

(2015年4月28日講演)

1. 「日本農業の問題点とグローバル化への課題」

宮城大学 名誉教授 大泉一貫様

本日は「日本農業の問題点とグローバル化への課題」というテーマで話をしたいと思う。資料は5つのパートに分かれているので、それぞれ10分ぐらいずつ話をするとちょうど時間になるかと思う。

最初に日本の農政は今非常に大きな転換を迎えようとしている。戦艦大和が大きくかじを切り始めたような状況で、はた目にはどのようにかじが切られているのかが分からないかもしれないが、操舵室は大きくかじを切っているような状況にあるのだろうと思う。今までの日本の農政の特徴を一言で言ってしまうと稲作偏重農政である。それが変わってくるということである。この農政は、我が国の農業成長にとっては弊害が多い農政であった。

資料P2のグラフはわが国の農産物算出額が15年間で3兆1,000億円減っているという図であり、そのうち米の減少額が2兆1,000億円。2009年までしか出ていないが、申し上げたいのは米の一人負けということである。

我が国の競争力を農産物輸出で見ると日本の輸出は非常に少ない。輸入が多いわけではない。よく日本は輸入が多いと言われる方がいるが、輸入額はほかの先進国とほぼ同等ぐらいである。ただ、輸出が少ないために輸入超過が非常に大きいということなのだろうと思う(資料P3)。

輸出額が大きい順に年代を追ってどのように推移してきたかを見たのが資料P4であるが、アメリカが一番で、次いでオランダ、ドイツ、フランスとなっている。ここにブラジルが入るのであるが、グラフではブラジルは除いている。このグラフを見ると、1970年に一つのエポックがあることが見て取れるのではないかと思うし、2000年代に入って急速に輸出高が伸びているのも見て取れるかと思う。

この2つのエポックは何を意味しているのかであるが、1970年のエポックは、その5年ぐらい前は世界の農産物市場が過剰に悩んでいた時期である。それで、過剰に悩んでいたところから脱出するために、余ったら輸出あるいは補助支援という形で打って出たのがアメリカであり、ヨーロッパ諸国は、生産調整をする一方、輸出補助金を付けて農産物を輸出したのが70年代のことであり、日本は輸出できるはずがないということで生産調整一辺倒になった、しかも、その対象は米。つまり米の生産調整のために日本の輸出額が現在のようになったということであるが、2000年代に入ってからグローバル化が進んでいって、世界の農業国は目的意識的に農産物市場開拓、あるいは農産物商品開拓を伸ばしていくわけであるが、独り日本だけが遅れを取ったというので、第一次安倍政権のときの松岡大臣が、日本も輸出しなければいけないと言われたが、残念ながらそれまで輸出したこと

もない国が商品開発だとか市場開拓できるすべもなくて駄目になったという経緯がある。2000年代のこの伸びは、各国ともそれまでの過剰農産物の処理という国際市場の在り方から、目的意識的な市場開拓、商品開発に転換した時期であり、世界の市場はもはやそうなっているものであり、攻めの農政で農産物輸出をしようとしており結構大変であると申し上げたいのが一つと、もう一つは米の生産調整という農政のために日本は輸出力がなくなってしまったことも申し上げたい。

では、我が国の農政はどうかというと2014年度予算で2兆3,000億円ほどの予算額であるが、そのほとんどが水田農業に関わる予算でおよそ8,000億円である(資料P5)。畑作物の直接支払い交付金と資料に書いてあるが、これは麦や豆に対する交付金であり、水田麦、水田大豆への転作の交付金である。したがって、これらはすべて水田・稲関係の予算と考えてよいわけで、つまり農業予算のおよそ3分の1が稲・水田を対象にしており稲作を重視していることがわかる。

