

改革すれば日本の農業は先端産業になれる

年収300万円で豊かな田園生活が可能

山崎 養世
やまとざき
やすよ

(シンクタンク山崎養世事務所代表、前ゴールドマン・サックス投信会社社長)

国内の農業は衰退の一途。フランチャイズ化による消費者重視のサービス革命を起こすことで、優秀な人材が農業に集まる。

内外の農産物の安全性がクローズアップされているが、世界一の農林水産物の輸入国である日本が抱える問題は広く深い。

輸入届け出件数ベースで年間160万件に上る食品輸入の9割以上は検査されずに流通し、なかには中国

ゴの「とちおとめ」、北海道産白インゲン豆の「雪手亡」が韓国や中国でコピーされるなど知的所有権も侵害されている。

FTA時代に対応できない

現在、日本の食料自給率（カロリーベース）はG7諸国の中で最低の40%にすぎない。アメリカ、カナダ、フランスは100%を超えてい

反と耕作放棄などが主な原因だ。農業の若い担い手不足の問題も深刻である。中学・高校の新規学卒者の農業への就業者は年間わずか200人と、市町村数より少ない。林業と漁業はさらに深刻であり国土全体の荒廃が懸念される。

農業は産業として成り立っていない。戦後の農地解放から始まる新しい枠組みで70年頃までにコメ増産の目標を達成した後は、農業は社会の変化への対応を十分してこなかった。

日本の農家の平均耕作面積は約1.8ha、アメリカの98分の1、イギリスの38分の1、ドイツの20分の1だ。販売農家の約25%を占める準主業農家の農業所得は平均約93万円（総所得の11%）。約55%を占める副業的農家の農業所得は平均約21万円（同3%）にすぎない。給与所得、減反などの補助金、さらに公共事業工事、さらには農地売却収入など農業以外の所得が大部分だ。

狭い農地、減る所得

農家経済は大きな危機を迎えていた。この5年間で農家所得は約1割減少し、販売農家の平均所得は2001年で802万円となつた。国

兆円だから、その大半は食料を買うために使われている。将来、少子高齢化と企業の海外進出が進むことで貿易収支が赤字になれば、食料の輸入に大きく影響する。

日本の農業はもっと発展できる（北海道斜里町）

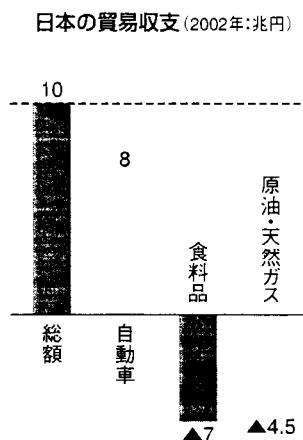
日本の食料自給率を引き上げたのに、日本は当時の60%から40%へと大きく下げたのだ。食糧安全保障の観点から見ても極めて脆弱である。

日本の食料品の貿易赤字は年間7兆円にのぼる。一方、貿易黒字は10兆円だから、その大半は食料を買うために使われている。将来、少子高齢化と企業の海外進出が進むことで貿易収支が赤字になれば、食料の輸入

が増えるだけ、農産物価格は下落している。こうした農家経済の衰退が一層農業離れを招く恐れは強い。

農業は増え続け、農産物価格は下落している。こうした農家経済の衰退が一層農業離れを招く恐れは強い。

きない最大の原因は、豊かになり多様になった現代日本の消費者と顧客のニーズに対応していないことにある。



円が構造改善事業とよばれる農業土木事業に使われているが、田畠の区画整理などがほぼ終わった現在は、使い道に困って不要なダムや道路さらには干拓事業にも使われている。一方で、農家の所得補償や自然環境・景観の保護、食品の安全などには欧米と比べても少ない予算しか使われない。

消費者の目が原点

そして、農業が産業として自立で

深刻だから、個々の農家が自ら経営革新を行うことは難しい。資金力も乏しく大規模化や投資は困難だ。

消費者と生産者をつなぐ最大の組織は全国3000の農協のネットワークだ。だが、肝心の農協では、消費者と生産者双方の個別のニーズや条件に応じた付加価値の高いサービスの提供へのビジネスモデルの転換が行われていない。

しかし、本来日本には、国内農業がもっと発展し、先端産業になれる条件がそろっている。戦後農政が守ってきたコメの生産高は約2兆円だが、食の産業全体を見ると約100兆円となり巨大な市場となる。消費者のニーズは単なる低価格だけでなく、おいしさ、安全、健康と多様であり、料理や食のかたちは世界一バラエティーに富むといってよい。農産物は工業製品と違い新鮮さが重要であり、産地やふるさとへのこだわりも強い。水に恵まれ気候風土の変化に富んだ国土はさまざまな農産物を作り出すことができる。日本はIT、宅配便、冷蔵技術、鉄道と航空網、高速道路（無料化が望まれるのはいうまでもない）が発達し、全国に素早く供給できる体制も整っている。

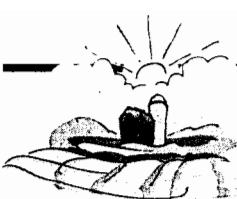
日本の農業がこうした恵まれた条件を生かすのに最も重要なのは、消費者と生産をつなぐさまざまなサービス

