



YANMAR

FREY



vol. 05

FREY vol.5 平成27年10月発行 / 編集・発行 ヤンマー・アグリジャパン株式会社「FREY」編集部 〒530-8321 大阪府大阪市北区鶴野町1-9梅田ゲートタワー 定価1,000円



A FUTURE

さあ、最先端の農業へ。

最先端のテクノロジー × 最先端のデザイン。

ここに、いちばん新しい農業の姿があります。

快適なこと。自由に操れること。効率を極めること。

そして、乗ることを誇れること。

世界の先をいく、「新しい農」をあなたとともに。

YTシリーズについて、詳しくはWebをご覧ください

ヤンマー 検索

ヤンマー株式会社 www.yanmar.com/

観天望氣

Kanten-bouki

自然現象や生物の行動などから天候のうつりかわりの条件と結論をことわざの形で受け継いだ、さまざまな先人の知恵です。



朝虹は雨、 夕虹は晴れ

今回紹介する観天望氣は、虹に天気のうつりかわりを見たもの。どうして昔の人は、このような言葉を残したのでしょうか。

虹は、太陽の光を大粒の水滴が屈折させることによって、太陽の反対側に表れるものです。大粒の水滴とは、すなわち雨のこと。また、太陽が東から西へと動くのにに対して、

雨雲は偏西風の影響によって、西から東へと運ばれてきます。

つまり、朝に虹を見るとき雨雲は西にあり、それがだんだん私たちのもとへやってきます。対して夕方に虹を見るとときは、東にある雨雲がさらに遠ざかっていくことになります。

科学で証明できる仕組みを、教訓として落とし込んだのが観天望氣。温故知新。昔の人の知恵には、たくさん学ぶことがありますね。



FREY vol.05 CONTENTS

02 観天望氣

朝虹は雨、夕虹は晴れ

03 先進農業事情

03 山口県 船方農場グループ
坂本 多旦 様

05 石川県 株式会社 六星
輕部 英俊 様

07 栃木県 猪野さんちのいちご農園
猪野 忠秀 様

09 アグリ・ブレイクスルー

農業ジャーナリスト／青山浩子の考える農業の可能性
米卸トップが語るこれからの稻作
～製販一体の改革で主食用米の需要拡大を～

13 YANMAR'S VOICE

1912年の誕生から100年。
ヤンマーは、次の100年をテクノロジーとともに。

- ミッションステートメント
- Business Field ～ヤンマーグループの事業領域～
- YANMAR FLYING-Y BUILDING
- Tier4 Engine ～Tier4規制適合エンジン～

17 アグリレディーズ・レポート

仕事にも、おしゃれにも気を使いたい。
いきいき働くためのひと工夫。
女性ならではの「農業との付き合い方」って？



先進農業事情 船方農場グループ様



1000頭飼育をめざした。20頭で大規模といわれていた時代だったが「どうせやるんだから世界に通じる酪農をめざそうと。皆お金がなかつたから好きなことを言っていた」と坂本さんは豪快に笑う。

耕畜連携の重要性を再認識

1000頭飼育が可能な広い農場を求めて、1975年に現在の場所に移転。借り受けた町営の牧場を中心に38haを確保し、サイロや自動給餌機など最先端の設備を導入500頭規模まで増やした。当時は、小規模の酪農家を基準に乳価が高めに設定されており、同農場の経営もすこぶる安定していた。

1000頭飼育で壁にぶつかった。町内に堆肥センターを建設しようとしたが、地元との調整がうまくいかず断念。1980年には糞尿処理で壁にぶつかった。町内に堆肥センターを建設しようとしたが、地元との調整がうまくいかず断念。

しかし糞尿処理で壁にぶつかった。母牛90頭を亡くすほどの事態が発生した。危機を救つてくれたのは稻ワラを提供してくれた地域の米農家たちだった。

かつてどの農家も牛を役畜として飼い、堆肥を田んぼに入れ、ワラを牛に与えていた。機械の導入が進んで牛を手放した農家も、納屋にはワラを保存していた。そのワラが船方農場の牛を救った。坂本さんたちはシクラメンと酪農のほかにも、地元の米農家から作業を請け負つたり、堆肥と稻ワラを交換したりと連携をとつてきたが、この時はなかつた。

「米を作れ、牛を飼え」と繰り返していた父親の言葉をいまさらながら思いだした。「父親がいう農業とは別の農業がやりたくて、法人化・大規模化をめざしてきた。だがここは島国で互いに助け合う日本。大規模酪農も欧米型とは全然違う。日本ならではの耕畜連携を活用してこそ農業経営は成り立つ」。この時から坂本さんたちは地域と共に存する農業、そして消費者に近づく農業に方針転換していくことになる。

交流型農業を確立

消費者に近づくといつても、最初から具体的なアイデアがあつたわけではない。時折、大型車が頻繁に行きかう牧場内に入ってきた。弁当を広げる消費者を見かけると「危険だから入つてきただめだよ」と追い払うほどだった。

しかし、都会出身の社員の「消費者に入ってきたら何ってはどうか」という提案を受け、社内で話し合いを重ね、受け入れることを決めた。JA山口県中央会と組み、山口県下の250組の親子を招くイベントを開催すると、坂本さんは度肝を抜かれた。「服や靴が泥んこにして遊ぶ子供を親が叱るのかと思いつか、親も子供も大喜び。土にふれたのは半年ぶり」とはしゃぐ母親もいたんだです。食料を作つて供給することが農業の役割だと思っていたが消費者を喜ばせ、癒す役割があることに気づいた

