全農の配合飼料価格は、22年に入って過去最高値を更新し続けている。また、安定制度の創設以降に畜産関連の経営安定制度が順次整備されており、効果的な（配合飼料価格）安定制度の再構築に向け、両制度の関係性を整理しておく必要がある。ここではまず安定制度の変遷を、本来の主旨である畜産経営への影響緩和の視点で概観する。

2　補塡のための基金創設

畜産振興のための飼料価格安定の源流は、1952年に飼料の需給と価格安定を目的として制定された飼料需給安定法にあり、そこでは政府が麦類等の輸入飼料の買入れ、保管、売渡しを行った。しかし、国内畜産物の需要拡大で民間貿易でのトウモロコシ輸入が主流になり、政府操作飼料の割合が低下してきた。この結果、政府は飼料の量や価格を十全に操作できず、法律の目的達成が困難となり新たな制度を必要とした。

そこで配合飼料価格変動による畜産農家への損失補塡のため、配合飼料メーカーを主な会員とする基金が設立された。68年には全国配合飼料供給安定基金（全農基金）と全国乳牛配合飼料価格安定基金（乳配基金）が設立された。その後、73年には乳配基金に畜産関連の全国連合会が会員として加わり、乳配基金は全国畜産配合飼料価格安定基金（畜産基金）と

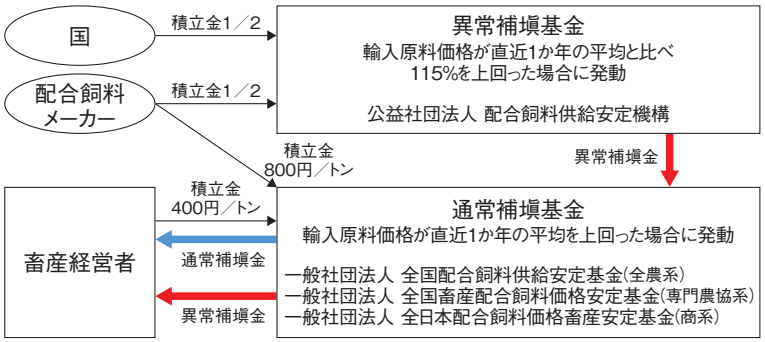
第１図　飼料輸入原料価格の推移と配合飼料価格安定制度の補塡の状況



資料　農林水産省「飼料をめぐる情勢」を基に作成
（注）１　輸入原料価格は、とうもろこし、こうりゃん、大豆油かす、大麦、小麦の5原料の平均価格。16年第3四半期までは、ふすまを含む6原料の平均価格。
　　２　13年度以前の通常補塡については現在と計算方式が異なるため、平均/基準輸入原料価格の差と通常補塡の交付額が一致しない。

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

第2図　配合飼料価格安定制度の概要



資料　農林水産省「配合飼料価格安定制度の概要」から筆者作成

名称を変え、商系団体も全日本配合飼料価格畜産安定基金(全日基)を設立し、飼料メーカーと畜産農家が配合飼料価格上昇の際に積み立てる通常補塡の基礎が整備された(第２図)。

それに加えて、通常補塡では対処困難な価格上昇に対応する異常補塡は、国際的要因による配合飼料価格の大幅変動が畜産経営に及ぼす影響緩和のため、国と飼料メーカーが折半して資金を積み立て備えている。この制度は75年に農林事務次官依命通知により、配合飼料価格安定特別基金(現配合飼料供給安定機構)が設立されたことにより整備された。背景には通常補塡だけでは石油危機による配合飼料価格高騰に、抗えなかった経験があった。

3　99年と13年の見直し

こうして現在の安定制度の骨格が出来上がったが、配合飼料需要が頭打ちとなってきた99年に制度が見直された。この時の主な見直しは次のとおりである。通常補塡は、補塡発動のための基準を「前年度第４四半期」の配合飼料価格から「直前１年間」の平均価格に変更した。異常補塡は、輸入原料価格の算定対象品目に麦類を加え、直前１年間の「配合飼料価格」(飼料メーカー希望価格)から「輸入原料」の実績価格(貿易統計)に指標を変更して客観的な算定方法とした。

続いて、配合飼料価格が再上昇した2013年にも制度が見直された。この時の主な見直しは、配合飼料原料のほとんどが輸入原料であることから、通常補塡の算定指標も「配合飼料」から「輸入原料」価格に変更した。異常補塡では、半年前の基準価格から年率115%相当を超えた場合に、異常補塡を発動する特例が新設された。これにより異常補塡の発動可能性が高まり、畜産経営への影響緩和が強化された。さらに、通常補塡と異常補塡の算定基準の期間とが統一され、畜産農家から見ても基準値の算定がわかりやすくなった。

4　最近の動き

20年10月、農林水産省は今日的な安定制度の在り方の検討に着手した。これに合わせ、21年11月に全日基が通常と異常補塡一本化、算定方法変更による補塡の決定・支払の迅速化、民間３基金統合といった制度見直しを提言した。提言はどれも一考の余地があるが、ここでは算定方法変更による支払の迅速化に焦点を当てたい。なぜなら、ブロイラーを除く畜種には様々な経営安定対策があるが、対策全てに機動性は備わってない。流通飼料費は経営費に占める割合が高く畜産経営への影響が大きい。安定制度は輸入原料価格の上昇期に迅速に補塡する「ナラシ」であり、配合飼料価格高騰の初期から機動的な影響緩和が期待されているからである。

しかし現状は、飼料メーカーが各四半期直前に配合飼料価格を提示するが、補塡の決定や支払は翌四半期になっている。今回の全日基の提言は、算定指標の原料使用量と輸入価格を２か月前倒して、同一四半期中に補塡金の決定・支払を可能にするとしている。全日基の提言では、飼料価格の上昇初期から経営への影響を緩和できることになる。この補塡の機動性向上が畜産経営の持続性につながると想定される。制度の在り方の検討には、こうしたきめ細やかさも求められるであろう。

＜参考資料＞

・一般社団法人全日本配合飼料価格畜産安定基金(2021)「配合飼料価格差補てん制度にかかる新たな展開方向」(http://www.zennikki.or.jp/news/2831/)

(ひらた　いくひと)

大都市所在の中国A農村産権交易所の現状と問題点

主任研究員　若林剛志

1　農村産権交易所に関する最近の動き

2022年２月22日に22年の中央一号文件（中国の主要な政策文書）が発表された。その中に、農村財産権取引市場を改善するパイロットプロジェクトの実施が盛り込まれた。ここから、14年に全国的な市場整備のために国務院弁公庁が打ち出した「農村財産権取引市場を健全な発展に導くことに関する意見」から７年以上が経過し、一層効果的な市場へ向けた見直しが図られつつあることが推察される。しかしながら、農村財産権を取引する場である農村産権交易所（以下「交易所」）の現状に関する最近２年ないし３年間の調査研究資料は少ない。ここでは、ウェブサイト等の情報に基づき、大都市Aに拠点を置く交易所（以下「A交易所」）を材料に、大都市の交易所の動向を論じたい。

2　A交易所とその現状

A市は中国有数の大都市であるが、郊外には農村も存在する。A交易所は同市をサービス提供範囲とする交易所であり、同市の国有農業投資会社によって設立された。

A交易所が取り扱う財産権のうち、取扱件数では農家の請負土地経営権が多く、取扱額では集体資産が大きくなっている。集体資産とは、集団が所有する施設や土地である。立地の良い大都市およびその郊外であれば資産価値が比較的高く、取引額が大きくなりやすい傾向がある。

取引拠点整備、取引制度整備、情報化の推進、取引財産権の多様化に関するA交易所の現状は次のとおりである。

まず、取引拠点整備について、A交易所は直近10年の間に、A市内の区・県、郷鎮、村にサービス拠点を整備してきた。同市内の郷鎮数に占めるA交易所の拠点設置割合は約６割、村数に占める村レベルの拠点設置割合は約２割である。この割合は、一見すると低いが、それはかねてより全区・県に拠点を置いている訳ではないことと、A市の中心部に農地がほとんどないことによる。ただし、拠点のない区・県においても、ニーズに対応できるように各区・県の農業委員会内にある農村経営管理ステーション（農経站）に業務を委託している。

また、取引制度整備では取引の手続きを定め、情報化の推進では、物件等の情報をネット上に開示し、借り手が複数存在する場合には、ネット経由でのオークションや入札取引ができるようになっている。A交易所では請負土地経営権、農業関連の知的財産権、集体林権、未利用施設等の権利の流通や売買等、取引種類の多様化を図っており、いずれにおいてもネットオークションが主たる取引手段となっている。

3　A交易所の問題点

A交易所に固有の問題として費用の高さと利用の乏しさがある。

費用の高さには２つの問題がある。第１は、１件あたりの取引規模が小さく費用が高いことである。A交易所の取引の８割は200万元（約3,800万円）未満である。取引金額が小さいほど手数料率が高く、200万元未満のオークション手数料は２％である。仮に200万元の取引があった場合、交易所の収入は４万元（約75万円）となる。

第２は、運営の費用が高く、収入を上回っていることである。A交易所の直近10年間の

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

累計取引は、件数が1,500件弱、額が300億元弱（約5,000億円）、土地流通面積が30万ムー弱（約1.8万ha）であった。仮想設定だが、平均取引手数料が0.5％だったとすると、この10年間に1.5億元（約28億円）の収入が得られた計算になる。交易所の本所のほか、区・県や郷鎮に拠点があり、各所に常勤・非常勤を問わず役職員が配置されていることを考慮すると、取引手数料で収支を均衡させることは難しい。A市からのA交易所に対する財政支援は、農家等の取引主体に対する手数料減免額に応じた補てんに限られている。

利用の乏しさには、制度上の問題と権利保有者の意識の問題がある。前者は依然残る権利の不確かさの問題であり、請負土地経営権の確定作業は終えられているものの、林権等では面積の確定作業が行われていない場所もある。それが取引自体を阻害している。後者は、相対取引が主流であることから、貸し手および借り手による交易所の利用率が低いという問題である。

