



YANMAR

FREY



vol. 07

FREY vol.7 平成28年7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1-5梅田ゲートタワー 定価1,000円



乗りかえよう。
新しい農業へ。

仕上がりが変わる。
パワーが変わる。
農業が変わる。

水田でも畠でも思い通りに美しく仕上がる、
次世代ロータリーを開発。
力強いパワーと環境性を両立した
クリーンエンジン※を搭載。
かつてない作業効率を、経営効率を、
オーナーとしての誇りを手に入れてください。
※ 国内特殊自動車4次排ガス規制もクリア

A SUSTAINABLE FUTURE

—テクノロジーで、新しい豊かさへ。—

YT2シリーズ / 3シリーズ 誕生

YT2 Series
YT222 / YT225 / YT228(J) / YT232(J)
22PS / 25PS / 28PS / 32PS

YT3 Series
YT330(J) / YT333(J) / YT338(J) / YT345(J) / YT352J / YT357J
30PS / 33PS / 38PS / 45PS / 52PS / 57PS

yanmar.com



観天望気

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をことわぎの形で受け継いだ、さまざまな先人の知恵です。



花多いと大風

花が多く咲く年は、大風に気をつけた方が良い。

ということわざがあります。

他にも「カボチャの花が多ければ大風」「ナシの花よく咲く年は大風や大雨」「桐の花が多いれば暴風雨の兆し」など、同様のことわざは数多くあります。

夏の花が多く登場すると言ふことは、

春に高気圧に覆われ晴天が続いたということが考えられます。

少し難しい話ですが、晴れの日が多いということは、

雨を降らす移動性の低気圧の通過が少なったからです。

低気圧が移動するのは、低い気圧は高い気圧に引っ張られるからで、それによって気圧の高低差をなくすように働くからです。

その移動が夏になってしまってできないので、

秋に掛けて移動性の低気圧や台風が多く発生する可能性がある。と考えられているようです。

地球も生き物。バランスを取りながら自転しています。

しかし最近はゲリラ豪雨など急激な動きをして

私たちは混乱させてばかりです。

これから訪れる収穫の季節。今年は静かに迎えさせて欲しいものです。

FREY vol.07

CONTENTS

02 観天望気

花多いと大風

03 先進農業事情

03 広島県 農事組合法人 フーム・おだ

吉弘 昌昭 様

05 愛知県 株式会社 にいみ農園

新美 康弘 様 みどり 様

07 新潟県 阿部 真一 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

農業法人が中心となって、新たな野菜産地づくりに挑む

～耕作放棄地解消、地域活性化への期待高まる～

13 YANMAR'S VOICE

「ヤンマー学生懸賞論文・作文募集事業」

～26年の歴史とこれから～

17 アグリレディーズ・レポート

「農業の未来をつくる女性活躍経営体100選」がスタート

～受賞者を交えたパネルディスカッションが開催～



先進農業事情 株式会社 にいみ農園 様



Profile

1967年、愛知県碧南市生まれ。1989年3月千葉大学園芸学部卒業。4月に実家で就農。年商1億5000万円。社員はパート含めて60人。愛知県碧南市の農業奨励賞と農業功労賞、第64回中日農業賞で農林水産大臣賞、日本農業賞、第54回農林水産祭で内閣総理大臣賞などを受賞。

愛知県 碧南市 株式会社 にいみ農園 新美 康弘 様 みどり様

1/2章

経営確立編



費用が大変になる。それを極力省くため苗は再利用する。わき芽を挿し木して苗とし育てるのだ。種子から育てるよりも育苗にかかる時間を短縮でき、育苗ハウスも大規模にする必要がない。おまけに種子の購入代もかからないので一挙両得だ。

さらにハウスは13区画に分け、生育ステージをずらしている。以上のようなきめ細かな管理を積み重ねることで周年での安定供給を図っている。

周年での安定出荷にこだわるのは、自社で運営する農産物直売所を訪れるお客様のためだ。新美さんは「トマトを毎日食べてもらいたい」という思いがある。だから品切れだけは避けたい。

直売所は3店舗を運営している。そのひとつ、ハウス群の横にある約20坪の店舗にはお客様が途切れることはない。一番の目当てはもちろん取れたてのトマトだ。

商品のふだには「プリンセス希(のぞみ)」「プリンセスマオ」「プリンセスあかねちゃん」といった聞きなれない名前が並んでいる。そのため新美さんは大学と連携して自ら育種農林水産事務所の鈴木暁生専門員が「甘味がすつきりとしていてくどくない。それに肉質は食感がいい。だからたくさん食べられるんです」と評価する通りである。

店舗で扱っているのは生鮮品だけではない。トマトのジュースやケチャップ、ソース、ジャムなども置いている。大手メーカー



の商品と比べると決して安くはないが、それでもお客様は手に取っていく。たとえばジユースの販売本数は3店舗の直売所であわせて年間1万本にもなる。

といつても新美さんは加工品で大きく儲けるつもりはない。狙いはある。トマトはとりわけ夏になると、生育不良のため品不足に陥りやすい。ただしそれは作り手の言い訳であって、お客様にしてみれば単に「品揃えの悪い店」となってしまう。

そこで生鮮品の代わりに買つてもらえるものとして加工品を扱うこととした。委託先是長野県の業者。新美さんは「加工品は運賃や加工費がかかるから、大して儲からないですよ。でも、トマトがたくさん取れたときにその一部を加工に回すわけだから、売れ残りが防げる。むしろ加工品を扱うのは、トマトがなくとも買ってもらえる商品づくりのため。なので経営的にはマイナスにならないんです」と語る。

トマトといえば国内で最も作られている野菜である。それでもマークットインの観点で育種から生産、加工、販売までを一手に握ってきた。その味については、西三河農林水産事務所の鈴木暁生専門員が「甘味

少ない。まさしく「トマトの専門店」としての活動が評価され、2015年に日本農業賞の個別経営部門で大賞を受賞した。

育種から販売まで手掛ける「トマト専門店」唯一無二の商品づくりで顧客つかむ

愛知県碧南市の(株)にいみ農園はトマトの育種から生産、加工、販売までを一括で展開し、「トマト専門店」ならではのバリューチェーンを構築している。経営の根幹にあるのは顧客第一主義。「毎日食べても飽きのこない商品づくり」をモットーに、ほかにはないオリジナルのトマトづくりを追及する。

