

農中総研 調査と情報

2026.9 (第116号)

■ レポート ■

● 農林水産業 ●

中国貴州省の抹茶輸出拡大戦略	山本裕二	2
規格外りんごの有効活用による産地維持の可能性 —株式会社ヒロサキのカットりんご事業を事例として—	吉井 薫	4
中食市場でさらなる挑戦を続けるヒライ	吉井 薫	6
鹿児島県における低未利用魚情報の公開 —データ共有が低未利用魚活用を切り拓く可能性—	尾中謙治	8
三重県における低未利用魚の活用と事業化への課題	尾中謙治	10
代替肉は「肉」と呼べるのか —植物性代替肉・細胞培養食品を巡る名称規制の国際動向—	鮫島那奈	12
生産者と生活者をつなぐ農産物流通 —農業総合研究所が構築する農産物流通プラットフォーム—	鮫島那奈	14
中国の農業支援サービスをめぐる最近の動向	王 雷軒	16
「アジア太平洋農業金融Toolkit」が示す小農金融の課題 —制度整備と、その向こう側—	小畑秀樹	18

● 環境・デジタル ●

高まる森林・土地管理の重要性と企業対応	長岡真太郎	20
---------------------------	-------	----

● 経済・金融 ●

投資信託普及の現状とその背景	白須真由子	22
節約志向の高まりと食料品の消費税引下げの行方	古江晋也	24

■ 寄 稿 ■

ほ場整備事業における合意形成 —企業の農業参入を通じた産地づくりに着目して—	明治大学農学部 専任准教授 中嶋晋作	26
---	--------------------	----

■ 現地ルポルタージュ ■

いのちの繋がりを伝える —有限会社土遊野が実践する循環型農業—	小針美和	28
--	------	----

■ 最近の調査研究から ■

当社の刊行物に掲載された論文などを紹介するコーナー		30
---------------------------------	--	----

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

中国貴州省の抹茶輸出拡大戦略

研究員 山本裕二

世界最大の緑茶生産国である中国が抹茶を増産している。貴州省では増産体制を整えるとともに質の向上にも注力する。輸出先も年々広がっており、すでに日本産の需要を代替する動きもみられる。

1 世界最大の生産・輸出国である中国

国際的な茶貿易において中国の存在感は大きい。国際茶業委員会によると、2023年の緑茶生産量は217万トンであり、そのうちの89%を中国が占める。緑茶の世界最大の輸出国でもあり、以前からアフリカ向けに多くの緑茶を輸出していた。

また、中国にとって茶産業は農村の貧困脱却の手段として位置付けられている。主要な茶産地である福建省で勤務していた習近平総書記は、茶産業の経済的な潜在力を評価し、科学的な生産管理やブランド構築を推進してきた。

2 貴州省の抹茶生産拡大計画

世界的な抹茶需要の拡大を受けて、世界最大の緑茶生産国である中国も抹茶の増産にかじを切っている。その中心となるのは貴州省だ。同省は量のみならず品質の向上にも注力する。

増産の指針となるのが同省による「貴州省抹茶産業高品質発展3カ年工作方案」だ。これは26年から28年までの計画であり、同省を高品質な抹茶を作るための原料基地や輸出地域とするために策定された。

当計画によると、まず全体目標として「規模拡大」「品質の向上」「市場の開拓」「ブランドの確立」が挙げられている。

このうち規模拡大については、28年までに

約13,000haの抹茶茶園、8,000トン以上の抹茶生産、そして10億元規模の抹茶関連企業の育成を掲げている(第1表)。

品質向上については、栽培段階で研究機関や大学と連携して抹茶に向けた品種の選抜と育成に取り組む。製品品質の底上げのためには碾茶加工の設備と技術水準の向上を図るとされている。

市場開拓としては、国内市場を深耕するとともに海外展開も重視している。積極的な展示会販売活動への参加やブランド化を通じて世界に貴州産抹茶の販売拠点を5か所設置し、毎年、輸出額を2割以上増やす。

このように貴州省の計画は栽培から加工、販売、輸出までといった川上から川下までを網羅する内容となっている。28年の数値目標がどの程度達成されるかは不明だが、行政としても抹茶生産の経営体に対する融資を強化するなど、産官学連携で強力に抹茶生産を押し進める姿勢がうかがえる。

3 貴茶集団の台頭

貴州省で抹茶生産の核となるのが10年に設立された「貴茶集団」だ。同グループは、施設導入や輸出等で中国政府の支援を受けられる国家重点企業である。日本の大手製茶機械メーカー製の生産ラインを導入した抹茶工場を整備し量産体制を整え、拡大する抹茶の需

第1表 貴州省の計画における数値目標

項目	数値目標
抹茶茶園	20万畝以上(約13,000ha)
抹茶生産量	8,000トン以上
抹茶生産額	80億元以上

資料 貴州省「貴州省抹茶産業高品質発展3カ年工作方案(2026～2028年)」

要に依っている。

また、同社は栽培や加工方法の高度化を経て海外への販売も増やしている。例えば、同社はEUの残留農薬基準に準拠して抹茶を生産している。EU基準は世界的に厳しいためそれに準じて生産・製造しているということは、規制がEUより緩い他の国・地域にも輸出できる可能性が高く、それだけ販路も広がる。実際に一部報道によると「ハーゲンダッツ」や「スターバックス」など国際展開するブランドにも製品を供給している。そのほか、同社ウェブサイトによると、ドイツや米国、シンガポール、フランス、日本などにも輸出している。

4 広がる輸出先

このように貴州省ではすでに抹茶の増産は進んでおりその結果、輸出も拡大しているとみられる。抹茶自体の輸出データは確認できないが、中国税関総署のデータから貴州省の輸出業者を経由した抹茶を含む緑茶の輸出状況をみってみる。

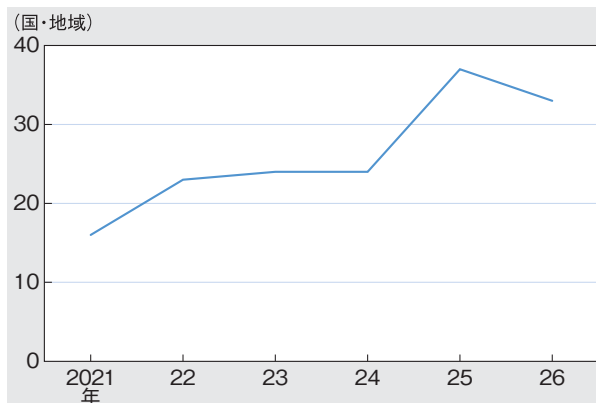
まず、緑茶の輸出数量は21年時点で3,400トンだったのに対し25年は3,800トン超と徐々に増えている。26年は6月までの累計で1,900トン超とこのままのペースでいけば前年と同等もしくはそれ以上の数量となりそうだ。

数量に比べより大きな変化がみられるのは輸出先国・地域数だ。21年は16国・地域で23～24年は24だったのに対し、25年は37、26年（1～6月累計）は33と拡大している（第1図）。

その結果、貴州省の緑茶輸出先の地域に変化がみられる。22年以降はアフリカ向けが大半を占めていたが、少し比率が低下する一方、欧州向けの比率は1割から3割近くまで上昇している。

この輸出先地域の変化は貴州省の高単価な緑茶生産が進んでいることが背景にあるとみられる。輸出単価をみると、アフリカ向けの緑茶は21年から26年を通して1kg当たり3ドル台であるのに対し、欧州向けは21年時点で

第1図 貴州省の緑茶輸出先国・地域数



資料 中国税関総署から作成
(注) 26年は1～6月累計

4ドル台、26年時点では8ドル台まで上昇している。

5 日本産との競合

このように中国・貴州省はすでに輸出を拡大しているとみられ、輸出する茶も高単価となっている。これは日本の抹茶輸出戦略と重なる部分があり、今後はより中国産との競合激化が予想される。

業界関係者からは、すでに抹茶のなかでも食品素材として使用される比較的安いものは中国産に置き換わりつつあるとの声を聞く。そのため日本はより高単価な抹茶で勝負すべきだが、中国はその領域にも注力している。これまで高品質な抹茶の生産は日本が担い、大規模生産による工業的な抹茶は中国が担うといったすみ分けが業界で意識されていたが、その前提は崩れる可能性がある。

現状、外国人観光客に抹茶について聞くと「日本産」とのイメージが強い。今後は例えば、シャンパンが原産地にこだわるように抹茶についても、日本産茶葉を使用していることに対して消費者が価値を感じる仕組みづくりが必要となる。

(やまもと ゆうじ)

規格外りんごの有効活用による産地維持の可能性

——株式会社ヒロサキのカットりんご事業を事例として——

主事研究員 吉井 薫

全国一のりんご産地である青森県では、気候変動や生産者の高齢化により、生産現場を取り巻く環境が厳しさを増している。こうしたなか、株式会社ヒロサキは規格外りんごを活用したカットりんご事業を展開し、新たな需要の創出に取り組んでいる。工藤信代表取締役(以下、工藤代表)は、自らりんご生産に取り組む一方、青森県農業協同組合中央会会長やJAつがる弘前理事などを務めた経験を持ち、生産・流通の双方に精通する(写真1)。本稿では、カットりんご事業が産地で担う役割と課題について紹介する。

1 異常気象と担い手不足により生産減

りんご産業は、生産量の確保だけでなく品質維持の面でも厳しい状況に置かれている。令和7年産(2025年産)りんごの県内農業協同組合合計集荷数量は前年比88%に減少した。記録的な豪雪による枝折れや樹体損傷が主因であるが、近年継続している高温や少雨の影響で着色不良や日焼け果、小玉果が増加したことに加え、強風による被害も重なった。

さらに工藤代表は、鳥獣害の増加も課題として挙げる。果皮に傷が付く、生食用として

の価値が大きく低下するケースが増えているという。

加えて生産側の人手不足も深刻である。生食用りんごでは見た目の品質が重視されるため、葉摘みや玉回しなど多くの手作業を必要とする。葉摘みとは、果実の周囲の葉を取り除いて日光を当てて着色を促す作業であり、玉回しとは果実を回転させて均一に日光を当てる作業を指す。品質向上に欠かせない作業である一方、高齢化が進むなかで作業負担は年々重くなっている。

2 規格外りんごに新たな販路を生み出す

ヒロサキのカットりんごは規格外りんごを原料とする。実務上、りんごは生食用のA級品、外観に課題を持つB級品、加工原料向け等のC級品に区分されるが、B級品は食味や中身の品質に問題がなくても、傷やサビ、着色不良、小玉などの理由で生食用として評価されにくい。通常、このような果実はジュースの原料となるケースが多い。果汁用原料の取引価格は22年産で20kg当たり800円台、直近では原料不足を受け1,000円台まで上昇しているが、やはり生食用と比較して安価であることは否めない。他方、ヒロサキではカットりんご原料として20kg当たり約3,500~4,000円と、果汁用の4倍近くの水準で仕入れる。工藤代表は、付加価値の高いカットりんご製造を通じて「B級品の底上げをしたい」と語り、規格外果実の価値向上と生産者所得の確保を重視する。原料は地元の市場のほか、自社園地、提携農家から調達する。

特に、高温障害による着色不良果や鳥獣害果、風害による傷果などは、生食用としては不利である一方、加工の際に被害部分を除去することで利用できるものも多い。規格外果実の発生が増加するなか、カットりんご向け需要は生産現場にとって重要性を増している。

また、カットりんご向け原料は生食用ほど厳しい外観品質が求められないため、葉摘み



写真1 ほ場で着色管理を行う工藤代表(撮影 農中総研)



写真2 左から主力の小売向けパック商品、業務用カットりんご、業務用ボイルりんご(撮影 いずれも農中総研)

や玉回しなどの着色管理作業を軽減できる余地が大きい。カットりんご向け需要の拡大は、規格外果の活用に加えて、生産者の労働負担を軽減する選択肢としての意義を持つ。

3 利便性志向の高まりを受けて拡大する需要

カットりんごの需要は拡大を続けており、消費者の簡便化ニーズに加え、コロナ禍以降に顕著となった外食・中食向け需要の拡大が後押ししている。

ヒロサキの商品は、小売向けパック製品のほか、給食向けの個包装タイプや業務用大袋製品など、多様な形態で提供される。皮付き、皮なしの選択にも対応し、業務用向けには加熱加工品も製造している(写真2)。販売の中心は小売向けパック製品であり、コンビニエンスストアのほか、空港売店でも販売されている。また、個包装タイプは機内食にも採用され、厳格な品質・衛生管理により、業務用市場においても高い信頼を獲得している。

果物消費全体が伸び悩むなかでも、ヒロサキの出荷量は増加傾向にある。2020年は収量減やコロナ禍の影響を大きく受けたが、以降の出荷量は年々伸長しており、25年は20年対比で約6割増加した。従来の青果流通では十分に取り込めなかった需要を開拓していることがうかがえる。

