日本経済新聞
2月7日
日曜日

ニッポンの農力

第4部 育てろ経営力 4

「新・農協」の登場

稼ぐために助け合う

1月26日。九条ネギの生産・販売会社、こと京都（京都市）の本社に約20のネギ農家が集まった。「会社が売り上げを増やし、みなさんが利益を上げるためにこの会をつくった」。社長の山田敏之（47）が、農家を束ねる「ことねぎ会」の発足を宣言した。

担い手も育成

同社は自社生産のほか、農家から買い取ったネギをラーメン店などに売って業績を伸ばしてきた。だが山田は「売上高を3倍の10億円にするには限界がある」と考え、農家と一緒に生産計画を作って安定供給できる道を選んだ。

会議には夕ネの販売会社のトップや農機具、肥料の販社の担当者も出席した。「資材を全員で安く仕入れれば、経費も削減できる」（山田）。計画に基づいて作ったネギは全量買い取る。委託販売がほとんどの農業協同組合（JA）よりも、農家のメリットは大きい。

集団での計画生産と販路の開拓、資材の共同購入――。会の目的は農協と変わりない。しかし異なるのは、それが協同組合ではなく、利益を追求する企業であるという点だ。戦後の農業を事実上支配してきた農協のもとで衰退するニッポンの農業。成長産業へ脱皮するには農協と違う道を選ぶのも一つの方法だ。こうした動きが「こと京都」のような"新・農協"の出現に見て取れる。

「チンゲンサイの栽培の注意点は……」。ビニールハウスの中で農業指導員が20代の男性に有機野菜の栽培技術を教える。農業資材販売のアイアグリ（茨城県土浦市）系列の農業生産法人が手掛ける担い手研修だ。

担い手づくりはJAの主要な取り組み。だが、伊藤忠商事が45%出資するアイアグリが新規就農者を支援するのは「優良顧客を増やさないと会社が立ちゆかなくなる」との危機感からだ。国やJAに任せられないとの思いが企業を動かす。

30人の専門スタッフによる農業経営の支援サービスも始めた。専務の福田善久（40）は「農家が大規模化すれば経営支援の需要がでてくる。それを先取りしたい」と意気込む。年間出荷額が1億円に届くような農家を

九条ネギの生産から販売までを手がける「こと京都」（京都市伏見区）

たくさん育てるのが目標だ。

高齢化が進む日本の農業就業人口は毎年十数万人ずつ減り続け、2008年で298万人。農林水産省は1月下旬、このままだと日本の農業生産力は10年後、現状より25%も落ち込むとの試算を示した。新しい力を生み出すことは、農業に参入する企業にとっても最重要課題となる。

流通との提携

大手企業が「新・農協」と組むケースも出てきた。ニチレイフーズは昨年、約200の農家とともに野菜の生産・販売を手掛けるテンアップファーム（千葉県富里市）と提携し、同旭市で敷地面積1万2千平方㍍の青果物流通センターの稼働を始めた。まだ試行段階だが、スーパーや外食店への販路拡大をもくろむ。

こうした動きに対し、JAにも変革の兆しが見え始めている。テンアップファームの地元のJA富里市。イトーヨーカ堂が設立した農業生産法人に出資したり、卸売市場への出荷を転換して小売りや生協との直接取引額を全体の4割に高めたりするなどの先進的な取り組みは、全国のJAのお手本ともいわれる。

さらに12年末までに、ニンジンやダイコンの加工施設を稼働させる構想も持つ。現在は、収穫したままの野菜を加工の専門業者に納めているだけだが、常務理事の仲野隆三（61）は「生産現場から需要家までをつなぐことでJAの付加価値を高められる」と語る。

JA全農いばらき（茨城県茨城町）は04年以降、県内7つの農業生産法人との取引を増やして存在感を高める狙いで、同様の取り組みが全国のJAに広がる兆しもある。

新・農協であれ、JAであれ、農家は頼れる組織に自らの未来を託す。経営力のある組織が農家に新たな息吹を吹き込み、ニッポンの農業に活力を与える。（敬称略）

＝第4部おわり

日経ネットPLUS（http://netplus.nikkei.co.jp）で関連記事を配信中。ご意見もこちらから。

取材班は飯田展久、藤賀三雄、塚越慎哉、慳原弘志、吉田忠則、清水慶正、日高広太郎、柳迫勇人、田中孝幸、緒方竹虎、河合圭、森園泰寛、小泉裕之、名古屋和希、渡辺直樹、中村結、田島如生で構成しました。