[株式会社 にいみ農園 ホームページ] <http://www.niiminouen.co.jp/>
取材・文／窪田新之助



目指すは周年での安定供給

JR東海道新幹線の三河安城駅から車で20分ほど南に向かうと、水田地帯の一角にかなり大きなハウス群が見えてくる。トマトの産出額全国三位の愛知県にあって、先駆的にトマトの水耕栽培に取り組んでいたにいみ農園だ。

出迎えてくれたのは、代表の新美康弘さん。外見そのままに爽やかな口調で、21haもあるというハウスの中を案内してくれた。

このハウスではミニトマトを主体に大玉トマトとキュウリも作っている。印象的なのは入口から奥行84mの向こうまで一直線に伸びた道。道幅を3mと広くしているのは、軽トラックで入ってきて、そのままコンテナを積み込むためだそうだ。

その中央道の左右に並列する水耕栽培のベッドには見慣れない鉢がある。培地はトマトの栽培では珍しいロックウール粒状綿。育苗の培地として使っていたのをそのまま転用した。

愛知県でのトマトづくりは年一作の長段取りが一般的。一方、にいみ農園は年三回苗を入れ替えている。その理由のひとつは誘引作業となるべく減らすため。年一作の長段取りの場合、夏場に植え付けてから翌年の6月まで収穫を続けるため、それだけ誘引する作業に時間も手間もかかる。もうひとつ理由は夏場でも樹勢を安定させるため、苗の更新の頻度が高ければ、株の老化を防いで収量や品質のアップにつながる。

とはいえた作となると育苗の手間と

ければいけないから、たんすの引き出しなどそこら中から小銭をかき集めてました

ただし、新美さんもみどりさんも「ピンチはチャンス」と言い切る。そんな苦しい毎日のなかでふと気づいたのは、農場に直接買いに来る近所の人たちの存在。彼ら彼女らは相場に関係なく言い値で買ってくれる。それに「おいしい」と言つてくれるから、作る側は張り合いで出てくる。直売所担当のみどりさんはこう語る。

「もちろん市場出荷のメリットはわかるんです。でも、みんなでせっかくおいしいトマトをつくって、お客様からなんにも反応がないというのは寂しかった」

そこで思い切つて市場出荷から直売に切り替えた。いまでは市場出荷は5%程度で、残りはすべて自分たちで売り切つている。こうした思い切つた判断ができたのは、父親が20代で経営移譲してくれたことも大きい。新美さんはこう振り返る。

「早い段階で世の中の厳しさを知つたのは今になつてみると本当に良かつたと思います。それに若いうちに経営移譲してもらったのも良かった。なんとか自分が尻ぬぐいできるレベルの危機において、自分で方向転換できたことは自信につながりましたね」

環境の変化に対応できる経営者はどんな業界でも生き残れる。もちろんその環境は常に搖れ動くから、安住はできない。過去の経験でそのことを熟知している新美さんは次なる仕掛けに打つて出ている。



良食味米を生み出す「匠」の技 きめ細かな管理と基本技術の徹底

「コシヒカリ」の大産地である新潟県長岡市にあって阿部真一さんはコメづくりのプロ中のプロだ。「うまい」という口コミだけで、いまや北海道から九州まで顧客を抱えている。良食味のコメを生み出す秘訣は「きめ細かな管理と基本技術の徹底」。加えて新しい技術に敏感な先進性が経営を強くしている。

取材・文／窪田新之助

気持のいい青空のもと、植えて間もない稻の苗が田面からひょっこり顔を出していた。苗がいくぶんまばらなのは、コスト削減のために疎植をしているから。栽植密度は坪当たり40株である。

阿部さんが今年8haの田んぼで作るのは例年通りの「こしいぶき」と「コシヒカリ」。このほかブロックリーテーションにしている7haの畑で大豆「エンレイ」も栽培する。田植機やトラクター、コンバインなどは地元の農家と共同利用し、ここでもコスト削減に気を使っている。

うまいコメづくりの称号「匠」の初代に輝く

阿部さんは農家の4代目として幼いころから農作業に携わってきた。高校卒業後は地元で自動車整備士になる。その理由は春と秋の農繁期に一ヶ月の休暇をもらえるから。この期間を利用して実家で田植えや収穫などを手伝ってきた。そうして兼業農家としてやつてきたが、1984年に父

がいい土を作つてきてくれたからこそ、うまいコメが取れるようになった。それは感謝しないとね」

湿害回避の耕うん同時畝立て播種

2010年の高温障害で品質が著しく低下したという苦い経験がある。だから田んぼの水は可能な限り入れ替えて、なるべく水温を上げないようにしている。

二つ目はこまめな水管理。阿部さんには2010年の高温障害で品質が著しく低下したという苦い経験がある。だから田んぼの水は可能な限り入れ替えて、なるべく水温を上げないようにしている。

三つ目は遠赤外線の乾燥機を導入したこと。穀物の内部からじっくりと温めることで品質の低下を防ぐ。

四つ目はコメの冷蔵保存。冷蔵庫で設定温度を14℃にして保管している。

阿部さんが最後にもうひとつ付け加えたのは先祖への感謝だった。「すぐ向こうの地区は砂壌土だけど、うちがコメを作っている辺りは重粘土壤なんだ。そこで先祖

ロータリートラクターに装着する（逆転）を採用する。その特徴を挙げれば、名前の通り耕うんと同時に畝立てと播種が一工程でできるため、梅雨時の限られた日数のなかでも作業がかかる。それぞれの工程を別々に行つたら、播種が遅れて、その後の生育に悪影響をもたらす。

もう一つの特徴は、畝の上に大豆の種子をまくため、地下水位も土壤水分も低くなること。おまけに土の中にも空気がいきわたり、結果的に大豆の生育が盛んになる。

以上の理由から、この技術を開発した農研機構による一般的に収量は1～2割増えるそうだ。ただし、これだけでは阿部さんが10a当たり300kgもの収量を挙げている説明が十分につかない。耕うん同時畝立て播種は重粘土壤が多い北陸地方を中心で普及しているが、それでも多くの農家は

300kgに到達していないからだ。そのことを疑問に思っていることを察してか、阿部さんはすぐに「これひとつで決定的な技術ではない。一つひとつの積み重ねが収量や品質を上げるポイントだよね」と畳みかけてきた。

たとえば収穫の適期を見極めるために、土壤は逆に厄介な土地柄である。大豆の生育にとつて湿害は最大ともいえる問題だからだ。実際に阿部さんの転換畑では以前であれば10a当たりの収量は100kg程度だったという。だが、いまでは例年のように300kgを超す。飛躍的に収量を高めた立役者は「耕うん同時畝立て播種」という技術だ。