4 需要拡大の一方で原料確保と収益性に課題

需要が高まるカットりんご事業であるが、課題も存在する。

第一に、原料確保である。近年はりんご価格が高騰しており、本来加工向けとなる果実

も生食用市場へ流れる傾向が強まっている。その結果、ジュース加工業者も含めて原料確保が次第に難しくなっているという。

第二に、人件費の上昇である。カットりんごは洗浄、選果、芯取り、カット、変色防止加工、袋詰めなど多くの工程を要し、その大部分が手作業であるため、人手不足や人件費上昇の影響を受けやすい構造にある。

第三に、価格転嫁の難しさである。物価高による消費者の節約志向を背景に店頭価格の引上げは難しい。物流費や原料費、労務費が上昇しても、それらを販売価格へ十分に反映するには時間を要する。

これらを解決することは容易ではないが、カットりんごの需要伸長が追い風になることを期待したい。

5 カットりんごが果たす産地維持機能

今後も気候変動による生産リスクの増大が予想されるなか、すべての果実を生食用として販売することを前提とした産地経営には限界がある。規格外果実の活用は、生産者の経営安定に直結する課題である。カットりんごは単なる加工食品ではなく、生産現場で生じる課題と消費者ニーズを結び付ける仕組みとして機能している。ヒロサキの取組みは、今後もりんご産業において重要性を増していくだろう。

<参考資料>

- ・JA相馬村(2026)「特集／令和7年産リンゴを振り返る」『りんごの森』7月号

(よしい かおる)

中食市場でさらなる挑戦を続けるヒライ

主事研究員 吉井 薫

本稿の取材は本年4月に実施した。その後の令和8年熊本地震では、ご協力いただいた八代工場をはじめ株式会社ヒライの店舗・工場も被災された。皆様の安全と一日も早い復旧・復興を願う。

1 九州発、食のインフラに向けた成長戦略

株式会社ヒライ(熊本県熊本市。以下、ヒライ)は弁当、惣菜、おにぎり、寿司、麺類などの製造・販売を手掛け、「おべんとうのヒライ」ブランドで熊本県を中心に九州各県へ店舗網を展開する(写真1、2)。直営店に加えてスーパーマーケット等へのテナント出店も積極的に進めており、「ちくわサラダ」や「爆弾おにぎり」などの看板商品は、地域住民から高い支持を受ける。

惣菜や弁当、テイクアウトなどの中食市場は単身世帯や高齢者、共働き世帯の増加を背景に、手軽さや時短志向への需要を取り込みながら成長を続けている。(一社)日本惣菜協会によると、2025年の市場規模はコロナ禍前の19年比13.4%増、24年比3.7%増であった。市

場拡大が追い風となる一方、コスト増などの逆風も強い。しかしヒライは独自の取組みを通じて、理念である「食のインフラ」としての道を追求し続けている。

2 取組み1：データ活用し地域のニーズを把握

平井浩一郎社長は、約30年前にマクドナルドの店舗運営視察をきっかけに、販売データ活用の重要性を認識し、商品別の販売動向や価格情報の蓄積を進めてきた。現在では、九州全体で200店舗を超える直営店から得られる販売データを分析し、経営判断に活かしている。

既存店の売上予測のほか、独自のソフトウェアやAIを用いた出店戦略の高度化も進めており、従来は経験と勘に頼りがちだった出店判断を可視化し、意思決定の精度を高めている。また、顧客の性別や年齢層から主要ターゲットを把握し、商品開発へ反映させている。このようにデータと現場感覚を融合させることで、地域の需要にきめ細かく対応している。

同時に現場のノウハウや感覚も忘れていない。新商品のプリン販売当初、売上が伸び悩んだが、売り場の位置を見直し揚げ物コーナーからサラダコーナーの隣へ移したところ、売上が急伸し、直近のヒット商品にまでなったという(写真3)。このように現場のノウハウも大きな資源となっている。

3 取組み2：値上げに頼らない経営

原材料価格の高騰は、ヒライにも大きな影響を及ぼした。年間約1万トンのコメを使用するため、コメ価格高騰によって直近期は前年度比で



写真1 直営店の外観、正面は平井社長。店内にはイトインコーナーのほか、うどんなどの麺類調達コーナーも設置。
(「おべんとうのヒライ」江津店。総研撮影)



写真2 直営店内部、多種多様な商品が並ぶ
（「おべんとうのヒライ」江津店。総研撮影）



写真3 ヒット商品のプリン
（総研撮影）



写真4 テナント展開も好調
（サンリブ「リブホール」御船店。総研撮影）

減益となった。さらに近年は包装資材価格の上昇も利益を押し下げる要因となっている。

しかし、ヒライは安易な値上げに依存しない姿勢を貫いている。毎月、新商品の開発や既存商品の見直しを行う一方で、顧客にとって受け入れやすく、かつ最も販売効果の高い価格帯を見極めることを重視する。

生産性向上による収益改善も進めている。中食市場は成長が続く一方、多品種少量生産が求められるため参入障壁は高い。工場ではトヨタ生産方式を参考にし、工程の無駄やロスの削減、機械化を進める。さらに、多品種少量生産と効率化を両立させる努力も継続する。ヒライは、常時100アイテム以上、季節商品を含めると150アイテムを超える商品を展開している。拠点の一つである八代工場では、食材カット、調理、弁当盛り付けといった一連の作業のなかで、ヒライらしい味や品質を維持するため、人の手を活かす工程も多く残している。盛り付け工程にはセル生産方式を導入し、ライン生産で発生しやすい待ち時間や段取り替えのロスを抑えているという。

4 取組み3：新たな成長軸となるテナント事業

直営店店舗に加え、ヒライには多くの小売企業からテナント出店の要望が寄せられる。惣菜ニーズが高まる一方、自前で惣菜部門を強化できる小売企業は多くない。

こうしたなかでヒライは、通常テナントの「おべんとうのヒライ」とコンパクト業態の

「ヒライJr.」を展開する。前者は調理機能も備え、食品スーパー惣菜売場の中核を担うのに対し(写真4)、後者はディスカウントストアとの相性が良く、小回りの利く販売エリア構築に特化する。現在、直営店・通常テナントは約120店舗、ヒライJr.は約70店舗を展開し、今後も出店拡大を見込むものの、無理な全国展開は志向しない。東京や大阪からの引き合いもあるが、工場から遠くなり配送効率が下がり、地域密着の強みも薄れると判断し、九州中心の展開を重視する。

5 日常の食に寄り添う企業として

平井社長が重視するのは、「ハレ(非日常)ではなくケ(日常)の需要に寄り添う」考え方である。店舗では幅広い客層が食事や買い物を楽しみ、地域の日常に根付いた存在であることがうかがえる。製造力、商品開発力、現場改善力、運営ノウハウを兼ね備え、厳しい経営環境に直面しつつも全国でも有数の中食企業に成長したヒライの根底にあるのは、地域に密着した戦略と現場主義である。今回の震災を乗り越え、地域の食を支える存在として歩み続けるヒライとともに、被災地の日常が一日も早く取り戻されることを願いたい。

<参考文献>

・日本惣菜協会(2026)「2025年版惣菜白書ーダイジェスト版ー」

(よしい かおる)

鹿児島県における低未利用魚情報の公開

——データ共有が低未利用魚活用を切り拓く可能性——

主任研究員 尾中謙治

日本各地の漁港では、定置網や底曳網^{そこびきあみ}などで漁獲された魚の一部が低未利用魚として、養殖用飼料に回されたりしている。未利用魚の情報を集約・公開し、加工業者とのマッチングにつなげる仕組みへのニーズはあるが、全国的にそのような仕組みはほとんど存在してこなかった。こうしたなか、鹿児島県水産技術開発センター（以下「開発センター」）が2025年度に初めて公開した「未利用魚情報」は、データの可視化により低未利用魚活用の可能性を広げる取組みとして注目される。

1 取組みの背景

未利用魚が活用されない理由として、認知度不足・ロット不足・流通コストの高さ・加工処理の煩雑さがよく挙げられる。しかしその背景には、より根本的な問題として「県内のどこで、どんな魚が、いつ、どれくらい未利用になっているか」を把握していないという情報の空白がある。供給側の漁業者も需要側の加工業者も互いの情報をもっておらず、潜在的なマッチングの機会が失われてきた。

鹿児島県では、カタクチイワシやシラスを扱う加工業者を中心に、これまで加工原料として利用されていた魚の減少や魚価の高騰が課題となっていた。また、県内の水産加工業者35社で構成される「かごしまマリンマルシェ協議会」が「低未利用資源に付加価値をつけ、漁業者へ利益を還元できる仕組みが必要だ」と訴えたことが直接のきっかけとなった。これを受けた開発センターが「まずは情報を把握・共有する必要がある」との認識のもと、25年度に初めて未利用魚情報の収集を行い、開発センターのウェブページで公開した。

2 情報の収集と公開の方法

情報収集は、県が認定した漁業士約80名への聞き取りを通じて行われた。漁業士には

「各人が使用していないもの」「少し利用しているもの」「価格が安いもの」「時期によって価格が安いもの」「大量に漁獲されている安価な魚種」に当てはまる魚種を回答してもらい、開発センターはそれらの魚種を暫定的に「未利用魚」としている。公開情報の項目は魚種名・年間水揚量・サイズ・時期・漁法・地区名・カテゴリ（未利用・低利用・安価・時期的に安価）で構成されており、開発センターのウェブページで公開されている（<https://kagoshima-suigi.jp/fukyu>〔26年8月1日アクセス〕）。また、情報は県内すべての水産加工業者（約200社）が加盟する「鹿児島県水産加工連絡協議会」（事務局運営：開発センター）にもメールで共有された。

3 鹿児島県の未利用魚の実態

公開データは、鹿児島県の海域の広さと多様性を反映している。鹿児島地区から北薩・野間池・笠沙・指宿・志布志・種子島・奄美群島に至るまで幅広い地区の情報が含まれており、カタボシイワシ（鹿児島地区、年間10～80トン）、サメ・エイ類（野間池、年間10トン）、ムラサキイカやツムブリ（奄美群島全域）などが代表的な低未利用魚として挙げられている。担当者は、鹿児島ならではの未利用魚の特徴として、海水温上昇の影響により南方系の魚種が増え、それが未利用になっているケースが多い印象があると述べている。また、食味は良好だが加工適性の低いカタボシイワシやギンカガミ、前処理に手間がかかるサメ・エイや植食性魚類（例：アイゴ、イスズミ）等も低未利用魚となっている。

4 データ公開がもたらした具体的な動き

26年4月にウェブページに公開してから1か月未満で、具体的なマッチング事例が生まれている。マリンマルシェ協議会の総会で低

未利用魚のリストを紹介したところ、東京・大阪に販売先をもつ商品企画開発業者と定置網漁業者のマッチングが成立した。商品企画開発業者は東京都内のスポーツジムから「運動後のタンパク質補給に適し、SDGsも訴求できる食品を開発してほしい」との依頼を受けており、魚肉採取機(可食部を取り出せる機器)を活用してカタボシイワシを原料とした魚肉ソーセージの試作・商談に進む見通しである。カタボシイワシはこれまで腹骨の多さが下処理コストの壁となっていたが、加工機器の活用によってその障壁が技術的に克服される可能性が生まれた。データ公開が潜在需要を掘り起こし、技術的解決策の模索を経て試作・商談へと連鎖しつつある。

5 データ公開の有効性とその条件

低未利用魚の活用が進まない背景には、技術や流通だけでなく、情報の不在という構造的な問題がある。鹿児島県の実践は、この問題に正面から向き合うものであり、以下の3点においてその有効性を指摘できる。

第一に、情報の可視化により供給情報の空白を埋める点である。漁業者は「どこに売ればよいかわからない」、加工業者は「どこにどんな魚があるかわからない」という状況が続いてきた。今回のデータ公開は、この双方向の情報障壁を取り除く第一歩となる。ただし現状のデータには調達先情報が含まれておらず、公開だけで需給が自動的に接続されるわけではない。開発センターによる個別マッチング支援と組み合わせることで、初めて実効性をもつ仕組みとなる点は留意が必要である。

第二に、試作・商品化まで一貫した支援体制が提供できる点である。データが整備されることで、開発センターは漁業者・加工業者双方の情報を照合し、具体的なマッチングをしやすい。さらに同センターは、開放型の試験加工施設であるオープンラボを通じて試作支援・加工技術指導・栄養成分分析も担っており、情報の橋渡しから試作・商品化に至るまで一貫した支援体制を有している。データ整備は、こうした既存の支援機能をより

効果的に機能させる基盤となる。

第三に、広域・県際連携への足がかりを形成する点である。ある県では未利用とされる魚種が、他県では食文化や加工技術の違いにより積極的に活用されているケースは少なくない。各都道府県が同様の情報整備を進め、それを横断的に集約するプラットフォームへと発展させることが、全国規模での未利用魚活用を実現するための現実的な経路となりうる。鹿児島県の実践は、その先駆的な事例として位置づけられる。