一貫して追求してきた大規模経営と、いいほどスタイルが異なる経営者として、消費者を起点に考える農業は対極といつて



「0円リゾート」で行われたイベント
「原っぱまつり」草地一週ちびっ子マラソン大会

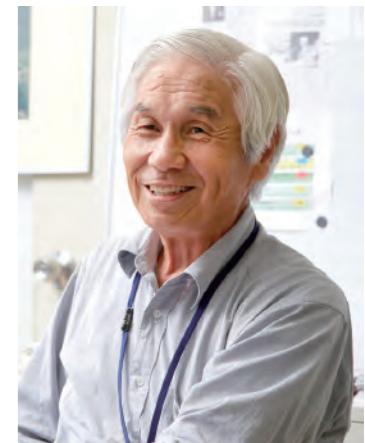


1940年山口県山口市阿東町生まれ。1969年、仲間5人で船方総合農場を旗揚げ。現在、加工販売を営むるくたうん、都市農村交流事業を展開する(株)グリーンヒル・ATOなどグループ組織を束ねるみどりの風協同組合の理事長。社団法人日本農業法人協会の初代会長をつとめた。船方農場グループ全体の従業員は約300名、売上は約20億円。第64回全国農業コンクール大賞受賞。

Profile
**山口県 山口市
船方農場グループ みどりの風協同組合理事長
坂本 多旦 様**
かず あき

1/2章

経営発展プロセス編



法人化、大規模経営、6次産業化のパイオニア 「0円リゾート」で消費者に開かれた農業を実現

「農業は経営である」ことにいち早く気づき、全国に先がけて法人化、大規模経営への道を歩んできた。その後、地域内の資源循環によって農業が支えられていることを痛感、地域農家と連携する農業、消費者に直接訴える農業に軸足を置くようになった。6次産業化を通じ、消費者に理解される農業を実践、農業・農村の価値向上に尽くしている。

取材・文／青山浩子 協力／ヤンマー・アグリジャパン株式会社 中四国カンパニー



(次号「問題解決編」へ続く)



[船方農場グループホームページ] <http://www.funakata.co.jp/>

すんなり意識を転換できたのだろうか。「消費者を入れましょう」という社員の提案を聞いて一理も二理もあると思った。会社を作った頃とは違い、輸入農産物も増え、乳価も下がってきた。環境対策に膨大なお金をつぎ込まなければならぬ環境が変わっていた」と坂本さん。世界に通じる農業をめざそうという豪快さを持ちながら、時代の変化に対応し、果敢に農業経営のあり方をえていく柔軟さも兼ね備えている。経営者としての坂本さんの魅力であり、真髄だろう。

1985年から消費者に農場を開放した。しかし消費者の行動、意識は農場のスタッフたちの予想とはズレがあった。農場の空き地を見つけると周囲への配慮など構いなしで駐車し、注意をすると怒る。「日本では消費者は神様ですから」(坂本さん)。通常の生産活動ができない状況になり、閉鎖を検討するほどだった。しかし「観光牧場ではないので入場料は取らないが、あくまで自己責任で楽しんでもらおう」という意味の「0円リゾート」と名付け、あらためて農場を開放することにした。

農場はいまも入場料を取っていない。来場者から「新鮮な牛乳を買って帰りたい」という希望を受け、乳製品などを加工してがける(株)みるくたうんを1990年に設立。牧場内の売店で売られている。牧場で育てた交雑種のバーベキューが食べられる施設も整えており、入場者数は徐々に増え、現在累計約7万人。「このなかで財布を広げる人は全体の3割ぐらいです」と坂本さん。それでも船方総合農場グループの売り上げは順調に伸びている。農場を開放し、加工の様子を実際に見てももらうことで消費者の理解が深まり、牛乳や米の宅配に結びついでいるからだ。宅配件数はおよそ8000件。法人化・大規模化を経て、消費者と密接に結びついた農業経営を確立した。

酪農は当時として破格の大規模である。弟の長男として生まれた坂本多旦さんは、20歳で家の農業を継いだが、一方で将来の日本農業を描いていた。集団就職で若者はどんどん都會に吸い上げられていく。これまで農村から担い手はいなくなる。1haのほ場があつても先々これで食べていくのは難しい。限られた面積で食べていくには経営の視点が欠かせない」。

自ら仲間に声をかけて「阿東町農業経営研究会」をいう勉強会を立ち上げ、5人の農家仲間で1969年、任意団体として船方総合農場を設立(1973年に有限会社化)。それぞれ実家の農業とは切り離し、シクラメン栽培と酪農経営をスタートさせた。坂本さんの弟が通っていた大学の教授から「高冷地の阿東町にはシクラメンが適している」と助言されたこと、シクラメンの出荷が冬に限定されるため年間通じて収入がある酪農と組みあわせれば経営的に安定するとの判断だった。

法人化、大規模経営への挑戦

今までこそ農業の法人化は珍しくない。

だが、昭和40年代から法人化をめざし、実現した経営者は全国でもまれだらう。6人兄

石川県 白山市

株式会社六星 軽部 英俊 様

Profile

1967年東京都生まれ。建材メーカーに勤務の後、1997年に(有)六星生産組合に入社。生産・営業の両部門で経験を積み2007年の株式会社化と同時に社長に就任。先代社長の北村歩氏は義父。経営面積(148ha)は水稻では石川県最大。米の販売のみならず、もちや弁当・総菜・和菓子など加工販売もおこなう。売上は約9億8000万円。スタッフは115名。

1/2章

経営展開編



先進農業事情 株式会社 六星 様



出義務など明文化されたルールもなかつた。でも、「あうん」の呼吸でうまく仕事をしていたんですね」

軽部さんは計画・実行・検証・改善というPDCAのサイクルを作つて仕事をすべきであるなどを北村歩社長に進言。返ってきた答えは「やつてみなさい」だった。「先代社長はもともと自分たちでできない部分は外の人間の知恵を借りようという考えだった」(軽部さん)。与えられた課題は組織改革、そして営業強化だった。もち加工場を新設したタイミングもあり、大きな売り上げ目標をこなす必要があったのだ。