この技術ではトランクターアップカット（逆転）を採用する。その特徴を挙げれば、名前の通り耕うんと同時に畝立てと播種が一工程でできるため、梅雨時の限られた日数のなかでも作業がかかる。それぞれの工程を別々に行つたら、播種が遅れて、その後の生育に悪影響をもたらす。

もう一つの特徴は、畝の上に大豆の種子

をまくため、地下水位も土壤水分も低くなること。おまけに土の中にも空気がいきわたり、結果的に大豆の生育が盛んになる。

以上の理由から、この技術を開発した農研機構による一般的に収量は1～2割増えるそうだ。ただし、これだけでは阿部さんが10a当たり300kgもの収量を挙げている説明が十分につかない。耕うん同時畝立て播種は重粘土壤が多い北陸地方を中心で普及しているが、それでも多くの農家は

1951年、新潟県長岡市生まれ。県立長岡農業高校卒業後、2008年まで自動車整備工場で整備士として勤務。2014年から日越地区生産組合組合長。水田15haでコメと大豆を栽培。コメはJAと個人、集荷業者に販売する。全国豆類経営改善共励会農林大臣賞、2015年に農林水産祭の日本農林漁業振興会会長賞を受賞。

Profile



が病気で倒れたのを機に、農業に本格的に打ち込むようになった。

コメの販売先はJAと個人、集荷業者がそれぞれ3分の1ずつ。といつても阿部さんは当初は周りの農家と同じようにJAだけにコメを出荷していた。販売方法を変えたのは約10年前。米価が低迷するなか、生き残りをかけて直売を手掛けることにしたのだ。

最初に営業をかけた相手は親戚や知人。その後は口コミだけでお客様が自然と増えている。宣伝や広告もせず、なぜそれだけ広がったのか尋ねると、阿部さんは「うまいからだよね」とさらり。

こう言い切るには根拠がある。阿部さんはJA越後ながおか主催の「こめの匠コンテスト」で初代の「匠」に認定されている。このコンテストは、化学農薬と化学肥料を5割ずつ減らす「エコ・5-5運動」に基づいて栽培した「コシヒカリ」を対象に食味を評価するもの。つまり日本を代表するコメどころで最高の称号を得て

コメと同じ面積なのに収入はかなり多いから。これからは収益性の高い作物を入れたい

そこで大豆の作付けを増やすだけではなく、今年からエダマメの生産にも着手する。

というのも地元のJAがその産地化に取り組むからだ。

農家は収穫したエダマメをJAに出荷する。JAが設定している基準単収に達したら、コメよりも10a当たりの収入が4万円高くなるという。もちろん収量を上げればさらに収入は増えるため、農家のやる気も出てくるというものだ。

JJAはエダマメを作る農家の経済負担を減らすため、収穫に必要な機械を貸し出す予定。大規模農家向けにトラクターに装着する収穫機を用意している。阿部さんもこれを使って、初年度となる今年はいきなり30aで作つてみる。そこには地域の農業を盛り上げたいという気持ちもある。

豆はきちんと作つて収量を上げれば、自分が先頭切つて頑張ることで、ほかの農家を鼓舞したいよね」と強く語った。

それでも阿部さんは今後の経営のあり方を見定めている。それはコメの作付けを減らすこと。「コメは需要が落ちているんだから、減らしていくかないとダメだね。代わりに豆を増やしたい。いまの収入をみても豆は

野菜以外に、地元JAや契約農家、同社で研修を受けて独立した若者たちの野菜の販売を手掛ける流通業者でもある。加工業者や外食業者、生協、スーパーとの契約取引がメインで、年間約100万ケースを出荷する。

「富士見町に新しい高原野菜の産地を作れないと動き出したのは、嶋崎秀樹社長だった。御代田町を含む北佐久地域は標高約600～800m。高原野菜づくりに適しているが、同社で経験を積んだ若者がすでに御代田町周辺で6人独立している。現在研修中の若者を巣立たせるための新たな農地を探していた。

知り合いを通じ、富士見での生産を決心した嶋崎社長が訪れたのはJA信州諏訪の雨宮勇組合長だった。富士見町を含む6市町村を管内とするJAで、野菜と花がさかんだ。特にセロリは有名で、7～10月には全国の生産量の9割を占めるほど。約90億円の販売事業高のうち42億円が野菜で、そのうち半分以上はセロリだ。主な出荷先である東京の卸売市場に持っていくと担当者から「レタスはないのか」と聞かれることがあるという。「長野といえばレタス」と誰もがイメージするのだろう。かつては管内でもレタスの生産が盛んだったが、高齢化によつて徐々に減っていた。離農による耕作放棄地も増加傾向にあつた。

嶋崎社長の考へに耳を傾けた雨宮組合長は、連携に理解を示しつつ「最初に枠組みを作りませんか」と提案した。管内の外のことだった。富士見町も加わり話し

野菜以外に、地元JAや契約農家、同社で研修を受けて独立した若者たちの野菜の販売を手掛ける流通業者でもある。加工業者や外食業者、生協、スーパーとの契約取引がメインで、年間約100万ケースを出荷する。

「富士見町に新しい高原野菜の産地を作れないと動き出したのは、嶋崎秀樹社長だった。御代田町を含む北佐久地域は標高約600～800m。高原野菜づくりに適しているが、同社で経験を積んだ若者がすでに御代田町周辺で6人独立している。現在研修中の若者を巣立たせるための新たな農地を探していた。



合った末、トップリバーが組合員になつてJAの事業を活用すること、営農以外の面での地域住民との協力、JAが窓口になつている農地利用集積円滑化事業を活用して農地を利用することなどを決めた。

