



特集
SPECIAL FEATURE

農 に 吹 く 新 し い 風

New wind to blow for agriculture

農

「農業」でメシが食いたい。

— 異業種・若者の農業参入を追う —

県内トップクラスの農業生産額を誇る「庄原市」。一方で、農業の担い手不足や耕作放棄地の増加は年々深刻な課題となり、将来への不安が高まっている。

そんな中、近年、農業に新しい風が吹いてきた。公共事業の減少や経済不況に伴い、建設業などの異業種や、農業と縁のなかった若者が、新たな雇用の場を求め農業に参入している。

「農業でメシが食いたい」。農業の担い手として期待が高まる「新たな農業者」に迫る。



Interview



建設業で失われた雇用を農業で

庄原商工会議所

玉川 忠義 会長

地元建設業の仕事量はピーク時の半分以下に減りました。競争も激化し、最低制限価格ぎりぎりでの落札が続

いるのが現状です。このような厳しい状況の中で業績は回復せず、市内だけでも昨年1年間に9社が倒産し、多くの雇用が失われました。現在の庄原市の有効求人倍率は0.47倍、50歳以上では、ほぼ0です。そのため、経営者は給料を下げて雇用を守り、また新分野への進出を模索しています。

現在、国は建設業から農業や福祉など新分野への参入を奨励しています。が、異業種で成功するのは簡単ではありません。しかし、中山間地域にとつて、建設業と農業は地域経済を支える要です。建設業で失われた雇用を農業など、他の分野でいかに創出できるかが庄原市の経済や地域の存続を左右する大きなポイントになります。そのためにも、国の農政が長期的に安定し、安心して農業に参入できる環境づくりが求められています。



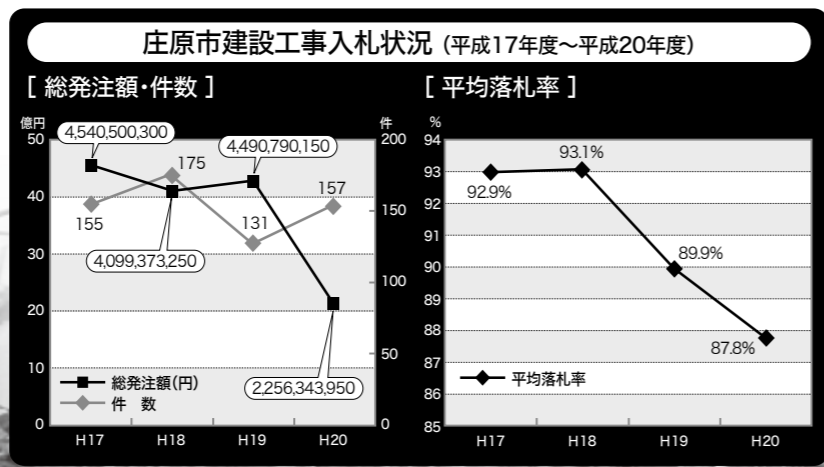
国内産イチゴの出回る時期と言えば、従来は年末年始や春先。国内産の夏秋イチゴは、一般に冬春イチゴに比べ甘みが少なく、生食には向かない。しかし、濃厚な生クリームと一緒に食べると、イチゴの存在感が際立ち、酸味と甘みのバランスも絶妙。夏でもイチゴのケーキが食べたいという消費者のニーズは高く、今後に期待が持てる農産物。

建設業のノウハウを生かす

同 じく夏秋イチゴの栽培を本年度から始めた三宅建設(株)。農業部門を担う(株)ひばごんファームを設立し、西城町三坂地区に総事業費約8千万円をかけてビニールハウス10棟を整備した。

「会社の体力があるうちに、新たな雇用の場を確保するため農業に進出した」と言う(株)ひばごんファームの田盛健治社長。県や市などの補助金があるのがチャンスとにらんだ。一方で、企業の経営で農業が成り立つのか不安もあった。企業の経営では人件費がすべてコストとなるため、人