その結果どうなっているのかを整理したのが資料P6とP7である。我が国の農産物産出額の減少はほとんど稲作産出額の低下によるものである。輸出額の小ささは、稲作生産調整で市場アクセスに消極的だったことが影響している。目指す農政の方向についてだが、農政のエネルギーの大半が稲作で、新しい展開に対しては消極的な状況が生まれている。いずれも稲作・米を中心とした発想で、底辺には兼業農家維持政策がある。現在は、かつて中心であった稲作が3番目に後退した。畜産が伸びておよそ2兆6,000億円、野菜が2兆2,000億円、稲作が1兆5,000億円から2兆円くらいで、1戸当たりの平均販売額も畜産は2,648万円、野菜は509万円、稲作は99~82万円と、稲作の独り負けである。

こうした稲作偏重農政は変えるべきだと考えるが、では、どういう農政・農業を目指すべきか。世界のマーケットシェアを取れる、輸出競争力のある農業を目指すということである。成熟先進国型農業とは一体何ぞやということであるが、よく世界の農業国はどこかが話題になるが、農業生産額と農業生産量から見ると、青い色で示した5位、6位ぐらいまでの国が優勢なのが分かると思う(資料P9)。China、India、Brazil、Indonesiaに加えてRussia、いわゆるBRICsと開発途上国である。アメリカは新大陸ということになる。

もう一つの指標として、国民一人当たり農業産出額と農産物の輸出額を取ってみた。そうすると、ここでは赤い色で示した国が目立つのが分かると思う(資料P10)。ニュージーランド、デンマーク、それから農産物輸出だとアメリカがトップであるが、ネザールランド、ジャーマニー、フランス、ベルギーといった国々である(資料P10)。

世界から見えてくる農業にはいろいろあるが、これを一体どのように読めばよいかであるが、世界には農業の型が3つあると考えてはどうかと私は思っている。本間先生も私も、大学院生のころには世界には2つの農業の型があると習った。一つは開発途上国型農業で、これは自国の国民を養うことが第一で、食糧問題に対応する農業である。原料として農産物を生産するタイプで要するにここで言えばBRICsの農業である。もう一つはすでに過剰に悩んでいる国、新大陸先進国型農業で、過剰になっているので輸出目的の農業を目指し

ている。労働生産性は非常に高く、ケアンズ諸国の農業、オーストラリアもカナダもそうであるし、最近 BRICs でもブラジルがこういう新大陸先進国型農業に近づいてきてはいるが、この 2 つの型があると習ったわけであるが、よく見ると農産物輸出の大きいオランダが出てきたり、フランスが出てきたり、旧大陸でもやはり強い農業というはあるように思われ、それを成熟先進国型農業と名付けた。どういう農業かということと生産性が高く、付加価値特化型の農業である。これは後で詳しく申し上げたいと思うが、フードチェーンの一環として農業を位置付けている。新たな価値創造をして商品開発、市場開発、つまり先ほど 2000 年以降世界の農産物市場に打って出ているのは目的意識的な市場開発・商品開発によると申し上げたが、その担い手として、この成熟先進国型の国々が登場してきているということである。

成熟先進国型農業とは何か。これは私や本間先生が勉強していたころにはなかった農業の型であるが、2 つの定義付けをしておきたいと思う。1 つ目は、輸出力があること、2 つ目は、生産性が高い付加価値特化型の農業をしていることである（資料 P12）。

どういう国かということオランダ、デンマーク、スイス、フィンランド、ノルウェーである。フィンランドは林業であり、ノルウェーは水産業である（資料 P13）。

これらの国々の農業や一次産業に対する対応を日本も学ぶ必要があるのではないかとこのことであるが、これらの国々の状況を見ると、まず農産物といった場合に、BRICs が中心となって作り上げている原料農産物があるが、世界のトップ 10 を並べたのが資料 P14 である。サトウキビは茎まで入った重量で計算しているの、実際に砂糖にするともう少し重量は下がる。これは皆さん承知のことであるので、あえて言うまでもないのかもしれないが、トウモロコシ、米、小麦が世界の 3 大穀物で、この状況がどうか、この相場がどうかということによって世界の農産物に関して評論をするわけである。