2010年、同JAの組合員となつた

トップリバーは富士見町で耕作放棄地を一部含む農地を確保し、御代田で経験を積んだ4、5人のスタッフで生産が始まった。

人海戦術で畑の石を除去

まもなく大きな壁が立ちはだかった。ほ

場にもぐつていた大きな石が次から次へと

出てきたのだ。

同社が農地を借りている八ヶ岳南麓は昭和40年代に主に水田として基盤整備され

た。斜面を削つて平らにしたほ場に石を敷

き詰め、その上に客土をするというもの

だった。作土の下にある硬盤層を破碎する

作業に使うサブソイラーを使い始めた途

端、サブソイラーの刃が石にぶつかった。

レタスをはじめとする洋菜は、硬盤層を

壊して水はけをよくしないと根がしつかり

張らない。サブソイラーの作業は必須だが、

石が出てくるたびに機械を止めなければな

らなかつた。石を除去するといつても、専用

の機械があるわけでもない。頼るは人。烟

のあちこちに置いたコンテナに石を溜めて

は畑の外に運び出すという人海戦術しかな

かつた。スタッフだけでは足らず、地元のシ

ルバーセンターの高齢者にも加わつても

らつた。ある高齢者から「基盤整備の時は

わざわざ石をいたのに、それを取り出す

車両が訪れたのは、農林中央金庫が総額

200億円を供出する基金「農林水産業み

らいプロジェクト」に選ばれてからだ。創

意工夫をこらし、他の地域への波及が望め

る取り組みに挑む事業者が事業計画書を

提出し、「農林中央金の後押しが必要と判断

された部分」に対し、事業費の9割を上限に

助成されるという。初年度の2014年

度に選定された6事業者のひとつに、

トップリバーとJA信州諏訪、富士見町



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

農業法人が中心となって、新たな野菜産地づくりに挑む

～耕作放棄地解消、地域活性化への期待高まる～



左から JA信州諏訪 雨宮組合長、トップリバー 嶋崎社長、富士見町 小林一彦町長

米価下落対応として野菜生産

長野県の農業生産法人(有)トップリバーがJA信州諏訪、富士見町とタッグを組み、新たな高原野菜の産地づくりに挑んでいる。担い手がいなくなった水田や畑など約50haでレタス類を生産し、同JAにも出荷する。2010年から始まった当初は農地再生に苦労が伴ったが、農林中央金庫が拠出する基金「農林水産業みらいプロジェクト」を活用し、100ha規模の産地づくりが進行中だ。

トップリバーは同町から車で1時間以上離れた御代田町を拠点にレタス、キャベツなど高原野菜を作る農業生産法人だ。自社の

ことは」と苦笑いされた。

不思議なことに、一度除去したはずのほ場にしばらくするとまた石が顔を出すそうだ。

嶋崎社長は「まるで地面から石が湧いてくるのではないかと思うほど」と振り返る。それでも弱音を吐くことなくスタッフは石を除去しては畑を起こし、野菜を植えていく。

縣命に作業する様子を見ていた周辺の農家から「あそここの農地も空いているよ」と声がかかるようになり、徐々に面積が増えていった。

スタッフの大半が御代田町で野菜作りを経験してきた。御代田町は富士見町より若干標高が低く、真夏にレタス栽培をすると生理障害や虫の被害を受けやすいため、真夏だけキヤベツを作っている。富士見町でも当初は同じ作型だったが、同社の技術担当顧問から「ここならレタス一本でいけそうだ」と言われ、現在はレタス一本に絞り、5月中旬から10月中旬まで長期間出荷できるようになつた。富士見町ならではの魅力だという。

スタッフの大半が御代田町で野菜作りを経験してきた。御代田町は富士見町より若干標高が低く、真夏にレタス栽培をすると生理障害や虫の被害を受けやすいため、真夏だけキヤベツを作っている。富士見町でも当初は同じ作型だったが、同社の技術担当顧問から「ここならレタス一本でいけそうだ」と言われ、現在はレタス一本に絞り、5月中旬から10月中旬まで長期間出荷できるようになつた。富士見町ならではの魅力だという。

視野に入ってきた目標達成

転機が訪れたのは、農林中央金庫が総額200億円を供出する基金「農林水産業みらいプロジェクト」に選ばれてからだ。創意工夫をこらし、他の地域への波及が望める取り組みに挑む事業者が事業計画書を提出し、「農林中央金の後押しが必要と判断された部分」に対し、事業費の9割を上限に助成されるという。初年度の2014年度に選定された6事業者のひとつに、トップリバーとJA信州諏訪、富士見町

手に渡り、食べる人に喜ばれることこれまで
いつてブランドというものが確立されると
いうことだ。経営能力の高い個人農家や法
人が規模拡大していくば、地域の農地、農業
がある程度維持されると考えがちだが、そ
れとブランド確立は別の問題であること、
ブランドづくりには地域の農業者や関係者
が一体となつて取り組む必要があることを
実感した。

J A 信州諏訪の雨宮組合長も連携が深
まつたことを好意的に受け止めている。
「(契約取引が主流の)トップリバーと私た
ちでは売り方が違う。異なる作り方、売り方
をする法人が近くにいれば、管内の担い手
や職員は相手がどんなやり方をしているの
か関心を持つし、互いに切磋琢磨できる。
法人とJ Aも以前は距離をおくことが多い

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年京都外国语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、ベネット)などがある。

コラム 法人とJAの新たな関係構築に大きな期待

法人とJAの新たな関係構築に大きな期待

といわれていたが、地域のためになるのなら組めることは組みたい」と話す。

富士見町にはトップリバー出身で、独立経営をしている若者がすでに一人いる。松木農場長もまもなくトップリバーから独立し、富士見町内で経営を始める予定だ。嶋崎田鶴子専務は「経営が軌道に乗れば、彼らが前例となつて『自分も富士見で農業をやろう』という若者が新たに入ってくる。そうやって雇用が生まれ、産地が元気になつていけばいい」と大いに期待している。

しかし、富士見みらいプロジェクトが選ばれたことをきっかけに「連携をもつと深めよう」と両者が歩み寄り、市場出荷向けに段ボールに入れた同社のレタスがJAに出荷されるようになった。2015年、同社が富士見町で生産した16万ケースのレタスのうち、2万ケースは同JAへの出荷。これはJAが集荷するレタス類（約10万ケース）の約2割にあたる。JAにすれば、取扱量や手数料が増えるというメリットがあるが、トップリバーにも大きな魅力だという。実需者との取引がメインの同社は卸売市場で

の畑で活躍している。もうひとつ前の前進は、トップリバーが生産したレタスをJA信州諏訪のルートに乗せるようになつた点。生産が始まつた当初、野菜の全量をトップリバーの既存ルートで販売してきた。同社はJAを通さず、実需者のニーズに沿つたサイズ、規格で生産し、コンテナに入れて出荷する。一方、JA信州諏訪が集荷するレタスは卸売市場向けが中心で段ボールに入れて出荷する。相違点が多く、販売面の連携は後に持ち越された。