件費分が所得となる一般の農家経営以上に収益を上げなければならぬ。収穫が始まった7月は予想以上の収穫量で順調にスタートを切ったが、8月は日照不足などの天候不順で7月の半分まで収穫量が落ちた。「農業は自然が相手。工業製品を作るようにはいかない」と農業の難しさを感じた。本年度の生産量は当初計画の7割程度になる見込み。しかし、秀品率は年間通して高く、今後に自信をのぞかせる。その要因として、労務管理、工程管理、品質管理、原価管理など、建設業で培ったノウハウが農業に生かせるという。田盛社長は「この冬はデータ分析が忙しい。データ管理とマニュアル化で3年目には農業経営を軌道に乗せたい」と話す。



新しい風 1

chapter 01 建設業から農へ

農



公共事業の減少、競争の激化で、地元建設会社の農業参入が増えている。本市にとって、建設業の衰退は地域経済の崩壊にもつながる大きな問題。建設会社の新たな挑戦をレポートする。

雇用を守りたい

「任」事が減ってきて、リストラが避けて通れない時代。だけど、何とかして雇用を守りたい。それが企業の使命。そう語るの、小林建設(株)の小林茂樹社長。農業生産法人「(有)R・E・D」を設立し、平成19年度から夏秋イチゴの栽培を始めた。

「この地域で農業をするなら、冷涼な気候が生かせる夏秋イチゴがいい」と知人から勧められたのがきっかけ。夏場のイチゴは、アメリカなどの輸入品が大半を占め、国内産は付加価値が高いという。夏でも夜間温度が20度を下回る標高700~800mの農地を求め、高野町依原地区の遊休農地を選んだ。国の補助事業を活用し、鉄骨プラスチック温室14棟などを整備。栽培面積は約2畝で、夏秋イチゴの生産量としては全国でも最大級の施設だ。

「最初は施設を作ればイチゴはできるという認識だったが、農業はそんな甘いものではなかった」と小林社長。初年度の生産量は計画の半分にも満たなかった。夏秋イチゴは栽培の歴史が浅く、栽培技術や品種改良が十分に確立していないのが最大の要因。それでも日々改善を重ね、3年目の今年は、目標の7割程度まで売上高を伸ばしている。

「経験を重ねることで、いろいろな知恵がでてくる。安定した生産量が確保できれば、市場でも有利に販売ができる。来期には高野町での生産を完全に軌道に乗せ、次は庄原地域でいろんな農業に挑戦したい。そうすれば、年間を通して就労の場を確保できる」

現在の従業員はパートを含め35人。スタート当初から働く比和町の細田絹子さんは「60代になっても雇用してもらえて本当にうれしい」と喜ぶ。地域の新しい雇用の場として期待が広がっている。また、販路に悩む地域の農家にも「スケールメリットを生かし、一緒に販売しましょう」と支援を持ちかける。建設会社の農業参入が地域に元気をもたらしている。



Interview



若者の目が農業へ向きだした

県立農業技術大学校 教務課長

和田 信幸 さん

高度経済成長以降、都市のサラリーマン所得と農業所得の格差が広がりました。しかし、ここに至ってサラリーマン給与が頭打ちとなり、若い人の3人に1人は非正規雇用職員と言われている中で、所得の差が縮まって来ている

のではないかと。そうした中で、若い人の職業選択の中に農業が入りこんで来たように思います。実際に、本年度の推薦入試の状況をみると、昨年の約3倍の応募が来ています。本校に入る学生も多様化してきま

価値観を持つている方が多い。また、集落法人や農外企業参入による求人が増え、農地がなくても「農業をやりたい」という夢を実現できるようになってきたのも大きい。現在は、市場出荷に加え直売やインターネット販売など販売方法も多様化しており、本人の工夫方法も多層一層収益性を高めることもできます。授業の中でマーケティングを教えるなど、農業を目指す若者をしっかり支援していきたいと思っています。