もち加工で築いた実績が経営の土台に

軽部さんは百貨店などに積極的に営業をしきり、なつかしい味が求められていた時代だったことが幸いした。(軽部さん)昔ながらのものは好評で、物産展で買った人がこんどは直接注文してくれるなど徐々に通販客が増えた。物産展で好評を得ると同じ百貨店の常設売場でも販売されるようになり、それを知ったことだわりの地方スーパーから「取引したい」といわれ、徐々に販路を広げた。

もちだけでなく米も粘り強い営業で成果が実り、東京や大阪の飲食店に販路を広げた。六星が得意とする販売先是多くの人が知っている老舗の飲食店。まとまつた量を安定供給できること、どこでどう生産されたのかなどトレーサビリティもしっかりと点が取引につながった。

苦い思いもした。せっかく始まつた取引もバイヤーの交代で急に打ち切りになることもあった。そこでせっかくある直売店を活かし、直販客を増やす戦略に力を入れた。それが弁当・総菜・和菓子といった新たな品ぞろえの充実につながつたのだ。

加工品の商品企画やデザインにはコンサルタントを積極的に活用している。「お金はかかるがプロの目で見てもらうだけのことはある」。直売店に並ぶ弁当・総菜・もち加工品などのパッケージデザインはさわめて洗練され、女性の目にとまりそうな仕上げになつていて。加工の品質管理のコンサルタントにも入つてもらった。明確な目標を立てた上で製造・販売、そして検証・改善というサイクルを回すことでの成果となつて表れ、売上アップに貢献。現在では、売上の半分以上を直売店で稼ぐまでになつた。

2010年以降にはふたつの直売店をオープンさせた。まず、2015年の北陸新幹線開業を見守り、金沢駅の構内にテナントを出店。2014年夏には「金沢一番街すずらん」としてリニューアルし、主に和菓子とともに販売、カフェの運営をおこなつていている。

さらに、金沢の住宅地によい物件があるとの情報をつかみ、レストラン併設の直売店「むつっぽし金沢長坂店」をオープンし、現在も売上を伸ばしている。順調な事業展開で「時代の波に乗つたことが大きい。6次産業化が注目され、追い風をもち加工がいまも経営の土台になつていい」という。一方で「先代たちが始めた大きな競合が多い」といふから6次化を始めている点が取引につながつたのだ」と先代



直売店「むつっぽし金沢長坂店」

軽部さんは6次産業化が農業経営の完成形とは考えていない。「原料の行き先があらかじめ確保されている点は加工のメリット。だがなんでもやるのはではなく、生産者は素材を作り、専門技術を持つプロと連携する形がベストだ」ときっぱり話す。

軽部さんがいま構想を膨らませているものは、日本の伝統食でもある、もちや米文化の輸出だ。すでに米国のニューヨークでもちをつくパフォーマンスを披露し、米国人相手にもちを試食してもらつた。口の中でくつつく食感にさすがに怪訝そうな表情だったが、「日本食がブームだし、マラソンなど持久力を要する競技ですばやく糖質を吸収できるし、小麦アレルギーのある人に食べられるなど機能性食品としても打ち出せる」ともちや玄米を使った商品開発に意欲をのぞかせる。「食べたことがない人に



食べてもらうのは簡単ではない。だがこれが未来の日本人にも通用すると思う」と軽部さん。

同社のもちを年中購入して食べる人は圧倒的に高齢者が多いそうだ。一般には「正月の時食べるもの」になつてている。この習慣すら薄れれば、過去の食べ物になつてしまふ可能性もある。

直売店に訪れる若い世代は、紅白もちを貰し団子の形もまた「かわいい」のだそうだ。食品も雑貨のような「かわいらしさ」が求められる時代になつた。「若い人に受け入れられる商品開発に力を入れることが、米やもちになじみのない海外の人に認められるきっかけになるかもしれない」(軽部さん)。現状に安住せず常に一步先の時代を見つめ、新たな事業展開の道をさくっていく。この貪欲さこそが成長を続ける同社の原動力となつていて。

(次号「人材育成編」へ続く)

[株式会社 六星 ホームページ] <http://www.rokusei.net/>企業的発想を取り入れ経営を順調に拡大
6次産業化の先駆者として経営を多角化

創業メンバーが共同経営の頃に始めたもち加工を土台に加工品の幅を広げ、直売店を中心に戸別販売を拡大。組織運営に企業的発想を取り入れ、外部コンサルタントも積極的に登用しながら、経営発展を成し遂げてきた。いまでは6次産業化に取り組む代表格として知られる。非農家の採用にも積極的に平均年齢34歳の若い力が組織に活気を与えている。

取材・文／青山浩子 協力／ヤシマーアグリジャパン株式会社 中部近畿カンパニー



企業的発想を導入

六星の原点は1977年に発足した中奥六星生産組合にさかのぼる。中奥地区でそれぞれ異なる集落の農家5名が「新しいことを始めよう」とレタス生産を共同で始めた。稻作はそれぞれ個別経営だったが「野菜ならお互いにしがらみがなくゼロから始める」と考えた。メンバーの3名が通つていた農業高校のOB会の名称「六星会」から組織名を決めた。

しばらくしてもち加工を始めた。農閑期である冬の収入源になるし、自ら生産していたもち米を原料に使える。杵と臼だけ持ち込んでついたものはJA運営のストーパーなどで販売を開始。一方、近隣の稻作農家から「うちの田んぼを預かってくれ」と頼まれ、水田主体の経営体として面積を拡大。1989年には有限会社化した。

軽部英俊さんが六星に入社したのはその翌年。東京で建材メーカーに勤めていたが「家族にとって農村のほうが暮らしやすいも直売、もち加工品の販売も増やしていく」ともち加工場を新設し、その隣に直売所を開いた。1996年のことだ。

折しもこの頃、53年続いた食糧管理法が廃止され、米の販売が自由化されるなど環境が変化した。メンバーは「これからは米も直売、もち加工品の販売も増やしていく」という。だが一步足を踏み入れた瞬間、カルチャーショックを感じた。「企業なら当たり前のことで、たとえば予算を決め、計画を立てて実行した結果を検証・改善するという仕組みがなかった。報告書の提