成熟先進国型農業というものを考えたときに、世界の輸出高トップ 10 の輸出品目を並べると、アメリカは、輸出は大豆、トウモロコシ、小麦で、やはり原料農産物が多い。オランダは動植物性原材料、これはパプリカ、トマト、チーズ、たばこ、調製食料品などである。ドイツも、チーズ、たばこ、調製食料品。ブラジルは大豆が多い。フランスは、ワイン、小麦。フランスは原料農産物である小麦が多いのが少し特殊である。蒸留酒はブランデーである（資料 P15）。

要するに開発途上国は旧来型の原料農産物の輸出が多く、成熟先進国型は付加価値の高い食料品が多い。チョコレートはゴディバ、ピエール・マルコリーニ、ビールはベルギービール、ハイネケン、たばこなどでこれは原料農産物から食品加工品へ移ってきているということである（資料 P16）。

農産物と言った場合に原料農産物を含めるかであるが、世界のパワー統計や関税の際に品目を数える HS コードでも、農産物というのは動植物を起源とする食品という定義なのでワインやチーズも農産物としてカウントしている。そうすると食品加工品ではないかという話も出てくるが、申し上げたいのは、要するに食品と農産物というのはシームレスにな

ってきているということである。それから、もう一つは、そういう商品を武器に、例えば資料 P17 はオランダの農産物貿易の伸びを示しているが、余ったら生産調整ではなく商品市場開発ということで、そのためのシステムを構築してきた。特に 2001 年以降の伸びがすさまじいそこには仕組みがあるのである。

それはどういう仕組みかという、流通である。オランダの市場は、日本のような卸売市場は花などではいまだにあるが、徐々に契約のほうが多くなってきている（資料 P18）。グリーンナリについて説明するとグリーンナリは農協のようなシステムで、個人生産者は農協の組合員という格好になる。市場にいる卸売業者や仲卸業者、農協が一体となって、図の右側にある外食業者や小売業者・製造業者など実需者のニーズを聞いて、どういう品目をどれだけ作ればよいかを契約して、個人生産者が生産するというシステムである。今までと何が違うかという、消費者情報、実需者情報が個人生産者にまですぐ伝わるわけである。逆に、個人生産者の情報が外食産業等にも伝わるという関係である。

それに対して、日本は、日本に限らずオランダでも卸売市場のときはそうであるが、卸売市場の競りの中で情報が分断されてしまい産地の情報が消費地へ行かないし、消費地の情報が産地に行かないという構造が再生産される。それを打ち破りフードチェーンを作り上げたのがオランダである。

農業というのはフードチェーンの一環としてあるということである。その背景には、食品産業と農業がシームレスになったことが大きいと思う。食品産業は敵で農業は味方だというような発想がなく、食品産業も農業も一つのチェーンとしてありシームレスなのだという発想である。だからオランダではアグリカルチュラルバレーとは言わないでフードバレーと言うわけである。シームレスという発想は世界中で起きている。オランダの農水省も、農という言葉が消えた。HS コードやフードバリューチェーンという言葉もそうである。マーケットイン型の農業ができてきているということである（資料 P19）。

こうした流通システムの改革の中で生産現場では何をやればいいのかという、これはイノベーションしかないわけである。ナレッジイノベーションと言われているが、その中心はオランダのワーゲニンゲンで、フードバレーを構築して、温室設計、温室制御、総合コンサルなど、いろいろな企業が参入して、契約に基づいた生産を効率的で生産性の高いものにしようと努力している。全体の中で情報交換しながら、このシステムが出来上がっている（資料 P20、21）。