以上のA交易所の問題点を考慮すると、利用の促進という従来からの課題のほか、現在問われているのは交易所運営の持続性である。直近10年間で、拠点の設置や手続きのマニュアル化による透明性の確保といった取引促進のための体制は整備された。しかし、１件あたりの取引額が小さいことから、支出が取引による手数料収入を上回っている。こうした現状から、１件あたりの取引額の大きさが収支均衡に向けて追求されようとしている。

必要とされる取引額を満たすために取引の中心として想定されるのは集体資産である。なぜなら、集体資産は資産価値が高く、取引額が大きくなりやすいからである。これに対し、取引件数の多い請負土地経営権は、農家１戸あたりに付与されている請負土地経営権の平均面積が７ムー（約47a）と小さく、取引額も小さい。

運営の持続性という点で、農村財産権取引全体に占める交易所の利用率を向上させることはもちろんのこと、収入の多様化を目指す考えもある。請負土地経営権や集体資産以外の取引種類の多様化により取扱量を増やすなかで、１件あたりの取引額を高めていくことが経営の持続性を高めるかもしれない。しかし、今のところいずれも十分には進んでいない。

4　交易所の向かう先は

以上、大都市に位置するA交易所の現状から、取扱額として集体資産が大きいこと、取引に必要な体制整備が進んだこと、問題点として運営の持続性があり、経営収支の均衡へ向けて１件あたりの取引額の大きさに重点が置かれつつあること、取引額が相対的に大きい集体資産が注目されていることが確認された。

しかしながら、これは大都市の交易所の事例である。大都市は郊外でも経済性の高い資産が多い。それゆえ、A市では集体資産を中心に大きな額の取扱いに期待できる側面がある。しかし、それでもなお市の財政支援等を除くと収支均衡が達成されていない。

運営の持続性は、農村部の交易所でも等しく求められるはずである。農村部では１件あたりの取引額が大都市と比べ小さく、費用が収入を上回る状況の克服はより困難な状況にあるのでないだろうか。したがって、地域によっては、集体資産のみに頼らず利用率の向上等の取組みがより重要になるかもしれない。

また、A交易所についてこれまで得られた情報は、市および区・県レベルの現状であり、郷鎮と村の拠点の実態に関する情報は不十分である。１つの交易所を調査研究する場合、貸し手に近いチャネルの現状や問題点を把握することは、交易所研究を進めるうえで必要な接近法である。そのことによって、より実態に即した改善および解決策を講じることにもつながるのではないだろうか。今後の実態調査ないし研究が待たれるところである。

（わかばやし　たかし）

(株)ASAHIサポートセンターにおける酪農ヘルパーの処遇改善やキャリアパス

主任研究員　小田志保

株式会社ASAHIサポートセンターはJA道東あさひ(以下「同JA」)の子会社で、酪農ヘルパー事業と飼料生産のコントラクター事業を行っている。これらの事業は酪農家の作業を代行するサービスであり、酪農専業地帯にある同JAは事業計画に「持続可能な経営支援」を掲げ、過重労働の緩和策に同事業を位置づけている。

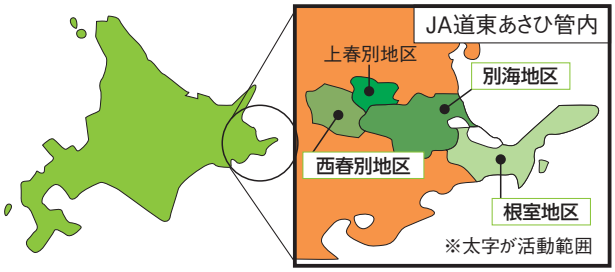
同社の酪農ヘルパー事業の特徴は、人材確保に向けた待遇改善やJA職員等への転職といったキャリアパスにある。酪農家の規模拡大に伴い、一層重要になる外部支援組織の取組みを紹介したい。

1　JA管内の酪農

2021年度の同JAの生乳生産量は37.9万トンである。この生産量は、JA単位でみると全国第１位であり、日本の生乳生産量の５％ほどを占めている。

近年の補助事業等で、管内でも省力化や大型化が進んだ。480戸の出荷戸数の４割ほどで、増頭に対応するためのフリーストール牛舎やミルキングパーラー・搾乳ロボットが導入済みである。

第1図　ASAHIサポートセンターの酪農ヘルパー事業の活動範囲



資料　JA道東あさひのウェブサイトから筆者作成

規模拡大に伴い、酪農家を外部から支援する組織の重要性は高まる。管内の飼料生産面積では、作業を請け負う「コントラクター」といった外部支援組織が既に５割を担当している。

同社はこうした外部支援組織として、酪農ヘルパー事業を行っている。その担当エリアは、別会社が活動する上春別を除いた、同JA管内である(第１図)。

2　体制や酪農ヘルパーの利用

22年４月では、同社の役員は常勤者１名と、後述のヘルパー利用組合の役員１名、およびJA役職員との兼務者４名からなる計６名である。28名の正社員のうち20名が酪農ヘルパー業務を担当し、その他は飼料生産等に従事する。酪農ヘルパー部門の20名は専任であり、20歳代で、勤続３～５年未満の若手が多い。

このほかに、同社は15名のフリーランスに酪農ヘルパー業務を委託している。

以下に、利用の流れを示す。まず組合員は、JAが事務局を務める「道東あさひ酪農ヘルパー利用組合」に半年分の利用申請を提出する。JAと同社は協力して、利用申請をとりまとめ、酪農ヘルパーのシフトを組む。同社は酪農ヘルパー部門の正社員を３地区に配置しており、利用の調整はこの地区内で行われる。

利用者の年齢層は幅広い。とくに若年層では子供の学校行事などへの参加を目的とした、ワークライフバランスの改善につながる利用となっているという。

利用の希望は、年度末などの学校行事が多い時期や牧草の収穫期などの繁忙期に集中す

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

る。また怪我をした酪農家が緊急で利用を希望することもある。このような際、フリーランスの酪農ヘルパーが活躍する。

3　処遇改善や転職制度の設置

09年度の合併により同JAが誕生した際、酪農ヘルパー業務の一元化に取り組むべき、との共通認識がうまれた。あわせて管内での人手不足感の高まりから、処遇改善で酪農ヘルパーの人材確保を、という組合員の声が強まった。そこで17年の同社設立に合わせ、酪農ヘルパーの処遇改善にも取り組んだ。

まずは、65歳定年制、福利厚生や諸手当といった、正社員としての身分の保障である。利用料金を2.2万円／日・人へ引き上げ、30歳代半ばまでの酪農ヘルパーの基本給（年齢給と職能給）はJA職員を１万円ほど上回る水準に設定した。当初は不慣れな社員も多く、顧客満足度は低かったが、現在はベテランも増え、リーズナブルな利用料水準との評価である。

人件費（福利厚生等を含む）は400万円／人ほどとなる。需要が大きく供給を上回る状態にあり、働き手が集まるほど、事業として成り立ちやすいとのことである。

さらに21年度には賃金体系を見直し、50歳代になると一定の所得が期待できるようにした。この結果、平均して2.6万円／月・人の増給となったが、経験値を積むと一層の昇給を約束する賃金体系を用意したことで、同社で長く働くことに対して、若手社員のインセンティブが高まった様子である。

加えて、酪農家としての新規就農以外にも、JA職員への転職制度も整えた。同社は資格取得の経費を負担する。この転職制度は、そうした資格取得者が希望する場合には、社内審査を経てJAへ営農相談員等として推薦する仕組みである。同社設立前に転職者の実例があったことと、有資格者はやはり人手不足感の強いJAでも重宝されるとの認識から、同制度が設計された。

この制度を利用した人はまだいないが、転職制度と処遇改善で、人材確保の効果は実感されているという。同社の20名の酪農ヘルパーのうち、道外出身者は９名と実に多い。酪農家やJA職員への転職の可能性は、就職後に仕事に向かない場合についての心理的ハードルを下げたといえよう。

4　今後の発展

課題は作業の標準化である。伝統的に引き継がれてきた作業方法は各地区で異なるため、酪農ヘルパーは、担当地区が変わると新たな作業方法への対応に苦労する。

地区を超えて、作業方法を高位平準化させるのは、JAの営農指導事業の役割である。しかし、酪農家が先祖伝来の作業方法を変えるほどの強い信頼が必要で、簡単ではない。酪農ヘルパー業務を通じて信頼関係を培った人材がJA職員となることで、同社はこの課題の解決が進むものと期待している。

また、酪農家の規模拡大に伴う過重労働から、需要過剰が著しくなっている。JA管内の酪農ヘルパーの平均利用日数は、20年度の実績では年間18.3日／戸だが、別海地区では年間10.3日／戸と管内平均を下回る。これは酪農家戸数に対する十分な酪農ヘルパーが確保できていないからである。

今後の人材確保に向けては、組合員からの意見もあり、JA・ヘルパー利用組合と同社のコミュニケーションの活性化に取り組んでいる。具体策として、３者による会議体を設置した。

こうしたコミュニケーション活性化と、前述の作業標準化が進むことで、酪農ヘルパーの人数の倍増を含めた各担当者の負担軽減が目指されている。

（おだ　しほ）

野菜の産地振興とブランド化

―― JA山形市「『山形セルリー』農業みらい基地創生プロジェクト」――

研究員　長谷　祐

野菜産地の維持・発展に向けた活動は、これまでJAの部会組織を中心に担われてきた。しかし、近年では部会員の減少や高齢化が進み、産地の維持が困難になる事例も見られるようになっている。JAとして、生産部会と連携しながらこうした課題に取り組むことが求められるようになっているといえよう。

JA山形市は山形市の市街地一円を事業区域としており、信用・共済事業を業務の中心とする都市型の農協である。

一方で山形市は東北地方随一のセルリー産地であり、後述のように管内でのセルリー生産が縮小していくなか、当JAでは2014年にJA全農山形や行政と「『山形セルリー』農業みらい基地創生プロジェクト」（以下「プロジェクト」）を立ち上げ(注1)、セルリーの団地化を軸とした担い手育成とブランド化に取り組んでいる。

1　プロジェクトの概要

山形市のセルリー栽培は1968年から始まった。その品質の高さが評価され、90年代にはセルリー部会の部員が25名、出荷額は１億円を超えるにいたった。しかし、単価の変動や栽培管理の難しさもあって2000年頃からは生産者数・出荷額ともに減少し、13年にはピーク時と比べて生産者数が半減、出荷額は1/3まで落ち込んだ。