先進農業事情 猪野 忠秀 様



猪野さん一家は役割分担を明確にして、農業土木や農村復興に尽力した二宮尊徳の思想に基づいている。歴史を刻んだ偉人の教えが色あせることなく、現代に通用することを農業という根源的な職業に携わる農業者だからこそ強く感じるのだろう。

役割分担が明確な組織的運営

猪野さん一家は役割分担を明確にして、就農した頃は家族が協力してすべての仕事をこなしてきた。その後、水田の面積が増え、耕種は忠秀さん、いちごは正子さんが担うようになった。二人が36歳の時、一雄さんから「経営を任せよ」と通帳を渡された。「周囲から『経営委譲はまだ早いんじゃないか』と一雄さんに言う人もいたようです。でも家族のことは自分たちが一番知っているのだし、自分たちで決め通りにしようと言つてくれた」と正子さんは振り返る。

体验を通じた消費者との交流も

米や麦、大豆、いちごなどの作物は、JAはが野に出荷。6次産業化が注目され、自身で販路開拓する生産者が多いなか、忠秀さんは「本業である生産を大事にしよう」という考えを貫いている。直販するとなれば営業も必要だし、顧客管理などの経費、代金回収のリスクも負う。さまざまなコストをはじいた上で結論」と迷いはない。その一方で、消費者との信頼関係はしっかりと築いている。1996年、まだ県内に観光いちご園が少なかった頃に、正子さんは消費者を招いての摘み取りを始めた。



地域とともに歩む農業 家族で力を合わせ地域の農業を伝え、守る

生産量、栽培面積とも全国一のいちご産地で耕種作物といちごの複合経営に励む。「地域の農業を伝え、守る」を信条に自らの経営発展のみならず、地域全体の農業活性化につとめる。家族で役割分担を明確にするなど組織的運営をこころがけ、いちごの体験農園を通じ消費者に農業の魅力を伝える活動にも情熱を傾けている。

取材・文／青山浩子 協力／ヤンマー・アグリジャパン株式会社 関東甲信越カンパニー

1952年生まれ。経営面積は96ha（作業受託22haを含む）。作物は水稻（67ha）、小麦（30ha）、大豆（13ha）、秋そば（14ha）、いちご（40a）。妻と息子に3人が認定農業者となり農地を積極的に引き受け、地域の貴重な担い手となっている。次世代の担い手を育てるため学生や企業からの研修生も受け入れている。労働力は家族4名のほか、8名を雇用。

Profile
栃木県 真岡市
猪野さんちのいちご農園

猪野 忠秀 様



地域を念頭に置いた経営

いちごの生産量全国一位といえば栃木県。そして県内で最大の面積を誇るのが真岡市。この地でいちごと米麦を中心とした大規模経営をおこなうのが猪野忠秀さん（63）だ。

就農した20代半ば、借地を含め5haだった経営面積がいまでは10ha近くになつた。「最初は親戚から頼まれて作業を受託し、数年すると田んぼごと借りてくれといわれた。今度は集落以外の高齢農家から作業受託の依頼がきて、数年後にそこも借りながら増えていった」と忠秀さんは話す。

2002年、長男の雄介さん（33）が就農すると規模拡大のベースが速まつた。その時も忠秀さんは常に「地域」を念頭に置いていた。離れた地域の農家から「うちの田んぼを面倒みてくれ」と頼まれることもあるが、近隣に別の担い手がいれば忠秀さんは自ら「仲人」となり、担い手と地主の関係を取り持つ。地域で信頼の厚い忠秀さんが仲介に入ることで地主も納得する。「農村はやはり信頼関係が大事。間に入ることでお互いが安心する」忠秀さん。そんな忠秀さんは安心して田んぼを預けられるという地主が多いのも十分うなづける。

それが1998年に夫婦で締結した家族経営協定。家族同士で仕事や生活に関する役割分担や業務内容を取り決めるものにつながった。この時は、「月に一度は旅行しよう」など生活に関する項目が多かつたが、雄介さん就農後にあらためて締結、耕種は雄介さん、いちごは正子さん、忠秀さんは統括と役割を明確にした。「各々が自分の分野を持ち、段取りや計画などはそれぞれが決めます。そうすることで責任感が生まれ、その上で協力しあえるのがいいところだと思います」と正子さん。家族経営でありながら、組織的運営をおこなう点が同農園の特徴だ。

「農業に関心を持つ人が少しでも増えれば」と県内の高校生や大学生のインターーンシップ、企業からの研修の受け皿となり親身になつて指導もおこなう。受け入れた人は有に100人を超えて、独立していちご農家になつた若者もいる。



いちご農園代表 猪野 正子 様

耕種代表 猪野 雄介 様

地域を念頭に置いた経営

やはり信頼関係が大事。間に入ることでお互いが安心する「忠秀さん」。そんな忠秀さんは安心して田んぼを預けられるという地主が多いのも十分うなづける。

1haを超えるものから10aの小さいものまで245筆あるほ場を忠秀さんは頻繁に訪れ、水管理をする。水路にゴミを見つければ車からおりて溝さらいをし、帰り道に生い茂る草をみつければ、後から刈りに出向く。「子供たちの通学路だと（車の）見通しがきかなくて危ないから」。ようやく家路に帰るという時も、道端で具合の悪そうな高齢者を見つけると「家まで送るよ」と乗せ

る。忠秀さんの妻、正子さん（63）は「地域の見回り役ですよ」とほほ笑む。

地域とともに歩むという考え方には、父、一雄さん（故人）から受け継がれている。1956年、一雄さんは「二宮町でもいちごを」と先進地に教えを請いに通い、やがて栽培にこぎつけ、いちご産地としての原点を築いた。「この時も11名の仲間と共に始め、後に教えてほしいという人にも技術を伝授したそうです」（正子さん）。自分だけではなく、地域の人と共に豊かになろう。猪野家に代々受け継がれる考え方には、江戸時代後期に忠秀さんの地元である二宮町で