からなる「富士見みらいプロジェクト」が選ばれ、運営費のほか農地取得や整備費用など3年間で1億円を超える助成金が充てられることになった。



の認知度がまだ低い。同JAを通じて市場出荷を増やすことで、市場での存在感を高めるきっかけになるからだ。2016年に3万ケースに増やす計画だ。

2016年1月末、富士見みらいプロジェクトの2年間の進捗状況の報告会が開かれた。富士見第一農場の農場長で、松木さんと一緒に富士見みらいプロジェクトを



[農業生産法人 有限会社 トップリバー ホームページ
<http://www.topriver.jp/>

私が農業現場の取材を始めた17年前、農業法人の多くはJAに出荷せず独自の販路を持つており、JAと法人は接点がなく、むしろ対立関係にあった。その後、少しづつ両者の距離が近づいてきた。法人の規模拡大が進むとともに、販売業務が煩雑になり、農産物の一部をJAに新たに出荷し始めたという法人を取り材したことがある。逆に、法人との関係強化を図ろうとするJA全農茨城が法人に出資したり、農産物の売り先をみつけたりするなど連携する場面が出てきた。互いに得意分野を活かせば両者にメリットありと合理的に考へるようになつたのだろう。

トップリバーとJA信州諫訪、富士

見聞のプロジェクトには、生産段階から連携する新しいタイプだ。最初に杵組みを決め、地域住民の不安を払拭するなどトップ同士の判断によつて、地域を超えた連携にも関わらずスムーズに運んだ。

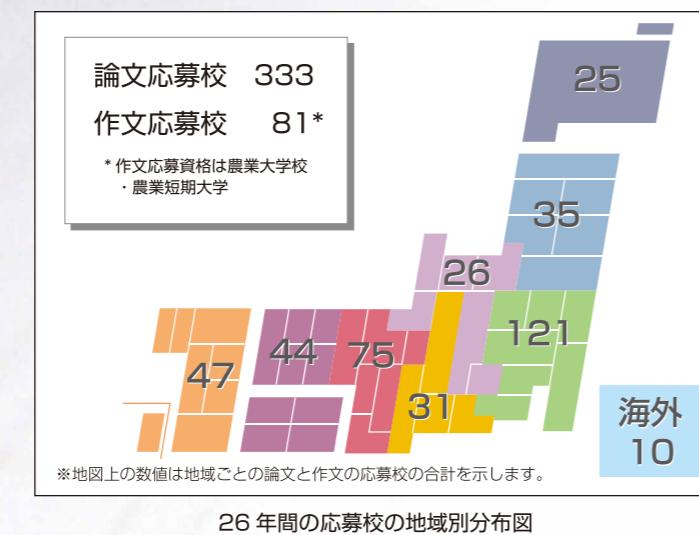
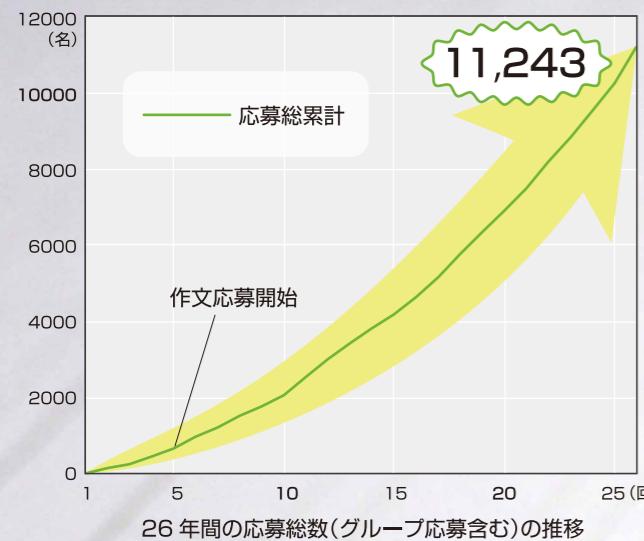
ブランドの考え方方が印象に残つた。一社の法人の規模拡大のみではなく、地域全体が生産を活性化させてこそ商品のブランドが確立できるというのは、他の商品にはない農産物ならではのブランド確立の条件といえる。高齢化にともなう空き農地の拡大、生産量の減少はどの農村も抱えている問題だけにこのプロジェクトの成果は、他の地域農業にとつて大きなヒントになるだろう。

A wide-angle photograph showing several farmers working in a large agricultural field. The field is filled with rows of green leafy vegetables, likely cabbages or lettuces, growing in soil. The farmers are wearing dark clothing and hats, some with visors. They are bent over, harvesting the crops. Large green plastic crates are scattered across the field, some containing harvested produce. In the background, there's a dense line of trees and power lines under a cloudy sky.



26年間の「ヤンマー学生懸賞論文・作文」応募の推移

～増え続ける応募校数、エリアを超えて海外からも…。広がる農業の未来像～



最終審査委員に聞く「学生懸賞論文・作文」意義や思い

～学生や社会と「学生懸賞論文・作文募集事業」の未来～



入賞論文に触れていただくと分かるが、とにかく力作ぞろいである。卒業論文のように義務として取り組むわけではない。たんに勉強の成果をまとめただけでは、入賞には至らない。自分の問題として、論理的かつ説得的に論じるところにコンクールの神髄がある。そんなコンクールだからこそ、農業に対する若者の真摯な思いが伝わってくるし、借り物ではないアイデアに感心することになる。

学生にとって、これほど真剣勝負に値する機会は稀であろう。しかも、毎回の講評のさいに申し上げているが、入賞で終わりというわけではない。むしろスタートラインに立ったこと、それが収穫なのである。一方、先輩格の産業界の皆さんにとっても、入賞作品にはヒントになる要素が少なくない。例をあげれば、最近は農産物の輸出戦略や農業と福祉の連携が話題になることが多いが、コンクールの応募作品ではかなり早い時期からテーマとして取り上げられている。

時代の先取りという点では、農業大学校の学生が頑張る作文からも新しい流れを読み取ることができる。昨年度の入賞作文では、三人が孫としての農業体験に触れていた。元気な高齢者から孫へと農業が継承されるケースも次第に増えるに違いない。審査委員の立場を超えて、ニューウェイブを実感できることがうれしい。

生源寺 真一（しょうげんじ しんいち）氏【専門 / 農業経済学】東京大学農学部卒業。農林水産省農事試験場研究員、同北海道農業試験場研究員、東京大学農学部助教授、同教授を経て、2011年より名古屋大学大学院生命農学研究科教授。これまでに東京大学農学部長、日本農業経済学会会長、日本学術会議会員などを務める。