6 残された課題と展望

取組みの有効性を認めつつも、実用化に向けては解決すべき課題が残る。

第一にデータ更新が現状では年1回程度にとどまるため、季節や年で変動の大きい水産資源の実態を十分に反映できていない。第二に安定供給の見通しが立たないことも、加工業者が製品開発に踏み切る際の障壁となる。第三に水揚げ後すぐに仕分け・冷凍できる中間的な物流拠点の整備が不十分であり、鮮度管理を含めた川下との接続には引き続き課題がある。

販路・価値訴求の面では、一般流通における価格競争に低未利用魚が参入することは現実的ではない。むしろ、本事例にあるようなSDGsを重視する環境意識の高い都市部消費者やウェルネス業界など、特定のセグメントを対象としたマーケットイン型の商品開発が、低未利用魚の価値を価格に反映させる現実的なアプローチといえる。

「情報の不在」という出発点を解消しなければ次の手は打てない。鹿児島県の「データ整備→公開→マッチング→技術支援」という体制は、他県が参照しうる先行モデルといえる。低未利用魚情報の整備・公開を起点とした低未利用魚活用の取組みが各地に広がり、県際間での情報共有へと発展することが、今後の展望として期待される。

(おなか けんじ)

三重県における低未利用魚の活用と事業化への課題

主任研究員 尾中謙治

近年、海水温の上昇に伴い、植食性魚類(アイゴ・ブダイ等)が各地の沿岸で増加している。これらの魚類による藻場の食害は「磯焼け」の一因となり、水産資源や生態系に影響を及ぼしている。藻場を回復・保全するためには、その要因の一つである植食性魚類を駆除・漁獲することが有効とされる。そこで、駆除した魚をいかに活用し、漁業者の利益や地域の資源に結びつけていくかを検討する地域が増加している。

このような状況のなか、三重県では2024年度から、磯焼けの要因とされる植食性魚類の活用に関心をもち、事業に取り組んでいる。24年度は「県民提案予算」を活用し、鳥羽磯部漁協や南勢水産、加工業者、海女等からなるワーキンググループを組織して活用方策を検討・試行した。続く25年度には、「地域型食品企業等連携促進事業」を活用して「低利用魚類の有効活用部会」を立ち上げ、伊勢志摩地域の生産者・流通加工業者等とともに、一次加工の機械化検証や学校給食への導入可能性などをテーマに、実証的な取り組みを進めている。

これらの取り組みは、単なる新商品開発にとどまらず、磯焼け対策・地域資源活用・食育・地域産業振興を有機的に結びつけようとする実践である。しかし、これは「商品を作れば成立する」という単純な問題ではない。本稿では、三重県の事例をもとに、漁獲変動・加工技術・採算性という観点から、低未利用魚の事業化への課題を明らかにする。

1 取り組みの経緯－認知拡大から事業化検証への展開－

三重県の取り組みは、二つのフェーズに分け

て捉えることができる。24年度のワーキンググループにおいては、一部事業者が既に商品化していたアイゴのフライ等をもとに、大阪のシーフードショーや各種イベントへの出展、社員食堂・県庁食堂等での試食提供を通じた認知拡大が主眼であった。すなわち、低未利用魚を用いた既存商品によるPR・宣伝に重点を置く段階であったといえる。この段階では、消費者や事業者到低未利用魚の存在と可能性を知ってもらうこと自体が目的であり、需要を喚起する入り口づくりに力点が置かれていた。

これに対し25年度の「低利用魚類の有効活用部会」では、一次加工の機械化検証、冷凍・保存技術の検証、学校給食への導入可能性の検証へと、より実証的・実務的な課題へ移行した。つまり、PR中心の段階から、安定供給と加工効率という事業化の根幹に関わる課題へと、取り組みの重心が移ったといえる。そして、この事業化検証を進める過程で、いくつかの根本的な課題が明らかになっていった。

2 漁獲変動がもたらす事業化の不安定性

第一の課題は、原料供給の不安定性である。黒潮大蛇行の終息に伴いアイゴの漁獲量が想定より早く減少し、当初構想していた「大量処理による事業化」の前提が崩れたことである。事業の設計が一定量の安定的な水揚げを前提としていたため、その変動は計画全体に直接影響を及ぼした。

ここには、植食性魚類を対象とした低未利用魚活用に関わる構造的な矛盾がある。アイゴが減少すれば藻場再生という目標には近づく一方、商品の原材料は不足し、事業の継続性は失われてしまう。資源の減少は環境面

では望ましい結果であっても、商品化の観点からは不利に働く。この「いなくなることが正解」という逆説が、環境保全を目的とした植食性魚類の活用を、通常の地域特産品開発や規格外魚等の一般的な低未利用魚活用と質的に異なるものになっている。一般的な特産品が資源の安定や増産を前提とするのに対し、植食性魚類を対象とした取組みは対象資源の減少を最終的な目標として内包している。原料が安定的に確保できなければ、加工体制や販路を整えても継続的な供給は成り立たないのである。

3 加工工程のボトルネックと機械化の限界

第二の課題は、加工工程にある。アイゴはヒレに毒棘や内臓に特有の臭いを持つため、一定以上の加工スキルと労力を要する。低価格魚であるにもかかわらず処理コストがかさむことは、採算性の面で大きな課題となる。同じ手間をかけるのであれば高単価の魚に労力を振り向けたいという現場の経済合理性が、低未利用状態の背景にある。すなわち、低未利用であることは魚の価値の低さだけでなく、加工コストと販売価格の不均衡によっても生み出されている。

機械化はこの負担を軽減する手立てとして期待されたが、アイゴ専用機が存在しないため、サバ専用機を転用したところ、歩留まり率は約25%で、骨残りなどの問題も生じた。結果として「手作業による加工の方が機械化よりも品質・処理能力の面で優位である」との認識が共有され、「機械を導入すれば省力化できる」という発想が低未利用魚には必ずしも通用しないことが示された。さらに、学校給食向けの試食では、味は良好と評価された一方で皮の硬さが指摘され、加工面での改善が新たな課題として浮かび上がった。味の評価は高いが、加工の手間がかかるという点に、

この魚種の活用の課題が集約されているといえる。

おわりに

三重県の事例からみえてくるのは、低未利用魚活用が「余った魚を使う」という単純な解決策ではなく、漁獲変動・加工技術・採算性が複雑に絡み合う難題だということである。特に環境保全を目的とした植食性魚類の場合、原料確保と環境目標の間に構造的な緊張関係が存在する。一方で、加工工程の手間の多さや機械との適合性の低さといった課題は、魚種の性質を問わず低未利用魚活用に共通する困難として現れている。

こうした課題を踏まえ、三重県では、アイゴ単独の事業化に固執するのではなく、ブダイや規格外のサバ・アジ等、より安定的に発生する魚種へと対象を広げ、かつ手作業と同等の時間で一次加工が可能になる中・大型魚用機械の導入を検討している。さらに、漁業者・加工業者・給食・流通・教育機関を結ぶ連携を着実に育てていくことも課題である。低未利用魚の活用は、供給・加工・需要のいずれの段階にも課題を抱えており、一者の努力だけでは解決し得ない。原料の安定的な確保から加工、販路の確保までを一貫して成り立たせるには、各主体が役割を分担し、相互に調整しながら取り組む工夫が不可欠だからである。こうした多面的な取組みの積み重ねによってはじめて、低未利用魚の活用を持続的な事業として地域に根づかせる道筋がみえてくるといえる。

(おなか けんじ)

代替肉は「肉」と呼べるのか

——植物性代替肉・細胞培養食品を巡る名称規制の国際動向——

研究員 鮫島那奈

代替肉分野では、大豆ミート等の植物性食品が市場に定着しており、一部の国では動物細胞を工業的に培養して得られる食品(以下、細胞培養食品)の上市も始まっている。代替食品市場の拡大を背景に、その名称に関する議論が重ねられている。

1 EUでは各国規制が先行するも域内規制と不調和、全体での規制へ

欧州議会は2025年9月に肉製品名称の使用範囲を定める規制案を可決し、26年6月にはその具体内容を承認した。承認案では、beefやloin等の食肉やその部位を示す語の使用範囲を食肉製品に限定している。burger等の語は規制対象外で、植物性代替肉によく使われる“vege-burger”や“vegan sausage”等は引き続き使用可能となる見込みである。ただし、これら名称を規制対象にしようとする動きは依然としてあり、これに代替肉の関係者団体が反対声明を出す等の攻防が続いている。

これまでEUでは肉製品名称の使用範囲に明確な規定はなかった。EU全体での検討に至るまでには、一部加盟国での植物性代替肉の名称を巡る議論があった。

20年6月、フランスで、植物性代替肉への畜肉由来食品の名称使用に制限を課す法律(第2020-699号)が可決された。続く22年10月、24年2月の政令施行により、ソーセージ等の肉製品名称を植物性代替肉に使用できなくなった。本規制の正当性を問う代替肉事業者団体の訴えに対し、フランス国務院(最高裁判所相当)は審理の過程で、本規制と当時のEU規則との整合性の判断を欧州司法裁判所(ECJ)に求めた。これに対してECJは24年10月、食品表示はEU規則で調和されており、加盟国独

自の植物性代替肉への肉製品名称の一律な使用禁止はできないとした。フランス国務院は25年1月に関連政令を無効と判断し取り消している。

イタリアも23年1月、植物性代替肉への肉製品名称の使用を制限するとともに細胞培養食品の生産と流通を禁止する法律(第172/2023号)を制定した。しかし、EU規制との不調和(注1)だけでなく、EU加盟国への事前通報手続き(TRIS)の完了前にイタリア政府が本規制を採択したことからその適用可能性は疑問視されている(注2)。現在、代替肉名称についてはEU全体での規制が進んでいるが、細胞培養食品についてはEUで未認可のため取締り対象がない状況であり、今後の動向を注視する必要がある。

2 米国では特定の名称規制なし、細胞培養食品の表示は畜肉と同じく個別審査

植物性代替肉の表示についての米国政府の考えは、連邦当局の食品医薬品局(FDA)が25年1月に公表した表示ガイダンス案(FDA-2022-D-1102)により示されている。本案は最終化されていないが、製品名に主要な植物性原料を含めることを推奨し、肉製品名称の使用は否定しない方針となっていた。

細胞培養食品の表示に関しては、従来の肉製品と同様、ラベル内容を事前に米国農務省(USDA)食品安全検査局(FSIS)の個別承認を受ける必要があり(注3)、既に一部の製品が認可されている。

名称に関するルールは現時点で定められていないが、FSISが21年9月に実施した本食品の表示についての意見募集(FSIS 2020-0036)に寄せられた意見から論点をみることができ

る。肉用牛生産者団体の全米肉用牛生産者・牛肉協会(NCBA)は消費者への分かりやすさのために“lab-grown(研究室育ち)”を付すべきとの意見、消費財業界団体の消費者ブランド協会(CBA)は消費者認識を調査して適切な表示を検討すべきという意見であった。代替タンパク質の開発・普及を推進するGood Food Instituteは、本質的に従来の肉と異なる場合を除き、新たな表示を課すべきではないとの意見だ。消費者の認識が適切に調べられないまま、各業界が肉の名称の帰属を巡る主張を展開している。

3 既に上市が進むシンガポールでは、代替食品にはその性質を示す語句を表示

シンガポールは食料安全保障の観点から代替肉の普及を進めており、複数の細胞培養食品が既に上市されている。

代替食品の表示では消費者への十分な情報提供を推奨している。シンガポール食品庁のガイドラインでは、代替肉製品の名称には“plant-based(植物性)”等の修飾語を付することが例示されており、これに準じた“cultivated chicken(培養チキン)”等が流通している。

4 日本では政策議論段階、消費者向け名称は今後の検討事項

日本では、がんもどき等の伝統的な植物性食品の他、食感をより肉に寄せた大豆ミート等も市場に出て久しい。名称そのものに特定の語句の制限はなく、表示全体で消費者の誤認を招かないことが求められている。

細胞培養技術を用いた食品については名称

や定義の検討が進められ、現在は「細胞培養食品(仮称)」とされている。

消費者向けの表現については、26年3月にフードテック官民協議会がコミュニケーションポリシーを示した。従来の肉との対立を生む「クリーンミート」等の表現は非推奨とし、名称としては「細胞性食品」を推奨する。ただし、この呼称に新技術の本質たる「培養」が含まれていないことへの疑問も一部関係者から呈されており、引き続き議論が必要だ。

5 肉の名称と消費者理解

植物性代替肉は本質的に食肉とは異なり、消費者も植物性であることを積極的な選択理由とすることも多い。一方、細胞培養食品については、今後の技術進展次第で従来の肉製品に近い性質が実現できる可能性がある。食品としては畜肉と同等とする主張もあり、消費者にとっては「何からできているか」だけでなく「どのように作られたか」が選択基準の一つとなり得る。