1997年に開設された「道の駅にのみや」の立ち上げから関わっている正子さんは「冬は特産のいちごを販売できる。夏にもPRできる商品があれば」と自ら生産するいちごを原料としたジャムを開発。加工は確かな技術を持つ友人に任せ、多い日で一日40個売れるヒット商品に育て上げた。

現在、いちごの摘み取りは地元の小学生や幼稚園児、知り合いや、農園をたびたび訪れてくる人を中心して体験農園として開放している。いちごができるまでの過程や生産者の思いなどを伝え、少しでも農業を知つてもらおうという活動だ。「幻のいちご」と別名もある品種「とちひめ」の摘み取りもしてもららう。「とちおとめ」とともに栃木県が開発した品種で、大粒でジューシーかつフルーティー。摘み取りをした人に「どこを歩いてもこここのいちごにはかなわない」と言つてもらうのが何よりの励みになつていて。地域の役を多数引き受けている正子さんを気遣つて、雄介さんから「（労力のかかる）いち

ごはやめてもいいんじゃないか」と言われたこともあるが、「農業に関わりのない人や、次の世代の人たちに農業について理解してもらい、よき応援者になつてもらうための大重要な場所だから」と続けている。

いま、農園は忠秀さんから雄介さんへ経営の代替わりに向かう時期だ。子供の頃、一雄さんからいつも農業の話を聞きながら育った雄介さんは「自然の流れで就農した」と語る。2014年には新たな乾燥施設も整備省力化にむけて乾田直播にも取り組む。地域の後継者同士の連携を深めており、ともに歩む農業を堅持しながら、家族一丸となつたメリハリのきいた経営は今後も続くに違いない。

不透明さの中で稻作農家は何を指標にして米を作つていけばよいのか。米卸の最大手、神明ホールディングの藤尾益雄社長、米卸で組織する全国米穀販売事業共済協同組合（全米販）の木村良理事長へのインタビューをもとに、これからの中づくりの核となるキーワードと、産地に求められる対応策をまとめた。



需要の拡大が期待できるものとして業務用米が挙げられる。米の需要量770万トンのうち、加工・業務用に使われる米はすでに300万トンを超える。だが各産地は高値狙いのブランド米の生産に力を入れ、加工業務用米に十分対応しているとはいえない。

神明ホールディングの藤尾社長は「消費者は簡便性を求める。そこに対応すれば需要は伸びる。その代表はおにぎりに代表される朝食マーケットではないか」とみる。「大手コンビニ3社が年間に販売するおにぎりは約40億個。かつて朝食といえばパンだったが、いまはおにぎりとお茶が主流。このマーケットに産地がどう対応するかがカギ」という。

同社は宇都宮大学と連携しておにぎりや弁当に適した品種「ゆうだい21」を開発し、ローソンが店内調理施設を持つ店舗「まちかど工房」で使う取り組みも始めた。また、契約農家に生産してもらい、牛丼チーズに納める「みつひかり」の生産

二人が共通して「拡大の可能性あり」とにらむのは輸出だ。いまや世界的な和



一方、栽培方法や品種にこだわった米、バラエティ性のある米も需要は底堅い。こちらの米は量（ロット）を限定して販売されることが多く、それによって商品の付加価値が高まる。自分の米がどこでどう販売されているのか、食べた人がどう評価したのかなど反応がファイードバックされやすい点では生産者にとって大きな魅力だ。専門性の高い米は業界のみならず、「ギフトとして扱いたい」「結婚式の引き出物として使いたい」など異業種が参入していく可能性もある。

全米販の木村良理事長は「バラエティが求められる市場と、スーパー・外食向けなど一定の量と品質が求められる市場。このふたつに生産も流通も分かれていくだろう。どちらを選ぶにしても、実需をよく知る農業に変わっていく必要がある」と話す。

輸出
「拡大には生産費削減が必至」



加工・業務用米 「需要拡大握る朝食マーケット」

不透明さの中で稻作農家は何を指標にして米を作つていけばよいのか。米卸の最大手、神明ホールディングの藤尾益雄社長、米卸で組織する全国米穀販売事業共済協同組合（全米販）の木村良理事長へのインタビューをもとに、これからの中づくりの核となるキーワードと、産地に求められる対応策をまとめた。

加工・業務用米 「需要拡大握る朝食マーケット」



株式会社 神明ホールディング 代表取締役社長 藤尾益雄様



全国米穀販売事業共済協同組合 理事長 木村良様

アグリ・ブレイクスルー

農業ジャーナリスト／青山浩子の考える農業の可能性

米卸トップが語るこれからの稻作～製販一体の改革で主食用米の需要拡大を～

2015年秋、稻作農家の多くが胸をなでおろしたことだろう。JAグループが生産者に支払う概算金が2014年に比べ、1000円弱（2000円程度）（60kgあたり）上がった。需要回復によりもたらされた価格上昇ではなく、政府があらゆる策を動員した結果である。

ひとつは飼料米の増産。生産調整を超過達成した産地に10aあたり5000円の交付金を上乗せする「深堀」も実施した。これに先立ち、生産者や卸の団体でつくる米穀安定供給確保支援機構が2013年産米35万トンを市場から隔離したことにも功を奏した。その結果、2015年産のもと藤尾社長は強調する。

量は約3000トンまで増えた。「一般的の品種と比べ単価は低いが収量は約1.5倍。一俵あたり米価ではなく、一反あたり収入で考えれば収益面でメリットはある」と藤尾社長は強調する。