セルリー農家が産地としての危機感をJAの役員に訴えたことを契機として、JAはプロジェクトを立ち上げた。プロジェクトの推進は新たに設置した「農業振興課」が担い、①レントファーム、②担い手育成、③販売戦略の３つの戦略を柱に実施された。

(1) レントファーム（セルリー団地）

セルリーの生産拡大に向けて、JAが農地を借り上げて、19年までの５年間で79棟のハウス団地（栽培ハウス74棟、育苗ハウス１棟、出荷調整用施設４棟）を建設した（写真）。また、ハウス以外にも堆肥製造・保管場や農業機械を整備した。

セルリー団地は５期に分けて段階的に建設された。JAと部会が調整して、担い手を確保しながらハウスを拡大することで、ハウスの空きが発生しないように進められた。

また、担い手育成の観点から、ハウス・農機はJA所有とし、新規就農者等が利用料負担で利用できるようにしたことで、就農時の初期費用を抑えることが可能となっている。

(2) 担い手育成

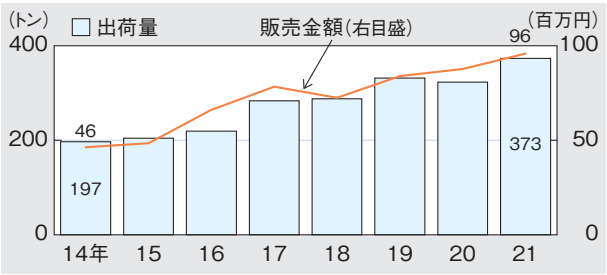
産地の再生には新たな生産者を増やす必要がある。JAでは行政や農業団体、SNSを通じた情報提供により、11名（うち新規就農者７名）のハウス等の利用者を確保している。

新規就農者は就農前に、部会のベテラン農家のもとで２年間の基礎研修を受けることとしている。あわせて、部会では栽培管理を容易にするために栽培技術のマニュアル化や、

セルリー団地（JA山形市提供資料）

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

第1図　山形セルリーの出荷推移



資料　JA山形市提供資料

第2図　「のんきな殿さま」と「おかわり姫さま」

資料　第1図に同じ

ハウス内をモニタリングできるICT設備の導入にも取り組み、研修後の独立就農がスムーズに進められる仕組みを作りあげている。

(3)販売戦略

さらに、単価変動を抑えるため、JAでは直販の拡大に取り組んでいる。特に生協との提携を進めており、首都圏および東北６県の生協と共同購入向けの販売契約を結んでいる(注2)。

また、他産地との差別化やブランド化に向けて、JAは「山形セルリー」のGI(地理的表示)取得、JGAP認証、地域団体商標登録を進めたほか、地元の芸術系大学と共同でのデザイン開発や県内出身の有名シェフを起用した料理コンテストを実施している。

JAを中心とした外部との連携を通じて、多彩な手法によるマーケティング戦略を展開している。

2　プロジェクトの成果

プロジェクトが実施された14年以降、JA管内のセルリー生産は活発化している(第１図)。セルリー部会の部会員数が増加し、出荷量や販売額もこの７年間で約２倍となり、ピーク時に迫っている。プロジェクトが掲げていた産地振興という当初の目的はほぼ達成されたと見ることができる。

さらに、GI取得を機にJAでは「JA山形市まるごとブランド化」に取り組んでいる。先述のデザイン開発のなかで、JAのオリジナルキャラクター「のんきな殿さま(注3)」のデザインを一新した(第２図)。

この殿さまキャラクターは農産物の出荷資材、広報誌、金融店舗の現金封筒等の宣伝広告、JAの各種看板にも使われ、JA全体のキャラクターとして展開している。

これまで都市型のイメージが強かったJAであるが、こうした活動を通じて営農にも力を入れるJAとして浸透してきているという。

3　生産者との連携とJAの機能

プロジェクトは①生産基盤を確保し、②担い手を確保・育成し、③マーケティングにつなげる、という産地振興の「王道」を進めており、さらにセルリーのブランド化をJA全体に広げるという波及効果も生んでいる。

生産者の訴えから始まったこのプロジェクトでは、セルリー団地の建設計画や担い手育成の点で生産部会との連携が強く見られる。一方で、プロジェクト全体の推進はJAが主導的に担っており、外部との連携や販売戦略の推進ではJAのコーディネート機能が発揮されている。

本事例は小規模な野菜産地ならではの活動とも言えるが、連携を進めるなかで、JAが果たすリーダーシップやコーディネート機能には学ぶ点が多いと考えられる。

(ながたに　たすく)

(注１)本事例はJA全中主催の「令和元年度第４回JA営農指導実践全国大会」において最優秀賞を受賞している。
(注２)このつながりを機に、収穫体験などの生産者と消費者の交流も実施されている。
(注３)もとはJAのブランド米「のんきな殿さま米」のキャラクター。

兵庫南農協の他組織との連携

主任研究員　尾中謙治

第29回JA全国大会決議では、JAグループが「めざす姿」の実現に向けて、農業・地域・JA組織などの各基盤の確立・強化をはかるため、中長期(10年後)を見通して重点的に取り組む５つの柱を提起している。その一つが「持続可能な地域・組織・事業基盤の確立」であり、それに対する取組実践方策(2022～24年度)として「連携強化による地域活性化」が掲げられている。地域共生社会の実現に向けて、多様な関係者と連携を強化し、地域住民との関係強化や関係人口の創出などを通じて地域活性化に取り組もうとしている。その先進事例として、大学や企業、福祉事務所など多様な組織と連携している兵庫南農協の取組みを紹介したい。

1　兵庫大学・兵庫大学短期大学部との連携

兵庫南農協(以下「農協」)の管内では六条大麦の生産が盛んで、西日本有数の産地である。栽培面積は約400ha、18年までの出荷数量は千トン弱で、主に麦茶向けに用いられていた。しかし、19年および20年は、天候に恵まれたことや生産者の栽培技術の向上により大豊作となり、出荷数量は倍近くに増加した。実需者との播種前契約の数量を大幅に上回ってしまい、価格の安い飼料用として販売されたものもあった。

この経験から、21年３月に農協は大麦の新たな需要を創造するため管内にある兵庫大学に連携を依頼した。具体的な連携内容は、①圧ペン加工した大麦の健康増進効果の評価、②新商品の試作と評価、③商品開発に関する農協や加工事業者に対するアドバイスである。健康増進効果の評価は21年10月から開始されており、現在も継続している。また、兵庫大学との連携を機に地元加工グループにも働きかけを行い、大麦を使ったシフォンケーキやクッキー、ポン菓子、味噌などの新商品が開発・販売されている。

農協と兵庫大学・同短期大学部は、上記のような大麦に関する連携だけでなく、それ以前から加工品開発や食農イベントへの参画、高齢者福祉施設での研修生の受入れについても連携・協力していた。

22年２月には、農協が第８次中期経営計画のメインテーマである「農業を基軸とした地域協同組合の実現」を進めるにあたり、地域課題への適切な対応や活力ある地域社会の形成と発展に寄与することを目的に、兵庫大学・同短期大学部と包括連携協定を締結した。今後は今までの取組みに加えて、イベントの企画・実施や次世代対策・子育て支援など新しい取組みも行われる予定である。農協は、地域課題を学生視点で解決してほしいと期待を寄せている。

2　六甲バター株式会社との連携

農協は、六甲バター(株)と「チーズ発酵肥料」に関する連携協定を21年12月に締結している。チーズ発酵肥料の商品化のきっかけは、豚の飼料などにしていた規格外のチーズの活用について、11年に六甲バター(株)が管内の食品・加工会社である有限会社サンキューフーズに相談したことである。(有)サンキューフーズの担当者は、知り合いの農協職員に相談し、同社が農協の空き倉庫でチーズを使った発酵肥料の開発を開始した。12年には、米ぬかや糖蜜などを混合したチーズ発酵肥料の

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

製品化に成功し、販売を始めたものの、一部の農業者や兵庫県立農業高校での研究に活用された程度で、利用者の拡大には至らなかった。

最近になってSDGsも追い風となって、チーズ発酵肥料の需要拡大のために、六甲バター（株）自らが野菜の肥効試験を実施することとなり、それにあたって農協に協力を依頼したことから連携協定の締結が実現した。連携内容は、チーズ発酵肥料による栽培試験や利用拡大、その他地域の活性化や農業振興に関わることなどである。21年からは農協のハウスを使用して同肥料による栽培試験を行っている。普通肥料と比較して、根の成長が良いことや果実が大きくなることなどの効果もわかってきている。

チーズ発酵肥料の利用拡大は、土づくりの促進や化学肥料の削減、生産コストの低減につながる可能性があり、地域資源の有効活用や環境に配慮した持続可能な循環型農業の取組みとして大きな意義があると農協は考えている。また、この取組みによって、地域住民の目が地域や農業に向き、農協の求心力が高まることも期待されている。

3　農福連携

農協では、人手不足の解消と地域の障がい者の働く場所の確保などを目的に、18年度から農福連携に取り組んでいる。19年度には営農経済部にアグリ支援課を設置し、「農福連携プロジェクト」を本格的に推進している。具体的な取組みとしては、①福祉事務所と農家のマッチング（20年度の実績は５件、21年度は10件）、②福祉事務所の支援員を対象とした説明会や農業体験、③地域住民に向けて年１回開催する「農福マルシェにじいろ」などがある。

21年夏からは農協が、プラスチックごみ削減につながることから、大麦の茎を活用したストローの製造・販売を開始しており、その製造においても福祉事業所と連携している。具体的な障がい者の作業は、ストローにする大麦の選別や殺菌、調整、検品、包装である。21年度に商品化された大麦ストローは約１万本で、農協の直売所や雑貨店などで販売されている。今後は全国展開も視野に入れており、農協のECサイトでの販売も検討している。

4　連携の意義

上記以外にも、22年２月には農協と県立農業高校、株式会社オイシス（神戸の食品メーカー）、兵庫県東播磨県民局が、東播磨の地域食材等活用に関する連携協定を締結している。また、10年からは地域の食農教育活動に取り組む団体に対して、その活動を支援することを目的とした「ふぁ～みん食農教育支援金」に取り組んでいる。１団体への支援金の上限は５万円で、年間300万円の予算が確保されている。学校や子ども会、PTAなどが利用しており、コロナ前は年間で上限の60団体近くが利用していたが、現在は40団体程度である。

