

「被災地農業の復興を支える講演会」開催報告

東日本大震災により、農業生産者は農地だけでなく自宅や農業機械も被害を受け、生活の見通しもたたない状況が続いてきました。昨年末には多くの自治体が復興計画をまとめ、補正予算などを活用した復旧復興への取り組みが始められようとしています。

本講演会は、施設園芸の先進国であるオランダ王国大使館の支援や東北農政局など多くの後援を受けて開催しました。講師は、昨年当センターの報告書作成に助言をいただいた大泉一貫氏(宮城大学)、直売所経営で被災した生産者の支援に取り組む岩井雅之氏(ファームドウ株式会社)、小口投資の公募により被災企業の支援を行う小松真実氏(ミュージックセキュリティーズ株式会社)、オランダ王国の施設園芸専門家ルバート・コネイン氏の4名です。

本講演会が関係者の活動の参考になり、講演会参加者の連携につながることを目指しました。

1. 開催日時

平成24年2月27日(月) 13:30~16:30

2. 場所

フォレスト仙台 第1フォレストホール

3. 講演会の概要

講演1

「競争力のある農業の構築

…大規模複合化について」

宮城大学 事業構想学部長 教授 大泉一貫氏

被災地農業をより強力なものとするには雇用創出と所得向上を促すことが非常に重要なことです。東北は日本の農業の中心地や食の発信地だと考えがちですが、農業の生産額ランキングでベスト10に入っているのは唯一青森県だけで、意外と高くない辺境の地となっています。

震災からの復興につなげるには、農業の辺境である東北を世界の中心にするぐらいの気概が求められています。生産者のクオリティをより高め、世界各国の農業ノウハウを取り入れ、六次産業化などで価値を向上させる努力が必要となります。

復興に当たっては、まずもって企業からの支援が多様にあったことに目を向けてはどうでしょうか。たとえば、タピオ等は、津波の被害



大泉 一貫氏

によって荒れた水田を3年後に稲作復帰を目指す除塩プロジェクトを提案し、名取市、松島町、七ヶ浜町の農地で綿花の栽培をはじめています。サイゼリアは水耕栽培ハウスを提供していますが、支援したい企業にとっては一様に支援を求める農家を探すのが大変という問題がありました。

そんな中比較的うまくマッチングできたのが、1口オーナー等による支援でした。名取市で「蔵王ありがトン」の支援によって営業再開を可能とした事例があります。牡蠣販売のアイリンクは1口1万円の出資者に対し、20個の牡蠣を送るプロジェクトを立ち上げ、5月上旬までに全国から1億円近い資金を集めました。石巻市の雄勝地区は津波の被害が大きかったものの、漁民は合同会社を設立するなどして、1口オーナー制の支援の受け皿を作っています。このうち「OHガッツ」というLLCは、9月上旬には牡蠣の投入のイベントを行うなど支援者との連携を強めています。

産地には、このような法人化が見られるようになり、1人の農家や漁家に任せる形態から変えようとする動きが進んでいます。農業では山元町、亘理町、仙台市で進んでいて、直売所などと連携した計画を立てています。見据えるべきは収益性と雇用力の高い経営であり、辺境から中心になることが視野に入ります。

支援策の課題としては、兼業農家が多いということから、いまのところ生活支援等が優先課題となっており、農業だけを本気でやろうとする人が少なく、再生支援の基盤が見つけないというのが現状です。支援対象とニーズの所在を探り当てるのは極めて困難であり、個々の企業と農家とのマッチングは非常に難しい状況にあります。

農地の集約は必須で、農地の集約化とその農地をもっとも価値の高いものにするために、それができる人に貸し出す仕組みが必要です。それは、農業による震災復興のプラットフォームづくりといってもいいでしょう。農地の提供を受け農業を成長させようとするプラットフォームづくりですが、それを早く進めないと東北地方の農業はさらに衰退してしまいます。公的取得か公的機関による長期の借地を行って無秩序な農地利用の制限を行い、かつ大規模農園の実現をはかるのが理想の1つであります。また、特区制度によって、農地法適用除外、支援対象者の重点化、経営の主体となる企業・個人の参入促進を農地集積と一体化して行うことも考えてよいでしょう。現段階では津波被害を受けた農地でも所有権が農家にあるのでなかなか農地の集団化や貸し出しが進まないことが問題となっています。農家とのやりとりをうまく話し合いをしない限り復興は先に進まない状態にあると思います。これは宮城県農業公社、各自治体の農政部局、農協の役割と思います。