ス分野での革新だ。

顧客ニーズと市場サイズの把握と健康の研究開発、安全・トレーサビリティー、品種の決定とバイオ技術などを用了た開発、生産・品質管理、広告とプランディング、IT・コールセンターなどでの販売、物流、顧客別の営業、売り上げ回収・与信・経理・資金調達などのさまざまなサービスは、個々の農家が自ら手がけることは難しく、画一的サービスを基本とする農協では対応し切れない。人材派遣や教育研修なども、小作人を否定した戦後農政では難しい。

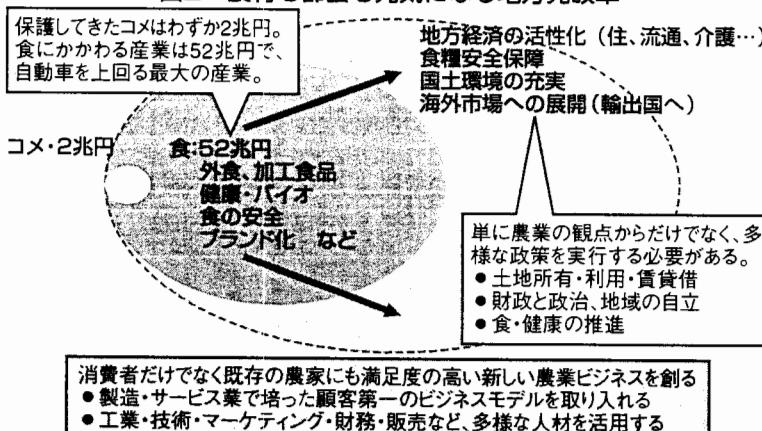
日本経済にはこうしたサービス分野に世界有数の技術・人材・企業があるにもかかわらず、農業にはそれが生かされていない。もうひとつ農協を作るのではなく、個々のサービス分野でベスト・プラクティスを持つた組織や企業が、農業のサービス分野に進出することが農業発展の最大のカギである。典型的には消費者と生産者双方を顧客とするフランチャイズ型のサービスである。農家は農地と労働力を生かして、より付加価値の高い農産物を作り、企業などは農地や社員を保有することなく

農協にどつてもサービス分野の革



農業は高収益産業だ!

図2 農村も都会も元気になる地方発改革



(出所)山崎養世事務所作成

新は大きなメリットがある。自ら手がけるのが難しい先端分野などをアウトソースし、提携・融資・出資などを通じて農家との仲介と組織化を行えば、かつての独占的主体のままでは難しい個別対応、分権化、地域特化と全国ネットワーク活用が可能になる。農業に関連して雇用が増える可能性が高いのは、実はこのサービス分野である。

新しいライフスタイルを 生み出そう

農業経験のある人材への需要が増えるだけではない。現在大都市部にとどまっている優秀な人材が農業に進出し、田園に移ることが地方の活性化にもつながる。農業教育も総合的なビジネス教育に脱皮しなければならない。こうして国内消費者の多様な要求に応える体制ができれば、他のものづくり産業と同様に付加価値の高い農産物を海外に輸出できる。すでに上海や台湾などでは、日本のコメ、野菜、果物は安全性と品質の高さから人気が出ている。ブランド化に成功すれば一層伸びていくだろう。

また、高齢化社会の進展と医療・介護負担の増加により、高齢者を中心として健康に対する意識は今後一層高まる。病気になつてから高い医療費を負担するよりも、自分の体質に合わせて食生活を改善し健康に過ごしたい、というニーズは今後高まる。医食同源の研究が進み、食生活の健康面にも配慮した病院や研究機関などが介護施設や病院を田園に作ることが進むだろう。健康によい農産物の提供のために地域での生産や農家と提携することも考えられる。自ら農業に参加す

る自給自足型生活や市民農園など、21世紀の古くて新しいライフスタイルを実現するのも田園になる。こうして多様な消費者・顧客ニーズへの対応を重視したかたちでの農業の産業革命が進めば、日本の農地の利用度は再び高まり、自給率が向上していく。そのためには、自作農以外の農地の使用を禁止した農地法を見直し、農業を転売目的でなく長期間に営むのであれば個人・法人を問わず農地の使用を認めるよう変更することが必要だ。現在のように自己農の間での転売しか認めなければ耕作者は減り続けるだろう。

それと同時に、縦割りでしばしば

乱開発の温床となつていた土地の利

用計画を、環境と景観を保全し農業

を長期に営む地域を確定したうえで

必要な市街地への転用は認めるよう

に、土地利用のあり方を地域主権中心に改めれば、大都市部より圧倒的に低いコストで生活と住環境を整備

できる。サービス分野を中心とした

雇用の増加がまた流通・生活・観光

などの産業を大きくする。

年収300万円もあれば田園地帯

ではかなり豊かな暮らしができる。

自由な時間と自然に囲まれた生活が

創造活動も刺激するだろう。こうし

た相乗効果が生まれるときに、地方

からの日本経済の再生が現実のもの

になるだろう。

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■