

20100526 士業企画_議事録

「農商工連携のビジネス論ー中小企業をパートナーとする地域イノベーションー」

日 時 2010年5月26日 19時00分～20時50分

場 所 東京竹橋 ちよだプラットフォームスクウェア

テーマ 「農商工連携のビジネス論ー中小企業をパートナーとする地域イノベーションー」

発表者 室屋有宏氏（農林中金総合研究所基礎研究部 主任研究員）

参加者 12人（大学教員、農業NPO理事長、会社員、税理士、司法書士、行政書士など）

近況報告：

- ・農、食への関心高まっていると実感。最近、江戸の時代の食文化に関する小説がはやっている。
- ・環境コンサルをしています。農協に衛生データの提供を行なうサービスをしています。
- ・行政書士です。農地関連の届出のサポート業務をしています。
- ・IT関連会社です。農業生産法人を設立し、現在、農商工連携の認定申請中です。
- ・UターンやIターンのサポートをNPOでしています。
- ・出版社に勤務です。まちおこしボランティアをしています。
- ・行政書士です。農業生産法人設立、市民農園、植物工場のサポート業務をしています。販路開拓のコンサルも始めました。

発表：「農商工連携のビジネス論ー中小企業をパートナーとする地域イノベーションー」

1. 農商工連携とは（要件）？

農商工連携を「地域の活性化」、「地域の自立」のツールと定義

- ①中小企業者と農業者がそれぞれの経営資源、ノウハウ等を持ち寄り明確な役割分担を持つ連携体を構成する（対等の立場）
- ②新商品・サービスの開発等を行うこと
- ③5年以内の計画策定
- ④中小企業者、農業者双方の経営改善の実現
（それぞれの売上高、付加価値が5年間で5%以上向上）

2. 農商工連携の支援の流れ（農商工等連携支援法）

連携して新事業展開に取り組む中小企業者と農林漁業者が、
「地域力連携拠点」、「ハンズオン支援事務局」、「食料産業クラスター協議会」
の支援を受けて、事業計画を作成。

この事業計画につき、農政局・経産局が認定。

「試作品開発、展示会出展等」、「設備投資、生産・販売・需要開拓」につき、
「小規模企業者等設備導入資金・農業改良資金等」、「債務保証」、「設備投資減税」、
「低利融資」などの支援が行なわれる。

3. 農商工連携の性格 ～中小企業政策を農業者に提供 中小企業政策における連携施策の展開

◆ 基本的枠組みは中小企業政策～「中小企業政策の舞台に農業
者を乗せる」、「中小企業政策を農業者に使ってもらおう」

4. 他の連携施策との比較

農商工連携と「新連携」、「地域資源農商工連携」といった連携施策との比較

5. 農商工連携予算（経産省） 102.6億円

6. 農商工連携予算（農水省） 100億円

7. 農商工連携と6次産業の違いは？

① 農商工連携は、農林漁業者と中小企業の「双方の経営改善」が目的、
連名で「農商工等連携計画」を策定。

② 6次産業化法は、農林漁業者等の「農林漁業経営の改善」が目的、農
林漁業者等が「総合化計画」を策定。

③ 6次産業化法においては、農林漁業者等が、必要に応じて民間事業者
を「促進事業者」に位置づけ、支援対象とすることは可。このケースで
も計画の策定主体は、農林漁業者等。

④ 6次産業化法では、金融支援以外に、野菜契約取引促進のための交
付金対象拡大、農地転用の手続簡素化、新品種の登録料の減免等、
支援措置が幅広い。

8. 「地域・農商工連携＝地域・6次産業化」

自民党農政	民主党農政
品目横断（H.17）	戸別所得補償（H.19 法案提出）
農商工連携（H.20）	6次産業化（H.22）
経産省	農水省
中小産業政策	地域政策

9. 着実に増加する「農商工連携」認定数

農商工連携認定数の推移 合計 366 件（2008 年度 185 件、2009 年度 181 件）

- ・地域では関東が最大、続いて中部、近畿。
- ・農業地域での認定は少ない
- ・県によるバラツキ

10. 連携の中身は？

- ①概して、単発で小粒（中小企業、連携条件の影響も）
 - ②個人農業者が多く、原料供給者の立場・地域的な広がりが少ない
 - ③有力法人の参加が少ない・法人は自ら加工・販売するが多い
（大規模農家はせっぽつまっておらず、成り立っているから、
農商工連携などには関心が無い）
- 地域への広がりに欠ける