代替肉の登場は、新たな食品の選択肢を提供するだけでなく、新しい製造方法の認知を広げることで、消費者が従来の肉の生産過程を改めて認識する機会にもなり得る。肉の名称を巡る議論は、単なる表示の問題にとどまらず、社会における肉という食品の位置づけの議論へと発展していく可能性がある。近年フードテックの文脈で必要性が語られている消費者理解の醸成は、新規食品に限らず、代替され得る既存食品にも改めて求められるようになりそうだ。

<参考文献>

- ・ 欧州議会本会議採択文書. P10_TA(2026)0199
- ・ 欧州連合司法裁判所判例. C-438/23, EU:C:2024:876
- ・ 消費者庁. プラントベース食品等の表示に関するQ&A
- ・ シンガポール食品庁. A Guide to Food Labelling and Advertisements

(さめしま なな)

(注1) 本稿で触れた名称規制の不調和の他、ハンガリーの細胞培養食品の流通等禁止のTRISにおいて、EU規制との不調和を欧州委員会が指摘している。

(注2) 過去に、TRISで同様の不備があった規制をECJが適用不可と判決した事例(C-443/98)がある。

(注3) 細胞培養食品の安全性等はFDA、表示・包装等は食肉と同様にUSDAが所管している。

生産者と生活者をつなぐ農産物流通

——農業総合研究所が構築する農産物流通プラットフォーム——

研究員 鮫島那奈

本社を和歌山県和歌山市におく株式会社農業総合研究所(以下、農総研)は、農産物の流通を手掛ける企業である。スーパーマーケットを販路とする独自の農産物流通プラットフォームを構築し、魅力あるビジネスとしての農業の確立を目指している。

1 農総研の流通システム

農総研は、2007年10月の創業から今年で20年目を迎える。同社は、生産者のインショップ販売を支援する「農家の直売所事業」と、生産者から買い取った農産物をスーパー等に販売する「産直事業」(注)を行っている。25事業年度の事業別取扱高(流通総額)はそれぞれ約144億円、約28億円で、創業時から続く農家の直売所事業が事業の中核となっている。

農家の直売所事業では、輸送網の手配・調整のほか、農総研独自の情報システムである「農直システム」を用い、価格設定の参考となる青果物相場等の情報提供により生産者の販売を支援する。卸売を行う産直事業では、農総研が販売戦略を決定し、生産者の思いやこだわりを伝えるパッケージ等の販促物の企画・作成、納品量の調整等を行う。集荷やスーパーへの配送には農家の直売所事業で確立した輸送網を活用する。

生産者は、スーパーのPOSデータ等によって販売実績を出荷の翌々日に把握できるだけでなく、実際に喫食した消費者の感想や評価を農直システムで受け取ることができる。農総研が理念として掲げる「『ありがとう』が届

く農業構造」につながる取り組みだ。

2 集荷場から売場までの輸送網

農総研の大きな特徴が、全国の集荷場に集まる農産物をスーパーの売場まで届ける物流だ。26年2月時点で、農総研の集荷場は全国に76か所ある。このうち最大規模の旭集荷場(千葉県旭市)は、約200人の生産者が利用し、取扱高(生産者の販売総額)は年間約17億円に上る。5か所ある物流センターの中で最大規模の葛西センター(東京都江戸川区)には、旭集荷場を含め関東・長野県等の約20か所の集荷場から毎日約6,000コンテナ、約1,000店舗分の農産物が集まり仕分けられる。

以下に、集荷場から売場までの農産物の流れを紹介する。生産者は、各地の集荷場に農産物を出荷する。その際、農家の直売所事業を利用する生産者は小売価格と出荷先を自由に決め、集荷場で専用ラベルを発券して農産物に貼る。出荷先は店舗単位で選択でき、生産者は実際の売場を想定した販売戦略を講じ



写真 農家の直売所事業による青果物販売の様子
(農総研提供)

ることが可能だ。

午前中の集荷分を出荷先店舗ごとに集荷場でコンテナ分けし、その日のうちに外部の物流会社が農総研の物流センターにコンテナを運ぶ。物流センターは複数の集荷場から集まったコンテナをさらに配送先ごとに仕分け、各地のスーパーの配送センターや店舗に配送する。農産物の集荷場持込みから、最短で翌朝には店頭に並べることができる。

道の駅等での直売は流通範囲が限定されるのに対し、農家の直売所事業では、市場流通と同様のスピード感を維持しながら、生産者の顔が見える農産物を大手スーパーの売場に供給できる点が特徴だ。

なお、物流センターでの仕分け作業は人力によるところが大きい。運び込まれた大量のコンテナに貼付された出荷先をスタッフが目視で確認し、手元のタブレット端末で出荷データと照合しながら行き先店舗別に仕分ける。現在は目視による入念な確認を行っているが、将来的には仕分けの自動化も視野にいられているという。

3 既存の流通基盤の活用

一般的に農産物は重量や容積に対して単価が低く、特に大型野菜は物流費の比率が高くなりがちである。このため、物流効率化は農総研の事業運営上の重要課題だ。農総研は自前の輸送手段を持たず、外部への委託等により物流ネットワークを構築している。

また、葛西センターは東京中央卸売市場葛西市場の施設を活用している。葛西市場が卸売市場として稼働するのは主に深夜1時から翌朝10時頃までだが、農総研は施設の遊休時

間帯のうち15時から20時頃にセンター業務を行う。鮮度維持に必要な温度管理設備も整っており、既存施設を有効活用した物流を実現している。

加えて、集荷場からセンターに農産物を運んできたトラックは、荷下ろし後、スーパー向けの配送を担う。この配車調整は仲卸企業に委託している。小売店向け配送手配は市場流通でも仲卸の役割であり、ここでも既存の流通基盤の活用がみられる。

4 多様な流通の実現に向けて

生産者と生活者をつなぐ農総研の仕組みは、創業者の生産者・青果店経営者としての経験から生まれたものだ。既存流通を単に代替するのではなく、量・質の両面で安定供給を担う農協系統と協業して販路拡大に取り組んだ事例もある。

こうした流通の選択肢が増えると、生産者の経営判断が求められる場面も多様になる。委託販売では生産者が小売段階を見据えた販売戦略を立てる必要があり、農協出荷と併用する場合は最適なバランスも模索することになる。出荷物に対する市場の反応を次の出荷に活かすには、生産者へのマーケティング面の支援も重要だ。個々の生産者が多様な流通体系を最適な形で活用することで、持続的で魅力あるビジネスとしての農業の発展が期待される。物流効率化や生産者支援機能の充実等を通じて、今後の一層の展開に期待したい。

<主要参照資料>

- ・農総研ウェブサイト
<https://nousouken.co.jp/> (2026年8月12日最終アクセス)
- ・富山県新川農林振興センター(2021)
『あぐりめーる新川』第90号
<https://www.pref.toyama.jp/documents/7096/agrim90.pdf> (2026年8月12日最終アクセス)

(注) 生産者からの直接買取りによる卸売事業を「産直事業」としている。

(さめしま なな)

中国の農業支援サービスをめぐる最近の動向

主任研究員 王 雷軒

中国では、農村部から都市部への出稼ぎによる労働力の流出や高齢化の進行により、零細農家が単独で農業生産を継続することは難しくなつつある。こうした制約を克服するため、零細農家などが自力で担えない生産工程の一部または全部を、「農業社会化サービス」（以下、農業支援サービス）の提供者が代行する取組みを政策的に推進してきた。本稿では、統計資料『中国農村合作経済統計年報（2024年）』を用いて、農業支援サービス提供者をめぐる最近の動向を解説する。

1 多様なサービス提供者の現状

中国の農業支援サービスの担い手は、農民專業合作社（農業協同組合や農事組合法人など）、農村集団経済組織、農業サービス会社、農業支援サービス專業者（家庭農場を含む）など多岐にわたる（注1）。24年末時点のサービス提供者の数は111.1万に達した（第1表）。

まず、農業支援サービス專業者は60.3万戸と最も多い主体である。そのサービス利用者数は2,600万戸、うち零細農家は2,292万戸と全体の88.2%を占め、地域密着型のサービス提供者として重要な役割を果たしている。

また、農民專業合作社は35.0万社にとどまるものの、サービス利用者数は4,711万戸と最

も多く、うち4,051万戸が零細農家であり、その比率は86.0%に達する。組合員の共同出資により広域的な会員基盤を有することが、利用者数の多さにつながっているとみられる。零細農家利用者数は、全国の農業支援サービス利用零細農家数の43.6%を占めており、サービス提供において中心的役割を果たしている。

さらに、農業サービス会社は4.5万社と比較的少ないものの、うち專業型は5,230社（11.6%）を占める。売上高は558億元（約1.3兆円）、1社当たりの平均売上高は123万元（約0.3億円）、サービス利用者数は平均438戸といずれも他の提供者を大きく上回り、機械化投資を伴う資本集約的な経営により少数精鋭で高収益を上げているとみられる（第2表）。

これらのほか、農村集団経済組織は7.9万組織に達する。そのうち仲介サービスを行う組織が1.3万組織に達し、農家と農業支援サービス会社等のサービスをつなぐ「橋渡し役」も担う。その他には、供銷合作社（注2）、サービス協会、サービス共同体があり、特に供銷合作社は参入を拡大しており、平均売上高・平均利用者数ともに農業サービス会社に次ぐ規模となっている（第2表）。

以上を踏まえると、農業支援サービス專業者は零細農家向けの地域密着型サービスの主要な担い手であり、農民專業合作社は利用者ベースで最大規模の担い手として中心的役割を果たす。農業サービス会社は機械化・高度化を背景に高い収益性を示す一方、農村集団経済組織は仲介サービスも担い、供銷合作社も参入を広げつつある。

第1表 中国の農業支援サービス提供者の概況（2024年末）

サービス提供者	サービス提供者数 (万社/戸/個)	提供者数の前年 増減率(%)	従業者数 (万人)	売上高 (億元)	うち： 零細農家 (億元)	サービス利用者数 (万戸/個)	うち： 零細農家 (万戸)
農業支援サービス專業者（家庭農場を含む）	60.3	5.0	154	346	233	2,600	2,292
農民專業合作社	35.0	2.3	412	800	509	4,711	4,051
農業サービス会社	4.5	3.1	70	558	266	1,983	1,636
農村集団経済組織	7.9	0.8	120	94	57	1,145	948
その他	3.5	△ 37.2	7	50	27	417	366
合計	111.1	1.6	763	1,849	1,093	10,854	9,294

資料 『中国農村合作経済統計年報（2024年）』をもとに筆者作成
（注） その他は供銷合作社、サービス協会、サービス共同体を含む。

第2表 サービス提供者の平均規模と零細農家向けサービスの状況

サービス提供者	1者あたりの従業者数(人)	1者あたりの売上高(万円)	1者あたりのサービス利用者数(戸)	各利用者数に占める零細農家の比率(%)	各売上高に占める零細農家からの売上高の比率(%)
農業支援サービス事業者(家庭農場を含む)	3	6	43	88.2	67.3
農民專業合作社	12	23	135	86.0	63.6
農業サービス会社	16	123	438	82.5	47.7
農村集團經濟組織	15	12	145	82.8	60.4
その他： 供銷合作社	6	44	369	87.9	54.5

資料 第1表と同じ

2 農業支援サービスの内容と最近の潮流

提供される農業支援サービスには、耕起、播種、防除、収穫のほか、育苗や乾燥なども含まれる。24年のサービス提供延べ面積は22.93億ムー（畝、1ムー≒6.67アール）に達し、うち耕起は6.12億ムー（延べ食料作付面積の34.2%）、播種は5.11億ムー（同28.5%）、防除は5.53億ムー（同30.9%）、収穫は6.17億ムー（同34.5%）であった。品質維持・向上を目的とした乾燥サービスの需要も増加しており、乾燥量は3,386万トンとなった。

近年では量的拡大から質的向上への転換が求められ、デジタル化、標準化、プラットフォーム化が政策の中心となっている。具体的には、零細農家が必要とする各生産工程に対応したサービスが拡大し、林業、果樹、畜産、水産など専門サービスも広がり、中山間地域においてもサービス提供者の育成が進められている。

（注1）中国の農村には多くの種類の組織が存在する。農村集團經濟組織（農村集体經濟組織）には、農民專業合作社や供銷合作社のほかに、農家が農地を出資した株式形式の不動産関連企業やスーパーマーケット、建築資材メーカーや飼料メーカーなど、様々な業態の組織が含まれる。また、家庭農場とは、大規模家族経営体のことである。

（注2）供銷合作社は、農産物の販売や生産資材の購買等を主な事業とする中国最大の組合組織である。詳細は若林剛志ほか（2023）「中国供銷合作社をめぐる動向」『農林金融』6月号を参照されたい。