講演2

「被災地の農業、漁業と連携した

『食の駅』構想」

ファームドゥ株式会社 代表取締役 岩井雅之 氏

私の自慢は、生産者5000人と一緒に事業をしていることです。例えばイオンやヨークベニマルといった小売業者がありますが、そういう会社と違い私の事業は小さいながら生産者と一緒にやっているということが自慢であります。本社は群馬県の前橋市にあります。創業して18年が経ちますが、資本金が1億7,000万円。売上高が74億2,000万円。従業員は全体で560名です。私は農家の三男ということもあり

ますが、農業は面白いです。今日の出席者の方は公務員や銀行員の方が多いですが、私はそういう職業が好きではないです。何か自由なことがしたかったです。

現在風評被害で野菜がなかなか売れていない状況にあります。放射能汚染の噂を聞いて、東京の人達は群馬県の野菜をなかなか買ってくれません。

さて、私は新たな直売所の流通経路により、販売価格100円のうちの生産者の手取りを48円から70円まで約1.5倍に上げようと考えています。直売システムによる販売形態を取って生産者の所得の増加を狙っています。消費者には従来ルートと同じ値段の販売額で売り、生産者の所得を2倍にしようというのが目的です。スーパーと同じ売り方をしても売れません。私の経験上、道の駅等に商品を置いたほうが売れます。今後は東京や埼玉などの大都市への出店も考えているしだいです。観光地でも伊香保温泉の旅館とコラボしてその土地を利用し、野菜や加工品を売っています。これから先は仙台や石巻や塩釜での直売所の開設を考えています。最近では、高速道路のサービスエリアにテナント出店し野菜や加工品の直売を行っています。私の経験上高速道路のサービスエリアやインターチェンジ近くの商売はたいというまくい



岩井 雅之 氏

きます。2013年には都市型の食の駅を横浜市・所沢市・柏市等に計画している途中です。

農業生産法人ファームクラブの現状として、資本金は500万円。売上高は8,120万円。スタッフは東京農大出身の若い人、農家の子息の研修生等がいます。土地は約10ha。ハウスは約16,000㎡。生産品目については主にトマト、なす、キュウリなどの野菜苗をたくさん作っています。その他に水稻苗も1万箱作っています。本州で最大の規模で6年間、メスのヤギを100頭ほど飼っているが今までの収益はゼロです。ヤギのミルクはアトピーにいいと言われ、チーズは牛の乳よりも美味しい。しかし、餌代や人件費で元が取れないのが現状です。その他にブルーベリーも栽培しています。

日本のカネコ種苗と誠和の高設栽培施設でクラシック苺を栽培しています。ハウス12,000㎡。苗8万株。モーツァルトの調べの中で育てている苺です。建設コスト約2億3,000万円。1日20~30万円の売上。愛知県試験場で開発されたトマトの養液培地栽培も行っています。栃木県の職員や、宮城県山元町の青年農家も視察に訪れています。最終的な目標はモンゴルへ最先端の日本式農業の輸出を考えています。関越自動車道駒寄PAの本格ICへ向け、群馬の特産品を一同へ集めて、観光バスも誘致、鮮魚センターも計画しています。私の経験では高速IC近くでの商売は基本的にうまくいきました。渋川市にモンゴルヴィレッジというスポーツと農業体験の観光施設を計画しています。53,000㎡の土地を買い伊香保温泉とのコラボレーションで実現します。また、シニア農園という団塊世代向けの農業施設を計画しています。教員や公務員等の規制のある中で生きてきた団塊世代の人は定年になったら自分でなに

をしたらいいかわからないようです。毎月10万円以上の収入を得ることができる農園で10～15世帯の賃貸住宅を完備します。介護施設までは設けていないので働けなくなったら病院と連携して送ってあげることも考えています。また、若い人を4人ほど参加してもらう計画もあります。

現在群馬県産の野菜や牛乳などの放射線検査で安全をPRしています。専門機関に検査を依頼。本来の依頼価格は1万円ですが、1回5,000円で4ヶ月間検査を実施し、東京電力が費用を負担してくれました。早稲田大学とコラボし、野菜・米・魚などのスチーム真空加工を行いました。糖度も増し簡単に調理が可能なのが利点です。

また、食の駅みやぎ出店計画では地産地消店を仙台市や石巻に3店舗開設し15億円の売上を計画しています。農商工連携で、農家・漁師・商工業者、公共機関や大学と震災復興を行ってまいります。食の鮮度や安全を追求し、消費者に安心感をPRしています。この活動はJA・道の駅・スーパー等と共生がはかれる仕組みになっています。