11. なぜ農業地域での事例が少ないのか？

- ①事業機会が少ない、商工業者が少ない
（主として商工業者が申請し、活用するスキーム）
- ②情報、情報ネットワークが少ない
- ③農家へのメリットが少ない。農家との関わりが少ない

12. 農商工連携と地域の関係 ～地域イノベーションとしての農商工連携

農商工連携の考え方

フードシステム・効率性の軸と、農業生産地域・協働性の軸の中間に、
消費農商工連携＝地域イノベーションの方向がある

◆地域イノベーションとしての農商工連携

地域の具体的状況から発想し、地域資源の潜在性を最大限引き出し、新たな技術的な価値を付加し、地域的な広がりをもってビジネスを創出する過程

◆農と商工の連結：地域のソフトウェア

13. 農商工連携の事例1 ～オハラ（石川県金沢市）

地場規格外食材（さつまいも）を活用した商品開発「4つの笑顔プロジェクト」とコンビニ販売

夏場の工場稼働率低下対策

1 3 - 1. 「農」と「商工」の隔たり

◆「4つの笑顔プロジェクト」関連の売上げは、04年度の約1千万円
→07年度は約9千万円へ、現在では当社売上げのおよそ1割位を占める。

◆しかし、この比率がこのまま伸びていくとは考えておらず、あくまで地域貢献、社長小原氏個人の地域への思いの事業との性格。

◆日本には品質はいいが流通規格外の農産物は大量に余っており、一方で販売は「地産地消」への関心もあって、10~20%程度のプレミアムは顧客に転嫁可能な時代。うまく農と商工の世界と結びつけば、両者が利益を得ると共に、日本の食料自給率の改善にもつながるはず。

◆しかし、課題も多い。農と商工間の隔たりを誰が埋めていくかという問題が一番大きい。

⇒メーカーとしては高い稼働率を維持したいが、農産物の安定供給は不安定、しかも生産者は個人、法人、JAとまちまちで、物流や生産者の品質管理の問題。

⇒結果として、安定的な調達には大きなコストがかかり、それをペイするだけのロットを確保できる商品はどれほどあるか？

◆連携において、「商工業者側の負担が大きい、生産者側も安定供給、物流に対して自らリスクを負担する意欲が必要」、また「両者を結ぶハブセンターのような機能が必要」。

1 4. 農商工連携の事例 2 ~(株)恵那川上屋(里の菓工房)

「恵那栗」による地域全体のブランド化を推進(岐阜県恵那市)

【農商工連携の効果】

①地域農業の活性化

栗生産量約77トン(01年度)→108トン(07年度)

→九州産や中国産の栗の品質より優れている

②加工時のロス減少・歩留まりの上昇

→24時間以内に加工

③売上げの急増 約10億円(01年度)→約16億円(07年度)

④将来は栗300トン、売上30億円を目指す

「超特選栗部会」~地元生産者の意欲と技術を引き出す

◆部会メンバーは約80名。

恵那川上屋は kg800 円前後（早生種、L サイズ）と通常の栗の倍近い価格で購入。

10a 当たりの収量は約 300kg なので収入は 20 万円位（手取りは半分程度）。

この地域の農家の平均的な経営規模 50 a では 100 万円近い収入。

⇒「産地を助けてくれた」と高い評価。

◆栽培法の普及と継承のために、東美濃栗振興協議会が「剪定士」資格制度を設立、現在 57 名が認定を受ける。

15. 農商工連携の事例3 JA 氷見市（富山県氷見市）

地場産ハトムギを利用した高機能性ハトムギ茶の開発・販売

→金沢大学発バイオベンチャーも連携。ハトムギエキスの製造。付加価値となる

地域農業の底上げ

- ・農家にメリット「農家が栄えれば農協も栄える」との理念。
- ・JA 氷見市←農家 kg700 円でハトムギを全量販売（通常のハトムギ買取価格は kg250 円程度）+産地作り交付金⇒10 a 当りの収入 18 万円程度（収量 200Kg 前提）
- ・全ての費用（機械賃料、労働費 15 時間分含む）控除後の手取り 10 万円は確保（収量が 130～150Kg の場合の手取りは 5～6 万円）。コシヒカリでは 1.5～1.6 万円程度。
- ・下落傾向が続くコメに対して、ハトムギは価格が安定しているため、集落営農組織を維持するための重要な作物ともなっている。
- ・しかし、全国のハトムギの生産が増えてきており、昨年に一昨年に比べ流通価格が 30～40 円/kg ほど下落。
- ・他産地では民主党の政策による助成金減で、手取りも減り大変厳しい状況になると見込まれる。

