

○日本の農業を考える ～未来に向けて3つの提言～

日本の農業にとって急速な高齢化の進行は大きな問題です。農林水産省によると、2010年に約205万人であった基幹的農業従事者数（個人経営体における15歳以上の世帯員のうち、普段仕事として主に自営農業に従事している人の数）は、2020年には136万人まで減少し、わずか10年で3割強が減少しました。

また、基幹的農業従事者の高齢化率を見てみると、65歳以上の高齢者は69.6%（2020年）と、今や農家の7割が高齢者ですから、10年・20年先には基幹的農業従事者数が激減することは避けられません。

加えて、昨今の燃料・資材、肥料等の物価高は、「そろそろ潮時」と長らく営んできた高齢農家が廃業を決断する後押しとなっています。

さらに、辞めることのできる高齢者はまだ良いのですが、特に私の地元である豊橋市など施設園芸が盛んな地域の“高齢者でない”現役世代の農家は、設備投資をしてハウスを建て、スマート農業にも挑戦し、未来に夢を持てばこそ大きなローンも抱えて頑張っています。ところが、生産コストが上昇する一方で、市場における価格競争の激化などにより、それに見合ったコストが農産物の価格に反映されません。その上、そもそもの物価高で消費者の農産物需要が低下する可能性もあり、「本当にこのままで大丈夫だろうか」と不安を感じながら農業に従事しています。

日本の農業はお先真っ暗のピンチだという印象しかありませんが、それは今まで通りのやり方がピンチなだけであって、実は対応次第によっては新たなチャンスになり得るのではないかと確信しています。そこで、その対応すべきポイントとして、以下の3点について私の所見を申し述べます。

■産地の生産力強化について

愛知県はキャベツの生産が全国シェア約20%と出荷額ともに全国1位で、栽培の歴史も明治期からと日本一古く、土壌や時期に合わせて約30の品種と栽培方法を組み合わせて、10から翌年の6月まで長期の出荷を実現しています。こうした努力とシェアの拡大は、大量消費の媒体であるスーパーマーケットなどとの価格交渉で有利に働きます。ですから一定の品質と多くの数量を継続して供給できる産地の生産力向上は、どの農産品目においても重要です。社会主義ではありませんから調整の難しさはあるでしょうが、農産品目ごとに産地の集約を図り、全国を俯瞰した計画的な作付けをすることで、生産者がより安定

した収益を確保することができます。

また、昔はキャベツといえば、丸のままか半分に切られたスタイルが主流でしたが、今では千切りからザク切りまで、それぞれの形にカットしてモヤシのように袋に入れて売られるようになりました。キャベツを丸のまま売るより、カット野菜にして売った方が、加工代があるとはいえ、重さ換算で消費者への販売価格が5倍の値段で売ることができます。

ライフスタイルの変化に伴い、高度成長期から外食需要が拡大し、平成期には頭打ちとなりましたが、中食などの調理食品の一人当たり支出金額は増加傾向にあります。近年では外食市場とコンビニやスーパー中心の中食市場も合わせて、およそ10兆円規模で推移しています。

国の食品製造業者等への意向調査によれば、安定調達が可能なら国産の農産物の利用を増やしていきたいと希望する事業者が3～5割存在します。平成29年9月に食品表示基準が改正され、国内で作られた全ての加工食品について、原料原産地表示が義務化されたことから、野菜加工品についても、国産・輸入や原産国の表示が必要となります。

国産の加工用野菜の需要は今後さらに拡大する可能性を考えると、十分チャンスが眠っているように感じます。

この観点に立って、県・市町村・農協は、中食市場に提供する加工用野菜の生産について、生産者に利益がキチンと還元される加工工場を地元で作る仕組みづくりのため、予算措置等を含めた支援をしていく必要があります。

■今後の農業の担い手について

前述の通り、農家の7割が高齢者ですから、年々廃業者が増えており、今後10年から20年後にかけてピークと見込まれます。

国の新規自営農業就農者数の推移をみますと、2014年以降4万人から3万人台で推移しており、ハイペースに進む高齢農家の廃業を新規就農者で補完することはもはや不可能です。これまでのような家族主体の農業のやり方のまま、後継者をよそから連れて来て育てるという従来発想を改め、高齢化で廃業した農地を、まさに今、現役世代として頑張っている“やる気ある農家”に集約・拡大させ、生産効率を上げていくべきだと考えます。

従来からの新規就農者の育成についても、UターンやIターンのように、全く未経験の方に研修や短期の農業指導を受けてもらって自営農家になってもらうのは、なかなか困難です。既存のプロ農家の規模拡大と法人化を推進することで、当然、規模が大きくなれば雇用が必要になります。新規就農希望者は、まず農業法人の従業員から始めて、本当に独立してやってみたいと思ったとき