牛舎の近くで水田放牧



牛が大好きな新谷さん

農業生産法人で夢を実現

農 地など農業資源を持っていない若者が、農業生産法人などの従業員として「農業をやりたい」という思いを叶えている。

三次市出身の新谷三奈美さんは、今年春、県立農業技術大学校を卒業し、口和町の「農事組合法人ゆき」に就農した。新谷さんの両親はサラリーマン。「三次市のおじいちゃん家の近くに和牛の繁殖農家があり、小学生の頃から牛がかわいくて遊びに行った。それが今の原点」と話す。西条農業高校を卒業し、県立農業技術大学校の畜産課程へ進学。研修で1

カ月間、和牛肥育農家へ通った際、夫婦仲良く楽しそうに農業をしている姿にあこがれた。「牛は臭いとか、汚いというイメージを持つ人もいるけど、わたしは牛を見て『かわいい』と感じるのが先」という奥さんの言葉に共感し、本当に農業をやりたいと感じた。「農事組合法人ゆき」では、和牛繁殖担当として、27頭を飼育する。学校で専門技術を学んだものの、「知らないことばかり」と勉強の毎日。それでも、牛舎のことはすべて任せられ、やりがいを感じている。そして、牛のせり市などへ行くと「若い女性が珍しい」と、どこに行ってもかわいがられる存在になった。実は、来年2月に結婚を控え、「農事組合法人ゆき」を年内で退職する予定。

西城町へ移り住む。「農事組合法人ゆきの皆さんには本当によくしてもらい申し訳ない気持ちがいっぱい」と複雑な表情を浮かべる。それでも、「将来できれば、和牛の繁殖経営に取り組みたい」と夢はあきらめていない。



chapter 02 非農家の若者が農へ



「農業後継者は、農家に生まれ育った子ども」。これが、今までの常識だった。しかし、「不況」や「食の安全意識の高まり」で、農業に縁のなかった若者が就職先に農業を考えている。農業に夢を描く若者をレポートする。

専業農家を目指す 研修生

広 島市出身の松川剛大さんは以前、工場で働いていた。昨年末、経済不況でリストラにあつた時、広島県が緊急雇用対策の一環で、県立農業技術大学校の農業研修が1カ月無料で受講できると知った。「農業か：悪くない。ただ1カ月の研修で就農できるほど、農業は甘くない。やるなら2年間みっちり勉強しよう」と今年春、県立農業技術大学校へ入学した。

松川さんの両親はサラリーマン。農業は小さい頃、農繁期に東広島市の祖父の家で手伝った程度。それでも「おじいちゃん家で食べたお米や野菜のおいしさは忘れられない。自分も消費者に喜ばれる農産物を作りたい」と動機を話す。「農業がしたい」という漠然とした夢が具体的なになったのは入学後、市の「農業後継者育成事業奨励金」の説明を聞いてから。この奨励金は、市が農業後継者の育成・確保を目的に、本年度創設した。市内の農家や県立農業技術大学校で研修を行った後、1年以内に市内で農業の専業経営を始める方に、研修期間中2年間を上限に月額10万円を奨励金として交付するもの。「お金をもらいながら勉強できるなんてありがたい。また、庄原市は農業

がしたい」という漠然とした夢が具体的なになったのは入学後、市の「農業後継者育成事業奨励金」の説明を聞いてから。この奨励金は、市が農業後継者の育成・確保を目的に、本年度創設した。市内の農家や県立農業技術大学校で研修を行った後、1年以内に市内で農業の専業経営を始める方に、研修期間中2年間を上限に月額10万円を奨励金として交付するもの。「お金をもらいながら勉強できるなんてありがたい。また、庄原市は農業