このような多様な連携を実現している農協であるが、きっかけの多くは地域の会議などで顔を合わせた団体・組織などへの声掛けである。最初は属人的ではあるが、人と人とのつながりから、組織間の連携に発展している。他組織との連携は、農協の新しいことへのチャレンジを誘発し、新商品開発や新規事業などにつながるものであると認識している。そのことを農協の経営層も理解しており、連携を後押ししている。また、連携した取組みがすべて上手くいくわけではないが、それを失敗と見なさず、可能性をテストできたと捉えている。他組織との連携にあたっては、組織内で連携の方針やルールを明確にするとともに、許容可能なリスクのなかで連携している。そして、上手くいかなくても損失は小さく、諦めることなく、様々な連携に挑戦できる。こうした農協の姿勢が多様な組織との積極的な連携を可能としている。

（おなか　けんじ）

交流を核としたJA大井川の地域振興の取組み
―KADODE OOIGAWAと農泊―

主事研究員　佐藤彩生

地域振興のために関係人口づくりが注目されるなかで農村と都市の交流の重要性が見直されている。JAではこれまでに都市農村交流やグリーン・ツーリズム、食農教育、農泊など交流を通じた地域振興(注1)に取り組んできた。ここでは観光事業と農泊の２つを軸に交流促進を行うJA大井川(注2)(注3)の取組みを紹介する。

1　KADODE OOIGAWAの概要

KADODE OOIGAWA（以下「KADODE」）は、JA大井川の子会社であるKADODE OOIGAWA株式会社（2018年11月設立）が運営する静岡県島田市にある大型観光施設である（写真１）。KADODEは「緑茶・農業・観光の体験型フードパーク」をテーマとし、施設の敷地内には野菜とお茶のマルシェ、農家レストラン、カフェ、キッズパーク等があり、島田市観光協会の観光案内所（おおいなび）も併設されている。

KADODEは島田市の新東名島田金谷インターチェンジ周辺まちづくり基本計画の賑わい交流拠点整備事業に位置づけられている。静岡県東部の富士山や温泉に比べ県内の観光地としての島田市の知名度は低く、観光客が島田市を素通りしてしまい新東名高速道路によるアクセス性の高さを十分に活用できていないことが市の課題となっていた。そこで、島田市における観光客の玄関口と周遊観光のハブ拠点としてのKADODEの機能発揮が事業のねらいである。

写真１　KADODE OOIGAWA
（KADODE OOIGAWA提供、以下同じ）

KADODEの設立にあたってはJA大井川、島田市、大井川鐵道株式会社、中日本高速道路株式会社の４者が連携している。当初JA大井川は商業施設内の直売所運営として関わる予定だったが、最終的にはKADODE全体の運営を任されることとなった。

KADODEの資本金の出資内訳は、JA大井川が７千万円、島田市と大井川鐵道株式会社が各１千万円、アグリビジネス投資育成株式会社が995万円となっている。従業員はプロパーの職員６名、JA大井川からの出向者12名、パート約80名で全て地元雇用である。

2　緑茶にまつわるコンテンツ

KADODEは20年11月より営業を開始し、21年度末の累計来場者数は101万人となった。コロナ禍でインバウンドなど観光客数が想定よりも見込めなかったが、静岡市や浜松市など県内の主要都市からの観光客が多く訪れた。特に施設内のお茶ゾーンでは、参加者が茶葉に扮して蒸しや揉み、火入れを体感できる「緑茶ツアーズ」が人気で観光客を喜ばせた（写真２）。このほかにも、蒸しや火入れを段階的に組み合わせて16種類から茶葉を選んで淹(い)れる緑茶スタンドが好評で、使用するボトルの21年度末の売上本数は７万５千本以上となった。

さらにイベント時には、茶農家やそのグループが自家製のお茶を観光客に対面販売している。茶農家にとっては即売会の場ができ、消費者との交流を通して茶のニーズを知ったことが生産のモチベーションにもつながっている。

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

写真２　緑茶ツアーズの様子

３　多様な客層の取込み

KADODEは大井川鐵道の新駅「門出駅」に直結しており間近でSL列車やきかんしゃトーマス号の走行が見られる。よって鉄道愛好家やトーマス号が好きな観光客もKADODEに多く訪れている。さらに隣駅の駅名は合格駅であり、それを目当てに験担ぎで来訪した受験生やその家族がKADODEにも立ち寄っており、鉄道会社との連携の効果が発揮されている。

またKADODEでは地元住民がリピートして買い物に来てくれるように、スイーツなど新商品を開発したり、認知度の低いロマネスコなどの野菜を「新顔野菜」として店頭に並べたりしている。また、旬の農産物や新商品、イベントなどの情報をInstagramで小まめに更新しており、フォロワー数は８千人を超えている（22年３月８日現在）。

４　観光客の管内周遊に向けた農泊の取組み

JA大井川では、大井川流域の関係人口と交流人口の増加を目的とした「農泊」の取組みの実施にあたり、20年３月に大井川農泊推進協議会を立ち上げた。事務局はJA大井川が担い、協議会メンバーに自治体（県・市町）や観光協会、KADODEが、連携団体には大井川鐵道株式会社ほか様々な団体が参画している。

1995年頃にも大井川流域で個々の農家が農業体験を提供していたが当時は観光客が少なかったことを受け、同協議会では多様な団体が協力することで様々な地域資源を活用した観光コンテンツを観光客に提供することを目指している。同協議会のウェブサイト「大井川でやるべき100のこと」では大井川流域の観光農園や農家民宿、観光スポットや飲食店等様々な観光コンテンツを紹介している。このようなバリエーションの充実により、KADODEをハブとした観光客の大井川流域の滞在・周遊をねらっている。

さらに観光庁の「地域の観光資源の磨き上げを通じた域内連携促進に向けた実証事業」を活用して、大井川鐵道株式会社と連携した１泊２日のモニターツアーを2021年11月に２回実施した。ツアーごとに農家民宿や川根温泉ホテルなどの宿泊先、立寄り先やルートは異なるものの、いずれも農家との交流やSL列車の旅、川根茶の呈茶や地元の食事が楽しめるものとなっている。

５　JAにおける交流の可能性

JA大井川の観光事業と農泊の取組みはJA大井川が主導し、自治体の大規模なまちづくり事業に深く関わるなどJAのなかでも珍しい事例である。しかし、交流や観光事業における食や農業のニーズは全国的にも十分にあり、特にコロナ下では管内に都市的な地域を含む、あるいは近接するJAでの役割発揮の機会が一層見込める。交流や観光事業の取組みは、地域振興だけでなくJAのファンづくりにもつながるため、生産者に近く食と農業に軸を置くJAの強みを生かして他業種と連携することが今後重要となるだろう。

（さとう　さき）

（注１）農林水産省の農泊推進事業が指す農泊（農山漁村滞在型旅行）の取組みであり、農家民泊や農家民宿の略称ではない。

（注２）JA大井川は1993年３月に岡部、藤枝、焼津、大井川、島田市、キタハイの６JAの合併により設立された。静岡県中部地域にある大井川流域の島田市、藤枝市、焼津市、川根本町の３市１町を管内としている。

（注３）本稿はJA都市農村交流全国協議会の2021年度の事例集作成にかかる調査に基づいて執筆を行った。

地域病院発の地域課題解決会社とは

――JA愛知厚生連・足助病院にみる地域医療の真髄――

主席研究員　河原林孝由基

1　地域医療の精神とJAグループの取組み

「病院を出て地域に出向け。生活を診よ」地域医療にその生涯をささげ、日本の“農村医療の父”とも呼ばれる若月俊一医師(1910～2006年)の精神を体現した言葉だ。「農民とともに」の掛け声のもと、半世紀以上にわたりJA長野厚生連・佐久総合病院(前身は長野県農業会・佐久病院)に勤務し、農村に分け入り農民の暮らしに寄り添って地域の健康を支えた。

JAの医療事業の歴史は古く、1919年に旧・産業組合法のもと、窮乏する農村地域の無医地区の解消と低廉な医療供給を目的として、島根県鹿足郡青原村(現・津和野町)の信用購買販売生産組合が医療事業を手掛けたことに始まる。その後、この運動は全国に広がり、48年に現・農業協同組合法のもとで、都道府県・郡単位にJA厚生連(厚生農業協同組合連合会)が設立され各地の病院・診療所等の医療事業を受け継ぎ、その全国機関としてJA全厚連(全国厚生農業協同組合連合会)が設立された。

現在、全国に105の病院と60の診療所を有し、病床数３万2,920床、年間の救急患者数52万2,704人、延べ入院患者数854万4,488人、延べ外来患者数1,503万9,399人、職員数５万5,849人の規模を誇る(JA全厚連調べ、2021年３月31日現在)。105ある病院のうち４割に当たる45の病院が人口５万人未満の市町村に立地し、とくに20病院については同一市町村内にほかの病院がないなど、農村部において欠かせない存在となっている。

JAグループではこのように医療事業として病院・診療所等の運営に加え、組合員や地域住民の健康を守り日々健やかに生活できるように、保健(健康増進)や高齢者福祉サービスの提供をJAの厚生事業と位置づけ、JAによる総合事業の一環として展開している。

2　地域医療から見えてくる地域の課題

わが国は諸外国に例をみないスピードで高齢化が進行しており、とりわけ農村部では過疎化も相まってその影響は甚大である。地域医療の現場においても例外ではない。ここで紹介するJA愛知厚生連・足助病院の取組みは、地域医療の実践の中で、早川富博医師(現・名誉院長)を中心に早くから地域の課題に向き合い、ついには病院発の地域課題解決のための会社が誕生するに至った。

足助病院は1950年の開設で愛知県豊田市の足助地区(旧・足助町)に立地する。豊田市は人口およそ42万人の中核市だが、山村地域が市域の６割以上を占め２万人程度がそこで暮らしている。足助地区は山村地域に該当し高齢化率(65歳以上の割合)が４割を超える典型的な中山間地域である。長年の早川医師らによる地域医療活動の経験から、住民の真の健康的な生活を実現するには病院で医療機会を提供するだけでは必ずしも十分とはいえず、地域で何を必要としているか課題を理解して住民とともに対処していくことが求められる。

