

新たな農業の可能性を求めて



農事組合法人ながさき南部生産組合

代表理事・会長 近藤 一海

地元の高校を卒業後上京し、夜学（法政大学法学部）に通いながら中央卸売市場・神田市場東京青果に勤務の経験を持つ。既存の市場流通の在り方に疑問を抱き、地元長崎に帰り昭和50年に5名のメンバーで現ながさき南部生産組合の前身となる生産組織を立ち上げる。

平成3年に農事組合法人ながさき南部生産組合を法人化し代表理事に就任。組合員（生産者）の増加と共に売上も毎年右肩上がりに伸び、現在組合員140人で事業高約22億円となっている。

関連会社の協同エコロジーファーム(株)、(株)オーガニックランドながさき、ぐりん・ねっとわーくジャパン株式会社等の代表取締役も兼任。長崎県農業法人協会会長、全国農業法人協会副会長、農林水産省食料・農業・農村政策審議会委員、農林水産省AI（人工知能）運営委員をはじめ数多くの役職をつとめている。また、平成24年には大日本農会農事功労者「緑白綬有功章」を受章。現在、企業センスを持った若手の大規模農家群の育成に向けて「ながさき南部2030年ビジョン委員会」を立ち上げ、新たな挑戦が始まっている。

農業だけでは暮らしが 成り立たないという現実

農家は朝早くから日が暮れるまでよく働いている。しかし、それでも農業だけでは満足に生活できない。労働基準法もない、土・日も休めない、きつい・きたないの3K産業の代表格である。子供も大学にやれない職業に若者が就業するわけがない。こんな状況が戦後70年も続けられてきた。

どこかおかしい。「みんなで力を合わせて新しい仕組みを作ろう」これが、ながさき南部生産組合の有機栽培と産直組織としての出発点となっています。

農業の現状

日本の食糧自給率は、カロリーベースで39%でここ数年変わらない。先進国の中で最低のレベルにあります。食料生産の基礎をなすのは人と農地と気象と技術の4つがあります。気象は予測できてもコントロールできない。せいぜいハウスを建てて雨・風をしのぐくらいです。

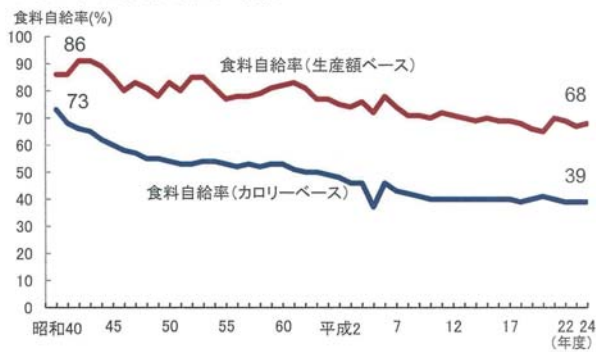
「担い手」

- 最近の農業者の減少と高齢化の現状は、65歳以上の非生産年齢人口が65%。40歳以下の若い農業者の割合はわずか10%しかいません。

「農地」

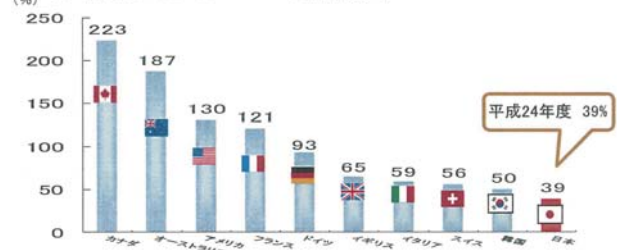
- 作物を作付けしない耕作放棄されている農地が、滋賀県の面積に相当する40万ヘク

○ 我が国の食料自給率の推移



我が国の食糧自給率の推移

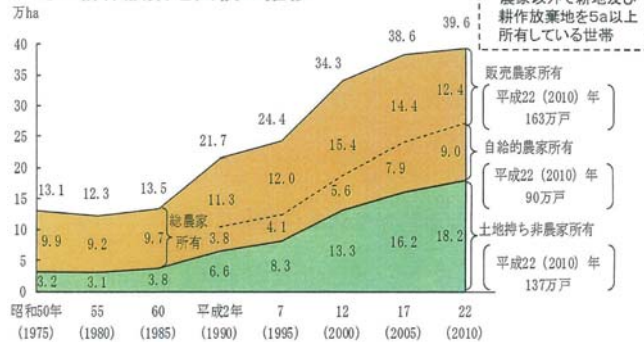
○ 諸外国のカロリーベース食料自給率



先進国の中の日本の位置

(農林水産省データより)

○ 耕作放棄地面積の推移



農林水産省「農林業センサス」より

タールもあります。さらに深刻なのは、相続人不明な農地が3割もあります。長崎県でも8000ヘクタールあります。

【販売農家】

- また、販売農家の数はここ10年間で32%も減少しています。こうしたことが背景となり、酪農を辞めてしまう農家が増えてバター不足が起きています。牛肉に至っては価格が4~5倍もはね上がり、一般庶民は国産の牛肉は口に入らなくなってきました。