農業後継者育成事業奨励金の研修生意見交換会。本年度認定された左から松川さん、新井さん、高橋さん。

に力を入れているので、専業農家になつても心強い。県立農業技術大学校の近くであれば、気象条件など学校で学んだことが生かせる」と、同校に通う高橋智一さん(広島市出身)と一緒に申請した。将来のアスパラガス農家を目指す、実習にも力が入る2人を市農林振興課も全面的に支援する。相談に乗ったり、市内のアスパラガス農家の視察に行ったり、今後は農地や空き家の斡旋などを行う予定だ。今後について、「農業経営には当然不安もある。しかし、後継者不足に悩む農業は、飽和状態の他産業に比べベチヤンスも大きいのでは」と高橋さん。松川さんは「品質の高いアスパラガスを栽培し、マーケティングを勉強しながら儲かる農業を目指したい」と意欲を燃やしている。



県立農業技術大学校で学ぶ学生



現在、「女子高生キムチ」のほか、「カーブ激辛キムチ」、竹炭入りの「燃え黒」、ゆず入りの「高野山だいこん漬け」などを発売。近々「男子高生カクテキ」も発売予定。



「コクがあって、キリっとした辛さ。後味がさっぱりして、飽きのこない本格的な韓国の味にこだわった」と松森社長



備建設(株)は、新たな雇用の場を求めて、本年度から高野町南地区の工場跡地でキムチ製造を始めた。建設会社が食品分野へ進出するのは市内で初めて。きっかけは、松森悦子社長が韓国人の友人に勧められ、キムチづくりに夢中になったこと。韓国へ1年半通って研究を続け、社員がモニターとなり納得のいく味を追求した。「後発の企業なので、普通の名前では売れない。消費者にインパクトを与えたい」と商品に「女子高生キムチ」と名付けた。美肌効果を狙って、漬け汁の中にコラーゲンを入れているのが特徴。パッケージデザインは、庄原市出身の漫画家で週刊マガジンに連載をもつ瀬尾公治さんに依頼した。「キムチは同じようなパッケージが多く、

北 備建設(株)は、新たな雇用の場を求めて、本年度から高野町南地区の工場跡地でキムチ製造を始めた。建設会社が食品分野へ進出するのは市内で初めて。きっかけは、松森悦子社長が韓国人の友人に勧められ、キムチづくりに夢中になったこと。韓国へ1年半通って研究を続け、社員がモニターとなり納得のいく味を追求した。「後発の企業なので、普通の名前では売れない。消費者にインパクトを与えたい」と商品に「女子高生キムチ」と名付けた。美肌効果を狙って、漬け汁の中にコラーゲンを入れているのが特徴。パッケージデザインは、庄原市出身の漫画家で週刊マガジンに連載をもつ瀬尾公治さんに依頼した。「キムチは同じようなパッケージが多く、

農商工連携で地域を元気に

務局に問い合わせ、農地探しに苦労した経験から「これだけ耕作放棄地が増えているのに、農地情報がデータベース化されていない。そのため、満足いく農地情報が得られなかった。面積だけでなく日当たりや水はけなど農地情報を積極的に提供すれば、参入企業が増え耕作放棄地の減少につながるのでは」と提言する。

次に買う時どれだったか分からなくなる。消費者が絶対に間違えないデザインにしたかった」と消費者目線を大切にしている。地産地消にもこだわり、EM肥料によつて栽培された地元産白菜、大根を使用する。また、他社との差別化を図るため、高野産リンゴを使用し、既存のキムチにはない甘さとうまみを引き出した。地域農産物の需要拡大と商品ブランドの向上を目指すこの取り組みは、農商工連携のモデルとして注目されている。

「ここは昼夜の寒暖の差が激しく、おいしい農産物がたくさん取れる。季節ごとの野菜を使ったオリジナル商品の開発にも取り組み、地域で栽培されたものをすべて買い取れるぐらいがんばって、地域の方に喜んでもらいたい」。地域の農業者と互いに繁栄できる関係を望む。

北備建設(株)の取り組みはマスコミでも話題となり、地元テレビ局をはじめ全国放送でもたびたび取り上げられた。現在、パトを含めて12人を雇用し、月産約1万6千パックを製造。全国各地のスーパー、コンビニ、観光施設などへ卸している。



リンゴジャムなどを試食

「短期間で知名度が上げられたので、これを生かしていきたい。今後も商品開発をしっかりとやって、リピータの確保、安定した販路の確保に取り組み。夢は全国制覇」と目標は高い。