デンマークの酪農フードチェーンのアーラ・フーズやニュージーランドのフォンテラもそうだが、乳牛メーカーと組合が一体になっていて同じ業者であり、農家もその中に組み込まれていて、例えば乳牛メーカーが菓の販売や商品開発をした結果が農家へ配当として還元される仕組みになっている。確かにヨーロッパの乳価はリッター45 円ぐらいで日本の生乳の 98 円に比べると高くはないが、それでも満足できる状況になっている。それは農家のレベルでの生産性の向上の努力に加え、先ほどいろいろな企業が入って対応していると説明したがデンマークの場合、農協がそういう対応をしているということがある（資料 P22）。

少し整理すると成熟先進国型農業というのは、農産物輸出力に加え、生産性が高い、付加価値が高いという2つを定義として挙げたが、その背景には、1番目として、農産物と食品との区分けがなくなっていること、2番目には、それがフードチェーンとして結び付けられていて、その一環として農業が考えられているということがある。生産性が高いのは他産業のノウハウと接点があるということである。3番目に農業の知識産業化のセンター、フードバレーであるが、それを担う農業経営者が存在しているということが重要である。私が申し上げたいのは、日本もこの仕組みを勉強しようということである（資料 P23、24）。

オランダはオランダであり、日本はオランダのまねはできないとよく言われる。日本はアジアモンスーンの中であり、集落をベースにした共同体によって行われる農業が主であるから、ヨーロッパのようなことはできないと言う方がおられる（資料 P26）。

資料 P27 の表は農業県と言われる県の特徴を産出額などいろいろな指標でまとめたものであるが、農業県と言われたら何県をイメージするかというと、稲作偏重農政にならされた我々は、秋田県とか新潟県と言う。だが、指標で見ると、産出額、土地生産性、労働生産性の3指標がベスト10に入っているかどうか、さらに言うと、農業経営者の層が厚いかも入れると4つの指標があるが、3指標で見ると、3つともベスト10に入っているのは千葉、鹿児島、宮崎、愛知、2指標は北海道、茨城、熊本であり、これらの県が農業県と言ってよいだろう。

なぜこれらの県がベスト10に入っているのかというと、千葉、茨城、愛知というのは、顧客指向の農業でマーケットを大事にしている。鹿児島、宮崎、北海道は畜産を中心とした新規投資に前向きで、生産性向上を目指している。愛知、静岡は他産業とのネットワークで融合化を目指していて、他産業との連携が強い。北海道、宮崎、愛知、鹿児島、熊本は、農業経営者の層が厚いということである。後で指標を示したいと思うが、いずれの県も成熟先進国型農業を展開できる素地を持っているということである。わが日本にも可能性があるということを申し上げたい（資料 P28）。

そのためには経営者が必要である。農業経営が収益性の高いものになるかはやはり経営者次第である。資料 P30 は 30ha の農地を有効利用するためにはどうしたらよいかを整理したものである。よく農政は10アール当たりの所得を基準に補助金を決めたりするが、しかし、それは結局経営者次第で変わってくるので違ったシステムを考えなければいけない。表の1番目が、30haを30戸が自分で対応する零細農家。これは赤字である。2番目が集落営農。プラスマイナス0で、補助金で黒字である。3番目が大規模水田米麦作経営。1,200万円ぐらいの所得が出てそれに補助金があると黒字である。30haをさらに大規模水田複合経営に任せ、野菜を半分やると4,000万円から5,000万円の所得に補助金で、販売額は1億円ぐらいになる。30haだと3,000万円というのが米経営の場合の常識なので要は経営者次第だということである。

では、その経営者とは誰か。農政は、認定農業者、販売農家、主業農家などいろいろ定義しているが、やはり販売額で見るのが一番良いだろうと考えている。資料 P31～33 は販