（注3）詳細は、芦千文（2024）を参照。

また、サービスの標準化が進展している。標準契約書式が導入され、水稻・小麦・トウモロコシについての標準サービス規定が策定されたほか、地域特性に応じた利用規約の整備も進む。さらに、県域（中国の行政区分は省・市・県・郷鎮）でサービス情報を集約し、提供者と利用者をマッチングする総合サービスプラットフォームの構築が各地で進んでいる。例えば、山東省聊城市では31の地域プラットフォームが整備され、農業支援サービスの提供が効率化しているという（注3）。

これらのほか、農村集團經濟組織によるサービス機能の充実が進められている。仲介機能の発揮にとどまらず、零細農家とサービス提供者の間で手続き代行、作業監督、契約履行への支援なども行っている。

3 サービスの質的向上に向けて

このように、中国では農業支援サービス事業者など多様な主体がサービスを行っている。一方で、中山間地域では、農地の分散や作業効率の低さから採算性が確保しにくく、サービス提供者が定着しにくいという構造的な課題があり、サービス提供エリアの偏在をもたらしめている。こうした地域では、財政的な支援や人材育成、標準化・プラットフォーム化を通じたコスト低減など、政策面での後押しが一段と重要になる。さらに、デジタル化やスマート農機の導入により、サービスの質を高度化していく必要もある。こうした取組みを通じて、個々の零細農家であっても、規模化・標準化・デジタル化された高度な生産サービスを利用できる環境が広がりつつある。農業支援サービスは、中国の農村振興戦略を支える中核的な取組みとして、今後その役割を一層強めていくと考えられる。

<参考文献>

- ・中国農業農村部（農村合作經濟指導司編）（2025）『中国農村合作經濟統計年報（2024年）』中国農業出版社
- ・芦千文（2024）「推動農業社會化服務高質量發展」『光明日報』9月25日付

（オウ ライケン）

「アジア太平洋農業金融Toolkit」が示す小農金融の課題 ——制度整備と、その向こう側——

常務取締役 小畑秀樹

2026年7月、アジア開発銀行(ADB)、アジア開発銀行研究所(ADBI)、国際法学研究所(ILI)は共同で「Asia Pacific Agricultural Finance Toolkit」(以下、「本TK」)の草案をリリースした。本TKは、小規模農家(Smallholder Farmers)の金融アクセス改善を目的として、政策担当者や金融機関に向けて制度設計や実務上の留意点を整理したガイドラインである。筆者もAdvisory Committeeの一員として、約2年間にわたり編さん作業に参画した。

世界的にみると、小規模農家は農業生産の中核を担う一方、十分な金融サービスを利用できない状況が続いている。金融アクセスの制約は、生産性向上への投資や所得向上を妨げるだけでなく、食料安全保障にも影響を及ぼす。この課題に対し、本TKは制度面から解決策を提示しようとするものである。手前味噌にはなるが、相応に面白い仕上がりとなっており、より気軽に手に取っていただきたく、英語で130ページを超える全文に挑む前に、ここで編さんの考え方など含めて紹介するものである。

1 特徴

本TKの特徴は、農業金融を融資単体で捉えず、法制度、金融手法、流通、農業経営を一体として捉えている点にある。

目的として掲げられているのは、政策立案者や金融機関への知見の提供、民間部門による小農支援の促進、そして政策実行に向けた行動指針の提示である。さらに、ブータン、カンボジア、ネパール、フィリピン、ウズベ

キスタンの5か国を対象としたケーススタディを収録し、制度改善の方向性を具体的に示している。本TKでは、小農が金融を利用しにくい理由として、農地を担保として活用しにくい法制度、収穫前の返済を前提とした融資慣行、農業保険の未整備などを挙げている。こうした課題に対し、担保制度や倉庫証券制度の整備など、制度改革の方向性を提示している。例えば、収穫直後に安値で販売せざるを得ない農家が、倉庫証券を活用して販売時期を選択できれば、所得向上につながる可能性があるとの考え方である。

こうしたことの一部を捉えたペーパーはこれまでもいくつか出ていたものの、包括的な点が本TKの特徴と考えている。

2 構成と特記事項

本TKは4部構成となっている。第Ⅰ部では、小農の金融アクセスの現状を、前出のケーススタディ国で実施したアンケート結果に基づいて分析している。ある集計では、農業資金の調達源は多くの国で自己資金が中心であり、銀行借入れなど「フォーマル金融」が主要な資金源となっている国は限定的であることが示される。また別の集計では、借入期間がフィリピンは短く、ブータンは長いこと等がわかり大変興味深い。これらの差異の背景に国ごとの法制度の差異があると考えられた場合、第Ⅳ部で特定の政策対応が推奨されることになる。

第Ⅱ部では、農業金融の実務を体系的に整理し、出来秋払い融資、リース、契約栽培、

サプライチェーンファイナンスなど、多様な金融手法を紹介する。本TKの想定読者である政策担当者や金融実務家が金融と農業の両方をよく理解しているとは限らない。本編は、そういった読者にとって「農業金融の教科書」として今後も参照できる読み物になっている。

第Ⅲ部では、担保制度、商事留置権、対抗要件、デジタル金融などの制度面が、完成度の高いとされるモデル的な法制度と対比されて検討される。最終ページにおいて、ケーススタディ対象国について、政策対応が十分かどうかの星取り表が提示される。

第Ⅳ部では、政策担当者や金融機関に向けた具体的な提言が提示されている。特に注目されるのは、「農業は一般の商業融資とは異なる」という視点が一貫していることである。政策担当者に対しては、小農支援に特化した国家戦略の策定や農業金融に関する制度整備を求める一方、金融機関には農業特有の生産・収益サイクルを踏まえた商品設計を求めている。また、農業向け融資を一律に高リスクと評価しないことや、農村部では過剰に厳重な本人確認手続きを求めないことなど、当局者へのやや踏み込んだ提案も盛り込まれている。他方で、政府が金融機関に対し農業向け貸出目標を義務付ける政策については、その有効性に疑問を呈しており、制度設計のバランスにも配慮している。

3 陰のキー・プレイヤー「協同組合」

本TK編さん作業を通じて改めて認識されたのは、協同組合の重要性である。小農は市場での交渉力が弱く、金融機関にとっても情報不足から融資判断が難しい。協同組合は、集団での購買・販売交渉の土台としてだけでなく、小農の経営実態を把握したうえで金融

を仲介する役割も期待されている。独立した項立てはされていないが、協同組合の機能や期待が本TKの何か所かで言及される形となった。日本の農協のように信用・購買・販売を一体で担う組織は国際的には必ずしも一般的ではないが、地域に密着した協同組合が金融アクセス改善に果たす役割への関心の高さが改めて確認された。

4 その先へ

もっとも、制度整備だけで農業金融の課題が解決するわけではない。本TK公表後の会議（26年7月に2日間にわたって開催された“Policy Dialogue”）では、銀行実務者から「小農向け融資は採算性が低い」との率直な指摘があった。また、国際援助分野の研究者からは、農村の貧困削減を農業振興だけを通じて達成しようとするには無理があるとの問題提起もなされた。金融制度は農業経営を支える重要な基盤ではあるが、その効果は農業自体の収益性や市場環境に大きく左右される。「制度」の整備を通じて金融アクセスを改善することと、農業そのものの収益性を高めることは、車の両輪として考える必要がある。

日本は金融や法制度の面では、本TKが対象とする国々より成熟した段階にある。しかし、食料安全保障や農業所得の向上といった課題は依然として残されている。アジア諸国にとっては制度整備が重要な第一歩である一方、日本にとっても、制度の先にある農業の持続可能性や収益性向上という課題を改めて考える契機となる。本TKは、小農金融の実務書であると同時に、農業政策全体を見直すための示唆を与える資料といえるだろう。

（おばた ひでき）

高まる森林・土地管理の重要性と企業対応

研究員 長岡真太郎

1 気候変動と生物多様性における森林・土地の重要性

サステナビリティの観点から森林・土地分野への関心が高まっている。深刻化する気候変動に加え、森林減少や土地劣化などの進行に伴う生物多様性の損失が、経済活動上のリスクとして認識されるようになり、森林・土地を巡る課題は環境保全・サプライチェーン管理・金融など幅広い分野で取り上げられている。こうしたなか、企業にも事業活動において森林・土地への影響などを考慮することが求められているが、これまで企業が活用できる基準や枠組みは限定的だった。近年、主に気候変動と生物多様性の分野においてこうした基準や枠組みの整備が進展している。

2 気候分野での動き

2015年のパリ協定以降、将来的な気候変動の緩和に向けて、企業による温室効果ガス(GHG)排出削減の取組みが活発化している。森林・土地分野は、森林伐採や木材利用などに伴うGHG排出源である一方、樹木による二酸化炭素(CO₂)吸収源としての機能も有することから、気候変動対策において排出・吸収の両面で重要な役割を担うとされている。

26年、国際的なGHG算定基準である「GHGプロトコル」は、農業・土地におけるGHG排出やCO₂除去の算定・報告方法を記した「Land Sector and Removals Standard (土地セクター・除去基準)」を公開した。同基準は、土地を保有もしくは管理する企業や、農作物の生産・購入・販売に携わる企業を対象としている。

同基準では、森林減少・森林劣化(注1)、土地利用変化、土地管理、農作物利用などに伴うGHG排出量や、土地の炭素貯留によるCO₂除去量の算定方法が示されている(なお最新版であるVersion 1.1は農業およびCO₂除去技術を対象としており、林業は適用対象外である)。

26年は排出・除去の算定方法だけでなく、目標設定の方法論についても進展があった。企業に対して科学的根拠に基づく削減目標値の設定を求める枠組みであるScience Based Targetsイニシアティブ(SBTi)は、森林・土地・農業分野(Forest, Land and Agriculture, FLAG)に特化した目標設定のガイドライン「FLAGガイダンス」の改訂版を公開した(初版2022年)。同ガイダンスは、事業から生じるFLAG関連の排出量が一定量以上の企業および、林業、紙・パルプ、食品生産、食品・飲料加工など特定の業種に属する企業を対象としている。これらの企業は、まず土地セクター・除去基準に基づき排出量を算定し、そのうえでFLAGガイダンスが求める削減率(例：年率3.03%)と整合する削減目標の設定が求められる。

3 生物多様性分野での動き

森林・土地の保全は、生物多様性の保全と生態系サービス(注2)の維持に不可欠と認識されている。昆明・モンテリオール生物多様性枠組(22年)では、生物多様性の保全に向けた23の国際目標が採択され、企業に対しても事業と生物多様性との関係を特定し、開示することが求められた。その後公表された自然

関連財務情報開示タスクフォース提言(いわゆるTNFD提言、23年)は、特定・開示の枠組みを提供するものであり、現在、多くの企業が同提言に基づく情報開示を進めている。

また、SBTiの自然分野における枠組みとしてSBTネットワーク(SBTN)が設立され、自然保全に関する科学的根拠に基づく目標設定手法が示された。SBTNは「土地」に関するガイダンスを公表しており(24年)、農林水産業や食品産業に限らず、卸・小売業、化学産業、機械産業なども広く含め、自社の事業活動と土地利用との関連性が高い企業を対象としている。同ガイダンスでは、自然生態系の転換(例：原生林から農園への転換)をゼロにすることや、事業に伴う土地利用面積の削減に取り組むことなどを求めている。加えてSBTNは、自然への影響が大きく企業が優先的に対応すべき原材料である「ハイインパクトコモディティ」を整理しており、鉱物・金属やエネルギー資源のほか、農林業に関しては木材、紙、大豆、牛肉、カカオ、パーム油などが指定されている。

森林関連の法整備も進んでいる。例えば、EUの森林減少防止に関する規則(EU Deforestation Regulation、EUDR)は、対象製品をEU市場で流通させる企業やEU域外へ輸出する企業に対し、その製品が森林減少フリ

ーであること(例：森林を伐採して造成した農園で生産されていないこと、違法伐採に由来しないこと)を証明するように求めている。対象製品には、牛(革を含む)、カカオ、コーヒー、パーム、ゴム、大豆、木材の7製品とこれらの派生製品が含まれる。これらの製品をEU市場に上市する企業には、生産地の地理的位置情報を把握したうえで、森林減少フリーであることや現地法令を遵守して生産されたものであることを確認する、デューデリジェンスの実施が求められる(注3)。

4 企業による今後の取組み

森林・土地関連の種々の枠組みが整備され、企業が管理・保全に取り組むための基盤が整いつつある。さらにEUDRなどによる法規制の強化などを背景に、企業経営における森林・土地への対応の重要性が高まっている。気候、生物多様性分野に共通して、自社の事業やサプライチェーンが森林減少や土地利用変化にどのように関与しているかを把握することが、取組みの出発点として求められている。今後は、こうした状況把握や情報開示、目標設定に取り組む動きが、まずは大企業を中心に拡大していくと想定される。

<参考文献>

- ・農林水産省(2026)「EUのEUDR(森林減少防止に関する規則)の概要」
- ・GHG Protocol(2026) Land Sector and Removals Standard Version 1.1.
- ・IPCC(2022) Climate Change 2022: Mitigation of Climate Change.
- ・SBTi(2026) FOREST, LAND AND AGRICULTURE SCIENCEBASED TARGET-SETTING GUIDANCE VERSION 1.2.
- ・SBTN(2024) Land Technical Guidance Version 1.0.