農商工の出会いをサポート

庄原市にはおいしい農産物がたくさん取れるのに、それを生かす食品加工や販売網が少ない。そんな地域課題を少しでも解決しようと、本年度、しようばら産学官連携推進機構が「食・ものづくりサロン」を開催しています。このサロンは、農業者をはじめ、食品加工会社、小売業者、そして県立広島大学の研究者などが参加。農産物の規格外品をどのように利用すればいいか、農産物の機能性を生かして新たな商品開発ができないかなど、農商工連携に取り組みんでいます。

新しい風 3

New wind to blow for agriculture

chapter 03 食品会社が農と連携



安全で安心な野菜を求め、外食や食品加工などの食品会社が農業に参入したり、農業者と連携したりするケースが増えてきた。これは耕作放棄や販路の開拓に悩む地域にとっても魅力的。動き始めた農商工連携をレポートする。

安全安心求め 自社農園

産の履歴をきちんと管理し、安全安心な料理を提供したい。旬菜創作バイキング露菴など、西日本に25店舗のレストランを展開する「おいしい約束(株)」が、庄原市で農業を始めた。外食チェーンとしては市内で初めての進出となる。

を設立した。昨年春から、川北町の農地4畝を借り、トマトやナス、ピーマンなどレストランでの消費量が高い15品目を栽培。過剰にできたもの。計画通りでできなかったもの。栽培技術に課題があり、少量多品目生産の難しさを感じた」と中島靖人専務。2年目の今年からは、コマツナ・ホウレンソウなど4品目に絞り、安定生産・安定供給に取り組んでいる。

もともと焼肉のバイキングレストランを展開している「おいしい約束(株)」。BSEの影響で大きく業績が落ち込み、食の安全安心を求める議論を重ねた。「いつかは自社農園を」とその目標を実現するため、平成19年8月に農業生産法人「おいしい約束ファーム(株)」

自社農園で栽培しない品目は、市内の農業生産法人に依頼。「一定価格で安定して買い取ってもらえる」と喜ばれている。庄原産の野菜は消費者にも好評で、今後も協力農家を増やす予定だ。地域への波及効果が期待される。中島専務は県内の各農業委員会事



農地情報の公開に取り組む

農業委員会事務局 局長

光永幹夫さん



農業をを目指す多様な人々に参入してもらうためには、農地情報の公開が必要だと感じています。また、新規就農者には空き家と農地をセットで紹介する仕組みも大切です。現在、農業委員は各地域を歩き遊休農地を把握していますが、農業委員会としてその情報を整理したものがありません。そのため、農業委員会に問い合わせがあると、どのような農地を探しておられるのか確認し、各地域の農業委員に問い合わせながら農地を探している状況です。

本年度、農地法が改正され、農業生産法人以外の法人や、農作業常時従事者以外の個人でも農地が借りられるように規制が緩和されます。



「農業でメシを食うための条件」

「農業をやりたい！」と思っても、農業に儲ける仕組みがなければ後継者は育たない。株グリーン・カクエイは農業の企業的経営を目指し、平成14年に市内で初めて建設業から農業参入した。6年間赤字続きだった農業経営を昨年黒字に転換した角田守社長に、「儲ける農業」について聞いた。



株グリーン・カクエイ 社長
角田 守さん

59歳。昭和48年に株角栄組を創業。平成14年から農業に参入。

chapter 04 インタビュー

interview

農業に儲ける仕組みが必要

広島県の食料自給率は今、24%程度まで下がっています。「地産地消」とか「食料自給率を上げよう」と声をかけても、現実には逆に動いていることを受け止めなければいけません。いかに、農業に後継者がいないか、生活ができる産業として成り立っていないかというところが分かります。

後継者が育たないのは、農家の子どもが親の背中を見て育っているから。毎日、朝から晩まで田畑で汗を流しても、全然報われた収入が得られない現状を知っています。だから、親もやらせないし、子どもも農業に魅力を感じません。しかし、夫婦2人で農業して、少なくとも月収30万円の所得があれば、後継者は育つと思います。それがないと、結婚して子どもを育てて、教育を受けさせることができない。農業