分かれていく米流通 「個性で攻めるか、量で攻めるか」

一方、栽培方法や品種にこだわった米、バラエティ性のある米も需要は底堅い。こちらの米は量（ロット）を限定して販売されることが多く、それによって商品の付加価値が高まる。自分の米がどこでどう販売されているのか、食べた人がどう評価したのかなど反応がファイードバックされやすい点では生産者にとって大きな魅力だ。専門性の高い米は業界のみならず、「ギフトとして扱いたい」「結婚式の引き出物として使いたい」など異業種が参入していく可能性もある。

全米販の木村良理事長は「バラエティが求められる市場と、スーパー・外食向けなど一定の量と品質が求められる市場。このふたつに生産も流通も分かれていくだろう。どちらを選ぶにしても、実需をよく知る農業に変わっていく必要がある」と話す。

主食用米の生産量は、政府が出した目標（751万トン）を4万トン下回ることになった。長年生産過剰が続いてきたが、近年まれに見る需給改善となつた。とはいっても、農家が抱いている先行きへの不透明感が払拭されたわけではない。2018年から米の制度が大きく変わった。国は主食用米全体の生産目標は今後も出し続けるが、各県への配分は廃止し、産地自ら生産調整していくことになる。経営安定対策のうち、直接支払い交付金（10aあたり7500円）も廃止される。そして10月5日、TPP交渉がついに大筋で合意した。





[全国米穀販売事業共済協同組合 ホームページ]
http://www.zenbeihan.com/



[株式会社 神明ホールディング ホームページ]
https://www.akafuji.co.jp/



取材・文 青山 浩子 農業ジャーナリスト

1963年愛知県生まれ。1986年京都外國語大学英米語学科卒業。日本交通公社(JTB)勤務を経て、1990年から1年間、韓国延世大学に留学。帰国後、韓国系商社であるハンファジャパン、船井総合研究所に勤務。1999年より、農業関係のジャーナリストとして活動中。1年の半分を農村での取材にあて、奮闘する農家の姿を紹介している。農業関連の月刊誌、新聞などに連載。著書に「強い農業をつくる」「農が変える食ビジネス」(日本経済新聞出版社)「農産物のダイレクト販売」(共著、ペネット)などがある。

なる環境づくり」と両氏は言葉をそろえる。「若い人が入ってくれば新たな発想が生まれる」(木村理事長)、「いまは若い人がいない産地も、若い人を受け入れるような体作りをしていってほしい」(藤尾社長)。今まで以上に市場に敏感な米づくりを通じ、若い人が魅力を感じるような世界を作ることが現在の担い手の大きな役割といえる。

農地は担い手に集約される方向だが、木村理事長は「規模拡大はチャンスでもリスクもある。経営者の判断が重要になる」と語る。春と秋に作業が集中する稻作で年間雇用者を数多く抱えるのはリスクとなり、「野菜などの転作作物を組み合わせたり、農閑期に米を使った加工品を作るなど、一年の仕事をどう平準化するかが大事になる」と見る。

一方で、藤尾社長は「生産者がモノづくりから販売まで丸抱えする6次産業よりも、製販が連携して市場を作っていくことが大事になる」と見る。

国は稻作の4割コスト削減をめざした実証事業「農匠ナビ1000」(次ページ「コラム参照」)を通じ1kgあたり150円の米作りを可能にするための技術開発を進めている。こうした取り組みを進化させていけば、輸出拡大への道も開かれる。

規模拡大か6次産業化か

△重み増す経営者の判断

ならば日本産米への切り替えが即可能という。最近の相場を基準に考えると相当のコスト削減が必要だが、全米販の木村理事長は「やり方はある」という。「転作田で作った米を輸出に回す取り組みが青森県などで始まっている。他の水田と同じ機械作業ができるので余分なコストはかかるない。主食用米が再生産可能な価格で販売できれば、輸出向けの価格が1kgあたり110円台~130円台としても、全体で見れば経営として成り立つのではないか」

国は稻作の4割コスト削減をめざした

実証事業「農匠ナビ1000」(次ページ「コラム参照」)を通じ1kgあたり150円の米作りを可能にするための技術開発を進めている。こうした取り組みを進化させていけば、輸出拡大への道も開かれる。



米産業の安定的発展

△製販一体の改革が必要

直近10年間で、出荷段階の米価(相対取引価格の全銘柄平均価格)は高値の年と安値の年で60kgあたり4000円以上の開きが出た。この変動幅は農家に不安を与え、安定調達を求める実需者の弊害となつた。このため数量や価格をあらかじめ決めた契約取引の形態が増えている。

現在、試験上場中の先物取引市場やスポット取引される市場は存在している。しかし収穫秋から翌秋にかけて年間の値動きがわかる指標は存在していない。全米販は2015年より、新たな米取引市場「中長期米仲介市場」を開設した。集荷業者や農家等と米卸、中・外食業者等との取引をマッチングさせるもので、売り手は年間500トン以上の生産実績または集荷実績がある者買い手は年間1000

トン以上の仕入れ実績がある者なら参加が可能である。「価格の高低より、自分の米を年間通して使つてもらいたいと思う農家にとっては、都合がいいだろう」と木村理事長は期待する。

稻作は、作業時期が集中するため規模拡大すればその分、機械施設への投資額もかかり、スケールメリットを出しにくくなる」と語る。「こうした部分も改革のメスを入れる必要がある」と藤尾社長。米の乾燥調製施設をより効率的に活用できることも含め、製販一体で既存の米づくりに風穴を開けるタイミングに来ている」と藤尾社長はいう。

将来に向けて米業界全体で取り組むべきことは「若い生産者が稻作をやりたくてこなかつたことも含め、製販一体で既存の米づくりに風穴を開けるタイミングに来ている」と藤尾社長はいう。



コラム 国家プロジェクト「農匠ナビ1000」

玄米1kgあたりの生産費150円で成り立つ稻作にはどんな技術が求められるのか――。稻作のコスト大幅削減をめざした国家プロジェクト「農匠ナビ1000」(2014~2015年)が進行中だ。