「日本農業の未来は暗くない」。最終審査委員を務めさせていただいた15年になるが、毎年、年末に送られてくる論文・作文を読むたびにこんな思いを新たにする。農業を取り巻く環境は決して明るくはない。担い手は高齢化し、海外の農作物の流入は国内農家に厳しい価格競争を強いている。だが、若者たちは農の未来をどうやって切り開くか、多様な分野から懸命にアプローチし提示する。農業生産のど真ん中から攻めた論文もあれば、流通や環境問題など農業に関連する多様な切り口をもとに論じたものもありテーマは幅広い。そして若者たちの新しい発想や知恵は、時に思いがけないヒントを私たちに与えてくれる。

作文は、農業大学校で学ぶ学生たちの農にかける真摯な思いが伝わってくる。親の後を繼ぐ人もいれば、農業とは縁のなかった家庭で育った人もいる。でも、彼ら、彼女らは農業あるいは農に関連した仕事を自分の将来の職業と思い定め、情熱をもって立ち向かおうとしている。読むたびに頑張れと応援したくなる。

このコンクールは若者が農業や自分の生き方に真正面から向き合う貴重な機会を提供していると思う。そして農業に携わる大人にも力を与えてくれる。15年間に会った若者の多くが、今、多様な分野で日本の農業を支えているはずだ。

岩田 三代（いわた みよ）氏【専門 / 食・暮らし】愛媛大学法文学部卒業。日本経済新聞社に入社。2012年5月より生活情報部編集委員。2015年4月退社後、フリージャーナリストに。政府委員として、食料・農業・農村基本問題調査会委員、国民生活審議会委員などを務める。

「ヤンマー学生懸賞論文・作文募集事業」

～26年の歴史とこれから～

次代を担う若者たちに農業と農村の未来について、議論してもらうことを願って始めて企画も26年。

そして、2016年6月。第27回目の募集事業がスタートしました。



学生懸賞論文募集事業がスタートしたのは、日本農業の転換期を迎えていた1990（平成2）年。厳しい状況の中でも、ヤンマーグループは21世紀への夢と希望を持ち、先駆的な挑戦を試みる元気な農家や、その集団が全国各地に誕生しつつあることに気づき、「いま日本の農業がおもしろい～その変化と対応～」をスローガンとして、積極的に未来を語りエールを送っていました。その一方で、厳しいときだからこそ逆境を逆手に取り、次代を担う若者たちに前向きに農業と農村の未来についての夢や希望を大いに議論してもらうことを願って始めたのが「ヤンマー学生懸賞論文・作文募集事業」でした。

その後、農業を取り巻く環境は大きく変わりました。急増する世界の食料需要に対応し、持続可能かつ収益性の高い、資源循環型農業の実現。効率性、生産性だけではなく、次世代へ引き継げる安心・安全で優れた食味の作物を生産できる農業への要求の高まりなど。世界の人口・食糧問題に端を発した「農業」の課題が、資源エネルギー・地球環境等、様々な問題と重なり、大きくクローズアップされました。そんな中、日本の農業は、まさに次の展開へ新たな一步を踏み出そうとしています。ヤンマーグループはグローバルに進化する「農」を未来に繋いでゆくという想いから、テーマに“クリエイト”を掲げ、副題として「新しい農への3つの提案」を以下の通り謹っております。

「新しい農をクリエイトする」

1. 世界で戦える農業の実現に向けて
2. やりがい・生きがいとしての農業の実現に向けて
3. 資源循環型農業の実現に向けて

本事業も今回で27回目を迎えます。ヤンマーグループでは今後も学生の皆様に、新しい「農」に対するそれぞれの提案を、広く自由な観点で論じてもらい、夢と若さあふれる提言をこれからも数多く募集し、新しい「農」を模索し続けて行きます。

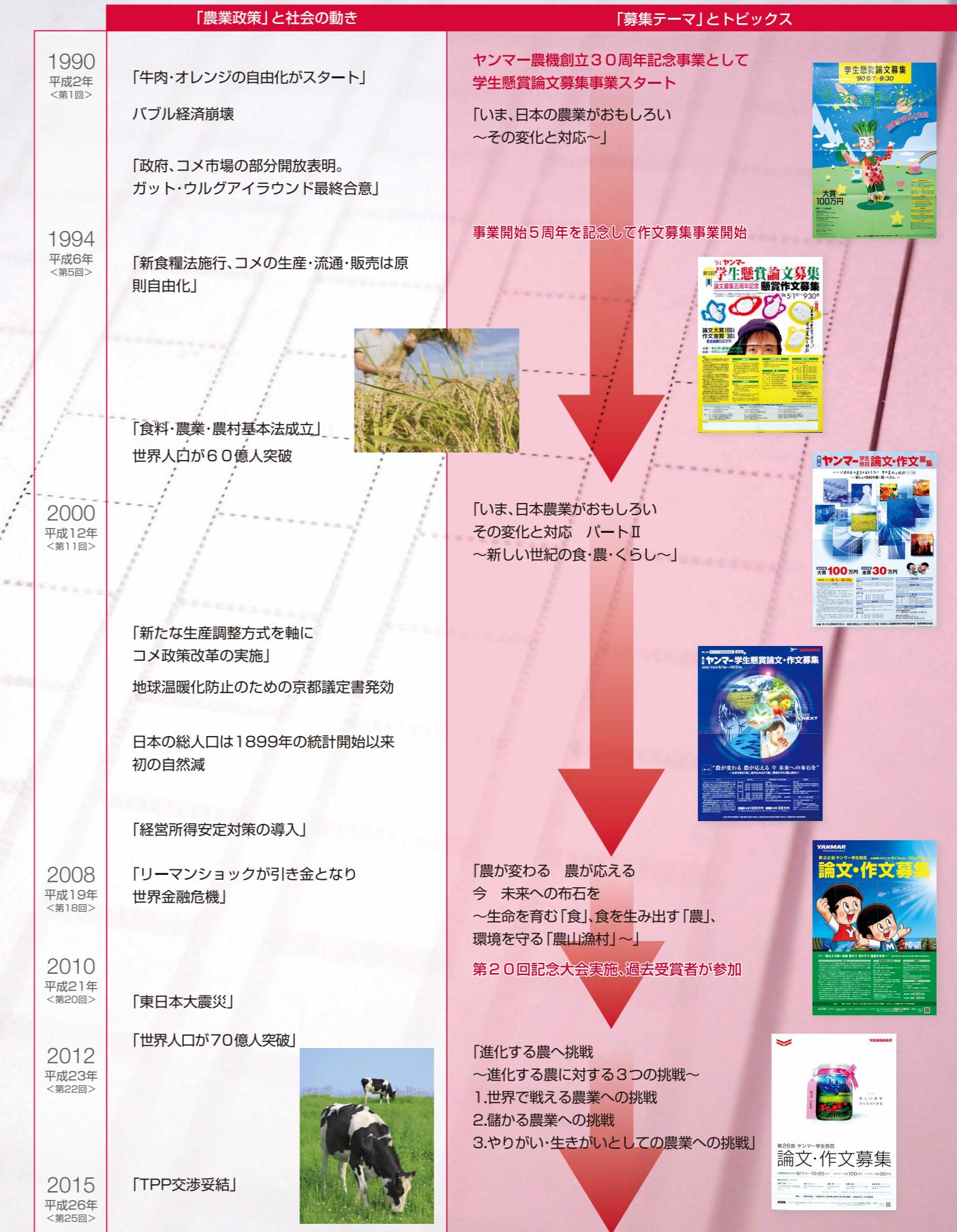
ヤンマー学生懸賞論文・作文サイト
過去のヤンマー学生懸賞論文・作文入選作品がお読みいただけます。
<https://www.yanmar.com/jp/agri/agrilife/prize/>