地域での一番の課題は高齢者への対応である。96年の訪問看護に始まり、99年に在宅医療のための機器の開発・導入、2004年に病院と福祉事業者との連携を高めるために電子カルテ・システムを導入するなど高齢化・過疎化が進む地域での医療の質を維持したうえで、定期的に勉強会を開催し住民アンケートを実

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

施するなど地域での課題の理解に努めてきた。

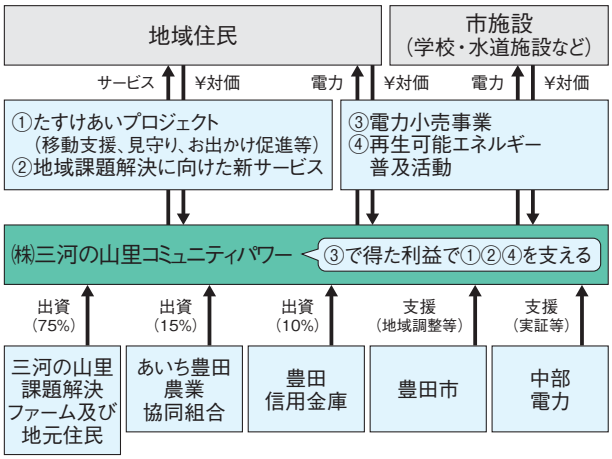
高齢者の健康にとっては外出する機会や、病院への通院を含め移動手段の確保を必要としていることが明らかとなり、16年には足助病院で豊田市・名古屋大学の協力のもと「たすけあいプロジェクト」を開始した。「移動支援」「健康見守り」「お出かけ促進」の３つを組み合わせた高齢者への生活支援の仕組みを構築し社会実証する取組みである。健康見守りでは人感センサーを自宅等に配置し利用者は延べ100名を超えており、移動支援としてはマイカー相乗りシステム「たすけあいカー」の仕組みを作り、お出かけ促進に病院施設等でイベントを開催するなどしている。

3　足助病院発「地域課題解決会社」

こうした地域医療の実践を通じた取組みの中から、19年に地域新電力会社「㈱三河の山里コミュニティパワー」が誕生した。電力小売全面自由化を機として地元関係者が集まり、地域で調達した電力を地域に供給することでエネルギー費用の域外流出を最小限に止め、エネルギーと経済の域内循環による地域の活性化を企図するものである。その地域新電力会社は足助病院内にあり、代表取締役は先述の早川医師が務める。

同社は豊田市の山村・準山村地域にある700を超える公共施設に電力を販売しており、その電気料金収入は年間３億円規模になっている。現在、地元の事業者や一般家庭に向けても電力小売販売（電力契約の切替）を推進している。売電収益は「たすけあいプロジェクト」で社会実証に取り組んでいる内容を事業として継承し発展させるための資金として、また新たに地域の課題解決に向けたプロジェクトの立上げ（農福連携による耕作放棄地の解消など）に活用していく。つまり同社は、売電収益で地域の課題解決に取り組む「地域課題解決会社」なのである（全体の事業モデルは第１図参照）。

第1図　地域課題解決会社の事業モデル



出典　環境省・環境経済情報ポータルサイト「環境産業情報（「環境ビジネスの先進事例集」）」

再生可能エネルギーの普及活動では、同社自身でも電源開発として、手始めに足助病院の駐車場に太陽光発電パネルを備えたカーポートを設置した。発電した電気は病院の訪問介護等で使う電気自動車の充電に、また災害時の非常用電源としても利用できる。なにより地域で再エネの導入が進むよう、ショールームとしての役割も期待している。

4　地域の自治を育む

足助病院でのこれまでの地道な地域医療活動の道程を顧みれば、今回の地域新電力会社の設立が決して突拍子もないことではないと分かるだろう。病院ですべてを完結させる医療ではなく、地域の関係者で必要な役割を認識し分担してサービスを提供し、地域の自治を育み、そのネットワークで健康・生活を支えていく。

病院は「安定した医療を提供するだけでなく、地域のコミュニティとしての役割を持っている大切な機関」「地域の方々と強い信頼関係が築かれているように感じた。自分も信頼される医師を目指し患者さんにしっかりと向き合っていきたい」これら研修医の言葉がそのことを象徴している。

（かわらばやし　たかゆき）

土地改良区の組合員制度見直し論の動向と論点

主事研究員　亀岡鉱平

土地改良区のあり方に関する議論の中心は、「土地改良区の組合員制度をどうするか」という点にある。今回は、①この議論にどのようなヴァリエーションがあるのか確認し、②その特徴と問題点を指摘する。さらに、③これらの議論が出発点としている現行の組合員制度にどのような含意があったのか、かつての議論を手掛かりに回顧する。

1　土地改良区の組合員制度見直し論

土地改良区は、人材(職員)問題、経営問題といった組織課題を抱えている(注1)が、組合組織である以上、組合員に関する問題こそが本質的である。

「土地改良区の組合員制度をどうするか」という論点を巡って、近年多様な議論が展開されつつある。例えば、土地改良法の３条資格者(原則耕作者を組合員とするが、所有者を組合員とすることもできる)という仕組みは維持したうえで、面積要件の付加によって議決権数の決定方法や総代選出の方法(選挙権数、選挙区、定数等)を見直し、耕作者の利害を反映するよう一人一票制を修正すべきと説く議論がある(注2)。この議論は、集落内部の等質性が低下し、多数の小規模農家・土地持ち非農家＝農地所有者と、少数の耕作者の利害対立が先鋭化する現象に注目している。つまり、所有者が組合員の多数を占めている状況では、耕作を担う少数の経営体の利害が適切に反映されず、土地改良施設の更新が滞り、営農に支障が生じることを懸念している。さらに、所有者が組合員の多数を占める状況は、土地改良法の形式的原則である耕作者主義にも合致しないという点も問題視している。

別の議論として、３条資格者という仕組み自体を見直し、水利用分に応じた投票制＝従量制への移行を説く議論も見られる。この議論は、これまでの土地改良政策は、３条資格者の堅持を意識しすぎたために、所有者と耕作者の間の合意形成の困難を財政支出による農家負担金の軽減という形で解決しようとする高コスト体質問題を抱えてきたと批判する。そこで、「維持管理費に減価償却費の農家負担分を含む『料金』を耕作者から徴収する仕組み」として従量制を導入し、土地改良区の議決権も、耕作者(または所有者)を基本とする一人一票制から、水利用者が水利用量に応じて投票する仕組みに移行するべきであると説く(注3)。このとき土地改良区はもはや集落を基礎とする農業者の組合組織ではなく、個々の農業者と個別に契約関係を取り結ぶ特殊な水道事業者と言うべき姿形をとる。

2　組合員制度見直し論の特徴と問題点

これらの議論は、現行制度は実質的には自作農主義を意味する耕作者主義を想定しており、したがって集落の内部調整を当然に念頭に置くが、農地集積が進んだ現状にはもはやそぐわないという評価を前提としている。そのうえで、耕作者重視の方向で見直しを図る

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

ものであり、所有者集団としての集落の存在感をなおある程度評価するか、集落という範囲を超えて経営体が形成されることが当然になる中で、集落を前提とした議論は不要となりつつあると認識するかという幅の中で、個別の議論の差異が示されている。

確かに、集落内部の異質化は、非農家率の上昇、社会的多様化、経営規模の分極化といった形で進んでおり、共同行動を難しくしているのは確かであろう(注4)。しかし、見直し論は、所有者と耕作者の利害対立を強調するあまり、現行制度を単なる前提事実としてしか認識しておらず、そこに含まれる規範的意義を自覚的に乗り越えたうえで議論を展開しているとは言い難い。現行制度は、現実と不整合が生じたとして、直ちに当然に放棄されて然るべきものであろうか。

3 「土地改良区の原初モデル」再訪

自作農主義と集落の存在を前提とする土地改良区像を便宜的に「土地改良区の原初モデル」と呼ぶとして、農業経済学者玉城哲は、この原初モデルには積極的な意味があったと説く。土地改良区は、自作農集団としての集落からなる「村々組合」として私的土地所有を前提とする団体であり、その限りで市場経済に依拠する団体であったが、同時に水の均衡という非市場的な社会関係を慣習に基づいて調整することを使命とする団体でもあったという。つまり玉城は、土地改良区の中に、原理的に相容れない両者を融和する「二重構造をつなぐ中間システム」としての固有の意義を読み取っていた(注5)。私的土地所有を前提としつつも、用水管理、土地利用いずれについても集落単位での何らかの共同行動が行われるのがなお一般的である現状を鑑みるなら、この洞察は現実的意味を消失しきってはいないのではないだろうか。

土地改良区がこのような価値を実現するために、玉城は、「昔からのしきたりをまもってゆく」だけの主体性と自主性を欠いた共同性ではなく、農業者の「独立の人格を基礎にした自治の体制」を体現したものに土地改良区が変化することを要請する(注6)。これは、ハードルールとしての土地改良区の組合員制度の改変ではなく、制度運用実態の充実を要求する議論であり、先の見直し論とは対照的である。そしてこの議論は、農用地利用改善事業を実質化し、所有者が集落単位で耕作者を内発的に育成するという集落重視の構造政策論のイメージとよく符合する。

集落という存在を拙速に清算せずに、耕作者と所有者の利害を統合する自治の場として捉え、集落を支援する団体として土地改良区を位置づけることは今や困難であろうか。やはり耕作者重視の立場から制度を変え、制度改変によって集落に依存しない体制を構築する方が現実的であろうか。この難問に直ちに答えるのは難しく、今一度フィールドに立ち返って議論する必要がある。