にチャレンジすればいい。そうすることによって、不安のない定着した自営農業増加に結びつくと思います。

農業人口は減ったとしても、一つの農業経営体の規模が大きくなり、農業に従事する一人当たりの生産量を増やすことができれば、国民の食い扶持を賄うことが可能です。そして、たとえ昨今のような資材高騰等で、農産物の生産コストがかかる時代であっても、スケールメリットにより利益を出しやすくなるのではないのでしょうか。

農業といえば食料安保の観点から燃油高騰対策などカンフル剂的な補助金を入れて急場を凌いでもらうような対応が多く見られます。一時的にはそれもやむを得ない対策であるとは思いますが、本来は、急場凌ぎのお金で応援するより、未来に渡って農業が自分たちの稼ぎで逞しく自立できるような支援に徹すべきです。

行政は、農業法人の経営に対する支援策をそれなりに実施していますが、到底足りません。農家として栽培ノウハウはプロですが、法人化していくということは、新たに経営ノウハウが必要となり、そのための支援・育成が重要です。農業法人（普通の会社）としての個々の農家及び複数農家協同経営と農畜産物関連企業に対して農業経営支援策をいっそう充実させ、農業を愛知県内における中小企業のトップ業種に育てる努力が求められます。

■農産物の輸出について

日本は底を打たない少子化が進行し続け、人口は減少しますが、一方で、世界人口はまだまだアジアや、特にアフリカを中心に増大し続ける見込みです。20年前、60億人と言われていた世界人口は、2011年には70億人を突破、2021年には78億人。国連は2100年には109億人になると予想し、地球規模の食糧不足に警鐘を鳴らしています。

昨年、世界第2位の小麦生産国であるインドが「自国の人口増加の影響で海外から小麦を購入しやすくするため輸入税の廃止を検討」というニュースが流れましたが、世界的食糧難時代が迫っていることを予感させます。

そのような中、政府は2030年までに農林水産物・食品の輸出額を5兆円とする目標を設定しました（2022年現在の農林水産物・食品輸出額は1.4兆円）。先般、山形県の朝日町を訪れ、リンゴの輸出について現地視察をいたしました。台湾や東南アジア向けのリンゴを計画的に生産・輸出しており、日本国内の市場では3500円で取引される一箱36個入りのリンゴが、これらの地域では5000円で売れるとのことでした。船便で20日ほどかけて、きちんと温度管理し、各国ごとに使用禁止農薬などを用いないよう各々の条件を満たす必要はあるもの

の、それでも比較的輸出しやすい品目だということでした。

また、同じくスペインへ行った折には、スペインの空港、スーパー、至る所でサーモンを使った握り寿司やサーモンロールを見かけ、随分な人気ぶりでした。私も一つ食べたのですが、米の炊き方や寿司酢との合わせ方が未熟ということもありますが、コメの種類が寿司用ではないため、日本人の口に合うような代物ではありませんでした。

彼らは日本の寿司とはこういうものだと思って（見た目は全くスーパーのパック寿司）、日本より2倍以上高い値段で、違和感なく食べていました。まさに江戸前寿司を彼らに提供するチャンスが転がっているように感じました。日本の米価等を維持するための減反政策は、約50年もの時間を経て2018年に廃止されました。日本の高品質で美味しい米が、作れば作っただけ世界で売れる可能性を感じます。そして、スペインでつくづく感じたのは、「日本の農産物の価格は安い」という事でした。

スペインに限らずこうした日本米を知らない国に、しかも寿司などの日本食の需要がある地域に届けることは、お互いにウィンーウィンではないでしょうか。

日本の人口が減るということは農家がこれまで通りの量（農産物）を作っても需要が減少することを意味します。にもかかわらず、生産量を上げるため大規模農業を推進するのですから、農産物の輸出は政治の必須課題です。

リンゴや米は一例に過ぎません。船便での輸出に適した農産品目の需要が見込める国と地域を絞り、2030年に5兆円の政府目標に向け、“やる気ある農家”の皆さんがチャレンジしやすくなる誘導政策を強力に進めるべきです。それが結果として日本の食糧安保にも資することとなり、何より日本の農業を持続可能なものにしていく農政の根幹と考えます。

高齢化が避けられない日本の農業をもっと利益を生む「もうかる産業」にするため、農業経営者（農家のみなさん）と共に懸命の努力をしてまいりたいと、改めて決意させていただいた次第です。（令和6年1月20日記）

愛知県議会議員 中村 竜彦