サイトでは平成25年度(第24回)以降の入選作品をお読みいただけます。その他の作品をご要望の場合は、サイトにあるフリーダイヤルまたはE-mailでお問い合わせください。

大賞(論文)・金賞(作文)テーマ一覧		
大賞・論文テーマ		
第1回 平成2年	21世紀の元気な農業経営	
第2回 平成3年	豊かな心をはぐくむ文化の創造と自然環境の保全に資する地域農業について	
第3回 平成4年	ノートバイオロジーによる日本蚕糸業の復興	
第4回 平成5年	大規模稻作経営を夢見て～女性農業後継者として～	
第5回 平成6年	牛飼いの原点をみつめて 僕と畑とネットワーク	
第6回 平成7年	農業の国際化をこの地で生き抜くために	
第7回 平成8年	お灸を利用した豚繁殖障害治療技術の確立	
第8回 平成9年	ゼロエミッション時代の農業	
第9回 平成10年	家畜糞尿問題の農業システム的見解～「糞尿大国日本」から「肥料大国日本」へ～	
第10回 平成11年	もうひとつの農業高校論	
第11回 平成12年	生活創造産業への飛躍～One to Oneマーケティングの確立～	
第12回 平成13年	農と食をつなぐ学校給食～高知県南国市の棚田米を使ったとりくみ～	
第13回 平成14年	障害者と助けあう農業・農業に労働力を 障害者に就業訓練を～	
第14回 平成15年	有機農業普及のための一提言 ～有機農産物の販路の開拓を目指して～	
第15回 平成16年	ケイタイの向こうにふるさとが広がる！～トレーサビリティーシステムの未来～	
第16回 平成17年	「おばあちゃん」のレシピ～健康と農業に関する提案～	
第17回 平成18年	「農嫁」はNOか？～農家の嫁不足への提案～	
第18回 平成19年	みんな食べる～食卓から始める農教育～	
第19回 平成20年	ペンはクワよりも強いか？～農学を学び 農業を体験する～	
第20回 平成21年	「茶国＝鎖国」からの脱却～ちゃっかり頭を叩いてみれば、文明開花の音がする～	
第21回 平成22年	不揃いの野菜たち～神話「曲がったキュウリは売れない」の崩壊～	
第22回 平成23年	牛とともに生きる～震災の経験から考えた新しい地域ブランド肉牛生産のかたち～	
第23回 平成24年	農業と医療・福祉の連携に関する展望～園芸療法的視点による一考察～	
第24回 平成25年	「いちば」を超えて～変革期の京野菜に見る都市農業再編主体に関する考察～	
第25回 平成26年	鹿児島の目指すべき姿～官民一体で推進する“Momiji”輸出の提言～	
第26回 平成27年	日本酪農開拓史～希望に満ちた経営実現のために～	

金賞・作文テーマ		
第5回 平成6年	りんご農家の第一歩～小さな畠の小さな後継者～	
第6回 平成7年	父の無農薬栽培から拡がった私の未来	
第7回 平成8年	祖父からの夢のバトン	
第8回 平成9年	農業に架ける橋	
第9回 平成10年	花のもつ大きな力(共に生きる)	
第10回 平成11年	「一緒に農業しようよ」	
第11回 平成12年	一枚のポスターとの出会いから	
第12回 平成13年	売り手から作り手へ	
第13回 平成14年	夢の歌	
第14回 平成15年	いのちあふれる牧場をめざして	
第15回 平成16年	全ての「愛」に感謝して…	
第16回 平成17年	笑顔咲く長野の畠へ	
第17回 平成18年	牛と過ごす真夏の農大生活	
第18回 平成19年	生命力	
第19回 平成20年	心変わり	
第20回 平成21年	未来想像図	
第21回 平成22年	次世代につなぐ命のバトンリレー～豚にかける想い～	
第22回 平成23年	牛への思い	
第23回 平成24年	つなぎ伝えたい「農業」への想い～手に入れた羅針盤～	
第24回 平成25年	未来を開拓する経営を目指して	
第25回 平成26年	女性が活躍できる農業経営を夢見て	
第26回 平成27年	地域農業の魅力を未来へ	

社会の動きとヤンマー学生懸賞論文・作文募集事業の歩み



女性中心のスタッフがみごとに形にしてくれました。

前田 女性は新しい発想を持つと壁を破る力があります。熊本は保守的な風土があり、出る杭は打たれます。が、「出すぎれば打たれない」と思い事業拡大をしてきました。商談会などに出ると女性経営者は少ないこともあり、目立つという点も強みだと思います。

海道 就農当初、農業をやっている女性というだけで目立つ時期がありました。メディアに取り上げられ、宣伝につながりました。ただ、悪い意味では目立たないようそこは草がたくさん生えている」と思われるマイナスイメージにつながってしまいました。

司会 海道さんの作業所の鉄骨はショッキングピンク色だとお聞きしましたが、女性の感性ですか?

海道 最初は周りに驚かれましたが、農業に気をつけます。農業は田んぼや畠など消費者の見えるところが仕事場なので「あそこは草がたくさん生えている」と思われるマイナスイメージにつながってします。

江崎 7年前に就農した当初、男女の違いを見せつけられました。畠立ての作業を2m分すると息が上がりましたが、男性は5m~10mと続けても平気な様子でした。男性と同じようにやれるようにならなければと思つてきました。でもいまは「男女共同参画」とは同じことをするのではなく、得意な部分を活かすことだと思っています。自分でできることは自分でできな



いことは男性に手伝つてもらつています。

司会 江崎さんはJAのアスパラ部会の中で単収の高さで2位に入った経験を持ついますが、秘訣はどこですか?