（かめおか　こうへい）

(注1) 亀岡鉱平(2021)「土地改良区の組織問題」『農業協同組合経営実務』76巻13号、4～17頁

(注2) 鬼丸竜治(2020)「適時な更新事業に向けた土地改良区の意思決定方法への提言」『水土の知』88巻11号、915～918頁

(注3) 荘林幹太郎・岡島正明(2017)「基幹水利施設の持続的な更新のための新たな制度的枠組み」『水土の知』85巻9号、840頁。

(注4) 藤栄剛(2008)「農村共有資源管理のための共同行動―農業集落の規模と社会的異質性に着目して―」『2008年度日本農業経済学会論文集』、77～84頁

(注5) 玉城哲(1978)『むら社会と現代』毎日新聞社、135頁

(注6) 玉城哲(1979)『水の思想』論創社、43～44頁

対象者を拡大する住宅ローン

――夫婦連生団信、同性パートナーシップ制度対応――

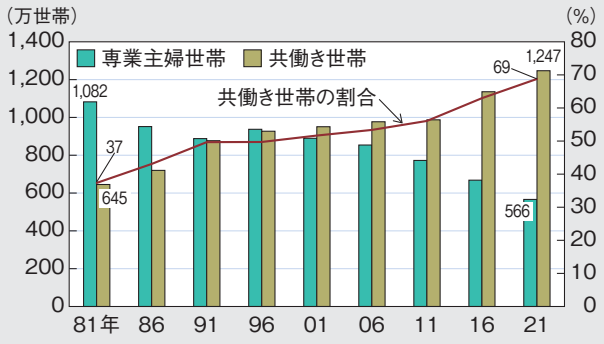
研究員　梶間周一郎

住宅ローンは、家計への貸出の65％と重要な位置を占めている。低金利で住宅ローンを借りやすい環境のため、残高は増加している。金融機関も貸出を伸ばすために住宅ローン関連商品の幅を拡大している。ここで紹介するのは、社会の変化やこれまでサービスの対象とされてこなかった属性への対応をする住宅ローンに関連した取組みであり、具体的には夫婦連生団体信用生命保険（以下「夫婦連生団信」）と同性パートナーシップ制度対応を取り上げる。

1　広がりを見せる夫婦連生団信

近年、ペアローンや連帯債務という形で夫婦の収入を合算して、ローンを組む世帯が増えている。連帯債務として通常の団信に加入した場合、万が一配偶者が亡くなると、住宅ローンの残債は付保割合分以外が残ることになる。配偶者と死別し、住宅ローンの支払いも残るとなると、心理的にも経済的にも重い負担となる。夫婦連生団信は、どちらか片方でも亡くなった場合に住宅ローン残債が完済となる団信である。通常の団信と異なり、保険の引受リスクが２倍になるので、住宅ローンへの金利上乗せは通常の団信より0.2～0.3％程度高くなる。金利は高くなるが、夫婦で団信に入りたいと希望する顧客は増加しているとみられる。

第1図　男性雇用者世帯のうち共働き世帯と専業主婦世帯の推移



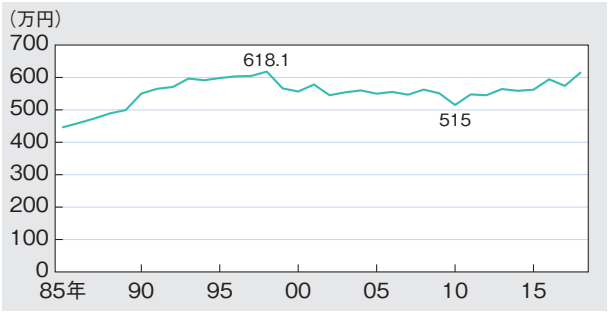
資料　総務省「労働力調査特別調査」（01年以前）および総務省「労働力調査（詳細集計）」（02年以降）
（注）　共働き世帯の割合は、男性雇用者世帯に占める割合である。

その背景として、第一に共働き夫婦世帯が増加していることが挙げられる。総務省の統計によると、男性雇用者世帯のうち、共働き世帯は1981年時点で645万世帯（全体の37％）であったが、2021年には1,247万世帯（全体の69％）となった（第１図）。共働き夫婦世帯が増えていることで、夫婦連生団信への需要がある層が厚くなっているといえる。

第二に、夫婦連生団信への需要の高まりは、日本の世帯収入が伸び悩んでいることと関連している。住宅ローンの利用者の低年齢化が指摘されるなか、夫婦のどちらかだけの収入では、住宅ローンの審査基準を満たすことが難しくなっている。実際に、平均所得金額の推移をみると、世帯主が30代の世帯は、1990年代後半をピークに伸び悩んでいる（第２図）。そのために、夫婦の収入を合算して住宅ローンを組む世帯が増えている。さらに20～30代の連帯債務・ペアローンといった夫婦収入合算での住宅ローン借入の割合は全体の約20％を占めるとの調査もある（第３図）。20～30代においては、単独ローンの割合は66.7％にとどまり、夫婦収入合算での借入が、40代、50代と比較しても高い。

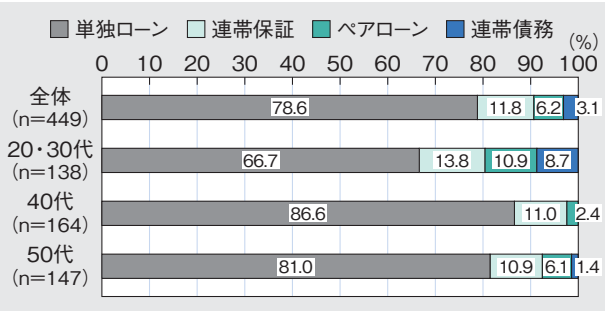
農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

第2図　世帯主が30代の世帯の平均所得金額



資料　厚生労働省「国民生活基礎調査」

第3図　住宅ローンの借入形態



出典　カーディフ生命「第3回 生活価値観・住まいに関する意識調査」（2021年）

このように収入が伸び悩むなか、連帯債務・ペアローンの割合が20～30代で高くなっている。

このような世の中の変化に対応するように、夫婦連生団信を導入する金融機関は増えている。住宅金融支援機構や労働金庫は他の金融機関に先駆けて夫婦連生団信を導入した。2018年以降地方銀行でも夫婦連生団信を導入する動きが増えている。リビングニーズ特約などの付帯サービスをつけて夫婦連生団信のメリット感を高めるケースもある。

夫婦共働きが前提の社会になりつつあるなか、賃金の伸び悩み、住宅価格の高騰などで夫婦どちらかだけの収入では住宅ローンを借りることが難しい世帯が今後も増加すると思われる。そういったなかで夫婦連生団信の導入は、今まで連帯債務などでローンを組んでいるが十分な保障がなかった夫婦への新たなサービスの提供となっている。

2　金融機関の同性パートナーシップ制度対応

住宅ローンの対象者の拡大で忘れてはならないのが同性パートナーシップ制度対応である。多様性の尊重が求められるなか、金融機関が同性パートナーシップ制度(注1)に対応する住宅ローン商品の取扱いが進んでいる。従来、戸籍上の性別が同じカップルは、男女による婚姻関係と同等の社会生活関係を持っていても、法的な婚姻関係がないため配偶者の定義に該当せず、住宅ローンを組む際に収入合算、ペアローンや担保提供者の対象とされてこなかった。近年、自治体が同性のパートナーシップ制度を導入するようになり、金融機関はパートナーシップ証明書の提出があれば、配偶者と認め連帯債務などで住宅ローンを組めるようになった。JAバンクでも、協同住宅ローンの保証のもと、22年４月からLGBT対応が開始された。地域金融機関においてもこのような動きは今後加速していくだろう。

3　誰ひとり取り残さない住宅ローン

これまで夫婦連生団信と同性パートナーシップ制度対応の動きを紹介した。対応する商品がない、または制度上認められていないために、金融サービスを利用したくても利用できない人が存在している。そういった問題を解決するサービスを金融機関が提供することは、サステナビリティの観点からも重要である。また、金融機関としてもサステナビリティの要素を取り入れることで商品の幅が広がり、新たなビジネス機会にもつながる。

（かじま　しゅういちろう）

（注１）同性パートナーシップ制度とは「各自治体が同性同士のカップルを婚姻に相当する関係と認め証明書を発行する制度」。

進む離農と水稲農業の未来

有限会社穂海農耕 代表取締役　丸田　洋

私が農外から就農したのは2005年12月です。そのきっかけは、当時スキー場勤務（パトロール業務）をしていた時の、ある農業者の一言でした。「農家はみんな年寄ばっかり。これからどんどん辞めていくから、今からやれば、将来ばかでっかくなるぞぉ～」。

あの一言から早くも18年が経ちました。私たちは現在180haの規模となり、新潟県でも大規模な経営体となりました。この先も拡大が進み、あの一言がいよいよ現実となりそうです。理由は「高齢化による離農」です。農林水産省の調べでは、21年の基幹的農業従事者の平均年齢は67.9歳。一般企業であればとっくに定年退職している年齢です。そしてなんと、この70％を65歳以上が占めています。この65歳以上の方々が今後順次離農されていくことは明白で、残った農業者に、より多くの農地が集まることになるでしょう。現在農地の受け手と考えられている集落営農法人も、もし後継者がいないのならば、むしろ「潜在的な出し手」なのかも知れません。

これらを総合すると、今後、私たちのような規模の農場は全国どこにでも出現し、かつて経験したことのない規模の経営をせざるを得なくなると想定されます。

では、そんな大規模農場経営には何が必要になるのでしょうか？

それは何と言っても、「収量と品質を安定的に高く維持すること」です。これはどんな経営規模でも当たり前と思われるかも知れませんが、実は、規模が大きくなるにつれ、達成するのが難しい課題なのです。

大規模農場においてこれらを実現するためには、栽培担当者（収量と品質に責任を持つ者）を明確にする組織作りと、そこから発信される情報を現場作業員へ素早く周知徹底する仕組みが必要となります。また逆に、現場で起きている情報を栽培担当者と素早く共有する仕組みも必要となります。ここにおいては、Z-GISのような営農管理システムによって情報を記録したり、SNSを活用して、情報共有することが有効だと思います。より大規模な場合は、得られた様々な情報を基に適切な判断を下すことそのものが、栽培担当者にとって大きな負担となってきます。ここにおいては、xarvio（ザルビオ）のような収集された情報を予測に繋（つな）げる栽培管理支援システムを活用することが有効だと思います。

このように、技術革新による個別作業の省力化・効率化（＝スマート化）、そしてそれらを利用した新しい農場経営手法、いわば農場経営DX（デジタルトランスフォーメーション）が大規模農場における収量と品質の安定確保に役立つことは間違いありません。