(ながおか しんたろう)

(注1) 森林減少：森林を非森林に転換すること。森林劣化：森林のもつ、炭素貯蔵や木材製品などの生態系サービスを生産する能力が低下すること(IPCCの定義に基づく)。

(注2) 生態系サービス：食料や水の供給、気候の安定など、生物多様性を基盤とする生態系から得られる恩恵(環境省の定義に基づく)。

(注3) EUDRは23年に施行されたが、簡素化などの改正をふまえ、適用は26年12月30日(小規模・零細事業者は27年6月30日)からの見込み。

投資信託普及の現状とその背景

研究員 白須真由子

1 高まる資産形成ニーズと投資信託

近年、物価上昇が続き、預金だけでは資産の実質的な価値が目減りしているように感じるという声を聞くようになった。そのような中で、資産形成の手段として、投資信託に関心を寄せる人が増えている。

人々は、少子高齢化や公的年金への不安を背景に、自ら資産形成を行う意識を高めている。その中で、少額から長期・積立・分散投資に取り組みやすい投資信託は、有力な資産形成手段として注目を集めている。本稿では、投資信託の普及状況について改めて確認する。

2 投資信託の保有する割合は大幅に上昇

投資信託は、近年保有率が上昇している。金融経済教育推進機構の「家計の金融行動に関する世論調査」によれば、2025年の投資信託保有率は33.2%であり、約3人に1人が保有している。

推移を見てみると、21年の23.1%から25年には33.2%へ約10ポイント保有率が上昇している。特に、「新NISA」が始まった24年の伸

びは顕著であり、非課税制度の拡充が投資信託の普及を後押ししたと考えられる(第1図)。

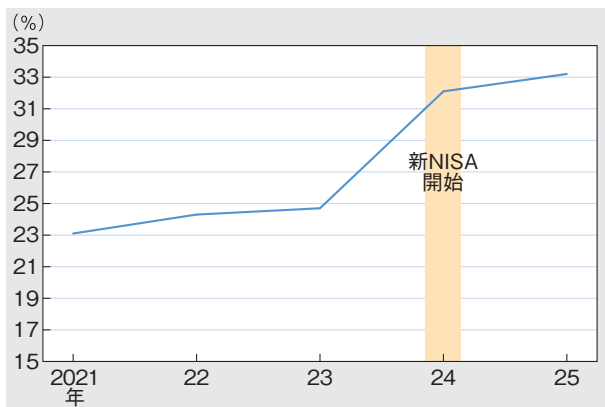
金融庁の「NISA口座の利用状況調査」(25年12月末時点)によると、NISA口座における商品別買付額のうち、投資信託は63.1%を占めており、上場株式やETF、REITを大きく上回っている(第2図)。このことから、NISAの普及を背景として、投資信託の保有は広がっていると考えられる。

3 家計の資産形成手段としての投資信託

なかでも、NISAにおける投資信託利用に関しては「つみたて投資枠」に注目したい。NISAを利用した投資信託買付額のうち、「つみたて投資枠」は約2分の1を占めている。積立投資は、一度口座を設定すると、家計は定期的かつ一定額の投資信託を自動的に購入するため、継続的な資金流入を生み出しやすいという特徴がある。

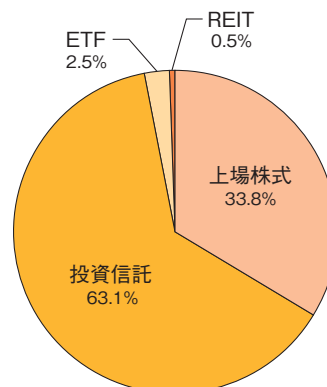
日本銀行が公表している資金循環統計から、家計が保有する投資信託残高の前年比増加率の寄与度を時価変動と資金純流入に分け

第1図 家計における投資信託保有率



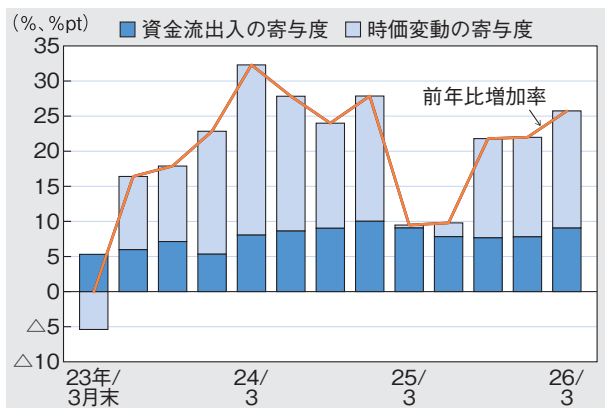
資料 金融経済教育推進機構「家計の金融行動に関する世論調査」
(注) 2021年調査から調査手法・対象が大きく変更されたため、2021年以降のデータを掲載

第2図 NISA口座における商品別買付額



資料 金融庁「NISA口座の利用状況調査」(2025年12月時点)

第3図 家計が保有する株式等残高の前年比増加率と寄与度



資料 日本銀行「資金循環統計」
 (注) 「時価変動」は、統計上の「調整額」を指す。

てみると、資金純流入による寄与度が継続的にプラスとなっていることが分かる（第3図）。ここでいう資金純流入とは、家計における投資信託の購入額から売却額を引いたものを指す。21年3月以降、資金純流入の寄与度は5%ポイントを下回ることなく推移しており、新NISA導入後の24年3月以降は7%ポイント前後と高水準を維持している。こうした安定的な資金流入の背景には、積立投資の普及があると考えられる。

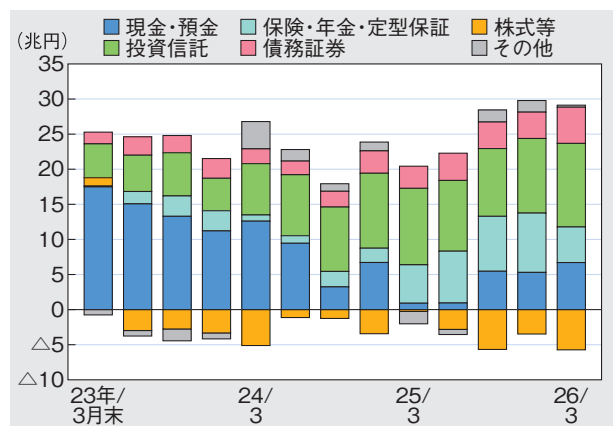
金融庁の「NISA口座の利用状況調査(25年12月末時点)」より、つみたて投資枠の利用割合を年代別にみると、40代が23.7%と最も多く、30代が22.7%、50代が22.8%と続いている。このことから、現在の投資信託の利用者の中心は30～50代であり、老後資金など将来に向けた資産形成のため、積立投資を行っている」と推測できる。

こうしたデータから、月々の収入の一部を継続的に投資信託へ積み立て、将来に備える家計の姿が浮かびあがってくる。

4 高まる投資信託人気、低下する預金比率

家計が投資信託をより積極的に購入するようになった一方で、一部の金融商品は以前ほど選好されなくなっている。家計が余剰

第4図 家計の金融資産残高の前年比増加額



資料 第3図に同じ

資金をどのような金融商品に振り分けているのか把握するため、家計の金融資産残高の前年比増加額を科目別にみる。ここでは、市場価格の変動による資産価値の増減（時価変動）を除くことで、実際の資金の流れに着目する。第4図を見てみると、23年頃までは家計の余剰資金は主に現金・預金へ流入していたが、24年以降は、現金・預金以外の金融商品へと流れる部分が多くなっている。特に、投資信託の増加額が最も大きいことが分かる。24年中は新NISAの開始などを背景に前年比増加額が大きく伸長し、25年に入ってから高い水準で推移している。このことから、家計の資産形成手段は、現金・預金中心から、投資信託を重視する構成へと変化が進んでいる可能性が示唆される。

おわりに

本稿では、投資信託の普及が進んでおり、家計の資産形成手段として重要性が増していることを確認した。今後も資産形成への関心の高まりが見込まれるなか、個人リテール金融においては、投資信託の活用というニーズの変化に対応することが重要である。

（しらす まゆこ）

節約志向の高まりと食料品の消費税引下げの行方

主任研究員 古江晋也

1 6か月連続プラスとなった実質賃金

厚生労働省が公表した2026年6月の毎月勤労統計によると、現金給与総額(速報値、事業所規模5人以上)は前年同月比3.4%増となり、5か月連続で3%以上の伸びを記録した。実質賃金(速報値)は同1.6%増(消費者物価指数・総合で計算した場合は同1.7%増)と、6か月連続でプラスとなった(第1図)。中東情勢の混乱に伴う原油価格の高騰を背景に、実質賃金が今後もプラスを維持できるか注目される。

消費関連指標では、日本百貨店協会が公表した26年6月の全国百貨店売上高が、前年同月比2.3%増と6か月連続でプラスとなった。インバウンド(免税売上)は円安の影響などから、同29.8%増と、4か月連続で堅調な伸びを示した。一方、国内売上は、梅雨や台風などの影響により入店客数が減少したことなどから同0.2%減と、11か月ぶりのマイナスとなった。

総務省が公表した26年6月の家計調査では、2人以上世帯の消費支出(実質)が前年同

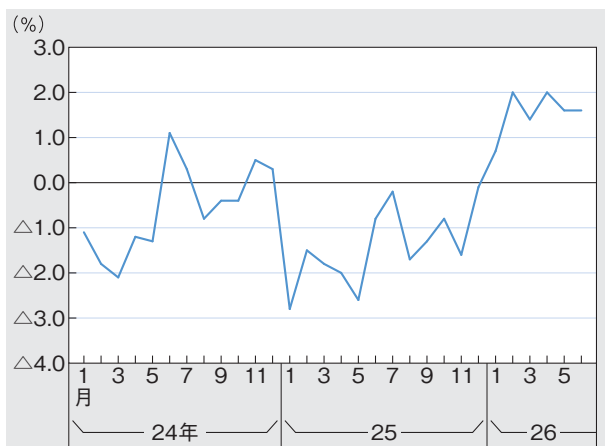
月比3.3%減と、7か月連続でマイナスとなった(第2図)。節約志向の高まりから、食料は同2.5%減と、2か月ぶりのマイナスとなった。内訳をみると、穀類(同3.8%減)、乳卵類(同4.5%減)、飲料(同8.6%減)、外食(同2.9%減)などが減少した。

2 中東情勢や円安の影響によって高まる値上げ圧力

総務省が公表した26年6月の消費者物価指数(20年基準、総合)は、前年同月比で1.7%上昇した。食料は同3.2%上昇した(第3図)。6月の診療報酬改定を受け、診療代は同1.7%の上昇となった。またエネルギーは同0.1%低下したものの、前月(5月・同2.5%の減少)より減少幅が縮小した。

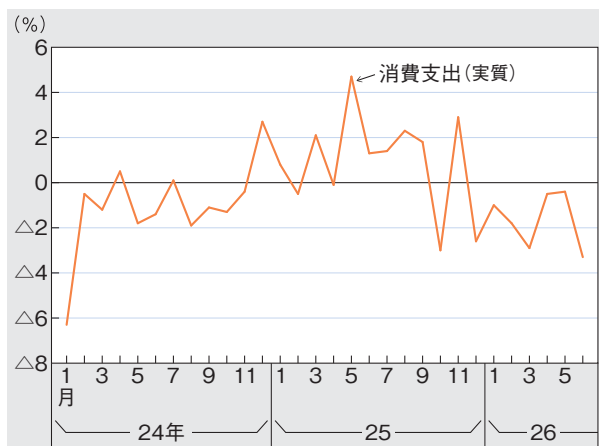
第4図は、26年6月時点の消費者物価指数(全国、品目別価格指数)のうち、前年同月比で20%以上上昇した主な食料品目の推移を示したものである。もち(同38.2%)、さば(同27.3%)、ほたて貝(同20.7%)、無菌包装米飯(同25.3%)、緑茶(同26.9%)、コーヒー豆(同