農家が求めるのは販売支援

庄原市は滝口市長を先頭に、農林業を基幹産業として地域を元気にしたいと、ビニールハウスなどの施設整備や農機具の購入を補助するなど農家支援に力を入れています。それも必要ですが、農家は「一生懸命作ったものを、農業でメシが食べ続けられる価格で売りさばってほしい」というのが一番の願いです。しかし、その役割は誰も果たしていません。企業的経営をしている農業生産法人は、営業マンを置いて売り方を工夫していますが、一般の農家は人手が少なく栽培するだけで精一杯です。

一番いいのは市がJA庄原と連携して販売支援に乗り出すこと。「農業

に儲ける仕組みを作らないかぎり、後継者不足は解消しません。

でメシが食べ続けられる価格で売ることをお手伝いしましょう」と市に農産物販売課ができた方が市全体の農家のためになります。それは株庄原市農林振興公社がその役割を担ってほしいと思います。3人ぐらい営業のプラ口を置いて、あらゆる販路を開拓すれば、農業で生活できる基盤ができます。

市場のニーズを把握する

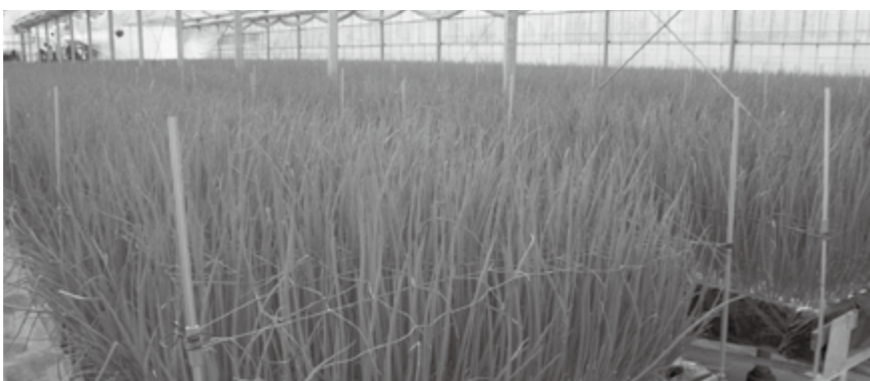
農業経営で大切なのは、販路を持つて売り切ることです。そのためには、いつ・どこで・何が求められているのか、市場のニーズをつかまないとはいけません。しかし、多くの農家は「この時期にこういう商品が足りないから提供してほしい」という市場の情報を知りません。よくある例が、「庄原市で〇〇ができたから買ってください」と売りに行く。それは逆の発想で、市場で何がほしいのか分かっていません。

例えば、キュウリは6月〜8月までいくらでも取れます。その代わり、4本〜5本入って100円と半タダ。しかし、市場がものすごくキュウリをほしがる時期には、300円〜400円と高値で売れます。多くの農家は既成概念で、旬なときに旬な野菜を作りましたが、旬がダブつく時にいくら作っても儲かりません。わたしも6年間、安いときは量でカバーしようと

残業してものすごく作りました。しかし、作れば作るほど安値になる。資材代や人件費、電気代をかけた意味がなく、ダブつく時には売ってはいけないことに気がつきました。キャベツ農家が価格を維持するために、収穫せずにトラクターで耕すのと同じです。原価を知り、安定した売り方をするのが大切。当社がネギで儲かるのは、最もモノがない時期でも安定供給し、一定価格で買い取ってもらえるから。どの野菜でも、品薄になる時期があり、そういうニーズをいち早く農家に提供する仕組みが必要ではないでしょうか。