こうした諸々の状況から、食糧の安定供給は赤信号が点滅していると言えます。日本全体のこのような状況に対し、本県も大なり小なりその生産構造は似た状況にありますし、

離島と半島、さらに消費地から遠いという地理的なハンディもあります。

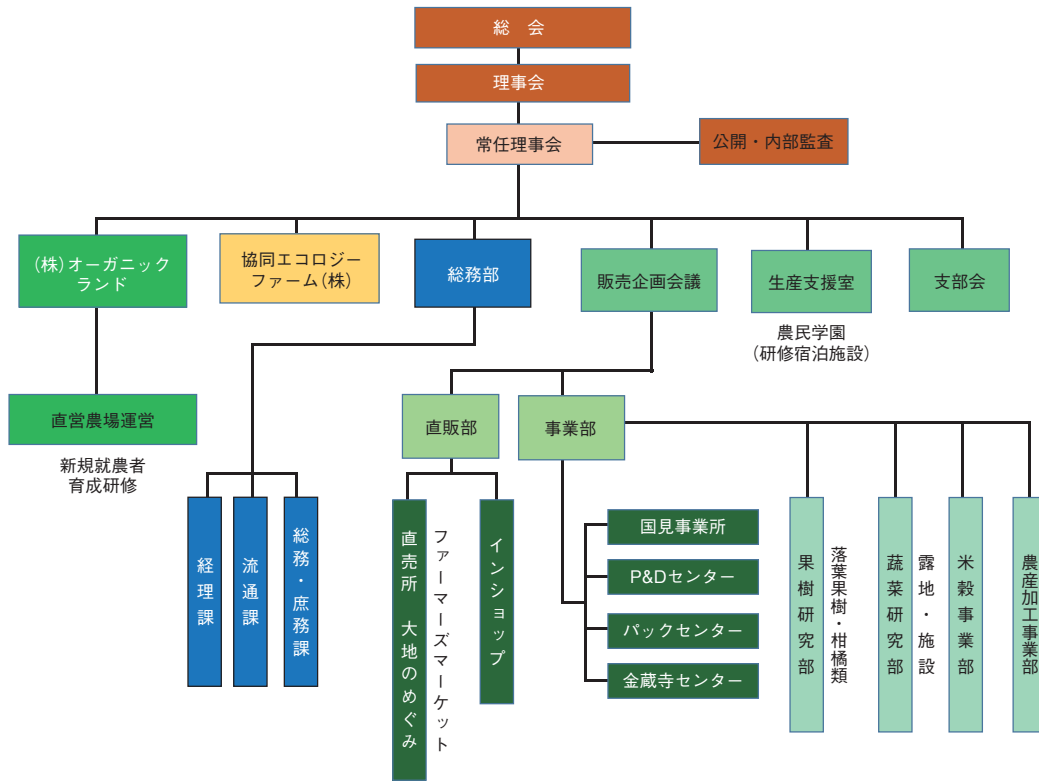
求められている

農業の新しいビジネスモデル

県内の経済紙で、農業団体の記事が掲載されるのは希なことだと思いますので、ここできながさき南部生産組合の組織概要の紹介をさせていただきます。

島原半島内、3市の140戸の専業農家が出資をして自らの農業経営や販売を行う農業法人であります。運営体制は以下のようになっています。

「ながさき南部生産組合」の組織図



4 社体制で運営

- ①生産計画の立案。マーチャンダイジング・加工・販売の事業を行う
農事組合法人ながさき南部生産組合（1975年〔昭和50年〕設立、1991年9月に法人化）

出資金：1億6千万円　組合員：140名
職員数：25名　パートタイマー：85名
販売事業高：20億円（平成27年決算）
直売所：「大地のめぐみ」（諫早市貝津町）
インナーショップ：長崎県及び福岡県に17店



ながさき南部直営の直売所「大地のめぐみ」



インショップのながさき南部売り場

②生産資材の共同購入事業を行う

協同エコロジーファーム（株）（同年設立）

資本金：3750万円

出資者：67名

事業高：2億3千万円（平成27年決算）

③直営農場の運営会社

（株）オーガニックランドながさき（1997年〔平成9年〕設立）

資本金：8500万円（外部出資含む）

北有馬町内に16.5ヘクタール

諫早干拓地に5ヘクタール

（内2.2ヘクタールはハウス施設）

従業員10名



オーガニックランドながさき
（1.2%の全天候型連棟式園芸ハウス 北有馬町論所原の圃場）

④全国をネットワークする販売組織

ぐりーんねっとわーくJAPAN（1996年〔平成8年〕設立）

資本金：2600万円

出資者：3名（個人）と6法人

4社とも代表の近藤が代表取締役を務めています。いずれの会社も機能を分担しながら、農家が自立していけることを目的に運用されています。

創立時から考えた事

「本物の農業を次世代へ！」

- 私たちは、永年にわたり続けられてきた外観重視の農業生産、農薬・化学肥料多用の近代農業を見直して、環境に優しい循環型の持続的な農業を目指し、有機農法・特別栽培の農業を実践する。
- 自主・自立・相互扶助の組織作りを通して、安全でおいしい農産物の生産と販売、消費者（団体）との提携や交流を通し、農業者の自立と消費者に支持される組織を作ること。
- 21世紀の半ばには、地球の人口は100億人を超えと言われ、食糧不足が予測されることや世界規模で進む自由化（競争）の中で、安全な食料の生産と供給を島原半島中心に環境保全型農業を広め、持続可能な農業経営を行うこと。
- 農業や漁業を中心とした一次産業の衰退を食い止めることが地域の発展に不可欠なことと考えると、「農業」と「食べもの」づく



