

3. 県内の主要な農業法人経営者へのインタビュー調査結果

ここでは、県内の主要な農業法人経営者12名に、今後の農業法人経営支援のあり方、特に、将来の徳島県農業を担う若手経営者育成の観点から、インタビュー調査を実施した結果をまとめた。

1) A法人(所在地 美馬市 主な商品 イチゴ、イチゴ加工品、イチゴ栽培システム等)

県内の主要な農業法人には後継者がいる人が多い。こうした若手後継者の育成支援に重点をおいてほしい。若手後継者が集まり、農業法人の経営について研究会や勉強会ができる組織を強化すべきである。こうした組織が機能するようになれば、将来を担う若手の農業経営者がどういったことに支援が必要と考えているのか、支援機関にも伝わりやすい。

2) B法人(所在地 小松島市 主な商品 キュウリ、トマト、水稲ファームサービス等)

野菜(キュウリ)を中心にしているので、カット野菜や冷凍野菜のような加工品を作れたらと考えることはある。しかし、いざ自分で売れるような加工品を作り、販売先を確保できるかと真剣に考えるとハードルは非常に高い。どのようにして顧客のニーズを汲み取り、顧客の求める商品を開発ができるか不安であり、ノウハウもない。

あと、非農家出身の人でも、若くて意欲があるのであれば、農業法人に勤めた後、独立して自営で農業ができる仕組みを、政策としてそろそろ考えるべき時に来ているように感じる。

3) C法人(所在地 阿波市 主な商品 牛乳)

実際のところ、生産と販売を一体化した経営など無理ではないのか。経営はそんなに甘いものではない。しっかりと生産をするだけでも大変な事業努力を必要とするのに、さらに販売まで自分でなど理想でしかない。よほどの事業者でなければ、生産と販売の一体化など難しいのではないか。

どんな事業でも同じだが、事業を経営するうえで一番大切なのは信用。経営者に必要なのは、事業に対する強い意欲、将来を見据えた計画、そして実行力の三つと考える。あと、少しの余裕がなければ前には進んでいけない。

4) D法人(所在地 阿南市 主な商品 胡蝶蘭)

農業法人の将来を考えると、最も重要なのは次の時代を担う若手の育成につきる。ここを充実強化しなければいけない。同じ世代で集まって研究会なり、勉強会をして、県外の成功事例を見に行くなり、異業種の人達と交流会をするなりしていかないといけない。農業法人にはどこも後継者がいるのだから、しっかり育てていかないといけない。

5) E法人(所在地 海陽町 主な商品 バラ)

どの事業も同じだが、自分で考え判断する能力を持った人でないとやっていけない。そういう意味で、大学の農学部卒が事業を継いでいける仕組みづくりをしていく必要があるのではないか。

また、事業経営という観点からすると、営業力が非常に大切だ。販売する目途が立たないのにいくら立派な商品を生産してもしかたがない。実際、販売先の人脈を持ち、相手がどのような商品を欲しがっているかよく知っている商社や卸業者から農業生産に進出した人のほうが成功する可能性が高いと感じる。

あと、農業生産者は、自分が生産する商品の市場動向を自分で分析し、自分でバイヤーと価格交渉できるようにならないといけない。近年は海外から輸入される商品との競争なのだから、行政ももう少し農業分野のデータを整備してもらいたい。ほかの工業分野に比べてデータ整備が遅れているように感じる。

6) F法人(所在地 徳島市 主な商品 菌床シイタケ、シイタケ加工食品)

グローバル競争が激化する中、環太平洋経済連携協定(TPP)の問題は避けて通れない。農業の競争力向上ということで、近年6次産業化が盛んに叫ばれているが、1次・1.5次・2次までは何とかなるが、2.5次・3次までとなると非常に困難のように思える。

最も重要なことは、生産者が納得のいく商品づくりをするかではなく、消費者のニーズをいかに汲み取れるかであり、マーケットが求めている商品をいかに提供できるかに掛かっている。結局、大手食品メーカーに対抗していくうえで、6次産業化の目指すところは、量ではなく質の追求にあると考える。

7) G法人(所在地 小松島市 主な商品 菌床シイタケ)

一番大切なのは、しっかりと物づくりのできる人材。近年、6次産業化ということで販売のことが何かと話題になるが、しっかりと生産ができることが何よりも大切だと私は考える。ほかが簡単にまねできない物をつくるのが一番。その意味で、本当に人材がいなくなっている。大学卒を採用してもすぐに辞めてしまう。他の仕事に比べて重労働なうえに、給料も長く勤めても大きく上がっていかない。そのことを理解した上で、将来自分で独立してやっていこうと思っている人に来てもらいたい。「この土地好きに使っていいよ」と言われた時、自分で計画をつくり、自分で実行できる本当にやる気のある人に来てもらいたいし、そういった人の独立を支援していければと思う。

8) H法人(所在地 鳴門市 主な商品 フルーツマト、イチゴ等)

福岡県の観光農園「ぶどうの樹」や三重県の観光牧場「伊賀の里モクモク手づくりファーム」のように、これからは農家が自分で生産し、自分で販売できるようなシステムそのものを変えていく必要がある。そのためにはやはり人材であり、