異業種参入のポイント

①これから農業参入を考える企業は、いきなり儲からないということを覚悟してください。5〜6年赤字が出てもやり続けられるだけの資本金、そして融資の継続性の目途が立ってから参入することが大切です。国や県などの手厚い補助金をもらっても、途中の資金繰りが悪化して倒産する企業は少なくありません。甘やかせるわけではなく、農業を産ませるための費用だけでなく、育成するための費用にも力を入れてほしいと思います。しかし、現実には1回しかチャンスがないので、そのことをよく考えて農業に参入してください。



国の補助金を活用し約9億円をかけて、是松町4.8畝にネギの水耕栽培施設を整備。年間650tを生産し、全国有数の規模を誇る。「これだけの金をかけて失敗したら、後に続く農業者はいない。石にかじりついて成功しなければならぬ責任がある」と角田社長

②市場で有利に販売するには、市場を動かすぐらいの生産量が必要です。「おいしければ売れる」といった甘いものではなく、ある程度の規模がないと交渉のテーブルにもつきません。市場は絶えず安定して物量を確保したいと考えているので、北海道・群馬・岐阜・長野・宮崎・高知などの生産県の力が圧倒的。そのことを踏まえて販売戦略を立ててください。

③規格外農産物を加工に回すなど、農業者が食品加工に取り組んだり、食品会社と連携したりすることによって、農業経営がプラスに転じることは必ずあります。しかし、生産がしつかりしていないのに、中途半端に食品加工に手を出してもだめ。ネギの加工は乾燥とカットがあり、将来的には当社もどこかと組んで加工を目指していきたいと思えます。

課長に聞く

chapter 05 インタビュー interview



農林振興課 課長 平岡 章吾 さん

「新しい風を追い風に」

農業を基幹産業と位置付ける庄原市。それだけに、市の農業政策に対する市民の期待も大きい。農へ吹き始めた新しい風をどう生かすのか、市農林振興課の平岡章吾課長に聞いた。

―農業に新しい風が吹いています。―

市 の新規就農者が毎年4〜5人で推移している中で、農業外企業や、農業と縁のなかった若者が農業に参入するなど、農業に目が向き始めたことは本市にとつていい風が吹いていると思います。

こうした流れを本物にするためには、農業委員会と連携した農地の斡旋、市の営農指導員や県の北部農業技術指導所による技術支援、国・県・市の補助金による施設整備支援など、関係機関と協力した今まで以上にきめ細やかな取り組みが必要です。

―奨励金を受け取りながら農業経営のノウハウが学べる制度は好評です。―

本 年度創設した農業後継者育成事業奨励金は、農業を目指す若人をはじめ、後継者不足に悩む地域

にとつてもメリットが大きいと思います。また、国の緊急経済対策事業を活用し、東城地域に新規就農者9人を受け入れ、農業後継者の育成に取り組んでいます。

今後は県立農業技術大学校だけでなく、農業生産法人や農家でも新規就農を目指す研修生をどんどん受け入れてもらつて、そこから独立するという一つの流れができれば、将来に期待が持てると思います。そのためにも、この制度を広くPRしていく必要があります。

―農業後継者対策に儲ける仕組みづくりが必要では。―

経 営規模の大きい認定農業者は、農業生産法人を含め190経営体おられます。そのサンプル調査の結果、平均所得は540万円と決して低くはありません。知恵と技術と体力、努力によつて農業は儲かるというこ

とを若い人に知ってもらうことが大切です。また、市では農業経営基盤の強化について基本的な構想を作成し、市内の優良経営の事例を踏まえて、農業経営の規模、生産方式、経営管理の方法など、営農の類型ごとに効率的で安定的な農業経営の指標を示しています。現在、市のホームページに掲載しており、これらを基にもつと農業の魅力をもPRしていきたいと思っています。

―儲ける農業を学べる研修会など、人材育成がポイントになりそうですね。―

生 産者団体で視察に行つたり、研修を開いたりされていますが、農業経営に関する研修会の開催などソフト面はまだ不足しています。農閑期の冬場を中心に、成功事例・失敗事例を共有したり、外部講師を招いたり、人材育成支援は関係機関と連携して取り組みを強化する必要があります。