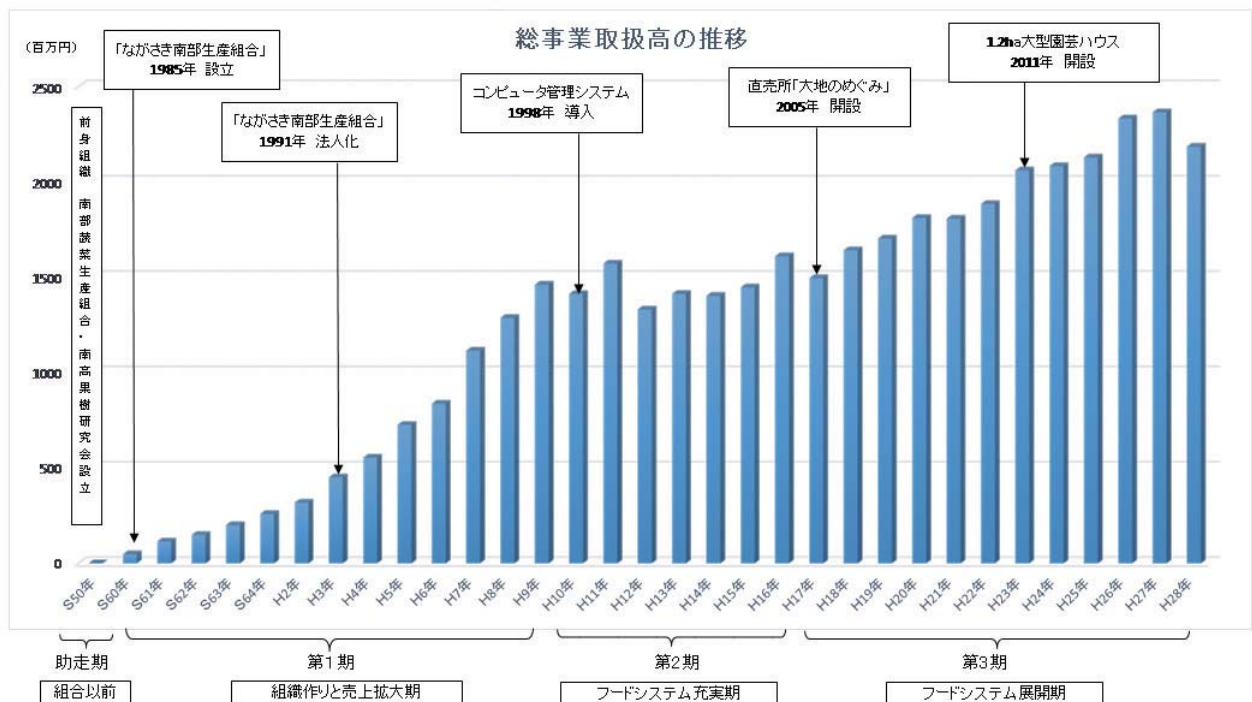
主要取引先（生協）の職員研修受入による農作業体験風景

りを通じて地域を再生していく。
以上のことを「創立宣言」しています。

ビジネスモデルとフードシステム

儲かる農業、魅力ある農業にするべく40数年間の努力を積んだ結果は下図の通りですが、

140名の生産者1人当たりの販売高は1600万円で、7000万円以上を売り上げる農家も現れており、40歳代以下の後継者も40名近く残っています。これは、やはり①再生産価格を品目毎にはじき出し、契約による取引を徹底した事。②中間流通を省いた産直を追求し、流通経費を大幅にカットした事。③食の安全を



追求し消費者の安心とおいしさにこだわった事。④直売所・インショップ（現在売上の30%）による農家手取りアップにつながっている事。⑤協同のメリットを追求した生産者主導の組織運営の仕組み作りを行った事。などが挙げられます。

今後の展開について

組合では、現在若手経営層を中心に2030年長期ビジョンを策定するため、委員会を発足させ外部の有識者の協力を得ながら、目指すべき農業の将来図を策定中ですが、日本の農業は戦後の農地政策によって、小農・家族経営を中心に立ってきました。家族経営の良いところ、強いところは維持しながら雇用型の企業（法人）経営を大胆に取り入れた1経営体1億円超売り上げる経営体の育成を目指したいと考えています。企業感覚を持った経営体の育成に力を注いでいきます。

ながさき南部生産組合の具体的な取り組みについては、東洋経済新報社発行の「プロフェッショナル農業人」（大澤信一氏著）に詳しく掲載してあります。ご一読頂けたら幸いです。