ところが（ここが重要なのですが）、スマート化だけでは足りません。これら技術革新の恩恵を使いこなすための「仕組み」と、それを動かす「人の力」が備わってこそ、本質的な実現へと繋がるのです。これはどういうことか、少しお話します。

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

「収量と品質を安定的に高く維持する」ためには、まず栽培計画を立案し、それに基づいて栽培を行います。その時、様々な作業を記録すると共に生育調査を実施します。収穫時には収量や等級を記録し、生育調査の結果と合わせ分析し、当初の計画とも比較し、当該年の栽培を評価します。そしてそこでの気づきを次の栽培に活かします。これが「仕組み」です。作業の記録、生育調査による情報収集とその記録、収穫時の情報収集とその記録、こういったことは技術革新のお陰ではるかに省力・効率的に行えるようになりました。しかし、これらが手段の目的化に陥らず、目的達成のための優れた手段となり得るのは、この「仕組み」があってこそ、なのです。

とはいえ、このような「仕組み」だけでも、うまく行きません。この「仕組み」を習得し、周囲と連携し、使いこなせる「人の力」が不可欠です。ところが、これが難しいのです。なぜなら、規模が大きくなると以心伝心の家族だけでは回せなくなり、他人(農業の経験のある方とも限りません)を雇用する必要があるからです。つまり、人材を採用し、「仕組み」を使いこなせるようにしっかりと社内で育成していくことが重要になるのです。特に、農場にどのような人材(管理者？作業者？)が必要なのかを明確にした上で採用を行い、それぞれに合わせた育成を行うことが必要になります。

以上が「仕組み」と「人の力」のお話ですが、これらの大本には最も大事なことがあります。それは、農場として「どうなりたいか」「どうあるべきか」という「将来の姿(＝ビジョン)」を描くことです。まとめると、農場としてありたい「ビジョン」を目指し、そのために必要な「仕組み」を作り、その「仕組み」を「人の力」が使いこなしていくこと、これが、大規模農場経営に必要なのです。

ここでもう一つ忘れてはならないのは、大規模農場経営はステークホルダー(特に地域の方々や金融機関の方々)のご理解とご支援を頂かないと成り立たない、ということです。「大規模農場の良し悪しを評価するのは難しい」とよく言われます。「ビジョン」「仕組み」「人の力」の内容を、決算書類だけから読み解くのが難しいからです。例えば、黒字を出している農場が持続的な農場とは限りません。なぜなら、水稲のような薄利な事業の場合、規模拡大を見据え、将来にわたり「仕組み」を担う「人の力」の育成に先行投資した場合、数年間利益が出ない(米価によっては赤字となる)ことも十分起こり得るためです。逆にそのような先行投資をしていないので黒字であることもあり得ます。従って、農場の現状をしっかりと伝え、正しくご理解頂くことが必要なのです。

さて、長々お話してきましたが、私たちは、ゼロから少しずつ規模を拡大して今に至りました。その過程で、数多くの課題に直面し、試行錯誤し、そこから答えを見つけ、また課題に直面し、を繰り返してきました(今も繰り返しています！)。そんな私たちだからこそ、との想いで、この経験や知見を体系化し、大規模農場経営に挑戦されている農業者の皆さまの支援に取り組んでいます(グループ会社「株式会社穂海耕研」を昨年10月設立)。本稿を読んでくださった方々を始め、農業に関わる皆さまとともに、そのような農業者の皆さまのお力になることが、わが国の水稲農業の明るい未来に繋がると信じています。

(まるた　ひろし)

コロナに負けるな！ 進化する米自慢大会

――岐阜県稲作経営者会議青年部のチャレンジ――

主任研究員　小針美和

1　「目指される経営者」への挑戦

「岐阜県稲作経営者会議青年部（以下「いなけい青年部」）」は、岐阜県の若手（45歳以下）大規模稲作農業者による任意組織である（事務局は岐阜県農業会議）。会員数は27名で、その耕作面積は合計すると1,500haに及ぶ。「仕事も遊びも一生懸命」をモットーに、一人ひとりが「目指される経営者」となるべく、仲間とともに活動している。

その特徴は、県内の若手稲作経営者が地域の枠を越えて集まり、会員自らの問題意識や発案にもとづいて経営力の向上を目指した活動を行い、相互研鑽を図っていることにある。経営計画策定の勉強会や新技術の導入に向けた現地検討会等の研修のほか、岐阜県で開発中の新品種（岐系207号）の栽培体系確立に向けては、青年部会員の多くが実証栽培に参加し関係機関に情報提供するなど、岐阜県産米の振興にも積極的に協力している。

また、日常的な情報共有には、サポーター会員も参加するLINEグループ「いなけい青年部」を活用し、話題の新聞記事やネット情報を随時共有して意見交換している。わからないこと、機械の故障、資材の不足などの困りごとも、グループLINEで呼びかければ気づいた会員からのアドバイスがあり、解決につながることも多い。

いなけい青年部活動の目玉のひとつが「米自慢大会」である。いなけい青年部には自ら精米販売している会員も多い。今後の販売強化に向けて食味の勉強をしたい、ほかの人の米とも食べ比べてみたいという声をきっかけに、第１回の2017年産では、調理施設のある会場を借りて会員同士で米の食べ比べを行い、順位を競った。第２回（18年産）と第３回（19年産）では、食べ比べとともに、（株）サタケの協力のもと、機器分析による食味評価を並用し官能評価との違いをみるなど、考察の幅を広げた。

しかし、新型コロナウイルスの感染拡大により、さまざまな集合研修の開催は難しくなった。特に、20年産の米自慢大会は飲食を伴うということもあって、やむなく中止した。

2　消費者参加型に進化した第４回米自慢大会

その後も集合研修を再開できない状況のなかで、会員の「このままコロナで何もできないのは悔しい、米自慢大会をやりたい」という思いは強く、工夫して実施できないかと話し合った。そのなかで、「コロナ禍でお米もネット購入して宅配で受け取る人が増えている。集まれないなら、お米を届けて食べてもらうのはどうか」「消費者にお米の評価を聞くのはどうか」といったアイディアが出された。

しかし、多数の消費者に参加してもらうには費用がかさむ。また、同じ条件で精米・パッキングされた米を１セットにして消費者に届けなければならないなど、いなけい青年部のみで

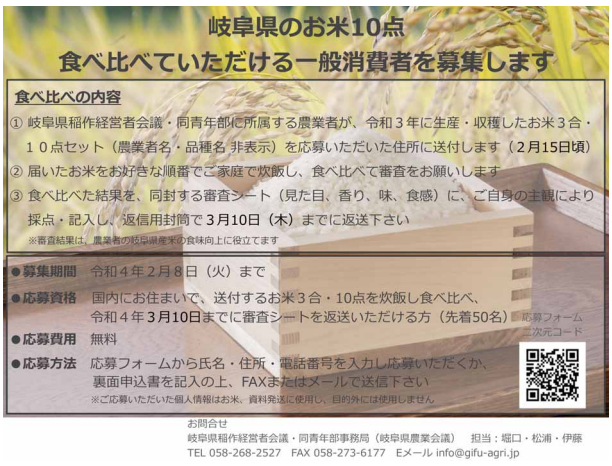


写真１　消費者への審査員募集パンフレット
（岐阜県農業会議提供）

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

写真２　審査用の米セット（写真１に同じ）

実施することは難しい。そのため、県の「米の食味向上対策事業」を活用して開催することになった。また、岐阜県内の米卸会社（株）ギフライスが県産米の振興や担い手支援につながるとして趣旨に賛同し、精米から消費者への配送までの一連の作業を引き受けてくれた。

具体的には、①エントリーした会員が出品する米を玄米で（株）ギフライスに送付（２月上旬）、②（株）ギフライスが同じ条件で選別・精米し、３合に個包装、袋には審査員に生産者・品種がわからないように番号のみを付して審査員に宅配で送付（２月下旬）、③審査員は届いたお米を指定の期間内に自分の家で、いつもと同じように炊飯して食べ比べる。「見た目」「香り」「食味」「食感」「総合評価」を各10点満点（合計50点満点）で評価し、採点シートに記入し、事務局に郵送、④審査結果は事務局が集計し、全審査員の平均点数をもとにランキングするという流れで進められた。審査には80名の消費者が参加し、トータルの審査員数は119名となった。

集計結果は、22年３月15日の総会に合わせて開催された食味に関する研修会（オンライン）で報告された。超大粒であることや香りの高さが評価され、10名から満点を獲得した（有）すがたらいす（下呂市）の「いのちの壱」が第一位となった（第１表）。上位入賞者からは、入賞の喜びとともに、衛星リモートセンシングの解析結果にもとづく施肥改善により、食味への影響が大きいタンパク質含有率を調整し、稲刈りも分けて行っていることなど、食味向上に向けた工夫についてコメントがあった。また、参加者からの栽培や選別のしかたについての質問や悩みにも丁寧にアドバイスするなど、活発な意見交換がなされた。

第1表　第４回米自慢大会審査結果

	平均得点（50点満点）	満点獲得数	会員名	品種名
1位	42.5	10	有限会社すがたらいす（下呂市）	いのちの壱
2位	38.9	4	主穂（かずほ）営農・奥村知己（岐阜市）	ハツシモ×ぴかまる
3位	38.7	4	株式会社SUN AND NORF（養老町）	ハツシモ

資料　岐阜県農業会議提供資料
（注）　参加した119名のうち、集計期日までに提出された113名の結果を集計したもの。

3　若い力で米の魅力を発信したい

米自慢大会を終え、会長として企画を進めてきた中島悠前会長（（有）すがたらいす代表取締役）は、「初めての試みであり、正直うまくいくのか不安もあったが、皆様の協力のもと、よい大会とすることができてうれしい。食味コンテストの多くは食味鑑定士等の専門家がじっくりと食べて評価するものであり、それももちろん参考になるが、今回の審査方法は消費者の生活により近い。具体的なコメントを添えてくださる審査員も多く、生産者にとってとても有益なものとなった」と振り返った。

