

第3回「農村振興政策推進の基本方向」研究会 議事要旨

日 時：平成19年11月19日(月)10:30~12:30

場 所：農林水産省第1特別会議室

出席委員：三野座長、小田切委員、近藤委員、澤井委員、
多賀谷委員、野口委員、横山委員

【議 題】

専門分野の有識者との意見交換

【議事内容】

- 1 日本総合研究所主任研究員大澤信一氏より「農業・農村の現在とその再生策」と題し、また慶應義塾大学理工学部教授米田雅子氏より「建設業の力を活かした地域産業おこし」と題して説明が行われた。主な内容は以下のとおり。

<大澤氏>

- 農村振興の手法として、最初の第一歩がなかなか見えていないが、農産物の直売所というものは、その第一歩として良い手段。
- アメリカの平均農家規模が180ha、オーストラリアが3,200haで、これに互していくには日本の独自性を出していくことが必要であり、直売所にそのエッセンスが見られる。
- 成功した直売所では、高速道路を使ってでも、お客さんが買いに来る。無農薬、減農薬、栽培品種を増やすなど、付加価値のある米などは売れていくのではないかと。
- 米は今以上の需要拡大が考えにくい一方で、これまでとは全く違った食べ方が出てくる可能性がある。そうした消費者の要求に応えるためには、相当生産に手を加える必要があり、そこで輸入米に対抗できるのではないかと。
- 農外企業の従業員だった人が、その経験を生かして直売所の運営に参加した例も多い。中高年世代等を引き入れるなどの方途も必要。
- 国からモデルを示すのではなく、地域の実情に併せて自由に経営を組み立てられることが必要。直売所にはそれがある。行政はそれを側面から支援し、失敗した場合のサポートをするべき。

<米田氏>

- 建設投資は、過疎地では7割減。農閑期に建設業に従事している農家、建設会社に勤めている農家も多く。深刻な打撃。国土を守るためには、国土を知る優良な建設会社が各地域に必要。
- 地方のマーケットは小さいため、一つの建設会社が複数の業種を兼ねる、いわゆる「複業」によって、自立を考えるべき。
- 異業種からの農業参入の場合、例えば環境に関連して、食品残渣を処理して田んぼに戻す、微生物を使って他の環境浄化ビジネスに乗り出すと言ったように、視野を広く持っている事例が多い
- 共通の課題は販路開拓であり、農・工・商の連携が重要
- 農外企業が農業に参画する際の課題があり、制度のあり方についても考

えるべき。

- 林業は今後成長産業となりうる。ただし、現在は作業道がないことが問題であり、路網の整備が重要。

また、「立ち上がる農山漁村」選定事例に見る取組のきっかけ等の分析について、資料に基づき事務局より説明を行った。

2 説明の後、意見交換が行われた。

<主なやりとり>

- 農産物流通全体に占める直売所流通の割合として、潜在的にどれくらいあると見ているのか。
 - 2割は可能性があると思っている。直売所はどんどん動いており、ある意味融通無碍、自由農業といったような感じで広がっている。
- 建設業は多く存在し、質が良い・悪いもあると思うが、「複業」として地域のために生き残ろうとしているのはどれくらいだと思うか。
 - 地域建設業の中の優良企業は皮膚感覚で15%くらいと思っている。そのなかでも本業だけで頑張っている方もいるので、地域を支える複業型の企業は、その半分の7、8%くらいと見ている。
- 地産地消とか産直とかのイメージ、また農村型のコミュニティ・ビジネスの可能性というように説明を聞いていたが、グローバリゼーションとして海外マーケットから多様な食品が入って来る状況で、限界が出てこないのか、どう見込まれているのか。
 - 良いものがあって上手に提案していけば世界中に売れていく可能性があり、直売所を地産地消のみと考えると大きな間違いと思う。直売所は眠っている人を起こす方便、とっかかりである。
 - 林業については、ロシアが伐採制限を始め、中国が木材を使い出し、木材需給がタイトになって価格が反転しているので、今が外材を国産材で代替する絶好のチャンスと思っている。農業については、自給率を向上させるべきであり、簡単にグローバリズムの波に乗ることに反対。建設業の農業参入は、まだ細い流れであり、農業全体から見ても小さいことかもしれないが、そこで起きている問題はグローバリズムよりも、農協系統とどう上手くやっていくかということ。できればもう一本の潮流が生まれ競争相手となり、そのことで農協が自己改革を進めれば、日本の農業がもっと良くなるのではないかと考えている。
- 農村の姿と成果指標について、どういう状態が出現することを政策目標とすることができるのか。すなわち、農村振興政策のビフォー・アフターとして、どういう状態だと政策が上手くいったと考えるべきか。
- 路網整備が進むと労働節約的になり、余剰の労働者が発生するが、どう雇用していくのか。さらには、競争が進むと、負けた企業や農家はどうすればいいのかをクリアしなければ、農業・農村が抱えている問題の解決にはならないのではな