江崎 男性はよい意味で職人気質。決めたことを追求していく人が多い。私は「単収をあげたい」という野心を持っていたわけではなく、基本的に忠実に栽培をおこなつた。これがいい結果につながつたのではないかと思います。

今野 若い人たちのアイデアはすばらしい。女性目線に立つた商品開発力を高めてもらうために外部の研修会や勉強会に参加してもらっています。一方で、消費者に満足してもらえる商品づくりやアピール力のあるデザインなどは専門家の力を借りる必要があるかなと思っています。

伊藤 女性も家の中にいるだけではなく、外出で刺激を受けてほしい。私は、農業委員を引き受けていますが、女性農業委員の比率は全体の7、8%。政府が目標にしている30%にはまだほど遠いです。社会参画が進んでいけば、女性にも自然と自信が生まれ、自分の経営にもプラスですし、地域にも活気が生まれる。男性のみなさんにもぜひ女性が外に出られるよう応援してもらえればと思います。

前田 経営参画する女性は目立つとい

うことは男性に手伝つてもらつています。

司会 江崎さんはJAのアスパラ部会の中で単収の高さで2位に入った経験を持ついますが、秘訣はどこですか?

江崎 男性はよい意味で職人気質。決めたことを追求していく人が多い。私は「単収をあげたい」という野心を持っていたわけではなく、基本的に忠実に栽培をおこなつた。これがいい結果につながつたのではないかと思います。

今野 若い人たちのアイデアはすばらしい。女性目線に立つた商品開発力を高めてもらうために外部の研修会や勉強会に参加してもらっています。一方で、消費者に満足してもらえる商品づくりやアピール力のあるデザインなどは専門家の力を借りる必要があるかなと思っています。

伊藤 女性も家の中にいるだけではなく、外出で刺激を受けてほしい。私は、農業委員を引き受けていますが、女性農業委員の比率は全体の7、8%。政府が目標にしている30%にはまだほど遠いです。社会参画が進んでいけば、女性にも自然と自信が生まれ、自分の経営にもプラスですし、地域にも活気が生まれる。男性のみなさんにもぜひ女性が外に出られるよう応援してもらえればと思います。

前田 経営参画する女性は目立つとい

うことは男性に手伝つてもらつています。

司会 江崎さんはJAのアスパラ部会の中で単収の高さで2位に入った経験を持ついますが、秘訣はどこですか?

江崎 男性はよい意味で職人気質。決めたことを追求していく人が多い。私は「単収をあげたい」という野心を持っていたわけではなく、基本的に忠実に栽培をおこなつた。これがいい結果につながつたのではないかと思います。

かしさもあります。私は豚舎を建てるための用地の確保に苦労しました。地元説明会を開き、住民の同意を得るというステップを踏むのですが、信用してもらえるまでに

男性以上に時間がかかると実感しました。経営者としてみてもらえず、「奥さんですか」と言われたりもしました。男性の三倍努力してようやく同じテーブルにつくことができました。途中であきらめるのか、本気なのかのあたりを地域は見ていました。そういう視線があることを知つておく必要があると思います。

今野 私たちが運営しているカフェでの一番人気は「トマト辛味噌ラーメン」です。夫である社長の「パスタでなくラーメンが食べたい」という一言がきっかけでした。試作してみるとトマトとみそは相性がよく、ドライトマトをあわせるとスープがさらにおいしくなることがわかりました。最初はパスタなど洋風メニューでいこうと思っていたのですが、夫の一言をヒントに、



「農業の未来をつくる女性活躍経営体100選」がスタート ～受賞者を交えたパネルディスカッションが開催～

女性が農業経営に意欲的に参画し、売上や利益が伸びているなど経営上の成果が出た経営体を表彰する農水省の事業「農業の未来をつくる女性活躍経営体100選(通称WAP)」が2015年度から始まった。初年度は家族経営体および法人経営体の合計32経営体が選定され、3年間で100選にする。2015年3月2日には受賞式が開催され、受賞者などを交えたパネルディスカッションが開催された。(まとめ:青山浩子)

パネルディスカッション出演者(五十音順、敬称略)

伊藤恵子 (株式会社はなやか代表取締役・宮城県美里町) 稲作農業の傍ら、地場農産物を利用した料理を提供する農家レストランを2店舗で運営。2010年に法人化。
江崎都 (福岡県大川市) OL経験を経て2008年より実家の農地を譲り受け、独立採算により施設アスパラ(34a)を栽培。
海道瑞穂* (株式会社アグリたきもと代表取締役・富山県入善町) 2006年、稻作を営む父のもとで就農。10年の法人化に伴い代表に就任。経営規模は88ha。
今野栄子* (デリシャスファーム株式会社専務取締役・宮城県大崎市) 結婚と同時に就農。トマトを中心とした経営で、1998年に法人化。カフェの運営や各種加工品を開発。
広野豊* (有限会社広野牧場代表取締役・香川県三木町) 約300頭の経産牛の酪農経営およびジェラートショップの運営。約20名いるスタッフのうち女性が70%を占める。
前田佳良子* (セブンフーズ株式会社代表取締役・熊本県菊池市) 熊本県内に6つの養豚場と8haの畑を運営する。2004年に社長就任後、積極的に規模拡大。

コメントター／上村協子(東京家政学院大学現代生活学部教授) 司会／青山浩子(農業ジャーナリスト)

※印はWAP受賞者



消費者の視点が経営にプラスに

かしさもあります。私は豚舎を建てるための用地の確保に苦労しました。地元説明会を開き、住民の同意を得るというステップを踏むのですが、信用してもらえるまでに

司会 本日、唯一の男性パネラーの広野さん。女性が農業でもっと活躍できるようになるには経営側としてどんなことが必要になるでしょうか。

広野 うちの牧場には「女性にはできない『男性だからできる』作業はいまのところはありません。ただ、女性特有の結婚・出産・介護・育児という過程を経てもなお働き続けられる仕組みを作る必要があると思っています。うちの牧場で働いてくれる子は本当にみんな頑張ってくれています。この子たちが働き続けたいと思うような会社にしたい。従業員が会社に合わせるのではなく、会社が従業員に合わせて仕事をする時代になつたと思っています。

上村 感動的なお話を聞きすることができました。みんなのご発言から、女性が活躍する農業をすすめるためのキーワードを「カギクケコ」を頭文字にして「感動」「共同」「工夫」「継続」「交流」とまとめてみました。いずれも農業で女性が活躍していくヒントになると思います。