売額の階層ごとに何万戸あるかという表であるが、どの層を農水省は担い手と言っているかを示しただけなので、こういうものかと思って見ておいてほしい。

今日のテーマがグローバル化への課題なので、これらの経営者がどういう状況にあるのかを若干整理し、具体的な社名まで入れたのが資料 P35 の表である。この半年ぐらい、青山委員などにも手伝ってもらって全国の農業経営者のところへ伺って、どういう経営をしているか調べたものをプロットしたものである。本当は横軸にフードチェーンを結成しているかどうかを取りたかったが、そこまで行っていない。販売に対してどのように対応しているかについてみると、Aがプロダクトアウト、日本の農家のほとんどがこういう経営である。Bが自分で販売している農家。Cが契約をしてマーケットのニーズに応じて、それに基づいて生産している農家である。縦軸の上段が原料農産物、米や野菜を作っている会社。下段はそれを加工して加工農産品を作っている会社。酪農をやっている人だったらジェラートを作っているとか、チーズを作っているとか、レストランをやっているとか、そういう関係である。この表は、じっくり見ていただければよいが、一番右側のC、マーケットインのところは肝で、①に契約栽培というのがある。内田農場、田中農場、フクハラファームなどである。フクハラファームは神明が関与しているのだろうと思うが、160haの農地があり、業務用米、加工米を何トン作ってくれというような受注があり、それに応じて生産工程を作り上げるわけである。大規模化するときにコストダウンに一番必要なのは作期分散であるが、刈り取り時期をそこで明確にすることができ、そこから春の直播が始まる。これは神明の藤尾委員に聞いたほうがよいかもしれないが、その米は実需者に結び付いていて、実需者ニーズに基づいてフクハラファームに何トン作ってくれというような契約になるわけである。

②の受注・計画生産というのは、営業を中心として契約を集めるパターンである。和郷園や嶋崎委員のトップリバーなどをここに挙げているが、営業の結果、いつまで、何キロ、何トンという計画を作ってから生産を始める。②のかつこ内はセブンファーム、ワタミファーム、イオンアグリ創造もここに入れさせてもらったが、企業参入のパターンである。これは営業というより会社の中で何トン作るという計画を立てるパターンである。

マーケットイン型の農業経営を整理したのが資料 P36 である。①がフクハラファームや田中農場、内田農場であるが、この卸を使ったら、ここの実需者に結び付くからというやり方。②が営業を中心にしたマーケットイン型。②の右側が企業が入った場合で、自社ですべてやっているというパターンである。だから、ここはフードチェーンができているわけである。③は例えば加工・販売はカルビーで、そのカルビーの傘下に農産物生産者がいて、ここはカルビーが全圃場管理システムで、生産性向上のために農家と一緒に勉強会を開きながらやっている。恵那川上屋も栗農家に委託して、素晴らしい栗を生産できるように栗農家と一緒に勉強会などをやっているという農商工連携パターンである。④が自社ですべてやっているというパターンで日本ハム、イセファーム、神明もここに入れたが、神明は外食産業も持たれていて、そこへ米を販売して農場も持っている。これがどの程度こ

の中にパーフェクトにはまるのかまだよく分からないが、こういうパターンである。わかば農園というのは、大根のつまなどを作っている会社であるが、ここも農場経営をやっている。実は和郷園も、ここに入る部分もある。要するに受注生産になってくると、足りないとき、あるいは余ったときの処理が大変になってくる。和郷園は余った野菜をカット工場に回して加工も販売もしているの④に入ると思う。

日本でもこういうマーケットイン型の農業経営ができていて、このパターンは、実はグローバル対応が可能であるということも申し上げたい。ただ、売り上げ規模を見ると、大体1億円前後で、内田農場で8,000万円。1億円以上の農業経営者がどの程度あるのかというと、資料P37を見てもらいたい、5千万円以上の農家戸数は残念ながら1%しかない。厳密に計算すると本当は0.89%である。