第1図 実質賃金指数の推移



資料 厚生労働省「毎月勤労統計」前年同月比 26年6月は速報値

第2図 2人以上世帯の消費支出の実質増減率の推移



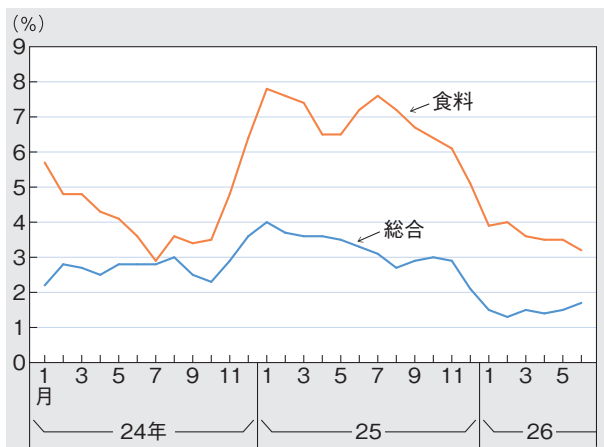
資料 総務省「家計調査」前年同月比

23.3%)などが大幅に上昇した。

帝国データバンクが7月31日に公表したレポート(「食品主要195社」価格改定動向調査)によると、8月の飲食料品の値上げは2,311品目に上ったという。値上げの背景には、原油・ナフサ高による原材料価格の上昇や物流コストの上昇がある。品目としてはハム・ソーセージなどの食肉製品、カップ麺や缶詰製品などの加工食品において値上げが多くみられた。中東情勢をめぐる不透明感が続いていることや、ドル円相場が円安傾向で推移していることを踏まえると、今後も値上げ圧力が高まる可能性がある。

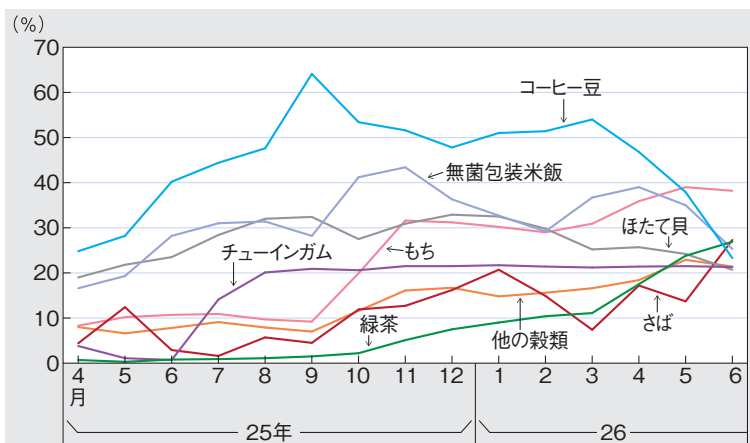
日銀が発表した26年7月の企業物価指数(速報値)は、前年同月比で7.2%の上昇となった。

第3図 消費者物価指数の推移(全国)



資料 総務省「消費者物価指数」前年同月比

第4図 消費者物価指数の推移(全国、品目別価格指数)



資料 第3図に同じ

3 金融政策等の動き

米連邦公開市場委員会(FOMC)は7月29日、政策金利であるフェデラルファンド金利の誘導目標を3.5%~3.75%に据え置くことを決定した(据え置きは5会合連続)。この決定に対しては3人の理事が0.25%の利上げを主張し、反対票を投じた。

7月31日に開催された日銀金融政策決定会合では、政策金利の誘導目標を1.0%に据え置くことが決定された。8月10日に公表された「主な意見」では、物価の上振れリスクから、利上げのペースが想定以上に速まる可能性に言及する複数の意見があった。

「展望レポート」では、物価の先行きは、原油価格上昇による物価押し上げ効果に加え、半導体価格の上昇や円安が耐久財等の価格上昇につながることから「2026年度後半以降、2%をはっきりと上回る水準まで伸び率を高めていくと予想される」とした。

飲食料品の値上げラッシュが続くなか、高市首相は7月30日、27年4月から2年間、飲食料品にかかる消費税率を8%から1%へと引き下げる方針を表明した(8月5日に閣議決定)。この消費減税は、「給付付き税額控除」の実施までの「つなぎ」と位置づけられており、財源については赤字国債に頼らずに確保することが強調された。9月には与党税制改

正大綱を決定し、秋の臨時国会に関連法案を提出する考えを示した。ただ、食料品の消費税引下げについては、財源の確保、減税の影響を受けると考えられる農業・水産業従事者や外食産業への対応など、検討すべき課題も少なくない。また、財政悪化への懸念から長期金利の上昇や円安の継続を招いた場合、結果として、家計における節約志向が高まることも考えられ、今後の動向が注目される。

(ふるえ しんや)

ほ場整備事業における合意形成

—企業の農業参入を通じた産地づくりに着目して—

明治大学農学部 専任准教授 中嶋晋作

1 農地中間管理機構関連農地整備事業と 下江黒地区

改正食料・農業・農村基本法に基づき、2025年度から2029年度までの5年間で「農業構造転換集中対策期間」と位置づけ、農地の大区画化やスマート農業の導入等を集中的に推進することとなった。しかし、実際にはほ場整備を進めることは容易ではない。事業効果が長期間に及ぶ一方、費用負担は現在の地権者に生じる。また、担い手農家は農地の大区画化や集積・集約化を志向するが、高齢農家や小規模農家は現状維持を望む場合も少なくない。このため、事業の必要性や費用負担、整備後の農地利用や営農のあり方をめぐって、地域内の合意形成が重要な課題となる。

そこで本稿では、ほ場整備をめぐる合意形成の事例として、群馬県おうちぐんめい明和町の下江黒地区を取り上げる。同地区は、ほ場整備を契機として、農地の集積・集約化と企業参入による高収益作物の導入を一体的に進めた。令和7年度農業農村整備優良地区コンクールにおいて「農林水産大臣賞(農業振興部門)」を受賞している。

下江黒地区では、農地中間管理機構関連農地整備事業(以下、「機構関連型」という)が実施された。同事業は、一定の要件を満たすことで、農業者による事業申請や同意、費用負担を求めずにはほ場整備を実施できる点に特徴がある。機構関連型の実施要件は、①事業対象農地の全てに農地中間管理権が設定されていること、②事業実施範囲が10ha以上(中山間地域は5ha以上)であること、③農地中間管理権の設定期間が事業計画の公告日から15年以上であること、④事業完了後5年以内に対象農地の8割以上を担い手に集団化すること、⑤同期間内に販売額を20%以上向上させる、または生産コストを20%以上削減すること、の5点である(農林水産省農村振興局農地資源課、2026)。

下江黒地区の事業期間は2019年度から2024年度、受益面積は24.2ha(水田10.2ha、畑14.0ha)、地権者数は86戸である。総事業費は4億2,600万円(10a当たり176.2万円)で、負担割合は国62.5%、県27.5%、町10%となっており、地元農家の費用負担は生じていない。

2 ほ場整備の経緯と費用負担

事業実施に至る経緯は、以下の通りである。下江黒地区では、農地の区画が不整形で、道路が狭小であるほか、水路の老朽化も進んでいた。また、農家の高齢化や担い手不足により、将来的な遊休農地の増加も懸念されていた。こうしたなか、2015年にはほ場整備について明和町に相談があったことが事業検討の契機となった。翌2016年には、ほ場整備や法人化についての勉強会が開催され、事業実施に向けた仮同意が徴収された。この段階では、地権者のほぼ全員から賛同が得られていた。

しかし、通常の土地改良事業では12.5%の地元負担が必要であった。農地集積促進事業(促進費)による負担軽減の可能性はあったものの、事業実施時には一時的な資金の借入れが必要であり、これに対する地権者の抵抗感が強かった。このため、仮同意が得られていたにもかかわらず、事業の具体化には至らなかった。

3 土地改良法の改正と企業参入による高収益作物の導入

こうした状況を大きく変えたのが、土地改良法の改正と新たな野菜産地づくりの動きである。2017年に土地改良法が改正され、農地中間管理機構に貸し付けられた農地を対象として、農業者による事業申請や同意、費用負担を必要としない機構関連型の農地整備事業が創設された。これにより、事業実施の障壁となっていた地元負担の問題が解消された。

しかし、機構関連型では、事業完了後5年



畑地化後の企業参入によるハウス団地

以内に販売額を20%以上向上させるという収益性向上要件が課されており、従来の営農を継続するだけでは事業実施の見通しが立たなかった。この要件への対応を可能にしたのが、同時期に進められていた新たな野菜産地づくりであった。食品加工業者、生産者、農協、育苗会社等から構成される「新しい野菜産地づくり協議会」が設立され、さらに、明和町が「新しい野菜産地づくり支援事業」に採択された。こうした取組を背景として、カット野菜を手掛ける富士ミネラルファーム(株)、富士食品工業(株)、(株)内田農園が地区に参入し、高収益作物の生産を展開することとなった。これにより、販売額を20%以上向上させる見通しが立ち、収益性向上要件を満たす条件が整ったことで、機構関連型による事業実施が可能となった。

4 ほ場整備事業における合意形成

以上のように、下江黒地区におけるほ場整備の実現には2つの条件が重要であった。第1は、機構関連型の創設により地元農家の費用負担が解消されたこと、第2は、食品加工業者等の企業の農業参入により、機構関連型の収益性向上要件を達成する見通しが立ったことである。すなわち、下江黒地区では、ほ場整備という生産基盤の整備と、企業の農業参入による高収益作物の導入という営農面での転換が相互に結びつくことによって、事業の実施が可能となったのである。

また、合意形成において行政が果たした役割も大きい。機構関連型では、事業対象農地の全てに農地中間管理権を設定する必要があ



畑地化後のキャベツ作付

り、多数の地権者との調整が不可欠であった。不在地主については、役場職員が直接訪問して合意を取り付けたケースもあったという。さらに、ほ場整備に伴い水田から畑地への転換が進み(畑地が整備前の3.7haから整備後には14.0haへ拡大)、地目の違いを踏まえた地代の調整も必要となった。こうした個々の地権者の利害に関わる農地中間管理権の設定や地代調整を行政が丁寧に進めたことが、事業実施に向けた合意形成を支える重要な要因となったのである。

下江黒地区の事例は、ほ場整備を進めるうえで、個々の地権者の利害を丁寧に調整することの重要性を示しており、他地域における合意形成を考えるうえでも重要な示唆を与えている。

付記

本稿の執筆にあたり、群馬県明和町産業振興課の島田伸隆氏、渡邊矩行氏には、現地調査および資料提供等に多大なご協力をいただいた。ここに記して感謝申し上げます。

<参考文献>

- ・農林水産省農村振興局農地資源課(2026)農業競争力強化基盤整備事業のうち農地中間管理機構関連農地整備事業<公共>,
[https://urldefense.com/v3/__https://www.maff.go.jp/j/nousin/keiiku/noutiseibi/attach/pdf/index-225.pdf_!!lp_YnV6a5eYJ9Q12bWbGrEioRfzl68lt4JQ-FZSKEv35jJfpDIVMx-_3VGYNgAtGPjgs4Tf60DPX5bilGbbOwFWt_Z0Mq3vIrNnmJwvqZRI6E\\$](https://urldefense.com/v3/__https://www.maff.go.jp/j/nousin/keiiku/noutiseibi/attach/pdf/index-225.pdf_!!lp_YnV6a5eYJ9Q12bWbGrEioRfzl68lt4JQ-FZSKEv35jJfpDIVMx-_3VGYNgAtGPjgs4Tf60DPX5bilGbbOwFWt_Z0Mq3vIrNnmJwvqZRI6E$)
(参照アクセス日2026年8月31日)

(なかじま しんさく)

いのちの繋がりを伝える
—有限会社土遊野が実践する循環型農業—

主席研究員 小針美和

中山間地域農業の可能性を拓きたい

有限会社土遊野(以下、「土遊野」)は、富山市中心部から車で50分ほどの土地域にあり、里山をフィールドとした持続可能な有畜複合循環型農業に取り組んでいる。代表取締役である河上めぐみ氏の両親が40年前にこの地へ移住して農業をはじめ、現在は30haの有機米栽培と3,000羽の平飼い養鶏を中心に農畜産物や加工品の生産・販売を行っている。

土遊野が大切にしていることのひとつが「いのちの繋がりを伝える」ことである。里山には人と自然が共生しながら暮らしてきた歴史と知恵がある。河上氏は、その価値を消費者とも共有するため、良質な農産物を届けるだけでなく、農業体験や情報発信にも積極的に取り組んでいる。こうした実践には、河上氏の「日本の里山、中山間地域が持つ可能性を拓き、次世代へ伝え広げていきたい」という思いも込められている。