また、山田豊樹新会長（（株）ヤマダライス代表取締役）は、「生産者や家族以外のたくさんの方々にも食べてもらうことができてよかった。消費者からの評価をランキングされるのでとてもドキドキしたが、審査結果や入賞者のアドバイスから多くのヒントが得られ勉強になった。今後は、美味しい米を作る努力はもちろん、どうすれば自分たちのお米を選んでもらえるのか、皆で考えていきながら、若い力で米の魅力を発信していきたい」と語った。進化を続ける若手稲作経営者の取組みに、今後も注目していきたい。

（こばり　みわ）

農林金融2022年４月号

スマート農業で広がる農業データの活用についての論点

（小田志保）

温暖化や生産者の高齢化に対し、スマート農業の社会実装が急務となっている。そのなか、得られる農業データは大量になり、その活用が食のサプライチェーンの効率化や循環経済化に資すると期待されている。国際水準の食品安全規格の取得にも、スマート農業の導入は有効とされる。

こうした動向に伴い、生産者に対する農業データの公正な取扱いの重要度は増す。農業データの集積はビジネス展開上の便益を生む。生産者はその適正な配分を受け取るべきである。また農業データの不正利用等がもたらす、生産者や農業全体への損害回避は一層重要となる。

国による各種ガイドラインを追い風に、生産者自らがITベンダー等と交渉にあたるためにも、生産者団体であるJAグループの役割発揮が望まれる。

耕地の所有・利用関係の変化と課題

（内田多喜生）

2010年代に入り、第二次世界大戦後の日本農業を支えた昭和一ケタ世代農業者の離農と世代交代が進み、販売農家・小規模農業世帯（本稿では自給的農家と土地持ち非農家の合計）から流動化した経営耕地が組織経営体等へ集積する動きがみられ、この傾向は2020年農林業センサスでも継続している。

しかし、受け手側の体制の限界もあり、条件不利なほ場を中心に農業経営体（販売農家およびそれ以外の組織経営体等）に集積されない耕地が全国で増加し、不在地主や相続未登記農地につながっているとみられる。受け手組織の再編・連携による強化や条件不利地域でのほ場整備の拡大、農地情報の管理高度化、不在地主の関与拡大、農地・林地一体での土地利用など、行政および関連団体が連携して対応していく必要があろう。

農林金融2022年５月号

果樹産地農協における樹園地継承に向けた取組み

（宮田夏希）

果樹作は、労働集約的であることなどから担い手への農地の集積が進んでいない。そのため、農業者の減少に伴って栽培面積が大きく減少している。果樹作では、農地の引受け手をみつけるのが難しく、優良な農地であっても維持していくのが困難な状況にあるとみられる。

そこで本稿では、引受け手がすぐにはみつからない樹園地の継承に向けた農協の取組みについて検討した。取り上げた２事例では、農協やその子会社が改植や樹園地の一時管理を行うことで産地内の条件の良い樹園地の継承につなげていた。農協がこのような取組みを行うことは産地の樹園地の維持に効果的と言える。このような取組みを行うにあたっては、①樹園地の引渡し先確保の仕組み、②どの樹園地を引き受けるかという判断基準、③費用負担のあり方、といった点に工夫を要する。ただし、農協が引き受けきれない樹園地の扱いは課題として残る。

農村における「しごとづくり」の実践

（石田一喜）

2020年６月から特定地域づくり事業協同組合制度がスタートしている。本制度は、財政支援や労働者派遣法の特例措置等を通じながら、安定的な雇用環境と一定の給与水準を確保した職場を地域事業者の労働需要を組み合わせて作り出し、地域の担い手となるべく人材を地域内外から呼び込むことを意図する仕組みであり、新たな移住・定住促進策として大きな注目を集めている。

これまでの地方での雇用創出の発想が企業誘致等を中心としていたのに対し、本制度は地域事業者の労働力不足に着目する点に特徴がある。すでに農業分野でみられる労働需要の組合せの工夫にも近く、農業の事業者がかかわるケースが多い。

なお、本制度の活用は地域の受援力を高める具体的な実践とみることができる。本制度を通じて移住者等の希望を実現していくという発想が持たれること、また、全国的に取組みが広がることを期待したい。

農林金融2022年４月号

（情勢）

福島原発事故被災地における地域再生の新たな展開方向

（行友　弥）

福島第１原子力発電所事故の発生から11年を経た被災地では、避難指示が既に解かれた地域も大幅な人口減少と高齢化に悩み、社会・経済活動の担い手が不足している。

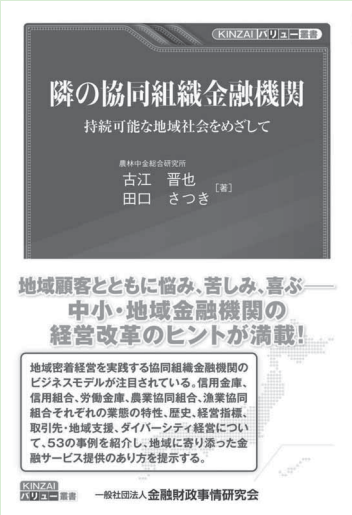
これまでの復興事業では、社会インフラや産業の基盤施設などハード面の整備に多額の予算が投じられてきたが、今後は住民の暮らしや生業、コミュニティーの再生が大きな課題になる。また、地域経済や自治体財政は復興事業の結果として中央依存を強めており、そこからの自立も問われている。

地域のにぎわいと住民の幸福感を取り戻す「人間の復興」を実現するには、移住者や関係人口の獲得を通じた人的資本の強化が求められ、災害を契機として生まれたさまざまな「機縁」を生かしていく視点も重要であろう。

書籍案内

隣の協同組織金融機関
～持続可能な地域社会をめざして～
（KINZAIバリュー叢書）

古江晋也・田口さつき　著



2022年4月27日発行　四六判244頁　定価1,980円（税込）
きんざい

金融市場

2022年４月号

潮流　政治リスクに翻弄される寅年相場

情勢判断

（国内）

ウクライナ戦争勃発で先行き不透明感を増す国内景気

経済見通し

2022～23年度改訂経済見通し（２次QE後の改訂）

情勢判断

（海外）

1　利上げによる景気のピークアウトも（米国経済）

2　成長率目標の達成に向けて総力を結集する中国

分析レポート

ロシアによるウクライナ侵攻と欧州経済

今月の焦点

データで見る2021年の家計の資産形成・運用動向

海外の話題

ソブリンウェルスファンド：Temasek Holdings

2022年５月号

潮流　「異次元の金融緩和」の出口は

情勢判断

（国内）

20年ぶり水準となった円安への警戒を強める国内経済

（海外）

1　向かい風が強まりつつある米国経済

2　コロナ禍と不動産業の低迷等で足元減速した中国経済

分析レポート

1　欧州で今後も続く物価上昇圧力と経済を取り巻くリスクの拡大

2　3.5%まで利上げすると、どうなるか？（米国経済）

連載

金融機関の新潮流

「庶民金融機関」に徹する中ノ郷信用組合

海外の話題

シドニーフィッシュマーケット

漁協による未利用資源を活用した備蓄食の商品化

但馬漁業協同組合 参与　丸山和彦

但馬漁業協同組合は兵庫県北部の日本海側に位置しており、各漁港は日本海の多種多様な海洋資源の恩恵を受けている。冬の松葉ガニは山陰地方の海産物として有名で、兵庫県は全国１・２を競う水揚高となっている。他にもホタルイカやハタハタの知名度は他県に劣るものの、水揚高は全国１位である。

2016年から当漁協では「漁業者支援プロジェクト」に取り組んでいる。プロジェクトの主な内容は、SDGsの先駆けと言えるもので、水揚げされても形やサイズが小さく、競りにかけても浜値が付かない未利用魚を商品化することである。

最初は未利用魚と麹(小麦・大豆)を使って、地元の天然醸造蔵で約１年間発酵させた魚醤「麹の魚醤」、続いて兵庫県産初摘み海苔を使った「むかし海苔」をはじめ、海苔佃煮、旨干し等を商品化した。海苔の味付けには「麹の魚醤」を使い、保存料・化学調味料を使用しない(無添加)というこだわりの商品である。

20年には兵庫県立香住高等学校海洋科学科(兵庫県香美町)の生徒と未利用魚の「のどぐろ」を材料にした炊込みご飯の缶詰「のどぐろ飯」を共同開発した。味付けは「麹の魚醤　ノドグロ」を使い、米は地元の「コウノトリ育むお米」を使っている。のどぐろと言えば高級魚として知られているが、10cm程度のサイズの魚は買い手がいなかった。網に入っても漁業者は困るだけであったが、それを価値のあるものに変えることに成功した。

「のどぐろ飯」は、新型コロナウイルス感染拡大による外出自粛のもとでのちょっと贅沢な日常食や災害時の備蓄食、アウトドアでの活用を期待して販売をはじめた。

20年の春には新型コロナウイルスの影響でホタルイカの浜値が暴落し、漁協が大量の在庫を抱えることとなった。漁協や漁業者の厳しい事情を知った豊岡市の中貝市長(当時)は、商品としての完成を待たずに「ほたるいか飯」(ホタルイカの炊込みご飯)を備蓄食として購入することを決断された。それが開発意欲を駆り立て、未利用魚を活用した缶詰商品の開発を加速し、現在では約19種類の缶詰製品を開発している。缶詰は「炊込みご飯」「煮付」「炊込みご飯の素」の３アイテムで、賞味期限は３年、未利用魚や低利用魚を使用している。

21年には、小麦アレルギーの方向けにグルテンフリーの炊込みご飯の缶詰の開発に挑戦した。また、但馬産の小麦・大豆の代わりに「コウノトリ育むお米」を米糀に使い、約１年間かけて発酵させた「鰰(ハタハタ)魚醤」を使用した鰰炊込みご飯を開発し、これも備蓄食として豊岡市に購入して頂いた。

今後も漁業者支援プロジェクトを推進するため、未利用魚や低利用魚を活用した新たな商品開発にチャレンジし、地域活性化や漁業者への支援をしていきたいと思っている。

(まるやま　かずひこ)

「のどぐろ飯」(パッケージ・開封時)

「麹の魚醤　ノドグロ」

「コウノトリ育むお米」

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 | 2022年5月号（第90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.03−6362−7780　Fax.03−3351−1159
URL：https://www.nochuri.co.jp
E-mail：hensyu@nochuri.co.jp