震災後、石巻専修大学の依頼によって群馬県で宮城県石巻市の魚を販売しました。今後の計画では冬に群馬の野菜を宮城県へ販売し、仙台市内や石巻でも3～4箇所野菜・魚・米・加工品を販売していきたいです。今後、仙台港の三井アウトレットパークの駐車場の土地を借りて地場商品の販売を考えています。復興を早めるため、モンゴルのゲル等の仮施設やテナントで出店をする仕組みが今の東北地方には必要です。宮城県産品利用促進のインフラ整備として、農産物、魚介類、日配加工品など品揃えの多い直売所を目指しています。普通の直売所は

500m²と小さめなので、約1,500m²の集積・加工・配送のできる直売所を作っています。生産者直売システムを導入することで、生産者の所得を増やすのが私の目的であります。今までは生産者から農協・卸売市場・仲卸・小売店舗と商品を売るまでにたくさんの時間とコスト(経費)を必要としました。しかし、生産者直売システムでは、都市近郊の直売所へ集配・加工することで安く販売し、国産品の消費を拡大することができます。地域連携では三陸水産復興組合、石巻専修大学、東北活性研、七十七銀行さん達と協力させてもらいます。実行スケジュールとしては、1月に事業計画作り2月に用地確保。3月に地域機関と連携。4～5月に生産者説明・従業員雇用。6月にオープンを計画しています。七十七銀行さんとは東京のビジネスマッチングで5年前ぐらいからお付き合いがありました。よって理解を得られるのが早いのではないかと思います。以上で終わります、ありがとうございました。

講演3

「マイクロ投資が支える

被災地の産業復興」

ミュージックセキュリティーズ株式会社

代表取締役 小松真実 氏

この講演では、当社がなぜレコード会社の業務以外に、一般の企業が行う活動に対する支援に取り組み始めたのか、会社が行うその新しい支援活動の仕組みはどうなっているのか、支援活動の事例を交えながらお話しします。このお話が新しい事業を考えている人の活動のきっかけや接点になれば良いと考えています。

はじめに、これから説明する事例などの内容をより深く理解して頂くためには、まず会社の

理念を理解して頂くことが大切だと考えます。

当社の理念とは、信念、強い思いをもって活動する人たちを応援する、ということです。音楽関連の例をあげて説明します。そもそも会社を立ち上げた当初、音楽業界といえば、ミュージシャンならば大手のレコード会社に所属してメジャーデビューしなければ音楽だけで生計を立てていくことは出来ない、という時代でした。

しかしそういった厳しい音楽業界の中、当時自分自身が行っていた音楽活動を通して、音楽に対する強い信念を持ち、メジャーでなくとも良い音楽をつくる人達をたくさん見てきました。そんな人たちを支援しようと考え音楽ファン드를設立しました。

また、2007年に関わりをもった酒蔵で酒造りをしている人達がお酒を作ることに對する強い思いを持ちながら働いていることを知り、音楽関連以外にもそういった強い思いをもった人たちを応援したいと考えたことが他の企業や事業の支援活動をしよと思ったきっかけとなりました。また、このような、音楽活動やお酒造りをしている人たちとの関わりをもったことがきっかけとなり最初に述べた会社の理念が生まれました。

では、具体的にどういった支援をしているのか。1つはインターネットを利用した支援です。



小松 真実 氏

現在ではインターネットが普及したことにより、自分自身の製作した作品や活動状況をホームページに載せるといったプロモーション活動の幅が広がりました。またインディーズのレコード会社が増えたことにより、知名度の低いバンドでも自分たちの活動がレコード会社の目にとまり活動のサポートをしてもらえ、メジャーデビューのチャンスにもなる、というような機会も増えています。

しかし、デビューしてもインディーズレベルであれば競争の中で生き残ることは大変なことです。つまり、そういった小さな音楽グループで活動する人たちは厳しい競争の中で戦っていくために、他のメジャーなグループに負けない武器が必要になります。当社では今後も継続して音楽活動を続けるための資金や、プロモーションや営業活動の面でサポートすることを主な業務としています。ただし、すべての支援、提供はしません。例えばレコード会社がアーティストのすべてをプロデュースする事により、そのアーティストのすべてが決まってしまうようなことにならないよう、あくまでも自分たちで頑張ろうとする人たちのサポートをすることが目的です。