地域農業の底上げに貢献

- ◆売上げの一部を市に寄付
 - ・氷見市で毎春開催される「全国中学生ハンドボール選手権大会」の支援として 1 本当たり 5 円、市に寄付。地元市民の共感を呼び、市内旅館、飲食店等も販売協力。
 - ・コンビニで地産地消の地域限定商品として販売されたことも認知度を高めた。
- ◆「氷見」から「越中」へ
 - ・ハトムギ栽培を県内に広げていく努力。既に県内 6 JA が生産開始。菓売りのイメージから「越中とはむぎ茶」のブランドで PB 販売を開始。
 - ・JA 氷見市が中心となり「全国ハトムギ生産技術協議会」を発足させ、広く全国に生産振興していく取組み（日本のハトムギの大半は輸入）。

16. 農商工連携の事例4 A 銀行の取組み

- ・09年9月時点、県内の農商工連携認定6件中5件をサポート。
- ・いずれもセミナーの相談会から、申請書作り、相談会という形でサポート。現在、仕掛かり中が2件。農商工連携が難しい場合は地域資源で対応（これまで5件サポート）。
- ・農商工連携の申請書、補助金申請の書面作りを銀行が全面的支援。実際の作業は、子会社シンクタンクに委託。
- ・初年度申請書作りは無料、2年目以降の補助金申請は有料で、相対で金額を決める。情報提供→発掘→コンサル→金融をトータルでやりたい。
→ただし、融資にはなかなかつながらない

17. まとめ ～農商工連携を成功させるには

◆成功事例に共通する大きな特長として

1. 地域の視点
2. 明確な理念・目的、面的な広がり
3. キーマンといえるリーダーの存在
4. 地域内部の協力と役割分担・インセンティブ

⇒「農商工連携＝地域イノベーション」の視点←土壌として地域の「協働性」

◆地域の協働性がビジネス化を促進。農と商工の連結をもたらす。

※質疑応答・意見交換

Q1 現在、農商工連携の認定申請中。商品の新規性やニーズ、規模などを計画書に記載するが、地域の情報は記載する箇所はない。

質問だが、農商工連携において、地域の旗振り役あるいは地域リーダーの存在が重要ではないか？

A1 そのとおり、情報の橋渡しや情報の集約拠点となる人が必要。これに合わせて、思いのあるメーカーが必要となる。しかし、地域情報のハブセンターは欠如している。

Q2 上記の質問に関連して、情報の橋渡しとして、地域のNPO法人の活動は有効ではないか？

A 2 そのとおり、有効です。

Q 3 農商工連携は、地域内循環の仕組みなのか？ また、地域において市場を創出しているのか、それとも、既存の市場に新たに参入して奪い取っているだけなのか？

A 3 まず、農商工連携においても、地域外の当事者との連携はある。今回は、たまたま地域内連携だけでした。ついで、地域において市場を創出している。農商工連携がイノベーションを起こしている。また、その商品も、コモディティは目指していない。

Q 4 中山間地域では、そもそも連携相手がないところがあるのではないかと？

A 4 馬路村や上勝町など、切羽詰った環境の中での成功例があります。本気度が高いといえる。

Q 5 上記の質問に関連して、中山間地域においては情報発信力が決め手となるのでは？

A 5 そのとおり。また、地域内で自己完結しないことが必要。

Q 6 地域の金融機関の融資などがうまくいくにはどうしたら？

A 6 たとえば、農協の投資先が地域にない。信用金庫なども、事業でリスクを取れない現状。むしろ、国債への投資や、有力な生産者への融資しか行っていない。また、農商工連携の地域ファンドは存在するが、そもそも、農商工連携では小ロットの製造販売であるし、設備についても既存のものを転用できるので、資金需要が少ないという面もあるのではないかと。

ただし、「ソーシャルキャピタル」の考え方は、今後普及させていくべきではないかと。

最近の傾向として地域に残る若者が増えて来始めている。

このような若者のキーワードとして「環境」がある。

この2つをつなげることができるのではないかと。

その先に、「地域主権」があると考えている。

以上