ただし、日本の農業は、この1%の人たちが3分の1の販売額シェア、産出額シェアを持っている。この表は非常に示唆に富んでいて、日本の農政が攻めの農政と言う限りは、どこにターゲティングをするかが重要である。今までの稲作偏重農政というのは売り上げが300万円以下、戸数のシェアは79%だが、販売額のシェアが14%しかないところをターゲティングにしてきたわけである。そのことが、結局は財政支出をしても何ら成果が上がらない、むしろ産出額が落ちる構造を再生産してきたわけである。つまり、社会政策的な政策をやってきたわけである。私はこの1%の層の経営者をもっと増やすべきだろうと思う。例えば1%を3%にふやせば、販売額シェアは倍になるわけである。農業所得倍増計画といったら、5千万円以上の経営者を3倍、4倍にすればよい話であるが、それはなかなか難しいだろう。資料P38は資料P37の元になったデータである。

資料P39は農業経営者の層の厚さを示したもので、5千万円以上の経営者比率を各県ごとに見た。北海道は7.5%もいて経営者の層が非常に厚い。宮崎や佐賀も厚い。そのほか、愛知、群馬、鹿児島、熊本の順で、長崎、千葉、静岡と続く。こういう県がやはり経営者の層が厚い。だから、経営者層の厚いところは、講演に行っても非常に楽しい。(笑)あとはすべて0.89%以下の県である。

要するにフードチェーンを作ろうと言っても、その担い手が少ないということをお願いなのである。それから、フードチェーンだけではなく、フードバリューチェーンを作ろうという動きが政府にある。六次産業化である。ところが、この六次産業化のフードバリューチェーンは、すべてを1戸の農家が行うとしている。5千万円以上の人たちがやるのならまだ可能性があるのかもしれないが、そうでない農家も巻き込んだ「一人フードバリューチェーン」(自前主義)である。段階を踏まずに一気に加工に踏み出す、ノウハウがないのに一気にやるという「一気にフードバリューチェーン」だということである(資料P40)。

わが国のフードチェーンがグローバルに展開するときの課題というのは、先端的農業経営によるフードチェーンといっても全体の1%未満でしかないということである。市場開拓や商品開発にポジティブな対応といっても、残念ながら嶋崎委員のトップリバーもそうだが、ここに挙げた経営者はほとんど輸出を考えていない。だから、生産性を向上するとい

っても、他産業と提携して何か積極的に革新を行うという技術革新型経営とは言えない。フードバリューチェーンと言っても、すべてを農家が行う「一人フードバリューチェーン」だとか、「一気フードバリューチェーン」でしかない。そうしてみると、世界の成熟国型の農業と比較してみると、我が国で形成されるフードチェーンは、せいぜい契約によるマーケットイン型農業といった程度である。ただし、流通企業だとか外食企業の農場経営、イオンや日本ハム、伊勢ファームなどのインテグレーションは例外でこの範疇には入らない。農業セクターがフードチェーンの一環として、資材生産だとか、供給セクター、農産物加工・販売セクターと有機的な関連を持っているのが成熟先進国型のフードチェーンだとすると、そこから見ると少し距離があるということである（資料 P41）。

わが国の制度には何が欠けているのかであるが、本来的な意味での農業協同組合が育っていないため、農業界以外の経済主体との非協調が定着している。また、企業参入への抵抗、農商工連携の低迷などで食品企業にとっては農業へのアクセスが困難となっている。本格的フードチェーン構築のための資本力、企画力、ノウハウを持った経済主体、先ほど言ったコーディネート主体、農業の知識産業化のセンターもないということである（資料 P42）。

では、どこから改革するかというと流通制度改革が 1 番目である。資料 P43 は我が国の流通制度である。情報流が川上・川下からお互いへ届かず全部分断されている。原因のひとつは農協の無条件委託販売である。これは全部プロダクトアウトを想定して制度化したシステムである。コメの流通、卸売市場、指定生乳生産者団体というところで、図中に赤いバツを入れたところで全部情報が途切れているので、これをつなげないといけない。