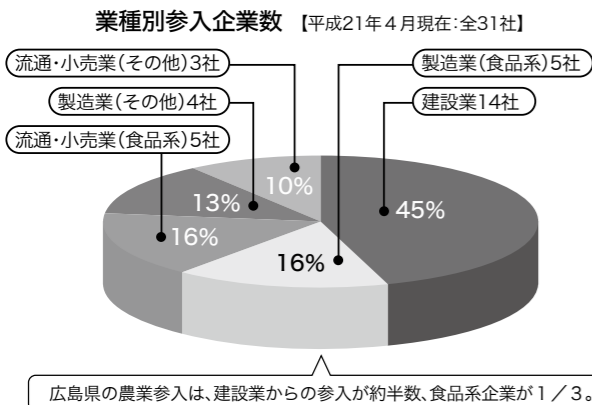
―市に対して農産物の販売支援が求められています。―

本 市では、農業自立振興プロジェクトを策定し、農業による定住社会の復活を目指しています。その取り組みの一環として、営農指導員の設置や(株)庄原市農林振興公社の設立などにより、多様な販売網をつくり農業生産は着実に増加しています。また、JA庄原と協力し、産直市への出荷組織づくりにも取り組んでいます。

これからの農業は、農産物にいかにか付加価値をつけて売るかといった販売重視の施策が必要になっていきます。人材と生産量が確保できる農業生産法人や参入企業は、自ら加工をしたり、販路を確保したり、農産物の価値に見合う販売価格で売る努力をされています。一方で、一般の農家経営では人的・時間的余裕がないため、このような販売活動は難しいのが現実です。

「市に販売支援をしてほしい」という声について、市は農産物の販売ノウハウを持つJA庄原や農林振興公社と連携・協力する中で、農産物のブランド化やアンテナショップの充実、食品会社との連携による契約栽培など、多様な販売支援に取り組んでいきたいと思っています。

広島県における農業参入企業の現状



―今後の農業振興について、最後に一言

本 市の農業は、営農集団や法人な中心とする大規模個別農家、兼業中心の中小規模の個別農家、さらに農業外参入企業など多様な経営体に支えられています。これら地域実情に即した多様な農畜産業の経営体の、総合的な底上げを支援することが重要と考えられています。また、地域営農の組織づくりや地産

取材を終えて

「長年、農業をしていると、既成概念が支配して何かを変えようという発想がなくなってくる」「全く農業を知らない企業や若者にどんどん参入してもらったほうが、農業が活性化するのは」。地域の会合で、このような声が聞かれました。

どこの業界や組織でも同じですが、新鮮な、新しい風が入ると活性化すると聞いています。今回取り上げた農に吹く新しい風は、長年農業に携わってこられた方にも刺激を与え、農業全体が活性化するのはないかと感じました。

そのためにも、参入企業を含む新たな農業者と地域農家との交流や連携、

地消の取り組みをさらに進めたいと思います。

国の農業政策は、農業者戸別所得補償制度の導入により農業支援施策が大きく変わろうとしています。その詳細はまだ明らかではありませんが、今後の動向に注視しながら、情報収集と提供に努めていきます。

農業で生活できる環境づくりを進めるため、市は農業者の皆さんや県、JA庄原、農林振興公社など関係機関と連携し、庄原農業の発展に取り組むたいと思っています。

農産物を扱う食品会社と農業者との接点が増え、多様な人々がつながることが必要です。多様な人々がつながることで、顧客の要求に答えられる生産力を確保したり、生産重視の農業が消費との接点で販売力をつけたり、儲ける農業の可能性が広がっていくと思います。そのためのサポートが今、市やJA庄原などに求められています。

現在、公共事業の減少や経済不況で、本市の経済や雇用を支えてきた建設会社が倒産するなど、かつてない危機に直面しています。このまちでずっと暮らしていくために、本市の強みである農業を今一度見つめ直し、「農業でメシが食える地域づくり」を一人一人が真剣に考えてください。広島県の食料自給率は24%。まだまだチャンスがあります。