次に当社が行う金銭的な支援の仕組みの説明をします。具体的に言うとインターネットを利用する人達に、たとえば、1口1万円で投資をして頂きます。投資する人の多くは、先に述べた音楽グループや食品を作る企業のホームページを見て、興味関心を持ち投資します。そこで集まったお金が支援金として支援を希望する企業へと渡ります。支援をしてもらった企業への投資は、マイクロ投資という個人単位の投資形態であり、すべてインターネットで当社が仲介役として、契約締結、お金の管理のサポートをし

ます。支援金を集める仕事はすべて当社が行います。

当社は資金的に事業を行う事が困難な被災地にいる企業の方でも利用できるようなシステムになっています。例えば被災し資本不足になってしまい銀行の融資を受けることが困難な企業でも、興味をもった人たちに投資してもらえる仕組みになっているからです。支援に関する契約などの管理はすべて当社が請け負うことで、支援を希望する企業は自分たちのすべきことに集中する事が出来ます。さらに支援された資金を企業の資本とみなして良いことから銀行からの融資を受けることが可能になることもあります。そして生まれた売上から出資者に分配します。

こういった、ネットを利用した広告活動、投資して頂ける人達との契約・金銭の管理という2つの支援を業務として行っています。

支援をするうえで支援する側、される側両者に大切だと考える点が2つあります。1つは、信念をもつということです。というのも先に述べた音楽関連の例で言えば、なんらかの信念をもって頑張るという気持ちが大事ということです。そういう意志をもつことで技術の向上に期待ができ、努力している人達の信念に共感した周囲の人からは投資をしてもらえるようになります。この応援ファンドでは、周囲の人が共感してくれる、興味をもってくれるという気持ちが支援という形に変化します。そういう意味で信念、考え方が1つの大きな意味をもちます。

2つ目につながりを重視するという考えからです。ここでは酒蔵の支援活動を例にあげます。埼玉県で酒蔵の支援活動をしていた際に、支援しなければいけない対象は酒蔵だけでなく、お酒を作る仕事の関係者、ここで言うお酒の原材

料の米を作る農家などにも目を向けることが大切だという事を知りました。なぜならつながりを大切にすることが良い製品作りにつながると考えているからです。このような考え方は、活動を通して酒蔵の人から教えてもらい、当社としても見方を変える必要があると考えました。

ちなみに投資をしたことがある人に対して行ったアンケートでは、「利益が出そうだから」という考え以上に「事業が好きで応援したいから」投資をしてみようという考えに至った人が多いことから、事業に対する気持ちを一般の人に伝えることも大事だと思いました。

他にも特徴があります。1つはリターンの形です。多くの場合は出資に対して金銭的なリターンをしますが、マイクロ投資では個人が投資することにより、リターンが金銭に加えて、現物分配や特典など金銭以外の形になることがあります。例えば、酒蔵のファンドに投資して、一定の条件においては、在庫の一部を分配させていただく場合があります。投資家の方はお酒好きな方が多いので、そういう場合であっても、喜んでいただけるようです。他にもCDのジャケットなどに出資者としての名前を載せるといったリターンの形も存在しました。銀行などの金融機関からの融資に対してのリターンではありえないことです。これは個人の投資であるからこそ可能なことであり、それは個人の出資者がお金以外に関心をもってくれているという1つの証明でもあります。

こういったリターンに関する考えから集まるお金に対する考え方にも特徴があります。マイクロ投資は個人で1口1万円となっています。さらに投資の上限額というものも設けられています。というのも、1人が1口で1,000万円という投資して支援するより、1人1万円で1,000

人集めることが望ましいと思っているからです。また、それは個人の力だけで応援するより、多くの人が集まり応援した方が大きな力になる、という考えがあるからです。

最近では新聞などで取り上げられたことで認知度も上がりました。今後も様々な事業に対して支援活動を続けてまいります。

講演4

「グリーンポート

…施設園芸の統合的アプローチ」

グリーンポート・ホラント・インターナショナル※
プログラム・マネージャ ルバート・コネイン 氏

※施設園芸の国際的な品質向上を目的とする、オランダの研究機関や園芸産業等による独立組織

オランダは小さな国です。そんな小さな国でも農業の輸出が世界2位であり、国の農業生産全体の39パーセントを園芸が占めています。つまり園芸が経済の主要な役割となっています。野菜の生産において、トマトはメキシコの次の2番目です。オランダの園芸の生産額は52億ユーロ、野菜・果物の生産額は27億ユーロ、園芸の輸出額は150億ユーロです。園芸の輸入額は、82億ユーロです。国内で農業は盛んな産業のため携わる人達は常に競争しイノベーションを考えながら、その競争の中で勝ち残っ