これらの取組みの土台をなすのは、土遊野が「まあいい優しい循環」と呼ぶ、有機米づくりと平飼い養鶏を組み合わせた有畜複合経営である(第1図)。

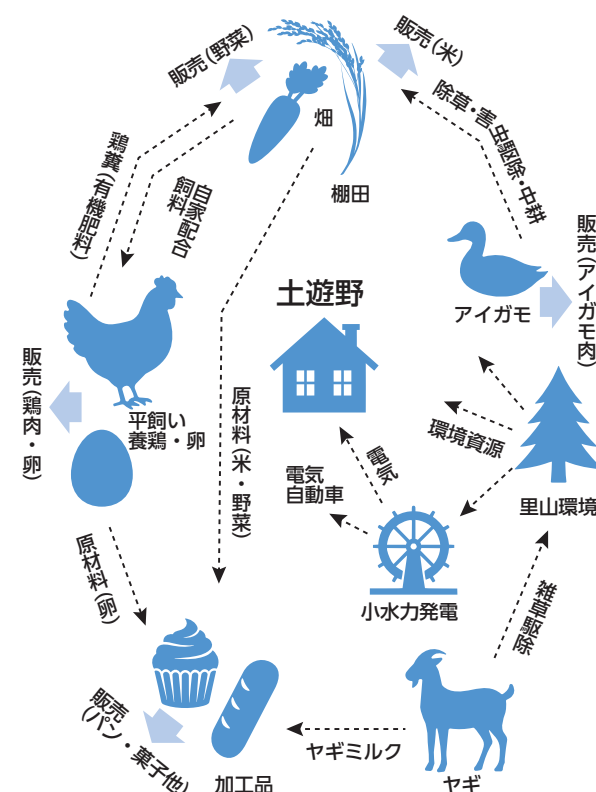
多様な命を育む棚田の有機米づくり

土遊野の田んぼには、10km以上離れた森から引かれた清らかで冷たい水が流れ込んでいます。約180年前に水路が開削されて以来、先人たちはこの山あいの小さな田んぼで工夫を重ねながら米づくりを続けてきた。平野部の大区画ほ場と比べると作業効率の面では不利な条件にある。しかし、森林の養分を含んだ清冽な水、棚田特有の昼夜の寒暖差、そしてマグネシウムを多く含む粘土質の土壌、この地域には良質な米を育むための条件がそろっている。

土遊野ではその環境を活かし、農薬を使用しない有機栽培を実践している。除草はアイガモ農法や機械除草により行い、肥料には発酵鶏ふんを利用している。後述するように輸入穀物や抗生物質に依存せずに鶏を飼育しているため、肥料にも薬剤由来の成分が持ち込まれない。

訪問した6月下旬、機械除草で管理されている田んぼには、ヤゴから羽化したばかりと思われる小さなトンボが見られた。まだ遠くまで飛び回ることではなく、一見すると気付きにくい、水面近くや稲株の根元に目をこらすとその姿が数多く確認された。農薬を使用しない環境であるからこそ、多様な昆虫や小動物が生息している。

第1図 土遊野の循環型農業



資料 有限会社 十遊野パンフレットをもとに作成

興味深いのは、有機栽培の田んぼでも、アイガモ農法のは場と機械除草のは場では生き物の営みが異なることである。アイガモは雑草とともに虫も餌とするため、アイガモ農法のは場では、肉眼で見える昆虫の数は機械除草のは場より少なく感じられる。一方で、アイガモのふん尿は分解されて肥料養分となるほか、水田を泳ぎ回ることにより生じる攪拌作用が稲への刺激となるなど、稲の生育を促す側面もある。

管理方法が異なれば、田んぼに形成される生態系も異なる。そこには、単に生き物の数ではなく「いのちの種の数」を大切にし、多様な命が共生する環境を育もうとする土遊野の農業観が表れている。

鶏を育て、田んぼを育てる平飼い養鶏

こうした考え方は有機米づくりとともに養鶏にも貫かれている。土遊野では先代から採卵鶏を飼養し、現在では肉用鶏も生産しているが、いずれも“鶏を健康に育てる”ことが根底にある。例えば肉用鶏では、一般的なブロイラーが45日程度で出荷されるのに対し、土遊野は自社で卵からふ化させたひなを平飼いで6か月以上かけて育てる。抗生剤やホルモン剤にも依存しない。

また、飼料づくりにも独自の工夫がある。輸入穀物は使用せず、土遊野で生産した米、国産麦、大豆に加え、酒かす、富山湾の魚のアラを加工した魚粉、里山の野草などを季節や気温に応じて配合し、発酵させて給与している。

鶏舎管理にも鶏を健康に育てるという考え方が貫かれ、床土は常に発酵状態が維持されるよう管理されている。地面には土や飼料の食べ残し、鶏ふんが混ざり合うが、鶏自身が足でかき混ぜることで発酵が進み、発酵が不十分な場合はもみ殻や落ち葉を加えて調整する。

ふかふかの床土は鶏にとっても快適な生育空間となり、病気の予防や健康な生育にもつながる。その床土や鶏ふんは、有機米づくり

を支える良質な肥料として再び水田へ還元される。鶏の健康を支える環境づくりが、そのまま田んぼを支える肥料づくりにもつながっている。

地域資源活用による循環の深化

このように、土遊野では従来地域資源を活用した循環型農業を実践している。そして近年の飼料や肥料を巡る国際情勢の変化や価格高騰は、こうした循環の価値を改めて認識させる契機にもなっている。

国産資源、とりわけ地域資源を活用している土遊野の経営は、一般的な農業経営に比べて市況の影響を受けにくい。しかし、製造コストの上昇により魚粉の値上げが避けられなくなるなど、従来どおりの調達を前提とすることが難しくなりつつある。

魚粉は鶏に動物性たんぱく質を供給するうえでも重要な飼料原料であり、今後も活用していきたい資源のひとつである。一方で、将来にわたり循環型農業を継続していくためには、その基盤となる資源を安定的に確保し続けることが不可欠である。そのため土遊野では、地域に活用の余地が残されている資源がないか探索を続けている。例えば、農場で発生する野菜残さや水田・畦畔の雑草などを乳酸菌で発酵させて飼料として活用することの可能性を検討している。

地域資源を最大限に活用しようとする姿勢そのものが、土遊野の掲げる「まあいい優しい循環」をさらに深めるものであり、河上氏が目指す「いのちの繋がりを伝える」を支える営みのひとつである。こうした取組みは、土遊野が実践する循環型農業をより強固なものにすると同時に、食料生産のレジリエンスを高める“資源の確保”にもつながっている。

今後、どのように循環の輪が深まり、里山に息づく「いのちの繋がり」が未来へ受け継がれていくのか。土遊野の挑戦に引き続き注目していきたい。

(こばり みわ)

農林金融2026年 8 月号

中国の省農村信用社連合社再編の現状と特徴

(王 雷軒)

本稿は、2003年の農業・農村金融改革で設立された省連合社の再編動向を、3事例を通じて分析するものである。近年、中国では金融リスクの顕在化やデジタル化の進展を背景に、省連合社再編は県域法人の独立性を維持する「連合銀行方式」と、省内の農村商業銀行等を統合する「統一法人方式」の2類型を中心に進められている。分析の結果、浙江省は連合銀行方式、海南省は統一法人方式、四川省は両者の中間的なモデルを採用しており、その選択は各省の金融リスクの水準や農村商業銀行等の経営基盤の違いを反映していることが明らかとなった。また、再編においては、農業・農村と中小・零細企業への金融支援、金融リスクの防止・解消、ガバナンス改革と経営効率化という政策目標間のトレードオフをいかに調整するかが課題となっている。

気候変動対策を取り巻く最近の米国の動向

(佐古佳史)

米国の気候変動対策は、政権交代のたびに大きな変化がある。第2次トランプ政権は、パリ協定から再離脱したが、州政府や企業などの非国家アクターは対策を継続している。

雇用面では、太陽光や風力といった気候変動対策に関連する産業での雇用創出ペースが化石燃料部門を上回る勢いである。また、発電コスト予測では地熱や陸上風力、太陽光が相対的に安価になると見込まれ、経済的合理性も確立されつつある。

米国民の意識調査では、連邦政府の気候変動対策の遅れに対する悲観論が広がる一方、民主党支持者と若年層の共和党支持者を中心に政府の取り組み不足を危惧する声が強い。

米国の気候変動対策は、技術面や雇用、非国家アクターの活動によって支えられているといえる。

農林金融2026年 9 月号

フランス酪農乳業における
温室効果ガス排出量の算定と日本への示唆

(小田志保)

フランスの酪農乳業における、各牧場から得たデータを積み上げ、温室効果ガス排出量を算定する仕組みを説明する。輸出国かつ家族経営主体であり、差別化のためにも環境負荷の取り組みは進んできた。

フランスの仕組みは、企業活動での使用に耐える高精度なデータを得るものである。効率的な運用には、既存の制度との連携は重要で、データ基盤、関連制度(行政書類作成、農業会計)とワンストップになるように標準化が必須とみられた。また、得られた成果は、乳業メーカーの開示情報に加え、酪農経営へのプレミアム乳価等の根拠や、カーボンインセティング等でも活用されていた。

脱炭素に加え社会経済的な目標も目指しているなか、国産を高く評価する仕組みとなっている。産業の持続可能性への姿勢は日本にも参考になる。

フランスの酪農協における
持続可能性向上のための取り組み

(重頭ユカリ)

フランス・ブルターニュ地方のエヴェン農協は、他の2つの農協と乳製品にかかる事業全体を統合してライタという子会社を設立している。ライタでは大手スーパー等取引先のニーズを先取りしてPassion du Lait®という持続可能性向上のためのプログラムを導入し、生産部門でのGHG排出量削減の達成度に応じて農場を3段階に区分して乳価にプレミアムをつけている。また、エヴェン農協は独自にCSR基金を設立し、環境負荷低減のための設備投資等農協が設定した取り組みを酪農家が行うと、生乳の出荷量1,000リットルにつき4ユーロの助成金を出している。

ライタ/エヴェン農協の酪農家のGHG排出量削減の取り組みは、フランスの酪農業界全体よりも進んでおり、施策が奏功している様子がうかがわれる。

農林金融2026年 9 月号

農政グリーン化の国際的な動向

(平澤明彦・阮 蔚・石田一喜)

3 年間にわたり農政グリーン化の国際的な動向に関する調査研究を行った。対象国・地域は欧米(EU・スイス・米国)、中国、日本である。

欧州は環境規制の強化と直接支払の高度化・要件強化によって環境保全を行い、米国は農業環境支払いの財源拡充とバイオ燃料の拡大によって気候変動対策を行い、そして中国は農業者の経済的誘因が働きやすい資源利用の効率化によって環境対策やGHG抑制と食料安全保障の両立を目指している。

日本のみどり戦略は①生産力と技術開発の重視、②長期ロードマップと、当初戦略による取組みの継続、そして③対象の広範なクロスコンプライアンスを導入し、水準の引上げを予定している点が特色である。一方、農地が不足し財政枠も限られていることが日本の農業環境施策の制約となっている。

農業分野における外国人材の人権リスクと金融機関の役割

(佐々木慎吾)

外国人材の受入をめぐる問題は、明確な法令違反として現れるものに限らない。適法な労働条件であっても、認識のずれや情報格差、文化的背景の違いなどが重なることで、離職や紛争につながる可能性がある。

本稿では、農業分野の現場ヒアリングをもとに、こうした「違法ではないが問題となり得るリスク」が生じる構造を整理した。重要なのは、法令遵守の確認にとどまらず、外国人材のぜい弱性や受入側との関係性を含め、問題の発生要因を予防的に捉えることである。

金融機関には、取引先への気づきや判断軸の提供、関係者間の連携を通じて、人権課題を人材定着や経営基盤強化につなげる役割が期待されることを論じている。

経済金融ウォッチ

2026年 8 月号

(国内)

イラン情勢の再緊迫化で経済・物価の先行き不安高まる

(海外)

- 1 中東情勢の緊迫化がインフレリスクを誘発(米国)
- 2 中国経済は前年比4.3%へ減速、二極化が進行

2026年 9 月号

(国内)

4～6 月期はプラス成長だが、民間最終需要は減少

(海外)

- 1 中間選挙前にインフレ鈍化の兆し(米国)
- 2 内需の弱さが一段と鮮明になった中国経済

経済金融フォーカス (随時発信)

- 中国初の民営銀行接收事案をめぐる動向
- 2026年 7 月の党中央政治局会議のポイント

経済見通し

2026年 8 月発信分

今後想定される物価高騰で景気は足踏み状態に

農中総研のホームページ <https://www.nochuri.co.jp>

農中総研のホームページからは、『農林金融』などの調査論文や『農林漁業金融統計』の最新統計データ、「農中総研 Web セミナー」などの講演資料が、いつでもご覧になれます。

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、是非ご利用ください。

YouTube 公式チャンネル <https://www.youtube.com/@nochuri-channel>

農中総研 YouTube 公式チャンネルからは、当社主催のフォーラムやセミナーのアーカイブ動画のほか、農林水産業と食と地域に関する最新トピックやマクロ経済動向に関する動画を配信しますので、是非ご覧ください。

また、継続的に動画を配信していきますので、チャンネル登録もよろしくお願いいたします。

上記 URL へは裏面の 2 次元バーコードからもアクセスいただけます。

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。

農中総研のホームページ・YouTube公式チャンネルのご案内

『農林金融』などの農林中金総合研究所論文、『農林漁業金融統計』の最新統計データや「農中総研Webセミナー」などの当社動画がいつでもご覧になれます。

<ホームページ>



<YouTube>



よろしければチャンネル登録よろしくをお願いします

農中総研 調査と情報 | 2026年9月号(第116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 03-6362-7700

FAX 03-3351-1159

URL: <https://www.nochuri.co.jp>

E-mail: hensyu@nochuri.co.jp