

平成 29 年度「食と農のミライ」作文コンテスト
＜大学・専門学校生等の部＞
審査員特別賞

アグリビジネスがこれからの農業を救う

私が考えたミライの農業をさらに発展させる具体的方策はいま日本がまさに行おうとしている農業のビジネス化、すなわちアグリビジネスである。農業を経営体として捉えるこの方法はこれからの農業には必要不可欠だ。逆に言えば、単に農業をやるだけでは勝負にならない時代になっていると思う。このアグリビジネスをさらに発展させるためには何が大事なのか考えていく。

まずはじめに、アグリビジネスのメリットについて触れておきたい。農業をビジネス化することはいったい何が良いのか。それは合理化を実現できること、経営者が存在すること、そして地域が活性化されることだ。具体的にいうと、従来の農業の枠にとどまらず、他ジャンルの技術を駆使したり、IT 化することによって、効率よく作業を行うことができる。また、経営者の存在によって持続的に農業を展開することが可能になる。さらに、耕作放棄された土地を企業が再利用することによって、その地域に活力が戻る。昔は農業とビジネスとが結びつくことはなかったのだが、今やアグリビジネスは農業界では当たり前前の存在になりつつある。

このアグリビジネスですでに成果をあげている企業は多々あり、これらの躍進がこれからの農業の支えになると私は信じている。ここからはアグリビジネスのさらなる発展に向けて鍵となるであろうものを挙げていく。

まず一つ目は農作物に高付加価値をつけることだ。高付加価値をつけることによって差別化を図り、高い競争力を身に付けることができる。高付加価値をつける方法はいくつもある。例えば農畜産物の生産にあたる第一次産業、食品加工にあたる第二次産業、商品の流通や販売を行う第三次産業を総合的に組み合わせた六次産業だ。六次産業は生産、加工、流通、販売のすべてを行うので余計な無駄が省け、作物の鮮度を保つことができ、さらに利益が増えやすい。また、旬ではない、生産量の少ない季節にあえてその作物を育てることも高付加価値となる。さらに諸外国に向けては日本食というブランドが付加価値を見出している。この日本食を売り出すには農業だけでなく、畜産業や漁業とも連携し、アピールしていかなければならない。グローバル化が進む中、アグリビジネスだからこそ可能な輸出対応も必須になってくる。また企業が道の駅を運営するといった例もある。道の駅で販売している野菜や果物は農協を介さず農家と直々に契約をしているため、鮮度もよく、値段もお手頃だ。また道の駅は気軽に訪れやすく、地域の観光に大きな役割を果たしている。

二つ目はネットワーク連携の強化だ。アグリビジネスを実施している企業は個々に生産、出荷、販売といった物流のルートを構築してきた。加えて今後は、他企業の連携、個人農家と連携、消費者との連携を強くしていかなければならない。特に、他企業との連携はフードバリューチェーンの余分な隙間を補うことに繋がり、消費者との連携は要望に応え、消費者のニーズを優先するために重要である。

最後は農業経営者を増加させることだ。若者の就農者が増えている今が農業経営者を増やす絶好のチャンスだ。そのためには手本となる企業は農業経営者を育成できる体制を整備しなければならない。ただそれだけでなく、独立したあとのサポートも必要となってくる。こうした取り組みは容易ではないが、経営者が増え、リーダーシップを発揮することで成長に拍車をかけることができる。

以上のようにミライの農業をさらに発展させる具体的方策としてアグリビジネスについて考えてきた。アグリビジネスはまだまだ伸びしろのある分野だと思っている。これかも注目していくのはもちろん、私自身がその担い手として支えていけるようになりたい。