ルバート・コネイン 氏

ていかなければなりません。

また、園芸分野では多くの雇用が生まれています。園芸業界だけで40万人の雇用を創出しました。さらにオランダでは様々なキャンペーンを行い、多くの若い人達が園芸の仕事をしてもらえるように努めています。昨日仙台で行われたディスカッションにて、日本でも若い人達に農業・園芸の分野で働いてもらう事は難しいことであると聞きました。その後も話をした結果、若い人が園芸の仕事を経験する事で園芸の魅力を感じ、1つの仕事として捉えてくれるのではないかという結論に至りました。

現在、オランダでの農業は近代的な温室栽培を行っており、その総面積は1万ヘクタールになります。

しかし世界の状況も常に変化しています。気候変動、世界の人口の変化、都市型農業への変化、それと同時に持続可能な生産方法、高いレベルの食の安全に対する需要が高まっています。このような変化に対して、温度、室内の状態をしっかりと管理された温室を利用する事が、解決策の提供につながると考えています。

また、世界の人口増加のため多くの作物を作る必要性に迫られています。さらに、より少ない、水、肥料、エネルギーを使い、多くの生産をしなければならないという課題もあります。そこで、少ない資源で生産できる技術が求められています。また、イノベーションにも力を入れなければなりません。

温室栽培では節水に力を入れています。スペインではトマト1キロの生産に必要な水の量は60キロです。しかし、オランダの閉鎖型の温室栽培を利用すれば、4キロの水の量で生産をすることが可能になります。水だけでなく照明へのこだわりもあり、建物の工夫をすることで

日照を確保できるようになっています。

エネルギーに関しても、スマートなエネルギーの解決法として、天然ガスを利用し温室の熱源にしています。排出されるCO₂も温室栽培に利用できるような仕組みになっています。このシステムはオランダで多く使われ、農家では電気の使用量の削減になっています。また、農家で作られた電気は15パーセントが一般的な家庭でも使用可能でもあります。しかし、日本ではまだオランダのような手法は実現不可能です。ただ、規則をかえることで新しいエネルギー活用法を利用できるようになれば良いと考えています。実現すれば日本の農業にも良い効果をもたらすと考えています。

次に、害虫の抑制についてです。オランダでは栽培に害を及ぼす虫を殺す時に殺虫剤は使わず、害虫に対し天敵を放飼し駆除させる生物的な防虫を行っています。というのも殺虫剤は虫を駆除するだけでなく、作物に影響を与えてしまう可能性があるからです。しかし、生物的防虫に役に立つ虫を輸入する事も現在難しい状況にあり、今後それが可能になる手段を考えて行きたいと思っています。

園芸において高い品質を管理する事、また、革新的なマーケティングを考えることが重要です。園芸分野において常に研究あるいは、イノベーションを続けることが重要です。私たちは研究・イノベーションにより様々なモデルの開発をしてきました。そして、出来あがったモデルを実際に園芸・農業を営む人達に広めようとしています。研究やイノベーションは高品質な作物作りの重要な要素ですが、実際に取り組む組織同士の連携を上手く進められるかがモデルの成功を左右します。

オランダは輸出大国ですが、それだけでなく、

輸入に依存せずに地元でとれたものを使用し消費する地産地消が大切だと考えています。輸入に依存してしまい、拡大する市場に十分に供給できなくなってしまうようにといった理由もあります。例えばドイツとオランダにある同じトマトでも、価格が、資源、輸送費の違いにより30パーセント、ドイツの方が高く、生産は国内で行うことにしています。

オランダが農業において技術的にも国際的な経験においても、すぐれています。オランダが行うやり方が他の国において一番の対処法になるとは限りません。それぞれの国の状況、気候、経済にあった方法を見つけることが大切です。また一番大事なことは、少量の資源で多くの量の生産を、持続可能な方法でつくっていくということです。

農業ではあらゆる知識、大学、研究機関、外部組織を農業関係のビジネスに集中させなければなりません。またその知識を農家の人達が理解し実践できるようにしなければなりません。そういった組織の連携により鮮度が命の物流(Fresh Logistics)が成功します。オランダでは、農業を中心に様々な分野が関わりをもっており、その関わりを大切にしています。私たちに出来ることは、多くの人達と協力することだからです。

また、企業、研究機関、政府の提携を促進していけたら良いと考えます。私たちの会社、企業、研究機関、政府の関係をうまく調整していければと思います。私は、日本は園芸の進展が可能な国だと考えています。

本稿は、平成24年2月27日に仙台市において開催した「被災地農業の復興を支える講演会」の要旨です。 文責 事務局