優秀で意欲のある若者に、農業を仕事として選択してもらえる魅力あるものにしていかないといけない。人材育成として、農業系高校や農業大学校よりも県内の大学に農学部が必要ではないのか。香川県に（有）やさい畑（代表 近藤隆氏）という軟弱野菜を生産・販売している会社がある。代表は大学の農獣医学部を出て、米国研修から戻り就農している。その会社には海外からも含め多くの意欲ある優秀な人達が集まって来ている。会社はその人達に農業技術を習得してもらうだけでなく、農地を世話し、独立を支援するという地域貢献を重視した経営をしている。大学で理論を学び、実践はこうした民間で学び、独立した事業者を育成していくという仕組みづくりをしてはどうだろうか。大学を出ていきなり農業法人を設立、独立した農業経営者として就農するなど無理だ。

農業は、3Kのうえに気候変動の影響や市場の需給バランスなど多くのリスクがあり、雇用も工業製品の生産現場と同じようにはいかない。従来であれば、植物工場はコストがかかり過ぎてビジネスとしては考えにくかったが、今回の東日本大震災や原発事故の教訓から、植物工場でつくった野菜類についても新たな販路が出来てくるのではないか。

9) I 法人（所在地 鳴門市 主な商品 鶏卵、卵加工食品）

農業は普通の人々の職業選択に入っていない。非農家でも参入意欲のある人が職業として選択できるようにしないといけない。鶏卵の生産、加工、卸販売をしているが、出発は卸販売で外食チェーンの納入マニュアルを達成するため、委託農場ではなくどうしても自前の農場を持つ必要にせまられたため生産を始めた。農場を持つのにいろいろな障害を乗り越えないと出来なかったのが大変苦労した。

6次産業化については、理想ではあるが難しいというのが私の印象だ。規格外の鶏卵を加工して卸販売しているが、この部分で利益が上がっているとは言い難い。むしろ、農商工連携で、いろいろな会社がそれぞれの強みをいかせる仕組みづくりのほうが現実的と考える。産学官連携プロジェクト「とくしまSOYくふう」に参加したが、こういう取り組みを広げていく方が、食農ビジネスのきっかけづくりとしていいのではないかと思う。

農業法人協会でも若手の勉強会をしていて、本年度は「営業力強化」をメインテーマにしている。是非、協会とも連携してこうした取り組みを進めてほしい。

10) J 法人（所在地 徳島市 主な商品 プロイラー雛、畜産機器・施設等）

「食」に携わる人材の育成は大切。徳島県には農業大学校はあるが大学の農学部はない。しかし、弊社が今年度採用した9人のうち6人は農学部卒だ。将来、就職して幅広く業務こなしてもらうには、大学校卒より大学卒のほうがいいように思う。とりわけ、弊社のように現場作業も多い場合は、栄養学科や薬学部より農学部卒が一番採用しやすい。東京のある大学で非常勤講師をしているが、近年は農学部の人気が非常に高くなった。特に女性に人気が出ている。よく考えると、食べ物を作り、加工し、調理して、食べるという全てに女性は深く関わっ

ている。こうした観点から人気が高くなったのもうなずける。徳島に農学部が出来る、娘を親元から離れたくない親御さんに非常に喜ばれるのではないか。徳島大学の総合科学部に一部そうした「食」と「農」に関するコースを設けるのも一案と考える。あと、単純に「食」に関する生産や加工ということではなく、「食」ビジネスという観点も忘れないでほしい。

1 1) K法人 (所在地 板野町 主な商品 野菜苗、花苗)

この仕事で30年やってきた。あと2年くらい頑張っで引退するつもりだ。この間、新田恭一郎さんが講演で「後継者を育成できなければ50点」と話されていたのを聞き、正にその通りと思った。私のところも、息子をいかにプロの農業経営者にするかにかかっている。是非、プロの農業者を育成するような機関を徳島につくって頂きたい。また、最近、優秀な大学卒が弊社にも就職したいと来るようになった。そのうち農学部卒は3分の1で、残りの3分の2は理学部・工学部・文学部などだ。農学部以外の人達の方が、従来の農業者にないいろいろな発想を持っていて貴重な戦力になっている。この人達が、将来独立して農業経営をやるような仕組みも必要だ。

1 2) L法人 (所在地 阿南市 主な商品 スダチ・ユズ・ユコウ・ダイダイ果汁等)

この地域はミカン栽培が推奨されたが、適地適作の観点からスダチに切り替えた。

生産だけでは利益がでない、付加価値をつけるため加工し販売している。最初は市場に出していたが、これも利益がでないのでまずは地元、次に高知、さらに大阪と直接販売を拡大した。大阪に販路を拡大しようとした時、良いご縁ができ信頼できる取引先とめぐり会えた。以来、その取引先とは現在までお付き合いしており、そこと取引しているという信用から良い循環サイクルに入ったように思う。こうしたことから、取引先との信用を第一に今まで事業をやってきた。現在、6次産業化が急に叫ばれるようになったが、皆いろいろな苦勞を重ねながら今までやってきたのであって、それが今少し目の目をみたに過ぎない。簡単にできることではない。