政府の産業競争力会議が2013年6月に打ち出した「日本再興戦略」の中で目標に掲げられた「稻作の生産費4割削減」を実証するための事業だ。輸出拡大を視野に入れ、低コストかつ高品質の米づくりのための技術開発が主な目的。栽培技術やノウハウの「見える化」もテーマのひとつだ。実証実験をおこなう(有)横田農場(茨城県)、(株)ぶつた農産(石川県)、(有)フクハラファーム(滋賀県)、(株)AGL(熊本県)で構成する「次世代大規模稻作経営革新研究会」が事業主体。大学や研究機関とともにヤンマーも参画している。

2015年9月11日、北海道大学で行われた日本農業経営学会分科会で、4名の経営者が進捗状況を発表した。田農場の横田修一社長は移植栽培に加え、鉄コーティング湛水直播(10ha)と不耕起乾田直播(4ha)を導入し、

省力化を図つてると発表。380枚のほ場管理の精度を高めるためにITを活用する様子についても報告した。ぶつた農産の佛田利弘社長は、高密度育苗および播種について報告。「10aあたり21箱ほど必要だった育苗箱を6~8箱に減らし、高精度田植機で作業することで、30aを苗箱の補給なく一人で田植えができる。苗と人件費の削減につながった」と述べた。

水稲だけでは150haあるフクハラファームは、従来からITを活用した作業適期判断や作業マニュアル作成に力を入れてきたが、技術伝承の一環として機械作業の様子を熟練者と若手社員でそれぞれビデオ撮影する手法を取り入れた。福原悠平常務は「比較すると、若手社員は一点ばかり見て収穫するため、刈り残しが多かつた。視覚的にとらえることで改善策が見えてきた」と述べた。AGLの高崎克也社長は、ほ場に設置したセンサーからほ場情報収集、ほ場の均平化や施肥方法の工夫による生育と品質のバランス低減などの実施状況を報告。研究会の会長である佛田氏は「生産費150円にむけて各農場が実践中だが、自分としては手ごたえを感じている」と報告した。

Business Field

ヤンマーグループの事業領域

7つの事業で、3つのフィールドにソリューションを提供

ヤンマーグループが対象とする事業フィールドはそれぞれ「大地」・「海」・「都市」。これら3つのフィールドを舞台に、多彩なSolutioneeringを展開します。生命の根幹を担う食料生産、エネルギー変換の分野で、7つの事業がそれぞれ独自の強みを発揮。お客様の課題を解決に導き、より豊かな暮らしを実現します。



1912年の誕生から100年 ヤンマーは、次の100年をテクノロジーとともに。

1933年12月23日。ヤンマーは、それまで実用化が困難だとされていた

ディーゼルエンジンの小形化に、世界で初めて成功しました。

あの日から、ヤンマーのディーゼルエンジンは世界の農業や都市、漁業を。

人々の食とエネルギーを支え続けています。

そして現在、ミッションステートメントを掲げ、

わたしたちは、次の100年に向けて持続可能な資源循環型社会をめざします。



Tier4 Engine

Tier4 規制適合エンジン

世界で最も厳しい排出ガス規制のひとつ、「Tier4」規制をクリア。開発、生産、品質管理、販売の各部門を越えた連携により「世界一クリーンな小形ディーゼルエンジン」が完成。



※Tier4 ($19 \leq kW < 56$) は、2013年からEPA (Environmental Protection Agency:米国連邦政府環境保護庁) が適用している第4次排出ガス規制。それまでのTier3規制と比べて大幅に規制強化された。



「空気より綺麗な排ガス」を実現するため、知見と技術を結集し、開発に邁進。

新型エンジンには「Tier4規制」の値をクリアするため、これまでにない新たな技術、発想が詰め込まれています。開発にあたり、中央研究所の川辺は世界中のメーカーを巡り、膨大な情報を収集。それを元に開発の方向性を探るところから始めました。当然、さまざまな問題が発生。そのひとつが「外形サイズを変えず、本体に電子部品を追加しなければいけない」というもので、「試行錯誤の連続でした」と開発部の小野寺。コモンレールを担当した堀は「エンジン開発の知識をどう応用するか、悩みました」と語ります。試験担当の遊木は「地道なアイデアの積み重ねで、未知の技術開発を実現しました」と当時を振り返ります。それは部門を超えた力で困難に挑み、手にした結果でした。

開発と並行し、他部門でもプロジェクトは進行していました。営業部では、試作当初に顧客の作業機に新型エンジンを搭載。実際にユーザーの前で使ってみると信頼性を高めたと担当の森は話します。生産統括部はエンジンの量産に奮闘。複雑な評価項目を見直し、生産ラインやレイアウトを大幅に変更しました。「量産化を実現し、かつ品質維持のためのライン構築は困難を極めました」と生産担当の三好。量産試作、品質管理を受け持った藤本は語ります。世界一クリーンな小形ディーゼルエンジン「Tier4規制適合エンジン」は、ヤンマーが全社一丸となって挑んだことで完成したのです。

YANMAR FLYING-Y BUILDING

2014年11月完成。ヤンマー新本社ビル

最新の環境テクノロジーを結集し、ミッションステートメントを体现した、「食料生産」と「エネルギー変換」技術のコンセプトモデル。

CO₂排出量の大幅な削減を可能にし、「ゼロ・CO₂エミッション・ビル (ZEB)」=「CO₂排出量ゼロ」の実現を目指す新本社ビル。ここから世界へ、わたしたちは未来のソリューションを世界へ発信していきます。



» 食料生産

食料生産の分野で豊かな未来に貢献するというミッションを身近に体感できる社員食堂「プレミアムマルシェ カフェ」。生産者と共に農業・漁業に深く関わってきたヤンマーならではの、こだわり食材を使った一汁三菜メニューなどが提供される。