米流通は全農の独占的位置が課題である。だが、川下・実需者サイドから改変の動きがあるので、これに期待したい。価格の客観的指標が生じない米流通では、現物市場の設置が必須である。それから、卸売市場は、卸売業者と仲卸業者が戦っているが、そうではなくて共に流通全体をコーディネートする機能を強化し、農業サイドも川下サイドも契約等の働きかけを強めるべきである。

生乳に関しては、少し難しいが、指定生乳生産者団体・加工乳不足払い制度に代わる需給管理システムが必要であるが、当面はアウトサイダーの存在を公認して推奨し、次に、乳業メーカーと酪農家が一体的に商品開発に取り組むことも考えるなどの業界再編が必要だと思う。この制度は結局零細農家と大手乳業メーカーのための制度であるので、中小メーカーと大規模酪農家は不利になっている。だから、ニッチ流通を少し前面に押し立てて状況を見てはどうかと思っている。

要は流通業者同士の乗り入れがあつてよいと思う。米の流通業者が青果へ出る、青果の流通業者が米へ出る、食肉の流通業者が酪農へ出るなどの、お互いの流通を専門とする人たちが相互浸透することがあつてよいのだろうと思う。これが 1 つ目のグローバル化への課題である。だから、グローバルフードチェーンを作るといっても、手っ取り早いのは、例えばベトナムの販売会社を買収して、そこがベトナムでジャポニカの販売実績を高め

ていって、そこに日本から輸出していくようなシステムを作るとか、フードチェーンを作るのが非常に重要なのだらうと思う（資料 P44）。

2 番目に必要なのは事業者の拡大である。今までの日本の農政の制度は、農業というと、耕作と養畜という狭い範囲の農業だったのが、これからは六次産業化法だとか農商工連携法が出てくるに従って広い範囲の農業へ拡大していく。つまり先ほど EU のところで申し上げたが、耕作だけではなく食品製造まで農業の中に入ってくるわけでこれは農林水産省も認めている。農業関連事業という言い方をするが、動植物起源の商品を農産物として扱うようになっている。それも農業だということを認めながらも、それに参入できるのは農業者、農家だけとしている。だから、食品事業者が農業をやることに対してはハードルが高いものになっている。ここが本格的なフードチェーン構築の阻害要因になっているのだらうと思う。だから、ここを改革して、フードチェーンの一環にある事業者であるとすれば、農業へ自由に参加できるような制度改革が必要である（資料 P45）。

では、どういう人が参入すべきかという、1 番目は農業者でよいが、当面 5 千万円以上の経営体に期待する。資料 P46 にもう 1%増やす運動と書いてあるが、稲作経営者の規模拡大、M&A による生産性向上と規模拡大、和郷園や村上農園のような全国を視野に入れた活動への支援、それから、彼らのノウハウの普遍化と普及活動が必要である。彼らのノウハウの普遍化と普及活動は誰もやっていないのではないか。和郷園の木内氏が一人であちこち走り回ってやっているのかもしれないが。本来は農業法人協会がやってもよいのだらうが、農業法人協会は、法人協会へ入ったぐらいで終わってしまっているのが現状で、もっと仲間を増やすという運動はやっていない。それから、さまざまなコンサルが入ってきて支援している。資材関連メーカーイシグロだとか、こういうところがもっと農業者を増やすということをやっている。

2 番目は、農村の自営業者に期待したい。恵那川上屋は菓子屋である。わかば農園という先ほど申し上げた刺し身のつま、大根を切ったりしたものを作っている会社、辻製油が今度バイオマス発電を契機にして、トマトの生産植物工場を造っている。このような昔からその地域の自営業者として存在しているような人たちが農業へ出ていくことを期待したい。

3 番目は、ナショナルレベルの流通・外食、食品企業。カルビー、イオンアグリ創造もここへ入っているが、日本ハム、イセ食品、カゴメなどである。

4 番目に、新たなエージェント。商社、農業資材関連会社、種苗会社、こういったところが農業へどんどん参入できるような状況を作っていくとグローバルな展開はできないということである（資料 P46）。

以上である。