いか。

→ 最終的なゴールとしては、農村が有機的な生命体として、強いもの、弱いものがいて、活性度が高くて、細胞が動いていると言うようなこと。直売所と言うと、5人くらい専業農家があって、50人くらい中小農家があってまとまっている。専業農家は、直売所には生産物の一部だけ出しているが、大口の話が来たときには力を発揮する。そんな風なイメージ。

失敗する直売所というのもあり得ることであり、その時のためにセーフティネットが必要と考える。また、失敗した直売所を再生するプロという方が、日本人だけではなく外国人にもいるかもしれないので、そういう方に頑張ってもらうような仕組みも必要なのではないかと思う。

→ 農林水産業、建設業は、「天は自ら助くる者を助く」ということが基本であるのに、自ら助けることをしない人を助けすぎたために、地方が衰退したのではないか。努力しない方を先に考えるのではなく、生産性を向上させ、若い人が夢・誇りを持てる農林水産業、建設業に変えていくべき。

○ 情報通信分野では、将来的にはマスのなコミュニケーションではなく、point to pointというように個別的な事情に合わせてコンテンツを形成することが大事になると思っているが、直売所も、より個別的な事情で商品を販売するのであって、やがては大規模化して競争するというようなことは起こらないのではないか。地域ごとに特性を生かして販売し、そこにやってくる方の需要に応じるという形態のままではないかと思う。個人対個人の販売でうまくいっている例として、パリにはマルシェという市場があったが、他の国では、農産物の販売をどのように行われているのかを知っていれば教えてほしい。

→ アメリカの都市部近郊で、直売所が人を集めているというのを読んだことがある。先進国であればマスという世界があって、それに満たされないところをマーケットとして人を集めるのではないか。成功した直売所がどんどん大きくなるとは思っていないが、ネットワークはあり得ると考えている。やはり、直売所は個性がなければ魅力がないと思っている。

○ 現在の農村の状況は、課題が先進している、あるいは解決策が先行しているという、課題先進地域ということで、都市が農村に学ぶべき局面が出ていると思っている。直売所というビジネスモデルが都市部になにがしかを持っているのかどうか、そういう視点はいかがか。

→ 東京が経済に特化して、ロンドンやニューヨークのように、人ともものと金が自由にグローバル経済で動くとなると、都心三区くらいで十分というふうになるのではないか。農村はグローバルで見ても競争できることを目指すためには、各々のソリューションがあって、それぞれ魅力があるということが必要で、直売所もそうやって育てていく必要がある。

○ 県の役割が非常に重要で、農村振興にも、市町村とは違う県の役割というものがあると思うが、県の役割が大きいという点を深掘りいただきたい。

→ 市町村では1人が農村振興と経済産業振興をやっているという状態。合併で

自治体を強化するということではあるが、今は過渡期にあつて適切に対応できる力が弱いと感じている。それに比べ県は、地方分権が基礎自治体に向かっている分、余裕があると感じる。また、県庁というのは地方のエリートが集まっており、ここ数年という短期的には、県の力を活用する、そして地域のことを任せることが大事ではないか。

- 自立型の林業のシナリオの話があつたが、農業では単年で収支が出るということもあるが、林業では50～80年くらいかかってしまうのではないか。
- 林業の自立的な再生は、長期の森林計画をしっかりと作って実施すれば、今の山が10年、20年、30年後に宝の山になると思うので、十分可能性あるシナリオが書けると思つている。

－ 以 上 －