Premium
Marché
CAFÉ



こだわり食材を使用した一汁三菜メニュー



全国各地の生産者様からご提供いただく
数々の食材に、直接触れることができる



NPO法人梅田ミツバチプロジェクトを支援し、
屋上庭園内にハチの巣箱の設置場所を提供



ハチの巣をモチーフとしたテーブル席



太陽光が賛沢に降り注ぐカウンター席

» エネルギー変換

様々な環境テクノロジーと商品、さらに壁面緑化や螺旋階段を活用した自然換気システム等の採用により、本社オフィスビルから排出されるCO₂を大幅に削減。将来的にはCO₂排出量ゼロを目指します。



日射障害のない屋上に太陽光発電パネルを設置し、日中の電力に利用



ビルの南側に大規模な壁面緑化を設置。地域生態系の回復や大気汚染の吸着などに貢献



各階フロアをつなぐ螺旋階段は、自然換気システムから取り入れた外気の通り道にも



LED照明と自然光を組み合わせ、CO₂削減に貢献



発電時の排熱を有効利用できる、自社製のガスコードジェネレーションシステム



エネルギー消費効率に優れた自社製のガスヒートポンプエアコン (GHP)

アグリレディーズ・レポート

仕事にも、おしゃれにも気を使いたい。いきいき働くためのひと工夫。
女性ならではの「農業との付き合い方」って？

Q 常備している美容グッズがあれば教えてください。

美容への質問をきっかけに、日焼け対策グッズ、デオドラントシートなどが机上にずらりと並んだ。藤木さんが取り出したものはリップクリーム。「使用感は人それぞれ異なると思いますが、私は合っていて、とっても具合がいいんですよ」というそのパッケージには、「プロ・業務用」の文字が。うぐいす嬢やフルート奏者など、口を使う職業の方々が愛用している一品。普通のものよりも保湿成分が優れていて、汗をたくさんかく農作業でも潤いを保てるらしい。



農作業時の
マストアイテム

業務用リップクリーム、
日焼け止め各種。
ウタマロ石鹼は藤木さんの
まわりで流行しているそう。



農事組合法人
きすみの営農
藤尾 淳子様



神戸 里の華農園
今城 里華様

「かといって、汗をかいたまま冷房の利いた部屋でじっとしていると、今度はカラダが冷えて痛みが出てきますからね。外では暑さとの、中では寒さとの戦いですょ(笑)」と藤木さん。すこし前、エアコンが原因で坐骨神経痛になつた経験があるそうで、冷たいものを摑りすぎないことや帰つたらサッと着替えることなど、日々のちょっとしたひと手間が、体調管理の秘訣だという。

一方、今城さんは日焼け止めを首と顔と使い分けており、汗をかいたらすぐにデオドラントシートで首筋を拭き取るのだとか。「放つておくと首筋とかに汗疹ができるしまって、もつと辛くなりますからね。」とのこと。

お仕事の際のお化粧についてみなさんにお訊ねてみたところ、お化粧をしても汗で流れてしまつたため、最低限しかしないといふこと。



藤木農園
藤木 悅子様

Q 最後に女性農業者の皆様へメッセージをお願いします。

「ぜひ、田畠に出てきて他の人と交流してみてほしい。仲間ができると、農業がとても楽しくなりますよ。興味が湧いたら一步踏み出してみてほしい。そして農業というものが経験をたくさん活かせる場所だということを知つて欲しいです。そこから見えてくるもの、たくさんあると思います」。(藤木さん)

「私は新規就農で、身内に農業者がいるともなると全然違つて大変ですね。正直、わけでもない、まったくの素人でした。もともと家庭菜園が趣味でしたけど、本業最初はムリだと思っていました。でも、今は毎日が充実していますよ」。(今城さん)

「特別扱いされることもありますが、女性も普通に農業をしています。古い考え方で、のびのび楽しく働ける環境をつくりたい。アグリプリンセスの会が、その足掛かりとなればと思います」。(藤尾さん)

会に所属したことで視野が広がり、さまざまなことが見えてきたというみなさん。兵庫県には大都市、農山村、海、離島があり、日本の縮図といわれている。なので、大阪湾側と日本海側では環境が異なり、よく着ていたみたいで、いつのまにか「紫の服」って言われるようになつていました」と笑う。自身の農園でナスをつくつたり、『紫の人』のイメージとあわせて覚えられると、自分が好ましいのだとか。

明るい色の服が好きだという今城さんは、「特定の色が好きなわけではないんですけど、知らず知らずのうちに紫色の服を選ぶのもポイント。汚れた時にためらいなく捨てるものが好ましいのだとか。

HYOGO AGRI PRINCESS

Profile

兵庫県には、女性農漁業士会や生活環境グループ連絡協議会など、県域組織で多くの女性農業者が活躍しています。そのひとつである「ひょうごアグリプリンセスの会」。県の仲介で出会った有志の若手女性農業者が平成25年5月に結成されました。

ホームページ <http://agp.hustle.ne.jp>

Facebook 「ひょうごアグリプリンセス」



Featuring
ひょうごアグリプリンセスの会 様



持ち寄っていただいた農作業着。動きやすく、かつ通気性のよいものが多く選ばれている。

「とにかく横になることかな(笑)。仕事をから帰つて、そこから家のことをやろうとするときツいです」。そう語る藤尾さんは、藤木さんも同意見。「そうそう。ご飯の支度とかもね。子供たちも自分のことはできますから、炊飯器でご飯を炊いておいて、あとはおまかせ、というパターンが多いです」とのこと。

今城さんは仕事を終えて帰宅してから水風呂に入るという。スタッフ勝負の農作業では、疲れを持ち越さないためのクールダウンが大切。加えて、「私の場合は、無理やりにでも食べることかな。食べな

よくなっていたみたいで、いつのまにか「紫の人」って言われるようになつていました」と笑う。自身の農園でナスをつくつたり、『紫の人』のイメージとあわせて覚えてもらえることが増えたそうだ。



日焼け防止UVカットマスク「ヤケース」。
口元はスリットになっていて、手軽に水分補給なども可能。

Q

農作業の時の服装への
こだわりを聞かせてください。